

销售汇报演讲稿(精选7篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

销售汇报演讲稿篇一

尊敬的x董事长x总：

尊敬的各位领导、兄弟姐妹们：

大家新年好！

岁月如歌，跋涉似舞。我们又走过了不平凡的一年！

20xx年已在岁月的行进中落下历史的帷幕，充满希望与朝气的20xx年又悄然走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表xx销售公司全体同仁，向各位领导及兄弟公司的各位兄弟姐妹，致以诚挚的问候和新春的祝福！

刚才听了x总的讲话，我们深受鼓舞！x总代表集团公司与我们共同回顾了一起走过的20xx年，又带领我们共同展望了令人期待的20xx年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对xx销售公司无微不至的关怀和鼓励；我们也真真切切地体会到所有兄弟公司对我们肝胆相照的支持和帮助！

20xx年是我们积极参与激烈市场竞争的一年，也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来，面对市场整体的萎缩和激烈的竞争等不利因素，我们团结一致，咬紧牙关，攻坚克难，较好地完成了公司年初制订的各项目标和任务，这些成绩的取得

是集团公司正确指引和大力支持的结果，也是分公司所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此，我谨向一贯支持我们的集团公司各级领导，各位同事及xx销售公司全体同仁致以衷心的感谢！

一、用心打造精英团队，沉着应对困难局势。

一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能取得更好的成绩。

市场竞争归根到底是人才的竞争，这句话对于我们来说可谓是耳熟能详。建立一支忠诚而有凝聚力的销售团队是每一位优秀的销售公司经理工作的重中之重。

设定共同目标是团队建设的基础，强烈的团队精神，来自于共同的奋斗目标。你所描述的美好前景，能够唤起团队精神、牺牲精神的，不是由于崇高，而是因为真实和真诚。往往发财、提升并不能让所有人振奋；而有时，整个团队却能自发地聚集在“与竞争对手决一死战”的旗帜下。

强化组织职能，加强对每个业务员的思想认识、工作态度和信心的引导，建立更为有效的考核和激励机制，把公司各项资源充分整合到位，真正做到服务于销售，有利于销售，充分调动分公司每一个销售人员的积极性和创造力，带动销售团队共同成长，激发销售团队的持久战斗力。

二、继续推行目标营销，完善服务，稳定老客户，并积极拓展新市场。

市场有这样一条基本定律：市场的要求只会越来越高，市场的要求必须时刻服从。如果我们不能适应这条定律，就说明我们的工作出了问题。想客户之所想，急客户之所急，积极应对变化，快速响应市场，才会不断满足并超越客户期待，真正让我们的每一个客户深切感受到国茂产品和服务不可替

代，否则，在未来市场的竞争中我们将难言长久立足！

回首过去，展望未来。

新的一年又将开启新的征程，托举新的希望，承载新的梦想。展望20xx年，面对更为复杂多变的市场环境，我们依然激情澎湃，斗志昂扬，对于未来□xx销售团队充满信心，我们将在集团公司的带领下，齐心协力，团结奋战，实实在在做人，脚踏实地做事。为集团公司二次创业、创新发展大计贡献我们最大的努力！我们有理由坚信□xx集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌！

最后，衷心祝福大家新年快乐！身体健康！合家幸福！

谢谢！

三年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国移动涪源县移动分公司，光荣成为一名销售员。营业是展示我们移动企业形象，体现我们“移动人”精神面貌与综合素质的“窗口”。

营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。销售员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着移动的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们销售员工作岗位息息相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是公司形象的传达者，是企业希望与活力的象征。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。×年二

月的一天下午已经下班了，我正准备回家，一位用户来到营业厅试探的问我：“我的手机不能上网了，你能不能帮我看一看？”我立即放下手里的东西，拿过用户的手机帮用户看起来，原来是用户不会使用，我就向用户介绍怎样使用以及上网的资费。讲解一遍后，我看用户的神色好象还不太明白又不好意思再问的样子，就马上说：“我可能讲的不太明白，我再给您讲一遍好吗？”我又一点一点的向用户讲解起来，边讲边指导用户操作，直到用户完全掌握了使用方法为止。我不仅在营业厅认真工作，以热情、耐心的.服务接待每一位用户，而且在业余时间，甚至有时走在下班路上还有人拦住我，向我咨询业务，每当这个时候，我都会停下脚步，耐心的向用户讲解，直到用户明白为止。

真诚的服务赢得了用户的信任，一次休息，我和同学在街上遇到了一位经常到营业厅办业务的用户，他见到我就着急的说：“我现在有点急事，你能去帮我交50元话费吗？”说完，把钱给我就走了，我二话没说马上到营业厅为用户交了50元话费，从这以后，这位用户每次到营业厅办理业务，都要专门到我所在的柜台，跟我打个招呼。

我热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，体会到了它给我带来的快乐与悲伤，感悟到了人与人之间的真情与理解。哪怕客户的一句“谢谢”，都给我带来无尽的欢乐，然而在工作中并非都是快乐的。有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的无能，试想一下，有谁能在挨骂的同时，心情愉快的起来呢？要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为手机不能使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。记的我们领导曾经说过这样一句话：“微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。”这句话我一直铭记在心，它给我的工作带来巨大的动力。微笑服务，看起来简单，有人

说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。八百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在移动事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

快三年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了公司领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名销售员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。朋友们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报公司的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

销售汇报演讲稿篇二

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

1、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各

类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

2、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

3、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

4、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

2、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

3、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

4、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

销售汇报演讲稿篇三

大家好！

今天我非常荣幸的在这里参加坚朗销售员的演讲比赛。我叫姚龙，于20xx年3月加入坚朗公司，从事销售代表工作。今天我的演讲题目是《成别人不能成之事，受别人不能受之苦》。通过过去1年的销售工作，让我对销售人员有了初步的认识，接下来我主要从两个方面来讲述今天的演讲。

会碰壁或者受气，每一次受挫之后，我都是这样鼓励自己：吃的苦中苦，方为人上人。要想有一番作为，就必须苦其心志，劳其筋骨。这样一种信念一直支撑我走向光明，当遇到挫折时，不要轻言放弃，也许你离成功只差一步，踏实肯干，不言放弃，这是我认为作为销售人员应该具有的素质。

第二：自己，用这样一句话来形容工作态度甚好：一百次激昂的口号，抵不过一次谦虚的俯身。作为业务员不要只流行于说，而要付出实际行动，那怎样付出实际行动：我是这样认为的：1：要跟踪市场、寻找发现市场、随时收集了解市场动态和市场信息，整理成资料2：组织建立客户档案、发掘潜在客户对其进行定期拜访与联系3：了解客户需求4：完善每一次合同签署工作，5：搞好售后服务，一个不可或缺环节，做到有始有终。工作当中肯定会有各种累或者各种苦，一直都是这种信念支撑着我：成别人不能成之事，受别人不能受之苦，当然说起来一切都可以变得很容易，而实际投入到销售实践中，直面的问题会比想象中来的更坚硬，而这个时候最需要的就是勇气和坚持，勇气让我们勇于挑战，坚持会让我们在挑战中战胜困难。

古人云：不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江河。我们把一点一滴的小事做好，就能成别人不能成之事；牢记企业宗旨，坚定发展信念，人生没有信仰，生活就会丧失方向，精神就会萎靡不振，自身只有坚定发展信念，才能受别人不能受之苦。以上就是我今天的演讲！请大家提出宝贵意见。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

销售汇报演讲稿篇四

大家好！

我的名字是xx[]我是xx[]站在大家面前，我稳重但不刻板，激进但不张扬，温柔但不懦弱，平淡但不懒惰，诚实但不固执。首先感谢公司在人事制度上营造了一个公平竞争的环境，让我有机会参加这次比赛。我正在竞争销售部助理销售经理的职位。现在我站在这个舞台上，以我全部的信念和正直，竞选经理的职位。中文字典里的经理是指经营管理。管理以管理为基础，管理是根本。只有严格的管理和正确的经营理念相结合，才能创造我们成功的奇迹；在我看来，一个合格的经理，是站着就能说话，坐下就能写字，出门就能出去的人。人生只有美好，没有辉煌。于是我勇敢地来到了这里。

下面说说我对销售经理工作的理解和对以后工作的想法。

在现代企业管理中，“以人为本”已经成为现代企业管理的核心理念。“以人为本”就是尊重人、理解人、关心人，充分发挥全体员工的才能，激励全体员工为企业的生存和发展做出最大的贡献。因此，销售部门是具体组织和实施公司管理计划的主体。在我看来，销售部门的工作极具挑战性，销售部门的工作人员应该热情、善良、公正，所以我有这方面的天赋。因为我诚实，公平，有原则，责任心强。我知道销售部副经理的工作很重要，主要体现在服从、执行、做一线员工的后盾。如果能参赛成功，我就做部门副。

我的工作思路是：

第一、要求自己“三从”，人格服从调配，情感服从原则，主观服从客观，不为自己找借口，不给领导找麻烦。

第二、完善执行公司既定程序坚决执行。刚健、求实、务实的工作作风，培养了我遇事不含糊、不拖沓的工作习惯，养

成了我不唯书不唯上、唯真理、唯现实的工作态度。

第三，提高协调性，我们是一个销售团队，这个团队是一个融合了很多个性特征的团队，让整个团队有凝聚力，拳头最有力。

第四，不断增强自己的学习能力，当今社会竞争激烈，各种学术和科学技术日新月异。文凭高，学历高是不够的。只有学习能力高，才能立于不败之地。火车跑得快，看人头。只有当团长以身作则，整个团队才能学得更好。通过学习，可以对整个行业未来的发展有一个相对准确的定位和远见。

我们是一个销售团队，销售力量是我们团队的根本和灵魂。以上四点是我对三年来提升销售队伍的总结。我是一个农村孩子，深刻理解“剑锋来自削尖，梅花香来自苦寒”的道理。十年磨一剑的精神，一直激励着我向上游奋斗，永无止境的奋斗。阿基米德说，给我一个支点，我就能举起整个地球。我说，你给我一个支点，我可以带领一群队伍冲锋。毫无疑问，在领导和同事面前，我还是一个比较陌生的学生；平心而论，我工作时间短，没成绩，没资历，没基础，没优势可谈。是拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好士兵”激励我去尝试。我不敢奢求什么，我只想让大家了解我，理解我，帮助我，或者喜欢我，支持我。正因为如此，我更清晰地看到了差距，这促使我履行自己的职责，努力学习，努力工作，用自己的微薄之力回报自己，回报公司。

我的演讲结束了，谢谢！

销售汇报演讲稿篇五

各位领导，同事们：
大家好！

首先，我非常荣幸能加入中信这个大家庭。

在中信我并没有太多的销售成功案例，这是我需要加强努力的。我简单的说一下我在以前的工作中让我记忆比较深的一个案例吧。

那是在北京的一家公司，我负责销售的是针对高校图书馆的宏观经济数据库。到年底的时候是公司要求回款的时候。恰巧这个时候我好几家客户正好到期也需要签续费合同和收款。在高校其实欠公司的钱下一年在给的情况很多，其中我遇到山西的一个大学他们今年图书馆的经费不多说是要砍掉我们的数据库。其中的情况比较多首先是他们今年的经费不足，其次是他们图书馆换了新领导而这个新领导和分管信息这块的副馆长不是很对付。这些情况都是我后来才了解到的。

记得我去他们学校的时候天已经很冷了，我首先去的是分管信息这块的副馆长办公室。因为以前都是和他接触的合作了2年都很愉快。我到他办公室的时候还有另一个数据库的销售在哪里。我在哪里等了一小会，这个副馆长的态度都不像以前那么好了。直接给我说他们今年的经费不足，说是要砍掉好几家数据库。不幸的是我们也在里面。当时我看他说的态度那么坚决心里就急了，因为今年的任务比较重不能有一点闪失的。不知道当时是怎么了眼泪就在眼眶里打转，当时真是要急哭了。我就坐在他办公室不走，一直问他现在有什么办法呀，这个单子不能丢呀。他见我这样态度也好些了，给我说今年他们确实经费少真的砍了几家数据库。后来给我说让我去找找他们新馆长，只有这一个办法了。过了一会儿我才反应过来发现自己确实有点失态了，我也不好在打扰他就从他办公室出来了。从他办公室出来的时候我一直在想怎么办呢？去找那个新馆长？这个馆长我也不熟悉去了有用吗？我在楼道里站了好久后来终于下定决心了死马当活马医了。敲开了新馆长办公室的门，之前通过电话。简单的自我介绍后他也知道我是谁也知道了我的来意。同样他也是用经费不足的说法回绝了我，结果我又和之前在副馆长办公室那样眼泪在眼眶里打转了。我给他说了我的难处，同时也用数据告诉他我们的数据库他们学校的同学利用率很高。因为和这个

新馆长不熟，感觉这样真是很不应该。没过一会我就离开了。带着沉重的步伐从5楼走了下来，期间我在二楼的拐角处呆了很久。可能是累了也可能是绝望了。我走出了办公大楼外学校外面走，后来我看见那个新馆长开车出来了。我很礼貌的给他摇手再见。

销售汇报演讲稿篇六

并给我这次机会，也感谢同事们在工作中给予的帮助与支持。我十分珍惜这次的宝贵机会，我本着为金羊服务的宗旨，锻炼自己，希望领导，前辈们支持。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

久。集团公司以真诚、热情的服务方针，以发展连锁经营为战略目标，实施服务规范一体化，内抓管理，提高素质；外搞宣传，树立形象；以一流的管理，全方位的营销策略，依靠公司良好的信誉和市场美誉度，铸造“金羊”服务品牌形象。这让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓这山东市场。现在公司已经逐步深入山东百姓的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。

证了企业人际关系的和谐性、稳定性和健康性。对外而言，

优秀的企业文化对提升公司的品牌形象的影响是不言而喻的。无论是“微软”“福特”等知名跨国企业，还是国内“海尔”“联想”等集团公司，它们独特的企业文化都在其品牌形象建设过程中发挥了绝对的作用。在汽车销售行业竞争日渐激烈的今天，我们公司秉承一贯的宗旨，始终保持谦虚就学的姿态，全体员工团结协作，用最一流的服务回报社会的认可。

值得相信，公司会不断在前进中进步，在进步中发展。而公司的发展离不开我们员工的努力、用心。

著名经济学家钟朋荣从经济学角度将温州人人艰苦创业归结为“四千”精神，就是历尽千辛万苦，说尽千言万语，走遍千山万水，想出千方百计！

这些著名的民营经济人物，所处同一时代，面临同样的机遇与挑战，而他们成功了！成功的背后他们做到了，吃别人所不能吃的苦，忍别人所不能忍的气，做别人所不能做的事，超越平凡实现辉煌。

在民营经济的优秀人物中我学会了要有艰苦的创业和吃苦耐劳的精神。爱德华是一名伟大的汽车推销员，被业界人士称为“车界杀手”，年收入高达百万。而他的秘诀在于他的脚，他脚上的皮鞋已经是他推销汽车以来的第四十八双了，他第一年穿破12双，一天跑30多里……，可见“吃尽苦中苦，方能成为人上人”。一般在每个公司发展初期，领导们也是风餐露宿、筚路蓝缕，睡车间、啃饭团，尝尽千辛万苦，还是坚持相信只有形成了营销文化之一的“四勤”：勤跑客户、勤做促销员、勤当消费者、勤做旁观者。作为一名业务员，只有吃别人不能吃的苦，才能赚别人不能赚的钱。爱德华为了成功甘愿吃别人不愿意吃的苦。

吃别人不能吃的苦，还要忍别人所不能忍受的气，要有心理承受能力坚定的信心。

卧薪尝胆、励精图治，古人百折不挠的精神我们是不是可以借鉴呢？成功销售的最大障碍就是害怕与恐惧，借此萌生的放弃是成功的最大禁忌。无论何时，无论何地，无论发生何事，我们都要告诉自己：“绝不放弃！”无论遇到几次失败，都能在失败中找到根本原因和错误细节，最重要地是一直要告诉自己，绝对不能放弃，没有永远的失败，只有最后的成功。我们要相信坚持就是胜利的道理。能吃苦，拥有坚定地信心，还要坚信创新，做别人不敢做的事情。

集团凭借雄厚的实力，为我们搭建了施展自己能力的平台。金羊坚持以人为本的用人观念，尊重人、关心人、发展人。依赖强有力的核心领导集体和优秀的骨干队伍，我们一定会快速成长为新一代的有激情，有能力的金羊人。

公司通过所有金羊人的共同努力，同心同德，群策群力，一定能开创更加美好的明天。

我的演讲完毕，谢谢大家。

销售汇报演讲稿篇七

大家好！

由衷地感谢领导和同志们为我搭建了这样一个展示才干，首先。公平竞争的舞台。面对这样一场强者之间的角逐，曾反复地问过自己，什么样的力量支持我走上这个圆梦的讲台？深思良久，觉得今天给予我最大力量的对工作的强烈热爱以及由此而迸发出的激情与自信！这里我以年轻人的坦诚，用“心”回答以下问题并真诚地接受大家的审视与评价：金融专业本科学历。今天我竞聘的岗位是支行市场营销部副经理。

第一，我为什么自信能够胜任这一工作

我的自信首先来自于丰富的工作经验

有人说，经验是最宝贵的财富，是做好工作的前提。我到商行工作已经年了。这些年来，我的工作岗位不断变化，从营业部出纳柜柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任，在这十几年中，虽然我的岗位“终点又回到了起点”，但工作历程的轮回，却使我积累了丰富的的工作经验，无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上，我都取得了长足进步。

我的自信还来自于对自己的严格要求

我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年来，我学过文秘，还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来，我着重加强了市场营销理论与技巧的学习，掌握了扎实的理论知识，具备了一定的市场拓展能力。

我的自信更来源于对自己性格的认知

“大雪压青松，青松挺且直”是我最喜欢的两句诗，也是我性格的真实写照。我不怕吃苦，不怕承担繁重工作的压力，敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重要的素养。面对异常惨烈的竞争，面对纷繁复杂的局面，只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取，奋力开拓市场。

我们敬爱的周总理有一句名言：“坐而言不如起而行”。那么我以什么来获得大家的信任呢？我的答案也是行动！

第二，如果竞聘成功我的工作设想是什么

首先，以提高服务质量为前提，协助经理做好传统业务

不可否认，存款工作目前仍然是我们主要的利润来源之一，是我们必须做好的一块传统业务。我们要创新工作方法，实现这项业务内涵上的增长。具体来说，我将积极协助经理做好人员转变观念工作，要由“主人”变“仆人”，要明确客户满意是衡量我们工作的唯一标准。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。为此，我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群，实现客户资源内涵上的增长，提高我们的利润水平。

其次，以强化营销为突破口，积极拓展新业务

由于加入wto以后，给我们金融业带来的严峻的形势和挑战，积极发展个人贷款和中间业务，对各个银行来说，都显得极为重要。而做好这些业务的突破口，我认为在于坚强营销队伍的建设。因而我将协助经理进一步加强对客户经理的培训工作。客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。首先，要加大他们的营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去营销我们的产品和服务。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以最大程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销，增加我们的赢利能力。

第三，提高贷款质量、防范与化解信贷风险。

首先我要树立安全、效益、竞争观念，把贷款的安全性和效益性视为银行信贷工作的生命线，改变粗放式管理，实行集

约化经营战略,创造最大的经济效益。其次要对信贷资产的管理上要实现由“高风险、低收益”到“低风险、高收益”的转变。为此我将充分利用目前国有企业优化资本结构的良机,支持和帮助企业实现资产重组,把风险承担的主体转移到高效低险的企业,降低风险系数,提高信贷资产的收益。我还将建立信贷风险防范预警系统,从贷前调查入手,通过确立科学的贷前调查分析指标,全面分析贷款的安全性、效益性、可偿还性等指标,提出科学的贷前预报;贷后要建立跟踪检查系统,形成信贷资金网络风险管理,及时发现问题,起到预警、报警作用。

最后,我还要以审慎的态度,在有效控制信贷风险的基础上,做好对企业的贷款工作。当然,作为部门副经理,我还要注意协助经理做好部门的各项管理工作,使各项工作在良好的气氛中开展,在和谐的环境中完成,从而提高我们部门的形象和竞争力。

我的演讲完毕,谢谢大家!