

农行网点竞聘演讲稿(精选9篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

农行网点竞聘演讲稿篇一

大家下午好！

我叫吴彬，口天“吴”，彬彬有礼的“彬”，是今年应届本科毕业生，所学专业是工商管理，在校期间曾获英语“六级”证书和计算机二级资格证书。有人曾经开玩笑说：“世界上最小的经理是客户经理。”那么，当好这个“小经理”，干好烟草大事业，这就是我坚定的态度！我会在它的激励下，勤勤恳恳、兢兢业业地做好客户经理工作，让自己青春梦想，伴烟草事业的蓬勃发展振翅高飞！

第一、积极主动做好客户拜访工作。

拜访客户，是客户经理的重点工作内容之一。通过拜访，可以使客户经理更好地发挥联络客户、掌握信息、培育品牌、指导经营的职能，对提高客户的销售量，增加客户赢利率，并最终赢得客户满意具有重要作用。我要以热爱事业、服务客户的赤诚之心，贯穿走访的全过程。我做大量细致的工作，拜访前要有明确的目的性，拜访中要热情周到、以诚相待，拜访后要及时做好客户资料整理和反馈工作，要用细心加耐心为基础，通过与零售户近距离的接触，与他们建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

第二、熟练掌握客户信息，更好地指导营销工作。

我要做到对客户的相关信息了如指掌，熟知经烟户的编号、地址、电话等的资料，要了解哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况、性格、习惯做好差异性服务、个性化服务；同时还要在销售的过程中了解零售户销售卷烟的动态，了解卷烟的销售去向，并对零售户进行分类，正确分析每类零售户每月销售多少卷烟，市场现有的品牌每种能销售多少，并通过自己了解的数据合理地定出协议销量，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。

第三、加强学习，不断提高综合素质。

社会在不断发展，烟草事业也在改革、创新中不断进步，这就需要我们不断地学习，只有不断地学习，观念才能转变，思维才能更新，才能适应一切发展的需要。我将把在工作中不断学习作为永远的追求，努力锻造自己的执着精神，努力打造自己良好的执行力。因为，执着是做好客户经理工作的关键因素，成功和失败往往只是一纸之隔，放弃了就意味着失败，坚持了离成功就越来越近。我将在工作中，磨练自己的韧性，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写在咱们烟草专卖局的开篇之作！

尊敬的各位领导、各位评委、各位前辈，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的烟草事业，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择。

农行网点竞聘演讲稿篇二

大家下午好！首先感谢给我提供这个锻炼自己的舞台和机会，

同时也感谢在座各位长期以来对我的工作给予的大力支持和帮助。

时隔一年，再次站上这个讲台我的心中感慨万千。一年前我以锻炼、提高的目的参与竞聘，虽然最终名落孙山，但“不待扬鞭自奋蹄”，“而今迈步从头起”，此时此刻，我仍然平静的站在这里，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上，以诚恳的心态，敞开心扉，接受大家的评判和组织的挑选。站在大家面前这个还稍显稚嫩的我，名叫，现年xx岁，本科学历，党员，青春洋溢，朝气蓬勃，稳重而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，正直而不固执□ xx年毕业于xx大学，同年7月参加工作，现任一职。在领导和同事的关怀和帮助下，曾荣获县级先进个人荣誉称号……。

职业道德对待工作，热爱银行事业，为人正直，性格开朗活泼，工作热情积极踏实，具有非常强的敬业精神、服务意识和大局观念。有一种迫切参与企业改革与发展的责任心、勇气和决心。

二、本人有着较强学习、理解、沟通能力，以及超强的可塑性。从参加工作以来，从基层一线到地区分行机关，从事过多个工种，积累了工作经验，在为客户服务的同时，具备很强的与客户交流、沟通和流利的语言表达能力。相信拥有良好可塑性的我在组织的部署和领导下，能在以后的工作中发光发亮，有利于在营销工作起到宣传、组织协调和推介作用。

一、做好本职工作，从细节做起，精心提升优质服务水平。银行业本身即隶属于服务行业，而营业网点作为我们为客户提供服务的第一场所，如何争取客户源，正因为细节决定成败，所以我们要提供一切可能的机会，尽最大的努力，从小事做起，通过优雅整洁的环境、快速高效的服务、自然真诚的笑容，来营造这样一个场所，来帮助他们在这里管好钱、理好财，不仅仅是简单的存钱、取款。在利益所得方面，不

仅仅是传统的利息，而是在业务上进行耐心的宣传和解释，让他们进行多样化投资，比如基金、保险及其他新兴代理业务。

使顾客对这类新业务变被动接受为主动认知。这样，既丰富了客户的投资渠道，又保证了银行的中间业务收入，同时还降低，甚至消除了银行代理此类业务，而带来的潜在隐患。从而实现多方受益，多方共赢。银行竞聘演讲稿二、在网点营造一个良好的工作环境。首先摆正位置，正确处理好自己同员工的关系，做到相互理解、相互支持，大事讲原则，小事讲风格，搞好职工团结，形成合力；一方面是自己了解情况，为工作提供决策依据，另一方面是让职工了解自己的工作思路、具体措施和目标，使员工主动地沿着组织目标而努力。

三、依托科技，为客户提供高效的服务。现如今，科技的高速发展，推动了业务的创新。银行为客户提供服务的平台，也已从营业网点延伸到了互联网和通讯工具。网上银行、电话银行、手机银行的出现和兴起，使客户足不出户，就能体验、享受到便捷、安全的服务，完成资金的划拨。这充分证明了：效率就意味着效益，时间就是金钱。我们可以想像，未来银行业的竞争，其根本就是科技的竞争。因此，我要想方设法，利用自己所掌握的科技知识，上门服务，拓展此类客户，扩大服务空间，将自己的计算机知识尽可能多的表述给客户，让他们逐渐习惯于网上处理业务，最终形成依赖。使大量集中在城区的注册我行的网上银行、电话银行、手机银行客户，成为名副其实的高端客户。以上是我的工作设想和措施，胜固可喜，败亦无悔，只愿我青春奉献的事业更加辉煌。如有不妥或有不到之处，请各位评委批评指正。我的演讲完了，谢谢大家！

农行网点竞聘演讲稿篇三

大家好！

首先，非常感谢各位领导和同事的信任和支持，给我这次难得的展示自我、认识自我的机遇和锻炼、学习、提高的机会。

我市委办公室举行科级干部竞争上岗，是推行干部人事制度改革、加强干部队伍建设的重要举措。今天，我本着提高自己、锻炼自己的宗旨，站在这里，进行竞争上岗的演讲，希望能得到大家的支持。

我参加xx秘书岗位的竞争，主要是基于以下三个方面的考虑：

一是具有较为扎实的专业知识。自己先后在市、县信息办工作，有着从事信息化工作的经验和搞好信息化建设的强烈愿望，比较熟悉基层信息化工作实践，也有一定的信息化理论知识。特别是调入市信息办以来，坚持不懈地加强对信息化理论知识的学习，努力促进自己从重技术学习向重理论学习转变、从重实践操作向重提出思路转变。同时，在参加全市第xx期信息化骨干培训班的基础上，坚持不断地学习计算机和网络相关知识，并注意在工作实践中提高了自己的信息技术水平。

二是具有较强的工作能力。工作以来，自己经过多个岗位的实践锻炼，培养了自己办文、办会、办事及综合协调等多个方面的能力。先后从事过调研、文秘、督查及信息化等工作，都取得了一定的成绩，曾被评为全国固定观察点系统优秀调查员，撰写的调研文章曾在省级刊物上予以刊登。特别是在市委办公室一年多的工作实践，自己不断加强和县（区）、部门信息化工作人员的协调沟通，相互之间建立了良好的工作关系，也显著地提高了自己的综合协调能力。

三是具有较高的综合素质。在日常生活和工作中，自己注意不断加强个人修养，踏实干事，诚实待人，多年的办公室工作经历，培养了自己吃苦耐劳、坚韧不拔的性格，默默无闻、兢兢业业的敬业精神，与人为善、乐于助人的协作意识。这些正是团结同志、做好工作的基础。

如果这次竞争成功，我将在“深、实、严、新”四个字上下功夫，努力做到“学习求深、作风求实、自律求严、工作求新”。

尊敬的各位领导、各位同事，竞争上岗，无论失败，我将以此为契机，寻找差距，加强学习，弥补不足，一如既往地勤奋工作。

我的演讲完毕，谢谢大家！

农行网点竞聘演讲稿篇四

你们好！

我叫×××，××年出生，（专业，毕业学校，职称、工作经历等介绍）。（参加工作以来所从事的工作内容，各方面的能力，所获得的荣誉奖励等）。

我从教××年来无论在哪一个岗位上都没有间断过教育科学研究工作。（所参加的课题，所发表的文章及论文，所做出的成就等）。

- 1，我注重理论学习，能够及时了解、掌握党和国家的教育方针、政策。具有坚定的政治信念。
- 2，注重业务学习和能力提高，不断学习教育教学新理念，了解教育发展新动向。善于发现问题，愿意研究问题。
- 3，热爱教育科研事业，了解教育科研工作的性质，掌握教育科研工作的基本方式、方法。
- 4，全国教育科学“九五”、“十五”课题的研究使我具备了一定教育科研工作的经验。

5, 具有创新精神和吃苦耐劳精神。如果我竞选××××××职务成功, 我将恪尽职守。

一、积极主动开展工作, 做好所长的助手, 配合好同事的工作。工作到位不越位, 工作成果要有位。

二、通过自己的道德情操和人格魅力创设和谐的人际关系, 提升人气, 鼓舞士气, 弘扬正气, 营造融洽的工作氛围。发挥每一个人的科研潜能和创造力。

三、加强自身建设, 严格要求自己, 处处发挥表率作用。努力提高自身科研素养的同时, 制定切实可行的学习计划和提高方案, 不断提高全所人员的素质和能力, 建设一支高素质的科研队伍。

四、结合自身工作经历和特点, 开辟职业教育科学研究的新天地。面对职业教育低谷的挑战, 寻求职业教育发展的机遇。在招生就业、体制管理、教学改革、德育教育、市场化运作等方面, 科学立项, 深入研究, 加强指导, 推广成果。努力使职业教育的科研工作上台阶, 上层次, 在全省有地位。

五、加强课题管理与指导, 对现有课题进行梳理, 分类、分层进行管理和指导。深入基层学校开展调研, 进行面对面指导, 务求有的放矢, 提高课题管理的质量和层次。

六、重视和加强教育科研信息收集与处理工作。及时编发科研信息短讯, 为领导决策当好参谋, 为基层教师提供信息支撑和服务。

这次竞聘活动是一种领导干部聘用制度的改革, 我作为年青教师非常感谢局领导给我们创造了一次锻炼自己、展现自我的机会, 不管今天的竞聘是否成功, 我将继续在自己的岗位上奉献我的青春和力量, 为党的教育事业做出应有的贡献。

谢谢大家！

农行网点竞聘演讲稿篇五

大家好！

如果我能竞聘上主管这一职，我将做好以下几点：

- 1、努力提高自身的学习能力。增强自身的技能知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理地方的经验及处理顾客投诉的能力。
- 2、在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步。
- 3、沟通很重要。及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，开展反馈。

只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台。现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢！

农行网点竞聘演讲稿篇六

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们xxx商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为xxx商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫xxx，生于xxx年，现在xxx工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

1999年，我去深圳在“xxx集团”xxx分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。去年，为照顾家庭，我招聘到xxx商场从事xxx工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对xxx独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

农行网点竞聘演讲稿篇七

你们好！

我叫，我竞聘的职位是银行网点主任。首先感谢领导给我这个机会，使我今天有幸走上这个演讲台，参与竞争，展示自己。曹操有句名言：“人苦不知足，既得陇复望蜀。”此话告诉我们人没有知足的极限，而是不断谋求更大的发展。确实，在人类发展的进程中，如果知足不前，那会有今天的高度文明的社会吗？不管是一个国家、一个民族、一个企业，抑或是个人，都应该具有积极进取，永不停留的精神，这样才能不断地进步。今天，我会珍惜这次进取的机会，把握机遇，使自己的事业“更上一层楼”。

首先向各位领导和评委介绍一下我的基本情况。

我今年**岁，学历，职称。*年参加工作，*年进入*银行分行

工作。从事银行工作已有20xx年，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。

有句名言说：自信是成功的第一步。各位评委、各位领导，今天我之所以能有勇气站在这个演讲台上，是因为我自信我有能力胜任业务部经理这个职位。以下是我的竞聘优势。

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。

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，先后任，，等职务，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。

良好的社交与公关能力和敏锐的洞察力。我为人真诚，善于与人沟通，在社会各阶层都有良好的社会关系，这有利于公司业务地开展。从事公司业务多年，业务上与上级沟通能力强，与省、市行领导形成了多元化的沟通渠道。对社会发展有敏锐的洞察力，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做到知己知彼，洞悉他行的信贷政策和工作思路。

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。

良好的理财技能，十几年来，通过为客户开展理财咨询服务，使客户收益不浅，这在一定程度上巩固了公司和客户之间的关系，为公司争取了稳定的客户群体。

几年来，经过全行员工的共同努力，我行的业务量增增日上，在当地所占比例高达70%。俗话说：打江山难，守江山更难。守住我行的这一片江山，是我们全体员工的共同目标。我想，如果在这次竞聘中我能够得到大家的信任和支持，我会全身心地投入新的工作，争取做得更好，为我行的发展尽一份力。以下是我对业务经理岗位的认识和工作思路。

岗位认识：银行的公司业务部是银行的核心部门，主要是对外拓展企业存款、发放企业贷款、个人类的贷款(包括个人消费贷款、个人住房贷款、个人按揭贷款、政策性公积金贷款。)、中间业务收入等等，公司业务部经理负责全行的公司业务的发展计划，制定本部门的考核制度，协调部门内部合作和本行部门之间的合作，解决本部门大企业客户经理工作中遇到的难题，协助解决问题，加强贷后检查管理，防止不良贷款的发生，加强对外公关，引导公司业务上台阶。

工作思路：

继续加强学习，学好银行知识，打牢理论基础，不断提高自己的业务能力和管理能力。学而不思则罔，思而不学则怠。学习是进步的阶梯，而进步是今日之努力，明日之保证。只有坚持不断地学习和思考，才能不断地进步，不断地提高，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

凭借自己多年的信贷营销经历和丰富的营销知识，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，为我行寻找一些可持续

发展的重点项目和重要项目。增加公司的业务量，扩大公司的业务范围。

充分发挥自己的理财技能，为客户开展理财咨询服务，并通过这项服务，赢得客户的信任，协调巩固公司和客户之间的关系，为公司构建一个固定的、高质量的客户群体，拓展公司的业务空间。

根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务类产品的市场分析、发展规划、制定适应市场需求的经营策略、销售策略和销售计划，做好相关产品的品牌塑造、市场策划和营销指导，做好相关产品的研发、创新、优化。安排人员参与总行组织的产品研发小组、项目小组，具体开展总行层面的业务创新、营销和相应的业务承办，同时协助其它业务部门积极开展产品交叉销售。

在内部制定一整套规章制度，防范风险，规范运作。实行员工岗位责任制，将任务具体落实到人，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。

加强业务部员工队伍的建设，努力提高员工的整体素质。倡导诚信服务，提升服务层次，丰富服务内涵。制定相关的培训计划，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

组织对授信客户的贷前调查，形成调查评价报告，做好对各类客户信用等级评审，加强贷后检查管理，防止不良贷款的发生，确保公司的利益。对客户的需求及时与银行有关部门进行沟通，在银行和客户中间起到桥梁作用，为客户提供优质服务。拿如果领导们给我这次机会，我会抓住机遇，凭借这股“好风”，凭借自己多年的工作经验和工作能力，为公司出谋划策，加强内部协调，增强驾驭能力，抓住工作的重心，与同事们一起，使公司的业务更上一层楼。我懂得，我

们前进的道路上有鲜花和掌声，也会有荆棘和挫折。但我也相信，世上无难事，只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏、不甘落后的精神，朝着自己的目标坚定不移地前进，就会奋发向上，高扬起人生奋进的风帆！

农行网点竞聘演讲稿篇八

各位领导、各位同事：

大家好：首先作一个自我介绍，本人李纪张，现年岁，现在支行综合管理办公室工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，农行要生存要发展，靠的是我们每一位血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、竞聘优势

1、具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养，思想上向党靠拢。并于 x 年 x 月成为了一名光荣的预备党员，今后我将更加努力学习和工作，发挥党员先锋模范作用，争取在最短的时间内转正。

2、具备丰富的工作经验和良好的客户基础。入行 x 年来，我在许多不同岗位工作过，无论在何岗位都能较好的完成工作任务。担任 xx 分理处主任期间，在领导的关怀和同志们的共同努力下，分理处成立 x 年半，各项存款余额达 xxx 多万。年年都圆满的完成各项任务。此外，由于长期在基层工作与客户打交道，我拥有大量自己的大客户群体，并掌握了独特的工作方法和技巧，能够针对不同客户，采取不同的工作方法，确保以最有效的方式开展工作。多年的工作经历也使我能够站在整体发展的高度开展工作。我想，凭着扎实的实践

和丰富的经验为基础，我一定能在 xx 分理处开辟一片新的天地。

3、具备扎实的专业技能和综合知识□x 年来，通过坚持不懈的学习，我的理论水平、业务技能都得到明显提高。在工作之余，我自学了计算机、英语、信贷等多方面的知识，并报名参加全国会计中级职称考试。

4、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有很大提高。

二、目标和任务 这次竞聘如果成功，如果这次有幸能竞聘成功的话，我将以分行下达的各项目标任务为己任，竭尽所能搞好芳草分理处的各项存款、中间业务、结算、优质文明服务等工作，以加强内部管理为保障，在巩固现有客户资源的前提下，调动员工的积极性，寻找和挖掘存款新的来源，力争扭转目前发展缓慢、滞后的局面，走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。

我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

为了全面完成各项目目标任务，我将全力以赴抓好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差

别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营 销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建 议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。第二，要主动走出柜台，积极营销。对市场动态进行认真的分析和研究，及时掌握信息，并根据相 关信 息，积极主动开展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。

第三、搞好特色营销，扩大业务。在保持现有业务的基础上，向客户提供源源不断的金融新产品，以此 来满足客户的需求。为客户进行个人消费贷款、国债预约、票据结算等理财新产 品的宣传，提高分理处中间 业务收入。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务 水平提升到一个新的高度。搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客 户真正感受到我们分理处的优越性，增强分理处的竞争力。

4、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。从大处着眼，从小事做起，在严格管理上下功夫，一丝不苟，从 严执纪，决不允许违规的事在 xx 分理处发生。加强内部管理及“三防一保”工作，确保各项内控措施落实到位，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。加强员工政治思想理论和业务操作制 度的学习，提高工作效率。

5、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。作为网点负责人，除了要注重业务，还应该带 好队伍，为员工提供良好的发展空间。首先，要多关怀员工，尽量为员工排 忧解难，营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织 员工进行学习，形成良好的学习氛围。还要与员工多交流，加深了解，做到团结 友爱、互助互敬。发挥团队精神，凝聚

力量，利用各自自身的资源，保证业务的健康发展。

6、以身作则，不断改进。作为分理处主任，在日常工作中我的言行将直接影响下属，我将保持一份平常心与责任感，以身作则、率先垂范，在工作中不断改进自己，用自己的真诚与努力换取员工的认可。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使，相信通过这次竞聘演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘结果如何，我都会一如既往以踏实的工作作风，务实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的全体同志加油；为获得成功的同志祝福：为 xx 中行光辉灿烂的未来祝福！请大家多支持我！

农行网点竞聘演讲稿篇九

各位领导、海府支行、南方航空分理处的各位同事，晚上好！我叫***，来自***。中央财经大学金融专业四年的大学生涯让我学会了深厚的金融知识，也让我能够在变化的经济环境中掌握如何应用它们；九年的一线工作经验，让我对业务精通、对客户服务韵熟、对一线管理积累了丰富的经验和方法，从xx年到xx年，连续四年绩效考核a+□xx年海南省中行青年岗位能手□xx-xx连续两年获先进主任称号。基于以上的经历，我在深思熟虑之后，决定参加南方航空分理处主任的竞聘，我有足够的信心和能力当好南方分理处这个家长。

南方航空分理处在海口地区还是个小不点，仅仅比琼山某几个网点大一点点，目前存款余额8000多万元。面对着这个小不点，我想以多措施、多手段、多形式对它催“大”、催“肥”，让它茁壮健康地成长。

对于南方分理处，我的目标是一流的员工队伍、一流的能力素质、一流的优质服务、一流的业务水平、一流的发展速度，实现这五个“一流”就能够造就一流的精品网点和持续发展能力。这是我们“5+1”的战略。

为实现这个“5+1”的战略，我制订了“4+1”的战术。我的措施是“四点一线”以发展业务为出发点，以优质服务为基础点，以员工成长为根本点，以控制风险为立足点，围绕着创建合谐网点以主线来开展我在南方分理处的工作，扎扎实实，脚踏实地，带领大家，实现我们的目标。

根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基础。

抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将他们一网打尽。

扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大起大落。

客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网点营销队伍，对有营销特长的员工因材施教，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，要提升服务层次，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，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。