

# 2023年电信客服经理竞聘演讲稿 客服经理竞聘演讲稿(实用8篇)

环保是指保护自然环境、改善生态环境，以实现可持续发展的一系列行动。竞争上岗是当今社会就业市场的一大趋势，想要在激烈的竞争中脱颖而出，以下是小编为大家整理的总结范文，供大家参考借鉴。

## 电信客服经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的领导、同事们：

大家好！

从事银行客服工作以来我始终能够较好地完成领导托付的任务并利用闲暇时间学习客服技巧，正因为如此我才能够成为优秀客服的’同时获得竞聘银行客服经理的助理岗位，尽管心有志忑但却能承担起好责任并为了这次竞聘做好了不断的准备，而且正因为有了这般的契机才应该牢牢把握。

实际上若非对客服工作足够请用心的话也不会在履行职责的愈加重视，经过这段时间的努力早已让我对客服经理助理的工作有了足够的认识，其中作为经理助理应该要为银行客服经理分忧并处理好身上的工作，必要时也要监督好其他客服的工作并在这部分人群遇到困难时提供帮助，每个月还要针对银行客服的绩效进行统计并在后期进行汇总以后交由客服经理，除此之外作为助理人员还有着良好的学习机会并通过日常辅助经理处理工作便可获得。对待客服工作也要倍加用心才能够体现出助理人员的职责所在，毕竟作为经理与员工之间的桥梁又怎能不在客服工作中协助经理管理好客服团队。

其实在这部分能力的体现中我对于学习的热衷是不可置否的，我也相信自己获得这份工作以后能够陪伴在客服经理的身边

处理好团队管理工作，无论是为了积累管理方面的经验还是更高的职业追求都意味着自己竞聘成功以后需要认真对待，而且成为经理助理以后还要自觉接受领导与银行员工们的监督从而鞭策自己不断努力，这样的话就能够成为经理与客服之间的桥梁并协助双方处理好手头的工作。

哪怕是没能获得这份宝贵的契机也会让我在客服工作中坚守岗位，毕竟哪怕是自认为优秀的客服员工也会在平时的工作中存在着不足的地方，因此即便竞聘失败自己也能利用这个机会审视自身并在找出不足以后加以改正，否则若是连基础都没巩固便匆匆担任客服经理助理一直只怕也会难以承受相应的压力，因此我会更加郑重地对待自己在客服工作中存在的不足并加强平时的工作力度，至少对于后续的发展来说唯有认真对待才能够从简单的客服工作中获得发展的方向。

对于这次竞聘的确令我准备了许久并对银行客服经理助理的岗位感到势在必得，因为我相信大家的眼光能够找出自己在客服工作中的闪光点从而给予相应的信任，而我现在竞聘成功后也会珍惜这份信任并保证将助理的工作做得更好一些。

谢谢大家！

## 电信客服经理竞聘演讲稿篇二

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

我是客服部的售前客服xx[]在公司已经工作两年的时间了，得知这次公司组织客服主管的内部竞聘，我决定过来争取这个机会，我觉得我的能力也达到了可以做好主管工作的地步，同样我也相信我能做好这份工作。

首先我说说我的一些优势，来到公司已经两年，我基本熟悉

了公司的运转流程，认识了公司大部分的同事，也明确知道在客服的工作上有哪些是需要和各个部门去进行配合的，像产品方面的知识，我们是需要和产品部的同事进行配合，每次的新品培训，都是需要邀请他们来给我们做培训，了解我们的产品，让我们在工作当中可以更好的推荐给客户。在活动方面，我们要和运营部做沟通，了解这次活动的时间，促销的力度，折扣优惠券如何才能给到。作为客服主管，在这些配合沟通当中是需要积极做好的，这样才能让我们的客服同事更好的从事自己的工作，同时也能了解到需要注意的事情和学习的东西。

其次在工作方面，我两年来销售的业绩大家有目共睹，多次拿到月度的销售冠军，在去年的时候，也是年度的销售亚军，那还是我进入公司的第一年，而今年我的销量更是遥遥领先，转化率也是同事们学习的榜样，可以说在售前这一块做的很不错，在售后方面，我积极跟售后的组长学习，平常交接班之后，我也会待在公司里面跟同事学习，之前有轮岗过一个月的售后工作，我也很好的做好了，并没有引起纠纷和投诉的情况产生。对于客户部方方面面的工作，我虽然没有全部都做过，但是也有了一些了解，并清楚在主管的位置上要做哪些工作。

最后我想说下假如我在主管位置上要做的工作，一直以来我们客服部的同事都比较各自为战，虽然有沟通交流过售前售后的知识，但是却没有一个体系，每个人的销售技巧和售后服务都是不太一样的，也没有统一的话术，如果我作为主管，我要做的就是建立一个系统，让售前售后的同事有一套完整的话术，并定期做一些更新，这样即使你的销售能力有所欠缺，但是还是可以从别人那学到东西，或者即使工作繁忙，打开话术，和客户沟通的时候，也能找到较好的回答，而不用每次问同事，这样对于新来的同事也是一个好的教学材料。这样大家的销售能力提升了，业绩上去了，自然提成也拿得多。

# 电信客服经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家上午好！

今天，我要参加竞聘的岗位是电信客户经理一职。首先，感谢州公司党组、公司人力资源部能为我们提供展示个人才华和实现自我价值的机会。我叫xxx，退伍后就读于云南省邮电学校，学习综合电信专业，并于20xx年毕业。来自麻栗坡县电信分公司。今年25岁，共产党员。我本人19xx年参军，20xx年参加电信工作，干过线务员、营业员、营销员、技术支撑助理等工作。2年多来，我从事过传输、数据、九七系统、宽带调测、局域网、光纤城域网等维护工作。

第一、我具有扎实的运行维护知识，有能力为商业客户部工作提供优越的技术支撑条件。

第二、我具有较强的求知欲望和积极向上的进取精神。在工作之余，20xx年参加南京邮电学院电子商务函授专科的学习，在实践中边学习边运用，努力提高自己的专业理论知识和实践能力。

第三、我具有较好的文化修养和年轻优势，并且适应能力强，能吃苦、敢于拼搏，有朝气、有闯劲。以上的优势加上对电信企业强烈的使命感和责任心，促使我今天走上州公司的竞聘演讲台，来参与商业客户部技术支撑经理一职的竞聘。

宽带调测安装和维护，网吧维护、各单位局域网，光纤城域网维护和各单位话费包干、电脑的销售安装维护，ip超市安装维护以及做一些业务技术方面的资料。当时麻栗坡县城adsl用户有600多户，一个人面对这么多用户的维护工作，确实有些辛苦，但我始终把用户的事放在第一位，把公司的“用户

至上，用心服务的”宗旨放在第一位，做好了公司领导安排的工作任务。

在竞争激烈的今天，价格战加剧的今天，有一支强有力的技术支撑队伍就可以减少客户流失。前一段时间，联通用低价格诱惑网吧想要把我们的客户抢走，我们经过走访调查，大部份客户对我们的人员是满意的，服务是满意的，不管是在休息时还是在晚上12：00，我做到了只要电话一到我就随即到客户的网吧，这样客户对我们就有了感情，有了感情作为基础，开展工作也很顺利，虽然面对的是低价格诱惑，但是所有的用户还是选择了我们电信的adsl及fttx+lan“大用户绝对不能丢失，也不能让用户感觉我们的服务差”，这是在联通介入网吧战争时，我首先给自己定的一个小小的目标。

从维护工作中也学到了好多知识，我在实践中边学习边运用，不但提高了自己的专业理论知识和实践工作能力；而且还积累了丰富的维护经验。

因为积累了以前一些工作经验，所以对于客户经理的竞聘我充满了信心。

## 一、当好助手

作为商业客户部技术支撑经理，我认为在当好本部门的“助手”外，还要负责一些重要的商业客户，如网吧和多媒体大户、经营性中小型商业客户的业务支撑、发展和管理工作，负责商业客户的营销管理、业务培养、潜在大客户的培育工作，负责宏观市场及个性化市场的跟踪调查工作，同时还要做好本部门的市场调查、档案和报表的管理等工作。

## 二、把握先机

商业客户市场较为广阔，潜力巨大，且用户属性较为复杂。随着市场经济的不断发展，商业客户的市场价格和利益回报

必将成为各通信运营商争夺的焦点，谁把握先机，谁就将赢得主动权。因此，对商业客户的市场调查工作显得尤为重要，我们将通过市场细分与整合，逐步将其形成制度化、日常化、规范化，以便能随时掌握市场动态，同时为其它部门提供准确、完整的市场调查报告，实现数据共享，为公司的下一步决策提供依据。

### 三、积极的广告宣传和推广

对于电信企业而言，在激烈的市场竞争中，成本、技术、网络等要素都是可以模仿和取代的，只有企业的品牌、信誉是不可替代的。随着通信技术的飞速进步与普及，各电信企业提供的同类产品之间的差异越来越小。而正是这种微小的差异的存在，便产生出鲜明的品牌效应。客户走进电信市场，受一种认同感的驱使，毫不客气地放弃哪些在满足需求方面有微小差异的商品，而对超越同类商品差异的著名品牌商品爱不释手。因此可以看出好的广告和宣传在现代市场营销中是必不可少的一部分。

### 四、细分客户、建立技术资料库。

在确定商业客户的情况下首先对客户进行细分，商业客户的范围本身来说就非常广阔，有个体私营、集体经营、合资控股等等，其本身经营的范围和营销的手段多得数不胜数。因此，我们只有根据商业客户的`本身价值、市场价值、当前市场所占份额、潜在市场的发展空间、未来的发展趋势等等进行细分，才能根据细分情况定位出重点服务对象、个性化服务对象和一般服务对象，然后建立客户动态档案库、个性化服务库和技术资料库，才能进一步完善和细化服务方式，提高本部门的运作效率。

### 五、加强力量

商业客户部是为适应市场竞争需要对客户细分而建立的，面

向商业客户提供个性化营销及服务的部门。随着市场经济的不断发展和通信需求量的不断增加，这些客户将会逐步成为各通信运营商争夺的焦点，所以加强商业客户部的力量是很有必要的。加强商业客户的技术力量也是势在必行。

以上便是我个人的客户经理竞聘演讲，希望大家能够支持我，我一定不会辜负领导与同事们对我的期望！

我的演讲完了，谢谢大家。

## 电信客服经理竞聘演讲稿篇四

各位领导、各位评委：

我叫xx，现年x岁，xx学历，20xx年在陇南分公司营业厅工作人员1年，20xx年7月份进入省客服中心至今，20xx年7月到9月在质检3个月，20xx年10月至今任班组业务指导。回顾往昔，岁月如梭，不知不觉中我已在省移动客户服务中心工作了\*年，在这\*年里，我都严格要求自己勤勤恳恳、扎扎实实工作，曾获得过\*\*\*、\*\*\*荣誉。

今天，我能参加省移动客户服务中心值班经理竞聘，我感到非常幸运和激动。借此机会，感谢中心为我提供这样一个展示自我的机会，感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。俗话说：“打铁还需自身硬”，竞聘省移动客户服务中心值班经理，就要相应的能力、经验、素质。对此我已做好了准备：

下面我将从三个方面向各位领导和评委陈述我的竞聘报告。

经过了几年的实际工作总结了工作经验和教训，对移动客户服务中心的业务有了更全面的理解和认识，对自己也有了客观的认知。在工作中也能游刃有余，能很好的处理各种问题和应急事件的出现。我的竞聘目的就是要把我所学知识和实

际工作中掌握的经验和技能全身心地投入到我客户服务中心的业务工作中去，希望能为我移动客户服务中心事业更好的发展贡献出自己的一份力量，实现自己的人生价值。

首先，我深知客户服务中心值班经理岗位职能的重要性。客户服务中心值班经理工作优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不移地贯彻了支行方针、政策；是否能积极主动配合正职，勇于改革、创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众长带领大家团结一致、万众一心、协调工作、领导集体。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在整个客户服务中心的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于客户服务中心的工作。

其次，我有多年客户服务中心的工作经验，使我熟悉客户服务中心管理的各个环节，使我具备一定组织协调能力和综合管理能力。

第三，我发自内心对移动客户服务事务的热爱及强烈的责任心。“热爱工作才能成功”。对于我来说，客户服务中心就像我的第二个家，这家里有阳光，有温暖。有勤勤恳恳的同事、朋友，有团结务实的领导班子，有我们的伟大事业和我们的共同追求。

1、开展“微笑服务”、“真情服务”，注意公务礼仪，在对外服务上自觉弘扬文明新风和移动公司“责任”和“卓越”的文化理念，努力在服务上下功夫，把客户方便不方便、快捷不快捷、满意不满意作为服务标准。

2、提升一次解决率，每周对客户服务中心信息汇总，策划个性化服务方案，以差异化的服务理念为客户排忧解难，提升用户服务水平。及时处理客户服务投诉和纠纷，立足未客户服务，维护良好的客户关系和移动品牌形象。



3、通过多种方式对员工进行服务业务以及技术培训。提高中心的服务业务。

古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为省移动客户服务中心事业发展添砖加瓦！

我的演讲完了，谢谢大家！

## 电信客服经理竞聘演讲稿篇五

尊敬的领导、同事们：

大家好！

从事银行客服工作以来我始终能够较好地完成领导托付的任务并利用闲暇时间学习客服技巧，正因为如此我才能够在成为优秀客服的同时获得竞聘银行客服经理的助理岗位，尽管心有志忑但却能承担起好责任并为了这次竞聘做好了充分的准备，而且正因为有了这般的契机才应该牢牢把握。

实际上若非对客服工作足够请用心的话也不会在履行职责的愈加重视，经过这段时间的努力早已让我对客服经理助理的工作有了足够的认识，其中作为经理助理应该要为银行客服经理分忧并处理好身上的工作，必要时也要监督好其他客服的工作并在这部分人群遇到困难时提供帮助，每个月还要针对银行客服的绩效进行统计并在后期进行汇总以后交由客服经理，除此之外作为助理人员还有着良好的学习机会并通过日常辅助经理处理工作便可获得。对待客服工作也要倍加用心才能够体现出助理人员的职责所在，毕竟作为经理与员工之间的桥梁又怎能不在客服工作中协助经理管理好客服团队。

其实在这部分能力的体现中我对于学习的热衷是不可置否的，我也相信自己获得这份工作以后能够陪伴在客服经理的身边处理好团队管理工作，无论是为了积累管理方面的经验还是更高的职业追求都意味着自己竞聘成功以后需要认真对待，而且成为经理助理以后还要自觉接受领导与银行员工们的监督从而鞭策自己不断努力，这样的话就能够成为经理与客服之间的桥梁并协助双方处理好手头的工作。

哪怕是没能获得这份宝贵的契机也会让我在客服工作中坚守岗位，毕竟哪怕是自认为优秀的客服员工也会在平时的工作中存在着不足的地方，因此即便竞聘失败自己也能利用这个机会审视自身并在找出不足以后加以改正，否则若是连基础都没巩固便匆匆担任客服经理助理一直只怕也会难以承受相应的压力，因此我会更加郑重地对待自己在客服工作中存在的不足并加强平时的工作力度，至少对于后续的发展来说唯有认真对待才能够从简单的客服工作中获得发展的方向。

## 电信客服经理竞聘演讲稿篇六

尊敬的领导，亲爱的同事们：

大家好！

伴随着神话中“年”的临近，我们告别了任务繁重的20xx年，迎来了满怀希望的20xx年。承蒙公司领导的信任，我于去年年初被提升为客服中心主管。现就过去一年的主要工作进行回顾、思考，希翼于能提炼经验，更上台阶。

作为物业客服中心的主管，我的工作主要是：整理好各岗位上的资料并归档，做好购水电情况的核对，并及时补充相关数据，协助胜基公司做好数据的完整补录，做好相关费用的催缴工作，做好售水电异常情况的月结统计并上报，检查督促前台岗位的接待工作，落实规定的任务目标，协助同事处理好较为复杂的售水电业务，协调与业主较为复杂的相关业

务，以及负责及时处理各类投诉与回访等等。

一年以来，我认真落实工作职责，贯彻物业管理的各项法规政策，执行公司的有关规章制度，较好的做了日常接待工作：

一，团结同事，乐于助人，较好的保持了与公司各同事良好的人际关系。我始终认为，如果和同事的关系都搞不好，更不要说去和业主融洽气氛和气一团了。作为领班，我以身作则，严于律己，起到较好的表率作用。与全体文员一起，团结一致，为我们前台各项接待工作的顺利开展，为让业主满意作出自己应有的核心作用。

二，及时做好新员工的培训。前台文员一直人数较少，尤其在去年底今年初，随着@@@的相继离职，给我们部门的工作衔接带来一定影响。在及时补充人员后，通过我手把手的演示，耐心详细的讲解，让她们在尽可能短的时间内初步达到了上岗要求。在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项服务工作。

四，及时对相关数据进行统计整理。严格实行痕迹管理，即彻底摆脱过去事情异常又无记录的情况，所有存在异常的情况都有书面记录，业主签字认同。较好的保持了工作的连贯性。及时对单元门维修业主投诉建议会议记录等进行整理归档。

五，及时完善物业管理收费系统。补录所有小区的车库杂屋资料。

六，能按质按量完成公司交代的其他重要工作。业主满意度调查，清理所有车库杂屋水电费。

一年以来，虽然我的各项工作都能取得一定成绩，但我知道自身也存在很多不足。如对待复杂问题的处理上，分析问题解决问题的能力还有待提高，作为领班，个人有时专注于个

人工作，对前台的工作形象尤其是细节方面还要加强管理。针对以上问题，今后我的努力方向是：

一是要加强理论学习，虚心请教领导和同事，进一步提高业务能力，进一步提高工作效率。

二是要在严谨、细致上下功夫，多投入更多的精力，抓好团队管理，使自身综合能力不断得到提高，使公司的窗口更加规范高效。

## 电信客服经理竞聘演讲稿篇七

、各位同事：

大家好，首先作一个

自我介绍

，本人朱，现年岁，在工行营业部工作，

党

员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。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。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。

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。

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。

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：一年中个人类贷款万。

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。

谢谢大家！

## 电信客服经理竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

卡耐基说过：“不要怕倾销自己，只要你以为自己才华，你就应以为自己资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着12年的银行工作经验，今天我满怀信心的走到演讲台上参加金融超市客户经理竞聘，自信有能力挑起这份重担。

我叫xx，今年xx岁，本科学历，现任城区营业部会计。今天之所以走上讲台，我以为已经具备了很多上风。

我xx年毕业于湖南省农村金融学校，科班出身，学校期间，把握了扎实的金融理论知识。毕业后被分配到农行工作，至今已有12年。在这十年里，我先后担任过储蓄会计、综合会计、会计股副股长、主管财会等职位，积累了丰富的工作经验，对农行的诸多业务都有了较为深进的了解和熟悉。12年来，我始终严格要求自己，不断加强学习，使自己具备了较强的计算机操纵能力和扎实的语言文字功底。多年的基层工作，大大锻炼了我组织、协调与沟通能力，使我的前进的脚步更加稳健。因此，我以为，金融超市客户部经理我是有能力，有信心胜任的！

金融超市的开办，作为我行金融服务创新和加强个人金融业务的市场开发与营销的一项重要措施，是非常必要和及时的。金融超市客户部经理，是农行和广大客户的纽带与桥梁，责任重大。假如领导信任卧冬让我走上金融超市经理的领导岗位，我将做好如下工作。

第一，做好两个服务。一是人性化服务，即以客户为中心，以客户需求为宗旨，让客户走进环境舒适、富有人情味的服务氛围里办理业务。二是差别化服务，就是引导客户通过不同的方式办理业务，如通过窗口办理、通过客户经理办理等，以达到快捷、高效，对个人贵宾客户可以提供的一对一的尊贵服务。

第二，强化“以市场为导向，以客户为中心”的现代服务理念。我以为，市场和客户始终是我们的衣食父母。我将在今后的工作中始终贯串这一理念，并用此来指导我的行动。

第三，我将严格按照总行的要求，加强学习，不断进步业务素质，努力为广大客户提供最优质、最高效、最便捷、最满足的金融服务。



谢谢大家！