

# 2023年营业厅工作计划 营业厅演讲稿(优秀5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 营业厅工作计划 营业厅演讲稿篇一

大家下午好！

我叫\_\_。来自\_\_城移动分公司，现任代销班班长一职。感谢公司给我这次参加竞聘机会，我竞聘的职位是凤城分公司\_\_区域营销中心经理。

首先，请允许我做一下自我介绍：

我是20\_\_年5月应聘到\_\_移动分公司的，当时仅仅是一名普通的营业人员。但是，我热爱我的工作。在工作中我刻苦钻研业务知识、虚心向老员工学习、团结同事。工作上得到了领导的认可。经过5年的不断努力，于20\_\_年8月由劳务派遣制员工转为合同制员工。其间我所从事的岗位历经营业员、值班长、营业厅主任等岗位。20\_\_年3月我被调到代销班。开始了新的工作。20\_\_年7月被提升为代销班班长一职。这些一步步的历练都促使我今天有勇气站在这里参加竞聘。

下面我将从以下三个方面竞聘这一职位：我的竞聘报告分三部分：

一、目前工作简介：

中，新增市场份额达82.81%。今年是渠道转型的开局之年。公司借政府十二五开局之年，以科学发展观统领全局，在省公司“一一五五”整体战略的指导下，坚持“以客户为根，服务为本”的发展理念。坚定信心、创新发展、智慧经营、强化效益，积极推进基础网络建设，精细管理，缩减劣势。确保行业领先地位，实现公司持续稳定发展。公司从上到下总动员，确保渠道转型有条不紊的开展。我们\_\_分公司代销班根据凤城社会渠道的实际工作情况来开展工作。渠道转型首先要做好代销商的思想工作，让他们树立坚定的信心。公司领导、我还有渠道经理一起下到代销商店内给他们讲解渠道转型给他们带来的好处。同时第一时间将公司的重要精神传达给他们。我们将渠道经理按区域进行划分，渠道经理对各自分管的代销商进行驻店指导。我们建立代销商走访记录表、代销商档案表、渠道检查表等确保代销商对我们讲解的内容做到熟练掌握，以此来更好的开展业务。自渠道转型以来，凤城分公司社会渠道转型工作一直做的都比较好。在市公司的几次通报中都得到了表扬。其中：四、五月份增值业务分别完成：12317笔和13261笔均列全地区第二名。五月份亲友计划升级版完成620笔，列全地区第一名。

## 二、竞聘理由：

今天我竞聘\_\_区域营销中心经理。我认为区域营销中心经理对我来说能够得到更加全面的锻炼。区域营销中心肩负着集团、自有营业厅、渠道三方面的营销职能。公司以“保客户、促增长、推进渠道转型”为整体工作思路。给我提供了更加广阔的学习和历练的空间。

## 三、 竞聘职位的工作思路：

第一、 保客户、稳固现有集团：服务上：随着竞争对手客户服务

管理水平的提高，我们服务领先优势越来越小。我们要树立

以服务赢得客户、服务赢得市场;坚持“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的原则。业务上:紧跟区域内的大项目、重点工程。做到“抢前、抓早”同时也不放过每一个新建的小企业。凡是有新的单位建立,都要第一时间将我们的政策传达给他们,把他们发展成为我们的集团。深度挖掘集团信息化业务。另外,还要加强对集团客户的走访,走访的同时将我们的新业务、优惠政策及时带给他们。适时地与集团客户建立捆绑关系,以此来稳固现有有集团客户。

第二、 自有营业厅的管理:推进渠道转型不仅仅是社会渠道要转

型,我们的自有营业厅也要向以体验销售为核心功能的“业务销售中心”转变,从而提升自有渠道营销的效能。另外,乡镇自有营业厅的建立是移动公司企业形象的展示。要抓好乡镇自有营业厅的服务与业务水平。做好为当地客户的服务工作,让客户实实在在感受到移动公司的便捷服务。更好地发挥区域营销中心的作用。让我们的自有营业厅真正实现:销售、宣传、服务、体验的功能。

第三、 社会渠道的管理:加强与所管辖的社会渠道代销商的沟通。

在服务与业务上对其进行指导;在有困难的时候对其进行帮助。做好代销商思想工作,让他们坚定信心,让代销商感受到跟着移动公司的步伐向前走是不会错的。加强对所管辖的村级代办的管理,“下乡、进村、到户”开展一对一宣传营销。真正使公司的产品、优惠活动宣传到家、服务到家。

第四、 市场掌控情况:一方面加强所管辖区域自有营业厅和社会

渠道的新增市场情况。继续保持高市场占有率,不断提高农村市场渗透率。另一方面及时了解竞争对手的动态信息,以

此做出相应对策，保全存量市场的占有率。

不管这次竞聘的结果如何，我始终相信而且能够做到，在移动公司工作多年的我，将一如既往的充满着自信，以高昂的工作热情、100%的努力投入到明天的工作中去，为\_\_移动公司发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

## 营业厅工作计划 营业厅演讲稿篇二

组织储蓄存款、营销个人贷款、销售零售产品、保障结算服务四个方面。

一、 工作计划（ 见度# # 支行综合业务经营计划）

二、 工作思路、 措施办法：

（ 一）

组织储蓄存款方面：

维护存量客户 部分：

a□ 营造最好的环境， 为个人高端客户 提供最优质的服务（ 包括营业环境、 服务环境、 理财环境、 员 工素质等方面）

b□ 维护好现有的个人高端客户 ， 制订# # 支行个人

高端客户 管理办法：

对个人高端客户 的维护，

实施和遵循四个原则：

原则一：谁发展谁维护的原则；

存量和增量（含高端客户购买我行的理财产品），综合评价每位员工维护、拓展高端客户的业绩。

原则四：实施年度总评的原则：

拓展新的个人高端客户部分：

通过实施长期短期结合的原则来拓展个人高端客户和营销我行理财产品。

长期：根据##支行属社区银行的特点，主要围绕##支行周围15个住宅区（香蜜湖一号——水榭花都——宏浩花园——天健花园——香蜜一村——万科城市花园——天然居——俊景豪园——赛格苑——康欣园——天明居——特发小区——翔明园——景发花园——万科金色家园）

买产品，到农行”的理念。

同时与证券、保险等金融同业联合走进社区营销和举办证券投资讲座，使得社区业主逐步加深对农行产品的认可，增加投资信心，更重要的是在每个社区培养我行的营销推广员和忠诚业主，辐射更多周围业主，让其加入农行理财大家庭，成为农业银行理财客户群的一员。

通过拓展和维护好对公客户，实现个人业务和对公业务的联动，促进个人业务全面发展。

拓展一个对公客户——可以为个人业务带来多方面的效益：

a□ 代发工资——增加储蓄存款稳定来源；

b□ 公司 总经理、 财务经理等中高层管理人员 是我行发展“白金卡” 客户 的客源。

e□ 结算业务、 增加我行的中间业务收入、 年内计划拓展代发工资客户 1 2 户 （ 即每月 一户 ）

增值我行稳定的储蓄存款储源；

联动大堂、 柜台营销， 挖掘新的个人高端客户

b□ 通过大堂、 柜^v^动， 营销我行理财产品；

c□ 通过大堂、 柜^v^动， 充分利用大堂、 柜台了 解客户信息的优势， 使前台柜台从传统的结算人员 转变为产品销售人员 。

d□ 年内根据各季度的特点， 相应推出各项银鹰竞赛方案。

比如：

一季度我们为了 完成我行“春天行动” 计划目 标， 相应推出“1 0 天保险营销方案”、“1 0 天贷记卡营销方案”和“储蓄存款 3 0 天冲刺方案”， 推动各项业务全面发展， 二季度我们将重点推出“个人楼盘拓展方案” 和“储蓄存款上台阶” 方案等， 确保各项业务全面发展。

## 营业厅工作计划 营业厅演讲稿篇三

如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中， 那是虚伪的空话。可以说， 这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、 成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长， 那么不论所做的工作怎样， 都不会觉得工作上的劳苦， 要把工作完成是很容易的， 但把工作做得出色、 有创造性却是很不容易的。所以， 调整好心态的我渐渐的明白了， 在各

个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

认真学习，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的水平，以适应营业厅发展要求。

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的.重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为用户服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。为自己更好的完成本职工作打下了坚实的基础。

心系用户，想之所想，急之所急，“用户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为用户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为用户提供优质热忱的服务。

在新的一年里，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

## **营业厅工作计划 营业厅演讲稿篇四**

餐饮服务是组成酒店必不可少的部分，营业部门是酒店的重

要创收部门。在酒店各部门中，营业部员工集中，业务环节繁多，技术水平要求高，牵涉到知识面广；因此，加强营业部管理，对整个酒店的经营管理都有非常重要的意义；营业部主要负责餐厅产品销售和宴会服务工作，满足不同类型用餐客人的物质和心理享受需要。

营业部开业前的准备工作，主要是建立部门运转系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备。

具体包括：

到岗后，首先要通过实地察看，熟悉饭店的平面布局。然后根据实际情况，确定营业部的管辖区域及营业部的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。饭店最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，营业部管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。

按专业化的分工要求，酒店的清洁工作最好归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，最好以书面的形式加以确定。

营业部管理范围较大，为综合利用所有设施，发挥最大的效能，员工餐厅由营业部统一管理。

根据酒店总体建筑布置和市场定位，对餐饮区域要进行详细的功能定位；在进行区域分布时，要合理考虑餐饮各项管理流程；如送餐线路、服务流程的合理性；厨房工作流程的合理性；餐具收拾和洗涤的流程；足够的仓储场所和备餐间。

要科学、合理地设计组织机构，营业部经理要综合考虑各种相关因素，如：酒店的规模、档次、建筑布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。



采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系；例如，楼层通常需配置工作车，某些清洁设备的配置数量、收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等等。

最低产品标准是营业部经理们制定采购清单的主要依据。

餐饮管理人员应从本酒店的实际出发，根据设计的星级标准，同时还应根据本酒店的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐饮用品的配备需求。如高档宴会的布置需要；婚宴市场的产品。

餐饮管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识不能过于传统和保守；例如，餐饮部减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：餐饮上座率、酒店的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

## 营业厅工作计划 营业厅演讲稿篇五

### xxx移动专营店

有着以前在这工作过的经历，所以可以很快的适应，尽管长时间没有接触过，开始有些生疏，不过两天下来也差不多熟练了。在这的工作也并不是那么繁琐，主要有一下几个方面。

这方面是最简单的，根据客户所提供的移动电话号码，通过中国移动的终端系统核对过信息之后为客户缴纳话费。

首先我们会询问客户一些使用方面的事，给客户品牌选

择的意见，选定品牌后，通过选号系统让客自行选择号码，根据客户所选定的号码进行预约。然后根据客户所提供的资料为其创建sim卡，号码与客户的绑定，并签订协议。

通过客户的要求与其提供的证件资料为其办理或者退订业务，并签订协议

心机是指中国移动专门为自己的客户量身定制的手机，这些手机来自大家所熟悉的各个手机品牌。由于是定制机，质量得到了充分的保障，而且移动公司针对大部分心机都制定了相关的优惠购买政策，对于消费者来说是一个不错的选择。

这是每天必须的工作，为了给自己良好的工作环境也给客户提供清爽的空间，每天下班之前我们都会对营业厅的卫生进行清扫。

己什么都懂，不懂的就问人。其实，从这次实践中我最大的收获是即使我犯错了，也不会太指责自己，我也学会了对自己宽容并且善待自己。

中国移动沟通100营业厅是一个为广大群众服务的机构。其中“用心营业”就是宗旨之一，微笑迎送是要求。无论是在什么时候，对待什么客户，无论客户是贵宾还是仅是进来咨询问题的，都要热情迎接，都要用微笑接待，都要用心解决他们的问题，即使是指引客户充值都要耐心地指导并且按公司的要求去做好。微笑可以说是服务的熏香剂，她能够使等待已久的客人感受沟通100营业厅的真诚；用心是服务的窗口，她可以让客人感受到沟通100营业厅诚挚的为民服务宗旨。有这种体会是在接待客户中得出的。

## 移动营业厅实践小结

一、对营业厅内的工作人员有了更深入的了解。我们知道，中国移动的企业文化是“正德厚生、臻于至善”，这就要求

我们的员工不仅是业务方面的能手，而且还应该是有爱心、有热心、有恒心的高素质员工。

二、对营业厅内的业务流程有了更深入的了解。理论来源于实践，实践能更好地检验理论。说起轻易做起来难。在理论的学习过程中，我们总是不以为然。当自己上台操作时，这才发现不是丢东就是落西。可想而知，在以后的实际工作中，一定要脚踏实地，戒骄戒躁，时刻保持谦虚谨慎的态度。

1. 客户确实不了解相关业务，经咨询并了解后表示满足，随即离开。
2. 客户完全不了解相关业务，经再三解释后仍不明白，因此不情愿离去。
3. 客户对相关业务半知半解，由于消费费用个人感觉过多，因此心里稍不平衡，经解释后即使明白也不情愿离开。针对这几类客户，为了提高办理业务的效率和客户满足度，我感觉可以适当地采取一些措施。

1. 熟练的业务能力。业务操作的熟练掌握是对每一位营业厅的员工的最基本要求，这也是员工核心竞争力的基本体现。
2. 思想统一，目标明确。即俗话说：“大家的心要齐”。切不可各怀心思，南辕北辙。因为思想指导行动，只有大家的思想高度统一了，才会真正把目标落实到行动中来。
3. 团队作战的精神，不强调个人英雄主义。因为每个员工的绩效是与营业厅挂钩的，整体不好，局部再好，也没办法体现你的优秀。木桶原理已很好地诠释了这一切。
4. 强烈的责任感。个人要在团队中找好自己的位置，明确自己的职能。一旦发生问题，千万不可相互推委，要有勇于承担责任的勇气。假如缺乏这点，那团队将无法凝聚，也就更

加谈不上发挥超强战斗力了。

两个月的实习工作不仅是对我动手能力的一次提高，也是对我思想上的一次洗礼。在接下来的学习中我会更刻苦，更用心的去掌握知识。也为我毕业后走向社会夯实基础，以便毕业之后更快的适应社会。