

2023年信用联社营业经理的竞聘演讲稿(优秀8篇)

学生会竞选旨在选拔具有领导潜质和责任心的学生担任学生会职务。在这里，小编为大家推荐了一些关于奋斗的书籍，希望能给大家带来一些启示和帮助。

信用联社营业经理的竞聘演讲稿篇一

各位领导、各位同事：

大家晚上好！

这次能参与支行营业部营业经理岗位的竞聘，首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！我现年35岁，大专文化程度，助理会计师专业技术职称。1990年9月进xx县x行，先后在支行会计科、房地产信贷部、信贷科□xx分理处□xx分理处工作，分别担任会计、信贷员、分理处副主任（兼主办会计）。此次竞聘是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”。适逢这次难得的机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。

在经过十几年银行工作的锻炼和1999年至xx年在xx学院财会班的进修学习，以及从xx年8月至今，在xx分理处和xx分理处任副主任（兼主办会计）的一年多时间里，使自己在业务、柜面管理等方面都有了非常大的提高，使自己比其他的竞聘者更具优势，自己对能胜任营业部营业经理这一岗位充满了自信，同时十几年的银行工作也使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。因为我深深地知道：在这充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈，观念多元，人生面临无数选择的今天，“做你所爱，爱你所

做”，或许这才是我抓住机遇，把握命运的关键所在。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。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，使自己更加胜任本职工作。第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好会计科长和营业机构负责人的参谋和助手。在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，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。老实地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对建行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，

以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的集体。

信用联社营业经理的竞聘演讲稿篇二

各位领导、各位同事：

大家好：我叫**，来自**分公司，我今天竞聘的岗位是电信营业厅经理。首先，感谢公司和领导给了我这次展示自我的机会，20**年10月进入**分公司。在2008年11月至2012年12月担任电信营业厅和电信营业厅经理，2009年被评为优秀厅经理，20**年在18县区标准化标杆评优中带领电信营业厅荣获大赛第二名，同年在第一季度、第二季度营业服务中电信营业厅被评为成长厅、最佳进步团队、20**年被评为优秀厅经理，2012年被评为优秀个人、优秀厅经理，总结自己的过去，我倍感欣慰，虽然工作中经历了很多坎坷但收获更多的还是喜悦，目前我的岗位是vip客服维系经理，也许大家对于我来竞聘这个岗位有些不解，但是有一些东西真的是离开了才倍感珍惜，我喜欢这个岗位，热爱营业这个团队，于是我回来了！

1. 工作经验的优势：俗话说的好：老马识途，曾经有过营业厅经理工作经验的我，对于营业厅宣传布展、管理流程，人员分工、岗位分工、营销方式的开展有着深刻的了解和经验分享，我认为现担任二级厅经理一职对我来说不存在了解和适应的问题，可以迅速着手开展工作，在工作经验方面我有得天独厚的优势。

2. 较强的团队管理能力：我从最初的营业员做到营业厅经理，充分了解一线营业员的心理和工作心态，且在任职厅经理期间多次参加省市公司组织的关于团队建设的学习培训，积累

了很多团队管理方面的经验，为团队管理打下了坚如磐石的基础。做为一名合格的厅经理光有良好的素质和过硬的业务技能是远远不够的，营业厅要运营要发展，肯定要有完善的管理和发展计划。

我会根据公司每月下达的任务数量及目标，在营业厅制做展板，把考核内容及目标记录在案，给每位营业员及驻店人员下发相应的任务，让员工每天都能知道自己的工作重点及任务的完成情况，每月尽量通过各种形式的炒厅炒店及户外活动完成公司下发的各项任务。再者营业厅不是一个单独的部门，需要与其它部门打交道，比如营业厅的设施设备的日常维护、修理，这就需要有良好的沟通与协调能力。

一、建立内部考核规章制度、制定公平合理、奖惩分明的管理制度，针对营业厅各项日常工作和考核指标，细化各岗位职责分工，使工作事事有人管、件件能落实，防止死角现象的出现，使大家互为ab岗，工作中互相监督，根据每个人的自身优势去分配相应的工作：

二、走出去、营业厅周边无密集小区，周边多为城中村，融合业务仍是放号量的重点，对于发展智能机来说我们不能只依靠融合业务还要努力发展单手机用户，紧邻**学院，可利用此资源大力发展智能机单产品，坚持走出去，每周安排2天左右时间在所负责的区域内发放宣传单页。

三、利用节假日炒厅炒店活动将用户吸引至营业厅抓住进厅用户，促成销售，这就需要大家落实培训讲师给我们做的营销技能的培训，利用营业厅晨晚会及闲时让大家多做三人教练的练习，去提升营业人员的销售技巧，对于销售比较好的营业员提出表扬总结经验分享。

四、提升服务、我们可以做好现有用户的维系，利用周一至周五的时间做做回访，把单卡用户召集回来做老号的缴费租机，来拉动用户入网的时间更长久，从而降低欠费和三无，

我相信只要我们服务好了宣传做到位了，形成了一部分固定的用户群，老带新以及老用户租机能提升智能机占比，营业厅的闲时，我们就利用这些时间去提升我们的服务、规范我们的服务，每周通过大家投票评选出一名服务名星，获得一定的奖励，评选出一名最差的，每周得分最低的在周会上给大家做分析，需说明不好的理由。

信用联社营业经理的竞聘演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

大家晚上好！

当我平静地坐在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。

这次能参与支行营业部营业经理岗位的竞聘，首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！我现年35岁，大专文化程度，助理会计师专业技术职称。1990年9月进xx县x行，先后在支行会计科、房地产信贷部、信贷科□xx分理处□xx分理处工作，分别担任会计、信贷员、分理处副主任（兼主办会计）。此次竞聘是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”。适逢这次难得的机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。在经过十几年银行工作的锻炼和1999年至xx年在xx学院财会班的进修学习，以及从xx年8月至今，在xx分理处和xx分理处任副主任（兼主办会计）的一年多时间里，使自己在业务、柜面管理等方面都有了非常大的提高，使自己比其他的竞聘者更具优势，自己对能胜任营业部营业经理这一岗位充满了自信，同时十几年的银行工作也使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。因为我深深地知道：在这充满生机与活力

的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈，观念多元，人生面临无数选择的今天，“做你所爱，爱你所做”，或许这才是我抓住机遇，把握命运的关键所在。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对建行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的集体。

信用联社营业经理的竞聘演讲稿篇四

我叫xx来自营业部的一名普通的理财经理。此次参加竞聘，竞聘**职务。

个人有以下几点优势，具体如下：

第一，对油竹和油竹支行的了解。油竹有华侨中学，油竹小学，幼儿园，其中还有我的母校青田中学等，随着油竹的发展，近年来一些政府部门已陆续迁入，一些新兴社区已逐步建成，如：锦竹，芝竹，绿洲，侨中，侨兴等小区。此外，伴随着油竹近年来的发展，经营在油竹这块沃土上的各类企业数目，也不断增多。如：聚宝渔具，包装公司等。油竹正如它的名字竹子一样，挺拔向上，茁壮成长，也给我们油竹支行的发展带来了巨大的空间。

第二，个人具有良好的营销能力。无论是从事柜台岗位，还是做理财岗位，我都会充分抓住每一次营销的机会，不断地去营销我行的理财产品。我自信我能以自己良好的营销能力，为我的网点带来更多的优质客户，为我网点争取更多的营销营销费用。（如：客户威胜光学代发薪以往都是以现金的形式，掌握到这点信息后，我主动上门到企业，营销我行的网银代发薪业务，并详细向客户分析现金发放的弊端，一是携带现金不安全。二是在代工资的过程中难免出差错。三是对企业的发展不利。同时，在详细分析现金发放弊端的基础上，重点分析我行网银代发薪业务的优势，安全，快捷，方便，功夫不有心人，最终在旭标主任的带领下，完成了网银代发薪和100多张零额度的企业ic信用卡。同时，又交叉营销了大量的网银，对我行的目标任务的顺利完成起到积极的作用。此外，本人具备一定业务能力水平，从刚入行的储蓄对私再到会计对公，再到现在的客户经理，可以说每一步都脚踏实地，为自我业务能力的提升，夯实了基础。另外，多年的工作，使自己拥有一定数量且稳固的客户群，客户资源比较丰富，有利于今后工作的开展。

第三，具有良好的工作心态和充沛的工作精力。无论工作有多繁重，我始终都是以百分之百的责任心投入到每一天的工作中；脸上总挂着灿烂的笑容，怀着奋斗之心，感恩之心去完成每一天的工作任务，认真做好每笔业务，真诚对待每位客户。同时，为了提升自己的工作能力，不管白天有多忙有多累，个人总是会抽出时间来及时“充电”，强内功，提技

能，朝着七个一级能手这个目标，不断努力。

一是协助主任做好网点的内部管理。井然有序的内部管理，紧张活泼的管理氛围，是保障各项工作的顺利开展的前提。因此，面对工作，我将积极的协助好主任做好网点的内部管理工作，首先是针对现有的管理制度，对其进行进一步的完善，其次，在管理的过程中，强化职工的细节意识，加大对细节的考量，如：办公桌上是否有尘埃，言行举止是温馨微笑等；此外，加大宣传力度，在网点内部悬挂条幅，公开服务承诺，岗位职责等，努力营造良好的网点文化，与大家一起共同努力，促进网点的各项管理工作科学有序，稳步推进。

二是积极做好文优服务。网点是我行对外的窗口，扎好窗口服务，始终保持微笑服务，才能有力的拉近与客户之间的关系，在这方面，我们始终倡导微笑服务，温馨服务，严格按照要求标准，做好各项优质服务，把客户当亲人，怀揣一颗对待亲人之心，扎实做好各项服务工作，如：举手招引，两手接递，文明用语常挂嘴边，“您好，欢迎光临！”“请慢走，欢迎再次光临！”，客户前来网点起身相迎等等，促进了服务水平水平的逐年上台阶，客户满意度也随之逐年提高。

三是做好营销工作。协助做好营销工作是我目前的本职工作，在工作中，我努力做好营销工作，简单明了地向客户讲解金融理财产品，并主动跑出寻找客源，挖掘潜在客源，如：主动向自己身边的亲朋好友宣传理财产品，对有理财需求的客户，主动上门，答疑解惑等，多年来顺利的完成了各项营销任务。

四是好安保及其它工作。安保工作容不得半点马虎，在分管的安保工作方面，始终保持安全第一的原则，定时开展各项安保教育，做好各项安保记录，要求值班人值班期间不能离岗位，坚守岗位，发现问题及时汇报处理，尤其是在各种重大节日期间，网点客户较多时，和安保人员一起保持120%警惕性，警钟长鸣，圆满的完成了各项安保任务，全年未发生任何一起安

全保卫事件。

信用联社营业经理的竞聘演讲稿篇五

大家好！

走过了在移动公司一年多的发展路程，在此感谢所有给予我帮助和指导的领导和师长。移动营业厅在移动公司来说，是一个窗口部门，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面也发挥着重要作用。归纳起来就是协调人的关系和做好事务性工作。接待、咨询、受理投诉等都属协调关系范畴。应热情服务，做到以诚相待、以心换心；要体现以人为本、客户至上。所谓“金杯银杯不如用户的口碑”，要靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖，在客户心中树立“中国移动”优质品牌。重要的工作岗位，激励人去奋斗，去创造成绩，成就辉煌。

我今天演讲的内容分为三个部分：

一、是我的个人情况；

二、是我的竞聘优势；

三、是对所竞聘岗位的认识和我的工作设想。

我叫xxx□出生于1983年，毕业于xxxx大学，毕业后一直从事于电脑技术和销售工作，进入移动公司，在移动公司这一年的时间里，我怀着对事业的满腔热情，对企业的无比热爱，努力向业务精通、经验丰富的领导和同事们学习，思想觉悟和业务技能水平都有了很大的提高。

二、我的竞聘优势：

1、我具有高尚正直的人品、良好的个人修养以及完善的工作

作风。要想做好管理工作，必须先做人，再做事。一个不称职的管理者，只是件次品，而一个品质不好的管理者，则是危险品。我的为人正派，胸怀坦荡，勤奋务实。我的为人处事的原则是“做人要诚实、做事要扎实”。

2、我有吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神。大学及独立工作生活培养了我“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能奉献”的良好品质。

3、我有较为强的管理理论基础。自从工作以来，我始终不忘读书，勤学习，善思考，多研究，不断给自己充电，期望能够将理论联系实际，将学到的知识运用到工作中去。

4、我有开拓创新，锐意进取精神。

5、我有较好的语言组织能力和较强的工作能力。

正是因为这一年如一日辛勤的工作，才使我获得一些喜人的成绩。但这些成绩的取得与公司的领导和在座的`诸位培养、支持和鼓励是分不开的，我再次向你们表示衷心的感谢！说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，在肯定优势的同时，我也清醒地认识到自己存在的一些不足之处：嘉禾县毕竟是我之前没有工作过的地方，当地的社会关系了解甚微。我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。

我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明□xx移动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，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

不过我有信心，并相信勤能补拙，凭着我的年轻，凭着我对

新事物的接受能力和敏捷的思维，在今后工作中在同事们的帮助和关怀下我会克服不足，把工作做得更好。

三、是对所竞聘岗位的认识和我的工作设想。

作为县营业部值班经理，必须了解分公司的主要工作思路和目标，我概括为24个字“内强素质，提高觉悟，外树形象，用心服务，开拓发展，增加收入”。具体为以下几点：以制度为准绳，全面领会公司领导的意图，协助厅经理建立健全营业部的各项规章制度，并对制度的落实进行监督。以市场为导向，认真进行市场调研工作，掌握市场竞争态势，适应市场变化，采取有效措施，制定市场经营计划和营销策略同时要真实实施分公司的市场经营战略和规划只有这样才能不断提高经营成果。以服务促发展，服务是中国移动的生命线，提高服务质量必须从员工素质抓起，组织员工进行新业务培训，提高员工素质是必不可少的工作，最终达到增加企业效益的目的。

我始终认为当值班经理就意味着要吃苦、奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想营业员之所想，急营业员之所急，公正廉明，经常和营业员换位思考，想想营业员的感受，事关员工个人切身利益问题上，多为员工争取，尽量让员工满意。同时用自己的人格魅力，做好表率作用。孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”

这句话就是告诫我们必须培养正气，以身示范。我的座右铭就是：“律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”。最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们的支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任xx营业部值班经理这个岗位的。

谢谢大家！

信用联社营业经理的竞聘演讲稿篇六

站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，我心情特别激烈，同时，也充溢了感谢和希望。首先感谢领导和同志们过去对我的培育和帮助，感谢支行给了我这次难得的展示自我、检验自我的机会，在这里参与营业部经理的竞聘演讲，使我有机会实现自己的人生志向！无论竞聘结果如何，我认为能够参加竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作实力和综合素养得到提高，使大家更多地了解我、支持我。信任这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

面对竞聘的营业部经理岗位，刚才几位竞聘者已作了特别精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘个人部副经理这个岗位，我想自身如下特点和优势：第一，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。年的工作经验，无论是在哪个岗位，我都非常注意加强政治思想修养，思想上主动向党靠拢，行动上自觉听从党的利益，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。这些都是做好营业部经理岗位工作的基本要求。

其次，充溢激情的年龄优势给我带来了充分的自信。我今年35岁，对于从事营业部经理工作来说，我具有较好的年龄优势，即我有健全的体魄、充足的精力；有年轻人特有的朝气与投入工作的激情；有只做不说的性格、大张旗鼓的作风；有无私无畏的风骨、敢抓敢管的魄力；有特殊能吃苦、特殊能耐劳，朴实无华的品行；有不畏艰难、扎实肯干、执着追求的韧劲和敢于竞争、拼搏进取不计成败的秉性。这些，都使我对工作充溢激情与自信、对将来充溢向往和希望。更重要的是，我接受实力比较强，对新业务比较敏感，能够创建性地开展工作，并且有信念，有决心，也有实力在领导的正确领导下，圆满完成上级安排的各项任务。

第三，我具备营业部经理的工作阅历。我担当营业部经理已有年，醇厚地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰难的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创建良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量便利客户，让客户能主动上门寻求服务。年以来的岗位磨练，也练就了我娴熟的业务实力，这些，都有利于今后工作的开展。

第四，具备较强的严谨的工作作风，仔细的工作看法。银行工作关系到的是经济利益，也是一项要求特别严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，仔细细致的工作看法是对一个银行人员的.最基本的要求。我始终坚决不移地认为，严谨的工作作风和仔细的工作看法同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。

第五，思想进步，政治坚决。年来我时刻以党员的要求约束自己的言行，听从党的领导，听从单位支配，主动参与单位组织的各项活动。在银行工作，做到政治坚决、清正廉洁，在日常行为中严格要求自己，以主动向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚、纯粹的人。

第六，积累了较多的人脉资源。我担当营业部经理的时间并不算太长，但这几年来我始终保持着优质服务的理念，坚持“微笑服务”，想客户之所想，急客户之所急，得到了广阔客户的一样好评。现在，我与很多客户都还保持着联系。

第七，具有较强的沟通营销实力。营业部的工作须要与客户打交道，这么多年来工作，我不断锻炼自身的沟通营销实力，并总结出须要留意的几点：诚恳的看法，热忱的笑容，明朗的声音，自然的动作，精通的业务，我具备的这些实力，都有利于今后工作的开展。

假如我竞聘胜利了，我将会从平常的工作看法及工作质量起

先。俗话说的好，看法确定一切。没有好的工作看法，就没有好的工作质量。在工作中，严格要求自己，仔细做好本职工作，当好领导的参谋和助手，协调好各部门之间的相互关系。对待工作有敬业精神，工作踏踏实实，时刻为银行着想，在平凡的工作中体现自己的价值。再就是自己要主动学习，加强自身的修养。一是业务方面，包括银行方面的学问及日常业务的处理，特殊是关于营业方面的学习。二是个人素养方面，包括自己的工作看法、习惯、心态等方面。工作中遇到问题虚心向同事请教，只有不断的学习，才能适应不断改变的市场环境，才能更好的完成自己的工作。发觉问题刚好订正、刚好处理，提高工作质量，少说多做，用详细的行动和效果来说明实力。

一是强化一个观念：就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界金融的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创建新方法，实现新突破。

二是树立两种意识：一种意识是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种意识是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是削减漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

三是提升三个水平：第一个水平是志向信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立银行的发展就是个人的发展，银行的明天就是个人明天的新观念，把为银行奉献作为一种职责、一种傲慢、一种追求，不断激发员工的凝合力和创建力。其次个水平是工作水平。作为一名领导干部，任何工作都要思索在前，安排在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获得最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益

激烈的市场竞争，就必需不断努力学习新学问，驾驭新技能，适应新需求，以过硬的业务，为银行发展服务。以上是我竞聘的主要工作优势与措施，假如领导和同事们信任我，我将不负众望，与大家一起把银行工作做得更好；假如落聘，说明我还有不足，我将会更加努力，深刻反省，取长补短，听从组织支配、调剂。我将带着希望，用信念和学问的双翼，在银行业这方广袤的天空中，展翅翱翔！或许各位领导和同仁会给我一次实践的机会，我会尽最大的努力给大家一个惊喜！

信用联社营业经理的竞聘演讲稿篇七

敬重的各位领导、各位评委：

你们好！我叫xxx男，现年xx岁，中共党员，大专文化，助理经济师。xx年xx月入行，先后在xx储蓄所、支行营业部、会计科电子汇兑、存款科、会计出纳科、支行营业部等部门工作。xx年任会计检查辅导员，起先走上管理岗位。xx年以来，我先后在支行计财部、营业部全面负责，现任支行营业部副经理。xx年至xx年连续五年，被支行评为先进工作者。xx年被支行评为“十佳服务员”。xx年被支行评为先进工作者。xx年被评为xx市分行“优秀会计检查员”，在xx年至xx年我任会计科长期间，连续3年实现平安无事故。在xx年综合业务系统对公版的投产工作中，我和同志们一起努力工作，获得市分行投产工作一等奖。xx年我被支行评为先进工作者。xx年被市分行评为“优秀党员”。今日，我竞聘的职位是支行营业部经理。首先，我向各位介绍我参与竞聘的目的：

1、自觉接受组织的选择，主动拥护和支持支行的干部人事制度改革。

2、通过参加竞聘，充分体现支行“公开、公允、公正”、“能上能下”的用人机制，调动全行员工的主动性、

创建性，实现人力资源优化配置，完成支行各项工作目标，最终实现市分行党委提出的“x大目标”。

3、作为目前的营业部负责人，我有充分的信念参加这次竞聘。为此，我提出如下目标□20xx年，两项存款净增xx万元，其中，储蓄存款净增xx万元，对公存款xx万元；实现中间业务收入xx万元；确保全年平安无事故，内控管理实现“双零”目标。我之所以有信念竞聘支行营业部经理一职，是因为我具有如下优势：

1、具备担当营业部经理的政治素养。首先，我党性较强，坚持四项基本原则，对党忠诚醇厚，有模范执行党和国家的各项金融方针政策和上级行规章制度的自觉性，坚持原则，秉公办事，实事求是，客观公正，不循私情，廉洁奉公、为人正直、爱岗敬业、诚恳做事。

2、具备担当营业部经理的业务素养。多年来，我不断学习，熟识国家的有关金融法律法规，主动投身于历次会计核算制度改革，驾驭了我行的主要业务学问和主要专业的核算过程，同时还具备肯定的组织、推断、分析和文字综合表达实力。有较强的综合业务基础和业务技能。自到银行工作以来，我始终不忘学习、勤钻研、勤思索、多探讨、不断丰富自己、提高自己，在各个岗位上均表现良好，圆满完成各项目标任务。

3、有较强的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的精神和开拓创新的意识，具有较强的心理素养和分析解决困难问题的实力。能够适应千头万绪、繁杂细小的一线工作。4、连续多年，以较好的工作业绩，精彩完成各级领导交办的任务□xx年，营业部两项存款净增xx万元，完成全年任务的255%，位居全行第一。其中：储蓄存款净增xx万元，完成全年任务的194%，任务完成率居全行第一；对公存款净增xx万元，完成全年任务的433%，任务完成率居全行第一□xx年，两项存款净增xx万

元，完成全年任务的234%，位居全行第一。其中，储蓄存款净增xx万元，完成全年任务的254%，对公存款净增xx万元，完成全年任务的178%，任务完成率均居全行第一。实现中间业务收入xx万元，完成全年任务的134%，居全行各网点第一，其中，代收移动话费金额连续3个季度位居全区各网点第一。

5、敬重领导、团结同事。有维护领导形象和同事关系的阅历和实力；群众基础较好，在带队伍、优化人力资源方面有自己的特长，能够较精彩地完成各项工作任务。

6、具有较丰富的工作阅历、社会阅历；身体健康，精力充足；敬业精神强，爱岗意识浓，能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去。所以，无论是在思想上、学习上、工作上、管理上、职业道德修养上、从业观念上、法律法规意识上，还是在政治素养和业务素养及精神状态上都较适合从事营业部经理职务。假如竞聘胜利，我将在支行党总支的领导下，强管理、严纪律，重团结、勤工作，尽职责：一是解放思想，实事求是，与时俱进，开拓创新，讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律；靠xx引路、靠xx立足、靠xx护航、靠xx增收；切实根据“五变”、“五论”的要求，仔细实行新型目标管理方法。

二是以人为本，整体联动，全员参加，形成合力。将营业部全体人员拧成一股绳，统一到全力开拓营销业务上来；发挥多面广的优势，充分利用“三缘”（人缘、地缘、血缘）关系，广泛搜集客户信息，主动开展“人包门店、室包社区”的争户揽存活动；进一步加大“二次安排”考核力度，将各项业务指标细化到人，严格奖惩制度；对完成进度任务的，进行嘉奖，对未完成任务的，一方面进行惩罚，另一方面主动引导、督促完成任务，确保人人按进度完成任务。三是以打工经济为载体，全面推动发卡工程，实现存款和中间业务的双丰收。首先，要走出去，进行批量发卡，抓住东北大量民工返乡之际，利用去年到北京、东北与建筑工程老总联系胜利发卡的阅历，再次进行批量发卡；其次，下农村发卡，

支配个人客户经理到各乡、镇、派出所，摸清外出务工人员状况，与务工人员家属联系进行发卡。第三，依托代发教委工资之优势，大力宣扬教化储蓄，力推xxx卡，促存款和发卡同步增长。

四是主动拓宽营销渠道，想方设法找寻新的存款增长点。xx在我市开业在即，为了抓住契机，我主动上门公关，已于1月5日到其总部探望并达成初步业务意向；利用我行长期与烟草公司业务往来合作的优势，做好烟草公司的稳存增存工作，切实做好营业部对公存款工作。

五是扩大中间业务收费领域，努力增加中间业务收入。

做好烟草公司财产保险落户我行工作；接着扩大代发工资收费面，预料再突破3-5个单位，增加中间业务收入xx万元左右。

六是强化内控管理，实现全年平安无事故。在20xx年中，我将坚决落实党的十八大精神和“两会精神”，充分发挥市分行委派总会计把关守口作用，提升全员综合业务素养，促进营业部各项业务的健康、持续、稳定发展。

七是做好柜面服务工作。首先，要发挥好营业部经理的作用，做好业务推介营销和说明引导工作。其次，是要求柜员严格执行市分行“八要九不十做到”的规定，严格根据员工守则，向客户供应标准化的服务。在日常工作中，我将带头搞好营业部的卫生工作，给客户供应一个良好舒适的环境，维护我行良好的声誉和社会形象。

各位领导、评委、同志们，尽管我的经验不多，学位不高，阅历不深，但凭我具有的政治素养、业务素养、工作实力及良好的群众基础，加上我对事业的满腔热忱，我信任，有在座各位的支持和激励，在支行党总支的正确领导下，通过自身的奋斗、努力和发挥团队作用，我肯定能够胜任支行营业部经理这一职务。

请大家信任，我做的会比说的更好！

信用联社营业经理的竞聘演讲稿篇八

各位领导同事：

大家好！

非常感谢公司给了我一个“锻炼自己、挑战自我”的机会。

首先自我介绍一下：我叫，进入移动公司，从进入公司那一刻起我深知，营业员是公司对外服务的窗口，是公司形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的中国移动营业员。在这三年多的时间里，我努力向业务精通、经验丰富的领导和同事们学习，思想觉悟和业务技能都有了很大的提高。逐渐从一名普通的营业员成长为公司的业务骨干，取得的成绩受到领导和同事的肯定，多次获得“”称号。

在前台营业中面对各种用户，我积累了营业销售、人际沟通、服务投诉等丰富的工作经验，在工作中我始终不忘学习，积极参加技能培训，刻苦练习各种业务流程，不断的把自己所学的知识应用到实践中去，使自己的专业技能水平不断的提高。

“追求用户满意服务”是我的服务宗旨，我本着公司“沟通从心开始”的服务理念，热情真诚的服务每一位用户，在工作中不是机械的去完成工作，而是采取换位思考的方法，想用户之所想，解用户之所难，从用户的实际需求出发，推荐我们的产品，力争做到每位用户满意。

在肯定优势的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。参加这次值班经理竞聘，我想给自己一个挑战，从中改进自

身的不足，就像一句广告中语说的：“每个人都是一座山，世上最难攀登的山其实是自己，往上走，即便是一小步，也有新高度。”既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

如果这次竞聘上了，我会做好本职工作，全力协助班长做好营业厅工作，检查监督各岗位运作情况，确保营业厅服务质量，组织员工进行新业务培训，提高员工素质，增强员工技能，建设高效团队最终达到持续为社会、为企业创造更大价值。

最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受公司的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任营业厅值班经理这个岗位的。

做最好的自己，相信自己——我能。

谢谢。