

最新银行营业经理自我介绍(汇总8篇)

人生最大的挑战就是战胜自己，不断超越自己的极限。如何克服挫折和困难，坚持不懈追求励志的意义？励志文章可以从不同的角度和视角出发，激发人们的内在动力和积极心态。

银行营业经理自我介绍篇一

各位领导、各位同事：

大家晚上好！

当我平静地坐在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。

这次能参与支行营业部营业经理岗位的竞聘，首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！我现年35岁，大专文化程度，助理会计师专业技术职称。1990年9月进xx县x行，先后在支行会计科、房地产信贷部、信贷科□xx分理处□xx分理处工作，分别担任会计、信贷员、分理处副主任（兼主办会计）。此次竞聘是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”。适逢这次难得的机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。

欢迎大家来到，您好！非常荣幸能够为您提供原创代写服务。

为了节省您宝贵的时间，我们把您关注的问题，整理成文档的形式，请您拿出宝贵的几分钟时间阅读，如果还有其他问题，可以直接咨询我们的工作人员。

第一、收费标准如何？

答：我们的收费标准为：一般演讲稿200元/千字，英文稿件300元/千字，论文辅导千字200元。

二、价格可否优惠？

答：价格原则上没有优惠。在我们看来，稿件质量、稿件原创永远是第一位的。委托我站写稿的客户，一般要求比较高，对我们的期望也非常高。所以，我们始终把稿件质量放在第一位，从来不以低价吸引客户。

三、具体流程如何？

答：咨询了解我们——提交写作材料——银行办理汇款——我们写稿——总编审稿——交稿——后续服务。

银行营业经理自我介绍篇二

各位领导、各位评委：

大家好！

我叫xx今年xx岁，我竞聘的岗位是银行内外勤副主任。我在农行已经整整工作9年了。9年间，通过不断地学习和实践，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高。同时通过学习和实践，也使我的人生观、价值观有了很大转变，由安于本职工作到勤奋学习，积极、主动地开展工作；银行副主任竞聘演讲稿由趋于守旧到敢于创新、勇于开拓；由一味地侧重理论知识的学习到学以致用，以学习促工作，以工作促学习。期间每一个过程都蕴含了行里领导和各位同事对我的支持和帮助，同时也倾注了自己辛勤的汗水。

我这次报名参加内外勤副主任岗位的竞争，主要理由是：第一，我热爱这份工作，愿意为这项工作付出本人最大的努力；

第二，我认为自己充分具备担当这一职务的能力与水平，并愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分的发挥；第三，我认为这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。

竞争这一岗位，我认为本人具有以下优势：

一、具备丰富的工作经验。

在从93年跨入农行大门以来的9年时间里，我先后在不老屯营业所、溪翁庄分理处、檀洲储蓄所工作过，分别从事银行会计、储蓄等工作。

二、充分具备这一职务所要求的专业知识和综合知识。

实事求是地讲，我来农行的9年是不断学习的9年。通过坚持不懈地学习，使自己不断得到充实。学习的过程也是锻炼的过程，在这一艰苦的过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。学习使我的理论水平和实践技能得到了银行办公室主任竞聘演讲稿明显提高，更重要的是使我越来越坚信一个道理，那就是：坚持就是胜利，工作需要就是动力。

三、具备较强的工作能力和组织协调能力。

在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。通过技巧服务，协助领导真正抓好了20%客户的80%存款；通过大力宣传中间业务，实现了资源共享、共同发展；通过对银行资金来源和增减变化情况的分析，较全面地掌握了工作的节奏，为保障银行资产的安全、合理运营做出了一点贡献。

四、具备良好的工作作风。

我始终坚定不移地认为，良好的工作作风和出色的业务能力同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。所以我在工作中一直坚持“以顾客为本”的思想，认真解决顾客遇到的困难和问题。我认为只有具备良好的工作作风，才能树立良好的形象，赢得顾客的青睐。

谢谢大家！

银行营业经理自我介绍篇三

竞聘演讲稿(银行营业部)

竞聘演讲稿(银行营业部)

竞聘演讲稿(银行营业部)

各位领导、各位同事：

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行营业部主任职务，我现年**岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服

务”，建立***制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、正视薄弱环节,迎难而上. 针对 营业部经营管理基础脆弱、激励约束机制不强、思想作风不硬的现状，我认为要发扬团队精神，要具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神，把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，全面确定了营业部的经营指标，并将指标目标化，明确发展思想和经营目标\经营运作方略，在公司业务、零售业务、国际业务的运作措施方面下功夫. 要重点抓经营带管理，促进经营工作快速发展；下抓管理促经营，推动管理工作上台阶。在管理上除认真的落实分行的管理措施外，结合营业部的情况，认真抓好责任、计划、考核、费用、五级分类、人力资源等10项管理工作，同时注重制度创新，以制度促经营。

三、创建企业文化，营造健康向上、奋发有为的. 文化氛围，为客户打造品牌服务。要让营业部每一位员工树立“争一流经营，创精品银行”的理念，贯穿着以实际行动落实**行长的讲话和全行员工大会的精神. 以高昂的热情，忘我的精神投身到日后的经营实践中去，要以知耻后勇、开拓创新、努力进取，忘我工作的奋发精神，让营业部以全新的姿态展示在分行和客户的面前。

各位领导、同志们，上述几点是我对工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

谢谢！

银行营业经理自我介绍篇四

各位领导、各位同事：

大家晚上好！这次能参与银行营业部主任竞聘演讲稿，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对建行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的 以支行下达的各项目标任务为己任，认真贯彻国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程；正确组织会计核算，准确、及时、完整地提供会计信息；严格岗位分工，规范柜面操作，防范柜面风险；配合受派营业机构合法 依章开展经营银行信贷主任竞聘演讲稿工作，定期提供会计管理信息；对受派营业机构日常财会工作和重大会计事项按照规定进行管理；落实上级行制定的各项柜面服务规范化标准，提高所在机构的服务质量；督促落实整改上级检查及外

部审计发现的问题，并将整改结果反馈有关部门；做好受派营业机构会计人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作；按照会计档案管理办法的规定，组织做好会计档案的整理、保管、调阅、移交和销毁工作；定期或不定期组织受派营业机构会计人员进行业务知识和操作技能的培训；对受派营业机构所属会计工作进行业务指导；配合受派营业机构负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；根据上级行有关规定，定期向支行会计科汇报工作情况。

如果我银行副主任竞聘报告的岗位成功，我会尽自己最大的能力去管理好支行营业部的柜面业务操作和服务质量，为今后营业部的达标、升级打下更坚实的基础。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在以后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！谢谢大家！

银行营业经理自我介绍篇五

我叫xx□来自营业部的一名普通的理财经理。此次参加竞聘，竞聘**职务。

一、个人竞聘优势

个人有以下几点优势，具体如下：

第一，对油竹和油竹支行的了解。油竹有华侨中学，油竹小学，幼儿园，其中还有我的母校青田中学等，随着油竹的发展，近年来一些政府部门已陆续迁入，一些新兴社区已逐步

建成，如：锦竹，芝竹，绿洲，侨中，侨兴等小区。此外，伴随着油竹近年来的发展，经营在油竹这块沃土上的各类企业数目，也不断增多。如：聚宝渔具，包装公司等。油竹正如它的名字竹子一样，挺拔向上，茁壮成长，也给我们油竹支行的发展带来了巨大的空间。

第二，个人具有良好的营销能力。无论是从事柜台岗位，还是做理财岗位，我都会充分抓住每一次营销的机会，不断地去营销我行的理财产品。我自信我能以自己良好的营销能力，为我的网点带来更多的优质客户，为我网点争取更多的营销营销费用。（如：客户威胜光学代发薪以往都是以现金的形式，掌握到这点信息后，我主动上门到企业，营销我行的网银代发薪业务，并详细向客户分析现金发放的弊端，一是携带现金不安全。二是在代工资的过程中难免出差错。三是对企业的发展不利。同时，在详细分析现金发放弊端的基础上，重点分析我行网银代发薪业务的优势，安全，快捷，方便，功夫不有心人，最终在旭标主任的带领下，完成了网银代发薪和100多张零额度的企业ic信用卡。同时，又交叉营销了大量的网银，对我行的目标任务的顺利完成起到积极的作用。此外，本人具备一定业务能力水平，从刚入行的储蓄对私再到会计对公，再到现在的客户经理，可以说每一步都脚踏实地，为自我业务能力的提升，夯实了基础。另外，多年的工作，使自己拥有一定数量且稳固的客户群，客户资源比较丰富，有利于今后工作的开展。

第三，具有良好的工作心态和充沛的工作精力。无论工作有多繁重，我始终都是以百分之百的责任心投入到每一天的工作中；脸上总挂着灿烂的笑容，怀着奋斗之心，感恩之心去完成每一天的工作任务，认真做好每笔业务，真诚对待每位客户。同时，为了提升自己的工作能力，不管白天有多忙有多累，个人总是会抽出时间来及时“充电”，强内功，提技能，朝着七个一级能手这个目标，不断努力。

二、任职后的工作计划：

一是协助主任做好网点的内部管理。井然有序的内部管理，紧张活泼的管理氛围，是保障各项工作的顺利开展的前提。因此，面对工作，我将积极的协助好主任做好网点的内部管理工作，首先是针对现有的管理制度，对其进行进一步的完善，其次，在管理的过程中，强化职工的细节意识，加大对细节的考量，如：办公桌上是否有尘埃，言行举止是温馨微笑等；此外，加大宣传力度，在网点内部悬挂条幅，公开服务承诺，岗位职责等，努力营造良好的网点文化，与大家一起共同努力，促进网点的各项管理工作科学有序，稳步推进。

二是积极做好文优服务。网点是我行对外的窗口，扎好窗口服务，始终保持微笑服务，才能有力的拉近与客户之间的关系，在这方面，我们始终倡导微笑服务，温馨服务，严格按照要求标准，做好各项优质服务，把客户当亲人，怀揣一颗对待亲人之心，扎实做好各项服务工作，如：举手招引，两手接递，文明用语常挂嘴边，“您好，欢迎光临！”“请慢走，欢迎再次光临！”，客户前来网点起身相迎等等，促进了服务水平水平的逐年上台阶，客户满意度也随之逐年提高。

三是做好营销工作。协助做好营销工作是我目前的本职工作，在工作中，我努力做好营销工作，简单明了地向客户讲解金融理财产品，并主动跑出寻找客源，挖掘潜在客源，如：主动向自己身边的亲朋好友宣传理财产品，对有理财需求的客户，主动上门，答疑解惑等，多年来顺利的完成了各项营销任务。

四是好安保及其它工作。安保工作容不得半点马虎，在分管的安保工作方面，始终保持安全第一的原则，定时开展各项安保教育，做好各项安保记录，要求值班人值班期间不能离岗位，坚守岗位，发现问题及时汇报处理，尤其是在各种重大节日期间，网点客户较多时，和安保人员一起保持120%警惕性，警钟长鸣，圆满的完成了各项安保任务，全年未发生任何一起安全保卫事件。

银行营业经理自我介绍篇六

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸可以这里给大家做竞聘演讲，能到这个主席台来，给大家做汇报是我一直以来的渴望。

我叫__，今年__岁，大学专科毕业。20__年，我很幸运的加入了中国银行这个大集体。然后从事了保卫储蓄工作。

事逢我行人力资源改革，实行竞聘上岗，我以积极渴望的心态参加这次竞聘。

我曾经是一名军人，一直以来，我为曾经是军人感到自豪，部队磨练了我很多。更给了我锐意进取，不怕苦难，敢于创新性格。入行以来，我更是把这种精神和性格完全用在了工作上，无论从事任何岗位，我都全力以赴的做好我的工作。

干一行，爱一行，专一行是我的工作作风，我把这种精神全部用在工作上，无论是保卫科还是储蓄岗位，我一直兢兢业业，立足本职，尊敬领导，团结同志，努力做好自己的本职工作。20__年被评为支行先进个人。

从事一线工作以来，我深刻感觉到优质客户群的重要，而我们的文明优质服务是稳定客户群的重要保障，20__年，因工作需要我到了一所分理处，结合自身的特点，向同事虚心请教，全面提高自己的业务能力，很快的融入到一线工作中，并在很短的时间内胜任了自己的工作。但是，我并没有满足，在扎实自己业务能力的基础上，开拓自己的思路，不断创新，更大的提高自己的工作效率，让客户以最段的时候得到最温暖和周到的服务。

在不段的工作实践中，不断的体会，不断的学习。一所有了自动柜员机后，我努力学习新业务，现在以完全可以操作并处理各种事情。我又根据自己的特点，努力去开拓新的客户群，利用自己的个人关系，逐步成熟自己和完善自己，同时，灵活的开发陌生客户，在职工医院，从不认识，到把住房公积金从工商银行拉到我们行，并和其建立了良好的个人关系，还主动帮助我们拉存款总合计达300万元左右，并服务客户到家，先后拉动了两个对公户。并个人储蓄揽款也达到200万左右，我时刻以品牌银行的姿态和良好的个人形象面对客户。

工作永无止境，我会时刻以饱满的精神状态，良好的工作氛围，开心积极的工作姿态面对我的工作。逆海行舟，不进则退，在我心里，永远没有后退，如果这次我竞聘成功，我将顺应金融行业发展的潮流，根据领导的指示和科学的发展规划，努力创新，争取更大的效益。

在业务发展发面，充分利用我们行的品牌势力，大力宣扬和推进。重点客户重点营销，建立优质客户的资料，定期给客户送上我们的温暖优质的关爱。并时刻把我们行的新的业务以短信的`形式通知给客户。根据个人和一切关系，逐步拉近油田各对公单位的距离，循序渐进，大力发展对公存款。再者，加强内部文明优质服务，提高柜台工作效率，员工实行定点分工，大力开拓中间业务，理财业务，把我们行的各种业务针对性的灵活性服务到每一个客户。

再者，狠抓内部管理。控制内部风险，分工到位，落实到位，严格遵守各种规章制度。团结大家，集思广益，充分发挥大家的能力。是本所成为一个集体向上，团结奋斗，具有较强战斗力的团队。

以上是我的工作思路，我以一种感恩的心面对这次竞聘，无论失败还是成功，我时刻记得我是中行的一份子，只有集体力量的强大，才有个人的光辉，我时刻以我是中行人感到骄傲和自豪，我会把自己的全部精力放在中行的岗位上，发挥

自己的一切优点，来证明自己。

我的演讲到此结束。谢谢大家！

银行营业经理自我介绍篇七

演讲稿的内容要根据具体情境、具体场合来确定，要求情感真实，尊重观众。在现实社会中，接触并使用演讲稿的人越来越多，来参考自己需要的演讲稿吧！以下是小编精心整理的银行营业管理部经理竞聘演讲稿，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

各位领导，各位同事：

大家好！感谢支行领导创造了这次公平竞争的机会！它可以使年轻干部脱颖而出，营造一种奋发学习，勇于向上的企业文化氛围。按照支行营业管理部竞聘方案，我竞聘营业管理部经理职务。

我现年xx岁，（……个人介绍，工作经历xx□□

（一）够严格要求自己，恪尽职守。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，全身心的投入。（……所获荣誉）。

（二）我始终认为，干好事业靠的是忠于事业，靠的是一丝不苟的责任心，并能够充分发挥主观能动性，开拓创新，注重实效。任营业部副经理主管个人金融工作以来，个人金融各项指标都牵动着我的心，想方设法调动网点和员工的积极性，付出了一定的劳动，取得了较好的成绩。（……所取得的业绩）。

（三）能够团结同志，与人共事，比较理解人、关爱人、包容人。善于协调关系，增强凝聚力。具有调查，分析，研究能力，所写稿件曾被各级行网讯采用过。

（四）我深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要努力发展、开拓业务，又要依法合格经营。

（五）我有三年的营业部工作经验，熟悉营业管理部的各方面优势和薄弱环节。

如果得到各位领导和同事的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，认真履行职责。

（一）提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。对客户必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，要教育员工熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立工行的良好形象。只有这样才能为各项业务的营销工作打下良好的基础。

（二）正视薄弱环节，迎难而上。鉴于今年绩效工资考核的变化，激励约束机制将有所减弱，这将给管理上带来一定的难度。我认为如何发展团队精神，使整个团体具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神将是管理工作的重点和难点。除做好思想工作外，要在服务、纪律、卫生、风险防范上制订切实可行的管理办法，注重制度创新，以制度促管理，以管理促经营。

（三）把发展作为主题，全面确定营业管理部的经营指标，并将指标目标化。要重点抓好营销工作。各项业务特别是个人金融业务要筛选出优质客户上门进行各项业务的营销。要处理好业务营销和柜台服务的关系，稳定和发展优质客户。

（四）以人为本，调动和激发员工的工作热情。人是生产力

中最活跃的因素，要用激励政策和有效的行政手段相结合，政策透明、管理手段透明，整体要求，个别谈心，使大家乐意工作，愿意奉献，一切事情就好办了。

（五）注意团结营业管理部一班人，放手使用年轻干部，做好传帮带。

各位领导，各位同事，上述几点是我对工作的思考，我会为此卖力，同时建议支行大胆启用年轻干部，如我落聘也请领导和大家放心，我会一如既往把干好工作，为华县支行的发展添砖加瓦，积极努力。

谢谢！

银行营业经理自我介绍篇八

演讲稿的写法比较灵活，可以根据会议的内容、一件事事后的感想、需要等情况而有所区别。在不断进步的时代，越来越多人会去使用演讲稿，大家知道演讲稿的格式吗？下面是小编精心整理的建设银行营业部经理竞聘演讲稿，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

各位领导、各位同事：

大家好！

这次能参与支行营业部营业经理岗位的竞聘，首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！我现年35岁，大专文化程度，助理会计师专业技术职称。1990年9月进xx县x行，先后在支行会计科、房地产信贷部、信贷科□xx分理处□xx分理处工作，分别担任会计、信贷员、分理处副主任（兼主办会计）。此次竞聘是为了响应人事制度改革的召唤，

在有可能的情况下实现自己的人生价值。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”。适逢这次难得的机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。

在经过十几年银行工作的锻炼和1999年至2001年在xx学院财会班的进修学习，以及从2003年8月至今，在xx分理处和xx分理处任副主任（兼主办会计）的一年多时间里，使自己在业务、柜面管理等方面都有了非常大的提高，使自己比其他的竞聘者更具优势，自己对能胜任营业部营业经理这一岗位充满了自信，同时十几年的银行工作也使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。因为我深深地知道：在这充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈，观念多元，人生面临无数选择的今天，“做你所爱，爱你所做”，或许这才是我抓住机遇，把握命运的关键所在。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好会计科长和营业机构负责人的参谋和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。老实地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对建行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：

以支行下达的各项目标任务为己任，认真贯彻国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程；正确组织会计核算，准确、及时、完整地提供会计信息；严格岗位分工，规范柜面操作，防范柜面风险；配合受派营业机构合法依章开展经营工作，定期提供会计管理信息；对受派营业机构日常财会工作和重大会计事项按照规定进行管理；落实上级行制定的各项柜面服务规范化标准，提高所在机构的服务质量；督促落实整改上级检查及外部审计发现的问题，并将整改结果反馈有关部门；做好受派营业机构会计人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作；按照会计档案管理办法的规定，组织做好会计档案的整理、保管、调阅、移交和销毁工作；定期或不定期组织受派营业机构会计人员进行业务知识和操作技能的培训；对受派营业机构所属会计工作进行业务指导；配合受派营业机构负责人协调好与上级

行及当地与财会活动有关部门之间的关系；根据上级行有关规定，定期向支行会计科汇报工作情况。

如果我竞聘支行营业部营业经理的岗位成功，我会尽自己最大的能力去管理好支行营业部的柜面业务操作和服务质量，为今后营业部的达标、升级打下更坚实的基础。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在以后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！谢谢大家！