

商场客户演讲稿三分钟(精选10篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

商场客户演讲稿三分钟篇一

晚上好！

欢迎各位领导、各位嘉宾在年终岁末百忙之中光临我们x化纤薄宴，本人向出席这天活动的领导嘉宾深表真诚的谢意！

朋友们，金龙摆尾庆硕果，银蛇待舞祈心愿。回眸依稀留下深深脚印的20xx年，是一个值得我们庆贺的年度，我和朋友们一样激动不已。中华民族在走向民族复兴的道路上，在20xx年的书页上写下了灿烂的篇章。祖国实现了上可九天揽月、下可五洋捉鳖的神九飞天与蛟龙潜水之梦；同年我们迎来了党的十八大顺利召开。无不胜数事例告诉我们，祖国正在强大、人民正齐奔幸福小康。

我们x的发展得益于祖国强盛。同样在过去的20xx年，x化纤自投产以来□20xx年也是值得载入x发展史与圈点的一年。正由于各级领导的关心、承蒙各位朋友的支持与信任，给了我们x至今乃至以后的发展动力。各位客户的真诚与信任，永久是我们增强发展信心的源泉；各位客户的关注与厚爱，始终是我们前行的动力，客户就是我们的生存基础。在那里我再次向你们表示感谢。

我们x化纤在包括海内外客户的支持下□20xx年顺利完成了预期的销售目标，个性是外贸总额比上年度翻两番以上，与此同时公司的其他各项事业取得显著的成就。占地100亩的x科

技新厂区已与去年开始建设。公司抓住以科技进步、企业转型升级为基础;实施了以高速纺fdy产品为主导[]udy[]poy[]dty等多品种发展。企业成立了科技研发中心[]20xx年12月,公司获得了国家级高新技术企业称号。企业经营业绩不断提升、管理方法不断创新。在各级部门的关心支持与各位客户共同努力下,科技、质量、安全、财务工作等管理上分别透过有关部门的评审,成为德清乃至湖州地区管理示范企业。公司在不断壮大的同时,也不忘回馈社会。虽然我们处于创业阶段,每一步都走的比较困难,但是,我们有着深深的社会情结,用心参与社会公益事业。

公司坚持以“汇你我智慧,成事业兴隆”的文化立企理念,党群工团工作扎实开展,去年公司分别被市县上级命名为“德清县礼貌单位”、“德清县先进基层党组织”、“湖州市劳动关系和谐企业”、“湖州市诚信民营企业”等荣誉称号。

我们的职责,就是不断提升自我,努力超越客户的期望。

我们的追求,就是以诚信为本,广交各界朋友,共享双方努力成果,诠释你我人生价值。

所以我们x化纤将在以后的日子里,将以职责与追求秉承自己的企业文化,为在座的各位客户带给优质满意的产品。在公司发展上[]20xx年我们将实施了新厂区前期建设,现厂区将实施新技术的涤纶母丝生产线等技改项目,在其它各项工作上将以优化管理出成效。“丝出x[]朋满天下”[]x将是你的`满意选取。

朋友们,成绩只能铭记,梦想需要努力。让我们携手并肩,再接再厉,为共同发展谱写新篇章。

最后祝大家在新的一年里生意兴隆、万事如意、身体健康、合家安康、谢谢大家!

商场客户演讲稿三分钟篇二

大家好！

我竞聘的岗位是联通集团客户经理。首先，谈一谈对这个岗位的认识□xx联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅经理，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。

我深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。我深知，这个岗位除了肩负着15项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点我非常清楚，但是我有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。

其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅经理这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，勤学善思。参加工作以来，始终严格要求自己，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习业务知识，为开展工作丰富知识储备。不断向书本、向实践学习理论知识，并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。

第二，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象；对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

第三，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，我将在以下三方面重点施力。一是立足本职，发挥作用。我会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作任务、指标；加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”；凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平；认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。二是求真务实，服务大局。

我会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实；努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议；与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自身形象；经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作常批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

以上是我对这次竞聘的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。

给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅经理，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。

商场客户演讲稿三分钟篇三

大家好，我叫xxx，今年xx岁，xx学历，目前在xx行xxx支行工作，今天我要竞聘的岗位是综合客户经理。

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

我是20xx年x月加入的xx行，至今一直在xxx支行工作。在这一年多的工作中，我一直要求自己本着“勤恳扎实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。认真学习各项操作规程及相关业务文件，熟悉核心操作系统，高效办理个人和公司的开户销户、转账汇划、网上银行等业务。同时，在工作之余，我总是抓紧时间补充与丰富自己的理论知识，参加了由中国人民银行组织的账户管理培训，并取得资格证书。在闲暇时，依然没有忘记加紧练习业务技能的训练，现已通过点钞测试和xxx技能测试等级要求，并于20xx年xx月取得银行业从业资格证书。通过这一年来在xxx支行的工作实践，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，处事也越来越成熟，已具备较高的业务素质，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行客户经理，能够做好应履行的职责和义务。

下面，我谈谈对客户经理这一岗位的认识和理解：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。做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；应当协调和组织我行有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务；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。

如果有幸能担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

自觉加强政治理论学习，提高自身修养，进一步提高自己的理论水平与政治素质，强化廉洁自律的自觉性。业务学习方面，钻研发展客户的营销知识和营销技巧，不断总结积累实践经验。同时，加强金融风险防范，合规操作，为银行负责，为领导负责，为储户负责。

为了围绕巩固和发展客户群体，树立客户第一思想，用服务去赢得客户的合作。多与广大客户交朋友，逐步建立起自己的庞大客户群体，发展新客户，巩固老客户。每份工作要细致入微，及时建立客户档案。主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表，做到熟悉在心、登记在册。另外，多多加强对我行金融服务优势的宣传工作。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，对自己一定要高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策。

只有不断开拓市场，开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。要以诚相待，密切和客户的关系。客户是银行生存和发展的基础。而客户经理，和服务对象是零距离的接触，为客户提供面对面的服务。经常性地为客户提供金融理财服务，做客户的贴心人。还要换位思考，关心体贴客户，实行“情感营销”，在建立感情的基础上，推荐我行的信贷产品和理财业务。

切实掌握金融营销，系统掌握市场营销学的基本知识，同时身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

靠服务去竞争，靠情商去竞争，增强我行和自己的市场竞争力。

以上是我的竞聘报告，不妥之处请各位领导评委指正，总之，如果这次竞聘成功，我将以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力和业务水平还有待提高，不管成功与否，我将一如既往的再接再厉，为我行发展做出最大的努力！

谢谢大家！

商场客户演讲稿三分钟篇四

大家中午好！

非常高兴大家能来参加____葡萄酒组织的这场聚会！今天是20____年1月18号，找人选过的日子，是个好日子，所以说个祝福吧，118取个谐音，祝愿到场的各位今年要要大发。

20____年1月份____葡萄酒进入松溪市场，弹指一挥间，一年已经过去了，随着年轮的增加____葡萄酒在松溪市场也将步入了更加成熟的阶段；一年来在松溪葡萄酒同行中销售额位居前茅。取得了一定的业绩，良好的业绩取得离不开____葡萄酒南平公司领导大力支持，在此；我代表松溪____酒业商行谨向到会的各位____葡萄酒南平公司领导表示衷心感谢！良好的业绩取得同样也离不开松溪各界朋友和在座的各位鼎力支持与理解。在此，我代表松溪____酒业商行谨向各位领导，各位朋友表示良好祝愿，祝愿大家在新一年里，身体健康，工作顺利，牛年大发财！

如果说____酒业还小有成长，有一点点业绩的话，除了我们企业自身不断修正，不断坚定信念，自我突破以外，更重要的动力来源于所有朋友们的支持和鞭策，因此，我们今天仅以此表达____酒业内心的感谢和感恩！

____酒业感谢你们。亲爱的朋友，没有你们，就没有____酒业成长的每一步，也希望在未来的日子里，无论冷暖，我们都可以互相信任，彼此支持。谢谢!今天借着华夏五千葡萄酒组织这个活动的机会，大家老朋友，新朋友共同多饮几杯____葡萄酒，共同祝愿____葡萄酒南平销售分公司生意红红火火万万岁!最后，向大家拜个早年，祝在座的各位在新的一年里一切如意!对在座的各位真心地道一声：____酒业谢谢你!

商场客户演讲稿三分钟篇五

大家好!

非常感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。希望可以在这里向各位讨教学习。

我叫xx□在今年2月由一名前台营业员转成客户经理。自20xx年进入移动公司，我在移动公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮助下，通过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的员工逐渐成长为合格的员工，现在又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年里，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改进工作方法。创新工作思路。我谈一下对客户经理岗位的认识。

- 1、客户经理需要良好的沟通协调能力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，非常重要。客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通能力，只有通过

有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能达到稳定发展集团的根本目的。在和集团领导及关键联系人的沟通过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础；找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键；把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。

2、客户经理需要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅要每一位客户的消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能接受的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才可以赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队非常重要，有效的团队工作可以提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮助，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竞聘的结果如何，我都会坦然面对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识

面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。谢谢大家！

商场客户演讲稿三分钟篇六

您好，贷款是一件严肃的事情，要得到客户的认可，就得从自身的能力方面去修炼。遵循一些方法，做一个踏实、可靠的信贷员。

1、正确的认识

首先，要对客户有价值。客户永远都不会抵触一个对他有好处的朋友，我们需要的只是一颗平常心。

在和客户聊天中要有基本的自信心，相信我们对于客户是有价值的，只要我们能向客户展现出我们的价值，而这需要一个过程，我们要做的就是主动热情，让客户快速认可我们的价值。

2、三个原则

（1）无话不说原则

扫街面对的基本都是陌生客户，客户对你的熟悉是成交的基础，所以你聊的目的就是要混个脸熟，你得聊各种客户感兴趣的话题，新闻，明星，就业，有了热烈的气氛，什么能拉近和客户的距离，就和客户聊什么，客户对你熟悉之后，接下来才有兴趣听你说什么。

（2）非说不可原则

扫街聊天也不能仅仅看成是和客户拉家常，看似无聊的交流，

但一些核心的，能体现你价值的信息，一定要说到，比如你是做什么的，能帮客户做什么，为什么要选择你。

(3) 千万别说原则

我们为客户提供的是严肃的金融服务，给客户一个靠谱，稳重的印象非常重要，所以在聊天中让客户觉得我们靠不住的话题千万别聊。

比如信贷员日常的一些情绪表露，还有不着边际的玩笑，甚至妄加评论自己的同事和公司，对于任何一个客户来说都是很忌讳的。

希望能够帮到您，祝您生活愉快！

商场客户演讲稿三分钟篇七

大家好！我叫xx，今年**岁，xx年7月毕业于****大学。11月进入**银行工作。工作近两年来我一向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，把同事们的帮忙作为工作的标杆、前进的方向，常常叮嘱自己必须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职责感投入工作，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。在那里我要由衷的感谢领导的关心和同事们的帮忙，真诚的对他们说一声谢谢。这次，我竞聘的岗位是****客户经理。

这天，能有这样一个展示自我、公平竞争的机会，我感到十分荣幸，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。我觉得我们就应主动理解改革的洗礼，竭尽所能的为邮储发展做贡献。

入行以来我一向在**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xx年度泰安市分行服务明星；学习刻苦，简单透过保险、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 and 必须的营销潜力，个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的潜力，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，对我的工作能带给必须的帮忙。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。

年轻人就应有追求，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。来参加这次竞聘是职责感和使命感的驱使。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！

商场客户演讲稿三分钟篇八

大家好！

今天是20xx年元月9日□xx百货迎来了自己两周岁生日，感谢

您们对xx百货的关注与支持!回顾xx百货开业两年来，全体员工一起奋斗，一起拼搏，默默付出，无私奉献，加上阜阳华联集团及社会各界的支持和信赖，共同撑起了xx百货的这片天。借此机会，我对大家两年来为xx百货的辛勤付出表示衷心的感谢!同时，也对多年来支持我们的各位来宾和广大顾客表示衷心的感谢!

“不经历风雨，怎能见彩虹”□xx百货的今天来之不易，经营过程中也不是一帆风顺的，期间经历了许多挫折和困难。面对挫折，我们不气馁，愈挫愈勇。面对困难，我们不后退，群策群力，取得了一个又一个的胜利。在全体员工的共同努力下□xx百货的品牌形象和知名度被顾客充分认可□xx百货的品牌提升，从弱到强，从一个默默无闻的xx百货发展成为在阜城具有一定知名度的精品百货商场。这是我们大家共同努力的结果，也是对全体xx人辛勤付出的最好回报!

两年，对我们来说是一次小庆祝，我们把这次店庆作为一个新的起点，希望有新的超越，有更大的发展。

两年，七百三十天，每一天我们都在进步。相信我们，会做的更好!因为我们坚信：用心付出，总有爱的回报!

回顾过去是为了今后的辉煌!当前，百货行业市场竞争日益加剧，充满了无穷的机遇与挑战。要抓住机遇，迎接挑战□xx百货必须通过修炼内功来适应发展的需要。每个员工都必须认真学习，不断提高个人素质，不断提高专业水平，不断提高服务水平。同时xx百货也会更加注重企业文化建设，坚持以人为本，为员工发挥才干创造有利的条件，提供和谐的工作环境，优越的福利待遇，不断提高xx百货的凝聚力，为实现打造精品百货商场的目标而努力奋斗。

“冬天来了，春天还会远吗”。我坚信，我们xx人凭借团队智慧和团结一心的精神面貌，一定能够战胜困难，顺利完

成20xx年的各项任务指标□xx百货的明天也必将会更加美好。

谢谢大家！

商场客户演讲稿三分钟篇九

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。

下面，我先简单的介绍一下自己

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**年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业，**年进入港湾支行，**年进入**支行工作。

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。

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 and 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！

商场客户演讲稿三分钟篇十

话务员对于大多数人来说，只是简单的传话筒，在我未接触这个职业之前，我也是这种想法，但当我真正做了这份工作后，对这三个字早有了更新，更深的认识。

刚进电信公司工作时，一切都是新奇的，我对面里所有的事物都充满了好奇，看着老话务员们熟练的操作和对用户的对答如流，我羡慕不已，我以她们为我学习的榜样，开始努力学习各种业务和服务技巧，通过一段时间的学习和培训，经终于可以上机接听电话了，戴上耳机，坐在电脑前，我十分的激动，接到用户的电话，我回答的声音都有些发抖。

经过短暂的适应期，我可以独立接听用户的电话了，但这时我已经没有了刚进来时的激情和好奇，我们这里是24小时为用户提供服务的，所以我们上的都是轮班，这种轮班完全打乱了我的正常生活规律，有很多的话务员都因为吃饭不按时得了胃病，有很多有小孩的同事更是没有时间照顾家里了，当别人在吃饭时，我们是坐在电脑旁，当别人进入梦乡时，当别人过年过节全家团圆时，我们都是坐在电脑旁边为用户服务。

我们的工作就是用语言为用户解答各种电信业务，我们面对

形形色色的用户，每天都可以听到用户的建议，发泄，评论，表扬，每个用户申告的问题都不一样，情绪也都不一样，我们都要用专业的回答让客户满意而归，用户打进电话就需要我们话务员为他们解决问题，对于我们来说要解决用户的问题，就需要利用大量的业务时间去补充自己的业务，积累自己的专业知识，还要不断向有经验的同事学习各种服务技巧，提高自己的服务技巧。

话务员是一个重复，枯燥的工作，我要以用户服务为中心，用热忱的服务接待每一个用户。

二：

日子过得真快，一眨眼的工夫，我在忙忙碌碌中不知不觉已平稳度过入职以来的第一个月，回首过去，展望未来，总结一个多月以来的经验教训，取他山之石，对于我而言，没有最好，只有更好。

俗话说：没有规矩不成方圆。毋庸置疑，我们在日常工作中，首先必须遵守好公司的每一条规章制度，执行好每一个工作流程。牢记好每一个规范用语。除此之外，我认为还应该注意以下几点细节，在实践中不断完善自我。

接听迅速。在商品经济时代的今天，时间就是金钱，所以我们更应该为客户、为自己着想，迅速接听电话，为客户、为自己节省宝贵的时间。

礼貌用语。拿起电话的第一句应该是：“您好！”紧接着就必须报名自己的身份——“您好，某某公司，有什么可以帮助您吗？”当然与此同时最好通过客户资料，在通话中经常使用客户的姓氏尊称他。在与交谈时，可以及时稍微介绍新的业务。

“请您稍等。”在电话接听中，尽量少用。因为对业务熟练

掌握的话务员会熟练的回答客户的疑问，既为别人又为自己节省了时间，又能解决问题而令客户满意而归，从而提升公司在客户心目中的地位。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

演讲稿特点

主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辩要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果；其次是要懂得听众有不同的对象和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党团集会、专业性会议、服务性俱乐部、学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，

为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的本质在于“讲”，而不在于“演”，它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲；对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听众情绪、赢得好感的鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强化演讲的现场效果。

第五、口语性

把长句改成适听的短句；

把倒装句改为常规句；

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删除；

把单音节词换成双音节词；

把生僻的词换成常用的词；

把容易误听的词换成不易误听的词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁·路德·金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。