

车队业务演讲稿(精选8篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

车队业务演讲稿篇一

大家好！

我之所以竞聘这个职位，基于以下因素：第一，具有较高的政治素养和责任心。自参加工作以来，我不论在何时何地，都能够做到敬业爱岗，勤学好问、刻苦钻研、恪尽职守，认真履行自己的岗位职责，并以饱满的热情和高度的责任心投身于中心的发展与建设中。第二、有丰富的基层工作经验和现场解决实际问题的能力。我是学汽车修理专业的，毕业后有8年的汽车修理经验，后又从事车辆驾驶xx年，**年被安排在生产调度岗位任调度员3年，由于在工作中能够信守“以诚待人”的原则，因此在基层有良好的群众基础和口碑。多年的行车经验和磨练，使我能够正确地面对和处理各种问题，在遇到问题与困难时能始终保持清醒头脑。并能够围绕生产+服务+安全=效益的实际，解决工作生产中遇到的实际问题。

如果在这次竞聘中我取得成功，我将着力从以下几个方面开展工作：

- 1、摆正位置，做好中心发展建设的勤务员。

作为一名基层管理者首先要不断加强业务水平的学习，使自己时刻吸收和学习先进的`管理方法，不断提高业务能力和管理水平。其次是对上要依靠组织、尊重领导，做好领导的参

谋，根据车队的生产实际和特点把握好车辆安全生产运行的本质，规范不安全行为的人、车、物的不安全状态，不断修订完善制度来提高员工的安全行为，认真分析生产中的实际情况，安全圆满完成各项工作指标及领导交办的各项任务；对下要在关心同事、支持同事、指导同事、理解同事、重视同事上下功夫。做到以诚待人、以理服人，通过沟通、调节，协调好员工之间的关系，做到全体员工一条心，保证扎扎实实，井然有序的做好各项工作。促进我中心改革发展，维护员工队伍稳定，提高车队整体员工的凝聚力。

2、树立全员安全意识，提高基础管理水平。

我车队担负着为公司所属各单位提供优质，安全可靠服务的工作任务，是中心对外服务的一个门面和窗口，也是安全生产及安全管理的重中之重。因此如何实现安全运营和保障安全生产更显得尤为重要。作为副队长，首先应从基础管理和基础教育入手，积极探索管理的新思路，制定严密详细的管理措施。为使贯彻执行措施的有效落实，成立安全检查组；规定车辆检查日，要求检查组以书面的形式记录每台次的检查情况，将发现的问题和处理的结果详细记录。从而掌握车辆的完好率，做到心中有数；也促使检查组不能形式过程化，要以责任心，事业感的工作态度进行质检，发现问题纠正问题；从而提高车队的管理水平。

强化落实安全及“三会一讲”例会学习制度，并由队安全员详细记录学习内容和参加学习人数，缺席人数，并对上次学习所提出的问题，执行结果作出总结说明；使车队的学习制度更加完善。其次针对生产实际情况，坚持以人为本的原则，要对每一名员工身体及精神状况，每一台车辆的机械运行状态有一个充分了解，在严格制度落实的同时做到“风常吹，钟常鸣”；提高全员安全生产意识，牢固树立安全为第一要素的方针，以“用户至上”为指导思想，以优质服务为宗旨，以我中心的改革与稳定为中心，以安全文明行车为基础，以中心的发展为动力，以基础管理为重点；努力实现一流的管

理，一流的效益和一流的企业文化，从而实现一流的特色管理。

3、实行精细化的经营管理模式，明确责任，狠抓落实。

按照责—权—利相结合的原则，实行以责为核心、以责定人定车、以责定利，从单车到个人，明确责任并制定出详细的运营指标，与个人的效益相紧密结合起来，狠抓落实，推动落实，确保落实，即而转化为每位员工主动落实；形成一个“人人有事管、事事必考核、利益见绩效”的良好内部管理运行机制，从而降低成本增加整体效益；使车队各项工作稳步推进。

我参加此次竞聘的心态非常平和。回顾自己的工作经历，我深深体会到每一点一滴的进步都离不开党组织的培养，领导的帮助和教育，同志们的关心和支持，如果能够竞聘上，我将更加努力地工作，来回报党组织、领导和同志们对我的厚望。如果竞聘失败，说明我与领导的要求还有一定差距，我绝对不会怨天尤人，而是将继续更加努力地学习，提高自身素质，更加努力地做好自己的本职工作，为中心的改革与发展做出自己的贡献！

车队业务演讲稿篇二

晚上好！

我是销售公司的实习业务员xx[]今天我演讲的题目是《让幸福来敲门》。

作为一名销售人员，我心里定义的幸福，是客户满意的笑，是领导信任的眼神，是自己看着业绩单蒸蒸日上时心里被充盈的满足感。

这样的幸福说起来简单却又来之不易，它就像初春里的一片

嫩芽，带着丝清冽，又带着点梦醒时分朦朦胧胧心下一喜的感觉。

然而，它更像一声清脆的敲门声，在一个阳光明媚的早晨，敲开你未来宽广的人生！

由威尔史密斯主演的电影《当幸福来敲门》，讲述的是一名销售人员在条件艰苦的环境里坚持不懈地努力，最终脱离困境，改变命运的故事。

这个电影告诉我，只要相信幸福的存在，它总会在你不经意的一天降临在你的身边。但前提是，一定要从始至终地摆正好心态，努力地与时间拼搏，与时间赛跑，面对困难毫不气馁，学会苦中作乐，学会欣赏痛苦与快乐奏出的交响曲。

记得第一天面试的时候，聂姐问我，你认为是销售是什么呢？

我想也没想，脱口而出：销售就是通过各种合法的渠道，把自己的产品推销出去。那时候的语气带着些轻松自在，带着些刚迈出校门时毫无底气的自信，带着些对社会生活一无所知的懵懂与生涩。

可是，在经过差不多三周培训的日子里，在吴主管不厌其烦的谆谆教导中，我明白了销售并没有当时想象的那样简单。它要学会与不同阶层、不同脾性的人打交道，学会在各种突发事件中镇定自若并有条不紊地将它完善好，学会与上级领导更好得沟通，以达到部分与整体的完美结合，学会把微不足道的事情做完美无暇。

在4s店实习的这段时间中，通过不断地学习有关大运重卡的各方面知识，我与客户之间的交流越来越娴熟，对销售这两个字有了更加深入的了解。我开始对销售产生了兴趣，我开始有了前所未有的动力与激情。销售业务员的生活应该是充满乐趣的，尤其是当你身后站着一排等待着你事业有成的家

人时，就更应该精神满满信心百倍。

“生活就像巧克力，你永远不知道下一块会吃到什么味道。”推销这行每天都有不同的新挑战要去应付及突破，你绝不知道哪一天你有什么机会，或是何时赢得什么样的大奖，或是何时会大祸临头。对销售员而言，每一天都是一个意想不到的经验，在这个行业中，你会在48小时内，体验从最高点的兴奋满足跌进最低点的失望气馁，然后再蹒跚地在第二天又爬回原来的高峰。这样的感觉如同蹦极一般刺激。这样的挑战是令人兴奋的、好玩的。

我爱销售，我选择了它，同时它也选择了我。这个工作是我走向幸福的阶梯，每当我在清晨照镜子，看到自己胸前的挂牌时，我就知道，这个身份这个行业正引导着我往更高的地方走去。

身为销售业务员的人生就是这样，与所有人一样。酸甜苦辣五味陈杂，但生活归根结底是快乐的，因为我们肩膀上所挑的责任、我们的目标与我们的梦想使我们成长，我们为了担负责任、达到目标以及达成梦想所付出的努力使我们周身散发着吸引幸福的香气。

我坚信，终有一天，我的行动会让幸福来敲门。

谢谢大家！

车队业务演讲稿篇三

大家好！

我叫xx今年27岁。95年毕业于xxxxx学校，在厂汽车队先后从事汽车修理和技术检验工作，并担任车队团支部书记职务。经过工作几年以来不断地学习和实践，在领导和同志的支持帮助下，自身专业技术水平和工作能力逐步得到提高，并渐

渐成长为队内的技术骨干之一。在这次竞聘中我竞争的岗位是水电厂汽车队副队长，参加这次竞争我觉得对于我个人来说不仅是走上治理岗位的机遇，更主要的是一次能够充分展现自我，难得的学习和锻炼的机会。

参加此次竞聘，我认为自身具有以下几个方面的优势：

一是具有较强的业务素质和专业技术水平。作为一名从班组长成长起来的技术人员，我能够认真学习各项生产技术，将所学知识运用于生产当中，使得自身较好把握了队内各型车辆设备的维护和修理技术。同时在工作期间积极钻研业务，作为专业技术人员，协助厂机动科、技术科编写了水电厂《车辆设备治理规范》，《机械设备治理规范和操作规程》等企业标准。作为队技术治理人员，在队内领导的大力支持和帮助下，与其他技术人员一起，主持和参与开展了多项技术成果的研究攻关工作，其中有厂科技进步成果三项、质量治理qc成果三项、现代化质量治理成果一项，小改小革成果两项。通过积极开展有关专业的技术攻关和创新活动，从而进一步深入学习和研究了专业理论，增强了业务水平，开阔了视野，同时使得自身技术运用能力和水平得到了领导的认可。

二是具有吃苦耐劳、爱岗敬业的工作精神。通过几年来在生产班组的工作实践和学习，使得我深深懂得了一个道理：那就是作为一名基层的技术人员，不能只会懂得“纸上谈兵”，空讲理论。只有扑下身子深入生产现场，不断的在实际工作中磨砺和充实自己，通过有效的实践才能在技术工作中有所创新、有所作为。为此，在队内的生产建设、车辆抢修等活动中，我都乐于承担工作，勤于动手。在队内技术攻关活动中，工作紧张时我经常是白天在班组参加现场作业，晚上回家为整理资料、调整工作思路而通宵熬夜。对待工作，不管干什么我从不讲价钱，更不怨天尤人，并在工作中踏踏实实、兢兢业业，一丝不苟努力把各项工作做到最好。

三是具有虚心好学，开拓进取的创新意识。作为队内的技术

检验工作，本身就是一个集维修技术和设备运用治理的综合性岗位。因此，在完成技术工作的同时，我虚心学习运输企业的有关业务知识，熟悉把握了运输质量治理、设备安全治理等有关知识，系统了解了各级各类文件精神，初步具备了一名治理干部所必需的业务知识和政策水平。并且，我在队内负责宣传报道工作，同时也锻炼和积累了一定的文字功底。工作之余还自学了计算机知识，能够熟练使用计算机进行各种文字办公操作和日常维护等。在日常工作中，思想比较活跃，爱好广泛，接受新事物较快，并且勇于实践，面对困难具有高昂的斗志。四是具有严于律己、诚信为本的优良品质。我信仰老实待人，严于律己的处世之道。作为治理干部，我认为必须要有处处带头示范的权威，又要能够和职工群众打成一片。为此，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和素质的锻炼，以“踏踏实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，应该说得到了领导和同事的肯定。

1、强化技术治理工作，确保安全行车服务

汽车队作为厂水电生产的运输服务单位，队内的车辆型号陈旧，运行时间长。并加之油区周边地区的道路状况较差，设备运行损耗大。车辆在日常生产过程中经常出现一些难以控制解决的故障难题，使队内的安全运行服务工作难以得到有效的保障。在确保水电生产的前提下，我们所要面对的主要问题是：一方面是车辆逐年老化，故障隐患多，难以有效控制解决；一方面是要提高车辆设备的运行效率，确保为水电生产行车服务的安全、高效。因此，这就需要在现有设备和人员基础上，挖掘自身技术潜力，最大限度的发挥技术治理工作的优势和力量，有效的解决车辆运行过程中的一些实际问题，以确保我队安全行车、优质服务工作的顺利进行。

2、提高自身治理水平，引导职工开展技术工作

技术治理工作开展效果的好与坏，首先要从治理人员自身抓

起。因此，在全队的生产运行治理工作中，作为技术治理干部必须首先做到熟悉了解全队车辆设备的运行动态，对在实际工作中把握到的有关问题要认真的进行汇总分析。同时，对当前急需解决的技术问题要及时提出一定的`处理办法和思路，对一些较为复杂、疑难的技术难题，要迅速组织人员共同研究解决。为此，队内要组织成立由治理干部、专业技术人员和技术工人骨干组成的攻关小组，针对生产过程中的重点技术难题，由小组通过现场会诊、讨论，共同提出可行性方案和技术措施加以解决。通过全员参予、群策群力的方法手段，以此来增强职工队伍在生产中的技术运用意识和能力，从而促进队内整体技术治理水平的提高。

3、加强学习，加速知识更新，提升我队技术创新水平

随着现代科学技术和相关专业理论知识的不断发展和提高，假如我们仅仅依靠原有的专业知识，已经不能满足现阶段在运输企业发展建设过程中对技术治理工作新的需求。这就要求自身必须不断的提高专业技术水平，勤于思考、加强学习，及时把握了解相关行业的先进理论和技术，才能立足于本岗，针对生产实际需求充分发挥技术带头的作用效能，在队内的技术创新活动中有所贡献和作为，从而真正提高队内车辆设备运用治理的技术水平。

随着我局、我厂改革工作的深入进行，我们清楚的熟悉到，企业要发展，需要的不仅仅是一名普通技术人员或治理人员，而是更多的高素质复合型治理人才。假如此次我未能竞聘成功，说明自身离上级组织领导的要求还有差距。这就需要自己认清不足，在今后工作中立足于本职，继续增强自身各方面能力的学习和培养，使得自身综合素质能力不断提高，以逐步进步成长为一名合格人才。谢谢大家！

车队业务演讲稿篇四

大家好！

今天，我们欢聚在亚洲最具异国风情的国度，在芭堤雅美丽的阳光、碧海、沙滩之间，隆重举行“中国平安保险团体20xx年明星高峰会议”，热烈庆祝平安一年一度的盛大节日。

首先，我谨代表大会向来自全国各地的高峰英雄致以热情的欢迎和衷心的祝贺，你们是平安最璀璨的明星，平安因你们而骄傲！今天，这里是你们挥洒胜利喜悦的舞台！明天，平安依然是你们壮志凌云的家园！

同时，感谢国华人寿业务精英们和各位嘉宾的光临，在此与我们共享活动人心的时刻。一直以来，我们之间有着友好的合作和交流，感谢你们对平安一贯的支持和关爱！

现在，这里热血沸腾□xxx四溢的盛会使芭堤雅的美更锦上添花！让我们一起品尝胜利的果实，回味成功的欢快□20xx年，平安寿险实现了一次奔腾，勇创历史新高，寿险总保费突破400亿，平安寿险的营业净利润达到18亿，寿险总体市场占有率由20xx年的22.5%上升到28.7%！此时此刻，我们不能不为胜利而欢呼，我们不能不为在座的英雄们而喝彩，我们不能不为平安人的付出而骄傲，我们不能不为家人们的支持而感谢！

“光荣与梦想，挺进500强；前瞻与革新，迈向400优”，前进的嘹亮号角已经吹响，平安正一步步的朝目标全力迈进！我们的销售雄师是平安腾飞的双翼，各位高峰英雄是平安最棒的业务员，然而面对新的机遇和挑战，我们要树立更高的目标——“做行业中最好的业务员”！最好的业务员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。在座的英雄们都是平安业务雄师中的领跑者，因此更要肩负起引领和培养更多优秀业务员的重担，我们团队中每人都优秀，在马总“创造差异化”精神的号召下，致

力建立一支“行业中最好的业务队伍”，以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强平安竞争力，只有这样，平安才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、保险业、为股东、为员工创造财富和价值。

我深信，平安将以科学的治理机制、优秀的企业文化、领先的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的业务队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！我们上我们共同努力，与平安同呼吸共命运，携手共筑平安“永葆青春百年店”！

我公布：中国平安保险团体20xx年明星高峰会寿险分会现在开幕！并预祝大会圆满成功！

车队业务演讲稿篇五

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事业而来。我希望带给大家的是一个真诚、理性、执著和勇于接受挑战的我。

公司这次机构调整改革，对车队队长采用公开招聘的方式，为全体职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与竞争。下面，我分三部分向各位领导、评委、同事汇报我今天竞聘车队队长的竞聘情况。

今天，我之所以参加公司车队队长的竞争，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为事业的’改革与发展建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。

古人讲：“天生我材必有用”，我不敢声称自己有多高的才能，只是客观地权衡分析了一番，觉得自己竞聘公司车队队长具备以下优势和有利条件。

一是热爱驾驶工作，具有丰富的工作经验。

我从1997年参加工作以来，一直从事驾驶工作。5年中，积累了丰富的的工作经验，能较好的完成公司领导下达的各项任务。可以说，五年来，我的大部分时间都是在车上度过，我已深深爱上了驾驶工作。并且，我愿意把我毕生的青春年华都献给（驾驶）事业。

二是我具有较扎实的理论知识。

我知道，要做好公司的各项工作，没有扎实的理论知识是不行的。所以工作中，我时刻注重加强自身素质的提高。经常购买一些专业类的书籍。我想通过循环渐进的方式，使自己在教育认识上、管理水平上都有所了解和掌握，时刻为我们公司的发展贡献自己的力量。

三是我具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在兼管车队的工作中，能正确的处理好各种事故。在与上下关系处理上，我也没有出现过大失误。所以，就综合协调、管理能力上而言，我将无愧与组织和领导的信任。

四是我年轻，精力充沛，能更好的投入到工作中。

我今年28岁，作为青年人，我思想解放，勇于探索，富有改革和创新精神。特别是兼管车队以来，使我拓宽了思路、开

阔了眼界，增强了大局观念，丰富了工作经验。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

第一、真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事之间团结比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，当好主角。在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

第二、做好车队人员管理。在管理上，我将做到严格要求，严密制度，严守纪律，要以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，办事讲效率，用人不疑。用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分的尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。

第二、做好安全管理与设备维护工作。车队的工作无大小，特别是设备安全问题，如果做不好，后果将不堪设想。所以，我将加强对设备维护及安全管理方面的管理力度。对出现的问题及时处理，做到绝有问题及时处理，处理不了的，及时汇报领导。协助领导一并解决。

第三、不断提高全体员工健康、交通安全意识，使员工自我保护和管理能力明显加强。为此，我将勤于思考，开动脑筋，广泛开展培训和宣传《交通安全条例》，坚持“预防为主，确保重点，结合中心，安全第一”的工作方针，坚决高度重视行车安全工作，进一步落实交通安全责任制，全面提高全体员工的安全意识和技能，遵章守纪，规范行为。

车队业务演讲稿篇六

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事业而来。我希望带给大家的是一个真诚、理性、执著和勇于接受挑战的我。

公司这次机构调整改革，对车队队长采用公开招聘的方式，为全体职工提供了一个公平竞争的机会，我非常拥护，并积极参与竞争。下面，我分三部分向各位领导、评委、同事汇报我今天竞聘车队队长的竞聘情况。

今天，我之所以参加公司车队队长的竞争，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为事业的改革与发展建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。

古人讲：“天生我材必有用”，我不敢声称自己有多高的才能，只是客观地权衡分析了一番，觉得自己竞聘公司车队队长具备以下优势和有利条件。

一是热爱驾驶工作，具有丰富的工作经验。

我从1997年参加工作以来，一直从事驾驶工作。5年中，积累了丰富的的工作经验，能较好的完成公司领导下达的各项任务。可以说，五年来，我的大部分时间都是在车上度过，我已深深爱上了驾驶工作。并且，我愿意把我毕生的青春年华都献给（驾驶）事业。

二是我具有较扎实的理论知识。

我知道，要做好公司的各项工作，没有扎实的理论知识是不行的。所以工作中，我时刻注重加强自身素质的提高。经常购买一些专业类的书籍。我想通过循环渐进的方式，使自己在教育认识上、管理水平上都有所了解和掌握，时刻为我们

公司的发展贡献自己的力量。

三是我具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在兼管车队的工作中，能正确的处理好各种事故。在与上下关系处理上，我也没有出现过大失误。所以，就综合协调、管理能力上而言，我将无愧与组织和领导的信任。

四是我年轻，精力充沛，能更好的投入到工作中。

我今年28岁，作为青年人，我思想解放，勇于探索，富有改革和创新精神。特别是兼管车队以来，使我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，丰富了工作经验。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

第一、真诚讲团结。多年的工作经验告诉我，同事之间团结比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，当好主角。在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

第二、做好车队人员管理。在管理上，我将做到严格要求，严密制度，严守纪律，要以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，办事讲效率，用人不疑。用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分的尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。

第二、做好安全管理与设备维护工作。车队的工作无大小，

特别是设备安全问题，如果做不好，后果将不堪设想。所以，我将加强对设备维护及安全管理方面的管理力度。对出现的问题及时处理，做到绝有问题及时处理，处理不了的，及时汇报领导。协助领导一并解决。

第三、不断提高全体员工健康、交通安全意识，使员工自我保护和管理能力明显加强。为此，我将勤于思考，开动脑筋，广泛开展培训和宣传《交通安全条例》，坚持“预防为主，确保重点，结合中心，安全第一”的工作方针，坚决高度重视行车安全工作，进一步落实交通安全责任制，全面提高全体员工的安全意识和技能，遵章守纪，规范行为。

车队业务演讲稿篇七

大家好！

一踏上这个演讲台，我就忍不住有些激动。因为就在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今，岁月轮回，我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以以一个失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己某行一年来的营销工作做一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

2003年3月，在一次朋友的婚宴上，我与沧县某化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪

过：“如果这家企业能够在我们某某开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在商业银行开户，对某某知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对某某不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍某某业务，拉拉家常，渐渐地成了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一拖再拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。

在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说两个想不到：真想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。接下来发生的事情大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均结算量达300万元。

所谓“勤”，就是要勤谈，勤跑。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。今年1月，我从朋友处了解到沧县张官屯乡小白洋桥村有几位皮货加工个体户生意十分兴隆，但却经常因与地处浙江的购货方之间没有达成一种良好的资金结算方式而影响生产。为此，我从这条信息入手，带着朋（新世纪范本网<http://www.xjw.com>原创

范本免费提供下载基地。)友多次深入该村，走家串户宣传我行的速汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的优势，辗转30里地将农信社的200万元款项一次性存入我分理处，打了一个“千里单骑拉存款”的漂亮仗，为分理处突破地域限制，向外拓展市场积累了经验。

是出于卫生的考虑，如果这种习惯成为一种趋势，那么商家在这段时期对于钢崩的需求肯定会大大增加，这说不定会为我们的增存提供潜在的商机。”于是那段时间我一有空就去分行领一元的钢崩，吃力地提回分理处储备，果然，在随后的一次营销中，这些钢崩显示出了巨大的威力。在分理处右侧是一家大型商厦，是各家银行必争之地，由于在工行开户，在分理处是零存款。为能在市场中分得一杯羹。在非典时期商厦硬币最为紧缺的关键时刻，我们送零币上门，缓解了商厦找零钱难的压力，让商厦老总很受感动，一下子从其他分行转来存款50万元，从此后，商厦在分理处的存款一直保持在70万元左右，实实在在地为分理处的发展创造了新的契机。

所谓“新”，就是要创新服务方式，营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年“双节”期间省行组织的“金融套餐”推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结，与产品的特点相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去粗放式的宣传营销模式，创造了一种“以理财方式进行宣传营销”的新思路，如我们针对“两节”期间学生放假、长辈给孩子压岁钱的有利时机，大力营销羊年生肖卡；针对春节期间股市休市、一部分股民不愿持股过节的有利时机，大力营销7天期通知存款；针对国债发售的有利时机，大力营销教育储蓄等都取得了良好的效果，“如果你不知如何去宣传，那么你就用理财的方式来宣传”已成为分理处员工挂在嘴边的“口头禅”，以致不少客户经常拿着“金融套餐”宣传单找到分理处要求员工帮忙理财，极大地带动了相关业务产品的销售。

了自身综合业务素质的提高，在此次分行新一轮的竞聘中，由于综合业务知识不过硬，我最终未能入围。记得在得知考试结果的那天下午，朝夕相处了一年的分理处的姐妹们都哭了，她们说：“某人，我们真恨你啊！”是啊，我也恨自己不争气。某某是无情的，在今后日益激烈的现代商业银行竞争中，某某需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力地提高自己，最终面临的只能是淘汰。然而，某某又是有情的，只要我卧薪尝胆，奋发向上，这次的失败将是我下一次起飞的新的平台！

车队业务演讲稿篇八

大家好！非常感谢公司领导能够给我这次参加竞聘和展示自我的机会，也非常幸运能够赶上公司人事制度的改革。公司人事制度改革是完善公司经营管理平台建设，优化人力资源配置，调动员工积极性的重要举措。今天我竞聘的职位是我们公司车队队长。

我19xx年6月出生□19xx年入伍，在部队分别担任过驾驶员、车管助理员和油运助理员□20xx年转业到公司担任汽车驾驶员□20xx年任公司车辆管理员至今。我之所以竞聘培训车队队长这个业务岗位，主要基于以下几个方面的考虑。

我从事车辆驾驶和管理工作已经多年。在这些年的时间里，我立足本职、爱岗敬业、埋头苦干，认真履行职责，服务领导、服务员工，圆满的完成各项任务。在车辆驾驶和管理工作中做到了服务超前，让领导省心；守时守纪，让职工放心；热情服务，让职工舒心。在长期的实践中，我还总结创新了“规范用车、安全行车、科学管车、合理养车”的工作法，使我公司的车辆管理水平有了大的提高。

（一）建章立制狠抓落实不断规范用车

我公司机关现有车辆12部，驾驶员xx人，承担着整个机关80

多人的行政、业务用车任务。为了管好用好现有车辆，更好的服务于我公司的各项业务发展，我在总务主任的领导下，先后制订了《车辆安全管理办法》、《车辆维护维修管理办法》、《车辆安全管理办法》、《车辆安全操作规范》以及《日常用车使用登记台账》等规章制度；严格做好各项用车情况登记、管理；建立车辆技术原始资料、车辆技术档案等，随时掌握和分析车辆油、胎、料的消耗情况。使车辆驾驶、派车、保养、维修、更新、安全管理等均有章可循，确保了车辆的日常、急时和特事所需，车辆管理水平得到进一步提高。

（二）安全管理常抓不懈确保安全行车

在安全管理工作中，我以安全教育、安全检查为主线，营造安全生产的气氛，确保了车辆安全无事故。

一是开展法纪教育。我组织驾驶员认真贯彻学习《中华人民共和国道路交通安全法》，熟悉道路交通安全有关的法律、法规，在思想上牢固树立法治观念，在行动上严格遵守交通法规，为行车安全提供了思想保障。

二是开展系统的安全教育。我通过组织季节性安全教育、日常性和节日安全教育以及事故案例教育多种形式的安全教育活动，提高和强化了全体驾驶员人员安全意识，防止了事故发生。

三是开展定期教育。对司机坚持做到每月进行一次安全教育，定期到交警部门联系借用安全教育纪录片组织驾驶员收看，做到警钟长鸣。

四是开展适时教育。遇到季节变换和雨、雪、雾等恶劣天气时，进行针对性的安全教育。

五是加强车辆检测，确保车辆技术状况完好。我定期不定期

地组织驾驶员开展安全大检查工作，对车辆制动、转向、灯光、轮胎、传动，消防器材等技术性能进行定期全面检查，严格把关，发现问题立即处理，及时修复，确保运行车辆完好率达到100%，杜绝了因机械原因而发生交通事故。由于将安全关口前移，防止了各类交通事故的发生，实现了年均出车3000多次，行车32万多公里安全无事故。

（三）合理调度急缓兼顾做到科学管车

当前，我公司存贷款业务发展迅速，用车量也随之大量增加。在当前车辆不增而用车猛增的情况下，我坚持科学安排、合理调度，限度地提高车辆利用率，基本满足了机关用车需要。一是保障了市公司机关日常用车需要。每天正常办公用车平均出车15台次，月均到支公司20次以上。二是保障了各类会议用车需要。如今年的国际业务会议、国内工作会议等会议的用车；三是保障了党校用车。在每年2期党校班的开班、结业和期间的外出调研等方面全部满足需要。全年不完全统计出车接送火车260台次，接送飞机400架次。外地出差80余台次。四是保障了各类活动用车需要。我公司每年都要安排业务部门和党、政、工、团、青年、老干部、复转军等外出活动80次以上，我都科学安排、合理调度车辆，确保车辆及时到位，为各项活动的顺利进行提供了可靠的交通保障。

（四）精打细算用心维护节能经济养车

在车辆日常管理工作中，我精打细算，不断提高车辆维护维修水平，降低燃油消耗，节约费用开支，取得了良好的效果。一是加强车辆检测，提高维修质量，确保车辆技术状况完好。加强车辆保养，确保车辆技术状况良好，降低维修频率。我定期组织驾驶员对车体，轮胎、发动机、底盘以及润滑、燃油、冷却、制动等系统进行清洁、保养，保证车况良好并处在的经济状态，车辆进厂维修频率同比下降了23%。二是教育驾驶员养成良好的驾驶习惯，消除一些高耗油的驾驶动作，降低了车辆油耗，现百公里油耗下降了8%。三是定点维修保

养。在我与培训中心的领导认真筛选了定点修理厂，制定了切实可行的公用车辆维修、保养程序，规范了车辆维修管理，降低了运行成本，减少支出。

（五）热心周到超前服务为全公司工作提供保障多年来，我紧紧围绕全公司的中心工作管车、用车，为领导和各部门提供优良服务。一是保持良好的车容车貌。多年来我带领车队全体人员把汽车作为全公司干部职工的第二办公室和休息室，随时随地保持车内外卫生洁净，为全体员工创造一个舒心乘车环境。二是正点守时，无论领导还是员工用车，均做到提前到位。长途用车，提前准备，保证路途顺畅；市内用车，做到人不离车，随走随在。三是加班加点确保用车。为了服务全公司工作，车队员工几乎没有节假日，在工作繁忙人数紧张的时候，我和驾驶员带病坚持工作，保障了各项工作的顺利开展。具不完全统计，车队员工每年加班1800人次，工时2200多个。四是为11部车安装了鲁通卡etc和琴岛通etc，大大提高了车辆进出通道的速度，提高了办事效率，争取了更多工作时间。

双向选择、竞争上岗，有上有下。对这次竞争我重结果，更重过程。如果领导和同志们信任我、给我机会，我将在公司党委总务中心领导下，加强学习，不断增强自身素质，明晰工作任务，更加地努力做到本职工作，使我公司的车辆管理管理水平有大的提升，驾驶员积极性进一步提高，管理措施得到贯彻落实，车况质量绝对保证，服务水平再上台阶。

（一）狠抓安全教育，确保安全行车。认真学习贯彻《道路交通安全法》，通过宣传、培训、考试多种形式不断提供驾驶员的责任感；增强法制概念，杜绝违法、酒后、疲劳等驾驶车辆问题，消除因人员和车辆因素出现安全事故；规范操作，提升驾驶员的安全驾驶技能。在深入开展车辆安全教育培训的基础上，教育驾驶员养成安全、规范的操作习惯，确保行车安全；增强安全检查频率。定期不定期地组织安全检查活动，防隐患于未然。

（二）建立健全规章制度。进一步建立和完善适合本行并行之有效的车辆管理制度，使车队有章可循、有法可依，工作达到程序化、规范化的目标要求。一是完善车辆管理制度。对车辆采购到申请使用、车辆出入、运行使用直至报废的全过程进行有效管理；二是落实车辆管理责任制。每年与驾驶员签订《车辆安全管理责任书》，全面落实车辆安全管理责任制，进一步增强责任人车辆安全管理意识和责任感；三是建立考核制度，按照驾驶员工作表现与考核奖惩直接挂钩，调动驾驶人员管车、爱车的积极性。

（三）进一步做好车辆的日常保养工作。要采取定期保养、阶段性保养和随时保养相结合的方法维护好车辆，当好车辆“医生”和“美容师”的双重角色，保证车况优良。一是定期保养始终，保持一个好的车况。二是经常维护发动机和燃油、润滑、制动、轮胎等系统和机件，确保车辆具有良好的性能和技术状态；三是搞好车内外环境卫生，随时清除车体内外各种杂物和氧化、腐蚀，并加以保护，尽量突出车的洁净、美观。对内为员工提供良好的乘车环境，对外树立良好单位的形象。

（四）为全公司中心工作提供更加优良的服务。引导驾驶员把实现自我价值和机关车队工作紧密结合起来，牢固树立爱岗敬业意识，紧紧围绕全公司工作中心，全心全意的为全体员工服务；在日常工作中，尽努力调度好车辆，在有限的车辆情况下，做到科学安排、合理统筹，通盘安排车辆和人员，为机关工作高效运转提供优质可靠保障。了解干部职工习惯，做到服务提前到位，使干部职工在用车方面放心、安心和舒心，有更多的精力开展工作。

（五）节能降耗提高效益。加强宣传节约的教育，合理有效的控制车辆使用，限度的节约成本，可能地降低成本、提高效益；制订相应的措施，在燃油费、车辆维修方面进行重点管理，确保车辆处在安全、经济的状况下运行；加强车队各项经费支付的登记、审核，对车辆每月的行驶里程、油耗、

维修情况的汇总，找出存在的问题，达到节约开支，减少浪费的目标要求。

在演讲的最后，我借此机会非常感谢一直以来领导和同事们对我的关心与帮助，也希望大家今天能够一如既往的信任我支持我。我一定会非常珍惜这次的机会，用实际的工作成绩来回报大家对我的支持。

谢谢大家！