# 竞聘店面经理演讲稿范文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-06-01

*竞聘店面经理演讲稿范文（精选14篇）竞聘店面经理演讲稿范文 篇1　　尊敬的各位领导、各位评委：　　你们好！我叫，毕业于x学院计算机科学及其应用专业，辅修商务管理。我今天竞聘的是郊区店面经理一职，我有充分的自信和决心做好这项工作。　　自20x*

竞聘店面经理演讲稿范文（精选14篇）

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇1**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　你们好！我叫，毕业于x学院计算机科学及其应用专业，辅修商务管理。我今天竞聘的是郊区店面经理一职，我有充分的自信和决心做好这项工作。

　　自20xx年11月8日进入我公司以来，已有两年零三个月的时间。伴随着公司一步步的发展壮大，先后担任过网站程序员、网络部助理、企划部助理等工作，现任职于运营本部设计中心助理一职。

　　任职设计中心助理的这一年里，依托公司尽乎完美的平台，协同和带领设计中心设计师于06年第三财务季度就完成了基本任务，并在最后的一个月里完成了5000余万的全年目标产值。我竞聘这个岗位，认为自己有以下几点优势：

　　第一、理论知识

　　我在校学习的是计算机科学及其应用专业，同时还选修了《管理学》、《经济学》、《市场营销学》等课程。工作中，活学活用使用Excel和数据库知识建立起设计中心的《综合考评体制》等，并且积极参与公司培训、善于思考，不断在工作中总结经验教训，丰富提高自己。

　　第二、实践经验

　　1.业务经验：谈单：在设计中心一年的时间里，学会了如何与客户谈判。

　　1.真诚：让客户感到亲切，细致入微的服务，设身处地的为他考虑问题；

　　2.坚持原则：坚持原则是谈判中最关键的问题。不能因为客户在他的立场上去最大可能的争取他的利益，就妥协、动摇。这样既造成公司的损失，也使客户失去对公司的信任。

　　客户服务：对待客户要有耐心，有原则。在原则之上最大程度上的满足客户的需求，是设计师和所有为其提供服务的人员统一的工作标准。与之矛盾的是，客户永远会最大程度的争取自己的利益，但只要我们坚守原则，就不会让客户对公司感到失望，而且更会增加客户对公司的信心，增加忠诚度。

　　工作流程：熟悉每一个业务流程和公司内部的工作流程，更方便于以后工作的开展。

　　开拓渠道：在过去开发的“交通部”、“总参7局”和正在开发中的“地质大学”项目中，边总结经验教训，边积极与小区拓展部配合开展工作，努力使其成为“年前”“节后”设计中心主要业务来源。

　　2.管理经验

　　作为一名基层管理者，我承担了实际的管理工作。

　　如：纪律考勤、开例会、布置工作、监督执行各项规定等。

　　第三、学习能力

　　善于学习同事和领导的优点，并会把它运用到日常的生活和工作中去。在这里我尤其感谢副总经理孙颖、孙颢、霍涛和总经理助理李静等很多同事，在他们身上学习到了先进的管理经验、家装的基本知识，也是他们悉心教会了我为人处世的道理，才使自己能紧紧跟上公司快速发展的步伐。

　　第四、注重团队意识，有强烈的事业心和责任感

　　在工作中以总经理孙威同志为榜样，团结同事，主动帮助他人，理解人、关心人、包容人，能以饱满的工作热情投身于工作之中，具有强烈的事业心和责任感，善于协调关系，增强团队的凝聚力。

　　我坚信，在公司领导的带领下，在公司同事的帮助下，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，以自己的实际工作和成绩来回报领导同志们的支持和帮助。

　　谢谢！

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇2**

　　尊敬的各位领导，同事们！

　　大家好！

　　今天我能鼓起勇气站在这个竞聘台上，是得自于领导的培养和关爱，是得自于同事们的帮助。我感谢宾馆各位领导给我们这次公平、公正竞争、展示自我、挑战自我的机会。谢谢大家。

　　这次我来竞聘大堂经理一职，我知道，我没有辉煌的过去，但我有一颗对宾馆忠诚，对工作敬业的心，在工作实践中我能不断摸索，学习。在宾馆领导的栽培、关心及同事们的帮助下，我茁壮成长，个人素质提高了，业务知识，业务技能加强了，在这个充满亲情温馨的大家庭中，我把我个人紧紧与它系在一起，作为这次竞聘上岗的积极参与者，我要在竞聘中提升自己，得到大家的认可，如果我能成功，我将做好以下工作：

　　第一：环境方面：

　　首先给顾客第一映像的就是大堂及其周边的环境，好的环境，带给客人好的映像，好的映像，从而带给客人好的心情，怎样才能营造出一个良好的内部环境呢？大数人都知道之前我有过一年半的工作经验，并且多次受到领导的认可，我很清楚一个良好的内部环境不仅表面要亮丽，最主要的在于精细等细节方面，所以结合我之前工作的审美观，我认为我在这块可以起到良好的监督作用。

　　第二：服务方面：

　　总台、接待、收银、行李员是宾馆展示的窗口，其一言一行都代表着宾馆的形象，前厅是一个比较灵活的岗位，除了程序化外，个性化的服务也显得尤其重要，我认为通过培训是提升服务质量的有效措施，而且是具有针对性的培训，要为客人着想，所以就要多多收集员工在平时工作中的表现，通过客人所显视出的满意度，我们挑选更优质化的服务态度。没有满意的员工，就不会有满意的顾客，只有优秀的员工，才能做出优质的服务。顾客是我们的衣食父母，提供优质的服务是我们应尽的义务。

　　第三：客人维护方面：

　　建立有效的客史档案对宾馆长期的经营发展可以起到不可估量的作用，可以为宾馆能保持良性运转而打下基础。我认为客史档案的建立关键在于收集信息，而收集信息的关键在于沟通，我们要敢于主动积极的跟客人去沟通，征询他们的宝贵意见，做好记录并反馈到各岗位部门，而且跟进落实下去，并赋予行动，之后，再跟进再反馈还要再沟通，之后再跟进，这样反反复复的不断摸索客人的需求，最终留住客人的心，引导他们成为我们宾馆的永久性顾客。

　　第四：协调方面：

　　对客服务是一项具有整体性的工作，不是一个人或一个部门就能完成的，所以它强调整体运作。这需要做好横向与纵向的协调关系，横向的协调，我认为主要还是沟通，只有通过沟通，才能真正收集到问题，然后通过协调会的方式，来获得解决。而纵向的协调，我认为要做好上传下达的工作，一方面向领导反馈各类信息，另一方面要不折不扣的执行领导传达下来的指令。

　　第五：管理方面：

　　我认为要加强对前厅各部门的管理，首先我会以身作则，严于律已，从我自己做起，从现在做起，争取做一个强将，一个优秀的领头兵，引导大家同样高标准要求自己。

　　大堂经理这一职位，我虽无经验之谈，但人往高处走，我非常需要领导能够给我这次锻炼的机会，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。请相信我，因为我有五颗心：

　　一是对宾馆忠诚的心；

　　二是对宾馆敬业的心；

　　三是对工作细致的心；

　　四是追求上进的心；

　　五是敢于负责任的心。

　　我相信这些，也是我在馆工作三年以来，大家有目共睹的，以前我在PA我能把它做靓；现在我在收银我能把它做好，如果我竞聘上了，我相信我将来也一定能把大堂副理一职做得有声有色。

　　不管这次竞聘结果如何，我都不会气馁，我认为我已经向成功迈进了一大步，最起码我把握好现在了，及对今后的工作有了更远的目标。我保证我一定做到一个宾馆忠诚，负责，敬业的人。

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！

　　人生能有几回搏？当走上讲台的时候，就深深的感到了有一种“青春不再，时不我待”的危机感和使命感。在这“挑战人生”的时刻，我饱含对银行事业的挚爱，满怀信心地走上讲台，接受组织的考验。首先，请允许我向对诸位的信任、支持和鼓励，真诚地道一声：谢谢！我叫，今年xx岁，文化。现任职务是，我竞聘的职务是银行业务部经理。我认为我有能力、有信心胜任这一岗位的工作。综合分析，我认为我竞聘这一职务的优势主要有以下四个方面：

　　一、我具有不甘落后、积极进取的拼搏精神和良好的工作作风。

　　积极进取是个人健康成长的重要因素，只有不断地探索，不断地学习，才能在生活和事业上一步步地前进。良好的工作作风也是一个人不可或缺的重要方面。工作十几年来，不论是做普通员工还是管理工作，我都始终坚持勤恳敬业、认真负责的工作态度，办事谨慎，善于思考，发现问题能够及时找到应对策略。

　　二、我具有多年的工作经历和丰富的实践经验。

　　我从事银行工作十五年了，其中从事公司业务工作7年，在客户经理岗位上5年，专门维护大客户(由于现在市场财富积累一般是二八法则),先后两次被市行评为优秀客户经理，支行先进工作者，对银行业务工作非常熟悉。多年的信贷营销经历，为我积累了丰富的营销知识，成就了一些让我行可持续发展的好项目、重要项目，良好的工作业绩在当地金融界有了一定的知名度。

　　三、我具有良好的社交与公关能力和敏锐的洞察力。

　　我为人真诚、随和，具有较强的沟通与社交能力。在银行工作的这十几年，锻炼了我较强的沟通能力，特别是从事公司业务的？年间，更加锻炼了我的沟通能力。同时，这些年来，由于身在业务一线，使得我对社会发展趋势有了较为敏锐的洞察力，善于把握国家宏观经济政策及发展趋势，在与企业打交道，与同行竞争的过程中能够洞悉他行的信贷政策和工作思路，做到知已知彼。

　　四、我具有良好的协作意识和团队意识。

　　俗话说：独木不成林。多年的实践经验使我懂得：要搞好任何一个部门的工作，靠个人能力是不够的，一定要懂得团队合作，要懂得合理分工，并认真及时地总结经验，力求进步。在工作中，我善于与人共事，善于协调关系，比较理解人，关爱人，包容人，能够团结同志，增强凝聚力，形成整体合力。

　　我的完毕，谢谢大家！

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇4**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好！我叫，我今天竞聘的岗位是酒店的楼层经理一职。

　　首先我想先谈一下我对楼层经理这个词的理解：楼层——指的当然就是一个区域。而经理的含义就是经营和管理。对于管理我有自己的理解。

　　所谓人心齐泰山移，做为一个新上任的楼层经理：首先要做的无疑是尽可能多的了解本区域员工一些工作和生活方面的情况。并尽自己最大努力为他们切实的解决一些生活方面的困难；扫除一些工作上的障碍。做为员工的父母官一定要能够听取员工的意见并采纳其中的正确部分。当一个管理者能够设身处地为员工着想及为员工解决难题的时候；他就成功的笼络的人心。当一个楼层成为一个小团队时，接下来再去做工作就容易多了。

　　接下来要说的是卫生。对于卫生每个酒店都有一个标准。首先是让你的员工知道这个标准。（包括餐前和收尾）。接下来就是检查和督导，对于不用心做卫生的员工要与之沟通，并尽量去开导，但对于率教不改者要给予一定的处罚。

　　然后再说说服务。餐前准备的充分与否不可质疑的左右着我们的服务，所以餐前准备至关重要。每日开餐前的检查必不可少。而优质服务并没有什么捷径可走，关键在于现场管理要到位以及不间断地培训。现场管理又体现在现场督导和走动式管理上；不间断培训主要是指员工需要不断地学习提高和更新知识。而酒店对于员工的考评也要跟上，这样员工才会有压力和动力。

　　对于管理，归根结底一句话：用心管理收获人心！

　　经营的概念很广，想成为一名合格的楼层经理，首先他应该熟悉一些老客户的资料，包括喜好，电话及工作单位。职务等。并能在客人到店时用姓氏+职务的称呼，这样客人会感觉很有面子。其次要能够自如的去和各种客人沟通，以方便解决一些客人的投宿。并适当询问，认真倾听客人的一些意见及建议，及时与各部门沟通解决。并对本区域每餐客人的消费情况加以了解，对于一些老顾客，高消费的客人给予一些特别的照顾。

　　点菜作为楼层经理的一项基本的业务技能，所以想走上这个岗位就要尽快熟悉酒店菜品价味，口味及主配料，并能够站在酒点角度去为客人合理的搭配菜肴及推销。点菜的小窍门有很多，我在这里只说一点我自己的体会。那就是取得客人的信任，不要上来就急着推销一些高档及急推的菜品。

　　首先要了解客人心理及大概消费情况，站在客人的角度去点，并合理搭配，几次下来客人基本相信你的时候，再根据其消费去推销。那时客人才会买你的帐。

　　以上说了这么多，都是我在以往的工作中自己的一点体会，如果各位领导能给我这个机会，让我去做这个职务，我一定会认真用心把这份工作做到最好，今年的我22岁，此时的我已没了年少时的轻狂，取而代之的是稳重和忧虑。我现在只想找一份值得自己全力以付去努力，去不断学习，而且还有一定升值空间的工作。这里无疑是我最好的选择。

　　我的演讲到此结束，谢谢大家！

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇5**

　　我是生产综合部的张利新，进入亨通在车间一线员工开始工作，至今已有多年的工作经历。多年来，我在工作中勤勤恳恳，踏踏实实，不仅多次受到领导的表扬也得到了同事们的认可，入司后每年均被评文明职工，曾被公司授于先进团队、先进个人、先进车间主任等荣誉称号。

　　本人非常热爱本职工作，忠于亨通，并向往着在亨通成为一名优秀的职业经理人。感谢各位领导多年来给予我的关心与鼓励，今天又给我们这次机会参加竞聘，因而要珍惜和把握这个机会，通过今天的竞聘舞台，能够展示自己，也能聆听到各位领导和同事们对于我的中肯评价及今后的工作建议，并且督导今后在工作中不断改进，使自己能够更好地发挥作用、展现能力。

　　综合部主任这个岗位必须要以身作则、爱岗敬业，一切出发点和最终效果都要以公司利益为最高原则，我相信我能用自己的言行来影响和带动大家更好地完成公司计划，为公司追求更高的效益。本人有较强的沟通能力，能与一大批战斗在第一线员工融洽相处，也能横纵向各个部门进行有效沟通。

　　综上所述，本人竞聘的优点有以下几个方面：

　　1、担任综合部主任多年，具有一定的管理经验，能有条不紊地开展各项管理工作；

　　2、在亨通工作，对公司忠诚，能适应并有效融入亨通企业文化当中；

　　3、从一线员工到工段长、租赁分厂车间主管、车间主任的工作生涯，曾在市话车间、数据程控缆车间、铁路车间、生产部物流主任、生产综合部担任相关的生产管理工作，能胜任不同岗位的工作要求，熟悉公司各项管理制度和工作规范。

　　4、有良好的心态，较强的沟通协调能力；

　　5、具有创新的基础，有意愿凭借一切资源发挥个人效能；

　　6、有较强的`发现问题、解决问题和处理问题的能力；

　　7、最后我有充分的自信，认为个人能胜任此岗位。

　　本人缺点：

　　1、遇事偶尔冲动，未能冷静考虑细节，注重形象；

　　2、项目一多时，某些时候未能把握好轻重缓急；

　　若竞聘成功后，我将围绕公司深化效能管理年着手，从以下几个方面去做：

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇6**

　　尊敬的各位领导，同事们：

　　大家好！

　　首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。拿破伦说过：不想当将军的士兵不是好士兵。我今天参加竞聘的岗位是营业部经理。

　　下面就基层营业部如何加强基础管理、提高服务质量、增加企业效益谈谈我个人的想法：

　　一、通过服务创新实现服务领先

　　中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。但我认为，要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意识，而且更重要的是要将这种服务创新的意识应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。竞争对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。

　　公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。不正是用服务创新这一武器来赢得客户市场的吗？在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。

　　人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。

　　推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

　　二、打造服务品牌实现业务领先

　　打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入“的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。

　　让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。请大家不要误解，我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为已任。在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。

　　显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。我认为：要搞好大客户服务工作，首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优质、优惠”的个性服务。

　　以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户服务队伍建设。第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

　　三、加强基础管理，完善激励机制

　　基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立建全激励约束机制在基层营业部势在必行。

　　首先，要合理分工，协调好企业内部的各个部门，树立“前台为客户服务，后台为前台服务”的企业协作观，使全体员工认识到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。

　　其次是增加管理工作的透明度，积极推行“司务公开”制度，大力开展“民主评议”的活动，这样既使管理者的工作得以有效监督也使员工的主人翁精神和参政议政的能力得以充分发挥。

　　第三，基层管理者要树立学习观。即，向员工要学习，把员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向兄弟营业部学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。

　　第四、基层管理者要有安全生产意识。要遵循“生产必须安全，安全促进生产”的原则。在安全问题上牢记99—1=0的理论，在管理工作中99件事做好了，却出了一次安全事故，结果是前功尽弃等于0。另外，依靠管理创新提高服务水平。通过实行营业大厅“大堂经理”管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离；实施“员工满意工程”，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有“员工第一，客户第二”的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。

　　最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。建全激励约束机制，树立“以人为本”的管理理念人是生产力中最活跃的起决定性作用的因素，他也是企业中的宝贵资源。在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在企业内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。制定出“天天有学习、月月有主题、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。例如：我们将一月定为“发展用户攻关月”、二月定为“真情回报客户月”、三月定为“清理欠费攻坚月”等，用制定主题的形式突出当月工作重点。在月末评选出本月工作中业绩突出的员工，作为大家学习的榜样。

　　在员工内部开展“比、学、赶、帮、超”活动。并以此为依据，作为年终评选先进工作者的重要内容。通过实施行之有效的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而且也可以增强企业的凝聚力和向心力。最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应建全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。

　　要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。

　　只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。我相信在座的每一位都有一双慧眼，慧眼识真金，真金不怕火炼。给我一点阳光吧！我会更加灿烂。请大家记住“相信我，没错的”，我的精彩渴望得到您们的喝彩。我的演讲完了，谢谢大家，不足之处恳请大家批评指正。

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇7**

　　大家好！

　　我正在竞争营销经理的职位。感谢领导们过去的培养、信任、支持和鼓励。我很珍惜这个机会。我叫，本科学历。毕业进入公司后，一直在销售部和市场部工作。在这场比赛中，我认为我有以下竞争优势:

　　第一，我开朗热情大方。

　　在公司工作多年，让我养成了善解人意、善于沟通的良好性格。在工作中，我可以服从领导，团结同事，从而建立良好的人际关系。我尊重专业精神，在每一项工作中都力求卓越和完美。正是这种精神让我一步步走到了现在市场部副经理的位置。

　　第二，我有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

　　我做过销售员、投资经理、楼层主管和市场部助理经理。不同的岗位磨炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，培养了我宽厚待人、乐观豁达、沉稳稳健、自强不息的性格，以及吃苦耐劳、不怕危险的精神，为我以后的工作打下了良好的基础。

　　第三，我有很强的沟通协调能力。

　　1.自从参加工作以来，我在不同的岗位上工作过。无论走到哪里，都积极沟通协调各种关系，让一切工作都能在良好的氛围中进行，在和谐的环境中完成。正是因为沟通，社会获得了很多和谐，几分和谐。

　　2.本人随和热情，能够协调工作关系，营造和谐的工作氛围。

　　第四，我有很强的敬业精神和管理能力。

　　我在工作中一直勤奋努力，我已经履行了我的职责，并努力在任何工作中做到最好。奉献让我在长期的工作中愿意付出，勇于承担重担。我目前担任市场部副经理的职位培养了我的管理能力。任职期间，我把所有的工作都安排得井井有条，保证了工作的有序开展。

　　如果我能竞争营销经理的职位，我会继续努力工作，努力学习，这样我可以更好地提高我的业务能力。同时，我对市场部明年工作的想法是:

　　1.稳定商户，随着电子商务的普及和发展，给我国零售市场带来了巨大的冲击。因此，我们在适当的时候通过宣传和活动来促进市场消费，给予市场经营者信心。

　　2.发展商家，我们之前的投资还是被动的，主要是因为商家上门找店。市场部要充分发挥部门同事来年的主观能动性，积极出去寻找和积累客户资源。

　　3.整合资源，积极为目前市场上可用的空置广告空间寻找广告主，美化市场，提高公司收益。

　　4.努力调查市场，及时了解市场的变化和需求，与商家保持密切联系，及时向公司反馈有价值的信息，指导我们应对市场变化和进行调整。

　　5.加强部门人员的考核管理，形成团结协作，为商家提供优质服务的团队。

　　最后，如果我这次能竞争营销经理的职位，我会不遗余力地履行我的职责，根据公司发展的要求指导我们的工作，以市场发展为导向，以服务商家为主要目标，使我们的市场更大更好。

　　最后，再次感谢各位领导给我这次难得的竞争机会。我的演讲结束了，谢谢。

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇8**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　首先，感谢x地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是x地产营销部的。今天我竞聘的岗位是销售部经理一职。

　　我为什么要竞争这个职位呢?

　　第一，我具备该职位所需要的工作经验和素质。我是20xx年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的团队。

　　第二，我具备该职位所需要的团队精神。作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

　　第三，我具备了该职位所需要的抗负荷能力，作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

　　第四，当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

　　今天我站在这里，是挑战也是机遇，是压力也是动力，希望公司领导能给我实现自我价值的机会，如能如愿我将做好以下工作：

　　1、严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。

　　2、对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。

　　3、配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。

　　4、以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。

　　5、定期对市场进行了解，向上级反馈各竞争对手的近况，达到知已知彼。

　　6、服从上级领导的安排，无条件完成下达的各项任务。

　　7、一切从我做起。

　　能者上，庸者下，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往;进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

　　最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努力工作。

　　谢谢大家!

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇9**

　　尊敬的领导、亲爱的同事们

　　大家好，我叫，我要竞聘的岗位是见习经理。这次竞聘对我个人而言是一个重要的挑战与激励。今天借此机会表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我业务员工作岗位上同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。我参加见习经理竞聘的理由很简单：展现自我，挑战自我，超越自我。

　　我出生于x年xx月xx日，在x年xx月参加工作。在近x年的邮政快递工作岗位中，我踏踏实实、兢兢业业。由于工作太过繁琐，致使我经常迟到，因此去年的综合考核我没能进到前五，但我从来没有一点怨言，依然坚守着自己的工作岗位。

　　业务人员的形象、工作作风和工作态度，直接反映了邮政的社会形象，并且快递这个行业越来越受到整个社会的关注，因此仅有过硬的业务素质和能力是不够的，必须要做到业务素质和道德素质双过硬。本人从参加业务员工作以来始终不忘加强自身的政治思想道德素质建设，自觉地将自己的形象作为邮政快递的一个窗口，自己对自己所承担的那份形象负责；自己对自己所承担的那份责任负责。并在实际工作中对待客户热情细致、耐心周到，始终坚持善待别人就是善待自已的观点。

　　一个人在一个岗位上不可能干一辈子，工作经验是一点一滴积累总结出来的，经验是自己的，也是大家的，在位时，应当毫无保留，无私奉献，承前启后，这样才能使我们的事业持续稳步的发展，才能使我自己的人生有些闪光之处。

　　肯干、一岗多能、主意多、思维灵活、懂得为人处世是我的优点。多年的业务员工作，培养了我勤于学习、不懂就问的好习惯，养成了吃苦耐劳、踏实肯干的好作风。这让我在之后的工作岗位上，始终能够保持平和端正的心态，尊重领导，团结同事，注重积累，能够虚心学习他人的长处，吸纳他人处理工作事务的好方法、好经验。能够积极主动履行工作职责，能够及时完成领导交办的其他工作任务。

　　各位领导，各位同事，我作为邮政快递行业普通的一员，在公司学习、工作将近x年时间了，对公司有着深厚的情感，不管我这次竞聘的结果如何，不管今后处在哪个岗位，我都将一如既往地认真履行工作职责，并为之奉献自己的最大力量。在此，我真心祝愿公司能够打造一支团结协作，奋发向上的管理团队。我相信，只要全司员工上下一心，携手共进，一定会迎来更加光辉的明天。

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇10**

　　尊敬的各位领导：

　　我是事业部x店的。现将20xx年工作述职如下：

　　一、思想及学习

　　我上半年带领各级管理人员共同学习11次，各课长以上管理人员培训5次，配合现场管理人员对下培训6次，共同打造一个知识团队，和谐团队。紧跟领导们的步伐。

　　二、履职情况

　　(一)销售

　　上半年为抢抓销售，春节期间我带领各级管理人员和员工全天加班加点，我们的努力也换来了喜人的硕果，春节最高一天销售x万元，情人节和元宵节一天最高销售x万元。对于越来越严峻的市场形势，我借双节在广场西门口进行名优汤圆大展销，3天销售近万元。情人节我们与一楼名表珠宝合作在一楼显著位置陈列巧克力，最高一天销售x余元。

　　除此之外，我配合各区专员主动联系供应商做了几场大型外场活动，取得了不错的销售。家电城举办大型促销活动，连锁公司领导积极为我们争取了出摊外卖的机会，我与超市员工积极配合此次外卖活动，四天销售x余元。近2个月，受到金鼎一楼南门关闭因素影响，超市的销售不近人意，为了争取客源我带领超市各柜组员工每天利用兄弟单位下班时间去外卖，上半年为完成销售，积极组织人员外出进行销售工作，

　　(二)商品管理

　　1、每天对卖场进行商品质量、标识标签的检查，尤其是对生鲜、加工区的监督检查力度。为做好食品质量管理工作，各业务专员分片包干，每天早晨进行商品质量、生产日期、标识标注的检查，发现不合格商品立即下架。同时对于每年的内、外审工作，我非常重视，通过审查找出自身存在的不足，并使个人工作可以得到提升，与此同时，利用审查也是让下属工作质量提高的一个关键。上半年共检查商品质量、标识标签1000余次，对发现的问题督促柜组及时整改并进行了复核。

　　2、为了使超市布局更加合理，与总、总和总多次沟通确定了非食区调整方案，5月份我与超市各同事对洗涤、百货和冲饮等柜组进行了布局调整。6月中上旬超市食品区和东超外区重新调整装修，在此期间，针对超外商户未装修完毕，面点及糕点面临的接电及下水管道维修更换，积极与后勤部联系，但因商厦也面临装修调整所以工作进展缓慢，但在总、总、总多次现场指导及李海存总监支持下，由后勤与后勤共同配合，加班加点对超外及店内后续工作紧张开展，现工作已经完结，面点区已开始经营，超外各商户已有4家开始经营，在此我也要再次感谢各位领导对我工作的支持，如果没有领导的重视，以上的困难也不会如此快的解决。

　　3、库存。根据系统的库存管理报表中的数据，结合商品的销售数据，合理控制商品库存。对于库存较大的商品，先集中销售，再联系退货;每天查看商品报表，对有效商品，进行科学订货;以提高库存周转。

　　4、新品的引进。针对超市针织品的品类一直不丰富的情况，为了丰富超市商品的品类，我与采购部沟通，增加了散装内裤、泳衣、丝袜和裤袜以及防晒系列产品等，并引进了儿童文具、玩具2个品类，既丰富了超市的商品品种，又提高了销售。

　　(三)团购开展。进入20\_\_年，我们仍然非常重视联系团购，上半年合计团购金额近x万元。而今年的端午节也有大小不等的团购，合计金额近万元。

　　(四)现场管理

　　1、所有管理人员打破以往部门管理制式，进行分片管理，打破常规，将各位管理人员能充分团结起来，对店内的各顶工作全面管理。

　　2、卫生检查

　　根据公司要求每天对店内卫生进行三三制，柜组、生鲜区每周卫生抽查，确保食品及环境卫生。

　　3、活跃职工生活

　　为了让员工在工作中之余得到放松，我店组织员进行外出踏青旅游以及节目表演，让大家在紧张的工作后能得以释怀。

　　(五)安全管理

　　安全工作一直是责任重于泰山。尤其是超市这一级防火部门，如果出现问题，损失将是无法估量的。作为安全责任第一人，我深感自身责任重大，因此，我是每会必讲，强化安全意识;落实责任，防患于未然。对于近期的店内装修施工也是，时时检查、刻刻督促，保障好店内安全经营。

　　(六)节支降耗

　　1、为了减少公司财物的损失，确保购物车的使用，上半年安排安保人员维修购物车两次，修好购物车十余辆。

　　2、针对超市初夏室温较低的情况，倡导员工5月暂不开空调，由此较预算减少用电约1万多度。

　　三、工作不足

　　(一)与各事业部沟通不到位，导致今年销售完成很不理想

　　(二)各部门工作不能做到细致化

　　(三)工作创新力欠缺

　　四、下一年工作计划

　　(一)提升自身高度

　　律人先律已，认真学习业务知识，日常多对上对下进行工作多沟通，了解自身不足及工作中的问题，虚心接受，快速提高，使自己成为一个多面手。

　　(二)借力发力提销售

　　1、全面开展促销活动，实现资源共享。利用楼层及超市调整后的新布局，大做文章，作为超市本身进行一次大型重装促销外，并借助商厦的各期、各楼层的促销活动宣传自己，让广大顾客重新认识重装后的超市;14年的竞争与困难并存，但“想干的人永远在找方法。”

　　2、优化商品结构提升毛利。现超外扩大后，连锁公司领导以为我超市增加了利润空间，做为我来说，接下来，我会打破以往常规，加强单品考核，加大淘汰力度，扩大畅销品的有效陈列，并多与采购沟通引进多种适销的商品，保证在与购物中心错位经营的同时销售、毛利共提升将上半年落下的销售争取回来。

　　3、确保生鲜集客力，提高生鲜人脉。此次调整，虽然生鲜区有所缩小，但引进了实力派的面点加工商户，丰富了超市的经营品类，下步，我已与总及生鲜管理人员沟通，开展周周进社区送实惠，(每周推出针对社区的生鲜促销商品)以提高超市运行效率为根本出发点，提升顾客满意度。对于生鲜，我也会找差距，多向兄弟店学习，多引进一些菜品，新品，让顾客多向选择。

　　4、商品质量管理一直是超市的重点管理项目。现商品监管以由工商改为食品药监局进行监察，管理及要求更为严格，商品质量也上升至刑事犯罪，针对此对于商品质量我更会下大力度管理，杜绝商品质量问题出现。

　　5、多学习相关的陈列技巧，多向竞争店、向网络、向领导学习，让商品在卖场内自我销售。将商品优化与陈列有机结合。

　　(三)细节管理争客源要效益

　　1、细节管理，彰显服务。提升员工的工作积极性是现场管理重中之重，对于人员管理我们要从细处着手，从一点一滴关心职工生活，从员工的需求出发，让员工以店为家。

　　2、做好公司的安全工作，严格落实公司安全理念，切实做好安全工作。一是，消防安全;二是防损管理;三是夜间值班安全。

　　3、建立一支专业知识强、销售技能精的员工队伍，全面开展销售、服务技能争霸活动，促进全体员工持续突破自我的奋进精神，多为公司发现人才、储备人才。

　　以上陈述难免片面，请领导多提宝贵意见。

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇11**

　　尊敬的各位领导、同事：

　　大家好！

　　中层以下干部实行公平、公正、公开竞争上岗，这是我们宾馆为打造一支高效率团队的重要举措。我衷心拥护支持竞聘上岗工作，并认真参加房务部经理的竞聘，竞聘上，继续努力工作，完成20\_\_年工作任务，竞聘不上，服从组织安排，干好新的工作，不会辜负组织的多年培养。

　　我现任客房部经理，今天竞聘的岗位也是房务部经理一职。在这个岗位上，我已工作了五年，在总经理的正确领导下，与大家一起艰苦奋斗，五年中基本完成了组织上下达的各项工作任务。20\_\_年度经营收入和利润收入指标，预期也能够完成。我有决心和信心带领房务部全体同仁继续努力奋斗，严格抓好经营管理和经营创收工作，确保20\_\_年度各项工作任务超额完成。

　　具体打算如下：

　　一、强化管理、提高服务质量

　　大家都知道，现今的酒店竞争非常的激烈。从根本上说，就是在质量管理上比高低，在服务质量上见分晓。谁能坚持“质量第一”的经营理念，不断强化质量管理，以一流的服务赢得客人的青睐，谁就能在竞争中站稳脚跟，立于不败之地；反之，就会被淘汰出局。因此，加强质量管理，提高服

　　务质量将是今年工作的重点之一。提高服务质量首先要牢固树立强烈的服务意识和质量意识，从部门管理人员到每个员工，都要深刻认识“服务质量是企业的生命”，要自觉坚持认真落实。

　　为此，我们要把各岗位人员配备整齐，充实高素质的服务人员，开展全方位的岗位技能培训和思想道德教育培训，树立爱岗敬业思想，发扬能吃苦肯奉献精神，一切为客人着想，一切为宾馆整体利益着想。

　　服务工作中做到：

　　1、日常服务工作不出现空岗现象，宾客的要求在第一时间完成，不冷落客人。

　　2、客人是上帝的宗旨不能只停留在口头上，要从迎宾、行李员、总台登记、结算、卫生等每个细小环节做起，做到及时、快捷、准确。给客人提供最大的方便。

　　3、熟悉撑握客服知识和技能，围绕宾客的正常需求，做到标准化服务。使客人都能体会到“宾至如归”的感觉，让客人满意，让领导放心。

　　二、团体奋斗，创造最佳经营效益

　　我们宾馆是一个具有百年历史的老企业，做好接待服务工作的宗旨是为了创收，没有好的收入，企业的发展，员工的福利都无法落实。20\_\_年度房务部的经营收入指标下达时，我本人压力很大，完不成任务扣个人风险保证金事小，影响整体利益是大事。华山一条路，我只有带大家向前奔，我们克服了种种困难，不喊苦不叫累，包房间少人顶上去，服务中心少人顶上去，迎宾少人顶上去，分工不分家，大家没怨言，一个心思就是完成工作任务。明年，我们继续拓宽客房销售思路，一是稳定老客户，特别是常驻客，商社等，加强与他们的勾通、配合，在不影响整体利益的前提下，多为客人着想，为他们提供方便。二是提高办事效率、讲诚信，把客人的事情当成自己的事情办，用我们的辛勤劳动，赢得最好的亲情投资。三是加强网络营销宣传，扩大网络订房覆盖面，尽量吸引更多的客人入住本馆。四是灵活调整房价，根据不同季节、节假日、及大性活动等，开展有针对性的营销宣传，合理利用有限的客房，使经营效益最大化。

　　三、抓好安全生产和节约

　　安全生产是宾馆工作的重点，几年来，房务部未出现大的事故，但小的问题还是有的，如客人烫伤、员工摔伤、客房卫生间天棚脱落、漏水等等，都是很危险的，我们要加强检查，及时报修，以防为主，避免和杜绝宾客人身和财产的损失。加强对员工的安全防范意识教育，落实安全防范责任制，做到人人懂得安全生产知识，人人自觉按章操作，人人掌握安全自救能力，把安全防范工作落到实处。

　　节约工作我们天天抓，时刻都没有放松，水、电、气及客人日用品，房务部是使用消费的大户，我们每个人都要按规定领取，修旧利废，减少浪费。房间的水、电、汽要跟踪检查，客走关闭。公共场所设专人负责，避免出现常明灯、常流水现象，达到节支增收的效果。

　　总之，我们一切的努力都是为了我们自己。我相信只要我们大家努力了，就一定会有好的结果。

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇12**

　　各位领导、同志们：

　　大家好！

　　今天我竞聘的岗位是业务部经理。在这里我以平常人的心态，参与这次三年一度的岗位竞聘。首先应感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

　　下面从四个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告

　　一、工作简历

　　我现年46岁，大学文化程度，经济师职称。1975年4月至1975年10月在讷河县团委任干事，同时参加全国第一批路线教育，1975年10月至1978年8月在长春地质学院读书，1978年9月至1988年3月在地矿系统工作先后任组织干事、团委书记、野外分队党支部书记兼分队长、党办主任、政治处主任等职，1988年3月至1995年12月在建华区工作先后任纪检委副书记、政法委副书记、街道办事处党委书记兼主任、经委主任等职，1995的12月至今先后任建华信用社主任、建华支行行长、龙华支行行长、纪检委副书记、筹资处副处长、个人业务部副经理。

　　二、工作目标

　　如果在竞聘中我能得到大家的理解和支持，我在聘期内工作目标是：力争在～年使我行储蓄存款达到29亿元纯增16亿元，发放个人消费贷款11亿元纯增9亿元，发卡量达到26万张纯增15万张，卡内存款达到2.4亿元纯增1.35亿元，卡均存款900元，中间业务收入在3年内实现660万元，占三年利润平均数的3.5％。经过努力在全市金融行业中个人业务工作要上档次，争一流，从而使我行的发展步入一个新的阶段，成为一家更具竞争实力和影响力的金融机构。

　　三、工作思路和措施

　　（一）、抓好社区优质服务工作，快速增加储蓄存款。把社区服务这项活动作为今后一个时期的重要工作不断引向深入。一是根据社区环境的变化不断改变本行进社区工作的范围、目标和切入点，经常与各办事处领导接触、沟通协商、达成共识开展工作；二是要继续总结和推广好的经验和做法，促进和推动今后工作的开展，切实解决各支行间发展不平衡的问题；三是既要宣传我行的发展现状又要进一步向居民介绍我行的业务种类和服务品种，更重要的是要掌握居民的消费能力和消费需求，制定相应的对策、出台一系列新的服务办法和措施，最大限度地满足客户的需要，为客户提供全方位理财服务；四是加强客户经理队伍的建设，要把各支行业务精、能力强、品质好的员工充实到客户经理队伍中来。从而达到提高商行的知名度，集结人气增强我行实力的目的。

　　（二）、根据客户的需要不断发展新的消费贷款业务品种，同时制定相应的考核管理办法，严格要求从事个人信贷工作的员工认真履行信贷工作职责，保证我行信贷资金的安全。把现有的个人贷款业务品种进行分类整理，针对客户的.收入水平、消费能力、消费趋向等各种特征有针对性的形成组合后推荐给居民。特别是住房抵押贷款、汽车消费贷款等热点贷款要加大推广力度，提高贷款发放数量。消费贷款工作中特别要注意发挥“个人消费贷款中心”贷款品种全、营业时间长、客户选择贷款品种更加灵活方便的特点，充分发挥“个人消费贷款中心”的作用，把我行的各项消费贷款工作扎实有效地的开展起来，以此来满足居民的贷款需求。同时开发综合信贷业务系统，以降低贷款风险，提高工作效率，保证资金安全。

　　（三）、大力发展中间业务，培植新的利润增长点

　　根据我行的规模和地位，准确细分市场，制定长远规划，发挥本行的优势与特点。具体开展好如下几项传统中间业务：代收业务类:代收水费、代收电费、代收电话费、代收手机费、代工商管理费、代收保险金、代收财政费。代付业务类:代发工资、代发福利费、代发养老金、代发保险理赔金。代售火车票。代理业务类:代理投保、银证通、银证转帐。

　　根据当前国内的金融环境和实际情况，我行可采取下列策略来发展中间业务。新产品开发需经立项、验收合格后正式投放市常建立中间业务考核指标体系，促进中间业务的发展。把中间业务的发展纳入经营目标责任制，作为考评业绩、年度评先的重要依据。在发展传统中间业务的基础上，重点引进和开发高层次的中间业务，开展高起点、高科技、高收益的中间业务如：远期结售汇、代理发行，承销、担保等各类衍生交易，以高科技服务取胜于同业。开展代理路、桥、高速公路收费，自动转账交易等品种，不断拓展中间业务品种，实现收益多元化，提高经营效益。

　　（四）、在发展传统业务中，依托科技优势，加大创新力度，积极开发新的金融工具。注入创新机制，加快金融电子化建设，提高传统业务的科技含量，向业务多元化发展。针对不同的消费层次和服务需求，扩充“金鹤卡”的增值服务，争取开通金鹤卡与外行卡的卡卡转账业务、跨行跨地存款业务和在港澳地区消费业务。同时着重下力气保持金鹤卡现有的全国城市商业银行交易成功率排名第三的成绩。把自助银行的开办工作作为今后工作的重点。针对我行将要进行的系统升级工作，我们将组织人力、抽出专门时间在科技部、结算部的协助下、参考支行意见搞好金鹤卡业务的升级需求。向人民银行申请发行贷记卡以完善我行的银行卡品种，进一步缩小我行与其他银行在银行卡功能上的差距。继续开发pos划卡消费市场，把pos商户的开发与客户经理的日常工作结合起来，鼓励支行家家都发展自己的特约商户。开展“有奖消费”活动，对消费量大的客户和收银员进行奖励，以激发客户用卡消费、收银员受理金鹤卡的积极性。

　　四、自身优势和竞聘态度

　　各位领导、各位同仁，我所以参与这次岗位竞聘，主要基于以下几点：

　　（一）、我具备金融领导干部的基本素质和经验。能够严格要求自己，恪尽职守，廉洁勤政，熟悉金融业务的操作规程，具有独立操作技能。

　　（二）、我崇尚现代管理理念。坚持以人为本，重视企业文化。勤于思考，热衷实践。能够充分发挥主观能动性，开

　　拓创新，注重实效。

　　（三）、我注重团队意识。能够团结同志，与人共事。比较理解人，关爱人，包容人。善于协调关系，增强凝聚力，形成整体合力。

　　（四）、我具备政策法律观念。深知银行工作的政策性、法规性比较强，既要竭诚为经济建设和人民生活服好务，又要依法合规经营。

　　（五）、有多年支行和部门的工作经验，使我熟悉银行经营管理的各个环节，尤其熟悉个人业务工作，有利于推进个人业务部整体业务的发展。

　　如果通过这次竞争，自己没有被竞聘上，我也会加倍努力，干好工作，请领导和同志们放心！最后我要感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接商行辉煌灿烂的明天。

　　谢谢大家！

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇13**

　　尊敬的各位领导：

　　我竞聘的岗位是图书馆经理。

　　一、竞聘理由：

　　第一，政治方面：我能够认真贯彻执行党的路线方针政策，有较强的组织观念和全局意识，热爱图书管理这项工作，这是做好工作的基础。

　　第二，工作业绩：在从事图书管理工作的十几年当中，我可以问心无愧的讲，我为学校图书，阅览室的发展做出了应有的贡献，如：原蒙师的阅览室可以说是在校领导的支持下是我一手创建的，报刊杂志从无到有，从开始的几十种到现在两校合并后的上千种，按我的设计制作的书架一直沿用到今天，尤其在两校合并时对于堆积如山的图书进行图书整理工作时我即当指挥员又当战斗员，带领同志们从事图书分类编目工作，我将所学的业务知识运用于实际工作当中，按照《中国图书分类法》的要求建立起符合学校标准化，规范化，适应学校教育教学需要的图书馆。按照规范化，标准化要求起草了各业务环节上的工作细则，岗位责任制，借阅规则，库房规则等等。

　　对图书进行了科学管理，带领同志们迅速的完成了图书，阅览室搬迁合并工作。当然，这当中学校领导给了我大力支持，图书馆的同志们跟着我吃了不少苦，挨了不少累，正是由于这种团结奋斗的实于精神才使图书管理工作受到了师生们的认可。本人也连续三年年终被评为优秀。

　　第三，我具有适应工作需要的知识和业务。我系统的掌握了图书馆学及其相关学科的基础理论。专业知识和技能，在做好业务工作的同时我还学习了专业知识，并且撰写的《试论师范学校图书室工作的重要性》一文获市级一等。

　　第四，我具有多年的图书管理工作经验和组织协调能力，在工作实践中，充分发挥各类人员的作用。团结同志一道工作，这些都是我做好今后工作的精神财富。

　　二、工作设想和目标：

　　如果我能竞聘上岗，我的总体工作设想和目标是：

　　第一，本着改革创新的精神，重新审视以往的工作，找出差距和不足，按照学校要求和各项指示精神，抓好工作，为适应学校发展需要的图书馆而奋斗。

　　第二，拓展服务功能，加大服务力度，为学校的教育教学和读者服务，是我们图书馆的宗旨和价值所在，在知识信息大量涌现，计算机技术飞速发展的今天，我们要不断改进和提高文献信息服务的方式和手段，如：搞好信息服务定期走访各科室，读者座谈会，广泛听意见，使我们的工作更紧密的贴进教学科研部门，更好的为师生服务。

　　另一方面我们充分利用计算机进行书名，著者，分类，主题，I的检索等多种方式，不断提高学校存取传输能力，为教育教学服务。

　　如果我能够得到同志们的认可和校领志的批准，我愿意承担起这个责任，我将以饱满的热情投入工作，做到百尺竿头更进一步。

**竞聘店面经理演讲稿范文 篇14**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　你们好！社会在进步企业在发展，邮政迎来了新一轮的人事改革春风。今天企业能让我站在这里，竞聘我心里理想的职位，不仅是给了我公平公正的进取机会，而且更能让我在以后的工作中，发挥自己的特长，实现自己的人生价值，在这里我表示深深的感谢。

　　我先介绍下自己的基本情况。我叫许婷，大专学历，进入邮政大客户部工作，2月调到理兴当镇从事储蓄营业员工作，在次期间取得了保险中级职称，获得了优秀营业员称号。12月调入中心储蓄所工作至今。

　　下面我谈下对大堂经理的认识：

　　首先，大堂经理是客户走入邮政营业厅，第一个接触的邮政员工，是客户对邮政企业的初印象，礼貌的语言正确的引导是关键，是进一步吸引客户深入了解邮政服务的基础，可以说大堂经理是一个至关重要的职位，也可以说是营业厅的灵魂所在，只要客户能满意的走入邮政的门槛，便能与下一个流程形成无缝对接，满足客户需求。这点我有充分的自信，在进局的头几年我曾在外面打过工，做的是灯具和衣服的营销工作，我深深的知道“服务周到”的含义，从礼貌的请客户进门，到详细对商品性能价格的介绍，到说服客户掏钱买单，我积累了很多丰富的经验，我曾在一个月销售结束后拿到了5000元提成的好成绩。

　　其次，大堂经理还需熟知邮政各项业务，在客户咨询业务功能时，能流利的解释回答，及时消除客户心里疑虑。在交谈中发现潜在客户，顺势营销适应客户的邮政产品，然后根据客户需求，正确的引导客户到相应柜台办理业务。

　　在我进局的几年中，邮政业务日益增多，我作为营业员参加了许多的邮政业务培训已及考试，基本对邮政各项业务都已经熟知，特别是在乡镇工作的几年中，邮政营业大大小小叠加了几十种业务，而且我所在的窗口是直接面对客户的，对每一位进入营业厅的客户，我都能礼貌接待，详细解释，在交谈中发现客户潜在需求，宣传邮政其他产品，帮助客户合理理财的同时，获取客户对邮政的信任，树立了良好的企业形象。我深信只有企业发展了，我们才能获得更好的经济效益。

　　综上所述，作为一个大堂经理应该做到“礼貌待客，树立形象。维护次序，正确分流。创新服务，拓宽渠道。”以我的工作经历，我觉得自己非常能胜任这个工作，也能做到一个大堂经理应尽的职责。如果这次能够竞聘上大堂经理，我将以全心全意的服务态度，兢兢业业的工作姿态，当好引导员、营销员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，让每一个客户高兴而来，满意而去。为企业的发展，为自身的价值，而做出自己的努力。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