

2023年应聘银行大堂经理自我介绍(优质10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

应聘银行大堂经理自我介绍篇一

大家对银行大堂经理这个岗位有了解吗?那么，当你在应聘这个岗位时，面对众多的竞争者，你如何从那么多优秀的竞争者中脱颖而出呢?这就需要你对这个岗位有多少了解，以及考验你的口才和能力。下面百分网小编就带大家来了解一下竞聘这个岗位的演讲稿，看看你有没有能力去竞聘这个岗位。

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：

****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。

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。

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。

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！

应聘银行大堂经理自我介绍篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我竞聘的岗位是大堂经理。

首先感谢行领导为全体员工提立，我竞聘的岗供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。作为其中的一员，我感到非常荣幸。国际竞争理论创始人迈克尔·波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的，它只是让人们的脚放上一段时间，以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶，使自己在事业上更上一层楼。

下面，向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

有这样一句话：自信是成功的第一步。今天我之所以有勇气站在这里，是因为我有足够的信心和能力做好银行大堂经理

这个职务。以下是我的竞聘优势。

第一，我具有扎实的专业知识。

我很欣赏这样一句话：唯一持久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以，不论在学校里还是参加工作后，我都坚持不断地学习，掌握了牢固的专业知识，为我今天的工作奠定了基础。

第二，丰富的实践经验。

从工作到现在已有二十多年的时间了，参加工作的这几千个日日夜夜，我曾在几个不同的岗位工作过，十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过xxx□这为我今后的工作积累了丰富的实践经验，会使我干起工作来得心应手。

第三，较强的事业心和吃苦耐劳的精神。

我一直笃信拿破仑的那句名言：不想当将军的士兵绝不是好士兵。无论做任何事情，我的信条是：既然做了，就一定要尽自己的最大努力去做的最好。虽然我不一定能够成为将军，但就算作为士兵，我也一定要做一名最好的士兵！

第四，较强的沟通能力和协调能力。

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。工作中我善于与领导和同事沟通，善于与客户沟通。

第五，较强的观察能力和灵活应变能力。

在工作中，我具有敏锐的观察力，能及时捕捉市场和客户信息，做好客户市场分析和市场分析，制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导，如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

第一，协助网点负责人做好网点的服务和营销工作。

作为大堂经理，我会积极协助主任，做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。

市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟，不进则退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新，才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

第三，建立完善的竞争机制。

竞争推动发展，建立完善的竞争激励机制，不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性，从中发现人才，选拔人才，也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

第四，提升服务层次，丰富服务内涵。

服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口，代表银行对外的形象，所以，要把“客户至上”的服务理念深

入到每一个员工心中。主动与客户沟通，主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程，促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

第五，挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。

客户是银行发展的基础，没有一个稳定高效的客户群，银行发展就成了无源之水，无本之木。所以，在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。各位领导、各位评委，如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。

我的演讲完毕，谢谢大家！

应聘银行大堂经理自我介绍篇三

大家好！

厮得有人说过，人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%。受这句话的激励，同时也凭着年轻就没有失败的人生信条，今天，我满怀信心和激情地前来参加大堂经理的竞聘，自信有能力挑起这副重担！

首先，请允许我做一下简单的自我介绍。

我叫某某某，今年30岁，专科学历，助理经济师。我20xx年参加工作，先后从事过储蓄柜台、企业结算柜台、大堂经理、办公室文秘、消费信贷客户经理等职务。弹指一挥间。不知不觉中，来我行工作已经整整x年了□20xx年来，在各位领导和同事们的关心帮助下，我的业务能力得到了较大的提高。由于工作出色，先后获得部、处级“三八红旗手”、“分行优秀团员”等荣誉称号，还多次在四大国有银行中文录入比赛中获得第一、二名的好成绩。可以这样说□20xx年的银行工作经历锻炼了我的意志，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、冷静沉稳的性格和开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名大堂经理所必备的基本素质。

综合权衡分析了一下自己，我参加大堂经理竞聘，具有如下几点优势和条件。

我受过传统的教育，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点，毫无怨言。

我从小坑受了传统的教育，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。多年的工作磨练，使我具备了爱岗敬业、踏实工作、勇于奉献的职业道德和修养。

我先后在支行营业部各柜台工作过，对零售业务的各项操作流程和规定都比较熟悉，对公司、结算业务的基础知识也有一个很好的掌握。所有这些对做好大堂经理将很有帮助。

20xx年，在分行创建规范服务夺标年中，我曾担任大堂经理，由于工作认真，服务到位，能够解决客户困难，获得了当地来行办理业务的客户的一致好评，当年我被评为三八红旗手。担任大堂经理期间，我对大堂经理的工作性质和要求都有了较为深刻的认识，也积累了丰富的工作经验，锻炼了较强的

工作能力。我认为，这无疑为我做好大堂经理打下了坚实的基础。

我性格外向，开朗活泼，对人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。特别是我担任消费信贷客户经理以来，更加锻炼了沟通、协调与组织能力，对于工作中出现的各种棘手问题，都能够及时做出妥善、合理的处理，受到客户的普遍好评。所以，就沟通、组织、协调能力而言，作为大堂经理，我可能还是一块可造之才。

各位领导，各位评委，大堂经理制的推行对于我行来说，体现了从业务管理转向客户管理、从以产品为中心转向以客户为中心、从提供一般化服务转向个性化、差异化服务，是应对当前激烈竞争的手段之一，我坚决支持，并积极参与。如果承蒙各位领导、评委厚爱，让我走上大堂经理的工作岗位，我将不辱使命，勤奋工作，开拓创新，与时俱进，用自己的行动来回馈各位领导和同志们的厚望。具体来讲，我将做到：

我认为，大堂经理并不是“导储员”或者“咨询员”的翻版，而是营销员、协调员，是为客户提供全方位服务的一线负责人。所以，在工作中，我将积极起到营销员和协调员的作用。如，工作中，主动询问客户需求和意向，根据客户需求，引导客户到理财、自助区域和现金柜台办理业务；向对银行的某些做法不了解的客户耐心解释、解决问题；仔细观察网点各个区域的经营情况，发现问题及时作出相应的调整……在服务过程中，自觉做到来有迎声、问有答声、去有送声，文明语言常挂嘴边，文明用语不绝于客户之耳，使客户如沐春风，处处体现我行的人文关怀。

我将把“用心服务”四个字作为我的座右铭，树立我行员工的真诚形象。多年的工作经验告诉我，由衷的微笑最灿烂，肺腑之言最动听，细微的关怀最感人。所以我将换位体验客户心理感受，视客户为亲友，增强服务的亲合力，一言一行

都要体现我对客户的满腔热忱，让客户感到我们中行支行的亲情化服务的魅力。

我们知道，服务工作无小事，服务细节暖人心。全球五百强之首沃尔玛有句名言：“做好服务过程的每一个细节，是为我们自己和客户共同创造价值的关键”。我们服务中的一个细节，甚至一个表情、一个眼神，都会左右着客户的心理感受，影响着我们服务的效果。所以，在工作中，我将做到使细微化服务深入人心。

大堂经理是银行的形象代表。要做好大堂经理，为银行增辉添彩，必须具备扎实的金融知识，娴熟的业务技巧以及较强的沟通能力。所以，工作中，我将加强学习，不断学习最新的金融产业政策、金融法律法规，学习现代营销知识，学习有关心理学等学科的知识。使自己在学习中不断进步，在工作中不断提升。

如果我这次竞聘成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，以实际行动履行自己的诺言。如果我竞聘落选，说明我还有差距，决不气馁。因为从事何种工作岗位并不重要，重要的是如何对待工作，如何在岗位上发掘美的闪光点。我将一如既往，在公司领导的带领下，与各位同仁一道，同心同德，努力拼搏，共同谱写金融事业新篇章。

谢谢大家！

应聘银行大堂经理自我介绍篇四

尊敬的各位领导，各位评为：

大家好！

我是来自奉化支行营业部的竺武丹。今天，我怀着满腔的热

情和强烈的主人翁意识来参加这次客户经理的竞聘。首先感谢行党委、行长室给我这次登台演讲的机会，感谢大家能够抽出宝贵的时间来为我讲评，谢谢大家！

下面，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我对银行信贷工作非常感兴趣，因为我是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心能够在银行信贷岗位上充分展现我的个人优势，并且为我行创造更多的价值。接下来，我就自己所具备的竞争条件和优势做简要的介绍：

第一，具有一定的公关能力和良好的社会关系。

本人性格谦和，具有较强的独立处事的能力。大学期间担任过班长、党支部书记等学生干部工作，培养了我较强的组织能力和交际能力。我是本地人，有很多的同学和朋友，所以客户资源还是比较丰富的。有在一线网点工作过的经历，接触过不同层面的客户，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，采用有针对性的营销策略。

第二，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。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。

第三，具有严谨细密扎实高效的工作作风。

工作一年来，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。

客户经理是一份富于挑战性的职业，爱挑战的我，喜欢去面

对未知领域。我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢的去迎接未来营销活动中的每一次挑战。农行的生存与未来的发展，更需要我们每一位热血青年的拼搏精神，如果这次能够竞聘成功，我将从以下几方面开展工作：

第一，加强学习，提高信贷资产质量。

积极学习金融政策和法律法规，加强信贷知识的学习，加强信贷文件以及相关信贷制度的学习，并建立一定的激励机制，制定有效的考核手段。同时，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打下坚实的基础。并把这些知识应用到工作当中，为全面做好信贷工作，提升信贷资产质量奠定良好的基础。

第二，做好市场分析，灵活调整营销策略。

加大对市场的调查分析，加强对客户的研，请注明究，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。通过各种渠道搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息，收集、掌握同行业对客户的竞争动态，及时反馈客户对营业部服务的意见和建议，并根据实际情况，灵活地调整经营策略，稳定市场，提升业务。

第三，积极拓展客户，做好服务工作。

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，做好咨询服务和理财服务，密切与客户的关系，树立服务意识，从服务上下功夫，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。把营业部产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来，创造性的开展工作。

第四，加强监督，防范风险。

完善监督职能，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，加强审查及风险监管岗的沟通，完善风险防范机制。并建立风险预警机制、完善信贷例会制度，对重点部门进行经常性的调研。加大信贷投放的同时加强清收工作，力争做到有最大限度的收回不良贷款，切实做好风险防范工作。

总之，如果竞聘成功，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，我需在今后的工作中不断寻找不足之处，时刻检讨自己。

同时希望领导和同事在今后工作中对我多加指导，谢谢！

应聘银行大堂经理自我介绍篇五

尊敬的各位领导、各位同事，大家晚上好。

我叫xxx，现年38岁，现在xx分理处工作，四级柜员。我竞聘的岗位是大堂经理。我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近几年来，深切感受到农行改革的步伐不断加快，新业务，新技术，新设备层出不穷，同业竞争日趋激烈，农行客户数量庞大，柜面压力前所未有。面对诸多挑战，我们每一位员工应不断提高对自己的要求，竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，农行要生存要发展，靠的是我们每一位农行员工的不怕挑战，奋勇拼搏的精神。因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

1、有良好的道德品质。

自参加工作以来，我就秉承真诚待人的信念，尊敬领导，团结同志，做到与每一位同事和睦相处，大事讲原则，小事讲

风格，识大体，顾大局。工作上任劳任怨，从不计较个人得失。

2、有丰富的前台工作经验和娴熟的业务技能。

从业19年来，一直从事前台工作，有着较强工作责任心和进取心。对待工作认真负责，做到干一行爱一行，精通各项前台业务，营销能力强，仅09年一季度，我就营销保险55万元。并获得09年度县级先进个人。

3、具有大堂经理资格证书。我于09年考取了大堂经理资格证书，同年10月参加了省行组织的大堂经理岗位培训，学习了各种工作方法，掌握了一定的工作技巧，为能够胜任大堂经理工作积累了一定的理论和工作经验。

此次如能竞聘成功，我将从以下方面开展工作。

一个人的力量是有限的，集体的力量才是无穷的。只有依靠整个团队的力量，发挥集体作战的作用才能取得良好的效果。因此以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

大堂经理的职责归根结底就是服务客户，促进营销。为此我将充分利用与客户近距离接触的机会，与广大客户交朋友，识别推荐优质客户，讲解我行的新业务，积极宣传和营销我行的各项金融产品。创造良好的营销氛围，带动整个单位的营销气氛，以达到好的营销效果。

维护好客户关系，是提高客户满意度和忠诚度的重要手段和工作方法，是做好营销工作的前提，我要用优质服务稳住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发展。

在处理纠纷时始终坚持维护农行形象，认真聆听客户诉求，

安抚客户情绪，保护柜员利益的原则。做到纠纷不出门。

凭着我对工作的无比热情，不断开拓创新的激情，和对农行业事业的无限忠诚，我相信自己一定能够胜任未来的工作。不管此次竞聘成功与否，我仍将一如既往，认真工作，为农行的发展贡献自己的光和热，谢谢大家。

应聘银行大堂经理自我介绍篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

记得有人说过，人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%。受这句话的激励，同时也凭着年轻就没有失败的人生信条，今天，我满怀信心和激情地前来参加大堂经理的竞聘，自信有能力挑起这副重担！

第一，我具有扎实的专业知识。

我很欣赏这样一句话：唯一持久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以，不论在部队里还是参加工作后，我都坚持不断地学习，掌握了牢固的专业知识，为我今天的工作奠定了基础。

第二，富的实践经验。

虽然只有短短几年的工作经历，但我却在几个不同的岗位工作过，十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理，这为我今后的工作积累了丰富的实践经验，会使我干起工作来得心应手。

第三，较强的事业心和吃苦耐劳的精神。

我是一名退伍军人，在部队的时候，我就笃信拿破仑的那句名言：不想当将军的士兵绝不是好士兵。无论做任何事情，我的信条是：既然做了，就一定要尽自己的最大努力去做的最好。虽然我不一定能够成为将军，但就算作为士兵，我也一定要做一名最好的士兵！

第四，较强的沟通能力和协调能力。

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。工作中我善于与领导和同事沟通，善于与客户沟通。

第五，较强的观察能力和灵活应变能力。

在工作中，我具有敏锐的观察力，能及时捕捉市场和客户信息，做好客户市场分析和市场分析，制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导，如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。

一、协助网点负责人做好网点的服务和营销工作。

作为大堂经理，我会积极协助主任，做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

二、建立完善的竞争机制。

竞争推动发展，建立完善的竞争激励机制，不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性，从中发现人才，选拔人才，也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

三、大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。

市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟，不进则退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新，才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

四、挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。

客户是银行发展的基础，没有一个稳定高效的客户群，银行发展就成了无源之水，无本之木。所以，在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

五、提升服务层次，丰富服务内涵。

服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口，代表银行对外的形象，所以，要把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通，主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程，促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。各位领导、各位评委，如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拚搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗

的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。

我的演讲结束了，谢谢大家！

应聘银行大堂经理自我介绍篇七

尊敬的领导、各位同事：

感谢大家给我这次竞聘的机会，我竞聘的岗位是支行营业室大堂经理，我叫xx今年28岁，大专学历，在农行工作8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/和法律、法规，具有良好的职业操守，诚实守信，爱岗敬业，廉洁自律，能够自觉遵守各项规章制度、组织纪律，从未出现迟到、早退现象，能够经受党和群众的监督，拥有雄厚的群众基础。

2、具备综合的业务素质。自2000年参加工作以来，我先后从事过储蓄、对公和柜员机管理等岗位工作：在网点能够熟练操作单折卡的存取款及转帐业务，准确、快捷办理同城票据的收付业务，在五七路分理处日均业务量在300笔以上；相继学习和掌握了代发工资、批量发卡、批量扣划等代收代付业务，仅xx大学月代发工资在3000人数以上，代发金额500多万元；在五七路管理4台柜员机，日交易量11500笔以上，在市行柜员机/专项监测排名中名列前茅，屡屡拿回专项奖金；通过在与对公单位的业务合作中，积累了一定的公关能力和营销经验；工作之余严格要求自己，不断加强自身业务学习，相继取得反假币证书，代理保险从业资格证书等，目前正在

学习电子银行、代理产品等新兴业务，提高自身综合理财能力。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、具备年龄优势。本人身体健康，精力充沛，有迎难而上的决心，不怕吃苦，不怕流汗，有充裕的时间和精力投入到工作中去。

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，当好营业室主任的得力助手，争取优质客户资源，和同事们一起，按照支行的要求，将营业室的各项存款、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、首先要继续依靠团队的力量，发挥集体作战的效果。大堂经理的工作必须立足于营业室的发展，没有领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧依靠整个团队的力量，发挥集体作战的作用，才能取得良好的效果，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

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，带动整个营业室的营销意识和氛围，争取在奥运年内，将营业室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！

应聘银行大堂经理自我介绍篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是____行的____，我竞聘的岗位是大堂经理。

首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。作为其中的一员，我感到非常荣幸。国际竞争理论创始人迈克尔波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”

这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的，它只是让人们的脚放上一段时间，以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶，使自己在事业上更上一层楼。

首先向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

（简历部分由客户自己添加）

有这样一句话：自信是成功的第一步。今天我之所以有勇气站在这里，是因为我有足够的信心和能力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

第一，我具有扎实的专业知识。

我很欣赏这样一句话：持久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以，不论在部队里还是参加工作后，我都坚持不断地学习，掌握了牢固的专业知识，为我今天的工作奠定了基础。

第二，富的实践经验。

虽然只有短短几年的工作经历，但我却在几个不同的岗位工作过，十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理，这为我今后的工作积累了丰富的实践经验，会使我干起工作来得心应手。

第三，较强的事业心和吃苦耐劳的精神。

我是一名退伍军人，在部队的时候，我就笃信拿破仑的那句名言：不想当将军的士兵绝不是好士兵。无论做任何事情，我的信条是：既然做了，就一定要尽自己的努力去做的。虽然我不一定能够成为将军，但就算作为士兵，我也一定要做一名士兵！

第四，较强的沟通能力和协调能力。

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。工作中我善于与领导和同事沟通，善于与客户沟通。

第五，较强的观察能力和灵活应变能力。

在工作中，我具有敏锐的观察力，能及时捕捉市场和客户信息，做好客户市场分析和市场分析，制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导，如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

一、协助网点负责人做好网点的服务和营销工作。

作为大堂经理，我会积极协助主任，做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

二、大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。

市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟，不进则退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新，才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

三、建立完善的竞争机制。

竞争推动发展，建立完善的竞争激励机制，不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性，从中发现人才，选拔人才，也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

四、提升服务层次，丰富服务内涵。

服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口，代表银行对外的形象，所以，要把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通，主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程，促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

五、挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。

客户是银行发展的基础，没有一个稳定高效的客户群，银行发展就成了无源之水，无本之木。所以，在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，才是充实的生活。各位领导、各位评委，如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。

谢谢大家！

应聘银行大堂经理自我介绍篇九

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

记得有人说过，人最大的不足不在于看不到自身的不足，而

在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%。受这句话的激励，同时也凭着年轻就没有失败的人生信条，今天，我满怀信心和激情地前来参加大堂经理的竞聘，自信有能力挑起这副重担！

首先，请允许我做一下简单的自我介绍。

我叫xx，今年30岁，专科学历，助理经济师。我20xx年参加工作，先后从事过储蓄柜台、企业结算柜台、大堂经理、办公室文秘、消费信贷客户经理等职务。弹指一挥间。不知不觉中，来我行工作已经整整x年了。20xx年来，在各位领导和同事们的关心帮助下，我的业务能力得到了较大的提高。由于工作出色，先后获得部、处级“三八红旗手”、“分行优秀团员”等荣誉称号，还多次在四大国有银行中文录入比赛中获得第一、二名的好成绩。可以这样说。20xx年的银行工作经历锻炼了我的意志，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、冷静沉稳的性格和开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名大堂经理所必备的基本素质。

综合权衡分析了一下自己，我参加大堂经理竞聘，具有如下几点优势和条件。

第一，我具有严谨塌实的工作作风

我受过传统的教育，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点，毫无怨言。

第二，具有一定的个人素养和较好的职业道德素养

我从小接受了传统的教育，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。多年的工作磨练，使我具备了爱岗敬业、踏

实工作、勇于奉献的职业道德和修养。

第三，具有扎实的业务知识

我先后在支行营业部各柜台工作过，对零售业务的各项操作流程和规定都比较熟悉，对公司、结算业务的基础知识也有一个很好的掌握。所有这些对做好大堂经理将很有帮助。

第四，具有丰富的工作经验和较强的工作能力

20xx年，在分行创建规范服务夺标年中，我曾担任大堂经理，由于工作认真，服务到位，能够解决客户困难，获得了当地来行办理业务的客户的一致好评，当年我被评为三八红旗手。担任大堂经理期间，我对大堂经理的工作性质和要求都有了较为深刻的认识，也积累了丰富的工作经验，锻炼了较强的工作能力。我认为，这无疑为我做好大堂经理打下了坚实的基础。

第五，具有较强的沟通、组织、协调能力

我性格外向，开朗活泼，对人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。特别是我担任消费信贷客户经理以来，更加锻炼了沟通、协调与组织能力，对于工作中出现的各种棘手问题，都能够及时做出妥善、合理的处理，受到客户的普遍好评。所以，就沟通、组织、协调能力而言，作为大堂经理，我可能还是一块可造之才。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

应聘银行大堂经理自我介绍篇十

今天很高兴，能有机会在这里和大家一起探讨一下我对我行设置大堂经理这一岗位的一些认识和理解。我的演讲题目是：以“螺丝钉”精神，做一名优秀的大堂经理。

前几天的时候，我和朋友去民生银行杨家坪支行办理五行通业务，给我留下深刻印象不是他们整洁的环境和办理业务的速度，而是在我坐下等候朋友办理业务的时候，银行的保安主动送上了一杯热开水。因为平时常听说五行通办理时经常出现线路问题，我有些担心，手捧着这杯热水的时候，心里倒逐渐安定下来。后来在解放碑的工行中心储蓄所办理业务，人就很多，两个披着寿带的女引导员不停的在人群中穿来穿去，笑脸相迎的把客户指引到不同的柜台办理业务，很热情。我倒觉得不太习惯，于是有意避开她们，感觉大厅里像是刚开盘的某个热销楼盘的现场，热热闹闹，很多人怀着希望，也带着问题而来。

这时候我就在想，这些人是不是大堂经理，他们是不是正在做着大堂经理的工作。虽然我自己也是干银行工作的，不过我到其他银行办理业务的机会还真得很少。其实在当时，作为一名客户，我发现好像我在服务方面的要求已经得到了满足。

后来我才意识到，其实这无关大堂经理的事。客户对银行的感觉有时候很复杂的，有时候又是很朴素的。

作为一名行龄超过四年的员工，我不知道在重庆深发展的员

工队伍里称不称得是“老员工”，四年多的一线柜台工作的经历，使我既掌握了丰富的业务和理论知识，也同样在客户服务方面积累了一定的经验。20__年5月成立的杨家坪支行是重庆分行第一家拥有开放式柜台的支行。尽管当时，我们曾对这种开放式柜台的设计存有疑义，但在今天，我非常荣幸而坚定的告诉大家这样一个事实：开放式柜台服务，既造就了我们过硬的业务素质，也成为了我们提升服务质量的秘密武器。没有防弹玻璃的阻碍，从容的坐下来，与客户面对面交流，这样的感觉的确跟以往是不一样的。所以有时候我们同事之间开玩笑说，其实杨家坪支行根本不需要大堂经理了，因为我们个个都是大堂经理。

当然这只是说笑而已，而事实是，在这种开放式的综合岗位上，我已经工作接近了一年半的时间。可以并不夸张的说，如果说在重庆分行还有谁能对大堂经理这个岗位的有所心得的话，那应该算是我们支行的几位同事了。

但不得不说，在最近的一段时间里，在工作中我感觉到有一些力不从心。随着支行业务量的不断增加，客户群不断扩大，更多的零售和理财产品在下半年相继推出，都使得我们的柜台工作量日趋饱和。无论是柜台外还是柜台里的同事，他们手里面都有更多的工作需要处理。说实话，在我为前一为客户办理业务的时候，是很难分心为后一位甚至是第三位客户进行服务的。但开放式的柜台又决定了很难将客户约束到一个先来后到的顺序中去。因此，在这样的时候，我们又都不是大堂经理了，首先埋头把自己手上的工作先做完才是最重要的。

于是我就想，我们的确需要一名专职的大堂经理才行。对于一个只有7个甚至6个人的柜台来说，如果合理使用的话，一个大堂经理能够发挥的作用实在是太大了。那么，设置大堂经理的必要性究竟在哪里，请让我首先分析一下我行目前的服务现状。

目前我行对外的服务终端主要有3个方面，一是柜台，二是客户经理，三是产品经理。柜台能够办理的业务最多，但是是一种被动服务，质量跟效率有待提高，特别难以满足客户咨询类的服务要求；客户经理是主动服务，但我行客户经理的素质良莠不齐，缺少统一的规范和标准进行约束。大部分客户经理对公司业务较熟悉，对其他的产品就不太了解了；产品经理也是分行刚设立的岗位，目前的零售产品经理仍然是一种被动服务，等客户，只对相关零售产品和销售业绩负责。从销售产品的角度看，这三个服务终端的服务范围可以说几乎没有交叉，但却并没有涵盖营销服务中的所有环节。相反，仔细分析一下就会发现这样两个问题。其一，所有的服务都想对集中于最后的销售环节。三者的服务重点皆是在为客户办理某一项业务而忽略了为客户选择产品的过程。其二，我行还有很多的金融产品是这三种销售方式遗漏掉的。譬如大量的中间业务产品就没有一个正式的渠道对我们的客户进行营销，事实上客户的需要是永远存在的，造成这种局面并不是功能上的缺失，并不是我们的销售终端不能办理这样的业务，而是由其销售模式的各自为政决定的，这也说明我行的销售渠道出了问题。

因此我认为，我行在营销和服务环节上这些缺失和空白，完全可以通过设立大堂经理这一岗位来进行针对性的弥补。通过大堂经理的工作来解决长期存在于我行的关于服务不到位，产品宣传没有专人跟进，营业厅秩序没有专人维护，客户经理同柜台联系不通畅的尴尬局面，我想这些问题的存在，就是设立大堂经理的最重要的原因了。行情不一样，大堂经理的性质也不完全一样，这里我认为我们不用跟其它行比较，总之大堂经理不是花架子，一旦设立，就有很多工作等着去做。

因此，鉴于工作的重要性和挑战性，应聘大堂经理，也自然成为了我职业生涯中一个必然的选择。下面我谈一下应聘成功后我的一些工作思路和计划。一共五点，这里面包含我一些成熟和不成熟的观点，也请大家指教。

1、我将对网点周边的社会经济发展状况即客户的基本面状况进行详细分析，并依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。

产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。而对于金融产品来说，市场定位阶段从设计时就开始了，现在需要做的工作是针对不同情况的市场寻找目标客户。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的工作计划里面。

2、在产品宣传中，大力拓展我行的新业务新产品。

近一年多以来，随着我行整体营销战略倾向零售业务的转移，一系列创新型个贷和理财产品的推出，使我行即赢得了市场声誉，又取得了良好的经济效益。很多客户往往就是从报纸网络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。一句话，乘热打铁，事半功倍。

3、我将运用大堂经理相对灵活的工作方式，建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。

这一点我需要重点谈一下。之前我曾谈到大堂经理会在很大程度上弥补我行在服务环节中存在着空白及薄弱环节。但这仍然是我的基础工作而已。接下来，我会仔细了解银行内部客户经理，柜台人员他们需要什么，所谓的后台为前台服务，全员面向市场，到我这里，我就要思考，作为一个新的岗位大堂经理能为在一线的同事带来怎样的切实帮助？那么，简单的说，对客户经理及产品经理来说，我会共享我的客户资源，将高端客户，一些需要特殊服务的客户全部落实到相应的客户经理人头上，同时依靠我对各项业务比较熟悉的优势，帮助客户经理实现业务拓展及不同类型产品之间的联动销售。

对柜台，除了分担所有的咨询类业务以外，一些比较费时间低柜业务，如代理基金及理财产品销售等也可以由我来办理，从而最大程度提高柜台的工作效率。同时，客户经理同会计柜台如果出现任何问题，我将尽可能的协调解决。这样，我相信，在这种协同效应的影响下，网点的服务水平一定会迈上一个新的台阶。

4、我将会全面负责以往财富经理的工作，加强对我行贵宾客户的发掘和管理。

20%的高端客户创造了银行80%的利润，在我行———，因此，高端客户理所当然应该享受到差异化的服务，这一点从我做起。

5、接受客户的投诉及建议，及时解决问题，反馈到位。

定期归纳整理客户意见，并将其报送支行行长及会计经理，以作为网点相关决策的依据。

其实，说了以上这么多，我对大堂经理这个岗位最大的感觉是：它对客户的服务是没有止境的！在重庆分行各项业务蓬勃发展的今天，坐在大堂中央的这个人，无论是你，是我，还是任何人，我们怎么能够不努力工作，怎么能够不努力学习，又怎么能够不把满足客户的服务要求摆在最崇高的位置？这也是我的演讲题目以“螺丝钉”起头的唯一原因，大堂经理要真正像一个螺丝钉一样，拿得起，放得下，放到哪里都能派上用场。在深发展的事业大厦里面，我甘愿做这样的一颗螺丝钉。

那么，请大家相信我的承诺，让我们共同一起，为创造深发展重庆分行更加辉煌的明天而努力奋斗!!!

谢谢大家。