

# 客户经理竞聘报告(实用9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 客户经理竞聘报告篇一

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正在进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务

体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习xx大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见

和建议;研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上演讲如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。谢谢大家!

## 客户经理竞聘报告篇二

大家好!

1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作□20xx

到20xx年，我在xx集团xxx基建用品配套公司工作了两年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

2、电脑知识丰富，能够熟练使用各种办公软件□20xx到20xx年从事电脑配套产品销售工作长达x年。这x年间，一直接触电脑的中低端配套产品，耳濡目染中，学会了电脑知识，现在，我不仅能够熟练运用word□wps□excel□后台boss等办公软件，还学习了电脑软硬件安装。

3、工作作风顽强，善于学习，勤于思考，努力钻研业务知识，提高自身素质。我进入中国移动庆安分公司x个月以来，在学中干，在干中学，现在已掌握公司所有业务流程，并且在营销工作中做出了骄人的成绩：8个月中，放号600余张，手机卖了50部左右，手机报、飞信、手机证券等各种数据业务全部完成，建立集团两个，社区服务站两个。

以上就是我的优势和专长，如果蒙领导信任，我竞聘到区域客户经理的职务，在市场竞争日益激烈、中国移动的产品也越来越丰富、营销方式必将有大改变的情况下，为适应新形势需要，我要依托社区服务站，以服务用户为出发点，以小区宣传为主要形式，以落实优惠政策为手段，从而达到以点带面，促进放号、终端销售、各种数据业务的开展。

一是

对现有的社区服务站进行调查统计，了解服务站营销成绩，进而整合资源，调整布局，消灭城镇死角，力争达到分布合理、竞争有序，从而增加公司效益。

二是

加大小区宣传投入，增加小区宣传密度，开展多种形式的小区宣传，让移动公司的所有业务真正深入人心。宣传中，不仅要宣传新资费和新政策，还要把中国移动历年来所开展的业务解释给广大用户；不仅要从小公司效益出发考虑问题，还要把公司的政策落实到社区服务站。这样才能实现公司和服务站的双赢，才真正达到小区宣传的目的。

三是

各位领导，这就是我的竞聘演讲，一些粗浅的看法，还请领导斧正。

如果这次没能竞聘上区域客户经理岗位，我也不会气馁，依然会在本职工作中做出一番成绩，因为，我深爱着这个集体，深爱着这个职业！

再次感谢领导给我的这次机会，谢谢！

## 客户经理竞聘报告篇三

今天能有机会参与竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢县局（分公司）党组给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。

结合地区局（公司）、县局（分公司）机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

20xx年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在xxx等担任

个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

20xx年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操作流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局（公司）实现“一个总库，两个分库”的线路整合打下了坚实的基础。

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的'客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于20xx年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于20xx年获得县局（分公司）“先进工作者”□20xx年获县局（分公司）举办的卓越团队建设“优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

4、在服务时间上争取差异，每天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户认可你的服务和指导这样会加深客户我的印象。2、帮助客户解决问题加深印象。对待零售客户提出的各种问题能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经理必须学会和客户沟通，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能准确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。

所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，希望各级领导和各位同事相信，给我一次展现的机会。如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

## 客户经理竞聘报告篇四

大家好！首先作一个自我介绍，本人xxx□现年x岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，

靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

## 一、对个人客户经理岗位的认识。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

## 二、我的竞聘优势。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx[]如皋市xxx中心主任xxx[]xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面

的支持下，我能出色了做好这项工作。

### 三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

### 四、具体措施。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意

向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%(有条件的18%)的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。(1)加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。(2)走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。(3)目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 客户经理竞聘报告篇五

尊敬的各位领导： 大家好！

非常感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。希望可以在这里向各位讨教学习。

我叫xx□在今年2月由一名前台营业员转成客户经理.自20xx年进入移动公司,我在移动公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮助下，通过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的职员逐渐成长为合格的职员，现在又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年里，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改进工作方法.创新工作思路。我谈一下对客户经理岗位的认识。

1、客户经理需要良好的沟通协调能力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，非常重要。客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通能力，只有通过有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能达到稳定发展集团的根本目的。

在和集团领导及关键联系人的沟通过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础；找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键；把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。 2、客户经理需

要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅要对每一位客户的消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能接受的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才可以赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队非常重要，有效的团队工作可以提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮助，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竞聘的结果如何，我都会坦然面对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。谢谢大家！

## 客户经理竞聘报告篇六

大家好！首先做一下自我介绍。我叫张飒，中共党员，本科

毕业，助理经济师，我竞聘的岗位是客户经理。我是一名勤勤恳恳、认认真真在一线工作的员工，今天我怀着满腔的热情来参加这次竞聘。首先感谢行党委带给了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，我行对我们每一位员工提出了更高的要求，我觉得我就应主动理解改革的洗礼，我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。

银行客户经理是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品的工作人员，为客户带给全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。

随着中国富裕群体的持续扩大，vip客户服务领域的竞争将日趋激烈，转型二代项目的实施将落实“以客户为中心”的服务理念，实现“经营客户”战略，促进理财中心的销售服务工作从“产品驱动”模式向“客户需求驱动”模式转变，规范vip客户销售服务流程，提高vip客户的服务潜力和满意度。

这将要求客户经理坚持使用ocrm、acrm、aeme系统新流程与新工具；坚持团队合作，做好销售推荐；不断创新，满足vip客户的差别化需求，实现提高客户经理服务潜力、提高销售业绩、提升客户满意度的业务目标。

## 1、政治素质好

不论在生活学习中还是工作实践中，树立正确的人生观、价值观，严于律己，求真务实，勤奋廉洁，注重政治思想水平和职业道德水平的提高，使自己能够站到一个全新的高度上看待问题、分析问题、解决问题。在实际的工作方面，我拥有不怕困难、勇于进取的拼搏精神；拥有兢兢业业、坚定执著的工作信念；拥有勇于承担、敢打敢拼的职业品格；拥有忠于事业、珍爱岗位的职业作风。

## 2、具有较强的职责心和进取心

入行近3年来，在平凡的工作岗位上，我刻苦钻研，开拓进取，勤奋工作，甘于奉献，始终以一名共产党员的标准严格要求自己。作为一名新入行员工，我始终立足本职工作，以热情、周到、耐心、细致、快捷的服务，真诚对待客户，将自己锻造为服务型、知识型、全能型的业务能手和营销能手。

同时不断学习各种业务知识，努力提高自己的业务技能和服务水平，把优质服务作为良好的文化修养，坚持“服务至诚，真情永恒”的服务理念，用心为客户服务，牢固的树立“客户至上”的服务理念，在为客户服务的过程中学会换位思考，站在客户的角度去思考问题，真正做到想客户所想，急客户所急，用优质服务给客户带来了满意和愉快，同时，也通过点滴工作实现了自身价值，书写出不平凡青春风采。

### 3、熟悉二代转型新工具的操作与运用

二代转型对vip客户进行细分，在对客户的专业化和差别化服务进行区别以及针对vip客户的服务和销售设计规范化的操作。

二代转型提出了新的理念、新的职责、新的流程、新的工具、新的挑战、新的要求。

- (1) 向vip客户销售我行产品
- (3) 为vip客户带给服务和咨询
- (4) 发展新的vip客户
- (5) 制定并实施联系方案
- (6) 管理更新vip客户信息
- (7) 向财富中心推荐高端客户

(8) 规范服务操作，展现网点精神

(9) 遵循政策和程序，防范业务风险

(10) 不断学习、掌握本岗位相适应的业务知识和业务技能

2、用心服务，努力做好客户关系维护工作。我认为服务的最高品质在于心，用心抓住细节，用心感动客户。为此，我把满足客户需求作为服务工作的落脚点，也就是在对服务内涵的理解上、要在服务态度、服务技能、服务效率不褪色的基础上，重点了解客户需求，满足客户需求延伸。

维护客户和发展客户是做好客户工作不可分割的两个方面。客户工作维护到位，无疑会提高客户的忠诚度与满意度。在工作中，我将始终坚持以提高客户的忠诚度与满意度为目标，进一步转变维护工作方式，更新维护工作理念，创新维护工作形式，着力抓好客户分层维护工作，让客户切实感受到我行的用心服务，不断提高维护工作的质量效率。

3、认真履行个人客户经理岗位职责，用心拓展个人金融业务市场，培育和发展优质客户。我将进一步挖掘客户潜在金融需求，为客户带给金融咨询和理财服务，密切与客户联系，针对高端客户的需求和我行产品的特点，用心对客户加以引导，为高端客户做好一站式营销服务。把银行产品营销与客户服务两方面职责紧密结合起来。通过与客户良好的沟通、联系和合作，以优质的服务赢得客户的信任，建立良好的口碑，不断扩大市场份额，提升个人金融业务竞争发展潜力。

4、认真遵守各项规章制度，努力提升客户经理职业操守。通过对经济法规、经济知识、银行制度的学习，增强法制意识和制度观念，严格执行客户经理的各项规定，清醒地认识到开拓业务要以防范风险为前提，在实际工作中要提高认识，总结经验，不断提高自己的综合素质和风险防范潜力，促进我行业务健康发展。

5、求真务实，勇于创新。对工作不等不靠，不退不拖，不但用力去做，而且用心去做。在对客户服务的同时，大力弘扬信用正气，帮忙客户树立正确的信用理念。在具体的工作中既热情洋溢，又严格规范自己的言行。靠诚信留住客户，靠服务赢得客户，靠形象拓展客户。

各位领导，各位同事，在我行各项业务蓬勃发展、日益向前的今天，行党委为我们搭建了施展才华的舞台，对我来说不仅仅是一个新的起点，更是一个新的挑战，也许我的业务知识和技能还不太成熟和全面，但我相信，通过领导的大力支持、同事们的鼎力相助以及我自身的努力拼搏，我必须会为建行的发展贡献自己的力量，以优异的工作成绩回报领导和同事们对我的信任和支持！

谢谢大家！

## 客户经理竞聘报告篇七

大家好！首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加银行个人客户经理的竞聘。说实话，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我几年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！对于我，大家也许并不陌生。但在今天这个场合，请还是先允许我做一下自我介绍吧。我叫xxx，今年x岁，xx学历、中共党员，xx职称。20xx年，我进入农行工作，回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在银行工作了4个年头。这4年里，我靠着勤学肯干的精神，先后做过储蓄、对公等岗位，目前的岗位是贵宾柜柜员，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。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，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和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行个人客户经理，能做好应该履行的职责。

对于客户经理这一岗位，我是这样理解与认识的：客户经理应当既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。做为一名合格的客户经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；做为一名客户经理，应当协调和组织全行各有关专部门及机构为客户提供全方位的金融服务；做为一名客户经理，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。

如果我能够走上客户经理的岗位，我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，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，我们有负责为其量身定做与推荐适用的产品。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专用产品。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窗口与二线业务部门、各专业部门之间、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银行中及时、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”one-stop服务，这些将是我们每位客户经理永恒的要求与追求！“给我说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，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 and 热忱的希望各位领导、各位评委、同事们，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，能给我这个“支点”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！

# 客户经理竞聘报告篇八

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼和提高自己的机会。我叫xxx□岁，19年分配农业银行工作，目前在营业中心任高柜柜员。

年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多做人做事的经验，本着提高自己，改变自己人生的舞台，今天我竞聘客户部客户经理一职。

客户经理改变了银行过去等客上门的服务方式，开始主动出击，从客户需求出发，为客户提供全方位的金融服务，营销银行产品，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。近年来，泰顺支行的客户经理不断增加，也足以证明我行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。世界在改变，银行业也在改变，随着小商业银行不断发展，外商银行的进入，银行之间的争霸战势在必行，而客户经理恰恰是这场战争中非常的重要的强大武器。也许未来有一天，会以客户经理队伍实力论英雄。作为一名新到岗位的客户经理要有一种吃苦耐劳的学习力和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

参加今天的竞聘，我认为自己有以下优势：1、有着较强工作责任心和进取心。做到干一行爱一行，对待工作认真负责。2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格直爽，从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好客户经理这项工作。

这次竞聘如果成功，首先我要做到思维的转变，真正在思想上改变自己，尽快适应岗位转换，做一名合格的经理人。其次业务技能的熟练掌握，如果说客户经理是银行的武器，那

么业务技能便是客户经理的武器，客户经理和客户关系不是一种单纯的业务关系，而是一种人与人的关系，不管是业务操作，还是营销技巧，我们都要熟悉掌握，这样才能面对形形色色的客户时立于不败之地。最后就是关系维护，不论是新老客户，还是房管、工商、税务等等，都要建立深厚的感情，只有我们不断加强与客户的联络，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

以上是我的竞聘报告，不妥之处请各位领导评委指正，如果这次竞聘成功，我将履行诺言，以优良的工作作风开展新的局面，如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在以后的工作中加倍努力，为我农行贡献自己的一份力量。我的报告完了，谢谢！

## 客户经理竞聘报告篇九

你们好！

我叫\*\*，今年\*\*岁，\*\*年毕业后应聘进入中国移动xx分公司□xx年在营业厅做营业员，\*\*—\*\*年在营销四部任业务经理，\*\*年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立

“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，我都会继续努力，坚持不懈的工作。

谢谢大家