

经理竞聘个人演讲稿(通用7篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

经理竞聘个人演讲稿篇一

各位领导、同志们，大家好：

今天我竞聘的岗位是个人业务部经理。

在这里我以平常人的心态，参与这次三年一度的岗位竞聘。首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告

我现年××岁，（……工作经历）。

如果在竞聘中我能得到大家的理解和支持，我在聘期内工作目标是：力争在××年使我行储蓄存款达到××亿元纯增××亿元，发放个人消费贷款××亿元纯增××亿元，发卡量达到××万张纯增××万张，卡内存款达到××亿元纯增××亿元，卡均存款××元，中间业务收入在××年内实现××万元，占三年利润平均数的××%。经过努力在全市金融行业中个人业务工作要上档次，争一流，从而使我行的发展步入一个新的阶段，成为一家更具竞争实力和影响力的金融机构。

把社区服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的

范围、目标和切入点，经常与各办事处领导接触、沟通协商、达成共识开展工作；二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工作的开展，切实解决各支行间发展不平衡的问题；三是既要宣传我行的发展现状又要进一步向居民介绍我行的业务种类和服务品种，更重要的是要掌握居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务；四是加强客户经理队伍的建设，要把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而达到提高商行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

同时制定相应的考核管理办法，严格要求从事个人信贷工作的员工认真履行信贷工作职责，保证我行信贷资金的安全。把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的收入水平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给居民。特别是住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款要加大推广力度，提高贷款发放数量。消费贷款工作中特别要注意发挥“个人消费贷款中心”贷款品种全、营业时间长、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，充分发挥“个人消费贷款中心”的作用，把我行的各项消费贷款工作扎实有效地开展起来，以此来满足居民的贷款需求。同时开发综合信贷业务系统，以降低贷款风险，提高工作效率，保证资金安全。

根据我行的规模和地位，准确细分市场，制定长远规划，发挥本行的优势与特点。具体开展好如下几项传统中间业务：
代收业务类：代收水费、代收电费、代收电话费、代收手机费、代工商管理费、代收保险金、代收财政费。
代付业务类：代发工资、代发福利费、代发养老金、代发保险理赔金。
代售火车票。
代理业务类：代理投保、银证通、银证转帐。

根据当前国内的金融环境和实际情况，我行可采取下列策略来发展中间业务。新产品开发需经立项、验收合格后正式投放市场。建立中间业务考核指标体系，促进中间业务的发展。

把中间业务的发展纳入经营目标责任制，作为考评业绩、年度评先的重要依据。在发展传统中间业务的基础上，重点引进和开发高层次的中间业务，开展高起点、高科技、高收益的中间业务如：远期结售汇、代理发行，承销、担保等各类衍生交易，以高科技服务取胜于同业。开展代理路、桥、高速公路收费，自动转账交易等品种，不断拓展中间业务品种，实现收益多元化，提高经营效益。

注入创新机制，加快金融电子化建设，提高传统业务的科技含量，向业务多元化发展。针对不同的消费层次和服务需求，扩充“金鹤卡”的增值服务，争取开通金鹤卡与外行卡的卡卡转账业务、跨行跨地存款业务和在港澳地区消费业务。同时着重下力气保持金鹤卡现有的全国城市商业银行交易成功率排名第三的成绩。把自助银行的开办工作作为今后工作的重点。针对我行将要进行的系统升级工作，我们将组织人力、抽出专门时间在科技部、结算部的协助下、参考支行意见搞好金鹤卡业务的升级需求。向人民银行申请发行贷记卡以完善我行的银行卡品种，进一步缩小我行与其他银行在银行卡功能上的差距。继续开发pos划卡消费市场，把pos商户的开发与客户经理的日常工作结合起来，鼓励支行家家都发展自己的特约商户。开展“有奖消费”活动，对消费量大的客户和收银员进行奖励，以激发客户用卡消费、收银员受理金鹤卡的积极性。

各位领导、各位同仁，我所以参与这次岗位竞聘，主要基于以下几点：

（一）、我具备金融领导干部的基本素质和经验。能够严格要求自己，恪尽职守，廉洁勤政，熟悉金融业务的操作规程，具有独立操作技能。

（二）、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。

（三）、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。

（四）、我具备政策法律观念。深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要竭诚为经济建设和人民生活服好务，又要依法合规经营。

（五）、有多年支行和部门的工作经验，使我熟悉银行经营管理的各个环节，尤其熟悉个人业务工作，有利于推进个人业务部整体业务的发展。

如果通过这次竞争，自己没有竞聘上，我也会加倍努力，干好工作，请领导和同志们放心！最后我要感谢各级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。我愿与大家共创美好的未来，迎接商行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家

经理竞聘个人演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们__商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为__商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫__，生于__年，现在__工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

1999年，我去深圳在“__集团”__分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。去年，为照顾家庭，我招聘到__商场从事__工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对__独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

第二，务实的工作思路，增强了我竞聘的底蕴。二十多年的商业生涯，使我深深懂得，干商业工作不仅要有激情，要熟悉商业知识，更要会分析市场，掌握顾客心理，还要了解竞争对手的基本情况，做到知己知彼，才能在激烈的市场竞争中处于不败之地，抢占先机，赢得主动，这是做好商业工作的最基本的素质。如果我应聘成功，我将协助各位领导，依靠全体店员，把本人在20多年商业生涯中积累的经验灵活运用到__的经营实践中，围绕“增加销售”这一中心，做好五个方面的工作：

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

经理竞聘个人演讲稿篇三

尊敬的各位评委，各位领导，各位同仁：

大家好！

xxxx年来我始终保持着一颗忠于电信事业激情燃烧的心和始奋发有为的精神状态。一是始终坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理复方氨基酸基药产品经理竞聘演讲稿水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。二是切实关注身边人，常与领导、同事交心，进行思想交流和沟通，关心每一位干部职工的工作感受，关注他们

的需求，传递他们的心声。也正是这样，在我工作困难时他们也时常给予我莫大的关心和帮助。例如在茅台片区任片区经理期间，正是由于领导，同事的无私帮助和齐心协力，才使得长期以来欠费居高不下的问题得以扭转，使公司挽回了万元经济损失。三是不断加强规范经营意识。充分利用绩效考核体系，积极发扬“班长”的表率带头作用，公司经理竞聘演讲稿做到公平合理，奖惩分明，在单位内部形成了一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。使市场营销、欠费回收等工作都取得了较好的成绩，确保了各项业务快速、健康发展，得到了公司领导的一致好评，被市公司授予工会积极分子、先进个人、优秀员工等荣誉称号。

在电信公司的xxxx年是技术与业务与我相伴的xxxx年，是与地方政府、基层群众紧密联系、关系融洽的xxxx年。长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历和从事过的众多岗位，使我具备了服从大局、服从领导、协同作战的优秀品质，让我对工作更有责任心；使我具备了行事冷静稳健的工作作风，让我对人对事能够进行客观辩证地分析；使我具备了锐意进取，永不言败的性格，让我能够沿着自己的人生轨迹不断前行；使我具备了相当的工作经验和广泛的人际关系网络，能较快完成领导安排的各项工作，能独立解决工作中的许多问题。如果我应聘成功，我将从以下四方面开展工作。

一是广泛深入学习党的各项方针、政策和做好本质工作必须掌握的各方面知识，学习党章、党员领导干部廉洁从政若干准则，使自身做事服务的宗旨观念更强，正确履职思想观念更清，自觉抵制不正之风的的行为意识更严。二是积极组织单位干部职工集体学习，自觉抽时间挤时间学习，到基层学习，到员工中学习，多层面掌握理论政策和方法。物业服务有限公司副经理竞聘稿三是把读书学习和落实工作、解决问题有机结合，使工作实践的过程成为理解学习应用理论的过程，保证自己以务实、严谨的作风开展各项工作。

一是做好综合协助、协调工作，确保公司的政令畅通。我将

根据实际情况，合理分工、合理调度，认真落实岗位责任制；并及时地传达公司党组和公司会议的决策精神，并加强督办检查，促进我各项决策的落实。同时认真、科学地做好公司领导之间，部门与部门之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推诿的现象发生，使大家通力合作，密切配合。二是正确处理好与领导和同事的关系，在与领导关系上做到：思想上与领导保持同步，在行动上与领导保持一致，始终支持领导、尊重领导、服从领导，维护领导。在与同事关系上做到：关心同事、支持同事、指导同事、理解同事、重视同事上狠下功夫。做到以诚待人、以理服人，通过沟通、调节，协调好本部门员工之间的关系，做到全体员工一条心，保证本部门的各项工作扎扎实实、井然有序地开展。三是处理好和客户之间的关系。动用社会关系、社会舆论及我们自身优势，将移动、联通群体大户转移过来，力争达到新增客户人。

通信运营市场竞争异常激烈，我公司作为固话运营商面临着空前的压力。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”为此，我将一是搞好市场调查工作，从“严谨”入手，通过详尽的市场调查，了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们的支持者，客观、准确、真实地反映我公司的实际经营情况，以获得市场经营分析的第一手资料，提前做好竞争的准备和应对的措施。二是在既了解本单位，又了解外部环境的情况下，深化调研工作，不断健全专业的市场营销队伍，并设立专业的市场营销分析人员。三是运用各种先进的经营分析方法和便利的通信手段，不断开拓视野，学习先进的思想和方法，对未来环境进行研究、预测，为公司出谋划策，实现市场营销分析的专业化，以确保公司效益最大化。

紧紧围绕公司ccg计费系统业务中心工作，坚持“发展是硬道理”，不断创新工作思路和方法。一是从宣传入手，拓宽销售渠道。我公司有个自有营业厅和个合作营业厅及个核心代理商。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，使我们电信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。二是从我本人的人际关系网入手，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。使我公司在完成明年ccg电信业务收入达到万元。三是从抓好运维质量和服务质量上入手，在运维上，从开展培训上入手，帮助后台人员不断提高其技术服务水平，同时加强监管激励机制，注重业绩、贡献和品行的评价，确保每一个员工能干事、干实事、不出事。在服务上树立以客户为中心，全心全意为客户服务的理念，使公司形象不断提升，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。

各位领导、各位评委，以上的工作思路只是我的一些工作纲领，几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对做好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对地税事业的执著和热爱。

假如我竞聘成功，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以区县局的发展为自己终身的奋斗目标！

我的银行客户经理竞聘稿结束。谢谢大家！

经理竞聘个人演讲稿篇四

尊敬的各位领导和同仁：

大家好！我叫__，现年39岁，中共党员，大学本科学历，经济师，持有银行业从业资格证风险管理和公司信贷双证书，现任__信用社主任。

__在__信用社任副主任期间全力做好了自已分管的内勤工作，协助主任抓好了全面工作。在全员的共同努力下，存款余额由原来的五千多万上升到将近八千万，完成任务排名也由__年

的后三名上升为20__年的前十名。20__年9月，我到__信用社主持全面工作，进行了透彻的市场分析、有效的绩效考核、深入的员工教育，狠抓了服务。截至 20__年3月底，我社各项存款达5240万元，比20__年9月底的2700万元几乎翻了一番。以此增强了我社的竞争实力，巩固了我社的市场份额，提高了我社在同业中的地位。全员通过辛勤的劳动，看到了希望，坚定了必胜的信心。在联社的支持下，我社整修了院落，新盖了车库，装修了厨房，美化了环境，安装了新锅炉，接上了自来水，接上了有线电视，使员工舒心、安心，没有了后顾之忧，同时改善了我社的网点形象。我社无论从存款规模、网点设施和网点形象上，还是从员工素质及服务质量上来看，都有了一个实质性的突破。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：精细化管理，稳健经营，扎扎实实地完成联社下达的各项工作任务，进一步加快分部和信用社的发展速度。主要从以下四个方面开展工作：

一、存款立社。制定严格的奖惩制度，拉开收入差距，将任务合理分解，切实落实到个人，充分利用利益驱动机制来调动人的积极性，为信用社拉存款，以确保既定目标的实现。

二、贷款兴社。有效地协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防贷款风险。就贷款品种而言，要齐抓共管，一则是创造更多的利润点，各项贷款业务平衡发展；其次是贷款业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。在每笔贷款受理中，严格按照金融业法律法规及我系统的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节，促进贷款业务良好发展。

三、文明服务。第一，将服务质量进行量化考核，并坚持不懈地严格执行。第二，加强宗旨教育，使全体员工牢固树立“一切为客户服务”的核心价值观，杜绝吃拿卡要。第三，帮助和督促员工苦练业务技能，降低操作风险，提高办公效率。第四，搞好环境卫生，常备便民台、开水、老花镜等便

民设施，方便顾客。第五，教育员工耐心做好解释工作，尽量让客户少跑冤枉路。

四、全面发展，提高综合竞争力。首先，巩固壮大现有存款、结算业务，致力于拓展中间业务，特别是代理保险业务的柜台销售。细分客户类型，搞好大客户的回访和新储源的发掘工作，养住大客户，培养新客户。其次，牢固树立效益意识，多吸收低成本存款，勤俭节约，努力降低资金成本和营业费用。

谢谢大家！

经理竞聘个人演讲稿篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

人们都说，真诚的友谊来自不断的自我介绍。可我在这里想把它改一下——足够的自信心也同样来自不断的自我介绍。我叫__，一个来自__店的有着敏锐洞察力的智慧女孩。认真的女孩最美，我的美丽无可匹敌。非常感谢公司能给我们提供这样一次超越自我的机会，今天我要向着主管这一岗位冲刺。

担任助理这一职已有将近半年时间。在这半年里，因为有我们__的各位领导对我工作的关心和鼓励，让我学到了许多关于管理方面的知识。从最开始一个服务员的心理定位上升到了一个基层管理者的认知。真诚的谢谢他们。

我认为，作为一个主管，她所起到的作用是巨大的。她不仅仅是一个传达主管各项意图的桥梁，做好主管的左右手，她也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同

样也是员工的知心人。她还需要具备超强的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作。能完全地管理好一个区域，带领她们提高各项业务知识和专业技能。能在她们有任何困惑和难题时教她们如何解决。当然，对公司的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解。要有一定的执行能力和解决问题时果断的思维方式，等等。

在担任助理的这段日子里。我能按质按量地完成上级交给我的各项任务。我所在的三区，不管是从业绩到服务水准，都得到了主管主管们的一致肯定。以前一段时间由于三区餐位较松散，跑单现象比较严重。经过资源的优化整合，到现在的连续四个月无跑单现象，也是大家值得欣慰的一件事。我们实行了一个承包责任制，区域的每一位家人都有各自负责的事项。从餐中服务到卫生到五常等等到都有专人负责。每个人都能行使领助的权力进行安排和监督。并在每月的区域会中对特别负责的家人给予一定的物质奖励。这样做不但提高了她们的主人翁意识，让我们这一个小家庭团结得更加紧密，在另一方面也能够更好地增强她们的管理能力。并且在此中，我们区的管理又更进了一步，真正起到了双赢的效果。在业绩管理上我们也有专人负责。现在我们区域也订下了每月的销售目标，在每月的区域会上也对业绩特别优秀的家人给予奖励。由于实行了业绩奖励方案，虽然我们在地形上不利因素多一些，但在业绩上也不会输给其他区域。

如果我能竞聘上主管这一职，我将做好以下几点：

- 1、努力提高自身的学习能力。增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。
- 2、在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步。定时组织一些培训课程，涉及的方面可以更广一些，从产品的知识到日常的一些顾客投诉都可以教她们怎么解决，适当的时候也可以做一些激励方面的培训。

3、沟通很重要。及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，进行反馈。

4、一个企业的营业目标永远是业绩为先，服务至上。要做到好的业绩，服务水准尤为重要。现在的客人已经不单单要求吃饱就好，他们对服务的满意度有了更高的要求。怎样才能做到公司倡导的人性化服务呢？那就是一定要把顾客当朋友看待。想朋友之所想，急朋友之所急。微笑是发自内心的，只有你真正把他们当朋友看了，你才能真正的做到微笑服务。这样，你的服务做到位了，产品也能达到顾客的要求，业绩自然也就提升。怎样跟顾客做朋友，怎样做好顾客的朋友，这也是我需要跟她们共同学习的地方。

5、完成上级领导安排下来的各项其他事务。

公司的发展势头迅猛。只有公司这个大家庭发展了，我们才会有更好的提升自我的平台。现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

谢谢！

经理竞聘个人演讲稿篇六

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。希望可以在这里向各位讨教学习。

我叫xx□在今年2月由一名前台营业员转成客户经理。自20xx年进入移动公司，我在移动公司走过了近七年的发展历程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮助下，通过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的员工逐渐成长为合格的员工，现在又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年里，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改进工作方法。创新工作思路。我谈一下对客户经理岗位的认识。

1、客户经理需要良好的沟通协调能力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，非常重要。客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通能力，只有通过有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能达到稳定发展集团的根本目的。在和集团领导及关键联系人的沟通过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础；找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键；把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。

2、客户经理需要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅要对每一位客户的消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能接受的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才可以赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队非常重要，有效的团队工作可以提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮助，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竞聘的结果如何，我都会坦然面对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。谢谢大家！

文档为doc格式

经理竞聘个人演讲稿篇七

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

大家好！

今天，我站在这里，本着进一步锻炼自己，为保险事业多做贡献的宗旨，参加市公司分管中介的副总经理竞聘。首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自己的机会。能站在这个

竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我近年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年岁，毕业于。自进入保险公司工作以来，先后担任过业务员、业务主管、副经理、营销部经理、副经理、经理，现任保险公司县支公司经理。回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我以工年，在这年里，无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言，多次评为。

著名作家路遥曾经这样经典的说过：“人生的道路虽然漫长，但是关键之处，常常只有几步；特别是在人年轻的时候，这几步迈不好，有时会影响人生一个时期甚至整个一生”。感谢领导，感谢命运、感谢生活，自己有幸选择和加入了。应该说是，改变了我的人生轨迹；是，历练了我的坚强意志；是，培养了我的综合能力。

随着这些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，并且无论是在哪个岗位，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。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。

同时，一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本的保值增值出更多力。

对于市公司分管中介的副总经理这一岗位，我是这样理解与

认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为分忧、下为员工、客户服务是市公司分管中介的副总经理义不容辞的职责。

再灿烂的语言也只不过是一瞬间的理智和智慧，拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才是最重要的。我做工作，不是为干而干，而是从心底热爱着这份工作，热爱着我的岗位！如果组织和领导聘任我担任市公司分管中介的副总经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标

协助经理根据工作目标和中长期发展战略，负责本部门的工作，保证部门工作目标的实现。作为副手，一切都要以经理的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

二、作为副职，摆正位置，做好配角、当好参谋

副职的主要职责，对全面工作，要尽其所有，收集各种信息供领导参考，向经理提供各种建议和主张，帮助经理顺利作出决策。

三、加强管理，促进各项工作发展

一是组织渠道专业销售，扩展业务量。从竞赛推动、业务督导、管理制度、销售培训、队伍管理等方面，全面加大销售渠道的专业化建设力度，稳步推进营销新渠道建设，特别是研究制定并推行渠道销售人员管理基本办法，对销售人员实施标准化、规范化管理，逐步形成以专业渠道为基础的销售模式。

二是落实客户服务先行，服务水平不断提高。工作中坚持深

入贯彻客户服务先行理念，加大客户服务体系建设投入。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户；用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我发展；任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。

三是加大培训力度。要加大培训力度，多层次、多渠道、多种形式地开展全员培训，全面提高员工素质。从学习、工作、政策、环境等方面创造良好的条件，鼓励员工不断学习新的知识和技能。

各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，不动人、不精彩，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进实际工作中，献给我所热爱的保险事业，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作。因为结果并不是目的，能够参与，能够在参与中检验自己的能力、水平，激励自己更加奋发有为地做好工作，创造良好工作业绩，奉献给公司和客户，才是应有的目的。

我的演讲完了，谢谢大家！

尊敬的各位评委、各位领导：

大家好！

今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣幸。首先感谢厅党组提供了这个展示自我、回顾自我的机会。我竞聘的岗位是__交通科研所有限公司副经理。

我叫__，__岁，高级工程师，同等学历工学硕士，19__年7月毕业于__省交通学校，先后任定西公路总段工程处技术员，

漳县段副段长，兰州公路总段多种经营处副主任，福天公司副经理，现任福天公司经理。今天我之所以满怀信心地来参加这次竞聘是由于我具有以下上风：

第一，我具有扎实的专业理论知识。

我从19__年开始在__省交通学校公路与桥梁专业学习。在校四年期间，较为系统地学习了路桥专业知识；19__年——19__年，我又参加了重庆交通学院公路与桥梁专业的脱产学习，取得了优异的成绩，拓宽了专业知识领域；__年——__年，我参加了长安大学研究生部桥梁与隧道工程专业的在职学习，继续深造，坚持不断地学习，“充电”，使我对公路交通专业知识有了极为透彻的熟悉，成为业务上的行家里手。

同时，我还坚持学以致用，边工作，边科研，取得了多项科研成果，我设计的《高墩安全升降作业架》获__省青工“五小”聪明杯发明二等奖，撰写的《盐渍土路基施工工艺》获青海省交通科技进步一等奖；《地热砼施工》获__省建委科技进步一等奖。与导师合作了《富锋特大桥加固方法研究》空光研究，撰写的《预应力桥梁加固方法研究》和《预应力桥梁贴钢法加固原理》分别在《__公路》、文章中心《__科技》发表。这些经历为我胜任以后的工作奠定了坚实的基础。

第二，我具有设计、施工、试验、投标等丰富的工作经验。

我自19__年毕业分配到定西总段工程处后，一直奔波在公路建设的第一线。先后参与了g316线陇西西河桥□g312线车道岭东段南比较线的测设工作；作为现场技术员，参与了g316线陇西西河桥□g312线车道梁东段路基改建及梁家坪导水隧洞□g312线会宁涝子沟大桥工程，经验收均为优良，作为技术负责人，主持了g109线吴唐段2标路基改建工程，经验收为优良；作为项目经理负责了g109线青海省境内大沙段ii标段路基改建工程及g315线青海省境内湟察段路面工程，经验收

为优良，其中大沙段2标被评青海省样板工程；作为项目办常务副主任，全面负责了西北弘大厦的建设治理；筹建了兰州公路总段一级试验室该试验室设备精良，实力雄厚，先后承担了白兰、兰海、兰临、马同等高速公路项目的部分常规试验，并在甘青及河屯二级公路改建项目中建立了中心试验室多年参与公路建设使我对公路工程《监理规程》、《监理细则》了解的比较全面透彻。近年来，作为投标负责人，先后成功中标河浪公路i标段路基改建等6项工程。

第三，我具有较强的企业治理能力。

从19__至今，我历任公路段副段长，总段多种经营处副主任，福天公司副经理，经理等职务，一直从事治理工作。特别是在福天公司工作期间，与班子成员一道，拼搏创新、科学治理。短短五年间，使福天公司由以前的一个招待所发展为现在的集公路施工、公路试验、房地产开发、公路广告、设备材料、物业治理为一体的综合治理企业，具有公路工程总承包二级资质、公路试验一级资质、房地产开发三级资质、物业治理三级资质。从五年前年产值40万元一跃为现年产值近亿元的长大型企业，固定资产1100万元，比五年前增长10倍，几年的企业工作经历，使我熟练掌握企业治理的先进理念、方法、手段，对市场经济条件下企业的发展之路有了较为深刻的熟悉。