

2023年一分钟的竞选演讲稿(优质8篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

一分钟的竞选演讲稿篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

在局领导班子的部署和安排下，今天我竞聘办公室主任一职，如果竞聘成功，我将比照办公室主任工作职责，和大家一道努力工作，并肩作战，竭尽全力把监测站办公室的各项工作做好，为监测站领导班子服好务，为全站干部职工服好务，为我们的环境监测服好务。

我竞聘办公室主任的理由有三：第一：我工作雷厉风行，富有激情，有一定的组织协调能力；第二：我有一定的文字功底，能够圆满做好各种信息和文字材料的撰写工作；第三：我勇于吃苦，敢挑重担，勇于完成上级领导交办的各项急难险重工作，且勇于承担、毫不推诿！

具体工作中，我决心做好以下几个方面的工作：

坚持在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治学习和业务学习，配合监测站党支部积极组织全站干部职工认真学习“三个代表”重要思想，深入开展县委县政府倡导的“爱心无限、服务至上”系列学习实践活动，采取生动活泼的形式，组织开展理论学习和环境监测业务技能培训，为把我站建设成为新的学习型机关而不懈努力。

充分发挥好办公室工作职能，协调好以下几方面的关系。一是协调好内部各职能部门的关系，对监测站各部门的工作职能做进一步的细化量化，做好工作衔接，避免职能交叉，保证各项工作运作有序；二是协调好监测站与市局、市站的关系，对上级安排的每一项工作做到落地有声，件件有回音；三是处理好与局机关的关系，最大限度地争取局领导对监测站工作的支持和政策倾斜，为监测站各项工作的顺利开展创造良好的外部环境。总之，办公室将整合各种有效资源，协调好各个方方面面的关系，促进监测站各项工作高效运转，充满生机和活力。

办公室是一个服务性机构，提供良好的服务保障是其主要职能。重点将突出两个方面。一是围绕领导班子搞服务。由日常事务性服务向参谋决策性服务转变，围绕环境监测中心工作，多提对监测工作有较大促进作用的意见和建议，为站领导决策提供翔实可靠的依据。二是围绕监测站全体干部职工搞服务。事业成败，关键在人。充分激发和保护全体干部职工的积极性和创造性，办公室将竭尽全力想职工之所想，急职工之所急，维护职工利益，解决职工的实际困难，真正当好大家的后勤保障员。

办公室工作无论是学习，协调，服务，最终都要体现在落实上。对领导交办的工作，将不折不扣地抓好落实。对站领导班子研究决定事项保证做到掷地有声，件件见效。充分发挥好办公室的督办职能，抓好对重要工作的跟踪督办，及时反馈各项重点工作的进展情况。对监测站各个阶段的中心工作，办公室将早安排，早部署，勤检查，重落实，充分调动各方面的工作积极性，为监测站全面彻底完成上级下达的各项工作任务做出自己积极的贡献。

办公室的工作无小事，虽说繁杂，但是每项工作都十分重要，环保局以及站里安排的各项具体工作最终都要通过办公室来落实，抓好办公室的工作就要有一种不怕吃苦，不怕麻烦的工作热情和耐性，且好多事情都要求自己率先垂范，先走一

步，多干一点，用自己的模范带头作用来带领同志们响应和拥护，没有一种甘愿吃亏、乐于吃亏的精神是干不好这项工作的。在平时的作风纪律和日常工作中，要多想、多干，做出榜样，干出标准！

当然，由于自己的工作能力和业务水平有限，并且目前受局领导的委派到县行政审批大厅工作，监测站新来的同志年轻有为，富有朝气和创新精神，他们从事这样工作会更加有思路、更加有亮点，所以即使我这次竞聘落选，我也会端正态度，摆正位置，更加努力地做好自己本职工作，在局领导和站领导班子的带领下，与监测站全体干部职工一起为环境监测事业的美好明天而努力工作，一心一意地支持新主任的工作，把自己工作的体会和方法毫不保留的教给他们，使他们尽快地进入角色！

谢谢大家！

一分钟的竞选演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天能站在这里接受组织的挑选，心情非常激动，感谢行领导为我们创造这次公平竞岗的机会！我叫，现年32岁，大专文化，从部队复员后94年进行工作，现任营业所三级主管。我今天竞聘的职务是公司业务部经理，下面我向在坐的各位汇报自己参与竞聘的条件和优势：

我始终认为：干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。十余年来，无论在哪个，无论在干什么工作，我都把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责用心工作。多年来组织的培养，领导和同志们们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，

胸怀坦荡，谦让容人，善于团结，并善于听取群众意见的品格，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。

三年的部队锻炼不必多讲，就入行十余年的经历而言，我先后担任过办事处出纳员，办公室基建处质检员，营业部信贷员，专项信贷部内勤，不良资产清收大队队长，客户三部客户经理和营业所二级主管兼柜员。特别是在从事清收不良贷款工作期间，我所负责的清欠小组，全体组员群策群力，团结拼搏，乐于奉献，仅一年的时间内就取得了现金收回双呆贷款192万元，盘活100万元，保全6000余万元的业绩，我个人也因此被评为先进工作者和市级清收能手，另外，在客户三部工作的半年时间内，我个人揽储额达580万元，其中定期350万元。以上成绩的取得无疑是领导和同事们支持和帮助的结果，也更是自身能力和工作经验的体现。

进行十余年来，我在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素质，时时处处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业精神和业务技能，并通过自学以优异的成绩取得了经济管理专业的大专文凭。十年磨一剑，最终使自己从一名门外汉锻炼成为一名政治素质硬，业务素质精的工作能手。

这次竞聘如果有幸再次得到领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，将从以下几个方面开展好工作：

- 1、不断的加强政治学习和业务学习，努力将自身素质提高到一个新层次，积极探索新形势下公司部工作的新渠道和新思路，力争使公司部的全面工作再上新台阶。
- 2、坚决服从行党委领导，紧紧围绕我行总体工作部署，充分发挥主观能动性，积极挖掘并充分利用社会关系等各方面的优势资源，制订明确的工作计划，卓有成效地开展业务工作。

3、团结部室同志，当好行长的得力助手和参谋，为工作多提好建议，多想好思路，多出金点子，带头在部室里掀起争先创优的工作热潮。

如果这次竞岗不能如愿，我也决不怨天忧人，更不会消极工作。因为通过这次竞岗活动，使我更清楚的看到了自身的不足和“软区”，更能使我改进今后的学习和工作。也何况参与这次竞岗的目的不只是为了争“官”，而是借这次活动的平台向领导和同志们展示一下自己勇挑工作重担，敢于承担责任和风险的精神面貌！

在此，向多年来支持，关心帮助我成长的领导和同志们致以我最诚挚的感谢！

一分钟的竞选演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位老师：

首先，我要向你们表达我最衷心的问候和最诚挚的谢意：您辛苦了！其次，我要感谢我们的程校长给我们这样一个公开、公平、公正的竞职机会，使我今天能够站在这个演讲台上。

我演讲的内容分三部分：

第一句：捧着一颗热心来，不带半根杂草去。这颗热心包括对祖国教育事业的无限忠爱，对学校烈火般的热爱，对老师春天般的挚爱，对学生慈母般的疼爱。不带半根杂草去，但有一天，当我离开这个学校的时候，我要带走三样东西：

1、领导、家长满意的笑；

2、教师幸福的笑；

3、学生开心的笑。

第二句：一切为了学校，一切为了教师，一切为了学生。我要尽我所能，尽我所爱，做好这三个一切。但我最先要做好的，是第二句，就是“一切为了教师”。古人云：国之兴，在于统；统之兴，在于人；人之兴，在于教。而教之兴，我认为在于教师。因为教师是决定一个学校兴衰的主力军。教师的素养，决定学生的素质，教师的情绪，决定学生的情感。一个校长如果不能让他的老师们笑起来，那么这个学校的未来就不会有多少笑脸。所以，我要全心全意爱我的老师们，让他们体验到职业的幸福感，“以幸福的心，做幸福的教育”。

第三句：我愿做一粒教育的种子，无论种在哪里，都要生根发芽。不仅开满树满枝芬芳的花朵，更要结满园满圃肥硕的果实。如果给我机会，我一定让这颗种子生根发芽，健康茁壮的成长，直至开花结果。

1、我的办学理念是“让教师幸福的教，让学生幸福的学，师生共创生命乐园，绽放绚丽的生命之花！”

2、我的办学目标是“育名生，树名师，建名校”。

1、我天生一副牛脾气，不见黄牛心不死，不达目的九头牛也休想拉回，但决不是“死牛一面颈”“死钻牛角尖儿”。

2、我“俯首甘为孺子牛”，我做事喜欢脚踏实地，真抓实干，实事求是，实心实意，是老黄牛决不吹成千里马。

3、我深知，开创新事物，困难定重重，但穷则思变，变则通。只有想不到，没有做不到。我只要不时发发我的牛脾气，就一定能够“风吹草低现牛羊”“柳暗花明又一村”！

4、我有“初生牛犊不怕虎”的精神，我要用“九牛二虎之力”，把握“多如牛毛”的机会，不断开拓创新，勇往直前，直至胜利的巅峰！

总之，我知道，能登上金字塔的只有两种生物——鹰和蜗牛。如果给我机会，我定是那其中的一种！

我的演讲完毕，谢谢大家！

一分钟的竞选演讲稿篇四

各位领导、评委们：

大家好！

我叫__，是个工作认真，有责任心的一个人，今天很荣幸站在这里，参加__项目经理(分管机务、材料、行政协调、安全)一职的竞聘。迎接挑战，这是公司领导和各位同仁给予我的机遇，借此机会我要向一直关心、支持我的各位领导和同事们表示衷心的感谢。

我__年参加工作，20__年开始从事机械设备工作，20__年至今一直担任办公室主任，负责协调、综治、安全方面的工作，我自认为在这方面有一定的经验，但是并不代表我比别人多一份优势。之所以参加此次竞聘，是因为在人生的道路上，常常会有许多更高的目标等待着我们去攀登，常言说的好“人比山高，脚比路长”，只有不断地“挑战自我，超越自我”，才会到达成功的顶峰。

我认为我竞聘本职位具有以下优势：

第一，我在本岗位工作多年。曾在许多工地担任行政办公室主任，负责综治、安全、行政、协调等工作。因此对该岗位的工作比较熟悉，工作起来得心应手，“物尽天择，适者生存”。搞本行，工作有信心，有热情，会把工作搞的更好。

第二，我积累了一定的工作经验和教训，做为一名__，它虽然不是单位的领头羊，没有多大的权利和责任，但我认为也

比较重要，重要之所在，就是要当好一把手的参谋和助手，协助好一把手的工作，说白了，就是要干具体工作，不能“占个茅坑不拉屎”。

第三，我敢于和善于工作，具有胜任工作的组织能力和相应的专业知识，能独挡一面，独立和与单位的同志一道，完成上级交给的各项任务，使领导放心。我的工作理念是：诚实守信，敬岗爱业，刻苦认真，求真务实。讲话讲实话，办事办实事，工作求实效。

谢谢大家！

一分钟的竞选演讲稿篇五

尊敬的领导、同事们：

大家好！

非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘__项目部副职的机会，凭借几年来的工作经验和对建筑行业的热爱以及对自己能力的自信，让我信心满满的走上了竞聘项目副职这个舞台上，接受大家的考验。

无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程，其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高，我将十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

在项目进行中，能否圆满完成各部分工作任务，关键在于人员，而能否准时、优质的完成全部工作，关键在于项目团队的，作为项目部副职在工作中发挥承上启下的作用，找准自己的位置，忠于职责，重在执行，全力以赴。对项目进行计划、组织和控制，为整个项目团队提供决策，激励团队，完成任务。

做一名好的项目负责人要有相当的协调能力，执行力更有责任心，要有一种吃苦耐劳和基本的专业知识。项目部副职是一份富于挑战性的职业，我个人喜欢挑战性的工作，因为年轻，有干劲，有冲劲，能吃苦耐劳，责任心强，所以我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。相信这次竞聘是我人生中一个重大的转折。

在过去的岗位上，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。业务能力不断加强，工作经验不断丰富，知识储备不断增长。严格遵守职业纪律，听从安排，廉洁管理岗位竞聘演讲稿奉公、为人正直，同时，我做事坚持原则，生活作风正派，团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，树立正确的世界观和人生观，以此指导我的工作和生活。在个人素养方面，塌实肯干，任劳任怨，能吃苦耐劳，能以主人翁精神为公司利益而拼搏！因此，我相信，无论从政治素质、个人素养方面，我都无愧于领导和同事们的信任。

当然，金无足赤，人无完人。在肯定自己优势的同时，我也清醒地认识到了自己的不足之处。由于平时处理的各种事情较多，所以有时会忽略一些细节，不过，在今后的工作实践中，我会不断是完善自我，提高整体解决问题的能力，创造性的开展工作，使各项工作得到完美的展现！如果各级领导信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。

如果我竞聘上这个岗位，我将严格以施工合同为依据，对项目的造价、进度和质量进行全面控制。具体，在施工阶段，及时对已完工程的工程量进行审核，按合同签付工程进度款；加强工程签证的管理，减少合同外支出；加强竣工结算的审核工作，控制工程造价。按照经审核批准的施工进度计划，对施工进度进行监督和检查，及时采取措施纠正进度偏差，保证工程进度。抽查工序施工质量，参与隐蔽工程验收和分部分项工程验收，组织竣工验收，保证工程质量。

谢谢大家！

一分钟的竞选演讲稿篇六

各位领导、各位同事：

大家好！

记得美国著名政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的农行业务而来。

记得一年多前，我曾幸运地站在同样的讲台向各位领导、同事汇报过自己的工作，阐述过自己的理想。此刻，我再一次站在这里，以平常、诚恳的心态接受大家的选择，希望给大家的是一个更加真诚、理性、执著，更加坚毅、稳重和成熟的我。

知人者智，自知者明。说句心里话，能有幸与这么多资深的领导、同事一同走上今天这个竞聘的讲台，才疏学浅、资历平平的我，的确有点诚惶诚恐，忐忑不安。但人总是要有点精神的。有道是：物竞天择、适者生存。

作为一名年轻的共产党员，我拥护改革，渴望竞争。同时将以更加沉稳平实的心态、义无反顾的勇气以及前所未有的激情，迎接竞争的挑战，接受改革的洗礼。经过慎重地思考，我不改初衷，竞聘的岗位仍然是：办公室副主任。正确地估价自己，我认为我之所以一如既往地竞聘办公室副主任主要缘于以下四大理由。

第一，充满激情的年龄优势给我带来了充分的自信。今年31岁，刚过而立之年的我，对于从事办公室工作来说我有年轻的优来源于势。即我有健全的体魄、充沛的精力；有年轻人特有的朝气与投入工作的激情；有只做不说的性格、雷厉风行的

作风;有无私无畏的风骨、敢抓敢管的魄力。

第二，坎坷的成长历程丰富了一个不断成熟的我。我出身农村，成长坎坷。简要回顾自己的成长历程，我虽然没有有什么非凡的阅历与令人眩目的资本，但自19xx年参加工作的那天起，我便深深地爱上了这份工作，把事业当作自己终身奋斗的最高理想，化作自己不懈追求的实际行动。

第三，多年的专业实践历练了我对事业的忠诚。或许是执着追求、情有独钟的缘故，通过多年的办公室工作实践，我积累了一定的专业优势，历练了我对事业的忠诚。

第四，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。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与!至于参与能否成功，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!

空谈误事，实干兴社。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好竞聘的工作，当好一名称职的办公室副主任。

古人言：“不可以一时之得意，而自夸其能;亦不可以一时之失意，而自坠其志。”坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于年轻的我来说，

参与的过程有时可能比结果更为重要。

我想我既然是为了推动我的事业而来，那么，无论竞聘成功与否，都不会改变我对党的忠诚，不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。总之，无论怎样，我都会用同样年轻的心态，直面挑战，笑对人生！

给我一次机会，我将还您十分精彩！这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

一分钟的竞选演讲稿篇七

敬爱的老师，亲爱的同学：

你们好！

我叫，是五年级学生，今天我有幸参加班干部的竞选比赛，倍感高兴，其次我先要感谢老师和同学们的信任，给了我一次锻炼的机会。

从三年级至五年级，一直担任着班长和学习委员。现担任宿舍号长，班里小组组长，学校少先队员大队长。我并不觉得压力大，因为我认为这样能更好的锻炼我的组织能力、语言表达能力。

尊敬的老师，亲爱的同学，请相信我，我有足够的能力和信心，我会出色的协助老师，关心爱护同学，做好班集体的每一份工作。

其次，为了把班级工作搞好，我建议：各小组举办一个文报社。当学习哪篇课文时，要提前搜集、查阅相关资料，或者在小组中选出一位较好的同学，每周周期每小组出示一篇作文，粘在黑板报上，让同学朗读一下，这样互相学习，增加写作水平，又开展了综合性学习。

老师，同学们，我认为我是有能力胜任的！为了副班长这个职位，我一定会努力的，请给我信任和支持。

一分钟的竞选演讲稿篇八

各位领导、各位同仁：

大家好！

能有今天这样的机会向各位领导和同事汇报自己的工作思路，我深感荣幸！今天，我竞聘的岗位是xx服务部经理岗。

众所周知，服务部经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，组织部门完成总部及营业部下达的业务、风险控制指标，以保证服务部经营管理目标的实现。从这个层面上来看，我认为：作为一名服务部经理应努力实现以下“四大”功能：

其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队的建设 and 努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。

如果我有幸能走上xx服务部经理的岗位，我将通过以下几方面的工作去实现这四大功能：

第一，以身作则狠抓团队建设。

xx服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

第二，加强培训学习，提高员工队伍的素质。

要促进服务部的发展，实现经营目标，仅有敬业精神是不够的，还必须努力学习专业知识、提高工作技能，将我们这个团队打造成一支战无不胜的优秀团队。所以我们决不能放弃学习和培训，特别是今年转型以来，为了适应转型的新形势，更应加强业务知识的学习，我们除了参加营业部组织的培训学习和按营业部的培训计划统一学习外，还从以下三方面培训提高员工综合素质：

2、提高综合能力，在业务方面分工协作，使每个员工都锻炼为多面手；积极参与公司和营业部通过各种渠道和方式组织的业务学习和培训活动，吸收新知识、新观念，适应证券市场发展的需要；3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

第三，确立团队发展目标，鼓舞员工士气，争创一流的营销团队。

第一□xx服务部有那么多xx证券市场的精英，他们有能力有资历有经验；

第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制；

第三、我们有公司领导的大力支持和xx营业部领导和全体同仁作坚强的后盾；

第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售平台。

总之，只要xx服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

第五，建立健全内部机制，提高员工的工作激情。

今年转型以来，营业部领导在业务提成上对服务部员工和营业部员工一视同仁，便将团队提成分配权完全下放给服务部经理。如果我有幸成为xx服务部经理在进行团队分配时，新增客户佣金提成按营业部规定全额发放给个人，对存量客户的提成我会将分配比例分为两大块，其一，一半来自于按个人新开发客户占比进行同比例放大，另一半是按个人的敬业精神，工作的难易程度，工作量的轻重，劳动纪律，相互协助的团队精神，服务质量来衡量的结果进行再分配，这也是将在团队实行再分配的分配原则，这样无论做后台业务的员工，还是做营销的员工工作都是非常有激情，有战斗力。由于有良好的激励机制，充分发挥团队的集体力量，我想京山服务部的各项工作一定会再上台阶。

第六，加强内部管理，控制经营风险。

(1)、按照公司的各项规定和营业部的具体要求，根据服务部实际情况制定相应的岗位责任制、员工规章制度和风险处罚制度，做到岗位明确，职责分明，在授权范围内严格按公司的业务流程办理业务。

(2)、在员工的管理上实行一事同人，在分配体制上坚决做

到公平、公正、公开，使员工带着良好的心态在十分团结的氛围中学习和工作。

第七，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境。

第八，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础。

第九，客户服务体系基本形成，通过各种正当服务方式赢得客户的心，吸引xx证券的客户壮大我们的客户队伍，扩大长江证券的影响力。

具体而言，结合xx和我们xx服务部的实际情况，我拟定了如下工作计划，以求抛砖引玉：

1□xx服务部自20xx年底正式接管以来已有近4年的发展历史了，现有存量资券总值4千多万，为了实行营业部下达的各项利润指标，我将实施如下计划来盘活存量资金，从而达到提高交易量的目的：

第一：对现有客户分批进行技术分析培训、个性化的投资咨询、不定期的股市沙龙活动来提高他们对个股和大势的分析和判断能力，正确选择投资的时机。

第二：充分利用多方的信息，认真选择一些投资和投机性较强的个股推荐给他们供他们参考，或有依据地建议他们调仓换股。

第三：将现场的客户座位进行调整，尽量让投机者和投资者交叉在一起让他们相互影响，相互交流，处长补短。

第四：每周做一到两次股评，每日进行信息播音，让他们在必要时进行调仓换股。

第五：建立和完善客户资料库、信息咨询服务体系。对非现场交易的客户，由专人对客户实行分级分类管理和维护，真正地实现个性化服务。

2□xx服务部发展到今天，在营业部领导的正确指引下，在全体同仁的大力下，经过前几位经理的经营和管理，已初具规模，所以生存下去我认为暂时不是首要问题，首要问题应该是如何去发展，而发展的关键是如何开发新的现存客户，如果我们不在这方面下功夫，只是维持现状，那么生存下去就会成为问题了，更谈不上再上台阶了，鉴于以上原因，根据xx证券市场的实际情况，我制定了如下方案：

□1□□xx证券市场目前有xx和长xx两家服务部，是个竞争激烈的市场。

而xx服务部目前总市值约1.2亿，而我们xx服务部目前资券总值约4000万，同时xx的周边市场有几个较富有的乡镇如xx镇、xx镇、xx镇、xx镇，据调查数据显示□xx□总人口近6万人，城乡居民存款余额5亿元□xx镇总人口：4.1万人，城乡居民存款余额4.7亿元□xx镇：总人口近3.8万人，城乡居民存款余额4.9亿元□xx镇：总人口3万人，城乡居民存款余额3亿元。另外□xx镇，是xx县委县政府所在地，城区人口13.9万人，城镇居民储蓄存款余额20亿元。所以,xx有较大的发展潜力，这就是xx目前的市场基本情况。

（2）、客户开发的具体方案

第一、先进攻xx镇，xx镇是xx轻机老厂区所在地，现有客户资券总值约1200多万元，目前xx轻机正在从xx镇积极搬迁，因此xx证券也正在实施将其xx服务部从xx美食城□xx服务站从xx全部搬迁，初步选址正在我们xx服务部的正对面。因此我打算抢在其xx客户搬迁前，将其资券总值的三分之二左右吸引过来。估计会新增600—800万元市值。

第二、动用社会关系、社会舆论及我们xx服务部的合法优势和硬件优势以及我们xx服务部的现有客户关系，将万联xx服务部的群体大户转移过来，力争达到新增客户资券值1—2千万。

第三、可在营业部领导的大力支持和帮助下，重点解决xx轻机的工作□xxxx服务部虽然有1.2亿的市值，但有3千万的市值是原xxxx通过轻机签定条约，不得随意转出的客户所有，但这些客户并不一定都会转达入xx证券，经过努力，应有三分之一的市值会转过来。

第四、我会充分利用多方社会关系与轻机接触，达成共识后，将轻机集中运作证券的资金和准备投资基金的资金投向我部。以上是我开发xx客户的计划和步骤，通过以上方案进行努力，再加上员工新开发的客户，估计xx服务部的资券总值在不久的将来可达到1个亿，这样一来，相当于我们营业部在现有的基础上开设了两个xx服务部，同时□xx证券xx服务部就会慢慢萎缩。

我想：只要能得到大家支持，只要能得到大家的信任和理解，我相信我有能力，也有信心去更好地为营业部努力工作！

谢谢大家！