

# 客服竞聘演讲稿 竞聘助理演讲稿(优秀9篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。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。

## 客服竞聘演讲稿篇一

大家好！此时此刻，我的心情非常激动。因为这不仅是对公开参与竞聘勇气的一次考验，更是对我学识水平、工作经验和综合能力的一次全面检验。今天，我竞聘的是行政助理。我今年31岁，大专学历。

物业管理公司的行政助理的工作是负责文档的管理工作，进行文档收发、记录、存档工作；负责各类业务合同的管理工作；负责行政费用报销管理工作；负责就餐卡、考勤卡的管理工作；负责行政会议的组织工作，并进行会议记录；负责公司固定资产和办公用品的管理工作等。所以，这个岗位需要多方面的综合能力。但我认为自己已具备担任该岗位的这些素质和才能。

一、有良好的政治素养。

二、有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神和雷厉风行、求真务实的工作作风，多年多岗位的工作磨练了我能吃苦、能忍耐、能奉献的良好品质。

三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。

一、加强业务知识学习。

二、加强基础管理，创造良好工作环境。

三、加强服务，树立良好风气。

1、变被动为主动。

2、在工作计划中，每月都突出1—2个“重点”工作。

3、在创新与工作作风上有所突破。

各位领导，各位评委，流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个优秀的团队来自领导和全体员工的共同努力。我相信“征服最高的那座山峰，群山便是最好的奖赏。”让我与你们同路，我将微笑着与你们风雨兼程！

我的演讲完毕。谢谢大家！

## 客服竞聘演讲稿篇二

大家好！

工作八年来，我始终保持着一种旺盛的热情与活力，始终严守勤奋不怠的敬业精神。工作中，我坚持原则，严格按规章操作，努力提高国际业务风险的防范意识，积极防范单证的风险。由于我在工作中表现突出，我曾多次受到领导和同事的肯定，我于20xx年、20xx年连续评为红山支行、五星路支行先进个人□20xx年被评为分行机关先进个人和分行机关优秀共产党员□20xx年被评为分行机关先进个人。

我以前的工作是证明自己能力的最好证据，具体表现如下：

我曾配合指定银行收、结汇业务进行专项检查4次，并摸清了兵分行工作中存在的薄弱环节，及时纠正不足，提高了国际部风险规范能力。参与各行自律、检查工作，并对经办行违

规问题进行了通报，及时纠正不足，期间，我还注意学习外管局颁布的新政策并及时与总行及当地外管局进行交流，提高了我的风险规范能力。

在两分行数据上收及本外币账务整合期间，我充分发挥自己业务熟练及有信贷工作经验的优势，参与了对abis外汇子系统及bibs系统进行了差异性分析及系统测试工作。同时，我对本外币整合后的个人外汇业务系统操作流程进行了梳理，并参与制定了《兵团分行本外币一体化操作规程》以及信用证项下保证金管理等操作规程及管理办法。

20xx年在结算科当负责人期间，我曾根据\*\*公司实际情况，为其量身制定了贸易融资业务产品组合方案，成功营销了打包贷款与福费廷等一揽子组合产品。为适应中哈两国贸易不断加深的形势，增加我行边贸业务结算量，我参与推出了在哈萨克斯坦当地银行开立边贸结算账户业务，并为此做了大量工作。由我参与推出的“金穗速汇通”产品成为我行当地同业中首家特色产品，并得到外汇管理局的肯定。

我参与组织了一期全辖范围的ucp600及外汇业务新产品培训；组织了本行《新版国际收支系统上线培训班》并授课，组织了全行新版本国际收支系统上线工作。在上线前期，我严格按照外管局的要求对全行《单位基本情况》进行了全面的清理，在系统测试过程中遇到的问题及时向总行反应，在这期间，我还为上线前做好一切准备工作。

为了进一步达到风险防范的目的，我参与制定了20xx年自律监管工作计划、岗位分工、岗位职责、培训计划，并参与拟定了《关于进一步规范外汇业务管理的通知》、《关于进一步规范个人类外汇业务的通知》等文件及相关操作规程。

作为助理，我将不折不扣地完成组织上交给的工作任务，揽事不揽权，到位不越位。并充分发挥主观能动性，以热情的参与意识当好参谋。要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚

人心。

我要协助经理，针对我室人员经验不均一，业务能力不协调这一现实，我将积极营造一个健康、和谐的交流平台。让大家在相互交流中增长知识，提高工作效率。使我们的团队形成一种凝聚力、向心力。

我将实际业务的管理、营销、产品设计、业务操作和业绩考核等工作做好。并将资金调度国际结算放到一个重要位置来抓，认真落实各项政策，科学管理，有效规范，使此项工作再上一个新的台阶。

工作中，我要不断学习，不断提高，以适应未来工作的需要。我不仅要学习经济、国家金融，还要学习国家的大政、方针、政策，紧跟时代的发展的潮流，牢牢把握时代的发展的脉搏。

尊敬的各位领导，评委，我深深地懂得，要实现上面的工作目标，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。如果承蒙大家的厚爱，给我一个施展才华、发挥潜能的平台，我将全力以赴，以切实的行动，来回大家的信任！

我的演讲完毕，谢谢大家！

### 客服竞聘演讲稿篇三

你们好！

我竞聘的岗位是客服岗位。首先要借此机会衷心地道一声“谢谢”，感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！也感谢在座的各位领导、各位评委和公司给了我这次参加公开竞聘的机会。让我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台，接受大家的评判和公司的挑选。我毕业于××电力工业学校，现任供电所微机员。××年毕业后，到公司农

网改造办公室工作，任职期间，克服了人手少，工作量大等诸多困难，出色的完成了各项任务。200×年，网改结束，我竞聘到供电所微机员一职，负责发行、出纳、档案、客服等工作，任职期间，电费电量无一差错，现金出纳无一错帐、漏帐，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的肯定。

一方面我认为要担任“95598”客户服务员工作，一定有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，我从小在农村长大，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。我平时爱读书看报，谦虚好学，不耻下问，也学习了一些其他单位有关“95598”和优质服务的有关知识，在今后工作中要取其精华，去其糟粕，为我所用。另外能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

第三，我在供电所也担任客户服务工作，正所谓近水楼台。工作期间，为客户办理新装、增容、暂停等业务，接待客户时，做到了主动、礼貌、耐心、热情，并且仪容自然、大方、端庄，举止文雅、礼貌、精神。从未与客户发生过冲突，让客户高兴而来，满意而归。

另外，我语音清晰、语言亲切、语气诚恳，加之在供电所工作期间打下的良好基础，我相信我有能胜任95598客户服务员一职，如果能竞聘成功，我会不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

第一、加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步

伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第二、扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把凌源的95598客户服务塑造成品牌服务。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报各位领导和同志们。

谢谢大家！

## 客服竞聘演讲稿篇四

首先，感谢大家对我过去工作的帮助和支持，使我与其他竞争者一样走上今天的讲台，来参加。我愿意把这次竞聘当成争取多尽一份责任的机遇，下面我从三个方面做简短发言，希望能赢得大家的信任和支持。

我叫，我先后参加了xxxxx□

### （一）、具有精细化的工作方法及管理水平：

从事工作以来，我越来越感受到，安全工作是一项系统性的复杂工作，一个细小的环节出现问题就有可能酿成不可想象的后果，因此日常工作中我养成了“细节决定安全”的管理理念，对安全卡控的各个环节和细节在思想上高度重视，在卡控制度的建立上不断细化完善，在落实中对各个环节细致检查。

（二）、具有扎实的业务功底和较强的工作经验。

我参加过的xx制造本科班学习，为我更好地担当管理者提供了前提条件，同时，也为能正确指导和实施空调检修保养、运用安全管理工作创造了基础。

（四）、具有较强的领会、贯彻上级要求，狠抓落实的能力。

自走上工作岗位以来，我政治上要求进步，从未放松过思想上“三观”的改造，对各个时期上级的要求主动学习，更重要的是在行动上加以落实。

如果我成功，我将根据领导的安排，努力做好以下工作：

1、当好配角，尽快进入角色

总经理助理岗位对我来说是一个全新课题，是机遇但更多的是挑战。为此我将在集团董事局和公司总经理室的领导下，紧紧团结各位员工，努力做好本职工作，尽快实现角色的转换。

2、加强经营管理，确保公司效益稳步增长

随着市场竞争的日趋激励，处在薄利与亏损边缘的物业管理企业更多的因人力成本的提升而捉襟见肘。为此在新的一年里，我司必须从节约一滴水、一度电着手，在全员中开展全方位的成本费用控制，实施精细化管理，加大收入、效益考核力度，真正实现员工自身利益与所在部门、岗位的经营业绩挂钩；划小核算单位，逐步推行以事业部为单位的成本、费用、利润考核中心；大力发展代办、增值业务，建立健全各项业务工作流程，努力提高代办、增值业务盈利空间；加大资金回收力度，降低应收账款损耗率，积极盘活空置、闲置物业，紧紧围绕“资金总体平衡、略有节余”的原则，努力盘活资金，确保企业资产保值增值。

### 3、加大制度建设，努力实施规范化、科学化管理

俗话说：没有规矩，不成方圆。随着企业规模的扩大，点多、线长、面广、人众，对公司的管理提出了更高更严的要求，为此必须花大力气，加大制度建设，加大收支两条线管理、备用金管理、票据管理力度、应收账款管理，建立健全各类收费台账；大力推进电子化管理，做实所有物业基本资料，力争年内各事业部收费工作电子化；加大稽查力度，确保资金安全，积极防范金融风险。

各位领导，不管此次竞聘我能否成功，我都将服从公司安排，努力学习，勤奋工作，以报答各位领导、同仁对我的厚爱。

在此，祝各位竞聘者好运！祝各位领导、同仁身体健康，工作顺利！祝武陵城的事业蒸蒸日上！祝xx的明天更加美好！谢谢大家！

## 客服竞聘演讲稿篇五

大家下午好在决定参加这次竞聘前，我曾量力度能，反复考虑，再三犹豫。一方面，作为刚刚调入我系不到两年的教师，年纪轻，阅历浅，考虑自己能否胜任这份工作。另一方面，专业发展如今刚刚起步，今后的路任重道远，此时是否有足够的精力去参与服务与管理工作。认真考虑后，我还是决定走上今天的讲台，希望通过这次竞聘得到一定的锻炼，也希望能够在关系到我系、我院今后前途的评估工作中做一点事情，尽一分力。在此首先感谢学院和系里领导对我的信任，为我提供这样一个锻炼和展示的平台。按照竞聘要求，我的演讲分为三部分，一、个人简历，二、胜任工作的个人优势，三、工作设想，我尽量言简意赅。

### 一、个人简历

1、熟悉系里情况，虽来系里工作仅两年时间，但这两难刚好



是机电系发展壮大的两年，我见证了困难，见证了艰辛，见证了坐班加班，见证了面对工作的无从下手，但同时我也看到了我们队伍的壮大，也看到了我们在每次小成绩面前的喜悦，因此我觉得这两年的经历能够指导我在服务岗位上去怎样工作，怎样和大家交流与理解。

2、有一定的组织协调能力和写作能力，在两年里熟悉了学院的各个部门，与同事关系融洽，同时参与多项院系各类文件的起草与修订工作。

3、能够较快进入角色，近一年以来，受两位主任的委托，参与了系里部分工作，如果这次能够当选，相信能在短时间交接任务，尽快投入到迫在眉睫的评估工作中。

三、工作设想讲两方面，前提是如果我能够当选：第一，完成陈主任和王主任安排的常规工作，作为近1900学生，60名教职工的大系，事务繁多，没有固定的规律。如果本次能够当选，我会做好心理和信心的准备，在各项工作的组织、协调、安排、写作等方面，做到积极主动、发挥自己的特长，去迎接每一项任务。第二，以评估工作为中心，配合陈主任和王主任完成评估材料的收集、整理、汇总，检查、反馈，修订、装盒等一系列工作。这项工作是全系最紧迫也是最头疼的，路要走、债要还，使得这项工作极富挑战，在此我希望向林秘书学习，戒烦戒躁戒脾气，与同事们相互理解，笑脸相迎，我会努力。

## 客服竞聘演讲稿篇六

大家好！

首先非常感谢公司及公司各位领导提供这样一个平台，公平竞聘的机会，凭借几年来的工作经验和对质量检验职业的热爱以及对自己能力的自信，让我满怀信心的走上了竞聘化验室管理员这个舞台上，接受大家的考验，并希望能通过这次

的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高，我将十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

接下来，简单介绍一下我个人的情况，以便大家对我有进一步的了解。我叫冯丽萍□20xx年进入公司工作，已经十二个年头，我从制剂车间操作工开始，到化验员、质量管理工作，至现在磷钠车间中控化验工作。见证了三精明水的从无到有，发展到壮大，和企业同甘共苦、风雨同舟。在这十多年的工作中使我得到了极大的锤炼，也积累了丰富的质检和管理经验，一路走来，不免有些感慨！

也经历过无数次的认证和检查，都一一顺利通过。

社会在进步，科学在发展，我们的观念在改变，每个人都渴望并追求进步，我也不例外。希望与困惑、机遇与挑战并存，迎接挑战，寻求发展，树立正确的人生观和价值观这是我向来的追求。

首先我谈谈对本部门岗位职责的认识

### 1、工作经验

我已从事检验工作十年有余，积累了丰富的的工作经验。

### 2、必备知识

药物检验知识、化学相关知识等在工作中得到了锻炼和提高。

### 3、专业技能

化学知识、岗位操作规程；

各品种操作规程、管理文件、公司规章制度；

各类化学试剂知识。参加过培训学习，起草过各种操作规程和文件，有一定的工作经验。

#### 4、主要职责

化验室管理员不同于一般的管理工作，它是化验室工作中重要的组成部分，是保证产品质量，对生产过程控制和保证生产有序进行的关键环节。在具体的管理过程中它涉及到试剂、耗材、对照品的发放管理，原材料与产成品的化验与分析，对检验记录的审核，本部门的考勤及安全工作，监管各班组化验员的日常检验工作等，因此它是一个技术型的管理部门，部门管理员不仅要有过硬的专业知识，还要具有相关丰富的管理经验和高度的责任心及质量控制意识，并需要懂得相关的检验知识，而这也是我的岗位竞聘优势所在。

对车间生产的产品进行质量监测，技术指导、需求分析和主动沟通与协作等系列化服务。因此我们要逐步的建立起质量教育培训机制，对相关的人员定期进行质量方面的知识培训，提高质量意识，共同监督、共同管理，从而提高产品质量，最终保证公司的产品质量和质量体系的良好运行与持续改进。

一、积极的配合质量部、车间开展工作；

四、加强服务意识，提高技术服务质量，做到让公司满意、领导满意；

七、新产品的检验人员要进行培训，合格后方可上岗；

八、抓好日常检验和安全等管理工作，保障化验室工作紧张有序运行。

总之，此次进行组织架构的完善说明了公司对产品质量和质量管理工作的高度重视，此次竞聘活动，是一个发现人才，优化组织，提升管理水平，从而最终提升公司运营能力的一

个非常好的举措，在这之前三精制药的成功已经得到验证。我坚信，在公司各位领导的正确领导下，凭我对工作的执着和各位员工的精诚团结、密切配合下，我相信一定能把化验室管理员的工作做好。当然在肯定优势的同时，也清醒地认识到自己的不足，距离公司的要求还相差甚远，但我会不断的加强学习、勤于思考、努力工作不断完善自己。不管今天我是否竞聘成功，我都会以饱满的热情认真干好本职工作，虚心接受各位领导、各位员工提出的宝贵意见，对于我来说，今天我来了，这本身就是一种成功！

谢谢大家！

## 客服竞聘演讲稿篇七

大家好！我知道此次竞聘是为了更好的以客户为中心配置人力资源，而作为公司的一名普通员工，我非常感谢公司领导给我此次机会参加竞聘，虽然我头上没有身出名校的光环，但是从最初的懵懂到现在的全身心投入使我发现我以深深喜欢上了这份工作。

一，自担任观山北路营业厅主任以来，我敢于探索实践，不断总结经验，使观山北路营业厅业务量突飞猛进，不断创造佳绩。

二，五年的工作积累让我有信心相信自己的能力完全可以胜任营业厅主任一职。

三，通过几年的工作，我对观山北路营业厅的代理商，村点已经完全掌握，这更有利于我们开展渠道工作。

各位领导、同事们，重要的岗位，激励人去奋斗、去创造、去成就未来。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。如果竞聘成功，我将从以下几个方面全身心投入工作中去，将工作做得更出色。

一、继续在公司的正确领导下，团结调动本厅员工和代理商的积极性，加强对指标的研究和掌控，努力完成公司下达的各项移动公司岗位竞聘演讲稿指标。

二、关注农村市场，大力拓展业务。

三、提高服务水平，做好服务支撑。

各位领导，各位同事，实践是检验真理的唯一标准，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答卷，决不会辜负领导们的信任与期望。

最后，祝各位领导、同事们身体健康，工作顺利！我的竞聘报告完毕，谢谢大家！

## 客服竞聘演讲稿篇八

大家好！

今天站在演讲台上，首先非常感谢公司能给我一个展示自我的机会，这次竞聘对我个人是一个难得的机会，将有益于我个人素质的提高，无论结果如何，我都将更加努力地工作，回报公司对我的厚爱。

自我介绍一下，我叫xxx，xx岁，本科学历，现负责xxxx栋。自xx年11月离开学校，步入社会这个大熔炉，我做过保安，保安班长，自己开店当小老板，服务员，无论工作在哪个岗位，我都以饱满的工作热情和积极的工作态度去努力，在辛勤的工作中不断地进步。我于今年2月28日有幸加入到世纪金源这个大家庭，先后在望江苑前期，揽江苑、咏江苑装修办，到现在的揽江苑2、3栋楼长。“十年磨一剑”，而今天的我是十个月磨出点火星地站在了大家的面前——竞聘物业公司客服部主管，希望我这点星星之火可以撩动大家的心。

物业服务具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派客服主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工作的艰巨性。刚才参加竞聘演讲的同志，都有自己的优势。

一是有较为扎实的专业知识。自青干院毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我公司的各种业务培训和消防、安全等知识的学习。又参加了豪才律师事务所就山东物业管理法律法规讲座的学习。使我的专业素养和业务水平不断提高。

二是有丰富的实践经验。三年的物业管理工作经历，使我熟练掌握各项业务操作流程和处理各种突发事件及各项业务管理规定与操作规程，掌握园区管理、装修监管等基本理论知识。深知各项资料档案从业务办理到整理归案，任何问题的防范主要在于是制度的执行与落实，知道客服主管工作的职责任务，明白做客服主管所必备的素质和要求。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过不断学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、具体处理客服工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任客服主管工作。

## 一、三大任务

通过以往的客户满意调查表可以清楚的看到，在物业管理的所有项目中，安全管理的重要程度在业主心中的比重仍是最大的。从而使我们明确的三大任务：1、安全第一：安全事故的“零”目标就是我们每天前行的标准；2、服务个性化：人无我有，人有我优，人优我特；3、塑造优秀团队：进一步加强制度化约束与人性化管理的有机结合。

## 二、三个创新

## 1、观念创新 2、管理创新 3、服务创新

创新，是企业的智慧和灵魂；创新又是企业生存和发展的源动力。开展“观念、管理、服务”三项创新，整体增强金源物业的竞争力，将为业主、客户服务的精神力量变为壮大公司实力的物质力量。

### 三、两个提高

即：提高客户满意度与物业费的收缴率。客户的满意，是我们所有工作的出发点和根本目的，也意味着各项管理费用收缴的保障。我相信：只要我们持之以恒，只要我们努力去做，用我们周到的服务，用我们真诚的微笑，用我们踏实的工作，那么客户满意度和物业费收缴率的提升也势必将成为必然。

以上就是我关于客服主管工作的一些设想，说得很浅薄，还请领导和各位同事指出其中的不足，给我一些宝贵的意见，我将感激不尽。

竞聘的结果确实很重要，但更重要的是在参与中进步，在参与中成长。无论何时何地，我都愿意作一个有责任心的人，不放弃学习和努力，不放弃这种向上的状态，不放弃自己骨子里的热情和自信。因为我深信：有责任就会有作为！

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

## 客服竞聘演讲稿篇九

大家好！

首先请允许我作一下自我介绍，我叫\_\_\_\_来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终

觉的自己还没有找到我真正所要的，直到加入到了\_\_\_\_银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国字头单位，展业方式以扫楼和谈活动为主，来广发后我先后经历了三任队长，我本着“踏实做人，本分做事”的理念，一直担任队里的副队长，积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为\_\_\_\_银行带出一支所向披靡的精英团队。（激昂）

这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承\_\_\_\_银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为\_\_\_\_银行不竭的动力，以优秀带优秀，以优秀促优秀，让优秀真正的融入到我们的每一天；我在市场规划开发，团队建设方面思考已久，今天拿出来跟大家分享一下，即使竞聘不成也希望能对\_\_\_\_银行的发展起到一点用处，下面是我在市场开拓和团队建设方面一点个人的愚见。

2、其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自己的竞争优势和独特的差异化。



4、在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合，着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动，每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性，也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬，让员工少受点不必要的挫折。

我总结了六点看法。

1、要打造独特的团队文化，增加团队凝聚力：团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中队长既要办演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位队长都是从队员一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作上要队队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因材施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流，引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

2、要有严格的组织纪律，严格的执行力：纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整

好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊，要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界，要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求，注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。

5、要量化团队目标，进行合理的时间管理：清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6、要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护自己的队员，帮队员避免不必要的投诉。下面我跟大家互动一下大家看我像不像当兵的？（大声）台下（像）其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的，我的确从小就有当兵的梦想，可是一直没能实现，庆幸的是我加入了\_\_\_\_银行才得以成为\_\_\_\_银行大军营中的一兵，在孙总和杨总两位首长的英明领导下，我要不断的修炼自己，自律自强，不断的提高自己的综合素质，真正的把自己打造成\_\_\_\_银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为\_\_\_\_银行带出一群优秀的兵，在没有硝烟的战场上奋力拼杀，一往无前。再次感谢各位领导和同事们的支持（弯腰）。

谢谢