

2023年培训与实践心得体会(实用7篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

运营主管竞聘演讲稿篇一

大家晚上好!

今天是我第一次站在竞聘会舞台上，有点紧张。

但是，今天我怀着无比激动的心情竞聘xx-xx一职，首先感谢商场领导为我们创造了这次公平民主、公正竞争、展示自我的机会。竞聘上岗是商场用人机制改革的一次创新，是顺应商场发展的需要的，商场的发展需要人才，为了使商场能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要，服务、业务技能过硬的员工，还需要善经营的管理者。

首先，自我介绍一下：

本人xx-x[]xx年7月加入xx-x这个大家庭，从事营销专员工作，经过近一年的工作，在xx年6月，经本人对自己的慎重考虑，决定参加商场的xx-x竞聘，并暗下决心将来一定要成为出色的管理者。

第二、我对管理的认识：

我认为管理就是如何合理充分的利用手中的资源尽可能的创造效益。简单的说：管理就是如何利用相关的人心甘情愿的

为你做相关的事。我认为楼层管理的核心是处理好各种人际关系。

第三、本人的优劣势

我的优势：我对工作认真负责、为人诚信可靠、踏实能干、善于与人相处、善于学习新的知识、勇于接受新的挑战，具有较强的团队精神和组织能力。

我的劣势：本人没有xx-x的经验，具体的专业知识欠缺，但是近一年的营销工作使我更加的能了解消费者需要什么样的服务，我相信自己能充分发挥自己的优势有能力胜任这一工作。

第四、如果我竞聘成功，我的简单的工作思路：

- 1、从基层做起，务实工作，要做就做最好。
- 2、寻找切入点，在工作中不断地学习，去弥补自己欠缺的东西。
- 3、借鉴其他管理人员成功经验，引入新的观念。
- 4、服务管理上，勇于创新。加强创新意识，把创新落实到实处。在工作中要敢于提出自己的想法和对某些问题的见解，敢于尝试从外面看到、学到的管理经验和具体做法。

如今商场面临着严峻的考验，我们必须沉着应对，将商场的资源充分的利用起来，将我们的优势突现出来，我相信蚌埠红星美凯龙在以祝总为领导核心的商场领导的英明带领下，我们蚌埠红星美凯龙一定会做的更好，一定会绽放更炫的光彩。

各位领导、各位同事，我已经做好充分的准备，迎接全新的

挑战。通过自己的努力和商场一起成长，实现二者利益的完美统一。

借用一句时尚用语：“给我一个机会，还你一个惊喜”。

我的演讲到此结束。

再次谢谢大家！

运营主管竞聘演讲稿篇二

大家下午好！

加入农行这个温暖的大家庭已经x个年头了，今天站在这里演讲，我一方面感到非常荣幸，另一方面感到无限感慨，因为我人生最美好的青春年华都是在这里度过的。正是出于对农行深厚的感情和对自己能力的自信，今天，我勇敢地走上竞聘演讲台，积极参与会计主管的竞聘。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺炼中更加理性与成熟。

一、建章建制、科学管理不管是规章、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，越级的办理业务，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。

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。

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！

运营主管竞聘演讲稿篇三

大家好！首先，衷心感谢领导和同志们为我提供这样一个公平的竞争机会，使我有幸参与今天的竞争答辩。我叫周卓阳，1991年参加工作，中共党员，大学本科学历，获文学学士学位，经济师职称。1998年首批通过考试进入商行，现任办公室秘书、一级业务主管。

站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，我的心里充满感激和希望。感激组织上给我提供了这样一个难得的机会，使我有机会实现自己的人生理想；希望通过我的演讲，使各位领导和同事们更多地了解我、支持我。

我今天竞聘的岗位是人力资源部××中心经理职务，之所以竞聘这一职位，我具有以下优势。

首先，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。十多年的工作经历，无论是在哪个单位、哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。特别是进入商行以来，面对全新的业务和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要，而且在工作中发挥了一名共产党员的先锋模范作用。

其次，我具备担任人力资源部××中心经理的素质和能力。我是大学本科中文专业毕业，具有金融经济师职称和中教二级职称，具备了××中心经理所需的硬件条件；从开业至今，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对商行的整体情况比较熟悉。多年的工作实践，使我对金融工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上作出了应有成绩。先后独立或参与制定公文处理办法等办公室工作等管理制度的制定，在行外刊物上发表15篇论文及通讯。经自身努力□20xx年通过了经济师考试，并获得全行业务考试第11名，持证上岗考试第1名的好成绩。多年的秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。我91年参加工作，有5年的教师工作经历，从96年起至今，又一直从事办公室工作，既有一定的文字能力，又有一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。多年的办公室工作经验、秘书工作和曾担任团委书记的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

第三，我有做好工作的具体思路 and 措施。商业银行在董事会的正确决策和经营班子的正确领导下，经过全体员工的共同

努力，取得了令人瞩目的成绩，不仅在经营上实现了跨越式的发展，而且在管理体制、经营模式、用人机制等方面都展示了勃勃生机。作为亲眼见证这些变化的一名老员工，我对商行的发展前景充满了信心。

一是强化一个观念：就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界金融的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

二是树立两种意识：一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

提升三个水平：第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立商行的发展就是个人的发展，商行的明天就是个人明天的新观念，把为商行奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。第二个水平是工作水平。作为一名领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为商行发展服务。

因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，锲而不舍，一如既往地虚心学习，一如既往地扎实工作，一如既往地追求进步。我真诚地期望各位领导和同志们给我一个展示才能、实现理想的机会。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将脱颖而出的青年干部祝福，为所有参加竞聘的人员祝福，为银川市商业银行的美好未来祝福。

我的演讲完了，谢谢大家。

运营主管竞聘演讲稿篇四

大家好！

我叫xx，今年xx岁，xx年毕业于xx省工业学院电气系应用电子专业，大专学历，xx年4月应聘于xx半导体有限责任公司，担任生产部技术员一职，主要负责半导体测试，封装设备的生产维护，以及对生产线上操作工的管理。

由于自己不太适应生产线上三班倒的工作作息时间，我于xx年10月离开了xx并加入了xx长通移动通讯建设有限责任公司。在长通公司的这几年，在部门领导，同事热心，无私的帮助下我由一个对通讯一窍不通的门外汉逐渐成长为合格的工程项目经理。作为老的工程三部的一份子，我的主要任务是完成公司安排的基站安装调测任务，维护长通公司工程质量过硬，员工爱岗敬业的品牌形象。搞好与客户的关系，主动学习新技术，新知识满足公司不断增长的业务要求。在工作中我先后独立负责了，广安地区8期和8.1期g网工程，凉山地区20xx年g网补点工程，攀枝花地区20xx年bss扩容工作，绵阳地区九环线工程以及20xx年春节保障扩容工程等。在工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司和部门的各项规章制度，发扬主人翁精神，严守职业道德，团结同事，不弄虚作假，确保工程质量的验收合格。

我所竞聘的职位是：工程部工程主管。

假如我能在此次竞争中脱颖而出，走上工程部工程主管这个岗位，我一定不负众望，在领导和同事们的支持下，努力学习，开拓进取，大胆创新，紧紧围绕本部门的中心工作，配合部门主任搞好工程建设及以外相关管理工作；配合部门主任进行员工的培训、培养；配合部门主任搞好工程建设的质量安全工作；负责本部门工程建设中的技术支持工作；负责本部门部分项目与甲方、监理、厂家的协调及联系；独立组织、管理并完成部门分派的部分工程任务，包括方案地组织、工程实施、竣工文档、结算报审等；完成部门主任交办的其它工作。不断提高工程部的行业竞争能力，为公司的发展做出积极贡献。

为此我打算从以下几个方面来开展工作：

工程部的的主要工作就是工程建设，因此工程的安全和质量控制就非常重要。配合部门主任，组织部门开展工程质量，安全知识学习，树立安全质量意识，坚持质量第一，安全为先的方针。

常言道：安全高于生命，责任重于泰山。由于我部门工作性质决定了工作环境，条件相对恶劣，容易对工程人员造成人身伤害，对安装设备造成损坏，因此要做好人员的安全生产培训，让每个人在工作前做好事故预想，并熟悉事故处理方法，做到无事故安全施工。

随着工程建设的不断发展，公司新业务的不断开拓，现有知识不够用的情况也会不断出现，作为工程部的一名老员工，我将继续保持我们部门员工好学上进的优良传统，努力学习新技术，新知识，在部门内部形成勤学好问的良好学习氛围，人人都能独挡一面。我个人愿意争做技术上的能手，勇挑大梁。

首先对本部门的工作，要尽职尽责，向主任提供合理建议和主张，帮助主任正确作出决策。其次，要有统筹兼顾的意识，

当好参谋和助手，使做出的决策符合大多数人的意愿。妥善处理部门内部工作，总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱。

天时不如地利，地利不如人和，团结就是力量。只有团结，工作才能形成合力。协助主任拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取同事意见，严于律己，诚恳待人，尊重同事，关心同事，设身处地为同事着想，努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境。兼听则明，偏信则暗，做好主任和部门同事，部门同事和部门同事之间的协调工作，多和大家交流思想和感情，做大家的知心朋友，努力营造一个相互信任、相互帮助、心情舒畅的工作氛围。

个人方面在今后的工作中，还应加强自身业务学习，不断提高自身素质。如果竞聘成功，我将在干好本职工作的同时，积极配合主任的工作，加强与领导和员工的沟通，虚心接受大家的批评和建议，努力提高自身管理水平。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应新的工作岗位，我会积极向老同事学习好的管理经验，我一定能早日克服自身不足，成为一名合格的工程主管。

如果我能竞选上这个职位，我将珍惜这个机会，以踏实的工作作风、求真的工作态度、进取的工作精神，用心，用情干好本职工作。希望大家能助我一“票”之力。

最后，我想说的是，这次我是以平常心来参加这次竞聘的，无论竞聘结果如何，我还是我！如果失败，我将一如既往地踏实工作，为长通这个集体奉献微薄力量，同时不断完善自己，充实自己；如果竞聘成功，我将努力给同事创造一个团结协作、和谐的工作环境，并用真情和爱心去善待我的同事，以自身的行动带动别人，让部门的每一人都有自己的位置，都忠于自己的职责。

最后，我真诚地祝愿我们xx长通的明天会发展得更好，大家

的收入都能稳步提高。真心地希望每个人都心想事成，我们的长通蒸蒸日上。

在新年到来之际，我再次祝愿大家在新的一年里工作顺利，合家幸福。谢谢大家。

运营主管竞聘演讲稿篇五

各位领导、各位同事，大家好！

很高兴宾馆领导再一次给了我与在座的诸位同场竞技交流、公平竞争的机会。两年前，我和在座的诸位一样，曾站在同一个地方，参加过部门副经理以上职务的竞聘演讲。回首两年来工作的成败得失，有过成功的鲜花，更有过失败的教训。两年来，我实践着自己曾经许下的竞聘诺言，努力工作，勤奋学习，刻苦经营，丝毫不敢放松自己，丝毫不敢辜负宾馆领导和同志们寄予我的重望。两年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮助，借此机会，向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。今天，我将再一次以平常人的心态，参与这两年一度的岗位竞聘。我非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会，再次参加餐饮部副经理一职的竞聘，勇敢地接受大家的评判。

一是熟练运用计算机和网络的能力是我的一个优势，它将有利于将来餐厅信息化管理的建设和发展。

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和业务能力，以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条，言行与宾馆保持高度一致，踏实肯干，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的工作能力和组织协调能力、判断分析能力、处理应变能力都有了很大提高。我认为我完全能够胜任副经理工作。

四是有强烈的事业心和高度的责任感、有吃苦耐劳的精神和

开拓进取的意识。我能以大局为重、宽宏大量，从不斤斤计较个人利益。能尊敬领导、团结同事。我也深知在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。

五是有较好的年龄优势。我正值而立之年，身体健康，精力充沛，敬业精神强，适应能力强，能够适应高强度、大负荷的工作量，能把全部精力投入到自己的工作当中去。

六是我具备一名副经理所应具备的基本素质，能够严格要求自己，恪尽职守，廉洁奉公。

七是我崇尚现代管理理念。坚持以人为本，重视企业文化。勤于思考，热衷实践。能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。

八是我注重团队意识。能够团结同志，与人共事。比较理解人，关爱人，包容人。善于协调关系，增强凝聚力，形成整体合力。

如果我担任餐饮部副经理，我会认真做好以下几个方面的工作，真正当好经理的助手。

第一，摆正位置，当好助手。我会尊重餐厅经理的领导，不越权，不越位；积极思考，建言献策；当好参谋副职的主要职责，对餐厅里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供经理参考，向经理提供各种建议和主张，帮助经理顺利作出经营决策、工作计划。

第二，作为副手，一切都要以经理的工作思路和目标为中心做好自己的工作。要有统筹兼顾的思想，当好餐厅的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。只有团结，工作才能形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和磕磕拌拌的事，所以要协助经理拓宽和疏通民意，使餐厅充满凝聚力。

第三，积极推进餐厅各项工作的分级量化管理，使管理工作迈向科学化、规范化、制度化，最终达到降低成本、节约费用、防损降亏的经营目的。

第四，与时俱进，开拓创新。一个民族没有创新，她就不能进步；一个单位没有创新，她就不能前进；一个餐厅没有创新，她就不能立足。我将努力协助经理推进餐厅菜肴、管理、培训等各项工作的创新，务求使餐厅工作在新的一年里跃上新台阶。

无论这次竞聘成功与否，对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，更好地为宾馆的全面发展尽自己的一份力量。最后我要感谢领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。谢谢大家！

运营主管竞聘演讲稿篇六

大家好！首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加会计主管的竞聘。说实话，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我多年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！

20_年进行，做过储蓄和会计岗位，现在是复核岗位。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，工作也取得了一定的成绩！昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。如今，我有自信，更有勇气走上竞聘的舞台，因为我觉得自己有信心也有能力担任一名会计主

管，做好应履行职责，组织与领导好本行的会计工作，保证完成领导布置和交待的各项工作任务，以保证银行各项任务顺利完成。

之所以有勇气走上这个竞聘的舞台，是因为多年来勤勤恳恳的工作，已取得一定的成绩，更得到领导和同事的肯定，正是领导同志们的关心、支持和帮助，给了我极大的勇气！

之所以有自信自己能够胜任会计主管的工作，是因为我首先热爱这个岗位，有做好这项工作的热情；而且多年的工作历程，不仅没有消褪我的工作的热情，而且使我的热情更胜，如今我希望用自己一片爱岗敬业的丹心、细心、耐心，继续坚持奋斗会计主管这个岗位上。而且经过组织多年的培养，我已具有较强的工作责任感和进取精神；多年一直从事储蓄、会计与复核工作，使我比较熟悉单位各个岗位的工作特色，还积累了一些内部管理的经历和经验。这些都积攒了如今我的自信心！

运营主管竞聘演讲稿篇七

大家好！（喊出的激昂）

我是朝阳中心赵一支队的贾伟，非常高兴今天能参加这次主管的竞聘，我心理非常激动，在这里我要特别感谢孙总，杨总、程主任，贾经理给我这次竞聘的机会，我一定会好好把握，不管竞聘的结果会如何，我觉的能参加到这次竞聘，本身就是对自己的一次历练，一次挑战，这将会使我终生难忘，也许将会成为我人生的一个转折点。

首先请允许我作一下自我介绍，我叫贾伟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---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。

一. 市场开发方面

我认为做为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。

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。

二. 团队建设方面，打造一流高效率的精英团队我总结了六点看法。

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，在团队中队长既要扮演好父母的角色，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，在工作要对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。

3. 要有严明的激励奖惩措施：要让团队的目标与每一队员的切身利益直接挂钩，做到公平公正，做到团队资源共享，并要给队员描绘出美好的蓝图使队员对这份工作充满信心，广阔宽松的氛围让队员在此尽情的发挥，海阔凭其越，天高任其飞；其次要善于倾听，多队员进行双向沟通，鼓励队员积极发表自己的见解，并多善于观察，对团队中出现的不良的苗头要及时发现，及时杜绝，决不姑息，尽可能的将隐患消除在萌芽状态，团队要作到有弹性，团队组长要有上有下，我觉得应该由每周业绩最好的两位来担任，大家轮番竞岗，在团队中形成赶帮超的氛围，让每人都有奔头。

4. 要培养团队精英：我觉得每个团队至少要培养一到两名对工作认真负责，业绩突出的团队精英，在团队中树立标杆榜样的作用，有了这些标杆的存在即使团队处于最困难最危险的时候，只要标杆业绩始终保持，只要这些标杆的精神不倒团队大家就会重新找回信心自觉跟他标齐，这样团队才会永远屹立不倒，顺利走出难关。

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好自已的队员，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，庆幸的是我加入了一一银行才得以成为一一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一一银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为一一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。（手势气势）

再次感谢各位领导和同事们的支持。一一银行一兵贾伟给大家敬礼。

运营主管竞聘演讲稿篇八

大家好！今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣幸。首先感谢行领导和同志们给我提供了这个展示自我、回顾自我的机会，谢谢大家！

我叫xx，今年岁，学历，会计学专业，会计师职称。具有会计师资格证书，以及银行业从业资格考试的公共基础、个人理财及风险管理等多种资格证书。我于年参加工作，曾先后从事储蓄、联行、企业结算、会计、事后监督、财会科副科长、委派财主管和业务经理负责人等工作。年至今从事工作。

- 1 我为什么要参加此次竞聘？
- 2 我凭什么参加此次竞聘，我的竞争优势在哪里？
- 3 如果竞聘成功，我能为专卖局做些什么？

我想对这三个问题的用心思考和解答，是我做好工作的先决条件。下面，我就向各位汇报一下自己对这三个问题的思考结果。

我的回答是，因为我热爱这份工作，并且有做好这份工作的强烈信心。

爱因斯坦曾经说过：“兴趣是最好的老师，信心是成功的源泉”。我想，要想做好任何事情，兴趣和信心都是不可或缺的。入行xx年来，我始终以一颗爱岗敬业之心老实做人，勤恳做事，脚踏实地地耕耘着，不仅赢得了领导和同事们的好评，还先后被评为办事处及支行的先进分子、省行优秀存款员、优秀国内结算专管员，曾获会计竞赛团体二等奖。特别是担任部委派分行财会主管期间，我的工作得到了省行部、部及分行的好评，年及年上半年绩效考核均为a□

我对金融工作的感情越来越深厚，我深深地热爱着这份充满挑战的工作。正是出于对工作的至爱，多年来，我爱岗敬业，无私奉献，在工作中取得了出色的成绩，而且我坚信，这份热爱还将引领我在新的工作岗位上为我行的发展做出更大的贡献。这就是我参加这次竞聘的初衷。

首先，我有扎实的专业理论基础和文字功底。大学里，我系统地学习了会计学等各方面的理论知识。参加工作后，我也没有放弃任何学习的机会，而是不断的努力，不断的提高，先后取得了各种专业证书。与此同时，我还具有扎实的文字功底，曾草拟了《办法》及《协议书》，特别是在分行担任委派财会主管期间，分行计划财会部的各类报告几乎是出自我一人之手。

其次，我熟悉银行业务，具有丰富的实践经验。入行以来，我从基础做起，先后在多个岗位的磨练，不仅熟悉我行相关业务操作及规定，而且对行业务流程了熟于胸。无论干什么，我都干得非常出色，获得过嘉奖。多岗位知识与经验的积累，使我对全行的工作有了整体性的认识，识别风险的能力得到了提高。我在担任支行业务经理负责人这一年的时间里，支行的差错率大幅下降，并有8个月实现了柜面业务零差错。这一切经验与成绩的积累，都使我有信心有能力担负起运营团

队主管重任。

再次，我具有组织、协调与沟通能力。在担任财会科副科长期间，我曾协助科长把整个科组织成具有较强凝聚力和战斗力的团体，财会科也多次被评为“先进科室”；在担任支行系统上机的业务指导工作及系统切换日的指挥工作，曾负责组织、指导该系统的上线推广工作；而担任委派财会主管期间，我负责计划财会部的全面工作，在和内审部门，外审部门打交道的过程中，很好地协调了与各部门的关系。

在今后工作中我将自己定位好，明确自己的责任，扮好“三种角色”。“三种角色”即“助手、领导和朋友”。一是当好领导的助手。做到组织上服从而不盲从，奉命而不唯命，善上而不唯上；工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合；思想上尊重领导，帮助领导排忧解难。二是与职工多沟通，熟悉管理中心的工作情况，找准工作重点和难点，制定出有效的工作计划和目标，有的放矢地开展好工作。三是当好职工的朋友，在工作中和生活上多关心职工，急职工之所急，想职工之所想。

做好服务工作，做好财富管理中心的后勤保障服务和行政综合事务是我们的主要职责，如果做好服务以优质的服务，始终是我思考的问题。具体来说，我将做好“三服务”工作，切实做好“为领导服好务，为中心服好务，为客户服好务”的各项工作。我将把为领导分忧和为财富中心服务有机结合起来，努力在、、上坚持原则性下的灵活性，头脑要清，手脚要勤，待人要诚，心胸要宽，办事要公，言行要慎，力争不让领导布置的事情在这里延误，不让传递的批件在这里积压，不让各种差错在我们中心，不让前来办事的同志在这里受到冷落，不让部门的形象在我们中心受到影响，发挥好中心的作用。

当前国际和国内经济形势严峻，这给我们金融业带来新的挑战，如何做好精细化管理，创新工作方法，对各个财富中心

来说，都显得极为重要。而做好检查、考核统计、分析和绩效管理等工作重点，就是进一步加强对人才队伍的培训工作。人才是财富中心所有工作的主力军，工作人员的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。

首先，要加大他们的专业知识的培训，以前沿的工作理念和工作方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去更好的工作，提升服务档次。其次，制定适合工作人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以最大程度地鼓励工作人员，打造一支特别能战斗的人员队伍。

与此同时，我将结合单位改革发展的实际，在定岗定员定职责的同时，优化工作流程，减少工作程序，健全规章制度，搞好目标管理，从我到办事员都有事可做，从处理到行政后勤服务都有章可循，努力消除服务保障工作中的“缺位”和“越位”现象，提高工作的主动性和预见性，确保工作高效有序的运转及上级各项决策部署落到实处。

我的演讲完毕，谢谢大家！

运营主管竞聘演讲稿篇九

大家上午好！

在美国一个农村，住着一个老头，他有三个儿子。大儿子、二儿子都在城里工作，小儿子和他在一起，父子相依为命。突然有一天，一个叫a的人找到老头，对他说：“尊敬的老人家，让我把您的小儿子带到城里去工作吧？”老头气愤地说：“不行，绝对不行，你给我出去！”a说：“如果我在城里给您的儿子找个对象，可以吗？”老头摇摇头：“仍然不行，快给我出去！”a又说：“如果我给您的儿子找的对象是石油大亨洛克菲勒的女儿呢？”老头一听很高兴，成为亿万富翁洛克菲勒的女婿，那再好不过了。很快答应了。

第二天，这个叫a的人找到了石油大亨洛克菲勒，对他说：“尊敬的洛克菲勒先生，我想给您的女儿找个对象？”洛克菲勒说：“不需要，快给我出去！”a又说：“如果我给您女儿找的对象，也就是您未来的女婿是世界银行的副总裁，可以吗？”洛克菲勒想了想，同意了。

又过了几天a找到了世界银行总裁，对他说：“尊敬的总裁先生，你应该马上任命一个副总裁！”总裁先生说：“不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁呢，而且必须马上？”a说：“如果您任命的这个副总裁是石油大亨-洛克菲勒的女婿，可以吗？”总裁先生于是同意了。

于是，这个农村小伙子马上变成了洛克菲勒的女婿，加上世界银行的副总裁！

这个故事的寓意深刻，他告诉我们没有什么是不可能的，关键是怎样去运用我们所掌握的知识进行有效地协调、沟通。

在一个企业的正常运营中，如我们公司，销售主管协调、沟通的作用是举足轻重的。沟通、协调是销售主管的必备技能，可以说，没有沟通就没有销售；没有沟通，就没有销售管理。事实上，销售主管每天都需要做大量的沟通工作，他与上级、下属、客户、公众之间的交流几乎无处不在，无时不在。我非常重视沟通的重要性，进入公司三年的时间里，不断的提升自己的沟通水平，工作业绩不断提升，xx年度排名前三名。

如果我当了销售主管，我将从以下两点着手：

内部沟通：横向和纵向

(1) 横向沟通

与兄弟部门之间做好沟通。

其次，与财务部保持良好的沟通，及时了解回款额度，利于做好后期的指标分配工作。

再次，及时与权证客服部沟通，准确的将办证问题客户的信息给予反馈，快速解决问题。

还有后勤部，工程部等部门的协调工作也是举足轻重的。

(2) 纵向沟通

纵向沟通上下级之间的沟通，对上及时、准确上报公司的现行状况，便于领导把握大局，作出决策。

对下，传达并贯彻落实公司的任务与目标。销售主管要做上下级沟通的桥梁与纽带。