

# 银行面试演讲稿(优质9篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 银行面试演讲稿篇一

大家晚上好！

我是信息工程系（现计算机与软件学院）软件0911班班长李星星。我是来自美丽富饶的“长寿之乡”南通如皋，毕业于江苏省白蒲高级中学。首先感谢大家的支持与学校提供这次机会，使我能参与竞争，一展自己的抱负。今天我来参与竞选的目的只有一个：一切为大家，能为大家谋利益。我自信在同学们的帮助下，我能胜任这项工作，正由于这种内驱力，当我走向这个讲台的时候，我感到信心百倍。学生会自律部对于整个学校集体来说，有着非常重要的意思。

纪律是什么？纪律是一种类似于法律的带有强制性的行为准则。往大里说，纪律所表达的是一个单位、一个集体统一的意志是用来维护大多数人的利益的。它的产生，是多年经验教训的总结。往小里说，纪律用明确的语言告诉我们每一个人，提倡什么，反对什么，哪些事可以做，而且应该去做。哪些事情不能做，哪些事情不应该做。

我认为自己很适合担任学生会自律部干事。我竞选自律部干事的优势可以概括为两个方面，那就是经验和满腔的热情。首先我热爱我的工作，算上小学的话，十年学生干部“工龄”已不算短，这使我有了一定的管理经验、组织领导能力。高中时期我一直担任班长一职，而且每学期都获得“优秀学生干部”称号；高二时期曾担任学生会纪检部副部长，获

得“优秀管理能手”称号和“三好学生”称号；高三下学期，我还被评为“南通市优秀学生干部”等称号。活泼开朗、兴趣广泛的我积极参加并组织开展各项活动，在活动中提高了我的能力；说到满腔的热情，在我看来一个人的成功等于他的工作能力乘以满腔的热情指数。不管能力有多强，如果没有满腔的热情，成绩依旧是零。满腔的热情对于当代年轻人来讲，不仅重要而且难得！我不能说我是能力最强的，但是我可以保证我会全力以赴！假如我竞选成功，我将进一步加强自身修养，努力提高和完善自身的素质，以诚待人，以心换心，以饱满的热情和积极的心态对待每一件事。我将时时要求自己“待人正直、公正办事”；要求自己“严于律己、宽以待人”；要求自己“乐于助人、尊老爱幼”等等，总之，我要力争让学生会主席的职责与个人的思想品格同时到位。

愿意做你们所期待的公仆。我真心希望我的诚信和勇气能够打动大家，你们握着选票的手还会犹豫吗？希望大家信任我，支持我，投我一票吧！我的演讲完毕，谢谢大家！

## 银行面试演讲稿篇二

作为一名人民教师，我经常问自我这样一个问题：要做一名优秀的教师，应当具备的最重要的条件是什么是优美的语言是广博的知识还是丰富的教学经验在实践的过程中我发现：作为一名优秀的人民教师不仅仅要有优美流畅的语言，广博的知识，丰富的教学经验，最重要的是要有爱心——对同事们的敬爱，对工作的热爱，对学生的无私的师爱。爱心就是师德的核心资料！

本学期，在校领导和大家的支持和信任下，我走上了副教导主任的工作岗位。但在开始的时候，我发现我的工作进展的并不顺利，有时候还是有些被动，我觉得很困惑。之后，我好好地进行了反思，发现了原因的所在。总的来说就是我对同事的敬爱不够。在布置工作的时候，解释和说明不明确，为对方研究的不够，有时候急性子说话的语气也不够好，将

心比心也不够。这样就容易造成误会，引起不快，导致工作的被动，影响工作的开展。其实，教师们的工作压力很大，已经很繁忙，很辛苦了。这就更需要我耐心，细心地去为他们服务，为他们排忧解难。之后，我不断注意自我说话的语气，逐步调整自我沟通的方式，多倾听，多做实事，努力做教师和校领导之间的沟通桥梁，工作也就慢慢进入了轨道。我最开心的时候就是看到同事因为自我帮忙而解决了问题的时候。

孔子曰“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”教师在学生心目中占有十分重要的位置，学生总是把教师看作学习模仿的对象，所以教师需要从小事做起，从自我做起，去感染学生，引导学生，爱护学生。走上三尺讲台，教书育人；走下三尺讲台，为人师表。仅有这样，才能保证教书育人的实效，学生才会“亲其师，信其道”，进而“乐其道”。

能够想象，一个工作认真敬业，教学严谨趣味，仪表端庄大方，心理健康向上的教师会让学生受益匪浅。热爱你的工作，你就会认真的去备好，上好每节课；热爱你的工作，你就会想方设法的去让学生喜欢你；热爱你的工作，你就会记得你的言行都在无时无刻的影响着孩子们！你手里握着的时他们的未来！

本学期五一班转来了个学生，叫做祖贤，很多教师可能都听说过这个孩子。贪玩，懒惰，淘气等等都可在他身上看到，可不好对付。第一次英语单元测验就给了我个下马威，26分。你问我头痛吗那可真是头痛。怎样办经过以前班主任和教过他的教师的介绍，以及和他家长的沟通，我发现他其实很可怜的。家长只要一明白他在学校不乖，对他就一个办法，打。我唯有对他进行循循善诱，耐心帮教。功夫不服有心人，他最终在期末考试取得了54分的巨大提高。全班同学都为他而感到高兴！

从祖贤的提高上，我看到正因为爱，才会有创造的喜悦，正

因为有创造的喜悦，所以我对教育，对学生更加充满爱的情感。真正的教育，正是这种爱与创造永无止境的良性循环。

当我望着孩子百双渴求的眼睛，就像置身于灿烂的星空之中，在这片闪烁的星光里，我将找到清澈如山泉的真、善、美。教师们，为了太阳底下最光辉的事业，让我们携手并肩，不回顾、不彷徨，风雨兼程，勇往直前吧。

我的演讲完了，多谢！

### **银行面试演讲稿篇三**

今天我演讲的题目是诵读国学经典，传承民族文化。

众所周知，国学是以儒学为主体的中华优秀传统文化。她包括了医学、戏剧、书画、星相等等。国学经典是中华民族智慧的载体，是传承千年世代吟唱的弦歌，她是一把开启智慧的钥匙。在诵读经典的过程中，感受中华五千年历史的脉动，聆听古代圣贤的敦敦教诲，他们的话语点燃我们心底的明灯，照亮我们前行的脚步。

诵读国学经典，感受中华文化的无穷魅力，领略中华民族多彩的风土人情和深厚的文化内涵。诵读国学经典，让传统文化的种子悄悄撒播在我们心里，生长在我们的人生旅途，让我们受用一生。

源远流长的国学经典，是华夏文明经久不衰的精神瑰宝，诵读国学经典，使我们情怀高尚，灵魂纯洁，使我们的人生丰满充盈。

### **银行面试演讲稿篇四**

大家好！我是贸易金融部的。

那时的我刚从学校毕业，带着阳光般的心态，第一次走上服务岗位。流于表面的服务认识、浅显的服务感受，使我在洁白的工作答卷上，用笑脸作了序言。而如今，随着感受的积累，认识的加深，我用今天的演讲，为自己的答卷续上第一篇章。

我演讲的题目是：《有这样一种服务》。

有这样一种服务，它创造着感动，传递着温暖；有这样一种服务，

它营造着温馨，表达着真诚；有这样一种服务，它洋溢着激情，透露着关怀。有这样一种服务，它似一条纽带，用理解和关怀把我们全体民生人团结在一起；它是一座心桥，用真诚与奉献把民生与广大的客户联系在一起！

初到民生还是在四个月前，那是一个春寒料峭的早晨，我怀着忐忑不安的心情来到民生面试。刚一进大门，温暖宜人的室温一下子退去了我满身的寒意，同时也被它宽敞明亮、装饰典雅的大厅所吸引。也许是看到了我的茫然，一位落落大方的美女面带微笑地（后来我才知道那是李静）向我走来，亲切地询问我需要办理什么业务。听说我来面试，她又热心地指引我上楼。接待处保安礼貌地起立，双手递上了会客证，让我一下子有了一种倍受尊敬的感觉；面试的时候，和蔼可亲的陈总没有丝毫领导的架子，一直微笑着向我讲解民生的文化、服务理念……他的和蔼和耐心慢慢地消除了我内心的紧张。

第一天，民生就给我留下了深刻的印象。宽敞明亮的环境，民生人热心的服务，领导的和蔼亲切，都让我感到了温暖。感动，是心灵深处无法抹去的温馨，是脑海里永不退去的美丽记忆。那一天，我被民生感动。

李林辉行长曾经说，我们要做到，在客户进入民生范围的那

一刻起，就能感受到我们服务的浓浓氛围。

诚然，真诚的外部服务，为客户传递温暖、创造感动。而在加入贸易金融部后，我又置身于另一种服务之中，内部服务，它使我认识到，服务还传递着理解与支持。

贸易金融部，作为一个管理部门，面对更多的是市场人员，身上承载着客户经理们的期望。身为部门负责人的王总以身作则，常常都亲自陪着客户经理实地进行考察和营销推动。同时身边同事们强烈的内化服务意识，也一直感染着我。一个微笑、一声问候；一次次谈心、一遍遍鼓励……我们努力使客户经理们感受到二线部门的人文关怀和温馨氛围。让他们工作在一个和谐的气氛之中。

为了做好客户经理们的数据支持工作，我们外汇会计柜面上经常要准备大量的报表。知道我们办理业务要做多少张表吗？说出来大家可能不信，一笔简单的汇款业务，就需要填制8张表，每一张表，我们都会制作得清晰美观，用各种不同的颜色表明重点，让每一位浏览者，在感到赏心悦目的同时，一下子就能抓住他们想要的重点数据，感受到来自我们外汇会计柜面上不动声色的细节服务。我们贸易金融部或许没有营业部那么热闹，但并不能说明我们不忙碌；我们的柜台或许没有过多来自外部客户的感谢和赞誉，但我们并不缺乏感动。来去匆匆的客户经理们，只要给一个电话，我们就会将他们需要的数据统计好；材料用针别好、信封装好，一切为了他们方便，一定不让他们等待。我们理解：时间就是效益，他们代表了客户的利益，他们是客户的“传声筒”，我们服务好他们，就是服务好了客户。

有一次临近下班，一个客户有一笔款当天一定要汇出境外，可是用于进口押汇的款项还没有放下来。着急的客户经理打来电话说明情况，事关客户在海外的声誉。客户的利益高于一切，我们贸易金融部全体一致意见：等！多晚也要等！等客户经理登记、填表、报批；等资产监控部门审核担保、印鉴、

签字;等放款条件审核;等系统录入审核……当我们的单据处理人员把汇款汇出后，大家才发现窗外的路灯在不知不觉中早已经亮透了。像这样平凡的事情，时常都有发生。我部的单据处理人员施晨千家住在昆山，每天都是早出晚归，坐着火车上下班。这几年来不知道错过了多少次班车，花了多少打的费，我们曾经问过他有没有觉得心痛，他笑了笑说，心痛，款项也要汇出去啊，不然客户经理会着急的。是啊，一句朴实的话道出了我们的心声：客户经理会着急的。因为他们是处在市场最前沿、真正接触客户的人;他们对服务的感触最深，压力也最大;他们是切实贯彻“客户至上”原则的尖兵。我们理解他们的压力、尊重他们的付出，并默默地用行动，传递着我们的支持。

记得有一次，一位客户经理来电，着急地求助一笔出口押汇业务，由于开立信用证的外资银行在我总行没有授信额度，客户又急等着押汇款，如果不迅速办理，这业务很可能转而流失到其他银行。而客户经理挖掘一个客户是多少不容易啊!了解情况以后，王总果断指示：立即准备上报申请材料，向总行作紧急请示!在她的带领下，大家通力合作，一面紧急联系总行代理行中心、总行授信评审中心，一面加紧准备上报申请材料。为了能尽早获得总行批准额度，我们甚至还联系了该外资银行在我国的代表处，请他们积极配合，主动提供信息给总行授信评审中心参考。几经沟通和努力，最后，在大家的齐心协力下，总行竟然为了这一笔业务专门开立了贷审会……款项终于得以顺利地发放。事后，电话里客户的声音惊讶里透着欣喜，客户经理的声音高兴中露出感激，而我们的心里，却充满了快乐和欣慰。

如果说客户经理们是明艳的花朵，灿烂地绽放，展示着民生的感动服务;那么我们就是朴实无华的根和茎，源源不断地为他们补给着所需的各种“养份”，默默地传递着我们的理解与支持，正是这样，民生银行才会成为一个欣欣向荣的花园，永不凋谢!

奋进的道路没有尽头，我们对服务的探索也没有终点!朋友们，值此喜庆的时刻?，让我们再接再厉，一往无前，用真诚的服务渲染梦想的舞台;用无私的奉献，书写民生事业的辉煌!

我的演讲完毕，谢谢大家!

## 银行面试演讲稿篇五

非常感谢百忙之中来参加我的这次竞聘演讲，出于个人理想的追求，出于对医院改革的积极参与，为了实现自己的人生价值，很幸运，我可以来到了今天的竞聘现场，我将竞选xx医院的编内护士。

请允许我在此先作自我介绍。我叫，现在是病房的护士，我于x年xx月毕业于x学校(护理专业)，毕业后开始到x医院从事护理工作。在xx年通过一系列考核，有幸成为了x医院的一份子。

今年，我x岁，x年在x大学取得本科学历，并在同年取得护师资格证□x年加入了中国共产党。

毕业后分别在急诊科、门诊部，针灸病房、普外科、泌尿科、综合高干病区轮过科。听同行诉说x医院的人性化管理，发展历史，经过多渠道的了解，认为x医院可以给我一个提升自我的空间与学习的平台，令我在护理专业更好的发挥自己的长处。

希望通过台上的几分钟，能让在坐的领导及老师对我的过往绩效及自我问题的剖析和改善，有初步大概来了解我的过往，我的现状以及我将来的理想。

争夺“巾帼文明岗”和“青年文明号”的一系列活动和工作，并成功取得以上两个称号，为医院夺得了荣誉。在工作的x年



里，曾参与的编写工作。曾参与和的发表。曾参与xx年雪灾站点救助支援工作。积极参与党组织活动，多次下乡扶贫，以及积极参与各项义诊活动。

竞聘优势：

年龄优势：有经验、有阅历、有干劲，正是干工作、做贡献、出成绩的黄金年龄 工作经历优势□ xx年的临床护理工作经验□ xx年的时间积累与磨练。

工作作风优势：工作尽职尽责，任劳任怨，慎言慎行，力求完美。敢于承担责任，在同事们心中树立了诚实、正直的良好形象。能够做到时刻为病人着想，为病人负责，不斤斤计较个人得失，服务态度优良，团结协作精神强，有较强的适应能力。

我热爱我的专业，认为护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。我的自信心，真诚心，责任心，是让我一直坚守自己的工作理念：以病人为中心，以质量为核心。我感谢我的职业，是它让我知道如何平等、善良、真诚地对待每一个生命，是它让我理解活着就是一种美丽！是它让我懂得了如何珍爱生命，明白了平凡就是幸福，奉献让我更美丽！我会在今后的工作中，继续不断努力，无论是工作能力，还是服务态度，还是我的思想素质，我想我都会进步的。我自己的心态放得稳，不以物喜，不以己悲。

我相信自己可以做的更好，只要自己努力，总有一天我实现我自己的梦想！同时也衷心希望能为我的医院增添一份色彩。在此，也借此机会，感谢我的领导，我的同事，一直在我身边支持鼓励我。

## 银行面试演讲稿篇六

大家好。

我竞聘我岗位是xx分理处主任。

作为竞争人，我觉得自己绝对具有条件及有经验。

一、我具备比较敦实的政治素质能力和法律基础。我也是支行法律专业出身担任职务的人。

二、我具备比较浩博的实践经验和办公有经验，就业直到现在十几年，我仔细辨别过储蓄办公的艰苦，体验认识过银行存款办公的繁乱，足以担任过所主任办公职务和责任的重大。

三、我具备猛烈的事业心和令人满意的私人品质道德，十几年来，我经历过坚忍刻苦生存的磨砺，思想上更加成熟，风纪上更加良好，性情上更加刚强，并养成了坚决保持原则；清正不贪污、乐于助人的道德品格。

四、我具备令人满意的学习习性和较强的基本技能，平时办公中我始末坚决保持干一行、爱一行、钻一行，业务有经验在支行范围内可谓较强，同时具备较强的书契处置有经验并知道得清楚电脑操作，不止岁岁超过定额完成支行新闻宣传稿件担任的工作，且《送您一束鲜花》的新闻稿曾被总行职工报录用。

五、我具备浩博的社会形态资源，这是储蓄办公担任的工作、指标是否能完成的关键，担任的工作与指标的完成与其社会形态资源密不可以分。我不只是中行职员，同时也是县政治协商会议委员，能常常与县政府相关上层及公司上层接触，并与其沟通令人满意。

假如我竞聘成功，作为网点负责人我将从下面这些方面展倡办公。（竞聘成功怎么样去做）

一、要正明确承认识、处置业务进展惠风险防备的关系，意识规章制度是我们各项业务康健进展的基础和保障。不止本

人要做执行规章制度的值得学习的，还要常常教育职员，不断增长职员风险防范认识，养成按章做事的操作习性。

二、增强职员队伍建设，充分施展职员的办公积极性。作为网点负责人，除开要进展业务，还应当带好队伍，对职员的生长负责，为职员供给令人满意的进展空间。首先应多给与职员人类社会文化眷注，尽力为职员排忧解难，在网点营建一种轻松、配合得当的办公气氛。其次，要多团体职员施行各种培养训练，在管理处形成令人满意的学习气氛，增长职员素质能力。不止好强化前台柜员的操作技能，同时要让全部职员都知道得清楚掌握本行的各种私人金融产品，每一个职员都能足以担任业余的产品宣传。

三、接着推行管用的激发鼓励与约束机制，树立科学的考察审核方法。表现出来在对成绩月薪网点实施二次分配上，真正表现出来多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收益差距。以并肩的目的团结职员，以管用的奖励激发鼓励职员，以自身的举动帮带职员。

四、进一步提高服务水准。

服务是银行的最根本因素。要使每一位职员意识这一点儿，增进服务的深层级、高水准、全方位进展，加强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不可以在简单的稽留在微笑服务，要在服务品质上下劲夫，主动与客户树立一种令人满意的情谊关系，形成以客户为核心的打理理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感觉到我们分理处的优良性。

五、广开渠道，打理待客热情户整体。要使储存蓄款有较大幅度的提高，我觉得首先要打理待客热情户。打理客户，就是要对客户施行综合名声，依据客户对银行的贡献度确认营销的方向和办法，对客户有所选择，并将主要精神力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，各个方面增长客户保护水准。第二，要主动走出银行，积极营销。营销担任职务的

人要对周边的社区资源、背景变动、市场动态等施行严肃对待的调查剖析，趁早掌握信息，并依据有关信息，积极、主动开展办公，走远门，将客户带进银行。对于生疏的背景，可经过别人的穿线搭桥，尤其是政府主管部门的推荐，寻觅打破口。第三，依据客户的不一样需要，实施区别服务，以不一样的金融产品来满意客户的需要。

六、充分利用宣传工具，建立对外形象。我们可以经过施行针对职工的服务水准静业务水准的检测评定，以调调查问卷的方式征询储存户意见等形式，评定比较萌生一名或几名储蓄员，以它们的姓名为品牌，在各种电视台上大力宣传，因此达到建立形象，展览实在的力量，吸引客户，增长我行的知名度，扩张社会形态影响。

谢谢大家。

## 银行面试演讲稿篇七

“有一首歌最为动人/那就是师德/有一种人生最为美丽/那就是老师/有一种风景最为隽永/那就是师魂/不要说我们一无所有/我们拥有同一颗火热的太阳/我们拥有同一片广博的天空/在同一片天空下/我们用爱撒播着希望……”这样的一首诗深深地印在了我的心底。当我把它抄在我笔记本扉页上的时候，我就立志以后一定要做一名立德树人，学生爱戴的好老师。

时地找他过来办公室聊天，他也一次比一次更放松了。有一次，我在他的作业本上写了一句话，“以后我们就是好朋友了，你有什么问题可以随时跟我说，我会尽力帮你。”当晚，他竟然回了一封信给我，信很长，写了关于他的很多烦恼问题，比如学习，家庭，还有感情。于是我以一个朋友的身份也回了他一封信。后来，我们都是用信来交流。能看到他一点一点改变，这种感觉很好。我不奢望可以彻底改变到他什么，但是我相信我的爱可以感化他，让他看清前方的道路。

后来，他给我留了一张纸条，写着：“老师，我决定重新开始！”在那之后，他终于重新出发，在期末考前的一个月，开始拿起课本，开始认真听课，开始奋发向上，。通过他一个月不懈的努力下，终于考到了全级前200名，进步了八百多名，是全级进步最大的学生。这不是我的功劳，这是他自己的功劳，只能说，我只是尽了一名作为老师的责任。这只是一个平凡岗位上应该做的事情，往后的日子里我还应该做得更好。

这是来自于我自己的故事，我这只是千万种汇聚的光束里最平凡的一束。我知道，其他老师有着更多更感人更含辛茹苦的故事，例如，为校里得白血病的孩子捐钱；例如，捐助山区里贫穷的学生读书；例如，为使学生免于一场车祸而变成植物人等等，这些事迹足以说明老师可以让自己的光芒闪得更耀眼！我们应该用爱去撒播希望！

我们的事业没有鲜花，没有掌声，我们只是托起巨人的基石。我们不需要崇高而华丽的赞美，我们只需在平凡的生活中问心无愧的过好每一天，尊重学生，理解学生，宽容学生，幸福着他们的幸福，快乐着他们的快乐，痛苦着他们的痛苦，这就够了。

我喜欢老师这个职业。我喜欢走在路上，听学生们远远地面带微笑叫我“老师”；我喜欢登上讲台，看着台下几十双期待和信任的目光；我喜欢拿起粉笔，为他们开启智慧之门，帮他们点燃理想之灯。而他们也在影响着我，他们丰富着我的生活，他们美丽着我的人生。我默默地心里承诺：这辈子不为别的，就为这些可爱的学生们，无论今后会遇到怎样的困难，我都会甘为人梯，托起这些明天的太阳！用青春谱写师爱的华彩乐章！

## 银行面试演讲稿篇八

大家好！

我已经在学院学生会志愿服务部副部长的岗位上工作了一段时间，从工作中，我学会了怎样为人处世、怎样学会忍耐，怎样解决一些矛盾，怎样协调好本部各成员之间的关系，怎样处理好本部与其它部门之间的关系，怎样动员一切可以团结的力量，怎样处理好学习与工作之间的矛盾。09年11月30日，我参与策划并参加了走访恒星老年公寓的公益活动，协助领导及校团委取得了本次活动的圆满成功；此外、我多次随主席参加校外实践活动，就在昨天，我参加了卡通人宣传互动，穿着灰太狼还有小老虎的布偶衣服成为了卡通人、站在李村广场做了一天实践，虽然很累，但我坚持了下来，这一切证明：我有能力胜任学生会副主席一职，并且有能力把学生会发扬光大。

假如我当上了学生会副主席，我要进一步完善自己，提高自己各方面的素质，要进一步提高自己的工作热情，以饱满的热情和积极的心态去对待每一件事情；要进一步提高责任心，在工作中大胆创新，锐意进取，虚心地向别人学习，做到有错就改，有好的意见就接受，同时坚持自己的原则。

假如我当上了学生会副主席，我将以“奉献校园，服务同学”为宗旨，真正做到为同学们服务，代表同学们行使合法权益，为恒星校园的建设尽心尽力。努力把学生会打造成一个学生自己管理自己，体现学生主人翁精神的团体。

我知道，再多灿烂的话语也只不过是一瞬间的智慧与激情，朴实的行动才是开在成功之路上的鲜花。我想，如果我当选的话，一定会言必行，行必果。

希望各位领导和老师能给我一个机会，我将用行动证明你们的选择是正确的~~谢谢！我的竞选宣言是：宁静中爆发，超越中奋斗！这就是我——一个不断爆发奋斗不止的大男孩！

动画xx

XXX

20xx年xx月xx日

## 银行面试演讲稿篇九

1、当今招标代理的发展趋势是行业管理协调化、咨询服务全面化，对于以后的招标代理行业有着比较好的促进作用，打破了单一招标服务市场，而贵公司在这方面有着雄厚的实力。

2、招标代理行业与我所学的专业极为对口，我所学的专业为建筑工程管理，主要课程有招投标、法律索赔、工程造价、安装计价、工程经济评价等，并且都有着相应的课堂设计，在这些课堂设计中，我也取得比较优异的成绩，并且得到老师的认可，因此我相信选择招投标这条道路我能够走得更远。

3、招标代理的工作环境比较好，并且也比较锻炼人。

希望各位经理能给我一次机会，我将尽我最大努力去做好每一步，一方面让自己学到更多，另一方面也希望为公司尽可能地带来最大利益。

谢谢各位经理的聆听，我的演讲完毕！