# 银行大堂经理竞聘演讲

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-16

*银行大堂经理竞聘演讲（精选14篇）银行大堂经理竞聘演讲 篇1　　尊敬的各位、各位评委：　　大家好！　　20xx年12月份，因工作需要，我接手了客户经理的营销工作；　　为做好工作，我认真学习支行下发的各种理财产品的说明，并积极联系客户。在自己*

银行大堂经理竞聘演讲（精选14篇）

**银行大堂经理竞聘演讲 篇1**

　　尊敬的各位、各位评委：

　　大家好！

　　20xx年12月份，因工作需要，我接手了客户经理的营销工作；

　　为做好工作，我认真学习支行下发的各种理财产品的说明，并积极联系客户。在自己的努力和和同事的支持下，我圆满完成了工作任务，取得了较好的成绩，并在今年1至2月份的点人民币排名中综合排名第一。

　　我认为大堂经理的职位不是权力与荣誉的象征，而是一种责任，他不仅要肩负着定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本点产品营销、优质服务等方面的意见，还要提出改进的建议；不仅要搞好服务使客户满意，还要做好营销工作；不仅要做好信息的收集，还要做好信息的处理。

　　所以，我认为一位合格的大堂经理不仅具有扎实的金融知识，还应该具有较强的市场敏锐感；不仅要具有较强的服务意识，还应具有综合协调处理棘手问题的能力。当然，作为一名优秀的大堂经理，其较强的责任感和事业心，认真的工作态度等素质也是必须具备的。

　　如果这次能够得的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。具体做好以下工作：

　　第一，协助负责人做好服务和营销工作。我会积极协助主任，做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

　　第二，大胆创新，探索新的。工作中，我会积极探索新的营销模式，把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的作为全体员工的营销理念。

　　第三，建立完善的竞争机制。我将在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

　　第四，提升服务层次，丰富服务内涵。把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通，主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程，促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

　　第五，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。我会主动营销，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

　　最后，我想说的是：为我行奉献自己的微薄力量。

　　谢谢大家！

**银行大堂经理竞聘演讲 篇2**

　　各位领导、各位评委、各位同事：

　　大家好!

　　能参与今天的竞争演讲稿，我深感荣幸。我要感谢各位领导和同事们多年以来对我的亲切关怀和热情帮助，正是因为你们的支持和鼓励，才使我有能力、有信心站在今天这个讲台上竞争个人信贷部经理的职务。

　　工作成绩的取得是各位领导以及同事们指导、帮助和关心、支持的结果。在此，我衷心说声谢谢。

　　今天，我竞聘的是个人信贷部经理职务，该职务负责该部的全面工作，对外拓展业务，维护上级行对口部门关系，搞好支行本部各部门之间关系，风险控制等等，对提高我行的竞争力等等起着重要的作用。多年的工作经历告诉我，要做好该职务的工作需要多方面的综合能力和高标准的业务水平，但我觉得我能胜任这个岗位，因为我具备做好该职务的工作能力：

　　一、具有强烈的事业心和工作责任感。在日常生活和工作中，我办事稳妥，处世严谨，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，能努力完成领导安排的一切工作任务。无论哪个工作的环节，都要反复调查，及时解决问题;并善于分析总结得失，提高自己的工作能力。

　　二、具有多年的在本部门工作经历和工作能力。我在本部门工作6年时间，从事了几乎所有岗位工作，熟悉业务，包括一手房按揭，二手房按揭，汽车贷款，个人消费贷款和个人助业贷款。多年的工作成绩证明我具有较好的组织才能、业务能力以及沟通技巧。个人信贷部属于业务性很强的部门，具有过硬的业务能力才能顺利完成各项工作。

　　三、具有精益求精，学无止境、刻苦钻研的品质。从大学非金融专业本科毕业参加工作至今，取得了助理经济师职称，在建行的工作中，养成了刻苦钻研习惯。

　　假如这次我能够竞聘成功，我将履行职责，在上级的领导下，全力做好本职的工作，使工作有新的突破，再上新台阶。我的工作思路如下：

　　一、尽快进入角色做好工作。从客户经理到个人信贷部经理，不是一个简单的职务提拔，而是一个工作从局部到全局的过程，是一个自我超越的过程，工作方法、思维方式都将发生了质的变化。作为个人信贷部经理，我将做好个人信贷工作，在任职之初，深入了解个人信贷部工作的情况，正确地分析问题，从全局的角度提出正确的工作思路，“不谋全局者不足以谋一隅”，要从大处着眼，小处着手，为提高我行的竞争力出谋献策。

　　二、团结协作，锐意进取。我会珍惜能够和大家为一个共同工作目标走到一起的缘分，做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，多为他人着想，多换位思考，充分发挥好纽带作用。进一步加强个人信贷业务工作管理，大力发展个人消费贷款和个人助业贷款，挖掘网点我行存量客户需求，特别是对小企业主，个体工商户这种客户，充分利用我行新推出的一个“小快贷”、一个“美家贷”两个产品，提高客户的忠诚度，努力把他的全部业务做完，其他行的存款这些都挖过来。

　　三、在日常的工作中，多干事，多思考和总结。认真做好本职负责的工作，充分利用上级行目前面临业务转型，要发展“一个中心，多个网点”的经营模式。积极做好个人贷款部的工作，遇到棘手的问题，不上推下卸，勇于承担责任，勇于解决矛盾和问题，深度挖掘目前建行存量客户的需求和资源。从原来的“接受领导安排，不懂就问，干完工作汇报”的思维方式向“为领导决策提供准确信息，领导决策怎样去办，怎样办好”的方式转变;坚决服从领导工作安排，积极将个人信贷部的各项工作落到实处。

　　四、强化廉洁自律的意识。强化廉洁意识，做到严格自律，为我行工作提出合理化建议和贡献自己的力量!

　　“千里之行，始于足下”。各位领导、各位评委，各位同事。竞争就有上有下，有进有退，上固可喜，下也无悔，一如既往。我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，做最好的自己!

　　我的演讲完毕。谢谢大家!

**银行大堂经理竞聘演讲 篇3**

　　各位领导，各位评委：

　　大堂经理制的推行对于我行来说，体现了从业务管理转向客户管理、从以产品为中心转向以客户为中心、从提供一般化服务转向个性化、差异化服务，是应对当前激烈竞争的手段之一，我积坚决支持，并积极参与。如果承蒙各位领导、评委厚爱，让我走上大堂经理的工作岗位，我将不辱使命，勤奋工作，开拓创新，与时俱进，用自己的行动来回报各位领导和同志们的厚望。具体来讲，我将做到：

　　第一，当好“营销员”、“协调员”。

　　我认为，大堂经理并不是“导储员”或者“咨询员”的翻版，而是营销员、协调员，是为客户提供全方位服务的一线负责人。所以，在工作中，我将积极起到营销员和协调员的作用。如，工作中，主动询问客户需求和意向，根据客户需求，引导客户到理财、自助区域和现金柜台办理业务；向对银行的某些做法不了解的客户耐心解释、解决问题；仔细观察网点各个区域的经营情况，发现问题及时作出相应的调整……在服务过程中，自觉做到来有迎声、问有答声、去有送声，文明语言常挂嘴边，文明用语不绝于客户之耳，使客户如沐春风，处处体现我行的人文关怀。

　　第二，做到亲情化服务。

　　我将把“用心服务”四个字作为我的座右铭，树立我行员工的真诚形象。多年的工作经验告诉我，由衷的微笑最灿烂，肺腑之言最动听，细微的关怀最感人。所以我将换位体验客户心理感受，视客户为亲友，增强服务的亲合力，一言一行都要体现我对客户的满腔热忱，让客户感到我们中行支行的亲情化服务的魅力。

　　第三，做到细微化服务。

　　我们知道，服务工作无小事，服务细节暖人心。全球五百强之首沃尔玛有句名言：“做好服务过程的每一个细节，是为我们自己和客户共同创造价值的关键”。我们服务中的一个细节，甚至一个表情、一个眼神，都会左右着客户的心理感受，影响着我们服务的效果。所以，在工作中，我将做到使细微化服务深入人心。

　　第四，加强学习，不断提高自身素质。

　　大堂经理是银行的形象代表。要做好大堂经理，为银行增辉添彩，必须具备扎实的金融知识，娴熟的业务技巧以及较强的沟通能力。所以，工作中，我将加强学习，不断学习最新的金融产业政策、金融法律法规，学习现代营销知识，学习有关心理学等学科的知识。使自己在学习中不断进步，在工作中不断提升。

　　如果我这次竞聘成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，以实际行动履行自己的诺言。如果我竞聘落选，说明我还有差距，决不气馁。因为从事何种工作岗位并不重要，重要的是如何对待工作，如何在岗位上发掘美的闪光点。我将一如既往，在公司领导的带领下，与各位同仁一道，同心同德，努力拼搏，共同谱写金融事业新篇章。

　　谢谢大家！

**银行大堂经理竞聘演讲 篇4**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!著名成功学大师卡耐基说过：“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相应的职务。”凭着这句话的鼓励，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个人客户部经理竞聘演讲稿，我自信有能力挑起这份重担。

　　下面，我先简单的介绍一下自己。

　　我深知，一份耕耘一份收获。所以工作中，我总是勤勤恳恳、有一份力出一份力。因而在工作取得了一定的成绩，也得到领导和同事们的好评和肯定。

　　今天之所以走上讲台，参加竞聘，不仅仅是因为对自己能力以及竞聘优势充满自信，更是因为我希望在新的岗位上施展才能，为推进我行事业的发展做出更大的贡献。具体来说，我的竞聘优势有以下几点：

　　第一、我具有丰富的工作经验和扎实的理论知识。工作几年来，我先后从事过很多岗位，每个岗位上我都取得了良好的工作成绩。我较为系统地掌握了个人银行业务及财务会计业务知识，特别\*年的信贷会计工作，使我掌握了较为扎实的信贷业务管理经验。另外，我还具有专业扎实的理论知识。我是专业毕业，具有大学学历，同时我在业余时间，时刻注重加强自己的理论学习，阅读了大量的金融方面的书籍。我对农行存、贷款及结算业务，还有、等新老业务有了更深、更全面的了解。我参加过市分行组织的\*培训。所以这些，都从知识理论与实践应用上为我今后的工作打下了坚实的基础。

　　第二、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，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。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为个人客户曾经理，我应算是一块可造之才。

　　第三、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。我个人的性格特点是做事追求完美，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。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。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。多年的工作经历使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。在做信贷工作中，我热情服务客户，严格把好贷款风险关。同时，这些年的工作，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好个人客户曾经理工作提供了可靠的保障。

　　各位领导，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。那就是处理矛盾的经验不足。我将充分依靠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。

　　如果我有幸被当选为个人客户部经理，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一番事业的机遇。我将努力做好如下几点：

　　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。努力把理财中心的员工队伍带好，团结他们一道工作。

　　二是加强信息收集工作。信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。理财中心是一个信息传递的重要窗口，我将建立信息收集制度，引导员工树立信息意识，收集各类信息，建立，信息反馈机制。我还将切实加强市场调研工作，建立客户档案,实施亲情化服务，提高经营分析水平，提高政策策划的水平。建立信息收集渠道，掌握第一手的市场信息和动态。

　　三是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。1.打牢一个基础，即业务基础;2.坚持一个中心，即以个人优质客户为中心;3.打好一张牌就是做好个人理财顾问，即通过定期寄送综合对账单，针对不同的客户群体提供差别化服务;4.做好一篇文章就是做好个人优质客户营销这篇文章，具体而言，我将进一步吸引和拓展优质个人客户，及时捕捉企事业单位年终分配、经商办企业人员资金回流，各种补偿款发放等信息，通过实施差异化服务，做好节日金融和实施错时上下班后的配套服务，加强自助银行、自助设备的管理与服务，营销个人业务产品等措施，使个人优质客户群体不断壮大，储蓄存款大幅增加;5.筑好一堵墙，就是筑好个人银行业务风险防火墙,我将在整合产品体系的同时，把管理办法和操作流程，以及控险方案一并制定出来，让业务从一开始就有章可循，有规可依，从而确保个人银行业务的健康、稳定和快速地发展;达到一个目的就是要达到我行与客户的双赢。

　　最后，我将努力提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给我国的农行事业。

　　尊敬的各位领导、各位评委，我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。如果竞聘成功，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力投入工作当中，我会用锲而不舍的精神开创我们银行工作的新篇章，向领导和评委交上一份满意的答卷。

　　谢谢大家!

**银行大堂经理竞聘演讲 篇5**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！

　　今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣幸。首先感谢各位领导和同志们给我提供了这个展示自我、回顾自我的机会。

　　对于大堂客户的岗位，肩负着对网点的优质服务情况进行管理和督导，纠正违反规范化服务标准的的重任。由于直接与客户接触，所以这一工作还承载着业务咨询、迎送客户、产品推介、低柜服务、收集市场信息和客户信息、妥善处理客户提出的意见，化解矛盾等众多的事务。工作虽然辛苦，但是我对做好这一工作充满了信心，我的信心主要来自于以下几点优势：

　　第一、我具有良好的个人素养

　　作为女性，我个人的特点是耐心与细致，从小养成了光明磊落、乐于助人的品德。我感情丰富，善于交际，能够与同事们打成一片，这使我工作起来更加得心应手。我性格开朗，为人热情大方，善解人意，爱好文艺、演讲，曾多次在市分行举行的演讲比赛中获一等奖。这为我以后在大堂经理的工作岗位上与客户交流奠定了良好的基础。

　　第二、我具有良好工作作风

　　我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事。多年的工作实践使我养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，勤奋敬业、忠于职守，为人正派，廉洁自律的优良作风，工作以来我始终带着一种激情忘我地工作。正是这样的一种工作状态，才使我所走过的每一个人生历程都是那样地充实，那样地无悔。十多年的工作经历，不仅极大地丰富了我的社会阅历，也使我锻炼了能力，增长了才干。

　　第三、我富有创新精神

　　我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识。我善于接触一些先进的、科学的思想，喜欢别开生面，喜欢创新工作思路，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的客户服务工作。

　　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。”对于今天的机会我不仅要把握好，对以后的每一项工作我都要把握好，我不仅要做自立自强的寒梅，更要做傲霜迎雪的松柏。我对自己无限自信，但此时此刻，我也深知：大堂客户经理，不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果承蒙领导和组织的信任，让我走这个工作岗位，我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点：

　　第一、当好“营销员”、“协调员”

　　我认为，大堂经理并不是“导储员”或者“咨询员”的翻版，而是营销员、协调员，是为客户提供全方位服务的一线负责人。所以，在工作中，我将积极起到营销员和协调员的作用。如，工作中，主动询问客户需求和意向，根据客户需求，引导客户到理财、自助区域和现金柜台办理业务；向对银行的某些做法不了解的客户耐心解释、解决问题；仔细观察网点各个区域的经营情况，发现问题及时作出相应的调整……在服务过程中，自觉做到来有迎声、问有答声、去有送声，文明语言常挂嘴边，文明用语不绝于客户之耳，使客户如沐春风，处处体现我行的人文关怀。

　　第二、做到亲情化、细微化服务

　　服务工作无小事，服务细节暖人心。我将把“用心服务”四个字作为我的座右铭，树立我行员工的真诚形象。换位体验客户心理感受，视客户为亲友，增强服务的亲合力，一言一行都要体现我对客户的满腔热忱，让客户感到我们\*银行的亲情化服务的魅力。

　　第三、加强产品推介，做好信息收集。

　　根据客户需求，主动客观地向客户推介、营销我行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法，为其当好理财参谋。利用大堂服务阵地，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

　　第四、加强学习，不断提高自身素质

　　大堂经理是银行的形象代表。要做好大堂经理，为银行增辉添彩，必须具备扎实的金融知识，娴熟的业务技巧以及较强的沟通能力。所以，工作中，我将加强学习，不断学习最新的金融产业政策、金融法律法规，学习现代营销知识，学习有关心理学等学科的知识。使自己在学习中不断进步，在工作中不断提升。

　　同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；今天，面对至爱的事业，我选择了拼搏和奋进！由衷地希望，我，能够成为大家的选择！我的演讲完毕，谢谢大家！

**银行大堂经理竞聘演讲 篇6**

　　尊敬的各位领导、评委，在座的各位同事：

　　大家好！

　　丑未寅初逢盛世，瑞虎吉年好运来。在这辞旧迎新的美好时刻，一个充满公平、公正、公开的竞争平台在我们面前展现，我行人事改革的大幕正在悄然拉开。今天，我拟竞聘的岗位是☆☆☆支行营业部大堂客户经理。我叫☆☆☆，今年24岁，来自☆☆☆支行营业部，学历是电大法律专业毕业。我于20xx年8月入行，先后在柜员、后督等岗位锻炼。曾获省行演讲比赛特等奖、市行演讲比赛二等奖、☆☆☆支行先进工作者等多项荣誉。

　　在工作中我了解到：大堂经理是一线营业网点建立维系客户关系的核心。在一线营业网点设置大堂经理，是适应客户需求，挖掘营业网点资源潜力，深化服务内涵，提升服务水平，为客户提供个性化差别化服务的有效方式。我还知道：大堂经理要具有良好的职业道德和较强的工作责任心；具有良好的人际关系和营销能力，具有体察客户的敏感性，语言流利，表达清晰，能与客户进行有效地交流与沟通；具有较全面的业务知识水平，熟悉掌握已开办业务的操作流程、自助服务的渠道和自助设施的使用方法以及各项规章制度，能满足客户的咨询需求；对他行产品有一定了解，具备分析能力以应对各种事务进行管理。职责明确为：建立、维系客户关系；宣传营销银行业务；识别、分流、疏导客户；了解需求，反馈信息；受理处置投诉。岗位重要，制度规范。

　　天生我材必有用。面对拟竞聘的大堂经理这个工作岗位，我认为自身有充分的优势：首先，对工作有激情。自从进入农行6年间，我服从组织安排，在不同的岗位上满怀激情地工作着，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。其次，对农行有感情。作为一名员工，需要娴熟的业务作支撑，严谨的工作作风作保障，爱行的情怀作基础。在入行的这些年里，我视行为家，行兴我荣，行旺我傲。积极工作，爱岗敬业。在岗位上和参与的活动中，多次获得骄人的成绩。第三，对客户有真情。客户是上帝，是我们的衣食父母。个人的综合素质，文明的言谈举止代表着我行的良好形象。多年来，对待客户我始终一张笑脸相迎，一句暖心话，一杯热开水，在欢声笑语中办理着不同的业务；客户至上，这样，加快了办理的速度，也加深了与客户间的真情友谊。

　　尊敬的各位领导、评委，各位同事，如果我有幸竞聘上☆☆☆支行营业部大堂客户经理这个岗位，我将围绕支行各项中心工作，当好营业部主任的得力助手。一是在寻找目标市场活动中。认真及时了解网点周边的社会经济发展状况，依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的工作计划里面。二是在产品宣传中。大力拓展我行的新业务新产品。近年来，随着我行整体营销战略倾向零售业务的转移，一系列创新型个贷和理财产品的推出，使我行即赢得了市场声誉，又取得了良好的经济效益。很多客户往往就是从报纸、网络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。乘热打铁，事半功倍。三是在工作方式中。讲求灵活的工作方式，要建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。总之，在新的岗位上兢兢业业工作，力争业绩再上新台阶，再创新辉煌。

　　雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。新的一年，新的机遇，新的挑战。假如我有幸竞聘上☆☆☆支行营业部大堂客户经理这个岗位，我将与☆☆☆支行脚踏实地、共创美好的明天，为农行这个共同的家园添砖加瓦，贡献自己的力量。假如没有竞聘上，我也同样会全身心的投入到今后的工作中去，百尺竽头更进一步；进了农行门，就是农行人！选择做农行人，此生无怨无悔！

　　送牛迎虎，又逢吉年。新年伊始，借此机会，祝各位领导、评委，各位同事，在兔年中财源广进，平安吉祥，合家欢乐，万事如意！

　　谢谢大家！

**银行大堂经理竞聘演讲 篇7**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣幸。首先感谢各位领导和同志们给我提供了这个展示自我、回顾自我的机会。

　　对于大堂客户的岗位，肩负着对网点的优质服务情况进行管理和督导，纠正违反规范化服务标准的的重任。由于直接与客户接触，所以这一工作还承载着业务咨询、迎送客户、产品推介、低柜服务、收集市场信息和客户信息、妥善处理客户提出的意见，化解矛盾等众多的事务。工作虽然辛苦，但是我对做好这一工作充满了信心，我的信心主要来自于以下几点优势：

　　第一、我具有良好的个人素养

　　作为女性，我个人的特点是耐心与细致，从小养成了光明磊落、乐于助人的品德。我感情丰富，善于交际，能够与同事们打成一片，这使我工作起来更加得心应手。我性格开朗，为人热情大方，善解人意，爱好文艺、演讲，曾多次在市分行举行的演讲比赛中获一等奖。这为我以后在大堂经理的工作岗位上与客户交流奠定了良好的基础。

　　第二、我具有良好工作作风

　　我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事。多年的工作实践使我养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，勤奋敬业、忠于职守，为人正派，廉洁自律的优良作风，工作以来我始终带着一种激情忘我地工作。正是这样的一种工作状态，才使我所走过的每一个人生历程都是那样地充实，那样地无悔。十多年的工作经历，不仅极大地丰富了我的社会阅历，也使我锻炼了能力，增长了才干。

　　第三、我富有创新精神

　　我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识，曾经说过“创新是一个民族进步的灵魂，是国家兴旺发达的不竭动力。”我善于接触一些先进的、科学的思想，喜欢别开生面，喜欢创新工作思路，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的客户服务工作。

　　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。”对于今天的机会我不仅要把握好，对以后的每一项工作我都要把握好，我不仅要做自立自强的寒梅，更要做傲霜迎雪的松柏。我对自己无限自信，但此时此刻，我也深知：大堂客户经理，不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果承蒙领导和组织的信任，让我走这个工作岗位，我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点：

　　第一、当好“营销员”、“协调员”

　　我认为，大堂经理并不是“导储员”或者“咨询员”的翻版，而是营销员、协调员，是为客户提供全方位服务的一线负责人。所以，在工作中，我将积极起到营销员和协调员的作用。如，工作中，主动询问客户需求和意向，根据客户需求，引导客户到理财、自助区域和现金柜台办理业务;向对银行的某些做法不了解的客户耐心解释、解决问题;仔细观察网点各个区域的经营情况，发现问题及时作出相应的调整……在服务过程中，自觉做到来有迎声、问有答声、去有送声，文明语言常挂嘴边,文明用语不绝于客户之耳,使客户如沐春风，处处体现我行的人文关怀。

　　第二、做到亲情化、细微化服务

　　服务工作无小事，服务细节暖人心。我将把“用心服务”四个字作为我的座右铭，树立我行员工的真诚形象。换位体验客户心理感受，视客户为亲友，增强服务的亲合力，一言一行都要体现我对客户的满腔热忱，让客户感到我们\*银行的亲情化服务的魅力。

　　第三、加强产品推介，做好信息收集。

　　根据客户需求，主动客观地向客户推介、营销我行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法，为其当好理财参谋。利用大堂服务阵地，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

　　第四、加强学习，不断提高自身素质

　　大堂经理是银行的形象代表。要做好大堂经理，为银行增辉添彩，必须具备扎实的金融知识，娴熟的业务技巧以及较强的沟通能力。所以，工作中，我将加强学习，不断学习最新的金融产业政策、金融法律法规，学习现代营销知识，学习有关心理学等学科的知识。使自己在学习中不断进步，在工作中不断提升。

　　同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞;面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击;今天，面对至爱的事业，我选择了拼搏和奋进!由衷地希望，我，能够成为大家的选择!我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行大堂经理竞聘演讲 篇8**

　　尊敬的各位、各位评委：

　　大家好！

　　今天很高兴，能有机会在这里和大家一起探讨一下我对我行设置大堂经理这一岗位的一些认识和理解。我的演讲题目是：以“螺丝钉”，做一名优秀的大堂经理。

　　前几天的时候，我和朋友去民生银行杨家坪支行办理五行通业务，给我留下深刻印象不是他们整洁的环境和办理业务的速度，而是在我坐下等候朋友办理业务的时候，银行的保安主动送上了一杯热开水。因为平时常听说五行通办理时经常出现线路问题，我有些担心，手捧着这杯热水的时候，心里倒逐渐安定下来。后来在解放碑的工行中心储蓄所办理业务，人就很多，两个披着寿带的女引导员不停的在人群中穿来穿去，笑脸相迎的把客户指引到不同的柜台办理业务，很热情。我倒觉得不太习惯，于是有意避开她们，感觉大厅里像是刚开盘的某个热销楼盘的现场，热热闹闹，很多人怀着希望，也带着问题而来。

　　这时候我就在想，这些人是不是大堂经理，他们是不是正在做着大堂经理的工作。虽然我自己也是干银行工作的，不过我到其他银行办理业务的机会还真得很少。其实在当时，作为一名客户，我发现好像我在服务方面的要求已经得到了满足。

　　后来我才意识到，其实这无关大堂经理的事。客户对银行的感觉有时候很复杂的，有时候又是很朴素的。

　　作为一名行龄超过四年的员工，我不知道在重庆深发展的员工队伍里称不称得是“老员工”，四年多的一线柜台工作的经历，使我既掌握了丰富的业务和理论知识，也同样在客户服务方面积累了一定的经验。年5月成立的杨家坪支行是重庆分行第一家拥有开放式柜台的支行。尽管当时，我们曾对这种开放式柜台的设计存有疑义，但在今天，我非常荣幸而坚定的告诉大家这样一个事实：开放式柜台服务，既造就了我们过硬的业务素质，也成为了我们提升服务质量的秘密武器。没有防弹玻璃的阻碍，从容的坐下来，与客户面对面交流，这样的感觉的确跟以往是不一样的。所以有时候我们同事之间开玩笑说，其实杨家坪支行根本不需要大堂经理了，因为我们个个都是大堂经理。

　　当然这只是说笑而已，而事实是，在这种开放式的综合岗位上，我已经工作接近了一年半的时间。可以并不夸张的说，如果说在重庆分行还有谁能对大堂经理这个岗位的有所的话，那应该算是我们支行的几位同事了。

　　但不得不说，在最近的一段时间里，在工作中我感觉到有一些力不从心。随着支行业务量的不断增加，客户群不断扩大，更多的零售和理财产品在下半年相继推出，都使得我们的柜台工作量日趋饱和。无论是柜台外还是柜台里的同事，他们手里面都有更多的工作需要处理。说实话，在我为前一为客户办理业务的时候，是很难分心为后一位甚至是第三位客户进行服务的。但开放式的柜台又决定了很难将客户约束到一个先来后到的顺序中去。因此，在这样的时候，我们又都不是大堂经理了，首先埋头把自己手上的工作先做完才是最重要的。

　　于是我就想，我们的确需要一名专职的大堂经理才行。对于一个只有7个甚至6个人的柜台来说，如果合理使用的话，一个大堂经理能够发挥的作用实在是太大了。那么，设置大堂经理的必要性究竟在哪里，请让我首先分析一下我行目前的服务现状。

　　目前我行对外的服务终端主要有3个方面，一是柜台，二是客户经理，三是产品经理。柜台能够办理的业务最多，但是是一种被动服务，质量跟效率有待提高，特别难以满足客户咨询类的服务要求；客户经理是主动服务，但我行客户经理的素质良莠不齐，缺少统一的规范和标准进行约束。大部分客户经理对公司业务较熟悉，对其他的产品就不太了解了；产品经理也是分行刚设立的岗位，目前的零售产品经理仍然是一种被动服务，等客户，只对相关零售产品和销售业绩负责。从销售产品的角度看，这三个服务终端的服务范围可以说几乎没有交叉，但却并没有涵盖营销服务中的所有环节。相反，仔细分析一下就会发现这样两个问题。其一，所有的服务都想对集中于最后的销售环节。三者的服务重点皆是在为客户办理某一项业务而忽略了为客户选择产品的过程。其二，我行还有很多的金融产品是这三种销售方式遗漏掉的。譬如大量的中间业务产品就没有一个正式的渠道对我们的客户进行营销，事实上客户的需要是永远存在的，造成这种局面并不是功能上的缺失，并不是我们的销售终端不能办理这样的业务，而是由其销售模式的各自为政决定的，这也说明我行的销售渠道出了问题。

　　因此我认为，我行在营销和服务环节上这些缺失和空白，完全可以通过设立大堂经理这一岗位来进行针对性的弥补。通过大堂经理的工作来解决长期存在于我行的关于服务不到位，产品宣传没有专人跟进，营业厅秩序没有专人维护，客户经理同柜台联系不通畅的尴尬局面，我想这些问题的存在，就是设立大堂经理的最重要的原因了行情不一样，大堂经理的性质也不完全一样，这里我认为我们不用跟其它行比较，总之大堂经理不是花架子，一旦设立，就有很多工作等着去做。

　　因此，鉴于工作的重要性和挑战性，应聘大堂经理，也自然成为了我职业生涯中一个必然的选择。下面我谈一下应聘成功后我的一些工作思路和计划。一共五点，这里面包含我一些成熟和不成熟的观点，也请大家指教。

　　1、我将对点周边的社会经济发展状况即客户的基本面状况进行详细分析，并依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。而对于金融产品来说，市场定位阶段从设计时就开始了，现在需要做的工作是针对不同情况的市场寻找目标客户。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的里面。

　　2、在产品宣传中，大力拓展我行的新业务新产品。近一年多以来，随着我行整体营销战略倾向零售业务的转移，一系列创新型个贷和理财产品的推出，使我行即赢得了市场声誉，又取得了良好的经济效益。很多客户往往就是从报纸络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。一句话，乘热打铁，事半功倍。

　　3、我将运用大堂经理相对灵活的工作方式，建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。这一点我需要重点谈一下。之前我曾谈到大堂经理会在很大程度上弥补我行在服务环节中存在着空白及薄弱环节。但这仍然是我的基础工作而已。接下来，我会仔细了解银行内部客户经理，柜台人员他们需要什么，所谓的后台为前台服务，全员面向市场，到我这里，我就要思考，作为一个新的岗位大堂经理能为在一线的同事带来怎样的切实帮助？那么，简单的说，对客户经理及产品经理来说，我会共享我的客户资源，将高端客户，一些需要特殊服务的客户全部落实到相应的客户经理人头上去，同时依靠我对各项业务比较熟悉的优势，帮助客户经理实现业务拓展及不同类型产品之间的联动销售。对柜台，除了分担所有的咨询类业务以外，一些比较费时间低柜业务，如代理基金及理财产品销售等也可以由我来办理，从而最大程度提高柜台的工作效率。同时，客户经理同会计柜台如果出现任何问题，我将尽可能的协调解决。这样，我相信，在这种协同效应的影响下，点的服务水平一定会迈上一个新的台阶。

　　4、我将会全面负责以往财富经理的工作，加强对我行贵宾客户的发掘和管理。20%的高端客户创造了银行80%的利润，在我行，因此，高端客户理所当然应该享受到差异化的服务，这一点从我做起。

　　5、接受客户的投诉及建议，及时解决问题，反馈到位。定期归纳客户意见，并将其报送支行行长及会计经理，以作为点相关决策的依据。

　　其实，说了以上这么多，我对大堂经理这个岗位最大的感觉是：它对客户的服务是没有止境的！在重庆分行各项业务蓬勃发展的今天，坐在大堂中央的这个人，无论是你，是我，还是任何人，我们怎么能够不努力工作，怎么能够不努力学习，又怎么能够不把满足客户的服务要求摆在最崇高的位置？这也是我的演讲题目以“螺丝钉”起头的唯一原因，大堂经理要真正像一个螺丝钉一样，拿得起，放得下，放到哪里都能派上用场。在深发展的事业大厦里面，我甘愿做这样的一颗螺丝钉。

　　那么，请大家相信我的承诺，让我们共同一起，为创造深发展重庆分行更加辉煌的明天而努力奋斗！

　　谢谢大家。

**银行大堂经理竞聘演讲 篇9**

　　尊敬的领导、评委、在座的各位同事:

　　大家好！

　　听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生气。看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是分理处大堂客户经理。我叫，现年x岁，学历函授本科，19xxxx年入行，先后在x办事处、中心储蓄所、支行办公室、分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获“青年岗位能手”和“x市先进工作者”等多项荣誉。

　　面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：

　　第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。x年xx月至x月间，我服从组织安排，走上分理处大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的.业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

　　第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

　　第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。由于我曾在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性，其中绝大部分为《x人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，假如我有幸再次走上分理处大堂客户经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

　　首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

　　其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

　　第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。耳好，就是要在工作中随时注重倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂客户经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

**银行大堂经理竞聘演讲 篇10**

　　各位评委、各位、各位同事:

　　大家好!

　　我是行的,我竞聘的岗位是大堂经理。

　　首先感谢行为全体员工了一个公平、公正、公开的竞争环境,使大家能有机会走上这个演讲台,各显其能。作为其中的一员,我感到非常荣幸。国际竞争理论创始人迈克尔·波特有句名言:“不要把竞争看作是争夺第一的竞争,而是通过竞争变得与众不同,更独特。”这次竞争对我来说,成功固然重要,但更主要的是能锻炼自己,提高自己,使自己在竞争中走向成熟。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的,它只是让人们的脚放上一段时间,以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶,使自己在事业上更上一层楼。

　　首先向各位评委和介绍一个我的基本情况,使大家对我有一个比较全面的了解。

　　我今年28岁,大专学历,20xx年进入银行工作,先后做过前台柜员、银行大堂经理、点综合柜员。我性格开朗、热情大方,吃苦耐劳、办事果断,有很强的进取心和拼搏。

　　有这样一句话:自信是成功的第一步。今天我之所以有勇气站在这里,是因为我有足够的信心和能力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

　　一、扎实的专业知识。

　　我很欣赏这样一句话:唯一持久的竞争优势,或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以,不论在大学里还是参加工作后,我都坚持不断地学习,掌握了牢固的专业知识,为我今天的工作奠定了基础。

　　二、丰富的实践经验。

　　虽然只有短短几年的工作经历,但我却在几个不同的岗位工作过,十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理,这为我今后的工作积累了丰富的实践经验,会使我干起工作来得心应手。

　　三、较强的事业心和责任心

　　进行以来,我先后从事过前台柜员、银行大堂经理、点综合柜员等职位,不论是在一线还是在管理岗位上,我都本着干一行、爱一行的原则,认真负责,所办理业务无一重大差错。在以后的工作中,我会牢记自己的责任,切实维护客户利益和银行利益。

　　四、较强的主动营销方式和客户服务意识。

　　在竞争日趋激烈的今天,只有主动营销才能赢得市场。在工作中我喜欢主动出击,积极主动、设身处地地为客户着想,站在客户的角度去思考问题,理解客户,所以能赢得客户的信任。

　　五、较强的沟通能力和协调能力。

　　沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言:企业管理过去是沟通,现在是沟通,未来还是沟通。工作中我善于与和同事沟通,善于与客户沟通。

　　六、较强的观察能力和灵活应变能力

　　在工作中,我具有敏锐的观察力,能及时捕捉市场和客户信息,做好客户市场分析和市场分析,制定出可行的操作。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

　　不去播种,不去耕耘,再肥的沃土也长不出庄稼;不去奋斗,不去创造,再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位,如果这次能够得的信任和支持,使我能够走了大堂经理这个职位,我会在新的岗位上努力耕耘,积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路,请评委和们评议。

　　一、协助点负责人做好点的服务和营销工作。

　　作为大堂经理,我会积极协助主任,做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本点产品营销、优质服务等方面的意见,提出改进的建议,以书面形式做出详细具体的报告。以便于及时研究,并采取有针对性的措施加以解决。

　　二、大胆创新,探索新的竞争形式下的新的工作模式。

　　市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟,不进别退。兵书云:兵无常法。只有不断地创新,才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中,我会积极探索新的营销模式,把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的作为全体员工的营销理念。

　　三、建立完善的竞争机制。

　　竞争推动发展,建立完善的竞争激励机制,不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性,从中发现人才,选拔人才,也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度,并以评比和考核为依据实行奖惩制度,鼓励先进、推动后进,完善服务。

　　四、提升服务层次,丰富服务内涵。

　　服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口,代表银行对外的形象,所以,要把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通,主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程,促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

　　五、挖掘新的客户资源,寻找新的增长点。

　　客户是银银行发展的基础,没有一个稳定高效的客户群,银行发展就成了无源之水,无本之木。所以,在今后的工作中,我会利用自己主动营销的优势,积极寻找新的客户群体,要以最优质的服务赢得客户的满意,努力稳定老客户、老业务,以积极拓展新客户,新业务,为银行多创效益。

　　只有创造,才是真正的享受,只有拼搏,才是充实的生活。各位、各位评委,如果这次能够得的信任和支持,我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造,将汗水汇集在奋斗的江河里,将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候,我最想说的是:如果我在竞争中不能取胜,我仍将一如既往的努力工作,为公司奉献自己的微薄力量。

　　谢谢大家!

**银行大堂经理竞聘演讲 篇11**

　　尊敬的各位领导，各位评为：

　　大家好!

　　我是来自奉化支行营业部的竺武丹。今天，我怀着满腔的热情和强烈的主人翁意识来参加这次客户经理的竞聘(农业银行大堂经理竞聘演讲稿)。首先感谢行党委、行长室给我这次登台演讲的机会，感谢大家能够抽出宝贵的时间来为我讲评，谢谢大家!

　　下面，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

　　我对银行信贷工作非常感兴趣，因为我是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心能够在银行信贷岗位上充分展现我的个人优势，并且为我行创造更多的价值。接下来，我就自己所具备的竞争条件和优势做简要的介绍：

　　第一，具有一定的公关能力和良好的社会关系。

　　本人性格谦和，具有较强的独立处事的能力。大学期间担任过班长、党支部书记等学生干部工作，培养了我较强的组织能力和交际能力。我是本地人，有很多的同学和朋友，所以客户资源还是比较丰富的。有在一线网点工作过的经历，接触过不同层面的客户，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，采用有针对性的营销策略。

　　第二，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。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。

　　第三，具有严谨细密扎实高效的工作作风。

　　工作一年来，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。

　　客户经理是一份富于挑战性的职业，爱挑战的我，喜欢去面对未知领域。我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢的去迎接未来营销活动中的每一次挑战。农行的生存与未来的发展，更需要我们每一位热血青年的拼搏精神，如果这次能够竞聘成功，我将从以下几方面开展工作：

　　第一，加强学习，提高信贷资产质量。

　　积极学习金融政策和法律法规，加强信贷知识的学习，加强信贷文件以及相关信贷制度的学习，并建立一定的激励机制，制定有效的考核手段。同时，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打下坚实的基础。并把这些知识应用到工作当中，为全面做好信贷工作，提升信贷资产质量奠定良好的基础。

　　第二，做好市场分析，灵活调整营销策略。

　　加大对市场的调查分析，加强对客户的研，请注明究，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。通过各种渠道搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息，收集、掌握同行业对客户的竞争动态，及时反馈客户对营业部服务的意见和建议，并根据实际情况，灵活地调整经营策略，稳定市场，提升业务。

　　第三，积极拓展客户，做好服务工作。

　　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，做好咨询服务和理财服务，密切与客户的关系，树立服务意识，从服务上下功夫，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。把营业部产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来，创造性的开展工作。

　　第四，加强监督，防范风险。

　　完善监督职能，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，加强审查及风险监管岗的沟通，完善风险防范机制。并建立风险预警机制、完善信贷例会制度，对重点部门进行经常性的调研。加大信贷投放的同时加强清收工作，力争做到有最大限度的收回不良贷款，切实做好风险防范工作。

　　总之，如果竞聘成功，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，我需在今后的工作中不断寻找不足之处，时刻检讨自己。

　　同时希望领导和同事在今后工作中对我多加指导，谢谢!

**银行大堂经理竞聘演讲 篇12**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！

　　我是行的曹贞立、我竞聘的岗位是大堂经理。

　　首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境、使大家能有机会走上这个演讲台、各显其能。作为其中的一员、我感到非常荣幸。国际竞争理论创始人迈克尔波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争、而是通过竞争变得与众不同、更独特。”这次竞争对我来说、成功固然重要、但更主要的是能锻炼自己、提高自己、使自己在竞争中走向成熟。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的、它只是让人们的脚放上一段时间、以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶、使自己在事业上更上一层楼。

　　首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况、使大家对我有一个比较全面的了解。

　　（简历部分由客户自己添加）

　　有这样一句话：自信是成功的第一步。今天我之所以有勇气站在这里、是因为我有足够的信心和能力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

　　第一、我具有扎实的专业知识。

　　我很欣赏这样一句话：持久的竞争优势、或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以、不论在部队里还是参加工作后、我都坚持不断地学习、掌握了牢固的专业知识、为我今天的工作奠定了基础。

　　第二、富的实践经验。

　　虽然只有短短几年的工作经历、但我却在几个不同的岗位工作过、十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理、这为我今后的工作积累了丰富的实践经验、会使我干起工作来得心应手。

　　第三、较强的事业心和吃苦耐劳的精神。

　　我是一名退伍军人、在部队的时候、我就笃信拿破仑的那句名言：不想当将军的士兵绝不是好士兵。无论做任何事情、我的信条是：既然做了、就一定要尽自己的努力去做的。虽然我不一定能够成为将军、但就算作为士兵、我也一定要做一名的士兵！

　　第四、较强的沟通能力和协调能力。

　　沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通、现在是沟通、未来还是沟通。工作中我善于与领导和同事沟通、善于与客户沟通。

　　第五、较强的观察能力和灵活应变能力。

　　在工作中、我具有敏锐的观察力、能及时捕捉市场和客户信息、做好客户市场分析和市场分析、制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

　　不去播种、不去耕耘、再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗、不去创造、再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导、如果这次能够得到大家的信任和支持、使我能够走了大堂经理这个职位、我会在新的岗位上努力耕耘、积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路、请评委和领导们评议。

　　一、协助网点负责人做好网点的服务和营销工作。

　　作为大堂经理、我会积极协助主任、做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见、提出改进的建议、以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究、并采取有针对性的措施加以解决。

　　二、大胆创新、探索新的竞争形式下的新的工作模式。

　　市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟、不进别退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新、才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中、我会积极探索新的营销模式、把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

　　三、建立完善的竞争机制。

　　竞争推动发展、建立完善的竞争激励机制、不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性、从中发现人才、选拔人才、也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度、并以评比和考核为依据实行奖惩制度、鼓励先进、推动后进、完善服务。

　　四、提升服务层次、丰富服务内涵。

　　服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口、代表银行对外的形象、所以、要把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通、主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程、促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

　　五、挖掘新的客户资源、寻找新的增长点。

　　客户是银行发展的基础、没有一个稳定高效的客户群、银行发展就成了无源之水、无本之木。所以、在今后的工作中、我会利用自己主动营销的优势、积极寻找新的客户群体、要以质的服务赢得客户的满意、努力稳定老客户、老业务、以积极拓展新客户、新业务、为银行多创效益。

　　只有创造、才是真正的享受、只有拚搏、才是充实的生活。各位领导、各位评委、如果这次能够得到大家的信任和支持、我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造、将汗水汇集在奋斗的江河里、将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候、我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜、我仍将一如既往的努力工作、为公司奉献自己的微薄力量。

　　谢谢大家！

**银行大堂经理竞聘演讲 篇13**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！

　　记得有人说过，人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%。受这句话的激励，同时也凭着年轻就没有失败的人生信条，今天，我满怀信心和激情地前来参加大堂经理的竞聘，自信有能力挑起这副重担！

　　首先，请允许我做一下简单的自我介绍。

　　我叫，今年30岁，专科学历，助理经济师。我20xx年参加工作，先后从事过储蓄柜台、企业结算柜台、大堂经理、办公室文秘、消费信贷客户经理等职务。弹指一挥间。不知不觉中，来我行工作已经整整x年了。20xx年来，在各位领导和同事们的关心帮助下，我的业务能力得到了较大的提高。由于工作出色，先后获得部、处级“三八红旗手”、“分行优秀团员”等荣誉称号，还多次在四大国有银行中文录入比赛中获得第一、二名的好成绩。可以这样说，20xx年的银行工作经历锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名大堂经理所必备的基本素质。

　　综合权衡分析了一下自己，我参加大堂经理竞聘，具有如下几点优势和条件。

　　第一，我具有严谨塌实的工作作风

　　我受过传统的教育，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点，毫无怨言。

　　第二，具有一定的个人素养和较好的职业道德素养

　　我从小接受了传统的教育，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。多年的工作磨练，使我具备了爱岗敬业、踏实工作、勇于奉献的职业道德和修养。

　　第三，具有扎实的业务知识

　　我先后在支行营业部各柜台工作过，对零售业务的各项操作流程和规定都比较熟悉，对公司、结算业务的基础知识也有一个很好的掌握。所有这些对做好大堂经理将很有帮助。

　　第四，具有丰富的工作经验和较强的工作能力

　　20xx年，在分行创建规范服务夺标年中，我曾担任大堂经理，由于工作认真，服务到位，能够解决客户困难，获得了当地来行办理业务的客户的一致好评，当年我被评为三八红旗手。担任大堂经理期间，我对大堂经理的工作性质和要求都有了较为深刻的认识，也积累了丰富的工作经验，锻炼了较强的工作能力。我认为，这无疑为我做好大堂经理打下了坚实的基础。

　　第五，具有较强的沟通、组织、协调能力

　　我性格外向，开朗活泼，对人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。特别是我担任消费信贷客户经理以来，更加锻炼了的沟通、协调与组织能力，对于工作中出现的各种棘手问题，都能够及时做出妥善、合理的`处理，受到客户的普遍好评。所以，就沟通、组织、协调能力而言，作为大堂经理，我可能还是一块可造之才。

**银行大堂经理竞聘演讲 篇14**

　　尊敬的各位、同事：

　　大家好，

　　首先作一个，本人，现年31岁，在工行营业部工作，大专文化，助理会计师。

　　我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。今天我要竞聘的岗位是大堂经理。

　　一、竞聘优势

　　1、首先我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，98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，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。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。

　　2、我相信自己有信心也有能担负起这一重任。

　　从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学校的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级点，我充分发挥自己的特长，在《XX日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过XX省英语、计算机等级考试，年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

　　3、能够看到自己的弱点。

　　业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

　　4、我深刻懂得这一岗位的重要性。

　　将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

　　二、目标和任务

　　这次竞聘如果成功，我将进一步解放，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级点。

　　三、具体措施

　　作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

　　1、统一，发挥团队作战。

　　以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

　　2、总揽全局，做好表率。

　　作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行委、行长室的下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正已，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

　　3、内抓管理，外树形象。

　　“没有规矩不成方圆”，加强员工政治理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

　　4、服务是银行的生命线。

　　要使第一位员工认识这一点，促进服务的.深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

　　5、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。

　　客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。

　　一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。

　　二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

　　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