

2023年营业竞聘演讲稿(大全10篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看。

营业竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！我叫，来自营业厅。我竞聘的岗位是营业厅班长。从年进入网通公司至今已经5年了，我从一个初出校门对电信业务茫然无知的新手成长为一名精通营业厅所开展的各项电信业务的技术骨干，因为有个信念支持着我，那就是“干一行爱一行”，只要热爱自己的工作，在哪都能焕发出人生的光彩。在工作中我尊敬领导团结同事，积极参加公司组织的各种学习活动，在各次考试评比中成绩名列前茅，并且多次获得单项奖励，在业务上遇到难题会和大家虚心请教，当有新同事请教我时更是倾囊传授，所以她们不仅是我的好同事，更是我的好姐妹。在生活上严格要求自己，坚持锻炼身体保证有旺盛的工作精力，经常阅读书报充实自己的人生阅历。

人们常说是养兵千日用兵一时，现在给了我发挥才能的绝佳机会，我愿意尝试一下。虽然说班长这个职位不算官，可是作为兵头将尾的作用是非常重要的。任何政策落实到基层都要靠班组长带领大家去完成，所以竞聘成功的话我打算从以下几方面去做：

作为班长必须时刻努力提高自身的综合业务水平，以身作则、身先士卒，严格执行有关规章制度，用自己的实际行动去感染、影响班组成员，激发班组成员学习业务技能的积极性。

在日常工作中当好现任班长的助手，协助班长搞好工作安排，人员调配，绩效考核，早晚班会等各项工作的开展，多了解员工的思想状况，及时和班长沟通，做好班长的参谋助手。

毕竟我没有从事过营业厅的管理工作，谈不上什么经验，但是我勇于迎接新挑战。我若能受聘，我一定不甘落后，积极进取，努力学习新知识，不断提高完善自己，积极发挥聪明才智，尽自己最大的能力为客服中心的发展做出自己的贡献。

我的演讲结束了，谢谢大家！

营业竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先，感谢公司给了我这次展示自我的机会。xx年进入移动公司作营业员。xx年初任邮政路营业厅值班经理至今。在移动公司这几年的工作和学习，公司的快节奏、高效率、充满生机与活力，使我的各方面素质得到很大提高，也使我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。在这个大家庭里，领导的帮助、同事们的支持、团队的氛围，加快了我的成长，也获得了很多荣誉。xx、xx连续两年被评为省三星级营业员。xx年还被评为先进工作者。xx年被评为某市优秀共青团员。在xx年底全省三星级营业员考试中取得了全省第二名的好成绩。

我今天竞聘的岗位是通江路营业厅主任，我感到自己有能力胜任营业厅主任这一职位，而且在这一岗位上能够更好地发挥自己的才能，为公司做出更大贡献。我的优势是：一是熟悉专业业务知识。曾多次在盛市级移动系统竞赛中取得优异的成绩。能够在办理业务过程中解决遇到的各种难题。二是热爱本职工作。只有热爱本职工作，才能甘于奉献、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神，也就能承担繁重而复杂的

工作。在营业大厅工作的几年时间里，使我对移动事业有了深深的感情，我要立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。从而更加提升了我严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质，这是竞聘并干好营业厅主任工作的基础三是有强烈的创新意识。创新是事业发展的源泉。

我作为年轻人思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在通信激烈的竞争条件下的管理工作。四是有沟通协调能力和基础在移动公司这几年的工作，尤其是通江路营业厅值班经理的职位，接触人多，需要协调的事情多，这些不但锻炼了我的协调能力，而且为充分发挥协调能力创造了基础五是有强烈的进取意识。一个人如果没有追求，没有进取精神，没有时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功！

上述情况决定了我能够更快地进入营业厅主任的角色，并开创出营业厅的新局面。移动营业厅在移动公司来说，是一个窗口部门，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面也发挥着重要作用。归纳起来就是协调人的关系和做好事务性工作。接待、咨询、受理投诉等都属协调关系范畴。应热情服务，做到以诚相待、以心换心；要体现以人为本、客户至上。所谓“金杯银杯不如用户的口碑”，要靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖，在客户心中树立“中国移动”优质品牌。重要的工作岗位，激励人去奋斗，去创造成绩，成就辉煌。我希望通过竞聘，在营业厅主任这一岗位上做出一番成绩，实现我的理想，那就是“服务用户、奉献移动”。如果竞聘成功，我将全身心投入工作中去，将工作做得更出色。我的工作思路

是：全力协助领导工作，倡导耐心、细心、用心服务，让用户安心、放心、舒心；以人为本，以客户为中心，打造中国移动优质服务品牌。

第一，推进工作的制度化、规范化、程序化。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。制度是管理的血脉，所以我要从抓制度入手，建立健全各项规章制度，并严格落实、监督执行。其次，加强队伍建设，进一步完善培训计划，定期组织学习和培训，提高工作人员的业务水平。加强纪律监督，加大考核力度，使每个员工都做到纪律严明，形象良好，使移动营业厅成为一个更加团结，更具战斗力的集体。

第二，进一步提升服务水平。牢固树立起以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念，对营业厅工作人员定期进行培训，提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，使“用户是上帝”思想深入人心。强化服务意识，从着装、语言、举止各方面进一步规范，树立良好形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。此外，要突出重大投诉事件的重点，对每一件投诉，都要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿，给客户一个满意的答复。

第三、全力协助好领导工作。对工作中出现的重大问题及时向领导汇报，提出解决意见。加强沟通协作，与各科室和有关部门间经常沟通情况，形成高效的企业团队形象。

第四，凝聚人心和力量。工作成绩的取得离不开全体成员的共同努力，特别是移动营业厅这个重要部门，更要讲敬业、讲协作、讲奉献。要通过创新工作形式，激活工作人员动力，提升整体工作效能。通过科学考核、业务竞赛，使部门有新气象、作风有新转变、素质有新提高、工作有新亮点，从而把全体成员的智慧凝聚起来，把全体成员的积极性调动起来，将营业厅建成一个富有活力、富有凝聚力、富有创造力的团队。

通江路营业厅地处某市开发区，位置比较偏远，同时又与联通总公司及联通大卖场相连，竞争形势十分激烈。要实现和超额完成上级下达任务的目标，必须有超常的举措，才能在竞争中占据优势。如果让我开展工作，我的想法是：

1. 建立逐级管理制度，自上而下细化岗位职责分工。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。做到人无我有，人有我新。
2. 注重营业厅内营业员的. 培训工作。培养营业员的集体荣誉感和主人翁意识，让每位营业员充分发挥各自的潜能，使之成为爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。
3. 建立奖惩分明的制度，以激励和约束营业员的工作，使营业厅成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。
4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的营业厅环境，树立良好的企业形象，尽最大努力使用户在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受优质的服务。
5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高营业员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重营业员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为用户着想，减少投拆。
6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

各位领导，各位同事，如果大家能够给我提供这个平台，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明你们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”。公司发展才能映照出我的进步。记得古希腊科学家阿基米德说过：给我一个支

点，我可以撬动整个地球。理想召唤人去奋斗，事业激励人去创造，在这里，我以一名移动公司为自豪的普通员工，大声说：给我一次机会，我将与同仁一道，携手共创移动服务事业的辉煌。

营业竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导各位同事：

大家好！今天我是带着一份感谢走上演讲台的。感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

我叫□x年出生□x年xx月份，我非常荣幸地进入到移动公司解放路营业厅，任营业员一职□x年x月我调至雁峰区营业部，现任营业班班长一职。我这次竞聘的岗位是营业厅vip营业员，我本着锻炼、提高的目的走上演讲台，展示自我，接受评判。如果得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行职责。我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心。并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。面对飞速发展的移动通信业务，为了更好地适应现代企业制度，适应公司化用人机制及优胜劣汰的市场法则，只有不断地努力；不断地钻研创新，学习新理论，补充新能量，才能不断跟上时代前进的脚步，不被社会所淘汰。为此，我十分注重加强自身专业技能及文化知识学习。

在工作中，我认为作为营业班vip营业员要有坚定的执行力，应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，服从营业部

领导的安排，通过员工们的行动力将公司的目标、理想变为现实。并在规范执行的同时争取创新执行。此外，还应有敏锐的感受力，在工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向营业部上级反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。以服务促发展，服务是中国移动的生命线，“沟通从心开始”，作为营业员，我觉得践行这一服务理念，起码要有三点素质：一是良好的口头的表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户解答，让“五主动一满意”的服务，让每一位客户都感受到我的真诚贴心。

移动公司是一个大团队，每一个营业员都是一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的，不利于和谐发展的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激励的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。这不仅关系到工作的业绩，更关系到公司及营业部的整体形象。

我始终认为做好任何工作都要有吃苦、奉献，吃亏的精神。在工作中有时因为不能按时上下班，有时因为人事变化，工作可能繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只有这样，我们才能快速融入营业部这个大家庭，也必将给营业部带来繁荣的新景象。

尊敬的各位领导：三年来是移动公司让我逐渐成熟。努力工作，献身移动也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘的源动力。如果我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。希望今天在座的各位领导和同事做我的见证人，为我投取您真诚的一票！

我的演讲完毕，谢谢大家。

尊敬的各位领导：

我叫xxx，今年xx岁，xx学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是“中国移动”这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，我为梦想插上了四种力量的翅膀。

1. 坚定的执行力。

我觉得作为一名营业员应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，要通过员工们的行动力将公司的目标、理念变为现实。而这种执行力应该“从严从细从实”，在规范执行的同时争取创新执行。

2. 敏锐的感受力。

工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不

断向公司反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。

3. 良好的沟通力。

“沟通从心开始”，我觉得要践行这一服务理念，起码要有三点素质：一是良好的口头表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户做解答。如此沟通才有可能，沟通才有实效。

4. 较强的团结力。

移动公司是一个大团队，每一个营业员只是其中的一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激烈的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。因为这不仅关系到工作的业绩，更关系到移动公司的整体形象，乃至生存与发展大计。另外，我还觉得要有吃亏吃苦精神。因为在工作中有时因为需要不可能按时上下班，有时因为人事变化，工作会繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只要有这种吃亏吃苦精神，就能快速融入移动大家庭，也必将给公司带来繁荣。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，为了这份梦想，我将用青春与理想去追求；为了这份追求，我愿付出艰辛的劳动和汗水。如果这次我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。如果竞聘失败了，我会努力为下一次机会作准备，我会依然关心我们黄梅移动公司事业的发展。

如果黄梅移动时天空，我期盼自己是一只燕子，让黄梅移动的蓝天多一抹美艳；如果黄梅移动是舞台，我期盼自己是其中的一名演员，让黄梅移动的舞台永驻青春与魅力！

谢谢大家！

尊敬的各位领导：

我叫——，今年——岁，——学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是”中国移动“这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

尊敬的各位领导,我述职的题目是爱岗敬业，我的无悔追求

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重大：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营

业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟

通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。如果这次我竞聘成功了，在今后的工作中，我会更加努力，因为我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求；如果我竞聘失败了，只能说离一个优秀的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会关心事业的发展，因为这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

我的述职报告结束了，希望领导们能给我一个机会。谢谢。

营业竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导各位同事：

大家好！今天我是带着一份感谢走上移动营业员的演讲台的。感谢公司领导对我的培养和教育，感谢各位同事一直以来对我无私的帮助和支持。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

在工作中，我认为作为营业班vip营业员要有坚定的执行力，应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，服从营业部领导的安排，通过员工们的行动力将公司的目标、理想变为现实。并在规范执行的同时争取创新执行。此外，还应有敏锐的感受力，在工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向营业部上级反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。

以服务促发展，服务是中国移动的生命线，“沟通从心开始”，作为营业员，我觉得践行这一服务理念，起码要有三

点素质：一是良好的口头的表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务能力。

每个人都怀揣着一个梦想，梦想是我们的希冀，它引领我们奋发进取，踏平坎坷，品味成功。天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，我的梦想那就是与移动公司一起飞翔。既然选择了远方，就该风雨兼程。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次工作中的困难和压力，用坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。千里之行，始于足下。我从小事学起，从点滴做起。直到我从一名普通的营业员成长为省级三星级营业员。成绩的取得，关键在于自己的内心中有一种不懈追求的信念和执着追求的梦想，用自己最大的热忱服务于用户。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，移动营销员竞聘稿，移动营销员竞聘稿工作是神圣的，我热爱它。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关**方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

“一切为了用户，用户就是我们的衣食父母！”

在移动公司工作中，我注意学习业务知识，刻苦练习业务本领，不断的把自己所学的知识应用到实践中去。与业务相印证，使自己的专业技能水平不断的加以提高。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。在工作中不仅仅是机械的去完成工作，而是采取换位思考的方法，用客户的心理来研究自己的工作，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。要处理好投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，严格按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。为了让自己的笑容更加亲切、自然，我就在家对着镜子练习笑容，直到自己满意为止，有时甚至练的脸上的肌肉都直发酸。

“不懈追求，不断努力，为企业发展贡献微薄之力！”

面对飞速发展的移动通信业务，为了更好适应现代企业制度，适应公司化用人机制及优胜劣汰的市场法则，只有不断地努力；不断地钻研新技术，学习新理论，补充新能量，才能不断跟上时代前进的脚步，不被社会所淘汰。”为此，我十分注重加强自身专业技能及文化知识学习。在工作中，我始终贯彻“没有做不到，只怕想不到”的服务理念，担任邮政路营业厅值班经理后，我首先强化基础管理工作，制定各项规章制度，细化岗位职责，严格考核制度，理顺了工作流程，明确人员分工，使邮政路营业厅的工作有了良好开端。针对服务工作中面临的种种困难，我们合理分工，有效协作，大家群策群力，心往一处想、劲往一处使，从而使移动竞聘报告，移动公司竞聘报告工作得以顺利的进行。

新的时期给了我们新的机遇和挑战，我们更应该抓住机遇，只争朝夕，在工作中以“从严、从细、从实”的标准要求自己，不断学习业务，学习技术、学习科学知识，提高个人综合素质，为移动企业的辉煌而努力。努力成长为勇于创新、

敢挑重担的新时代女职工。成绩仅代表过去，不断的进步才代表未来，姐妹们，让我们与男同胞们共同努力，做出应有的贡献，与企业同发展，同进步，为创造我公司更加辉煌的明天充分发挥“半边天”的作用。亲爱的朋友们，新世纪的曙光已经照亮了我们的窗棂，让我们挽起双手共同续写移动公司的灿烂和辉煌！

营业竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导：

我叫——，今年——岁，——学历。今天我是带着一份感谢走上演讲台的。真诚感谢领导们给我这次竞聘机会，让我有一个展示自我的平台；同时今天我也是带着一份梦想走到这里的，期盼着小小的讲台将是我放飞理想的新起点。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，因为对这个岗位我有着深厚的感情。我曾幼稚的认为营业员的工作十分简单，每天不过站站柜台；我又认为营业员的工作十分枯燥，不能催发年轻人的青春活力。但移动老员工们工作中的一个个甜甜的微笑，对顾客一声声亲切的问候，以及客户们离开时一份份满意与快乐，才让我真正理解了这份工作。原来，提供崭新的生活方式，让所有人享受快乐，是黄梅移动人真挚的追求。于是，移动公司至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间，深深的吸引了；于是，移动人标志服的蓝色成为我最喜欢的颜色；于是”中国移动“这四个字在我心中成为圣洁的符号；于是，我坚信，选择中国移动就是选择人生发展的机遇。

尊敬的各位领导，我述职的题目是爱岗敬业，我的无悔追求

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重担：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举

一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，

我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。如果这次我竞聘成功了，在今后的工作中，我会更加努力，因为我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求；如果我竞聘失败了，只能说离一个优秀的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会关心事业的发展，因为这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

我的述职报告结束了，希望领导们能给我一个机会。谢谢。

营业竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为商场珠宝营业部多做贡献的宗旨，参加营业副主任竞聘。首先，非常感谢各位领导给我这次竞聘、展示自我的机会，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采。

我叫，出生于年。年进入商场珠宝营业部担任珠宝营业员至今。为了更好的胜任工作，我利用业余时间购买了珠宝鉴定

方面的书籍，主动学习了珠宝鉴定方面的知识，使自己能够更好跟客户沟通交流。同时也学习了电脑方面的知识，使自己成为能跟上时代的发展，并经常利用业余时间在网上查看了珠宝方面的最新动态消息。

回首过去的11年，在上级领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。并多少受到表彰：年，受表彰。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，工作也取得了一定的成绩！昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应成为自己有能力担任这个或担任那个职位。”我觉得自己有信心也有能力担任营业副主任一职，做好应履行职责。

今天我参加营业副主任竞选，我想自身具有以下特点和优势：

(一)热爱工作，勇于担当重任

要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。随着这些年的工作历练，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我有信心也有能力担任副主任，并能做好应该履行的职责。

(二)团结同志，正确处理关系

全面的组织、协调工作的素质和能力。在平时工作中我认真

负责，具有团结同志，正确处理与领导和其他员工的关系的素养，做工作、办事情，思路清晰、行止有度、头绪分明、恰到好处。

(三)加强服务，提供服务素质

11年的工作经验，让我在处理和客户的关系得到了很大的提高，时刻以客户为中心，牢记“客户就是上帝”的宗旨，全面维系和客户的关系，对于每一位来选购珠宝的客户，不论他购买的珠宝种类，我都可以用自己所掌握的知识，为客户做系统详细的介绍及建议。在我工作的11年中，我的回头客有很多，而且他们还带来了许多自己的亲戚朋友，使我成为了我珠宝营业部的佼佼者要想营业副主任工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

(一)抓好自身建设，全面提高素质

营业副主任工作，责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名合格的营业副主任，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二)敬岗爱业，竭诚奉献

我将用自己累计11年的工作经验带领营业人员用自信、温情、实力、技巧性的营销客户；用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我营业部发展；任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。

(三)找准自身定位，做好参谋工作

如果我能够走上营业副主任的工作岗位，我一定会严于律己，

在工作中，应在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与营业主任在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！我的演讲完毕！