

业务经理岗位竞聘演讲稿三分钟 业务岗位竞聘演讲稿(实用6篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

业务经理岗位竞聘演讲稿三分钟篇一

大家好！

我叫xx今年33岁，大专文化，中共党员，助理工艺师。87年技校毕业分配进厂，现为一车间制丝班班长。进厂十八年来，我一直与烟叶、烟丝打交道，长期在制丝车间工作。常烟不断壮大，我也由当初的懵懂少年成长为一名成熟的基层管理骨干。工作中，我始终立足本职工作，大胆创新，特别是在联合工房工作期间，积极探索生产组织、设备保养、现场管理的最优管理模式，积极实施“5s现场管理法”，创造了整洁有序的生产环境，较好的向外界展示了联合工房的窗口形象。三年来，制丝线在我的带领下，烟叶单耗逐年下降，现为36□23kg□达到行业先进水平，为企业创造了可观的经济效益。由于工作成绩突出，今年我所管理的制丝班被车间推荐为“特殊贡献集体”候选单位。

今天，我竞争的岗位是物资采购处业务员，坦然接受检验，自认为有三个方面的优势：

首先是经历与能力优势。我认为自己具备担当此任所必须的经历和能力。我一直在制丝车间，从挡车工干起、做过修理工、设备管理员，特别是在班长和调度的工作岗位上工作后，

进一步加深并强化了我对制丝工艺的熟悉程度，熟悉烟叶的物理特性与管理使用，对产地、等级的鉴定也有一定的了解，有助于适应新岗位的需要。此外本人从事制丝生产与管理多年，积累了丰富的与人打交道的经验，培养了我吃苦耐劳的优良品质，雷厉风行的工作作风，具有较强的分析问题、解决问题的能力，具有很好的协调与管理能力。

其次是年龄优势：我今年33岁，精力充沛、喜爱忙忙碌碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

第三、我具有烟叶业务员所要求的道德品质。在工作中，我始终坚持诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事。尊重人、关心人，乐于成为大家的知心朋友，能较好的把握情与理的关系，上下级之间的关系，让我在与同事、朋友、领导相处中形成了合力，与各方面的关系协调处理，和睦融洽。

通过竞争如果我能就任业务员这个岗位，我将力争作到如下几点：

- 1、忠于企业，规范营销，不搞邪门歪道。
- 2、努力学习，不断进取、充实，勤钻业务，力争快速进入业务角色，为企业严把原料关。
- 3、坚持党性原则，提高党性觉悟，不断加强自身价值观与世界观的修养。
- 4、尊敬领导，团结同事，营造良好的工作氛围。

各位领导、各位评委，我深知原料是企业发展的第一要务，烟叶业务员的责任更大。如能成功，我会尽全力作到最好。最后，在新的一年里到来之际，祝在座的各位：“新年快乐，工作愉快！”谢谢大家！

业务经理岗位竞聘演讲稿三分钟篇二

大家好！

国际成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着多年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加公司大客户事业部客户关系业务员的竞聘，自信有能力挑起这个重担。

下面，我先向大家简单介绍下自己。我叫xx，今年xx岁，本科学历，预备党员，助理工程师。通信专业毕业，后来参加了大专计算机应用考试取得大专学历，xx年又参加北京邮电大学通信工程专业的学习，取得本科学历。参加工作以来，我一直在通信公司技术部门工作，期间曾借调营销部门工作，xx年4月至今在商业客户部工作任客户经理。

回首几年来在电信公司的工作和生活，我切实的感到，无论在业务知识，还是人生阅历方面，我都有了长足的进步，使自己前进的步伐更加的坚实和有力。我深深知道，进步的取得，与公司领导和同事们的关心和帮助分不开的，在此，我表示衷心的感谢。是你们的关心和帮助，使我有勇气有实力参加今天的竞聘。谢谢你们！

对于竞聘的优势，我认为，我有以下几点：

我以前从事的工作，大多都是工作事多、冗杂、千头万绪，需要多一份细心、耐心和专心，更需要一份责任心。工作中，我养成了办事扎实认真，工作严谨细致一丝不苟的工作作风。在我眼里，部门的工作无小事。所以，无论做什么事情，我都能够认真对待，尽最大的努力把事情做到最好。

工作以来，我一直在电信公司工作。在技术部门工作时，我肯吃苦，工作能力出色，是部门业务骨干。到了商业客户部

门后，业务也非常好，曾靠自己的能力，主动上门服务，使两个原来用铁通的客户用上了我们的电话。可以说，不管在哪个部门，我都能较快的熟悉业务，扎实工作。加上多年的工作实践及既懂技术、又懂营销，是个复合性人才。我认为，对胜任大客户事业部客户关系业务员的各项工作，我还是有信心的。

在公司多年，有着多位领导的谆谆教导及同事们的无私帮助，使我成长很快，不仅学到了很多业务知识，还积累了很多能力。如组织协调能力，管理能力。由于我一直担任公司工会委员，上上下下关系可以说都协调的非常好，受到了领导的一直好评。特别是在商业客户部任经理期间，更加使我深刻地领悟到了理论与实践相结合的重要性，深切地感受到自己在沟通能力、协调水平、领导能力等方面有了全方位的提高，使自己的脚步更加坚实。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为做好大客户事业部客户关系业务员的工作奠定了坚实的基础。

下面，我谈一下对竞争岗位的认识：

大客户事业部客户关系业务员是大客户事业部经理的助手，他承担着执行经理的各项命令及对各个大客户的管理、维护、开发潜在客户的重要职责。我认为，事业部客户关系业务员也是前卫兵、公司“冲在最前沿的指挥员”。作为大客户事业部客户关系业务员，他必须致力于摸索通信市场上的变化与规律，认真贯彻公司领导下达的各项任务指标。在销售管理及客户维护开发上，突出创新。在工作的同时，还要努力

加强自身建设，使自己具备“识己修身，识人善用，识境善变，识时求进”的基本素质。

如果承蒙领导厚爱，让我走上大客户事业部客户关系业务员的工作岗位，我将不负众望，努力做到以下几点：

一是真诚讲团结，协助大客户事业部经理开展各项工作。

工作中，我将摆正自己位置，正确认识 and 看待自己，当好经理的助手，胸怀全局，服从经理的安排，积极做好所分管的工作，努力做到工作到位不越位，协助管理不越权，建言献策不添乱，加强团结不分散。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。

二是加强信息收集工作。

信息工作是各级领导的“耳目”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。大客户事业部是一个信息传递的重要窗口，我将广泛收集各类信息，建立政策反馈机制，从县区、竞争对手和用户三个方面分析政策实施的效果，定期地向经理及上级领导汇报当地的市场竞争态势。我还将切实加强市场调研工作，建立客户档案，实施亲情化服务，提高经营分析水平，提高政策策划的水平。建立信息收集渠道，掌握第一手的市场信息和动态。

三是做好营销工作，促进业务快速增长。

我将进一步强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，锁定集团客户，对行业用户、大集团单位进行长期做，盯死，对中小集团单位要进行定期走访，一一攻克。同时，我还将以维护集团单位和高端用户，做到一对一的维护，利用crm系统做好集团用户和高端用户的监控。

四是做好服务，促进竞争优势的形成。

可以说，电信大客户服务是一种个性化的服务，需要根据每个企业不同的业务模式对具体问题进行分析，为客户制定出更有针对性、更切实可行的个性化产品、服务和解决方案，针对不同行业特点提供个性化服务。为此，我将积极做好市场调研工作，对大客户定期走访，及时了解客户需求状况和促销各类电信业务，对收集的各种意见进行分析整理，提交解决方案汇报给经理。另外，对每个大客户提出来的合理要求无条件满足，真正做到心贴心服务，切实提高大客户满意度。

五是协助经理做好部门管理工作。

制度是管理工作的基础，没有一套健全完善、行之有效的制度，严格的管理就是一句空话。我将积极协助经理做好本部门的各项管理工作。从人员招聘、业务培训、考核和活动组织等方面加强县区集团开发人员的管理，协助经理建立一支数量上规模、素质高、能力强，业务收入比重大的集团攻坚队伍。

六是加强学习，努力提高自身素质。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为通信业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的通信事业。

尊敬的各位领导，评委们，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人

的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！作为大客户事业部客户关系业务员，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我！

谢谢大家！

业务经理岗位竞聘演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

您们好！

今天很荣幸能站在这里，接受大家的评判。首先要衷心感谢公司领导给我提供了这样一个展示自己的机会。

下面，我想就我自己多年来，的亲身经历谈谈我对业务经理这个职位的理解和感受。我认为要做好业务经理最重要的是必须具备以下素质：

- 1、必须既有实干精神又善于谋略，对市场具有敏锐的洞察能力、善于发现商机；
- 2、必须具有开拓创新的意识和能力，善于借助外力，在确保自身利益的基础上，最大限度的满足客户需求，从而实现双赢共利。
- 3、必须既熟悉本部门的业务，又有广博的知识，能带领自己的队伍去做正确的事情和正确的做事。
- 4、必须既有高超的组织管理水平又有良好的人际沟通能力。

假如本人能够有幸得到领导和同志们的信任，担任该公司的

业务经理，我将从以下几个方面开展工作：

1、确立工作目标导向，积极拓展业务：

发展才是硬道理。我将以公司下达的工作任务为方向，尽快的做好目标市场的调研、分析工作，做好目标市场营销策划工作，有计划的拓展业务渠道，有的放矢的实施销售手段。

2、组建高效率的业务团队：

人才已经成为企业成败的最重要资源之一。我将高度重视人才队伍建设，组建一支愿意干事，能干事，能干成事的团队，营造和谐、“人性化”、创新的工作环境，培养和激发员工蓬勃向上的“精、气、神”。同时用自己的人格魅力，做好表率作用，加强自身素质建设，与员工共同进步。

3、做好外部营销的同时，做好内部经营。

坚持贯彻公司的各项指示精神，接受公司的领导和管理；规范部门管理制度，发挥制度和机制刚性约束作用，依靠科学的工作机制和制度体现公正公道。强化制度的针对性、完善制度的科学性、细化工作的操作性。

4、打造学习型组织：

知识就是力量。随着市场的日新月异，我们的知识必须与时俱进，不断更新和充实。我将积极鼓励员工加强自我学习和参加各类技能培训，提升素质；营造员工间学习交流的宽松氛围，开展团结合作基础上的比学赶帮超，充分搭建员工展示技能和智慧的平台，共同提高业务水平；遇到重、大、难的问题，进行合议分析，发挥集体智慧优势，快速做出正确决策。

5、制定行之有效的业绩考核办法：

以明确责任、落实责任、考评责任为主线，制定科学有效地考评体系，让合适的人在合适的位置做合适的事情。让愿意干事的人有机会，让能干事的人有舞台，让干成事的人有前途。

有人说得好人生最重要的不是所处的位置，而是所朝的方向。我没有辉煌过去，只有一颗积极向上的心灵，我会努力把握现在和未来，不辜负领导的信任，同事的支持，用心超越期待，努力就是我不变的方向！“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。

我的演讲结束了，谢谢大家！

业务经理岗位竞聘演讲稿三分钟篇四

尊敬的各位领导，同志们：

大家好！

我是_____，45岁，学历本科，目前在的岗位从事工作，我的工作内容主要是各类业务录入指导、渠道拓展管理、渠道酬金结算、各类经营、考核数据提取与分析(日报、周报、月报、经营分析)、规定动作执行检查等方面。今天，我参加竞争的职位是业务支撑一职。今天，我能参加这次竞选，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。

在工作的年里，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，先后获得、荣誉，在的发展历程中发挥了我应有的作用。

竞聘该职务我有如下优势：

首先，我深知这项工作的重要性。

我所应聘的业务支撑是电信部门在市场营销、渠道拓展、内部管理中保障各项业务、服务指标完成与达标标的过程管理中的一个岗位，我对它工作的要素理解是协作、服务、保障、呈现、汲取(业务技能的提高)、执行，纠错，态度，沟通这几方面。在我看来，业务支撑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单位方针、政策；是否能积极主动配合主任，勇于改革、创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众长和大家团结一致、万众一心；是否具有大局观。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电信部门的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于部门的工作。

其次，我具有丰富的工作经验。

我从年起就部门从事工作。工作中我热心、仔细、处处以人为本，长期的工作实践，使我具备了眼界宽、悟性好、出手快的特点，善于把握工作重点，准确领会领导意图，及时而创造性地完成交办的工作任务；同时我还掌握了业务支撑工作的程序和要求，服务能力、科学判断能力、执行能力、沟通协调能力都有了较大的提高。

第三，我发自内心对事务的热爱及强烈的责任心。

“热爱工作才能成功”。工作年来，我目睹了各位领导和同事为了的发展而付出的艰辛，目睹了开拓创新，增强综合实力所取得的巨大成绩。作为的一员，我心怀对教育培养的感恩，我有责任也有义务为了事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”。

第四，我有一颗不断学习提高的心。

责任与能力是密不可分的。信誓旦旦的喊口号却因为能力不足无法办到绝不是我想要的。我深知新时代的电信部门业务支撑职工应该是一个全面加特长的复合型人才，不仅要掌握精深、广博的知识，拥有吃苦耐劳的健康体魄，还要有良好的修养。“学习型”社会强调的就是不断充电，学习的步伐要大于或等于变化的步伐才行。为了提高自己的素质，我无时无刻不在加强学习，提高自己。

如果这次我能竞聘成功，我将努力做好以下工作：

一要找准位置、做好本职工作。

找不准位置，也就找不准工作的立足点、切入点、着力点，工作起来也就会茫然。为此首先要做好“战斗员”，围绕业务支撑工作，对上认真执行领导的工作指示和要求，对下加强沟通协调、联系员工，团结大家一起做好部门的各项工作责任。同时，精准把握好工作岗位的角色定位，做到管理无巨细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作要到位。

二要沟通协调，作好桥梁工作。

一是协调好上下的关系。对上做到尊重而不盲从，服务而不奴婢，在实际工作中，做到机动灵活，坚持原则，按章办事。对下做到以礼待人，以诚交人，以情聚人。不盛气凌人，不搞瞎指挥、乱指挥，切实做到以大局为重。二是协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上，努力做到以发展的眼光看问题，以和谐的氛围促发展。

三要加强学习，不断提升自己。

明确自身责任，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，在提高自身素质的同

时，还要学会尊重，学会理解，学会“给予”，并善于“换位思考”。做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为公司事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！

业务经理岗位竞聘演讲稿三分钟篇五

尊敬的各位评委：

你们好！非常感谢各位领导能够给我这次参加竞聘的机会，我叫xxxx，现年20岁，毕业于xxx实验高中。今天我竞聘的岗位是鲜冻品外聘业务员！

作为业务人员，首先要深入一线市场，做好市场调查，特别是市场上白条及生鲜产品的价格情况，只有全面地了解市场，才能帮助我们更好地开发市场，同时借助双汇产品的品牌优势、产品差异化优势，做好差异化销售，充分彰显双汇的品牌效应。作为一名业务人员，我认为首先要做好以下几点：

- 1、讲诚信、按标准做事、这是一个业务员所必备的公德。
- 2、对工作严格要求，严于律己，不漠视、放纵细小的问题和错误。
- 3、做好基础工作，对办事处安排的各项任务无条件地完成，让办事处及总部及时了解市场的第一手信息。

在市场上充分把双汇冷鲜肉质量、品牌优势体现出来，做好与客户的沟通、协调。做好与下面基础网点、特约店店主的沟通，在让客户及终端得到盈利的同时，强化和提升客户对双汇的忠诚度。

作为一线的业务人员，对业务工作要有责任心，要对企业负责、对客户负责、对工作负责；同时要有强有力的执行力，贯彻执行公司领导的指导思路，认真落实到各项工作中；积极开拓市场，构建销售渠道网络；服务监督好客户，对市场进行全面、快速、准确地分析，把收集市场第一手真实全面的信息，准确及时地传递到办事处，传递到总部，为总部提供产品结构转化和产品调整做好信息来原，实现产销对路；扎扎实实地做好市场销售工作。

我的下一步工作思路：

一、及时把握市场行情，做好基础工作

市场行情、市场情况是基础，到达市场后我会深入市场一线，全面了解市场的白条、生鲜产品价格，特别是竞品雨润、金锣、众品等厂家的出厂价格和终端零售价格，从而找出我们与他们的差距，并及时将信息反馈到经理手中，为经理提供有力、有效的第一手信息和资料。

对市场各类网点情况进行排查，排查有哪些商超、哪些小型的超市，哪些网点是我们在做的，那些是我们没有做进去的。做进去的要了解销售了那些产品，销售那些主销单品，促使他们在现有的基础上达到量提升。没有做进去的网点，力争将这些网点发展为双汇的基础网点。

对菜市场 and 农贸市场进行排查，了解市场主要销售哪些品牌的肉类产品，是白条为主还是分割品为主，哪些是做冻品的客户，有没有销售双汇产品的意向。

二、严格落实分公司和总部的各项政策

作为业务人员最需要的就是执行力，我会严格落实办事处安排的各项目标计划和其它事务，对自己所负责的市场客户有责任心。作为第一责任人，负责好自己市场的同时还要负责、管理好自己的客户，同时根据市场情况做好市场开发工作。扩大双汇产品的销量和网点建设工作。

三、强化执行力，加强对市场上客户的管理、服务工作

在市场上树立“先服务后管理”的客户管理理念，做好客户的沟通、服务和管理工作，以产品为导向，做好目标管理，在车间工作期间，工厂下发的各项指标，我都会不折不扣地完成，到市场一线，我也要根据办事处下达的目标任务，对客户进行服务和指导，引导客户做好自己的目标计划，如何进行，如何开发，如何完成任务，及时、有效地帮助客户完成自己的任务计划。

四、摆正位置，接受监督，严格按标准办事

市场一线业务人员，根据工作职责，在办事处的领导下，要严格按双汇的各项制度办事，严格遵守双汇的各项规章制度，将工作落实到每一天。当天的工作当天完成，不拖到明天，明天还有明天的工作。同时更要虚心地向老业务人员学习，更好的学习鲜冻品的业务流程、客户管理技能及与客户的沟通技巧，从而提升自己的综合能力。

业务经理岗位竞聘演讲稿三分钟篇六

尊敬的各位领导：

大家好！

能有今天这样的机会向各位领导和同事汇报自己的工作思路，

我深感荣幸！今天，我竞聘的岗位是**服务部经理岗位。

众所周知，服务部经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，组织部门完成总部及营业部下达的业务、风险控制指标，以保证服务部经营管理目标的实现。从这个层面上来看，我认为：作为一名服务部经理应努力实现以下“四大”功能：

1、管理功能。其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

3、营业部窗口功能。服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队的努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

4、协调功能。负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。

如果我有幸能走上**服务部经理的岗位，我将通过以下几方面的工作去实现这四大功能：

**服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

要促进服务部的发展，实现经营目标，仅有敬业精神是不够

的，还必须努力学习专业知识、提高工作技能，将我们这个团队打造成一支战无不胜的优秀团队。所以我们决不能放弃学习和培训，特别是今年转型以来，为了适应转型的新形势，更应加强业务知识的学习，我们除了参加营业部组织的培训学习和按营业部的培训计划统一学习外，还从以下三方面培训提高员工综合素质：1、提高业务素质，在每日晨会上每位员工都进行简短的股评，重点点评一只个股，每周安排一到两天的时间在下午3：00—4：00由我给全体员工讲解行情软件的使用方法和技术分析；每周安排一到两天收市后进行业务学习；每周五收市后为档案整理和数据库更新时间，还通过公司的企业文化来教育和熏陶员工，培育他们敬业爱岗、无私奉献的高尚品质；2、提高综合能力，在业务方面分工协作，使每个员工都锻炼为多面手；积极参与公司和营业部通过各种渠道和方式组织的业务学习和培训活动，吸收新知识、新观念，适应证券市场发展的需要；3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

我的目的是首先要将这个团队建设成为荆门营业部的一流的营销团队，然后将他建设成为品牌服务部，这就是我上岗后对团队每个员工的要求。我还经策划了一整套方案借助公司这次转型契机将**服务部培养成一支具有极强战斗力的营销团队，在营业部领导的大力支持下挤垮万联证券**服务部，因为我们具备很多极强的生存和发展的竞争优势，第一、**服务部有那么多**证券市场的精英，他们有能力有资历有经验；第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制；第三、我们有公司领导的大力支持和**营业部领导和全体同仁作坚强的后盾；第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售平台。总之，只要**服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

(1)、按照公司的各项规定和营业部的具体要求，根据服务部实际情况制定相应的岗位责任制、员工规章制度和风险处罚制度，做到岗位明确，职责分明，在授权范围内严格按公司的业务流程办理业务。

(2)、在员工的管理上实行一事同人，在分配体制上坚决做到公平、公正、公开，使员工带着良好的心态在十分团结的氛围中学习和工作。

第六，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境

第七，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础

第八，客户服务体系基本形成，通过各种正当服务方式赢得客户的心，吸引**证券的客户壮大我们的客户队伍，扩大长江证券的影响力。

具体而言，结合**和我们**服务部的实际情况，我拟定了如下工作计划，以求抛砖引玉：

1、**服务部自xx年底正式接管以来已有近4年的发展历史了，现有存量资券总值4千多万，为了实行营业部下达的各项利润指标，我将实施如下计划来盘活存量资金，从而达到提高交易量的目的：

第一：对现有客户分批进行技术分析培训、个性化的投资咨询、不定期的股市沙龙活动来提高他们对个股和大势的分析和判断能力，正确选择投资的时机。

第二：充分利用多方的信息，认真选择一些投资和投机性较强的个股推荐给他们供他们参考，或有依据地建议他们调仓换股。

第三：将现场的客户座位进行调整，尽量让投机者和投资者交叉在一起让他们相互影响，相互交流，处长补短。

第四：每周做一到两次股评，每日进行信息播音，让他们在必要时进行调仓换股。

第五：建立和完善客户资料库、信息咨询服务体系。对非现场交易的客户，由专人对客户实行分级分类管理和维护，真正地实现个性化服务。

2、**服务部发展到今天，在营业部领导的正确指引下，在全体同仁的大力下，经过前几位经理的经营和管理，已初具规模，所以生存下去我认为暂时不是首要问题，首要问题应该是如何去发展，而发展的关键是如何开发新的现存客户，如果我们不在这方面下功夫，只是维持现状，那么生存下去就会成为问题了，更谈不上再上台阶了，鉴于以上原因，根据**证券市场的实际情况，我制定了如下方案：

(1)、**证券市场目前有**和长**两家服务部，是个竞争激烈的市常而**服务部目前总市值约1.2亿，而我们**服务部目前资券总值约4000万，同时**的周边市场有几个较富有的乡镇如**镇、**镇、**镇、**镇，据调查数据显示，**：总人口近6万人，城乡居民存款余额5亿元；**镇总人口：4.1万人，城乡居民存款余额4.7亿元；**镇：总人口近3.8万人，城乡居民存款余额4.9亿元；**镇：总人口3万人，城乡居民存款余额3亿元。另外，**镇，是**县委县政府所在地，城区人口13.9万人，城镇居民储蓄存款余额20亿元。所以，**有较大的发展潜力，这就是**目前的市场基本情况。

(2)、客户开发的具体方案

第一、先进攻**镇，**镇是**轻机老厂区所在地，现有客户资券总值约1200多万元，目前**轻机正在从**镇积极搬迁，因此**证券也正在实施将其**服务部从**美食城、**服务站从

全部搬迁，初步选址正在我们服务部的正对面。因此我打算抢在其**客户搬迁前，将其资券总值的三分之二左右吸引过来。估计会新增600—800万元市值。

第二、动用社会关系、社会舆论及我们**服务部的合法优势和硬件优势以及我们**服务部的现有客户关系，将万联**服务部的群体大户转移过来，力争达到新增客户资券值1—2千万。

第三、可在营业部领导的大力支持和帮助下，重点着手**轻机的工作，****服务部虽然有1.2亿的市值，但有3千万的市值是原****通过轻机签定条约，不得随意转出的客户所有，但这些客户并不一定都会转达入**证券，经过过努力，应有三分之一的市值会转过来。

我想：只要能得到大家支持，只要能得到大家的信任和理解，我相信我有能力，也有信心去**更好地为营业部努力工作！

谢谢大家！