

# 2023年邮政营销经理竞聘演讲稿(优质6篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。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我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

## 邮政营销经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家下午好！首先感谢局领导能够给我这次展现自我的机会，同时感谢领导和同事的鼓励与支持，让我有勇气和信心站在这个演讲台上，本着交流、学习和提高的目的，接受组织的考验和挑选。

大家好！此时此刻，我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地道一声“谢谢”！感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！感谢在座的各位领导、各位评委给予我这次参加公开竞聘的机会。大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上今天的演讲台，接受组织的挑选！

我叫xxx，今年24岁，本科学历，20xx年6月毕业于xx工业设计系，同年8月进入xxx邮政局工作。进局以来，我先是在开发区支局实习了一个月，充分了解了邮政一线的主要工作和具体流程，随后即被安排到函件局工作。目前主要负责函件局的广告设计、营销方案策划、信息报道、量收系统的录入和综合信息平台系统的录入和维护等工作。参加工作一年以来，承蒙各级领导的培养教育和同事们的提携帮助，使我在思想

觉悟、工作能力、业务水平和人际交往上面均有了很大的提高。通过与各个部门的协调与合作，也对邮政的业务板块构成及相关产品有了充分的了解。才有勇气站在这里，竞聘市场营销部营销管理岗和运行保障部综合管理岗。

一、对于我所竞聘的岗位，我认为我具有以下优势：对于我所竞聘的岗我认为我具有以下优势：

1、注重学习，充满不断进取的精神。

参加工作以后，我积极参加了省、市局组织的多次集中培训和网络培训，内容涉及贺卡的设计，营销方案的策划、相关系统的使用和维护以及管理方面的相关知识等。并顺利通过各项考试和考核□20xx年6月报名参并取得了宿迁市第一名的成绩。出加了省局组织的dma上岗资格证考试，于对会计专业的兴趣□20xx年6月底报名参加了江苏省会计资格证的考试，现正在积极的备考中，并且有信心能够顺利通过这次考试。

1997年走上管理岗位后，在不同的岗位上，积累了一定的管理知识和经验。

3、严谨的工作作风和创造性的业务拓展能力。

我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在第一位，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干。不怕工作任务重，不怕要求标准高，本职工作尽心尽力的干好，上级领导交办的工作，按时保质保量的完成。我先后参与了函件局多家房地产业务的成功策划，并提前为20xx年的贺卡营销工作准备了多个策划方案。

4、我有雷厉风行求真务实的工作作风。由于职务岗位的不断变化，提高了我对整体工作的驾驭能力。十几年从事邮政管理工作的经历，培养了我办事不拖拉的工作习惯，造就了我惟真、惟实的工作态度。自己在综合信息、分析问题、判断

事务、决策指导方面的能力有了明显提高，对于工作我一丝不苟，始终坚持从实践中来到实践中去的工作方法。在处理问题当中我本着理论与实践相结合的原则，慎重地提出意见和方案，稳妥地实施和推进。

#### 5、良好的人际沟通能力和组织协调能力。

在工作中，我尊重领导、团结同事，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，在函件局营造了和谐的工作氛围。在与人沟通上能够懂得换位思考、尊重他人同时不失主见。在这里举一个简单的例子：赵局长来到函件局后，曾多次组织我们到金三角、装饰城等区域发放传单，在发传单的过程中，我不忘进行自家业务的宣传，边发边与商家进行交谈，通过短暂的接触，就成功洽谈了布鲁斯特墙纸和华润漆的广告业务，为局里创收1.6万余元。

6、我具备开拓进取、勇于创新的精神，这是基础。从进局工作那天起，我就时刻以高标准来鞭策、激励自己，给自己制定了一个目标，那就是：无论什么工作，干就要干得最好，我自信自己的能力，任何工作，只要努力奋斗，我就一定能成功！同时，我思想活跃，勤学善思，接受新生事物快，创新意识和超前意识较强，多年来我没有停滞过对思想观念的更新改造，按照与时俱进的要求，时刻提醒自己在经营上要不断寻求新思路，在管理上要不断总结经验，学会了用发展的眼光来看待和解决实际问题。这方面经验的积累和创新是我参加此次竞聘的信心之源。

#### 7、年龄是我的优势。

我年轻，充满了工作的激情和热情，在事业上有闯进、业务上有钻进、

压力和困难面前有韧劲。我思想解放，勇于探索，开拓进取，富有积极的改革创新精神和迅速接收新事物、新知识的能力。

当前，我局正处于改革二次创业和发展的关键时期，缩头缩尾不行，求稳不前不行，工作不怕干，要的就是一种敢闯、敢做、敢为的精神。当然在总结自我优势的同时，我也清楚地认识到自身存在的不足：如缺乏管理经验，对管理工作的高度和深度还有待进一步的提高。但是我相信通过我的不断努力，一定能把这种不足转化为优势。

8、我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的工作作风。在工作中我能够以诚恳的态度对待人，以相同的标准看待自己和别人，同大家建立了深厚友谊。我十几年如一日，在自己的岗位上兢兢业业，保质保量地完成每一项工作。我重原则、讲党性，一丝不苟地开展工作的同时注重团结同志，从不搞无原则纠纷，也不拉帮结派，德昌全局上下对我的工作业绩和人格品质都有充分的肯定和好评。夸夸其谈不是我的工作作风，求真、务实、创新才是我所追求的永恒主题。对于我今天竞聘的岗位，我深知任务艰巨、责任重大。

首先对于市场营销部营销管理岗，我有以下几方面的设想：

- 1、服从领导安排，积极协助领导开展各项工作；
- 2、加强自身策划能力的锻炼，有计划性的进行市场创新性的开发和规划；
- 3、统计汇总相关数据，并进行深度的总结和分析；
- 4、上传下达，做好领导管理工作的纽带作用；
- 5、全面了解邮政的信息设备和信息网络，协助主任做好邮政信息网络的管理工作。

一、严格执行班组规章制度，以制度约束和规范每一名员工。按照金融行业及上级要求，建立健全工作制度，行业道德和

生产工作日志档案，记录每名员工的生产表现，目标任务完成情况、业务发展情况等，并定期公布，与每名员工见面，为职工今后晋级、提升，提供原始依据，同时维护班组的正常生产秩序，约束员工行为，做到制度面前人人平等。

二、以企业为家，树立爱岗敬业的典范。一个企业的兴衰存亡都与每一名员工有着千丝万缕的联系。在今后的工作中，作为一名储蓄所负责人，一个班组带头人，毫无疑问地将担当起模范带头作用，无论在爱岗敬业、业务发展、市场营销、技能培训、团结同事等方面，都将是率先垂范。我也会以高标准、高水准来要求每一位员工，同时做好员工的思想工作，牢固树立“企业兴我荣，企业衰我耻”、“企业是我家，兴旺靠大家”的思想。俗话说，三百六五行行出状元，我们既然干到了这一行，就应全身心地投入，视自己平凡的职业为生命，在平凡的工作岗位上做出不平凡的业绩，真正带领全体员工做到干一行、爱一行、钻一行，将班组建设成为一个团结的、先进的班组。

三、强化民主管理，增强班组的凝聚力。团结就是力量，这已成为众人皆知的道理，一个班组，就是一个小家庭，一个小团体。只有搞好团结，做到真诚待人，以情动人，以行感人，才能做好各项工作。当然，一切要从自身做起，本着与人为善的准则，经常与同志之间保持沟通，努力帮助他们解决实际问题，通过互相关心，互相帮助，实现集体共同进步；另外，通过民主的手段，让同事参与班组的建设，集思广益，既达到提高班组管理建设，又能体现班组对员工合理化建议的重视，正确的参与管理还可以满足员工对社交和心态上的需要，它可以给人一种成就感。从班组管理的艺术中寻求一种平衡，根据每位员工的性格、技术水平等，合理的分配员工的工作，既提高了工作效率，又加强了班组的团结。

四、增加员工的安全防范意识，加强安全防范措施。坚持安全第一，预防为主，严格执行《储蓄管理条例》等有关法律和规定，做到知法、守法，按章办事，尤其要注意资金票款

安全，结合南街储蓄所实际，主要应注意以下几点：

- 1、办理储蓄业务必须坚持双人临柜、钱帐分管、章证分管、交叉复核等基本制度，在具体操作中，做到有条不紊，减少差错的发生。
- 2、进出要随手关门以及出纳人员离柜时，要将章证、现金一并锁入保险柜。
- 3、搞好重点部位的监管工作，进出门市内的各类人员要作好登记，以便备查。

最后要说的是，作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功，实现我更好地贡献于单位服务于顾客的愿望。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将一如既往地勤奋学习，努力工作。谢谢大家！

由于时间有限，在此，我只是简单的介绍了一下我粗浅的想法和打算。如果我这次能够竞聘成功，我将不辱使命，以最短的时间、最有效的方法，全身心的精力，积极投入到新的工作中去；如果落聘，说明我在某些方面的能力与这个职位的要求还存在一定的差距，对此我将正确对待，把这次竞聘当成一次锻炼自己、提升自己的机会，在现在的岗位上，一如既往，更加努力的做好本职工作，珍惜每一次机会，争取更大的进步，不辜负领导和同事们支持和信任。谢谢大家！

## 邮政营销经理竞聘演讲稿篇二

尊敬的'各位领导，同志们：

大家好！

我叫，33岁，中共党员，大专学历。于1995年从事邮政储蓄工作，先后担任过基层储蓄员、综合柜员、营销组组长。现

任风险管理员职务，主要负责工作。今天，我参加竞争的是支行支行长一职。能参加这次竞选，我心中百感交集，首先要感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任；我很荣幸自己赶上了这次挑战自我、展示自我的大好时机，使我有机会争取一个我喜爱且需要我的工作岗位。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。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，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行支行行长，能做好应该履行的职责。

这次我竞聘支行长，主要是基于以下三方面的考虑：

一是我有扎实的基层工作经验和娴熟的业务技能。我于1995年从事邮政储蓄工作，从最原始手工填写存单存折直至现在与国际联网，伴随着邮储的每一个成长过程，我一步一脚印地走过来，从基层储蓄员、综合柜员、营销组组长到现在的风险管理员，在每个岗位我都取得了较好的成绩。无论是在组织管理、协调服务还是前台的操作流程，我都积累了较为丰富的经验。我深知一份耕耘，一份收获，在每一份工作中我总是以兢兢业业、勤勤恳恳的态度认真完成领导安排的各项工作，尽最大的努力把工作做到最好，也由于我在工作中认真负责的态度，并且具有较强的组织、沟通、协调及管理的能力，我曾连续获得“表扬个人”“先进个人”“营销能手”等多个称号。从事6年的营销组长这个岗位，在组织、沟通、协调及管理方面让我积累了丰富的经验和心得，并且通过在金融业十几年的亲身体会的发展让我对这个行业有着深刻的见解，对金融风险以及如何把控风险也有着较全面的认识。另外，在多年的工作中，我始终不忘充实自己，坚持实践中学习、学习中实践，完善自我，提高自我。由于我多年来多岗位的磨练练就了我娴熟的业务能力，特别是银行管理方面的知识。这些，都有利于今后工作的展开。我相信这是

我竞争诚信支行行长的最大优势，使我能更快、更好地进入角色，顺利地开展工作。

二是我熟知支行长的岗位职责。支行长的岗位职责是重要的，也是包罗万象、非常繁杂的，它既要负责支行的行政管理，又要搞好交叉营销等经营业务，还要考虑支行的发展。支行长工作优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不移地贯彻了总行方针、政策；是否能积极主动配合全局，勇于创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众长带领大家团结一致、万众一心、协调工作领导集体。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在全局的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于推进支行的工作发展。

三是热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则。。。。。

## 邮政营销经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

此时此刻，我怀着冲动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此时机衷心地道一声“谢谢”！感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！感谢在座的各位领导、各位评委给予我这次参加公开竞聘的时机。大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上今天的演讲台，承受组织的挑选！

本人，现年35岁，大专，年参加工作。年至今任邮政支局长，其间，我本着虚心好学的态度，通过多学、多练，不断提高自己的业务素质及业务技能，以扎实的工作态度和优质的效



劳赢得了领导、同事和用户的好评。年被评为市优秀支局长，年，年连续两年被评为市局年度生产“先进个人”。

1、忠诚于邮政、热爱邮政事业，爱岗敬业，忠于本职工作。工作中，我始终奉行“用户就是上帝”，是我们的衣食父母，始终坚持做到“微笑效劳”，力争为邮政的效劳形象增光添彩而不懈努力。因为我知道“效劳是邮政的生命”。同时，在工作中，我始终任劳任怨，兢兢业业，坚持做好自己的分内工作。

2、具有较强的业务素质 and 较高的业务水平。现时社会，时间就是金钱。为了能快速、准确的为客户办理好各种业务，工作之余的闲暇时间，我会抓住一切时机，多熟悉业务的处理流程，会大大提升用户对邮政支局的满意度。

3、有良好的人际沟通能力。在工作中我尊重领导，团结同事，能够与同事和睦相处，深得同事们的敬重并能以大局为重，带动同事一起积极开展业务。

4、有团队协作精神。在工作中，我坚持做到识大体顾大局，以企业为重，坚持服从组织的安排。能积极配合局领导把整体工作做到最好。

5、熟悉了解周边情况。掌握了解客户情况，与周边的行政事业单位。

6、有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘记读书，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。

7、有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，老实待人。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分

析能力都有了很大提高，能够胜任网络部工作。

8、有较好的年龄优势。身体安康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

9、支撑竞争性业务和提高管理水平为重点，切实抓好信息根底网络工程建立、改造和优化。充分发挥网络部主任的参谋和助手作用，在工作中，恪尽职守、锐意创新，做到敢出主意、善出主意、会出主意，积极协助领导做好各项工作。

10、提高邮政信息网络根底运行管理水平，确保信息网络系统平安稳定运行。不断增强政治责任感和使命感，发挥自己的主观能动性，想领导者之所想，谋领导之所谋，积极主动地想问题，办事情，凡事把各项效劳都做在领导决策前，同时注意做好经历总结，发现问题及时纠正，切实做好协调。

## 邮政营销经理竞聘演讲稿篇四

大家好，首先感谢局上给了我们这一次参与竞聘的机会，我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心、对广告邮购公司的未来充满信心。竞聘这一个岗位，我自身的优势是：到广告组后，系统学习了有关广告策划、广告制作以及广告营销方面的知识，有丰富的广告策划经验和较高广告制作水平。通过我的策划、设计的广告作品近百幅，客户满意，受到好评。如果我是广告邮购公司经理，要使公司工作开展得有声有色，要有自己的思路和设想。下面，我谈谈对广告邮购公司未来对外经营、对内管理中的.一些工作思路：首先广告邮购公司的方针目标是：强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理念，加强管理力度，为完成80万业务收入而拼搏！广告邮购公司作为一种全新的媒体，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的广告理念，改一改昔日的宣传方式，是公司在以后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到邮政

广告得天独厚的信息传播络，因此依靠邮政络的平台经营广告，应该是邮政事业在信息产业化竞争中做出的正确决策，我们邮政广告人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

1、制作发行明信片由我们公司独家经营，是一个非常潜力的项目，公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市风景区有关部门联系，洽谈发展，制作企业明信片，开发景点型门票和文化收藏型明信片。

2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，商业信函不只是用于账单一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布广告，让需要利用邮政的信息资源，给他的目标用户发送业务信函的企业都来加入。

3、公司将创造条件，增加、开发户外广告市场。在界福桥邮电宿舍临街面，增设广告制作门市部一个，计划在条件成熟后，在城内增设广告制作门市部，承接广告邮购业务，买断一些黄金路段的市政设施以及大型商贸、文体活动的广告代理权；另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他广告公司策划和发布的，利润相当可观，我一直在构思，为什么不可以利用我们邮政大楼楼体来做一些大型广告牌，这里处于火车站和经济开发区的主干道上，地理位置十分优越，而且我们在自己的大楼做广告，成本也相对较低，只要做得好，必定吸引得了大客户的注意力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收邮政广告业务，占领市场，并注重营销的实际效果。在邮政营销点、各支局、所以及我们局里员工中开展业务承接，利润分成，调动起我们系统内部职工联系广告业务的积极性。

5、发展和健全邮政代销络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，想通过邮政络，把他们的产品推销到农村市场去，这说明邮政络的作用已经被一些客户所认识，公司可以在如何健全农村邮购代销络上下功夫，有了好的销售络.....

## 邮政营销经理竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

非常感谢各位领导和同事给了我这次竞聘邮政支局支局长的机会，凭借多年来累积工作经验以及对自己能力的自信，我走上了竞聘邮政支局支局长的舞台，接受大家的考验，并希望能够通过这次的竞聘，提高自己的工作能力和综合素质。下面，我对自己的基本情况做简单的介绍。

我叫xxx，今年30岁，大专毕业，xx年进入邮政工作，现任市区邮政支局储蓄营业员一职。今天，我演讲的内容主要分为两部分，一是我竞选邮政支局支局长的优势，二是竞聘成功后的工作思路。

第一，具有良好的人脉关系。邮政业务的特点决定了邮政业务必须通过一定的人脉关系才能达到开拓市场的目的，而作为土生土长的人，我除了拥有强大的亲友资源外，还与当地乡镇企业、养殖大户以及渔港码头等保持着良好的关系，丰富的人脉资源为各项业务的开展奠定了良好的基础。

第二，丰富的基层工作经验。自xx年进入邮政以来，我在储蓄柜员、理财经理等岗位上积累了丰富的基层工作经验，且业务能力、组织协调能力、分析判断能力等都得到锻炼与提高。虽然基层邮政工作算不上高技术含量的工作，但是基层工作经验与上述提及能力是支局长应具备的基本条件，在这

一点上我的优势较为突出。

第三，较强的业务营销能力。在担任南山邮政储蓄支局理财经理期间，业务营销能力得到了各级领导与同事们的一致认可，营销业绩遥遥领先，熟悉邮政营销政策与规定，营销技巧娴熟。良好的营销能力，有利于在发展邮政业务工作上充分发挥自身主观能动性，带领支行迅速打开新的工作局面。

当然，在总结自我优势的同时，我也清楚地认识到自身的不足：如人际关系处理与协调能力不足、管理经验不丰富等。但是金无足赤，人无完人，在今后的工作中我将继续发挥自身优势，弥补自身劣势，坚持做到识大体顾大局，加强团队协作精神，主动加强与其他同事的协作配合，增强自身人际关系处理与协调能力。我相信通过努力，一定能够弥补自身的不足。

邮政支局长岗位要求做好制度建设、业务规划、市场开拓及员工管理等综合性工作。如果此次竞聘成功，我将有计划、有条理的开展各项工作，确保邮政支局各项工作有序开展。

一是实施整体攻关战略，努力完成存款任务；

二是全力拓展新兴业务电子银行手机银行业务，力争让电子银行业务在大范围普及；

三是主抓保险大理财，以增加储蓄余额为主，中间业务为辅，拉动支局收入增长。

四是加强内控基础管理，从柜台业务抓起，将风险控制在源头在；

五是大力发展函件业务，深入企事业单位、政府等单位调研，推出个性化、贴心的函件服务。

各位领导、各位同事，如果此次竞聘成功，我一定踏实工作，不断进取，践行自己的诺言；如果竞聘失败，我也决不气馁，说明我还有差距，需要更加努力。无论此次竞聘结果如何，我都将一如既往，与各位同仁一道，同心同德，努力拼搏，共同谱写自己与邮政发展的新篇章。

爱因斯坦有句话说：任何在小事上不坚持原则的人，那么在大事上也不值得信任。这里说的就是干一行，爱一行的爱岗敬业精神。关于爱岗敬业，很小的时候就看电视，听广播，看过很多这类报道，上学的时候课本上也很多很多这种例子。人民卫士雷锋，石油工人王进喜，人民警察任长霞，有太多太多的例子，让我觉得爱岗敬业很简单，然而到了工作中才发现，爱岗敬业不是我想的那么简单。

当刚毕业的我来到三尺柜台，每天都是刷刷刷的数钱声音，噼里啪啦的计算机电脑键盘声音，每天都是重复不变的刷卡取钱，收钱付钱。那时的我心里迷茫了：觉得干一行爱一行，还真不容易！这段时间以来，我的同事们，前辈们，不仅教会了我业务技术，服务知识。更是以身作则用事实告诉我什么是敬业。

我们工农路平常业务量就比较忙尤其每个月20号左右，是取工资高峰期。往往会排起长队，这个时候正是体现我们的服务水平的时候，我们全体人员认真配合，加班加点，有时候忙的一整天都顾不上喝一口水。

所里也积极出台应对措施：针对取工资人群多为中老年人的特点我们积极配备老花镜。方便客户看的清楚。大堂经理保安在旁边帮忙规范凭条书写，签字，做客户业务咨询解释工作疏导vip台客户办理业务。支局长和客户经理一闲下来就在大堂帮忙。而我们前台柜员则用微笑和快速准确的服务来化解客户等待的怨气。立争做到我们所保证的，快速。准确，用心服务，让客户满意。敬业，就是从细节招手，应用于服务。

在平常服务中，对一些老客户大客户，实行个性化，服务，比如我们规定取款5万元需要提前预约。而对一些大客户来说，急用时五万元真是不够用，有时候又忘记预约。我们对老客户，都留给他们所里电话，如果需要用钱提醒其需提前一天打电话预约：另外针对一部分优质客户的取钱周期，提前打电话询问，劲量在规章制度范围内满足他们的需求。每次都不忘提醒他们大额取钱需预约。现在，我们的大部分稳定大客户，都养成的取钱打电话预约的习惯。为此，我们还受到了顾客的好评就是再苦再累，当看到客户满意的微笑时是我们最高兴的时候，当听到客户的赞美的声音时，那就别提多骄傲了！

有一次，一位阿姨怒气冲冲的跑来对着我嚷嚷，你们办事效率真差，这都能打错。弄得我一头雾水，原来，这位阿姨5天前往新疆给亲戚汇了1000元钱，按址汇款，但是5天过去了，对方还没有收到汇款单，于是她往新疆打电话查询，对方局告诉她我们把邮编打错了，原来应寄到50团的单子寄到53团了。向地相距百余里。我先安抚客户的情绪，然后先查询汇票，查存根。结果显示：汇票信息与客户填写信息一致。没有任何错误，经查询是对方局分拣出现了问题。这时我们的'综合柜员焦红闻声过来，了解情况后，她让我继续办理其他客户业务，自己出去跟这位阿姨解释。由于客户比较生气，听不进去解释，说话还比较难听，但是焦红姐一直面带微笑，一口一个阿姨用了快一个小时时间，终于让客户明白了情况，平息了怒火，之后三天为了这个事情焦红姐一直打电话，又是催新疆方面，又是安抚那位阿姨情绪。最后，由于新疆方面迟迟没有结果。那位阿姨把钱申请退汇了，但是阿姨临走时对焦红姐说了一句话：谢谢你，你这个朋友我交定了！

我们大堂经理师伟丽出去拿凭条，拿一些办公用品，天热的不得了，只要需要，随时出马。从来不说二话。

像这样例子每天都会在不同的岗位上上演，有很多，多到在这有限的时间里我和大家说不完。当然我们也有倦怠的时候，

有时候上班累的一句话也不想说；有时候遇到比较固执的客户，有时候遇到脾气不好的客户。有时候遇到有时候帐错了，每当这个时候，我们的支行长赵静就像一个方向标一样，给我们以方向和鼓励。鞭策和动力。让我们在想偷懒的时候，想放弃的时候，犯错误的时候，总是在她的几句话后整理好心情，继续前进。

就像那一句话：知耻而后勇。说到这句话，有个故事就不得不说。有个姓段的菜市场客户经常来所里存零钱，有一次存了4万多块的零钱，让我数了一上午，他走后，我开始整零钱，盘帐，一盘，竟少了200元，怎么想怎么不对，上午在他之前一共办理没几笔业务，并且盘过账。忽然想到他的零钱中有一把800的，而我把他当作1000的来加了。赶快去找客户。这位客户经常去存零钱，还挺不错一个人。第二天就把200元给了我。于是我就算是认下了一门小亲戚，我就叫他段叔叔。从此以后段叔叔更是常来存钱，把其他银行的钱也取出来存到我们这里。这个月还帮他加办了高端华商联盟，叔叔往外汇钱再也没有手续费了，高兴的不得了。

用邮储员工特有的满腔热情、无限真诚，在执行好各项规章制度的前提下，做好服务工作，让每一位顾客高兴而来，满意而去。请看我们的行动吧！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

## **邮政营销经理竞聘演讲稿篇六**

首先，我要感谢局领导班子以竞聘的方式给了我展示自己的机会，让我今天能站在这个舞台参加竞聘演讲！此时此刻，千言万语也难表达出我内心的激动和兴奋。参加工作17年来，我一直辛勤耕耘在营业前台，忘我地劳动，默默地奉献。今天，终于得以登台诉说，向在座的各位领导倾吐一个邮政基层员工的心声。俗话说“不想当将军的士兵不是好士兵”，为了不断进步，不断提升自己的综合能力，在局领导以竞聘



的方式检验员工综合能力的时候，我为我自己能成为其中的竞聘者而感到自豪！本人xx□现年35岁，大专在读，1993年参加工作。1993年1月至xxxx年12月，在邮电局多经股担任营业员□xxxx年至今，在城市营业组、正北街营业组担任营业员。其间，我本着虚心好学，不耻下问的学习态度，通过多学、多练，不断提高自己的业务素质及业务技能，以稔熟的操作和优质的服务赢得了领导、同事和用户的好评□xxxx年我与xx主任一起参与了我局电子化支局系统“两网互通”工程的培训和上线工作，经过大家的努力，在局领导高度重视、各部门全力配合下，我局电子化支局“两网互通”工程一次性成功上线，此举赢得了市县局领导的表扬□xxxx年度在县局举行的演讲比赛中获得“第二名”□xxxx年在全市举行的技能大赛上荣获全市邮政营业理论“第二名”；历年来被评为县局年度生产“先进个人”今天，我竞聘的岗位是xx路营业组组长，我之所以竞聘这个职位，其理由如下：

1. 忠诚于邮政、热爱邮政事业，爱岗敬业，忠于本职工作。十七年来，我一直在营业前台工作。工作中，我始终奉行“用户就是上帝”，是我们的衣食父母，始终坚持做到“微笑服务”，力争为邮政的服务形象增光添彩而不懈努力。因为我知道“服务是邮政的生命”。同时，在工作中，我始终任劳任怨，兢兢业业，坚持做好自己的分内工作，并积极协和配合助组长工作，为班组的业务发展和规范服务出谋划策。

2. 具有较强的业务素质和较高的业务水平。现时社会，时间就是金钱。为了能快速、准确的为客户办理好各种业务，工作之余的闲暇时间，我会抓住一切机会，多练和多熟悉业务的处理流程，因为熟练的操作和处理业务会大大缩短用户等候的时间，会大大提升用户的. 满意度，准确、快速的为用户办理业务是我一直的追求。

3. 有良好的人际沟通能力。在工作中我尊重领导，团结同事，

能够与同事和睦相处，并深得同事们的敬重和信任经常协助组长化解矛盾，并能以大局为重，带动组内同事一起积极发展业务。

4、有团队协作精神。在工作中，我坚持做到识大体顾大局，以企业为重，坚持服从组织的安排。能积极配合其他同事和班组长，把班组的整体工作做到最好。

5、熟悉了解南河路营业组周边情况。在担任营业员的17年里，掌握了解营业组客户情况，与周边的行政事业单位、个体工商户、外出务工人员、大客户等建立了深厚的感情，为下一步顺利的开展工作奠定了坚实的基础。当然，在总结自我优势的同时，我也清楚地认识到自身存在着不足：缺乏管理经验，对管理工作的高度和深度还有待进一步提高。但是，我相信通过我的努力，一定能把这种不足转化为某种优势。就如在一张白纸上，很容易描绘出充满美妙意境的画面、流淌出如诗般的词句。同样，因为从没有从事过管理工作，也就不会画地为牢、默守陈规，反而自己拥有更大的可塑空间，更容易超越自我，发挥出最大的潜能，迸发出最大的激情，更快地适应新的工作岗位，也更利于在新的工作岗位上创造性地开展工作的。

如果这次能竞聘成功，我将会从以下几个方面开展工作：

1、加强学习，相互交流。在不断提高自己管理能力的同时，积极想办法提高班组全体职工的业务水平和营销能力，全力做好各项工作。该自己做的事，坚持事必躬亲，率先垂范，决不拖泥带水，一丝不苟的去完成，并努力做到最好。鼓励和号召全体员工自觉加强业务学习，不断提高业务技能。同时，制定学习制度，在规定的时段，组织大家一起学习、探讨、交流业务处理、业务发展等方面的心得，不断提升团队的整体业务水平、业务技能。以更快的速度为每一位客户办理各种业务。

2、以人为本，营造和谐的工作氛围，打造一流的团队。制定铁的纪律，以纪律管理好每个团队成员。在工作中要力争做到全体人员齐心协力、目标一致。首先从自我做起，带头遵守纪律，工作率先垂范，要求别人做到的，自己要带头做到！第二，要以德感人、以情暖人、以诚待人、诚信做人！主动揣摸员工的心理，虚寒问暖，与她们欢乐与共。对组内同事给予无微不至的人文关怀，促进组内人与人之间关系的不断改善。以人为本、以情组队，通过互学、互帮、互促，增进友谊，加强团结，进一步增强员工队伍的凝聚力和战斗力，营造和谐的工作氛围！

3、抓好邮政金融资金的安全管理，严格执行各项规章制度。

首先加强全体职工对邮政金融资金票款安全制度的学习，提升执行力。每周组织员工学习不少于一次。深入学习、认真领会资金票款安全制度，在日常工作中认真贯彻执行。同时加强对资金票款安全制度执行情况的常规检查和自查，让全体职工把“安全生产是第一大事”放在心中。

其次，带头执行和遵守各项规章制度，以身作则，认真落实好三级权限密码的管理，确保无资金案件发生。

其三，加强对atm柜员机、营业室电子设备、电线电缆、灭火器的检查，做到防火安全；加强对营业室下班后防盗报警器设防、营业室、包裹室门窗关闭情况的检查，做到防盗安全；组织职工认真学习《营业现场突发事件紧急处路预案》，经常检查营业室柜台内简易防抢设施、紧急报案开关，保险柜使用情况，做到防抢安全。

4、强力推进金融业务的发展，加快邮务类业务和速递物流类业务的发展。结合班组自身实际和所处地理环境，积极分析、策划市场和业务发展优势，扬长避短，找准业务发展的切入点或突破口。

(1)、金融业务发展方面：发展新客户，巩固老客户，挖掘大客户。对新客户积极宣传邮政储蓄的优点，对老客户建立详细的客户资料，在节假日或岁末年首向他们致以亲切的问候，让其最终发展成为我们的忠实客户。善于抓住信息和把握信息，宣传我们的通知存款和商易通业务，从而挖掘更多的大客户。对挖掘出来的大客户，我们要主动为他们提供优质的服务，站在他们的立场，想他们所想，通过各种方式维系好关系，最终留住他们。

(2)、加强对邮政绿卡优势的宣传。一是做好大厅宣传工作，二是经常性组织员工对南河路，金牛大道，老西街的商家、居民、单位上门进行宣传。

(3)、积极与县城行政、事业单位联系代收代付业务。如与商家超市单位等联系代收营业款等，通过发展金融中间业务，以此增加储蓄业务的收入。

(4)、对邮务类和速递物流类业务的发展

二是组织员工作好市场调研，针对近年来包裹业务不断下降的趋势，用好用活省市局的包裹资费优惠政策，发展包裹大客户，全面进入包裹物流竞争市场。

5、追求一流服务，塑三台邮政品牌形象。南河路营业组要在激烈的竞争中站稳脚步，在服务行业中脱颖而出，就必须在服务上狠下功夫。

二是注重培训，对员工就规范服务进行专门的培训。提高前台工作效率及礼仪服务水平。