

# 竞聘销售经理演讲稿汇编8篇

演讲稿的写法比较灵活，可以根据会议的内容、一件事事后的感想、需要等情况而有所区别。在当今社会生活中，需要使用演讲稿的场合越来越多，那么一般演讲稿是怎么写的呢？下面是小编为大家整理的竞聘销售经理演讲稿8篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 竞聘销售经理演讲稿 篇1

尊敬的领导、同事们：

大家好！

这次房地产销售经理的竞聘对我而言既是对自身能力的肯定也是职业晋升的契机，毕竟在房地产销售的岗位上工作这么长时间也希望自身的努力能够获得领导的认可，因此当我得知这次竞聘的时候进行了相应的准备并期待能够获得这次机遇。

实际上和在座诸多同事进行对比我的工作资历是比较短的，也正因为如此我能够怀揣着对房地产销售工作的积极性并参与其中，毕竟领导在销售工作中的照顾让我明白房地产工作中信息的掌握与主动争取是十分重要的，在掌握市场信息的同时便意味着自己拥有获得客户订单的底气，而愿意主动争取的话便能够在充满机遇和竞争的房地产市场获得自己的一席之地。实际上房地产销售经理对自身的管理水平与大局观有着较高的要求，所以想要竞聘这个岗位自然需要在销售工作中为团队着想从而为公司带来

更多的效益，毕竟站在管理阶层的角度考虑自然得谋求更大的利益才能带动整个团队的发展。

其实在竞聘之前我便考虑到失败的可能性并做好了相应的准备，毕竟入职时间不长的我正处于年轻阶段从而可以将来再次竞聘，在这期间我也会尽自己所能寻找销售工作中的不足并通过努力将其改善，除此之外我也会学习竞聘成功的同事身上的优点以便在下次竞聘中更加符合相应的要求，这样的话我便能够在销售工作中取得较高的业绩并对房地产市场有了更多的理解，也许届时我会因为竞聘失败感到遗憾却能够通过后续销售工作中的努力积累更多经验。

若是能够成功竞聘为销售经理自然会令我倍加珍惜这个机会，毕竟这份机遇来之不易从而需要更加努力地对待销售工作才能回报大家的认可，因此我会在销售工作中严格遵守领导的指示以便通过自身的努力为公司带来更多的效益，除此之外我也会改革现有的团队制度并致力于对新员工的培养，毕竟每个加入销售团队的人都期待能够在经理的带领下获得较好的成长又怎能令他们感到失望，所以我会尽力对待销售工作中的每项任务并成为令更多销售员工认可的经理。

对待这次销售经理岗位的竞聘虽然让我做了许多准备却也明白自己需要学习的地方还有很多，毕竟无论是资历还是能力方面若是能够再提升些许的话自然能够创造更多的效益，但是我希望能够在本次竞聘中获得同事们的投票以便于更好地突破自我。

谢谢大家！

## **竞聘销售经理演讲稿 篇2**

尊敬的各位领导，各位同事：

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞选演讲。首先请允许我向各位领导，各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫xxx，20xx年x月x日有幸来到我们公司从事二手房销售工作至今，刚下分行时我很荣幸的分到了万科豪宅分行，在王玉华经理旗下做一名普通的经纪人，万科是我对龙宸地产的第一印象，整齐的服装，整体的素质，每人一台电脑，每人一部电话，当时我眼前一亮有一种回到家的感觉，我在心里下定决心一定要在这家公司找到真正的自己做好的自己，我第一个月向王经理保证的目标是一万元的保底任务，记得当时我姐问我：以前你做过定一万的目标是不是太少了？我的回答是我这个月最大的目标就是转正，由于我以前就在二道经开附近呆过，所以做的还是很顺利的，第一个月我完成了1XX元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺，在万科的时间很值得我去回忆和珍惜，但只有短短的一个多月我就被调配到了中海分行，经理也由王姐换成了邱日林同志，我当时的心情很糟糕，因为在我心里还没有过够在万科的点点滴滴，经过不断的反思我的心态终于调整过来了，中海在我心里一直都是一个海一样的大市场，我非常的熟悉这里的一切，因为我的母校就在距离公司100不到的地方，所以我很快的就适应了中海的工作生活，第二个月我们队整体都报了业绩我们相对来讲老一点的员工每个人报了3万元的保底任务，记得我们刚报完业绩时邱日林同志曾开玩笑似的对我们说是不是都想钱想疯了，但那一瞬间我却在每个人眼里看到了那样坚定的一种信念，经过我们的不断努力和每天的疯狂待看，月终我们的收获是我以4万九千多的业绩拿下了月冠，任柏炫以3万多的业绩

取得了第三，月会的时候我们举杯共庆，我们潸然泪下，第三个月我给邱日林报的任务是两万当月完成9千很遗憾，月末时我很荣幸的被龙总提升为中海二组经理，在做经理的第一个月我们组别做了7万多的业绩，虽然没有完成公司下达的任务，但我们相信自己已经努力了，两个月的经理生涯让我对我的团队充满了信心，看到了希望，我现在就是要不断的证明我自己可以，我的团队更加可以；

假如我一不小心竞聘成功：我会利用最短的时间不断的丰富自己的能力，让自己成为一个真正适合带领团队的优秀管理者，以身作则做好每一个细节起到带头作用，严格要求自己让员工发自内心的信服我，关心身边的每一位员工让他们深知我一直和他们在一起，新人是最需要我们照顾和关心的人，我会认真的向他们讲解关于二手房的一切相关知识，自己接到客户手把手交给新同事，争取在最短的时间内让他们能转正，可以独立做单，往往新人刚入职时都是干劲十足，他们会因工作的条理性而觉得充实，我会尽心尽力的指导他们工作的每一步，让他们早日成为一个有能力的经纪人，新人的忙碌冲劲很影响那些死猪不怕开水烫的老员工，他们会因为新人的好成绩而惭愧，会从新提起高昂的战斗力和战斗力，一步一个脚印的走下去我相信通过大家的努力成功其实很容易！

假如我竞聘失败了：我会通过这起竞聘从新的认识自己，认真的思考问题到底出现哪里，找到自己身上的不足，对症下药，服从领导的一切安排，踏踏实实做事，不断的提升自己，用自己的努力取得最大的成果！

最后请公司领导综合我我这半年来的工作表现和销售业绩给我本人做出客观，正确的评定。

## 竞聘销售经理演讲稿 篇3

### 一、自我简介

我是城一片区营销中心的客户经理，本科文化，所学专业财务会计，于年至年在公司担任职务，因企业改制本人又不愿再安于每天一份报纸一杯茶的工作状况经过深思熟虑后毅然辞掉原来那份工作来到移动公司应聘，通过笔试面试层层过关最后终于因实力而被移动公司聘用，通过试用期的考核被分在客户中心担任客户经理，在担任客户经理这一岗位期间，我能够吃苦耐劳，虚心的向前辈学习先进的工作经验，不断的提高和熟悉业务知识，并能很好的学以致用，在担任客户经理的这三年里我学会了不同的人用不同的态度进行沟通，锻炼了我的沟通能力，学会了让客户怎么来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的营销水平，我本着爱岗敬业的精神来应聘今天的渠道管理这一职务：首先谈谈我的优势，我有较强的沟通能力，在所负责的几十个集团中从没出现过任何客户的升级投诉，从来不会给客户过高的期望值来损害公司的利益，我能够管理好客户管理好自己，有这几年的客户经理工作经验为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

1. 具有熟悉各项移动业务的优势：几年的工作经历使我对移动的业务知识，特别是营销方面的业务知识有了比较全面的了解。

2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力：参加工作时，缺乏一定的工作经验，但在领导的关心和同事的帮助下，我努力学习和刻苦钻研，凭着对工作的热忱、责任感和长期学习摸索的经验，总结出了一些行之有效的方法，得到了领导和同志们的认同。

3. 爱岗敬业，有强烈的责任感：在日常工作中，为解决用户的疑难问题和遗留障碍，我经常加班加点，不计较个人得失。当用户满意的笑容挂在脸上，我感觉就是对我工作的最大肯定。

4. 有较强的业务发展和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务（如来彩铃、天气预报等）推出时，我总是先使用并全面了解其功能、优点、价格。在上门服务和遇见用户询问时做到有问必答，回答详细，并尽力推荐他们使用适合他们的业务。在公司内每次业务发展竞赛活动中，我都能按时完成各项竞赛任务，这为我从事渠道管理工作积累了一定的工作经验。

5、有较好的年龄优势。我正值青年，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，进取精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作岗位中去。

## 二、上岗后的工作思路

如何才能让渠道将移动业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢？这使得我们必须要在渠道的深度上下功夫。

### 1、建立管理体系

主要的内容包括：首先应针对不同等级的代理商，制定不同的政策条件，以至于规范代理商的佣金制度，让各级渠道和谐发展，避免代理商之间利益冲突，扰乱整个市场；代理商营业员的整体业务能力及销售能力都比较薄弱，应加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度，要让我们建立起来的二级渠道真正能为移动服务，为移动创造价值（初步阶段是让相关客户经理和一级代理商共同进行及时的业务辅导和相关政策的及

时传达)；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度，实行自营厅逐步替代合作厅的步伐，避免“企业怕代理”的局面，夯实移动自有渠道在通信市场的行销能力。

## 2、加强联系合作

由于激烈的市场竞争，在渠道上的体现已经不仅仅是取决于渠道网络的密集程度了，因此，我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。只有通过分销商的长期紧密合作，才能保持移动的市场占有率制定对各级代理商，一级代理商的定期拜访制度，规定拜访的时间、拜访的路线和拜访的内容等。对代理商的资料摆放、产品陈列、促销实施等方面的协助与支持。我们应建立起对整个渠道网络的控制机制。一方面，防止竞争对手冲击市场，趁机进入移动渠道；另一方面，防止某些规模较大的代理商趁势要胁我们，逼迫我们给予额外优惠。

因此在加强紧密合作的同时不忘加强对渠道的掌控能力，而要加强渠道的掌控能力一是寻求可替代代理商，二是加强对自有营业厅的辐射能力。

## 3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

加大代理渠道建设是因为我们的渠道处于成长期，移动因为代理渠道赢得了很大的市场分额，而进入成熟期以后，企业看到了企业已经赢来的市场面对着激烈的市场和竞争对手的竞争，我们需要建设和保护我们的存量市场，而渠道虽然帮助我们把这个市场的天下打了下来，但面对更多竞争对手和严酷的竞争环境，代理商和企业的责任是不一样的，因为



渠道是因为要维护渠道才能形成资源，而企业需要维护市场才能产生效益，两者的关系在面对成熟市场的时候义务和责任都不一样了，所以我前面也提到了这一点，必须逐步扩大自有渠道的辐射能力。市公司的导向也要求我们加大自营厅的销售能力，该如何达到最佳效果呢？结合客户经理沟通能力强，营业员业务知识全面的特征，我们应将两者相结合，配合起来负责有形的相关集团，既提高了集团内的服务能力，同时对营业员的营销能力和客户经理的业务知识都有帮助。另外对客户经理和营业员的绩效考核应配合起来考核，这样就要求她们自己去积极配合、分工，要把kpi完成得更好就得发扬团队精神。

如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。

#### **竞聘销售经理演讲稿 篇4**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次公司组织的岗位竞聘，不管是否能够成功，我还是非常感谢我们的马总给我这次机会，还有彭经理给我的教导！而且我觉得这是我最大的幸福和机遇，这也充分表明了公司及各位领导对我期望、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！

## 一、我的基本情况

想必本人的话，大家都应该了解了，陆闯，90年农历闰五月初八的生日。二十五岁。今年的七月份通过应聘来到我们公司的网销部，我想我是幸运的，首先呢我们的马总特别好，不管人怎么样，但是吧出来这些年听过是听过但是我从来没有遇到过哪家公司可以有零食吃的。所以也非常感谢每天发零食的许大小姐。另外呢我也很感谢我们网销部的彭经理。他对我的信任，和照顾，真的很感谢！

## 二、我的竞聘优势

每个人都有自己的优点，我觉得人之美就是要展现自己的长处。美丽漂亮的人就应该去拍戏，歌喉好的人就应该唱歌，会表演的人就应该表演，心思缜密的人就应该做会计。同样我和很多人一样也要找到自己的位置！

### 1、激情燃烧的心

我有一个梦想！这个梦想就是挽着我心爱的人的手带她走过所有我们两个想去的地方。巴黎、南极、迪拜、马尔代夫等等好多地方。

我有一个梦想！这个梦想就是陪着我父母享受他们的晚年；

我有一个梦想！这个梦想就是有个不大不小的房子一家人其乐融融；

我有一个梦想！这个梦想就是有个小车可以为我的家人遮风挡雨；

有句老话不知道大家听过没有“女怕嫁错郎，男怕入错行”，我时常问自己什么职业可以帮助自己完成梦想！所以梦想让我有一颗忠于销售事业，并且激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态。因为我有这一个梦想！

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要  
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/208017042037007  
005](https://d.book118.com/208017042037007005)