

农行升职演讲稿(实用6篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

农行升职演讲稿篇一

大家好！

我在公司做了多年，是公司老员工了，我把公司当做我第二个家，在工作中，想办法提升自己销售能力，不会就学，不懂就问。一开始我做的很差，连续三个月没有业绩，但我没有放弃，选择一直坚持。

我从来没有想到自己会有一天，成为我们销售部经理，我只是想把自己的工作做好，没有太大的理想，当然了也想当经理成为我们公司的基石，可是自己能力不足，所以只是把这个想法埋在心中，等待有一天发芽，当这一天真正到来时，很高兴，对我来说，有惊喜，更多的是感觉自己的付出没有白费。

我是众多打工者中普普通通的一员，我没有高学历，也没有深厚的家庭背景，只能靠自己一步步往上爬，累了就趴在桌上休息一下，渴了就在公司接杯水，没有什么太大波澜，我始终做着平凡的工作，与其他人想比我没有有什么优势。我之所以有今天的成绩，成为部门经理，那是因为我踏实做事，从不会投机取巧，每一步都走的扎实，每一次都安心工作。

不会因为业绩低就沮丧，也不会因为业绩高就骄傲，始终坚持自己开始的工作心态，完成每天的任务。当然也不忘记提升自己，如果一个人只想着做本职工作，不考虑如何提升自

己，那么我们永远都做不好工作，能够站在更高的位置，那是因为对于工作有热情，对于工作负责任，不是为了公司工作，而是为了自己工作。摆好自己的位置，做出成绩才有可能有更大的成就。

我的经历对于很多同事来说都是值得学习的。因为我走的路适合在座的大多数人，只要踏实做好工作，完成每天的任务，不忘记提升，迟早有一天也能够如我一样，成为我们公司的支柱。不要认为自己做不到，难道当初我就认为自己做得到吗？我也没有自信能够站在这个位置。因此我把自己的目标定的不高，每次都可以提升，就是一次又一次提升，终于走到了现在。

或许对我们来说最难的不是工作，而是战胜自己，不要懒惰，也不要耽搁时间，来到了工作我们不是为了底薪而来，是为了更高的业绩，也是为了更好的生活，不能忘记自己的目标，努力做好日常的工作，未来一样也能够走出一条大道。每个人都有自己的优点，只要我们不因挫折沮丧，不因成绩骄傲，始终记住人外有人，安心做好自己的工作，那么总有一天，你们也会站在这个讲台。

谢谢大家！

农行升职演讲稿篇二

本文目录

1. 农行演讲稿
2. 爱我农行演讲稿
3. 农行员工爱岗敬业演讲稿
4. 农行营销内训师竞聘演讲稿

同志们：

在这辞旧迎新的美好时刻，我代表局党委、局领导班子向一年来为灌区建设和管理付出辛勤劳动的全体干部职工致以节日的问候和美好的祝愿！并通过你们向你们的家属和亲人拜个早年，祝大家身体健康、吉祥如意、合家幸福、心想事成！

回顾过去，成绩斐然，这些成绩的取得是厅党委的正确领导的结果，是全局干部职工团结一致、奋力拼搏的结果，我要向全局乃至全灌区的干部职工道一声：辛苦了！

展望未来，任重道远□xx年是规划的头一年，对灌区而言，机遇和挑战并存，困难与希望同在，为灌区的社会经济发展做出了应有的贡献。

一天，金秋一个风和日丽的日子，你微笑着向我走来，我奔跑着投向你的怀抱，从此我溶入了你，和你同呼吸共命运，13个春秋，4700多个日日夜夜，与你同行，伴我成长。“农行”这个名已深深地刻在我的心里！

爱给了你，我不后悔。爱着你，依恋你，想要一直和你在一起，从黎明即起的第一声鸟鸣，到薄暮黄昏最后一丝沉落的霞光，再一直到启明星起。为了和你在一起，入行时我就暗下决心要尽快学好业务，掌握快捷、准确、周到的服务技能；晚上回到家里我就熟记理解规章制度、服务规则，练习点钞、珠算等基本技能，还从支行工会那里借来与银行业务有关的各种书籍，细细研读；功夫不负有心人，很快我就熟悉了营业机构的各种基本业务，被安排在重要的岗位工作，逐渐担起了更大的责任，使我的综合素质得到了很大的提高。为了和你在一起，适应你的需要，我一直通过业余学习提高文化素质□xx年来，一边工作、一边学习，放弃了大部分的节假日，放弃了很多与朋友、同事和亲人交流的时间，挑灯夜战，日夜苦读，终于自费取得了自修专科和函授本科学历，通过了初级、中级职称资格考试；期间还研读了一些有关法律、金融、财会和管理类的书籍，取得了小小的成绩。为了和你在一起，我非常珍惜你组织的学习和培训，每一次都认真记笔

记、认真思考，并将所学的知识应用到实际工作中。在伴你的13个春秋，在我学习成长的过程中，有苦有乐。曾因业务不熟、顾客不满，工作方法不当、同事误解而泪湿衣襟，曾因遇到课业难题不能解答而彻夜不眠，也曾因取得成绩受到肯定而欣喜若狂，放声高歌。

爱给了你，我不后悔。爱着你，信任你，我给你我所有的一切，我的过去，我的现在，还有我的希望· · · · · ·。爱你，是你给我提供了就业岗位，是你给我提供了发挥才智的舞台，是你为我提供了供养父母、养育子女的保障· · · · · ·。如果说你是一片沃土，那么我就是这片沃土上的一棵小树；如果说你是一棵小树，那么我就是这棵小树上的一片绿叶，又怎能舍弃那份绿叶对根的情意。从未想过要离开你，从你最初的简陋小屋到你现在宽敞明亮的办公大楼；从你最初的两张破旧桌椅到现在现代化的办公设施；从你名不见今传到48768亿元的本外币资产；从未因你昨天的简陋舍你而去，更不会因你经历暴风骤雨轻言放弃；无论何时，我的心总是向着你，从一开始我就一直在努力，努力为你的今天和明天更加美丽！

爱给了你，我不后悔。爱着你，呵护你，在伴你的13个春秋，我见证了你的发展、你的变化；你成功地抵御了亚洲金融风暴的冲击，你顺利地完成了与农发行、信用社的“一分一脱”，你成功地步入了商业银行的“殿堂”，迎来了发展的春天；特别是“十五”期间的五个春秋，你日新月异，更是规模大扩张、业务大发展、速度高增长、结构更优化的五年，也是各项经营指标全面攀升的五年。但是，也应该清醒地看到，你由于点多面广、历史包袱重、股份制改革相对滞后等主客观原因，以及传统体制、机制和管理方式的强大惯性，在一些基层行，业务增长粗放、收入结构单一、拓展业务不计成本等问题还不同程度地存在。面对中国加入wto过渡期即将结束，其他三大商业银行完成股份制改革并加快上市步伐的新形势，以及更加激烈的市场竞争，你必须实现“经营战略转型”，即在业务发展上要从外延粗放型增长向内涵集约

型增长转变，在经营结构上要由传统的存贷业务结构向资本节约型的综合金融服务转变，从单一利差收入向收（投稿秘书家园，赢得丰厚回报！. 欢迎您）入多元化转变，从同质化竞争向培育差异化竞争优势转变，并加快股份制改革和上市进程。

在过去的日子里，我和你一起携着手，走过风走过雨，走过春花秋月；在未来的岁月里，我仍然要和你在一起，在平凡的岗位上勤奋学习，刻苦专研，不断提升自己的综合素质，保持健康向上的心理品质，与你同行，伴我成长。我坚信，只要我们充满必胜的信心，扎实工作，不断克服前进道路上存在的困难和问题，必然跨越道道“关卡”，迎来灿烂辉煌的明天！

谢谢大家！

农行演讲稿（2） | [返回目录](#)

各位领导，各位同事，大家好！

我愿做石子，为铺平农行的坦途披肝沥胆。

在这个春神莅临人间的季节，平凡又自豪的我们，我亲爱的同事们，准备好了吗，让我们与春天同行，与世博同行，戮力合作再创佳绩，为我行增添新的华彩与辉煌而努力奋斗。谢谢大家。

农行演讲稿（3） | [返回目录](#)

我们身处离城20多公里外的一个偏远小镇网点，我们远离了城市的喧嚣，情感的浮躁，没有华灯溢彩，没有灯红酒绿。有的只是属于农村特有的纯朴与简单，我们的心灵也随着这片净土得以净化。我们团队没有专属的上下班交通车，为了确保大家能按时上下班。同为柜员的斌哥主动申请用自家私

车来接送我们，就凭这一年365天，不得有一天怠慢的精神。上班也得接，休假也得送。有几个人能做到这份矢志不渝。

徐阿姨是我们的二级主管，每天除了做好自己分内的工作还要充当后勤般的角色，她总是像妈妈一样呵护着我们一线的姑娘。一大早过来她都是先省了吃早餐而是擦桌，拖地，倒垃圾。工作一整天，我们的茶水从来都是她一人照看，每每想起身倒水，才发现杯中满满的全是爱。只要我们一有表现出腰酸背痛她总会站到我们身旁为我们舒筋按摩，她总是趁我们休假就悄悄为我们洗干净搁在网点的工作服，太多太多细小的关怀处处窝心，太多太多贴心的照顾处处暖情。

在我们网点无论是一线的普通员工，还是中层的管理者，都始终如一秉承着一种认真负责的工作理念来投身于他们的岗位。记得惠农卡刚刚推出时，我们支行有幸被选中作为惠农小额贷款试点行，为了向不良贷款打一场攻坚战，我们网点主任带领他们的贷款小组走村串户，深入调查。在恶劣的乡村环境中，有被农户家狗咬过，在烈日的暴晒下中暑过，在寒风的袭击下重病过。但他们从没有因为艰辛而退缩过，没有因为困难而放弃过，当我们看到勤劳善良的农民饱含着感激接过农行发放的小额农贷时，那一刻我们仿佛成了他们的救世主，我们仿佛看到那即将丰收的田野，那挂满枝头的硕果，那水中串跃的鱼群……我们服务三农，并不高谈阔论，我们服务百姓并非纸上谈兵。我们的不断努力，不仅赢得了大批的优良客户，也使我们的存款高速增长，同时也成为当地最具有竞争力的金融机构。

。是的，小草虽小，一样能铺成辽阔无垠的大地，溪流虽细，一样能汇成浩淼如烟的大海，我们虽然年轻，但在农行发展的历史上，已经载入我们这群兢兢业业的小员工。我们虽然平凡，但在农行强大的客户群里已经留有了我们这群小年轻深深的足迹。我们心系农行痴情不改，情寄热土无怨无悔，在农行革新的道路上，我们将一如既往地严格要求自己，用真心、真情和大家一道来描绘城乡网点更加美好的明天。

尊敬的各位评委、各位领导：

大家好！

我叫，今年33岁。今天，我和大家一起来分享一个案例. 不足之处，敬请批评指正！

乔·吉拉德是世界上最著名的营销专家，被吉尼斯世界记录誉为“世界上最伟大的推销员”。他制作、发放营销贺卡的故事成了企业界拓展市场的经典例子。他认为所有已经认识的人都是自己潜在的客户，对这些潜在的客户，他每年大约要寄上12封广告信函，每次均以不同的色彩和形式投递，并且在信封上尽量避免使用与他的行业相关的名称，尽量淡化自己汽车推销员的身份。

1月份，他寄给所有认识的人的信函是一幅精美的喜庆气氛图案，同时配以几个大“恭贺新禧”，下面是一个简单的署名：“雪佛兰轿车，乔·吉拉德上。”此外，再无多余的话；即使遇上大拍卖期间，也绝口不提自己的买卖。2月份，信函上写的是：“请你享受快乐的情人节。”下面仍是简短的签名。3月份，他仍然找个理由给予节日的祝福，然后是4月、5月、6月不间断地送去祝福。

现实生活中，我们都接触很多人，任何人都有可能成为我们的潜在客户，如何开发客户资源，乔·吉拉德的做法无疑为我们提供了有益的启示。

总之，乔·吉拉德卡片营销的案例告诉我们，要把所有的人当成客户资源，隐瞒推销动机，选择正确的方式，坚持长期沟通，将我们的爱心和真诚送给客户，争取客户的信任和支持，服务营销业务发展！

农行升职演讲稿篇三

大家上午好（下午）好！

此时此刻，我本着锻炼、提高自我的目的平静地站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，展示自我，理解考评。这天我所讲的主题是抓住机遇。

所谓谋事在人，成事在天。机不可失，时不在来。万事都皆求一个，天时地利人和，若不能慧眼识辨，它就会瞬间消失。这就告诉我们当机遇敲门的时候，要是犹豫该不该起身开门去迎接，那它就去敲别人的门了。正因为如此，当我听到有竞聘的机会时，我毫不犹豫的报名了。我不会因为来茶楼没有多久而错失这次机遇。

不明白我这算不算毛遂自荐呢？其实毛遂自荐这个成语也是鼓励我们抓住机遇，挑战自我的。

毛遂是赵国平原君门下的门客，三年以来一向默默无闻，一次，秦国大举进攻赵国，状况危急。赵王派平原君向楚国求救。平原君决定挑选出20名足智多谋的人随同前往，但是只有19人合乎条件。这时，毛遂主动站了出来说：“我愿随平原君前往楚国。”平原君一开始不以为然（对他说）：“一个有才能的人在世上，就好像锥子装在口袋里，锥尖子很快就会穿破口袋钻出来，人们很快就能发现他。而你一向未能出头露面显示你的本事，我怎样能够带上没有本事的人同我去楚国行使如此重大的使命呢？”毛遂并不生气，他心平气和地据理力争说：“我之所以没有像锥子从口袋里钻出锥尖，是因为我从来就没有像锥子一样放进您的口袋里呀。”平原君便答应毛遂作为自我的随从，连夜赶往楚国。平原君到了楚国，但是这次商谈很不顺利。只有毛遂应对楚王，慷慨陈词，对楚王晓之以理动之以情。楚王最后被说服了，与平原君缔结盟约，出兵救援。赵国于是解围。

事后，平原君说：“毛遂原先真是了不起的人啊！他的三寸不烂之舌，真抵得过百万大军呀！但是以前我竟没发现他。若不是毛先生挺身而出，我可要埋没一个人才呢！”那么此刻的我们仍然如此，不要总是等着别人去推荐，而是就应学会自荐，当机遇来临时不妨狠狠抓住它，挑战一下自我，为群众做出自我应有的贡献。

机遇确实重要，那么在机遇来临之前，我还是要不断塑造与提升自我，时刻做好迎接机遇的准备。所以我会以后的工作当中，以常人心对待自我，以坦诚之心对待别人，以火热之心对待事业，为□xx□茶楼的发展与壮大，立足本职，勤奋工作，在用心进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中选准自我的坐标。胜固可喜，败亦无憾。

多谢！

农行升职演讲稿篇四

大家好！

非常感谢公司领导的认可和信任。我一直认为我所做的工作都是应该的，而且远远的不够。

从我刚入职的第一天起，在早会上作自我介绍时，我说：“非常荣幸能够加入谷唐，和各位伙伴一起工作、一起学习、一起成长！”到今天两个月过去了，我依然想说这句话。所不同的是，刚来的时候那是官方语言，而现在我是发自肺腑的。

我感恩于我有这样的领导，是你们不断的鼓励和支持，给了我工作和学习的动力。我有很多不完美的地方，而你们选择了包容，并依然给我机会鼓励我往前走。你们个人身上散发的人格魅力深深地吸引着每一位员工。

我感恩于我有这样的伙伴：刚进公司的时候，难免会有一些陌

生感，是唐果一直在我身边，不时的给我一些提示和关爱，让我感到非常的温暖；当我需要人手配合的时候，我会第一时间找淑娟，是你的配合让我的工作顺利了很多；而每当有活的时候，更多的是与工作本身无关的杂事，我就会找尧顺、张辉、转丹，他们往往跑得比兔子还快，而且没有任何的怨言；我们的顾问老师虽然经常出差在外，非常的辛苦，可当有一些特殊的事情甚至象搞清洁这样的事情，他们依然主动积极的参与，让我非常的感动；而每当关键的时刻，尤其是涉及到公司安全的问题时，小邱总是能主动的跑来过提醒我要注意的事项，这种责任感让我有了很大的安全感。正是因为我身边有着这样的一群伙伴，让我的工作变得顺利、变得开心，让我看到了希望！

我要感谢的人和感动的事远不止于这么多，我很庆幸我是这样一个优秀团队中的一员，感谢你们对我工作的支持！感谢你们的信任！如果可以的话，我希望我能为大家做的更多！

农行升职演讲稿篇五

非常荣幸能有机会参加今天的竞聘演讲，我今天要竞聘的岗位是综合科秘书。

下面，请允许我将自己的一些基本情况作一个简要介绍。我叫小星星，1984年出生，大专文化程度□20xx年7月参加工作。工作3年多以来，一直从事行政工作。今天，站在这里竞聘秘书这一职务，除了对书工作的热爱，更重要的是，我希望继续在这个作为单位对外窗口和纽带的部门里锻炼自己、展现自我。

秘书：作为领导的参谋助手，要求在日常生活中，眼观六路，耳听八方，处处留心搜集基层的情况，同时要注意领会领导的思想动态，不仅要做到自己的思维行动与领导意图合拍，还要超前思维、未雨绸缪。

- （一）我熟悉综合科职能及秘书工作；
- （二）我具备良好的写作能力；
- （三）我有较强的事业心和责任感；
- （四）我主动热情，性情随和；
- （五）我有3年的综合科工作经验。

综上所述，我认为自己能胜任秘书这一职务。

一是加强学习。秘书工作岗位特殊、政策性强。要为领导当好助手，首先自身应有较高的政治素质和业务水平。我将时刻不忘学习，特别是学习政治思想、文化知识及秘书业务知识，做到有深厚的理论功底和扎实的专业功底，以适应本职工作和时代需要。

二是工作中精益求精。有速度意识，做到急事争办，快事快办、特事特办；有超前意识，力求考虑问题快半拍，早半拍、抢半拍。

三是确保优质服务。做到加强自身修养，摆正角色，找准位置，参谋不越位，帮忙不添乱。抓好重点服务，在兼顾全面的前提下突出重点服务。

四是身勤心细。无论是办文，还是办事，做到明辨是非，处置恰当。工作中无小事，我将认真对待每一个电话，每一次待人接物，每一次对外宣传。

五是身强心宽。在对待批评和指责，误解和委屈时，拿得起，放得下，丢下烦恼，大胆工作，让事实说话。

今天，我能够参加秘书一职的竞聘，这是各位领导和同事们对我的关心和信任，是我莫大的荣幸。如果竞聘成功，我将

坚决服从分工，认真履行岗位职责，协助领导做好各项工作，为我单位创业绩、树形象做贡献！

我的演讲完毕。谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我是，现任科计划员。非常感谢处党委给我们这次竞聘的机会，我将客观地说明自己具备的应聘能力和对岗位的认识，请大家批评指正。

我从xx年开始在业务科室工作，至今已14年，分别在科、科、科、科工作过，特别是在工作三年，我负责计划、采购，在工作中独当一面，加强与用户和供货商的沟通联系，随时掌握生产动态，落实计划进度，做到统筹协调，保证了生产物资及时供应。xx年来的工作经历，使我对采购、计划、资源、合同等各岗位工作流程了然于心，熟知相关制度和要求，更积累了丰富的实际工作经验。我认为，作为科责任经济师，首先应该熟悉物资供应流程和制度，对物资供应的基本业务应该全面掌握。基于多年的工作历练，我认为应该具备了相应的业务能力，能够很好地适应新的工作角色。

调度科是协调左右、联系内外的中枢系统，工作千头万绪、涉及方方面面，需要很强的上下沟通、协调能力。经过多年学习和锻炼，自己的业务技术能力、组织协调能力、判断分析能力、组织协调能力都有了很大提高，我认为自己能够在工作中有效组织、统筹运作、妥善解决问题，完成领导交办的工作任务。同时我处事稳重、善于沟通，有强烈的责任心和事业心，能够以充沛的精力，全身心地投入到调度工作中去。

从事供应工作多年来，我深深体会到供应工作不是简单的体力劳动，而是一项需要高度的责任心和敬业、奉献精神的职业，而调度科是供应的中枢系统，更需要较高的专业水平、

高度的工作责任心和严细的工作作风。无论在工作还是生活中，我始终保持一个积极向上、不断进取的心态，在工作中向有经验的同事学习，在工作之余向书本学习，深入钻研、刻苦学习，使自己的理论水平和专业知识不断提高。参加工作以来，我先后参加过几次业务培训□20xx年就被聘为经济师。我始终坚持清清白白做人、老老实实做事的人生坐标，在工作中自觉遵守和干部廉洁自律各项规定，严于律己，清正廉洁，努力做到自重、自省、自警，始终以一名党员、干部的标准严格要求自己，精益求精、无私奉献，用踏踏实实的工作回报供应，回报企业。

在新的工作岗位上，我要尽心尽力、踏实工作，用出色的工作回报领导的信任，更加严格要求自己，把耐得平淡、舍得付出、勇于担当作为自己的准则，在工作中严谨、细致、扎实、求实。我会正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持脚踏实地、忘我工作、甘于奉献。在工作中以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，虚心向领导和同事请教，不断完善自己、提高工作水平，树立良好工作作风。

。树立规范运转，无缝衔接的理念，尽快熟悉调度工作流程和规则制度，对日常管理做到统筹安排，讲求效率，要善于弹钢琴，围绕工作重点，充分协调，保障各项工作运行顺畅。在科室内部要与同志们团结合作，与大家心往一处想、劲往一处使，既合理分工、责任到人，又相互协作，密切配合，确保工作有条不紊、高效运行。

学习是一个人掌握知识、提高本领、做好工作的重要手段。调度工作对于我来说是一个新的起点，我还需要努力学习，掌握更多的业务知识，不断学习，不断积累，在学习的基础上不断创新，把学习创新作为工作进步技术进步的永恒主题，贯穿于各项工作的始终。通过勤奋学习，做到在学习中求进步，在学习中求创新，在实践中不断锤炼自己，提高自己，

积极发挥自己的聪明才智，迎接挑战，以满腔的工作热情、高度的敬业精神做好本职工作。

各位领导，感谢你们给了我展示自己、接受检验和挑战的机会，我将心悦诚服地接受各位领导的评判，如果领导认可我的能力，我将不辜负领导的期望，在岗位上努力做出突出的成绩；如果我未能竞聘上岗，说明我还存在不足，我将向优秀的同志学习，继续在本职岗位上踏实工作，为供应做出应有的贡献！

谢谢大家！

农行升职演讲稿篇六

大家好！我叫xiexiebang今年xx岁，财会专业本科毕业，来自工业开发区分理处。感谢行里给我这次学习和锻炼的机会，使我有幸面对机遇，迎接挑战。

从1993年7月毕业至今，我在农行已经整整工作9年了。9年间，通过不断地学习和实践，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高。同时通过学习和实践，也使我的人生观、价值观有了很大转变，由安于本职工作到勤奋学习，积极、主动地开展工作；由趋于守旧到敢于创新、勇于开拓；由一味地侧重理论知识的学习到学以致用，以学习促工作，以工作促学习。期间每一个过程都蕴含了行里领导和各位同事对我的支持和帮助，同时也倾注了自己辛勤的汗水。

在多年的工作和学习中，我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高，每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。

我这次报名参加内外勤副主任岗位的竞争，主要理由是：第一，我热爱这份工作，愿意为这项工作付出本人最大的努力；第二，我认为自己充分具备担当这一职务的能力与水平，并愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分的发挥；第三，我认为这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。

竞争这一岗位，我认为本人具有以下优势：

一、具备丰富的工作经验。在从93年跨入农行大门以来的9年时间里，我先后在不老屯营业所、溪翁庄分理处、檀洲储蓄所工作过，分别从事银行会计、储蓄等工作。期间经历了商业银行的改革。在改革过程中，虽然工作程序和技术不断推陈出新，但是在每一次新旧交替的过程中，我都能够很快地接受和适应。此外，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习而得不到的工作方法和技巧。使我能够针对不同顾客，采取不同的工作方法，保证以最有效的方式开展工作。9年的工作经历也使我逐渐能够跳出会计和储蓄等具体工作范畴，站在整体发展的高度认识工作，开展工作。我认为，有9年扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定会很好地担负起这一职务所赋予的各项任务。

二、充分具备这一职务所要求的专业知识和综合知识。实事求是地讲，我来农行的9年是不断学习的9年。通过坚持不懈地学习，使自己不断得到充实。根据工作需要，我先后学习了计算机、英语、会计等多方面专业知识和技能。通过学习，我取得了“计算机等级考试二级证书”；通过学习，我圆满完成了财会专业本科的学习，取得了本科文凭，其中我所撰写的毕业论文“我国商业银行入世后将面临的形势和对策”顺利通过答辩，并被评为优秀论文；通过学习，我拿下了具有较高难度的全国专业技术职称中级会计师考试，取得了中级会计师职称；同样通过学习，一次性通过了国家英语三级考试。在财会本科学习的三年多时间内，无论风吹雨打，只要工作允许，每周的周六周日我都坚持乘车去北京学习。