# 2024年银行演讲竞聘演讲稿3分钟

作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-06-19

*银行演讲竞聘演讲稿3分钟 银行 竞聘演讲一大家好!随着社会的发展，我们的有了很多的压力，但同时也有很大的动力，公开、公平、竞争、择优的人事制度改革给我们每个人都创造了一个公平竞争、展现自我的机会。岁月留痕,往事可忆。我先介绍一下自己的基本情...*

**银行演讲竞聘演讲稿3分钟 银行 竞聘演讲一**

大家好!

随着社会的发展，我们的有了很多的压力，但同时也有很大的动力，公开、公平、竞争、择优的人事制度改革给我们每个人都创造了一个公平竞争、展现自我的机会。岁月留痕,往事可忆。我先介绍一下自己的基本情况：

我xx年参加工作，xy年正式从事金融工作，过去的十几年里，从基层做起，立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。

在xz年跳槽到zs银行天津分行会计部，主要负责会计结算管理,参与制定、梳理、执行各项会计工作计划和相关规章制度，监控全行结算业务运行情况，分析会计统计指标的变化情况，发现和化解柜面业务操作中的风险，为领导提供决策依据。

俗话说：没有金刚钻，不揽瓷器活。今天，我来参加竞聘的岗位是“fxq管理岗”，是因为感觉自己不仅能够做好这项工作，而且能够出色完成。我的自信来自以下几方面优势：

第一，实践积累，眼界宽阔，思路清晰，组织协调能力强。

xz年到xq年到zs银行天津分行会计部三年分行管理工作，让我学会了如何执行与协调,学会了对各项制度的制定和整合,可以说,从一个经办员到一个中层管理员,我完成了业务知识的原始积累,完成了业务经营由前台向后台的自然过渡,完成了一系列角色转变。

尤其是在ns银行总行机关这三年里，对金融行业监管的要求更加熟悉、理解的更加透彻，加之，自己的工作岗位又需要同各基层单位进行协调、配合、沟通，自己在处理上、下级单位相关工作协调关系方面能摆正位置，理顺关系。

第二，熟悉国家相关的金融政策法规和商业银行运营知识，熟悉fxq相关的法律法规，熟悉银行业务及其运作方式。

我xy年进入到银行，从事过出纳、会计、清算、综合到财务管理等岗位，一步一个脚印地走到今天。在近十年的基层工作期间，无论是在会计业务的事前的核算、还是在会计监督的事中管理，都坚持合规的原则，十年基层工作不仅高质量、高效率地处理各项业务的核算手续，而且无一差错事故，维护了银行和客户资金安全。可以说这十年的基层工作经验这一路走来让我系统的学习了国家相关的金融政策法规和银行的基础知识，为今后的工作打下了坚实的基础。

第三，敬业奉献，肯于吃苦，潜能无限。

我敬重自己从事的事业，专心致力于自己的岗位，千方百计将事情办好。自加入到合规部以来，特别是我行改制期间，大到出台各方面的管理制度，小到公文的标准化，都能潜心学习、研究。由于时间紧任务重，自己加班加点，精心准备材料、深入基层，充分征求意见，缜密思考，为拟定、评审制度打好了坚实的基础。

各位领导，各位同事，洋洋洒洒数千言，或许未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事业的执著和对农商行的热爱。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，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在fxq工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为ns银行贡献自己的力量，向各位领导和同事们交上一份满意的答卷!

**银行演讲竞聘演讲稿3分钟 银行 竞聘演讲二**

各位领导、同志们：

大家好!首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的。

我，今年岁，大专在读。年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

首先，源于自己价值的实现。不想当将军的士兵不是好士兵，我从事储蓄工作已有年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

其次，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在，支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

再次，源于一份情节。支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近年，可以说是与同兴衰，共荣辱，所以，我对支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

首先，我在支行具有良好的客户基础。我在支行从事储蓄工作，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系;由于支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系;通过上门服务，对、等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

其次，我在支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决;始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

(一)发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，是能够针对不同的客户提供个性化的服务。

以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度;另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

(二)协助支行长作好吸存工作

今年，支行的存款任务是亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来，支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。

所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定;另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力;如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的。谢谢。

**银行演讲竞聘演讲稿3分钟 银行 竞聘演讲三**

各位领导、同志们：

大家好！

今天我竞聘的岗位是个人业务部经理。

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。

我现年46岁，中共党员，大学文化程度，经济师职称。20xx年4月至20xx年10月在xx县团委任干事，同时参加全国第一批路线教育，20xx年10月至20xx年8月在xx地质学院读书，20xx年9月至20xx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，20xx年3月至20xx年12月在xx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，20xx的12月至今先后任xx信用社主任、xx支行行长、xx支行行长、纪检委副书记、筹资处副处长、个人业务部副经理。

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20xx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。

（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。

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。

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：代替发工资、代替发福利费、代替发养老金、代替发保险理赔金。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场。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。

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。

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！

**银行演讲竞聘演讲稿3分钟 银行 竞聘演讲四**

各位领导、各位同仁：

大家下午好!

首先感谢行领导为我们创造了这次公平竞争的机会，也感谢同志们对我的理解、信任和支持。参与此次竞聘，内心感到非常忐忑，因为无论资历能力，还是人脉资源等方面，我自认都存在一定欠缺;假如竞聘成功，如何迅速提升自我的业务能力、管理能力?如何拓展市场营销客户这些接踵而来的问题也使我感到了巨大的压力，但我深深认同“只争朝夕、追求卓越”的中行企业文化理念，它不但是激发中行员工敢于面对困难、勇于迎接挑战的内在精神动力，也是我竞聘业务发展部副经理的最主要理由。

我现年39岁，大专文化程度。19\*\*年入行以来，先后从事过储蓄、会计、国结、计划、消贷、公司等工作，扎实的金融业务功底以及丰富的前台工作经验是我的自身优势，同时也是我参与竞聘的另一理由。

业务发展部是我行的关键部门，承担着资产营运、风险防范、业务拓展等重要职责，我清醒地认识到：业务发展部副经理的岗位对我行业务的健康发展将起着重要作用，面对如此重要的岗位，我相信经过自己近二十年的工作积累，我能够胜任该岗位的工作。

如果竞聘成功，我将从以下几个方面开展工作：

(一)首先用合格的客户经理标准来严格要求自己。首先要加强学习，熟练掌握我行各项金融产品及其基本流程;其次要勇于开拓进取，增强营销意识，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，发展优质客户。增强把握市场动态的敏锐度和预见性，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研究，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点;第三要带头完成各项任务指标，起到表率作用，带动部门员工完成行里下达的各项指标。

(二)协助业务发展部经理加强内部管理、改善部门之间的协调机制。尽力确保各项规章制度及任务指标落实到位，及时发现漏洞和隐患，做到以制度管人，用业绩服人。加强部门联动，建立起行之有效的内部协调机制，改善服务质量，提高工作效率。

(三)完善公司业务信息网络，培育我行优质客户群。我认为业务发展部的核心工作就是要培育一个优质客户群，并针对其各自特点及需求来推销我行各种金融产品，从而做到银企双赢。我行优质客户群体可以细分以下几类：1、存量授信客户，包括消贷的房地产开发商、汽车经销商及个贷优质客户;2、行政事业单位;3、结算量、日均存款相对较大的中小企业。针对不同类别的优质客户群体采用相应的营销策略，真正做到以客户为中心，为其提供最佳服务。另外，我们应加强与工商局、招商局、外经委等政府部门的联系和交流，重点关注北海新区等盖州四大园区的招商引资情况，建立客户信息网络平台，增强捕捉客户资源的能力，通过各种资源积极挖掘客户，争取市场主动。

(四)积极协调好人际关系，确保业务发展部各项工作健康有序的进行。经常与同事们交流推广工作经验、营销心得等，加深相互之间的了解，做到团结友爱、互助互敬。人的团结是工作能否顺利开展的决定性因素，只有团结才能形成合力，才能共同发挥各自的资源、保证业务的健康发展。

在结束这次演讲前，我想谈一下此时此刻的感想。近几年来，我们都明显感受到了同业竞争的日趋激烈，与同业相比我们中行许多传统优势已不复存在，我们的市场份额也将逐渐被蚕食，面对前所未有的困难，我们是选择坐以待毙，还是选择奋起拼搏?我想我们中行员工一定会选择后者。因为我们盖州中行员工都有着一种积极进取和永不言败的精神，我相信：在行领导的正确领领导下、在全体员工的共同努力下，我们一定会战胜各种困难、迎来更加美好的明天!上面阐述的几点工作思路，也许不尽完善，也许说起来容易做起来难，但重要的是我向大家展示了自己的目标和决心，恳请各位领导同事给我一次机会，我一定会还大家一份精彩!

谢谢大家!

**银行演讲竞聘演讲稿3分钟 银行 竞聘演讲五**

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取、认真负责的工作态度和作风，自从01年支行开始把消费信贷确定为xxx支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为xxx支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

20xx年6月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标;特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是xxx分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务，演讲稿《银行竞聘演讲稿》。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是xxx分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。一是抓住我市的经济发展的大好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进，三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。二、逐步推进客户经理制，完善激励约束机制，促进业务的快速发展。三、通过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。四、做好与其他部室的协调联动为客户提供全方位的服务。落实认真、雷厉风行、乐于奉献、精益求精”的十六字精神

一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标。

**银行演讲竞聘演讲稿3分钟 银行 竞聘演讲六**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我是朝阳中心赵支队的，非常高兴今天能参加这次主管的竞聘，我心理非常激动，在这里我要特别感谢孙总，杨总、程主任，贾经理给我这次竞聘的机会，我一定会好好把握，不管竞聘的结果会如何，我觉的能参加到这次竞聘，本身就是对自己的一次历练，一次挑战，这将会使我终生难忘，也许将会成为我人生的一个转折点。

首先请允许我作一下自我介绍，我叫\*\*来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的直到加入到了银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国字头单位，展业方式以扫楼和谈活动为主，来广发后我先后经历了三任队长，我本着踏实做人，本分做事的理念，一直担任队里的副队长积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并银行营销主管竞聘且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为银行带出一支所向披靡的精英团队。

这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承银行的\'理念让优秀成为习惯，让优秀成为银行不竭的动力，以优秀带优秀，以优秀促优秀，让优秀真正的融入到我们的每一天;我在市场规划开发，团队建设方面思考已久，今天拿出来跟大家分享一下，即使竞聘不成也希望能对银行的发展起到一点用处下面是我在市场开拓和团队建设方面一点个人的愚见。

一.市场开发方面

我认为做为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局带领和指导团队成员拼杀在市场一线。现在信用卡市场众所周知可谓群雄逐鹿，为了发卡各家银行纷纷使出不同解数，同质化越来越严重，要想在激烈的市场竞争中取胜我觉的最根本的是

3.要通过整合一些新业务如销售基金、开发收单商户，销售黄金，在开发新业务的同时来为卡开发新的客户，一个行业的背后必定隐藏着一个巨大的客户群，而且这些客户群本质上都是互通的，对于我们来说是很难得也是再好不过的资源，我们要充分整合这些资源并做好资源共享，将这些资源的价值挖掘并发挥到最大，不要让这么宝贵的东西从我们身边白白流失。同时我们也要把这些新业务切实的贯彻下去不能让领导们苦心增加的新业务形同虚设;

4.在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬让员工少受点不必要的挫折。

二.团队建设方面，打造一流银行支行会计主管竞争上岗演讲稿高效率的精英团队我总结了六点看法。

1.要打造独特的团队文化，增加团队凝聚力：团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中队长既要办演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位队长都是从队员一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作上要对队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因才施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和谐的团队氛围，在团队中形成我为团队而自豪，团队以我为骄傲的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

2.要有严格的组织纪律，严格的执行力：纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊要有泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒的那种境界要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。3.要有严明的激励奖惩措施：要让团队的目标与每一队员的切身利益直接挂钩，做到公平公正，做到团队资源共享，并要给队员描绘出美好的蓝图使队员对这份工作充满信心，广阔宽松的氛围让队员在此尽情的发挥，海阔凭其越，天高任其飞;其次要善于倾听，多队员进行双向沟通，鼓励队员积极发表自己的见银行业务主管竞聘稿解，并多善于观察，对团队中出现的不良的苗头要及时发现，及时杜绝，决不姑息，尽可能的将隐患消除在萌芽状态团队要作到有弹性，团队组长要有上有下我觉的应该由每周业绩最好的两位来担任，大家轮番竟岗，在团队中形成赶帮超的氛围，让每人都有奔头.

4.要培养团队精英：我觉得每个团队至少要培养一到两名对工作认真负责业绩突出的团队精英，在团队中树立标杆榜样的作用，有了这些标杆的存在即使团队处于最困难最危险的时候，只要标干业绩始终保持，只要这些标杆的精神不倒团队大家就会重新找回信心自觉跟他标齐，这样团队才会永远屹立不倒，顺利走出难关.

5.要量化团队目标，进行合理的时间管理：清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6.要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士;其次要树立，并且也要时时刻刻保护好自客户至上的服务理念，服务好客户己的队员帮队员避免不必要的投诉。

下面我跟大家互动一下大家看我像不像当兵的?其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的，我的确从小就有当兵的梦想可是一直没能实现，庆幸的是我加入了银行才得以成为银行大军营中的一兵，在孙总和杨总两位首长的英明领导下，我要不断的修炼自己自律自强，不断的提高自己的综合素质，真正的把自己打造成银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为银行带出一群优秀的兵，在没有硝烟的战场上奋力拼杀，一往无前。

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