

# 最新客户经理竞聘演讲稿(实用7篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？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。

## 客户经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的领导：

你们好！

在客户维护方面，我平时协助所主任维护客户资料，建立客户存款，联系方式等台帐，通过这几年临柜服务有了自己的客户圈，和客户有了融洽的关系，许多客户认定我办理业务。在营销方面，我也积极发掘自己的潜质，从共营销了金穗通78个，电话银行20个，网上银行22个，贷记卡也成功营销了12张，在这次9月份低利用自己的关系网成功营销了139万的存款，为所里贡献了一份力量。

一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

二，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的营销存款，

就一次很好的资源利用。

五，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，做为一名客户经理要立场坚定。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我会用十二分的激情与冲劲去开展客户经理工作。

## 客户经理竞聘演讲稿篇二

各位尊敬的领导、同事，个性是这天和我一样敢想敢闯、敢于挑战自我的同事们，大家好！

十分荣幸能有这样一次机会，能够和大家同台展示，锻炼和提高自己。经过再三思考，我大胆地选取了自己比较热爱的联社客户部经理岗作为自己努力的主要方向，而我这天演讲的主题是《有职责，有作为》。

首先还是作个简短的自我介绍。我□xxxxx□1979年出生，这个月的18号，是我参加信合工作满整整十年的日子。这十年里，我先后到过xxx□xxx□xxx□xxx和联社；这十年里，我干过出纳、会计，到这天之前的联社客户部副经理；这十年里，我选修了金融、计算机、会计专业，取得了本科的学士学位，也透过了中级职称的考试。我想为自己的十年做个简单和自信一点的总结，就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，信用社这碗饭是越吃越有味道了！

至于将来，我也相信自己会是随着xxx联社共同成长、共同成熟的一份子。

2014年1月，我有幸成为xxx联社客户部的一员。一年半了，我从大家身上学到了很多，个性是我相当尊重和敬佩的xxx经

理。在这个部门，这个岗位上，我头一次觉得有了工作的压力，也有了工作的动力和强烈的兴趣。有人说客户部好，说是挺跑火的；也有人说客户部不好，又是贷前调查，又是组织资金，还管着不良贷款一摊子，全是麻烦事，而且风险太大了！说的都没错，但是我要说，我不把它看成风险，而是把它看成是一种职责和一个能够有所作为的空间。客户部，作为xxx联社对外的前台，它要应对的是不同的客户，它要拓展的是更为广阔的市场，它务必守原则，务必遵守规范，但又务必具备一种主动的营销意识，以及开拓和创新的潜力。能够说，客户部是我们贯彻省联社“以客户为中心”的经营理念的最前沿，将来还会随着联社业务的发展和壮大被赋予更多的职责，在这儿我必须能得到十分好的锻炼。

正是有了这样一种认识，我干得越久，就越觉得投入。作为客户部的副经理，我要求自己对分配的工作任务务必要落实，务必干出点样貌，务必不断地改善和完善。从组织资金到营销xxx卡业务；从对一线柜员在操作上的规范化培训到设法提高他们的服务意识；从做好相关数据的监测和分析到营销客户，我也许潜力微薄，但我都尽力而为去做好，并且十分享受这个努力的过程，因为这其中也有我的汗水和智慧。

潜力的具备不是一天两天的事，在座的许多同事都让我很敬佩，你们所具备的工作经验和人生历练是我十分欠缺，急需学习的。但是，站在各位面前的这个我，还是想凭着自己的责任心和干劲，凭着自己不断提升的学习和工作潜力、凭着自己的开拓和创新意识，来弥补这份不足，来争取领导和各位同事的支持！

如果我有幸能得到大家的认可，我将全身心投入到这份值得热爱的工作中去。我会谦虚好学，以勤补拙，充实和提高自己，以早日能胜任这个岗位，能担得下这份职责，而我对此充满设想和期盼。

贷款风险的重要环节上，深入、仔细、认真开展调查，严格

贷款手续，把好关，既要将烂和差的贷款拒之门外，更要为好和优的贷款带给高效的服务，以提高贷款发放质量，防范风险；我们将加大xxx卡业务的宣传力度和营销力度，灵活营销方式，借助于我们日臻完善的网络平台优势，结合我们将要推出的电话转账、手机银行等业务，在乡镇开拓市场，打出自己的品牌；我们还要开拓中间业务，不但抱紧自己的饭碗，还要从别人的碗里抢饭吃，注重与企业 and 县政府、财政等部门之间的沟通和联系，增加中间业务收入。

总之，要想把xxx联社的各项业务做大做强，领导说做再做是肯定不行了，坐着等客户上门的被动、还有月底才临时抱佛脚的泡沫就更行不通了。要想做好领导的参谋和助手，客户部将学会转变思维方式，配合联社的发展蓝图多出点子，主动探寻好的方式方法。以下是我的一些思路。

1、以点带面，即透过先在县城打造精品网点带动其他网点。综合核心系统上线后，我们的工作效率有了很大的提高，但服务质量和水平上就显得滞后了许多。精品网点，顾名思义，即不仅仅要为客户营造一个舒适的环境，还要规范我们的言行和礼仪，快而准地办理业务，热情温馨地对待客户，并将其构成模式，在其他网点间加以复制和推广，树立一个良好的企业形象。

2、以全代偏。即树立全员营销意识，并实行立体攻关。我们要端掉架子，放下面子，改掉坐等客户、只营销存款不营销贷款的传统观念，要主动了解客户的需求，了解市场，用心寻找客户，争取客户，巩固客户，对存贷款黄金客户实行立体化攻关，充分发挥我们人熟、地熟、点多面广的优势，实行全员营销。

3、以先进促后进，即在员工中营造争先创优的氛围，并带动其他员工提高业务水平和工作效率。我们也能够学学中国移动和保险公司，经常组织业务上、服务上的比赛，以流动红旗或示范岗的形式，对业务熟、服务优、口碑佳的员工给予

肯定和嘉奖，充分调动员工的用心性，挖掘每一个人的智慧，打造一支用心向上的团队。

以上就是我关于客户部经理工作的一些设想，说得很浅薄，还请领导和各位同事指出其中的不足，给我一些宝贵的意见，我会感激不尽。

竞聘的结果确实很重要，但更重要的是在参与中进步，在参与中成长。而且位置从来就没有高低，关键是要有责任心，并且在职责心的促动下不断学习和提高，以具备完成工作的潜力。无论何时何地，我都愿意作这样一个有责任心的人，不放弃学习和努力，不放弃这种向上的状态，不放弃自己骨子里的热情和自信。因为我深信：有职责就会有作为！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 客户经理竞聘演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱 ， 现年x岁，

在工行营业部工作，\*党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、对个人客户经理岗位的认识。客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

二、我的竞聘优势。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx[]如皋市xxx中心主任xxx[]xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持

下，我能出色了做好这项工作。

### 三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

### 四、具体措施。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意

向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%（有条件的18%）的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。（1）加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。（2）走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。（3）目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。您正浏览的文章由第一'本站整理，版权归原作者、原出处所有。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

## 客户经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的给我领导、同事们：

大家好！非常感谢领导给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。我今天竞聘的岗位是公司客户经理一职。

20xx年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操作流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局（公司）实现“一个总库，两个分库”的线路整合打下了坚实的基础。

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于20xx年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于20xx年获得

县局（分公司）“先进工作者”□20xx年获县局（分公司）举办的卓越团队建设“优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

1、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：

1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户认可你的服务和指导这样会加深客户我的印象。

2、帮助客户解决问题加深印象。对待零售客户提出的各种问题能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

2、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

3、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

4、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需

求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

5、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

7、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 客户经理竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导：

下午好！首先做一下自我介绍，我叫~~~，~~~~岁，中共党员，本科学历，现就职于~~支行。我竞聘的职位是对私客户经理。

我是一名勤勤恳恳在~~银行一线工作的员工，很高兴也很荣幸能够参加今天的面试。首先，感谢领导提供这个平台，让我有了这次展示自我的机会。同时，我也向各位领导保证，不管这次面试结果如何，我都会兢兢业业干好自己的本质工作，以优异的工作业绩，为交通银行的事业贡献一份力量。

参加这次面试，我认为自己有以下三个方面的优势：

一、具备良好的职业素养。在~~支行从事柜面工作的几年中，我积极利用各种机会，向书本学，向同事学，从实践中学，具备了较强的业务能力；同时，主动培养自己的责任心和团队协作意识，以极大地敬业精神干好每一项工作，任劳任怨，得到领导和同事的一致好评。

二、具有良好的营销意识。本人性格谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处理事情的能力。通过多年的经验积累，我已经掌握了一套适合自己的、并具有良好效果的营销方法。20~~年，在全行举办的~~~~~比赛中，我工作业绩突出，取得的~~~~~；在支行近两年的~~~~~赛中，取得了第~~名的好成绩；20~~年截至目前，在做好柜面工作的同时，已提升~~~~~户，~~~~客户~~~户，营销~~~~~户，信用卡近~~~张，手机银行有效签约近~~~户。

三、具备较强的风险把控能力。针对当前工作中出现的各种风险点，我积极利用空闲时间熟悉规章制度、业务流程以及风险掌控技巧。同时，认真学习人民银行以及银监会对商业银行监管的各项条目规定，做到干工作心中有数，促业务合理规范。

总之，如果我有幸得到领导的信任和支持，我将以最快的速度找准自己的位置，尽快进入角色，认真履职，交出一份让领导满意的答卷。

谢谢！

## 客户经理竞聘演讲稿篇六

各位领导、大家好：

我叫\_x[]来自公司业务处营销二科。今天能够站在这里参加竞聘，我既紧张又兴奋，紧张的是我将面临各位领导和同志们对我的考评，我能否将自己的业务知识与才能真正的发挥出

来，得到大家的认可，最终取得竞聘成功；兴奋的是，通过这次竞聘，使我增强了竞争意识，对今后的工作既是一次促动又是一次挑战，这也是我这次参加竞聘的主要目的。下面，我先简单介绍一下我的工作经历：

\_年7月我毕业于哈尔滨工业大学涉外会计专业，被分配到中国银行哈尔滨市分行，先后从事了柜员岗位和事中监督岗位的工作，由于我虚心学习，认真请教，很快地熟悉了业务并成为业务能手，98年被评为“支行先进工作者”。

由于我在南通分理处工作优秀，表现良好，\_年3月，我通过选拔、考核后，调入南岗支行公司业务部，开始从事信贷工作。我首先从事综合统计工作，在这个岗位上，我基本掌握了信贷业务的有关知识和业务流程，使自己的综合能力得到了提高，为今后从事具体信贷业务打下了良好基础；兼任信贷员以后，我先后主要负责了黑龙江大学、黑又亮有限公司、奋斗副食等14家企、事业单位的信贷业务。在工作中，我将综合岗位学到的知识和自己积累的的工作经验运用到具体的信贷实践中，圆满地完成了各项工作任务。在紧张的工作之余，我兼任南岗支行的团支部书记，组织了诸如联欢会、演讲赛等一系列文体活动，使自己的组织能力、协调能力得到了提高。

由于在工作中的良好表现，自\_年参加工作以来，\_年我被被评为“支行先进工作者”，\_年调入支行信贷部后，\_年被评为“支行先进工作者”，\_年被评为“支行存款先进个人”，并借调省行保全处、风险管理处多次，\_年通过考试调入省行公司业务处营销二科。

在省行公司业务处营销二科，我负责北鹤木业、天鹅出租公司等六家贷款企业，贷款总额2亿多元。由于有了在支行打下的基础和在全保处、风险处的工作经历，在领导和同志们的帮助下，我较快地适应了省行的工作环境和工作要求，工作努力、踏实。除管好分管的贷款户外，我还积极努力开发新

客户，曾和伊利乳业达成贷款意向，虽然最后未能合作，但是锻炼了自己，积累了营销经验，为今后的工作打下了良好基础。

各位领导，以上是我的工作简历。今天我参与竞聘的岗位是中级客户经理。客户经理制，是中行为适应市场的需要而实行的先进的管理模式，我认为我会较快地适应新形势下的新任务，因为担任客户经理我有如下优势：

1. 事业心、责任感强。我大学毕业后，参加工作就在中行，我热爱中行，热爱中行事业，愿意为中行的改革腾飞做贡献。参加工作这几年，我努力工作，成绩突出，先后得到表彰多次，从一名分理处柜员成长到今天省行公司业务处的一名信贷员，我的成长进步除了领导、同志们的帮助、支持外，我个人的因素正是我有较强的事业心、责任感，所以无论在什么岗位，都能够努力做到兢兢业业，任劳任怨，努力进取。

2. 具有一定的信贷工作经验。从\_年至今，已从事信贷工作4年，掌握了公司业务里前台的营销业务、后台的综合与管理业务，并熟悉保全业务、风险业务。先后管理贷款企业20余户，涉及工业、商业、学校等各行各业。独立从事过贷前调查、贷中审查、贷后跟踪与管理的全过程。并熟练掌握贷款五级分类、信用评级、新一代信贷系统等程序。我觉得，这些宝贵的工作经验是我完成信贷工作的重要前提。

3. 有信贷工作所需的基本专业知识与技能。我在大学学的是会计专业，专修了会计、金融、市场营销、公共关系、管理、法律等40多门课程，并通过了中级经济师的考试。这些知识和专业思维为我顺利的理解和掌握银行各项业务，快速适应岗位要求奠定了良好的基础。现在我对企业的帐务处理、财务报表、资金运作等方面都比较熟悉和了解，通过运用我的专业知识和业务技能，我可以程度地掌握企业的资产、负债、所有者权益等情况，了解企业的偿债能力与盈利水平，可以将我行的贷款风险降到最低值，确保我行信贷资金安全，努

力为我行争取的收益。

4. 通过在我行工作的6年，我不仅是一名成手信贷员，我还熟悉、掌握储蓄、会计、结算等业务，具有了客户经理所必备的基本素质与要求，能够较为准确把握市场信息、以高效、优质的服务满足客户需求，并能较快、较好地适应客户经理的新要求，马上投入到新的工作中去。

以上是我参加本次竞聘的理由，如果本次竞聘成功，取得了客户经理的职位，我将不负所托，积极地寻找新客户、挖掘新资源，做好我行的“推销员”、“采购员”和企业的“服务员”，以客户为中心，以追求我行效益化为目标，开拓创新，全心全意做好工作。如果竞聘不成功，说明我还有一定的不足和差距，今后不论在哪个岗位，我都将一如既往地认真工作，加强学习，争取早日达到客户经理的标准。

## 竞聘演讲二

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\_x\_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矗我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习\_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。

### 竞聘演讲三

尊敬的各位领导：

大家好！我叫\_，今年\_岁，\_年7月毕业于\_\_大学。11月进入\_银行工作。工作近两年来我一直把领导的关心作为工作的动力，不断地告诫自己不辜负领导对自己的期望，把同事们的帮助作为工作的标杆、前进的方向，常常叮嘱自己一定像同事们那样把工作干得有声有色。工作中以行为家，带着崇高的事业心和高度的责任感投入工作，让自己的工作做到一丝不苟，精益求精，赢得了行领导和同事们的一致好评。在这里我要由衷的感谢领导的关心和同事们的帮助，真诚的对他们说一声谢谢。这次，我竞聘的岗位是\_\_客户经理。

今天，能有这样一个展示自我、公平竞争的机会，我感到非常荣幸，这是领导的鞭策，同事们的支持，更是让我不断进取、展示自我才华的动力。强支行战略的不断发展和推进，

对我们每一位员工都提出了很高的要求。我觉得我们应该主动接受改革的洗礼，竭尽所能的为邮储发展做贡献。

入行以来我一直在\_支行工作，不怕苦不怕累，对待工作认真负责，业绩突出，在市行“旺季营销”跨年度活动中成功揽储\_多万元，营销保险理财\_多万元，信用卡\_余张；服务热情，多次得到客户赞扬，并被评为\_年度泰安市分行服务明星；学习刻苦，轻松通过保险、会计、证券、银行、反假币等各种从业资格，并在市行组织的业务考试中名列前茅。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。经过这两年的工作历练与学习，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 and 一定的营销能力，个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力，有信心干好这个岗位。

我性格谦和，善于人际交往。在工作中，结识了不少客户朋友，有做生意的也有上班的，他们都对我很信任，还有我的\_是\_主任，对我的工作能提供一定的帮助。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

年轻人应该有追求，强支行战略改革的浪潮迎面而来，对于我们来说既是一次机会，也是一次挑战。我们要把握机会，迎难而上，苦干实干，为我行的发展全面奉献自己。。如果我走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是\_客户经理，但其它岗位只要有需要，我愿意全面奉献自己。来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为邮储的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

竞聘演讲四

尊敬的各位领导、各位同仁：

你们好！

我叫\_，护师，1975年1月出生，1993年7月中专毕业于----卫校，分配至现---学院附属医院西院工作。一直默默地在呼吸、神经、心血管、肾、消化、血液等内科及普外、泌外、矫外、脑外、胸外等外科和急诊科等临床一线科室从事护理工作，得到了各方面的好评。现在内一科。在代理护士长期间，把科室的各项工作安排的有条不紊，得到了护理部的首肯和通报表扬。先后毕业于中央电大法律专业和江西电大高护专业大专班，现在读于中南大学护理学本科班。撰写的论文《82例脑出血的护理》在1995年国家卫生部护理中心举办的全国论文交流会上获大会宣读；《老年性心肌梗塞预见性护理》刊登在1997第12期《九江医学》上；《72例腹腔镜胆囊切除术病人的健康教育路径探讨》即将发表在《实用护理杂志》上。

护理专业的发展为我们年轻人拓宽了施展才华的天地，呼吸、神经内科的复杂性给护理工作带来了极大的挑战。我愿意接受挑战，迎接考验。我竞聘内二科护士长总的思路是：护理管理创新、护理服务创新、护理科研创新、护理带教创新，我将在医院及护理部领导的大力支持下，和科主任紧密合作，带领全体护士姐妹把内二科建成全院、乃至全市的模范科室。

一、现代化护理队伍的管理，只有具备超前意识、协调意识、勤奋意识、质量意识的新时期的护士长才能胜任。好的护士长就能带出高素质的护理群体，形成一个“群雁高飞，头雁领”的局面。我决心在工作实践中坚持不懈地学习、锲而不舍地磨练、鞠躬尽瘁地服务，逐步实现护理管理科学化、系统化、现代化，从而更有效地提高护理质量。

二、重视质量监控，强化量化管理，保证整体护理处于良性运作状态。实施以病人为中心的整体护理是护理科学发展的需要，是提高护理质量最有效的保证，也是提高医院社会和

经济效益的选择。我将进一步加强和改进实际工作质量，使科室的护理工作始终处于良性状态。现代化质量管理要求用数据说话，要求把软指标变为数据化的硬指标。我将把护理程序思维方式贯穿在实施基础护理和护理技术操作中，并严格要求护士将实施情况及时准确地用文字形式记录在护理病历上，使其成为数据化的依据之一。其二，作为护士长，我将每周进行质量监控，结合病人全面检查护士对其实施整体护理的情况，作出评价，找出存在的问题，把问题和难点作为制定计划的目标，集思广益，制定切实可行的管理措施和监督方法，并每月召开质量讲评会讲解。也以此作为量化管理，做到心中有数。其三，制定具有本科特色的病人满意度调查表。调查表在病人住院期间和出院前以记名形式填写。住院期间每周一次，评出护士和护理单元，并对护士长的工作进行评价。这三方面的结合实施不仅是使整体护理处于良性状态的有力保证，也为护士绩效工资、奖金的发放提供可靠依据。

三、继续打破绩效工资、奖金发放的大锅饭，真正做到奖勤罚懒，奖优惩劣。

医院目前护士的绩效工资和奖金的发放虽然已经打破了干与不干，干好与干坏都一样的大锅饭，但是我个人认为，还可以更好的利用它调动护士的积极性。我上述的加强质量监控量化管理，就是为绩效工资、奖金的发放用数据说话提供考核依据，再结合护理部制定的各项护理质量标准考核，将本科护士每月奖金发放分为优秀、良好、称职、不称职四等，发放系数分别是1.2、1.1、0.9、0。每月通过经济指标细化每1份金额，再乘以考核级别的系数，做到公正、公平、公开。以经济为杠杆，提高护理质量，充分挖掘和调动每一位护士的主动性和积极性。

四、加强沟通，增进协调，处理好人际关系，为提高护理质量和管理提供有力的契机。

护士长在医院处于多层次、多角度、多方位、多类型的人际关系中，扮演着举足轻重的角色。因此，我将利用自己的特殊地位做好各方面、各层次的沟通和协调工作，尽力化解科室、医护、护护及护患间的矛盾；以谦虚、谨慎和积极完成工作的态度对待领导；以和睦相处、取长补短的态度处理与兄弟科室间的关系；以高度的同情心和责任感对待病人及家属；以博爱之心和心理感悟力来体察、理解科室的每位护士和其他工作人员。我知道，只有关心、体贴、理解护士，才能限度的发挥她们的潜能和创造性。也只有做好沟通与协调、团结工作，才能把科室方方面面有限的资源用于最需要的地方，为提高护理质量和管理水平提供有力的契机。

## 五、创立温馨病房，创造名护效应，营造群众满意医院。

把健康教育路径贯穿于整体护理中，创立温馨病房，打造温馨护理品牌，是产生护理明星，发生名护效应的途径，也将是营造群众满意医院的最有力的保证。

温馨病房的创立不仅要求护士每天都坚持从仪表

我相信：温馨病房的创立将进一步完善临床护理和社区护理，而且最能体现世界上的感化剂——温馨真爱，最能产生护理明星，也最能为营造群众满意医院带来名护效应。对于护理明星，患者同样也会慕名而来，求得优质高效的护理，名护的人格力量而染成与患者心理贴切的亲和力，是病人期盼的全方位的就医选择之一。我决心以矢志不渝的自信心使自己成为一名护理明星，成为全科护士克服困难的支柱，团结力量的核心。

## 六、抓好护士业务学习，增强科研意识，不断探索进取。

我将搞好护理情报工作，及时了解国内外护理学科发展方向，定期组织护士学习新业务、新知识、新技术，努力提高每位护士的业务水平和科研参与意识，进而指导开展护理科研，

深入分析和揭示护理科学价值，使护理科研工作走出低谷，从而提高护理质量，适应现代发展的需要。

## 竞聘演讲五

尊敬的各位领导、老师们：

大家下午好！

首先非常感谢院领导及护理部对我十几年来的培养，让我有机会站在这个公平竞选的平台上。

我叫\_，主管护师，毕业于安徽医科大学护理本科，从事临床护理工作十五年整，今天我竞聘的岗位是副护士长。在院期间，工作认真负责、积极进取，曾多次被评为“病人满意护士”\_度被评为“先进个人”，今年首批被评为“服务之星”。近年来主要承担三病区的临床总带教工作，在带教中不断总结经验和改进，很好的完成护理部各项带教任务。今年九月份很荣幸被院领导派出进修，在外我认真学习护理新知识和先进的操作技能，并细心钻研护士长管理经验，待进修结束后我将所学的新知识、新技能应用到临床工作中去。我认为我有条件、有能力胜任副护士长工作，如果我竞聘成功，我有以下几点思路：

1. 在院领导及护理部主任的带领下，更加努力地做好自己的本职工作，积极配合并协助病区护士长做好管理工作，严格把握护理质量和医疗安全关，减少医疗纠纷和差错的发生，当好护士长的好帮手。
2. 以“病人“为中心，严格要求自己，积极带头示范，从小事做起，从点滴做起，用优质护理服务来提升患者的满意度。
3. 以实现“六个满意“为目标，不断提高自己的组织协调能力，加强沟通，处理好各层人际关系。

4. 以“三基、三严”为标准，加强本科护士业务学习，重视健康宣教，将在外进修所学的新知识、新技能与大家一起分享，并积极撰写护理论文，以适应社会的发展和人群健康需求的变化。5. 以“三甲复审”为核心，不断优化工作流程，运用pdca的管理模式，化患者利益。

以上是我竞聘目标与打算，我希望在竞争中获得成功，不管最后结果如何，我都将以踏实的态度，勤奋的作风把自己的本职工作做好，尽自己的能力去做好身边的每一件事，为医院的建设和发展贡献一份微薄的力量。

文档为doc格式

## 客户经理竞聘演讲稿篇七

各位领导、大家好：

我叫xxx来自公司业务处营销二科。今天能够站在这里参加竞聘，非常感谢领导给我提供这次机会。

下面，我先简单介绍一下我的工作经历：

年月我毕业于哈尔滨工业大学涉外会计专业，被分配到中国银行哈尔滨市分行，先后从事了柜员岗位和事中监督岗位的工作，由于我虚心学习，认真请教，很快地熟悉了业务并成为业务能手，年被评为“支行先进工作者”。

由于我在南通分理处工作优秀，表现良好，xx年月，我通过选拔、考核后，调入南岗支行公司业务部，开始从事信贷工作。我首先从事综合统计工作，在这个岗位上，我基本掌握了信贷业务的有关知识和业务流程，使自己的综合能力得到了提高，为今后从事具体信贷业务打下了良好基础；兼任信贷员以后，我先后主要负责了黑龙江大学、黑又亮有限公司、奋斗副食等家企、事业单位的信贷业务。在工作中，我将综合岗

位学到的知识和自己积累的的工作经验运用到具体的信贷实践中，圆满地完成了各项工作任务。在紧张的工作之余，我兼任南岗支行的团支部书记，组织了诸如联欢会、演讲赛等一系列文体活动，使自己的组织能力、协调能力得到了提高。

由于在工作中的良好表现，自年参加工作以来，年我被评为“支行先进工作者”[]xx年调入支行信贷部后[]xx年被评为“支行先进工作者”[]xx年被评为“支行存款先进个人”，并借调省行保全处、风险管理处多次[]xx年通过考试调入省行公司业务处营销二科。

在省行公司业务处营销二科，我负责北鹤木业、天鹅出租公司等六家贷款企业，贷款总额亿多元。由于有了在支行打下的基础和在全保处、风险处的工作经历，在领导和同志们的帮助下，我较快地适应了省行的工作环境和工作要求，工作努力、踏实。除管好分管的贷款户外，我还积极努力开发新客户，曾和伊利乳业达成贷款意向，虽然最后未能合作，但是锻炼了自己，积累了营销经验，为今后的工作打下了良好基础。

各位领导，以上是我的工作简历。今天我参与竞聘的岗位是中级客户经理。客户经理制，是中行为适应市场的需要而实行的先进的管理模式，我认为我会较快地适应新形势下的新任务，因为担任客户经理我有如下优势：

事业心、责任感强。我大学毕业后，参加工作就在中行，我热爱中行，热爱中行事业，愿意为中行的改革腾飞做贡献。参加工作这几年，我努力工作，成绩突出，先后得到表彰多次，从一名分理处柜员成长到今天省行公司业务处的一名信贷员，我的成长进步除了领导、同志们的帮助、支持外，我个人的因素正是我有较强的事业心、责任感，所以无论在什么岗位，都能够努力做到兢兢业业，任劳任怨，努力进取。

具有一定的信贷工作经验。从xx年至今，已从事信贷工作年，

掌握了公司业务里前台的营销业务、后台的综合与管理业务，并熟悉保全业务、风险业务。先后管理贷款企业余户，涉及工业、商业、学校等各行各业。独立从事过贷前调查、贷中审查、贷后跟踪与管理的全过程。并熟练掌握贷款五级分类、信用评级、新一代信贷系统等程序。我觉得，这些宝贵的工作经验是我完成信贷工作的重要前提。

有信贷工作所需的基本专业知识与技能。我在大学学的是会计专业，专修了会计、金融、市场营销、公共关系、管理、法律等多门课程，并通过了中级经济师的考试。这些知识和专业思维为我顺利的理解和掌握银行各项业务，快速适应岗位要求奠定了良好的基础。现在我对企业的帐务处理、财务报表、资金运作等方面都比较熟悉和了解，通过运用我的专业知识和业务技能，我可以最大程度地掌握企业的资产、负债、所有者权益等情况，了解企业的偿债能力与盈利水平，可以将我行的贷款风险降到最低值，确保我行信贷资金安全，努力为我行争取最大的收益。

通过在我行工作的年，我不仅是一名成手信贷员，我还熟悉、掌握储蓄、会计、结算等业务，具有了客户经理所必备的基本素质与要求，能够较为准确把握市场信息、以高效、优质的服务满足客户需求，并能较快、较好地适应客户经理的新要求，马上投入到新的工作中去。

以上是我参加本次竞聘的理由，如果本次竞聘成功，取得了客户经理的职位，我将不负所托，积极地寻找新客户、挖掘新资源，做好我行的“推销员”、“采购员”和企业的“服务员”，以客户为中心，以追求我行效益最大化为目标，开拓创新，全心全意做好工作。如果竞聘不成功，说明我还有一定的不足和差距，今后不论在哪个岗位，我都将一如既往地认真工作，加强学习，争取早日达到客户经理的标准。

谢谢！