

# 最新竞聘经理的演讲稿三分钟(优质8篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 竞聘经理的演讲稿三分钟篇一

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

首先感谢局党委，给了我这次竞聘的机会。我竞聘的职务是邮政局业务经理。本人××，现年××岁，××员。××年参加工作，曾在邮政营业、储蓄前台做营业员，××年开始做××员，有丰富的邮政工作经验。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部积极性和创造性。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。

1、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。

2、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，诚实待人。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，能够胜任市场部工作。

3、有较好的年龄优势。

身体健康，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。

如果我在这次竞聘中，能够得到领导的认可和同志们的信任，我将认真履行职责，努力完成领导交办的各项工作任务。

1、支撑竞争性业务和提高管理水平为重点，切实抓好邮政各专业务、改造和优化。充分发挥市场部主管的参谋和助手作用，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。

2、提高邮政业务管理水平，确保邮政各项工作安全稳定运行。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，凡事把各项服务都做在领导决策前，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调和督办工作，经常深入基层，调查研究，反馈工作中存在的问题和不足，为领导调整工作思路和决策服务。促进全局各项工作的顺利进行。

3、立足实际，加强电子化支局的规范化工作，要从面向支撑生产逐步向面向经营、管理和决策转变。

4、加强邮政业务、管理等各方面的综合技能，通过深层次、有重点、系统化培训，逐步培养出一支能够掌握核心技术、综合素质优良的技术队伍，加强与各地市局业务经验的交流。

5、工作要有创新。无论是工作思路、工作方法，都要敢于突破旧思想、旧观念的束缚，全方位、多角度地思考问题，同时进行创造性思维，讲求“拿来主义”、总结旧有经验和创

造新方法，使市场部的工作充满生机和活力。

6、继续保持和发扬廉洁自律、克己奉公的优良传统和作风，正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导和职工的监督。

各位领导、同志们，以上是我对自己的客观评价和任职后的工作想法，希望领导和同志们给我以大力的支持，我一定不会辜负大家的期望的。

谢谢大家！

## 竞聘经理的演讲稿三分钟篇二

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！

非常感谢酒店各级领导的信任 and 广大同事们的大力支持，有幸参加这次酒店举行的经理竞聘会。今天，我竞聘的岗位为餐饮部经理助理。

我名叫胡文海，性别男，汉族，湖南长沙人，文化程度高中。性格好强，脾气焦躁，为人忠厚，原则性强。爱好比较广泛，喜欢说相声，评球，模仿秀，唱歌，写博客和写小说等等。我的做人信条是：做一个无傲气有傲骨，讲原则守信用的真小人。

我现任职于餐饮部西餐厨房烧烤班组领班。我于20xx年12月22日经华天集团管理公司调派进入怀化君源华天大酒店工作至今，曾任职餐饮部成本控制专干。

我于20xx年高中毕业后触餐饮行业，至今已有七年时间。之前从事各种工作，网吧网管、餐馆杂工、茶馆服务员、手机

销售员、洁具公司销售代表、我送过牛奶，还做过半年保安。于20xx年10月进入黄花国际机场宾馆工作并从事我认为比较吉利可以发财的人生的第八项职业——厨师。于20xx年获得湖南省劳动厅颁发的厨师中级证书[]20xx年1月15日获得湖南餐饮行业协会颁发“新春杯”厨师交流大赛“绿色厨艺创新”个人两项金奖——《龙须御唐叶》、《美酱御唐叶》；从厨6年，工作过五星酒店3家，四星酒店1家，三星酒店1家，社会餐饮3家。曾任株洲华天大酒店湘菜厨房领班，黄花国际机场宾馆炒锅副厨师长，长沙市星沙镇“刘家庄”土菜馆厨师长、长沙市树木岭“盛亦旺”酒楼厨师长、蔡锷中路“梦泽肴”野鱼馆大厨及厨师长。后由于特殊原因，至华天集团旗下的潇湘华天大酒店任湘菜部主案及行政总厨助理。

由于父亲、两位叔叔、舅舅也都是厨师，所以我从小对烹饪很感兴趣，对餐饮行业的行规早有耳闻。我从厨6年时间，对烹饪技法有相当的了解，对厨政管理有相当深刻的学习和细致的研究。我的从厨理念是做一名文化类厨师，不光会烹饪出好的菜品，还会管理出好的团队，能干后台，也能够做前台，全能综合型的。

相比其他竞聘者，我的管理经验比较欠缺，也比较有局限性。因为我没有从事过前台管理的经验，不过对前台工作的工作流程和规范有一定的了解。我是一个很有自知之明的人，所以之前我在脑子里做过激烈、反复的思想斗争，但我今天还是鼓起了相当大的勇气，站在这里。竞聘成功不是我最想要得到的结果，我只是想通过这次公开、公平、公正的竞聘得知我和成功的距离到底还有多远呢？我也知道，能力不够光会说也只能尝试失败，可是我想通过这次竞聘了解到，自己面对失败究竟还有多大的承受力？这次酒店举办的经理竞聘会，是我生平第一次正规的参加正式竞聘，所以我很重视，但更多的是感激酒店的平等之举，把机会面对所有员工。同时，对我是一次难能可贵的锻炼和提高的机会，对自己某些方面的推动和进步。不在意结果，只在乎收获。我还是将一如既

往地在我原本的工作岗位踏实工作，逐渐闪光，一切服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。

谢谢各位领导的审核。

## 竞聘经理的演讲稿三分钟篇三

面试主要测试应试者的综合应用能力、组织协调能力、分析解决问题能力、逻辑思维能力、应变能力。面试主要包括三部分：应试者演讲、考官提问、考官自由提问。

面试时间：25分钟以内（演讲15分钟、答辩10分钟）。

我叫\*\*\*，现年\*\*岁，大专学历，本科在读，竞聘的岗位是：联通分公司总经理助理竞聘演讲稿。

1、我于20xx年3月进联通工作□20xx年至20xx年担任\*\*

营业厅班长□20xx年至今从事业务发展工作，现任\*\*分公司业务员岗。先后担任前台营业员、营业厅班长、库管员、支销员、业务员等职务。六年来，在\*\*分公司经理的正确领导下，本人充分发挥自己的主观能动性，不怕苦、不怕累、善于思考、勤奋努力，积极协助经理做好各项工作，使我们联通事业在\*\*有了长足的发展。由于自己的工作业绩显著□xx-xx年连续三年被评为部门先进，05年我被评为公司先进。受到上级领导和广大员工的一致好评。

2、我是当地人，我在当地工作了6年，我在当地人际关系较广。市场较清楚。

3、我与本分公司领导及同事关系较好

4、我是从近6年来从一名普通的营业员一直到竞聘副总经理

5、我在任期间各项任务完成较好。

1、业务发展

2、市场营销

3、县乡村代办点建设

4、集团发展

5、竞争对手

6、老用户维护

7、支销员建设

8、与竞争对手市场“竞合”不在相互降价、降低收入。共同发展

我的联通业务主管竞聘演讲完毕，谢谢大家！

## 竞聘经理的演讲稿三分钟篇四

各位领导和姐妹们：

大家下午好！

打造高绩效团队，

要高绩效除了控制出错率，还必须提高员工的任职能力和专业能力，争对任职能力开发的课程是《分行日常管理及职场人际关系的处理》，争对专业能力除了刚说过的财务方面的培训还有《各部门的对接培训》。培训对于新人来说是很效的，但新人也会变成老员工，老员工的绩效怎样提高呢。首先我自己要做为表率，对待工作积极热情、负责任敢担当，

作为区经工作的压力不仅仅是下级和上级的关系，更多的压力来自于营业部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力，能让团队员工信服，从而带动团队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力(例蛇口开会)

## 管理素能方面

对待下属公平公正，一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现，而且也无法让下属从心里信任和服从。对待工作要有奖有罚，工作就是工作，工作就是要严谨，在团队里建立标兵，像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错，她就是一个标兵，既然是团队就要扬长避短，尽量让她们每个人的优点都要体现出来，让其实际自我价值，开心快乐充实的工作，并在团队把人员阶梯化培养，人才都是培养，历练出来的。

## 针对营业部的对接

如果对接南头，南头的高管离开对基层业务员影响很大，现任的杨总是个空降司令，杨总现在对外勤给予很大的希望，我要做的就是带领团队尽最大力量去帮助杨总，也借此提高南头外勤的地位，地位是自己建立和维护的，不是别人给的，如果在杨总对我们给予厚望，我们没能帮到他，后面营业部成熟了，我们争取地位很难了。

如果对接的是南山营业部，因唐区的大力推荐和对我的信任，每次营业部的区经会议都让我去参加，以及一些营业部的事情让我去跟进，也参与了南山营业部20xx整年的计划，争对这些计划外勤工作的安排已有一个清晰的轮廓，南山的王总说：留我们南山吧，虽然不是很正式的讲，但也是对我的一种信任！不管是南山还是南头我都有信心带好我的团队，做好营业部坚强后盾！营业部的高管信任着我，亲爱的外勤的高管们请不要再犹豫我就是你们这次又要找的人，相信我，我一定不会让你们失望！

谢谢大家!

## 竞聘经理的演讲稿三分钟篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先感谢行领导为我们创造了这次公平竞争的机会，也感谢同志们对我的理解、信任和支持。参与此次竞聘，内心感到非常忐忑，因为无论资历能力，还是人脉资源等方面，我自认都存在一定欠缺；假如竞聘成功，如何迅速提升自我的业务能力、管理能力？如何拓展市场营销客户这些接踵而来的问题也使我感到了巨大的压力，但我深深认同“只争朝夕、追求卓越”的中行企业文化理念，它不但是激发中行员工敢于面对困难、勇于迎接挑战的内在精神动力，也是我竞聘业务发展部副经理的最主要理由。

我现年39岁，大专文化程度□20xx年入行以来，先后从事过储蓄、会计、国结、计划、消贷、公司等工作，扎实的金融业务功底以及丰富的前台工作经验是我的自身优势，同时也是我参与竞聘的另一理由。

业务发展部是我行的关键部门，承担着资产营运、风险防范、业务拓展等重要职责，我清醒地认识到：业务发展部副经理的岗位对我行业务的健康发展将起着重要作用，面对如此重要的岗位，我相信经过自己近二十年的工作积累，我能够胜任该岗位的工作。

如果竞聘成功，我将从以下几个方面开展工作：

(一) 首先用合格的客户经理标准来严格要求自己。首先要加强学习，熟练掌握我行各项金融产品及其基本流程；其次要勇于开拓进取，增强营销意识，充分发挥自身的社会关系资源，



积极开拓存款业务，发展优质客户。增强把握市场动态的敏锐度和预见性，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；第三要带头完成各项任务指标，起到表率作用，带动部门员工完成行里下达的各项指标。

(二)协助业务发展部经理加强内部管理、改善部门之间的协调机制。尽力确保各项规章制度及任务指标落实到位，及时发现漏洞和隐患，做到以制度管人，用业绩服人。加强部门联动，建立起行之有效的内部协调机制，改善服务质量，提高工作效率。

(三)完善公司业务信息网络，培育我行优质客户群。我认为业务发展部的核心工作就是要培育一个优质客户群，并针对其各自特点及需求来推销我行各种金融产品，从而做到银企双赢。

我行优质客户群体可以细分以下几类：

- 1、存量授信客户，包括消贷的房地产开发商、汽车经销商及个贷优质客户；
- 2、行政事业单位；
- 3、结算量、日均存款相对较大的中小企业。针对不同类别的优质客户群体采用相应的营销策略，真正做到以客户为中心，为其提供最佳服务。

另外，我们应加强与工商局、招商局、外经委等政府部门的联系和交流，重点关注北海新区等盖州四大园区的招商引资情况，建立客户信息网络平台，增强捕捉客户资源的能力，通过各种资源积极挖掘客户，争取市场主动。

(四)积极协调好人际关系，确保业务发展部各项工作健康有

序的进行。经常与同事们交流推广工作经验、营销心得等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结才能形成合力，才能共同发挥各自的资源、保证业务的健康发展。

在结束这次演讲前，我想谈一下此时此刻的感想。近几年来，我们都明显感受到了同业竞争的日趋激烈，与同业相比我们中行许多传统优势已不复存在，我们的市场份额也将逐渐被蚕食，面对前所未有的困难，我们是选择坐以待毙，还是选择奋起拼搏？我想我们中行员工一定会选择后者。因为我们盖州中行员工都有着一种积极进取和永不言败的精神，我相信：在行领导的正确领导下、在全体员工的共同努力下，我们一定会战胜各种困难、迎来更加美好的明天！上面阐述的几点工作思路，也许不尽完善，也许说起来容易做起来难，但重要的是我向大家展示了自己的目标和决心，恳请各位领导同事给我一次机会，我一定会还大家一份精彩！

谢谢大家！

## 竞聘经理的演讲稿三分钟篇六

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

大家上午好！

能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我几年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分荣幸！我要竞聘的职位是个人银行部经理。下面，我向各位做简短的自我介绍：

我叫，现任职务为东湖支行个银部经理。我1994年进入本行工作，先后从事过出纳、储蓄、会计，综合会计，信贷部内勤、信贷科副科长，客户部副经理，个人银行部经理等工作。回首过去的十几年，在单位领导和同仁们的支持和帮助下，

我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的负责人。面对竞聘个银部经理，我想自身具有如下优势：

今天，我鼓足勇气参加这次竞聘，是因为热爱这项工作，更重要的是我有做好这项工作的信心。20xx年是东湖支行个贷业务取得突破性进展的一年。回顾东湖支行的个贷业务发展历程，从20xx年末2000余万元到20xx年6000余万元，发展到20xx年末9150万元，在20xx年末个贷余额达27438万元，较上年增长18000多万元，超计划11300多万元。这其中饱含着我的心血，更是个银部全体同事齐心协力和行领导大力支持的结果。如果组织上把这项重任交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，同事满意。

对于做销售的人来说，必须具备吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，因为销售人员要经常外出拜访，不管天晴下雨都一样，作为个人银行部经理更要对本行的各种产品了解，并要做好充分的市场调查，然后才能具体展开工作，铺货速度要快，要和那些还没有出现竞争对手的客户搞好关系，和客户熟悉，这一点很重要，在现在行业中，无论是哪个行业的销售，其实都是在销售自己的人际关系，因此和客户、潜在客户搞好关系实际就是在建立自己的关系网，在销售中可以利用关系网，采取“以点照面、以面带点”的销售策略，让自己在竞争中拥有独特的位置。

在多年的工作中，我始终不忘充实自己，坚持在实践中学习、学习中实践，不断完善自我。20xx年我通过了总行组织的信贷从业人员资格考试，并获得了全国的银行业从业人员资格认证考试《公共基础》和《个人理财》两个证书。从20xx年从事个贷工作以来，我积累了许多工作经验，这些都有利于今后工作的展开。我相信这是我竞争个人银行部经理的最大优势，使我能更快、更好地发挥个人特长，顺利地开展工作。

假如我竞聘成功了，我将会从平时的工作态度及工作质量开始以优异的工作成绩向领导和同事交一份满意的答卷。

我想做为个银部经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓含糊。善于和敢于承担责任，推动工作。用全新的经营理念，简化办事程序，真正让领导放心、全体同事顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升本行的形象。

鉴于东湖支行的客观实际，一方面我将始终抓住个贷业务的优势不放松，依靠个贷余额的增长，带来效益的增长。另一方面，树立连锁营销的理念。对于个贷客户，不仅仅是做个贷一块，还要带动银行卡的发卡量□pos消费额的增长，短信业务的联动和网银业务的宣传。不断提升服务层次，扩大服务范围，依托优质客户，推动保险和理财产品的销售，为客户提供一站式服务，为我行带来一系列经济效益。

作为一名销售经理，要清楚地认识到服务的重要性，因为我们所销售的不仅仅是公司的物业，更重要的是我们在销售服务，我们要服务自己的每一位客户，多与顾客沟通，了解客户所需情况，对于所发现的问题要勤于动手记录，利上晚上休息时间将收集到的问题进行归纳总结，想出最好的解决办法，给客户以最圆满的答复。

打造一支业务过硬，专业过关，服务到位的充满活力的个人银行部队伍。

一是加强思想引导。定期开展思想动态分析，通过员工反映、部门分析、进一步了解员工所思所想，把思想政治工作与各类教育有机融合起来，引导和帮助各级管理者及广大员工牢固树立股东意识、公司市值意识，牢固确立执行意识和程序至上意识，树立诚实守信、服务优良、行为规范、追求卓越的现代商业银行的形象。

二是积极构建学习文化。抓住班前班后、周末等空闲时间，组织员工学业务、学法规、学文化、学技能，积极搞好员工业务技术培训。

三是营造和谐管理环境。在新的机遇和挑战环境中，要提升全行的整体实力和竞争力，促进经营模式和增长方式的有效转变，必须广开言路、群策群力，充分发挥广大员工参与民主管理的主人翁地位和作用。

四是强化“唯客户、唯市场”的经营理念。该行不断培养和教育员工从内心深处认同客户至上的服务理念，将以客户为中心的服务理念贯穿于日常工作的点滴之中，一切服务活动都要以客户的要求为始点，以客户的满意为终点。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。

在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们东湖支行未来更加美好的明天！

谢谢大家！

## 竞聘经理的演讲稿三分钟篇七

各位领导、评委、各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一

次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习xx大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行

里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。

## 竞聘经理的演讲稿三分钟篇八

尊敬的各位领导：

您们好！参与联通渠道经理竞聘，我主要是为了响应营销中心岗位改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。

我本着爱岗敬业的精神来应聘今天的渠道管理这一职务：

首先谈谈我的优势，我有较强的沟通能力，为我今天来应聘渠道管理这一职务打下了坚实的基础：

1. 具有熟悉各项联通竞聘演讲稿的优势。
2. 具有较强的处理问题能力和沟通能力。



3. 爱岗敬业，有强烈的责任感。
4. 有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力。
5. 有较好的年龄优势。

如何才能让渠道将联通业务顺利传达到消费者面前，并且让消费者接受呢？这使得我们必须要在渠道的深度上下功夫。

- 1、建立管理体系主要的内容包括：首先应针对不同等级的代理商；加强对代理商的培训，且建立相关二级渠道培训制度；优化渠道结构，建立渠道指标考核制度及淘汰制度。
- 2、我们在进行渠道管理的同时必须通过业务人员或其他的沟通交流方式，进一步加强和代理商的联系与合作。
- 3、扩大自营厅辐射能力，掌控市场格局。

如果我联通客户经理竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。