

# 对公客户经理竞聘演讲稿 客户经理竞聘 演讲稿(优质10篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。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以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 对公客户经理竞聘演讲稿篇一

各位上级领导、亲爱的同事们：

大家好！我是今年26岁的xxx，已经在xx银行支行工作多年，并获得了大学本科学历。非常感谢行领导提供我这次锻炼机会，无论成败，都将使我受益匪浅，对我今后的工作都有很大的帮助。

我于xx年加入中国银行，自xx年xx月起一直在xx支行从事综合柜员工作。后来，我调到xx支行工作，并一直以严谨务实、勤勤恳恳、好学上进的态度，努力工作。在业余时间，我勤奋学习，不断充实自己的理论知识，并加强业务技能练习。由于在快速高效地办理业务的同时注重文明优质服务，我已经积累了丰富的经验，熟悉各项对私业务技能。在双城门和武都路的工作实践中，我的工作得到了巩固，理论知识也更加扎实，自己的职业素养也越来越高。因此，我相信我有信心和能力担任一名银行客户经理，为客户提供更好的服务，并履行自己的职责。

对于客户经理这个岗位，我了解到其不单单是银行与客户关系的代表，同时也是银行对外业务的代表。作为一名客户经理，应具有全面了解客户需求并向客户推销产品的能力；应当协调和组织全行各有关专业部门提供全方位的金融服务；

还应当积极防范金融风险，努力建立与客户的长期联系。

我们的任务是为客户提供更好的关怀与服务。客户的利益与需求是我们的永恒出发点。在面对客户的特定需求时，我们应负责为其量身定做和推荐合适的产品。对于客户的新需求，我们更应及时向有关部门报告，探索并开发相关的专属产品。对于现有的客户，我们的责任是保持经常联系，对于潜在的'客户，我们还应积极开发。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。引导客户、满足客户业务需求，并提供“一站式”服务，在我们每位客户经理的日常工作中，将是我们永恒的要求和追求！

去年，我全力以赴参加各项竞赛，完成了存款任务500多万、40张信用卡任务，以及基金、三方、人民币理财任务，同时为今年的任务做好了充分准备。截至目前，我已成功地揽存了180万，后续还有100多万的个人存款即将到账。未来，我将以积极的态度营销，发挥自身的能力，主动拓展营销渠道，全面开展揽储增存工作。

## 对公客户经理竞聘演讲稿篇二

□

大家好！

今天我竞聘的岗位是电信客户经理。

首先，由衷地感谢公司和

领导

们给我

提供

了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我正是为了追求与浙江联通共发展，在勤奋工作中再实现人生价值的理想，才义无反顾地走上了这个挑战自我的讲台。此刻，我最想和大家说的一句话就是：“请相信，我能行”。

我认为凭借以下优势，自己完全可以胜任这一工作：

首先，敬业的

精神

，是自信的坚强支撑；

其次，丰富的经验，是自信的坚实基础；

最后，出色的工作能力，是自信的可靠保障。

，虽然我很自信，但绝不负，我深知过去并不代表现在，更不意味着将来，今天我并非因自己的点滴成绩而飘飘然，只是在向大家展示一个真实的自己。如果承蒙各位的厚爱，允许我走上竞聘的工作岗位，我将在工作中定好自己的位置，选好自己的方法，带好自己的团队，团结奋斗，实现“提升客户满意度和忠诚度，降低离

网

率和投诉率，增强营业服务能力，增强服务创收能力”的工作目标。我的具体工作构想如下：

第一，摆正位置，全力协助正职做好工作

第二，深化品牌战略，落实规范标准，提升服务能力。

第三，提升客户的满意度，缩小与竞争对手的差距。

第四，紧密围绕公司的生产经营活动，做好服务保障工作。

第五，以员工为本，加强团队建设

第六，不断探索电信副总竞聘稿方法，以创新争先

、同志们，“既然选择了远方，便只顾风雨兼程；既然目标是地平线，留给世界的只能是背影！”这就是我的坚定信念和对自己的根本要求。虽然在工作中我可能不是最优秀的，但我会做最努力的。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 对公客户经理竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导：

大家好！我叫，今年xx岁，20xx年7月毕业于x大学。11月进入xx银行工作。工作近两年来我一直把领导的关心作为工作的动力，不断地告诫自己不辜负领导对自己的期望，把同事们的帮助作为工作的标杆、前进的方向，常常叮嘱自己一定像同事们那样把工作干得有声有色。工作中以行为家，带着崇高的事业心和高度的责任感投入工作，让自己的工作做到一丝不苟，精益求精，赢得了行领导和同事们的一致好评。在这里我要由衷的感谢领导的关心和同事们的帮助，真诚的对他们说一声谢谢。这次，我竞聘的岗位是客户经理。

今天，能有这样一个展示自我、公平竞争的机会，我感到非常荣幸，这是领导的鞭策，同事们的支持，更是让我不断进取、展示自我才华的动力。强支行战略的不断发展和推进，

对我们每一位员工都提出了很高的要求。我觉得我们应该主动接受改革的洗礼，竭尽所能的为邮储发展做贡献。

入行以来我一直在支行工作，不怕苦不怕累，对待工作认真负责，业绩突出，在市行“旺季营销”跨年度活动中成功揽储多万元，营销保险理财多万元，信用卡xx余张；服务热情，多次得到客户赞扬，并被评为20xx年度泰安市分行服务明星；学习刻苦，轻松通过保险、会计、证券、银行、反假币等各种从业资格，并在市行组织的业务考试中名列前茅。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。经过这两年的工作历练与学习，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营销能力，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，有信心干好这个岗位。

我性格谦和，善于人际交往。在工作中，结识了不少客户朋友，有做生意的也有上班的，他们都对我很信任，还有我的主任，对我的工作能提供一定的帮助。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

年轻人应该有追求，强支行战略改革的浪潮迎面而来，对于我们来说既是一次机会，也是一次挑战。我们要把握机会，迎难而上，苦干实干，为我行的发展全面奉献自己。。如果我走上这一岗位，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。

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

谢谢大家！

## 对公客户经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

爱因斯坦曾经说过：推动你的事业，不要让你的事业推动你。今天我在这里，是为了激发我的职业潜能，实现事业追求。

我是陈丹，今年29岁，拥有本科学历，目前担任城区营业部的会计职位。我相信我拥有参加金融超市客户经理职位竞聘的优势和能力。

我毕业于湖南省农村金融学校，并在此期间掌握了扎实的金融理论知识。我随后被分配到农行工作，并在过去10年中担任过多个职位，包括储蓄会计、综合会计、副主任、会计股副股长、主管财会、内勤主任等。因此，我十分了解农业银行的各种业务和运作。我不断学习和强化自己的计算机技能和语言表达能力，这些都是我基于多年基层工作的经验积累和能力提升而获得的。我对组织协调和沟通交流都有着深刻的理解和实践经验。我相信这些都使我拥有了丰富的知识和能力，足以胜任金融超市客户经理的职责。

金融超市的开设是农行针对个人金融业务市场开发和加强服务创新的重要举措。作为金融超市客户部经理，我的责任将是农行和广大客户之间的纽带和桥梁。如果我获得了这个职位，我将采取以下措施：

第一，提供两种服务。第一种是人性化服务，即以客户为中心，贴近客户需求，提供舒适、人性化的服务环境。第二种是差别化服务，鼓励客户通过不同的方式完成业务，例如窗口服务、客户经理服务等，以实现更快捷、高效的服务，同时针对高端客户提供高品质的个性化服务。

第二，我将尽力以热情、快速和准确为客户办理业务，以此营造农行以客户为中心的经营理念，让每一位顾客都能感受到宾至如归的服务。我将铭记着“客户即上帝”的口号，为追求五星级的服务质量，为赢得顾客的满意和微笑而不断努力。

第三，提升金融超市的服务水平。我要打破传统银行营业网点封闭柜台的服务模式，采取全新的分区服务、开放式服务和“一站式”服务，让顾客体验更加舒适、愉悦和方便。我还会通过业务培训和人才引进，加强和扩充金融超市团队，为金融超市的未来发展提供人才支持，同时提高金融超市的服务水平。

总之，我相信我的专业技能和经验，可以使我胜任金融超市客户经理职位。如果我获得这个机会，我会成为农行的忠实代言人，为客户提供更高效、更优质的服务，为农业银行的长期发展打下坚实的基础。谢谢！

“向着胜利之岸逐风而行”，这句话充满了我对未来的向往和追求。我希望能够借助这次竞聘的机会，扬起自己的风帆，迎风驶向胜利的彼岸。如果我有幸成为竞聘岗位的一员，我一定会全力以赴，不辱使命，不负众望，为建设银行的新辉煌贡献自己的力量。

在此，我要向大家表达我的感激之情。谢谢大家！

## 对公客户经理竞聘演讲稿篇五

各位领导、评委、各位同事：

上午好！

今日，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xxx□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。今日，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，竞聘演讲稿《》。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

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。

- 1、是认真学习十六大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。
- 2、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。
- 3、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。
- 4、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。
- 5、是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。
- 6、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。欢迎来到演讲稿本站。

## 对公客户经理竞聘演讲稿篇六

、各位评委，在座的各位同事：

大家好！

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电信班长竞聘机会。

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。

## 一、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。

## 二、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。

## 三、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。

## 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。

## 五、当好助手

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。和同事给予批评指正，当然要把技术支撑工作做好，要依靠公司

领导

和部门的正确

领导

，依靠各部门的密切配合，同时还需要公司全体员工的共同努力才能完成。今天的竞聘，无论成功与否，这都是一次难忘的经历。

## 对公客户经理竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导：

大家好！我叫xx□今年xx岁，xx年7月毕业于xx大学。11月进入xx银行工作。工作近两年来我一向把领导的关心作为工作的动力，不断地告诫自己不辜负领导对自己的期望，把同事们的帮忙作为工作的标杆、前进的方向，常常叮嘱自己必须像同事们那样把工作干得有声有色。工作中以行为家，带着崇高的事业心和高度的职责感投入工作，让自己的工作做到一丝不苟，精益求精，赢得了行领导和同事们的一致好评。在那里我要由衷的感谢领导的关心和同事们的帮忙，真诚的对他们说一声谢谢。这次，我竞聘的岗位是xxxx客户经理。

这天，能有这样一个展示自我、公平竞争的机会，我感到十

分荣幸，这是领导的鞭策，同事们的支持，更是让我不断进取、展示自我才华的动力。强支行战略的不断发展和推进，对我们每一位员工都提出了很高的要求。我觉得我们就应主动理解改革的洗礼，竭尽所能的为邮储发展做贡献。

入行以来我一向在xx支行工作，不怕苦不怕累，对待工作认真负责，业绩突出，在市行“旺季营销”跨年度活动中成功揽储xx多万元，营销保险理财xx多万元，信用卡xx余张；服务热情，多次得到客户赞扬，并被评为了xx年度泰安市分行服务明星；学习刻苦，简单透过保险、会计、证券、银行、反假币等各种从业资格，并在市行组织的业务考试中名列前茅。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。经过这两年的工作历练与学习，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 and 必须的营销潜力，个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的潜力，有信心干好这个岗位。

我性格谦和，善于人际交往。在工作中，结识了不少客户朋友，有做生意的也有上班的，他们都对我很信任，还有我的xx是xx主任，对我的工作能带给必须的帮忙。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

年轻人就应有追求，强支行战略改革的浪潮迎面而来，对于我们来说既是一次机会，也是一次挑战。我们要把握机会，迎难而上，苦干实干，为我行的发展全面奉献自己。如果我走上这一岗位，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。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是xx客户经理，但其它岗位只要有需要，我愿意全面奉献自己。来参加这次竞聘是职责感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为邮储的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

# 对公客户经理竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我叫xx□大专学历，2000年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司，2001-03年在营业厅做营业员，2003-2007年在营销四部任业务经理，08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，全心全意为大客户服务；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。

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。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。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，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公客客户经理职务的竞聘。到底该如何经营公众客户？应该采取怎样的措施来保存激增呢？假如我是公客室经理，在分公司的领导下，在市场部组织指挥下，在各渠道的协作配合下，我将按照：树立一个信心、确保一个目标；落实二项责任，做好两类市场；实现三个转变，提升三种能力；处理四种关系，演好四员角色；突出五方面工作，提升公客整体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作，具体做法如下：

一、树立一个信心，确保一个目标。

二、落实二个责任，做好两类市场。

落实两个责任：一是公客室如何执行落实企业发展战略、如何完成年度经营任务；作为公客室经理要紧紧围绕分公司的中心任务，与各渠道协同作战，要以业务收入为中心，以渠道(班组、支局)建设和话务经营为主线，进一步提高渠道(班组、支局)营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平，实现保存激增的目标。二是公客室的管理团队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。作为龙头的公众客户(占全县业务收入80%左右)，它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场经营工作。作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长，首先打造公客室这个团队，其次是支局渠道团队建设，勤奋学习，不断提高自身素质，积极投身“创建学习型企业”，弘扬企业文化，提高员工技术水平和思想素质。“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略，实施精确化管理，推行精确化营销。以经理、骨干团队建设为主，在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

做好两个市场：第一是存量市场；要重视话务量经营，突出存量保持；1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。3、保住收入存量，要采用针对性强的营销办法，引导用户多使用电信业务，达到保住收入和提高收入的目的。第二是增量市场；以精确管理为切入点狠抓收入，加

快业务发展;1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展。

### 三、实现“三个转变”，提升三种能力

实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层管理工作者向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训师与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维模式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

提升三种能力：一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。要善于了解、分析消费者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。熟悉电信业务的操作流程。最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程度。二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。在内部管控能力中重点是对员工的管控(和员工的关系是协作的关系)，其次是业务(流程)的管控。三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务(产品)牵连到多个部门和班组，

有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

#### 四、处理“四种关系”，演好“四员”角色

处理好“四种关系”：一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。三是与部属的关系，口内领导，口外指导。四是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变。

演好“四员”角色，即是要继续按照分公司领导的要求，争当好管理者的服务员、战斗员、指挥员和培训员的四员角色。

#### 五、突出“五方面”工作，提升公客整体经营管理水平

##### 第一方面：创新经营模式，保住话音市场营销基本面

营销，通过参与客户营销的公关工作，参与客户的业务介绍、演示、宣传、联欢和咨询活动。积极、主动为客户推介新业务、发展新客户，做好转型业务的发展，做好新增市场的抢夺。

二是重视话务量经营，突出存量保持，应对市场竞争的手段、方法问题(存量部分)。存量严重流失、增量严重不足，仍然是公众客户所面对的主要问题。公众客户室将增强紧迫感、责任感，紧紧围绕县分公司关于保卫战、精确经营的部署，把握本地市场实际，迅速开展保存激增。重视客户保持工作，加大存量(签约)力度。1、以业务收入同比正增长为目标，增强信心，制订详细工作计划，落实培训学习;2、抓好你想套餐签约，作为保存量的有力武器，落实三级拆机挽留程序，

拓展乡亲网市场，实施业务填充;3、开展固话印象价格宣传、长话包月宣传、新宽带节点宣传，提高用户感知度;4、提升渠道营销服务能力，加强客户关怀，实施上门营销、派单营销;5、加快客户资料收集、整理、完善，进一步细分客户;加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧;提高签约有效性;以商铺、工厂的话务经营为主线进一步提高高价值客户在各支局业务收入中的比重;6、加强营业人员主动营销、主动宣传意识和能力，要求营业人员一定要对每一位前来办理、咨询、交费的用户，实施主动营销，并针对性派发宣传单张。7、要特别重视“0”次用户的激活工作，要根据支局的实际情况，制订行之有效的营销政策，激活“0”次用户，培养用户使用电话的习惯。

第二方面完善渠道建设，实施分类指导，提高员工执行力，促精确营销的水平。

营销渠道建设的目的是缩短与客户的距离、细心关怀各类客户、提高客户响应速度。公客室主要负责社区、营业以及社会代办渠道，为此我们应该从以下几个方面去努力：

一是社区经理渠道要加强维护指标达标、做好服务质量提升，实行“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是经营、维护也是服务意识;将运维优势转化为营销优势。实现社区经理“三合一”的模式;抓社区经理营销系统应用，指导、培训、建立社区经理的骨干(核心)队伍，利用社区经理独立的工作方式和日积月累的客户关系进行维护中的“机会营销”。

二是营业渠道要加强营业员的业务培训及服务技巧培训，提高营业人员的“四力”(即主动营销能力、业务受理能力、服务亲和力、现场管理能力)，加强营业营收款及时存行上划的管控，确保资金安全，在营业厅忙时抽调一切可利用的力量(社区经理、支局长)到营业前台实行机会营销;营业窗口是

我们的传统直销渠道，具有直接面对顾客等特有的优点，是其了解顾客信息、掌握顾客差异化需求的有效途径，要在不断完善功能、提高营业窗口人员素质、优化布局等方面努力，为客户提供方便及时的服务，使其成为我们与顾客互动的最好窗口；成为我们宣传品牌文化，展示品牌内涵，提高顾客认知度、培养顾客忠诚度的场所。

三是要加强力度发展社会代办渠道，让社会上的能人智仕为我们的发展、收入添砖加瓦。在目前激烈的市场经营环境下，以劳动竞赛、员工渠道作为经营的有效补充，突出对代办渠道和“员工渠道”的针对性、有效性培训。

四是要提高执行力：工作是做出来的，而不想出来的。再好的营销方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，保持乐观积极心态，将上级分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工工作的积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

第三方面：强化支局基础管理工作，提升营销、服务水平

切实加强支局、班组基础管理和客户的关怀服务工作。一是认真做好原始资料的收集、完善；认真做好各项记录，特别是营销方面的记录。二是加快客户资料收集、整理、完善，进一步开展多纬度客户细分客户；加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧，提高签约有效性；三是规范和落实对新发展客户和老客户定期回访关怀制度，提高用户的感知度和忠诚度。四是加强对潜在、目标、签约客户消费习惯、心理和源头分析，为营销与生产提供正确导向。五是建立话务量异常预警机制（即流失预警），以客户一定时期的消费习惯为安全值，对出现异

常情况告警，由专人对其进行监控和上门回访了解情况，对继续恶化的采取针对性解决措施。六是规范公众客户形态管理，对客户部分流失、零次、欠费、拆机形态变化进行分析处理，对每一种情况进行原因分析，针对原因制定最有效的方法，将针对性方法直接贯彻到营销一线，指导一线人员正确工作，同时形成持续改进的闭环管理流程。

做好三个层面的培训：公客室“管理团队”、基层管理者(支局长、班组长)、员工的培训。培训工作以培训公客室队员为切入点，以培训基层管理者为主线，以培训一线员工、后台支撑人员为辅的三个层面的培训使全体员工都能掌握寻找“客户”的技能、办法，从而解决员工生存问题，一是培训形式由集中、封闭式的培训向走出去，上门服务的培训转化；二是培训内容由“老师”讲什么，“学生”听什么，向“学生”要听什么，“老师”就讲什么转化；标准是讲清楚、听明白、做得来。

培训形式：公客室“管理团队”坚持做到县分公司领导提出的当好培训师、战斗员、指挥员、服务员的“四员”角色，把培训作为带好队伍的根本。

各位领导、评委、各位同事：

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xxx，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。

第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

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。一是认真学习十六大报告，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。

以上报告如有不妥之处，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。

## 对公客户经理竞聘演讲稿篇九

各位领导、同事们：

大家好！

我叫xxx，20xx年毕业于浙江万里学院电子信息专业，我来自汀田分理处。首先感谢行党委为我提供了一次展现自我的机会。客户经理是一份富于挑战性的职业，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银行自身效益的最大化。我希望通过客户经理岗位，能不断提高我综合业务能力和营销能力。年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在年获得了市支行个人理财第一名，和个人贷款第六名的好成绩。

在客户维护方面，我平时协助所主任维护客户资料，建立客户存款，联系方式等台帐，通过这几年临柜服务有了自己的客户圈，和客户有了融洽的关系，许多客户认定我办理业务。在营销方面，我也积极发掘自己的潜质，从共营销了金穗通个，

电话银行个，网上银行个，贷记卡也成功营销了张，在这次月份低利用自己的关系网成功营销了139万的存款，为所里贡献了一份力量。

一、要充分利用自己的三缘关系，在这次月份的营销存款，就一次很好的资源利用。

二、充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

三、合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，做为一名客户经理要立场坚定。

四、切实防范信贷风险，防范信贷风险关键是做到两点：

一是做好第一还款来源的调查，通过各种渠道了解借款人人品，信用，资金实力，还款来源。

二是确保第二还款来源的充足，调查客户第二还款来源的真实性，合法性，及是否足值

五、对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我会用十二分的激情与冲劲去开展客户经理工作。

我的演讲结束了，谢谢大家！

# 对公客户经理竞聘演讲稿篇十

尊敬的各位领导、各位评委，在座的各位同事：

大家好！

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电信班长竞聘机会。

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。

一、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。

二、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。

三、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。

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。

## 五、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、发展和管理电信公司副总经理竞聘演讲稿工作，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。

以上是我本人对技术支撑工作的一些很粗浅的想法和认识，不当和疏漏之处难免，希望在座的各位领导和同事给予批评指正，当然要把技术支撑工作做好，要依靠公司领导和部门的正确领导，依靠各部门的密切配合，同时还需要公司全体员工的共同努力才能完成。今天的竞聘，无论成功与否，这都是一次难忘的经历。