

# 2023年支行客户经理岗位竞聘演讲稿(优质8篇)

征文可以为人们提供一个展示自己才能的机会，我觉得我们可以考虑举办一次征文比赛。接下来，小编为大家精选了几篇优秀的大学生演讲稿范文，供大家参考和借鉴。

## 支行客户经理岗位竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们\_集团\_商城适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场领导的英明决策和对新形势的正确把握。作为商场的一名中层，我深感振奋，也倍受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与。在此，感谢领导给予了我这次挑战自我的机会。今天我竞聘的岗位是商品部经理一职。下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向领导作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫\_x\_大专学历，现在在商管处工作。这几年来，我分别在\_百货大楼、兴业国际商城工作，毕业以来一直从事商业。在长期的商业经营过程中，我是从化妆品的营业员做起，然后晋升为招商部的招商员、企业文化的宣传员、经理助理，后来做到总经理助理，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型商场保持友好业务联系、员工管理及代理商市场维护，逐步积累了丰富的商业阅历，并接触和掌握了许多超前的管理知识。

第二，务实的工作思路，加强了我竞聘的底蕴。

长久的商业生涯，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。

第三，自身的综合素质，增强了我竞聘的信心。

我做事坚持原则，有较强的组织能力和沟通协调能力。热爱公司的企业文化，积极响应公司的发展动态，能够发现问题和及时解决问题，谦虚好学，不计较个人得失。

如果我竞聘成功，我将协助各位领导，依靠全体员工，围绕“增加销售”这一中心，做好六个方面的工作：

1、调整心态，转换角色。

从商管处到商品部，没有发生“质”的变化，在这个大家庭中，我们分工不分家。但是对我个人来说是一次很大的超越。我会当好上级的参谋和助手，多提合理化建议，及时准确的填报各类报表和数据资料，对不懂的问题虚心向领导和同事请教，不断学习，争取尽快的适应新的工作岗位。

2、在特色管理上，要注重商品专营的特色。

3、提高服务。

在市场竞争如此强烈的今天，拼价格不是唯一，重服务方显真功。商业为服

务而产生，为服务而发展，服务是商业企业的永恒主题。我会通过增强员工的服务意识、商品知识的培训、现场模拟演练、最后考核等方式，多培训、多学习，从而提高员工的三声服务、微笑服务和人性化服务。从而提高整体的自身素质。

#### 4、做好商品陈列与市场调查。

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。合理的掌握库存，使a类商品不断档。

#### 5、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，从根本上增强商场的经济指标。

#### 6、加强班组建设，发扬团队精神。

我会赞美员工的闪光点，激励他们的工作积极性，使其行动起来，都关心商场的事，热爱自己的班组，珍惜班组的荣誉。只有这样班组才有生机和活力。因为我深深的懂得“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成团”的道理。在我们企业里，我们每个人都是一根筷子，只有团结协作、众志成城，我们的企业才能狂风飓浪的商海中坚韧不拔、风雨无阻。

尊敬的各位领导、同事们!虽然我到\_的时间不长，但我已深深地感受到\_这个大家庭的温暖，看到了\_的发展前景。我也确信，我对商业工作充满激情，精力充沛的我，渴望拥有一个能够实现自我价值的舞台。假如大家相信我、信任我，能够给我一次机会，我将在新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，实实在在做人，不辜负领导和同事们的希望和重托，将自己的每一份光和热都融化到\_的事业中去，脚踏实地的奉献自己的力量。假如竞岗失败，我将以一颗平和的心来面对结果，以一颗感恩的心来迎接每一天，继续努力，在现有的工作岗位上更加努力地工作，更加刻苦学习，做一个优秀的人。

最后，请允许我表白一下我的坚决，那么就是：坚持不懈，

直到成功!

## 支行客户经理岗位竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：

大家好！首先衷心感谢行领导提供这次机会，使我有幸站在这里。

我叫\_\_，今年\_\_岁，研究生学历，竞聘的岗位是个人客户经理。

客户经理可以说是银行与客户交流的桥梁，工作主要是以客户为中心，处理客户存贷款及信用卡、基金、黄金、理财产品等中间业务，并负责维护客户关系。对公关能力、营销能力、服务意识要求比较高，总的来说，就是内联系负责人了解银行的业务情况，外联系客户，为客户提供优质服务的同时，为银行创造尽可能大的效益，与负责人一起冲击行里的各项指标。

如果我有幸应聘成功，我将从以下几点开展工作：

三、制定一个较为详尽的计划，工作从什么地方着手，重点是什么等；

四、尽快做好岗位角色转换，尽快融入新的工作。

我竞聘的优势主要有：

三、在本地也有几个亲戚朋友，如果有机会可以联系他们，跟他们做到互利共赢，也算有一定的客户资源吧。

我的演讲完了，谢谢大家。

# 支行客户经理岗位竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委、各位老师：

大家好！

我叫\*\*\*，来自\*\*小学。非常荣幸参加今天的竞聘演讲，并期望能在这次竞聘中实现自己的人生价值。

一、要有强烈的奉献精神。

作为一名校长，应热爱党、热爱人民，热爱教育，有把自己的一切献给社会主义教育事业的赤诚之心。有了这颗心，就能保持清醒的头脑，端正办学方向，不断增强全面贯彻教育方针的自觉性；有了这颗心，就能在逆境中经受住考验，自强不息，勇于创新，勇于探索，永远向前；有了这颗心，就会有“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的坦荡胸怀，襟怀坦白，任人唯贤，在学校工作中，克己奉公，无私奉献。

二、要有较高的业务能力。

小学校长不仅要会“管理上的能手”，而且还要是“教学上的高手”。这样的校长，群众才会由衷地佩服你，也才能成为教学上的“领头羊”，才能得到广大教师的支持。在学习上除上级主管部门正常的业务培训外，自己要经常地学习教学杂志上刊登的外地的先进教学经验和方法。并应坚持写业务学习笔记，规定在校内听课不少于20节，校长要带一门主课（语文或数学）。力求做到多带课，带好课。

三、要有较强的组织管理能力

有什么样的校长，就有什么样的教师，什么样的学校。校长负有组织和管理学校全盘工作的责任，有权对学校各项工作进行决策和运筹。好的决策，就是学校领导和群众集体智慧

相结合的产物。因此，校长要精心设计工作项目和措施，从多种方案中找出最适合本校实际的方案，写出计划，以便顺利实施。

#### 四、要以身作则，率先垂范。

作为一名合格的校长，不论其年龄如何，理应是学生的师长，教师的益友。这就对校长在教育、教学、学校工作、生活等各个方面，提出了更高的要求。从教育人，从培养学生成为社会主义事业接班人的要求来讲，校长应是学生学习和敬仰的楷模。因此，校长在学校的一切教育和教学活动之中，乃至一言一行，都必须严于律己，注意给学生以良好的教育和影响。凡是要求学生和教师做到的，校长必须率先做到。小学生正处在长思想、长知识、长身体的重要阶段，模仿性、可塑性很强，先进的榜样就是无声的力量。因此，校长率先垂范，树立榜样，就是寓教于实际行动之中，这样才能起到“润物细无声”的巨大作用。

#### 五、作风要朴实，具有团结协作精神。

具有优良朴实的作风是校长必备的条件，也是最重要的思想修养。校长应具有理论联系实际、批评与自我批评，密切联系群众，发扬民主，勤俭办学的作风。只有这样，也才能凝聚起教职工的工作热情。校长要为教师开辟参与管理，施展才干的舞台，要善于调动他们的积极性，听取他们的意见，依靠群众，充分发挥集体的力量才能管理好学校。

#### 六、具有与时俱进，开拓创新的精神。

创新是一个民族进步的灵魂，是国家兴旺发达的不竭动力，这就要求我们的校长要有创新意识，敢于跳出旧模式，积极探索，大胆改革，改进管理方法和教法，努力开发学生的创新潜力和教师的教育观念。知识经济时代，这就要求我们的校长，在其位谋其政，与时俱进，勤奋工作，无私奉献，不

断学习，以身作则，提高管理能力和业务能力，具有蜡烛精神，努力在自己职责范围内，为一方教育的发展和振兴做出自己的贡献。

一个好校长就是一所好学校，一所好学校必须有优秀的教育教学管理体制和流的教育教学质量。这并非易事，它需要管理者付出更多的时间、精力和辛劳，承受更多的压力、挫折和责任，能始终站在教育的前沿把握先机，以人为本探索培养高素质创新型尖子人才的新思路。在教育教学中□x年的潜心探索，岁月使我经受了磨练，工作使我坚定了信念，我相继担任了班主任、学年组长、教研组长、校长助理等工作，多次带出省、市优秀班级，获得xx竞赛全国优秀辅导教师称号。——假如我有幸当任校长一职，我有信心担起这副担子，以育才的事业为重，发挥自己的能力和同志们齐心协力努力工作，不负学校的培养和厚望。并在工作中抓好四项工作。

## 1. 抓教育思想的引导工作

作为校长应花大力气引导教师对党的教育方针从理论高度和具体实践上要有一个清醒的认识，首先在各自的工作中处处以方针为指导，树立全面发展的价值观念，既抓智育又抓德育；既抓智力因素，又抓非智力因素；既抓为本地经济建设服务，又抓升学工作，一切工作都纳入贯彻方针、提高办学质量的轨道上来，牢固树立为学生终身学习与发展奠定基础的理念。

## 2. 抓办学思想的落实工作

在办学指导思想方面，以依法治校，民主办学，科学育人，按规律

岗位竞聘演讲稿相关

## 支行客户经理岗位竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导：

大家午好！

初冬时节，暖阳和煦。怀着对我们燃气公司美好的憧憬，怀着一颗诚挚的爱企、兴企之心，我踏上了今天的演讲台。在此，首先感谢各位领导给我们提供了一个公平竞争、挑战自我、施展才华的舞台！更感谢一直以来关心我、支持我、帮助我成长的各位领导和各位同事，是你们给了我参与这次燃气公司副总经理竞聘自述！

始终坚信“生命在奋斗中闪光”的我，从未停止过学习和拼搏的脚步。1984年，在4321厂销售处、基建科工作时，我坚持利用业余时间完成了电大专业的学习；银行客户经理竞聘稿，自1990年开始，我又分别在宏顺建筑公司、十八冶三公司西安天然气项目部担任技术员，银行大堂经理竞聘，在深入钻研业务、不断提高技术水平的时候，我还认真学习市场经济、企业管理方面的知识，极大地提高了自身的综合素质，并于20xx年起担任燃气公司工程部经理；20xx年开始又走上了公司副总经理的岗位。

丰富的工作经历、扎实的工作的作风，不仅提高了自身能力和素质，更让我比别人多了几分优势和自信。对照公司副总的岗位职责，我具有以下三个方面的优势：第一，我具备爱岗敬业、脚踏实地的优良品质，这是干好一切工作的前提。不管在什么岗位上，我始终信奉诚实守信、分公司副总经理岗位竞聘稿、严于律己的原则，一直把“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的座右铭，尽职尽责，恪尽职守，埋头苦干，全心投入。第二，我具备开拓进取、勇于创新的宝贵精神，这是干好一切工作的基础。我注重勤学善思，接受新生事物快，始终坚持与时俱进，不断开拓创新，锻炼了较强的创新意识和开拓意识，能够充满激情地开展工作。第三，我具备

适合岗位、胜任工作的能力素质，这是干好本职工作的关键。丰富的技术、银行大客户经理竞聘演讲稿、管理工作经历，必将为当好公司副总经理奠定坚实的基础。

我今天要应聘的副总经理是公司的重要岗位，担负着协助总经理完成各项经营管理目标任务、树立公司良好社会形象的重任，发挥着上传下达、左臂右膀的重要作用。经过深入思考，如果能够成功应聘，我将按照“四个加强、四个进一步”的工作思路和措施扎实开展各项工作：一是加强自身建设，进一步提升自身素质。继续加强管理理论和业务知识的学习，在学习中不断提高综合能力和管理水平。二是加强协调督导，进一步推进工程建设。统筹兼顾，搞好协调，为工程建设创造良好的外部环境；定期召开工程建设专题会议，不断完善各项规章制度，加强督导管理，严格控制工程质量和进度。三是加强安全监管，进一步提高安全系数。健全安全运行规章制度，定期开展安全培训和安全检查，站务公司经理竞聘演讲稿，创新考核形式，确保实现公司工程施工、安全运行“零重大责任性事故”目标。四是加强应急管理，进一步提升科学管理水平。科学制定公司抢修、抢险应急救援预案，定期组织演练活动，不断提升公司科学化、精细化管理水平。五是加强工作创新，进一步开创工作新局面。全面推行公司经营理念，创新开展各种文化娱乐活动，创造浓厚的企业文化，树立公司良好的社会形象，全面开创各项分管工作的新局面。

古人云：“不可以一时之得意而自夸其能，资本运营部经理岗位竞聘稿，也不可以一时之失意而自坠其志”。无论成败与否，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋工作，尽最大努力为公司的发展做出应有的贡献。总之，无论结果怎样，我都会用年轻朝气蓬勃的心态，直面挑战，笑对人生，给我一次机会，我将还您十分的精彩！最后让我用鲁迅先生的一句话来结束我的自述——“以现在为阶梯，而不断追求；以将来为己任，而不断前行！”

# 支行客户经理岗位竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位评委、各位同事：

大家好！

按照集团公司的竞聘方案，我报名参与了此次竞聘。我竞聘的岗位是：\_\_\_物业管理有限公司总经理助理，根据本次竞聘方案规程，现向大家汇报。不当之处，请批评指正。

## 一、 本人基本情况

本人——年毕业于——纺织工学院工业会计专业，曾在政府机关和企事业单位从事会计工作，其中多数时间担任单位财务负责人，——年获会计师任职资格。从——年——月起在物业公司财务室从事会计工作，先后担任公司主管会计、财务室副主任等职务。

在物业公司工作的四年时间里，本人先后获得过：集团公司优秀员工、敬业爱司优秀员工、\_\_物业优秀干部、\_\_市优秀物业工作者等荣誉称号。

## 二、 竞聘理由

几年来，本人能认真学习和领会武陵城的企业文化，认真贯彻执行公司的各项规章制度，牢固树立：用心营造，顾客至上，致高致远，创新领先的经营理念，有较强的责任感、使命感；本人敬业爱司，能认真学习和领会财税政策，会计功底较为扎实，有一定的组织领导能力；本人对物业政策较为熟悉，物业状况、公司的收支情况较为清楚；本人对工作始终充满热忱，勤恳工作，遵纪守法，廉洁奉公，实事求是，客观公正，依法依规办事。由此，我认为自己符合竞聘\_\_物业公司总经理助理职位的多数条件，并愿为武陵城、\_\_物业的发展壮大贡献自己微薄的力量。

### 三、工作总结

本人\_年11月进入武陵城，几年来在公司财务经理未能及时到位的情况下，能积极配合公司历任领导做好财务工作，使公司的规模、效益、品牌建设得以迅速提高。

#### 1、合理调度资金、确保资金安全

四年来在集团董事局、公司经理室的正确领导下，我公司想方设法克服因国家政策调整而带来的巨大资金压力，充分利用电力、供水、市房产局物管科、电信、业主等资源，巧打时间差，确保了各项款项的及时支付，合同付款准时率10\_\_，员工工资发放准时率10\_\_。

四年来我财务室积极防范资金风险、加强资金安全管理。在盗匪猖獗的今天，我公司未发生一起资金被盗、被抢、挪用贪污等事件。

#### 2、积极做好年度财务预决算工作和资金计划

四年来，我财务室根据集团董事局和公司业务发展的需要，认真编制公司年度预算和决算，坚持量力而行，量入为出，适当留有余地的原则，将年度任务层层分解落实到各管理处、事业部。认真编制年度、月度资金计划，统筹兼顾、确保重点，合理安排各项支出。

#### 3、加强收费管理，规范票据管理

四年来，我财务室根据物业公司实际，先后印制了水电物管费收费台账、租赁台账、现金解款日结单，并向税务部门申请印制了\_\_物业专用发票，适时推出了物业公司收费软件。几年来通过发通知、上门催收等形式，费用综合收缴率均保持在9\_\_以上，坏帐损失不足1%。

#### 4、 积极做好外联工作

四年来，我财务室在积极做好税务工作的同时，努力配合经理室做好电力、供水、市物管科等部门的协调工作，为公司带来直接经济效益数十万元。

#### 5、 积极参预市场拓展

四年来，除积极参加集团内部物业的接管外，还先后参预了洪江市行政中心、市三中、中方县行政中心等物业接管，公司规模得以迅速壮大。

### 四、 工作计划

如果我竞聘成功，我将根据领导的安排，努力做好以下工作：

#### 1、 当好配角，尽快进入角色

总经理助理岗位对我来说是一个全新课题，是机遇但更多的是挑战。为此我将在集团董事局和公司总经理室的领导下，紧紧团结各位员工，努力做好本职工作，尽快实现角色的转换。

#### 2、 加强经营管理，确保公司效益稳步增长

随着市场竞争的日趋激励，处在薄利与亏损边缘的物业管理企业更多的因人力成本的提升而捉襟见肘。为此在新的一年里，我司必须从节约一滴水、一度电着手，在全员中开展全方位的成本费用控制，实施精细化管理，加大收入、效益考核力度，真正实现员工自身利益与所在部门、岗位的经营业绩挂钩；划小核算单位，逐步推行以事业部为单位的成本、费用、利润考核中心；大力发展代办、增值业务，建立健全各项业务工作流程，努力提高代办、增值业务盈利空间；加大资金回收力度，降低应收账款损耗率，积极盘活空置、闲置物业，

紧紧围绕“资金总体平衡、略有节余”的原则，努力盘活资金，确保企业资产保值增值。

### 3、加大制度建设，努力实施规范化、科学化管理

俗话说：没有规矩，不成方圆。随着企业规模的扩大，点多、线长、面广、人众，对公司的管理提出了更高更严的要求，为此必须花大力气，加大制度建设，加大收支两条线管理、备用金管理、票据管理力度、应收账款管理，建立健全各类收费台账；大力推进电子化管理，做实所有物业基本资料，力争年内各事业部收费工作电子化；加大稽查力度，确保资金安全，积极防范金融风险。

各位领导，不管此次竞聘我能否成功，我都将服从公司安排，努力学习，勤奋工作，以报答各位领导、同仁对我的厚爱。

在此，祝各位应聘者好运！祝各位领导、同仁身体健康，工作顺利！祝武陵城的事业蒸蒸日上！祝\_\_的明天更加美好！

谢谢大家！

## 支行客户经理岗位竞聘演讲稿篇六

各位领导、同志们：

大家好！非常感谢公司给我这样一次机会，让我在这里就我从物业工作的思路和设想做一阶段总结和汇报。

我是20xx年参加工作，之前主要从事商业治理和行政治理工作，xx加入了房地产开发公司，开始了我从事物业治理的职业生涯。

可以说三年来的物业治理工作使我对物业治理这一新兴行业有了一个全面的把握和熟悉，并结合我学习的mba专业对治

理理论和实践的结合有了更深层次的理解和运用。

目前物业治理公司×余家，除原来房管部门翻牌×家，其余×家都是专业的物业治理公司，加上入世后，合资、独资的外国物业治理机构也会竞相涌入国内市场，今年开始物业、戴得梁行、威格斯等品牌物业公司已开始和一些楼盘接洽，可以说明年的市场竞争将更加激烈。

学治理的都知道，美国通用电器总裁杰克·韦尔奇是一个不断有新观念的人，他曾把×多万人裁减到×多万人，这个魄力不得了，韦尔奇要的是市场竞争力，这源于他的危机感。他在公司内部贴了一张画，画上有只狮子和一只鹿，狮子说：虽然我十分强壮，但是今天不努力去捕捉食物，我也会和鹿一样。鹿说：狮子对我是危险，我今天不努力奔跑会被它吃掉。他的意思是告诉人们，不管你是强者还是弱者都要努力去做。危机感转化为一种非常强烈的市场竞争意识。

在这样一个市场竞争环境中，我的工作指导思想，重点放在树立鑫逸物业的品牌战略上。

物业企业的生存前提是什么？是优质的治理服务！随着治理范围的扩展，物业企业壮大了，卖的是什么？是品牌！物业企业要发展，靠的是什么？还是品牌！

品牌是产品个性化的表现，它是产品特性的浓缩。

物业治理提供给业主(客户)的产品就是服务，服务质量铸造了企业品牌。

围绕建立企业品牌，我将展开一系列具体工作，重点集中以下几个方面：

质量是品牌的生命，为此，我在鑫逸物业提出了“让业主满足、让业主感动，提供超越业主期待服务的，全国一流的专

业化物业治理企业”的质量方针和树立“业主并不总是对的，但他们永远是第一位的”企业宗旨，并营造“安(安全)、暖(暖和)、快(快速)、洁(清洁)、便(方便)”的生活和办公环境为目标，来确保物业的质量体系能够得以长期的、稳定的运行，从而保证服务质量的不断提升。

优秀的技术、治理人才是企业最宝贵的财富，只有高素质的技术与治理人才，才能推动公司的发展，所创品牌才会有“后劲”，企业的品牌才得以营造和积聚。

由于物业治理的生产过程与消费过程是在同一环节，生产过程在前台，暴露在业主面前，服务人员的一个笑脸，一个眼神、一个走路的姿势都会导致业主的投诉，因此，人最重要。

首先在选择员工时，我坚持“德才兼备，以德为主”的思想，无才不成器，无德即是祸，古训也讲“德，才之帅也；才，德之资也。同时也考察他是否有爱心，看他对家庭，尤其对父母孝敬不孝敬，假如一个人连父母都不尊敬，那他怎么可能对业主真正笑起来呢？其次是培训，我们始终坚持岗前、岗中、岗后培训。

我在鑫逸物业员工手册第三章六条治理原则中就把“培训、培训、再培训，使每位员工把关心业主服务当成职业习惯”这句话列在培训制上并在培训制度中就培训师资、培训费用、培训要求、外派培训、培训奖惩等做了详尽阐述。综合部每月都就思想教育、质量治理、技术应用等方面主题做出每月的培训计划。比如：在物业治理理论培训中，关于物业治理定位，我们强调“使物业保值、增值是我们的首要任务。

再拿处理投诉培训来说，培训中我们告诫员工要认真对待投诉，强调“你的言语举止代表的是公司的整体形象”，调查显示：“每xxxx个遭碰到同样待遇的人，只有一个人会投诉，也就是说，每个投诉人的背后，还有几个和他一样愤怒的人。而假如投诉没有得到及时解决，他会告诉其他xx—xxxx个人，

并从此不再信任你，你只有一次机会，假如这次做不好，以后再做好，他也不会领情”。

同时灌输解决投诉的四条黄金法则：倾听、道歉、解释一下将要采取的措施并定下时间表，最后要有后续，让业主觉得有头有尾。

物业治理是集房屋治理、设备治理、绿化治理、安全消防治理、环境治理及公共服务、专项服务、非凡服务于一身的治理。

它要求从事物业治理的人才，不仅要有较高的文化素质、思想素质和敬业精神，而且要有精业务、通技术、善治理、懂经营的治理人才、技术人才和经营人才，只有企业拥有良好的人才优势以及充分的人才资源，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，才能有效的支持品牌的塑造。

在严格遵照政府有关物业治理的法令、企业要建立一套完整的、有效的、科学的岗位

责任体系，规范的服务标准，严密的考核办法，使公司天天、每个人、每件事都更加条理化、制度化、规范化、程序化和标准化，以确保优质的服务质量与高效的治理运作。

比如：在鑫逸物业为保障治理中即无空白又无重叠，使每个人、每件事都能规范到位、跟踪到位，我要求xx个部门的xxxx个岗位每个工作区域、每件物品都要有两标签，一个写上责任人，一个写上检查人，大到机械设备，小到一个花盆、一块玻璃，出现问题我不找责任人，我要追究检查人。

因为创新是品牌持续的根本和关键。

第一，治理创新。

实行“直线指挥制”“培训制”“三工并存、动态转换”（三工：优秀员工、合格员工、试用员工）、“员工提案制度”、“成功激励讲座”“团队精神”等各种创新的治理方法，来优化治理制度与组织运营模式。在鑫龙物业时提出酒店式的治理，就是通过营造酒店式的环境，利用酒店环境这种无声的语言来约束每一个人的言行举止，提倡“细微之处见精神”。

传统的计划体制下治理是为了治理而治理。比如，吐痰，治理人员看着你吐，然后揪着你罚款。假如吐痰时，治理人员掏出一张纸说，先生，你吐在这上面吧。你可能以后一辈子都不会把痰吐在地上，这就是酒店化治理，也是人性化治理。

今后一段时间还要朝着快速，润物细无声的无人化治理境界发展，比如，目前保安在查验业主身份证件时常引起业主不满，业主感觉保安员记不住他没得到尊重，今后看到一个人进来，不理他，只远远地监控他，这不仅需要员工素质的培养，而且需要现代化技术、设备的配合。

其次还有个性化服务是针对每一个确有需要的顾客来量身定做不同的服务。

## 第二，技术创新。

普及治理项目的计算机网络运用技术，提高工作效率和服务质量，综合部不定期开展计算机应用知识讲座，增强治理人员素质，同时进一步研究开发物业治理软件，以适应高效治理与质量治理的要求，提升物业服务的科技含量。

## 第三，服务创新。

物业治理工作，无论是保安站岗巡逻、保洁的擦窗拖地、还是工程的维修养护工作都是在一种反反复复、认认真真、兢兢业业、没完没了的过程中完成的，那么对员工爱岗精神和

敬业思想的观念培养和练习是一个长期的工作。

就拿保洁员来说，假如她负责的四个单元六层高的住宅，作为一个合格的保洁员，应该保证xx小时之内，任何时候检查都应做到四无，即：无烟头，无纸屑、无污渍、无灰尘，那么她平均走一个往返大约xxxx分钟，平均xx分钟上下一趟楼，扣除作业时间一小时走xx趟，一天走xxxx趟楼梯，一个月扣除四天休息也要走xxxxxxxx趟，一年呢？公司不相应建立一套科学的工作规范，不形成一种融洽的企业文化，不体现一个公平的奖惩机制，不树立一些典范的榜样人物是肯定不行的。

我坚持提倡物业工作的“细致之处见精神”，物业无小事，都不简单，什么是不简单？就是把一些简单的工作成千上万次的做对，就是不简单；什么是不轻易？就是把一些公认轻易的事情非常认真地做好，就是不轻易。

作为一个服务公司的治理人员，我们培训也包括本身的参加一线劳动，体验那些要被你治理人的工作。我们必须了解员工对工作的感受，他们如何通过自己的付出给他人带来幸福，如何忍受他人的误解和偏见造成的委屈。公司要求每个治理人员每月至少腾出一天到第一线去干一些所管辖范围内的下层工作。

这一天被称作“我的服务日”。当领导以服务他人引路，领导就成为员工学习的榜样。

最后，我引用日本企业治理大师土光敏夫的名言来结束我的发言：“没有沉不了的船，没有垮不了的企业，一切取决于自己的努力，员工要三倍地努力，干部要十倍地努力。”

谢谢大家！

## 支行客户经理岗位竞聘演讲稿篇七

各位领导、各位同事：

大家好，我叫\_\_x\_\_今年\_\_岁，\_\_学历，目前在\_\_行\_\_x支行工作，今天我要竞聘的岗位是综合客户经理。

首先我要感谢各位领导给我这样一个锻炼的机会，不论这次成功与否，我都将获益匪浅，对我今后做好本职工作都有很大的帮助。

我是20\_\_年x月加入的\_\_行，至今一直在\_\_x支行工作。在这一年多的工作中，我一直要求自己本着“勤恳扎实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。认真学习各项操作规程及相关业务文件，熟悉核心操作系统，高效办理个人和公司的开户销户、转账汇划、网上银行等业务；熟悉个人贷款业务，逐步认知各类风险点，受理有关住房贷款的咨询，能够独立接单并进行\_\_x系统操作。同时，在工作之余，我总是抓紧时间补充与丰富自己的理论知识，参加了由中国人民银行组织的账户管理培训，并取得资格证书。在闲暇时，依然没有忘记加紧练习业务技能的训练，现已通过点钞测试和\_\_x技能测试等级要求，并于20\_\_年\_\_月取得银行业从业资格证书。通过这一年来在\_\_x支行的工作实践，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，处事也越来越成熟，已具备较高的业务素质，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行客户经理，能够做好应履行的职责和义务。

下面，我谈谈对客户经理这一岗位的认识和理解：客户经理应当既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。做为一名合格的客户经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；应当协调和组织我行有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务；还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

如果有幸能担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

## 一、自身能力的提高和经验的积累

自觉加强政治理论学习，提高自身修养，进一步提高自己的理论水平与政治素质，强化廉洁自律的自觉性。业务学习方面，钻研发展客户的营销知识和营销技巧，不断总结积累实践经验。同时，加强金融风险防范，合规操作，为银行负责，为领导负责，为储户负责。

## 二、勤奋踏实，大力发展优质客户群体

为了围绕巩固和发展客户群体，树立客户第一思想，用服务去赢得客户的合作。多与广大客户交朋友，逐步建立起自己的庞大客户群体，发展新客户，巩固老客户。每份工作要细致入微，及时建立客户档案。主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表，做到熟悉在心、登记在册。另外，多多加强对我行金融服务优势的宣传工作。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，对自己一定要高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策。

## 三、开拓市场，寻找新的增长点

只有不断开拓市场，开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。要以诚相待，密切和客户的关系。客户是银行生存和发展的基础。而客户经理，和服务对象是零距离的接触，为客户提供面对面的服务。经常性地为客户提供金融理财服务，做客户的贴心人。还要换位思考，关心体贴客户，实行“情感营销”，在建立感情的基础上，推荐我行的信贷产品和理财业务。

## 四、注重营销，增强市场营销实效

切实掌握金融营销，系统掌握市场营销学的基本知识，同时身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。靠服务去竞争，靠情商去竞争，增强我行和自己的市场竞争力。

以上是我的竞聘报告，不妥之处请各位领导评委指正，总之，如果这次竞聘成功，我将以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力和业务水平还有待提高，不管成功与否，我将一如既往的再接再厉，为我行发展做出最大的努力！

谢谢大家！

## 支行客户经理岗位竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、评委、同志们：

大家好！

我叫\_\_，今年\_\_岁，中共党员，本科学历，我\_\_年就参加工作，先后从事储蓄，会计，目前工作已有13个年头了，现从事工作。

今天，我能参加客户经理竞聘，我感到非常幸运和激动。借此机会，感谢建行为我提供这样一个展示自我的机会，感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。俗话说，“打铁还需自身硬”，竞聘个人中高端客户经理，就要相应的能力、经验、素质。

我竞聘这个职位具有诸多优势：

一是我具有诚实正直的人品和良好的思想品德修养。

在工作中我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入，多年来，领导和同事们的支持、帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人的做人风格。

二是具备较强的个人理财、营销能力及沟通和管理能力。

参加工作13年来，我先后从事过储蓄、会计、个人业务顾问等多个工作岗位，每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，我的工作能力得到了不断的提高。特别是担个人业务顾问以来，我积累了较丰富的个人理财、营销能力工作经验，具有较强的组织能力、管理能力、沟通协调能力。

三是学习能力强，业务方面有股“钻劲”。

当今社会是一个学习型社会，只有不断的学习才能跟上时代的步伐。我在长期的银行工作中，我从事过多岗位的工作锻炼，无论在什么岗位上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向专业人士学习，向同行学习，向实践学习，不给自己留疑问。使自己在长期的业务工作中积累了一套较为成熟的工作思路和方法，在治理和改革中也有自己的见解和方法。

回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，个人中高端客户经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。

如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们银行的发展做出更大贡献。

一是加快角色转变，尽快适应岗位转换。

我将牢固树立服务客户的思想，认真洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。既立足当前，更着眼于未来，以服务争效益，积极寻求核心客户，诚意留住黄金客户，善待客户，提升客户价值，努力开拓发展我行业务。

二是大力拓宽业务，促进有效发展。

发展才是硬道理。要充分挖掘我行的潜力和优势，把工作重点放在业务拓宽，充分利用现有的资源，加大对外宣传力度，大力推行客户营销战略，充分挖掘潜在的客户资源。总之，争取在个人业务中高端客户发展方面能够遍地开花，齐头猛进。

三是带好队伍，提高职工的凝聚力和向心力。

队伍是我们发展的希望。为此，首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围，吸引员工努力工作。其次，加强员工培训，提高员工能力，以能力提高促进工作开展。三是加强内部管理，加强部室之间的沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强职工集体荣誉感和自豪感，把全行职工紧密的团结在一起，在支行领导班子的带领下朝一个共同方向奋斗。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在个人中高端客户经理的岗位上做出更大的成绩。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。最后我想说：“你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。”

谢谢大家！