

移动网络经理竞聘演讲稿(通用5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。

移动网络经理竞聘演讲稿篇一

大家上午(下午)好!

今天很荣幸我能站在这个讲台上，参加此次我们公司新成立的资本运营部经理岗位竞聘稿的竞选。首先我感谢公司组织这次竞选活动，给予了我这个挑战自我、展示自我的机会和平台；其次，我感谢集团公司和我们广东国际拍卖有限公司各位领导的鼓励和支持，可以让我在以往的工作岗位上得到更好地锻炼和学习；最后，我感谢各位同事对我的理解与帮助，可以让我在工作中不断成长与茁壮，今天我才会有信心站在个讲台上。

首先，我介绍一下我个人的基本情况：

资本运营部虽然是我集团公司新成立的一个部门，但是它却担负着对集团公司所拥有的一切有形与无形的存量资产通过流动、裂变、组合、优化配置等各种方式进行有效运营从而实现达最大限度增值的重要任务，在日常工作中，资本运营部要在集团公司各主管领导的带领下，做好搜集、整理各类资金、资产、资本运作的相关信息，并且在此基础上拟定相关的可行性研究、资本运作计划或者方案，切实做好公司领导进行决策的“参谋”和“站务公司经理竞聘演讲稿”工作。

作为一名资本运营部经理，尤其是在当前资本运营部刚刚成立的情况下，更是要做好资本运营部的管理、完善和提高工

作，撰写并且落实部门相关工作制度，知道和规范集团公司各相关部门的投资、融资和其他资本运作行为和改革改制工作，并且还要在此基础上，切实寻找、探索好集团公司资金、资产、资本运作的合理、高效途径，提升集团公司整体经济效益，稳步促进我们公司综合工作的全面推进。

为了完成这些工作任务，作为一名资本运营部经理，银行客户经理竞聘演讲稿，在工作中就必须保持清醒的头脑，冷静分析、果断处理，既有具备优异的执行能力，又要有良好的协调组织能力，在工作中周密考量各项工作的细节与发展趋势，用细致严谨的工作态度和高水平的工作能力助力资本运营部基础工作的夯实、发展工作的快速推进。

鉴于以上对资本运营部部门和岗位的认识，结合我个人的工作经历，接下来，我把自己的竞聘优势向大家逐一汇报。

第一，我热爱本职工作，始终在不懈要求自己，立足本职，争创一流。

我从200x年来到集团公司工作以来，无论什么时候，无论在哪个工作岗位上，在每一项工作中，我都始终以更高的标准要求自己，忠诚履职、爱岗奉献，兢兢业业完成各项任务，在各项评比中均名列前茅[]20xx[]20xx[]20xx年连续三年中我被广东国际拍卖有限公司评为优秀业务经理;其中20xx年、20xx年两年还被公司授予了“邮政储蓄经理助理竞聘演讲稿”的荣誉称号;20xx年我还荣获了广东省优秀拍卖师的荣誉。

在这x年的工作当中，公司给予了我成长的平台，我也希望用我的加倍努力来回报集团公司和国际拍卖有限公司各位领导对我工作的关怀和帮助，我愿意在新的岗位上继续为公司的发展做出我更大的贡献!

第二，我工作勤谨务实、严谨细致，业务技能扎实，还具有

着丰富的资本、资产类的管理和运营经验。

在广东工业大学学习期间，我就曾在完成管理学必修课程的基础上，先后研读了上百本关于资本运行、资金用度和资产管理类的书籍，切实为我此次竞聘岗位工作的开展指明了方向。

x年的业务员岗位实践和x年的经理岗位管理工作经验使得我养成了勤谨务实、严谨细致的工作作风，不仅具有着扎实的专业技能，还对部门的管理和引导工作有了较为清楚和详尽的认识，具备了此次竞聘岗位所要求良好的业务素质能力、学校行政部经理竞聘演讲稿、管理能力和应急能力水平：在业务部工作期间，我先后参与了省市国资系统、法院系统、金融系统、海关、工商等执法部门委托拍卖标的的处置业务，处置标的类型包括房地产、土地、股权、债权、机动车、无形资产、租赁权等多种形式，还参与了对房地产及不良资产评估、买卖、银行会计经理竞聘、抵押、融资、租赁业务熟悉，并且具有着丰富的操作经验。

除此之外，在200x-20xx业务部工作期间，我还坚持在每一项的工作中，细致部署安排以推进相关工作的开展，将领导布置的各项任务细化，切实做到了每个细节、每个步骤到位，不仅仅提升了个人能力水平，还切实助力了部门工作的稳步推进，工作成绩获得了上级领导和部门同事的一致肯定和赞同。

第三，作为一名年轻职工，我还把学习放在工作的首位，不断进取，创新工作方式方法。

在过去x年的工作当中，无论从事什么工作，经理竞聘演讲稿，我都始终秉持业务能力精益求精的精神去学习、去钻研，充分利用闲暇时间学习相关专业书籍和管理书籍[]20xx年我成功考取了注册房地产估价师，并且于20xx年开始注册[]20xx年我成功获得了中国注册拍卖师资格，并于20xx年1月开始执业。

在此基础上，我还在工作中不断创新工作方式方法，切实提高了个人和部门的工作效率，并且大大增强了自己的判断能力和写作分析能力，为我在新的岗位上工作的开展奠定了良好的基础。

第四，我始终坚持公平、公正的团队管理精神，善于与同事打成一片，行政部经理竞聘报告具有良好的组织协调能力。

在工作，我始终把敬业奉献的工作精神放在首位，工作认真负责，并且秉持谦虚的学习态度、严明的组织纪律性、吃苦耐劳的品质和公平、公正的团队管理精神。除此之外，我还信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，因此我始终能以饱满的热情参加到各项工作中来，具有着良好的组织和协调能力，与其他同事打成一片，共同凝结成一个充满生命力的战斗团队。

基于这些优势所在，我也坚信我具有着担任资本运营部经理的能力和水平，如果让我担任此职务，我一定会协助集团公司上级主管领导将资本运营工作做好、做扎实，助力我们公司的又好又快发展。

“凡事预则立，不预则废”。如果我能有幸竞聘资本运营部经理成功，我将尽快进入角色，全力以赴，理清思路，积极履行职责，作为执行者发挥好四个作用，作为管理者处理好四个方面的关系，并且切实做好四个方面的具体工作。

移动网络经理竞聘演讲稿篇二

大家好！

今天，我本着参与、锻炼、挑战自我的宗旨站在这里，以平常、诚恳的心态接受领导和同志们的检阅，竞选本行经理一职，希望能得到大家的支持。

我叫---，由于工作的忙碌，专业是，现任。自进入行后，在领导和广大同仁的支持和帮助下，我从一个业务新兵，逐步成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，从中我学到了很多知识，找到了工作的目标。今天，我能有机会参加这次竞选上岗活动，心里感到非常激动，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示最衷心的感谢！

一、竞聘优势

（一）具有虚心好学、严于律己的优良品质。

自进入本行以来，能自觉遵守银行的各项规章制度，认真学习专业知识、各项创新技术以及管理方面的理论知识，并在多年的实践锻炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。

（二）具有良好的政治素养。

作为银行的一员，在工作中不仅有坚定的政治立场，而且具有较高的思想政治觉悟，我是学行政专业的，对行政部知识有一定的基础，但在业余时间，我却从未间断过学习。并将理论学习运用到实际的工作中，把更高的着眼点放于整个银行、整个社会。

（三）具备爱岗敬业、甘于奉献的精神。

一直以来我对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。这些都是做好银行副经理工作的基本要求。

二、竞聘思路

（一）要找准自己的定位，做好经理的副手。

我想作为一名银行副经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。注重当好“副手”，协助经理发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升银行的地位。

（二）做好综合协调工作，确保政令畅通。

对下及时传达贯彻公司的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、员工与员工之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成银行的各项任务。并按时、按质做好银行各项人工成本的预算、分析，把控人工成本，组织银行各类工作计划、总结、会议、决议以及以银行名义上报下发的各种文字材料的起草、整理、审核、打印，并将收集的各类反馈意见，将其整理、分析，并提出解决方案向上级及时汇报。

（三）尽职尽责，努力实现自身价值。

根据银行发展计划，拓宽招聘渠道，优化面试流程，确保引进优秀人才，深化绩效考核制度，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据银行运营状况及市场薪酬情况和岗位特性制定出合理的薪酬激励机制，更好的激励员工，调动各级员工的工作积极性。通过岗位价值评估，突出不同岗位之间的责任与贡献，实现以岗定薪，岗变薪变，合理拉开薪酬差距，实现真正的内部公平。根据部门的工作安排，对部门

员工进行考核、指导和培养，优化人员配置，提高部门工作效率。根据银行战略业务重点，结合员工需求，制定符合各级员工学习与发展的培训计划，以求更大程度上开发人力资本，从而推进公司快速发展。我还有一个重点的工作就是，发展商户的信用卡。商户是银行卡的消费场所，其服务质量对银行卡的发展影响重大。用卡环境好，银行卡使用方便，消费者就容易接受，发卡量或者说持卡人就会增加，否则，消费者就会排斥这种结算方式，持卡人和发卡量就会委琐。所以，发展商户和发展信用卡是密不可分的，这一点也将会成为我以后工作的重点项目之一。

在过去的工作中，我不断的完善自我，超越自我，我自信有能力迎接新的挑战，也渴望得到各位领导的认可，能给我机会，使自身的业务素质不断提高。

我的演讲完毕，谢谢大家！

移动网络经理竞聘演讲稿篇三

大家好！非常感谢公司组织此次竞聘，让我有了挑战自我、展现自我的机会。在公开、公平、公正、择优的竞聘氛围中与大家展开同台竞争，是我的荣幸，我坚信机会只属于有准备之人，对于机会我倍感珍惜，等待已久！我要竞聘的是网络经理一职。我的竞聘演讲的题目是《于安思危，琴心剑胆》。

我叫xx□已经在移动公司工作了八年，长期从事营业员一职。八年的积淀，八年的历练，让我收获了许多，然而安稳平静的八年过去了，人生中的下一个八年，我希望在挑战中度过。

第一，一线工作经验丰富。

20xx年至今，每一天，我直面各类客户办理名目繁多的业务，熟练操作的同时还要对客户的咨询对答如流，针对不同人群

揣测客户的心理进行针对性的营销推介，长期以来我的日常工作业绩突出，积累了较为丰富的工作经验。善于推介，精于销售这恰巧符合网格经理拓展市场、维系市场的职责要求。

第二，乐于奉献，忠于职守。

多年的锻炼不仅使我的工作能力有所提升，而且使我的心智得以历练成熟，我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲条件，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

1、切实履行职责确保业务量稳步提升，针对现有市场落实营销方案，挖掘收入增长潜能。

2、用心服务提升信任与认同。在确保业务量增长的前提下着力于以诚实服务，进一步巩固代销商、客户对中国移动的品牌信任度。

最后，向各位解释我的演讲题目，于安思危，不安于现状，身处当下着眼未来，时刻记挂危难局面方能应对从容。琴心剑胆，心思缜密，干练果敢，内外兼顾方能文武兼修。

我是xx□我挑战，我快乐。谢谢大家。

移动网格经理竞聘演讲稿篇四

大家好！我是来自，非常荣幸能够参加理财经理的竞聘，，请允许我向大家介绍一下我的情况。

我毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后工作在原新春储蓄所作储蓄员工作。后转至xx区移动公司担任客户经理。3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。工作经历和工作经验让我具备了竞聘银行经理的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做一个简要的介绍。

一、我对银行理财工作非常感兴趣，工作勤勉和善于学习的人，我有在银行理财岗位能够地我的价值，并且为我行更多的价值。年底开始的股市牛市，客户对个人理财zyb-b型可调式渣油泵开始有的需求，又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要专业人士来的，来客户和银行的双赢。在为客户办理理财的，交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，期间，优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且这段工作经历，使我的公关能力和的社会关系越发的增强。我深信，在大家的支持下，我能出色的这项工作。

三、有在一线网点工作zyb煤焦油泵的经历，接触的客户较多，能够满足客户的需求，对于不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。客户需要，就要给他。让客户把当作朋友甚至于亲人来看待。

如果荣幸的能够竞聘上银行经理，我将从以下四方面进行着手：

1、加强对理财知识的学习，这是关键，够熟悉个人理财知识和的理财产品，1) 深得客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发2) 加强营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是为客户作理财服务，目的是要将产品销售出去，增加我行效益。作为理财部门的人每天都会面对许多形形色色的客户，要善于沟通与交流，洞察客户的'想法，为其满意的服务。3) 加强对学习和对市场行情的把握，为客户建高温导热油泵议。营销，既当前，更着眼于未来。善待客户，善待；客户价值，自我价值。

2、银行理财主要以单一产品销售为主，场上卖得火，就一拥而上都卖，而为了规避没必要的个人投资风险，只注重短期

效应。比如在的基金销售中，根据具体情况，我将着重于组财产品和手段，对每位客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其得到更大的收益，从而齿轮沥青泵使客户对我个人得到认可，进而是对我行的忠诚度和认知度。

3、起到客户和银行之间的桥梁作用，将客户的要求及服务中反映的问题反馈回来，从而yhb润滑齿轮泵有助于银行整体服务和功能的加强。

4、学习，提高个人知识，把握好客户经理发展的方向，学习投资规划、保险、理财等多方面的知识，考到个人理财专业认证。

移动网格经理竞聘演讲稿篇五

大家好！首先，我要感谢各位领导能给我这样一个机会，来参加产品经理的竞聘。站在这个舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我2年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！

首先允许我做一下自我介绍。我叫蔡雪丹，先后做过储蓄、对私、对公等岗位，目前的岗位是产品经理岗，无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。

随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质 and 一定的营销经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名产品经理，能做好应该履行的职责。

对于产品经理这一岗位，我是这样理解和认识的。产品经理是客户经理的“精品”和“精英”。产品经理相当于客户经

理而言更细化、更具体、更专业、更精准，是客户经理队伍中的“龙头”。按金融界通用的“二八”理论去理解，20%的产品经理可创造全行80%的经营效益。

产品经理是细化的不同类型的理财顾问，确切的说是高端客户的理财顾问，营销对象是现有的、潜在的高价值客户。做为一名合格的产品经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；做为一名产品经理，应当协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务；做为一名产品经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

如果我能够走上产品经理的岗位，我希望自己是银行和客户之间的纽带和桥梁，为客户送去我们的关怀与服务！客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有责任为其量身定做与推荐适用的农行产品。对客户的新需求，我们更要及时向有关部门报告，努力探索与开发相关产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。同时，我们力求在协调前台业务部门与后台业务部门、上下级部门、资源合理分配的基础上，保证每位客户的每一笔业务都能在我们农行及时、顺畅、准确地完成。善于引导客户、努力满足客户业务需求，为客户提供“一站式”服务，这些将是我们每位产品经理永恒的要求与追求！

实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心希望各位领导、各位评委能给我这个机会，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！