

2023年辅警竞选演讲稿(大全8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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？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。

辅警竞选演讲稿篇一

尊敬的各位领导各位评委：大家下午好。

我是，来自衡南支行□20xx年校园招聘进入衡阳建行，我已经工作三年有余，三年期间，一年半的储蓄柜台，一年半的对公柜台。一年半的黄白路支行，一年半的衡南支行。首先，非常感谢两位行长犹如师长般的教育和指导，感谢！三年里，我都是全勤，每一天精神抖擞地出现柜面上，用心耕耘自己的一亩三分地。这三年里，我每一天都在用心，用智，用情服务着我的客户，建设银行的经营理念是，以市场为导向，以客户为中心，我们衡阳分行的李行长提出了“三贴近，四落实”的理念，。贴近市场，贴近客户，站在第一线。我来自最中心的第一线，所以，如果这次我能竞聘成功，我将是一个了解客户，了解市场，了解员工需求，务实不务虚的干部。

我现在做的是对公柜，即便是在柜台，我总是希望我能做得别具一格的好□20xx年度的考核为优秀，并积极参加各项考试，不断以专业知识技能武装自己，培养自己的综合素质，在20xx年柜员等级考试中，考取2级柜员资格，在支行工作中，除了会计业务学习，还积极参加理财团队的活动，并成为骨干，在工作细节上，我把所有单位的财务会计，法定代表人的电话收录在手机里面，现在电话本里已经有260位客户的号码，我总是详细去记录每个单位的实际需求，再一个个去落实，

落实不了就汇报给领导，每一位客户的微小需要，我总是尽力去满足和达成，我希望，我的柜台是客户的最后一站，那就是一站式服务。每次的逢年过节，我会用自己的手机发短信，并每次以衡南支行邓洁落款，这200多位客户大部分已经把我的号码存储，并且当朋友看待。即便是一亩三分地的柜台，但我那儿是一个信息中间站，客户不经意间的一个讯息，我就能马上捕捉到，反馈，跟踪，很多次，都得到了非常好的效果。我想这得益于性别优势，女性更加的敏感和专注。

三年的工作之余，最大的爱好就是写文章，文字是我生命中不可缺少的一部分，我有两个厚厚的笔记本，上面非常工整地记录着每一天的新业务，每一天的新故事，这些都是我写文章的素材，每一篇文章都是在一些现象背后，保留自己的思考和建议，我希望我能竞聘成功，在管理岗位上，把自己的一些好的建议得到很好的实践和执行。

这次如果竞聘成功，我向市分行保证，为衡阳建行的发展贡献自己的所有的力量，不断地去学习，创造，以法律法规为准绳，以行为规范，合规经营为标尺，学长为师，身正为范，勤奋严谨求真务实。希望在座所有的领导能够投我一票。为谢谢各位的聆听。

辅警竞选演讲稿篇二

你们好！

我是来自xx大学的毕业生xx[]是一名研究生硕士，现已考取了初中老师教师资格许可证书，想应聘我们学校的英语老师一职。

今天来到现场应聘的老师有很多，其中不乏有前来应聘的老师都是硕士研究生，所以竞争很激烈。但是我有足够的自信，我能够胜任我们学校的英语老师这一职位。早在应聘我们学校之前，我就很了解我们学校的学分环境和校园文化，

在所有学校中，我们学校，是我最喜欢的学校，也是我最理想的学校，所以，今天我来到这里决定应聘成为我们学校的老师。我们学校是市里非常有名的学校，拥有一批实力强劲的教师团队，其中我们学校主打的便是外国语。每一年都有无数优秀的学生被送往国外留学。我知道我们学校有非常多优秀的老师，我非常想加入这一批实力强劲的教师团队当中，我想我不会染我们学校失望，我觉得在这样一支优秀的教师团队中工作，不仅能够增长我自己的知识和阅历，还能让自己从中吸取非常多的经验。

首先，我认为既然作为一名外语教师，那么首当其冲的便是要有很强的带动课堂氛围的能力。作为一名xx大学的学生，我主修的是英语专业，但是除此之外，我还选修了哲学类专业，并在大学毕业的时候获得双学士学位，在读研究生的时候，我除了巩固自己的英语之外，我还学会了法语，德语，日语这三种语言，并且已经达到了能够独立沟通的级别了。不论在何处我一直都是非常优秀的榜样，在大学期间，我也是我们专业最拔尖初中的学生，是被学校保送的研究生。在我读大学的这段时间里，我还兼职了辅导班老师一职，并且一兼职就是就是六年，指导我读完研究生硕士，我有丰富的教学经历，几度被x个教育机构评为优秀学生老师，屡次获得教育机构给我的奖金。

我教学经验丰富，懂得学生接触一门外语时的各种心情，所以也知道怎么更好的让学生适应一门外语。我喜欢我们学校，我想学校也是需要我这样的老师的。我对待工作一直都是非常严谨认真的，即便自的英语口语已经是地道口语的级别了，但是我依旧在学习，我认为只有不断学习才能让自己更加优秀，才能更带领出更加优秀的学生。

我的演讲完毕，谢谢聆听。

辅警竞选演讲稿篇三

大家好！

我要竞聘的岗位是信贷催收岗。我是第一次登上这个竞聘演讲台，对于我来说，既是一种压力，同时又是一种动力。因为，我知道竞争上岗是人事制度改革的大势所趋，形势所至，要想赢得自己的岗位，就必须接受挑战，必须练就真正的本领。今天，我能够勇敢地站在这里，也正是说明了这一点。内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇挑重担的准备。

我现年40岁，大专文化程度，助理经济师职称。

我的竞聘优势是：

具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养，思想上向党靠拢。经过几年信贷工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高。我深知信贷岗工作十分重要，这主要体现在摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，信贷岗工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在信贷岗工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。如果我竞聘成功，我的工作是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级要求与我社信贷实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当信贷客户之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点。

不苟的责任心，并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注

重实效。任信贷催收工作以来，取得了较好的成绩。

竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合部室领导，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

根据新形势下业务发展的需要，不断充实自我、完善自我。更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，不断提高业务质量和工作能力。

辅警竞选演讲稿篇四

各位领导、同事们：

你们大家好。

或者是这样开头

我叫xx□今天，我参与竞聘的岗位是营业部会计主管，意向是检查辅导工作。参加工作xx年来，我第一次因为竞争工作岗位而站在演讲台上，身上感到从没有过的压力，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了舜井工行明天无限的生机与活力。

我xxx年毕业于xxxx□后来参加xxxx本科自学并顺利毕业□xxx年考取经济师资格。参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，在屡次民主测评中成绩一直名列前茅。我结合工作实际撰写的业务论文□xxx□也在□xxxx□刊发。这点成绩的取得，

固然与我对工作丝毫不敢懈怠任劳任怨分不开的，但更多的是工行这片沃土培养和锻炼了我。

目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竞天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚；负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

四、服从领导，服从安排，团结同事。

五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。

市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为xx工行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿在座的每一位必将有一个更加美好灿烂的明天。

我的演讲到此结束。谢谢大家

定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

演讲稿特点

主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辩要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果；其次是要懂得听众有不同的对象和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党团集会、专业性会议、服务性俱乐部、学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的本质在于“讲”，而不在于“演”，它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲；对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听众情绪、赢得好感的鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强化演讲的现场效果。

第五、口语性

把长句改成适听的短句；

把倒装句改为常规句；

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删除；

把单音节词换成双音节词；

把生僻的词换成常用的词；

把容易误听的词换成不易误听的词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在

思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁·路德·金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。

辅警竞选演讲稿篇五

你们好！

我是来自__大学的毕业生__，是一名研究生硕士，现已考取了初中老师教师资格许可证书，想应聘我们学校的英语老师一职。

今天来到现场应聘的老师有很多，其中不乏有前来应聘的老师都是硕士研究生，所以竞争很激烈。但是我有足够的自信，我能够胜任我们学校的英语老师这一职位。早在应聘我们学校之前，我就很了解我们学校的学分环境和校园文化，在所有学校中，我们学校，是我最喜欢的学校，也是我最理想的学校，所以，今天我来到这里决定应聘成为我们学校的老师。我们学校是市里非常有名的学校，拥有一批实力强劲的教师团队，其中我们学校主打的便是外国语。每一年都有无数优秀的学生被送往国外留学。我知道我们学校有非常多

优秀的老师，我非常想加入这一批实力强劲的教师团队当中，我想我不会染我们学校失望，我觉得在这样一支优秀的教师团队中工作，不仅能够增长我自己的知识和阅历，还能让自己从中吸取非常多的经验。

首先，我认为既然作为一名外语教师，那么首当其冲的便是要有很强的带动课堂氛围的能力。作为一名__大学的学生，我主修的是英语专业，但是除此之外，我还选修了哲学类专业，并在大学毕业的时候获得双学士学位，在读研究生的时候，我除了巩固自己的英语之外，我还学会了法语，德语，日语这三种语言，并且已经达到了能够独立沟通的级别了。不论在何处我一直都是非常优秀的榜样，在大学期间，我也是我们专业最拔尖初中的学生，是被学校保送的研究生。在我读大学的这段时间里，我还兼职了辅导班老师一职，并且一兼职就是就是六年，指导我读完研究生硕士，我有丰富的教学经历，几度被_个教育机构评为优秀学生老师，屡次获得教育机构给我的奖金。

我教学经验丰富，懂得学生接触一门外语时的各种心情，所以也知道怎么更好的让学生适应一门外语。我喜欢我们学校，我想学校也是需要我这样的老师的。我对待工作一直都是非常严谨认真的，即便自的英语口语已经是地道口语的级别了，但是我依旧在学习，我认为只有不断学习才能让自己更加优秀，才能更带领出更加优秀的学生。

我的演讲完毕，谢谢聆听。

辅警竞选演讲稿篇六

大家好：

今天我怀着无比激动的心情，参加这此岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是

第一次也许是最最后一次，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

本人叫黄敏□20xx年毕业于贵州贸易经济学校，今年21岁，中专文化程度□20xx年7月通过应聘来到极美度公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我对销售事业怀有激情的心态，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，参加工作以来我一直从事着团队管理，无论是在任何地方，我都严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上做出自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后积极参加各类学习和培训不断提高自己的管理水平。长期养成自学能力，并能灵活运用所学的东西，将它用在日常管理工作中。

3、有丰富的工作经历。长期工作于销售一线工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，公司还制定了一系列规章制度。

4、具有一定的协调能力。能够运用公关协调能力来强化与其他部门和卖场之间的关系密切。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还达不到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步为公司销售事业做出贡献，为员工提供

各方面需求。

我的具体工作设想是：

- 1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。提高工作的准确性，减少盲目性。
- 2、积极推进观念创新和机制创新。与员工经常谈心，促进他们全身心的投入工作。
- 3、公司当前在不断推进观念创新和机制创新的管理思想的同时，要“以市场为导向，以客户为中心”提高经营理念，同时作为来自销售一线的负责人，要充分认识到人才的重要性。
- 4、关注员工，严格要求自己。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢

辅警竞选演讲稿篇七

您好！我是贵阳中医学院临床一系中医学(中西医结合方向)xx级应届毕业生。

经过大学六年的北上求学，南下学医，怀着严谨谦虚的专业态度，本着医者仁心的职业道德，加以带教老师的指导，我相信自己能往卓越的临床医生及针灸师方向发展。

久闻贵院是专业的医疗水平，娴熟的诊治技术，优质的服务态度而获得社会的认可。贵院不断的进取精神，舒心和谐的工作环境，为人师表的教学方式，追求医者仁心的职业理念也让我十分的敬仰。希望自己可以化身为其中的一员，这一平台上在为共同的理念而坚定地完成自己所选择的职业。

我的学业成绩都处于中上游。中医西医英语多范围的学习，可以容纳繁琐，打破常规，却富于创意。本人应试能耐或许不出众，但乐在治学，不断自我充电。

求学近六载，初步具备了迈向临床医生的基本素质。在实习的同时，结合临床，自我钻研中医针灸耳穴疗法，期间给多名患者进行治疗，并且取得一定的疗效，获得好评，更深刻的体会医者仁心的从医之道。

期间曾到广西蒙山中医院内科门诊跟师见习，初步掌握针灸手法，参与诊治病人达200人次，熟悉了内科及针灸的常见病，拓宽思维；在广西中西学院附属瑞康医院实习，掌握了临床基本技能及常见疾病的诊治，领悟了临床辨证施治的思维和与患者沟通的技巧；此外在与中国乐凯，中国游戏中心等大公司的策划合作项目，使我形成比较系统全面的思维和与社会，人际，公司沟通的一定能力；去北京著名高校求学的经历，丰富了阅历，并且学会了淡然的面对挫折的能力。这些使得我坚信能在即将的工作中多方位的思考，灵活协调的处理团体协作和人际关系。

当今，医疗体制，医患关系在不断的完善中，期间也会存在暂时的复杂纷纭，医生面对的不仅仅是治疗疾病，还有一系列问题，故有责任感，思维跳跃，洞察力，忍耐力和强适应性的我，针灸，医学心理学，环保，摄影及策划编辑，瑜伽是我的特长。一直希望可以实践医者系仁心的理念，从事医疗相关职业为医患多方寻求彼此所需。殷切期盼能够在您的领导下为这一有价值的事业进取。

辅警竞选演讲稿篇八

大家好！首先我要感谢行领导给我这样一个锻炼的机会，不论这次成功与否，我都将获益非浅，对我今后做好本职有很大帮助。我之所以竞聘支行会计经理，是因为我相信自己已经具备担任这项职务的基本条件。我从94年大学毕业后，一直

从事银行会计工作，一步步从基层做起，储蓄、出纳、会计、交换、联行直到会计主管，积累了丰富的会计工作经验和会计管理知识，熟悉各种相关的法律、制度、规定。在工作中始终严格自律，兢兢业业。在我行工作的一年多时间里，经过不断的培训和学习，已经熟悉和掌握了我行的各项会计规章制度，能够熟练使用会计操作系统办理各类业务，参加完成了以下工作：营业部筹建，本、汇票业务及电子联行系统的申办与开通运行，帐户管理系统的建立，年终结算，新系统上线等。在做好本职工作的同时，协助领导对营业部的会计工作进行了组织和协调。这些都为我今后做好会计经理的工作打好了基础。如果行领导任命我为支行的会计经理，我将充分运用我的会计工作经验和会计管理知识，组织、协调和辅导柜员做好支行的会计工作，在工作中坚持原则、诚实正直、廉洁奉公，防范和控制好业务中的各类风险，做好营销服务工作，协助行领导和外勤人员进行业务开拓工作，争取早日使支行成为我行发展的重要支柱。下面我简单介绍一下我对支行会计经理工作的一些设想。

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，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。

如果说做好会计管理是会计经理的责任，那积极营销就是会计经理的义务。

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，能够亲身体会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。

第三、支持和鼓励会计人员走出柜台找客户，挖掘所有潜在

的客户资源，对吸存工作做得好的人员予以奖励，增加工作积分，做到全员面向市场。

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！