

最新银行竞聘管理岗位演讲稿 银行中层管理岗位竞聘演讲稿(汇总5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

银行竞聘管理岗位演讲稿篇一

大家好！

首先，请允许我向大家简单的做一个自我介绍，本人__，现年37岁，在工行营业部工作，中共党员，毕业于__大学__专业，会计员职称。

作为一名勤勤恳恳、认认真真在一线奋斗多年青春的员工，今天，我怀着饱满的热情和强烈的主人翁意识来参加这次的竞聘，非常感谢行党委、行长室给了我这次演讲的机会。随着新时代的发展与变革，银行也在不断的自我革新，时代给每个人创造了机会，也赋予了每个人新的挑战，我喜欢挑战，我也不惧挑战，我决心以坚定的意志，执着的去追求和挖掘我人生的价值，用职业的深度去丈量生命的高度，用我一腔热血去面对每一个客户。行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决心参加这次竞聘，展示自己。

一、我对客户经理的认识

客户经理制是以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，从而为客户带来全方位的金融服务，实

现客户价值量最大化的同时实现银行效益的最大化。客户经理以竞聘的方式产生充分体现了各党委对客户经理这个职业的重视，也给了我更多去实现自我价值的机会，我一定不忘初心，保持着敏锐的洞察力和坚定的信心，不负领导和各位评委所托，做好我的本职工作。

二、我的竞聘优势

1、我具有良好的政治素养。作为一名中共党员，我有着良好的政治素养，思想过硬，始终如一的遵守银行各项规章制度，工作扎实，注重学习，经过多年的知识积累，我已经具备了与基层相适应的经济金融理论、财务和法律知识。从我参加工作以来，始终扎根一线，并积极参加在职培训，现在已经取得了会计资格证书，但我绝不会停下前进的脚步，我将继续学习，计划在未来三年之内拿下注册会计师资格，以便将来有更强的能力服务于银行。

2、我具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格谦和但绝不畏首畏尾，具有较强的独立处事能力，多年从业经历让我获得了较好的人脉资源，我相信这些资源对我未来的工作一定大有裨益，我深信，在自己的努力和多方面工作支持下，我能出色的做好这项工作。

3、我有着丰富的经验和较强的工作能力。俗话说，“经验是一笔最宝贵的财富。”入行十多年，我从事过信贷与资金管理、信贷调查综合管理、综合及中间业务产品管理、对公中间业务产品管理等多项工作，积累了丰富的工作经验，取得了良好的工作业绩，在长期客户经理工作实践中，我接触过各种各样的客户，遇到了很多新情况、新问题，在长期的工作实践磨练中我的沟通协调能力以及营销能力都得到了很大的加强，还培养了我分析判断复杂问题的处理能力，工作以来由于我成绩突出，曾获度过多项奖项，这些都从侧面说明了我的工作能力是完全值得银行信任的。

各位领导、同志们，我深知客户经理不是名利的象征，他背后代表的是沉甸甸的社会责任，如果我能够得到大家的认可，走上这一工作岗位，我将会根据银行的总体要求严格要求自己，尽快适应岗位转换，积极主动营销、挖掘客户源、加大新老产品的扩张力度、加强客户关系维护、分析研究市场，加强对客户的研究，以客户为中心加强内部沟通与业务协调，提高服务效率，以市场为导向监控客户风险，求真务实，脚踏实地，勤奋工作，加强营销力度，强化优质服务，坚持合法操作、合理操作、合规操作、努力创造出更出色的业绩！

谢谢大家！

银行竞聘管理岗位演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家好！

首先感谢组织和领导给我提供了了一次难得的学习锻炼和参与竞争的机会；同时，也感谢同事们对我的理解、信任和支持，我将以良好的心态、热烈的响应上级行机关无部室办公的号召，用积极的态度来参与支行法律审查岗位的竞争，勇于接受组织的挑选。下面，我将从四个方面向支行领导及同志们陈述我的竞聘报告：

一、工作简历：

我生于1964年12月，现年42岁，于1982年元月参加农行工作，1986年毕业于××农村金融专业中专班，1993年获助理经济师职称，一一曾先后担任××营业所副主任、××营业所主任、支行营业部副经理、支行信贷计划部副经理兼支行法律审查岗、公司业务部副经理，被聘任为支行个人业务部副经理至今。

二、工作目标：

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机。看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是**分理处大堂客户经理。我叫**，现年**岁，学历函授本科，19**年入行，先后在**办事处、中心储蓄所、支行办公室、**分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、**分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获**“青年岗位能手”和“**市先进工作者”等多项荣誉。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。****年*月至**月间，我服从组织安排，走上**分理处大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。由于我曾在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在**分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《****人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走

上**分理处大堂客户经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂客户经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为**支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。谢谢大家！

银行竞聘管理岗位演讲稿篇三

各位领导，各位同事：

大家好！此刻站在这个竞聘的讲台，我以平常、诚恳的心态接受大家的检阅，向大家汇报自己的工作，阐述自己的理想。希望给大家的是一个真诚、坚毅、稳重和成熟的我。

我叫xxx□是一名经济师。今天我要竞聘的是市分行办公室副主任岗位。我竞聘办公室副主任主要缘于四个理由：

一、我有充分的激情和自信。

1、34岁的我不仅有健全的体魄、充沛的精力，而且有青年人特有的朝气与投入工作的激情。

2、不仅有只做不说的性格、雷厉风行的作风，而且有无私无畏的风骨和敢抓敢管的魄力。

3、我有一个农村孩子特别能吃苦、特别能耐劳，朴实无华的品格。

4、我家庭稳定，负担较轻，妻子及家人全力支持我的工作，使我能够摆脱家庭事务的纠缠，全身心地投入我所热爱的农行业务。这些，都使我对工作充满了激情与自信、对未来充满了憧憬和希望。

二、我有丰富的成长历程。

我出身农村，家境贫寒，能够上了大学又分配到银行工作，可谓是幸之又甚。所以从大学毕业参加农行业务的那天起，我便深深地爱上了农行业务这份工作。之后，无论工作角色如何变换，我都干一行、爱一行、专一行、精一行。我先后从事过会计、信贷等业务工作，1月份被任命为副主任，后来被调任支行信贷科副科长，前后共有8年的基层一线业务工作经历。10月份我被调至市分行办公室担任综合干事，然后又开始兼任市分行团委副书记。

能够从基层营业所一步步走向市分行机关，这个过程对我来说受益匪浅、终身难忘。我常常这样想，是党的政策、组织的培养、领导的关爱以及同事们的关心与帮助使我一步一步走到了今天。我只有将心中这份感念之情常存于心，不懈地追求、努力地工作，才能报答多年来领导和同事们的教育、培养和关爱。

三、我有较强的专业实践能力。

或许是执着追求、情有独钟的缘故，近四年的办公室工作实践，使我积累了一定的专业优势。所从事的通讯报道与文字综合工作连续3年获得了全省第二名的好成绩。自己个人也先后十多次被省市分行、总行报社评为先进个人和优秀通讯员；多次被机关党委评为先进工作者和连续5年被省分行评为办公室先进工作者。

四、多年的综合管理岗位健全了我的品格，提高了我的宏观驾驭能力和组织推动能力。

在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。做事必须先学会做人。参加工作后，我时常告诫自己：对党对农行要忠诚、做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。并把忠于、勤于自己的事业化作不懈追求的实际行动。

坦诚地说，通过几年的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。在组织推动、综合协调方面，我能主动应对，把握得当。同时，我也存在一些不足之处：

1、工作的预见性还不够。

2、创新能力不是很强。

3、在加强联系方面还做得比较欠缺。

各位领导、各位同事，竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我已经成功地实现了参与！至于能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对农行、对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票！

谢谢大家！

一、竞聘演讲辞的主要特点

1、目标的明确性

一般说来，在竞聘演讲时，竞聘者向竞聘的评审人员及听众一要讲清自己的应聘优势，突出自己的优势，并且这种优点来足以完成应承担的任务和工作；二是要回答“若在其位，如何谋其政”的问题。要在有限的竞聘答辩时间里面完成这些工作，演讲的一般内容应始终围绕某个目标——岗位职责工作进行，做到目标明确，语不离宗，不可开口千言，离题万里。

2、内容的竞争性

竞聘演讲的整个过程，其实是候选人中就未来实行的工作目标、施政构想、执行方案进行对比的过程。竞聘除了一些较为基本的素质条件之外，实际上更重要的是施政目标与施政措施的竞争。写作时应在此处压倒对方，只有具备了明确、先进的施政目标，且有切实可行的施政措施来保证，才会取得竞争的成功。

3、演讲的技巧性

竞聘演讲是演讲的一种，也存在演讲技巧问题。它除了要求演讲者具备良好的心理素质和较强的语言表达能力外，还应当充分考虑竞争对手、听众的心态、临场状况等多种因素，用据理力争的方式，巧妙地说明“他不行，我行”，或“他行，我更行”。当然自我推销要有艺术性，切忌为了竞争而贬低对手，所遵循的原则是“唯真唯实，具体可信”。

二、竞聘演讲辞的基本写法

竞聘演讲由于要考虑多种临场因素与竞争对手，它的结构就必须灵活多样，但就其基本内容而言，仍可分为以下几个部分：

1. 标题

竞聘演讲辞的标题有三种写法。一种是文种标题法，即只标“竞聘演讲辞”；一种是公文标题法，由竞聘人和文种构成或竞聘职务和文种构成，如《关于竞聘××公司经理的演讲》；还有一种是文章标题法，可用单行标题拟制，也可采用正副标题形式，如：《让收音机制造厂腾飞起来——关于竞聘收音机制造厂厂长的演讲》。

2. 称谓

即对评委或听众的称呼。一般用“各位评委”“各位听众”即可。

3. 正文

(1) 开头。为制造友善、和谐的气氛，开篇应以“感谢给我这样的机会让我参加答辩”“恳请评委及与会同志指教”等礼节性致谢词导入正题。紧接着阐明自己发表竞聘演讲的理由。开头应写得自然真切，干净利落。

(2) 主体。这是全文的重点和核心。应围绕以下几个方面展开：

a. 介绍个人简历。可分两个层次：一层简明介绍竞聘者的自然情况，使评委明了竞聘者的基本条件；第二层紧接第一层对自己与竞聘岗位有联系的工作经历、资历做出系统、翔实的说明，便于评审者比较与选择。

b. 摆出竞聘条件。竞聘条件包括政治素质、政策水平、管理能力、业务能力以及才、学、胆、识等各方面的条件。竞聘条件是决定竞聘者是否被聘任的重要因素之一，应该重点强调。但切忌夸夸其谈，应多用事实说话，“事实胜于雄辩”。可以结合自己前一时期的工作来写，如自己曾做过什么相关的工作，效果如何。从中展露出自己的水平、能力、知识和才华。采取引而不发的办法，通过这些事实，让评委及听众自然而然地得出肯定的结论。

c. 提出施政目标、施政构想、施政方案。这部分是竞聘者假设已被聘任后，对应聘岗位所提出的目标及实现的具体措施。选招、选聘单位除了看竞聘人基本素质条件之外，还要考虑竞招、竞聘的施政目标和施政措施。演讲者应鲜明突出地提出自己的施政目标和施政措施。这些目标和措施既要适应总体形势，又要体现部门特点。基本目标要具有客观性、明确性和先进性。要定性定量相结合，能量化的尽量量化，以便评委进行比较、评估。目标还应围绕人们对竞聘岗位较为关注的焦点、难点重点提出。基本目标必须有切实可行的措施作保证。因此，保证措施十分重要。措施必须针对目标来制定，要明确具体，有可操作性，且密切联系岗位实际，从岗位工作出发。

第三，能适应组织部紧张的工作节奏。大家都知道，组织工作事无巨细，十分繁忙，经常加班加点，有时甚至通宵达旦，但我从没有叫过一声苦，喊过一声累，不管领导和组织交给什么样的任务，从不讲价钱，兢兢业业，一丝不苟认真完成。

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、各位同事给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，不负众望，紧紧围绕我部的中心工作，按照“政治坚强，作风正派，业务精通，工作出色”的要求，理清思路，勤奋工作，全力以赴抓好科室和个人自身建设。

一是加强学习，熟悉情况，尽快实现角色转变。

二是扎实工作，锐意进取，努力开创工作新局面。

三是严格管理，加强团结，营造和谐的工作氛围。

四是严以律己，谦虚待人，树立良好外部形象。

各位领导，同志们，勤恳奉献的你们，让我学会了如何做事业；公正而有责任感的你们，让我懂得了要堂堂正正做人。我不敢用谎言去赚起一份信任，因为时间会把我还原，我不敢用短暂的热情和冲动来表现一时的自我，因为生生不息的组织事业需要浇注永恒的心血。我将用青春与活力弹奏起“创先争优”的交响，用智慧与能力描绘出锦绣的前景。我认为我们每个参与竞争上岗的人都拥有了一次宝贵的人生经历，我们的生命将因此而更加绚烂。奥林匹克运动有一句口号，“参与即是胜利”。因此，胜利属于我们每一个人。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”最后，我以一幅对联来结束演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。不管结果怎样，今后，我将一如既往的勤奋学习，努力工作。

谢谢大家！

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好！

非常感谢行领导给我们一个公开公平竞聘岗位的机会。今天，我竞聘的岗位是分理处大堂经理。我叫xx，现年xx岁，学历xx专科，20xx年入行，一直在xx分理处从事记账员、综合员、主管会计等。多年来，我一直坚守在营业岗位第一线，扎扎实实工作，爱岗敬业，勤勤恳恳，为农行的业务经营做出了积极的贡献。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能。工作三十二年年中，本人从事记账员年，综合员年，主管会计年，多年的岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力，无论是传统业务，还是新业务，我能够做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风。由于我在基层一线岗位工作多年，近距离接触广大客户，对客户非常了解，也养成了严谨、求实的工作作风，能够为客户提供周到热情服务。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸走上分理处大堂经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融

知识，又要学习银行各项业务；

既要精于传统业务，又要学习新业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行产品。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为梨树支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。

谢谢大家！

银行竞聘管理岗位演讲稿篇四

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。

一、工作简历

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。

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。

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。

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。

（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！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人

事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我现年__岁，__预备党员，__文化程度，会计师专业技术职称。__年在__市__参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。__年调入__市总工会，担任图书管理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，荣幸地被__分行评为20__年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号。20__年度我实现了个人揽存余额__万元的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，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，在市场竞争中完善自己。我深知综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好参谋，二是为全行事务当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，办公室工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在办公室工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。

当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。

管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。

争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为支行领导的喉舌，沟通员工与行长之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接_行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加银行个人客户经理的竞聘。说实话，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我几年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！对于我，大家也许并不陌生。但在今天这个场合，请还是先允许我做一下自我介绍吧。

我叫xxx，今年x岁，xx学历、中共党员，xx职称。20xx年，我进入农行工作，回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在银行工作了4个年头。这4年里，我靠着勤学肯干的精神，先后做过储蓄、对公等岗位，目前的岗位是贵宾柜柜员，无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“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。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，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和管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行个人客户经理，能做好应该履行的职责。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。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；做为一名客户经理，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；做为一名客户经理，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。

如果我能够走上客户经理的岗位，我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，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”one-stop服务，这些将是我们每位客户经理永恒的要求与追求！

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，能给我这个“支点”相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更

加美好的明天!

谢谢大家!

尊敬的领导、各位同事:

大家好!

感谢大家给我这次竞聘的机会，我竞聘的岗位是支行大堂经理，我叫xx今年xx岁，毕业于xx大学财会专业，中专学历，在农行工作xx年，随着我行改革的深入，对每位员工提出了更高的要求。大堂经理是一份富有挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知的领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢去面对未来营销中的每一次挑战。我竞聘大堂经理有三大优势:

1、政治思想过硬。本人能够正确理解、贯彻国家的各项方针政策 and 法律、法规，具有良好的职业操守，诚实守信，爱岗敬业，廉洁自律，工作责任心强，能够自觉遵守各项规章制度、组织纪律，能够经受组织和群众的监督，拥有雄厚的群众基础。

工作之余严格要求自己，不断加强自身业务学习，相继取得了中级经济师资格证，反假币证书，代理理财从业资格证书等，目前正在学习代理保险等新兴业务，提高自身各项综合能力。因为只有不断加强学习，才能紧跟业务发展的步伐，才能为客户提供更多、更好、全方位、个性化的金融服务。

3、具备人脉优势。本人作为本地人，多年来工作中和生活中积累了丰富的丰富的人脉，这为营销我行的各项金融产品提供了便利。如果我有幸/竞聘上大堂经理岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，紧紧围绕支行各项中心工作，当好主任的得力助手，争取优质客户资源，和同事们一起，按照支行的要求，将网点的各项存款、中间业务发展上一个新的台阶，力争百

尺竿头更进一步。

具体措施如下：

一、首先要依靠团队的力量，发挥集体作战的效果

其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护好自己的团队，帮团队避免不必要的投诉。

二、立足岗位，积极营销

大堂经理的职责归根结底就是服务客户，促进营销。为此我将充分利用大堂经理这一银行联系客户的“桥头堡”，与广大客户交朋友，识别优质客户。积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销，带动整个网点的营销意识和氛围，争取将本网点打造成为全辖区的精品网点。

三、加强客户关系的维护

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理，是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。用我优质服务和产品稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。不管这次竞聘成功与否，我将一如既往，始终坚持”老老实实做人，踏踏实实做事”的原则，为我行的发展贡献自己的一份光和热。

谢谢！

各位领导、各位同事：

大家好！

在这里我以一颗平常的心，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争上岗的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我现年××岁，（……简单写写个人简历以及曾经担任过的职位）

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。

谢谢大家！

这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

省分行的改革思路，我行已了“公司上移，个人下沉”战略，对网点功能重新定位。营业网点的功能是：向个人、结算、金融服务，销售个人金融产品，拓展个人银行、个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和网点。支行是多功能网点，正在报批精品网点。网点银行最基层的经营，经营是效益最大化。我行20xx年的经营是：以“三个经营”和省行、

支行经营方针为，以内部管理为保障，网点资源，发展个人银行和中间，提升网点的经营效益，努力储蓄存款新增4200万元，中间收入50万元，利润新增20%，支行下达的考核指标，全年无案件、无事故。

为，我从几工作：

一、经营客户，优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点
我行位于黄埔大道西旁，对面是区，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源较，该区域一直是金融机构必争之地。在以我中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。11年的发展，该办已吸收、积累了的客户，已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，量大，办理人多，客户等候长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有幅度的增长，我：，要经营好客户。经营客户，要对客户综合评价，客户对银行的度营销的方向和方法，对客户取舍，并将主要精力在能为本行带来更多利润的客户身上，从而网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，客户信息，如对存量客户，可查看每天打印的《储蓄稽核清单》，找出余额数额的客户帐号，然后帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，要求前台柜员，对大额存款客户资料详细登记，并发放vip卡，的客户档案，便于与客户的沟通与，客户。为vip客户绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，对客户的吸引力与，从而vip客户的占比。，要走出银行，营销。营销人员要对周边的社区资源、环境、市场等的调查分析，信息，并信息、工作，走出行门，走进社区，出击，将客户带进银行。陌生的环境，可旁人的穿针引线，是主管的引荐，寻找口。，客户的不同需求，能为客户不同的金融产品，客

户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

二、拓展中间，提升盈利能力在存贷利差缩小的，中间已银行利润的来源。我行的中间主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在加大原有中间产品营销的基础上，拓宽新的收入渠道，中间收入。思路是：

1、到各大市场，营销“速汇通”；

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款。

各位领导、评审员，大家好！

我是xxxx□中共党员，我此次竞聘的岗位是xxx支行行长一职。

首先，我阐述一下对分支机构改革的认识：银行网点扁平化改革是当前金融机构改革的大趋势，已被多家国际国内银行实施，并且被证明是行之有效的出色管理体系。我行分支机构扁平化改革，是实现我行中长期战略规划，最终实现上市目标成为一家“好银行”的必经过程。此次分支机构扁平化改革是一个触及资源配置、人员调整、业务对接、管理分工、内控完善和职工培训等多个环节的组织改革过程。扁平化之后能够实现总行——管辖行——经营网点，3层集约化管理模式，大大缩短了管理半径，能够提高规模效益，显著提高机构运行效能和风险掌控潜力，大大降低网点非经营压力，充分释放基层网点人力资源，使网点从经营管理双层职能，转变成xxxx□能够激发出网点经营活力，增强网点营销的主观能动性。

其次，我认为竞聘xxxx支行行长有以下几点优势：一是我从xxx年加入xxx行以来，有着xxx年银行从业和xxx年的管理工作经验，尤其是xxxxx年到xxx支行任副行长这xx年，与众多客户建立了良好的关系，拥有必须的客户资源，具备强烈

的营销意识。

二是，能够坚持按规矩办事，依法依规开展各项业务。熟悉本行各项规章制度，具有较高的金融业务素质和操作技能，在业务开拓中，始终牢固树立风险意识，保证各项业务健康发展。

三是注重团队建设，工作中善于团结同志，从理解人、关爱人、包容人的角度出发，与同事协作共事，努力为职工创造一个良好的工作氛围，增强工作团队的凝聚力，激发工作热情和动力。

我的陈述完毕，谢谢各位领导。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好，首先非常感谢大家给我一个展示自我的舞台和施展才华的机会！股级干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是我支行深化人事制度改革的重要举措，也是我支行加强干部队伍建设的有益尝试。我非常珍惜这次提升自己、锻炼自己的机会，所以勇敢地走上台来，接受大家的评判。今天，我竞聘的是xx股长职务。下面我简述一下我竞聘的理由。

首先，参与竞争是全面提高自身素质的难得机遇。面对金融改革的大潮，挑战与机遇同在，压力与动力并存。我认为只有积极的参与竞争，做改革的“弄潮儿”，才能学到新知识、增长新才干、开拓新思路、开阔新视野，充满竞争的工作环境是富有吸引力和挑战性的。他将对丰富我的人生阅历、挖掘我自身的潜能起到重要的引导作用。

其次，我认为自己具备担任该职务所必须的政治素养和个人品质。

我政治信仰坚定，1997年在校加入中国共产党，个人曾被评

为地区中心支行级优秀共产党员。我的敬业意识比较强，能够干一行爱一行，认真负责，勤勤恳恳；为人处世比较严谨，没有不良生活习惯。办事稳妥，原则性较强。严于律己，宽以待人，善于团结同志，具有良好的协调能力。

第三，我认为自己具备担当该职务所必须的综合素质和能力。

xx股的工作具有特殊性，在一般人眼中他是枯燥和乏味的。但是，想要干好xx工作，就要承担比平常人多的体力劳动和心理负担，这要求xx人员必须具备良好的组织纪律性、无私奉献的优良品质、雷厉风行的工作作风。

我多年独自在外求学工作，十几年的集体生活锤炼了我的意志，培养了我吃苦耐劳、坚忍不拔、严谨细致的作风，这正是做好安全保卫工作的前提。另外，新时期的xx工作，要求我们必须具备一专多能的综合素质，要“懂法律、识金融、能管理、善协调、会办案”。工作几年来，我始终以提高综合素质为己任，认真钻研金融理论、管理知识和法律法规，深入基层搞调研，撰写了一些有见的文章，发表于xx以及其他刊物上，文章曾获xx奖。积极参加各种活动，象知识竞赛、理论研讨会、演讲比赛、辩论会、篮球赛等，能熟练操作计算机，软件操作曾获xx级标兵称号。另外我热心参加各种社会公益活动，现为xx节目主持人，青年志愿者服务队成员。

以上这些，是我能够较快的融入xx这个工作岗位中并顺利的开展工作的基础。但我的缺点仍然存在，比如我缺少领导工作经验。有时魄力略显不足，但有缺点才有改正缺点后的进步，有不足才有改进不足后的提高。正视缺点与不足去争取进步与提高恰恰成为我努力工作的动力所在。

如果我能够担任xx股长这个职位，我将在支行领导的带领下，不断提高我支行xx工作水平：

一是以按上级行要求，把“防诈骗、防抢劫、防盗窃、防计算机犯罪，保银行资金和职工生命安全”做为工作重点，把防范化解金融风险，遏制大要案发生作为首要任务。

二是继续贯彻“防查并举、标本兼治、重在预防”的方针，全面提高我支行安全防范管理水平，建立起与我支行业务发展及社会治安状况相适应的安全防范机制与防范体系。

三是稳字当头，切实做好xx和社会治安综合治理的基础工作，严格执行各项守押制度，守好库、管好人、用好枪，确保安全和职工生命财产安全。

各位领导，各位同事，古语云：“不以一时之得意，而自夸其能；亦不以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论是上是下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。“堂堂正正做人，兢兢业业做事。”各位领导，同事们，请相信我，我将是一位优秀的中层干部。

银行竞聘管理岗位演讲稿篇五

尊敬的各位评委，大家上午好！

非常荣幸能够参加这次正职资格竞聘，心情非常激动。我现在能够勇敢而有信心的站在这演讲台上，感觉得我还行、能行，能胜任这一工作，也一定不会让各位评委失望。下面我从以下三个方面剖析自己，推介自己，恳请评委们指正和大力支持。

一、几年来的工作实践和成果

x年，我从银行学校毕业入行，平凡的度过20世纪，豪情的步入21世纪。风雨，在领导、同事们的关怀和帮助下，我成长并逐渐成熟。期间辗转数个基层营业机构、机关部室，从内勤到外勤，从基层员工到任部室副职多年，辛勤与汗水相伴，

已锻炼成为一名遵章守纪、吃苦耐劳、甘于奉献的农行人。

也被县行申报为省级“青年岗位能手”。

二、竞聘优势

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。2019年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

3、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，19通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，2019年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历；19通过了经济师资格考试，并于2019年被县行正式聘用；2019年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在2019年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

4、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自x年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己；另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各

项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

三、以后的工作打算

如果竞聘成功，我会从以下几点努力开展工作：

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

3、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。