

前厅部演讲稿(模板5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。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优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

前厅部演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

有幸又一次在你们鼓励和信任的目光中，走上这个庄严的讲台，内心充满着深深的感激之情。

我是公司业务处的__，现年37岁，经济师职称，一级证券从业资格，经济管理专业在职研究生毕业，工商管理硕士研究生在读。__年的工作生涯中，我先后从事了六年半的综合管理、一年半的基层业务操作、七年的市场营销工作，曾任办公室副主任科员、武昌支行营业室副主任、公司业务处贷后管理科、授信调查科科长，现为公司业务处营销四部总经理，主要承担汽车、石化、石油、化工、天然气、食品等行业的大型客户的营销与管理。

得益于组织和领导的培养，各位良师益友的无私帮助，今年我被农总行授予“__年度公司业务系统优秀客户经理”，成为我省工行系统本次受表彰的3人之一。同志们的深情我无以为报，唯有将其转化为勤奋敬业、踏实苦干的强大动力。近几年，我主要做好了以下几个方面的工作：

一、注重客户价值链与工行效益链的系统对接，有效推进特

优客户资产业务营销。近几年，我以团队力量为依托，以直接营销为手段，以“组合营销”为策略，以“银企双盈”为出发点，以“客户价值创造和提升”为着力点，因户制宜地制定并组织实施了“加快客户资金归集速度、提高客户资金运用效率、降低客户管理成本、控制客户管理风险”等银企对接的解决方案，成功牵引并突破了对中石化、湖北宜化、三江航天、神龙汽车和武汉烟草公司等5个特优客户的营销。仅__年以来，5户新投放贷款27.8亿元，其中中石化19亿元贷款是我行首笔和单笔金额最大的系统内联合贷款，开创了我行跨省市集团性客户联合营销的先河；5户贷款户年创利0.91亿元，为培育全行创利大户做出了积极贡献。

二、注重客户个性化需求与工行系统性服务的有机对接，不断提升集团性客户负债中间业务份额。在大型集团性客户维护中，服务质量难以提高、银企合作难以加深、业务份额难以提升等问题由来已久。近两年来，在我所负责的行业中，重点突破了“三大系统性客户”和“一项新领域客户”的开发和维护，实现了银行整体服务与超强大客户个性化需求快速对接的双赢局面。一是完善了省烟草公司的资金监管服务。目前，该公司在我行存款余额达18亿元，日均存款达13亿元，业务份额超过50%；且我行成为向其收取“帐户管理费”的唯一银行，年收费达108万元。二是深化了与中石化湖北分公司的全面合作。目前该公司95%以上的金融业务在我行办理，__年银企合作经验还被中石化股份以简报的形式在全国推广。三是创新了东风本田汽车金融服务网络业务操作办法。今年9月经总行同意，我行成为突破异地授信等相关制度，试点推进东风本田汽车金融服务网络业务的首家分行。四是积极拓展出口船舶预付款保函业务。__年，与国际业务部联合营销了百步亭环宇进出口公司涉外船帕保函业务，突破了多年来我行在该项业务领域徘徊不前的现状，为全行中间业务增添了新的亮点。

三、注重全方位市场营销与精细化管理的紧密对接，严格控制全过程信贷风险。管理专家汪中求有一句名言“细节的不

等式意味着1%的错误会导致100%错误”。市场营销更是如此：1%的营销风险会导致100%的营销失败。因此，在实际工作中我始终如一地贯彻“精细化”理念。一方面全面实施精细化调查，从源头上控制风险；另一方面严格执行精细化贷后管理，在动态监测中防范风险。如__年，在受理调查东星航空公司授信业务时，发现该公司存在：未取得特种经营许可证、未取得民航总局飞行行线的正式批复、抵押物资产严重虚增以及资金实际用途与申报用途不符等突出问题，及时向处领导汇报，并向处领导提出了有效地控制措施，从而成功地防范了信贷风险。近几年，通过精细化调查和精细化贷后管理，及时识别了4笔、3.5亿元的信贷风险，并通过终止调查程序、设置限制性条款、完善授信方案等措施较好地控制了风险。

四、注重理论知识与实际运用的有效对接，积极做好市场营销调查研究。一是撰写了《大城市行、大客户营销、大为作为》的市场调研报告、《发展商业银行消费信贷的对策思考》等多篇有价值的理论研讨文章，在相关省级开刊物上发达文章达10余篇，较好地指导了业务发展。二是连续多年执笔起草全行公司业务工作意见，有效指导了公司业务市场营销工作的开展。其中__年执笔起草的《湖北分行公司业务三年发展规划》，得到了时任公司业务部总经理充分肯定。三是积极参与公司业务系统培训教学工作，撰写了8万多字的授信调查、贷后管理、现金管理等培训讲义，并在5期、900多名客户经理培训班上进行了专题讲授，得到学员的一致好评。

以上成绩的取得，是团队合作的结果。既离不开行领导的正确领导、处室正副处长的具体指导、同事们的关心帮助，更离不开相关处室的鼎力支持。如在保卫、会结、计财、电子银行、银行卡等8个处室的持续支持下，较成功地做好了中石化系统营销；在科技等3个处室密切配合下，全面深化了与省烟草的业务合作；在信贷、国际业务、法规等3个部门大力协助下，有效推进了东风本田销售网络业务。

今天，竞聘前台副处长，我认为具备以下几个方面的优势：

1、具有营销和管理相结合的市场拓展能力。特别多年的公司业务营销经验、系统性客户维护经验、产品创新服务经验以及不断丰富信贷从业经历，为迅速打开前台市场营销工作新局面奠定了坚实的基础。

2、具有事前控制和事后监测相结合的风险防范能力。能较好地从事前调查的源头和贷后管理的过程，防范和化解信贷风险。

3、具有理论与实际相结合的业务综合能力。用理论指导实践，在实践中深化理论，有效锻炼和培养了我的市场调查和综合分析能力。

4、具有勤勉尽责和求真务实相结合的敬业精神。忠诚、正直、敬业、务实是我的人生信条。xx年来，特别是在领导和同志们的言传身教和真诚帮助下，我先后9次被评为省分行机关“先进工作者”，并曾先后被评为省分行机关“优秀青年”、省分行机关“青年岗位能手”、省分行机关“优秀_____员”。

省分行前台是工行产品和服务的重要销售部门，承负着组织、指挥、协调及直接营销全省工行法人客户和个人客户重大职责，关系着工行的发展大局。当前，内、外部环境综合影响，既给我行市场营销带来了难得的机遇，也提出了新的挑战。

如果竞聘成功，我将通过强化“一个思想”、当好“三个角色”、突出“三个重点”、抓好“三件事情”，朝着一个称职的副处长的方向努：

第一，强化“一个思想”：就是将自己思想和行动迅速而全面地统一到省分行委“树形象，抓发展，增效益，把工行办成最大的银行”战略决策上来，增强忧患意识和加快发展的紧迫感、责任感。

第二，当好“三个角色”。一是当好配角，找准自己的位置，做到积极补位，不越位；二是当好中传，主动成为联系处内上下的“粘合剂”和“推进器”；三是当好参谋，为处长全面开展工作出谋献策，围绕工作计划，抓好组织落实。

第三，突出“三个重点”。一是推进城乡联动、双层经营，全面推进优质客户营销。按照做大、做强城市业务的要求，推进城市市场营销的跨越式发展；按照做稳、做细农村业务的要求，大力营销农村市场优质客户。二是创新服务手段，推进资产、负债、中间业务一体化营销，努力提高综合效益。三是明确职责、落实责任、强化奖惩，推进贷前调查和贷后管理精细化，全面提高风险防范能力。

第四，抓好“三件事情”。即：及时跟进新兴市场，创新金融产品，让客户青睐；全面完成分管业务的工作指标，让领导放心；着力营销和培育一批高价值客户群，让员工满意。

以上是我的一点初步想法，不对之处请大家批评、指正！

各位领导，各位同事：你们的鼓励和信任将在我心中永恒，并将成为我战胜困难、超越自我的力量源泉！我坚信，只要我保持一个平常心，努力学习、勤奋工作、不断进取，就一定不会辜负领导和同事们对我的期望。

前厅部演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！今天能和大家一起交流的企业文化。作为一名**人，我感到无比的骄傲和自豪。

在当今社会，企业文化已经成为企业的核心竞争力，成为决定企业兴衰的关键因素。企业文化是指一个企业长期形成的一种稳定的文化传统，它凝聚了一个企业员工共同的价值观、

思想行为，行为准则和道德规范，体现一个企业的经营思想，价值观和企业精神。它充盈着整个企业的方方面面，既是企业的灵魂和潜在生产力；又是企业生存和发展的动力；更是企业立足市场的源泉。

秉承“为优秀人群创造品质生活”的使命，以“做中国最具成长性的房地产企业”为愿景，以“诚实守信，勤奋敬业，结果导向，精益筑家，客户价值”的核心价值观，合作共赢的经营理念。确定了立足郑州、布局全国、区域聚焦的发展战略。地产于在郑州成立以来，迈着矫健的步伐走过了10多个春秋，凭借着优秀的企业文化和一支积极向上，不断进取的优秀团队，经历了风风雨雨，一步步走来，并且不断的发展壮大。年地产销售额突破40亿元，销售面积近100万平米，累计开发建筑面积350万平米，拥有近20万名业主，以优质品牌、成熟的多项目管理成为郑州房地产市场的领导者。xx年10月物业管理有限公司成立，传承地产的指导思想与经营理念，以“品质服务，尽善尽美”为口号，不断进取的物业将继续秉承“客户至上、服务第一”企业精神，专注服务，竭诚为广大业主营造和谐、文明、人文、高雅的社区文化氛围，矢志成长为具有全国影响力的、专业化的品牌物业服务集成供应商。至今物业累计接管面积350余万平方米，直接服务业主达3万余户。随着新项目的集中交付，物业管理规模也将大幅度增长。这些是我们每一个人的骄傲。

我来公司近1年多了，回眸过去，真是感慨万千。在这近1年的时间里，我学到了许多，也收获了许多。与同事们一起，用心感受着工作的艰辛和收获的喜悦。这中间的点点滴滴，都让我更深刻的感受到企业与我们有着多么密不可分的关系。作为物业一名普通的客服人员，我们的职责就是为业主提供周到、安全、贴心的服务，急业主之所急，帮业主之所需。在日常工作中，踏踏实实做好本职工作，爱岗敬业，团结协作，无论在哪个工作岗位，业主的满意才是我们最大的愿望。这里的一草一木，都饱含了绿化工人辛勤的汗水；这里的每一寸土地，都有我们保洁工人忙碌的身影；这里的每一户业主，

都有我们维修工人留下的足迹;这里的一切都是我们保安人员时时刻刻日夜扞卫的家园……正是这因为这些工作在平凡岗位上的平凡的人们，默默无闻的创造着不平凡的事迹，数十年如一日，风雨兼程，创造出优雅，安定、和谐的社区。所有这一切都证明了我们是一个充满温情的、充满人性的大家庭;我们的团队是一个具有凝聚力、向心力的集体;我们的领导是这样具有亲和力、英明决策的领导。

公司本着以人为本的思想，更注重人文关怀，为给广大业主营造一个更加和谐文化氛围。公司多次举办各种活动，来丰富业主的业余生活。如书法绘画大赛、棋牌大赛、组织业主出外旅游、每年举办业主运动会……号召业主为灾区人民献爱心等。另外，公司也非常注重人才的培养，在不断的加强培养人才的同时，也为每一位员工提供了广阔的发展空间。不仅培养人才的个体，更大的培养一个优秀的团体，达到人力资源的最优化。年，物业开展规范服务年活动，使物业服务更加标准化，规范化。年，物业又提出服务十大举措，为业主提供更加高品质的服务。身处这样的公司我身感自豪，人只有在不断的学习中才能得到提高，公司也只有在不断的求新求变求的同时才会更好的发展。公司在培养内部人才的同时，也不断的吸取各路精英，为公司注入新的活力，确保公司稳步发展。

前厅部演讲稿篇三

尊敬的领导：

你好！

人生，常常是在不经意中结下了情缘，大学毕业后，我光荣的成为了中国移动的一员。是中国移动，扶我走过了从学校到社会的路程，帮助我从一名幼稚的学生逐渐成长为一名合格的员工。在领导与同事的关爱中，我深深地被中国移动优秀的企业文化所熏陶和感染，并在平凡的岗位上坚持着自己

的信仰和追求。

记得刚到营业中心工作时，我就感受到了一种蓬勃向上、积极进取、暖如春风的工作氛围，感受到了移动人的热情、执着和敬业。正是在他们的启发和感染下，我如饥似渴地开始学习技术业务知识，扎扎实实地苦练业务技能。业务一点一滴的学习、心灵一分一分的融入，工作一步一步的进步。正是怀着“沟通从心开始”的服务理念，我逐渐地走进了“移动”的世界。

漫漫人生长河中，每个人都有自己的工作岗位。岗位是一个人一生所有理想和汗水浇灌的土地；是一个人热情和青春年华的坐标。作为一名营业员，虽然只是营业网点上一个很不起眼的小点，但我却用耐心、用热情深爱着这一岗位，用诚实书写着自己平实而又光彩的人生。因为我敬我的企业、我爱我的岗位，在一次次热忱的服务中，我赢得一位位客户的信赖；在客户满意的笑容中，我读懂了奉献的乐趣；在服务的窗口前，我领悟到真诚带来的欣慰；在服务的过程中，我懂得了人生的价值和生活的内涵。

当前，移动通信市场竞争日益激烈，中国移动正在全力提高服务水平，以增强企业的竞争力。作为一名营业员，服务工作的好坏，不仅代表个人的形象，同时也代表着企业的形象。虽然工作时间不长，但是在平凡的岗位上，我悟出了这样一个道理：只有为用户解决实际问题，急用户之所急，想用户之所想，帮用户之所需，时时为用户考虑，做到换位思考，才能真正实现“沟通从心开始”。

让我把发生在身边的故事讲给大家听。在一个春光明媚的下午，正值周末，三位醉意未消的男子来到营业厅，刚一进门，就嚷嚷着：我手机丢了，我要销号。当班营业员小张热情接待了三位用户，当解释到办理拆机需按规定交纳部分话费押金时，三位男子竟然破口大骂，将营业柜台拍的砰砰作响，空气顿时紧张起来，静谧的营业厅一片嘈杂。见此情景，小

张仍然耐心解释着，谁知他们竟将身份证狠狠向她扔来，骂着不堪入耳的话。委屈的泪水顿时溢满眼眶，稍稍稳定情绪后，小张拣起用户扔在地上的证件，将他们请到会议室，每人倒上一杯热水，微笑着继续向他们解释收取话费押金的原因，望着营业员诚挚的笑脸，听着她恳切的话语，三位男子不再吵闹，语气也变的柔和起来，不好意思的离开了营业厅。第二天早晨刚上班，他们又来到了营业厅，痛痛快快的办理了拆机业务并交纳了话费押金，并红着脸向小张道歉，而小张仍然微笑着对他们说：谢谢您的理解和支持，请不要把昨天的事放在心上。

是啊，对于一名营业员来说，有什么能比得到用户发自内心的理解和认可更为珍贵的呢？当我们渴望与用户进行心灵沟通的时候，就是我们真正去尊重用户、理解用户、重视用户、关爱用户的时候。为此，在服务过程中我们坚持使用文明用语、微笑服务，积极、主动、热情地接待每一位用户。在工作中，我们也曾遭到个别用户的呵斥和责骂，面对这些，我们依然平和冷静，始终用自身的‘涵养实现着——“沟通从心开始”，用自己的实际工作实践着——“沟通从心开始”，用自己的真心付出证明着——“沟通从心开始”。

作为一名营业员，他所面临的用户群非常复杂。满足用户需求，需要我们用心分析不同的用户，只有把用户的心理分析透彻，才能有理，有据，有节地帮助用户解决实际问题。一次，一位用户到营业厅交手机费时牢骚满腹、骂个不停，说：“才欠你们几个钱、就把我的电话停了，耽搁了我多少生意”又要找领导理论、又说要申告，常用的服务技巧根本不能说服。这时，我通过用户的资料了解到他是一所私立医院的院长，于是我马上对用户说：“请您原谅、每个单位都有他们的规章制度，而且欠费停机是符合《电信条例》规定的，如果一所私立医院，有一位病人没有交住院费，医院能让他住院治疗吗？”由于比喻恰当，而且又符合用户的职业，用户一听，自知理亏，马上交了电话费。以后，我们对此类用户列出了清单，话费出来后，会提前提醒他们交费，赢得了

用户的赞誉。

还记得“非典”横行的那些日子吗？营业中心的每一位员工都坚守在自己的岗位上。那些人人自危、谈典色变的日日夜夜，那些令家里人为之担忧的日日夜夜，然而没有一个人退缩，更没有一个人请假。因为我们的岗位在这里，我们的职责在这里，即使病魔肆虐，即使身单力薄，既然选择了这个岗位，我们就会站得向树一样笔直，笑得象花一样灿烂。

前厅部演讲稿篇四

各位领导、各位评委：

大家好！

今天，能参加这次岗位竞聘演讲，我感到十分荣幸和激动，当然也不乏紧张。在此，我想说三个感谢：感谢公司提供的竞聘机会，感谢竞争让我站在演讲台上，感谢在座各位给了我竞聘的勇气和力量。

我叫王朔，今年30岁□20xx年—20xx年任样板间接待员，主要从事管理样板间物品，接待看房人员□20xx年4月至今在总部前台工作，主要从事会议服务，接待客户，负责领导办公室的卫生。特别在会议服务接待工作中，我能做到吃苦耐劳，勇于创新，积极向上，并把自己融入团队当中，与同事们密切协作，具有较强的团队精神，自身工作能力有了明显地提升，服务意识明显增强。

前台是公司总部中的一个重要部门，它主要承担着以公司房产的实际销售为中心的一系列工作。同时，前台还是公司业务活动和对客服务的一个综合行政部门，起着极为重要的作用。前台作为公司的窗口，是公司对客户的第一印象。我们应该保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客户，让每个客户走进公司都会体验到我

们的真诚和热情。

在前台工作将近一年时间，我感到自己已经适应了这个工作岗位。工作当中，我很敬业，责任心强。对工作做到周到细致，对客户热情大方，讲文明，懂礼貌。无论在哪个工作岗位，都能做到勤奋工作，干一行，爱一行，专一行。积累了工作经验，增添了自信，享受到工作中的快乐。今天，我觉得自身竞聘的三个优势是：一是自信、二是能力、三是经验。我认为，自信是前提，能力是基础，经验是保障。

如果我能继续留在这个岗位，我将一如既往地把自己的本职工作做得更好。

1、爱岗敬业。既然选择了这个特殊的工作岗位，就要热爱前台的工作，相信用自己的热情和爱心能把前台的工作做的井井有条。

2、注重仪表。穿着自然大方得体，面带微笑，语气平和，维护公司良好的形象。

3、熟悉业务。在客户问到公司业务时，有问必答。坚持做到诚信、礼貌、把本职工作做到位。

4、提升能力。选择这份工作，我很幸运和骄傲，我将会继续在这个岗位上积极进取，努力工作，为公司的发展壮大尽自己的一分力量。

各位领导、各位评委：我关注竞聘结果，渴望成功。无论结果如何，我都会以积极的心态去面对今后的工作。

谢谢大家！

前厅部演讲稿篇五

尊敬的各位领导：

你们好！我叫__，竞聘的岗位是____信用社综合柜员。我自____年初考取信用社以来，先后在铁__、__、____及____分社实习和工作过，现在是____信用社的综合柜员。

我之所以竞聘____信用社综合柜员，是因为我在____等多个单位工作过，积累了一定的经验，也有相对丰富的储源；我有责任心、上进心，对工作热情高，学习钻研精神强，相信自己能胜任这个职位。

银行的竞争主要是服务的竞争，信用社的发展与我们的服务水平紧密相连，所以我除了不断把业务知识学宽、学精之外，还将着力于提高自身的服务水平，做到业务素质与服务水平齐头并进。在工作中，我虚心向有经验的领导和同事学习，勤奋实践不断掌握各项业务知识，不断增长服务技能，提高工作能力。时代的发展瞬息万变，各种科学知识日新月异，金融服务不只局限于我社现今的业务，我在熟知本社工作之余，将不懈的努力学习猎取各种金融和相关的法律知识，以便适应我社的业务发展需要。

11月，小额支付系统跨行通存通兑业务开通了，使之银行之间的竞争更加激烈。提高服务水平，为客户提供更为优质和更具特色的服务显的尤为重要。我打算主要从以下几方面入手：

首先，在日常服务中，做到服务规范化、快捷化，提高服务效率；做到微笑服务，热情耐心，同时不忘提示风险；做到为客户排忧解难，提供个性化服务，适时适情给予建议，为客户谋取获利最大化，为我社争取更多客户，实现互惠双赢。

其次，在业务宣传上，作为柜员主要宣传方式是通过柜台宣

传，在宣传中注意针对性，例如我社特色服务“百福卡”，可以突出宣传卡的“惠农”、“三免”（免收工本费、免收年费、免收各项业务手续费）特点，吸引农民工等客户利用“百福卡”办理各项业务，增加卡的发行量及卡存款余额。除此之外，还要突出宣传“卡”的应用和安全知识，使之达到应有功能，服务客户。

第三，柜台之外、工作之余，加强与客户的联系沟通，挖掘潜在客户，努力做好吸存工作。

总之，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”八字精神，认真学习，积极进取，勇于创新，不断提高自身的业务素质，完善服务质量，为我社发展贡献力量。