

# 最新竞聘主管的目标规划(精选7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 竞聘主管的目标规划篇一

各位领导，大家好！

我是xx财务处的xx，今年24岁，学历大专。很荣幸今天能站在这里参加竞聘，我今天竞聘的岗位是财务主管。

首先感谢公司及领导给我这次机会，让我参加这次竞聘，还要感谢各位领导在百忙中抽出时间来到竞聘现场。深感荣幸。这也足见各位领导对这次竞聘的重视。

- 1、与公司财务人员一起努力学习财务知识，提升自我业务能力。贯彻股份公司财务制度。认真做好各项会计核算。
- 2、配合财务负责人，妥善处理好与银行、税务等相关部门的关系。为公司的发展营造良好的外部环境。
- 3、协同公司各部门，做好服务工作。尽好财务部门应尽的职责。为公司的发展增砖添瓦。

如果我没能竞聘成功的话，我将一如既往，努力做好本职工作。为公司尽自己的一份力量。更加努力学习各项技能。争取尽快提升自己，不负领导对我的期望。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 竞聘主管的目标规划篇二

尊敬的各位领导，亲爱的各位同仁：

大家上午好，好，很好，非常好！

首先允许我做个自我介绍：我是来自兰考营销部的员工：王马超，王是王者的王，马是骏马的马，超是超越的超。用十二个字说那就是王者风范、一马当先、超凡脱俗。请大家记住我，谢谢！

在此，感谢公司能够给我们这样的机会，公平的竞聘主管。站在这里，我的心情万分激动，内心深感荣幸。我诚挚的感谢梁总、梁总夫人及朱总一直以来对我们员工的关心和爱护；我真诚的感谢朱总、陈经理、王经理、周经理及办公室和各位导师的栽培和鼓励；我深心的感谢市区、通许及兰考的各位兄弟姐妹的热心帮助和支持。谢谢，谢谢大家！

自20xx年9月27日早，我独身一人踏上嗒嗒的火车，走进赛远迈开人生事业的第一步，至今我从未后悔过：因为在赛远我学到了自强、坚强和勇敢。并树立了一种信念，那就是别人能做的事情我也能做，别人能过的生活我也能过！

自20xx年9月30日早，开始跟随师傅工作：做科普，做电访，做家访，请顾客；乃至现在带徒弟做科普，做电访，做家访，请顾客。我从中体会到：赛远的员工要有一种，坚持不懈、不怕困难、敢于挑战、积极面对，善于沟通，真诚的对待每位顾客的心态和善于，勇于挖掘潜在顾客的能力。在这种体会下磨练了自己的心智，是自己具备了顾全大局、善于总结、团结同事的基本素能和收集科普、诚心电访、用心家访、把握顾客、邀请顾客以及开单送货、汇款服务的基本工作技能；另外也形成了善于学习、善于分析、善于改过的习惯，同时也有鼓舞团队、学习团队、提升团队和建设团队的信心和能

力。

于此同时，我的心与大家同乐，我的心与大家同喜。假如我荣幸的献出自己的微薄之力，我将会用我的心去刻下诺言：我定会为赛远增光添彩，让我用坚信的声音去唤醒沉睡已久的猛虎雄狮，让兰考的团队成为强队中的强队。

目前思路如下：从团队面貌、团队学习力、团队凝聚力、团队文化上着手加强团队的全面建设，从而打造出以不抛弃每一个能成为顾客的顾客，不放弃挖掘每一个潜在的顾客的机会为理念的团队。

加强团队面貌建设，是建设团队的第一步。提高团队的士气，鼓舞同仁们的信心，极为重要。每天开会跳只手语操，唱首歌是不可缺少的，在工作中相互多交流，相互多取乐，相互多学习。让团队冲满朝气，使团队所到之处都洋溢着健康与快乐。

加强团队学习力的建设，也是适应社会工作所必须的。世博会都举办了，我们不进步能行嘛！只有善于学习的人，才能进步；只有善于学习的团队，才能有机会不落后，成为优秀的团队。因此每周均可确定一天为学习日，晚上专门学习、探讨，看到的、听到的、学到的和遇到的有价值学习的东西。每月均可向市区和通许兄弟团队学习一些自己不足或没有的东西。从而使自己的团队能够他这时代的音律不断地前进，并得以提升成为一支真正的强队。

加强团队凝聚力建设，也是作为一个优秀团队必不可缺的。也是团队中每位同仁义不容辞的责任。有事没事乐一乐、有事没事说一说、有事没事常鼓励、有事没事常帮助。将团队建设成自己的家，真心的对待自己的团队，细心的去呵护它。每位同仁都能够以心换心、心心协作、全心投入、全力以赴，实现1+1大于2的效果，这样才能使团队腾飞，让大家欢乐，让家人富足。

加强团队文化建设，也是很有必要的。因为团队文化是团队的精神支柱，一个好的团队文化氛围将会塑造出优秀的团队。团队文化其实有两种：一种是大团队文化，另外一种就是团队小文化。如：咱们赛远的赛远自律，赛远之歌就是大团队文化。如：团队中的每位同仁都有自己的座右铭，喊出自己的心声，每时每刻的鼓舞自己前进的个人文化。从而总结起来就是团队的大文化。团队的这种文化是相互影响的、相互推动的。只有这两种文化并行推动的时候，团队的进步速度才会无形的加快，团队才能真正的腾飞！谢谢，谢谢大家！

最后，我想说的是我也许也有不少的缺点，我的思路也许有许多不足。请大家多多赐教，多提宝贵建议，使我不断完善自己，完善团队的建设，让赛远的团队腾飞，让兰考的团队腾飞。我仍然坚信：别人能做的事情，我们也能做；别人能过的生活，我们也能过！只要我们善于学习、总结、努力，那么请相信我：一切皆有可能！

我的演讲到此即将结束，谢谢大家热烈的掌声和坚信的支持！谢谢，谢谢大家！

- 1.客服主管竞聘演讲稿
- 2.公司设计主管竞聘演讲稿
- 3.公司主管竞聘演讲稿
- 4.保险主管竞聘演讲稿
- 5.运营主管竞聘演讲稿
- 6.关于公司主管竞聘演讲稿
- 8.银行某支行主管竞聘演讲稿

## 竞聘主管的目标规划篇三

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

我叫xx，今年岁，学历，会计学专业，会计师职称。具有会计师资格证书，以及银行业从业资格考试的公共基础、个人理财及风险管理等多种资格证书。我于年参加工作，曾先后从事储蓄、联行、企业结算、会计、事后监督、财会科副科长、委派财主管和业务经理负责人等工作。年至今从事工作。

- 1 我为什么要参加此次竞聘?
- 2 我凭什么参加此次竞聘，我的竞争优势在哪里?
- 3 如果竞聘成功，我能为专卖局做些什么?

我想对这三个问题的用心思考和解答，是我做好工作的先决条件。下面，我就向各位汇报一下自己对这三个问题的思考结果。

我的回答是，因为我热爱这份工作，并且有做好这份工作的强烈信心。

爱因斯坦曾经说过：“兴趣是最好的老师，信心是成功的源泉”。我想，要想做好任何事情，兴趣和信心都是不可或缺的。入行xx年来，我始终以一种爱岗敬业之心老实做人，勤恳做事，脚踏实地地耕耘着，不仅赢得了领导和同事们的好评，还先后被评为办事处及支行的先进分子、省行优秀存款员、优秀国内结算专管员，曾获会计竞赛团体二等奖。特别是担任部委派分行财会主管期间，我的工作得到了省行部、部及分行的好评，年及年上半年绩效考核均为a

我对金融工作的感情越来越深厚，我深深地热爱着这份充满挑战的工作。正是出于对工作的至爱，多年来，我爱岗敬业，无私奉献，在工作中取得了出色的成绩，而且我坚信，这份热爱还将引领我在新的工作岗位上为我行的发展做出更大的贡献。这就是我参加这次竞聘的初衷。

首先，我有扎实的专业理论基础和文字功底。大学里，我系统地学习了会计学等各方面的理论知识。参加工作后，我也没有放弃任何学习的机会，而是不断的努力，不断的提高，先后取得了各种专业证书。与此同时，我还具有扎实的文字功底，曾草拟了《办法》及《协议书》，特别是在分行担任委派财会主管期间，分行计划财会部的各类报告几乎是出自我一人之手。

其次，我熟悉银行业务，具有丰富的实践经验。入行以来，我从基础做起，先后在多个岗位的磨练，不仅熟悉我行相关业务操作及规定，而且对行业务流程了熟于胸。无论干什么，我都干得非常出色，获得过嘉奖。多岗位知识与经验的积累，使我对全行的工作有了整体性的认识，识别风险的能力得到了提高。我在担任支行业务经理负责人这一年的时间里，支行的差错率大幅下降，并有8个月实现了柜面业务零差错。这一切经验与成绩的积累，都使我有信心有能力担负起运营团队主管重任。

再次，我具有组织、协调与沟通能力。在担任财会科副科长期间，我曾协助科长把整个科组织成具有较强凝聚力和战斗力的团体，财会科也多次被评为“先进科室”；在担任支行系统上机的业务指导工作及系统切换日的指挥工作，曾负责组织、指导该系统的上线推广工作；而担任委派财会主管期间，我负责计划财会部的全面工作，在和内审部门，外审部门打交道的过程中，很好地协调了与各部门的关系。

在今后工作中我将自己定位好，明确自己的责任，扮好“三种角色”。“三种角色”即“助手、领导和朋友”。一是当

好领导的助手。做到组织上服从而不盲从，奉命而不唯命，善上而不唯上；工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合；思想上尊重领导，帮助领导排忧解难。二是与职工多沟通，熟悉管理中心的工作情况，找准工作重点和难点，制定出有效的工作计划和目标，有的放矢地开展好工作。三是当好职工的朋友，在工作中和生活上多关心职工，急职工之所急，想职工之所想。

做好服务工作，做好财富管理中心的后勤保障服务和行政综合事务是我们的主要职责，如果做好服务以优质的服务，始终是我思考的问题。具体来说，我将做好“三服务”工作，切实做好“为领导服好务，为中心服好务，为客户服好务”的各项工作。我将把为领导分忧和为财富中心服务有机结合起来，努力在、、上坚持原则性下的灵活性，头脑要清，手脚要勤，待人要诚，心胸要宽，办事要公，言行要慎，力争不让领导布置的事情在这里延误，不让传递的批件在这里积压，不让各种差错在我们中心，不让前来办事的同志在这里受到冷落，不让部门的形象在我们中心受到影响，发挥好中心的作用。

当前国际和国内经济形势严峻，这给我们金融业带来新的挑战，如何做好精细化管理，创新工作方法，对各个财富中心来说，都显得极为重要。而做好检查、考核统计、分析和绩效管理等工作重点，就是进一步加强对人才队伍的培训工作。人才是财富中心所有工作的主力军，工作人员的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。

首先，要加大他们的专业知识的培训，以前沿的工作理念和工作方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去更好的工作，提升服务档次。其次，制定适合工作人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以最大程度地鼓励工作人员，打造一支特别能战斗的人员队伍。

与此同时，我将结合单位改革发展的实际，在定岗定员定职责的同时，优化工作流程，减少工作程序，健全规章制度，搞好目标管理，从我到办事员都有事可做，从处理到行政后勤服务都有章可循，努力消除服务保障工作中的“缺位”和“越位”现象，提高工作的主动性和预见性，确保工作高效有序的运转及上级各项决策部署落到实处。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 竞聘主管的目标规划篇四

今天，我竞聘的职位是行政部主管。无论结果如何，它都必将为我在上添上最为亮丽的一笔。

行政工作包括行政、办公、文字、后勤、综合等多项工作，作为行政部主管，必须具备一定的文字综合能力、组织协调能力和管理能力。

我之所以选择竞聘行政部主管的职位，主要因为：首先，我认为行政部主管的挑战性很大。行政部工作具有综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。在行政部主管岗位上工作，可以进一步锻炼自己，提高自身的综合素质。从一定意义上讲，作为主管，就意味着将付出更多的劳动，承担更大的责任，接受更多的锻炼和考验，我很愿意接受这份挑战。

其次，我相信自己能胜任行政部主管岗位。从行政部岗位职责上来讲就要求行政主管具备较强的责任感和大局观以及文字综合能力和组织协调能力，讲原则、懂管理，年富力强，经验丰富。总结自己这些年积累、沉淀的工作经验，尤其是在行政方面的实践经验，基本具备了各方面的素质和能力要求。

同时，作为行政部主管，如何与时俱进，创造性地开展工作，



必须坚持平常心的工作方法和“诚恳做人，勤恳做事”，的原则。只有保持平常心，才能客观公平地处事，才能在任何时候都履行好行政部的职责，保证行政部在服务、协调、参与管理过程中的公正性和公平性。“诚恳做人，勤恳做事”，这是主要的工作方法和指导思想。行政部工作繁杂、矛盾集中，大家的期望值高。只有诚恳做人，勤恳做事，才能取得大家的信任，才能相互沟通、相互配合，把大家的事情办好。在工作中，敢于承担责任，在矛盾和问题面前，不推让，敢于承担风险，让同事能放心、大胆地做好工作。最后，把不同想法、不同利益要求、不同性格的人团结起来，才能扬长避短，形成合力。

一、建立、完善制度；强化制度督查。凡事预则立，不预则废。多年的实践证明，只有通过建立、健全规章制度并狠抓落实，才能保证公司各项工作的顺利推进。这就需要行政部建立、完善公司各项管理制度，包括：办公用品及设备、其他用品采购管理制度；建立预防性应急预案：防火、防水、防电制度；建立设备管理、保养制度；建立、完善新员工培训制度等。同时，加大督查力度，要随时加强立项督查和各项工作情况的督查督办，将工作做实做细。

二、做好主动服务，树立良好形象。行政部作为综合部门，头绪繁多，涉及面广，综合性强。

我们要克服工作中的被动性，努力发挥主观能动性，主动开展服务工作。努力在行文、参会、办事上坚持原则性下的灵活性，头脑要清，手脚要勤，待人要诚。

总之，行政部主管的工作说起来容易，做起来难，工作中会有很多艰难曲折，但我想，只要有领导的支持和信任，有同事们的关心和帮助，我就会用百倍的努力去争取最美好的结果。

尊敬的领导和同事们，今天站在这竞聘的挑战台上，我有信

心、有决心做好公司行政部的工作，我愿意承载公司的光荣与梦想！

## 竞聘主管的目标规划篇五

非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫\*\*\*，今年34岁，大专文化，会计员。13年来在营业网点和储蓄事后监督工作岗位上，从事的都是储蓄会计工作。今天我本着锻炼自己，为建行服务的宗旨站到这里，竞聘蒙自建行天马分理处委派会计主管一职。营业网点会计工作具有专业性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，从委派会计主管应当具备的基本条件和业务素质要求看，就知道这一工件的艰巨性。刚才参加竞聘演讲的几位同志，每个人都有自己的优势。我要说，我的优势就在于三个方面：一是有较为扎实的专业知识。自省财校毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我行组织的政治理论和市场经济、金融管理等知识的学习。又参加了省财院货币银行学大专班（函授）的学习。使我的政治素养和业务水平不断提高。二是有较为丰富的实践经验。七年的营业网点前台和六年后台事后监督工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论知识。深知营业网点从业务办理到凭证整理归案，经营风险防范的主要在于制度的执行与落实，知道委派会计主管工作的职责任务，明白做委派会计主管所必备的素质和要求。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任委派会计主管工作。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好委派会计主管一职，提高委派会计拓展工作质效，树立委派会计主管优质的形象。我的目标是：我与委派会计主管共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，维护支行形象，维护班子形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。

一是组织好支行的会计核算，真实、准确、及时、完整地提供会计信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。

三是做好支行日常前台拒面工作，对重点会计业务按照规定严格进行管理。财会人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作，对大额进出款项进行严格管理，以管理提升效益。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着我行业务的迅速发展，中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党的十六大和十六界三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况；配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；实施好会计基础规范化等级管理创新。

5、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着“银企双赢共谋

发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体工商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务；全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！

谢谢大家！

## 竞聘主管的目标规划篇六

大家好！

爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师”。从进入中国移动的第一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

我性格开朗、热情，为人真诚、周到，善于换位思考，具有较强的逻辑思维能力和语言表达能力和驾驭各种复杂局面的能力，能够很好地进行沟通、组织和协调工作；另外，我还具有敏锐的市场洞察力和快速反映能力，能够捕捉市场热点，灵活应对。

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，不惧困难，不畏压力，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我以“律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”为座右铭，能严格要求自己，以身作则，率先垂范，团结带领大家一起做好工作。在我的带领下，我们的团队始终保持着一种积极向上的工作作风。

通过实行跟班管理制，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。

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。因此在区域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。制定出“天天有学习、月月有竞赛、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。比如将区域内部将重客与营业全面结合进行指标，服务，业务的竞赛。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区域小组及营业厅的凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

营销中心领导组织的到位验证更好的检查了执行力，帮助区

域发现问题，成为区域的管理的好帮手，我认为区域对到位验证制执行的好坏，取决于区域管理人，制度面前要人人平等，心得体会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，全力执行营销中心的各项到位制度。“坐而言，不如起而行”！到位验证工作目前是一项需要高效的执行能力的工作。我要在部门内部大力倡导雷厉风行的工作作风，决不允许工作中的拖泥带水和推委塞责，更不允许行动迟缓，同时结合区域内管理的特点不断的完善到位验证的制度。

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。中心组织的客历制，将会为今后的大客户服务工作打下良好的基础，从而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，针对不同的特点，提供以点带面的特色服务，稳定的同时发展新的客户。

目前区域内静态高价值客户的流失量最高的就是集团外的高价值，因没有得到移动公司的关怀，所以波动性很大，也是竞争对手的主攻的目标。为此区域将成立拓展客户经理小组及个人高价回访小组并全面结对。

## 竞聘主管的目标规划篇七

你们好！

我叫xxx□现年xx岁，19xx年x月参加xx工作，在xxx营业所先

后从事会计员和会计主管工作。20xx年x月至今在xx办担任xx。工作中，我爱岗敬业，遵纪守法，勤勤恳恳，任劳任怨，加班加点，无私奉献，尊重领导，团结同志，大胆进取，敢于负责，充分发挥了xx的模范带头作用，为xx办事处存款超亿元和被xxx评为“良好网点”做出了自己应有的贡献。近几年来，先后多次被上级行评为xx、xx、xxxx和xxx。

一是具有较为扎实的专业知识。参加xx工作x年来，我一方面虚心向老同志请教会出基本知识和业务技能，一方面自学了xx业务书籍，逐步熟悉和把握了xx会出基本知识、内部业务和内控治理要领，提高了自己的政治素质和业务水平，拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。二是有较为丰富的实践经验。xx年的营业网点前台工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务治理规定与操作规程，把握xx经营治理、财务会计等基本理论。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注重不断地加强个人修养，踏实干事，老实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判定分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了显著提高。四是具有较强的业务技能。五是具有勇挑重担的勇气和能力。

假若我能够竞聘上岗，我的目标是：争取内部工作质量进入xx前x名。一是努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，全面提高自身素质。二是履行职责，不断强化决策治理，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。三是拓展服务理念，打造优质服务品牌。全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。四是坚持内抓治理、外抓营销并重，促进内控和业务共同发展。

谢谢大家！