

# 2023年银行面试演讲稿 银行内部竞聘演讲稿(模板5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 银行面试演讲稿篇一

你们好！

我叫，今年27岁，本科学历，助理经济师[]20xx年毕业于南开大学金融系金融专业，同年参加农村信用社工作。曾在信用社任出纳、会计，在联社原资金组织科任统计员，现任信用社会计。

一是具有丰富的金融理论知识。我于20xx年考入南开大学金融系金融专业，大学四年中，先后学习了货币银行学、会计基本原理、信贷管理等课程，打下了较为扎实的金融理论基础，参加工作五年来，我始终不忘充实自己，坚持学中干，干中学，立足本职，勤思钻研，不断丰富自我，完善自我，提高自我，使我的理论水平又有了进一步的提高，所经办的业务从未出现差错和失误，圆满完成了领导分配的各项工作任务。

二是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，“心诚则路正，路正则事业成”，经过多年学习和锻炼，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有了很大提高。熟练掌握了会计操作流程和计算机新业务操作，能够独立完成信用社的

会计核算，工作能力得到领导和同事的肯定。

三是具有强烈的事业心、进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是农村信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高。正因为有了这种认识，我在会计工作岗位上深深感到自己的责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。

四是我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。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，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。

竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从上级领导安排，积极配合主持工作主任，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据新形势下业务发展的需要，不断充实自我、完善自我。

首先，在理论方面，要认真研读政治、经济和金融理论书籍，进一步提高理论水平，树立正确的世界观、人生观和价值观。在工作中要坚定不移地执行党的路线、方针和政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚定。其次，制定学习计划，有针对性的学习必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责

任制，使各项规章制度与业务运行相适应。

严格按照联社的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，加强三防一保，强化检查辅导和审计监督，确保规范、安全经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，促进经济效益的不断提高。

第三，搞好员工业务学习，组织技术练兵，提高全员素质。

新业务的迅速开展需要员工素质的不断提高。在切实关心职工工作和生活的的基础上，利用一切时间和机会，抓好员工的政治、业务学习，组织好岗位技术练兵，督促员工认真学习相关金融理论和金融知识，拓宽服务领域，增强服务功能，为社会提供更加优质的金融服务。

第四，充分发挥自己的理论优势，努力完成业务经营目标。

要做到及时向领导提供各项经营指标完成情况和分析资料，为领导决策提供可靠数据、有效依据。并根据实际经营状况的变化，随时提出针对性措施，实现经营目标的最终实现。

尊敬的各位领导，作为一名大学生职工，根据我本人目前的理论知识、学识水平、业务实际和工作能力，已经完全具备一个内勤主任所必须的条件，请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进行评议打分，让我伴着新年的钟声实现心中的美好愿望，象我们的信合事业一样，在新的一年里有一个良好的开端！

谢谢大家。

## 银行面试演讲稿篇二

我想此刻我能站上这个舞台，站在这个地方，首先，我要感

谢凌云，感谢凌云学院，感谢集团领导给予的这次机会，更要感谢我们杨总和方经理在工作上给予的大力支持！谢谢！在接到这个发言机会的通知后，我就在想我应该怎样来描绘自己参加完“内训师培训”后的心得和体会呢？是汇报自己这几个月来所做的培训场次，又或是制作了多少个ppt？但我想这些都无法真正和直接的表达这次培训带给我的内心感受和变化！参加“内训师”是好玩、是新奇还是一时兴起？我想都不是？在参加完内训后，是只停留在“我参加了”、“我学了”、“我听过了”、我想这也都不是培训的目的，而我所理解的培训的目的则是在自己的工作岗位上将内训师的能效发挥到最好，以“终端三要素”和“七步曲”为轴心，向周围辅射开去！

作为一名开发人员，在参加了“内训师培训”后，我的岗位功能就开始发生了变化，我的功能已不仅仅是开发产品，而是要将我们所开发的产品推广出去，将产品的买点fab准确地传达给我们的代理商、经销商或是店员，只有这样才能将产品卖出去，也才能体现出我们开发产品的价值，我想，这就是内训师的主体功能吧！同时，为做好产品的推广和培训，我又必须将产品讲得深入浅出，将产品讲得透彻、易懂，所以这就要求我在做产品研发的初期就必须进行大量的调查，并对产品买点的实质特点进行研究，在这过程中自己的开发工作也就更准确、细致，这也应该算是内训师的一个反推动功能吧！

08年底集团开始推“终端三要素”和“销售七步曲”，而运用fab推荐产品则成为许多客户与店员的一个重点和难点，因为前期我们的产品培训均没有对产品进行fab描述，特别是非功能性产品让客户和店员很是头痛，所以在参加完内训师培训后我的第一件事就是制作非功能性产品的fab，并且在每一季的新品中加入fab的介绍，让客户和店员更加明了和通晓鞋产品fab的阐述规律，这一做法得到客户和终端的普遍认可和赞赏。

在9月份“鞋类标杆店铺巡访总结”中，我们看到“销售七步曲”中的“推介适合产品”步骤中得分的变化：3月份：58分；6月份：62分；9月份：67分，其中9月对比6月升伏为7%。我想这个升伏还将继续，我也将为此而努力。

以上就是我要跟同学们一起分享培训后的所得和变化，我想在座的各位同学也和我一样，在变化中有所得有所获，然后在所得与所获中不断变化。

让我们一起努力、共进、互勉！

### 银行面试演讲稿篇三

四月中旬我有幸参加了公司组织的内培训师培训班，第一次参加这种形式的学习，增长了知识，积累的经验，受益匪浅。

本次培训班共邀请了两位老师进行讲课，厉荣老师主要讲解了培训相关基本知识认知、优秀培训师应具备的素质、培训需求分析及培训计划的制定、企业培训师现场掌控技巧等内容。李莉老师主要讲解了学习风格与培训方法、培训师如何组织培训、培训效果评估及跟进等内容。

首先进行的是能力提升模块，主要通过培训讲师集中授课让学员掌握内培训师必备的角色认知及必要条件，培训侧重于内部讲师的培训技巧，教学方法，课程开发和ppt课件制造与操作技巧等知识。

接受培训的学员又是来自华电各电厂一线的专家，这样的组合也碰撞了强烈的火花。老师的讲课天马行空，不拘泥一般的定式中，从内培训师的核心能力谈到企业的狼性管理；从培训的课程设计说道蚂蚁军团的（团队精神。同时在授课的课程中又不失严密的逻辑性，在思维发散后，总能不失时机的把学员的思维拉回到接受知识的主线中，还能时不时妙手生花的举出一些极富启发意义的案例让大家受益匪浅。学员自觉

遵守课堂纪律，积极融入到热烈的课堂气氛中。大家争相发言，各抒己见，激荡的思维徜徉在教室中。

在短短五天的学习中，作为学员，我学到了不少知识，增强了自己敢于发言，善于发言的能力。但应该承认对内训师的认知还是比较感性的，做为内训师还是不够合格的。但是正如伟大的无产阶级革命家毛泽东的诗中所说“数千古风流人物，还看今朝”。我们相信，经过努力的学习，积极的探讨，必将以优秀的成绩回报领导的信任和老师们的付出，也必将在华电公司的培训工作中添砖加瓦，绽放出耀眼的光彩！

、培训是门遗憾的艺术。要明白，每次培训都会留有遗憾。

2、培训是说服而不是传教。培训是训练，培训互动的比例要占50%以上。培训与教育、学习都有很大的区别。

3、内训师手持话筒应与唱歌有完全不同的姿势；身体不应晃动，要有钉在原地的架势；眼神要学会与学员的交流，要环顾左右，顾及前后；演讲的结构很重要，推崇“抽屉理论”，即“三点理论”，要有章有条，便于记忆；普通话不重要，但重要的是要“吐字归韵”。

4、精彩是设计出来的，效果是准备出来的。

5、培训工作任务分析法：

第二步：对总结出的可能涉及的能力重要性进行排定；

第三步：对该岗位任职人员的重要技能项目进行分析、评估；

第四步：确认最需要提高的能力。

6、调整内训师紧张情绪的技巧与方法：

先到会场(似曾相识)

调整呼吸(421呼吸法)

倾注内容

喝水润喉

寻找后援

7、授人以鱼，不如授人以渔，更不如受人以欲。

8、传播心理学的基本概念：

三个被接受的特征：言辞内容占17%，声音魅力占38%，身体语言占45%。

9、信息量大不是真正的培训。

10、给受训者压力比动力更重要，心里恐惧的压力产生的效果更大些。

11、培训师的12字目标：讲清楚、听明白、记得注做得到。  
最高境界：自然。

12、培训师的九字真经：设计好、控制好、演示好。四月中旬我有幸参加了公司组织的内培训师培训班，第一次参加这种形式的学习，增长了知识，积累的经验，受益匪浅。

本次培训班共邀请了两位老师进行讲课，厉荣老师主要讲解了培训相关基本知识认知、优秀培训师应具备的素质、培训需求分析及培训计划的制定、企业培训师现场掌控技巧等内容。李莉老师主要讲解了学习风格与培训方法、培训师如何组织培训、培训效果评估及跟进等内容。

首先进行的是能力提升模块，主要通过培训讲师集中授课让学员掌握内培训师必备的角色认知及必要条件，培训侧重于内

部讲师的培训技巧，教学方法，课程开发和ppt课件制造与操作技巧等知识。

接受培训的学员又是来自华电各电厂一线的专家，这样的组合也碰撞了强烈的火花。老师的讲课天马行空，不拘泥一般的定式中，从内训师的核心能力谈到企业的狼性管理；从培训的课程设计说道蚂蚁军团的（团队精神。同时在授课的课程中又不失严密的逻辑性，在思维发散后，总能不失时机的把学员的思维拉回到接受知识的主线中，还能时不时妙手生花的举出一些极富启发意义的案例让大家受益匪浅。学员自觉遵守课堂纪律，积极融入到热烈的课堂气氛中。大家争相发言，各抒己见，激荡的思维徜徉在教室中。

在短短五天的学习中，作为学员，我学到了不少知识，增强了自己敢于发言，善于发言的能力。但应该承认对内训师的认知还是比较感性的，做为内训师还是不够合格的。但是正如伟大的无产阶级革命家毛泽东的诗中所说“数千古风流人物，还看今朝”。我们相信，经过努力的学习，积极的探讨，必将以优秀的成绩回报领导的信任和老师们的付出，也必将在华电公司的培训工作中添砖加瓦，绽放出耀眼的光彩！

、培训是门遗憾的艺术。要明白，每次培训都会留有遗憾。

2、培训是说服而不是传教。培训是训练，培训互动的比例要占50%以上。培训与教育、学习都有很大的区别。

3、内训师手持话筒应与唱歌有完全不同的姿势；身体不应晃动，要有钉在原地的架势；眼神要学会与学员的交流，要环顾左右，顾及前后；演讲的结构很重要，推崇“抽屉理论”，即“三点理论”，要有章有条，便于记忆；普通话不重要，但重要的是要“吐字归韵”。

4、精彩是设计出来的，效果是准备出来的。



## 5、培训工作任务分析法：

第二步：对总结出的可能涉及的能力重要性进行排定；

第三步：对该岗位任职人员的重要技能项目进行分析、评估；

第四步：确认最需要提高的能力。

## 6、调整内训师紧张情绪的技巧与方法：

先到会场(似曾相识)

调整呼吸(421呼吸法)

倾注内容

喝水润喉

寻找后援

7、授人以鱼，不如授人以渔，更不如授人以欲。

## 8、传播心理学的基本概念：

三个被接受的特征：言辞内容占17%，声音魅力占38%，身体语言占45%。

9、信息量大不是真正的培训。

10、给受训者压力比动力更重要，心里恐惧的压力产生的效果更大些。

11、培训师的12字目标：讲清楚、听明白、记得注做得到。  
最高境界：自然。

12、培训师的九字真经：设计好、控制好、演示好。

## 银行面试演讲稿篇四

大家下午好!很荣幸能与在座各位一起度过三天轻松愉快的学习时光。

“听君一席话，胜读十年书。”这是我听完丁立松老师的授课之后的感触。我没有授课经历，也是第一次参加内训师培训，可以说，我在这方面是初出茅庐，白纸一张。我是怀着迷茫与好奇来到这里的，我不知道老师会给我们讲授什么内容，我好奇这位老师到底能不能让我有所收获。结果证明，我这次参加培训是赚大发了。丁老师言传身教，向我们展示了一名成功内训师的风采，他给我们讲授的语言表达技巧、场面控制及互动技巧，以及课件制作技巧等，实用性非常强，他成功地在我这张白纸上留下了绚丽的色彩!

师开始讲课就教我们说这样的话，这不是明显的无中生有吗，不是吹牛是什么?我当时就在想，好家伙，敢情他上课就是吹牛啊!我倒要看看他还有什么能耐。

不知道各位还记不记得丁老师说的，作为内训师，在讲课开始十分钟就应该引起学员的听课兴趣。丁老师在这方面确实是高手啊，不管你们有没有被吸引，反正我是被吸引了。他那句“我就在现场”让我怀着一种“我倒要看看你还能不能继续吹，能怎么吹”的心态认真地听他的一言一词。

其实，在培训中，内容实不实用，关键看内训师的知识靠不靠谱;课程精不精彩，关键看培训师会不会吹牛。当然，“吹牛”只是一个通俗说法，其实就是指培训师的表达能力和个人魅力。在这方面，丁老师不仅给我们作了一个很好的示范，并且不吝赐教，用丰富精彩的课堂内容向我们传授高端的语言表达技巧、场面控制及互动技巧，并且给我们机会去体验这些技巧的应用。丁老师的这些举动也正给了我们在座的各

位这样的启示：日后我们作为内训师，也应当这样去辅导学员，这过程正符合课堂上经常强调的这么一个逻辑：引起共鸣—打开迷雾—引君上路—送君一程。

丁老师还提到一个非常重要的问题，那就是：内训师是思考者。说的太对了！内训师绝不是照本宣科，也不能够教条主义、经验主义。我们不仅要思考我们要讲授的内容是否被接纳、是否有意义，还要思考学员的特点类型，思考授课过程中可能发生的事情，更要思考我们讲授的内容对学员有没有帮助，有多大帮助。

还有一个印象深刻的地方，那就是课件制作，以前偶尔也会需要制作幻灯片，但是从来没有认真地去考虑过如何让幻灯片美观、实用，如何更有效地用幻灯片去表达内容。听了丁老师的课后，我回去看了看自己毕业论文答辩的时候制作的幻灯片，乍一看，发现丁老师指出的那些缺点在我的幻灯片里一应俱全，再一看，这幻灯片简直是惨不忍睹。现在想想，当时真是难为了我的导师啊！

虽然只是短短的三天时间，但是丁老师讲课内容实在太丰富太实用了，让我感触特别多，要是一一列举的话，恐怕三天三夜也说不完啊，这就是传说中的“千言万语道不尽”吧！既然如此，而且时间有限，那我只好“此时无声胜有声”了。

在此，我要感谢公司举办的这次内训师培训，让我有机会收获这么多授课知识。还要感谢丁老师幽默风趣的教学，让我获益匪浅。感谢我们的管理人员，你们为了这次培训忙前忙后的，辛苦了！最后感谢各位同学，是你们的积极配合让我们这次培训更精彩！

## 银行面试演讲稿篇五

大家好，今天我能够鼓足勇气竞聘我行团委委员，我感到十分的荣幸。此时此刻的我，心中涌起的是自豪，是欣喜！我

自豪，因为我是光荣团队中的一员；我欣喜，因为鹰雁展翅的高飞梦想和豪迈的号角已经热切吹响！

在日常工作中，我除了做好自身工作的同时，对大出大进的资金进行认真分析，重点关注，同时定期通过电话、发送短信等形式向客户介绍我行正在发行的理财产品或收益情况。另外还通过帮助客户理财、抽奖、积分等，加以维护和管理，提高客户的忠诚度和贡献度。

我时刻提醒自己紧紧围绕“抓住机遇、创新服务、树立品牌”的我行发展思路，“扩大优势、拓宽领域、提升能力”创新服务方式，主动融入市场需求，在加强营销信贷业务的同时，我们还特别注重加强一万以上的客户的稳定、挖潜维护工作，充分自身优势，努力扩大信贷业务和财会学习业务知识。我相信，通过自身的努力我的专业水平和营销水平一定会更上一层楼，为行的发展贡献自己的一份力。

我在大学期间曾经有过学生会工作经验，那段经历不仅使我掌握了党团工作流程，也使我了解党团工作思路方针和动态，我本人我十分愿意致力于团工作，在今后的工作中以符合青年交流习惯的形式，宣传党团工作路线、方针和最新动态，起到沟通青年、服务青年、引导青年的作用。提高以服务促凝聚的意识，配合工会积极开展各类具有青年特色的活动，优化青年素质、培养高尚情趣，通过丰富多彩的青年活动，积极推动行内青年的交流，提高我行团组织的`凝聚力。

自从在我行个月以来，我从最开始的懵懵懂懂，到现在的轻车熟路，我曾一次次地努力击打梦想的门。即使手被打破了皮，击出了血，也还是依然不停息地努力着。功夫不负有心人，从客户感激的目光中，满意的笑容中，每次我都享受到了一种从有过的欣慰和鼓励。用我心换你心，真心面对每一位客户，把客户当作自家的亲人。

我相信，就算是今天我没有竞选成功，我也将会在自己的岗

位上做出成绩，使自己的工作得到客户的赞扬与积极的宣传。在此我要说：“我为行多拼搏，行因我而精彩！”现在，我深为自己是一名行员工而感到骄傲和自豪！我将继续努力，为行灿烂夺目的明天描笔添彩！