

# 竞聘主管的演讲稿(精选6篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 竞聘主管的演讲稿篇一

各位领导，大家好。

现在我想起了我刚来公司面试那天的情景，我在前台等着面试的场景还历历在目，那时我在简历中怯怯的写到：希望与贵公司共同发展进步，也希望通过我的勤奋、努力进入管理层，为公司做更大更多贡献。没想到今天就可以从前台进到会议室里来，参加我最喜欢的岗位——售前技术支持部门主管竞聘演讲，虽然从前台到会议室，就这么几步的距离，但心里还是有点紧张和激动，也谢谢大家对我过去工作的认可。

我的理念或者我对工作的理念，还是没有变：与公司一起发展进步

一、个人简历

二、工作岗位的理解

售前部主管的职责，我认为除了做公司的一名好员工之外，重点应该转移，用三带来表示，即：带领、带头和更带劲儿。

具体做下面的阐述：

1、更深刻领会公司宗旨；

更加认真更加坚决的执行公司领导的决定。

要从单向沟通转变为双向沟通，一方面和领导沟通，另一方面和员工沟通。

## 2、模范带头作用；

不再是完全被动的接受部门的安排了。这样角色的转变应该变得积极、变得主动、变得进取，变得自身要求严格；务必克服睡懒觉的恶习。

把积极因素带给大家，决不能传播消极因素，因为消极因素就像流感一样，传播速度惊人。尤其在组织中更不能有消极的情绪存在。

接受新观念、员工的正确思想，理解别人的想法，做到有容乃大。

## 3、认清员工优点，使其取长补短；

分管的事不仅是我一个人能完成了的，要建立起分工，协作机制，认清员工的优点，取他们的长处去安排工作，有时候不能怕员工犯错，应做教练或陪练，要履行好你的职能。

## 4、提高员工积极性；

一个部门就是一个团队，没有积极性的团队就不是一个好的团队，团队中的个人需要有积极性，获取积极性的途径有很多，比如：在工作中员工出的主意被采纳了，领导给予的表扬可能就是提高积极性的因素；比如：在团队获得某种荣誉或者成功的时候，要伺机肯定成果，这也许就是提高积极性的因素。

## 5、勇于承担责任；

作为一名主管，肯定跟员工有区别，不但起到领头羊的作用，

肩上也承担了更多的责任，勇于承担责任，这也是主管所必须的素质。

### 三、售前工作的改进

在售前部工作了三年，熟知售前部的日常工作事物，但我觉得还要从如下几个方面加以改进：

#### 1、再次增加知识技能(知识、技能和产品功能等)

我们售前部应该在现有优良传统和优点基础上，增加一些相关知识，比如服务器的知识，包括型号，性能等等，比如项目实施过程中会遇到的一些问题。因为我们在以前的工作过程中遇到过客户在了解产品或项目的时候提到过。

不仅是专业相关知识，其他知识面也要相对广泛一些。比如读书，歌曲、戏曲等等，都要涉及。以前也分别跟王总和孙经理讨论过售前工作，虽然售前是属于技术支持部门，但从知识面的广泛程度上来说，要比其他技术支持要求要高。客户见到的第一位技术人员多数都是售前人员，不管是在吃饭还是在活动中聊天时，这些知识和话题，总会用到。

关于专业相关知识，想和各位技术部的经理沟通一下，在时间保证的前提下，给售前上上课，讲讲项目沟通中需注意的问题，产品售后中遇到的问题，及解决办法。

产品的功能培训是非常重要的。不但要熟知公司的产品名称，还要熟知他们的功能，熟知每个单位他们使用的产品版本和功能模块。也会在后续的工作中多举办这样的培训，做到我们售前部的每一位员工对产品都了如指掌，每一位员工都能独当一面。

#### 2、再次提升综合素质(形象、礼仪和荣誉感等)

首先要有形象，比如穿着，坐姿和走路。见客户或者是讲课不能穿的很随便，不能很前卫。跟客户在一起坐姿不能太随便，走路要有气质，不管个儿高个儿矮，走路就要挺胸抬头，猫着腰走路在售前部是绝对不允许的。跟客户讲话不能像话篓子，该说的不该说的，跟以前没说过话似的，一股脑全出来了，搞的客户得插空才能有说话的机会，这样是不行的，要谦虚听，认真答。这些问题还是不同程度的存在，我也想找一些这样的视频，或者有条件的的话找一些相关的同仁跟我们售前部讲讲。

培养大家的荣誉感，这点是存在内心的，时刻保持荣誉感，介绍起公司或产品来才会有激情。

### 3、完善工作细节(攻防演示、产品培训等)

完善工作细节可能要做的比较多，牵扯到方方面面，主要说两个方面。

攻防演示：现在攻防演示的内容基本成型，但有时候还要以不变应万变，想把攻防演示的讲稿发给售前部每一位员工，让每个人工都能了解过程，提出问题。前段时间也做过这样的试验，每一个人都讲一遍，但每个人要对其他人提出至少两条建议，如果没提建议或提的建议不够两条的就请客吃饭。那次的效果非常好，到现在付立挺和杨凡讲课都还可以了，需要的是时间让他们锻炼。当时苑铮刚入职，可能还没机会讲课，后续还会针对他的特点准备几场内部培训。包括产品培训。

### 4、再次锻炼默契程度(本部门之间、各部门之间等)

默契程度在售前看来尤为重要，攻防演示表现的更为突出。主讲和配合的人必须配合默契，效果才会更好。还要跟其他部门做好配合，比如和销售，跟客户谈话要以销售为主，我们配合，决不能在销售和客户谈话的过程中，随便插嘴。这

点还是需要再强调。

#### 四、工作规划

“三层楼” + “亮点” + “微笑”

##### 工作更上一层楼

希望能好好的带领几位员工把售前工作推上一个新的台阶，也希望能通过我们这个团队的努力，能获得一个接一个的胜利。

##### 自己更上一层楼

希望自己的种种素质都能得到一个锻炼和飞跃。同时，这也是我人生中的一种财富。

##### 员工更上一层楼

也希望我们团队中的每一位成员都能在我们工作过程中得到锻炼，也希望他们能当成一种财富。

##### 部门成为亮点

希望通过我们的努力，我们售前能成为产品事业部的一个亮点部门。 领导微笑

最终达到的目的就是：漂亮的完成每次任务，让领导满意，让公司发展的道路上留下我们的足迹。

## 竞聘主管的演讲稿篇二

尊敬的各位领导、评委：

大家好！

我叫\_\_，今年\_\_岁，大学本科金融专业，\_\_年参加工作。现任\_\_岗位。

首先感谢各位领导对我的信任，给我这次20\_\_年竞聘会计主管的机会，之所以参加竞聘会计主管，是因为我具备以下四个方面优势：

### 一、具有扎实的金融理论知识

自大学金融专业毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。信用社的工作中，认真学习信用社的各项会计制度及会计业规程，业务水平不断提高。

### 二、具有较强的工作能力

我在日常工作中脚踏实地，城实待人。经过x年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了很大提高。

### 三、具有较为丰富的工作经验

自参加工作以来，我先后担任储蓄柜员、对公会计、复核、票据、综合等职，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程及各项业务管理规定与操作规程，特别是在联社营业部，业务种类较为全面，在这个平台上，我熟练掌握了贴现、债券、拆借、买入返售、回购等业务方面知识，综合业务水平在一定程度上有了很大的提高。

### 四、我思维活跃，精力旺盛，接受能力比较强

对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，并且有信心完成上级领。之前两天它导分配的各项工。作。

如果我能够竞聘成功，我打算从以下几个方面做好会计监管

和会计主管的工作。

第一，加强学习，提高自身素质。营业部是各项新业务的示范窗口，一方面加强学习各种新知识，适应形势发展的需要。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，干好本职工作。工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助社领。之前两天它导做好各项工作。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的工作方法，找准工作切入点。随着信用社业务的迅速发展，现有的门柜系统已不能满足业务的发展，财新系统上线以及运行后出现的问题如何解决以及加强风险防范能力工作将成为我们的重点工作。

第四，拓展服务理念，打造优质服务品牌。优质服务是我社各项业务发展的支持保障平台，只有坚持做好定期不定期的进行柜员培训和学习工作，才能使各项业务得以全面、健康的发展。

各位领导、各位评委，以上就是我陈述的全部内容。如果竞聘成功，我相信我会胜任我热爱的这项工作。如果没有成功，在今后的的工作中我还将一如既往为信合发挥自己的光和热。

谢谢大家！

## 竞聘主管的演讲稿篇三

尊敬的各位领导、老师们：

你们好!

我叫---，今年--岁，毕业于--师范大学历史系(函授本科)，曾在--市--县----中学代课--年，无论在那里，我都以积极的心态，兢兢业业的工作，这次有幸参与幼儿园后勤主任岗位的竞聘。首先感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会!提供了一次展示自我的舞台。这次竞聘对我来说是一个机遇，但更重要的是一次挑战!今天我本着锻炼自己，为大家服务的宗旨站到这里，竞选后勤主任一职，希望能得到大家的支持。

众所周知，幼儿园的后勤处工作具有综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性等特点，头绪繁杂，任务艰巨。后勤工作将会随着学前教育事业的发展而日趋繁重，教学手段现代化的发展会对后勤工作的业务知识要求标准越来越高，一位合格的后勤管理人员必须全面了解学校管理、教学、社会动态、商品价格、基建维修等情况。具体的讲有以下几个方面:

一、后勤工作必须为教学服务，为课改服务。教学工作是学校的重点工作，而课改工作又是重中之重。俗话说，大军未动，粮草先行。后勤处作为学校的后勤保障部门，它在提供教学设备、物质供应、改善教学条件等方面起着重要的作用。后勤工作的首要任务就是为教学服务，为课改服务。这就要求后勤工作人员必须树立为教学服务的思想，明确后勤工作的主要任务是为教学、为课改创造良好的工作环境和必要的物质条件，使后勤工作在期初、期中、期末各个阶段与教学工作和课改工作紧密配合，保证教学工作和课改工作的顺利进行。

二、后勤工作必须为广大师生的生活服务。搞好全校师生的生活、福利是后勤工作者应尽的职责。后勤工作者应努力改善师生的生活和搞好集体福利，让全校师生有一个良好的工作和学习环境。解除教师的后顾之忧，保证师生的健康，使他们有足够的时间和充沛的精力投入到教育教学工作中。

三、后勤工作必须坚持经济性原则。自力更生，开源节流。工作中坚持勤俭办学的原则。合理使用资金，事事精打细算，量力敷出，保证重点，发扬自力更生、艰苦奋斗的精神。因陋就简、修旧利废，能自己干的自己干，能自己做的自己做。尽可能地节约开支，合理地把经费用到教育和教学急需上。

四、后勤工作必须有整体规划。在当前工作中作出常年规划，有计划、有目的地逐步把学校建设成为一个整齐、清洁、舒适、优美的校园。

五、后勤工作必须贯彻教育性原则。后勤工作是一种群众性工作，它与广大师生有广泛的接触。通过后勤工作对学生进行关心集体、爱护公物、勤俭节约、艰苦奋斗等思想品德教育，是它特有的教育任务。因此，学校后勤工作必须贯彻教育性原则。每做一件事情，都要考虑对学生是否产生积极影响，每个工作人员都要注意一言一行，成为学生的表率。还要通过贯彻有关后勤工作的各种规章制度，向学生进行思想品德教育。

以上是我个人对后勤工作的一些理解。如果我有幸当选为塘坝九义校后勤主任，我将本着尽职尽责，服务学校、服务教学、服务广大师生的宗旨，做好以下几个方面工作：

一、做好领导的助手，本着为学校服务、为教学服务、为教师服务的宗旨。经常联系全体教职工、收集各种信息。有计划提前组织好办公、教学、维修、卫生用品等各种物品和设备的采购、保管和供给的工作。

二、立足本职，当好“服务员”。做好后勤工作，严格执行财经纪律，按照规定收好各种费用，做好学生学杂费等收缴和结算工作，做好学校基本建设、校舍的维修和校产清理、登记工作；做好学校的绿化、美化、净化工作，使学校有一个良好的教学环境和生活环境。密切联系全校师生，积极倾听大家的呼声，了解和关心大家的疾苦，力争为大家当好一名

合格的“服务员”。

三、搞好同事关系，当好“协调员”。总务处是学校的后勤部门，需要处理内部和外部的各种关系。我一定团结同志、顾全大局，与其它职能部门一道协调好各种关系，以确保我校的各项工作正常运转。

各位领导，各位老师，最后再次感谢你们对我的支持与鼓励。古人云：“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。”竞争上岗，有上有下，无论成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。同时，我也坚信--幼儿园会在充满朝气、勇于开拓、锐意改革、积极进取的新一届领导班子带领下、同事们的共同努力下更加灿烂！更加辉煌！

谢谢大家！

## 竞聘主管的演讲稿篇四

大家好！

我叫本站，今年2月来到x集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的大力支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。

在即将结束的xx年里，在黄经理领导下，在市内公司对本科室所负责的潍坊、淄博、东营、滨州等地的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位[] xx年某公司销售部主管竞聘演讲稿确立相应的客户市常加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服

务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

我没有辉煌过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主任职位的竞争：

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习创先争优的活动中，我认真学习，体会其中精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市常还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

如果能够竞聘成功，在未来，我会一如既往的尊敬领导，团结同志□xx年某公司销售部主管竞聘演讲稿踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市常消灭空白市场，构建一个立体市场

销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人

员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市尝帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

5、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里□xx年某公司销售部主管竞聘演讲稿帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市尝把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

## 竞聘主管的演讲稿篇五

你们好!自从进公司那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快熟悉公司业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不纰漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本公司。默默地为公司的成长尽肤浅单薄的力。

当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。我

有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

1、协助各部门搞好公司内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

## 竞聘主管的演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

我叫万力，今天我非常荣幸地参加公司客服部主管的竞聘演讲，心情非常激动。首先感谢各位领导和同事在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我觉得能通过这次竞聘使自己的工作能力和综合素质得到锻炼。

我于20xx年2月到公司客服部工作。初到公司和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间给我留下非常深的印象，感受到的是公司美好的未来，使我坚信：能进入源鸿公司是对的选择。自从进公司那天起，我虚心向前辈们学习，尽快熟悉业务，作为客服部的客服人员，是公司经营发展的一员先锋，将近一年来的实践工作使我积累了不少的工作经验，我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。一年来的工作中，我积极的跑业务，联系客户并热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余努力的学习业务知识，加强自身的修养。默默地为公司的发展尽自己绵薄之力。

在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘客服部主管的岗位，我具备以下优势：第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基

础就是要有一颗爱心。我相信自己能够把本职工作做好。

第二、一年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，我觉得源鸿科技发展服务有限公司的员工必须是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工。是永远的挑战者！

第三、有一年的工作实践经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨业务方面的知识，常在工作中向有经验的领导和同事学习，默默地把他们成功的经验记在心里。并对人热情，办事耐心。这一点，对于一个客服人员来说是不容忽视的素养。做客服本身就是服务。对同事我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示公司服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们遇到问题。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的客服部主管这个岗位人员应该具备的素质和要求。而这些我都基本具备了。

在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我的工作宗旨是：“积极主动，团结团队，注重效益，热情服务。”实际工作中，我会做到学习到位，准备到位，服务到位，处理到位“四个到位”。我会在公司的领导下，在具体指导下，团结身边的同事，共同做好以下工作：

第一、充分做好客服部经理的参谋和助手作用，在工作中积极主动，锐意创新，做到敢出主意、善出主意，积极协助领导做好各项工作。

第二、提高业务管理水平，确保各项工作安全稳定运行。发挥自己的主观能动性，积极主动的想问题办事情，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调工作。及

时反映工作中的问题和不足，为领导调整思路和决策服务，以促进部门各项工作的顺利进行。

第三、工作要有创新。无论是工作思路，工作方法要善于总结，全方位，多角度的思考问题，同时进行创造性思维，总结旧经验和创造新方法，使客服部的工作充满生机和活力。

第四、加强团队的凝聚力，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第五、带领团队熟悉客服员职责，提高团队素质，真正做到内强素质，外树形象。带领团队提高业务能力，增强工作主动性和服务意识。特别是在对待身边的同事要和蔼可亲，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己先要做到做好。对待客户一定要有耐心、有热心、有爱心，不管客户谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“客户需要我们专业的服务，我们的服务是为客户在消防工作中遇到的任何难题提供专业的解决方案和优质规范的服务。”我有自信在我的带领下团队成员能充份发挥自己的潜能展现自己的实力，体现自身价值，共同取的很好的业绩，为公司的发展共同奋斗。

尊敬的各位领导、各位同事!请你们相信，我是完全可以胜任客服部主管这个岗位的，请大家支持!

谢谢!