

# 物业经理竞聘演讲稿(精选9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？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 物业经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的领导、评委：

大家上午/下午好！我是来自银行的柜员竞聘演讲稿。

今天，我要借这一隆重的场合，向多年来关心支持我的领导、同事，朋友表示诚挚地谢意，今后我将努力与大家继续续写我们精诚合作的新篇章。英国著名思想家培根说过：一个人在做事前要象千眼神那样善于洞察机遇，在做事时要象千手神那样善于抓住机遇，我对眼下这次难得的机遇十分珍惜。

相信大家通过以往的工作对我已经有了较为全面的了解，由于时间关系，我对自己的个人情况不再赘述。我着重讲一下竞聘成功后的工作打算，具体我将做到以下几点：

在这里，如果承蒙各位领导的厚爱，让我走上这个工作岗位，我将积极学习金融政策和法律法规，加强金融营销知识的学习。加大对市场的调查分析，加强对客户的研究。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。积极去挖掘潜在客户、搭建好客户与银行的桥梁、更好的营销产品、打响我行品牌、营造轻松快乐的工作氛围、积极配合好上级工作。

另外，还要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。

总之，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！

## 物业经理竞聘演讲稿篇二

本人对个人业务客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，即：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

首先，是稳定和维护现有的优质个人理财客户，牢固树立“工商银行-您身边的银行，工商银行-可信赖的银行”这一宗旨，充分利用和发挥自身的社会经验和公关能力，想客户所想，急客户所急。凭借多年服务信用卡个人客户的工作经验，为个人客户理财提供更优质的银行服务，提升银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生信赖感，依赖感，增强彼此间的沟通和理解。这样现有的优质客户能带出更多的好的客户。

其次，是推广新兴产品。没有创新意识的企业不会有长久的生命力。因此，在保持现有业务的基础上，必须向客户提供源源不断的金融新产品。要充分运用工行自身具有明显优势的个人网上银行，理财金账户，汇市通等业务进行联合营销，大力拓展新市场，树立工行形象。

第三，是打造一流品牌。我认为，客户经理的职责不仅仅是开展业务，追求利润最大化，还有更深一层的意义，这就是树立工行品牌形象。当今世界，不管是哪个行业哪个企业，竞争都日益激烈，只有精心打造自己的一流品牌，才能立于

不败之地。因此，客户经理必须在做好业务工作的同时，提高自身的综合素质，政治、业务学习两不误，把良好的个人修养融入业务经营之中，使客户真正感到：还是工行的服务好，工行服务到位，工行的客户经理有水平。

本人虽未专业从事过个人理财客户经理，但是我能认真学习，使自己很快适应这一工作岗位。不管此次竞聘成功与否，本人都将一如既往将满腔热情投入到工作中去。

以上是本人的竞聘报告，不当之处，请在座的各位领导、同事给予批评指正。谢谢大家！

### 物业经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、评委：

大家好！

今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加副银行个人客户经理的竞聘，自信有能力挑起重担。

首先，我简单介绍一下我的个人情况。

我今年xx岁，本科学历□xx工程师，现任xx农行xx职位。工作以来，由于工作出色，曾先后获得xx先进工作者、先进个人等荣誉称号。

今天之所以走上讲台参加竞聘，我认为自己已经具备了竞聘的许多优势，我的主要优势有：

自参加工作以来，我始终保持进取精神，自觉运用“xx”重要思想武装头脑，指导实践，解决问题，推动工作，努力提高自身政治、业务素质和人格魅力，不断增强做好xx联行工作的使命感、责任感。能够做到在思想上和行动上与组织保持

高度一致。

参加工作□xx年来，我先后在xx中心□xx部等部门工作过，对人行的各种业务都了如指掌，能针对性的开展各项工作。在xx部门，我努力工作，在最短的时间内成为本行xx技术骨干□19xx年我和xx管理员被xx中心派往xx帮助xx建起了xx联行小站□xx年来□xx联行小站经历了应用软件换版升级、设备更新、业务扩展、运行模式转换、行址搬迁等，每次我都和同志们认真学习、精心准备、积极配合，圆满完成任务。可以说□xx年的工作经历，已使我积累了丰富的工作经验。这些为以后做好工作打下了坚实的基础。

在担任xx部副主任以来，我得到了较大的锻炼，使自己初步具备了一个中层领导所应该具备的基本素质□xx年来，作为人民银行的一员，无论是与本部门内部的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。

另外，几年来，我还多次参加各种培训活动，提高了维护水平；这些都为我积极做好副科级工作奠定了理论基础。

如果承蒙领导厚爱，让我继续留任这一岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。具体将做到以下几点：

第一，真诚讲团结，积极协助正科开展各项工作。

在工作上，我将讲团结，摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，积极做好所分管的工作，在生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效，执法为民，团结同事一道献身金融事业。在工作中，积极协助正科处理好各项问题，保证本部门的各项工作顺利完成。

第二，规范日常工作，协助正科进一步健全各项管理制度。

我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好自己分管的工作，建立完善的内部管理制度，明确分工，划清职责。积极协助正职做好本部门的管理工作。同时，我将进一步健全各项管理制度，制订相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

第三，做好服务工作，树立人行良好形象。

我们工作就是服务客户，我将根据本部门的情况，提高服务水平，把服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务。结合一线服务特点，我还将以身作则，以三实要求自己：即作风朴实、态度务实、工作扎实。保证系统运行，树立人行良好的对外形象。

各位领导、各位评委、同志们，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力壮，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我行的发展贡献自己的力量。

谢谢大家！

## 物业经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：

大家好！首先衷心感谢行领导提供这次机会，使我有幸站在这里。

我叫，今年岁，研究生学历，竞聘的岗位是个人客户经理后备。

客户经理可以说是银行与客户交流的桥梁，工作主要是以客

户为中心，处理客户存贷款及信用卡、基金、黄金、理财产品等中间业务，并负责维护客户关系。对公关能力、营销能力、服务意识要求比较高，总的来说，就是内联系负责人了解银行的任务情况，外联系客户，为客户提供优质服务的同时，为银行创造尽可能大的效益，与负责人一起冲击行里的各项指标。

如果我有幸应聘成功，我将从以下几点开展工作：

三，制定一个较为详尽的计划，工作从什么地方着手，重点是什么等；

四，尽快做好岗位角色转换，尽快融入新的工作。

我竞聘的优势主要有：

三，在本地也有几个亲戚朋友，如果有机会可以联系他们，跟他们做到互利共赢，也算有一定的客户资源吧。

我的演讲完了，谢谢大家。

## 物业经理竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

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20xx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支行副行长的竞聘，自信有能力挑起支行副行长重担。

我叫，今年?岁我认为，自己具有继续留任这个职务的能力和

条件：

我的条件主要有：

一是较高的政治素质和敬业精神。

二是具有比较全面的专业理论知识。

20xx年的金融生涯，系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。这些为我继续做好下一步工作提供了可靠的保障。

三是具有比较丰富的银行工作经验。

入行20xx年来我先后从事过政工、人事教育、计划、会计支行营业部主任、审计室副主任、支行客户部主任、支行副行长等岗位，在每个岗位上我都取得了较好的成绩，在我担任副行长期间，圆满的完成了各项工作任务。并解决和处理过许多业务与管理难题，无论是在信贷管理，不良资产清收，政工还是在组织管理、协调服务、办公室后勤管理方面都积累了比较丰富的经验。

四是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

我有?年支行副行长领导岗位的磨练，在这一岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理能力。使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质，?年来，作为农行支行的一员，无论是与本行的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为支行副行长，我可能还算是一块可造之材。

各位评委、各位领导，当前金融市场竞争日益激烈，支行的工作更富有挑战性和创造性。我认为，作为纯业务经营的主体的支行，更加突出金融业务的营销，客观上要求支行负责人应当有较高的市场营销意识，要及时调整经营思路，指挥前移，腾出更多的时间和精力，去研究分析市场，挖掘客户资源，做好信贷管理，积极消除不良资产。提高综合竞争力，花大力气解决好当前部分员工思想观念滞后、竞争意识不强、不良资产居多、团队精神没有充分发挥的问题。

如果组织和领导信任我，让我继续留任支行副行长的领导岗位，我将在支行行长的带领下，紧紧围绕提高效益这个目标，树立以“客户为中心”的理念，抓住“消灭不良资产、做好信贷管理优质服务”这个重点，推行“目标化、规范化、制度化”的管理，积极搞好支行内部管理，练好基本功，唱好重头戏，走好关键棋，实行“四个到位”：

### 一、摆正位置，转变角色到位。

作为一名支行副行长，既是支行行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。一是要维护支行行长的威信，以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。二是要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识做好谋士。要结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策，为行长减压分忧。三是要以爱己之心爱人，以真诚的感情凝聚人心。和支行的其他同志等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，运用激励机制和人格的力量影响和带动员工，充分调动他们的积极性和创造性。

### 二、突出重点，抓好营销到位。

我将根据市场经济学的“二八”法则和章江支行的地域特点，组建一支特别能战斗的客户经理队伍，加强优质客户的信息

搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。把着力点放在优质个人客户、优质民营企业客户上，了解他们的金融需求，分层次制订方案，做到营销责任人、对象、任务、时间、措施“五个落实”，提高优质客户、重点核心客户的忠诚度和贡献度，同时集中邀请目标客户到支行，由理财员进行电子银行产品的功能演示，使客户体验它的方便和快捷，引导他们“入网、用网”，扩大中间业务的收入和来源。

### 三、创立品牌，优化服务到位。

物理学上的“万有引力定理”告诉我们，要想增加吸引力，就得增加自身重量。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。我将抓住支行营业部核心竞争力项目投产实施的有利时机，整合内部资源，完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感。与此同时，要着重加强大堂经理对客户的识别、引导作用，突出对潜在优质客户的筛选，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的方便和尊贵，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，适时送上一份温馨的关怀和祝福，使工行的服务更加人性化，在客户信任的天平上增加法码，切切实实做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝聚合力。

### 四、强化管理，提高素质到位。

工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行

的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的支行，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

风月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功继续留任，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和全体同事们的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力，使我们的支行“百尺竿头，更进一步”！

## 物业经理竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、评委：

大家好！

今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加副科级干部的竞聘，自信有能力挑起重担。

首先，我简单介绍一下我的个人情况。

我今年41岁，本科学历，工程师，现任农行副行长副职。工作以来，由于工作出色，曾先后获得全国清算先进工作者、先进个人等荣誉称号。

今天之所以走上讲台参加竞聘银行副副职，我认为自己已经具备了竞聘的许多优势，我的主要优势有：

一是具有较高的政治素质。

自参加工作以来，我始终保持进取精神，自觉运用重要思想武装头脑，指导实践，解决问题，推动工作，努力提高自身

政治、业务素质和人格魅力，不断增强做好电子联行工作的使命感、责任感。能够做到在思想上和行动上与组织保持高度一致。

二是具有较丰富的工作经验。

参加工作，十几年来，我先后在清算中心、营业部等部门工作过，对人行的各种业务都了如指掌，能针对性的开展各项工作。在清算部门，我努力工作，在最短的时间内成为本行电子联行业务技术骨干。1995年我和通辽系统管理员被内蒙清算分中心派往呼盟帮助牙克石建起了电子联行小站。十几年来，赤峰电子联行小站经历了应用软件换版升级、设备更新、业务扩展、运行模式转换、行址搬迁等，每次我都和同志们认真学习、精心准备、积极配合，圆满完成任务。可以说，十几年的工作经历，已使我积累了丰富的工作经验。这些为以后做好工作打下了坚实的基础。

三是具有较强的组织、沟通、协调及管理能力。

在担任营业部副主任以来，我得到了较大的锻炼，使自己初步具备了一个中层领导所应该具备的基本素质。十几年来，作为人民银行的一员，无论是与本部门内部的同志还是与中高层领导，在工作配合与交往过程中，我想如果同志们降低一点标准的话，我与大家的合作还是比较愉快的。所以，就沟通组织协调管理能力而言，如果作为副科级领导，我可能还算是一块可造之材。

另外，几年来，我还多次参加各种培训活动，如参加了总行呼中支两期卫星网络，地面通讯培训班，提高了维护水平；参加了全区系统管理员持证上岗培训班，并以第一名的成绩完成系统管理员换证工作。这些都为我积极做好副科级工作奠定了理论基础。

如果承蒙领导厚爱，让我继续留任这一岗位，我将不负重托，

不辱使命，勤奋工作，开拓创新。具体将做到以下几点：

第一，真诚讲团结，积极协助正科开展各项工作。

在工作上，我将讲团结，摆正位置，正确认识和看待自己，当好配角，胸怀全局，积极做好所分管的工作，在生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效，执法为民，团结同事一道献身金融事业。在工作中，积极协助正科处理好各项问题，保证本部门的各项工作顺利完成。

第二，规范日常工作，协助正科进一步健全各项管理制度。

我将不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好自己分管的工作，建立完善的内部管理制度，明确分工，划清职责。积极协助正职做好本部门的管理工作。同时，我将进一步健全各项管理制度，制订相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。

第三，做好服务工作，树立人行良好形象。

我们工作就是服务客户，我将根据本部门的情况，提高服务水平，把服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务。结合一线服务特点，我还将以身作则，以三实要求自己：即作风朴实、态度务实、工作扎实。无论是在电子联行，会计核算系统维护还是多各商业银行通汇点查询、查复系统维护中，都做到第一时间到，在最短的时间解决问题，保证系统运行，树立人行良好的对外形象。

各位领导、各位评委、同志们，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力壮，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我行的发展贡献自己的力量。

谢谢大家！

## 物业经理竞聘演讲稿篇七

尊敬的领导：

假如我竞聘成功，我将笨鸟先飞，不负众望，不辱使命，我打算从以下几个方面开展工作：

一增强团队精神，调动员大家的积极性；

今天的世界是一个相互依存的世界，我们每个人都有着独特的位置并扮演着特定的角色。因此，在我们相互合作去实现一写任何人都无法实现的目标时，认清我们的位置、角色与责任就显得十分重要。回头细观我们\_\_的整体，有大部分的同事工作积极性明显缺乏，整体给人感觉像一盘散沙！眼前最重要的问题找出问题根本所在，合理分工，团结合作，每位员工都能把自己激情调动起来，发挥到工作中去！从而增强团队精神。我认为现在是科室和人均分配的比率严重失调，才导致上诉问题的存在，怎么说呢，我们的科禹龙的销售，其实今天的主要任务是以维护客户为主了，主要因为很大部分市场已经饱和了。所以应该象浆料一样科室与人均方面应该平衡一下，大家都是为老板打工的，应该相互体谅下。也只有这样才能促进我们的团队团结向上。

二加强纪律管理

严明的纪律不但一个军队需要，我们一个团队照样需要。这首先得从自我做起，严格要求自己，最基本的得按照公司的规章制度行事。遵守职业道德，用制度和标准进一步加强管理，坚持以人为本，让他们象圆规一样，找准自己的位置，象竹子一样每前进一步，小结一次。

三熟悉客户需求，随时注意市场的变动。

这是个资讯问题，维护客户是很重要的，目前我们的\_\_的销售策略是：以守为攻！所以平时得时刻留意客户的需求，和市场竞争对手的动态。平时要多去各地客户群中转转，收集第一手资料，也就是俗话说的知己知彼，百战不殆。

#### 四在控制好应收款的前提下提高销量和销售额

去年\_\_完成的销量，今年力争吨，这是个比较艰巨的任务，有待大家一起出谋划策去完成。这也涉及到了蔡总监昨天提的一个问题：针对那部分弃之可惜的客户该怎么处理？（蔡总监指的是那部分应收款和销量都独占鳌头的客户）我个人认为可以跟他们协商在原有的高基础上有所控制下降，把我们公司今年的实际情况反映给他们，反过来你设想把他一家的应收款收回，放给其他几家，你就能保证那几家客户能达到那家大客户的量吗？还有那家大客户合作几年了，虽说平时押款比较厉害，但到年底还是不用承担任何风险的，再说精力投入情况，做一家大客户可以很轻松操作，换成几家小客户你得投入多少精力。运费等都是问题。

我们现在的工作重点是说服原有的客户把应收款往下压一个点，哪怕是一万都好！如果一家降一万，50家也就是50万了。还有去年的不良客户今年非现款不做！还有就是去年资金占有和销量失调的客户今年得把他扭转过来，扭不过来该杀的就把他封杀了！还有多开发一些现款操作的客户，不管量的大小，积少成多嘛！但增长点主要在胶片一块上，如果7月份新厂的胶片产量能增加一倍，那我们的任务就加重了，我们要在公司领导英明的决策和我们的努力下，争做零库存。

#### 五空桶问题

这个问题自我接触\_\_工作的那一天起就存在着，直到今天一直没有化解，我记得我进公司的第一年，杨董有个设想：明年把空桶和业务员划分开，心里那个高兴呀！说实在的空桶还真不如分开专门有人管理倒来的有针对性和可行性。像我

们的同行们，空桶问题都由运输部门直接负责，这样责任明确化话，运输部门才会真正去重视。变被动为主动。当然我们业务部门的并不是全脱产，我们同样要到客户那做好说服工作，请求他们的配合和理解！这样可以化解我们平时存在的很多矛盾！

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是个才疏学浅、相对稚嫩的学生，凭心而论：我阅历浅，缺乏管理经验。优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我、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。在以后的工作中我会摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重经理的核心地位，维护经理的威信，多请示通气。辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作，做到：到位不越位，补台不拆台。最后一首自编的对联来结束我的演讲，上联“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“与时俱进”。

不当之处。请批评指正，谢谢大家！

## 物业经理竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！首先感谢领导给了我这次机会，让我站在这里参加区域经理岗位竞聘演讲。我叫\_\_，中专学历，计算机专业。我于\_\_年\_\_月荣幸地加盟区移动分公司。今天，我在这里演讲竞聘，我认为，我竞聘这个岗位，具有以下四个方面的优势。

1、个人素质。我认为我个人素质适应这个岗位，我中专毕业，学的是计算机专业。个人爱好广泛、喜欢外交、擅于言谈、有较强的组织能力、性格开朗活泼、闲暇时喜欢唱歌、读书、

交友聚会时还能喝上两杯、对人具有亲和力、与政府和村委会的干部交了很多朋友，这对我拓展业务起了很好的作用。

2、熟悉乡镇情况：我是镇本地人，家住毗邻镇的塘南村委会，对这里的情况非常了解，有一定的客户网络，镇有26个村委会，102个自然村，总人口3.4万人，镇有20个村委会，88个自然村，总人口3.2万人。我对这里乡镇府、及村委会干部都非常熟悉。这对于我下步开展工作具有极大的优势。

3、我对业务比较熟悉。我20\_\_年10月加盟临川移动负责镇区域中心、负责营销工作，同有几年的营销工作实践经验，熟悉移动工作特别是营销方面的各项政策和规定，经过几年的工作，已经拥有一定的顾客人员、网络。并且掌握了处理顾客投诉的方法和经验。

4、我年轻，目前正是处于人生的黄金阶段。我精力充沛、办事效率高、工作雷厉风行、我敢于创新、思想敏锐、善于接受新事物。最重要的是，我热爱移动工作，移动公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给了我非常深刻的印象、深深地震撼了我的心灵，使我坚信：选择了中国移动，就是选择了人生发展机遇。

如果竞聘成功，我将会进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质，并在以下方面努力开展工作，不断提高业绩。

1、利用自身的优势，积极与镇、镇。两镇的镇政府联系，镇办单位、七站八所、搞好关系。继续巩固和扩大移动使用率。我将采取更为有效的方法和措施，比如3+1模式，进一步扩大移动用户、挤压联通、电信。

2、不断扩展移动用户的市场，镇、镇都是农业乡镇，尤其是镇地处偏僻，我们将加大农村市场的宣传覆盖。搞好促销活动、形成具备农村特色的传播媒体、同时充分发挥农村干部

在消费权威性上的作用。逐步形成群体相传的口碑效应、镇镇除了采取和镇的一些相同做法外，还要和驻镇的乡镇领导搞好关系，扩大移动在他们中的使用范围。我还将积极利用镇旅游开发的大好时机，加强移动宣传、把工作开展到游客中去。

3、加快新业务的发展。利用自己的亲朋好友扩大业务，再发展新业务方面，我们为代办点出谋划策：

(1)为用户新增了彩铃下载专区，免费为用户下载铃音；

(2)当场体验来电提醒业务；

(3)买手机，送新业务体验等，进行新业务的推广。然后找好渠道管理积极做好客户沟通，利用每周的星期五下午给渠道坐店人员进行业务培训。

4、网络是发展的基础。镇区域中心原有24个基站，目前有3个在建基站，五阶段还将新增4个基站，特别是在联通重灾区新增基站，做到网络深度覆盖，以网络优势实现规模发展。

没有饱和的市场，只有饱和的思想！作为一个管理人员，要有思想的前瞻，工作的创新，才能在这个激烈的市场竞争中不被淘汰出局。这次竞聘聚集了许多骨干，我会以一种向上的姿态和平常心认真对待，假如我能入选，我将以我的责任心和能力，协助领导的工作，为镇区域中心新的发展做出自己应有的贡献！

## **物业经理竞聘演讲稿篇九**

尊敬的各位领导、各位朋友：

大家好！

非常感谢各位领导给我这次机会，参加这次学校交流中心的总经理职位竞聘。对我来说，这不仅是一次机会，更是一次对自我的挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的机会，以积极的状态和精神面貌，来陈述我的竞聘演讲，勇敢地接受大家对我的评判。

我叫李\_\_伟，于1982年参加工作以来，曾后从事过人事处文秘、劳动工资，工人技师评聘、学校住外地办事处、酒店管理、旅行社管理、学生食堂等工作。在这些工作中，我曾多次参加行政、旅行社、酒店等的“各类学习和培训”，不断地学习和充电，督促我努力提升自己。多年的酒店工作经验和实践，让我学到了很多经营管理方面的知识，受益匪浅。在旅行社管理和运营中，不仅需要经营管理能力和水平，还需要相当好的应变能力和市场反应能力。这些工作，不仅使我积累了管理的经验和水平，锻炼了对市场的洞察力和决策力，还让我养成了严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对苦难的坚毅作风。

迄今为止，我已经在行政、服务、酒店、旅行社工作了27年。在这27年中，我的大部分工作都与中国矿业大学有着密切的关系，是中国矿业大学良好的工作氛围熏陶了我，是中国矿业大学的校风校训陶冶了我。对于中国矿业大学，我有着深深的感情。中国矿业大学交流中心的总经理，需要的不仅是要具有一定专业水平、综合素质和心理素质，还需要有良好的经营管理水平、良好的市场应变能力、果断的决策力和良好的人际沟通能力。目前，我自己仍有一些不足之处，但是我会不断加强业务学习，在工作中总结经验。假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作计划和设想是：

首先，注重酒店与学校沟通和协调。交流中心是学校的一部分，是学校的后勤工作，交流中心必须与学校的工作相互协调一致。同时，还要协调好酒店与学校各部门之间的横向联系，以及酒店内部上下级关系纵向协调，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

其次，要做好交流中心的管理工作。交流中心是一个集体，在这个集体中需要大家协调和合作。一个良好的运行中的酒店，需要良好的规范和秩序，有一定的突发事件处理能力和应变能力，这些，都需要高素质高水平的员工进行高效率的工作。

第三，做好各方来宾的服务员。中国矿业大学交流中心是一个展示学校风貌和精神状态的地方，迎接的都是学术界的精英和各兄弟学校的朋友。酒店要真诚地服务于各方的朋友，使远道而来的朋友在工作的交流和总结中无后顾之忧。

作为这次竞聘的参与者，我希望成功，站在一个新的台阶上进行更好地工作。但是，我也不会回避失败，不管结果如何，我都会继续诚信做人，诚信做事！

谢谢大家！