# 产品介绍演讲稿范文(共3篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-04-25

*产品介绍演讲稿范文1>公司产品经理竞聘演讲稿800字1各位领导、各位同仁：大家好!能有今天这样的机会向各位领导和同事汇报自己的工作思路，我深感荣幸!今天，我竞聘的岗位是\_\_服务部经理岗众所周知，服务部经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实...*

**产品介绍演讲稿范文1**

>公司产品经理竞聘演讲稿800字1

各位领导、各位同仁：

大家好!

能有今天这样的机会向各位领导和同事汇报自己的工作思路，我深感荣幸!今天，我竞聘的岗位是\_\_服务部经理岗

众所周知，服务部经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，组织部门完成总部及营业部下达的业务、风险控制指标，以保证服务部经营管理目标的实现。从这个层面上来看，我认为：作为一名服务部经理应努力实现以下“四大”功能：

1、管理功能。其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

2、衔接功能。服务部作为营业部的部门之一，服务部经理岗起着承上启下的作用，全面负责服务部的日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，保证服务部经营及管理目标的实现;组织部门完成营业部下达的业务、风险控制指标;根据营业部下达的年度目标制定并实施服务部经营发展规划和年度经营管理目标;贯彻、落实经纪业务总部及营业部各项规章制度;在总部及营业部授权范围内，管理、协调营运团队和市场营销部的各项工作，确保经营管理高效;负责对服务的各项工作和人员安排向营业提出建议，文秘114网原创负责明确各个岗位的工作职责及考核目标;

3、营业部窗口功能。服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队的建设和努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

4、协调功能。负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。

如果我有幸能走上\_\_服务部经理的岗位，我将通过以下几方面的工作去实现这四大功能：

第一，以身作则狠抓团队建设

\_\_服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

第二，加强培训学习，提高员工队伍的素质

要促进服务部的发展，实现经营目标，仅有敬业精神是不够的，还必须努力学习专业知识、提高工作技能，将我们这个团队打造成一支战无不胜的优秀团队。所以我们决不能放弃学习和培训，特别是今年转型以来，为了适应转型的新形势，更应加强业务知识的学习，我们除了参加营业部组织的培训学习和按营业部的培训计划统一学习外，还从以下三方面培训提高员工综合素质：1、提高业务素质，在每日晨会上每位员工都进行简短的股评，重点点评一只个股，每周安排一到两天的时间在下午3：00——4：00由我给全体员工讲解行情软件的使用方法和技术分析;每周安排一到两天收市后进行业务学习;每周五收市后为档案整理和数据库更新时间，还通过公司的企业文化来教育和熏陶员工，培育他们敬业爱岗、无私奉献的高尚品质;2、提高综合能力，在业务方面分工协作，使每个员工都锻炼为多面手;积极参与公司和营业部通过各种渠道和方式组织的业务学习和培训活动，吸收新知识、新观念，适应证券市场发展的需要;3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

第三，确立团队发展目标，鼓舞员工士气，争创一流的营销团队。

我的目的是首先要将这个团队建设成为荆门营业部的一流的营销团队，然后将他建设成为品牌服务部，这就是我上岗后对团队每个员工的要求。我还经策划了一整套方案借助公司这次转型契机将\_\_服务部培养成一支具有极强战斗力的营销团队，在营业部领导的大力支持下挤垮万联证券\_\_服务部，因为我们具备很多极强的生存和发展的竞争优势，第一、\_\_服务部有那么多\_\_证券市场的精英，他们有能力有资历有经验;第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制;第三、我们有公司领导的大力支持和\_\_营业部领导和全体同仁作坚强的后盾;第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售平台。总之，只要\_\_服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

第四，建立健全内部机制，提高员工的工作激情。

今年转型以来，营业部领导在业务提成上对服务部员工和营业部员工一视同仁，便将团队提成分配权完全下放给服务部经理。如果我有幸成为\_\_服务部经理在进行团队分配时，新增客户佣金提成按营业部规定全额发放给个人，对存量客户的提成我会将分配比例分为两大块，其一，一半来自于按个人新开发客户占比进行同比例放大，另一半是按个人的敬业精神，工作的难易程度，工作量的轻重，劳动纪律，相互协助的团队精神，服务质量来衡量的结果进行再分配，这也是将在团队实行再分配的分配原则，这样无论做后台业务的员工，还是做营销的员工工作都是非常有激情，有战斗力。由于有良好的激励机制，充分发挥团队的集体力量，我想京山服务部的各项工作一定会再上台阶

>公司产品经理竞聘演讲稿800字2

尊敬的各位领导、评委、同事：

大家好!

今天我能站长这个讲台上，首先，感谢各位领导给我这次展示自我、施展才华的机会!决定参加这次竞聘前，我曾度德量力，思虑再三，之所以参加个人银行业务负责人的竞聘，一方面，是对分行人事制度改革的拥护和支持，以自己的实际行动做改革的参与者与推动者。这也是作为分行的一员必须敢于接受挑战、敢于接受考验的体现;另一方面，是想借次机会锻炼自己，接受大家的检阅与评判，争取更好地为分行发展服务的机会。近年来，在领导的培养下，在同志们的关心与鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己，政治思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，感觉可以更好的为分行的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

请允许我作一个简略的自我介绍：我\_\_年加入中国共产 党、\_\_年到支行工作，专科为财会专业，本科为计算机应用专业，从银行的一线员工做起，其间干过柜员，支行事后计核，分行督导员，个人银行业务部经理助理，并在证券公司从业过二年，现在\_\_岗位工作，至今已有\_\_年。经过慎重考虑，我决定竞聘个人银行业务负责人岗位，我的竞聘报告主要分三部分：

>一、对个人银行业务负责人岗位的认识

个人银行业务负责人岗位具体职责是：对本行个人银行业务的发展规划、市场份额、指标完成情况、市场客户营销等负责;对全行个人存款、个人贷款、银行卡、证券代理、电子银行业务负责;对城区网点、县级支行的个人银行业务的管理负责;对个人客户经理、理财中心、个人优质客户、个银产品的管理负责;对个人业务、产品的培训、推广、宣传、营销负责;对整个分行个人银行业务的管理、发展、营销负责;主管全行中高端个人客户、个人理财业务，传统的储蓄业务、银行卡业务、电子银行业务、个人信贷业务等;为客户提供更贴切、更高层次个人金融服务、个人理财服务，做好分行个人品牌银行业务的市场营销工作;关注、分析市场动态及客户需求的变化，及时向上级管理部门反馈市场信息，提出个人品牌银行业务新产品开发建议;建立和维护客户档案%xyz，收集、汇编、分析客户资料，发展和稳定优质个人客户，扩大优质个人客户群体为个人客户提供优质综合服务。

>二、对个人能力在竞争中的优势分析

对照自身情况和能力，参加个人银行业务负责人岗位竞聘，我具备以下几个方面的优势：

1、具有熟悉各项个人银行业务的优势：几年来的银行业务岗位培训和在业务工作中的实践以及我长期从事个人银行业务经理助理工作，深知个人银行业务在银行工作中的地位、作用;明白做个人银行业务负责人所必备的素质和要求，悟出了一些做好管理工作的方法策略，在业务管理、指导，风险制度建立，协助领导工作等方面取得了一定成绩，目前基本可算该项业务的权威。

2、具有较全面的组织、协调和管理能力优势。具有良好的交际沟通能力和团队合作精神。能团结同志，正确处理与领导和群众的关系。工作思路清晰，头绪分明。具有较强的口头表达和文字综合能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事“为信条，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、领导掌控能力都有了很大提高，能够胜任个人银行业务负责人工作。

>三、竟聘上岗后的设想及措施

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好个人银行业务负责人一职，提高个人银行业务拓展工作质效，树立个人银行业务优质的形象。我的目标是：我与个人银行业务共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质，当好配角。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，为领导的决策提供有价值的参考。在思想上树立主人人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，我会

维护银行形象，维护班子形象，讲团结顾大局。拉偏套，使正劲，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

2、优化网点布局，拓展业务开发，提高经济效益。一是搞好市场开发。一方面扩展外延，不断调整支行和网点个人银业务营销经营布局。优化网点和自助设备布局，做大做强优质网点，取得业务发展和效益的化。采取“区别对待，择优扶植”政策，对规模大、效益好的客户实行倾斜政策，优先发展;对于规模小、效益一般，但有发展潜力的客户，要设身处地的为客户服务，为客户着想，留住客户;对于在保本点以下的众多零散客户，也要竭诚服务，凝聚人气，开发潜在客源。以增强整体规模优势，充分占有市场份额。另一方面，拓深内涵。通过转换经营机制，充分调动员工积极性、主动性和创造性，建立综合考核评价体系，强化业务成本核算，转变工作作风，提高办事效率，以信誉赢得客户，占领市场。二是本着优化、改良、补充的原则，促进原有传统业务与新业务的共同发展。目前在传统个人银行业务的补充上建议开发“通知存款”、“养老保险业务”、“儿童智力投资业务”、“节日纪念储蓄”和“储蓄债券”等。提高个人业务的科技含量，推出高品味、多元化的金融工具。如：自动转账服务、货币市场存款账户、货币市场存单、可转让定期存单、定活两便存款，通知存款、礼仪存款、住宅存款、个人退休存款等。另外，可以开发使用个人支票、旅行支票、多功能的银行卡，大力发展自助银行、电话银行、网上银行等服务手段。对已基本定型的新客户要根据市场变化不断完善。如“大额可转让存单”、“定额储蓄存单”可以改进为面值固定、不记名、不挂失，可在债券市场上转让、利率浮动和价格随行就市的“储蓄债券”，使之具有流动性和赢利性的特点。三是抢占商机，加快发展中间业务。目前在发展传统的代理和代保管业务的基础上，可大力开\_券、股票资金代理账户，实行证券买卖时资金自动划转;开设综合理财账户、电话银行、个人外汇买卖等业务;为个人提供投资咨询、信息咨询、保管箱业务;开展资产管理、证券代理、退休金信托等业务。同时减少办理环节，让客户真正感到方便，以此带动存款业务的扩大。

>公司产品经理竞聘演讲稿800字3

尊敬的各位评委、领导、同志们：

大家好!

首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲。我叫程仁栋，33岁，经济师，\_\_年毕业于山东经济学院财政金融系，获经济学学士学位。同年分配到省行国际业务部工作，先后从事过会计清算、产品综合、国际结算等岗位工作，\_\_年交流总行工作，被评为总行先进个人，\_\_年省行考核被评为优秀。今天我演讲的内容是：爱岗敬业，献身农行事业，努力争当一名优秀的高级产品经理。面对充满生机和活力、挑战和希望并存的伟大时代，看着我们农行业务日新月异的蓬勃发展，取得一个又一个伟大的胜利，我觉得作为一名农行员工，忠诚、奉献、务实和向上是我的人生目标，发展农行金融事业，做大做强农行金融高级产品是我的毕生追求和人生价值所在。我的.座右铭是：顽强不息，努力拼搏;不达目的，决不罢休。

一、取得的主要工作业绩

一是强化规范操作意识，促进单证中心制度化、规范化、高效化发展。我参与起草单证中心、国际结算、单证达标考核等规章办法，实行限时办结、首问负责、边报边审制度，实现了业务流程标准、岗位职责清晰、操作行为规范、风险防控有效。为重点客户、支行开辟“绿色通道”，提供差异化服务。

二是增强营销意识，积极参与重点客户和重点产品营销。我定期对全行国际结算重点客户进行监测分析，制定针对性的营销规划，提高服务效率与质量，先后走访鲁泰纺织、莱芜钢铁、博汇纸业等重点客户，为20家重点客户的外汇业务营销提供了有力的专业支持。针对外币资金紧张，积极营销进口代付、授权偿付、保付加签等资金替代型产品，满足日钢、华岳、祥光铜业等重点客户代付需求;研发并推广订单融资、出口信用证打包承兑等产品，实现了外币结算与本币融资的有效链接;参与研发推广代理同业开证、大宗商品质押融资、本外通等新产品，填补了辖内业务空白，提升了产品营销竞争力。

三是弘扬大局意识，发挥综合分析的决策参考作用。我在外汇监管组工作期间，紧紧把握外经贸形势，勤于调研，强化分析，先后形成各类调研报告、参阅件篇，分析通报篇，汇报材料余篇，全方位、多角度地分析业务形势，把握客户需求，提出\_难题的建议，为领导决策提供依据。协助完成《山东分行关于城市业务发展思路的调查与思考》的调研报告，并先后被城乡金融报刊发和总行参阅件引用。调研全省外汇机构普及状态，完善机构功能，优化和扩展外汇营业机构布局，先后为临沂、泰安、德州等分行新批机构、增批外汇服务功能，使全行外汇覆盖率达到85%。

四是锻炼服务意识，做好本部综合保障工作。近几年，我先后多次参与国际业务专业会议、汇率风险管理论坛等会议活动的筹备组织工作，独立负责会场布置、与会代表接送、餐饮住宿安排等会务工作，有力保障了本部会议的正常进行。并多次被省行抽调参与总行三农事业部改革工作会议、私人银行开业和音乐会等大型会议的组织和接待工作。每一次会议的组织，从大处着眼、细处入手锻炼了自己的服务意识、协调意识、团队意识。

二、竞聘高级产品经理的三项优势

一是具备较高的职业素养，个人品行良好。我几年高效率的国际业务工作养成了严谨勤业的职业道德和不断创新的思维意识，做到为人谦虚，待人坦诚，作风踏实，有强烈的事业心和责任感，历经多次岗位变化，都能够较快的适应工作环境，打开工作局面，取得良好工作业绩。

二是具备全面的专业素质，专业优势明显。在国际业务部，我先后从事过会计清算、国际结算、产品综合等多个岗位，熟悉国际惯例、外管政策的运用，熟练掌握了外汇监管、单证处理和资金清算经验及外汇业务运转流程，对全行纵向运作模式以及横向运作框架有一定了解。

三是具备团队合作精神，组织服务能力强。近几年来，我在会议组织、活动开展、产品研发、对外联络等工作中，注重发挥团队的工作积极性，主动沟通同事领导，加强部门之间的协调，使自己具备过硬的团队合作精神、组织协调和服务能力，做到“处理业务，沉得下去;处理事务，浮得上来”，能够搞好每一项工作。

三、竞聘高级产品经理成功后的工作思路

假如这次竞聘高级产品经理成功，我将在总经理的领导下，围绕全行国际业务工作重心，着重做好三方面工作：

一是依托集中式国际结算业务处理系统(GTS)普及，做好省域单证中心建设。我抓紧研究制定全行国际结算单证业务上收方案，分阶段、有步骤地逐步上收二级分行的单证业务;做好与单证上收分行的业务衔接工作，确保业务的连续性。同时，做到制度先行、合规管理，研究制定国际结算单证业务集中处理后的单证业务管理办法和单证中心内部管理的相关制度办法。

二是充分利用贸易融资杠杆撬动外汇业务发展。我要发挥专业优势，前瞻性做好市场分析和预测，把握、引导并创造客户需求，加快本外币产品的链接创新，积极突破重点客户、重点区域和重点业务，进一步推动我行国际业务高效稳健发展，提高外汇业务市场份额。

三是强化客户营销，带动重点分行、重点客户快速发展。我要认真做好市场调研和业务分析，深入市场和基层，将贸易融资业务潜力较大的分行和国际结算重点客户作为营销重点，同时建立重点分行、重点客户联系制度，采取本外结合、纵横结合、上下结合等多种形式，强化营销服务，努力创造优异业绩。

尊敬的各位评委、领导、同志们，“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟”，这句话是对读书人说的，但同样适用于我，我要以自己的刻苦勤奋、甘于吃苦，勇攀工作高峰，创造良好业绩，为农行奉献出自己的全部聪明才智与辛勤汗水。最后，我向大家表个态：无论本次竞聘成功与否，我都以“对人感恩、对已克制、对事尽力”的标准更加严格要求自己，继续为我行业务发展兢兢业业做好每一项工作。

>公司产品经理竞聘演讲稿800字4

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!首先非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘项目经理的机会，凭借多年的工作经验和对房地产事业的热爱以及对自己能力的自信，让我信心满满的走上了竞聘项目经理这个舞台上，我将十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

接下来，简单介绍一下我个人的情况，以便大家对我有进一步的了解。

我叫\_\_\_，现年29岁，本科学历，于20\_年毕业于\_\_\_\_土木工程专业，现为预备党员，助理工程师。曾担任过\_\_房产3个项目现场代表，\_\_\_\_项目现场代表，现任\_\_\_\_房产工程部经理，负责了\_\_\_项目从土地获得、地上房屋拆迁、前期定位、规划建筑设计、预算及招投标、工程建设管理、交房及维修整改工作的全过程。

首先我谈谈对项目经理这个岗位的认识：

项目经理，是一份富于挑战性的职业，主要负责项目的整个开发过程，包括前期定位与策划、房屋拆迁、规划设计、开工准备工作、工程质量、安全、进度、成本管理与周边关系及政府部门沟通协调等工作。在项目进行中，能否圆满完成各部分工作任务，关键在于人员，而能否准时、优质的完成全部工作，关键在于项目团队的，即项目管理的负责人，也就是项目经理，项目经理的工作就是对项目进行计划、组织和控制，为整个项目团队提供领导决策。激励团队，完成任务，赢得顾客的信任。

房地产项目部是公司与项目之间的桥梁和纽带，做一名好的项目负责人要有相当的协调能力、执行力更要有责任心，要有一种吃苦耐劳和对市场的综合洞察力。项目经理是一份富于挑战性的职业，我个人喜欢挑战性的工作，因为年轻，有干劲，有冲劲，能吃苦耐劳，责任心强，所以我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。相信这次竞聘是我人生中一个重大的转折。

其次，在过去的岗位上，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。业务能力不断加强，工作经验不断丰富，知识储备不断增长。今天来参加竞聘项目经理的演讲，我是有所准备的，自工作那天起，我认真负责工作中的每一个细节，牢记工作职责，努力做好自己的本职工作，并得到了各级领导的帮助和认可，使我今天有信心来参加这次竞聘演讲。我认为我有以下优势来胜任项目经理这个职位：

第一、具有较高的政治素质和个人素养。

我是预备党员，在受教育阶段接受的思想就是积极向上的，我始终非常注重加强自身政治修养，努力使自己在政治思想上与党组织保持高度一致。严格遵守职业纪律，听从安排，廉洁奉公、为人正直，同时，我做事坚持原则，生活作风正派，团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，树立正确的世界观和人生观，以此指导我的工作和生活。

在个人素养方面，塌实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为公司利益而拼搏!因此，我相信，无论从政治素质、个人素养方面，我都无愧于领导和同志的们的信任。

第二、我熟悉项目部的全部工作流程，能够熟练的开展工作。

我熟悉整个项目部的全部工作流程，整个房地产开发过程包括前期定位与策划、房屋拆迁、规划设计、开工准备工作、工程质量、安全、进度、成本管理与周边关系以及政府部门沟通协调等工作。我现任房产工程部经理，主要负责\_\_\_项目从土地获得、地上房屋拆迁、前期定位、规划建筑设计、预算及招标、投标、工程建设管理、交房及维修整改工作全过程。想尽各种办法，克服了种种困难，解决了发生的一系列的矛盾，无论从进度上还是业主满意度上都达到了公司预期的目标。所以我熟悉项目部的各个环节，所遇到的问题都有解决的方案，能够熟练的开展工作，并取得很好的效果。

当然，金无足赤，人无完人。在肯定自己优势的同时，我也清醒地认识到了自己的不足之处。由于平时处理的各种事情太多，所以有时会忽略一些细节，不过，在今后的工作实践中，我会不断的完善自我，提高整体解决问题的能力，创造性的开展工作，使各项工作得到完美的展现!如果各级领导信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。

如果我竞聘上这个岗位，我将集中精力，脚踏实地的突出做好如下几个方面的重点工作：

第一，创新工作方法，加强内部管理，提高工作效率。作为一名副经理，做好管理是其工作的重要部分，如果管理工作搞不好不仅影响到本部门的工作效率，还直接影响到公司经济效益。

第二、提高市场意识，围绕“效益”开展工作。在这里我想引用一句西点校长的麦克?阿瑟的话“我们需要的是战场上的狮子，要知道由一头狮子带领的羊群，能够战胜由一只羊带领的一群狮子。”我们也要象狮子一样，勇于进攻，勇于竞争!我将提高市场意识，建立信息收集制度，广泛收集市场信息，树立信息意识，尤其是瞄准其他公司，认真研究它们的运营方法和阶段发展规划，并尽早做出应对策略。为此我们应当做好以下三方面工作：

一、充分研究目前房地产宏观形势，结合当地房地产行情;充分分析项目，精确定位，为实现快速销售奠定基础;充分利用内部职工的购房需求，带动周边销售。

二、针对目前房地产销售低迷，房价下跌的严峻形势，坚持成本，以合适的成本做合适的产品，以合适的价格获取的利润。

三、工程质量越来越受客户重视，采取多种措施，严格控制工程质量，引入奖励机制，在合同中约定单独设立奖励基金，提高施工单位积极性。确保工程质量过关。

给我一个机会，我将还你一份意想不到的精彩!参加这次竞聘演讲活动，我做好了充分的心里准备，无论结果如何，我都会以我固有的激情来面对生活、面对未来的工作。我将以此为起点，更加努力工作，不断完善自己，以昂扬的斗志迎接各种各样的挑战!

谢谢大家!

>公司产品经理竞聘演讲稿800字5

尊敬的各位领导，同事，朋友们：

大家好!

首先非常感谢在座的各位能够为我提供这样一次公平、公正、展示自我、考验自我的机会。有句话说得好，机会永远是留给有准备的人。今天我做好充分的准备并满怀激动的心情来竞聘天涯旅游公司的总经理一职。竞聘上岗是公司用人机制改革的一项新的举措，是顺应公司、企业发展需要的。下面，请允许我自我介绍一下自己。我叫任长明，今年25岁，20\_\_年6月毕业于河北能源职业技术学院。在毕业的两年里，我从事了与我所学专业相关的工作，并在工作中积累了丰富而宝贵的工作经验。同时，我本人具有较强的执行能力，对待每一件小事都很认真、兢兢业业、克尽职守、诚实自信、待人忠诚。以上就是我的基本情况。如果我很幸运被录取，还期待大家能够指出我的不足之处并且给予我指点。

在我看来，竞聘总经理一职，与在座的各位相比，无论是工作能力还是综合素质上，我还有很多不足之处。不过我始终充满了自信，相信自己一定能够胜任着一职务，做好这一职务各个方面的工作。水往低处流，人往高处走。只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。下面我来谈一下我对总经理一职的理解和我竞聘这一职务所具备的素质。作为总经理：

一：应培养自己的威信、领导魅力和为我所用的优秀员工，除了要\_员工同样的职业精神外，还应努力使天涯旅游公司的管理制度更加科学、合理，实行人性化管理;二：公平地对待每位员工，奖罚分明;三：注重培养他们的各方面能力，为他们提供良好的发展空间，在适当的时候提供必要的帮助。惟有如此，才会得到优秀的、忠诚的和敬业的员工为公司的长远发展提供人力支撑。

在过去的两年里，我们的成绩令人欢欣鼓舞，展望未来，我们在工作中机遇与挑战并存。我深知自己在工作中还存在着许多不足、需要领导和员工们给予帮助，希望在大家的信任与支持下，我在今后的工作中回做到：

一：热爱工作，让敬业+勤奋成就未来。因为只有热爱自己的工作，才能创造奇迹。我自己的信条是：艰苦奋斗，奋发进取，从绝望中寻找希望，人生终将辉煌，用你的所有换取你工作上的满腔热情。俗话说：“早起的鸟儿有虫吃，贪睡的狐狸抓不着鸡。”勤奋是公司生机与活力的集中表现。天下没有白吃的午餐，惟有比别人多一份努力，才能立足于社会，超凡脱俗。

二：工作中不断更新知识来武装自己。“为学应须毕生力”学习应是终生的。只有不断充实自己的头脑，才能在工作中发现自己的不足之处，进而来武装自己。作为总经理，只有不断学习知识和技能，才能更好地组织制定和完善中心各项规章制度，建立健全内部组织系统和合理、有效的运行机制。

三：加强创新意识，真正把创新落到实处。对于现代公司、企业来说，创新最重要。因为只有创新才能与其他同行业竞争。公司的全面运行靠的是组织协调和效率，有了效率才有效益。在工作中我敢于说出自己的想法和对某些问题的见解，敢于尝试从外面看到、学到的一些管理经验和具体做法，然后再结合公司的实际情况，创新服务、创新管理……为了创新服务，各部门经理密切配合，全面抓经营管理，创新出针对个人的管理方式，向管理要效益，为企业形象升级做贡献。

四：要经常与员工们进行交流，了解员工的所思所想，并引导他们正确认识自己，正确对待他们各自在工作中遇到的困难，帮助他们确定正确的目标。坚持深入基层，调查研究，对所要解决的问题，对症下药。有针对性地进行解决，努力使上级与下级之间的关系和谐团结。使天涯旅游公司成为一个和谐团结的工作环境，为员工营造良好的工作环境，让员工们的心情时刻都保持轻松愉快。

一流的公司+一流的员工，一流的员工缔造一流的企业，一流的企业造就一流的员工，这是多么完美的结合啊!作为总经理，以上四点是我在今后的工作中应做的四个方面。如果有不足之处，还请在座的各位给予我指点。请大家支持我、鼓励我，我将尽心尽责，全身心地把工作做好。

我的演讲就到这里!

谢谢大家!

**产品介绍演讲稿范文2**

大家好!

在这金秋送爽的日子，我站在这个讲台上演讲，非常感谢老师给予我们每个学生张扬个性、展示自我的机会，我怀着我学习、我参与、我快乐的心情，参与演讲，谢谢大家!

今天，我为大家演讲的是‘我对市场营销的浅薄认识’。

市场营销是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，以获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。

要做好市场营销，我认为要做到“诚、勤、专”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚想待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

例;期货市场在中国出现之初没有得到广大社会经济活动参与者的认可，但随着中国经济市场化进程的深入，越来越多的投资者，生产者，消费者开始认识到其价值，在社会生活中的作用日趋重大。

诚信待人原本是我为人处事的原则，在从事期货业务之后处理好诚信与市场变化的关系，成为我日常工作的主要内容。

所谓“勤”，我认为要做到“心勤、脑勤、眼勤、嘴勤、手勤”。

心勤就是我们的工作状态，工作激情。

我们要勤于调整心态，激发自我工作热情。

没有了心勤，其它的一切都是空谈。

俗话说的好，人非圣贤，孰能无过。

一个营销人不可能天天保持高昂的斗志，彭湃的激情，有使不完用不尽的工作精力，就是机器也得有适当得休息和保养。

营销是个充满挑战的工作，营销人员承担的压力也是很大的。

这会使得营销人员更容易出现工作情绪上的波动。

吃闭门羹，交易上的亏损，客户的不满等因素，都会造成营销人员情绪上的躁动、不安或者是低落，都是非常正常的现象，不出现才不正常。

出现这种现象不要紧，但是要学会自我调节，要能通过各种方法，很快找到兴奋点，迅速让自己走出情绪低谷。

营销工作机遇和挑战并存，机遇就是我们的动力。

一个心勤的营销人员，才会保持充沛的精力，高度的热情，做快乐的营销工作。

脑勤，就是要勤于思考。

我们要多从市场角度去考虑问题。

如何将公司分配的资源效果最大化，如何开发客户，如何做好促销活动等等，都是我们需要思考的问题。

没有卖不出去的产品，只有卖不出去产品的人。

做营销工作，你的思路明确了，方法运用巧妙，就会事半功倍。

营销工作的创新源于勤于思考，工作思路的准确性来自于科学的分析，这些都需要你勤动脑。

眼勤，应养成善于够察言观色的习惯，能捕捉细节。

在进行商业谈判时，对方的面部表情，肢体动作，都是观察之列。

对方的心理反应会在不经意的情况下，流露到肢体与表情上。

如对方坐立不安，频繁变换肢体摆放姿势，目光游离，就说明他对你的话题不感兴趣，或者对你所提出的条件不满意等方面的表现。

要根据其表现出来的细节，调整谈判思路与方式。

嘴勤，赞美是最廉价也是最珍贵的礼物。

没有人不喜欢听好听的话，不要吝啬我们的赞美语言。

语言要得体，恰到好处，要说到别人的心坎上。

不要胡编乱造，不适事宜，这样会适得其反，弄巧成拙。

勤于沟通，善于沟通。

经常与上级沟通，会加深上级对你的了解与信任，能够让你在工作中少犯方向性的错误。

与客户沟通行业动态，客户感兴趣的领域话题，会让你与客户的关系融洽，制造良好的渠道客情关系。

与行业人士沟通行业话题，可以帮助你提高行业知识水平和认识，让你变得更专业，还可以建立行业人脉关系。

与同事沟通，会得到同事的帮助，得到你解决问题的办法，营造出良好的同事关系氛围。

总之，勤于有效的沟通，好处多多。

手勤，作为一个营销人员，特别是基层人员，动手能力一定要强。

勤记录，好的创意、灵感随手要记录下来。

客户沟通时，要做好笔记;开会要做好会议纪要;信息收集要做记录，记录本与笔随身带，随时做好记录。

特别是投资计划，需要详细的动笔规划。

勤于动笔会让我们思路清晰，稳操胜券。

所谓“专”，就是要专业。

例期货市场是一个高风险、高收益的市场，作为企业人员要经常向客户传导正确的投资理念，提醒客户注意市场风险，控制好仓位，做好止盈止损，指导客户制定投资计划，并按计划执行。

现在的社会是一个飞速发展的社会，要跟上时代的步法，我们要善于分析市场前景，开阔创新，做好市场营销工作和学好相关专业知识，为以后的市场营销工作打下基础，谢谢。

**产品介绍演讲稿范文3**

联通成立以来，不仅给公众提供了一个新的选择，也给我提供了一个迎接挑战、施展才能的舞台。

回忆这几年，我从一个普通的接线员，历练成为一名熟练的市场营销员，我和所有从事市场工作的同仁一样，经历了转变、提高、再转变、再提高的曲折过程。

我先天并不具备营销员的素质。

从小优越的家庭环境，养成我喜好安逸的习惯。

一天，突然获悉领导要调我到市场部工作。

我想：市场，不就是看看哪里需要买手机嘛，应该不会太难。

况且到处看看、走走，也挺自在的嘛!但不久我就发现，市场并不是我想象中的那么简单。

由于缺少市场营销经验，那一段时间，被人拒之门外、甚至遭到恶语相讥的事，对我们来说是家常便饭。

我想：这种求爷爷告奶奶、低三下四的事，简直就是把自己的自尊放在别人的脚下，我受不了!因此，每次和客户谈合作时，只要对方稍微给我一点脸色或者表现出不感兴趣的样子，我就决不会再去第二次。

一段时间下来，我收效甚微。

但为了证明自己是好样的，我才真正开始踏上充满艰辛的市场营销之路。

开门子大酒店是我市的一个高级宾馆。

经过半个多月的反复调查，我发现有该宾馆有二十多个职工是潜在的用户。

我找到了他们的直接负责人(一个不苟言笑的妇女)。

记得第一次见面时，她把脚高高地翘在桌子上，边嗑瓜子，边毫无表情地听我说完后，仅到时再说“我不需要”四个字便把我打发了。

唉，没想到做市场除了看别人脸色还要看别人的脚丫!但我并不气馁，坚持每周至少拜访她一次。

不知看过多少次该妇女冷漠的脸和脚丫了，偶然的机会，朋友看到了她这副模样也忍不住说：“小文，你别追这个项目了，肯定没希望!”然而，一想到还没完成任务，我就没有退路可走。

一次，在拜访他的途中，恰逢突如其来的一场大雨，让我浑身湿透了。

当狼狈不堪的我出现在她的面前时，她那毫无表情的脸上流露出了惊讶和敬佩。

经过三个多月的不懈努力，该妇女冷漠的脸上终于露出了笑容，签订了我当时那个月的第一份合同。

捧着签约的合同，看着她的笑脸，我却流下了辛酸的泪：仅十多个用户已经让我厚着脸皮，尝尽求爷爷告奶奶的滋味，若长期下去，我的自尊何在?尤其是想到还没完成的指标，我就打定主意：“决不气馁”。

为了尽快实现目标，我把眼光投向了国税局。

曾经在那里工作过几年，对市场已有一定敏锐性的我，意识到该局还隐藏着巨大的商机。

千方百计、几经辗转，我打听到了几个所长的电话后，壮着胆子给他打了第一个电话。

因为移动通信公司已将该市场抢占，所以难度非常大。

从此，我们开始了为期近1个月的电话联系。

期间我不放过任何一次机会，一方面，通过对以往工作的回忆和留恋拉近彼此之间的距离;另一方面，针对其特殊性为其量身定做方案，同时根据对方的要求十余次不厌其烦地修改和完善。

最后，在我们见面正式签协议时，他说：是你坚持不懈、诚恳敬业的精神打动了我。

在他的大力支持下，我在一个月内，先后与几十个用户成功签订服务协议。

在国税局成功地打开第一个缺口之后，我乘胜追击、以点带面，先后与交通局等单位签订了服务协议，并在规定时间内，实现既定目标。

就在那一霎那，我突然明白了：在客户面前，我就是联通，联通就是我!如果联通不做强做大，我的自尊又何在?为了联通的强大、为了我的自尊，作为联通人，此时此刻，又岂能临阵脱逃?!想起组织上给予的关心和领导的激励，我开始意识到，自己的努力，不再是为了证明个人的能力，做大做强企业，才是我永远的目标!思想疙瘩解开了，我又开始顶着烈日、冒着严寒，晴天一身汗、雨天一身泥，穿梭在瓷都的大街小巷。

抱着与联通荣辱与共和要尽自己的力量把事业做强做大的目标，几年来，在营销大客户的同时，我还销售电话卡很多张，提供售后服务无数次。

回顾这几年来的市场营销工作，有苦、有甘，有笑也有泪!在市场的历练中，我不仅得到领导、同志们以及用户群最大的支持和认可，也使我找到自己人生新的价值。

我想，是联通给了我这个尽情发挥自己潜力的平台;是联通给了我这个充分体现自己人生价值的空间。

今年，我们迎来了前所未有的发展机遇，日益加剧的市场竞争，同时也给我们带来了更加严峻的考验。

在新的形势下，我将继续发扬契而不舍、顽强拼搏的“四气”精神，为中国联通的发展壮大，做出更大的贡献!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！