# 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：2025-04-20

*个人客户经理竞聘演讲稿（通用29篇）个人客户经理竞聘演讲稿 篇1　　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*

个人客户经理竞聘演讲稿（通用29篇）

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇1**

　　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\"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）。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，同时带动代替发工资、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xx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！

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇2**

　　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！

**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。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！

　　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。20xx年我进入竞聘建设银行营业所，先后从事过出纳、肋理会计、会计、信贷员工作；20xx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15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15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！

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇4**

　　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!

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇5**

　　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”!

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇6**

　　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!

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇7**

　　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!

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇8**

　　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。x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，顾客经营的好，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，为顾客提供综合性、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，加强对顾客的研究，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，与其他职员一道为农行的其它事业努力工作。

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇9**

　　各位领导：

　　大家好！

　　我叫，来自公司业务处营销二科。今天能够站在这里参加竞聘，我既紧张又兴奋，紧张的是我将面临各位领导和同志们对我的考评，我能否将自己的业务知识与才能真正的发挥出来，得到大家的认可，最终取得竞聘成功；兴奋的是，通过这次竞聘，使我增强了竞争意识，对今后的工作既是一次促动又是一次挑战，这也是我这次参加竞聘的主要目的。下面，我先简单介绍一下我的工作经历：

　　xx年7月我毕业于xx大学专业，被分配到xx银行xx市分行，先后从事了柜员岗位和事中监督岗位的工作，由于我虚心学习，认真请教，很快地熟悉了业务并成为业务能手，xx年被评为“支行先进工作者”。

　　由于我在分理处工作优秀，表现良好，xx年x月，我通过选拔、考核后，调入支行公司业务部，开始从事信贷工作。我首先从事综合统计工作，在这个岗位上，我基本掌握了信贷业务的有关知识和业务流程，使自己的综合能力得到了提高，为今后从事具体信贷业务打下了良好基础；兼任信贷员以后，我先后主要负责了xx大学、xx有限公司、副食等14家企、事业单位的信贷业务。在工作中，我将综合岗位学到的知识和自己积累的的工作经验运用到具体的信贷实践中，圆满地完成了各项工作任务。在紧张的工作之余，我兼任支行的团支部书记，组织了诸如联欢会、演讲赛等一系列文体活动，使自己的组织能力、协调能力得到了提高。

　　由于在工作中的良好表现，自xx年参加工作以来，xx年我被评为“支行先进工作者”，xx年调入支行信贷部后，xx年被评为“支行先进工作者”，xx年被评为“支行存款先进个人”，并借调省行保全处、风险管理处多次，xx年通过考试调入省行公司业务处营销二科。

　　在省行公司业务处营销二科，我负责木业、出租公司等六家贷款企业，贷款总额2亿多元。由于有了在支行打下的基础和在保全处、风险处的工作经历，在领导和同志们的帮助下，我较快地适应了省行的工作环境和工作要求，工作努力、踏实。除管好分管的贷款户外，我还积极努力开发新客户，曾和xx乳业达成贷款意向，虽然最后未能合作，但是锻炼了自己，积累了营销经验，为今后的工作打下了良好基础。

　　各位领导，以上是我的工作简历。今天我参与竞聘的岗位是中级客户经理。客户经理制，是中行为适应市场的需要而实行的先进的管理模式，我认为我会较快地适应新形势下的新任务，因为担任客户经理我有如下优势：

　　1、事业心、责任感强。我大学毕业后，参加工作就在中行，我热爱中行，热爱中行事业，愿意为中行的改革腾飞做贡献。参加工作这几年，我工作努力，成绩突出，先后得到表彰多次，从一名分理处柜员成长到今天省行公司业务处的一名信贷员，我的成长进步除了领导、同志们的帮助、支持外，我个人的因素正是我有较强的事业心、责任感，所以无论在什么岗位，都能够努力做到兢兢业业，任劳任怨，努力进取。

　　2、具有一定的信贷工作经验。从xx年至今，已从事信贷工作4年，掌握了公司业务里前台的营销业务、后台的综合与管理业务，并熟悉保全业务、风险业务。先后管理贷款企业20余户，涉及工业、商业、学校等各行各业。独立从事过贷前调查、贷中审查、贷后跟踪与管理的全过程。并熟练掌握贷款五级分类、信用评级、新一代信贷系统等程序。我觉得，这些宝贵的工作经验是我完成信贷工作的重要前提。

　　3、有信贷工作所需的基本专业知识与技能。我在大学学的是会计专业，专修了会计、金融、市场营销、公共关系、管理、法律等40多门课程，并通过了中级经济师的考试。这些知识和专业思维为我顺利的理解和掌握银行各项业务，快速适应岗位要求奠定了良好的基础。现在我对企业的帐务处理、财务报表、资金运作等方面都比较熟悉和了解，通过运用我的专业知识和业务技能，我可以最大程度地掌握企业的资产、负债、所有者权益等情况，了解企业的偿债能力与盈利水平，可以将我行的贷款风险降到最低值，确保我行信贷资金安全，努力为我行争取最大的收益。

　　4、通过在我行工作的6年，我不仅是一名成手信贷员，我还熟悉、掌握储蓄、会计、结算等业务，具有了客户经理所必备的基本素质与要求，能够较为准确把握市场信息、以高效、优质的服务满足客户需求，并能较快、较好地适应客户经理的新要求，马上投入到新的工作中去。

　　以上是我参加本次竞聘的理由，如果本次竞聘成功，取得了客户经理的职位，我将不负所托，积极地寻找新客户、挖掘新资源，做好我行的“推销员”、“采购员”和企业的“服务员”，以客户为中心，以追求我行效益最大化为目标，开拓创新，全心全意做好工作。如果竞聘不成功，说明我还有一定的不足和差距，今后不论在哪个岗位，我都将一如既往地认真工作，加强学习，争取早日达到客户经理的标准。

　　我的讲话完毕，谢谢大家！

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇10**

　　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。

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇11**

　　尊敬的各位领导、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领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

　　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提供服务。

　　4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、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，为客户提供“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，认真执行各级领导的相关精神，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，服从领导的安排，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。

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇12**

　　尊敬的各位领导、各位同事: 你们好!

　　这次次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折

　　我叫，大专学历，20xx年毕业后 应聘进入中国移动金昌分公司，20xx-20xx年在 营业厅做营业员，20xx-20xx 年在 营销 四部任业务经理，20xx年至今在集团大客户工作。在这 八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值,我为能成为一名合格的移动人而自豪。

　　我这次竞聘的岗位是“ 高级客户经理”。

　　我对高级客户经理 的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

　　良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业;对待客户要主动热情，对于用户提出的的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务” 为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神;在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全力为大客户服务;要遵守企业各项规章制度和劳动纪律;对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感;通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

　　客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

　　练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。 四要具有一定 的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

　　这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

　　以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

　　(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇13**

　　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。

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇14**

　　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！

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇15**

　　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！

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇16**

　　尊敬的各位、各位同事：

　　大家好!今天我心情非常激动。很高兴能够参加这次烟草客户经理竞聘稿。

　　说起我们客户经理，平时做的都是些小事，从事的也都是些具体工作。一位哲学家说过：“一件平凡的事做一千遍就是伟大”。其实，维护国家利益和消费者利益这样的大道理往往是通过一件件小事体现的，并不一定都是轰轰烈烈的壮举。更多的烟草人像我们客户经理一样都是平凡人，做的都是简单事。我想，只要持之以恒，把平凡人做好了就不平凡，把简单事做好了就不简单。

　　客户经理是走在市场最前沿、服务最终端的烟草公司形象代言人。我们既要当好公司与零售户之间的信息员、卷烟新品牌的推销员、卷烟经营知识的辅导员，又要当好为客户排忧解难的服务员、烟草专卖法律法规的宣传员等，国家利益要靠我们的工作来实现，消费者需求要靠我们的汗水来满足，面对着我辖区的71位客户，自己的心理素质、语言表达能力、沟通能力和协调能力都得到了考验，让自己从中收获很多，这是我在大学三年里没学到过的，给我的人生划上了最精彩的一笔。

　　在周而复始的工作环境中，最容易产生的便是厌倦心理，如何才能让自己每天都充满激情，保持最佳的工作状态，我觉得应该把与客户交流作为一件愉快的事，把客户的事当成是自己的事。

　　但是要想把每一件简单的事做好是不简单的，请注明信当我们把认真的工作态度和激情，投入到客户服务当中去，真诚的对待每一位客户，必能赢得客户的满意与信赖。要做一名合格的客户经理，应具备真心实意为客户服务的意识、掌握客户服务的技巧、方法，熟练掌握和使用电脑，掌握烟草行业的各项政策，学会善于倾听和解答客户提出的各种问题。在以后的工作中我会不断学习，做到在工作中思考，在思考中进步，相信在今后的工作中，我会更加努力的在我的工作岗位上发光发亮。

　　在现代这样一个卷烟销售络中，我们每一个人都是络上的一个连接点，断了，烟，这就要求我们在日常工作中时刻都不能松懈，时刻都不能麻痹，时刻都要严格要求自己，因为我们是内的一个支点。

　　现在途经一家家商店、一个个摊点，我总是不自觉地去留意那摆放在柜台里花花绿绿的烟盒;走在街道上、商场里，不知不觉地总爱在卷烟展示的柜台上流连好久……，出于对工作的热爱，我也慢慢的喜欢上以欣赏的角度去看这些包装精美的卷烟。

　　现在农延伸烟草专卖科长竞聘稿工作开展起来了，希望这些花花绿绿的卷烟能够出现在更多的村寨，让更多消费者就近就能买到满意的卷烟。以后的工作是辛苦的，但我会以饱满的热情去面对，相信我能在客户经理的岗位上越干越出色，能更好的适应瞬息万变的烟草市场环境。

　　此时此刻，我有一个梦想，我梦想我们版纳烟草能够展开日益丰满的翅膀在烟草乃至世界烟草的浩瀚长空中高傲的飞翔!

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇17**

　　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。

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇18**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　首先感谢公司领导给我们提供这样一个平台，让我们有机会参加竞争上岗。我想，这不仅仅是一次竞争，更是一次学习和锻炼的机会。我叫，xx年出生，xx年在xx公司参加工作，先后在港拖轮担任过水手、舵工等职务。20xx年至今先后在轮担任驾驶员职务，现持有一类大副证书。今天，我在这里要竞聘的岗位是轮驾驶员。

　　我认为,要想驾驶员岗位上干的出彩,不是仅仅做好本职工作就行，还必须按照船舶岗位分工，全力配合，支持船舶领导做好各方面工作。这个岗位既是驾驶员也是工班长,不能只注重自己的船舶操纵水平,还需要在工班管理上多下功夫，工班管理水平的高低也是衡量驾驶员水平的重要指标。只有在工作中协调好本工班各工种人员，提高工班成员的凝聚力，才能够以较强的执行力，去完成公司下达的各种生产作业任务。

　　我个人认为，我竞聘轮驾驶员有以下两点优势：

　　一、为人谦虚谨慎，工作积极性高

　　我一直保持谦虚谨慎的工作作风，不管是工作中还是生活中，与同事与朋友都能够和睦相处，具有较高的工作协调能力。在调入轮近三年的时间内，我以饱满的热情和高度的责任心投身于工作，加强工班各方面的管理工作，提高了本工班员工的凝聚力。我所在工班作业量连续三年，在轮名列前茅，且从未发生一起安全事故，多次为集体各项荣誉。我个人也获得了公司“优秀工班长”、“安全生产先进”等称号。

　　二、工作经验丰富，较强的学习能力

　　我在港作船驾驶员的岗位上已经走过了14个年头，长期的驾驶员岗位实践，使我在工作中积累了丰富的船舶操作和工班管理经验，对船舶突发事件的应急处理能力不断提高，有能力为船舶安全生产提供可靠保障。从常规拖轮调任全回转以后，船舶操纵方式和作业方式都发生了改变，我潜心学习，很快适应了新的操作和作业方式，在公司组的织的全回转驾驶员技术比武中也取得了不错的成绩。在日常的工作中针对轮小吨位海轮作业量较大的特点，我还积极同轮其他驾驶员一起探索新一些新的操作方法，不断增强自己工作技能，提高作业的可靠性。

　　如果我成为轮驾驶员，在以后的工作中我将着重加强以下三个方面：

　　第一，我将以定置管理为中心，以现场5S活动为内容，狠抓工班作业现场的安全管理，营造安全、有序、舒适的生产和工作环境。

　　第二，积极参与船舶的班组建设工作，努力学习，不断提高自己工班管理的\'水平，让自己的工作没有短板。同时也为公司和船舶的班组建设工作做出自己的贡献。 第三，以公司、船舶、工班的各类培训为平台，提升工班内员工的培训效果。特别是加强工班内青年员工的培训，把自已工作中积累的经验教给他们，让他们更快的获得提升，同时也为公司储备人才。

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇19**

　　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！

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇20**

　　尊敬的各位领导、各位评委，各位同事：

　　大家x午好！今天，我非常荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会，这对我将是一次难得的锻炼和提高。我叫，现年xx岁，文化程度，职称。20xx年xx月，我进入农行分理处工作。工作以来，我的理想就是从事客户经理工作，并一直围绕这一目标而准备。通过2年来的柜台实践、同事指导和业余学习，让我熟悉了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的\'经验和关系。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

　　客户是上帝，谁拥抱着上帝，谁就拥有幸福。银行业也一样，谁赢得客户，谁就赢得市场，赢得效益。现阶段，银行业市场化改革正深入发展，客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，赢得客户市场，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍——客户经理队伍。

　　客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，是代表银行与客户联系的“大使”。作为一名客户经理，我认为要当好“五大员”。当好客户“挖掘员”，充分利用自身人脉资源，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去挖掘客户；当好市场“研究员”，及时捕捉各种经济信息，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，并不断分析、研究，为客户理财及其他服务提供精准信息；当好产品“推销员”，本着双赢的目的，善于发现客户的业务需求，替客户算好账，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品，为客户设计最合适的金融产品组合；当好风险“预警员”，密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时搜集整理、分析资料，实时监测客户信用情况。

　　认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。当好关系“维护员”，积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，与之保持经常的联系，对潜在的客户，积极地去开发。当客户过生日时，送去一束鲜花，当客户烦恼时，发去一份短信趣言，当客户卧病在床时，送去一份真诚关爱……从点滴之中关心客户，维护好客户关系。

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇21**

　　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!

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇22**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　你们好！

　　我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

　　我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

　　良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全力为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

　　客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

　　专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略移动公司值班长竞聘演讲，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

　　这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇23**

　　尊敬的及同事们：

　　大家下午好！

　　我是，目前在我行工作已经有x年了，是个老员工了，今天我们银行举行这一次的客户经理的竞聘演讲，我抱着很大的信心来参加，感谢银行的给予我们这次机会，这对我而言是很大的荣誉了。

　　我在我行做过前台柜员，再到客户经理的助理，每一个职业都有做过不短的时间，我深知自己想要的是什么。或许之前我要是来竞聘客户经理，我可能没有任何的胜算，但是在我做了许多的工作，积累了许多读的经验，且都是很丰富的经验了。我相信自己是可以做好我银行客户经理这个职业的。我这样自信的原因是：

　　第一，我早前就喜欢跟客户打交道，不管是在做柜员的时候，还是客户经理助理的时候，我都能去掌握到客户的喜好，充分了解客户的业务需求，同时我自己工作多年，也是有一定的客户资源的，且一直都有着联系。我知道一个客户经理要做的就是把客户服务好，让客户心甘情愿的购买我行的理财产品，而我要去为银行的业务做宣传，让更多的客户来我行办理要去业务。第二，我后来跟着前任客户经理工作，作为他的助理，我在工作期间不断的向他学习，努力去辅助他跟客户保持联系，随时追踪客户情况，尽可能的维护客户的利益，让客户感受到我的责任心和诚信。我在跟着他工作的期间，我积累了很多跟客户交谈的经验，知道怎么才能让客户对我们的业务办理给予信心，让银行的业务走出去。

　　最后，就是我是一个有上进心的人，即使在银行已经工作许久，我依然保持对银行的工作的热情，现在就算已经有了很多的经验，我也还在继续学习，因为我知道知识永远都会学不完，只有一直学习，才能掌握到更多对自己有用的东西，也才能在自己的岗位上做出令人满意的成绩来。这么多年，各位对我的工作应该都是有些考量的，我明白自己如果真的担任客户经理，未来要接受的挑战会更加的大，但是我一点都不怕，相反我很激动，我想要去突破自己，想要在更大的领域里有更好的成绩，所以我想抓取各种机会，只希望自己在为银行贡献的时候还能有更好的发展，这也算是对自己的一种自我提升了。请大家相信我能做好此工作，若能担任，定不辜负大家。

　　谢谢大家！

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇24**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　首先作一个自我介绍，本人，现年xx岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

　　我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。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。

　　一、对个人客户经理岗位的认识。

　　客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，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现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

　　二、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，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，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xx市中心主任、xx局分局局长等等，和我都是很铁的。还有我的在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx厂副厂长xx是我家的老本家，关系相当不错。我舅舅现任xx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，我能出色做好这项工作。

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇25**

　　尊敬的各位领导、评委、同事们：

　　大家好！首先做一下自我介绍。我叫张飒，中共党员，本科毕业，助理经济师，我竞聘的岗位是客户经理。我是一名勤勤恳恳、认认真真在一线工作的员工，今天我怀着满腔的热情来参加这次竞聘。首先感谢行党委带给了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，我行对我们每一位员工提出了更高的要求，我觉得我就应主动理解改革的洗礼，我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。

　　一、对个人客户经理岗位的认识

　　银行客户经理是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品的工作人员，为客户带给全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。

　　随着中国富裕群体的持续扩大，VIP客户服务领域的竞争将日趋激烈，转型二代项目的实施将落实“以客户为中心”的服务理念，实现“经营客户”战略，促进理财中心的销售服务工作从“产品驱动”模式向“客户需求驱动”模式转变，规范VIP客户销售服务流程，提高VIP客户的`服务潜力和满意度。

　　这将要求客户经理坚持使用OCRM、ACRM、AEME系统新流程与新工具；坚持团队合作，做好销售推荐；不断创新，满足VIP客户的差别化需求，实现提高客户经理服务潜力、提高销售业绩、提升客户满意度的业务目标。

　　二、我的竞聘优势

　　1、政治素质好

　　不论在生活学习中还是工作实践中，树立正确的人生观、价值观，严于律己，求真务实，勤奋廉洁，注重政治思想水平和职业道德水平的提高，使自己能够站到一个全新的高度上看待问题、分析问题、解决问题。在实际的工作方面，我拥有不怕困难、勇于进取的拼搏精神；拥有兢兢业业、坚定执著的工作信念；拥有勇于承担、敢打敢拼的职业品格；拥有忠于事业、珍爱岗位的职业作风。

　　2、具有较强的职责心和进取心

　　入行近3年来，在平凡的工作岗位上，我刻苦钻研，开拓进取，勤奋工作，甘于奉献，始终以一名共产党员的标准严格要求自己。作为一名新入行员工，我始终立足本职工作，以热情、周到、耐心、细致、快捷的服务，真诚对待客户，将自己锻造为服务型、知识型、全能型的业务能手和营销能手。

　　同时不断学习各种业务知识，努力提高自己的业务技能和服务水平，把优质服务作为良好的文化修养，坚持“服务至诚，真情永恒”的服务理念，用心为客户服务，牢固的树立“客户至上”的服务理念，在为客户服务的过程中学会换位思考，站在客户的角度去思考问题，真正做到想客户所想，急客户所急，用优质服务给客户带来了满意和愉快，同时，也通过点滴工作实现了自身价值，书写出不平凡的青春风采。

　　3、熟悉二代转型新工具的操作与运用

　　二代转型对VIP客户进行细分，在对客户的专业化和差别化服务进行区别以及针对VIP客户的服务和销售设计规范化的操作。

　　二代转型提出了新的理念、新的职责、新的流程、新的工具、新的挑战、新的要求。

　　三、若竞聘成功，我将做好以下工作：

　　1、明确客户经理工作任务和职责

　　（1）向VIP客户销售我行产品

　　（2）维护VIP客户关系

　　（3）为VIP客户带给服务和咨询

　　（4）发展新的VIP客户

　　（5）制定并实施联系方案

　　（6）管理更新VIP客户信息

　　（7）向财富中心推荐高端客户

　　（8）规范服务操作，展现点精神

　　（9）遵循政策和程序，防范业务风险

　　（10）不断学习、掌握本岗位相适应的业务知识和业务技能

　　2、用心服务，努力做好客户关系维护工作。

　　我认为服务的最高品质在于心，用心抓住细节，用心感动客户。为此，我把满足客户需求作为服务工作的落脚点，也就是在对服务内涵的理解上、要在服务态度、服务技能、服务效率不褪色的基础上，重点了解客户需求，满足客户需求延伸。

　　维护客户和发展客户是做好客户工作不可分割的两个方面。客户工作维护到位，无疑会提高客户的忠诚度与满意度。在工作中，我将始终坚持以提高客户的忠诚度与满意度为目标，进一步转变维护工作方式，更新维护工作理念，创新维护工作形式，着力抓好客户分层维护工作，让客户切实感受到我行的用心服务，不断提高维护工作的质量效率。

　　3、认真履行个人客户经理岗位职责，用心拓展个人金融业务市场，培育和发展优质客户。我将进一步挖掘客户潜在金融需求，为客户带给金融咨询和理财服务，密切与客户联系，针对高端客户的需求和我行产品的特点，用心对客户加以引导，为高端客户做好一站式营销服务。把银行产品营销与客户服务两方面职责紧密结合起来。通过与客户良好的沟通、联系和合作，以优质的服务赢得客户的信任，建立良好的口碑，不断扩大市场份额，提升个人金融业务竞争发展潜力。

　　4、认真遵守各项规章制度，努力提升客户经理职业操守。通过对经济法规、经济知识、银行制度的学习，增强法制意识和制度观念，严格执行客户经理的各项规定，清醒地认识到开拓业务要以防范风险为前提，在实际工作中要提高认识，总结经验，不断提高自己的综合素质和风险防范潜力，促进我行业务健康发展。

　　5、求真务实，勇于创新。对工作不等不靠，不退不拖，不但用力去做，而且用心去做。在对客户服务的同时，大力弘扬信用正气，帮忙客户树立正确的信用理念。在具体的工作中既热情洋溢，又严格规范自己的言行。靠诚信留住客户，靠服务赢得客户，靠形象拓展客户。

　　各位领导，各位同事，在我行各项业务蓬勃发展、日益向前的今天，行党委为我们搭建了施展才华的舞台，对我来说不仅仅是一个新的起点，更是一个新的挑战，也许我的业务知识和技能还不太成熟和全面，但我相信，通过领导的大力支持、同事们的鼎力相助以及我自身的努力拼搏，我必须会为建行的发展贡献自己的力量，以优异的工作成绩回报领导和同事们对我的信任和支持！

　　谢谢大家！

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇26**

　　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！

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇27**

　　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！

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇28**

　　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。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。

　　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。欢迎来到演讲稿范文网。

**个人客户经理竞聘演讲稿 篇29**

　　尊敬的领导、评委：

　　大家上午好！我是柜员。

　　今天，我要借这一隆重的场合，向多年来关心支持我的领导、同事，朋友表示诚挚地谢意，今后我将努力与大家继续续写我们精诚合作的新篇章。英国著名思想家培根说过：一个人在做事前要象千眼神那样善于洞察机遇，在做事时要象千手神那样善于抓住机遇，我对眼下这次难得的机遇十分珍惜。

　　相信大家通过以往的工作对我已经有了较为全面的了解，由于时间关系，我对自己的个人情况不再赘述。我需要阐明一点的是我是单位同龄人当中第一个结婚的，这是我的劣势，但同样是的我优势。这让我最早摆脱一个人时代的轻浮，步入家庭生活，让我对家庭生活有了更深的理解，思想更加成熟、个性更加稳定。另外，我现在早已结婚，进入了稳定的家庭生活期，可以将全部精力投入到工作中，更好的把工作做好。

　　我认为，个人客户经理的责任重大，他不仅要具备较强交际能力，能维护好与客户的关系，为客户提供周到细致的服务，还要维护好内部团结，创造团结协作的工作环境，打造优质高效的工作团队。同时，他还应具备较强的组织协调和管理能力和执行能力，在管理和约束好员工的同时，坚决执行公司的各项管理规定，落实我行各项服务新举措。所以，作为一名个人客户经理的责任重大，对个人素质的要求较高。我有这个信心将这项工作做好。

　　在这里，如果承蒙各位领导的厚爱，让我走上这个工作岗位，我将积极学习金融政策和法律法规，加强金融营销知识的学习。加大对市场的调查分析，加强对客户的研究。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。积极去挖掘潜在客户、搭建好客户与银行的桥梁、更好的营销产品、打响我行品牌、营造轻松快乐的工作氛围、积极配合好上级工作。

　　另外，还要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。

　　总之，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！

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