

最新竞聘银行大堂经理演讲稿(模板5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编帮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。

竞聘银行大堂经理演讲稿篇一

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。随着社会不断地进步，越来越多人会去使用演讲稿，大家知道演讲稿的格式吗？下面是小编为大家收集的银行大堂经理竞聘演讲稿，仅供参考，希望能够帮助到大家。

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

非常感谢行领导给我们一个公开公平竞聘岗位的机会。今天，我竞聘的岗位是分理处大堂经理。我叫xxx，现年48岁，学历函授专科，xx年入行，一直在榆树台分理处从事记账员、综合员、主管会计等。多年来，我一直坚守在营业岗位第一线，扎扎实实工作，爱岗敬业，勤勤恳恳，为农行的业务经营做出了积极的贡献。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能。工作三十二年年中，本人从事记账员 xx年，综合员 xx年，主管会计 xx年，多年的岗位磨练，练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新业务，我能够做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风。由于我在基层一线岗位工作多年，近距离接触广大客户，对客户非常了解，也养成了严谨、求实的工作作风，能够为客户提供周到热情服务。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸走上分理处大堂经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。大堂经理竞聘演讲稿第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行产品。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行

各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为梨树支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。谢谢大家！

竞聘银行大堂经理演讲稿篇二

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

非常感谢行领导给我们一个公开公平竞聘岗位的机会。今天，我竞聘的岗位是分理处大堂经理。我叫xx，现年48岁，学历函授专科，xx年入行，一直在榆树台分理处从事记账员、综合员、主管会计等。多年来，我一直坚守在营业岗位第一线，扎扎实实工作，爱岗敬业，勤勤恳恳，为农行的业务经营做出了积极的贡献。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能。工作三十二年年中，本人从事记账员年，综合员年，主管会计年，多年的岗位磨练，练就了我娴熟的业务能银行竞聘演讲稿，无论是传统业务，还是新业务，我能够做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风。由于我在基层一线岗位工作多年，近距离接触广大客户，对客户非常了解，也养成了严谨、求实的工作作风，能够为客户提供周到热情服务。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸走上分理处大堂经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手银行竞聘演讲稿，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。大堂经理竞聘演讲稿第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤银行竞聘演讲稿，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行产品。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事银行竞聘演讲稿，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为梨树支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡

献自己最大的力量。谢谢大家！

竞聘银行大堂经理演讲稿篇三

大家好！

首先感谢市行党委给我这次参与竞聘、检验自我的`机会，我叫**，现年**岁，大学专科学历，现在**支行营业室任前台柜员。我竞聘的工作岗位是市行营业部大堂经理。

我于**年3月入行参加工作，经过省行两个月的上岗前业务培训，被分配到原东昌府区支行梁水镇办事处做前台柜员工作。同年11月因撤并网点，被调入闫寺办事处任前台柜员。

年1月至20xx年6月，在分理处任前台柜员；在**分理处工作的三年中，我先后被评为市级优秀共青团员一次，支行级先进工作者两次。

自**年6月至今，在**支行营业部任前台柜员；当年被评为支行级先进工作者。在今年3月份市行开展的“会计内控管理规范年”竞赛活动中，被市分行评为“二星级”柜员。

年至年我在**分理处工作，做为该分理处的第一位柜员在营业室尚无法营业的艰苦条件下，通过分行临时搭建的移动式营业厅为刚刚迁入**市场的商户办理业务，在短短的一个月的时间里，**分理处储蓄存款迅速从零突破至500余万元，抢在其他金融机构进驻**市场之前有效的吸收了商户的存款，防止了存款的流失。

因为是新成立的机构在一些设施和宣传手段不完善的情况下，通过与商户办理业务时进行必要的交谈，主动请**市场办理业务的客户帮助宣传，同时尽可能的为客户满足他们提出的改进工作的要求。并在业余时间，走访到一些优质客户的商铺中，了解他们经营中与金融业务方面有关的困难，帮助他

们解决，并为他们提供例如网上银行，电话银行等新的业务品种，通过推介这些新业务来提高客户对我行的忠诚度。通过我优质的服务，在柜台内外建立了与客户亲如家人的感情，使客户觉得存款到工行放心，办业务到**舒心，并利用这种融洽的客户关系为**分理处办理全额质押承兑300余万元，个人储蓄存款100余万元，连续三年先后被评为市级优秀共青团员和支行先进工作者。

年6月我轮岗至支行营业室，原以为在**高强度锻炼的储蓄业务技能已经非常够用，但在实际工作中却发现自己所学知识还远远不够。我在坚持边学边实践的同时，多请教老同志，在短短半年时间里熟练掌握了国际业务结算，外汇兑换，联行及票据业务结算等业务技能，并取得了省行颁发的国际业务上岗证书。因**支行还同时办理西联汇款业务，经常有外国友人到我处办理该业务，为便于与他们沟通，我在自己原有的英语会话能力之外又加强学习并考取了pets全国英语等级考试三级资格证书。当年就被**支行评为先进工作者称号□20xx年全行开展“强基础、促规范竞赛”活动中，在业务知识、业务技能的综合考核中成绩优异，被市分行评为“二星级”柜员。

自参加工行工作第一天起，我就秉承“真诚待人”的信念，做到与每一位同志和睦相处，大事讲原则，小事讲风格，顾大局，识大体。

自参加工行工作至今，无论在哪个基层单位做柜员，我一直都扎实、认真地工作，服从领导，团结同志，以行为家，不断加强业务知识的学习，对工作有着无限的热诚，因为热爱，所以就有了无穷的动力去奋斗、去进取。

参加工行工作五年多的时间，我一直从事前台柜员工作，工作中始终不断总结，不断提高自己，从客户的角度出发考虑前台工作的重点，不但把客户当上帝而更把客户当亲人，拉近与客户之间的距离，建立感情的纽带。针对不同的客户采

取不同服务方式，把换位思考当成工作的出发点，总结出了一整套的为客户优质服务的工作经验，为前台工作的提高提供了一个全新的思路，从而取得了与客户良好融洽的关系，促进了各项业务的发展。

业精于勤而荒于疏，在短短五年时间里我迅速掌握了储蓄、对公、联行及票据结算、国际业务结算、外汇兑换等业务，能认知多个国家的货币，并熟练操作网上银行，电话银行等新业务，同时取得了从事各项业务相应的资格。

自参加工作以来，我一直从事前台柜员工作，在平凡的工作岗位上，始终默默无闻的工作，但我对工行工作却抱有远大的理想；这次竞聘，若是成功，我决不辜负各位领导、各位评委对我的期望，在新的工作岗位上，我将锐意进取，开拓创新，服从各级领导的管理，凭着我对工行工作的一片赤诚之心和不服输的干劲，保证能够尽职尽责地做好工作。

竞聘银行大堂经理演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是xx行的曹贞立、我竞聘的岗位是大堂经理。

首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境、使大家能有机会走上这个演讲台、各显其能。作为其中的一员、我感到非常荣幸。国际竞争理论创始人迈克尔波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争、而是通过竞争变得与众不同、更独特。”这次竞争对我来说、成功固然重要、但更主要的是能锻炼自己、提高自己、使自己在竞争中走向成熟。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的、它只是让人们的脚放上一段时间、以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶、使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况、使大家对我有一个比较全面的了解。

（简历部分由客户自己添加）

有这样一句话：自信是成功的第一步。今天我之所以有勇气站在这里、是因为我有足够的信心和能力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

我很欣赏这样一句话：持久的竞争优势、或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以、不论在部队里还是参加工作后、我都坚持不断地学习、掌握了牢固的专业知识、为我今天的工作奠定了基础。

虽然只有短短几年的工作经历、但我却在几个不同的岗位工作过、十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理、这为我今后的工作积累了丰富的实践经验、会使我干起工作来得心应手。

我是一名退伍军人、在部队的时候、我就笃信拿破仑的那句名言：不想当将军的士兵绝不是好士兵。无论做任何事情、我的信条是：既然做了、就一定要尽自己的努力去做的。虽然我不一定能够成为将军、但就算作为士兵、我也一定要做一名士兵！

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通、现在是沟通、未来还是沟通。工作中我善于与领导和同事沟通、善于与客户沟通。

在工作中、我具有敏锐的观察力、能及时捕捉市场和客户信息、做好客户市场分析和市场分析、制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

不去播种、不去耕耘、再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗、

不去创造、再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导、如果这次能够得到大家的信任和支持、使我能够走了大堂经理这个职位、我会在新的岗位上努力耕耘、积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路、请评委和领导们评议。

作为大堂经理、我会积极协助主任、做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见、提出改进的建议、以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究、并采取有针对性的措施加以解决。

市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟、不进则退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新、才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中、我会积极探索新的营销模式、把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

竞争推动发展、建立完善的竞争激励机制、不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性、从中发现人才、选拔人才、也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度、并以评比和考核为依据实行奖惩制度、鼓励先进、推动后进、完善服务。

服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口、代表银行对外的形象、所以、要把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通、主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程、促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

客户是银行发展的基础、没有一个稳定高效的客户群、银行发展就成了无源之水、无本之木。所以、在今后的工作中、我会利用自己主动营销的优势、积极寻找新的客户群体、要以质的服务赢得客户的满意、努力稳定老客户、老业务、以

积极拓展新客户、新业务、为银行多创效益。

只有创造、才是真正的享受、只有拚搏、才是充实的生活。各位领导、各位评委、如果这次能够得到大家的信任和支持、我会在新的岗位上努力拚搏、积极创造、将汗水汇集在奋斗的江河里、将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候、我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜、我仍将一如既往的努力工作、为公司奉献自己的微薄力量。

谢谢大家！

竞聘银行大堂经理演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事，大家晚上好。

我叫xxx，现年38岁，现在xx分理处工作，四级柜员。我竞聘的岗位是大堂经理。我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近几年来，深切感受到农行改革的步伐不断加快，新业务，新技术，新设备层出不穷，同业竞争日趋激烈，农行客户数量庞大，柜面压力前所未有。面对诸多挑战，我们每一位员工应不断提高对自己的要求，竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，农行要生存要发展，靠的是我们每一位农行员工的不怕挑战，奋勇拚搏的精神。因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

我的竞聘理由如下：

1、有良好的道德品质。

自参加工作以来，我就秉承真诚待人的信念，尊敬领导，团结同志，做到与每一位同事和睦相处，大事讲原则，小事讲风格，识大体，顾大局。工作上任劳任怨，从不计较个人得失。

2、有丰富的前台工作经验和娴熟的业务技能。

从业19年来，一直从事前台工作，有着较强工作责任心和进取心。对待工作认真负责，做到干一行爱一行，精通各项前台业务，营销能力强，仅09年一季度，我就营销保险55万元。并获得09年度县级先进个人。

3、具有大堂经理资格证书。我于09年考取了大堂经理资格证书，同年10月参加了省行组织的大堂经理岗位培训，学习了各种工作方法，掌握了一定的工作技巧，为能够胜任大堂经理工作积累了一定的理论和工作经验。

此次如能竞聘成功，我将从以下方面开展工作。

一个人的力量是有限的，集体的力量才是无穷的。只有依靠整个团队的力量，发挥集体作战的作用才能取得良好的效果。因此在今后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

大堂经理的职责归根结底就是服务客户，促进营销。为此我将充分利用与客户近距离接触的机会，与广大客户交朋友，识别推荐优质客户，讲解我行的新业务，积极宣传和营销我行的各项金融产品。创造良好的营销氛围，带动整个单位的营销气氛，以达到好的营销效果。

维护好客户关系，是提高客户满意度和忠诚度的重要手段和工作方法，是做好营销工作的前提，我要用优质服务稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样才能保证营销持续健康发展。

在处理纠纷时始终坚持维护农行形象，认真聆听客户诉求，安抚客户情绪，保护柜员利益的原则。做到纠纷不出门。

凭着我对工作的无比热情，不断开拓创新的激情，和对农行

事业的无限忠诚，我相信自己一定能够胜任未来的工作。不管此次竞聘成功与否，我仍将一如既往，认真工作，为农行的发展贡献自己的光和热，谢谢大家。