

片区经理竞聘演讲稿 5 篇

片区经理竞聘演讲稿 5 篇

第一篇：片区经理竞聘演讲稿

大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。我的名字叫吴七纬，本科学历，_____年 8 月荣幸地加盟了广安移动直属分公司，目前就任先锋片区经理。工作两年来，移动公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，使我坚信：选择了中国移动就是选择了人生发展的机遇。

我今天参加竞聘的岗位是观阁片区经理。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、社会渠道组建及管理。其核心是服务，基础是管理。

观阁片区辖观阁、小井、龙滩、光辉、广兴五个乡镇，人口约 9 万人。目前片区内核心渠道有两家营业厅，三家专营店。竞争对手在片区内没有核心渠道，虽然如此。但片区内仍

然有三个乡镇小井、龙滩、光辉没有我们的渠道。渠道的覆盖不是非常的均衡。所以，拓展片区渠道应该是目前观阁片区首要的任务。

如果这次我有幸能够竞聘成功，我将从以下几个方面入手工作：

一、通过服务创新实现服务领先。中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。我认为：要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。

专心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想熟悉上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满足为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。充分调动片区内渠道及员工的营销服务积极性，改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，从而全面提高客户对中国

移动的认知度、信任度和满足度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

二、搞好大客户工作实现业务领先。这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：首先，要强化服务意识，熟悉到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入“的观点。其次，我们必须要有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度。

我认为：要搞好大客户服务工作，首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优

质、优惠”的个性服务。以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力地满足大客户的非凡需求。第三，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

三、加强基础管理，完善激励机制。基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业假如基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立建全激励约束机制在基层的片区势在必行。首先，要合理分工，协调好片区内部的各个环节，树立“前台为客户服务，后台为前台服务”的企业协作观，使片区内员工熟悉到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。

其次，基层管理者要树立学习观。即，向员工要学习，把员工的需求作为基础治理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向兄弟片区学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。

第三、基层治理者要有安全生产意识。要遵循“生产必须安全，安全促进生产”的原则。在安全问题上牢记 $99-1=0$ 的理论，在管理工作中 99 件事做好了，却出了一次安全事故，结果是前功尽弃等于 0。

因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创新推进治理，以治理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。建全激励约束机制，树立“以人为本”的治理理念。人是生产力中最活跃的起决定性作用的因素，他也是企业中的宝贵资。在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在片区内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。

在片区不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应建全约束制度。在激励中体现约束。我认为片区经理首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服

务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工及渠道的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，整个片区才能心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满足的宗旨。

四、大力拓展市场，实现渠道的全面覆盖。渠道是企业发展的坚实力量，而在片区内仍然有三个乡镇未能有主体的渠道，所以，必须要克服畏难情绪，深入当地市场拓展渠道，从而实现片区内渠道地全面覆盖，更好地为当地的客户服务。而且不给竞争对手留下可乘之机，抢先占领当地的市场。总之，只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听

各位主考官：我虽然很年轻，加盟移动的时间不算长，但我有发展的无限潜力和开拓创新的勇气。为了中国移动的美好未来，请相信我。给我一点阳光吧！我会更加灿烂的。

我的演讲完了，谢谢大家，不足之处恳请大家批评指正。

第二篇：中国移动片区经理竞聘演讲稿

片区经理竞聘演讲稿

尊敬各位领导早上好：

首先感谢公司给予我这次展示自我的机会和舞台，今天我非常荣幸地在这里参加公司的岗位竞聘，希望通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。

今天我要竞聘的岗位是片区经理，我个人对片区的经理这一岗的认识是：维系固定区域的存量用户与潜在客户，不断发展和扩大整个区域的客户群体，以专业的态度去解决非专业的问题，使其一直并长期的支持和选择我们的服务与品牌。我竞聘的理由是：：敢于挑战未知的困难。竞聘的最终目的：在推动_____移动发展的基础上，让自己迅速成长起来。

如果说给今天的演讲下一个定义的话，我觉得“六个月的工作汇报”比“竞聘演讲”更具有代表性。所以借此机会向公司领导汇报一下我从进单位到今天的收获与感受。

我是 20_____年 7 月 15 进的单位到 20_____年 1 月 10 日的今天整整 179 天。

在这 179 天里我感受到了移动大家庭每一位同仁的热情与努力

在这 179 天我感受到了作为一个移动人我有一种强大的自豪感

在这 179 天我懂得了任务只会让我们前进的目标更加明确

在这 179 天我懂得了只要愿意努力结果都不是个意外

在这 179 天里我超越了自我的好多个不可能

在这 179 天里我过的很充实

记得白岩松的一本书名叫【痛并快乐着】

借鉴这本书名来描述我现在的工作状态那应该是【累并快乐着】

累是因为精神偶尔的放松

快乐是因为我通过工作的方式让我体会到了一种价值的体现

同时，在这 179 天里也让我懂得了，我所欠缺的东西还很多不简简单单是工龄和经验

我想这 179 天只是华丽篇章的开始

等待我的是挑战和机遇

敢于挑战是年轻人一贯的作风

但能抓住机遇不是随随便便能办到的事情

所以我希望自己能在_____移动这片乐土上迅速成长起来

为_____移动献出自己的青春与激情

来实现自己豪情与壮志

第三篇：中国移动片区经理竞聘演讲稿

片区经理竞聘演讲稿

尊敬各位领导早上好：

首先感谢公司给予我这次展示自我的机会和舞台，今天我非常荣幸地在这里参加公司的岗位竞聘，希望通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高，中国移动片区经理竞聘演讲稿。

今天我要竞聘的岗位是片区经理，我个人对片区的经理这一岗的认识是：维系固定区域的存量用户与潜在客户，不断发展和扩大整个区域的客户群体，以专业的态度去解决非专业的问题，使其一直并长期的支持和选择我们的服务与品牌。我竞聘的理由是：：敢于挑战未知的困难。竞聘的最终目的：在推动_____移动发展的基础上，让自己迅速成长起来，演讲稿《中国移动片区经理竞聘演讲稿》。

如果说给今天的演讲下一个定义的话，我觉得“六个月的工作汇报”比“竞聘演讲”更具有代表性。所以借此机会向公司领导汇报一下我从进单位到今天的收获与感受。

我是 20_____年 7 月 15 进的单位到 20_____年 1 月 10 日的今天整整 179 天。

在这 179 天里我感受到了移动大家庭每一位同仁的热情与努力

在这 179 天我感受到了作为一个移动人我有一种强大的自豪感

在这 179 天我懂得了任务只会让我们前进的目标更加明确

在这 179 天我懂得了只要愿意努力结果都不是个意外

在这 179 天里我超越了自我的好多个不可能

在这 179 天里我过的很充实

记得白岩松的一本书名叫【痛并快乐着】

借鉴这本书名来描述我现在的工作状态那应该是【累并快乐着】

累是因为精神偶尔的放松

快乐是因为我通过工作的方式让我体会到了一种价值的体现

同时，在这 179 天里也让我懂得了，我所欠缺的东西还很多不简简单单是工龄和经验

我想这 179 天只是华丽篇章的开始

等待我的是挑战和机遇

敢于挑战是年轻人一贯的作风

但能抓住机遇不是随随便便能办到的事情

所以我希望自己能在_____移动这片乐土上迅速成长起来

为_____移动献出自己的青春与激情

来实现自己豪情与壮志 《中国移动片区经理竞聘演讲稿》

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/617055131062010003>