

最新银行前台人员工作总结 交通银行业务部客户经理岗位的竞聘报告(优质5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行前台人员工作总结篇一

各位领导，各位同事：

大家好！

我竞聘的是大队长，我不认为我不自量力，也不美化为我勇挑重担。有句话说“心有多大，舞台就有多大”，我想通过追求更高的目标来实现人生的价值，通过更为卓越的工作绩效来回报领导对我的关怀和厚爱。

自从**年从部队退伍进入**保安公司，八年来历经保安员、班长、中队长、大队长等岗位；工作单位遍及唐山冀东水泥厂、唐山机车厂、摩托罗拉、一汽丰田等大型企业；工作内容包罗站岗执勤、班组管理、后勤采购、业务洽谈、文案写作等。每项工作都认认真真，每个岗位都兢兢业业。我对**保安产生了深厚感情，倾注了全部心血，在回报公司的同时煅练提高了业务素质及综合能力。

我认为担任大队长一职我有以下优势：

一、队伍管理能力；

我长期在基层工作，非常熟悉保安勤务及班组管理，了解基层队员的思想动态，通过长期的基层班组管理工作实践摸索

积累了一定的管理经验，在如何引导队员开展工作，如何协调队员、企业、公司三方关系方面驾熟就轻。

二、企业关系协调能力；

如何协调同企业的关系是基层管理必须面对的一个问题，我接触过的企业主管对我都有着不错的评价，站在公司队员根本利益前提上尽最大可能为企业主管减轻工作压力是搞好企业关系的法宝，我能坚持这种思想并使其更为完善。

三、军事训练能力；

我当兵出身，有着良好的军事素质，熟练掌握军事教官的“会讲解、会示范、会纠正、会做思想工作”的四会标准，对组织班组训练，提高队员的军事素质有一定的水平。

四、宣传写作能力；

我有一定的文学写作功底，曾在《中国保安》等杂志上发表多篇宣传文章，对整理队伍管理工作材料，宣传保安业大好形势，促进队伍工作积极性，拓展保安市场有着积极意义。

五、熟练使用现代办公设备；

我能熟练使用各种办公设备，掌握word、excel等商务办公软件、photoshop、coreidraw等平面设计软件的使用，对提高工作效率和质量有很大的帮助。

六、调剂队伍文化生活能力；

我是个文艺爱好者，具备一定的识谱能力和乐器演奏基础，有组织参与文娱活动的热情和经验，能调剂队员业余文化生活，营造温馨的工作生活氛围。

七、对保安工作的热爱和对公司的忠诚；

最为重要的是我对保安工作的热爱和对**保安的忠诚，自从部队来到公司，我便把保安公司作为自己的家，把保安工作作为毕生的事业追求。八年来经历不少动荡和诱惑，我始终没有放弃，借用《士兵突击》里的一句台词，“不抛弃、不放弃”是我的处世准则。

如果我能竞聘上大队长，我将从以下几个方面开展工作：

一、选好副手。

大队管理工作千头万绪，单靠一个人不可能做到面面俱到，选好副手，依靠班长骨干开展工作是关键。大队长工作的一项重要内容便是培养一批高素质的基层管理人才。首先在对骨干的选拔上应本着“任人唯贤”这一原则，严把思想品质关。在责任意识、综合素质、业务技能、管理水平、创新意识、实干精神等方面都要进行考评，把优秀的骨干力量放到重要的工作岗位上去。平时注意严抓对骨干的教育培训与考核；勤开会，多谈心，随时掌握骨干思想动态；定期对骨干的军体素质、业务技能和工作成绩进行考核评估，优胜劣汰，给予适当的压力以保证骨干旺盛的工作干劲。

二、以主动出击代替被动工作。

“快半拍，高半节”是提高工作效率的有效方法，做什么事情都要考虑在前面，想领导之未想，做兄弟单位之不做，以主动出击代替被动工作。针对队伍中普遍存在的流失、睡岗、形象不整、内务脏乱等共性问题深入挖掘其产生根源，从根本上解决问题，做到标本兼治。要认真领会公司领导思路，制定各班组预期工作目标，高标准完成公司交给的各项工作任务。

三、只争第一。

给全队贯输“只争第一”的观念，把竞争机制引进到工作的各个方面。培养队伍的纪律意识和集体荣誉感，提高工作标准。建立健全各项管理制度，组织队伍内部开展自查自纠，发现问题在纠正的同时要分析问题产生的原因，对症下药，杜绝类似问题的再次发生。在做好事务性工作的同时还要注意做好宣传工作，制造声势，创造良好的工作氛围。

四、以个人魅力赢取客户的信任。

在同客户的交流中时刻保持良好的个人形象，举手投足都要做到展现自身良好的涵养和素质。以诚待人，以信取人，让客户自始至终都认为在同一个有着雄厚实力、讲诚信守信誉的公司合作。要认真听取客户主管对保安工作的意见和要求，不失时机的同客户主管发展关系。巩固老客户，发展新客户，积极拓展公司业务。

五、掌握第一手材料。

队长的工作范围不应只局限在办公室或同客户主管的交流上。要经常下企业深入到队员中间，用心感受他们的疾苦，体味他们的欢乐；帮他们解决实际问题；对其工作进行指点；掌握队员的思想动态，有针对性的开展工作。

最后再一次感谢公司给我这次汇报和学习的机会，因为是竞聘演讲，我没有讲自己的缺点和不足，请大家理解。我也借此机会向各位领导、各位同事请教，希望你们能随时指出我的不足，帮助我不断进步，给我更多的支持和鼓励。

谢谢！

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

银行前台人员工作总结篇二

在工作中,我具有敏锐的观察力,能及时捕捉市场和客户信息,做好客户市场分析和市场分析,制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

不去播种,不去耕耘,再肥的沃土也长不出庄稼;不去奋斗,不去创造,再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导,如果这次能够得到大家的'信任和支持,使我能够走了大堂经理这个职位,我会在新的岗位上努力耕耘,积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路,请评委和领导们评议。

一、协助网点负责人做好网点的服务和营销工作。

作为大堂经理,我会积极协助主任,做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见,提出改进的建议,以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究,并采取有针对性的措施加以解决。

二、大胆创新,探索新的竞争形式下的新的工作模式。

市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟,不进则退。兵书云:兵无常法。只有不断地创新,才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中,我会积极探索新的营销模式,把“脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

三、建立完善的竞争机制。

竞争推动发展,建立完善的竞争激励机制,不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性,从中发现人才,选拔人才,也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度,并以评比和考核为依据实行奖惩制度,鼓励先进、推动后进,完善服务。

四、提升服务层次,丰富服务内涵。

服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口,代表银行对外的形象,所以,要把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通,主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程,促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

五、挖掘新的客户资源,寻找新的增长点。

客户是银银行发展的基础,没有一个稳定高效的客户群,银行发展就成了无源之水,无本之木。所以,在今后的工作中,我会利用自己主动营销的优势,积极寻找新的客户群体,要以最优质的服务赢得客户的满意,努力稳定老客户、老业务,以积极拓展新客户,新业务,为银行多创效益。

只有创造,才是真正的享受,只有拚搏,才是充实的生活。各位领导、各位评委,如果这次能够得到大家的信任和支持,我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造,将汗水汇集在奋斗的江河里,将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候,我最想说的是:如果我在竞争中不能取胜,我仍将一如既往的努力工作,为公司奉献自己的微薄力量。

谢谢大家!

银行前台人员工作总结篇三

尊敬的各位领导、各位同事:你们好!

我叫xx□大专学历□xx年毕业后应聘进入中国移动xx分公司□xx-xx年在营业厅做营业员□xx-xx年在营销四部任业务经理,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,全力以赴为大客户服务;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。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状,发展战略,公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化

等。二要熟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。

优秀竞聘演讲稿2：移动客户经理岗位竞聘演讲稿范文

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！“我今天的演讲主题是“放飞梦想，点燃激情”。首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同事们对我一直以来的支持。

在这充满生机和激情的新世纪，机遇和挑战并存。我常常扪心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想，我

的梦想在哪里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。但我相信，每个人都有把握机会的权利，于是就在今天，我坚定的站上了这个竞聘的舞台。

这次竞聘对我人生来说，是一次机遇和挑战。我非常珍惜这次展示自己、提高自己的机会，积极参与这次竞聘，并将勇敢地接受大家的批判。

银行前台人员工作总结篇四

第一，必须熟练掌握专业知识及问题处理技巧；第二，要和蔼可亲，容易接近客户，与客户产生共鸣；第三，要对客户以诚相待，言行一致，不能夸夸其谈，做到名副其实；第四，要努力做客户的向导，把握客户的真实需求，站在客户立场来帮助客户；第五，要积极处理客户的意见，以平和的心态认真地听取客户的抱怨，提出稳妥的解决方案以期客户的认同，来获得客户的理解，并表示非常重视与客户保持良好的合作关系。总之，必须在工作上牢固树立真诚为每位客户服务的理念，不断提高营业部的诚信度，构筑整个营业部服务工作的诚信体系。

以上就是我这次参加竞聘要阐述的内容，如果我能竞聘上岗，我将在新的工作岗位上与营业部全体同事一道，团结协作，努力完成各项工作任务，为xxxxxxx证券事业做出自己应有的贡献。

谢谢大家！

银行前台人员工作总结篇五

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家下午好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机。看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是**分理处大堂客户主任。我叫**，现年**岁，学历函授本科，19**年入行，先后在**办事处、中心储蓄所、支行办公室、**分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、**分理处大堂客户主任、市分行直聘客户主任等多岗位锻炼。曾获**“青年岗位能手”和“**市先进工作者”等多项荣誉。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。****年*月至**月间，我服从组织安排，走上**分理处大堂客户主任这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户主任是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。由于我曾在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在**分理处大堂客户主任这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《****人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上**分理处大堂客户主任这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习

新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂客户主任职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户主任这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为**支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。谢谢大家！