

# 2023年银行营销演讲稿 营销部长竞聘演讲稿(通用7篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 银行营销演讲稿篇一

大家好！

我叫，6月进入公司，是中国移动的一名新兵，初到公司，使我感受最深的是这里先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围和广阔的个人发展空间。一直以来，我心中都有一点小小的遗憾，那就是未能追随中国移动，相辅在风雨十年的征途中，见证移动的崛起与腾飞。但是这不影响我对中国移动的热爱，没有降低我对本职工作的热情，从最初的懵懵懂懂，到现在的全身心投入，我发现：自己已经深爱上了这份工作。因此我尤其珍惜公司领导给我的这次机会，因为这不仅是一次展示自我、认识自己的平台，更是一次向前辈学习、同事间相互交流的机会。我今天参加竞聘的岗位是移动分公司区域营销中心主任，我认为，这一职位肩负着五大职责，即行政执行、销售、服务、信息搜集、社会渠道组建及管理，其中执行是战略，服务是核心，管理是基础。

我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作，而且我认为自己已具备以下几个方面的有利条件。

一、自信：古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个奋斗的机会，我会让事业在奋斗中熠熠生辉！”，这是我对生活的

热爱和对事业的无尽追求，初到移动，我从事的是第一区域营销中心区域经理一职，期间，从一个移动“门外汉”演变到营销主任的辅佐及移动基层业务培训与管理者，我只用了短短一个月时间，而这些恰恰都是建立在对移动事业的饱满热情与自身能力的充分信任之上。

二、工作作风顽强，善于学习，不怕吃苦，较强执行力、上下沟通协调与市场开拓能力。自去年6月进入中国移动分公司以来，我一直秉承“在学习中工作，在工作中学习！”的工作作风，现已基本掌握公司主要业务流程，并且在营销工作中做出了不错的成绩：7月至12月底，担任第一营销中心区域经理一职，积极学习移动各项业务，坚决执行公司领导及营销中心主任的工作指示，并根据区域情况将所属片区内的各级渠道资源合理整合，勤于上访培训，任职期内忠于职守，各项工作不分大小均无失误或投诉记录。在代理商年度评优大会上，我片区6个一级代办点，2个评为市优秀，3个评为县级优秀，获得上级领导的屡次褒奖。

1月，任市场部小区营销组长，成功与3个小区物业公司签约，并配合广告商完成横幅、海报及单页等宣传资料的入驻，销售创业卡300余张，中国移动g3手机2台及其他移动增值产品若干。

1月底至3月初，应返乡市场营销工作的急迫需求，被紧急抽调至市场部精准营销小组，任职该小组组长，在3个月的返乡市场“阻击战”中，我带领我的团队克服重重困难，在公司领导的密切关注与大力支持下，取得了精准营销的辉煌胜利，营销成功率位居全区第二。

4月至今，任职于市场部工程集团营销小组，担任小组组长，我们通过半个月的摸排筛选，取得了近百个重点工程的建设信息，并将信息与区域营销中心共享以加强工程市场辐射能力，掌控市场格局。，经过筛选已经取得城区内15个重点工程单位资料，成功与其中12个单位达成协议并取得了入驻营

销资格，悬挂宣传横幅15条，销售创业卡75张，组建工地集团3个，完成现场营销1次，协助工程市场中高端客户办理预存与数据业务等若干次。有人说过，风格就是人本身。我的风格是自信，但绝不自负。如果我今天能够得到大家的欣赏与认可，得以走上区域营销中心主任的岗位，我将更加严格要求自己，戒骄戒躁，全力以赴作好以下工作。

一、打造一支高战斗力的团队，每个区域中心承担着公司总营收额的1/13，然区域中心仅2名员工，要完成如此重的任务，必须建立一支高战斗力的团队，因此对各级渠道的合理整合与利用至关重要！区域营销中心成立后的头件大事就是对区域内合作营业厅、一级代办点、服务站、直供店进行详细的调查统计，了解各级服务站的营销成绩，进而整合资源，调整布局，消灭城镇死角，力争达到分布合理、竞争有序，从而增加公司效益。

二、对内加强合作，加强与公司内其他职能部门的合作，如对本区内的事业单位、民营企业、以及重点项目工程的分布与建设情况进行细致的摸排，将最直接的信息提供给集团客户部，并协助其完成我区域的集团组建工作；配合客服中心做好辖区内的代理商及自营厅的客户投诉处理工作，分析客户投诉倾向，最大可能消除投诉隐患。与数据中心保持密切联系，随时学习最新的数据业务发展方式，第一时间对各级渠道进行宣导与培训等等。对外，加强与渠道的合作，“深淘滩，低作堰”：挖掘内部潜力，理顺管理流程，降低准入门槛，为渠道提供更好的服务与支撑”——这是我们与渠道合作的行动方针。我认为，就当下形式来看，新增实体渠道空间有限，今后工作的重点将是通过策反对手、抢占有利位置等来限制对手渠道的扩张，从而保证我方渠道在数量上的竞争优势。另外，为实体渠道创造更多的合理生财办法，兑现公司各项奖惩承诺，提高大家的积极性，借助他们的力量来开拓新市场，维系老用户，总之一句话：渠道植根于当地，利润获得于当地，也应该回馈于当地！

三、完善市场营销手段，规范管理，精准营销。作为一名农村区域营销中心管理者，应具备敏锐的市场洞察力，深入农村基层，收集及时有效的市场反馈信息，应以规范化的管理理论为指导，对属下的区域经理及营业员运用弹性的人性化绩效管理新模式，激发其工作潜能。作为带头人，我将坚持不懈的抓好渠道建设管理、渠道新业务的宣传、培训与开展等以提升新业务营销的精确性与科学性，减少资源的浪费，提高工作效率。现在经营分析系统功能日趋完善，已支撑到区域营销中心一级，如辅之以自己收集的第一手资料，我想，“精准营销”将不再是一句口号。各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力与责任的巨大，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场营销工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上，让理想在奋斗中闪光！谢谢！

## 银行营销演讲稿篇二

本周在陈总的工作安排下，营销部门分两组进行了模拟案例分析和讨论，此次案例分析前我们也经过了两周的培训和学习，这次阶段性的培训也告一段落。每个人对\_\_公司和办公家具行业及专业知识的认识也得到了提升，这样的培训和模拟讲析是非常有必要继续保持下去的。

尽管下面要说的是专业知识的培训，但是专业知识可分为行业(办公家具)知识和商务谈判(业务谈判)技巧，一方面着重的是产品知识，方案规划及配置。另一方面是销售技巧和商务谈判事项。

### 一、专业知识

从对自身企业文化的认识，客户项目信息的八要素。了解到作为销售员应该做到设身处地的为客户着想，提出有针对性的或者多元化可选的办公环境规划方案，产品配置。演练中两个小组各自努力尝试将最好的一面展现给“客户”，突出了各自的亮点，重点。一次次的案例演练在突显各自问题的同时也提醒了我们，应该更努力的去学习和完善自身的专业知识。

建议：定期产品专业知识和模拟演练，对今后所参与的项目进行项目研讨会，组织人员工厂考察和项目安装现场配合，在产品见识上得到更加生动的理解。

## 二、商务谈判

商务谈判也建立在专业知识的基础之上，二者相辅相成。熟话说“人靠衣装马靠鞍”销售人员的着装肯定会为商务谈判赢来敲门砖。在介绍自己产品之前应帮助客户一起建立对产品的购买特性，在这点上更多的做到聆听和询问，从客户口中了解他的意图，流程和需求。当然客户更多的会注重我们的产品或企业或个人会给客户带来什么样的好处，客户可能关心产品是否更新、更科技、更环保、最知名，是不是能提高办公效率。客户在购买的时候关心的问题是花费，并非一味的想降低价格，真正关心的是花的钱是否物有所值，还有产品的可靠性或者销售员的可靠性，是否能兑现所有对他的承诺。回到此次演练中更多的是专业知识的讲解演练，而在原本觉得枯燥的方案推荐演讲中，让整个演讲过程抑扬顿挫，充满活力，却是我思考的问题。跟大家分享一个客户案例：在ibm公司经常可以看到这样的“怪事”：一大早，班车到公司后，很多人下车后就疯狂往大楼的门口跑，速度非常快。其实这时候还没到上班的时间，为什么大家都一窝蜂往办公室跑？原来公司的相关政策迫使员工珍惜每分每秒。例如销售部和市场部并不是所有的员工都有自己的办公桌，而是几个人共用一个办公桌，所以大家都想第一时间抢占办公桌，以便尽快整理资料后及早去见客户，争取有更多的时间和客

户一起度过。那么没有办公桌的同事怎么办呢?只能在客户那里度过，这也促使销售员用更多的时间去拜访客户，和客户一起度过。说明了良好的商务谈判技巧在实际项目跟进过程中会得到更加深刻的理解和提升。

在达成合作的前提下一定是要付出更多的艰辛和汗水，多次的客户拜访或许会换来一次谈判的机会，多次的谈判机会可能会得来一次的成功合作。正是因为如此，更应该做到客户就是我们以后生活中的一部分。非常珍惜公司领导及营销部门之间的培训学习，希望在今后的工作中，我们也能同舟共济，共创辉煌！

## 银行营销演讲稿篇三

大家好！

首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，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，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我叫张\_，今年20岁，毕业于毕郭二中，于20\_\_年8月进入公司，现在在链厂链部从事项链焊接工作，我竞聘的是营销这个岗位。

第一，我有一颗热爱公司、热爱销售工作的强烈的事业心和责任感。

因为干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，所以我相信自己能够把营销工作做好。

第二，我有一定的销售经验，在来我们公司之前我在达芙妮做过一年的销售员，能跟同事打成一片，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第三，我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物。

我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销人员来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的疑问。

以上这些优势，恰恰是我竞聘营销这个岗位人员应该具备的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”希望各位领导、各位评委能给我一次机会，我一定不会让你们失望的！

以上就是我演讲的所有内容，谢谢各位！

## 银行营销演讲稿篇四

大家好！

我叫xxx今年xx岁，20xx年毕业于山西大学。毕业后于20xx年7月到山西慧光房地产开发公司作销售工作□20xx年8月

至20xx年7月在服装行业摸爬滚打□20xx年进入山西一卓有限公司（李宁）工作，从而喜欢上了运动服装这个行业□20xx年5月到贵人鸟山西分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。



其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能够竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职的工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

最后，在我竞讲结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

谢谢大家！

## **银行营销演讲稿篇五**

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，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，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xxxx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了云南信息报就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：云南信息报(公司名字)的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者!既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌!

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特

别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把

销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率 and 合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

## 银行营销演讲稿篇六

大家好！从事保险营销行业这么多年来，我渐渐明白，诚信是保险的灵魂，诚信营销、诚信服务也让我的事业变得精彩。

曾有一位客户主动提出要投保10万元保额的保险，20年缴费。

但我了解到客户所在企业效益不好、又有孩子需要抚养，客户可能会面临较大的经济压力。我想，做保险不是收的保费越多越好，而要看客户真正需要什么。于是，我劝他选择了5万元保额的保险。

不久，这位客户下岗了，整天呆在家里打牌，原本和睦的家庭关系蒙上一层阴影。我看在眼里急在心里，积极帮这位客户想办法，一个星期后，我帮他在长宁区一个小区找了一份物业管理的工作，上下班都很方便，客户一家顿感惊喜和感动。

平时，我一直默默地尽我所能帮客户排忧解难，为他们客户孩子请家教、办转学，帮着他们介绍工作、甚至搬家。我渐渐成为客户心中值得信赖的朋友。

我觉得，保险服务不在一时，而在一世，只有客户满意，我的展业路才会越走越宽敞。

善待客户的真情深深打动了他们的心。这件事很快在部队医院传开了，不少人专门找我来投保。

一位女客户不到半个月就将临产，她丈夫因工作关系出差。我很惦记着她，来到了她家。见到客户后，直觉告诉我，她应该马上进医院。我把她送到医院，医生诊断需立即生产。大约过了2个多小时，顺利产下一个女婴。

事后，有人惊讶地问我，她在你这里买了多少保险？我平静地答道：“关键不在于她买了多少保险，而是她买了保险（虽然只有700多元），我就要全心全意为她服务，我这样做很值得。”我自己多了一些不便，却换回了她们母女二人的平安，有什么不好呢？作为她们保险代理人，对客户不但需要诚心，更需要细心。

是客户真正造就了一个全新的我，是保险事业造就一个全新

的我，是销售中的经历造就了一个今天的我。诚信，就像“钻石”一样，散发着永恒的光芒，一路伴随我开创更美好的人生！

## 银行营销演讲稿篇七

我叫，今年32岁，毕业于财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得年的月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。年初夏的月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。年至年，我在分公司营业部担任组训工作，并在年被评为全市优秀组训。年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿省分公司教育培训部讲师。年月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。年月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。年月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。年月，我参加了中国人寿省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；年月参加“全省县支公司经理培训班”；年月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

这些年的经历都说明，是中国人寿发现了，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。

对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到2000课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工

作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市潮的精神，大力发展农村网点是当前的必须。其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越校对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基矗其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

二、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标



的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们公司的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的基础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

行路难，行路难，

多歧途，今安在？

长风破浪会有时，

直挂云帆济沧海！

(二则)

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的

能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共-党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。由于具有较强的创新精神以及动手能力，公司领导先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决方案的实施工作。

其间，负责的“云浮无线石材网”、“易数人生”、“云浮wap本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材网”获得年省公司创新服务二等奖；“易数人生”项目获得省公司一致好评，作为第一批wap收费项目全省推广；“云浮wap本地化应用”项目被评为年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

年月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占

有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩，年上半年模拟考核kpi指标全部达标。我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。

要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。

挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，……回望身后一串串坚实的脚步，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！

我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌。