

# 2023年大堂经理演讲稿(汇总6篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

## 大堂经理演讲稿篇一

大家好！

我是\*\*行的\*\*，我竞聘的岗位是大堂经理。

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。

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。

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。

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。

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。

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。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！

## 大堂经理演讲稿篇二

### 贾伟竞聘主管演讲稿

首先请允许我作一下自我介绍，我叫贾伟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xx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xx银行带出一支所向披靡的精英团队。（激昂）

这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承xx银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为xx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xx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1. 如何规划好自己的市场，充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势，集合有限的资源投入到特定的领域(地域)，作好行业开发、地域区块开发，以及某一类人群的定向开发，这样既目标明确，资质也容易把控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的`的遍地撒网，这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘xx支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首；2. 其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自己的竞争优势和独特的差异化，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，在团队中队长既要扮演好父母的角色，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材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。

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“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护自己的队员，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?(大声)台下(像)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xx银行才得以成为xx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xx银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为xx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。(手势气势)

再次感谢各位领导和同事们的支持[]xx银行一兵贾伟给大家敬礼。(手势)

## 大堂经理演讲稿篇三

大家好!

首先感谢组织提供这样一个平等竞争的机会，使我有幸参加这次竞聘。

### 一、本人基本情况

我叫xx[]现年xxx岁，党员，金融大专学历，会计师，现任xxx处xxx员。我竞聘的职务是xxx处副处长。

我1986年毕业于xxx金融专业，工作后通过参加自学考试取得了金融大学专科学历。

我的主要工作经历是1986年7月在省中行xxx处从事非贸易票据托收业务经办工作；1988年主动申请调入xxx支行，从事外汇存贷款业务、联行业务复核工作[]19xx年10月任xxx支行外汇业务科副科长，主持工作；1993年初调入xxx支行任xxx科副科长，主持工作，先后从事过本外币综合核算、联行业务、财务及综合管理、计划统计等工作，所负责的部门获得过省行级“先进单位”[]xx年通过竞聘担任支行xxx部主任一职，负责支行xxx[]综合管理等[]20xx年被省行评为“综合管理先进单位”[]20xx年1月调入省行xxx处，承担xxx工作。

### 二、竞聘理由

1、具有较强的理论知识和业务能力[]xx年来我一直在基层从事xxx工作，对国家的金融政策、会计制度，银行的各项财会



政策、规章制度、业务流程都比较熟悉，会计知识、银行业务、技能功底扎实，实践经验丰富，有较高的业务水平，具备了良好的业务素质。

2、具备相应的管理能力。我担任基层行xxx部门的负责人十多年，积累了较丰富的管理经验，具有较强的组织能力、管理能力、协调能力。

3、具有任劳任怨的黄牛精神，作风踏实，具有一丝不苟的敬业精神，认真工作，分毫不差，以一种“较真”的态度处理每一笔会计业务，不敷衍塞责。有很强的适应能力。

各位领导，如我能竞聘上这一职务，我将加倍努力，勤奋工作。下面，我谈一下我的工作思路。

### 三、工作思路

xxx部门要拓深管理，以认真务实的精神，严格制度设计，严密组织管理，强化监督机制，细心检查，细致分析，认真改进，不断提高会计工作水平。财会工作应以规范管理，防范风险为重点，加强制度建设，改进会计核算，完善内部控制，严格基建管理和固定资产管理，提高xxx人员的业务素质和工作质量，促进我行xxx工作上新台阶。

1、集中全行的会计核算、资金清算、会计档案管理等，达到集中风险控制，合理运用资源，提高效率的目的。

2、制定全行统一的会计核算和管理制度，并对全辖会计核算进行监督和检查，要大力强化制度约束，使会计工作的各个岗位，各个环节都处于制度的严密控制之下。

3、制定各项业务内控制度，依据风险级别进行重点监控和管理，研究业务中存在的风险，结合业务实际提出风险监控报告。我行财会部门内部控制建设已有长足的发展，但是，面

对人们日益复杂的思想、现象、行为，内控制度要从过去防范差错转向防范犯罪，保障资金安全方面。

4、加强全行会计核算合规性、合法性的管理。按照“分级负责”的原则严格实行违规查究，下级行要对上级行负责；营业部门要对会计部门负责；会计主管要对分管行长负责。发生问题，共同负责。会计监督检查要做详细的纪录，检查部门和人员要对检查结果承担责任。只有这样，才能促进会计制度的落实，才能保证会计核算的质量，才能提高会计管理的水平。

5、改革费用分配管理办法。遵循效益化原则，将各行的费用分为基本费用和业务发展费用，业务发展费用与各行经营业绩挂钩，经营业绩越好费用越多。

7、加强会计监督与检查。会计监督检查是保证制度执行，严格内控的重要手段。按照《会计法》的要求，会计检查辅导中心承担起对有会计核算业务部门所办理的会计业务监督检查的任务。会计检查工作的重点是检查各项财会制度落实情况、会计核算的真实性与合理性。包括：检查信贷资产与贷款利息的核算；各项业务手续费的核算；741、842挂账的合规性和真实性；各项财务指标的执行情况；联行、清算资金的核算等。

8、加强会计人员的在岗培训，提高会计人员业务素质。

9、积极配合处长工作，不越级越权，在职权范围内充分发挥个人才能。

我深信如果组织给我这次机会，我有信心、有能力干好这份工作，一定不辜负领导和同志们的期望。竞聘不上，我仍一如既往的做好本职工作。

# 大堂经理演讲稿篇四

大堂经理演讲稿怎么写？下面是小编整理的关于大堂经理演讲稿范文，欢迎阅读。

各位支行领导分理处主任大家好，我叫xx来自x

行，今年35岁，中共党员，在x行已经工作了14年，今天有幸我来竞聘大堂经理这个职位。

也感谢领导给了我这次机会，对于大堂经理这个职位，我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘我人生的价值，勇敢去面对未来营销中的每一次挑战。

## 一 现场的管理

现场的管理是以高效便捷为原则，把贵宾客户与普通客户分开，贵宾客户引导到贵宾区享受专属服务，对于银行卡类的小额存取款，及转账、查询类交易，引导到自助服务区办理，最大限度的分流客户，减少客户的等候时间，到普通柜台办理业务的客户，在办理业务之前把单据填好，资料准备齐全，充分利用三方人员及大堂保安，做好现场秩序的维护，指导客户填单和自助设备的使用，使柜面工作压力和劳动强度减轻，工作效率明显提高，我的目标是将客户的分流率达到90%以上。

由于农行的自身情况，前台柜员少，所以会导致客户的烦躁情绪，这时也要及时的安抚。

或以聊家常的形式分散这些客户的注意力，来保证大堂的秩序稳定。

## 二 现场的宣传与营销

印刷宣传单与自制宣传单相结合，合理摆放，让客户抬眼能看到，伸手能触摸的到。

针对各个年龄层次的人，推荐农行的理财产品，20-30岁可投资基金定投，积累财富40岁主打子女教育和养老，50岁至60岁：要求投资求稳 重在医疗保障，通过观察与简单交流，筛选和发现有价值的客户，了解客户的潜在需求，结合我行的产品找准营销的切入点，开展贵宾客户招募，发展潜力客户，通过发放转账电话来绑定卡面存款，通过开办网上银行及短信提醒等业务提高客户我行卡的使用率，用银行理财、基金定投、代理保险等多种产品，为客户提供短、中、长期的投资选择。

## 三 协同与配合

个人的精力与能力是有限的，首先是要有一个团队精神，只有团队协作才能发挥出最大效益，无论何时我都会舍弃自我利益来保持团队利益。

作为大堂经理应该密切与各岗位的联系，及时和客户经理沟通信息，协同配合，及时把潜力客户推荐给客户经理，为客户经理后续的深层次营销与维护管理打好基础。

## 四 客户回访工作

在一次办理网银的业务后，班后我打电话给这位客户，问起网银的使用情况，客户说还是不太会用，我便耐心的指导，介绍我行网银的专业性，由于客户电话中还没有明白，听他说要把笔记本电脑拿到我行，让我指导的时候，我利用休息时间登门去帮助他完成网银操作，现在这位客户已近熟练的掌握了 我行网银的操作技巧。

对于他的感谢，我由衷的欣慰。

我深深的体会到总行“赢在大堂”战略的重要，也感觉大堂经理的担子重，责任大，揽存工作是一项最重的任务，也是最主要的一项任务，这并不是单指某一天的存款数，所以就是要在平时就把存款夯实，使客户对农行有忠诚度，也使我们在季末及年末的冲刺任务中提前就已经做好了准备。

尊敬的领导，今天我竞聘大堂经理，如果有幸我能竞聘成功，我相信我在工作中会做的.很好，我也相信我会做的更好。

谢谢大家！

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。

## 大堂经理演讲稿篇五

大家好！

在这里，我首先要感谢领导给我这样一次展示才华、竞聘上岗的机会。也感谢在座各位多年来对我的关心和支持。今天我要竞聘的是分行银行卡部副经理职务。职位对我而言不仅仅是戴在头上的光环，更是一份沉甸甸的责任。对这份工作我富有热心，对竞聘成功我充满信心，对做好以后工作我已下定了决心。

下面我先做一下自我介绍，通过综合权衡，我认为自己有以下优势：

优势之一，我政治素质过硬，有良好的思想品德。作为一名共产党员，我从未停止过对自身政治思想素质的培养提高，平时十分注意加强政治思想学习，忠实执行党的路线、方针、政策，积极参加职业道德教育，自觉保持共产党员的先进性，在工作中时时处处以一个优秀共产党员的标准严格要求自己，

廉洁自律，以身作则，不断促使自己迈向更高的思想境界。

优势之二，我恪尽职守、敬业奉献、有极强的服务意识。我勤于思考，勇于实践，有锐意进取精神。在个人业务部工作期间，我担任个人负债业务和中间业务组的组长，不仅要协助部门负责人做好个人负债业务、理财业务、中间业务的管理和营销工作，还要担负起22个直属网点的管理工作。工作担子重，任务量大，然而我不回避、不退缩，而是全心全力协助部门负责人做好各项工作，使xx分行各项个人业务工作取得了良好的成绩。

优势之三、我业务能力强，人际关系好，有利于业务的开展。多年来，我先后在银行卡部外勤和财会、内部审计、个人理财和网点管理等多个岗位上任职，不仅积累了丰富的经验，而且也有效地提升了业务能力水平，同时，作为个人业务部的主办科员，分行前台部门的客户经理，我能够充分利用自己广泛的社会关系和较强的营销能力这两方面，积极拓展各项业务。在20xx年“三八”节前和分行开展保持共产党员先进性活动期间，我积极响应分行号召，四出找关系拓展存款，分别在“三八”节期间和9—10月份拉回存款120万元和260万元，以实际行动向分行党委交上了一份满意的答卷；在xx碧桂园销售期间，我又成功向客户营销个人贷款100万元。

优势之四，我能够刻苦钻研，有丰富的新理念、新知识。二十一世纪是学习竞争的年代。没有知识基础只能被社会和时代所淘汰。多年来，我坚持在学习中工作，在工作中学习。不仅坚持阅读《南粤金融》、《中国金融》、《金融时报》，更积极领会并坚决执行上级部门的文件精神。同时，我还坚持自学了全国自学考试的所有课程，取得了金融本科文凭。在05年10月份省行组织的个人理财业务培训中，我以全班第二名的好成绩取得了中大君融投资顾问有限公司和省行培训学校一起颁发的结业证书。通过各种学习和培训，我拥有了丰富的新理念，成为知识结构丰富的学习型复合人才。

第一，摆正自身位置，做好领导的参谋和助手。我上任后将放眼全局，服从领导，团结同事，主动协助经理做好方方面面的工作，充分发挥副手的作用，为领导的决策提供有价值的参考和合理化建议。并竭尽全力将自己分管的业务工作做到最好。对于自己负责的工作要全心投入，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，不计较个人得失，努力维护团结，协助部门经理全面实施既定的战略部署和经营决策，努力完成各项经营目标。

第二，发挥自身优势，自觉树立服务意识、全局意识、创新意识和管意识。在以后工作中，我积极参与市场拓展工作，利用自己敏锐的市场洞察力和超前的市场变化感知力，发挥起自己社会关系较广和营销能力较强的优势，为分行业务的发展拓展新局面。

第三、加强责任心和事业心，强化培训机制。我上任后，将忠诚地履行职责，协助经理在部门业务及专业技能培训上下工夫，培训出一支业务能力强，服务到位的队伍，从而提高市场服务水准，使我行业务得到迅速发展。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我应聘成功，我将用我的思想和激情、胆识和韧劲来回报各位的期待和信任，以百倍的信心和努力，为我部的发展开拓出新局面。最后，我只想要说一句：相信我，只要给我这个职位，我会做得非常精彩！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 大堂经理演讲稿篇六

大家好！时下虽是初秋，但我相信今天的现场使在坐各位都能感受到春天的融融暖意。是的，对于我们这样一个为着共同的事业而不懈奋斗的集体来说，这个秋天必然是一个硕果累累的秋天。在此，预祝今天同台展示自我的各位同事都能满载而归。



一是培养职工“精、气、神”，我将把重点放在培养职工的一种朝气、一种凝聚力。使职工聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，保持强烈的忠诚度和敬业精神，这样，在做政务接待时才会亲切友好、自然得体，才会发自内心、真心诚意为客人服务。

二是优质服务上我突出抓“三化”。即品牌化、专业化、市场化。树立品牌，除了打造品牌酒店产品，要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣传和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选，从而提高贵宾楼在市场上的占有量和吸引力。在服务的专业化上，我将突出抓员工素质和服务水平的提高，使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对复杂的宾客需求，培养复合型的人才，始终保持贵宾楼有较高的综合服务水平，走在宾馆的前列。面向宾客市场的需求想方设法在确保政务接待的同时，努力开拓散客市场，使全楼包括客房、康乐、餐饮于一体的服务内容都能高利用率运转，不出现闲置，合理开发资源，保证贵宾楼效益最大化。

如果这次我有幸在竞聘中胜出，我将笨鸟先飞，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

第一、摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重上级的核心地位，为领导多出点子、顾全大局、甘当绿叶。辩证的看待自己的长处和短处做到：到位不越位，补台不拆台。

第二、加强学习，提高素质。一方面加强管理知识的学习，不断提高自己的修养和明辩是非的能力。另一方面是加强业务知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第三、扎实工作，锐意进取。既保持以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，谦虚谨慎，又注重在工作实践中摸索新经验、探索新路子，踏踏实实做人，兢兢业业干事，

和大家一道努力搞好贵宾楼的管理服务工作。

第四、面对员工，以身作责，以实际行动起到模范带头作用，要求员工做到的，自己必须做到，要求员工不能违犯的，自己坚决不违犯。面对问题和矛盾不回避、不遮掩，用事实说话，不义气用事。用自己的工作作风、工作水平、人格魅力不断的树立威信。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；凭心而论，我到宾馆工作的时间短，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的哪句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，或者喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。最后以一首对联来结束我的演讲，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”。