# 竞聘经理演讲稿范文集锦

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-06-18

*竞聘经理演讲稿范文集锦（精选29篇）竞聘经理演讲稿范文集锦 篇1　　各位老师/同学/评委好：　　我叫刘智乾，是一名团员；曾在班上担任副班长职务，有一定的组织能力；有吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神；有吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神；拥有语言组织能*

竞聘经理演讲稿范文集锦（精选29篇）

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇1**

　　各位老师/同学/评委好：

　　我叫刘智乾，是一名团员；曾在班上担任副班长职务，有一定的组织能力；有吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神；有吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神；拥有语言组织能力和较强的工作能力。

　　能在这个岗位上发挥自己的作用，做出自己的贡献，是我很久以来的愿望。如果这次我有幸在竞聘中胜出，我将切实地履行经理职责，系统地组织好精神文明建设和职工队伍建设；认真落实优质服务的组织、督导工作；注重突出和创新型行企业文化特色。推动企业运作向有效率和系统、规范化方向发展。基于对企业各部门职责的理解和认识，我会在今后的工作中，突出抓四个重点：

　　一是 重点放在培养职工的.一种朝气、一种凝聚力。推行“人性化”的教育和管理机制，培养和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，保持强烈的忠诚度和敬业精神，不是把工作作为一种“职业”，而是把它作为一种“事业”。

　　二是 重点抓产品的质量和售前/售后服务。

　　三是 强化企业文化理念的感性植入和推广普及，企业文化理念的教育，重点放在增进员工对公司的归属感、亲和力上，使企业文化特色深入人心，并成为员工的自觉行动。

　　四是 规范产品和统一cIS形象识别系统的制作和宣传展示，使得公司的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与公司形象有关的硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现公司独特的特色文化。

　　五是 优质服务上突出抓“三化”。即品牌化、专业化、市场化。我们必须树立公司自已的品牌，除了打造品牌电子信息产品，我们要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣传和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选。

　　总之，如果我能够获得大家的信任，走上经理这个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇2**

　　尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

　　大家好!

　　首先我要感谢领导给予我这样一个公平竞争、推荐自我的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我xx年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰!今天，我参加竞聘的职位是级分公司经理，希望能够得到大家的支持。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

　　我叫，男，xx年参加工作，毕业学校：中央广播电视学校，大专，专业是计算机应用，技术职称是有线电视机线员，等级是高级。xx年参加工作担任维护员工作，20xx年担任了综合部经理，20xx年担任了副经理职务。回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在广播电视信息网络公司工作17个年头。xx年以来的工作磨练，使我积累了丰富的实践阅历和管理经验。凭着对广电事业的强烈责任感，把自己的愿望和抱负都倾注在我所热爱的事业上，先后获得、荣誉。

　　竞聘该职务我有如下优势：

　　(一)我有扎实的`基层工作经验和优秀的道德修养

　　因为xx年至今，我实现了从一名普普通通的维护员到了副经理的身份转变。xx年以来的基层工作经验使我基本上熟悉分公司运行的各个工作环节。不论在每个工作岗位上，我都努力学习，狠抓实干，身体力行每一个工作环节，从而获得了很多宝贵的经验，为以后工作的深入开展和正确管理打下了坚实的基础。在工作中，不管遇到什么样的困难，我都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。做到了政治坚定、清正廉洁，在日常行为中严格要求自己，以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚、纯粹的人。

　　(二)我深知经理职责的重要性

　　二级分公司经理工作优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不移地贯彻了广播电视信息网络公司的方针、政策;是否能积极主动配合领导，勇于改革、创新具有较强组织能力和良好素质修养;是否善于博采众长带领大家团结一致、万众一心、协调工作领导集体。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在全局的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于二级分公司的工作。

　　成绩属于过去，激情成就未来。如果这次我能竞聘成功，我将努力做好以下工作：

　　俗话说的好，态度决定一切。没有好的工作态度，就没有好的工作质量。在工作中，严格要求自己，认真做好本职工作，对上配合在公司的工作，对下协调好分公司各部门之间的相互关系。对待工作有敬业精神，工作踏踏实实，时刻为企业着想，在平凡的工作中体现自己的价值。再就是自己要主动学习，加强自身的修养。一是业务方面，摈弃因循守旧、单向思维，把思路拓得宽一些，将问题想得全一点，使工作做得实一点。二是个人素质方面，包括自己的工作态度、习惯、心态等方面。工作中遇到问题虚心向同事请教，敢于听取不同的意见，摒弃任人唯亲等不良现象。通过不断的学习，适应不断变化的市场环境，更好的完成自己的工作。发现问题及时纠正、及时处理，提高工作质量，少说多做，用具体的行动和效果来说明能力。

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇3**

　　各位家人，大家晚上好!

　　首先，非常感谢尊敬的陈总、李总、苏总、但总给了我这次公开演讲的机会。在此，我衷心地感谢我们几位老总的博大胸怀和高瞻远瞩。非常激动，这是我人生履历的第一次。我认为，重在参与，重在绽放自己的能量、实力和美丽。无论我们之间谁获胜，我都会把真诚的拥抱、真诚的掌声送给他，因为我们是一家人，是一个团队，是一个战壕打拼的兄弟。大家说是不是?无论我们之间，总经理的位置花落谁家，我们都是最棒的，大家说是不是?

　　我曾多次说过，一个人要成功，需要知识，信息，人脉，经验，和思维方式。其中经验发挥着重要的作用，大家认同这个观点吗?

　　首先，我要说明的是，我是20xx年四月进入培训行业的，其间，经历了影响力、盛世合兴、思八达，今天，正为了一名骄傲的天智人。可以说，我算是培训界中正儿八经地老人了。

　　对于一个资深的培训行业人士来说，我走过太多太多的弯路，经历了太多太多的挫折，所以，我不希望你们走弯路，更快地抵达成功，成就自己的梦想，大家说，好不好?

　　我个人认为，培训行业是一项无限光荣的行业，对中国企业的发展发挥着锦上添化和雪中送炭的作用。可以这样说，培训行业是中国经济健康、快速发展的助推器。也可以这样说，愈是经济发达的地区，培训行业愈是发达。还可以这样说，愈是培训行业发达的地区，经济愈是发达，二者唇齿相依，共存共荣，大家说是不是?

　　其次，要阐述我的使命。我的使命是：“帮助更多的人实现快乐人生、健康人生、智慧人生、财富人生。”

　　为什么我把快乐人生放在第一位，大家知道吗?因为，我们得到了健康、智慧、财富后，就会很快乐，大家说对不对?

　　也可以说，当我们拥有快乐后，就会自然而然拥有健康、智慧、财富。正所谓，得快乐者得天下!

　　如果我们渴望打造一个NO.1的销售团队，我们首先要打造一个NO.1的快乐团队，大家赞成吗?赞成的掌声鼓励一下!

　　其次，我要阐述我的目标：我的目标是，打造一支充满欢乐、激情、执行力、协作能力和战斗力的冠军销售团队。打造一支东莞培训行业No1的销售团队;打造一支天智集团NO1的销售团队。

　　我为什么这么自信，大家知道吗?因为我是一个信仰的人。有许多人听过陈安之的《成功学》，而我却信仰中国式的《功成学》，也就是说：功到自然成!

　　我们的对手其实是自己，当我们不断地战胜自己时，超越自己时，当我们像电脑软件一样飞速升级时，我们就可以战胜任何团队!大家说，对不对?

　　下面，我将阐述一下我心目中一个优秀总经理所具备的条件，也就是说，我今后将按照这套优良的系统，来履行自己的职责，力争帮助每一个家人实现梦想，大家说好不好?

　　首先，一个优秀的总经理，要当一个战略家。我认为：战略决定成败，模式决定快慢，团队决定大小。什么是战略?就是具有前瞻性眼光、科学而清晰的战略。战略，就仿佛下象棋一样，能看三步棋者，能纵横乡镇;能看五步棋者，能纵横县市;能看七步棋者，能纵横于国内。

　　举个例子吧，马云在创业之初时，他看清了，十年后电子商务将会成为一种重要的交易模式，从而大获成功;

　　比尔盖次在大学读书时，就看清了，二十年后，每个人的办公桌都会摆放着一台电脑，从而大举进攻软件业，并大获成功;

　　正所谓，有战略眼光的人，投资未来，赚大钱;

　　没有战略眼光的人，跟在别人后面走，投资昨天，赚小钱，或者不赚钱。

　　我的优势是，我参加过二百多培训老师的课程，我对中国最顶尖的策划人了若指掌。我悉心地钻研了世界五百强、中国五百强的商业模式。

　　我的优势正是，有战略眼光。我清楚地看清了未来培训行业的走向。培训行业是做什么的?是创造经济辉煌的，是做样板的，是做榜样的。也就是说，是自己做的好了，让别人来观摩，学习的。

　　他山之石，可以攻玉，大家说，是不是?

　　第二，一个优秀的总经理，一定要当一个教育家。做企业是做什么?就是做教育，就是教自己的员工学会做人、做事的道理。在古今中外的历史上，最受尊敬的是什么人?就是教育家，如释迦牟尼、孔子，老子等。

　　在日本，最受尊敬的企业家是，稻盛和夫，他的人生经营哲学，铸就了他的经济奇迹，大家说是不是?

　　在中国教父级别的企业家，如海尔的张瑞敏、联想的柳传志、阿里巴巴的马云，都是伟大的教育家。

　　我的人生哲学是：“狼道做事，佛学做人”。我正是这样做的。每天早晨，我都要练散打，拳打脚踢，使我倍增阳刚之气，使我更具能量，更具霸气。散打赋于我的能量，让我不管与谁竞争，都充满了必胜的勇气。

　　每天晚上，我都要念佛经或听佛经。让佛学的智慧之水清洗我心灵的垃圾，让我学会爱身边的每一个人，学了讨身边的每一个人的欢心。正所谓，当你学会了爱别人时，所有的人都会爱你;当你学会了讨别人欢心时，所有的人都会讨你欢心。

　　我个人还写了一本励志书《战胜自己》，这是一本能让你的月收入快速增加十倍以上的超级畅销书，我相信，这本书会激励千千万万个读者走上成功之道!我相信，这将是中国最伟大的励志书之一，大家要不要给我掌声鼓励一下?

　　那么，今后，我一定会很好的传授给你们做人、做事的道理和方法，大家说，好不好?让你们更快地实现人生的大成功，好不好

　　第三，一个优秀的总经理，一定要一个优秀的教练。有句话叫“教练的级别决定了选手的级别”，大家一定听过吧。

　　可以说，有什么样的教练，就会有什么样的选手。大家只注意到刘翔、姚明、丁俊晖的无限风光，而没有注意到，在他们的背后，都有一个绝顶优秀的教练，大家说是不是?

　　也可以说，如果你遇到姚明的教练，也许你今天打蓝球比姚明打的更好;如果你遇到刘翔的教练，也许你今天跨栏比刘翔跑到的更快!如果你遇到丁俊暉的教练，说不定你今天的台球打的比丁俊暉更好，大家说是不是?

　　培训行业的人都知道，邀约是最难的一件事，如果邀约的客户质量高，开单是再也简单不过的一件事了，大家说是不是?可是，邀约对我来说，却是再也简单的一件事。几乎每一次邀约，我都是大家说是不是?

　　大家知道我的最高纪录吗?我的最高纪录是，在20xx年的一次，我和一个朋友联手做的一培训课上，一共来了一百多个老板，我一个人邀约了九十多个。这个数字棒不棒?(棒)大家要不要给我掌声鼓励一下。

　　我愿把我邀约客户的经验和能力复制给所有的家人，帮助大家赚更多的钞票，大家要不要?

　　同时，我经历好几家培训公司，对各大公司的长处、短处，了若指掌。我将集众家所长，从晨会流程、培训流程、做业务流程，进行全新升级，打造一个东莞NO.1、天智集团NO.1的销售团队。大家说，好不好?

　　同时，我的个人最高月收入是三万多元。我个人认为，我即然能达到月收入三万，也能成功打造一批月收入一万以上的销售高手，大家认同吗?认同的掌声鼓励一下。

　　第四、一个优秀的总经理，一定要当一个职业规划师。我认为，当你把员工的装进你的心中，员工就会把你的梦想装进心中。大家认同吗?

　　比如，我们的赵旦平赵老师，他的梦想是当一名扬名天下的讲师，我会对他说，我一定会成就你的梦想。今后，我将任命讲师培训的负责人。

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇4**

　　尊敬的领导、评委、女士们、老师们：

　　大家早上好！

　　首先感谢\_\_手机公司提供这次展示自己的机会，让大家了解我，理解我。“公开、平等、竞争、择优”是历史的必然，也是时代发展的要求。我非常珍惜这次比赛机会。无论比赛结果如何，我认为能够全程参与比赛意义重大，希望通过这次比赛练习，进一步提高自己的工作能力和综合素质。

　　先自我介绍一下：我叫\_\_。我今年28岁。我毕业于贵州经贸学校，电子商务专业。我是一名外向的共青团成员。曾经在班里担任过组织委员，有很好的组织能力。

　　我有竞争这个职位的优势：年龄优势更好。本人28岁，精力充沛，正处于人生黄金阶段，效率高，能全身心的投入到工作中。我敢于创新，思维敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，能够根据实际情况大胆设想管理方法和改革方案。有较强的工作能力。在日常生活和工作中，他经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力。自成为组织成员以来，他努力发挥自己的特长，认真做好员工决策、日常服务、沟通协调、信息传递等工作。并取得了一定的成绩。经过几年的学习和锻炼，我的写作能力、组织协调能力、判断分析能力和领导部署能力都有了很大的提高。个人素质高。我有很强的敬业精神，工作认真负责，有严格的组织纪律，有吃苦耐劳的品质。我信奉诚实正派的宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威而不贬低自己，遇事懂得及时征求别人的意见，能够与人合作，构建一个充满凝聚力和活力的战斗团队，具有一定的综合管理能力。

　　当今社会，随着科学技术的飞速发展，随着人们物质生活水平的不断提高，对精神生活的需求自然越来越丰富。手机已经成为人们相互交流不可或缺的工具。对于某些人来说，手机甚至可以说是他们正常生活中必不可少的元素！手机在人们生活中的地位不断提高，对社会的影响深远，关系到人们的\'工作和生活。手机的出现改变了人们的生活方式，使社会进入了知识、经济、信息化和网络化的时代。手机时代的特点是改变了人们的生活方式、学习方式和思维方式，现在已经充分体现出来了。只有感受到时代脉搏的人，才能跟上时代的步伐。虽然目前能力有限，但我坚信，脚到不了的地方，眼睛暂时看不到的东西，思想可以到达。能与时俱进的人，终究能跟上时代的步伐。手机让人们从简单的开始到现在相互联系，成为我们与世界联系的窗口。我们的生活和手机，和我们的生活的亲和力越来越大，甚至不断的迷茫。手机是现代生活的象征。没有手机的生活是现代城市的原始生活。现在生活有了一个想法——八小时工作，八小时娱乐，八小时恋爱。这三八个小时恐怕就有手机了——手机成了成功人士联系客户的工具，成了年轻人闲下来打游戏的工具，成了恋人相爱的工具。手机是城市生活的普遍符号，由此衍生的拇指文化也属于城市文化的一部分。当然，它的势力范围早就包围了农村。一般来说，只要是稍微现代化的地方，都是存在的。生活中，我们上班、吃饭、休息、玩耍、谈恋爱，都离不开手机。的确，没有它，就算现代化程度高，也没用。

　　科技为世博会提供强有力的支持，成为吸引游客的主要亮点和磁场。世博会期间，史上第一张世博会手机票将投放市场，参观者将携带手机欣赏上海世博会。由于中国移动对世博移动门票采用了先进的无线通信和非接触式通信技术，用户可以通过简单的手机操作实现传统实体门票的投票、购票、验票等“全功能”，还可以查询购票信息、退票、领取纪念票等。在整个过程中，用户只需更换一张具有非接触式通信功能的sim卡，而无需更换手机。手机票是一种基于rfid、二维码等技术的全新电子票。中国移动表示，世博门票基于芯片技术，芯片上的数据可以轻松植入手机sim卡，使其成为一种形式更加新颖、使用更加方便的手机门票。游客购买“手机票”有两种方式，一种是直接用票购买sim卡，另一种是通过“空中下载”获取“手机票”。购买了“手机票”的游客，在进入世博园时，让门口的检票员读取手机中的车票信息，就可以轻松进入世博园。

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇5**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　大家好!

　　我叫，毕业于xx学院专业，经济学学士，师。20xx年9月入行，先后在、等单位工作，现任分理处坐班主任。入行5年来，在各位领导和同志们的帮助下，我在会计工作岗位上不断成长，从经办到计财部会计管理岗位，再到基层会计主管，一路走来，认真工作，努力学习，积累了丰富的工作经验，也提高了管理水平，逐步成长为一名业务骨干。我愿意把所学所有发挥在现有岗位上，更愿意在一个崭新的岗位上发挥所长，并通过继续学习、不断进步，为支行的发展做出更大的贡献。所以我再一次站在了这里，竞聘支行计财部副经理的岗位。

　　竞聘理由有以下三点：

　　一、具有专业知识背景。

　　我毕业于财院会计系会计专业，四年来对经济学科的基础课程和各种会计专业知识进行了全面的学习，参加工作后坚持学习专业知识，目前正在为取得注册会计师资格证书做准备。学校的系统学习和工作后的自学，使我熟知各种会计制度和会计处理方法，能够对各种财务报表进行分析，并具有一定的财务管理能力。从知识储备来看，已基本具备了计财部经理所必需专业水平。

　　二、具有相关工作经验。

　　自入行以来，我先后做过以下工作：对公经办、联行、清算、清算中心记帐(复核)、支行统计、财务、出纳及坐班主任等，编制过各种会计报表及税表，撰写过支行《财务暨信贷计划执行情况分析》，对我行的经营状况及财务情况比较熟悉，有利于帮助支行把握财务大局;对我行各个会计岗位的工作也较熟悉，有利于监管工作的开展。

　　三、具有一定的管理经验。

　　担任我行分理处坐班主任已有两年时间，管理水平逐步提高，由于工作措施得当，被评为支行20xx年度会计专业先进。

　　如果能够竟聘上岗，我拟采取以下几点措施，做好计财部的各项工作。

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇6**

　　尊敬的各位评委、各位同事：

　　大家好！

　　首先感谢公司给我这个展示自我，营销自我的机会，使我抱着一种积极参与、激流勇进的心态参加设计公司总经理竞聘。

　　我叫，xx年xx月出生，xx年xx月毕业于xx城市学院土木建筑系，xx年xx月进入xx集团工作至今，工程师，国家二级注册建筑师。

　　光阴似箭，日月如梭，转眼间，我来已十年了。十年来，我有幸见证了xx集团从小到大，从弱到强，到现在发展成为乃至x房地产业的一面旗帜。“以人为本，用心营造”的企业文化，科学严谨的管理模式，至高至远的锦绣前程深深地吸引着我。十年来，在这个学习氛围浓厚，有着良好互助精神的团队里，我得到了迅速的成长，从一名初出校门的业务新手成长为一名技术全面、业务娴熟的二级注册建筑师，从一名设计员成长为设计公司副总经理、代理总经理。是公司给了我一个“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”发展平台，是公司培养了我，我的每一个进步都倾注了公司领导的心血。借此机会，对多年来关心和支持我工作、学习的各位领导表示衷心的感谢，各位同仁表示衷心的感谢。下面我分三个方面来阐述我的竞聘演讲。

　　一、过来一段时期，思想和工作小结

　　在政治思想上，我一贯遵守宪法和法律，遵守公司的规章制度，认同和拥护公司的企业文化，努力贯彻执行集团董事局和公司全委会方针、决策，关心国家大事，热心公益事业，维护公司的形象和利益。

　　xx年，获房产公司世纪花园户型方案竞赛第一名，xx年获“市优秀设计”二等奖，两次获得“设计产值状元”。

　　在管理工作上，xx年至xx年，我担任设计公司总经理助理职务，xx年先后担任了土建综合室主任和设计公司副总经理职务，xx年3月底担任设计公司代理总经理。在完成生产任务的同时，积极参与设计公司的各项管理工作。建立健全设计公司各项管理制度，制定岗位标准与考核制度，积极谋划公司发展规划，认真领会上级领导的精神，团结和带领同事完成领导交办的任务。19xx、xx年三次被评为优秀员工。

　　二、拟任职务的现状及分析

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇7**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同事们：大家好！

　　今天我满怀激情，怀揣梦想，积极参与中国农业银行个人客户经理竞聘演讲，我不敢奢求什么，只想用我诚恳的演讲，明朗的工作思路，坚如磐石的工作信心让大家认识我、支持我。同时我也真诚感谢上级领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，给予了我们晋升提拔的机会，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

　　首先，我叫，女，现年26岁，20xx年7月于南京财经大学统计学系本科毕业、在校期间通过了会计从业资格考试，获得学士学位、同年进入农业银行工作，先后经历储蓄柜——贵宾柜——对公柜工作，在工作中我一直秉承着做事要拼，看事要淡的信念，任劳任怨、勤奋工作，得到了领导和同志们的广泛好评，今天我大胆参与中国农业银行个人客户经理竞聘演讲，我想我除了具备这一岗位所需的素质外，我还具有以下几点优势：

　　一、我曾在储蓄柜——贵宾柜——对公柜工作过，具有较为丰富的基层实践经验

　　自从来到农业银行工作后，我大胆实践、勇于开拓、不管干什么从不讲价还价，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好，这使我全面掌握了银行一线业务操作和管理流程，具有了较强的业务处理能力、学习能力和文字处理能力，熟悉财务税收法律法规，通过了银行从业资格考试、保险代理人资格考试、基金从业资格考试、在20xx年业务技能ABIS比赛中获个人第二名、这为我积累了较为丰富的财务管理经验。在工作中我团结同事，凭借自己扎实的理论功底和实践经验、总结形成了一套合适的工作方法，保质保量的完成了领导交办的各项工作，这使我的工作呈现了可喜的局面，这为我未来的工作奠定了坚实的基础。

　　二、我具有成熟干练、一丝不苟的工作作风和敬业奉献的精神

　　我身体健康、精力旺盛、在工作中使我逐渐养成了成熟干练的军人作风及吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，曾记得爱因斯坦说过，热爱是最好的教师。我热爱财务工作，平时酷爱学习，在工作中我踏实认真、一丝不苟、期待着我的付出能让银行的明天更加辉煌，在银行工作的这些年不仅提高了我的业务能力也培养了坚毅、顽强、任劳任怨的品质，我能把困难当成挑战、把吃苦看做磨练，遇事不含糊、办事不拖沓。

　　三、我具有较强的协调沟通管理的能力和开拓创新的能力

　　工作以来我理清思路，团结同事，分清主次，事事以银行大局着想，注重上下协调、善于分析处理问题，在工作中能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面，注重实干，在点滴工作中培养自己爱岗、敬业、奉献的品质，注重传帮带作用，强化自身素质的不断提升，注重个人业务素质的不断提高，坚持向书本学、向实践学、向有经验的同志学，以人为镜，不断完善自己。

　　我回忆了一下，自己工作以来的这些年，我为人谦和，懂得尊重别人，善于团结协作，深知大合作有大作为，小合作有小作为，不合作很难有作为的理念，明白交流获得成长，沟通消除隔膜，真诚获得信任的道理，在银行工作的这些年我真正感受到了工作来给我的快乐，朋友同事们带给我的成长的力量，暮然回首是什么成就了今天的我？是领导和同事们的关系和支持，更是我血脉里流淌的那股劲，骨子里的那份坚持和执着。

　　尊敬的领导和同志们，一份辛劳，一份收获，我的工作得到了领导和我同志们的赞誉，但我深深地知道荣誉属于过去，未来我还需努力，成绩不找跑步了，问题不找不得了，目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有一定的距离，在以后的工作中我将会不断总结经验，积极摆正位置，以“如履薄冰”的谨慎态度，以“一丝不苟”的严细态度，慎对从事的工作，力争在工作中做到以下几点：

　　一、我将以这次竟岗为新的工作起点，加快思路转型，组织员工加强学习，始终把加快有效发展作为工作主线，做到银行个人业务人员考核到位，形成人人有压力，人人要动力的氛围，使银行业务处全体员工步调一致，全身心投入到工作中来。在客户经理的岗位上永葆持积极向上的工作姿态，放下架子，沉下身子，强化内部管理，用制度管人，营造一个和谐愉快的工作氛围，提高工作效率，。

　　二、我将以身作则，身先士卒，紧紧围绕银行业务处客户经理的职责和要求、利用一切可用资源，完成好领导和工作岗位赋予我的任务，以饱满的热情，积极发挥我的专长，和同志们一起在新的岗位上做出贡献。

　　三、我将强化个人业务处内部管理，以规范化、制度化求发展，强化规范化管理，加大内部各岗位的督查力度，制定落实相关奖罚制度，充分发挥银行业务处员工的工作积极性，以人为本，当好纽带，经常与同事们交流工作经验，加深相互之间的了解，做到团结友爱、人性管理、制度管理、科学管理，时刻绷紧风险防范这根弦，从每笔业务的细节人手，真正履行好自己的职责，防范风险于未然。

　　各位领导、各位同志，各位朋友！几分钟的演讲，难以向各位呈献出一个完整的我。但请相信，无论今天的竞聘是否成功，在今后的漫漫征途中，我都将以坚定的信念、沉稳的步伐、坚强的意志、饱满的热情不断前进，不断追求！我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我！

　　谢谢大家，我的演讲完毕！

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇8**

　　尊敬的各位领导、专家、评委：

　　大家好！一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。为提升公司工作管理水平，加强人才培养，集团公司举办了本次生产开发部经理竞聘报告。

　　生产开发部经理需要熟悉行业规范、标准，熟悉生产规程；需要具备良好的生产经营管理理念和生产开发有关管理和技术以及生产开发方面的实践等多方面的综合能力。但我认为自己已具备担任该岗位的这些素质和才能。

　　一、有良好的政治素养。

　　自觉贯彻执行党的路线、方针、政策和国家的法律法规，具有履行岗位职责所需的政策理论水平。有强烈的事业心、责任感，坚持原则，遵纪守法，团结同志，廉洁奉公，作风正派。

　　二、有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神和雷厉风行、求真务实的工作作风。

　　地处北大洼的山东菜央子盐场培养了我“流汗流血不流泪”和“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的良好品质。养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度，我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，努力把工作做得最好。

　　三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。

　　平时非常注重业务知识的学习，不断提高自己的业务知识和政策水平。我思想比较活跃，爱好广泛，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

　　四、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识。

　　工作二十多年来，办事处经理竞聘报告，我先后在化工厂厂长、技术基建、产品开发等岗位上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，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、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名部门经理所必备的素质。

　　五、我科班出身，具有扎实的专业知识。

　　通过山东省盐业学校和山东省轻工学院的学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在二十一年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

　　千帆竞技，百舸争流。我们公司事业正蓬勃发展，我作为和公司一起成长的一名员工，肩负着责任和使命，更有义务争做公司事业的脊梁。我是一个热爱公司的人，我希望有更广阔的舞台为公司的发展多作贡献。

　　假如这次我能够竞聘成功，我将履行职责，发挥作用，全力围绕生产开发部的中心工作，以提高工作质量为根本出发点，使生产开发部工作有新的突破，再上新台阶。我的工作思路如下：

　　一、加强政治理论和业务知识学习，不断提高政治思想觉悟和业务工作能力，尽快进入生产开发部经理角色。

　　作为公司中层管理岗位领导人员，不仅要有一定的政治理论水平，而且还要有过硬的业务工作能力，才能胜任工作需要，首先，在工作中坚持学习马列主义，遵纪守法，廉洁奉公。增强责任心和使命感，发扬“艰苦奋斗，开拓进取，务实创新，忘我奉献”的精神，尽职尽责把本职工作搞好，其次加强业务学习，团结周围职工，在自己所积累的工作经验上虚心向他们学习先进的工作方法，使自己的工作思想向健康方向发展。

　　二、全力以赴抓好生产开发部的两个重点。

　　1、抓生产。

　　抓好生产，就是制定明确的生产目标并督促各场完成任务，因此就要尽快熟悉各场情况，掌握可靠的资料，根据公司统一安排对其进行下达生产任务的方案。并与各场签订生产责任状，制定相应的奖惩制度充分调动各场积极性。生产任务下达后，组织生产开发部人员定期或不定期下到各公司了解生产经营情况，发现问题及时纠正，并向分管领导汇报，每月督促各场编制本场的生产报表，及时向公司领导汇报，使公司领导能及时的掌握第一手材料，更好地对总公司经营作良好的决策。

　　2、抓产品开发。

　　做好新产品开发对企业发展中起很关键的作用，根据公司总体发展目标和规划，结合公司各厂分布内地和沿海不同区域的实际情况，一方面，调动公司内部工程技术人员的创造性，开发适销对路的盐及盐化工产品，同时做好小改小革和技术改造工作；另一方面，在进行充分的市场考察、调研的基础上，主动与有研发实力的大专院校、科研单位联系，采取学研产结合等方式，在节能、环保、新能源、新材料等领域开发一些比较有潜力的产品，增加企业核心竞争力，努力把公司打造成盐企的领头羊。

　　三、抓好安全生产。

　　安全生产是一个企业发展的基础，安全与效益是成正比的，安全管理抓得好，企业的效益就跟上去，因此在抓生产的同时要做好安全管理工作，生产开发部要督促各场（分公司副总经理岗位竞聘稿）建立健全安全生产责任制度，落实各级安全生产责任人，对于安全要进行全方位、全过程管理，不断完善安全生产体系，特别是易燃易爆危险品的使用和生产厂；对于职工主要解决认真实行规章制度问题。在措施上要做到：

　　1、落实各级安全生产责任制，每年初制定出安全生产目标分解到具体单位实行等级承包，要做到层层签订责任状，一级抓一级。

　　2、加强设备管理维护，主要做到一是搞好设备巡视检查，及时发现设备缺陷，及时处理。

　　3、严格贯彻安全生产、预防为主的方针，把安全大检查作为经常性工作，把安全事故消灭在萌芽中。

　　4、设备检修要按期完成，质量达到标准。

　　四、积极出谋划策。

　　生产开发部是公司的重要管理部门，是领导们生产经营决策的参谋助手。作一名生产开发部的经理，我会尽全力做好本职工作，准确理解和传达领导的意图，积极思考和解决工作中出现的难点、热点问题，多为领导分忧，为公司创建学习型、效益型企业多作贡献。

　　五、搞好团队建设。

　　每个人的能力都有一定限度，善于与人合作的人，能够弥补自己能力的不足，达到自己原本达不到的目的。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：不管你是多么优秀的组织者，通过个人的魅力，你可以暂时把一个团体的看法统一起来，使他们以统一的看法行事。但是一旦你离开这个团体，资本运营部经理岗位竞聘稿，就有可能出现团体分崩离析的局面。某种意义上说，正是因为这种基于个人魅力的领导才能的缺乏，才使得“英雄”人物的出现成为可能。同样一批人仅仅是因为领导者不在了，就变的面目全非，这肯定不是一个健康的局面。因此只有能跟同伴合作，增强团队的凝聚力和团队精神，取长补短、发挥特长，使一个企业在竞争中增强生存力，才能飞的更高、更远，而且更快。

　　尊敬的各位领导、专家、评委：几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对对公司的热爱。我有激情，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，银行客户经理竞聘稿，更凝结了各位领导和各位同事的无限信任和期待。

　　假如我能够竞聘成功，我将以求真务实、廉洁奉公的态度，真抓实干，在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以公司的发展为自己终身的奋斗目标，自强不息，积极进取！做到“以为争位，以位促为”，用出色的表现回报大家的厚爱，尽情挥洒我的热诚，攀登东方盐业的更高峰！

　　当然，如果我竞岗落选，说明我还有差距，但这也不会影响我的工作热情，我决心以这次竞聘为契机，用十足的勤奋对待工作！用感恩的心态对待公司！用坚定的信心对待自己！

　　我的演讲完毕。谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇9**

　　尊敬的各位领导、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。xx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。

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇10**

　　心往一处想劲往一处使我竞聘的岗位是物业部经理。

　　这次竞聘是集团发展的需要，也是适应市场的需要，通过竞聘选拔优秀基层管理人员，充分发挥职工的主观能动性，使工作从“要你做变成我要做”，使集团全体员工心往一处想，劲往一处使。

　　我在XX教师公寓工作近四个月，熟悉小区情况和小区物业工作流程，有一颗为广大业主（教职工）服务的热忱之心。在小区工作的日子里，我严格执行集团的各项管理规定、业主公约以及物业管理委托合同要求，带领员工较好地完成学校、集团及业主委员会交付的任务，得到广大业主的认可和满意。工作中，我建立健全一整套日常管理制度，使工作走上科学化、制度化、规范化。如在治安管理方面，要求保安人员在工作中做到嘴勤、手勤、腿勤。教师公寓现配备保安人员11人，实行24小时值勤，发现问题及时处理，做好记录。在小区保洁方面遵循“业主至上，服务第一”，“扫防结合，以防为主”的原则，要求保洁人员统一着装上岗，按规定程序标准化操作，按质按量完成区域内的清洁工作。在公共设施维护方面，积极与物业中心维修部做好沟通与联系，保证小区内公共设施的正常运转。同时，加强对小区内车辆的管理，确保业主的财产安全。在住房档案管理方面，做到电子存档，做好保密工作。

　　XX小区物业在集团接管期间，得到绝大多数业主的满意和认可。在今后的工作中，我们要树立大物业的理念，借鉴其它高校的成功经验，将小区物业做大、做强、做优，在竞争中求生存、谋发展。小区物业部将在集团和物业中心的领导下，依托广大业主的支持，不断提高服务水平和服务质量，让业主满意，学校满意，集团满意，把XX小区建设好，管理好，努力为广大业主创建一个整洁优美，秩序井然的生活环境。

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇11**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　本人，今年26岁，在x支行工作，大学本科学历。

　　首先我要感谢行领导给我这样一个锻炼的机会，不论这次成功与否，我都将获益匪浅，对我今后做好本职工作都有很大的帮助。

　　我是x年进入的中行,x年x月以前在x支行做综合柜员，后调入x支行至今，工作一丝不苟、严谨务实。我一直要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。在闲暇时，依然没有忘记加紧练习业务技能的训练。在工作中积累了丰富的经验，熟悉各项对私业务技能，在快速高效的办理业务同时注重文明优质服务。通过这一年来在双城门和武都路的工作实践，我的工作经验日渐丰富，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管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行客户经理，能做好应履行的职责。

　　对于客户经理这一岗位，我是这样理解与认识的：客户经理应当既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。作为一名合格的客户经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务;作为一名客户经理，应当协调和组织全行各有关专部门及机构为客户提供全方位的金融服务;作为一名客户经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

　　我们应为客户送去我们的关怀与服务!客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有负责为其量身定做与推荐适用的产品。对客户的`新需求，我们更要及时向有关部门报告，努力探索与开发相关专用产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。同时，我们力求在协调前台业务窗口与二线业务部门、各专业部门之间、上下级部门、资源合理分配的基础上，保证每位客户的每一笔业务都能在我们银行中及时、顺畅、准确地完成。善于引导客户、努力满足客户业务需求，为客户提供“一站式”服务，这些将是我们每位客户经理永恒的要求与追求!

　　在去年的各项竞赛中，我竭尽全力，完成存款任务500多万，信用卡40张，基金、三方、人民币理财均完成任务，同时也在为今年的任务做准备。截至目前，揽存180万，后续还有100多万的个人存款到账。在今后将积极营销，发挥自己最大的能力，主动出击，拓展营销渠道，全方位开展揽储增存的工作。

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇12**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　今天我怀着满腔的热情来参加这次项目经理的竞聘。感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时借此机会感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！

　　首先作一个自我介绍，我叫，在项目部外省事业部工作，现在担任销售经理职务。我于xx年x月进入公司项目部做销售员工作。初到公司，公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，让我感受到的是美好的未来，灿烂的前景。使我坚信：选择了就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我在自己的工作岗位上尽职尽责，默默地为公司的发展尽自己微薄的力。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

　　项目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。勇敢地去接受未来工作中的毎一次挑战。对我来说，今天又是一次人生的挑战，是一个难得的展示自己、锻炼自己的机会。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折。

　　首先，谈谈我对项目经理这个工作的认识：

　　1、随着项目管理应用的迅速普及，项目经理成为日渐兴起一族新型管理人员。

　　2、项目和项目管理是未来的潮流。

　　3、项目经理是项目的管理者。他们是项目的核心人物，也是项目成功的关键。在项目进行中，能否圆满地完成项目目标，关键在于人员，而不是程序和技术。程序和技术只不过是协助人员工作的工具。

　　4、项目经理是项目团队的。他们所肩负的责任就是领导团队准时、优质地完成全部工作，在不超出预算的情况下实现项目目标。项目经理的工作即是对项目进行计划、组织和控制，从而为项目团队完成项目目标提供领导决策。同时他们应当激励项目团队，以赢得顾客的信任。

　　作为项目的指挥者，项目经理要担任的职责是对项目的计划、组织和控制。首先，项目经理要明确项目目标，并就目标与客户取得一致意见。接下来，项目经理应与他的团队对项目目标进行交流，并让团队参与制定实现目标的计划，这样，才能确保全体达成共识，并对计划更切实地执行。

　　项目经理一定要对项目实施监控，决不能只持观望的态度。项目经理应有自己的项目管理信息系统，跟踪实际工作进程并将其与计划安排进程进行比较。

　　制度的优化，项目经理制是以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销公司产品，为客户提供全方位的服务，实现客户价值化的同时实现公司自身效益的化。将项目经理以竞聘的形式产生充分体现了公司对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。而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。

　　其次，谈谈我竞聘这个岗位的一些自身优势

　　一、轻车熟路，具有丰富的实际工作经验

　　我是从事房地产行业工作7年，在xx公司工作5年。是xx公司从基层培养起来的销售骨干力量，也是xx公司目前中层干部中的佼佼者。具有丰富的销售经验，和成功的案场管理经历。多次被评为专案、优秀员工。

　　工作楼盘：案场，多次成为xx项目部的案场，多次做成团购，圆满完成销售指标。

　　案场，在楼市低谷期，从上海组织客户异地成交，与同事配合完成多次团购，成功实现二地联动。

　　二、现任销售案场经理。

　　我从xx年起担任销售人员至今，经过5年多实际工作的磨练，已走过了从不熟悉、不适应到得心应手、游刃有余的过程。5年多宝贵的工作实践中，我积累了丰富的工作经验，总结出了一整套较为实用的工作方法，为我竞聘项目经理奠定了扎实的基础。

　　三、工作成绩优秀，销售业绩优良

　　吃苦耐劳、认真负责是我的工作特征。不管在那个岗位上我都想尽一切办法，按时按量的完成销售任务。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。作为销售经理，受到过客户的高度认可以及公司领导的充分信任。

　　我现在任职的是第一个异地操盘的别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到x寻求帮助，xx年进入无锡，由于楼盘原来的定位错误、用地年限加之国家政策、销售人员不成熟等问题，销售上一直打不开局面。之后在领导的带领下，我们从多方面进行了调整。我作为销售主管常驻无锡期间，主要着力与销售人员的专业培训，配合营销活动的计划筹备，并且兼顾与开发商的协调工作。至xx年后半阶段该案的销售状况已经有明显的好转。

　　在xx年里，销售业绩指标完成状况一直保持着良好的态势，通过这一年的努力，xx年销售量增长相当稳定。目前该案的销售也已经进入尾盘去化阶段。

　　四、思路清晰，管理得当

　　无论在哪个岗位，我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。有良好的大局观，处理问题较为周全，工作认真负责。在工作中，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。作为顾问公司的销售经理，要管理开发商的销售人员，是有相当大的难度的。按理说销售工作人员少，结构也简单，管理人员又少，管理起来应该是极其简单的。其实现实情况并不像我们想像的哪么简单。开发商的销售人员因其自身各自的，生活环境、文化教育背景、工作心态的不同。导致真正团结的少，不团结反而占多数。所以我必须先要建立一个团结的团队，让她们学会分享、学会共担、学会合作，更重要的是学会尊重他人。

　　五、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质

　　不屈不挠、勇于挑战困难。能在恶劣的市场环境中不断开拓进取。培养的销售队伍有极强的作战能力和良好的`团队协作精神。

　　我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：当面临挑战时，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

　　我总觉得作为年青人总该有点追求，项目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，争做一名出色的项目经理。

　　六、具有一定的公关能力和良好的社会关系

　　我对人热情，办事耐心。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。在无锡工作2年，建立了一定的人际关系网。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

　　七、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风

　　一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。孔子在《论语》中就有＂其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。＂这句话就是告诫我必须培养正气，以身示范。

　　我的座右铭就是：＂律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人＂。

　　项目经理怎么做，自己的一些设想：

　　一、抓紧适应岗位（熟悉业务，自我提升）

　　首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起，更谈不上做好。

　　其次在项目经理岗位上不单纯是管理，更重要的客户关系的维系。项目经理与开发商的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；而且项目经理的服务要有创意，要走在他们的前面。然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为其提供合理建议。要真正体现代理公司对开发商客户的一种人文关怀和对鱼水关系的爱护。这种关系的建立，既立足当前，更着眼于未来。善待开发商，就是善待自己；提升开发商价值，就是提升自我价值。

　　二、巩固团队建设（凝聚力量，稳定大局）

　　家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。

　　首先身在这个大团队中，在我的岗位上，自己要做到帮助总监顺利作出决策，要有统筹兼顾的思想，当好项目的协调人，帮忙不添乱，补台不拆台。

　　其次作为一名管理者，用脑容易，用心难，所以作为一名项目经理我会更注重沟通、交流，以诚相待。而少用说教、命令来管理。下属团队中平时工作产生误解和矛盾再所难免。要协助总监拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取大家的意见，努力营造一个＂即有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅＂的工作氛围。

　　第三尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，才能把团队的工作效率发挥到。

　　三、加强人员培养、强化公司品牌（内强素质，外树形象）

　　我从事房地产行业也是从销售员做起的，所以我深知作为一名房地产销售人员要具备哪些必要的素质。加上我丰富的工作经验让我深切体会到，销售人员的不专业，会给销售带来多大的负面影响。更不用说不专业的人做专业的事会给公司造成的影响了，所以所以我觉得人员素质和技能的培养是十分有必要的，包括我自身也要加强业务能力和管理能力的提高。

　　事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准、专业的服务做到让客户满意，积累xx品牌效应。

　　提升项目团队业绩（开拓发展，自强不息）

　　在做好了以上3点之后 “提升销售业绩”应该已经不是一句空话了，当然还需要注意加强客户关系的维护。上至开发商下至普通客户，对不同的客户要有不同的管理策略，有的放矢。当今房地产市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

　　达到什么目标？

　　今年项目部外省事业部的目标业绩是万，我所任职的xx项目的目标业绩是万。

　　说到我的目标其实很简单：克服难关、圆满完成，甚至超额完成销售指标。就是我的目标。

　　希望公司能给我一个机会、让我能为公司创造更多的业绩，为自己的事业打下更好的基础。

　　这次竞聘如果成功，我将珍惜这个机会，竭尽所能做好项目工作。如果我的竞聘失败了，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。奥林匹克运动有一句的口号就是“参与即是胜利”，因此，胜利属于我，也属于我们在坐的每一个人。

　　我讲完了，谢谢大家。

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇13**

　　大家好！大家都知道，法律最基本的原则之一，就是实事求是，一切用证据说话。所以，我今天不敢使劲往自己脸上贴金，必须以事实为根据，以法律为准绳，有一说一。

　　首先给自己画画像。大学毕业后，在厅搞过交通、在公司做过土地一级开发，干过高速管理，目前负责党建和办公室工作。9年的工龄，4个不同行业的公司，6个岗位的历练，开拓了眼界，提升了能力，积累了一定的工作经验。

　　介绍完自己，再来说说心里话。为什么要报名法务部，有四个原因。

　　第一，我有想干事的主观愿望。一个人能做多大事，跟他的平台有直接关系，舞台大了，平台高了，才更有挑战，我渴望：一个挑战的平台。

　　第二，我有能干事的基本本领。跟大家汇报下，我是大学、研究生学了7年的法律，法律意识深入骨髓，毕业后身边的同学基本都在公检法司；我自己是在校期间通过了司法考试，取得了司法证，参加工作后在公司具体分管过法务工作，有一定的法务实践经验，具备了从事法务工作的基本条件。

　　第三，我有肯干事的工作热情。一年下来，几十个案件的卷宗，几十个工作备忘录，都记录了我们后台法务应对的成绩和辛劳。

　　第四，我们有一个能干成事的好环境。员工在一个公司到底幸福不幸福，很重要的一点就是公平感。公平不仅是分蛋糕，还涉及到人的希望和尊严。随着集团不断整合改革，我感觉在集团党委的领导下，集团的发展脉络越来越清晰，人才架构、业务布局也在逐步的调整优化，就比如说这次“全体起立”竞聘上岗，搞这么大阵势来搞，很不容易，这些都看得见摸得着，让我觉得：信心回来了，更有干劲了。

　　再来谈谈今后怎么做。竞争上岗，当然有上有下，我知道自己还有很多缺点和不足，要成为称职的法务，还需要不断的去完善自己，提高自己，不管现在还是将来，我都会用3句话来自我激励。

　　第一句话，要马不停蹄的学，这几年法律更新修改的\'速度越来越快，仅仅依靠翻几本法律书看几个法律条文，就觉得ok了，其实很多法律条文是联动的，是一个系统，而且地方和中央的规定有时候也有很大差别，这世界上最远的两点之间就是书本和实践的距离，这些都需要不断去学。

　　第二，紧紧依靠自己的团队，风控法务，风控最终是要落脚到法务上来，而法务是要落脚到合同上来，那我们只要做好合同管理就可以了吗？不是这样的，还有一个很重要的：证据管理。刚开始我说的以事实为根据，这个“事实”不是客观事实，而是证据证明的事实，所以，必须高度重视履约过程中的证据管理，而这些工作要做细，就必须要依靠诉讼岗位、非诉讼岗位和法务协助岗位，否则就算一个人三头六臂也玩不转，必须依靠团队的相互协作。

　　第三，坚持不要丢掉自己。今天学东施，明天学西施，都不如做最好的自己，这个世界的能人很多，我愿意坚守着自己这点愚笨，按照自己想的说，按照自己说的做，说到就做到，也可以成为不一样的烟火。

　　以上就是我汇报的全部内容。如果大家认可我，投我一票，我谢谢您，记住您的鼓励；如果大家认为我还差那么一点点，仍然投我一票，我会好好珍惜加倍努力，用出色的工作回报大家，争取对得起您这一票。谢谢大家。

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇14**

　　尊敬的各位评委、领导、同志们：

　　大家好！

　　首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，演讲题目是：爱岗敬业，争创业绩，努力争当一名优秀的客户经理。我叫，xx年xx月进入公司。毕业于本县最高学府—也没有系统学习过电信业务知识，业务水平完全是月的速成。但是这不影响我对热爱，没有降低我对本职工作的热情，从最初的懵懵懂懂，现在全身心投入，发现：自己已经爱上这项工作。因此我尤其珍惜公司领导给我这次机会，来竞聘区域客户经理的岗位。下面，把自己一些不成熟的想法向各位领导汇报如下：做为一名新兵来参加竞聘，经过深思熟虑的深知：做为通讯两大运营商之一的世界五百强企业，不会让一个碌碌无为者担任基层负责人的其位就要谋其政，就要做出一番成绩，而我希望成为这些成绩的发明者之一，因为，有如下优势：

　　1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。到年，我在集团基建用品配套公司工作了年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

　　2、电脑知识丰富，能够熟练使用各种办公软件。到年从事电脑配套产品销售工作长达年。这年间，一直接触电脑的中低端配套产品，耳濡目染中，学会了电脑知识，现在，我不仅能够熟练运用Word、WPS、Excel、后台BOSS等办公软件，还学习了电脑软硬件安装……

　　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。

　　谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇15**

　　各位领导同事们，

　　大家好，首先作一个，本人，从事金融方面的工作8年。在XX银行信用卡中心深圳信用卡营销中心工作已满4年，文化。我竞聘的岗位是银行信用卡营销经理。

　　我是一名对工作认真负责、对工作充满激情和挑战的员工。今天我满怀着热情和强烈的责任感来参加这次竞聘。首先感谢卡中心以及各位领导和同事们，为我提供了这次展现自我的机会。让我有足够的信心站在这里，面对我热爱的职业，挑战并大家展示自己的能力。我喜欢挑战，眼前的这个岗位对我来说，我以决心、以坚定的意志向大家证明我是完全可以胜任这个银行信用卡营销经理岗位。今后更会满情激情的投入工作，并以执着的追求去挖掘人生的自我价值。勇敢地去接受未来营销活动中的\'毎一次挑战。营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年的奋斗和打拼，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己，证明自己不负众望。

　　此次银行信用卡营销经理竞聘充分体现了卡中心及营销中心领导对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望，而我的银行信用卡营销经理竞聘演讲稿将从以下三个方面来向大家展示我的能力和决心。

　　一、对个营销经理岗位的认识

　　以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销我行的信用卡产品，为客户提供满意的信用卡服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑，营销经理在工作中的职责也是不可小视的，要有吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，带领团队去挖掘市场，一线管理风险把控，传、帮、带等工作都非常重要。

　　二、我的竞聘优势

　　我有着较强工作责任心和进取心。入职以来一直在一线从事信用卡营销工作，业务知识已经相当扎识，对待工作认真负责，我认为作为年青人总该有点追求，现在机会摆在面前，我只要迎难而上，苦干实干，全面奉献自己，营销经理对我来说是个新的课题，充满挑满，但我相信我自己的能力。如果我能在此次的银行信用卡营销经理竞聘中取得成功，我将认真学习、虚心请教不断地努力提升自己各方面的综合能力，争做一名出色的营销经理。

　　三、目标和任务规划

　　如果这次竞聘成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取XX地区第一名！

　　具体工作开展如下：

　　1、传授经验：一定将自己多年的信用卡从业经验及信用卡营销心得与团队营销人员分享，让他们少走弯路，让他们赚到钱。只有让信用卡业务员赚到钱，才能稳定人员减少人员流失率，搞高员工忠诚度的同时并提升人员级别，赚到钱了级别提升了，分中心业绩自然也就跟着提升了。

　　2、帮助员工：真心帮助他们无是是工作中还是生活中遇到的问题，协助他们解决，帮助他们尽快成长起来。用心对待每一位员工，其实在外打工都不容易，特别是选择做信用卡营销的生存压力都是不小的。

　　3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵！重视团队凝聚力！

　　各位领导，我此次参加的是银行信用卡营销经理竞聘，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为营销中心的发展发挥自己的光和热。

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇16**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好！我今天竞聘的岗位是头屯河区信用社客户经理。首先请允许我向大家做一个简单的自我介绍，我叫沈辉，现年26岁，毕业于中南财经政法大学金融系，本科学历。20xx参加信用社工作；先后在头区营业部，工业园信用社，立新信用社担任过储蓄、复核、公存、岗位的任职，通过大学期间对金融专业系统的学习以及柜面的一年期的学习和实践工作，使我个人的专业知识与实践操作更加有机的结合在一起，从而，为我日后从事信用社客户经理工作奠定了较为坚实的基础。

　　在本次竞聘中我优势主要体现在

　　一、有较强的事业心，进取心和开拓创新意识。本人热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认认真真做好每项工作。在工作中能够举一反三，对工作中出现的问题善于分析，能够及时发现问题解决问题，对新业务比较敏感，能够创造性开展工作，并且有信心，有决心，也有能力在领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项任务。

　　二、具备一定客户经理经验，20\_\_年末，参加联社公司业务部培训，在培训中积极主动的学习了各项规章制度、法律文件、岗位职责以及与信贷业务相关的各类文件和资料，不断完善自己对信用社客户经理岗位职责以及各项贷款业务规章制度的初步学习。后经头区信用社领导考察，于20xx年3月任职头区客户经理。进入信贷部门后，在能较快的适应新环境、新岗位的同时，也较为迅速的掌握了农村信用社客户经理所应具备的各项基本业务技能。截止至20xx年10月31日，先后授理并完成了个人贷款577万元的投放；公司类贷款2250万元贷款的投放，其中乌鲁木齐市通汇达城市建设实业有限公司1500流动资金贷款；新疆佳福房地产开发有限公司400万项目贷款；新疆天易进出口有限责任公司350万元流动资金贷款。完成2928万元银行承兑汇票的签发。各项贷款业务都能做到贷前认真调查，贷中迅速完成贷款操作，贷后认真做好五级分类工作。通过七个月以来的工作，使我的各项业务技能都有了长足的进步，从而更加坚定了我从事客户经理工作的信心。

　　在将来客户经理工作中需要改善的地方

　　一、在营销贷款时与客户沟通能力较弱，需在平时与领导出去营销客户时多听，多记，能够多学习多借鉴领导的营销技巧。

　　二、目前联社每年都在不断新增许多新的贷款业务，例如保兑仓业务、经营性物业贷款业务等，我还需不断接受新业务的学习，需要不断完善自己贷款业务的空缺。

　　如果我这次能成功竞聘头屯河区信用社客户经理，我将来的工作目标是：不断提升个人业务水平、加强防范风险的能力。一、切实做到自身认识到位、贷前调查到位、贷后管理到位、日常服务到位。二、加强日常各项业务的学习，在已经理解的贷款业务基础上，不断学习新的贷款业务，不断充实自己的贷款理论，填补公司类贷款知识的空白面。三、明天王家沟钢材市场的成立预示着头区的公司类贷款业务

　　会逐渐增加，头区将来会有许多潜力客户有待开发，作为头区客户经理应该突破自己今年的成绩，为头区信用社明年的发展注入更强有力的动力。

　　“直挂云帆挤沧海，长风破浪会有时。”最后，感谢市联社以及头区信用社领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我会以平和的心态面对竞聘的结果，将满腔的热情投入到今后的工作当中，力争在头区信用社改革和发展的道路上贡献自己的力量！

　　谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇17**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家下午好。

　　我是，来自支行。今天我要竞聘的岗位是客户经理。

　　自20xx年经校园招聘进入衡阳建行，我已经工作三年有余，三年期间，一年半的储蓄柜台，一年半的对公柜台。一年半的黄白路支行，一年半的衡南支行。首先，非常感谢两位行长犹如师长般的教育和指导，感谢！

　　三年里，我都是全勤，每一天精神抖擞地出现柜面上，用心耕耘自己的一亩三分地。这三年来，我每一天都在用心，用智，用情服务着我的客户，建设银行的经营理念是，以市场为导向，以客户为中心，我们衡阳分行的李行长提出了“三贴近，四落实”的理念，。贴近市场，贴近客户，站在第一线。我来自最中心的第一线，所以，如果这次我能竞聘成功，我将是一个了解客户，了解市场，了解员工需求，务实不务虚的干部。

　　我现在做的是对公柜，即便是在柜台，我总是希望我能做得别具一格的好，20xx年度的考核为优秀，并积极参加各项考试，不断以专业知识技能武装自己，培养自己的综合素质，在11年柜员等级考试中，考取2级柜员资格，在支行工作中，除了会计业务学习，还积极参加理财团队的活动，并成为骨干，在工作细节上，我把所有单位的财务会计，法人代表的\'电话收录在手机里面，现在电话本里已经有260位客户的号码，我总是详细去记录每个单位的实际需求，再一个个去落实，落实不了就汇报给领导，每一位客户的微小需要，我总是尽力去满足和达成，我希望，我的柜台是客户的最后一站，那就是一站式服务。每次的逢年过节，我会用自己的手机发短信，并每次以衡南支行邓洁落款，这200多位客户大部分已经把我的号码存储，并且当朋友看待。即便是一亩三分地的柜台，但我那儿是一个信息中间站，客户不经意间的一个讯息，我就能马上捕捉到，反馈，跟踪，很多次，都得到了非常好的效果。我想这得益于性别优势，女性更加的敏感和专注。

　　三年的基层工作，让我从最初的不适应，到现在的无比热爱，作为一个和建行一同成长的大学生，看到了进行后的建行，网点转型，私人银行，电子银行枪杆子，前后台分离，客户分流等等，这些日新月异的更新和改变让我作为建行人感到无比得骄傲和自豪，这样的自豪感是在其他银行无法比拟的，我像一个海绵，时时刻刻在吸收，在这样优质的企业里，我投入了100%的激情，并一直以李行长的“激情，目标，责任，能力”时刻鞭策自己，

　　三年的工作之余，最大的爱好就是写文章，文字是我生命中不可缺少的一部分，我有两个厚厚的笔记本，上面非常工整地记录着每一天的新业务，每一天的新故事，这些都是我写文章的素材，每一篇文章都是在一些现象背后，保留自己的思考和建议，我希望我能竞聘成功，在管理岗位上，把自己的一些好的建议得到很好的实践和执行。

　　这次如果竞聘成功，我向市分行保证，为衡阳建行的发展贡献自己的所有的力量，不断地去学习，创造，以法律法规为准绳，以行为规范，合规经营为标尺，学长为师，身正为范，勤奋严谨求真务实。

　　我的演讲到此结束，谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇18**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好！非常感谢会领导为我们年轻人管理提供一个充分展示自我的机会和舞台。希望通过这次竞聘，展现自己的志向，开发自己的潜力，力争为我会发展做出更大贡献。

　　对于所要竞聘的会展中心总经理职位，我深知自己存在年纪尚轻、资历尚浅的弱势，但是同时觉得年富力强、干劲十足正是自身最大的资本，于是坚定了迎接挑战的信心。过去3年的工作囊括了领导和同事的大力支持，今后我将继续孜孜以求，争取做出更大的贡献。应聘总经理职位，我满怀信心。我的信心主要来源于以下几点优势：

　　1、具备良好的思想道德素质。

　　参加工作以来，我始终追求进步，严格要求自己，遵守单位各项规章制度，诚恳对待同事，兢兢业业开展工作，任劳任怨加班加点，不计得失，具有强烈的事业心和高度的责任心。无论是在工作和生活中我都坚持做到诚实守信、谦虚谨慎、与人为善。

　　2、具备较为丰富的业务经验和专业知识。

　　我大学专业为信息技术，后取得管理学士学位，外语和计副经理竞聘书算机水平较高，完全能够适应会展行业未来发展形势。进入贸促会3年来，在领导的教育培养和同事们的帮助下，我进步很快，在摸索与总结中积累了丰富的知识和经验，已经成长为独立操作项目、独当一面的多面手。近年来，连续并成功的组织两届天津商品日本大阪展示洽谈会，团组规模均超过20人，展位超过10个。

　　3、具备一定的组织管理与沟通协调能力。

　　我识大体，顾大局，能够站在全局高公司片区经理竞聘报告度思考处理问题；善于沟通，协调各方面关系，能够充分激发同事们的聪明才智，带领团队形成合力完成任务。工作思路清晰，能够抓住主要矛盾，兼顾细节，统筹规划安排各项工作；重视通过建立规章制度、健全激励机制，来规范管理。

　　我认为，会展总经理的主要职责是：以提高经济效益为核心，立足全局谋划工作，站在细处经营管理，对内抓管理提效益，抓团队提素质，抓经营拓市场，抓服务树品牌，努力提高部门核心竞争力；对外抓协调促和谐，正确处理与商委及贸促会各部门关系，营造良好的外部环境。

　　各位领导、同事，如果能有幸走上新岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的成绩来回报同志们的信任与支持。重点将做好以下几点：

　　1、做好员工表率，打造和谐团队。

　　火车跑得快全靠车头带；会展业务要做强做大，部门负责人的正确领导和表率作用至关重要，因此我将以身作则，率先垂范，吃苦在前，勇于担当，扎扎实实做好各项工作。同时，尽心尽责尽力地为部门和同志们服务，虚心真诚地倾听员工的意见，协调好领导与员工和员工之间的关系，公平公正的处理问题，努力打造一支相互理解、相互信任、相互帮助、气氛和谐的工作团队。

　　2、巩固成熟行业展会，以超值服务稳定客户。

　　经济效益是企业的生命线，直接关系企业的生存发展和员工切身利益。在这里，我要衷心地感谢老领导、老同志们为我们会展打下了坚实基础，使我们拥有了成熟会展这一支柱业务。我将倍加珍惜来之不易的良好局面，继承和发展这笔宝贵财富。要进一步加强与客户的沟通，搞好市场调研，根据客户的需求对本年度的出展计划进行有针对性的立项，使我们的立项更贴近市场需要，更具竞争力；进一步详尽的了解展会举办的规格、在业内受关注的程度等，努力为客户提供更具说服力的数据，帮助他们分析确认参展的潜在价值，并为他们提供细化的参展服务方案，满足客户多元化需求；进一步将强对客户群体的管理，将“忠实参展客户”作为中心的VIP客户，建立VIP客户档案，实行会员制管理，为他们提供价格优惠，展位的优先选择权等更超值的服务，进而达到巩固成熟市场目的。

　　各位领导，同志们：也许前进的道路崎岖而坎坷，身上的担子任重而道远，但是挑战与机遇并存，因为有挑战，工作才有干头，事业才有想头，浑身才有劲头；不管这次竞争是否成功，我都将一如既往、勇往直前，用实际行动回馈组织和同志们的信任！

　　谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇19**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！

　　我叫马，首先十分感谢公司领导带给这次竞聘的机会，这天我本着锻炼自己为大家服务的宗旨站在那里，竞聘东线南区客户经理这个职位，期望能够得到大家的支持。

　　20xx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。20xx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20xx年年底被省公司评为“优秀揽投人员”在20xx年接任东线南区揽投员至20xx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，不辜负领导的培养和提携。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，用心完成领导安排的各项工作。

　　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！

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇20**

　　各位领导：

　　大家好!首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。我是。我竞聘的岗位是基隆店门店经理。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

　　下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

　　一、个人简介

　　我自从x年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，及时的完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，在工作中，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

　　二、对岗位的认识

　　我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。所以，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

　　与此同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，最大限度地挖掘每平放方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

　　我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

　　1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

　　2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

　　3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

　　4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

　　5、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反愧分析。

　　以上几个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇21**

　　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。

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇22**

　　尊敬的各位领导，各位评委：

　　大家好！俗话说：没有金刚钻别揽瓷器活。虽然我很自信，但还有拿出真本事来，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘的优势：

　　第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质参加工作以来，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与和公司保持高度一致。参加工作九年来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

　　第二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识

　　工作近十年来，我先后在售票、行李管理、值机和配载上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，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、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名客货部经理所必备的素质。更重要的是，在这近十年里，我基本上都是在业务一线工作，这样就使得我对所负责的各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。丰富的工作经验为我做好奠定了坚实的基础。

　　第三、我科班出身，具有扎实的专业知识。

　　我毕业于××学校，几年的学校学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在近十年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

　　第四、我具备担任该职位的基本素质。

　　作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系，具有的优势。

　　俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华；才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助！我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下。

　　我们机场的建设正日臻完善，这个雪域高原的“森林机场”正焕发着蓬勃的生命力，让我们这些工作在这里的人们倍感自豪和骄傲。我愿在机场这一平台上，再次实现超越，更上一层楼。各位领导、各位评委，同志们、朋友们，参与此次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自己。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新，具体我将做到以下几点：第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面。

　　多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

　　我的演讲到此结束，谢谢大家的支持！

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇23**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

　　大家好!英国剧作家莎士比亚曾经说过：自信是走向成功之路的第一步。今天，我也很自信!这种自信源于对自己的工作情况和综合能力的客观评价。我认为自己有能力担起分公司零售经理的重任，坚信自己一定能做到更好!

　　为了便于大家对我有一个全面的了解，我先概要地介绍一下自己的基本情况：

　　我叫，\*\*岁，大专学历。我于20xx年在黄石财校学习财务会计;20xx年-20xx年6月自费在中南财大财务会计大专班学习三年;20xx年-20xx年在黄石弹簧厂财务科任出纳;20xx年单位改制后应聘到中石化黄石分公司，在中石化黄石分公司石料山加油站工作;20xx年-20xx年6月在李家坊加油站工作。12年来，我做过单位出纳、加油站加油员、收银员、班长、副站长等工作。20xx年6月为了更好的个人发展空间我应聘到中石油黄石分公司，在黄石分公司大冶四都粮加油站任站长，由于平时工作努力，工作期间我曾被黄石分公司评为20xx上半年加油站管理标兵，20xx年黄石分公司先进工作者，我所工作的加油站也被省公司评为优秀加油站。20\*年至今，任中国石油黄石分公司加油站现场管理。

　　下面我谈一下自己的优势所在：

　　一、善于学习，具备一定的业务理论知识

　　21世纪是知识经济社会，一个人如果没有知识，将很难在社会上立足。自工作以来，我长期坚持学习，尤其是在短缺时代已经成为尘封的记忆，顾客是真正的上帝，要实现由坐商到行商的观念转变的大背景下，我更加强了对管理、营销等前沿理论知识的学习。通过多年的持续充电和工作的历练，我拓展了自己的知识际域，开阔了视野，为做好零售工作打下了坚实的基础。

　　二，具备开拓创新和沟通协调能力

　　在学习钻研营销理论的过程中，我曾经反复思考，营销的最高境界是什么?今天我给出的答案是创新!一个合格的营销职业人，必须要具备开拓创新的能力，绝不能复制经验，而要不断创新方法。我具有创新的激情与魄力，在从事加油站现场管理期间，我就不断创新工作思路和方法，并于上年度以118%的良好战绩超额完成了公司下达的任务指标。同时，在工作中我还锻炼了自己的协调和沟通能力，能够以自己的开朗与幽默随时有效地与客户接触沟通。这些是我做好销售经理工作的支点。

　　三，具备较强的事业心和责任感

　　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更好，经常是为了完成某项工作我会自觉地、毫无怨言地加班加点。另外，这些年来风风雨雨的磨练，也造就了我勇于承担责任，绝对不轻言放弃的坚强性格。这些都是做好营销经理工作的必要保障。

　　四，具备丰富的工作经验和管理能力

　　在\*\*年的工作中，我换过很多岗位，每一次的岗位变迁都使我对工作了解的更加具体，经验更加丰富，并使自己的能力进一步得到提升。特别是我担任加油站现场管理期间，管理能力得到了进一步的锤炼。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。同时，我真诚、随和、宽容、积极、乐观，能够引领自己的团队创造出骄人的业绩，这些都是做好工作的基石。

　　虽然我很自信，但绝不自负，过去并不代表现在，更不意味着将来，今天我并非因自己的点滴成绩而飘飘然，只是要向大家展示一个真实的自己。如果承蒙各位的厚爱，允许我走上零售经理的岗位，我将在硝烟弥漫的石油销售竞争中定好自己的位置，选好自己的方法，带领大家团结奋斗，确保完成公司下达的万吨的零售任务。我的具体工作构想如下：

　　第一，加强学习，建立以客户为中心的零售理念

　　我首先要大力倡导学习，在员工中树立以客户为中心的零售理念。要让全体员工明确客户就是我们的工作动力，就是我们的目标!我们要想方设法为客户服务，贴近客户，关心客户，使客户满意，只有这样，才能打动消费者的心，获得客户的货币选票。我要积极组织大家学习先进的营销理念和技巧，学习规范的服务方法，通过集中学习、讨论、模拟练习等多种方法，尽快实现大家观念上的转变，为更好地开展工作奠定坚实的思想基础。

　　第二，不断创新产品与服务，扩大市场份额

　　现代营销之父菲利普R26;科特勒博士指出，企业要想在激烈的市场竞争中占有一席之地，惟一途径就是开拓客户、留住客户，而这一切的前提是必须要让客户满意。要使我们的零售人员以甜蜜的微笑、温暖的握手、真诚的赞美、语言的魅力和周到的服务来赢得消费者，以优质服务保有我们固定的客户群，在激烈的市场竞争中树立我们的霸主地位。就拿我们加油站的服务来说，就要求员工必须人人掌握十三步曲和收银六步曲，热情有礼、满面笑容地招呼每一位顾客，做到来有迎声、问有答声、走有送声。力求给客户留下美好印象。再如我们的样板加油站必须提供有洗车服务、汽车美容等服务，顾客之家、休息室、餐厅等设施要基本齐全，顾客在加油时不出油站即可享受到必要的服务。同时我们要严格执行三保两好一满意服务承诺，以我们良好的服务吸引并留住客户，扩大我们的市场份额，提升我们的业绩。

　　第三，不断优化零售网络，强化对各加油站的管理

　　零售网络是石油销售企业最主要的经营场所，我们必须加强自己的终端加油站的管理和建设。我的具体设想是：首先要加快油站形象工程改造，展现我们良好的企业形象。特别是我们作为奥运会合作伙伴，加油站标识更换、形象包装改造工作迫在眉睫。我要围绕三化的目标建设我们的加油站，不仅要达到美化、净化、绿化效果，而且要使设备设施更要科技化，物品定位定置，要使用液位仪、pos机、监控系统等现代化管理工具强化管理，简化流程，用最便捷的方式为客户提供服务。其次要提升综合管理水平，规范终端流程，杜绝员工的三违现象，强化员工的安全意识。我们要以统一的标志，统一的着装，标准化的服务程序，向客户展现专业化服务的水准，优质化服务的水平，在客户内心的天平上再增加一颗选择我们的砝码，并以获得客户的选择和认可作为我们的最终目标。第四，加强员工管理，打造和谐团队

　　人，是我们最重要的资本。只有做到了关爱你的客户，关爱你的员工，那么市场就会对你倍加关爱。所以我在工作中要强化管理，一方面我要制定并严格执行各项规章制度，建立有序运转的良性工作秩序，又强调以人为本，实行人性化管理，特别要发挥女同志心思缜密，能够换位思考的特点，主动关心员工疾苦，帮助他们解决实际困难和问题，以自己的真情和努力打造一支现代、高效、团结、创新的零售团队。

　　古希腊哲人说：给我一个支撑点，我会把地球支起，而我现在要说：给我一份信任，我一定能做到更好!当然，我也深深地知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上，在工作岗位上挥洒自己的激情与汗水。

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇24**

　　大家好!

　　首先非常感谢大家给我提供这次竞聘机会，我竞聘的是银行分理处经理。希望可以得到大家的支持。

　　我是，大专学历，1988年进入建行，一直工作在个银岗位，自1993年以来一直担任所长职务。20xx年5月担任人民路分理处主任，当时，该所已经停业一年，客户流失严重，存款余额已经跌落到3300万元。

　　我带领所员主动出击，扩大宣传，积极营销，开业后8个月新增存款2300万元，在一季度个银业务“金鸡报新春，建行送惊喜”的旺季营销活动中，真抓实干，积极进取，各项指标都完成了上级行下达的任务，取得全市综合排名第16名。

　　截止今年5月底我所新增存款1400万元，借记卡、贷记卡、电子银行等业务都已超额完成全年任务。我竞聘的岗位仍是人民路分理处经理，我认为自己具有如下优势：爱岗敬业，与优质客户及代工单位已经建立了良好的合作关系。再者就是乐于奉献，勇于开拓，廉洁自律，具有良好的职业道德。最后，我有丰富的基层管理经验。

　　如果竞聘成功，我将围绕分行所定任务指标开展以下几方面工作：

　　一、做好vip客户服务的发展和管理工作

　　分行核定我所总行vip客户指标15人，现已完成3人，任务还很艰巨。我所位于商业区，流动人口多，周围他行营业网点众多，为了占领更多客户资源，我们要广泛深入社区宣传，并设立理财窗口，在做好柜面服务的同时，建立客户信息档案，细分客户群体，设专人管理。

　　在工作的管理中，以理财为主线，通过我行“利得盈”、“汇得盈”、“乐当家理财卡”“贷记卡“等高端产品在加强现有vip客户维护和管理的同时，在大众客户和优质代工单位中培养、挖掘更多的vip客户。将任务指标分配到人，根据每位所员维护和挖掘客户的多少给予不同的奖励。

　　二、强化市场营销

　　前台人员固有的营销方式与建行不断推出的新产品跟不上，通常是单一营销某种产品或者只单纯办理业务。我所制定了定期学习制度，将各种新产品的功能、特点介绍给大家，通过学习培训，针对不同客户，实行差异化营销，在营销中注意组合搭配，对富裕客户重点营销，实行上门服务，亲情问候等，提升优质客户对我行的依赖度。

　　三、大力发展中间业务

　　经初步测算，中间业务收入创造的费用前经济增加值高达60%以上，远远超过资产和负债业务。首先我所以“速汇通”实时到帐，功能全面的特点，大力营销给个体工商户，同时组合营销借记卡和电子银行业务，既增加了速汇通手续费收入，又扩大了借记卡发卡量。

　　然后就是以创造经济增加值为目的，调整存款结构，将客户两年以上定期存款逐渐引导为基金、保险业务，制定考核激励措施，调动所员营销的积极性，扩大中间业务收入，争取年底达到25万元。

　　四、加强内控、防范风险

　　随着金融业不断涌现的案件给我们敲起了警钟，作为网点负责人要把防范风险放在首位，对所员加强风险防范教育，提高认识，使大家形成尊规守法的良好习惯，把各项规章制度真正落实到位。

　　在工作中以身作则，坚持授权制度，杜绝越权操作。平时对所员多督促检查，做到有错必究，违规必罚。多组织学习，吃透各业务的风险点，减少操作风险，保证各项业务健康稳定发展，争创一流佳绩。

　　总的来说，以上就是我的工作思路，请大家批评指正，无论竞聘成功与否，我都会百倍努力，无私奉献，实现自己的价值。谢谢大家的支持!

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇25**

　　尊敬的列位率领，评委，×主任：

　　大家好！我是来自支行的，很是侥幸能够加入此次理财司理的竞聘，首先，请许可我向巨匠介绍一下我的根基情形。

　　我今年28岁，20xx年结业于\*\*省经济打点学院会计专业，结业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至\*\*区移动公司担任客户

　　司理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作履历增添了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

　　下面就我所具备的竞争前提和优势做简要的介绍。

　　一、首先我对银行理财工作很是感乐趣，同时也是一个工作勤勉和长于进修的人，我有抉择信念在银行理财岗位能够更好地揭示我的价值，而且为我行缔造更多的价值。经由过程06年尾起头的股市牛市以来，客户对小我理财方面起头有很年夜的需求，可是又凸现出小我理财常识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户打点理财的同时，树立交行小我理财的品牌，来吸引更多的客户。

　　二、我曾经在移动公司任客户司理，在此时代，积极做好优质客户的营销工作，培育了自身营销的能力；而且经由过程这段工作履历，使我具有必然的公关能力和精采的社会关系。我深信，在自己全力和多方面的撑持下，我能超卓的做好这项工作。

　　三、有在一线网点工作的履历，接触的客户层面较多，能够体味各类客户的需求，按照分歧类型的客户，而采用有针对性的营销策略。全力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们算作自己人来看待。

　　若是此次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来增强

　　1、尽快顺应岗位转换。首先是增强理财常识的进修。这是关头，不能够熟悉小我理财营业常识和我们的各类理财富品，得不到客户的信服，任何的处事和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的手艺。在理财司理岗位上不纯挚是个客户作理财处事，我们的目的是要将我们的产物发卖出去，为我行缔造效益。我们天天城市道临良多形形色色的客户，要长于和他们进行普遍的沟通与交流，洞察客户的设法，为其供给对劲的处事。经由过程对进修和对市场行情的切确把握，为客户供给合理建议。这种营销，既安身当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；晋升客户价值，就是晋升自我价值。

　　2、今朝，银行理财首要以单一产物发卖为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而轻忽了需要的小我投资风险规避。只注重短期效应，好比在去年的基金发卖中，个体行就存在这种情形。针对这种情形，我将着重于组合理财富品和手段，由对客户的深切体味起头，然后针对每一个方针客户的特点及风险承受能力，量身组合出适当的理财富品或处事手段，让其获得更年夜的收益，从而晋升客户对我小我，进而是我行的忠诚度和认知度。

　　我相信自己有实习、有能力做好银行理材司理这个职位，做好理材司理的相关工作，为\*\*银行的成长进献出自己的一份力量。

　　感谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇26**

　　各位领导：

　　大家好，首先作一个自我介绍，本人ciiai，从事金融方面的工作2年。在营销中心工作，大专文化。我竞聘的岗位是营销主任。

　　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。首先感谢行长室，信用卡营销中心，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。营销主任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。兴业营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘演讲稿，展示自己。

　　一、对个营销主任岗位的认识

　　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。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将营销主任以竞聘的形式产生充分体现了行长室，营销中心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。进行以来一直在一线与客户营销工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，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。营销主任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，争做一名出色的营销主任。

　　三、目标和任务

　　这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取华东区第一名。

　　1、传收经验：一定想方设法将自己的好的经验和问题与营销人员分享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找原因。

　　2、帮助员工：真心帮助他们在工作中遇到的问题，协助他们解决。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工都不容易，特别是选择做营销的生存压力都是不小的。

　　3、带领员工：作为团队管理者，一定要起到带头大哥的作用，起到非常好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵!

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇27**

　　尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

　　大家好！

　　一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。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。”今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为七分公司、为群众多做贡献的宗旨，积极响应党组的号召，参加七分公司经理竞聘。首先非常感谢党组，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

　　虽然早已和大家熟识了，但在这个特别的日子里，我还是要简单作个自我介绍。我叫，女，生于1975年9月，共产党员，1994年毕业于建校，后成人自学，本科毕业。1997年进入建设集团四分公司工作，先后在交通厅工地、日报社工地、孝义工地、广电厅工地等担任预算员、材料员、施工员。现任分公司经营副经理职位。17年的工作经历使我积累了丰富的工作经历，能较好的与同事沟通、协作，具有较强的团队合作精神，能认真完成领导交与的每一项任务，在工作中具备一定的亲和力和语言表达能力。

　　回首过去的17年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。记得有位哲人曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应成为自己有资格担任这个或担任那个职位。”面对竞聘七分公司经理职位，我想自身具有如下优势：

　　一、具有勇挑重担的信心

　　在当今社会，女性已成为社会的主人，“男女平等”不再是一句口号，拼搏进取，建功立业巾帼不让须眉。要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，是因为热爱这项工作，珍惜这次机会。如果组织上把这项重任交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，让同事满意。

　　二、责任意识较强，进取精神强烈

　　自参加工作以来，我一直以一丝不苟的工作责任心做好本职工作，我总把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干。工作的历练，组织的培养，领导和同事的支持和帮助，使我形成了较强的责任意识，优秀的领导集体、和谐的工作氛围也激发了我强烈的上进心。

　　三、具有丰富的工作经验

　　我了解建筑方面知识、娴熟的业务技能、有一定的管理经验。在建筑知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，无论在那个岗位都凭着扎实的知识做好，圆满的完成了上级领导下达的任务。业务技能方面，17年的多岗位磨练，不仅练就了我娴熟的业务技能，也磨练了我的责任心、进取心。特别是我在交通厅工地、日报社工地、孝义工地、广电厅工地等担任预算员、材料员、施工员，对单位每个部门的工作都特别的熟悉，这样有利于今后工作的开展。

　　四、具有较强的组织协调能力

　　参加工作后，在自身的工作岗位上，自己有了很好的学习和锻炼机会。在工作中能较好地处理与上下级关系，在处理与上极领导关系时，我能做到诚心实意，不有意卖弄自己，在处理与同事关系时，能做到诚信、包容、不争强好胜，与同事友好相处，互帮互助。通过实践中与不同人的接触，对不同业务的处理，提高了自己的组织协调能力。

　　对于七分公司经理这一岗位，我是这样理解与认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为领导分忧、下为职工、群众服务是办公室主任义不容辞的职责。

　　成绩属于过去，激情成就未来。如果这次我能竞聘成功，我将努力做好以下工作：

　　一、找准定位，做好参谋

　　在工作中，摆正自己的位置，当好上级领导的参谋和助手，同时还会站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局，认真履职，勤奋工作，爱岗敬业，尽职尽责努力做好本职工作，精心组织，周密安排，坚持以发展为第一要务，积极七分公司管理工作。同时还要加强思想素养方面的学习，提高自身素质，才能得到大家的信任和支持。

　　二、要沟通协调，作好桥梁工作

　　协调好上下的关系是非常重要的。对上做到尊重而不盲从，服务而不奴婢，在实际工作中，做到机动灵活，坚持原则，按章办事。对下做到以礼待人，以诚交人，以情聚人。不盛气凌人，不搞瞎指挥、乱指挥，切实做到以大局为重。协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上，努力做到以发展的眼光看问题，以和谐的氛围促发展。人心齐泰山移。我将重视团队的力量，以人为本，善待员工，发现每一个员工的长处，同时，注重业务考核，引进激励机制，以绩效考核为动力，充分调动大家的积极性和创造性，发挥团队作用。

　　三、求真务实，做好落实

　　工作无论是学习，协调，服务，最终都要体现在落实上。对领导交办的工作，将不折不扣地抓好落实。特别是经公司领导班子研究决定的事项保证做到掷地有声，件件见效。我将全力配合领导抓好对重要工作的跟踪督办，及时反馈各项重点工作的进展情况。对我公司各个阶段的中心工作，做到早安排，早部署，勤检查，重落实，充分调动各方面的工作积极性，为完成上级下达的各项工作任务的全面完成做出积极贡献。

　　四、完善制度，加强管理

　　(一)深化人事制度改革，建立健全新型人事人才工作机制

　　引进先进的技术，不断培养专业优秀人才，建立高素质的建筑拓展团队。做为七分公司经理，我首先要以身作则，带头学习业务知识，为全部员工树立榜样。同时要加大对员工进行建筑知识的学习培训力度，完善覆盖全员的知识培训体系，深入推进岗位练兵，提高学习成果培训效能。在抓好规定必学的基础上，规范学习内容，丰富学习形式，创新学习载体，有重点、有倾向、分层次地抓好学习，把学习培训抓实抓细抓出成效。重点做好高校毕业生招聘，助学金计划和农村实用人才培养等工作。

　　(二)重点加强管理

　　1.安全管理

　　保证员工的安全是至关重要的。安全技术措施的实施，定会改善劳动条件，调动职工的积极性，焕发劳动热性，带来经济效益，足以使原来的投入得以补偿。从这个意义上说，安全与效益完全是一致的，安全促进了效益的增长。在安全管理中，投入要适度、适当，精打细算，统筹安排。既要保证安全生产，又要经济合理，还要考虑力所能及。

　　2.规范基础管理，全面提高劳动保障管理服务水平

　　⑴进一步建立健全劳动关系协调机制。加强劳动合同基础管理，采取有效措施，指导、督促各类企业完善劳动合同管理办法，提高劳动合同签订率，重点督促非公有制企业、国有改制重组企业签订劳动合同，建筑施工企业与农民工基本签订劳动合同，抓好农民工和其他灵活就业人员的劳动合同签订工作。

　　⑵加强劳动争议处理能力建设。进一步加强劳动争议调解工作，完善企业调解和仲裁调解相结合的调解工作体系。继续完善劳动争议仲裁制度，改进办案方式，规范仲裁程序，加强集体劳动争议的处理，提高仲裁质量和效率。

　　3.核算管理

　　做好基础工作，按时上交报表。进一步加强日常财务工作的管理，完善财务规章制度和岗位职责。我将加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。按照七分公司企业的精神与《企业管理制度》、《票据及财务印鉴的管理制度》、《会计档案保管制度》等，将内控与内审相结合，每月终结都要进行自查、自检工作，对存放的合同进行集中的归档管理，并建立合同台帐。按部门对合同的类别、名称、签订单位、合同金额、付款时点及金额、执行情况等做出详细准确的反映，逐步完善财务管理体系。

　　各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，不动人、不精彩，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进实际工作中，献给我所热爱的事业，决不辜负大家对我的厚望。

　　最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：空谈误事，实干兴行。无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作。因为结果并不是目的，能够参与，能够在参与中检验自己的能力、水平，激励自己更加奋发有为地做好工作，创造良好工作业绩，奉献给祖国和人民，才是应有的目的。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇28**

　　尊敬的领导，亲爱的同事们：

　　大家好，我是来自38分店的员工丁雅丽，毕业于郑州牧专，今天很荣幸能有此机会和大家交流一下思想，不足之处恳请各位评委批评指正。我认为，作为管理者首先应该拥有一种眼光，一种能预测事物发展趋势的眼光；还应该拥有一种能力，一种能充分利用有限资源，快速有效的实现组织目标的能力。

　　下面开始我今天演讲的第一个主题，如果我是一名楼面经理，我将从以下两个方面开展工作。一：在履行楼面经理职责的同时，我会把加强员工思想教育，加强员工业务技能培训和考核，不断提高员工综合素质这项工作放在首位来抓。促成我做出这个决策的原因是这样的：想必大家都有类似的感受，身边许多同事下班之后无所事事，不思进取，贪图享乐，让大好时光白白流逝。一点也不考虑如何提高自己的工作水平，也不关心自己的前途和未来，更别说关心社会形势和世界局势的发展变化了。看到这种现象我感到十分的痛心和忧虑，因为她们才是我们企业和祖国未来的生立军啊！我努力思考我该采取哪些措施来改变这种现状呢？作为一名有责任心的领导，我首先要让员工树立居安思危的意识，培养其对新知识的探索欲望和能力。其次，帮助员工制订工作计划，同时加强业务技能培训和考核。最后鼓励员工多读书读好书。具体的做法是给员工分析当今社会严峻的就业形势及社会对人才的需求标准，让员工明白如果不加强自身学习就要被社会淘汰的道理，从而激发其危机意识。还要多给员工讲述我们企业发展的大好前景和获得“双十佳”称号的众多优秀员工的先进事迹，让员工明白这个企业是个值得终身奋斗的企业，另外也让员工在对比中明白自己的差距，从而激发员工强烈的上进心和比学赶超的工作劲头。再加上制订的明确的工作目标，最后达到员工在无人监管的状态下踏实、负责、高效的工作。通过这些措施切实提高员工综合素质。二定期举行畅谈会，鼓励员工开展自我反思和自我批评。我想只有畅通无阻的\'沟通才能营造一个默契的团队。我们企业也为此做了很多工作，例如楼面开展的员工互评活动，可互评的结果往往是落后的员工依然落后，这就需要我们努力去寻找问题的症结所在。在畅谈会上，我们管理者要鼓励员工敞开心扉，把观察到的每个人在工作中存在的问题客观公平的指出来，然后一起分析问题解决问题，尽快弥补缺陷部分。通过这样的活动促进大家互相帮助，互相督促共同进步，营造一个良好的工作氛围。

　　第二个主题：基层工作者应该具备哪些素质。对于这个问题我想同志们一定是仁者见仁，智者见智。众所周知，基层工作者除了要具备较强的业务技能，一定的文化素质，还要拥有一定的管理能力和健康的体魄。我根据自己的理解总结了基层工作者应具备以下五点素质：1热爱本职工作，认同企业文化，对企业有较强的归属感，使命感和忠诚感。2坚持原则，言行一致，以身作则。3有强烈的奉献精神，吃苦耐劳，求真务实。4营造一个民主的工作氛围，虚心接受批评，敢于自我反思，勇于承担责任，处事公平公正。5帮助员工制订工作计划以及人生规划。

　　我对“以人为本，关注员工与企业共成长的方法”这句话的理解是：员工是企业的最大财富，现代企业之间的竞争归根到底是员工素质之间的竞争。一个企业只有站在员工的角度思考问题，真正为员工谋福利，员工才会以主人翁的心态为企业做出最大的贡献。在这个方面我们企业是餐饮行业中的佼佼者。例如经常举行的kalok比赛，风景名胜区双飞游，还有每月一期的《面点王之歌》，还有今天这样的从基层员工中选拔干部的大型活动，这些活动不仅为我们员工提供了展示自己才华的舞台，还为我们提供了交流思想的平台。这些都体现了我们企业秉承“以人为本，关注员工与企业共成长”的思想。

　　最后发表我个人的一点见解：作为企业，作为管理者，并不只是要管制员工，而是要帮助员工谋求进步的方法，挖掘其自身的潜质，培养员工站在领导者的高度思考问题的意识和能力。还要着重加强对其文化素质，道德素质尤其是社会责任感的培养，我想当我们企业拥有了众多高素质员工队伍，我们企业就不愁做到基业长青，实现“成为中式快餐全国领军品牌”的梦想就指日可待！！

　　我的演讲完毕

　　谢谢大家

**竞聘经理演讲稿范文集锦 篇29**

　　尊敬的领导，亲爱的同事们：

　　大家好！

　　今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

　　一、我的基本情况

　　本人叫，今年xx岁，大专文化程度，20xx年xx月通过应聘就来到xx部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

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