

最新设计院的业务经理能做吗 业务部经理竞聘演讲稿(通用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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

设计院的业务经理能做吗篇一

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵。我今天参加竞聘的岗位是营业部经理。

下面就基层营业部如何加强基础管理、提高服务质量、增加企业效益谈谈我个人的想法：

一、通过服务创新实现服务领先

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。但我认为，要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。竞争对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。

公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的 service 功能。不正是用 service 创新这一武器来赢得客户市场的吗？在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：实施“零距离 service”；推行“首问负责制”就是很好的措施。所谓的“零距离 service”也就是让每一位员工对客户进行贴心 service 和贴身 service。即从 service 意识、service 提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户 service，强化“客户就是我们衣食父母”的 service 理念，达到思想认识上的“零距离”。

人性化、人情化、人文化 service，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位 service 的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变 service 方式，强化被动式 service 向主动式 service 转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型 service 向满意型 service 转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户“零距离”。推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。

推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员 service，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善 service 质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

二、打造 service 品牌实现业务领先

打造 service 品牌这就要求我们的 service 不能只停留在表面要向深

层次发展。服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入”的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。

让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。请大家不要误解，我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为己任。在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。

显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。我认为：要搞好大客户服务工作，首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基

础资料，为市场营销打下坚实的基础。其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优质、优惠”的个性服务。

以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户服务队伍建设。第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

三、加强基础管理，完善激励机制

基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立建全激励约束机制在基层营业部势在必行。

首先，要合理分工，协调好企业内部的各个部门，树立“前台为客户服务，后台为前台服务”的企业协作观，使全体员工认识到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。

其次是增加管理工作的透明度，积极推行“司务公开”制度，大力开展“民主评议”的活动，这样既使管理者的工作得以有效监督也使员工的主人翁精神和参政议政的能力得以充分发挥。

第三，基层管理者要树立学习观。即，向员工要学习，把员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向兄弟营业部学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。

第四、基层管理者要有安全生产意识。要遵循“生产必须安全，安全促进生产”的原则。在安全问题上牢记99—1=0的理论，在管理工作中99件事做好了，却出了一次安全事故，结果是前功尽弃等于0。另外，依靠管理创新提高服务水平。通过实行营业大厅“大堂经理”管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离；实施“员工满意工程”，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有“员工第一，客户第二”的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。

最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。健全激励约束机制，树立“以人为本”的管理理念人是生产力中最活跃的起决定性作用的因素，他也是企业中的宝贵资源。在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在企业内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。制定出“天天有学习、月月有主题、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。例如：我们将一月定为“发展用户攻关月”、二月定为“真情回报客户月”、三月定为“清理欠费攻坚月”等，用制定主题的形式突出当月工作重点。在月末评选出本月工作中业绩突出的员工，作为大家学习的榜样。

在员工内部开展“比、学、赶、帮、超”活动。并以此为依据

据，作为年终评选先进工作者的重要内容。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强企业的凝聚力和向心力。最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应健全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。

要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。

只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。我相信在座的每一位都有一双慧眼，慧眼识真金，真金不怕火炼。给我一点阳光吧！我会更加灿烂。请大家记住“相信我，没错的”，我的精彩渴望得到您们的喝彩。我的演讲完了，谢谢大家，不足之处恳请大家批评指正。

设计院的业务经理能做吗篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

2、自身的性格特点决定我喜欢干营销这个行业。我个人感觉

我是一个比较阳光洒脱的男孩，性格直爽，为人真诚，有一定的亲和力。否则东辰项目无论是施工作业队的队长还是下面干活的工人，对我他们都是相当的喜欢与我交谈。况且公司招我们进来的最终目的也是让我们的能力最大化，为公司创造利益最大化。从事技术的都有何总一样过硬的技术功底。吴总一样强硬而不乏周密的决策力与执行力。从事安全的都像高总一样，谨小慎微，粗犷大气中而不乏温柔细腻。从事物质的，都像张经理一样，独具慧眼，踏实认真。我并非不喜欢我现在从事的工作，只是感觉如果能从事营销，我为公司创造的价值会更大，我会将自己的才华彰显的淋漓尽致，创造出我拿的那份高额工资的价值。

3、掌握一定的技术常识。对工程概况有一初步的了解，就我现在我所在的东辰项目，我不知道技术员有几个能说出工程概况的。但我知道，东辰合同范围内的包括：15万吨/年气分装置，25万吨/年汽油加氢装置□4nm³/h干气psa氢提纯装置，3万吨/年mtbe装置□4t/h酸水气提及nahs制取等7套装置的设计采购施工，6套装置区分别为：催化裂化联合装置区，常压装置区，汽油加氢及psa制氢联合装置，气分□mtbe装置区，芳烃，循环水厂，公用工程(锅炉房氮气站等)。东辰又聘请了两个老专家，一个是实干型的，一个是理论型的。我现在一有闲暇时间就去现场看两位专家指导工人如何给离心泵找正，我已了解百分表的理论使用方法，虽未自己亲自上手操作，但我计划等过一阵山东朝阳作业队开始对泵体找正时我跟着那位老师傅亲手操作下，多门手艺就多一份竞争的筹码，很感谢单位给我提供了一个这么优越的工作环境。此外，我还把平时我想学的东西记录在一个随身小本上，正所谓好记性不如烂笔头，方便我日后随时查阅。我虽然没有正式的看过设备或者工艺的图纸，但我有以前在省建实习的经历，那会我初出茅庐就单独负责一整套输没系统的安装工作，我个人感觉，从事技术工作不需要你有多强的实干能力，但你需要具备一定的理论能力，掌握一定的施工技巧，平时多看看那些老同志是如何工作的就会受益匪浅。世上无难事，

只怕有心人。无论我从事什么岗位，我都不会停止我学习的脚步，坚持每天学会一点点，将来汇成一大点。不积跬步无以至千里，不积海河无以成汪洋。我不想白了少年头，空悲切。

虽然我貌不出众，腹中才华不能学贯中西。普通话不够标准，但我会努力改正，加快学习的脚步，跟上咱们一公司飞速发展的脚步，为一公司的飞跃式发展贡献自己的一份绵薄之力，使自己的人生观，价值观能得以充分的体现。话说的不到之处还请各位领导海涵，原谅一个年轻的直率，我们很年轻，我们很直流，我们很有前途。

我的竞职演说完毕，谢谢各位领导！

设计院的业务经理能做吗篇三

各位领导、各位同事：

大家好！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。我现年岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢

作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过年的，干过年的，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识本。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我能竞选成功,我的工作思路是:

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路,发展大业务.树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习,要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业

务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌的明天。谢谢大家。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

设计院的业务经理能做吗篇四

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

首先感谢局党委，给了我这次竞聘的机会。我竞聘的职务是邮政局业务经理。本人××，现年××岁，××员。××*年参加工作，曾在邮政营业、储蓄前台做营业员，××*年开始做××*员，有丰富的邮政工作经验。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部积极性和创造性。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。

1、有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终不忘记

读书，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。

2、有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，能够胜任市场部工作。

3、有较好的年龄优势。身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

如果我在这次竞聘中，能够得到领导的认可和同志们的信任，我将认真履行职责，努力完成领导交办的各项工作任务。

1、支撑竞争性业务和提高管理水平为重点，切实抓好邮政各专业务、改造和优化。充分发挥市场部主管的参谋和助手作用，在工作中，恪尽职守、锐意创新，做到敢出主意、善出主意、会出主意，积极协助领导做好各项工作。

2、提高邮政业务管理水平，确保邮政各项工作安全稳定运行。不断增强政治责任感和使命感，发挥自己的主观能动性，想领导者之所想，谋领导之所谋，积极主动地想问题，办事情，凡事把各项服务都做在领导决策前，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调和督办工作，经常深入基层，调查研究，反馈工作中存在的问题和不足，为领导调整工作思路和决策服务。促进全局各项工作的顺利进行。

3、立足实际，加强电子化支局的规范化工作，要从面向支撑生产逐步向面向经营、管理和决策转变。

4、加强邮政业务、管理等各方面的综合技能，通过深层次、有重点、系统化培训，逐步培养出一支能够掌握核心技术、综合素质优良的技术队伍。加强与各地市局业务经验的交流。

7、工作要有创新。无论是工作思路、工作方法，都要敢于突破旧思想、旧观念的束缚，全方位、多角度地思考问题，同时进行创造性思维，讲求“拿来主义”、总结旧有经验和创造新方法，使市场部的工作充满生机和活力。

8、继续保持和发扬廉洁自律、克己奉公的优良传统和作风，正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导和职工的监督。

各位领导、同志们，以上是我对自己的客观评价和任职后的工作想法，希望领导和同志们给我以大力的支持。我一定不会辜负大家的期望的。

谢谢大家！

设计院的业务经理能做吗篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

人生能有几回搏？当走上讲台的时候，就深深的感到了有一种“青春不再，时不我待”的危机感和使命感。在这“挑战人生”的时刻，我饱含对银行事业的挚爱，满怀信心地走上讲台，接受组织的考验。首先，请允许我向对诸位的信任、支持和鼓励，真诚地道一声：谢谢！我叫___，今年__岁，__文化。现任职务是__，我竞聘的职务是银行业务部经理。我认为我有能力、有信心胜任这一岗位的工作。综合分析，我认为我竞聘这一职务的优势主要有以下四个方面：

一、我具有不甘落后、积极进取的拼搏精神和良好的工作作风。

积极进取是个人健康成长的重要因素，只有不断地探索，不

断地学习，才能在生活和事业上一步步地前进。良好的工作作风也是一个人不可或缺的重要方面。工作十几年来，不论是做普通员工还是管理工作，我都始终坚持勤恳敬业、认真负责的工作态度，办事谨慎，善于思考，发现问题能够及时找到应对策略。

二、我具有多年的工作经历和丰富的实践经验。

我从事银行工作十五年了，其中从事公司业务工作7年，在客户经理岗位上5年，专门维护大客户(由于现在市场财富积累一般是二八法则)，先后两次被市行评为优秀客户经理，支行先进工作者，对银行业务工作非常熟悉。多年的信贷营销经历，为我积累了丰富的营销知识，成就了一些让我行可持续发展的好项目、重要项目，良好的工作业绩在当地金融界有了一定的知名度。

三、我具有良好的社交与公关能力和敏锐的洞察力。

我为人真诚、随和，具有较强的沟通与社交能力。在银行工作的这十几年，锻炼了我较强的沟通能力，特别是从事公司业务的7年间，更加锻炼了我的沟通能力。同时，这些年来，由于身在业务一线，使得我对社会发展趋势有了较为敏锐的洞察力，善于把握国家宏观经济政策及发展趋势，在与企业打交道，与同行竞争的过程中能够洞悉他行的信贷政策和工作思路，做到知己知彼。

四、我具有良好的协作意识和团队意识。

俗话说：独木不成林。多年的实践经验使我懂得：要搞好任何一个部门的工作，靠个人能力是不够的，一定要懂得团队合作，要懂得合理分工，并认真及时地总结经验，力求进步。在工作中，我善于与人共事，善于协调关系，比较理解人，关爱人，包容人，能够团结同志，增强凝聚力，形成整体合力。

我的完毕，谢谢大家！