

生产管理主管职位竞聘 主管竞聘演讲稿(模板6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

生产管理主管职位竞聘篇一

大家好！

首先作一个自我介绍，本人xx从事金融方面的工作x年。在销售中心工作xx文化。我竞聘的岗位是销售主管。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行长室，信用卡销售中心，为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。销售主管是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来销售活动中的每一次挑战xx销售中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘演讲稿，展示自己。

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，销售产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将销售主管以竞聘的形式产生充分体现了行长室，销售中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，

去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来一直在一线与客户销售工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。销售主管对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的销售主管。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取xx区第一名。

1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与销售人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做销售的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！

各位领导，我参加竞聘的岗位是销售主管，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为销售中心的发展发挥自己的光和热。

真诚致谢！

生产管理主管职位竞聘篇二

大家上午好！一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人

机制，能使无数人才脱颖而出。为加快航空的大发展，高效地推进增值服务部各项业务的开展，提高辅助收益，创造新的利润增长点，我们公司举办了本次主管竞聘书活动。这次竞聘，对我来说，是一次竞聘，也是一次提高，真诚地希望大家为我鼓劲、加油！

我叫，。个人简历。

内联室主管的竞争上岗的职责与指标是：负责协调、考核逾重行李和贵宾收入(含网上选座、网上逾重收费等相关收入业务)、货运业务、客舱销售业务的指标落实情况以及采购、仓库等相关保障单位的协调工作；策划并执行各项目市场营销活动；处理解决旅客相关投诉；与it部门沟通，促使新项目上线并使之产生效益；完成年度净利润指标x万元，以增值服务部分解月度指标按月考核。内联部涉及三个我们公司重点业务项目，也是我部门的最大头利润增长点。

一、具备良好的工作作风、工作务实。事业责任心强，上级交给的任务不折不扣完成，不怕困难。工作的速度很快，不怕辛苦，毫无怨言地加班加点工作。对领导安排的工作认真完成，从不计个人得失。我有着满腔的热情追求优秀，追求卓越。有了这样的信念，我相信，在我们航空这片沃土中我能够成长为一棵参天大树，能够为航空的美好未来增光添彩。

二、具有较强的学习适应能力，接受新事物的能力快。反应能力快。我今年xx岁，精力充沛、思想进步，思维活跃，学习、适应能力强，善于接受新事物，有着敢抓敢管、敢作敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情，让我有精力努力工作；正因为我有激情，让我更容易接受新生事物，在工作中另辟蹊径；正因为我有激情，也让我具有了更多的时间，更多的精力，去钻研和探索。

三、服务意识强，善于与客户沟通，处理客户投诉问题比较行，尤其是在联名卡上。我经常与客户进行谈判，取得了很

好的成绩，沟通能力也在实践中与日俱增。同时我也不断在学习专家学者关于沟通方面的知识，不断提高自己的情商。

四、热爱和忠于自己的岗位。有人说，成功的起点是热爱自己的职业，有了这份执着的爱，工作才有激情、有动力。两年的工作体会告诉我，要热爱和忠于自己的岗位，才能做好本职工作。因为热爱，也会让我们更富有的创造力，有责任感，善于创新，能够吃苦。

五、具备这个岗位需要的学习和创新能力。我非常注重加强岗位需要的管理业务知识的学习和积累。我还注重创新意识的培育，在工作中不断地摸索经验，探索工作新路子。

一、努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，要干出成绩，必须有较高的业务素质。业务素质的提高只能靠不断的学习，不仅要从书本上学习，而且还要从实践中学习，不断汲取理论和实践的滋养，将所学到的知识运用到实践中去，指导具体的工作，使自身理论水平和业务素质不断提高。

二、加强管理。只有加强管理才能保证业绩，我将会加强管理，努力创造一个团结和谐、自觉勤勉、有所作为、利于进步的好环境，充分调动大家的积极性和创造性，使内联部成为一个团结协作的战斗集体。从方方面面把工作做好做细，关心干部职工的疾苦，经常和他们谈心，帮助员工解决实际问题，使他们振奋精神，以积极态度投入工作。

三、做好产品(服务)营销，积极外联，争创效益。

1、把握“实际产品”概念。做好服务质量管理，提高服务生产力管理水平。一方面在服务内容上树立我们的特色。通过品牌来建立差别形象，进而提高产品(服务)质量，提升经营效益。另一方面，建立服务质量管理体系，在产品(服务)管理上实现制度化、标准化和规范化。利用商务头等舱、旅游胜地等旅途资源优势，加大服务产品的宣传和新产品的推出

力度，不断完善高端服务，形成贴近价值客户需求、有竞争力的服务链。

3、机上零售。通过为客户提供各种服务，赚取额外收入，其中包括为客户提供座位、行李托运、毯子、食物，以及设法销售足够数量的机上wifi网络服务。飞机上是不能用带有信号的电子商品的引导乘客，让他们感觉在飞机上购买产品和服务是他们搭乘此次航班的附加值。根据目的地和旅行类型，每位乘客可根据自身需求进行定制，这无疑是提升乘客对航空公司品牌忠诚度的一种强有力的方式。通过机上零售方式来建立一种消费关系，采用一些类似传统的地面零售和经销模式。一是站在消费者的立场上考虑问题，需要了解乘客究竟想买什么样的产品以及他们更希望购买什么。二是销售计划，我们需要开发出为消费者量身定制、与目的地相关的服务和产品。同时，寻找新的合作伙伴为乘客带来真正的利益。三是促销，通过各类促销手段去吸引潜在消费者。（我公司一直以飞机零售东西为利润点）

选择这份职业，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。当然任何竞争都有两种结果，即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，在工作岗位上挥洒自己的激情与汗水，争取在下一次竞争中崛起，为我们航空的发展做出更大的贡献！

我的竞聘演讲报告完毕。谢谢大家！

生产管理主管职位竞聘篇三

大家好！

我很高兴能和大家共聚参加这次竞选。我想大家都是怀着同样的心情，贵在参与也是学习锻炼的机遇，当然也是体现自

身价值的所在，共同目的也是积极投身企业改革潮流中，我们参加竞岗也是用实际行动来支持企业的改革。我所竞聘的是客房部主管。给我一次机会，我将还你十分精彩。

我叫张晨曦，毕业于旅游学校。99年实习期间来到国际酒店。自参加工作以来，我几乎全面接触了酒店的各个岗位，客房服务员、客房领班、客房库管、酒吧、前台收银员，我永远感激刘总对我工作的历练。正因为此，才具有了较好的专业功底和丰富的实践经验，并养成了严谨、认真、负责的工作作风，为人正直，积极向上，工作中思维严谨活跃，工作效率较高，并且具有一定的书写、语言表达能力，并获得了许多的荣誉。曾在客房部举行的作床大赛中取得优异成绩；消防演讲比赛中取得第三名的好成绩；酒店举行的“我在岗位我负责，我在岗位你放心”的征文比赛中获三等奖；并获得过“消防先进个人”。成绩已属于过去，我相信机会是留给有准备的人。知识就是力量，所以我利用业余时间参加了自考，并且取得了毕业证书，还在网上自学了与客房有关的英语知识，思想上我要求进步并光荣的加入了中国共产党，成了一名优秀的党员。我想，我这朵经过风吹雨打后的梅花，在以后的工作中会有一种独特傲然的美。

之所以参加竞聘，我觉得自身具有一定的优势：

一、我热爱客房工作。客房工作虽然脏、累，但也有它的乐趣，十年来，我的青春、我的爱情都与之相关。我对客房的每一间房，每一个角落，每一位员工都非常熟悉，都有着深厚的感情。我想，爱与喜欢是做好客房工作的前提条件。

二、有系统的专业知识。我学过两年的旅游饭店管理，并掌握了酒吧，收银员的专业知识。在财务工作的一年多，让我从内敛变得善于表达，工作中认识了许多vip客人，各单位的签字有效人和常来住店的客人，这些宝贵的资源会使我在以后的工作中游刃有余的处理好与宾客的沟通和交流，并协调好与各部门的关系。

四、有勇于创新，敢闯敢干，永不服输，知难而上的精神。

五、适应性强。根据工作的需要，我先后在几个岗位上工作过，有的甚至是专业性很强的工作，但我都能较快的掌握本岗位工作的基本条件，及时调整自己的思维方式，顺利地完成角色的转换。

只有竞争才会激励自己不断进步，有了这样一次机会，即使不能胜任，也是优胜劣汰的自然选择。但是，我决不后悔，我努力过，我付出过。

尊敬的领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度!勤奋务实，开拓创新是我的工作态度!如果公司委以我客房部主管的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助领导使酒店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。为了你我共同的目标，让我们共同努力奋斗吧!

谢谢大家!

生产管理主管职位竞聘篇四

大家好!

我叫**，***年**月出生，毕业于**学院，于***年进入**公司工作，并于**年担任***职位至今。今天，我竞聘的职位是**部门业务主管。

我记得有这样一句话：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的风险拓展生命的宽度。此刻，我就是怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对自身事业的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我非

常感谢各位领导和同事们给我这次竞争部门业务主管的机会，这个岗位不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任，而我参与此次竞争的信心，则是来源于对本职工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

首先，我先阐述一下我竞聘的优势：

一、我具有丰富的管理经验：

我于***年进入*公司**部门工作，先后从事过***、***、***到现在的部门主管，多年的工作经验，使我对所有的业务都了如指掌，特别是在业务主管的这**年多来，我在自身素质和管理方面都得到了进一步的提升，首先在具体的工作中，我能根据各项规章制度进行严格的管理，切实的做到有章可循，有法可依；其次我不断加强自身的学习和知识结构的优化，并能做到学以致用，取长补短；最后我能以认真负责的态度和满腔的工作热情带头刻苦努力，勤奋工作，具有较好的大局观念和奉献意识；并得到了领导和同事们的一致好评。

二、我具有谦虚谨慎，团结民主的工作作风：

首先在工作中我能积极与运营部和财务部接收与传递各项数据信息，保证业务信息的沟通畅通，有效的提高了部门工作效率。其次我一直秉承着坚持原则、以诚待人、不以权谋、尊重领导、联系同事，主动搞好团结协调，切实的做到了团结一心，实事求是。

三、我所取得的成绩：

- 1、加强对监控合同的执行力，有效确保进口的货物和资金安全。
- 2、加大和相关单位、部门之间的沟通协调工作，一是有效的

节省了货物在通关、运输的时间，避免了多余费用的产生。二是保证了货物的安全存放。三是确保所有丢失短少货物得到了合理的赔偿和解决。

3、积极关注市场信息，在有色金属进口销售、国内贸易业务的工作中，一直兢兢业业，从未出现任何纰漏，从而有效的控制货物资金安全。

4、立足本职，根据公司总体规划和安排积极拓展新业务，并圆满完成工作，获得了领导和同事的一致好评。

第一在自身能力上要有所突破。当前，形势的变化、标准的更新、客户的需求都在不断的变化，原有的管理理念、管理方式、管理方法已经不利于市场的发展需要，这就需要管理者的思路创新。如果我竞聘成功，我会自觉的感知新理念、适应新标准、学习新方法，不断的充实自己，不断的提高自身能力，使自己更加有能力适应形势发展的需要。

第二在管理方式上要有所创新。要根据当前新业务发展的需要，迅速调整思路，主动对接，不断思考和研究新措施，新办法，有创造性的开展工作，为我公司的快速发展争做贡献。

第三加大监控力度，加强沟通协调，因为**要做大做强，首先就必须保证货物质量安全，基于此因，我会加大对货物监控的力度，以确保货物安全。其次加强与各部门单位之间的协作和沟通，争取用最少的时间保质保量的完成**的工作，从而为公司创造更大的利益。

第四不断加强自身理论知识和业务水平的提高，我深知，要跟上时代的步伐，就必须不断进步，所以我会积极学习更多有关**的知识，并将理论付诸于实践，从工作中吸取更多的经验，使自己可以全方面的发展，以满足时代的需要。

第五积极加强“传帮带”工作，并起到良好的带头作用，使

我们的团队能够共同进步，使每个同事在实现个人价值的同时创造最高的利益，从而真正的成为我公司的优秀团队，成为中流砥柱。

奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅；不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”所以我今天鼓起勇气站在这里参加这次的竞聘。如果此次竞聘成功，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回馈领导厚爱和同事们的支持，如果失败，我也不会气馁，因为这就证明我还有进步的空间，证明我离上级的要求还有一段距离，这样就会给我更大的动力去完善自己，去充实自己，以迎接更多的挑战。输赢并不重要，重要的是我为公司业务事业的发展壮大而努力的心！谢谢大家！

生产管理主管职位竞聘篇五

大家下午好！

加入农行这个温暖的大家庭已经一个年头了，今天站在这里

银行运营主管竞聘

演讲，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对农行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞聘演讲台，积极参与会计主管的竞聘。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺炼中更加理性与成熟。

一、建章建制、科学管理不管是规章、制度的执行和业务的

操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。如果我是支行的会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作进行最大限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，越级的办理业务，发挥相互监督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。量化就是工作成绩数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员奖励工作积分，不能完成工作任务甚至出现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。随时公布积分情况，做到公平、公正、公开。定期按积分情况进行考核，实现良性竞争，调动起人员的工作积极性。其次要做好人员的培训和学习工作。主要采取两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习情况进行考核，考核成绩会影响工作积分，努力创造良好的学习风气。采取轮岗等方式，为柜员学习综合业务知识创造条件，从而提高柜台人员的整体素质，为做好工作打好人员基础最后要注意在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开始的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的良好框架，为支行会计工作的达标创优创造有利条件。

第一、在宣传上，我认为要组织好柜台宣传工作，使柜台成为我行对外宣传的桥头堡，在宣传中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣传网上银行，积极推荐客户使用网上银行办理业务。为增强宣传效果，争取在营业厅设置网上银行宣传台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体验我行网上银行方便快捷的优势，同时这个布置也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣传工作要走出柜台。该区的电脑城经常举办一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理

网上银行等，相信一定会取得良好的效果。

第二、在日常服务方面，要严格按规范化服务和限时服务的标准进行考核，提高服务效率，在一般情况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热情服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供个性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，所有人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻找我行的市场定位，研究切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开拓提供帮助，扩大会计服务的深度。

总之我的会计经理工作宗旨就是时刻牢记四个立行的经营方针，团结全体工作人员，做好内部管理与控制，安全规范地处理业务，防范风险，控制风险，为支行的业务发展保驾护航，积极开展营销工作，不断提高服务质量，推行会计人员客户经理化，使支行的柜台成为管理严格、业务规范、营销有力的星级柜台。

谢谢大家！

生产管理主管职位竞聘篇六

演讲一个比较全面、准确的定义：演讲者在特定的时境中，借助有声语言为主和态势语言为辅的艺术手段，针对社会的现实和未来，面对广大听众发表意见抒发情感，从而达到感召听众并使其行动的一种现实的信息交流活动，这就是演讲。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。

同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。

我根据自己的实际情况，决定竞聘pmc部门主管职位。

下面是我的基本情况以及我对pmc部门主管工作的认识、规划设想，现在向各位领导做一下汇报。

一、个人的基本情况

不管是哪一种工作我都是非常认真负责，我想这是大家有目共睹的，经过这几年在工作中的历练使自己各方面的素质得以提高。

在xx年底建议公司成立pmc部门，在xx年建议pmc部门人员分工按物料分工，并且在8月份根据公司产品的生产流程建立了一套能贯穿全程的帐目，这套帐经过这几个月试用的感觉是越来越好，越来越简单。

我亲历了pmc部门走过的每一个脚步。

也亲眼目睹了pmc部门在我们的手中一天天成长，一天天正规起来，作为这一过程的见证人和参与者，我为我能是pmc这支队伍中的一员而感到自豪。

多年的工作，使我深刻地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸

同在，参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己的价值，在工作竞争中不断完善自己。

二、对pmc部门认识及部门主管工作的认识

pmc部门，即生产管理部门。

生产管理部门就好比是机场的控制塔，负责对所有飞机的起降进行计划，及时发出指令，并确认飞机的飞行状况，必要时还需要进行计划的更改和跟进。

设想一下，一个繁忙的机场，没有控制塔或者控制塔没有权威性，情况会是怎样的糟糕。

成立pmc部门，就是为了有效协调、控制工厂或企业在形成一定规模之后出现物流和信息流日益复杂的局面。

而要作好一个pmc部门主管，需要注意以下几点：

3：学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样？而是你在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

4：管理能力，管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。

而要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

四、培养下属的能力作为一个主管，培养下属是一项基本的，重要的工作。

不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。

很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。

交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。

但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。

让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。

一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。

绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

我叫***，今年32岁，来自省**公司，我于xx年毕业于****大学自动化专业，本科学历。

毕业后我被分配到**市电信局做维护工作[]xx年12月，我竞聘到省**公司市场营销部从事市场营销分析工作。

一是从具体的、微观的管理到原则的、宏观的管理的转变；二是所做的工作从影响局部到影响全局的转变。

通过刻苦学习通信市场营销管理理论知识及通信市场营销分析方法，增强了自己的业务能力和管理水平。

在领导和同志们的支持和帮助下，我不断地学习政治理论和

管理知识，渐渐成长为市场经营部的骨干之一，并于xx年6月19日光荣地加入了中国共产党。

4年来，我主要做了以下工作。

1. 做好全省实业的经营分析工作。

详细掌握了省实业公司及其下属子公司的经营业务种类、企业经营状况，特别是市场经营部管辖范围内的企业经营现状及业务种类。

主动收集和了解通信市场信息和有关情报，进行系统的归纳和分析，并根据实业公司的经营范围加以研究，积累了大量的经营经验和数据资料；经过不断努力，初步建立了省实业公司市场经营分析体系。

说明情况、发现问题，并及时提出解决方案，为公司制定总体经营策略提供了可靠的依据。

2. 对公司的发展提出建设性意见。

《有关**电信实业有限公司未来发展的合理化建议》及《实业公司现有业务种类及核心业务分析》等建议。

并召开座谈会征求意见，这样做既密切了上下级关系，又使文件切合实际，保证了文件质量。

3. 积极开发新业务，拓展增值电信领域。

为了实业公司的长远发展，在巩固实业公司传统业务的同时，根据市场需求开发具有市场潜力的新型业务。

并同大连华信计算机有限公司就外包呼叫中心业务进行了全面探讨。

并起草了《关于对呼叫中心业务的考察报告》及《关于呼叫中心投资建设的建议》，用详实的数据资料阐明了呼叫中心业务的发展前景及利弊关系，为公司领导的决策提供了依据。

通过几年从事经营分析工作的实践，我想谈一谈对电信市场经营分析工作的一些想法。

不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对市场进行分析研究、预测、营销策划等，实现市场营销分析的专业化。

其次，市场经营分析系统必须能与各业务系统管理、生产维护系统相连，各系统必须提供经营分析系统所须的各类业务数据，且大部分数据应能通过相应接口自动获取。

要抓好具体分析，从分析中找出问题和解决问题的方法，找出市场，从“严谨”入手，客观、准确、真实地反映公司的实际经营情况，确保实现企业效益最大化。

第三，要搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。

俗话说：“知己知彼，百战不殆。”

这样即了解了自已，又发现了潜在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

我的演讲完毕！

谢谢！

各位领导：

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。

“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。

这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。

此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。

下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介

我叫高强，现年 30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。

xx年6 月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。

尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。

随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。

必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。

因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。

主要实现以下目标：

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。