最新银行竞聘客户经理演讲稿分钟 银行柜员客户经理竞聘稿(优秀8篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？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。

银行竞聘客户经理演讲稿分钟篇一

各位领导、各位评委：

大家好!今天我竞聘的职位是银行柜员。

决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，一方面是我对银行柜员这份工作的热爱和执着;另一方面，通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接受领导和评委对我的挑选，发现自己的不足，得到更大的进步。

下面，请允许我介绍一下自己的经历。近两年的银行柜员工作中，让我深深地体会到了作为一名银行柜员应该具有的素质和能力。本人性格内向外向成正比，有较强的沟通能力。爱岗敬业，诚实稳重，熟练各种业务的办理，坚持礼貌微笑服务让每一位接受服务的客户都能开心而来，满意而归。

“业精于勤荒于嬉”，工作上我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”的态度处理每一笔业务，不敷衍塞责。有很强的适应能力。

“沉默是金，忍让是银 帮人是德，吃亏是福”。与同事相处的两年多中，从来都是胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，关系非常融洽，是大家公认的知心大姐。

接下来，请允许我阐述一下如果我竞聘成功后的工作思路。

一，做好与企业之间的联系，召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

二， 团结协作、增加团队凝聚力，在自我增值的同时，强化自身的业务能力水平，勇于担起业务骨干的担子，发挥协作精神，增强团队凝聚力，以良好的精神面貌、顽强的拼搏精神去面对日益剧烈的市场竞争。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球撬起”，这是对生活的自信;而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的风采!”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。

银行竞聘客户经理演讲稿分钟篇二

各位领导：

大家好！

我叫xx□今年xx岁，现任职位xx□我今天竞聘的是客户经理。今天能够站在这里参加竞聘，我既紧张又兴奋，紧张的是我将面临各位领导和同志们对我的考评，我能否将自己的业务知识与才能真正的发挥出来，得到大家的认可，最终取得竞聘成功；兴奋的是，通过这次竞聘，使我增强了竞争意识，对今后的工作既是一次促动又是一次挑战，这也是我这次参加竞聘的主要目的。

年7月我毕业于哈尔滨工业大学涉外会计专业，被分配到中国

银行哈尔滨市分行，先后从事了柜员岗位和事中监督岗位的工作，由于我虚心学习，认真请教，很快地熟悉了业务并成为业务能手，年被评为“支行先进工作者”。

由于我在南通分理处工作优秀，表现良好，年3月，我通过选拔、考核后，调入南岗支行公司业务部，开始从事信贷工作。我首先从事综合统计工作，在这个岗位上，我基本掌握了信贷业务的有关知识和业务流程，使自己的综合能力得到了提高，为今后从事具体信贷业务打下了良好基础；兼任信贷员以后，我先后主要负责了黑龙江大学、黑又亮有限公司、奋斗副食等14家企、事业单位的信贷业务。在工作中，我将综合岗位学到的知识和自己积累的的工作经验运用到具体的信贷实践中，圆满地完成了各项工作任务。在紧张的工作之余，我兼任南岗支行的团支部书记，组织了诸如联欢会、演讲赛等一系列文体活动，使自己的组织能力、协调能力得到了提高。

由于在工作中的良好表现，自年参加工作以来，年我被评为“支行先进工作者”，年调入支行信贷部后，年被评为“支行先进工作者”，年被评为“支行存款先进个人”，并借调省行保全处、风险管理处多次，年通过考试调入省行公司业务处营销二科。

在省行公司业务处营销二科，我负责北鹤木业、天鹅出租公司等六家贷款企业，贷款总额2亿多元。由于有了在支行打下的基础和在保全处、风险处的工作经历，在领导和同志们的帮助下，我较快地适应了省行的工作环境和工作要求，工作努力、踏实。除管好分管的贷款户外，我还积极努力开发新客户，曾和伊利乳业达成贷款意向，虽然最后未能合作，但是锻炼了自己，积累了营销经验，为今后的工作打下了良好基础。

各位领导，以上是我的工作简历。今天我参与竞聘的岗位是中级客户经理。客户经理制，是中行为适应市场的需要而实

行的先进的管理模式，我认为我会较快地适应新形势下的新任务，因为担任客户经理我有如下优势：

1.事业心、责任感强。我大学毕业后，参加工作就在中行，我热爱中行，热爱中行事业，愿意为中行的改革腾飞做贡献。参加工作这几年，我工作努力，成绩突出，先后得到表彰多次，从一名分理处柜员成长到今天省行公司业务处的一名信贷员，我的成长进步除了领导、同志们的帮助、支持外，我个人的因素正是我有较强的事业心、责任感，所以无论在什么岗位，都能够努力做到兢兢业业，任劳任怨，努力进取。

2.具有一定的信贷工作经验。从年至今，已从事信贷工作4年，掌握了公司业务里前台的营销业务、后台的综合与管理业务，并熟悉保全业务、风险业务。先后管理贷款企业20余户，涉及工业、商业、学校等各行各业。独立从事过贷前调查、贷中审查、贷后跟踪与管理的全过程。并熟练掌握贷款五级分类、信用评级、新一代信贷系统等程序。我觉得，这些宝贵的工作经验是我完成信贷工作的重要前提。

3.有信贷工作所需的基本专业知识与技能。我在大学学的是会计专业，专修了会计、金融、市场营销、公共关系、管理、法律等40多门课程，并通过了中级经济师的考试。这些知识和专业思维为我顺利的理解和掌握银行各项业务，快速适应岗位要求奠定了良好的基础。现在我对企业的帐务处理、财务报表、资金运作等方面都比较熟悉和了解，通过运用我的专业知识和业务技能，我可以最大程度地掌握企业的资产、负债、所有者权益等情况，了解企业的偿债能力与盈利水平，可以将我行的贷款风险降到最低值，确保我行信贷资金安全，努力为我行争取最大的收益。

4.通过在我行工作的6年，我不仅是一名成手信贷员，我还熟悉、掌握储蓄、会计、结算等业务，具有了客户经理所必备的基本素质与要求，能够较为准确把握市场信息、以高效、优质的服务满足客户需求，并能较快、较好地适应客户经理

的新要求，马上投入到新的工作中去。

以上是我参加本次竞聘的理由，如果本次竞聘成功，取得了客户经理的职位，我将不负所托，积极地寻找新客户、挖掘新资源，做好我行的“推销员”、“采购员”和企业的“服务员”，以客户为中心，以追求我行效益最大化为目标，开拓创新，全心全意做好工作。如果竞聘不成功，说明我还有一定的不足和差距，今后不论在哪个岗位，我都将一如既往地认真工作，加强学习，争取早日达到客户经理的标准。

我的演讲结束了，谢谢大家！

银行竞聘客户经理演讲稿分钟篇三

各位领导：

大家好!我叫xxx□来自公司业务处营销二科。今天能够站在这里参加竞聘，非常感谢领导给我提供这次机会。下面，我先简单介绍一下我的工作经历：

年月我毕业于哈尔滨工业大学涉外会计专业，被分配到中国银行哈尔滨市分行，先后从事了柜员岗位和事中监督岗位的工作，由于我虚心学习，认真请教，很快地熟悉了业务并成为业务能手，年被评为“支行先进工作者”。

由于我在南通分理处工作优秀，表现良好□xx年月，我通过选拔、考核后，调入南岗支行公司业务部，开始从事信贷工作。我首先从事综合统计工作，在这个岗位上，我基本掌握了信贷业务的有关知识和业务流程，使自己的综合能力得到了提高，为今后从事具体信贷业务打下了良好基础;兼任信贷员以后，我先后主要负责了黑龙江大学、黑又亮有限公司、奋斗副食等家企、事业单位的信贷业务。在工作中，我将综合岗位学到的知识和自己积累的的工作经验运用到具体的信贷实践中，圆满地完成了各项工作任务。在紧张的工作之余，我

兼任南岗支行的团支部书记，组织了诸如联欢会、演讲赛等一系列文体活动，使自己的组织能力、协调能力得到了提高。

由于在工作中的良好表现，自年参加工作以来，年我被评为“支行先进工作者”□xx年调入支行信贷部后□xx年被评为“支行先进工作者”□xx年被评为“支行存款先进个人”，并借调省行保全处、风险管理处多次□xx年通过考试调入省行公司业务处营销二科。

在省行公司业务处营销二科，我负责北鹤木业、天鹅出租公司等六家贷款企业，贷款总额亿多元。由于有了在支行打下的基础和在保全处、风险处的工作经历，在领导和同志们的帮助下，我较快地适应了省行的工作环境和工作要求，工作努力、踏实。除管好分管的贷款户外，我还积极努力开发新客户，曾和伊利乳业达成贷款意向，虽然最后未能合作，但是锻炼了自己，积累了营销经验，为今后的工作打下了良好基础。

各位领导，以上是我的工作简历。今天我参与竞聘的岗位是中级客户经理。客户经理制，是中行为适应市场的需要而实行的先进的管理模式，我认为我会较快地适应新形势下的新任务，因为担任客户经理我有如下优势：

事业心、责任感强。我大学毕业后，参加工作就在中行，我热爱中行，热爱中行事业，愿意为中行的改革腾飞做贡献。参加工作这几年，我工作努力，成绩突出，先后得到表彰多次，从一名分理处柜员成长到今天省行公司业务处的一名信贷员，我的成长进步除了领导、同志们的帮助、支持外，我个人的因素正是我有较强的事业心、责任感，所以无论在什么岗位，都能够努力做到兢兢业业，任劳任怨，努力进取。

具有一定的信贷工作经验。从xx年至今，已从事信贷工作年，掌握了公司业务里前台的营销业务、后台的综合与管理业务，并熟悉保全业务、风险业务。先后管理贷款企业余户，涉及

工业、商业、学校等各行各业。独立从事过贷前调查、贷中审查、贷后跟踪与管理的全过程。并熟练掌握贷款五级分类、信用评级、新一代信贷系统等程序。我觉得，这些宝贵的工作经验是我完成信贷工作的重要前提。

有信贷工作所需的基本专业知识与技能。我在大学学的是会计专业，专修了会计、金融、市场营销、公共关系、管理、法律等多门课程，并通过了中级经济师的考试。这些知识和专业思维为我顺利的理解和掌握银行各项业务，快速适应岗位要求奠定了良好的基础。现在我对企业的帐务处理、财务报表、资金运作等方面都比较熟悉和了解，通过运用我的专业知识和业务技能，我可以最大程度地掌握企业的资产、负债、所有者权益等情况，了解企业的偿债能力与盈利水平，可以将我行的'贷款风险降到最低值，确保我行信贷资金安全，努力为我行争取最大的收益。

通过在我行工作的年，我不仅是一名成手信贷员，我还熟悉、掌握储蓄、会计、结算等业务，具有了客户经理所必备的基本素质与要求，能够较为准确把握市场信息、以高效、优质的服务满足客户需求，并能较快、较好地适应客户经理的新要求，马上投入到新的工作中去。

竞聘不成功，说明我还有一定的不足和差距，今后不论在哪个岗位，我都将一如既往地认真工作，加强学习，争取早日达到客户经理的标准。

谢谢大家！

银行竞聘客户经理演讲稿分钟篇四

尊敬的领导，同事们：

大家好！

今天的天气好不好已经不重要，在这里我只道一声大家好，请允许我用这个幽默的开头为我的演讲做下铺垫！原本是带着担忧和信心纠结地来到这个讲台，担忧的是我的言谈举止会降低我的形象，泯灭我追求的梦想！但上台前我无情地抛弃了担忧，只带着信心微笑的在这里演讲！

因为信心告诉我既然要竞聘银行客户经理这个岗位，以后就会与不同的客户进行交流和沟通，各种困难和麻烦都会遇见，此刻在涉及银行形象和声誉的严肃立场中，不容得作为员工的我支支吾吾，担忧害怕！而应该带着自信和微笑理性对待，耐心表达，真诚效劳！更重要的是充分运用自己的专业知识和工作经历剖析和判断客户所要表达的意思，所要得到的效劳，搭建客户与银行的良好沟通桥梁！逐渐培养较强的公关能力和系统的营销策略，并具备较高的业务素质和客户效劳能力，积极调动商业银行的各项资源为客户提供全方位、一体化的效劳，并从中开掘客户身边的潜在客户群，以真诚和热情的工作作风感染他们，为银行带来更多的`利益和知名度！

上述信心与但心的矛盾和取舍，已经告诉我，如果将来成为一名银行客户经理，必须要拥有什么精神，掌握什么咨询，以及怎样去运用知识和经验去面对客户的各种提问和需求，如何去提高银行的客户量，知名度，以及工作业绩！面对上述的难题和挑战我现在能骄傲的是，我有信心我有动力我有方向！

我会调整我梦想发射的角度，时刻以一名猎手捕捉社会热点，染指市场前沿，用自己的汗水和笑容为银行注入更多的活力和色彩，为客户带来更加温馨的效劳！

你们的聆听和注视是我离开这个讲台的最大赠礼，在这里，请允许我把这个赠礼用信心包裹带走，带到我未来奋斗的岗位！

谢谢大家！

银行竞聘客户经理演讲稿分钟篇五

各位领导、各位评委：

大家好！

我是xxx部门的xxx□很荣幸，自己能有机会在各位的面前争取客户经理助手的职位，我会努力的表现自己，希望各位多多关照。

20xx年x月x日，这是我加入银行的日子。当时的自己，在同一批加入的新人当中，并没有什么突出的地方。但是，在领导和同事们的帮助下，在工作和人际方面都有了很大的提升！真的很谢谢大家在那时对我的照顾。也就是在那时，我认识到了自己在工作中的不足，并且开始意识到，自己不能总是这样去依靠别人，自己应该去更多的帮助同事们，为银行做更多的贡献，这才是工作的意义！

这次，我遇上了银行竞选经理助理这个机会，我感觉非常的激动。在过去的’工作中，我已经在慢慢的发展自己，扩宽自己的能力和知识面。我希望自己能有一个更大的空间去发挥自己，去做更多对银行有意义的事情！过去在工作中，我作为xxx的职员，我除了完成自己的基本工作，还经常去帮助领导准备一些工作，在期间还认识了不少的客户，也了解了一些工作的情况。在之后长久的工作中，自己从领导的身上学会了不少工作的经验，也熟悉了帮助领导做这些事情。在相关的经理助理方面的工作上，我也做了很多的了解和准备。我相信，自己完全有能力去担任这份职务，而且，我非常期待这份工作！

现在的我，渴望能有一个更高的平台去发展自己，发挥自己的光和热！我热情，严谨，对工作也有明确的目标和方向！我知道该如何去完成自己的工作，但我也乐于接受领导的批评意见。我知道，自己的经验和大家相比远远不足。如果能

有幸当选，我会根据领导的意见努力的改正自己，但也不会疏于自己的思考，努力的将这份工作完成到最好！

当然，在候选人当中，我也知道有些同事比我更有经验或是特点，但是我不会输给他们！我渴望这份工作，所以我会努力的提升自己，我有热情和信心，我有耐心和学习的心！我会努力的将自己的工作做到最好，努力的为经理做好所有的相关工作，并且，绝不会违背自己现在的话！如果能有幸当选，我会尽自己最大的努力去做好这份工作！

我的演讲结束，谢谢各位领导！无论结果如何，我都会继续努力的为xx银行作出自己的贡献。

银行竞聘客户经理演讲稿分钟篇六

大家好！

首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，演讲题目是：勇挑重担，竭诚奉献，努力争当一名优秀的银行个人客户经理。

这次我竞聘银行个人客户经理有四个原因：

我现年xx岁，大学本科文化，拥有afp金融理财师持证资格证，银行从业资格证，保险证，基金从业证，参加工作已有xx年，熟悉银行业务，努力为客户做好服务工作，完成工作任务，取得较好工作业绩，曾获得十佳服务标兵，分行业务竞赛全能三等奖，省建行十佳服务明星等荣誉称号。

在客户基础上，工作责任心和使命感比较强。自从参加参加建行柜员工作以来，我始终干一行、爱一行，钻一行，精一行，求真务实，建功立业。经过自己近几年的努力，与广大客户建立了比较深厚的情谊，并且熟悉基层网点工作，可以说熟悉辖区情况，有一定的客户基础、人脉基础、和群众基

础。

当前，我行正处于改革发展的关键时期。缩头不前不行，求稳怕乱不行，工作不怕干，要的就是一种敢闯、敢作、敢为的精神。因此我愿为农行奉献我的一切。相对来讲，知识面不广，管理经验不足是我的短板，但我想只要积极进取的思想不滑坡，只要踏实认真的`行事风格不松懈，通过领导的指点和帮助，强化学习，就可以在不断实践的工作中提升自己的能力。

在xx行我经历了标杆网点打造，高标准、严要求，历练了我，我的业务能力、综合素质都得到了很大的提高。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，努力把学到的知识应用到工作中，使我对银行业务有了一个比较全面的了解和掌握。

如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负领导和同志们的期望，我将通过以下几个方面的努力，认真履行岗位职责。

客户经理职位责任重大，我将努力继续按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责，严以律己，努力争当一名合格的客户经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。同时还要加强思想素养方面的学习，提高自身素质。

认真履行工作职责，不断地挖掘辖区潜力，掌握辖区底子。逐步建立自己的客户群体，发展新客户，巩固老客户。并利用一切机会，大力宣传网点的金融服务政策、内容与特色，密切与客户的关系，不断提升优质服务，用诚信守诺留住客户，用特色服务赢得客户，用良好形象和优质服务拓展客户，并切实增强防范风险，积极协调网点或者其他金融机构内部的相关业务部门，不断提高工作效率，从而更好地把金融产

品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来，形成以客户为中心的经营理念，为客户提供综合性的金融服务。

立足本职，脚踏实地干好本职工作。做到认真负责，一丝不苟，义不容辞的为建行做好贡献。严格按照单位标准开展各项工作：如果我能接任客户经理职务，我将按时按量的完成领导交给的任务，并在工作中多思考，多创新，把工作做得更好。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地为建行网点发挥自己的光和热，奉献青春和力量，为建行网点发展谱写出新的篇章。

谢谢大家！

银行竞聘客户经理演讲稿分钟篇七

各位领导，各位同事：

大家下午好！

此时此刻，我本着锻炼、提高自己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，接受考评。现就此做述职演讲。

这次能参与xx支行营业部岗位的竞聘，首先要感谢分行和支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会。谢谢各位。

我叫xx□现年xx岁，xx年x月我大学本科毕业于xx经济管理系。同年到上海复旦大学经济管理系研究生班进修一年，次年x月参加了xx省农村信用联社招工考试，应试合格被招录到xx市农村信用社工作，做过综合柜员，柜台主管等工作□xx年xx月哈尔滨银行建三江支行成立，经详读哈行招聘广告，探究了

哈行的发展空间与前景后，我毅然放弃了较为优越的xx农村信用社的工作，选择报名参加了哈行建三江支行的招聘考试，应试被招录到哈行建三江支行。先后在建三江支行的事业保障部，营业部工作。做过政务、文秘、库管员、携款员，复核员□atm管理员，票据交换员等工作。担任过团支书和大堂经理□xx年x月分行决定筹建哈尔滨银行xx支行，承蒙分行领导信任，我被委派到xx□负责xx支行的选址，租房，监督装修等筹建事宜□xx支行成立后被任命为xx支行营业部副经理至今。

经过几年银行工作的锻炼和组织的培养，并通过努力，自己的综合素质有了很大提高。几年的工作实践中，我始终坚持尽全力做好组织交办的每一项工作，较好的完成了各项工作任务。得到了组织和同事们的认可，先后获得了诸多荣誉□xx年初组织并参与了三江支行“案件防控知识竞赛”，所代表的队获得了第一名，我个人被评为最佳选手□xxxx年被xx支行评为“xx年度服务标兵”获“xxx度最佳贡献奖”。任xxx支行团支书期间被xxx分局团委授予“优秀团干部标兵”。特别是任xx营业部副经理期间，在x经理的言传身教下，我努力配合经理的工作，并虚向x经理学习，使自己在业务、柜面管理等方面都有了很大的提高，自己对能胜任营业部经理这一岗位充满了自信。同时我也深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

具体我要读好人生的二本书，一本是有字的，那就是理论书籍和文章；一本是无字的，就是实践。无志不足谋远、无才不足博见。在今后的工作实践中，我要把学习视为获取知识、提高素质的重要途径。对此，我要把加强自身学习和组织员工学习作为一种政治责任、一种精神追求、一种思想境界，我要勤于学习，敏于求知、善于思考，加强对哈行营业部以及全行工作的研究，坚持把学习与研究解决实际问题结合起来，以学习推动实践、以实践促进学习。使自己的政治理论

和业务能力得到提高。

责任胜于能力。责任是一种与生俱来的使命，它伴随着每一个生命的始终。对于民族而言，只有每个人都承担责任，民族才能真正崛起。对于个体而言，只有选择责任，承担责任，坚守责任，才能真正增强内控力。如果我竞聘成功，加强对营业部门的管理，提升优质服务水平，促进xx支行营业部上新台阶就是我的`责任。对此我会认真履职，负起责任，尽全力打造出一个品牌的xx营业部。

如果我竞聘成功，我要强化两力，确立三个观念，

强化两力：

一是强化团结群众的凝聚力。人心齐泰山移。一个部门的经理能否把部门工作搞上去让领导放心。打造出一个品牌的部门，最根本的一点就在于能否把部门员工最大限度地团结在一起，凝聚人心，鼓舞人心，带领部门员工认真完成支行交办的各项工作。做为一个部门的经理，除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导艺术。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在对营业部管理工作的首位。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。以自身的行动带动员工。从而凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使部门成为一支充满活力和战斗力的集体。

二是强化率先垂范的感召力。“喊破嗓子不如干出样子”。这是我在几年的工作实践中的切身体会，做为一个部门的经理要把工作摆在首位，事事要做到严于律己，宽以待人，率先垂范。

确立三个观念：一是牢固树立终身学习的观念；二是牢固树立群众观念；三是牢固树立自律的观念。具体是淡化作官的

心理，强化奉献意识，视名利如水，看事业如山；强化公仆意识，尽全力做好各项工作；更主要的是做人处事要坦荡，诚信。将脚踏实地视为我的人生宗旨。

通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，以常人之心对待自己，以坦诚之心对待别人，以火热之心对待事业，以淡薄之心对待名利。为哈行的发展与壮大，我要励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中选准自己的坐标。胜固可喜，败亦无悔！

银行竞聘客户经理演讲稿分钟篇八

在客户维护方面，我平时协助所主任维护客户资料，建立客户存款，联系方式等台帐，通过这几年临柜服务有了自己的客户圈，和客户有了融洽的关系，许多客户认定我办理业务。在营销方面，我也积极发掘自己的潜质,从共营销了金穗通78个，电话银行20个，网上银行22个，贷记卡也成功营销了12张，在这次9月份低利用自己的关系网成功营销了139万的存款，为所里贡献了一份力量。假如我有机会从事客户经理这个岗位，也从以下五点开展工作：

一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

二，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的`营销存款，就一次很好的资源利用。

五，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，作为一名客户经理要立场坚定。