

2023年行政管理部经理述职报告 行政管理 部门经理竞聘报告(大全8篇)

辞职报告是对自己在工作期间的思考和概括，也是对公司和同事的表达感谢和告别的一种方式。报告的写作是一个不断学习和提升的过程，通过参考范文可以提高自己的写作能力。

行政管理部经理述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。首先请允许我做自我介绍，我叫xxx是来自于内导部一名员工，今年28岁，20xx年加入我们公司，所以今天我要竞聘的岗位是内导部经理。我个人认为，一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的内导部发展迅速，已经是我们景区一个至关重要的部门。我来景区已经六年了，对景区的工作已经工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体内导部同仁的共同努力之下，肯定能协调好与部门之间的关系，把内导部的工作向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让景区的业绩更上一层楼。

目前，我认为咱们景区内导部的工作主要有以下几点不足：

1、内导的工作不够规范化、专业化。虽然内导的工作讲究要有自己风格，但是好的东西可以总结出来在部门进行推广，内导也可以有自己的讲解风格，但也不能随心所欲，偷工减料，影响景区形象。所以一定要有一个量化的标准。

2、内导人员对部分商品售卖的积极性不高。景区商品售卖的好坏直接关系到景区的利益，内导是第一个与游客接触，也是最容易和游客信任的一个群体。所以一定要提高内导人员对商品售卖的积极性和参与度，从而促进景区商品的售卖。

3、内导的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手。

第二、提升服务。树立以游客为中心，全心全意为游客服务的经营理念。对内导部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升景区形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给游客一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。

因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为景区创造更加完美的形象，使我们内导部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。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，当好一名称职的分公司经理。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，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

最后，祝大家身体健康、万事顺随！祝愿我们景区明天会更好！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](#)

行政管理部经理述职报告篇二

各位领导、各位评委、各位参加测评的同志：

大家好！我叫**，现年**岁，中共党员，大专文凭，助理经济师□xx年5月参加信用社工作，先后任会计、主任等职□xx

年8月调任联社稽核员至今。

我竞聘的岗位是审计稽核部经理。我之所以竞聘这个岗位，首先是因为我熟悉这个岗位；其次是我热爱这个岗位；再次是因为我具备在这个岗位上干好这份工作的能力，并且有信心、愿意为干好这份工作而不懈地努力。

一、我非常熟悉这份工作□xx年8月，我调到联社搞稽核工作后，一直从事对信用社的经营和管理的检查。从分组稽核到独立稽核，从责任的不明确到各自承担责任，从多次换片稽核到集中抽查，从联社的拉网式检查到上级抽查，我所稽核范围内的工作质量都得到了认可；特别是被上级抽调到其他地方进行检查，我都能很熟悉地按照业务管理要求如实地反映经营成果。近十年的稽核工作使我养成了职业习惯，使我更加热爱这份工作，娴熟的业务使我更加珍惜这份工作。

二、我有能力干好这份工作。能力来自专业知识和实践经验。我当过3年信用社会计，懂得账务处理，我当过xx年社主任，深知管理与经营，我有近十年的稽核检查阅历，我更懂得检查的技巧。我的能力还体现在我对工作的研究和工作技能的不断提高。

（一）我熟知审计稽核工作的职责要求。审计稽核工作职责主要有5个方面：

5、负责管理联社驻片稽核员工作，定期不定期对审计稽核人员进行业务技能培训，不断提高审计稽核人员的业务水平（即：进一步加强全体稽核人员的自身要求和技能的提高）。我认为5项职责中，最重要的就是确保检查的“真实性”。

（二）我能把握审计稽核工作的延伸要求。从审计稽核的延伸角度看，主要是如何反映经营的真实成果和经营过程中所隐藏的、潜在的风险度，同时要很严肃地对各种不良信息（主要包括：迟到信息、虚假信息、经常性调整信息等）进

行披露，为决策层提供可靠的、具有科学性的决策依据；作为后台作业的审计稽核部门，对正确反映经营过程中的潜在风险的查找十分重要，就目前的农村信用社经营管理而言，首先要把操作风险压到零，以零为稽核目标；其次就是要关注经营对象的信用风险和市场风险，我们要找准信用风险、市场风险与经营效益的平衡关系，要把效益放在经营全过程的第一位，围绕效益抓经营、抓管理。要求稽核人员要时刻关注信用环境和市场变化，并能举一反三地透视经营中的隐藏风险。

（四）我深知审计稽核工作对整个信用社发展要求。为了更好地促进信用社整体工作向着健康稳健的方向发展，审计稽核工作会越来越显得重要，它是护卫战士，是保驾护航的先锋。这就要求稽核人员怎样从后台瞄准前台，盯住中台，发挥监督作用。有人说老硬，稽核工作认死理，我认为这就是原则，是坚持原则的表现，对影响信用社发展的行为和违规操作的现象就应该理直气壮地指出，并加以纠正。（前台是市场营销部，中台是业务管理部，后台是审计稽核部）。

三、我愿意为审计稽核工作付出。由于审计稽核工作的重要性所在，我愿意为之付出。如果组织安排我负责这项工作，我将按照联社的工作计划和上级稽核部门的要求，做好以下工作：

1、制定年度工作计划，明确稽核重点。改变稽核思路，重点从主要负责人抓起，待客户经理制和会计委派制实行后，重点稽核这两个岗位的行为，重点抓好案件预防和治理工作。

2、加强自身学习，提高工作质量。主要是加强自身建设，树立科学的发展观，在联社的领导下，进一步加强稽核队伍建设。

3、加大考核追究力度，完成审计稽核任务。针对信用社改革和业务发展的需要，逐步调整稽核对象，制定稽核方案，按

每项具体稽核对象制订，确保稽核质量。

4、真实反映经营成果，严肃披露虚假信息。稽核的原则性和真实性永远坚持。主要对经营风险的可控性进行稽核，真正做实利润，真实反映经营成果。

5、定期向领导汇报稽核真实性，积极为领导提供决策依据。保证做到稽核工作向领导负责，向员工负责。

各位领导，各位评委，如果我没能竞聘到这个岗位，请领导放心，我一定会充分发挥我个人优势，主动配合工作，为联社的整体发展多做贡献！

谢谢大家！

文档为doc格式

行政管理部经理述职报告篇三

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢公司提供了这样一个平台，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。在这里我以平常人的心态，参与维护部经理岗位的竞聘，此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我叫xx，xx年加入我们公司，所以今天我要竞聘的岗位是内导部经理。我个人认为，一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是维护部经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个部门的负责人，不仅要有

实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的维护部发展迅速，已经是我们公司一个至关重要的部门。我来公司维护部已经x年了，对公司的工作以及工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体维护部同仁的共同努力之下，肯定能协调好与部门之间的关系，把维护部的工作向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人，让维护部的业绩更上一层楼。

4、有较强的业务发展和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务时，我总是先全面了解其优点、价格。然后在进行成本核算，并尽力推荐他们使用适合我们的产品。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能当选的话，我将会从以下几个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，在现有的资源状况下，努力开拓业务，使我们公司的现有资源得到充分的利用，争取更大的利益。

第二提升服务，树立品牌。树立以客户为中心，全心全意为

客户服务的经营理念。对维护部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升维护形象，力争让每一个客户高兴满意。让客户来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的维护水平，从而提升公司品牌。

第三加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训。

行政管理部经理述职报告篇四

32公司行政管理部经理竞聘演讲稿

一、按公司“三定”工作的部署做好相应工作本着“优化资源配置，更新观念整合行为，创新工作机制，激发团队和个人潜能”的思路与目标，搞好部门工作和管理。

（一）观念和行为上，通过岗位调整、资源优化配置，以新的理念，让职工理解，岗位撤并和人员精简，提倡一岗多职、一专多能，不是单纯地多干事，而是为在新的机制环境中，更漂亮地干工作，以实现职业生涯价值的最优化，达到企业兴盛与员工利益的有机统一。并经由观念的整合达到行为的整合，有效地体现出团队和个人务实求新、积极进取的精神风貌。

（二）操作层面上，按公司“三定”工作的部署和实施框架，优化配置公司办、企管办、档案室和计算机室等的资源，整合其职能，调整岗位、细化定员，优化管理及工作流程；以精干、高效的追求，创新工作机制。安排和衔接好公务/交通用车管理的新职能。

（三）侧重和着力点，整合计算机室、档案室等的管理资源，设置新的岗位并搭建信息化管理运作的平台。以此为契机，优化部门的管理及工作流程。着眼决策层/管理层次/执行层

之间，信息的流畅和传递、反馈，为公司领导决策及企业管理的运作，做好相关工作和服务。

（信息管理系统），建构经营管理信息的收集、处理、反馈的工作机制。如此，可以相对较少的投入（实施生产/制造计算机集控不现实，甚至做erp企业资源计划）系统投入都较大），有效改变公司现存的各专业管理“孤岛信息”的状况，以信息的集成与管理，信息流的通畅和应用，更优地服务于经营管理。为公司管理流程的优化创造条件，为提高管理效率，增强对市场和经营环境的变化响应速度做好服务。、充分发挥本部门的协调作用 在公司新的管理体系运作的环境中，在公司经理班子的领导下，积极主动，开拓进取，充分发挥本部门特有的组织协调的作用和服务职能，并组织 and 协调好公司主要工作部署的执行。

年内，主要抓好以下几个方面的重点工作：

（一）调配合各部门、车间，抓实抓好”三定”工作的整体推进和实

施；

（二）薪酬制度改革和相应激励机制的建构的工作；

（三）协调和配合做好规章制度的完善、修订的工作；

（四）着眼增强管理层/执行层的执行力，做好相关工作；

（五）资源综合利用管理和利废产品新一届认定的工作；

（六）清洁生产实施，抓紧制订其方案；并配iso14001/ohsas18001的实施，协同有关部门和车间，保证整体工作落实到位。

行政管理部经理述职报告篇五

一、按公司“三定”工作的部署做好相应工作本着“优化资源配置，更新观念整合行为，创新工作机制，激发团队和个人潜能”的思路与目标，搞好部门工作和管理。

（一）观念和行为上，通过岗位调整、资源优化配置，以新的理念，让职工理解，岗位撤并和人员精简，提倡一岗多职、一专多能，不是单纯地多干事，而是为在新的机制环境中，更漂亮地干工作，以实现职业生涯价值的最优化，达到企业兴盛与员工利益的有机统一。

并经由观念的整合达到行为的整合，有效地体现出团队和个人务实求新、积极进取的精神风貌。

（二）操作层面上，按公司“三定”工作的部署和实施框架，优化配置公司办、企管办、档案室和计算机室等的资源，整合其职能，调整岗位、细化定员，优化管理及工作流程；以精干、高效的追求，创新工作机制。安排和衔接好公务/交通用车管理的新职能。

（三）侧重和着力点，整合计算机室、档案室等的管理资源，设置新的岗位并搭建信息化管理运作的平台。以此为契机，优化部门的管理及工作流程。着眼决策层/管理层次/执行层之间，信息的流畅和传递、反馈，为公司领导决策及企业管理的运作，做好相关工作和服务。

更有效运行；考虑建立公司的mis（信息管理系统），建构经营管理信息的收集、处理、反馈的工作机制。如此，可以相对较少的投入（实施生产/制造计算机集控不现实，甚至做erp（企业资源计划）系统投入都较大），有效改变公司现存的各专业管理“孤岛信息”的状况，以信息的集成与管理，信息流的通畅和应用，更优地服务于经营管理。为公司管理流程的优化创造条件，为提高管理效率，增强对市场和经营

环境的变化响应速度做好服务。、充分发挥本部门的协调作用 在公司新的管理体系运作的环境中，在公司经理班子的领导下，积极主动，开拓进取，充分发挥本部门特有的组织协调的作用和服务职能，并组织好公司主要工作部署的执行。年内，主要抓好以下几个方面的重点工作：

（一）调配合各部门、车间，抓实抓好“三定”工作的整体推进和实施；

（二）薪酬制度改革和相应激励机制的建构的工作；

（三）协调和配合做好规章制度的完善、修订的工作；

（四）着眼增强管理层/执行层的执行力，做好相关工作；

（五）资源综合利用管理和利废产品新一届认定的工作；

（六）清洁生产实施，抓紧制订其方案；并配iso14001/ohsas18001的实施，协同有关部门和车间，保证整体工作落实到位。

《行政管理部经理竞聘演讲稿》来源于第1文秘网，欢迎阅读行政管理部经理竞聘演讲稿。

行政管理部经理述职报告篇六

尊敬的各位领导：

大家好！

一、按公司“三定”工作的部署做好相应工作本着“优化资源配置，更新观念整合行为，创新工作机制，激发团队和个人潜能”的思路与目标，搞好部门工作和管理。

（一）观念和行为上，通过岗位调整、资源优化配置，以新的理念，让职工理解，岗位撤并和人员精简，提倡一岗多职、一专多能，不是单纯地多干事，而是为在新的机制环境中，更漂亮地干工作，以实现职业生涯价值的最优化，达到企业兴盛与员工利益的有机统一。并经由观念的整合达到行为的整合，有效地体现出团队和个人务实求新、积极进取的精神风貌。

（二）操作层面上，按公司“三定”工作的部署和实施框架，优化配置公司办、企管办、档案室和计算机室等的资源，整合其职能，调整岗位、细化定员，优化管理及工作流程；以精干、高效的追求，创新工作机制。安排和衔接好公务/交通用车管理的新职能。

（三）侧重和着力点，整合计算机室、档案室等的管理资源，设置新的岗位并搭建信息化管理运作的平台。以此为契机，优化部门的管理及工作流程。着眼决策层/管理层次/执行层之间，信息的流畅和传递、反馈，为公司领导决策及企业管理的运作，做好相关工作和服务。

（四）中近期目标，推进公司信息化建设，与有关部门相配合，以较经济的投入，进一步完善公司的局域网，使之更有效运行；考虑建立公司的mis（信息管理系统），建构经营管理信息的收集、处理、反馈的工作机制。如此，可以相对较少的投入（实施生产/制造计算机集控不现实，甚至做erp（企业资源计划）系统投入都较大），有效改变公司现存的各专业管理“孤岛信息”的状况，以信息的集成与管理，信息流的通畅和应用，更优地服务于经营管理。为公司管理流程的优化创造条件，为提高管理效率，增强对市场和经营环境的变化响应速度做好服务。

4、充分发挥本部门的协调作用

在公司新的管理体系运作的过程中，在公司经理班子的领导

下，积极主动，开拓进取，充分发挥本部门特有的组织协调的作用和服务职能，并组织和协调好公司主要工作部署的执行。主要抓好以下几个方面的工作：

（一）调配合各部门、车间，抓实抓好“三定”工作的整体推进和实施；

（二）薪酬制度改革和相应激励机制的建构的工作；

（三）协调和配合做好规章制度的完善、修订的工作；

（四）着眼增强管理层/执行层的执行力，做好相关工作；

（五）资源综合利用管理和利废产品新一届认定的工作；

行政管理部经理述职报告篇七

各位领导、各位同事：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人朱x□现年x岁，在工行营业部工作，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、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□xx市xxx中心主任xxx□xx局xx分局局长等等，和我都是很铁的。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。

2、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，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。

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。

3、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□xx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。

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！

行政管理部经理述职报告篇八

非常感谢公司，董事长给以我这个平台，让我得以学习和成长。这次员工总结大会，不仅是一次总结大会，更是一次鼓舞士气、激励斗志的大会。关于人事的这份工作那我就简单说一下，我要做的内容，最要有五个方面的内容：

第一，加强人才队伍建设和员工培训。我将认真落实公司关于人事工作的. 工作思想，结合公司实际制定适合与科学的人才培训机制，加强培训力度，针对性的对员工进行礼仪、服务等方面的培训，并使各项培训制度化、科学化、定期化。

第二，大胆尝试，创立人才激励机制。人才管理中，我要引入公平竞争，作为激活用人机制的启搏器改革分配制度，作为激活用人机制的助推器还要以实行业绩考核作为激活用人机制的润滑剂，为我们的人事管理工作注入新的活力。

第三，严谨细致，一丝不苟，做好管理层和各员工的监督工作。我要加强自身修养，养成多思，多做，少说的作风，工作中严谨细致，一丝不苟。时刻牢记人事工作老前辈的教诲：搞人事工作要学会和习惯替别人做嫁衣，而且必须针针线线细细缝制，来不得半点马虎。第四，努力学习，开拓创新。我将加强自我素质建设，认真学习专业知识，解放思想，开拓创新，积极征求各项意见，把人事处的工作推向一个新的高度。

如果竞聘成功，我将从以下几个方面开展工作：

(一) 首先用合格的客户经理标准来严格要求自己。首先要加强学习，熟练掌握我行各项金融产品及其基本流程；其次要勇于开拓进取，增强营销意识，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，发展优质客户。增强把握市场动态的敏锐度和预见性，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研

究，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；第三要带头完成各项任务指标，起到表率作用，带动部门员工完成行里下达的各项指标。

(二)协助业务发展部经理加强内部管理、改善部门之间的协调机制。尽力确保各项规章制度及任务指标落实到位，及时发现漏洞和隐患，做到以制度管人，用业绩服人。加强部门联动，建立起行之有效的内部协调机制，改善服务质量，提高工作效率。

(三)完善公司业务信息网络，培育我行优质客户群。我认为业务发展部的核心工作就是要培育一个优质客户群，并针对其各自特点及需求来推销我行各种金融产品，从而做到银企双赢。

无论如何，我将尽我最大的努力去完成我的工作，谢谢大家！