

公司员工竞聘上岗演讲稿三分钟(汇总6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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

公司员工竞聘上岗演讲稿三分钟篇一

尊敬的各位领导：

十分感谢公司领导为我搭建推介自己、展示自我舞台，首先。提供这次公开、公平竞争上岗的机会。

使我工作能力有了极大的提高，蒙各位领导的关怀与指导、帮助与支持。综合素质不断攀升，有信心并且有能力取得这次竞聘的成功。

结合自身实际，今天我参与竞争的岗位是秘书。现将竞聘理由和初步工作设想，对照本次竞聘职位。向各位领导汇报如下：

竞聘这个职位为的不是815元的岗位工资，今天。也不是秘书这个称呼，为的挑战自我战胜自我超越自我使自身素质和能力得到进一步提高。

培养了从事文字工作所需的工作热情。秘书工作的主要内容是文字材料写作。文字工作具有单调、枯燥、繁琐等特征，通过在综合部写宣传报道。要做好这项工作，必须饱含热情，具有吃苦精神。常有人用“看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛”这句话来说明文字写作的艰苦和不易。综合部的工作经历，让我体会很多、感触颇深，要想干好这项工作必须付出

比别人更多的汗水，但是这汗水不是为工作而流，为提高我自身素质而流。

万物复苏。这是一个生机盎然的季节；竞争是无情的而竞争又是公平的若我有幸在此次竞争中得到各位领导的赏识和厚爱，春暖花开。新的岗位上我会努力做到扎扎实实开展工作，夯实基础、弥补不足。成为公司领导的得力助手，搭建起领导与员工工作之间的高速信息通道，达到让领导满意、让同志满意。

给人以动力，竞争。还企业以活力。忆往昔，百年电力辉煌史；看今朝，公司齐心创一流；盼明日，无限风光惹人醉。让我团结起来，共谋发展，勇攀高峰，开创公司美好的未来！

谢谢大家！

公司员工竞聘上岗演讲稿三分钟篇二

各位领导、各位同仁：

大家好！

今天能有今天这样的机会，向各位领导和同事汇报自己的工作思路，展开竞选活动，我深感荣幸。我竞聘的岗位是服务部经理。众所周知，服务部经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，组织部门完成总部及营业部下达的业务、风险控制指标，以保证服务部经营管理目标的实现。从这个层面上来看，我认为：作为一名服务部经理应努力实现以下“四大”功能：

- 1、管理功能。其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。
- 2、衔接功能。服务部作为营业部的部门之一，服务部经理岗

起着承上启下的作用，全面负责服务部的日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，保证服务部经营及管理目标的实现。组织部门完成营业部下达的业务、风险控制指标。根据营业部下达的年度目标制定并实施服务部经营发展规划和年度经营管理目标。贯彻、落实经纪业务总部及营业部各项规章制度。在总部及营业部授权范围内，管理、协调营运团队和市场营销部的各项工作，确保经营管理高效。负责对服务的各项工作和人员安排向营业提出建议，负责明确各个岗位的工作职责及考核目标。

3、营业部窗口功能。服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队的努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

4、协调功能。负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。

如果我有幸能走上服务部经理的岗位，我将通过以下几方面的工作去实现这四大功能：

第一，以身作则狠抓团队建设

服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

第二，加强培训学习，提高员工队伍的素质

要促进服务部的发展，实现经营目标，仅有敬业精神是不够的，还必须努力学习专业知识、提高工作技能，将我们这个团队打造成一支战无不胜的优秀团队。所以我们决不能放弃学习和培训，特别是今年转型以来，为了适应转型的新形势，更应加强业务知识的学习，我们除了参加营业部组织的培训学习和按营业部的培训计划统一学习外，还从以下三方面培训提高员工综合素质：

1、提高业务素质，在每日晨会上每位员工都进行简短的股评，重点点评一只个股，每周安排一到两天的时间在下午3：00—4：00由我给全体员工讲解行情软件的使用方法和技术分析。每周安排一到两天收市后进行业务学习。每周五收市后为档案整理和数据库更新时间，还通过公司的企业文化来教育和熏陶员工，培育他们敬业爱岗、无私奉献的高尚品质。

2、提高综合能力，在业务方面分工协作，使每个员工都锻炼为多面手。积极参与公司和营业部通过各种渠道和方式组织的业务学习和培训活动，吸收新知识、新观念，适应证券市场发展的需要。

3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

第三，确立团队发展目标，鼓舞员工士气，争创一流的营销团队。

第一、服务部有那么多证券市场的精英，他们有能力有资历有经验。

第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制。

第三、我们有公司领导的大力支持和营业部领导和全体同仁作坚强的后盾。 第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售平台。

总之，只要服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

第四，建立健全内部机制，提高员工的工作激情。

第五，加强内部管理，控制经营风险。

(1)、按照公司的各项规定和营业部的具体要求，根据服务部实际情况制定相应的岗位责任制、员工规章制度和风险处罚制度，做到岗位明确，职责分明，在授权范围内严格按公司的业务流程办理业务。

(2)、在员工的管理上实行一事同人，在分配体制上坚决做到公平、公正、公开，使员工带着良好的心态在十分团结的氛围中学习和工作。

第六，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境

第七，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础

第八，客户服务体系基本形成，通过各种正当服务方式赢得客户的心，吸引证券的客户壮大我们的客户队伍，扩大长江证券的影响力。

具体而言，结合和我们服务部的实际情况，我拟定了如下工作计划，以求抛砖引玉：

1、服务部自20xx年底正式接管以来已有近4年的发展历史了，现有存量资券总值4千多万，为了实行营业部下达的各项利润指标，我将实施如下计划来盘活存量资金，从而达到提高交易量的目的：

第一：对现有客户分批进行技术分析培训、个性化的投资咨询、不定期的股市沙龙活动来提高他们对个股和大势的分析和判断能力，正确选择投资的时机。

第二：充分利用多方的信息，认真选择一些投资和投机性较强的个股推荐给他们供他们参考，或有依据地建议他们调仓换股。

第三：将现场的客户座位进行调整，尽量让投机者和投资者交叉在一起让他们相互影响，相互交流，处长补短。

第四：每周做一到两次股评，每日进行信息播音，让他们在必要时进行调仓换股。

第五：建立和完善客户资料库、信息咨询服务体系。对非现场交易的客户，由专人对客户实行分级分类管理和维护，真正地实现个性化服务。

2、服务部发展到今天，在营业部领导的正确指引下，在全体同仁的大力下，经过前几位经理的经营和管理，已初具规模，所以生存下去我认为暂时不是首要问题，首要问题应该是如何去发展，而发展的关键是如何开发新的现存客户，如果我们不在这方面下功夫，只是维持现状，那么生存下去就会成为问题了，更谈不上再上台阶了，鉴于以上原因，根据证券市场的实际情况，我制定了如下方案：

(1)、证券市场目前有和长两家服务部，是个竞争激烈的市场。而服务部目前总市值约1.2亿，而我们服务部目前资券总值约4000万，同时的周边市场有几个较富有的乡镇，据调查

数据显示，总人口近6万人，城乡居民存款余额5亿元。镇总人口：4.1万人，城乡居民存款余额4.7亿元。镇：总人口近3.8万人，城乡居民存款余额4.9亿元。镇：总人口3万人，城乡居民存款余额3亿元。另外，镇是县委县政府所在地，城区人口13.9万人，城镇居民储蓄存款余额20亿元。所以，有较大的发展潜力，这就是目前的市场基本情况。

(2)、客户开发的具体方案

第一、先进攻镇，镇是轻机老厂区所在地，现有客户资券总值约1200多万元，目前轻机正在从镇积极搬迁，因此证券也正在实施将其服务部从美食城、服务站从全部搬迁，初步选址正在我们服务部的正对面。因此我打算抢在其客户搬迁前，将其资券总值的三分之二左右吸引过来。估计会新增600—800万元市值。

第二、动用社会关系、社会舆论及我们服务部的合法优势和硬件优势以及我们服务部的现有客户关系，将万联服务部的群体大户转移过来，力争达到新增客户资券值1—2千万。

第三、可在营业部领导的大力支持和帮助下，重点着手轻机的工作，服务部虽然有1.2亿的市值，但有3千万的市值是原通过轻机签定条约，不得随意转出的客户所有，但这些客户并不一定都会转达入证券，经过努力，应有三分之一的市值会转过来。

第四、我会充分利用多方社会关系与轻机接触，达成共识后，将轻机集中运作证券的资金和准备投资基金的资金投向我部。以上是我开发客户的计划和步骤，通过以上方案进行努力，再加上员工新开发的客户，估计服务部的资券总值在不久的将来可达到1个亿，这样一来，相当于我们营业部在现有的基础上开设了两个服务部，同时，证券服务部就会慢慢萎缩。

我的演讲结束，谢谢大家！

公司员工竞聘上岗演讲稿三分钟篇三

各位领导、各位同仁：

今天我们在这里隆重召开长房物业管理有限公司中层经理岗位竞聘上岗动员大会，这诗司第一次对中层管理岗位实行竞争上岗，是我们推行竞争上岗机制和经理人员选拔任用机制创新的一项新举措。借此机会，我就企业岗位聘用引入竞争机制、加快现代企业管理体系建设谈几点意见。

长房物业成立一年以来，由传统的国有企业管理模式逐步向现代企业制度转换，企业在管理体制、运行机制等方面暴露出一些深层次的矛盾，成为企业发展前进的障碍。在去年的时间里，长房物业在机制上持续创新，尤其在绩效考核和竞争上岗机制上有了突破性的举措。为加快机制创新步伐，深化企业人事制度改革，进一步改进管理人员选拔任用方式，经公司领导班子研究，决定对组织架构进行调整，职能部门、管理中心经理岗位实行竞争上岗，拿出了4个部门经理、6个管理中心执行经理、6个中心经理助理，1个绿化公司经理，共17个管理岗位公开竞争。

竞聘工作的开展，势必带来现有人员的优胜劣汰——我们现有的人员是否具备与岗位相匹配的素质条件、适不适合我们企业的市场化机制、什么样的人能够胜任这个岗位、在这个岗位上要实现些什么目标、如何实现这样的目标等等，这都是我们考核的内容。人事制度改革的意义就在于体制的变革和机制的创新，就是要在企业内部真正形成能上能下、能进能出的充满生机和活力的用人机制，在人才选拔任用上营造一种竞争的氛围，建立一种公平的机制，形成一种优胜劣汰的环境，使企业的人力资源始终处在一个结构比较合理、队伍相对稳定的状态。竞争上岗机制是我们企业机制创新、建立现代企业管理制度系统工程中的一个突破口，也是优化人力资源配置及在企业人才兴企战略目标下实现员工自我职业生涯发展与价值体现的重要途径，通过公开竞争、择优录用，

将给我们的管理队伍不断补充新鲜血液，给各部门、管理中心人员队伍建设带来蓬勃生机与活力，让富有管理经验和业务技术能力的人员不断充实到管理队伍中来，使我们的人才队伍更符合市场竞争的要求。通过竞争上岗也将促进企业“选人”、“用人”观念的更新，增强广大员工的竞争意识，体现企业对管理层人员队伍、尤其是职业经理人的素质要求和价值取向，可以毫不夸张地说，人才的培养、管理人员队伍的建设最终决定企业的前途。

对竞聘上岗的人员，公司实行任期制，今年竞聘成功的人员任期一年，在签定《经营目标责任状》的前提下，强化管理考核，对其工作业绩、态度、能力以及群众评价进行及时的测评和掌握，将考核结果与各项管理制度相结合，对竞聘上岗后，半年或全年考核不合格的人员，公司也将按照即将出台的、系统的绩效制度进行相应的处理。

对未能竞聘上岗的人员，我们在个人自愿的前提下，在企业内部实行降级、转岗、辞退等处理，遵循“能者上、平者让、庸者下”的方式，形成一个岗位靠竞争的良好环境，为员工施展才能、职业发展提供广阔的舞台。

企业的竞争归根结底是人才的竞争，你们的参与，将丰富竞聘上岗工作的内涵，激发经理人员队伍的活力，使我们的人才队伍更加适应企业发展及内外部环境变化的需要，使我们的人力资源成为企业的核心竞争力。通过大家的努力，共同营造出一个尊重知识、尊重人才、有利于优秀人才脱颖而出、健康成长的良好环境，实现人才兴企战略，确保我们企业蓬勃的生命力和持续的发展力。

我相信，有大家的积极参与，有集团领导的关心和支持，此次竞争上岗工作一定能取得圆满成功。我也祝愿所有参加竞聘的同志沉着应对，发挥出最好的水平，为企业建功立业。

《公司欢迎大学毕业生上岗动员大会上的讲话》

公司员工竞聘上岗演讲稿三分钟篇四

尊敬的领导：

大家好！

首先，非常感谢公司领导提供了一个展示自我、参与竞聘的机会。

根据自己个人条件和工作情况，我决定竞选生产管理部副部长，我认为自己竞聘这个职位具有以下基础：

第一，具有多年部门管理经验。我到自来水公司工作18年了，从事过安装、抄表、设计、预决算等工作，也曾任管网所副所长、营业所副所长等职，对各部门的工作环节和特点有充分的了解，对公司各项管理制度、工作方法和办事程序能熟练掌握。

第二，具有扎实的专业知识。我先后在多个部门工作过，做过不同技术岗位的事情，并始终保持刻苦钻研业务的劲头，能很快掌握岗位技能，真正做到了干一行，爱一行。通过业余学习，我已获得了工程造价管理专业大专文凭，并取得了“项目经理”和“预决算员”两个从业资格。

第三，具有较强的组织协调能力。我在基层工作了十几年，有过部门管理经验，参加过公司专项工作，逐年积累了许多工作经验，而铁路岳北地区水改工程项目执行经理的经历让我得到了锻炼，组织协调能力得到全面提高。

第四，具有强烈的工作欲望。本人年龄正处于精力充沛的中年，个人负担轻，能够全身心地投入到工作中。以往的工作有成有败，名利有得有失，但对工作的热爱从未减退，并且一直默默无闻地努力工作，希望能有更好的平台展示自己才能。

如果我竞选成功，我将摆正自己副职的位置，协助部长搞好生产管理部的各项工作，处处维护部长的威信，切实做到：到位不越位，补台不拆台。并将努力作好以下工作：

第一，努力学习，提高管理水平。生产管理部是公司生产经营的协调部门，工作面广、涉及的事情多，我将会加强学习，努力完善自身的知识结构，以适应新岗位的要求。

第二，以严谨务实的工作作风抓好分管工作。我会把过去的工作经验进行认真的总结，并根据新的岗位要求严格履行职责，把自己份内的工作做得有声有色。

第三，积极出谋划策，努力当好助手角色。生产管理部是公司的重要管理部门，是领导们生产经营决策的参谋助手。作为一名生产管理部的副职，我会尽全力配合部长工作，准确理解和传达领导的意图，积极思考和解决工作中出现的难点、热点问题，多为领导分忧，为公司创建学习型、节约型、效益型企业多作贡献。

我希望我的上述表述，能够使各位领导和各位评委感到满意。如未被聘用，我也会以平常心对待。因为参与竞选是锻炼自己的一种方式，是走向成熟的一种途径。我希望若干年后，回忆起这一段竞选生产管理部副部长的人生经历，我能够对大家毫无愧色的说：对于这份工作，我真的尽力了。无论结果如何，我都会用十足的勤奋对待工作！用感恩的心态对待公司！用坚定的信心对待自己！

我的演讲完毕，谢谢大家！

公司员工竞聘上岗演讲稿三分钟篇五

尊敬的各位领导，同志们：

大家好，首先我要感谢各位领导能够给我提供这样一个展示

自我的机会，让我有一个发挥的舞台。其次要感谢同志们对我的信任和支持。我叫某某，我原来在某某公司，主要负责统计和人事劳资工作，但是现在某某公司已经不存在了，前一段时间里搞竞聘，我参加了两个职位的竞争都失败了，这已经是我第三次参加竞聘了。原来咱们在两个不同的公司，大家对我可能不太熟悉，下面我就把自己的情况向大家简单介绍一下：

我是1996年7月毕业于某某广播电视大学财务计算机管理专业□
20xx年取得某某财经大学会计学专业全国自学考试本科毕业证书。1999年至20xx年参加了某某师范大学经济管理专业高级研究生班的学习，并于20xx年末获得研究生毕业证书。

我于1997年3月在市直公路段参加工作，先后在段里的工程公司和某某公司工作，主要负责统计工作和公司企业人员的人事劳资工作。参加工作以来，我始终坚持学习专业技术知识，不断地武装自己的头脑，先后于1998年取得助理会计师职称，于20xx年1月取得了统计专业人员上岗证，于20xx年10月通过全国考试，取得中级统计师职称资格，并于今年年初受聘为中级统计师。参加工作以来，我一直兢兢业业，勤勤恳恳，尊敬领导和团结同志，很好的完成了自己应做的工作。可以说参加工作这九年的时间和经历，让我无论是在业务上还是意识上都得到了很大的锻炼和提高，特别是从某某公司解体到参加段里的竞聘再到参加咱们公司的竞聘这段时间里，对我的人生是一个很大的磨练。公司解体的时候我感到孤独无助，有一种无家可归的感觉；在段里竞聘失败以后，我感到迷惑不解，不知道何去何从；现在咱们公司又给了我一个竞聘的机会，我心里又有了新的希望，我和大家一样都是在市直段下面的公司工作，干了这么多年，我的工作部门解体了，我年纪还很轻，以后的路还很长，还得找个工作养家糊口呀，我非常想成为咱们养护公司的一员，希望大家能接纳我。

我这次竞聘的是公司的会计员，我认为我能够胜任这个工作：

首先，我具有比较扎实的工作作风，具有比较平和的心态和诚以待人的性格，具有饱满的、乐观的工作热情，我会尊重老同志，团结年轻同志，尽一切努力把把工作搞好。

第二，我完成了经济管理专业的研究生课程的学习，对现代社会的经济工作比较了解，在具体工作中可以很好的发挥自己的专业特长，具有处理各种复杂的会计方面事务的能力。

第三，我虽然从事的是统计工作，但是，统计、会计不分家，在这些年我一直进行会计工作的学习和实践，在工作之余，我多次参加财政部门举办的会计培训班，并于98年就考取了助理会计师职称，同时，我在多家私营企业做过兼职会计，积累了大量的财会工作经验，对于下一步所要面临的工作不会有任何的生疏感，具有很快的上手能力。

综上所述，我可以向大家保证，如果竞聘成功，我一定会做好自己的本职工作。

虽然我有以上这些优势，但我也有自己的不足之处，特别是通过这次参加段里的竞聘，我对这一点有了更加清醒的认识。为什么我具有一定的学历和职称，但我却失败了呢？这些天我一直在想这个问题，想到最后觉得还是不能怨天尤人，得到这个结果与我自己有很大的关系，主要是因为我太年轻，社会经验不足，与领导和同事沟通太少，以至于大家对我都不太了解。如果我这次竞聘成功，成为咱们公司的一员，我一定要吸取这个教训，跟领导和同志们搞好关系，在工作中坚决执行领导的意图，多向同事们虚心请教；在生活中，争取和大家都成为朋友，我年轻，又是个热心肠的人，今后大家有什么事用得着我陈宏，需要我做的，尽管开口，我会毫不犹豫的为大家服务。俗话说：路遥知马力，日久见人心。请大家投我一票，让我成为你们中的一员，我会通过行动向你们证明：你们的选择没有错。

我讲完了，谢谢大家！

公司员工竞聘上岗演讲稿三分钟篇六

各位领导、各位同仁：

大家好！

今天能有今天这样的机会，向各位领导和同事汇报自己的工作思路，展开竞选活动，我深感荣幸。我竞聘的岗位是服务部经理。众所周知，服务部经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，组织部门完成总部及营业部下达的业务、风险控制指标，以保证服务部经营管理目标的实现。从这个层面上来看，我认为：作为一名服务部经理应努力实现以下“四大”功能：

1、管理功能。其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

2、衔接功能。服务部作为营业部的部门之一，服务部经理岗起着承上启下的作用，全面负责服务部的日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，保证服务部经营及管理目标的实现。组织部门完成营业部下达的业务、风险控制指标。根据营业部下达的年度目标制定并实施服务部经营发展规划和年度经营管理目标。贯彻、落实经纪业务总部及营业部各项规章制度。在总部及营业部授权范围内，管理、协调营运团队和市场营销部的各项工作，确保经营管理高效。负责对服务的各项工作和人员安排向营业提出建议，负责明确各个岗位的工作职责及考核目标。

3、营业部窗口功能。服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队的建设和努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

4、协调功能。负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。

如果我有幸能走上服务部经理的岗位，我将通过以下几方面的工作去实现这四大功能：

第一，以身作则狠抓团队建设

服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

第二，加强培训学习，提高员工队伍的素质

要促进服务部的发展，实现经营目标，仅有敬业精神是不够的，还必须努力学习专业知识、提高工作技能，将我们这个团队打造成一支战无不胜的优秀团队。所以我们决不能放弃学习和培训，特别是今年转型以来，为了适应转型的新形势，更应加强业务知识的学习，我们除了参加营业部组织的培训学习和按营业部的培训计划统一学习外，还从以下三方面培训提高员工综合素质：

- 1、提高业务素质，在每日晨会上每位员工都进行简短的股评，重点点评一只个股，每周安排一到两天的时间在下午3：00—4：00由我给全体员工讲解行情软件的使用方法和技术分析。每周安排一到两天收市后进行业务学习。每周五收市后为档案整理和数据库更新时间，还通过公司的企业文化来教育和熏陶员工，培育他们敬业爱岗、无私奉献的高尚品质。

2、提高综合能力，在业务方面分工协作，使每个员工都锻炼为多面手。积极参与公司和营业部通过各种渠道和方式组织的业务学习和培训活动，吸收新知识、新观念，适应证券市场发展的需要。

3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

第三，确立团队发展目标，鼓舞员工士气，争创一流的营销团队。

第一、服务部有那么多证券市场的精英，他们有能力有资历有经验。

第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制。

第三、我们有公司领导的大力支持和营业部领导和全体同仁作坚强的后盾。 第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售平台。

总之，只要服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

第四，建立健全内部机制，提高员工的工作激情。

第五，加强内部管理，控制经营风险。

(1)、按照公司的各项规定和营业部的具体要求，根据服务部实际情况制定相应的岗位责任制、员工规章制度和风险处罚制度，做到岗位明确，职责分明，在授权范围内严格按公司的业务流程办理业务。

(2)、在员工的管理上实行一事同人，在分配体制上坚决做到公平、公正、公开，使员工带着良好的心态在十分团结的氛围中学习和工作。

第六，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境

第七，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础

第八，客户服务体系基本形成，通过各种正当服务方式赢得客户的心，吸引证券的客户壮大我们的客户队伍，扩大长江证券的影响力。

具体而言，结合和我们服务部的实际情况，我拟定了如下工作计划，以求抛砖引玉：

1、服务部自20xx年底正式接管以来已有近4年的发展历史了，现有存量资券总值4千多万，为了实行营业部下达的各项利润指标，我将实施如下计划来盘活存量资金，从而达到提高交易量的目的：

第一：对现有客户分批进行技术分析培训、个性化的投资咨询、不定期的股市沙龙活动来提高他们对个股和大势的分析和判断能力，正确选择投资的时机。

第二：充分利用多方的信息，认真选择一些投资和投机性较强的个股推荐给他们供他们参考，或有依据地建议他们调仓换股。

第三：将现场的客户座位进行调整，尽量让投机者和投资者交叉在一起让他们相互影响，相互交流，处长补短。

第四：每周做一到两次股评，每日进行信息播音，让他们在必要时进行调仓换股。

第五：建立和完善客户资料库、信息咨询服务体系。对非现场交易的客户，由专人对客户实行分级分类管理和维护，真正地实现个性化服务。

2、服务部发展到今天，在营业部领导的正确指引下，在全体同仁的大力下，经过前几位经理的经营和管理，已初具规模，所以生存下去我认为暂时不是首要问题，首要问题应该是如何去发展，而发展的关键是如何开发新的现存客户，如果我们不在这方面下功夫，只是维持现状，那么生存下去就会成为问题了，更谈不上再上台阶了，鉴于以上原因，根据证券市场的实际情况，我制定了如下方案：

（1）、证券市场目前有和长两家服务部，是个竞争激烈的市场。而服务部目前总市值约1.2亿，而我们服务部目前资券总值约4000万，同时的周边市场有几个较富有的乡镇，据调查数据显示，总人口近6万人，城乡居民存款余额5亿元。镇总人口：4.1万人，城乡居民存款余额4.7亿元。镇：总人口近3.8万人，城乡居民存款余额4.9亿元。镇：总人口3万人，城乡居民存款余额3亿元。另外，镇是县委县政府所在地，城区人口13.9万人，城镇居民储蓄存款余额20亿元。所以，有较大的发展潜力，这就是目前的市场基本情况。

（2）、客户开发的具体方案

第一、先进攻镇，镇是轻机老厂区所在地，现有客户资券总值约1200多万元，目前轻机正在从镇积极搬迁，因此证券也正在实施将其服务部从美食城、服务站从全部搬迁，初步选址正在我们服务部的正对面。因此我打算抢在其客户搬迁前，将其资券总值的三分之二左右吸引过来。估计会新增600—800万元市值。

第二、动用社会关系、社会舆论及我们服务部的合法优势和硬件优势以及我们服务部的现有客户关系，将万联服务部的群体大户转移过来，力争达到新增客户资券值1—2千万。

第三、可在营业部领导的大力支持和帮助下，重点着手轻机的工作，服务部虽然有1.2亿的市值，但有3千万的市值是原通过轻机签定条约，不得随意转出的客户所有，但这些客户并不一定都会转达入证券，经过努力，应有三分之一的市值会转过来。

第四、我会充分利用多方社会关系与轻机接触，达成共识后，将轻机集中运作证券的资金和准备投资基金的资金投向我部。以上是我开发客户的计划和步骤，通过以上方案进行努力，再加上员工新开发的客户，估计服务部的资券总值在不久的将来可达到1个亿，这样一来，相当于我们营业部在现有的基础上开设了两个服务部，同时，证券服务部就会慢慢萎缩。

我的演讲结束，谢谢大家！