

以客户为导向的演讲(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

以客户为导向的演讲篇一

尊敬的公司领导：

过去，迈进，在这辞旧迎新的时刻，面对充满生机和活力、挑战和希望并存的伟大时代，看着我们联通分公司业务日新月异的蓬勃发展，取得一个又一个伟大的胜利，我觉得作为一名公司员工，要树立远大志向，为联通合肥分公司的健康、持续发展，做出新的成绩，贡献自己的全部力量。为此，特要求竞聘政企客户经理，有关竞聘情况报告如下：

本人于10月进入公司，分配在大客户部从事大客户的维护和服务工作，后公司成立四区营销中心，我被调入区营销中心从事销售工作。10月合肥分公司成立集团客户部，从四区三县抽调人员，我有幸加入其中，一直在该部门工作至今。我参加工作以来，加强学习，努力工作，积极打开营销局面，取得了良好的工作业绩，获得公司领导的肯定与客户的满意。

于是，被评为部门优秀员工，获得校园活动突出个人奖，同年被评为公司优秀员工，参加集团客户经理技能培训，以优秀成绩准予结业，1月至10月，我个人的出账收入达到52.34万元。

1、金融行业：证券、证券、信托（发展业务：50户）

2、保险行业：中国太平洋人寿保险股份有限公司、中国太平洋财产保险股份有限公司、中国平安人寿保险股份有限公司、

中国出口信用保险、泰康人寿（发展业务：户）

3、企业单位：商贸有限公司、大酒店、世纪开发公司、有限公司、雅客、（发展业务：110户）

政企客户经理对发展公司业务，提高公司经济效益，具有重要作用，政企客户经理应具有一定的专业知识和协调能力，善于搭建客户关系并有能力深化提升客户关系，善于引导客户，不断挖掘客户需求，选择正确的项目切入点和契机。善于将需求转化成商机直至订单，有能力化解客户的抱怨，能帮助客户提升自身价值，我充分认识政企客户经理岗位的重要性，具有坚定工作信心，去开辟各项业务。同时，我工作已有，经验丰富，加上性格活泼，热情大方，善于交际，能够做好政企客户经理工作，并取得良好工作业绩。

1、抓好自身建设。我要根据政企客户经理的岗位职责与工作任务，认真学习，努力实践，提高自己的业务工作技能，以新时期“政治强、业务精、善管理”的标准严格要求自己，做到爱岗敬业、履行职责，做一名优秀的政企客户经理。

2、做好服务工作。做好政企客户经理工作，关键是要服务好客户。我要注重综合知识的积累，认真学习公司业务操作流程、相关制度以及如何与客户沟通交流的技巧，用专业取信客户。我要全面了解客户，针对不同的客户，不同的性格和不同的服务需求施以不同的营销策略，务必争取到客户。我要充分尊重客户，维护客户，为客户提供最优的服务，用真诚赢得客户。我要不知疲惫地奔走，上下游说，攻堡垒，守阵地，用自己的执着揽住客户。通过这些服务工作，实现自己的工作目标。

3、交出满意答卷。作为一名政企客户经理，我要在服务客户，提高服务质量上做出新成绩、新贡献，努力获得客户的满意。同时，我要订立自己的工作目标，一是坚决完成公司布置下达我的工作任务，争取超额完成；二是在，我出账收入要达

到xx万元；以自己的顽强拼搏、辛勤努力，向公司交出一份满意的答卷。

以上是我竞聘政企客户经理的报告，望公司根据我的决心和实际情况予以批准，我不胜感激万分。

以客户为导向的演讲篇二

和审稿人：

大家好！我是一家支行的xxx□很荣幸能参加财务客户经理的竞争。首先，请允许我向你介绍一下我的基本情况。

本人今年xx岁，毕业于xx省经济管理学院会计系。毕业后，我进入了交通银行。之后调到xx区移动公司做客户经理。今年3月，我回到xxxx支行做柜台柜员。这些工作经历增加了我的工作经验，提高了我各方面的能力。

下面简单介绍一下我的竞争条件和优势。

首先，我对银行理财很感兴趣，也是一个勤奋好学的人。我相信我能更好地展示我的价值，为我们的银行创造更多的价值。客户开始对个人理财有很大的需求，但也凸显出个人理财知识的缺乏，这就需要专业人士给予正确的指导，实现客户与银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交通银行个人理财品牌，吸引更多客户。

二是有一线

网

点工作经验，接触客户多，能够了解各种客户的需求，针对不同类型的客户采取针对性的营销策略。我们会给客户他们想要的。让客户把我们当成自己的。

如果这次比赛成功，我会从以下几个方面加强

金融服务的客户。我们的目的是销售我们的产品，为我们的银行创造效益。我们每天面对许多不同类型的客户，所以我们应该善于与他们广泛沟通，了解客户的想法，并为他们

提供

满意的'服务。通过学习和准确把握市场情况，为客户

提供

合理的建议。这种营销不仅立足于现在，也立足于未来。善待客户就是善待自己；提升客户价值就是提升自我价值。

如果在市场上卖的好，我们就会抢着卖，忽略了必要的个人投资风险规避。只关注短期效应，比如去年的基金销售中，个别银行就存在这种情况。针对这种情况，我将重点关注理财产品和手段的结合，从深入了解客户入手，然后根据每个目标客户的特点和风险承受能力量身定制合适的理财产品或服务手段，让他们获得更大的收益，从而提升客户对我个人进而对银行的忠诚度和认知度。

从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

根据客户经理的发展方向加强投资策划、保险、理财等知识，争取在今年内拿到个人理财专业认证。尽快提高自己的专业水平，以适应新形势的需要。

各位

领导

，以上是我对个人理财经理职位的理解。希望能得

到大家

的认可，给我这个展示自己的机会，为银行创造更大的效益。

以客户为导向的演讲篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫，现任电信。我今天竞聘的是政企客户经理职务。成功学大师卡耐基说过：“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相应的职务。”因为有这句话的激励，也凭借17年的电信工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上，参加政企部客户经理竞聘，我自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己。

我今年**岁，大专学历，企业管理专业；客户经理三级认证。自**年12月入电信公司工作至今，先后担任电信营业班营业员；城区分局商业客户班客户经理等职务。俗话说，一份耕耘，一份收获。工作中我总是勤勤恳恳、有一份力出一份力。因而获得领导和同事们的肯定和好评。

首先我谈谈自己的岗位认识。

我认为，作为企业开拓市场的先锋，公司形象的重要代表，政企部客户经理不仅是执行者还是一个协调者，不仅能认真贯彻执行上级公司的总体规划和目标任务，而且要充分发挥自身的主观能动性，发扬团队精神，为公司创造最大效益，提高客户满意度。

鉴于此，我认为，一个优秀的中心经理应该具备以下素质：

一、要有良好的道德品质。中心经理是公司的管理代表、形

象代表，因而人品与德行是关键!必须有正确的荣辱观，作风正派，品质优良，待人宽厚。

二、要有较强的工作能力。包括目标掌控能力、执行力、服务能力和分析能力。能以服务为先，想客户所想，急客户所急，通过深刻剖析市场，高效执行公司决策，有效掌控客户资源与营销渠道，积极联络客户、掌握信息、培育品牌、指导客户经营，实时响应和满足客户需求。

三、要有较强的协调管理能力和学习创新能力。作为客户经理，会经常与各种各样的客户打交道，要处理各种意料之外的问题，因而不仅要了解业务基础知识，还要懂得市场营销学与管理学等，与之营销、服务、管理、分析、联络职能相匹配。另外，他还必须具有灵活应变能力，有极强的沟通协调能力，妥善处理各种突发事件，积极为客户及领导做好参谋。

总之，我认为，一个优秀的政企部客户经理，应该具体包括团队协作能力及保密意识等在内的各种能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

各位领导，各位评委，经过综合权衡，我自认完全可以担负起这一重任!

第一、我综合素质好，有丰富的工作经验和较强的工作能力。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。我在电信工作了20xx年，经历了电信从起步到发展壮大的过程，我对电信充满了热爱之情□20xx年的磨砺，使我不仅熟悉业务流程，较为系统地掌握了相关业务知识，并使我炼就了吃苦耐劳的精神。尤其在城区分局商业客户班客户经理等工作经历，使我掌握了较为扎实的业务技能，积累了大量的工作经验。这些，都将为我在新岗位上做好工作打下了坚实的基础。

第二、我善于学习，具有较为扎实的理论知识。我深知，要做好本职工作光靠热情是远远不够的，还必须要专业扎实的理论知识。因而在业余时间时刻注重加强自己的理论学习，我阅读了大量通信行业相关书籍，积极参加系统内的各种培训，并虚心向素质高业务好的同事请教。还主动参加了电大的学习，为做好工作做了大量的知识储备。

第三、我具有较强的沟通、组织、协调与紧急应变能力。我性格外向，喜欢和人沟通，几年一线营业员及客户经理职务的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出正确及时妥善的处理。因此，从沟通、组织、协调与应变能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

各位领导，各位评委，如果我有幸当选为政企部客户经理，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一番事业的机遇。我一定努力做好如下几点：

一是真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把理财中心的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是加强市场调研，作好综合信息业务。信息工作是各级领导的“耳目”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。做为客户经理，我将树立信息意识，建立全面的信息收集制度，把握好市场动态，收集各类信息，建立客户档案。通过做好客户业务潜在需要分析及竞争情况分析，确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜。另外，我还将根据客户档案，实施亲情化服务，提高经营分析水平和政策策划的水平。从而为客户提供最及时最到位的服务。

三是抓营销，精确经营政企客户，促进业务快速增长。

我将严格遵守强化科学定位、分层营销和目标营销的策略，对自己所属的市场进行精确营销：即在大的品牌框架之下，加强对客户特征的分析，对用户的潜在需求进行细致挖掘，努力从客户的体验出发推介目标明确的产品和服务，确定分阶段的营销目标；同时进行科学定位，锁定集团客户，对行业用户、大集团单位进行专攻，利用营销套餐和产品在细分客户群的基础上，注重以不同的特色服务和活动提升各个目标市场的体验。

具体作法是：作为客户经理，我每月将走访一定数量的客户单位，边营销边整理资料。重点是开展“”业务推广，在电子政务、平安城市、酒店完美联盟、校园信息化、保险行业应用、医疗卫生信息化、物流信息化、网吧系统服务等领域推广信息化应用；提高办公电话签约率、一室一机渗透率、超级无绳渗透率、宽带接入渗透率、集团彩铃渗透率、来电显示渗透率六大指标，并认真填写《政企客户单位精确营销前后对照表》、《政企客户基本状况表》、《政企客户详情表》三大报表，确保客户资料准确率百分之百。

四是以服务为手段，帮助客户理财，引导社会消费。我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。作为客户经理，我掌握着大量的网络产品信息，因而我将遵循市场导向、客户导向的原则，认真执行上级领导的决策，整合各种资源优势，在了解客户现实经营的基础上加以点拨，如帮集团客户量身定做适合其个性需求的配套产品，将服务贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，从而达到双赢。

五是增加保密意识，提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质，树立正确的世界观、

人生观和价值观，自觉经受考验，严格保守公司机密，争取把工作做到最完美。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对公司的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。请相信，今后我会在工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和百倍的努力，把工作做好，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导和评委交上一份满意的答卷！

谢谢大家！

以客户为导向的演讲篇四

各位领导，同事：

上午好！我是立山市场部客户经理xx□一滴水，不足以成为汪洋大海，却可以点染一片希望的绿洲，一缕阳光，不足以情暖人间，却可以驱走寒夜的阴霾。对于卷烟零售客户来说，我——就是一滴水，就是一缕阳光，就是一名服务于客户的客户经理。掐指算来，走上客户经理这个岗位正好七个月，能够站在这个讲台上，此刻的我更加感慨万千。

面对日益开放的卷烟零售市场，正逐渐失去专卖机制保护的烟草行业，看准了优质服务是把握市场的关键环节，省局领导继xx年提出“城网学浙江，农网学山西”目标后，提出新阶段网建目标是争创全国一流网建水平。并要以营造公平公正的市场环境作为制高点，提升客户的满意程度。

提升客户满意度的过程实际上就是烟草商业企业攻占卷烟零售市场的过程。客户经理是实施客户服务的一线员工，也是具体实施者。在做客户经理这个七个月里，我尝试着从被动的服务客户向主动地实施客户服务转变。过去被动式的客户

服务是客户需要什么我们提供什么，但是从着手提升卷烟营销网络建设以后我们就是尝试着主动地寻找客户需要什么，让客户得到的服务价值大于他们的期望价值。根据近一段时间的工作任务，为了使服务客户更加有质量，将我所管辖的122户根据配合程度分为三个类别：配合程度高，配合程度中等，不配合的客户。

配合程度高的客户很支持我们的工作，无论他的依存度高低与否，与配合度不高的客户相比，同样付出的努力收获的价值远高于后者。因此，在服务客户的时候我减少这部分客户的走访次数，以提高第三类配合程度不高的客户拜访次数，改善这部分客户的配合程度，提升客户满意度。配合程度高的客户，基本就只是完成日常走访；配合程度一般的客户怎就针对具体情况做出对策，如电子结算成功率不高的客户，就要在每个访货周期叮嘱这部分客户按时存钱；订单执行情况不好的客户除了要追盯订单执行情况以外，在预测下月需求的时就应该尽可能校准客户需求，每个月发放台长的时候叮嘱客户一定要将帐页放进台帐内。最棘手的莫过于配合程度低的客户，这部分很大程度上对公司行业政策知之甚少，对烟草公司依存程度较低，不重视卷烟经营。对于这部分客户，就要分情况而定了，看看这个客户对我们烟草公司创造的价值大小与否。依存程度高的客户其实是相对比较容易攻占的难关，只要帮助客户认清形势，让他们尝到甜头，他们就会很自然的接收我们的工作；相比之下，依存度较低，而创造的价值又相对较高的客户就不那么容易搞定了。

这部分一来是增加拜访频次，让客户感受到我对他们的关注与重视，二是帮助他们理清卷烟销售的盈利水平，三是在管理上给予一定的情感付出，如让这部分客户认为我正很努力的培育这部分客户，让他们成为我的目标培育客户。

截止到xx年12月，我所在的片区电子结算率达到了92%，达到公司要求的90%的目标，进入xx年，基本达到95%的目标。台帐知晓率基本达到100%。完成了一户一档的建档工作，做出

每个客户的xx年销售趋势图，以便进一步指导客户经营。

xx年，是我人生的一个转折，有很多东西需要总结，也有许多东西需要学习。正如立山市场经历刘辉所说“只要我付出，就有我回报”□xx年，将会是一个绚丽多彩的新纪元。

以客户为导向的演讲篇五

尊敬的各位领导、各位嘉宾朋友：

晚上好！

欢迎各位领导、各位嘉宾在年终岁末百忙之中光临我们x化纤薄宴，本人向出席这天活动的领导嘉宾深表真诚的谢意！

朋友们，金龙摆尾庆硕果，银蛇待舞祈心愿。回眸依稀留下深深脚印的20xx年，是一个值得我们庆贺的年度，我和朋友们一样激动不已。中华民族在走向民族复兴的道路上，在20xx年的书页上写下了灿烂的篇章。祖国实现了上可九天揽月、下可五洋捉鳖的神九飞天与蛟龙潜水之梦；同年我们迎来了党的十八大顺利召开。无不胜数事例告诉我们，祖国正在强大、人民正齐奔幸福小康。

我们x的发展得益于祖国强盛。同样在过去的20xx年，x化纤自投产以来□20xx年也是值得载入x发展史与圈点的一年。正由于各级领导的关心、承蒙各位朋友的支持与信任，给了我们x至今乃至以后的发展动力。各位客户的真诚与信任，永久是我们增强发展信心的源泉；各位客户的关注与厚爱，始终是我们前行的动力，客户就是我们的生存基础。在那里我再次向你们表示感谢。

我们x化纤在包括海内外客户的支持下□20xx年顺利完成了预期的销售目标，个性是外贸总额比上年度翻两番以上，与此

同时公司的其他各项事业取得显著的成就。占地100亩的x科技新厂区已与去年开始建设。公司抓住以科技进步、企业转型升级为基础;实施了以高速纺fdy产品为主导□udy□poy□dty等多品种发展。企业成立了科技研发中心□20xx年12月,公司获得了国家级高新技术企业称号。企业经营业绩不断提升、管理方法不断创新。在各级部门的关心支持与各位客户共同努力下,科技、质量、安全、财务工作等管理上分别透过有关部门的评审,成为德清乃至湖州地区管理示范企业。公司在不断壮大的同时,也不忘回馈社会。虽然我们处于创业阶段,每一步都走的比较困难,但是,我们有着深深的社会情结,用心参与社会公益事业。

公司坚持以“汇你我智慧,成事业兴隆”的文化立企理念,党群工团工作扎实开展,去年公司分别被市县上级命名为“德清县礼貌单位”、“德清县先进基层党组织”、“湖州市劳动关系和谐企业”、“湖州市诚信民营企业”等荣誉称号。

尊敬的各位领导、各位客户,以上成绩的取得有十分重要一条,源于各位朋友支持的结果,以及建立诚信与稳定的市场。各位客户朋友,当您与x签下第一份订单时,我们就成为了共存体,所以:

我们的职责,就是不断提升自我,努力超越客户的期望。

我们的追求,就是以诚信为本,广交各界朋友,共享双方努力成果,诠释你我人生价值。

所以我们x化纤将在以后的日子里,将以职责与追求秉承自己的企业文化,为在座的各位客户带给优质满意的产品。在公司发展上□20xx年我们将实施了新厂区前期建设,现厂区将实施新技术的涤纶母丝生产线等技改项目,在其它各项工作上将以优化管理出成效。“丝出x□朋满天下”□x将是你的`满意

选取。

朋友们，成绩只能铭记，梦想需要努力。让我们携手并肩，再接再厉，为共同发展谱写新篇章。

最后祝大家在新的一年里生意兴隆、万事如意、身体健康、合家安康、谢谢大家！