

最新公司副总经理竞聘演讲稿(优质8篇)

通过演讲稿的撰写和演讲，中学生可以拓宽自己的知识面和见识。请大家欣赏一下这些令人难忘的典礼瞬间，它们展示出人类团结和庆祝的美好场景。

公司副总经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢分行党委为我们提供了这次展示自我和发挥自己才能的机会！处级干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，把“伯乐相马”改为“赛场选马”，由“关门点将”变为“比武选将”，这是深化干部制度改革的重要举措，也是我行加强干部队伍建设的有益尝试，我十分珍惜这次锻炼自己、提高自己的机会。今天我勇敢地走上台来，接受组织的挑选和大家的评判。

我叫×××，××××年×月出生，辽宁省大连市人，××××年以优异成绩毕业于贵阳市金筑大学计算机专业，同年分配到省农行计划处电脑室从事门市柜台业务电子化工作。××××年×月在学校加入中国共产党，××××年获中国农业银行工程师资格证书。××××、××××、××××年度被评为分行先进工作者，××××年被评为分行优秀共产党员，××××年被总行授予计算机应用先进个人称号。

今天，我参加副处长职位竞聘，我认为自己有以下五个方面的优势：

一、我热爱银行科技工作，有较强的事业心、责任感和敬业精神。工作认真、踏实肯干、公正廉洁、服从安排。在农行

工作的十六年，培养了我吃苦耐劳的优良品质。

二、我从事门市柜台业务电子化管理推广工作十多年，在领导和同志们的帮助以及自己不断学习下，使我具备了一定的政策理论水平和较全面的专业知识，由于有在推广门市柜台业务电子化长期基层工作中积累的经验，使我在工作中能较好地把握政策界限，做到理论联系实际，注意理性思考。凭党性、按组织原则和工作程序办事，而不是凭个人感情好恶办事。

三、我具有一定的文字综合能力。十六年的工作锻炼提高了我的业务能力，同时也提高了我的文字综合能力，在领导的帮助下，我的文字综合能力逐步得到提高，先后撰写了《贵州省农行小型机数据中心管理办法》、《贵州省农行计算机安全管理办法》等有关规章制度。

四、我具有一定的组织协调能力和外交能力。我有良好的群众基础，能够团结同志一道工作。

五、本人赞成“为官一时，做人一世”的为人处世宗旨，坚持清清白白做人，踏踏实实做事，为人诚实、正派，宽于待人，倡导健康向上。团结每一位同志，对同志要树立推功揽过，甘为人梯的服务意识，先当好演员，再当好导演。将思维方式由原来的“领导交办，尽力办好”向“知道干什么，怎样干好”的方式转变。“不用扬鞭自奋蹄”。

二、在处长带领下，树立全局观念，服从命令，听从安排，维护行领导班子的核心和权威。工作上竭尽全力，主动配合、协助处长，遇到问题，出主意、想办法、抓落实。虚心学习，当好参谋，做好分管工作，做到到位不越位，补台不折台。

三、协助处长抓好本处室政治、业务学习，外树形象，内强素质。充分发挥每个同志的积极性，听取大家意见，努力使全处同志思想上同心、目标上同向、行动上同步、事业上同

干，以身作则，树立精品意识，共同完成各项工作。

四、根据处室工作不同，协助处长做好专题调研和信息反馈工作，调查研究能发现我们工作中的好经验和不足，是改进工作作风的立身之本，切实提高工作质量。搞好调查研究，及时发现工作中出现的新情况和新问题，收集整理及时反馈，协助处长研究方案、制定办法，解决工作中出现的各类问题，为行领导当好有力的参谋。调查研究也象学术论文是“无人涉处有奇境”。

公司副总经理竞聘演讲稿篇二

尊敬的领导：

您好！

我是广西师范学院的一名双学士学位应届毕业生，第一专业是物流管理，第二专业是汉语言文学。感谢您于百忙中审阅我的材料。我应聘的职位是物流总经理助理。

我是一名应届本科毕业生，经过四年的努力，本专业知识牢固。在大学本科物流管理的学习中，我学习了物流管理概论、供应链管理、市场营销学、广告策划学及消费者行为学等学科。

在学习基本知识之余，我经常将书本上的知识与实践相结合，利用相关学科知识我参加经济管理学院商业设计大赛、模拟竞聘大赛，均取得了前十的名次；并且在社会实践上我承担过移动爱心卡的校园代理推销，自己也伙同几个同学开展过自主创业活动，曾将师院附近几个高校的二手买卖服务市场进行资源的整合，创造了不错的销售业绩。

在这些活动中，培养了我较强的组织协调及沟通能力，出色的人际交往和公关能力，较强的市场洞察能力及良好的团队

合作精神等；我的二专为汉语言文学，经过两年多的文学熏陶，现握笔能书。而两年的学生会调研部工作经历进一步让我熟悉不同风格文案的写作方法，提高了我的思维敏捷度，加强了 my 洞察力，夯实了我的文字功底。

在实习期间，一则，我在中国南宁移动分公司实习，协助经理规划公司的市场战略与策略，并推进实施，实现市场发展目标。二则，我在南宁x重点中学授课实习，深受校领导好评和学生的爱戴。且我对统计表□word□ppt 和excel及各类办公设备使用能够熟练掌握。

“自尊、自信、自立、自强”是我的立身之原则；“想，凌云之志；做，脚踏实地”是我的处世之道；“待人以诚，严于律己”是我的人生信条。现在，我即将毕业，面对新的人生选择和挑战，我信心十足。从大一开始，我就特别注重在认真学习好专业课的同时，努力培养素质和提高能力，充分利用课余时间，拓宽知识视野，完善知识结构。

在竞争日益激烈的今天，我坚信只有多层次，全方位发展，并熟练掌握专业知识的人才，才符合社会发展的需要和用人单位的需求，才能立于不败之地。

雏鹰羽丰，渴望翱翔；梧桐修篁，凤欲来栖！

诚望贵公司全面考察我的情况，若有意接收，请与本人联系。本人若有幸为贵公司效力，在以后的工作中我将不坠青云之志，不失上进之心，不懈拼搏之劲。为贵公司发展奉献自己的一切，热切期盼您的回音。

最后，谨致我最诚挚的谢意！

公司副总经理竞聘演讲稿篇三

您好，我叫xxx□今年32岁，大专经济管理专业□20xx年进入公

司后一直从事物业管理工作，经历从物业前期介入，多层的移交到小高层的移交的物业部工作的整个过程。同时参加全国物业管理员的考试，在不断的学习中，根据我对物业管理工作的深刻理解，参照xx花园物业管理工作的现状，我认为急需解决的是物业管理中的服务创新和标准化管理。

党的十六大提出了“与时俱进，开拓创新”。创新已经成为社会进步的一种动力。早在年初，公司领导针对物业管理工作就提出了“全新，全意，全程”的服务宗旨。全新就是要为业主提供创新的个性化的服务方式，这正体现了公司领导的远见卓识。xx花园是预销售方式，业主在交接自己的房屋时直接面对的就是物业部，在如此重要敏感的阶段，物业部工作的优劣也就直接代表了公司的形象和水平。业主选择了文博花园体现了对zhf公司产品的信任，如何使这种信任在各个方面得到满足以形成对公司产品的忠诚，物业部在实施过程中有很多需要提高的创新工作要做，目前物业部已成为中房公司在产品开发服务构成中较薄弱的一环。只有采用了先进的思想，科学的办法，物业部的工作才能够在不利的环境中求生存和发展。这就是创新的必要性。

物业部工作的创新主要体现在观念创新，服务创新，管理创新等几个方面，他们既是相互独立又是相互支持不可分割的。

首先是观念创新。

思想的改变是一切行为改变的前提。所以观念创新是物业部管理及服务创新的先导。拿过去的老观念和老经验的思维定式，条条框框在文博花园这个新环境中实施造成了目前物业部工作面临重重困难，无论是业主还是相关部门均不太满意，在一定程度上影响了公司的美誉度。物业部要走出困境就必须解放思想，去不断适应社会进步和市场规律，要眼光向外，积极学习接受先进的思想和办法，不断总结和研究，宣传自己的优势，批评和改正自己的错误，以人为本，不断创新，使物业部的工作得到提高。

其次是服务创新。

通过了观念的创新，体现在工作中重要的一部分就是服务的创新。物业管理是以人为本，为人服务的行业，服务水平就是产品的质量。物业部的服务工作也是整个zhf公司开发产品质量的一部分□xx花园整体定位为中央高尚文化学习型社区，如何在公司领导的指导下，不断充实提高完善物业部的服务体系来满足高尚文化社区的要求，改变目前低层次的服务水平。就要不断的创新，以业主的满意作为工作的标准和根本宗旨。与业主之间建立“互相沟通，互相理解，互相尊重”的长期协调关系。及时了解业主的需求，充分挖掘现有资源的潜力，为文博广大业主这些固定的服务对象提供满足各种层次多领域的具有很高个性化的服务内容，“全新，全意，全程”体现“安全、高效、舒适、高尚”的中房文博社区文化。

具体的服务改进方案有以下设想。

物业部的服务可以分为三个层次，第一层为核心服务，也就是常规性服务，包含有房屋及设施维修，治安，装修管理，环境绿化保洁，车辆管理等等方，是物业部的日常工作。在此层推行岗位首席负责制，由首席负责人负责到底，用客户满意率来进行考核。例如在维修上，由水电技术人员首席负责按照维修标准流程，接到报修后小修不超一天及时完成，由业主签字认可满意及时并反馈到办公室，据此对维修及时率和维修满意率进行考核。在装修管理上要本着为业主服务的思想，组织专家对装修方案提出合理化建议，提醒业主注意事项，由首席负责房管员帮助业主巡视验收隐蔽工程，避免业主上当受骗。其余几项也是如此。此层次服务要以业主的全面满意为标准，在实施中要文明礼貌，特别注意细微末节，例如在进入业主屋内维修时，要求维修人员自备脚套和抹布，维修后及时把现场清扫干净，让业主在方方面面感受到物业部的人文关怀。第二层为有形增值服务，是为业主提供尽可能多的生活便利。代为出租看管空房，代聘家教保姆，

代办家政清洁服务，代洗车看管，护理家庭绿化的花草树木等等，目前物业部没有搞但有这方面人员优势，此类服务若搞好不仅填补空白，能使公司形象提升，还会增加一定的收入，但必须做好市场调查。例如开展家庭绿化代管，物业部有专业绿化和操作人员，几乎不用投资，在管理好公共区域绿化的同时，还能提供包括育苗，代管，修剪，施肥等服务，如果通过对业主的调查有这些需要就可以开展。这样多种多样的个性服务不断开展，充分为业主提供生活便利。第三层为精神文化服务，就是通过与业主在文化方面的交流建立感情，物业部要不断的利用现有的场地设施举办一些文体娱乐活动来拉近与业主之间的联系。例如在节假日开展乒乓球比赛，合唱，以家庭为单位的艺术竞赛，组织业主自娱自乐，鼓励积极参与。使业主感受文博花园社区高尚的文化氛围，感受到如住xx花园的幸福。既培养zhf公司的忠诚客户，又提高物业品牌为营销作一定铺垫。

以上服务创新还仅仅是一些设想，尚有很多不成熟之处，还望得到领导指正。当然在实施前还会列出详尽计划，进行可行性研究，成本概算，收益分析。

最后是管理创新。

管理创新是观念创新实现服务创新的保证。只有运用新的管理思想制度措施方式操作流程，改变现在家长式的管理方式方法，不断创新，使目前的人员更加合理积极的运转，创造新的生产力，取得更高的劳动效率。灌输先进的工作理念，建立公平的竞争机制，使员工建立“以公司为荣，以服务为乐”的工作态度，建立科学合理完善的规章制度，建立岗位责任制，参照iso9000系列认证标准建立工作标准流程，在具体的方面细分，对每个员工的工作都能进行考核。建立并切实执行员工培训和激励机制。使物业部员工从内心对公司忠诚，才能使他们在工作中不断努力，一点一滴的树立起物业部的良好形象，产生强大的凝聚力和向心力，达到吸引人才，用好人才，提高人才，提高部门整体水平的目的，同时也为

公司高尚的企业文化建立贡献一份力。

物业部需要一个勇于正视现实，承认差距，积极学习，敢于迎接挑战，能够快速接受新事物新思想具有创新意识的年轻人。在物业管理的全程服务，房屋管理，设备管理，安全管理，环境绿化保洁管理和人员管理均有深刻体会的开拓者，在公司领导的指导下，从根本上适应“中央高尚文化学习型社区”的要求。

公司副总经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业

务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易

接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己的事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备。

对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

我的演讲完毕，谢谢大家！

公司副总经理竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、评委老师们：

大家好！

今天，我们公司采取竞争上岗的方式选拔储运部经理助理，我为自己有幸成为参加竞争演讲者而高兴。首先我来做一下自我介绍：

我叫xx□是河北省xx县人，生于1979年，共青团员。

20xx年7月毕业于石家庄职业技术学院管理系社区服务与管理专业，专业内容主要涉及行政管理，人事管理，物业管理等内容，在校期间曾参加过三年的勤工俭学。毕业后，先后供职于河北中旺集团纸品公司，河北通常高速汽修经营有限公司湖北分公司等单位。

在中旺集团工作期间，由一名普通的车间工人逐步晋升为实习带班长，带班长，后调入办公室统计，助理等职。先后从事车间管理，生产管理，生产统计，成本核算与控制，文件起草、上报，仓库管理以及厂区卫生管理等，负责同总公司人力资源部，行政部，财务部，生管部，总裁办，集团办等各主要部门的沟通联系工作。工作认真、积极、负责，得到了公司领导的认可。

在通常高速汽修经营有限公司湖北分公司工作期间任分公司经理，全权负责分公司的日常管理。在职期间对分公司进行了一系列的整改，使分公司的形象大有改观，营业收入、利润逐月上升，得到了领导的认可，并使众多南下北上的车辆到我公司进行维修保养，甚至出现了东北部分司机定点维修的现象，这在其它分公司从未出现过。

今年5月份我非常有幸的加入到我们英凯模金属网有限公司工作，现在在行政部负责卫生，宿舍，门卫等的管理工作。

在这近三年的工作期间，使我具备了一定的组织协调能力、综合管理能力、文字表达能力和调查研究能力，而这是作为一名合格的仓储部经理助理所必不可少的。

仓储部是一个后勤部门，作为公司的一个必不可少的部门，每项工作的进行均需发挥团队合作精神。它的主要职责是仓储和运输的管理及相关配套的管理工作。这样的部门决定了它必然要求工作者具有细致、认真、严谨的工作态度，统筹的思维方法，吃苦耐劳的工作品质，积极向上的工作作风。

根据储运部的工作职能和工作特点，我提出如下的工作思路：

一目标：把储运部建设成为精干、高效、协调有序、团结勤奋的办事部门，充分发挥储运部的助手作用、协调作用、枢纽作用和保障作用。

二措施：搞好内部建设，突出工作重点，强化服务。

首先搞好内部建设。

要以储运部的职责为依据，按照整体效能原则，搞好定岗定员，完善工作流程，严格工作责任制，将工作逐级落实到人，使人人有事做，事事有人管，不重复，不落空，不养闲人。加强业务学习和培训，进一步提高全体人员的业务素质和工作能力。搞好团结，增强凝聚力，调动一切积极因素，充分发挥储运部的整体功能。

其次突出工作重点。

储运部的工作很多，人少事多的矛盾会出现。因此，要按照突出重点、兼顾一般的原则使各项工作协调发展。我公司多年来已经建立了一系列行之有效的工作制度、工作方法，积累了很多宝贵的工作经验，这就要求我们要在坚持制度、继承传统的基础上进一步做好以下几项工作。

三是进一步搞好组织协调工作。组织协调是储运部工作的一项重要活动。需要通过科学的组织、合理的安排、认真的协调，把整个部门步调一致，互相配合，同步向前。

最后强化服务。我讲的服务就是储运部要踏踏实实地为领导服务，为公司服务，为基层服务。搞好这个服务，是储运部的工作性质和特点所决定的。

为领导服务要做到：

二是要忠实地执行领导的指示，努力完成领导交办的各项任务；

三是要善于领会领导的思想决策，通过辐射性地思维活动，拓展领导的思维领域，深化领导的思想。

为公司服务要做到：

一是要加强与各部门的工作沟通，协调好部门之间的工作关系；

二是要按照领导的要求，安排好储运部各个时期的工作，保证储运部工作的正常运转；

三是要协助领导当家理财，加强办公管理，既要开源，又要节流，多为公司办实事；

四是搞好后勤保障，使库房、车辆运输等能够满足公司的需要。

为基层服务主要做到：热情接待；热心服务。

公司副总经理竞聘演讲稿篇六

大家好！

我的名字叫李伟。我从__年参加工作至今，先后在人事部做文秘工作，劳动工资，工人技术人员的考核与聘用，学校驻外办事处生活，酒店管理，旅行社管理，学生食堂等。在这些工作中，我参加过行政、旅行社、酒店等方面的“各种学习和培训”。不断学习充电，督促我提升自己。多年的酒店工作经验和实践教会了我很多管理方面的知识，受益匪浅。在旅行社的管理和运营中，不仅需要管理能力和水平，还需要良好的适应性和市场反应能力。这些工作不仅使我积累了

管理经验和水平，也培养了我对市场的洞察力和决策力，培养了我严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对困难的果断作风。

第一，注意酒店和学校的沟通协调。交流中心是学校的一部分，是学校的后勤工作。交流中心必须与学校工作相协调。同时要协调好酒店与学校各部门之间的横向联系，以及酒店内部上下级关系的纵向协调，充分发挥一个集体、一个团队的重要因素。

其次，要做好交换中心的管理工作。交流中心是一个集体，每个人都需要协调与合作。运营中的好酒店需要良好的规范和秩序，以及一定的应急处理能力和适应能力，这些都需要高素质、高水平的员工高效工作。

第三，做好四面八方客人的服务员。

作为这次比赛的参与者，我希望成功，在新的一步上做得更好。但是，我不会逃避失败，无论结果如何，我都会继续诚实，老老实实做事！

谢谢大家！

公司副总经理竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫xx，这个磊字是三块石头的磊，我母亲曾说，这代表了石头般的毅力和坚持，以及光明磊落的做事原则。它也时刻的提醒了我，不管是在生活中还是工作中，必然要有毅力和坚持的品格，行事光明磊落。今天，非常感谢行领导给了我们这样的一个机会，给了我们这些走在追寻梦想路上，带有正

能量的、带有拼劲的80后一个展示自我的舞台。所以我满怀信心地站在这里，无论成功与否，我依然会坚持自己，继续努力。我今天的演讲题目是《专心致志，以事其业》。“专心致志，以事其业”是我国著名思想家朱熹说过的一句话，我认为它的意思就可以理解为要立足本职岗位，尽心尽力。正所谓在其位谋其职，作为商行的一员，时刻关注我行的动态和现状，分析局势，尽己所能的为我行分忧，为我行出力。

我于20xx年4月研究生毕业□20xx年11月在xx支行参加工作□20xx年1月1我于日调入xxx中心□20xx年1月调入xxx部，已经在这里度过了三个春秋。三年虽然并不长，但是深受各级领导的教诲与指导，以及同事们的大力帮助，我在业务能力方面也有了长足的进步，做人处事方面也更加沉稳、耐心。无论在什么岗位上，我都一直兢兢业业，立足于本职岗位默默的耕耘，因为我相信，在平凡的点滴中也能用努力去筑起“以事其业“的高墙。

下面，我首先介绍一下我自身所具备的各项能力：

一，综合业务能力□20xx年在城区支行主要学习柜面综合业务、对公业务以及银行承兑汇票的托收工作□20xx年至20xx年两年在个贷中心主要学习自然人保证、抵押贷款的调查、审查、发放工作，大额贷款、展期贷款的受理、复核、审查工作以及法院诉讼材料整理及立案工作□20xx年在授信部主要学习公司类贷款、签发银行承兑汇票、票据贴现业务。三年的时间，我不断的督促自己去学习和进步，成功的完成了从不懂到懂，从不会到会，再从会到做好的完美蜕变。

二，业务写作能力。三年来，在行长、主任的耐心指导下，使得我从只会写写简单的通知到将自己的工作感悟总结成文发表在商行报上；从书写简单的自然人调查报告到涉及内容多、对判断分析能力要求较高的公司类业务调查报告的撰写；从零乱的个人总结、日常工作汇报到参与起草全面、严谨的

部门工作总结、工作职责、考核办法等材料。业务写作能力亦在不断加强和完善。

三，学习总结能力。我所学的专业是xxxx[]与现在的金融工作有距离，但我相信这并不是问题。重要的是自己肯多看书、多学、多问、多思考，不断的积累知识和经验，才能满足现在的工作要求。因此，我从未放弃过提升自己能力的脚步。通过努力，我在参加工作不久后就顺利通过银行从业资格考试，并在20xx年获得了“优秀客户经理”称号[]20xx年顺利通过中级经济师资格考试；而今年，我希望通过自己的坚持与努力顺利通过会计从业资格考试以及金融理财师[]afp[]考试，未来两年通过更高一级的cfp考试。

有人问，人生在世最难的是什么？我认为是坚持！这种坚持，不仅是要坚持自己的理想信念，坚持原则，坚持多年如一日做好一份工作，更要坚持把平凡的生命投入到自己为之奉献的事业中。所以在工作中我会投入自己全部的热情和力量，凡事也当以大局为重，不计较个人得失，只求与商行共发展，风雨同舟。

那么接下来，我就得谈一谈，假如我作为一名中层助理，在当前的经济环境下，面对我们支行遇到的一些困难与阻力，我应该怎么去协助领导把工作做好，为领导分担压力，切实做到专心致志，以事其业：

第一，协助领导做好存款营销工作。随着县域经济下行以及受民间借贷风波影响，信用环境变差，投资活动剧减，市场资金流动性降低，许多客户开始思考理财，将资金投入到专业银行发行投资回报率较高的理财产品，或者存为定期。因此，深挖人脉资源，注重关系营销，积极协助领导完成存款的营销工作，并协助领导制定行之有效的存款营销考核办法。

第二，协助领导做好贷款的营销工作。首先，主动出击，从坐等客户上门到背包下社区，走企业真正落实贷前调查工作，

给领导提供准确的调查报告，为其正确决策提供依据，其次，协助领导积极开展票据贴现业务。相比保证担保贷款，票据贴现风险较低，既能增加贷款规模，又有利息收入。最后，协助领导支持小微企业发展。小微企业适应市场的能力较强，但是银行经常对其支持力度较小，认真做好贷前工作，了解企业生产经营状况，把信贷资金真正投入到实体中去。并加强贷后检查，监督信贷资金的使用情况。打破人情贷款、关系贷款这类型的传统信贷理念。

第三，协助领导做好不良贷款的清收工作。建立不良贷款“一户一策”台账，也就是每一笔逾期贷款，每一笔不良贷款，认真分析其形成原因，制定好相应的清收策略。并分别列出相关的清收进展情况，让领导对每一笔不良贷款都了若指掌，为其下一步的处置工作以及调整清收策略提供决策依据。

常言道“空谈误国，实干兴邦”。如果有幸能够身在其职谋其位，我必定会用全部的热情去完成落实，发挥自己的优势和能力做得更好。最后，我相信“长风破浪会有时”，在我们的全行人员的共同努力下，我们商行定会有更加辉煌的明天！

我的演讲完毕，再次对领导和同事们表示感谢！

公司副总经理竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！感谢公司为我们创造了这次公平竞聘的机会，我叫xxx，兰州大学毕业后进入移动公司工作，为了更好的锤炼自身综合素质，我主动要求下县锻炼，结合实践，摸爬滚打，归纳总结，经过10年时间在营业厅、片区、运营部负责人、副总经理等多个基层管理岗位任职，不断调度人、财、物资源落实政策，攻克短板，我积累了较为丰富的活动策划、市

场营销、渠道管理及竞争对手互博经验，锻造了个人的管理能力、营销能力、执行能力和沟通能力。

10年来，我有幸遇到了一批兢兢业业，认真负责的老一辈移动人，他们身上那种老邮电时期的主人翁精神感染着我，让我时刻激励自己主动担当，通过微小进步的积累来取得业绩和自身的共同进步，这次我竞聘的职位是副总经理，我的演讲分为三个方面，请大家评议。

一、竞聘岗位认识。

副总经理既是管理者，又是执行者。首先要在总经理的领导下，“提能力、聚合力、激活力”，提升所辖人员整体素质和工作能力，营造公平公正的干事创业氛围，团结力量，奋力拼搏，坚决贯彻执行公司的各项决策。其次要创新思路，勇于开拓，有计划分步骤的达成各项关键目标。

二、市场现状分析

经过研究和思考，总结了以下几点挑战和机遇：

挑战方面：一是高质量发展有待进一步细化，扭转新增与净增剪刀差；二是高端客户的保有和抢夺激烈，保有难度大，赢回模式和经验比较单一；三是融合发展理念，传达和落实存在衰减，一线没能真正的入脑入心，融合深度和广度都需进一步加强；四是直销及渠道队伍促销能力强，而产品销售和卖点组合包装能力参差不齐，部分传统业务成交时解释不清导致客户感知下滑，智能硬件等新型业务抢占市场的步伐与预期有差距；五是窗口服务、家宽服务的规范和关怀温度与客户日益提升的期望值不符。

虽然面临挑战，但xxxx年也是改革和机遇之年，一是改革和改制，营造了多劳多得的创业环境，若能妥善引导，必能激发员工活力；二是5g网络及产业链逐步完善，注入了新的动

力；三是疫情之下，客户群对家庭娱乐生活的配置有了新期待，助推了家庭市场蓬勃发展；四是竞合局面初步形成，资费同质化大背景下，善加宣传引导，渠道触角优势得以彰显；五是经过前期铺垫，跨界融合已真正具备条件。

三、工作开展思考

（一）业务拓展思路

以“决战融合、决胜份额”为总纲，聚焦“抢”、“融”两个关键动作落地，全力落实省市公司各个阶段营销活动安排部署，充分激发行商（走出去营销）、坐商（营业厅触点）两支队伍活力，因地制宜、量质并重，做到“规定动作不走样、自选动作有创新”，有序推进最终实现增收目标。个人市场，抢的方面落细落小高质量发展，让每一次营销都有价值贡献，分三类蚕食友商客户，一类是生活周边人，包括亲朋，快递，餐饮，娱乐等，正向激励四支队伍不放过任何一次接触机会赢回（包括携转，挖转和异网主卡价值回流），并探索推广模式啃电信129融合的硬骨头；第二类是校园，工程，扶贫等专项市场，获得关键部门支持，组合方案推进和属地化接力；第三类是集团单位及聚类市场，结合目标清单和团队战训地毯式推进。融的方面高端客户划分责任田，服务经理实施一对n保有策略，提升感知，按序列转入5g套餐享受权益；中低端客户方面由面向一个客户转变为面向一个家庭营销，信用购拉高档位即乐享群组融合成员，平档迁移即家庭组网捆绑成员，降档保号即加入其他群组共享资源，外出务工即通过亲情网形成互通，同时寻求跨界商铺、物业及能人合作。家庭市场首先是优化网格管理服务，然后是有的放矢，高占有区域摸清家底资源，优化整治端口，利用口碑优势攻坚；中占有小区展开白刃战，多轮次扫荡；低占有小区大规模正规化营销。政企市场，前期为个人短板，结合近几年积累经验，好钢用到刀刃上，快速打通农村总监所辖区域高层通道，自上而下建立人脉圈，带动各级人员协同政企总监共同突破。新业务方面，智能硬件统一认识，培训到位，

融合推广，其他业务树立咪咕、视频彩铃等拳头产品形成口碑和规模。

上述业务的健康可持续发展都离不开优质服务，因此服务是贯穿全过程的，主要体现为服务前置，规范培训；流程穿越，查缺补漏；厅店巡检，暖心关怀；满意修复，保驾护航。

（二）团队管理建设

首先是一级带着一级干，一级做给一级看，当好头雁，荣辱与共；其次是制度建设，奖优罚劣，营造干事创业公平环境；再次是能力锻造，关爱员工，充分发挥各自特长，闭环管理，强化执行，形成比学赶超的工作作风。

各位领导、各位同事，在市场竞争的日益加剧的今天，我非常激情并非常渴望能够投身在改革市场拓展中去实现自身价值的最大化。我深知韶华易逝，时不我待，因此我倍加珍惜和感谢这次难得的机会。但是无论竞聘结果如何，我都将会更加努力的工作，充实自己、锻炼自己，以坚定的信心的必胜的勇气迎接所有地挑战。

谢谢！