# 银行个人客户经理竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-21

*银行个人客户经理竞聘演讲稿（精选28篇）银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇1　　尊敬的各位领导、评委：　　大家好!　　今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加副科级干部的竞聘，自信有能力挑起重担。　　首先，我简单介绍一下我的个人情况。　　我今年4*

银行个人客户经理竞聘演讲稿（精选28篇）

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位领导、评委：

　　大家好!

　　今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加副科级干部的竞聘，自信有能力挑起重担。

　　首先，我简单介绍一下我的个人情况。

　　我今年41岁，本科学历，工程师，现任农行副行长副职竞聘演讲稿。工作以来，由于工作出色，曾先后获得全国清算先进工作者、先进个人等荣誉称号。

　　今天之所以走上讲台参加竞聘银行副副职演讲稿，我认为自己已经具备了竞聘的许多优势，我的主要优势有：

　　一是具有较高的政治素质。

　　自参加工作以来，我始终保持进取精神，自觉运用“竞聘建设银行副职演讲稿”重要思想武装头脑，指导实践，解决问题，推动工作，努力提高自身政治、业务素质和人格魅力，不断增强做好电子联行工作的使命感、责任感。能够做到在思想上和行动上与组织保持高度一致。

　　二是具有较丰富的工作经验。

　　参加工作，十几年来，我先后在清算中心、营业部等部门工作过，对人行的各种业务都了如指掌，能针对性的开展各项工作。在清算部门，我努力工作，在最短的时间内成为本行电子联行业务技术骨干。1995年我和通辽系统管理员被内蒙清算分中心派往呼盟帮助牙克石建起了电子联行小站。十几年来，赤峰电子联行小站经历了应用软件换版升级、设备更新、业务扩展、运行模式转换、行址搬迁等，每次我都和同志们认真学习、精心准备、积极配合，圆满完成任务。可以说，十几年的工作经历，已使我积累了丰富的工作经验。这些为以后做好工作打下了坚实的基础。

　　三是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

　　在担任营业部副主任以来，我得到了较大的锻炼，使自己初步具备了一个中层领导所应该具备的基本素质。十几年来，作为人民银行的一员，无论是与本部门内部的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为副科级领导，我可能还算是一块可造之材。

　　另外，几年来，我还多次参加各种培训活动，如参加了总行呼中支两期卫星网络，地面通讯培训班，提高了维护水平;参加了全区系统管理员持证上岗培训班，并以第一名的成绩完成系统管理员换证工作。这些都为我积极做好副科级工作奠定了理论基础。

　　如果承蒙领导厚爱，让我继续留任这一岗位，我将不负重托,不辱使命，勤奋工作，开拓创新。具体将做到以下几点：

　　第一，真诚讲团结，积极协助正科开展各项工作。

　　在工作上，我将讲团结，摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，积极做好所分管的工作，在生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效，执法为民，团结同事一道献身金融事业。在工作中，积极协助正科处理好各项问题，保证本部门的各项工作顺利完成。

　　第二，规范日常工作，协助正科进一步健全各项管理制度。

　　我将不断寻找工作的新思路、新方法、工行副职竞聘演讲稿，积极做好自己分管的工作，建立完善的内部管理制度，明确分工，划清职责。积极协助正职做好本部门的管理工作。同时，我将进一步健全各项管理制度，制订相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

　　第三，做好服务工作，树立人行良好形象。

　　我们工作就是服务客户，我将根据本部门的情况，提高服务水平，把服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务。结合一线服务特点，我还将以身作则，以三实要求自己：即作风朴实、态度务实、工作扎实。无论是在电子联行，会计核算系统维护还是多各商业银行通汇点查询、查复系统维护中，都做到第一时间到，在最短的时间解决问题，保证系统运行，树立人行良好的对外形象。

　　各位领导、各位评委、同志们，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力壮，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我行的发展贡献自己的力量。

　　谢谢大家!

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇2**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!“物竞天择，适者生存”，达尔文道出了自然进化的法则，其实，这也是竞争的法则。今天我站在这里参加农行副行长副职竞聘演讲稿，就是想用这一法则检验一下自己的能力，为我们农信社做更大的贡献。非常感谢各位领导，给了我这次展示自我、挑战自我的机会，谢谢大家!

　　下面我做一下自我介绍：我叫董银平，今年44岁，中共党员，大专学历。我于1982年入伍，1987年考入军校，在部队服役期间曾担任过船长、副舰长、舰长等职务，先后荣立三等功一次、被评为优秀党员五次，受到上级嘉奖六次。我于20xx年转业到市联社工作至今，工作中，我总是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的各项工作，并多次受到领导和同事们的肯定。我于20xx年被市联社评为先进工作者，20xx年度我所在的稽核监察科被市联社评为竞聘银行副副职演讲稿。

　　过去的工作中也囊括了领导的谆谆教诲和同事的大力支持，今后我将继续孜孜以求，争取做出更大的贡献。应聘机关副科长的职位，我充满希望，也满怀信心。我的信心主要来源于以下几点优势：

　　第一、我良好的个人素质。

　　我接受过良好的教育，有着近8年的党龄，闲暇之余我经常学习一些党的文件，不断提高自己的政治觉悟。无论是保持共产党先进性教育，还是“竞聘建设银行副职演讲稿”、“制度落实年”活动，我都能积极参加，并认真学习。同时，我当过兵8年的部队生活使我养成了廉洁奉公、为人正直，做事讲原则，严格遵守职业纪律的工作作风。

　　第二、我具有丰富的工作经验。

　　我到联社已经7年了，曾先后在办公室、稽核监察科等部门工作，无论做什么我都把工作当作学习积累的过程，从而积累了丰富的工作经验。我在办公室工作期间，主要负责后勤管理和出纳。我通过制定科学的费用开支计划、严格的食堂卫生管理制度等方式，圆满完成了各项工作计划;并热情招待各级客人，与其他行业部门建立了较好的业务关系。以上，是我的经历，也是我的优势，更是我做好副科长工作的有力跳板。

　　第三、我具有较强的管理协调能力。

　　工作中我善于组织协调各个部门之间的关系，善于协调领导和员工的关系。使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。稽核监察科工作期间，我对违规违纪问题的查处、信访件的办理、责任追究的督办落实，都能保质、保量的完成。在信访工作中，我参与办理了各类来信来访10多起，严格依据信访工作程序，依法、及时、有效处理信访问题，营造了全市农村信用社和谐发展的良好环境。通过这几年的历练，我的管理协调能力有了很大提高，具备了独挡一面的能力。

　　第四、我爱岗敬业，勇于创新。

　　自从参加工作的那一天，我就深深地喜欢上了联社工作。并且以极大的热情投身工作。“干一行就要爱一行，爱一行就要专一行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。对于联社工作我向来大胆探索，勇于创新，使得工作更加得心应手。

　　奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅;不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”参加今天的竞聘我并不是为了寻求职位上的荣耀，我只是感觉自己有能力担此重任，我自信能在这一工作岗位上，发挥出我的个人能力，为我们工行副职竞聘演讲稿的辉煌明天出一份力

　　如果能够得到各位的垂爱，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们的支持，具体来讲，我将做好以下几点：

　　第一、摆正位置，转变角色到位。

　　作为一名副科长，既是科长的\"二传手\"，又是分管工作的\"主攻手\"，我将履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成领导交给的工作任务。一是以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。二是要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识当好参谋。结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策。三是要以爱已之心爱人，以真诚之心凝聚人。和其他同事等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

　　第二、提高服务意识，做好服务工作。

　　服务是我们联社生存之，根本。今后我将把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的优点，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝聚合力。同时，还有积极面向农村，真正发挥我们的优势，更好的为“三农”服务。

　　第三、强化职能管理，狠抓制度落实。

　　工作我将切实做好只能管理工作。一是加大督导力度，真正发挥市、县两级联社对口科室的职能管理与监督作用。严格按照孝农信联发[20xx]31、39号文件规定，履行检查监督职能，保证各项规章制度能够得到贯彻落实。二是强化岗位考核，使所有职工各守其职、各尽其责，做到奖惩分明，调动全员的积极性和创造性。

　　第四、加强学习，不断充实自我、完善自我。

　　当今时代是一个学习的时代，一个不学习的人终将被时代所淘汰。工作中，我不断地学习，不断地提高自身素质。首先，我要认真学习“人民银行副职竞聘演讲稿”的重要思想，并认真研读“十七”大报告精神精神，落实好科学的发展观，做一个永不褪色的共产党员。其次，要研读各种法律法规书籍，进一步提高遵纪守法意识。再次，有针对性的学习金融管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和专业技能，努力做到以用促学，学以致用。

　　尊敬的各位领导，评委，“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要实现上面的工作目标，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。如果承蒙大家的厚爱，给我一个施展才华、发挥潜能的平台，我将全力以赴，以切实的行动，来回报大家的信任!

　　谢谢大家!

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!我叫某某，现任农行副行长副职竞聘演讲稿。我记得曾有人说过这样一句名言：“勇于开始，才能找到成功的路!”我今天勇敢地站在这竞聘台上，向大家展示我的信心和能力，希望藉此，把这演讲台变为成功之路的起点!今天，我竞聘的岗位是竞聘银行副副职演讲稿!

　　因本人来商行不久，有些朋友对我还不太了解，下面我简要介绍一下自己。

　　我今年43岁，中共党员，本科学历，会计专业，会计师职称。1991年我进入竞聘建设银行副职演讲稿营业所，先后从事过出纳、肋理会计、会计、信贷员工作;1998年我被领导提拔为营业所主任，20xx年开始担任县行信贷部、客户部经理，20xx年3月我被聘为XX市商业银行重点客户部客户经理，主要负责未设支行的县的资产业务营销工作。由于我工作有敬业，业务能力强，曾多次获省、市、县先进个人和“青年岗位能手称号”。

　　各位领导，各位评委，有句名言：宏伟的事业,是靠实实在在、微不足道的日积月累而获得的。参加工作20xx年，不仅增长了我的人生阅历，积累了工作经验，也提高了我的工作能力，这一切，都成为我今后工作的优势，拉近我与成功的距离。下面我向各位汇报一下我的竞聘优势：

　　第一，思想进步，政治素质过硬。在十五年的工作生涯中，我注重加强自身政治修养，做事坚持原则，生活作风正派，工作遵纪守法、吃苦耐劳，深受行领导和同事们的信任。此外，我还认真学习和领会工行副职竞聘演讲稿的路线和政策，牢固树立金融工作者的责任和形象，自觉履行一名共产党员的义务，努力使自己在政治上与党中央保持高度一致。

　　第二，我具有较强的管理能力和协调能力。进入农行20xx年，我担任领导职务8年。这8年间，我脚踏实地、积极进取，不仅具备了较强的管理能力和综合协调能力，也增强了我的人际交往能力，这些都将有助于我扎根基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，尽职尽责地做好上级交给我的每份工作。

　　第三，我从事信贷工作多年，具有较为丰富的专业知识和全面的工作能力。我是会计专业毕业，从事信贷工作10余年，专业知识、业务知识以及专业技能等方面有了全方位的提高，更深知“资产质量是企业生命”重要性，因而我能够将财务专业知识和信贷工作经验融合，更好从事存、贷款营销工作。来商行不久，我主笔的贷款调查报告就受到了领导和授信部总经理的表扬。今年4月份，我顺利通过客户经理考试，被定为二级客户经理，是本次考试定级的最高级。

　　第四，我了解县城市场面，了解客户群体情况和需求，有利于迅速拓开市场，打开局面。我在农行XX县支行从事客户部经理工作6年，一直非常注意该地市场信息收集与分析，因而十分了解其市场面，同时也了解客户群体情况和客户需求。这些无疑将成为今后顺利开展工作的极大优势!

　　各位领导、各位评委，实行扁平化管理后的商行，工作极富挑战性和创造性。我将积极协助行长开展工作，按照营销与服务并重，创新与开拓并举，管理与效益共存的工作思路，讲究工作方法和领导艺术，在上级党委的领导下，紧紧围绕提高效益这个目标，树立以\"人民银行副职竞聘演讲稿\"的服务理念，抓住\"市场营销、优质服务\"这个重点，推行\"目标化、规范化、制度化\"的管理，积极搞好个人理财中心核心竞争力项目的推广运用，我有信心在20xx年底前，使支行各项存款达到或超过1亿元!为了达到这个目标，我将从以下几方面入手：

　　一、真诚讲团结，开展工作。同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导，当好助手，协助行长做好分管业务工作和支行员工的思想政治工作。在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

　　二、强化市场分析，抢占公存款市场。XX县地处A湖之畔，每年河沙收入近1个亿，财政收支较宽裕。至8月底，支行各项存款达24亿元，其中：公存款6个亿(财政性资金近三个，含事业单位、社保、医保)，基本上为四家国有银行和农信社平分(信用社机关副职竞聘演讲稿)。基于以上情况，我上任后将争取政府的支持，与财政、会计中心、社保、河沙办及其他事业单位加强勾通，目前X县人民医院已在我行重客中心贷款300万元，X县一中也有意向与我行建立信贷关系。这些都非常有利于我行负债业务的介入。因而我将集中全行的人力、物力、财力，加大公存款的营销力度，尽早取得我行应有的市场份额。

　　三、发挥个人消费货款优势，推动负债业务的增长。目前县城市场的四家国有银行基本上不发放贷款，农信社虽然发放贷款但缺少营销意识。这正是我行抢占这一“高地”的有利时机，我上任后，将充分发挥“易得金”、“个人创业”等个人消费贷款优势，把目标放在取政府事业单位正式职工、有实力的个体工商户等优质资产客户的身上，同时带动代发工资、储蓄存款等负债业务的增长。

　　四、提高服务意识和营销意识，加强执行各项规定及管理制度。提高服务意识，是要提高我行工作人员的服务水平，提高对客户的服务意识;提高营销意识，是转变员工营销理念，积极鼓励每个人都动起来、走出去;并建立我行存款营业额奖励制度，对每月存款超过元营业额的员工加大奖励报酬，对存款多的企业建立一系列优惠政策。从而加大吸储放贷力度!一个执行是我将带头严格执行落实国家有关部门及商行的有关法律法规及制度，使各项规定和制度落到实处，以此来保证支行各项工作的顺利开展及目标任务的完成。

　　岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。各位领导、各位评委，我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待。我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，把我们的支行做优，做富，做强!如果竞聘失败，我也不会失落和难过，因为我相信，那必然是由于我存在着不足和缺点，在今后的工作中，我必将摒弃缺点，弥补不足，在工作中精益求精，用无私的付出和努力与我们的支行一起走上成功之路!

　　我的演讲到此完毕，谢谢大家!

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

　　大家好!

　　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20xx年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加支行副行长的竞聘，自信有能力挑起支行副行长重担。

　　我叫，今年?岁　　我认为，自己具有继续留任这个职务的能力和条件：

　　我的条件主要有：

　　一是较高的政治素质和敬业精神。

　　我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，讲党性，恪守纪律，严谨朴实，团结协作，兢兢业业的工作作风，能够做到在思想上和行动上与党中央保持高度一致。我连续多年被评为

　　二是具有比较全面的专业理论知识。

　　20xx年的金融生涯，系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

　　三是具有比较丰富的银行工作经验。

　　入行20xx年来我先后从事过过政工、人事教育、计划、会计支行营业部主任、审计室副主任、支行客户部主任、支行副行长等岗位，在每个岗位上我都取得了较好的成绩，在我担任副行长期间，圆满的完成了各项工作任务。并解决和处理过许多业务与管理难题，无论是在信贷管理，不良资产清收，政工还是在组织管理、协调服务、办公室后勤管理方面都积累了比较丰富的经验。

　　四是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

　　我有?年支行副行长领导岗位的磨练，在这一岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力。使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质，?年来，作为农行支行的一员，无论是与本行的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

　　各位评委、各位领导，当前金融市场竞争日益激烈，支行的工作更富有挑战性和创造性。我认为，作为纯业务经营的主体的支行，更加突出金融业务的营销，客观上要求支行负责人应当有较高的市场营销意识，要及时调整经营思路，指挥前移，腾出更多的时间和精力，去研究分析市场，挖掘客户资源，做好信贷管理，积极消除不良资产。提高综合竞争力，花大力气解决好当前部分员工思想观念滞后、竞争意识不强、不良资产居多、团队精神没有充分发挥的问题。

　　如果组织和领导信任我，让我继续留任支行副行长的领导岗位，我将在支行行长的带领下，紧紧围绕提高效益这个目标，树立以\"客户为中心\"的理念，抓住\"消灭不良资产、做好信贷管理优质服务\"这个重点，推行\"目标化、规范化、制度化\"的管理，积极搞好支行内部管理，练好基本功，唱好重头戏，走好关键棋，实行\"四个到位\"：

　　一、摆正位置，转变角色到位。

　　作为一名支行副行长，既是支行行长的\"二传手\"，又是分管工作的\"主攻手\"，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。一是要维护支行行长的威信，以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。二是要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识做好谋士。要结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策，为行长减压分忧。三是要以爱已之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和支行的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

　　二、突出重点，抓好营销到位。

　　我将根据市场经济学的\"二八\"法则和章江支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户\"量体裁衣\"，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。把着力点放在优质个人客户、优质民营企业客户上，了解他们的金融需求，分层次制订方案，做到营销责任人、对象、任务、时间、措施\"五个落实\"，提高优质客户、重点核心客户的忠诚度和贡献度，同时集中邀请目标客户到支行，由理财员进行电子银行产品的功能演示，使客户体验它的方便和快捷，引导他们\"入网、用网\"，扩大中间业务的收入和来源。

　　三、创立品牌，优化服务到位。

　　物理学上的\"万有引力定理\"告诉我们，要想增加吸引力，就得增加自身重量。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。我将抓住支行营业部核心竞争力项目投产实施的有利时机，整合内部资源，完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。与此同时，要着重加强大堂经理对客户的识别、引导作用，突出对潜在优质客户的筛选，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到\"一对一\"个性化、亲情化服务的方便和尊贵，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使工行的服务更加人性化，在客户信任的天平上增加法码，切切实实做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝聚合力。

　　四、强化管理，提高素质到位。

　　工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个\"学习型\"的支行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

　　风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功继续留任，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，使我们的支行“百尺竿头，更进一步”!

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇5**

　　各位领导好，我叫贾，现就职于人民东路，普通柜员。我想说的有个主题，但请让我最后说出来，这里先卖个关子。

　　首先从我大学说起，虽然我学的会计系，但成绩并不理想。个性让我更喜爱社交和运动，从班级的团支书，到学生党支部书记，也担任过新生的代理班主任。我做不来，我热爱运动，比如打羽毛球，因此我创建了学院的羽毛球社团任社长，当时我爸也是报社社长，因此我觉得我跟爸一样在做着男人该做的事。

　　毕业前夕，三一招聘重本生没给我机会，而在应聘参观远大的过程中使我执意留在了那里。残酷的选拔和考验，严格的管理制度、美好的企业文化、还有优越的环境氛围，不被这些事也难。只要在远大一年以上员工，三一无条件录用，当时去三一的同事不在少数，这时侯我发现选拔人才更在乎工作经验和实践的培养。

　　第一份工作赶上远大净化机公司新品创业最初阶段，脑力和体力都经住了考验。从08年直销模式下的网络营销员，到09年远大转型经销，我下到市场台州、武汉任客户经理。因婚姻关系申请回到长沙，主管网络渠道搭建。3年多时间一直摸爬滚打在经销商的团队中，为经销商提供指导、支持和培训。让我从此懂得了：“商道即人道”，这也是日本经营之神稻盛和夫的力作之一，我很喜欢读他的书。通过实践，我深知要服务好商户，就必须处理好与他们的关系，思其所想，投其所好，善于平衡企业与商户的利益，这些同样适用于银行。

　　10月，带着新的憧憬来到交行，一年多的柜面生涯对我来说非常有意义。在这里我把自己沉淀下来，努力汲取银行的业务知识和营销方法，就这些我已经帮助到了身边的亲朋好友，也结交到不少有需求的朋友和客户。同时交行的生活和运动也让我有了很多好朋友，和这么多行长们一起战斗和交流十分快乐，也非常感谢他们给予我帮助和支持，这也是我一直以来坚持的动力。

　　破茧化蝶终展翅，男人都希望实现自我价值，能在当下做出最大的\'贡献。这次小企业信贷客户经理的职位可以说是为我量身打造，以前的积累能够让我胜任它。我能充分的利用在企业的营销手段和方法发掘及掌握客户；我还能通过自身网络营销优势帮助小企业另辟奇径。当然目前我最需要的是大家的认可和支持，希望在以后的工作中多给予我指导和培养，我一定能成为交行最优秀的客户经理。

　　最后这里的我想说的主题是：做男人，就应该走出去，爱拼才会赢。希望大家喜欢我、选择我。谢谢！

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇6**

　　各位领导、评委、各位同事：

　　大家好!

　　今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。 1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

　　第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

　　我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高;客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

　　第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

　　一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的.基础。我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习\_\_大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

　　二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用;并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易;挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

　　三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据;深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分;比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议;研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

　　四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

　　五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

　　六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

　　以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。

　　我的竞聘演讲完毕，谢谢大家!

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇7**

　　尊敬的各位领导、评委们：

　　大家好！在这激情似火、彩旗飘扬的金色八月，我怀着无比激动的心情走上了竞聘公司客户经理主管与应用解决方案主管的讲台，我叫，今年xx岁，毕业于xx学校，学历。20xx年进入移动公司成为一名营业员，20xx年x月到xx年xx月担任公司财务核算员，现负责报账支撑。下面是我的竞聘优势：

　　一是较强的工作能力。Xx年基层工作，锻炼了我吃苦耐劳的品质，也提升了我工作能力。20\_\_年我来到移动公司成为一名营业员，20xx年x月份由于突出的表现，领导委以重任，担任公司的财务核算员，得到领导的肯定，曾被评为公司先进个人，也曾在多次评比工作中得到市公司奖励。

　　一是较强的责任感和事业心。一方面注重个人业务技能的提高，平时抓紧一切时间学习，努力使自己成为一个有知识有修养，业务能力过关的人；另一方面工作中注意不断地加强个人修养，做事讲原则，对上级下达的各项指令尽自己最大努力完成，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。

　　三是较好的适应能力和组织协调沟通能力。在完成领导交办的各项任务中，我都能尽快的适应，有着很好的亲和力，也发展了良好的人际关系，培养了一定的组织协调沟通能力。

　　尊敬的各位领导、评委们，如果今天顺利通过你们的考察选拨，我将采取以下措施打算：

　　一是加强学习，提升自身素质。客户经理是公司与客户之间的传承纽带，需要具备较高的心理素质和专业素质，我将在学好业务知识的同时，继续学习服务、心理、管理学等多学科知识，认真学习，虚心请教，不断提高综合素质和业务技能，以适应岗位需要。

　　二是以优质的服务态度开展工作。

　　1、抓好服务质量。把客户的基础服务和特色服务做到实处，靠诚信守诺留着客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

　　2、建立有效的竞争对手信息机制。及时提出应对方案，同时做好客户回访工作，深入挖掘客户需求，以优质、贴心的服务来稳定大客户，减少集团客户流失。

　　3、当好客户的参谋。认真分析客户的心理变化和实际需求，制定有效的工作方案，在了解客户现实需求情况的基础上加以点拨，帮助客户选择合适的产品，有针对性地推广我公司各项产品，相互双赢，合作增效。

　　三是做好管理工作，努力搞好团队建设。

　　有一句名言：“帮助别人往上爬的人，会爬的更高。”如果你帮助另一个孩子上了果树，你因此也就得到了你想尝的果实，而且你越是善于帮助别人，你能尝到的果实就越多。合作能增强企业的生存力；合作能增强团队的凝聚力和团队精神，取长补短、发挥特长，我将以身作则，带领团队提高服务创新意识和服务水平，改善服务质量。

　　如果今天有幸胜出，我会尽百分之百的努力，去实践自己的措施打算。反之，如果落选，我也会正确对待，坦然面对，一如既往做好本职工作，进一步完善自己，提高自己各方面的素质，以饱满的热情和积极的心态去对待每一项工作。谢谢大家！

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇8**

　　各位尊敬的领导、同事们：

　　大家好!

　　十分荣幸能有这样一次机会，能够和大家同台展示，锻炼和提高自己。经过再三思考，我大胆地选取了自己比较热爱的联社客户部经理岗作为自己努力的主要方向，而我这天演讲的主题是《有职责，有作为》。

　　首先还是作个简短的自我介绍。我，\_\_，1979年出生，这个月的18号，是我参加信合工作满整整十年的日子。这十年里，我先后到过\_\_、\_\_、\_\_、\_\_和联社;这十年里，我干过出纳、会计，到这天之前的联社客户部副经理;这十年里，我选修了金融、计算机、会计专业，取得了本科的学士学位，也透过了中级职称的考试。我想为自己的十年做个简单和自信一点的总结，就是：业务是越来越熟了，工作是越来越顺手了，信用社这碗饭是越吃越有味道了!

　　至于将来，我也相信自己会是随着\_\_联社共同成长、共同成熟的一份子。

　　xx年1月，我有幸成为\_\_联社客户部的一员。一年半了，我从大家身上学到了很多，个性是我相当尊重和敬佩的\_\_经理。在这个部门，这个岗位上，我头一次觉得有了工作的压力，也有了工作的动力和强烈的兴趣。有人说客户部好，说是挺跑火的;也有人说客户部不好，又是贷前调查，又是组织资金，还管着不良贷款一摊子，全是麻烦事，而且风险太大了!说的都没错，但是我要说，我不把它看成风险，而是把它看成是一种职责和一个能够有所作为的空间。客户部，作为\_\_联社对外的前台，它要应对的是不同的客户，它要拓展的是更为广阔的市场，它务必守原则，务必遵守规范，但又务必具备一种主动的营销意识，以及开拓和创新的潜力。能够说，客户部是我们贯彻省联社“以客户为中心”的经营理念的最前沿，将来还会随着联社业务的发展和壮大被赋予更多的职责，在这儿我必须能得到十分好的锻炼。

　　正是有了这样一种认识，我干得越久，就越觉得投入。作为客户部的副经理，我要求自己对分配的工作任务务必要落实，务必干出点样貌，务必不断地改善和完善。从组织资金到营销\_\_卡业务;从对一线柜员在操作上的规范化培训到设法提高他们的服务意识;从做好相关数据的监测和分析到营销客户，我也许潜力微薄，但我都尽力而为去做好，并且十分享受这个努力的过程，因为这其中也有我的汗水和智慧。

　　潜力的具备不是一天两天的事，在座的许多同事都让我很敬佩，你们所具备的工作经验和人生历练是我十分欠缺，急需学习的。但是，站在各位面前的这个我，还是想凭着自己的职责心和干劲，凭着自己不断提升的学习和工作潜力、凭着自己的开拓和创新意识，来弥补这份不足，来争取领导和各位同事的支持!

　　如果我有幸能得到大家的认可，我将全身心投入到这份值得热爱的工作中去。我会谦虚好学，以勤补拙，充实和提高自已，以早日能胜任这个岗位，能担得下这份职责，而我对此充满设想和期盼。

　　我们将一如既往地做好自己的本职工作，下大力气组织资金。在我社组织资金存款中，低成本存款才占比30%左右，而单位存款更是只有6%的占比，经营成本过高，这是肯定不利于一个联社的长期发展的。但是换个角度来说，这也说明我们作为的潜力是很大的。我们将对资金的分布规律认真分析，有针对性地研究服务方略及营销措施，巩固老客户、吸引新客户;我们将主动出击组织低成本资金，个性是营销单位存款，改善存款结构，提高市场占有率，大幅扩充储源。我们将做好贷前调查的工作，在这个防范

　　贷款风险的重要环节上，深入、仔细、认真开展调查，严格贷款手续，把好关，既要将烂和差的贷款拒之门外，更要为好和优的贷款带给高效的服务，以提高贷款发放质量，防范风险;我们将加大\_\_卡业务的宣传力度和营销力度，灵活营销方式，借助于我们日臻完善的网络平台优势，结合我们将要推出的电话转账、手机银行等业务，在乡镇开拓市场，打出自己的品牌;我们还要开拓中间业务，不但抱紧自己的饭碗，还要从别人的碗里抢饭吃，注重与企业和县政府、财政等部门之间的沟通和联系，增加中间业务收入。

　　总之，要想把\_\_联社的各项业务做大做强，领导说做再做是肯定不行了，坐着等客户上门的被动、还有月底才临时抱佛脚的泡沫就更行不通了。要想做好领导的参谋和助手，客户部将学会转变思维方式，配合联社的发展蓝图多出点子，主动探寻好的方式方法。以下是我的一些思路。

　　1、以点带面，即透过先在县城打造精品网点带动其他网点。综合核心系统上线后，我们的工作效率有了很大的提高，但服务质量和水平上就显得滞后了许多。精品网点，顾名思义，即不仅仅要为客户营造一个舒适的环境，还要规范我们的言行和礼仪，快而准地办理业务，热情温馨地对待客户，并将其构成模式，在其他网点间加以复制和推广，树立一个良好的企业形象。

　　2、以全代偏。即树立全员营销意识，并实行立体攻关。我们要端掉架子，放下面子，改掉坐等客户、只营销存款不营销贷款的传统观念，要主动了解客户的需求，了解市场，用心寻找客户，争取客户，巩固客户，对存贷款黄金客户实行立体化攻关，充分发挥我们人熟、地熟、点多面广的优势，实行全员营销。

　　3、以先进促后进，即在员工中营造争先创优的氛围，并带动其他员工提高业务水平和工作效率。我们也能够学学中国移动和保险公司，经常组织业务上、服务上的比赛，以流动红旗或示范岗的形式，对业务熟、服务优、口碑佳的员工给予肯定和嘉奖，充分调动员工的用心性，挖掘每一个人的智慧，打造一支积极向上的团队。

　　以上就是我关于客户部经理工作的一些设想，说得很浅薄，还请领导和各位同事指出其中的不足，给我一些宝贵的意见，我会感激不尽。

　　竞聘的结果确实很重要，但更重要的是在参与中进步，在参与中成长。而且位置从来就没有高低，关键是要有职责心，并且在职责心的促动下不断学习和提高，以具备完成工作的潜力。无论何时何地，我都愿意作这样一个有职责心的人，不放弃学习和努力，不放弃这种向上的状态，不放弃自己骨子里的热情和自信。因为我深信：有职责就会有作为!

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇9**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好!我叫，今年\*\*岁，20xx年7月毕业于\*大学。11月进入\*\*银行工作。工作近两年来我一直把领导的关心作为工作的动力，不断地告诫自己不辜负领导对自己的期望，把同事们的帮助作为工作的标杆、前进的方向，常常叮嘱自己一定像同事们那样把工作干得有声有色。工作中以行为家，带着崇高的事业心和高度的责任感投入工作，让自己的工作做到一丝不苟，精益求精，赢得了行领导和同事们的一致好评。在这里我要由衷的感谢领导的关心和同事们的帮助，真诚的对他们说一声谢谢。这次，我竞聘的岗位是客户经理。

　　今天，能有这样一个展示自我、公平竞争的机会，我感到非常荣幸，这是领导的鞭策，同事们的支持，更是让我不断进取、展示自我才华的动力。强支行战略的不断发展和推进，对我们每一位员工都提出了很高的要求。我觉得我们应该主动接受改革的洗礼，竭尽所能的为邮储发展做贡献。

　　入行以来我一直在支行工作，不怕苦不怕累，对待工作认真负责，业绩突出，在市行“旺季营销”跨年度活动中成功揽储多万元，营销保险理财多万元，信用卡\*\*余张;服务热情，多次得到客户赞扬，并被评为20xx年度泰安市分行服务明星;学习刻苦，轻松通过保险、会计、证券、银行、反假币等各种从业资格，并在市行组织的业务考试中名列前茅。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。经过这两年的工作历练与学习，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的营销能力，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，有信心干好这个岗位。

　　我性格谦和，善于人际交往。在工作中，结识了不少客户朋友，有做生意的也有上班的，他们都对我很信任，还有我的是主任，对我的工作能提供一定的帮助。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

　　年轻人应该有追求，强支行战略改革的浪潮迎面而来，对于我们来说既是一次机会，也是一次挑战。我们要把握机会，迎难而上，苦干实干，为我行的发展全面奉献自己。。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。

　　各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是客户经理，但其它岗位只要有需要，我愿意全面奉献自己。来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为邮储的发展发挥自己的光和热。

　　谢谢大家!

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇10**

　　尊敬的领导：

　　大家好！

　　我是今天来竞聘贵行客户经理的一名学生，我叫。能来到银行里工作一直都是我心中的理想，今天距离理想终于又近了一步，所以我的这次竞聘无论是成功还是失败了，对于我都有着重大的意义。我是一名应届大学生，所以我的工作经验还是比较欠缺的，但是我这个人最不缺的就是时间和毅力，在校里面的时候，我就会利用一些空余的时间去钻研一些书籍和技能，在大学里面的这几年，我获得了、等各项证书，虽然这并不能对我的工作产生太多实质性的帮助，但是这倒也能证明我对于学习的态度。

　　在来竞聘之前，我就对贵行的客户经理工作有了不少的了解，虽然一些资料是在网上获得的，但是我也去问了不少在银行里工作的同学和朋友们，借此我对于银行的业务也是熟悉了不少，我知道，想要当好一名银行客户经理不仅要拥有丰富的理财知识、沟通能力、过硬的心里素质，还得有一种尽职尽责的精神，这几点我虽然不敢说完全的具备，但是我还有一些信心自己能胜任客户经理。这得从我大学生活说起来了，在大学校园里，我学习的专业就是财务、金融这一块，通过这几年在学校里面苛刻的学习和自主的钻研，我觉得自己的专业能力还是出于一个较为不错的水平，另外我在大学校园里面在学生会里也工作了两年的时间，这让我的交际能力以及处理任务的能力都提高了不少，我这个人最喜欢的就是结交新朋友，要是我真的有幸成为了贵行的银行客户经理，那么我一定会主动地去和客户们打交道，给大家提供更多更优质的服务。

　　此外，我以前也在银行里实习过几个月，所以我还是具备了一点工作经验的，在学校的时候，我就渴望着自己能进入到银行里工作，但是我也知道这可不是一件容易的事情，所以我只能认真的去学习，去博取每一个能前进的机会，要是我真的获得了在银行工作的机会，那么我一定不会轻易的放过它，我一定会尽我全部的身心去做好自己的本质工作，为更多的人提供我的帮助，为银行创造更多的业绩，这是我的目标，也是我的心愿，为此我将矢志不移的努力下去，无论今天是成还是败，我都不会改变自己的初衷！

　　谢谢大家！

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇11**

　　今天的天气好不好已经不重要，在这里我只道一声大家好，请允许我用这个幽默的开头为我的演讲做下铺垫！原本是带着担心和信心纠结地来到这个讲台，担心的是我的言谈举止会降低我的形象，泯灭我追求的梦想！但上台前我无情地抛弃了担心，只带着信心微笑的在这里演讲！

　　因为信心告诉我既然要竞聘银行客户经理这个岗位，以后就会与不同的客户进行交流和沟通，各种困难和麻烦都会遇见，此刻在涉及银行形象和声誉的严肃立场中，不容得作为员工的我支支吾吾，担心害怕！而应该带着自信和微笑理性对待，耐心叙述，真诚服务！更重要的是充分运用自己的专业知识和工作经历剖析和判断客户所要表达的意思，所要得到的服务，搭建客户与银行的良好沟通桥梁！逐渐培养较强的公关能力和系统的营销策略，并具备较高的业务素质和客户服务能力，积极调动商业银行的各项资源为客户提供全方位、一体化的服务，并从中发掘客户身边的潜在客户群，以真诚和热情的工作作风感染他们，为银行带来更多的利益和知名度！

　　上述信心与但心的矛盾和取舍，已经告诉我，如果将来成为一名银行客户经理，必须要拥有什么精神，掌握什么咨询，以及怎样去运用知识和经验去面对客户的各种提问和需求，如何去提高银行的客户量，知名度，以及工作业绩！面对上述的难题和挑战我现在能骄傲的是，我有信心我有动力我有方向！我会调整我梦想发射的角度，时刻以一名猎手捕捉社会热点，染指市场前沿，用自己的汗水和笑容为银行注入更多的活力和色彩，为客户带来更加温馨的服务！

　　你们的聆听和注视是我离开这个讲台的最大赠礼，在这里，请允许我把这个赠礼用信心包裹带走，带到我未来奋斗的岗位！

　　谢谢大家！

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇12**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　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4年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

　　下面，我先简单的介绍一下自己

　　我叫，出生，团员，现任广州市中国建设银行黄埔支行属下网点支行现金柜员。我于\*\*年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业，\*\*年进入港湾支行，\*\*年进入支行工作。

　　今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进建行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

　　第一、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格外向，喜欢和人沟通，语言表达能力较强。通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

　　第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

　　第三、我具有严谨细密扎实高效的工作作风。工作四年来，使我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

　　金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

　　如果竞聘成功，我将勤奋开展工作，努力从以下三个方面做好客户经理工作：

　　一是真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

　　二是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础;坚持一个中心，即以优质客户为中心;做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章;筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙;达到一个目的就是要达到建设银行与客户的双赢。

　　三是做好服务营销工作。在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

　　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，做好客户经理的工作!请领导信任我，考验我。

　　谢谢大家!

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇13**

　　尊敬的公司领导：

　　20xx年过去，迈进20xx年，在这辞旧迎新的时刻，面对充满生机和活力、挑战和希望并存的伟大时代，看着我们联通合肥分公司业务日新月异的蓬勃发展，取得一个又一个伟大的胜利，我觉得作为一名公司员工，要树立远大志向，为联通合肥分公司的健康、持续发展，做出新的成绩，贡献自己的全部力量。为此，特要求竞聘政企客户经理，有关竞聘情况报告如下：

　　一、取得的主要工作业绩。

　　本人于20xx年xx月进入公司，分配在大客户部从事大客户的维护和服务工作，后公司成立四区营销中心，我被调入瑶海区营销中心从事销售工作。20xx年10月合肥分公司成立集团客户部，从四区三县抽调人员，我有幸加入其中，一直在该部门工作至今。我参加工作以来，加强学习，努力工作，积极打开营销局面，取得了良好的工作业绩，获得公司领导的肯定与客户的满意。由是，20xx年被评为部门优秀员工，20xx年获得校园活动突出个人奖，同年被评为公司优秀员工，20xx年参加安徽联通集团客户经理技能培训，以优秀成绩准予结业，20xx年xx月至xx月，我出账收入达到xx元。

　　二、对政企客户经理岗位的认识。

　　政企客户经理对发展公司业务，提高公司经济效益，具有重要作用，我充分认识政企客户经理岗位的重要性，具有坚定工作信心，去开辟各项业务。同时，我工作已有10年，经验丰富，加上性格活泼，热情大方，善于交际，能够做好政企客户经理工作，并取得良好工作业绩。。

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇14**

　　各位领导、同事们：

　　大家好!

　　我叫，年毕业于浙江万里学院电子信息专业，我来自汀田分理处。首先感谢行党委为我提供了一次展现自我的机会。客户经理是一份富于挑战性的职业，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实银行自身效益的最大化。我希望通过客户经理岗位，能不断提高我综合业务能力和营销能力。年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在年获得了市支行个人理财第一名，和个人贷款第六名的好成绩。

　　在客户维护方面，我平时协助所主任维护客户资料，建立客户存款，联系方式等台帐，通过这几年临柜服务有了自己的客户圈，和客户有了融洽的关系，许多客户认定我办理业务。在营销方面，我也积极发掘自己的潜质,从共营销了金穗通个，电话银行个，网上银行个，贷记卡也成功营销了张，在这次月份低利用自己的关系网成功营销了139万的存款，为所里贡献了一份力量。

　　假如我有机会从事客户经理这个岗位，也从以下五点开展工作：

　　一，要充分利用自己的.三缘关系，在这次月份的营销存款，就一次很好的资源利用。

　　二，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

　　三，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，做为一名客户经理要立场坚定。

　　四，切实防范信贷风险，防范信贷风险关键是做到两点，一是做好第一还款来源的调查，通过各种渠道了解借款人人品，信用，资金实力，还款来源。二是确保第二还款来源的充足，调查客户第二还款来源的真实性，合法性，及是否足值

　　五，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

　　最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我会用十二分的激情与冲劲去开展客户经理工作。

　　我的演讲结束了，谢谢大家!

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇15**

　　尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：

　　大家早上好。首先衷心感谢行领导提供这次机会，使我有幸站在这里。我叫陈明，研究生学历，竞聘的岗位是个人客户经理后备。

　　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任务情况，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：

　　一，和网点负责人和同事做好有效沟通，熟悉网点的情况，如果有问题及时向他们认真请教；

　　二，熟悉本营业机构的客户资源情况，了解他们的实力、需求甚至爱好，做到心中有数，尽可能主动联系、回访他们，找到比较适合他们的产品，及时向他们推荐；

　　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：

　　一，来到我行后，从事过柜员和个人业务顾问，实践经验得到了提升，加上本科和研究生学的专业都是金融，理论知识较为丰富，所以，可以说业务基础较好，这样跟客户交流起来，可以给客户一个比较满意的解答；

　　二，营销有骨子韧性，不达目的，不轻易放弃，而且随着工作经验的增加，也积累了一定的营销技巧；

　　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。

　　我的陈述完了，谢谢大家！

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇16**

　　尊敬的各位评委、领导、同事们：

　　大家好！

　　今天，我非常感谢组织提供了这样展现自我的机会；也非常高兴有这样的机会来锻炼和提高自己。作为烟草行业的普通一员,每一个人都应当有信心、有勇气来参与竞争、迎接挑战。我真诚地希望得到各位的指导和帮助。走上竞聘演讲台，心中百感交集。一是荣幸自己赶上了挑战自我，展示自我的大好时机；二是感谢各位领导和同事们多年来对我的关心、支持和帮助。能作为参与其中的一份子，我深感荣幸。所以，今天我选择我热爱的岗位。

　　我叫，今年××岁，现任线路客户经理。于1998年毕业于烟草学校，十年来，我一直工作在烟草基层部门，体验过营销员的艰辛，感受过销售工作的繁琐，分享过成功的喜悦，也尝试过挫折的烦恼。近五年来，我先后在线路和线路担任客户经理。在组织的关心培养和同志们的支持帮助下，我从对烟草工作的懵懂无知，成长为一名熟悉烟草销售业务，谙熟客户经理工作职能的烟草人，政策理论和业务水平都有很大提高。在这次全员竞岗活动中，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，参加竞聘线路客户经理一职。

　　首先，谈谈我对这个岗位的认识。

　　客户经理作为烟草企业前沿最有价值的服务功能执行者和卷烟销售服务团队的核心，承担着执行策略、调研市场、分析经济、反馈信息、联络客户、指导销售、培育品牌、协调关系等重要营销服务职能，已经成为烟草企业一盏不可或缺的“引航灯”。今天我参加客户经理的岗位竞聘，也深知这个岗位的担子和责任，但我相信自己有能力能够挑起这个担子，担当这份责任。

　　其次，对于这个岗位，我的优势有：

　　1.从事10年卷烟营销工作，熟悉烟草专卖体制、法律法规，了解卷烟基本知识，为当一名合格的客户经理打定了基础。

　　2.10年的基层销售工作，使我具备了良好的沟通能力。众所周知，客户经理就是连接网络户和烟草公司的桥梁纽带，不仅要传达公司一切有关政策，更要及时反馈客户需求，解决客户遇到的困难，急客户所急，想客户所想，在服务过程中实现客户关系管理。

　　3.在我的心里，烟草营销工作就是要走千山万水，进千家万户，说千言万语，想千方百计的推广品牌，引导消费。在工作中，就是要切实维护国家利益和消费者的\'利益。近十年的磨练，不仅培养了我任劳任怨、勤奋务实的工作精神和严谨求实的工作作风，认真、踏实地做好每一件事，也丰富了我适应各种环境的工作能力。我相信，这些经验都将为我能成为合格的客户经理做好了铺垫。

　　最后，我谈谈如果这次竞聘成功为线路客户经理，我将会从以下几个方面开展工作：

　　1.发挥客户经理密切客户关系的“亲和”作用。通过提供全心全意、优质高效的服务，使营销网络实现增值。把强化客户关系管理作为工作的重点，通过对辖区客户实行规范化、情感化、个性化等优质服务，有效提升客户对公司的满意度、忠诚度。

　　2.紧密沟通，突出亲情化服务。客户经理就是要把客户紧紧地围绕在公司的周围。与客户加强沟通，注重亲情化服务，就是要赢得客户。通过了解客户的需求、卷烟的销售情况、市场新的动向，在潜移默化中宣传烟草行业的法律法规、销售政策；耐心细致地解答经营户提出的各种疑问，缩短烟草公司与零售户的距离。

　　3.发挥客户经理培育品牌，引导消费的“协调”作用。以客户满意为目标，以优质服务为手段，通过倾听客户的意见与建议，与客户面对面的交流和沟通，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高市场控制力，提高烟草对客户的凝聚力和亲和力。

　　4.加强自身学习。我也深知在知识飞速更新的年代更要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。这样才能成为一名合格的客户经理。

　　如果这次能够竞聘成功，我会以我的爱岗敬业、脚踏实地，用我的工作热情、工作经验，在新的岗位上努力拼搏、勤奋工作，不辜负大家对我的期望。

　　谢谢！

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇17**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！

　　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4年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

　　我叫，出生，团员，现任广州市中国建设银行黄埔支行属下网点支行现金柜员。我于xx年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业，xx年进入港湾支行，xx年进入支行工作。

　　今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进建行事业的.发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

　　第一、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格外向，喜欢和人沟通，语言表达能力较强。通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

　　第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

　　第三、我具有严谨细密扎实高效的工作作风。工作四年来，使我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

　　金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

　　如果竞聘成功，我将勤奋开展工作，努力从以下三个方面做好客户经理工作：

　　一是真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

　　二是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以优质客户为中心；做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到建设银行与客户的双赢。

　　三是做好服务营销工作。在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

　　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，做好客户经理的工作！请领导信任我，考验我。谢谢大家！

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇18**

　　尊敬的各位、各位同事：

　　大家好！今天能有机会参与，我心情非常激动。

　　一、工作回顾

　　二、竞聘客户经理的先决条件

　　1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位。

　　2、我只有近六年营销工作经验。

　　3、我营销员四级证书于XX年就获得，有担任客户经理的理论基础。

　　4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习。

　　5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

　　6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的工作。

　　7、我爱岗敬业，对工作负责,工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成交给的工作任务。

　　三、竞聘客户经理上岗后的工作打算及思路

　　1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料。

　　2、按照客户分类及服务标准为零售客户服务。

　　4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户及时地、周到的服务。

　　5、在零售客户心中要树立深刻的印象。

　　6、和客户沟通的及时性。

　　7、学会双赢思考。

　　8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户“温暧般”的服务。

　　9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。

　　如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级的相关，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇19**

　　各位领导、评委、各位同事：

　　大家好！

　　今天，我很荣幸参加行里举行的中层干部竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我今年37岁，大专文化程度，中共党员，会计师职称。xx年毕业分配到农行工作。先后曾在、分理处、支行从事会计主管、信贷员、付主任级信贷员和内勤坐班主任等工作，现在支行客户部任信贷员。在十四年工作期间，我曾多次被市、县行评为先进工作者、收贷、收息能手、优秀共产党员。97年曾在市分行举办的首届会出知识竞赛考试中取得第一名。

　　今天，我们正在争夺后备中层干部。我的优势是：

　　一、有良好的政治素质，思想过硬，始终如一地遵守农行各项规章制度，工作扎实。

　　二、注重学习，具有一定的专业水平。工作以来，我一直在业务一线工作，从未停止学习本行的规章制度等知识，积极参加各种情况下的在职培训。在XX大学学习高级财务会计培训课程，被评为优秀学生；20xx年参加全国统一会计考试，取得会计资格；今年，我参加了全国注册会计师考试。经过多年的知识积累，我们基本具备了适合基层的经济金融理论、金融法律知识。

　　三、有丰富的基层工作经验和一定的文字综合能力。14年来，我从事会计主管工作8年，信贷工作6年，积累了丰富的会计、信贷管理和贷款清收盘活等经验。比较熟悉客户单位的财务会计核算，能对真实的全面的财务会计报表作较科学地分析能根据我行信贷规则的要求对信贷需求客户作前期调查。

　　四、出色的工作表现。20xx年，我担任XX银行办公室信贷组长时，该办公室全面完成了不良贷款的年度计息和本息清算任务，其中不良贷款本息占年度任务的200%。个人追讨正常贷款利息49万元，不良贷款本息70万元；在今年炎热的6月，我与客户部存款组的同志一起，为该行6月底首次突破1亿元大关的企业存款作出了巨大贡献。

　　如果这次竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，作到“以为争位，以位促为”并从以下几个方面进行工作：

　　一、加强学习，作一名知识型员工。我计划今后在四个方面加强学习。一是认真学习\_\_大报告，领会精神，提高政治素质。二是加强金融政策法规研究，提高客户经营管理能力。三是加强经营管理理论学习，学习营销和公关技能，不断提高自身组织和公关能力。四是继续加强注册会计师后续课程学习。

　　二、认真履行好客户经理的职责，积极宣传农行的金融服务政策，热情向客户介绍、推荐我行的产品，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用，担当起企业金融顾问的角色，并以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，力争在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要作到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

　　三、强化风险意识，确保信贷资产质量。以信贷资产为主要业务的客户经理必须面临风险。风险来自客户和他们自己。在应对客户风险时，要注重客户的`日常管理，主动掌握客户的思想动态和经营行为，提高风险预警水平和反思能力。就我们自己而言，我们应该消除道德风险，努力消除能力风险。

　　四、求真务实，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去工作，而且还要用心去工作。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上、在客户中树立良好的“农行人”形象。

　　五、作总经理的好副手。积极向董事经理出谋划策，为各项业务的有效发展作出贡献，认清自身角色的地位，努力不越位，自觉维护董事经理的权威，低调作人，作事谨慎，甘当绿叶。

　　总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”

　　非常感谢。

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇20**

　　各位领导、评委、各位同事：

　　上午好！

　　今日，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会，客户经理竞聘演讲稿。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今日，我竞聘客户部客户经理一职。

　　第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

　　我国加入WTO以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责，竞聘演讲稿《客户经理竞聘演讲稿》。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

　　第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

　　一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的`基础。我计划这一年加强六项内容的学习。

　　1、是认真学习\_\_大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。

　　2、是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。

　　3、是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。

　　4、是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。

　　5、是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。

　　6、是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

　　二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

　　三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。欢迎来到演讲稿。

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇21**

　　年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在20xx年获得了市支行个人理财第一名，和个人贷款第六名的好成绩

　　在客户维护方面，我通常协助办公室主任维护客户数据，建立客户存款、联系方式等账户，近年来通过柜台服务建立自己的客户圈，与客户关系融洽。许多顾客相信我经商。在营销方面，我也积极挖掘自己的潜力，从营销78家金锁通、20家电话银行、22家网上银行和12张信用卡。今年9月，我通过自己的网络成功地推广了139万笔存款，这为该研究所作出了贡献。如果我有机会成为一名客户经理，我还将从以下五点着手：

　　一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

　　二、从诚信、细致、勤奋、创新四个方面对待客户。诚信是基石，是与客户沟通的有效桥梁，精心捕捉隐藏在事物背后的新商机，在激烈的商战中努力抓住机遇，创新，有效结合新的营销理念和服务方式，最大限度地满足客户日益增长的服务需求。

　　三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的营销存款，就一次很好的资源利用。

　　四、要有效防范信用风险，防范信用风险的关键是作好两件事。一是作好第一还款来源调查，通过多种渠道了解借款人的素质、信用、资金实力和还款来源。第二，确保第二还款来源的充分性，调查客户第二还款来源的\'真实性、合法性和充分性。

　　五，合法经营，合规办事，不拿原则作交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，作为一名客户经理要立场坚定。

　　最后，我有这个领域的潜力。我希望所有领导都能给我一个机会。我将以12点的热情和动力开展客户经理的工作。

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇22**

　　尊敬的各位、各位同事：

　　大家好！

　　首先衷心的感谢这次公平竞争的机会，使我有幸站到这里参加竞聘。同时谢谢这三年来所、关心我的同事，也正是你们的鼓励与教导，使我从一个走出校园懵懵懂懂的大学生，成长为今天稍渐成熟、掌握一定实践工作技能与本领的银行职员。

　　三年的成长，使我积累了一定的工作经验，培养了良好的实干。为了更好的发挥自己的才干，为支行做出更多的贡献，我决定竞聘支行个人金融部经理。站到这个竞聘的舞台上，有一种成功的期待，但更多的是感到一份责任，对支行，对xx银行的一份责任。

　　下面我对自己的基本情况及工作思路作一介绍：

　　一、个人基本情况：

　　我于xx年7月毕业于财经学院外贸外语系国际经济与贸易专业，本科学历，获经济学学士学位；xx年10月进入xx银行工作，先后在支行从事营业厅柜面综合业务工作与信贷工作，现为市场营销科一名信贷员。在谦虚谨慎、脚踏实地、戒骄戒躁的干好工作的同时，不断学习，充实自我，先后获得会计从业资格证、经济师中级职称、银行业从业资格证，将自己不断丰富的理论知识有效的与实践工作紧密结合起来，尽最大努力为支行贡献自己的力量。

　　二、工作思路及工作目标：

　　为良好发展我行个人金融业务，增加个人类贷款及票据类业务在授信业务总额中所占比重，为支行创造更多利润，我决定从以下几方面开展工作并制定具体经营目标：

　　第一、受国际金融危机和全球经济下滑影响，作为银行业，我们不可避免的受到或深或浅的波及与撞击，这种不良影响会在20xx年逐步漫延与显现出来。自20xx年下半年几次存贷款基准利率下调后，每发放一笔贷款的利润空间在逐渐缩小，同时整体经济不景气导致的个人收入水平下降势必影响到个人贷款的偿还能力。在这种情况下，需有效的协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防个贷风险。

　　第二、目前我行开展的个人类金融业务主要涉及个人住房按揭贷款、个人非交易贷款、存单押贷款、个人消费贷款、个人信用贷款，就几个贷款品种而言，要齐抓并管，一则是创造更多的利润点，各项个贷业务平衡发展；其次是个贷业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。

　　第三、在每笔贷款、票据业务受理中，严格按照金融业法律法规及我行的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节；同时深刻理解总行事业部制改革的经营理念，并将这种理念切实有效的贯彻于支行具体业务开办中，促进个人金融业务良好发展。

　　第四、我行目前的按揭工作主要开展万豪国际大酒店与金茂豪庭两部分。今年，由于房地产市场萧条，按揭贷款发放笔数较之前有大辐度减少，为了促进这项工作的持续发展，需要与两个合作伙伴保持良好沟通，包括售楼人员，调动他们与我行共同营销个贷业务。个人非交易贷款，是风险孝但利润稳定可观的一项业务，要进一步对其做好宣传、推广，积极开拓市场，扩大客户群体。此外，总行零售业务部现在有规定允许以工资60%的额度标准发放贷款，对我们而言这也是一个风险小很不错的市场，要积极拓展。

　　第五、今年要实现我行个人贷款业务的综合平稳发展，预计年末累计发放个人类贷款100笔，累放金额3000万元，不良贷款率控制在0；办理票据贴现业务260笔，贴现金额共计1亿元，实现贴息收入240万元。

　　以上为我的个人基本情况及工作思路、目标，如果这次竞聘成功，我将尽自己绵薄之力，积极有效开展个贷业务，推进支行个人金融工作新发展；如果没有竞聘成功，我也决不气馁，我将继续努力，不断充实完善自我，在实践工作中进一步提升自己的能力与水平。

　　谢谢大家的支持！

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇23**

　　尊敬的各位、各位评委：

　　大家上午好！

　　今天，我要参加竞聘的岗位是客户经理一职。首先，感谢州公司、公司人力资源部能为我们展示个人才华和实现自我价值的机会。我叫，退伍后就读于xx省邮电学校，学习综合专业，并于20xx年毕业。来自xx县分公司。今年25岁。我本人xx年参军，20xx年参加工作，干过线务员、营业员、营销员、技术支撑助理等工作。2年多来，我从事过传输、数据、九七系统、宽带调测、局域、光纤城域等维护工作。

　　我今天来参加客户经理的竞聘有三个优势：第一、我具有扎实的运行维护知识，有能力为商业客户部工作优越的技术支撑条件；第二、我具有较强的求知欲望和积极向上的进取。在工作之余，20xx年参加邮电学院电子商务函授专科的学习，在实践中边学习边运用，努力提高自己的专业理论知识和实践能力；第三、我具有较好的文化修养和年轻优势，并且适应能力强，能吃苦、敢于拼搏，有朝气、有闯劲。以上的优势加上对xx企业强烈的使命感和责任心，促使我今天走上xx公司的竞职演讲台，来参与商业客户部技术支撑经理一职的竞聘。

　　我先介绍一下以前的一些工作

　　宽带调测安装和维护，吧维护、各单位局域，光纤城域维护和各单位话费包干、电脑的销售安装维护、ip超市安装维护以及做一些业务技术方面的资料。当时xx县城adsl用户有600多户，一个人面对这么多用户的维护工作，确实有些辛苦，但我始终把用户的事放在第一位，把公司的“用户至上，用心服务的”宗旨放在第一位，做好了公司安排的工作任务。

　　在竞争激烈的今天，价格战加剧的今天，有一支强有力的技术支撑队伍就可以减少客户流失。前一段时间，联通用低价格诱惑吧想要把我们的客户抢走，我们经过走访调查，大部份客户对我们的人员是满意的，服务是满意的，不管是在休息时还是在晚上12：00，我做到了只要电话一到我就随即到客户的吧，这样客户对我们就有了感情，有了感情作为基础，开展工作也很顺利，虽然面对的是低价格诱惑，但是所有的用户还是选择了我们adsl及fttx+lan；“大用户绝对不能丢失，也不能让用户感觉我们的服务差”，这是在联通介入吧战争时，我首先给自己定的一个小小的目标。

　　从维护工作中也学到了好多知识，我在实践中边学习边运用，不但提高了自己的专业理论知识和实践工作能力；而且还积累了丰富的维护经验。

　　因为积累了以前一些工作经验，所以对于客户经理的竞聘我充满了信心。接下来，我将从五个方面来叙述我的工作思路：

　　一、当好助手

　　作为商业客户部技术支撑经理，我认为在当好本部门的“助手”外，还要负责一些重要的商业客户，如吧和多媒体大户、经营性中小型商业客户的业务支撑、发展和管理工作，负责商业客户的营销管理、业务培养、潜在大客户的培育工作，负责宏观市场及个性化市场的跟踪调查工作，同时还要做好本部门的市场调查、档案和报表的管理等工作。

　　二、把握先机

　　商业客户市场较为广阔，潜力巨大，且用户属性较为复杂。随着市场经济的不断发展，商业客户的市场价格和利益回报必将成为各通信运营商争夺的焦点，谁把握先机，谁就将赢得主动权。因此，对商业客户的市场调查工作显得尤为重要，我们将通过市场细分与整合，逐步将其形成制度化、日常化、规范化，以便能随时掌握市场动态，同时为其它部门准确、完整的市场调查报告，实现数据共享，为公司的下一步决策依据。

　　三、积极的广告宣传和推广

　　对于xx企业而言，在激烈的市场竞争中，成本、技术、络等要素都是可以模仿和取代的，只有企业的品牌、信誉是不可替代的。随着通信技术的飞速进步与普及，各xx企业的同类产品之间的差异越来越小。而正是这种微小的差异的存在，便产生出鲜明的品牌效应。客户走进xx市场，受一种认同感的驱使，毫不客气地放弃哪些在满足需求方面有微小差异的商品，而对超越同类商品差异的著名品牌商品爱不释手。因此可以看出好的广告和宣传在现代市场营销中是必不可少的一部分。

　　四、细分客户、建立技术资料库

　　在确定商业客户的情况下首先对客户进行细分，商业客户的范围本身来说就非常广阔，有个体私营、集体经营、合资控股等等，其本身经营的范围和营销的手段多得数不胜数。因此，我们只有根据商业客户的本身价值、市场价值、当前市场所占份额、潜在市场的发展空间、未来的发展趋势等等进行细分，才能根据细分情况定位出重点服务对象、个性化服务对象和一般服务对象，然后建立客户动态档案库、个性化服务库和技术资料库，才能进一步完善和细化服务方式，提高本部门的运作效率。

　　五、加强力量

　　商业客户部是为适应市场竞争需要对客户细分而建立的，面向商业客户个性化营销及服务的部门。随着市场经济的不断发展和通信需求量的不断增加，这些客户将会逐步成为各通信运营商争夺的焦点，所以加强商业客户部的力量是很有必要的。加强商业客户的技术力量也是势在必行。

　　以上便是我个人的客户经理竞聘演讲，希能够支持我，我一定不会辜负与同事们对我的期望！

　　我的演讲完了，谢谢大家。

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇24**

　　各位领导、各位评委，大家下午好！

　　我叫，来自支，今年34岁，自考大专文凭，电大本科即将毕业。从20xx年至20xx年X我在支行从事临柜工作，xx年元月调入支行，目前是客户经理。我今天竞聘的是支行客户经理岗位。

　　一、首先，请允许我谈谈对客户经理岗位的认识。银行客户经理是市场经济竞争的需要，是改变银行过去等客上门、守株待兔的经营方式，特别是针对城南支行这种新设立的金融机构，主动营销，在短期内吸收大量有效客户显得尤为重要！长兴县城目前有工、农、中、建、商、村镇、邮政、交通、合作银行九家金融机构。在这样劲敌林立的市场形势下，必须以客户为中心，由客户经理主动出击，寻找、锁定目标客户，营销金融产品，为客户提供全方位的金融服务，最终实现客户价值最大化和银行自身效益的最大化。而在此过程当中，客户经理最要把握的三点就是：服务、速度、合规。

　　二、与项目筹建负责人、项目决策人等也较为熟悉，这将一定程度上有利于我们信息资源共享，进行企业客户的筛选，进而针对性进行资金业务策反。

　　3、工作了7年，我已经具备扎实的财务知识，并熟悉本银行的各种内外勤业务，且工作认真仔细。举一个简单的例子：我所管辖的x村有不良贷款39户。借来村里的户口薄，我将这39户人家上下三代人详细建档。去年底，太湖围堤工程赔偿款下来时，通过做村里工作，落实好在我行打存单，打单中就及时回收了几笔不良贷款，通过进一步仔细检查，发现一例非常隐蔽的不良贷款客户，并及时收回了历史呆帐。

　　4、是我有较强的进取心和学习能力，并有一定营销经验。进入信用社上班的七年中，我要么在同一岗位上实现操作水平的超越、提升，要么就是在不同岗位间的顺利过渡并渐入佳境，且在合行的各项文体活动、竞赛中力争上游、努力为大小集体争光。20xx年买断工龄后，两年的平安保险营销生涯，让我尝到了其间的艰辛，但却磨砺出了我较强的陌生环境的适应能力和一定的营销技巧。也让我在进入合行后，更珍惜工作，保持对合行的绝对忠诚。业余时间，我还经常翻阅《担保法》、《合同法》、《物权法》等书籍、文件，观看今日说法、经济与法、法治在线等电视节目。

　　如果我能竞聘成功，我将努力从以下几个方面着手工作：

　　1、挖掘储源：借助丈夫单位的项目信息，通过朋友关系，进一步加强与工商、招商、规划等部门的`密切联系，第一时间找到项目资金信息，抢占先机，获取储源。通过对项目资金的全程跟踪，协助项目资金单位办理银行开户、证照等服务，进一步巩固客情关系，确保储源的稳定性。

　　2、全方位分析判断后快速决策，扩大信贷增量。在合作银行的业务盲区、在其他银行的业务盲区、薄弱区域，积极寻找中高端客户；结合新建项目信息，梳理企业资金需求，从开发委经济发展分局等部门全面了解企业状况、科学分析后发放贷款。勤跑现场，季节性地对老金陵商城发放短期贷款。

　　3、合规操作。合作银行的每一笔资金都值得我们去珍惜。一笔不合规操作留下的呆帐，需要用几十倍、几百倍的利润来冲抵！在物欲横流的今天，我提醒自己，不要受外来的不良诱惑、变相诱惑的干扰、利用、误导。每笔贷款必须通过跑现场、正面了解、侧面了解，横向了解、纵向了解，最终通过财务分析确定是否发放。

　　4、加强对客户资源的维护。采取主动上门拜访客户，了解客户的生产经营情况以及资金营运过程。与企业负责人、财务人员建立良好的互动关系，经常为客户提供理财服务和经济信息，反正一句话为客户提供优质、快速的服务。服务好了，客户自然会介绍派生客户、滋生客户。

　　以上是我对支行这个新设支行客户经理的个人见解，由于时间仓促，未能充分地准备演讲稿内容。但我相信通过真心付出，我一定能够胜任这份工作。在此我对能给我再次上台竞聘的各位领导表示衷心的感谢，无论竞聘成功与否，我都将一如既往地投入到日常工作中去。最后，谢谢大家！

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇25**

　　尊敬的各位：

　　大家好!

　　我叫马延辉，首先十分感谢公司带给这次竞聘的机会，这天我本着锻炼自己服务的宗旨站在那里，竞聘东线南区客户经理这个职位，期望能够得的支持。

　　年6月来到速递公司，刚开始接任市区大件、代收工作，刚开时送大件每一天投递率几乎百分之百，一个月投递代收货款将近200多件。年08月因工作需要抽调到为市区业务量最大的东线南区揽投员，工作至今，在这段工作期间，因工作表现突出于年年底被省公司评为“优秀揽投人员”在年接任东线南区揽投员至年3月，每月揽收的绝对值在公司都排在第一名。

　　一点点的成绩只能代表过去，未来更需脚踏实地，随着这次竞聘给我带来了新的机遇和挑战。我此刻竞聘东线南区客户经理一职，我更有信心和决心做好这份工作，不辜负的培养和提携。如果这次我竞聘成功我将做好以下几点：

　　1、先维护好原有客户的基础上在发展新的客户

　　2、加强理论学习，不断提高、熟悉自身业务

　　3、每月及时清理上月欠款，用心完成安排的各项工作

　　不管我这次竞聘演讲能否成功，也不管将来从事什么岗位，我都将投入百分之百的热情，努力工作

　　谢谢大家

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇26**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　大家好!首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公公客户经理职务的竞聘。

　　到底该如何经营公众客户?应该采取怎样的措施来保存激增呢?假如我是公客室经理，在分公司的领导下，在市场部组织指挥下，在各渠道的协作配合下，我将按照：树立一个信心、确保一个目标;落实二项责任，做好两类市场;实现三个转变，提升三种能力;处理四种关系，演好四员角色;突出五方面工作，提升公客整体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作，具体做法如下：

　　一、树立一个信心，确保一个目标。

　　树立一个完成上级任务的信心和决心;信心是做好每一项工作的前提，有了信心才能做到在工作中时时刻刻充满激情，激情可以感染团队中的每一个人，而且可以激发每位成员的战斗力，有了信心后必须下定决心，工作中迎难以上、通力协作、奋力拼博，确保公客室管理下的营销、维护工作及经营发展任务的完成，在此基础上积极探索营维合一的公众客户标准化服务的工作目标;

　　二、落实二个责任，做好两类市场。

　　落实两个责任：一是公客室如何执行落实企业发展战略、如何完成年度经营任务;作为公客室经理要紧紧围绕分公司的中心任务，与各渠道协同作战，要以业务收入为中心，以渠道(班组、支局)建设和话务经营为主线，进一步提高渠道(班组、支局)营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平，实现保存激增的目标。二是公客室的管理团队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。作为龙头的公众客户(占全县业务收入80%左右)，它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场经营工作。作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长，首先打造公客室这个团队，其次是支局渠道团队建设，勤奋学习，不断提高自身素质，积极投身“创建学习型企业”，弘扬企业文化，提高员工技术水平和思想素质。“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略，实施精确化管理，推行精确化营销。以经理、骨干团队建设为主，在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

　　做好两个市场：第一是存量市场;要重视话务量经营，突出存量保持;

　　1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。

　　2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。

　　3、保住收入存量，要采用针对性强的营销办法，引导用户多使用电信业务，达到保住收入和提高收入的目的。

　　第二是增量市场;以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展;

　　1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展，

　　2、要加快彩铃、短信、互联星空、来显、声讯五大增值业务的发展，以增量拉动收入的增长。

　　3、积极探索做好“转型新业务”在公众客户中的渗透。

　　三、实现“三个转变”，提升三种能力。

　　实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层管理工作者向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训员与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

　　提升三种能力:一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。要善于了解、分析消费者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。熟悉电信业务的操作流程。最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程度。二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。在内部管控能力中重点是对员工的管控(和员工的关系是协作的关系)，其次是业务(流程)的管控。三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务(产品)牵连到多个部门和班组，有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

　　四、处理“四种关系”，演好“四员”角色。

　　处理好“四种关系”：一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。三是与部属的关系，口内领导，口外指导。四是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变。

　　演好“四员”角色，即是要继续按照分公司领导的要求，争当好管理者的服务员、战斗员、指挥员和培训员的四员角色。

　　五、突出“五方面”工作，提升公客整体经营管理水平。

　　第一方面：创新经营模式，保住话音市场经营基本面

　　一是加快各项业务发展。以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展(增量部分)。

　　1、以主动营销为突破口，加强对支局、班组管理、指导、支撑，协调支局班组间的关系，提升整体营销、销售能力和服务水平;切实加强员工营销议价能力培训和管控工作;

　　2、抓固话市场的挖潜工作，继续组织实施对固话放号的市场排查工作，掌握潜在市场空间，有效地开展针对性营销活动，要加大“预付费固话”在外来人员集中地区的推广力度，加大新建厂房、商铺的跟踪，尽最大能力挖潜固话放号市场，要持之以恒做好打铁工作，在深挖市场潜力的基础上，充分认识到铁通用户就是我们的潜在用户，利用好“打铁”的资费政策，向对手要用户要收入。

　　3、加强对宽带市场的分析研究，灵活运用竞争性资费，狠抓宽带放号。要加大力度做好宽带业务在商客中的渗透率，加大打并策反工作，要充分利用好信息化建设的有利时机，要积极与电脑店、代理商沟通、联系，力争每新装一部电脑就发展成为我们的用户，为企业带来量收增长。

　　4、利用小灵通网优的机会，加快小灵通的发展，特别要总结“小灵通”团购的经验，摸清单位、厂场、学校情况，利用其对管理人员有通信补助的情况，想尽一切办法做好针对性宣传、营销，把其通信费补助转变成我们的小灵通用户。要加大力度推广“灵通200”以及“预付费小灵通”和校园租机业务。5、做好公话市场规范管理工作。一是继续做好本地售卡直销渠道的建设工作，以主动防御策略挤兑外来卡，阻止外来卡的进入。

　　二是逐步建立卡类市场价格管控体系，完善卡类业务考核体系，提高电话卡的属地化管理能力。

　　三是做好“聚类”客户的客户服务与关怀工作，密切关注客户的消费情况。

　　四是加强对公话终端通话费情况的分析，关注在非终端上产生卡类通话费的高端用户。

　　五是加强“灵通200”业务的促销工作，主要目标是小灵通信号覆盖区域的驻地的部队、工地、工矿企业及娱乐场所等用户群，挖掘放号及卡类消费潜力。

　　六是加强公话终端的巡查和维护工作，完善公话终端维护管理制度

　　6、加大力度做好增值业务的发展，加强来显用户拆机挽留工作，并重点对无来电显示的较高端客户做针对性营销;利用彩铃的动感、时尚、宣传广告作用，做好公众客户“七彩铃音”的推广工作，要利用好“来显加彩铃”包月、包年优惠资费切实提高“七彩铃音”在客户中的渗透率。另要加大力度做好118968声动热线以及12121天气预报、114号码碍事通、12117电子日历报时等实用性短号码业务的宣传推广力度，从而增加企业收入。

　　7、开展项目营销，通过参与客户营销的公关工作，参与客户的业务介绍、演示、宣传、联欢和咨询活动。积极、主动为客户推介新业务、发展新客户，做好转型业务的发展，做好新增市场的抢夺。

　　二是重视话务量经营，突出存量保持，应对市场竞争的手段、方法问题(存量部分)。存量严重流失、增量严重不足，仍然是公众客户所面对的主要问题。公众客户室将增强紧迫感、责任感，紧紧围绕县分公司关于保卫战、精确经营的部署，把握本地市场实际，迅速开展保存激增。重视客户保持工作，加大存量(签约)力度。

　　1、以业务收入同比正增长为目标，增强信心，制订详细工作计划，落实培训学习;

　　2、抓好你想套餐签约，作为保存量的有力武器，落实三级拆机挽留程序，拓展乡亲网市场，实施业务填充;

　　3、开展固话印象价格宣传、长话包月宣传、新宽带节点宣传，提高用户感知度;

　　4、提升渠道营销服务能力，加强客户关怀，实施上门营销、派单营销;5、加快客户资料收集、整理、完善，进一步细分客户;加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧;提高签约有效性;以商铺、工厂的话务经营为主线进一步提高高价值客户在各支局业务收入中的比重;

　　6、加强营业人员主动营销、主动宣传意识和能力，要求营业人员一定要对每一位前来办理、咨询、交费的用户，实施主动营销，并针对性派发宣传单张。

　　7、要特别重视“0”次用户的激活工作，要根据支局的实际情况，制订行之有效的营销政策，激活“0”次用户，培养用户使用电话的习惯。

　　第二方面完善渠道建设，实施分类指导，提高员工执行力，促精确营销的水平。

　　营销渠道建设的目的是缩短与客户的距离、细心关怀各类客户、提高客户响应速度。公客室主要负责社区、营业以及社会代办渠道，为此我们应该从以下几个方面去努力：

　　一是社区经理渠道要加强维护指标达标、做好服务质量提升，实行“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是经营、维护也是服务意识;将运维优势转化为营销优势。实现社区经理“三合一”的模式;抓社区经理营销系统应用，指导、培训、建立社区经理的骨干(核心)队伍，利用社区经理独立的工作方式和日积月累的客户关系进行维护中的“机会营销”。

　　二是营业渠道要加强营业员的业务培训及服务技巧培训，提高营业人员的“四力”(即主动营销能力、业务受理能力、服务亲和力、现场管理能力)，加强营业营收款及时存行上划的管控，确保资金安全，在营业厅忙时抽调一切可利用的力量(社区经理、支局长)到营业前台实行机会营销;营业窗口是我们的传统直销渠道，具有直接面对顾客等特有的优点，是其了解顾客信息、掌握顾客差异化需求的有效途径，要在不断完善功能、提高营业窗口人员素质、优化布局等方面努力，为客户提供方便及时的服务，使其成为我们与顾客互动的最好窗口;成为我们宣传品牌文化，展示品牌内涵，提高顾客认知度、培养顾客忠诚度的场所。

　　三要加强力度发展社会代办渠道，让社会上的能人智仕为我们的发展、收入添砖加瓦。在目前激烈的市场经营环境下，以劳动竞赛、员工渠道作为经营的有效补充，突出对代办渠道和“员工渠道”的针对性、有效性培训。

　　四是要提高执行力：工作是做出来的，而不想出来的。再好的营销方案，如果不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，保持乐观积极心态，将上级分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工工作的积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

　　第三方面：强化支局基础管理工作，提升营销、服务水平

　　切实加强支局、班组基础管理和客户的关怀服务工作。一是认真做好原始资料的收集、完善;认真做好各项记录，特别是营销方面的记录。二是加快客户资料收集、整理、完善，进一步开展多纬度客户细分客户;加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧，提高签约有效性;三是规范和落实对新发展客户和老客户定期回访关怀制度，提高用户的感知度和忠诚度。四是加强对潜在、目标、签约客户消费习惯、心理和源头分析，为营销与生产提供正确导向。五是建立话务量异常预警机制(即流失预警)，以客户一定时期的消费习惯为安全值，对出现异常情况告警，由专人对其进行监控和上门回访了解情况，对继续恶化的采取针对性解决措施。六是规范公众客户形态管理，对客户部分流失、零次、欠费、拆机形态变化进行分析处理，对每一种情况进行原因分析，针对原因制定最有效的方法，将针对性方法直接贯彻到营销一线，指导一线人员正确工作，同时形成持续改进的闭环管理流程。

　　第四方面：强化三个层面的培训，突出帮促、督导、耐心、到位，促员工素质提升，打造一流的公客团队

　　做好三个层面的培训：公客室“管理团队”、基层管理者(支局长、班组长)、员工的培训。培训工作以培训公客室队员为切入点，以培训基层管理者为主线，以培训一线员工、后台支撑人员为辅的三个层面的培训使全体员工都能掌握寻找“客户”的技能、办法，从而解决员工生存问题，一是培训形式由集中、封闭式的培训向走出去，上门服务的培训转化;二是培训内容由“老师”讲什么，“学生”听什么，向“学生”要听什么，“老师”就讲什么转化;标准是讲清楚、听明白、做得来。

　　培训形式：公客室“管理团队”坚持做到县分公司领导提出的当好培训员、战斗员、指挥员、服务员的“四员”角色，把培训作为带好队伍的根本。一是组织营销骨干共同学习、让他们参与制订任务完成方案;二是对“基层管理者”点到为止，鼓励其自学，加深领悟;三是对暂时落后的员工要耐心多鼓励并有针对性培训;四是抓机会培训，利用下基层检查、帮促时，对营业员、社区经理在推介业务(产品)时及时纠正营销方法和技巧;五是抓先进员工培训后进员工;六是开好各种会(支局大会、班组会、座谈会、晨会等等)倾听员工心声，多层次沟通，注重培训内容与形式有机结合，提升培训效果。做到坚持每周一晚上的公众客户室例会，把培训形式、营销政策、营销技巧细致地传达到“队员”。坚持思想培训领先。要相信班组培训能力，让员工思想与班组指导思想共鸣，多用互动式的培训;七是营造“比、学、帮、赶、超”团队氛围。督促落后员工奋力赶上，落实一岗两责，凝聚力量投身工作。

　　第五方面：加强市场调查、研究，为领导决策提供数据依据。

　　为了能制订符合当地实际的营销方案、政策，公客室应该加强市场调查工作，要经常深入到一线支局了解客户、进行市场调查与分类、了解竞争对手情况，为制订营销方案、营销政策收集市场信息，经过调查、了解才能制订出符合实际，切实可行的营销方案、政策。目前我们的运营模式由以产品为中心向以客户为中心转变，实现商业模式从提供单一产品或筒单组合提供集话音、宽带、视频、高附加值应用等于一体的约合信息服务转变实现由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变，要实现以上的转变，我个人认为只有通过市场调查，学会市场调研，走出去取得客户，为领导提供决策数据。

　　以上是我的个人观点和看法，希望可以得到大家的的支持与认可，得到大家手中宝贵的一票!我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇27**

　　一、目标,加强决心,制定细致事情筹划,落实培训学习;

　　二、抓好你想套餐签约,作为生存量的无力武器,落实三级拆机挽留步伐,拓展同乡网市场,实验业务添补;

　　三、展开固话印以业务支出同比正增长为象代价宣传、长话包月宣传、新宽带节点宣传,进步用户感知度;

　　四、提拔渠道营销办事本领,加强客户眷注,实验上门营销、派单营销;

　　五、加速客户材料网络、整理、美满,进一步细分客户;加强一线客户司理的培训,确切加强员工营销议价本领,提拔业务程度、办事水温和营销本领;进步签约有用性;以商店、工场的话务谋划为主线进一步进步低价值客户在各支局业务支出中的比重;

　　六、加强业务职员自动营销、自动宣传认识和本领,要求业务职员肯定要对每一位前来办理、征询、交费的用户,实檀越动营销,并针对性派发宣传单张。

　　七、要分外器重“零”次用户的激活事情,要凭据支局的现实环境,制定行之有用的营销政策,激活“零”次用户,造就用户利用德律风的风俗。

　　以业务支出同比正增长为第二方面美满渠道设置装备摆设,实验分类引导,进步员工实行力,促准确营销的程度。客户经理竞聘演讲稿营销渠道设置装备摆设的目标是收缩与客户的间隔、仔细眷注各种客户、进步客户相应速率。公客室重要卖力社区、业务以及社会代庖渠道,为此我们应该从以下几个方面去高兴:

　　一是社区司理渠道要加强维护目标达标、做好办事质量提拔,实验“分田到户,守土有责”,强化前端员工树立维护也是谋划、维护也是办事认识;将运维上风转化为营销上风。

　　完成社区司理“三合一”的形式;抓社区司理营销体系使用,引导、培训、创建社区司理的主干(焦点)步队,利用社区司理独立的事情方法和日积月累的客户干系举行维护中的。

　　“时机营销”。

　　二是业务渠道要加强业务员的业务培训及办事本领培训,进步业务职员的“四力”(即自动营销本领、业务受理本领、办事亲和力、现场办理本领),加强业务营收款实时存行上划。

**银行个人客户经理竞聘演讲稿 篇28**

　　尊敬的各位领导、各位评委，大家好!

　　今天我能够走上这神圣的讲台，参与竞聘高级客户经理的岗位，我感到很激动也很荣幸。在这里我感谢各位领导和大家的信任，为我们创造了这样一次充分展示自我，锻炼自我的机会!此次竞职是对我的一次磨练，也是我走向成熟的一个里程碑。我将珍惜此次机会，并以此为励。今天我竞聘的是：移动竞聘演讲稿。

　　下面介绍一下我的个人情况：

　　我今年28岁，大专学历。我于03到07年，在网络公司工作，担任过项目经理和技术总监。在网络公司期间，我主要负责研究所的计算机的日常维护。09年1月至今，历任移动公司营销经理、渠道经理、客户经理的职务。在本公司工作的这段经历，是我工作以来进步最大、成长最快的一段时间，通过不同岗位的力量，让掌握了移动公司业务工作流程，具备了作为作为一名客户经理的能力。

　　另外，工作中我发挥青年人精力旺盛、思维敏捷的优势，尽快熟悉了公司工作流程，很进入了工作角色。凭借较强的工作能力，我取得了一定的工作成绩，得到了领导和同事们的好评。为了完成工作任务，我经常加班加点。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就是我的性格。多年的工作经历，使我养成了不怕吃苦、迎难而上、永远不言放弃的工作作风。

　　如果承蒙领导厚爱，让我走上这个工作岗位，我将全力做好这项工作。具体我将做到以下几点：

　　一是真诚讲团结，以最快的速度适应新的工作。

　　二是认认真真将本职工作做好。

　　三是创新思维模式，努力开拓市场。

　　第四，加强自身素质建设，提高素质到位。

　　各位领导，评委，我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我中国移动事业的发展而贡献自己的力量!

　　我的竞聘书演讲完毕，谢谢大家!

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