

最新银行公司业务总经理竞聘 银行经理 竞聘演讲稿(大全7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行公司业务总经理竞聘篇一

尊敬的各位领导：

大家好！

首先感谢行党委给我们提供了这个公平竞争、锻炼自我的机会，在这里希望通过我的竞聘演讲使领导对我有一个全面的了解和认识，能得到各位的信任与支持。这次我竞聘的第一志愿是运营部 主管。

首先谈一下自己竞聘现金与反洗钱岗位的优势：从参加工作至今已十几年，我经历了我行从信用社到商业银行发展至现在的齐鲁银行辉煌历程，是我行不断改革的十几年，也是自己不断成长、不断进步的十几年，熟悉我的工作环境，积累了丰富的的工作经验，热爱本职工作，有强烈的事业心、责任感。具备了良好的政治素质和道德品质，对国家的金融政策、我行的各项规章制度、现金业务流程都比较熟悉，银行业务和技能功底扎实。

二、有较为丰富的实践经验，自己在出纳保卫部综合岗位上工作多年，熟悉本岗位的职责、任务、操作程序，基本具备了一名岗位主管的工作素质和能力，面对新起点，我能够虚心请教，熟悉业务，较快的投入到新岗位的各项工作中，将

在原部门积累的工作经验和管理经验充分运用到现在的工作当中。

三、在运营部半年多的时间里，对大额现金管理、反洗钱管理、业务印章管理等一系列规章制度进行了重新梳理，完成了624名柜员培训和点钞考核工作，组织了反假宣传月、反洗钱宣传活动，组织全行柜员点钞技能培训和点钞技术比赛，工作中勤钻研、多思考，较好的完成了领导交办的各项工作，在领导的严格要求下，我认为自己在业务管理、协调组织能力，处理问题的策略等方面都有了进一步提高。

四、竞聘后的打算：

首先我认为要进一步提高自身素质，作为一名岗位主管，应该具备较高的业务素质和管理经验，不但要对本岗位的各项工作了如指掌，对所从事的专业工作要得心应手，要有敏感性和洞察力。同时，还应该协助领导做好部门的工作，当好领导的参谋和助手。

第二、完善自身工作的业务操作流程，从可防范风险的角度考虑大额现金和反洗钱管理工作，更新工作理念，不能只限于如何满足监管部门的监管要求，而是从如何可以从业务操作方面发现风险，将风险发生概率尽可能的控制在最小，加强对支行业务的检查监督，讲求工作方法，提高工作效率和工作质量。

三、对先进银行现金管理情况进行调研，按照我行准事业部的要求合理匡算全行现金日均库存，探讨以科技手段提升现金管理的可行性，研究引进他行现金管理先进经验，力求最大限度的压缩全行日均现金库存占比，使现金资产收益实现最大化。

如果此次竞聘不成功，说明自己还有差距，我会查找不足，积极改进，一如既往的做好自己的本职工作，服从组织分配，

继续为我行的未来做出积极贡献。

谢谢大家！

银行公司业务总经理竞聘篇二

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是xx分公司经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx[]家住在xx[]对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为xx分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先□xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

第二 提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三 加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的'业务水平，加大考核力度。使每个员工都做

到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

银行公司业务总经理竞聘篇三

尊敬的各位领导：

大家好！绽放的青春，激情的岁月，年轻意味着有梦想。我热爱公司事业，热爱团队工作，更愿意为这个集体奉献我所有的才华，所以今天我走上了这个演讲台，证明自己，阐述观点。今天，我要竞聘的是区经理。

区经理除了抓好安全外，还要协助经理抓好油品经营工作，为经理出谋划策，让公司的发展道路不断取得可持续发展。所以这个岗位需要具多方面的综合能力和强烈的责任心。今天之所以走到讲台上参加竞聘，是因为作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国石油事业的改革与发展建功立业的石油人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。经过一番权衡，我认为自己的优势主要

有以下几点：

一、具有较好的政治修养。

二、我热爱石油事业，具有较丰富的工作经验。

三、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

四、具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。

五、具备一定的组织协调能力和管理能力。

“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。

假如这次我能够竞聘成功，我将以“安全第一”为统领，坚持“预防为主、防消结合”的方针和“安全就是效益”的理念，认真落实消防安全制度，强化消防安全管理，努力杜绝一切安全事故的发生。我的工作设想是：

一、协助好片区经理抓好经营管理工作，当好参谋落实具体工作。

二、层层落实安全管理制度和属地管理责任。

三、落实hse管理工作，详实做好电子系统资料记录。

四、着重抓好加油站安全员培训，以点带面。

五、定期组织加油站开展应急预案演练和编制、修订工作。

各位领导：几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对公司的热爱。如果我竞

聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导的无限信任。我将努力把片区所有员工思想统一到强化“安全”工作上来，以hse管理体系为标准，坚持谁主管谁负责的安全责任制，使每位员工时刻牢记安全责任重于泰山，从点滴小事抓起，从平时抓起，向“低标准、老毛病、坏习惯”发起攻势，坚决杜绝“三违”现象，全力以赴把安全工作做好！

我的演讲完毕。谢谢大家！

银行公司业务总经理竞聘篇四

大家好！绽放的青春，激情的岁月，年轻意味着有梦想。我热爱公司事业，热爱团队工作，更愿意为这个集体奉献我所有的才华，所以今天我走上了这个演讲台，证明自己，阐述观点。今天，我要竞聘的是片区副经理。

区副经理除了抓好安全外，还要协助经理抓好油品经营工作，为经理出谋划策，让公司的发展道路不断取得可持续发展，所以这个岗位需要具多方面的综合能力和强烈的责任心。今天之所以走到讲台上参加竞聘，是因为作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国石油事业的改革与发展建功立业的石油人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。经过一番权衡，我认为自己的优势主要有以下几点：

- 1、具有较好的政治修养。
- 2、我热爱石油事业，具有较丰富的工作经验。
- 3、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。
- 4、具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。

5、具备一定的组织协调能力和管理能力。

“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。

假如这次我能够竞聘成功，我将以“安全第一”为统领，坚持“预防为主、防消结合”的方针和“安全就是效益”的理念，认真落实消防安全制度，强化消防安全管理，努力杜绝一切安全事故的发生。我的工作设想是：

- 1、协助好片区经理抓好经营管理工作，当好参谋落实具体工作。
- 2、层层落实安全管理制度和属地管理责任。
- 3、落实hse管理工作，加油站储备站经理竞聘详实做好电子系统资料记录。
- 4、着重抓好加油站安全员培训，以点带面。
- 5、定期组织加油站开展应急分公司副总经理岗位竞聘稿预案演练和编制、修订工作。

几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对公司的热爱。如果我竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导的无限信任。我将努力把片区所有员工思想统一到强化“安全”工作上来，以hse管理体系为标准，坚持谁主管谁负责的安全责任负责制，使每位员工时刻牢记安全责任重于泰山，从点滴小事抓起，从平时抓起，向“低标准、老毛病、坏习惯”发起攻势，坚决杜绝“三违”现象，全力以赴把安全工作做好！

我的银行客户经理竞聘稿完毕。谢谢大家！

银行公司业务总经理竞聘篇五

各位领导、评委们：

大家好！

我叫xx是个工作认真，有责任心的一个人，今天很荣幸站在这里，参加高速路面标项目经理一职的竞聘。迎接挑战，这是公司领导和各位同仁给予我的机遇，借此机会我要向一直关心、支持我的各位领导和同事们表示衷心的感谢。

我8年前开始从事机械设备工作，至今一直担任办公室主任，负责协调、综治、安全方面的工作，我自认为在这方面有一定的经验，但是并不代表我比别人多一份优势。之所以参加此次竞聘，是因为在人生的道路上，常常会有许多更高的目标等待着我们去攀登，常言说的好“人比山高，脚比路长”，只有不断地“挑战自我，超越自我”，才会到达成功的顶峰。

我认为我竞聘本职位具有以下优势：

第一：我在本岗位工作多年。

曾在许多工地担任行政办公室主任，负责综治、安全、行政、协调等工作。因此对该岗位的工作比较熟悉，工作起来得心应手，“物尽天择，适者生存”。搞本行，工作有信心，有热情，会把工作搞的更好。

第二、我积累了一定的工作经验和教训。

作为一名副职，它虽然不是单位的领头羊，没有多大的权利和责任，但我认为也比较重要，重要之所在，就是要当好一把手的参谋和助手，协助好一把手的工作，说白了，就是要

干具体工作，不能“占个茅坑不拉屎”

第三、我敢于和善于工作。

具有胜任工作的组织能力和相应的专业知识，能独挡一面，独立和与单位的同志一道，完成上级交给的各项任务，使领导放心。我的工作理念是：诚实守信，敬岗爱业，刻苦认真，求真务实。讲话讲实话，办事半实事，工作求实效。

如何做好这个岗位上的工作，我的工作思路是：“一个原则”、“两大主题”、“三个服从”，“五个做到”。

“一个原则”就是为项目部主要领导分忧，当好参谋助手，下为职工服务，做到有力配合，主动补台，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。“两大主题”就是围绕协调与管理两大主题，突出项目建设的协调和办公室业务素质建设。

“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。

“五个做到”是：

1、服从主要领导安排，作好班子内部协调工作，营造民主团结的气氛，决策形成共识和默契，成为有活本文力、有凝聚力的战斗集体。经常深入施工现场，调查了解情况，善于听取各方面的意见，不断改进管理，持续提高，把自己的亲和力和置身于团队的行列。为领导的正确决策出主意，想办法。

2、知人善任。了解下属的德才学识、性格作风。作为项目经理，必须针对各人特点，用其所长，避其所短。关心爱护部下，满足下级的心理和感情需要，积极帮助下属解决实际困难，努力营造愉快、宽容、理解和友好的氛围，在讲政治、讲正气、讲原则的前提下，适当地放松管理的“缰绳”，尊

重人信赖人，给部下以平等的心理满足。

3、不拘泥于局部利益，服从于公司、项目部集体利益，增强把握事务的党性观念，严格执行政策，是非分明。

4、发挥带头和示范作用，正直公平，坚持原则，严格履行组织所赋予的职责和义务，按制度办事，不循私情，不为个人利益所动，廉洁自律，使企业在有序规范经营中取得最大效益，让公司放心、让项目部领导放心，让全体职工放心。

5、始终保持追求的信念，从理论和实践中学习，审视不足，保持心态，不懈进取，体现个人活力，更好为企业服务。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既望；进也好、退也好，一片青心。如果这次竞聘不成功，我将无条件服从大局，不计较个人得失，尽职尽责、一如既往地做好各项本职工作。最后，让我们衷心祝愿公司、项目部的明天更加美好！公司的未来更加灿烂辉煌！

银行公司业务总经理竞聘篇六

各位领导：

大家好！

今天我竞聘的岗位是市场部经理，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。我叫___，本科学历。毕业后进入公司后一直在销售部同市场部工作。此次参加竞聘，我认为我有以下竞聘优势：

一、我性格开朗，为人热情大方。

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的

良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

二、我具有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历练了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

三、我具有较强的沟通、协调能力。

1、自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

2、我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

四、我具有较强的敬业精神和管理能力。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊地开展。

如果我能竞聘上市场部经理的岗位，我将一如既往地扎实工作，努力学习，使自己能更好的提高业务能力。同时对下一年度市场部的工作我的思路是：

1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

4、努力调研市场，及时发现市场的变化和 demand，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

最后，如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会。我的演讲完了，谢谢。

银行公司业务总经理竞聘篇七

尊敬的各位领导各位评委：

大家好，今天在这里我把我的情况向大家汇报一下。我叫xx□19xx年8月出生，高中文化□19xx年12月参加工作，先

后在过安装班、城管所、变电站工作，现任电力服务公司副经理。

今天来参加服务公司经理竞聘，主要理由是想通过这次竞聘组建新的服务公司领导班子，把服务公司做大做强。

在当今时代，发展才是硬道理。如何发展就是摆在我们目前的主要任务。要使我们的企业能够在当今的时代有所发展，我们必须要从以下几个方面入手。

“三分技术，七分管理”，首先就是要转变经营思想，建立新的管理制度。系统的建立一套适应公司实际需要的，行之有效的管理制度，对各部门、各个环节进行规范化的管理。做到有制度可依，有标准可照，行为有准则。只有规范化的管理，我们才能够在竞争中立足，只有站稳脚跟才谈得到效益。

作为企业，安全生产工作的好坏直接影响着企业的经济效益和发展，强调安全生产的'重要性，增强员工的安全意识。把安全生产责任制落到个人，使员工做到各负其责。

再好的管理制度，离开了人也就毫无意义。因此，抓好员工的思想教育就显得尤为重要。作为一个管理者，做好员工的思想工作是一门基本功，要学会与人交流与人勾通，了解每个员工的思想动态，找出有代表性的问题及时加以解决。让大家统一认识，心往一处想劲往一处使。

提高员工的素质，是企业能否在社会竞争中立足的根本。没有文化的军队是愚蠢的军队，愚蠢的军队是打不胜仗的。下大力气抓好员工的文化培训和技术培训，将是我们下一步的重点工作。我们现在的经营再也不能向过去那样一锤子一锤子的去干了，我们也要学会搞多种经营，扩大扩宽我们的经营范围，到社会上去找效益，最终达到做大做强我们企业的目的。

感谢大家给我这个机会，让我在这里把我的经营思路说出来。对于这次竞聘，我的观点是重在参与，只要我参与了，我努力了，我就无愧于信任我的领导和同事们。至于是否能够竞聘上显得不是很重要，如果能够竞聘上去，我将把我的全部精力投入到管理工作中去，实践自己的竞岗诺言；如果竞争不上，我也一样服从公司领导的安排，在新的岗位上好好的工作。

谢谢大家！