# 客户服务部竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-05

*客户服务部竞聘演讲稿（精选6篇）客户服务部竞聘演讲稿 篇1　　尊敬、各位评委：　　和同事们！也感谢在座的各位、各位评委和公司给了我这次参加公开竞聘的机会。正是大家的鼓励与　　支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的`走上了*

客户服务部竞聘演讲稿（精选6篇）

**客户服务部竞聘演讲稿 篇1**

　　尊敬、各位评委：

　　和同事们！也感谢在座的各位、各位评委和公司给了我这次参加公开竞聘的机会。正是大家的鼓励与

　　支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的`走上了今天的演讲台，接受大家的评判和公司的挑选。

　　改造办公室工作，任职期间，克服了人手少，工作量大等诸多困难，出色的完成了各项任务。20xx年，改结束，我竞聘到供电所微机员一职，负责发行、出纳、档案、客服等工作，任职期间，电费电量无一差错，现金出纳无一错帐、漏帐，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬，团结同志，得到了和同事的肯定。

　　我没有辉煌的过去，只求把握好现在和将来。今天，我参加“95598”客户服务的竞聘，主要基于以下几个方面的考虑：

　　，我从小在农村长大，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

　　时爱读书看报，谦虚好学，不耻下问，也学习了一些其他单位有关“95598”和优质服务的有关知识，在今后工作中要取其精华，去其糟粕，为我所用。另外能够熟练地使用计算机进行上操作、文字处理和日常维护等。我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

　　。从未与客户发生过冲突，让客户高兴而来，满意而归。

　　另外,我语音清晰、语言亲切、语气诚恳，加之在供电所工作期间打下的良好基础，我相信我有能胜任95598客户服务员一职，如果能竞聘成功，我会不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

　　和业务有着质的飞跃，自己更进一步加深对变电站一次设备和二次设备全面了解和掌握，曾无数次担负变电站设备故障抢修工作，并先后安装二塘变110kv二塘至阳朔线间隔，110kv二塘至同乐线间隔，同乐变35kv大发线间隔的一次和二次设备安装和接线工作，使自己成为单位懂得二次接线安装为数不多的人，以致使自己在从20xx年4月至今在35kv乐中心变安装工作中得心应手，在整个变电站建设中起到关键人物作用。

　　假如我这次竞聘成功的话，我的工作设想是：

　　，确保人身设备，电的安全。有条件的话要组建运行方式班，继电保护班，通讯自动化班。

　　一次系统远景规划图，要建立和健全生产技术档案资料。

　　3、在输变电检修所，要培养些有文化的年青人对变电站一次、二次设备安装和接线培训，如果有条件，可购买些仪表、仪器对变压器油样、设备耐压，以及继电保护进行测量和校验。

　　，提高对设备的运行、电事故的分析判断能力，采用多种形式进行岗位练兵，提高变电站的整体素质。

**客户服务部竞聘演讲稿 篇2**

　　尊敬的领导：

　　大家好，我所要竞聘的岗位是x区客户服务部新单初审岗位。

　　首先，我叫，现年22岁，于20xx年八月份正式入司工作的，近四年来，先后在驻院代表、保全岗、收费岗、新单初审岗等岗位进行各种相关业务处理工作。

　　长期在一线学习和工作，使我在业务处理中，积累了扎实的业务基础知识和工作实践经验。多年的工作锤炼和不断的学习，使我的业务水平有了非常大的进步，在工作中扎扎实实，不辜负领导对我的期望，被评为先进工作者，就是领导对我工作努力的认可。在各种业务处理上有一个清晰的思路和准确的处理方式，这种对于业务处理的进步，为我今后的工作打下坚实的基础和必胜的信心！下面我就向大家谈一下我竞聘x区客户服务部新单初审一职的优势：

　　一、业务处理岗位的工作能力。

　　我是公司成立客户分部第一批参与学习的员工，从学习公司各种业务处理入手，从分支一点点深入主动脉，在客户分部各个岗位轮换学习，使我本人对客户服务分部的各项业务的工作职能有了充分的了解和认识，在一些疑难业务问题的处理上积累一定的处理方法。

　　业务处理中心的每一个岗位都是相辅相成的，例如在新单初审受理时，面对客户填写的投保单和资料是否完整真实，对于告知项目是否合情合理，这都是有赖于以前岗位工作中的种种积累，分析问题的多元化，链接各个岗位业务处理实际，把入口关的风险最小化。

　　在我调入x区客户服务部的一个多月以来，面对大量的业务员，对于工作有了更深一层的认识，业务发展与业务管理存在很多尖锐化的矛盾，业务管理的规范化，虽然说对于当前业务发展有一定的阻碍，但把业务发展导入正规化，不但但是将来业务管理的方便，也是对建立良好的业务发展环境带来宽敞的\'平台。积极和基层公司业务员加强沟通，达成规范化业务管理共识，得到了中心经理室的肯定和x区公司的的认可，从而有效的使基层公司业务员认识到规范业务管理的重要性，真正使业务管理在业务发展中起到的良好的效用。

　　二、加强自身素质，以专业和真诚服务客户。

　　只有做好自己专业技能的提升，形成爱岗敬业的思想，这才能具备为客户服务的资格。在业务处理中，针对于随时出现的问题和将要产生的问题，进行有效的分析和积极的学习，备战好每一个难道。在工作也有遇到比较麻烦的客户，及时调整好心态，处理好问题，以良好的心情，面对下一个客户。

　　在从事近四年的工作中，我时刻在面对着形形色色的客户，来到我面前来办理和咨询业务的，都是我的客户。以专业知识和熟练的技能处理客户的业务，站在客户的角度，需客户之所需，急客户之所急，让客户满意而归。

　　如果我这次竞聘是成功的，在今后的工作中，我会时刻提醒自己以爱岗敬业、规范管理、优质服务为原则，努力奋进，始终保持饱满的工作热情，把业务管理工作做到最好！

　　三、今后的工作打算：

　　1、严格律已，控制好风险。

　　按照核保规定做好每一份投保资料的审核工作，注重工作细节，以小细节体现大场面，严格按照工作职责做到一名合格新契约初审人员，控制好第一关的各种可预见性风险，为以后的业务管理工作做好先锋兵。

　　2、投入与基层公司业务员的沟通中。

　　深入基层单位的工作，参与基层公司的业务员晨会，深深体会业务员在开展业务中的难处，和他们交心。但站在管理者的角度，不能放纵业务员对于客户资料等投保第一手资料进行不真实的提供，只能在潜移默化中，提高业务员对公司负责、对客户的责任感，强化业务员诚信做业务的意识，做好第一次风险选择。

　　3、诚信服务，打造金牌服务品牌。

　　我是公司的一名员工，在整个正在打造优质文明服务的浪潮中，我怎么落下，不做一名好的弄潮儿？以真诚和专业打动客户，爱岗敬业，以饱满的工作热情服务客户。

　　如果我这次竞聘是失败的，我会认真思索自己在工作中的不足，保持良好的心态，加强训练，努力克服，使自己成为一名合格的寿险业务管理人员。

　　谢谢大家！

**客户服务部竞聘演讲稿 篇3**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！我叫李某，现年23岁，在工行营业部工作，党员，本科学历。我竞聘的岗位是个人客户经理。

　　我的竞聘优势：

　　1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，20xx年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。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。如果我能走上这一岗位，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。

　　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、如皋市中心主任、局分局局长等等，和我都是很铁的。还有我的在镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家叶片厂副厂长朱是我家的老本家，关系相当不错。我的舅舅现任县长，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。

　　我的目标和任务。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：一年中个人类贷款万。如果竞聘成功，我会从以下方面展开工作：

　　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，抢占个人住房货款市场，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货款的宣传力度，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。扩大信用货款市场。

　　（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。行政人员之家

　　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。

　　请各位领导放心，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！

**客户服务部竞聘演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　此时此刻，当我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地说一声“谢谢”，感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！也感谢在座的各位领导、各位评委和公司给了我这次参加公开竞聘的机会。正是大家的鼓励与

　　支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的`走上了今天的演讲台，接受大家的评判和公司的挑选。

　　站在大家面前有点瘦小的我，名叫，稳重而不死板，激进而不张扬。我1980年生人，毕业于大连电力工业学校，现任供电所微机员。1999年毕业后，到公司农网改造办公室工作，任职期间，克服了人手少，工作量大等诸多困难，出色的完成了各项任务。20xx年，网改结束，我竞聘到供电所微机员一职，负责发行、出纳、档案、客服等工作，任职期间，电费电量无一差错，现金出纳无一错帐、漏帐，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的肯定。

　　我没有辉煌的过去，只求把握好现在和将来。今天，我参加“95598”客户服务的竞聘，主要基于以下几个方面的考虑：

　　一方面我认为要担任“95598”客户服务员工作，一定有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，我从小在农村长大，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

　　二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。我平时爱读书看报，谦虚好学，不耻下问，也学习了一些其他单位有关“95598”和优质服务的有关知识，在今后工作中要取其精华，去其糟粕，为我所用。另外能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

　　端庄，举止文雅、礼貌、精神。从未与客户发生过冲突，让客户高兴而来，满意而归。

　　另外,我语音清晰、语言亲切、语气诚恳，加之在供电所工作期间打下的良好基础，我相信我有能胜任95598客户服务员一职，如果能竞聘成功，我会不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

　　专业技术水平和业务有着质的飞跃，自己更进一步加深对变电站一次设备和二次设备全面了解和掌握，曾无数次担负变电站设备故障抢修工作，并先后安装二塘变110kv二塘至阳朔线间隔，110kv二塘至同乐线间隔，同乐变35kv大发线间隔的一次和二次设备安装和接线工作，使自己成为单位懂得二次接线安装为数不多的人，以致使自己在从20xx年4月至今在35kv平乐中心变安装工作中得心应手，在整个变电站建设中起到关键人物作用。

　　假如我这次竞聘成功的话，我的工作设想是：

　　1、在调度室要强化调度管理，充分发挥调度的作用严格执行“两票三制”，强化安全意识，并严格按照“三不放过”的原则，认真调查处理事故，切切实实提高安全生产管理水平，确保人身设备，电网的安全。有条件的话要组建运行方式班，继电保护班，通讯自动化班。

　　2、使设计工作规范化、标准化，设计线路要结合县电网一次系统远景规划图，要建立和健全生产技术档案资料。

　　3、在输变电检修所，要培养些有文化的年青人对变电站一次、二次设备安装和接线培训，如果有条件，可购买些仪表、仪器对变压器油样、设备耐压，以及继电保护进行测量和校验。

　　4、在变电站，要加强运行人员的培训，提高其业务水平，提高对设备的异常运行、电网事故的分析判断能力，采用多种形式进行岗位练兵，提高变电站的整体素质。

**客户服务部竞聘演讲稿 篇5**

　　大家好！在这里我以平常人的心态，参与副主任的竞聘。首先应感谢领导为我们创造这次公平竞争的机会！借此机会，请允许我介绍一下我的主要工作经历。我叫，现年28岁。

　　20xx年进入烟草行业以来，做过烟站生产员1个月、电访员2年、客户经理2个月、专卖内勤3年，客户部主任兼任客户经理2年半，跨年已九个年头了。从刚来时对陌生拜访和电话拜访都有恐惧，到现在不管是业绩还是工作能力都有了很大的提高，这促使我走上挑战台，我认为：竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习，竞争可以提高自己的综合素质和工作能力，我认为，自己符合卷烟客户服务部副主任竞聘条件，并有决心、有能力胜任这一职务。

　　首先不断加强自我充电，加强平时业务学习，使自身业务素质和能力有了不断的提升。“一份耕耘，一份收获”，在八月举行的省级营销知识竞赛中获得二等奖和全国技术能手称号。

　　二是我在担任营销岗位工作期间，在领导正确领导下，经过我的不懈努力，圆满完成各项任务，连续四年被评为优秀工作者。

　　三是具备强烈的责任感和事业心。我具有踏实的工作作风、求实的工作态度、不断学习进取的精神，同时我善于倾听，善于发现，喜欢思考，相信在众多领导的栽培下，我会成为一位很好的管理者。

　　几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，参与这次竞聘，我愿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。

　　客户服务中心是从业务经营科转变而来，虽然名称有所变化，但职责变化不大，主要是在市公司和我局领导下，负责本市卷烟营销、客户关系管理和售后服务工作。并对有关客户关系管理、网络建设和卷烟价格管理的内容的执行情况进行监督落实。负责卷烟营销活动的策划、组织和实施，建立健全服务体系。及时掌握市场动态和客户需求信息，将重大市场变动和客户意见及时上报决策层，适时提出适合本市的经营方针、营销策略和可行性方案。同时在客户关系管理体系的指导下，组织客户经理开展客户满意度调查、客户拜访和客户测评等工作，负责对本局营销人员的管理，对营销人员的痕迹工作进行督促、检查和指导。

　　竞争就有压力，有压力才有动力，如果说，通过竞聘，我能如愿以偿，我会深感岗位来之不易，格外珍惜。如果落选，说明我与其他同志还有差距，我将总结自己的不足，寻找差距，勤奋学习，努力工作，不断提高自身素质，正确对待领导，正确对待同志，正确对待自己。

　　古人说得好：“人不因一时之得意而自夸其能，更不能因一时之失意而自坠其志”。所以，我要说：“今天我们要做成功的参与者，那么，明天我们必将成为参与的成功者”。说得好不如做得到，我能否胜任副主任职务，员工心中有数，领导心中有秤，评委心中有标准。不管如何，我都会坦然面对，借此机会，感谢上级领导多年来对我的关爱和培养。感谢各位评委对我做出评判！

**客户服务部竞聘演讲稿 篇6**

　　尊敬的各位领导，各位评委：

　　大家好！我叫张洪菊，现任黔江区烟草分公司客户服务部主任。我记得裕隆集团执行长严凯泰曾说过这样一句话：“要大胆地做你能做的事，做你喜欢做的事，做你值得做的事！”今天，我满怀信心地走上演讲台，参加黔江区烟草分公司客户服务部一职的竞聘，就是因为我已认定，这一工作，不仅是我能做的事，而且是我喜欢做、值得做的事！我相信，在这一岗位上，我能够实现自己的人生价值，为黔江的烟草事业做出更大的贡献！下面，我将向各位简单地介绍一下我自己：

　　我今年xx岁，于1965年2月份出生。中共党员，大专学历，财会专业，助理会计师职称。我1984年调入烟草公司任烟叶仓库保管员、烟叶核算员；1985年调入公司财务科任出纳、会计；1987年带薪学习两年；1990年回单位工作任会计；1998年调入公司复考厂任财务科长；20xx年任亚普公司餐厅经理；20xx年调入营销科任科长，20xx年5月调入公司客户服务部任主任至今。由于我一直脚踏实地、兢兢业业，从1985年到1990年我曾连续三年评为先进个人，工作中曾多次领导和同志们的好评。

　　经过综合权衡，我认为自己有如下竞聘优势：

　　第一，我具有良好的思想政治素养和职业道德。

　　我从小受过良好的教育，具有乐于助人、严谨朴实、严于律己、诚信为本的优良品质。参加工作以来，我始终注意学习党的一系列路线、方针和政策，以一名优秀党员的身份严格要求自己，办事讲求原则，立场坚定，实事求是，能够诚信待人，以大局利益为生，以顾客利益为重，因而，我的思想素养和职业道德将无愧于各位的信任。

　　第二，我具有娴熟的业务经验及多年的管理经验，熟悉烟草行业的法律法规。

　　我在烟草公司已工作22年，从一名普通员工做起，走上了领导岗位。多年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了丰富的工作经验及管理经验。具体说来，我在分公司客户服务部做主任也已近2年，非常熟悉这一岗位的全部职责，并完全具备处理相应业务的能力和水平。另外，我还熟悉各种烟草政策、法律、法规，这无疑使我在工作中如虎添翼。

　　第三，我具有较强的组织、协调能力，有较为宽广的知识面。

　　俗话说的好：得人者兴，失人者崩。作为客户服务部主任，在工作中必须经常与各种各样的客户打交道，如果没有一定的知识面就很难与之沟通。而我具有大专学历，平时非常注重文化艺术素养的提高，知识面较广，并有较强的人际交际能力和良好的协调和沟通能力。平时处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重，这就为以后更好的开展工作提供了有力保障。

　　第四，我具有丰富的业务知识、严谨细致、扎实高效的工作能力和能吃苦的敬业精神。

　　做为客户服务部主任，我平时能积极钻研各种营销哲学和营销策略，包括卷烟销售流程、客户服务等知识；掌握卷烟商品基础知识、烟草专卖管理基础知识和日常的卷烟经营工作；同时心中时刻铭记着公司的各项目标。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。不怕吃苦、甘愿奉献、勇于承担责任，所有这些都为我担任客户部主任奠定了坚实的基础。

　　各位领导，各位评委，客户部主任一职对我而言不仅是一个非常具有吸引力的岗位，更是一份沉甸甸的重担。我认为，客户服务部主任不仅是烟草公司的代表，也是客户经营的顾问和指导，必须要牢固树立“用户第一、用户至上”的思想，想客户之所想，急客户之所急，积极为客户服务。如果承蒙各位领导和同事们的信任，让我继续担起这负重担，我将不辱使命，勤奋工作，用自己的行动来回报各位领导和同志们的厚望。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找