

最新竞聘总经理的讲演稿 经理竞聘演讲稿 (优质7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

竞聘总经理的讲演稿篇一

大家好!我叫，现任业务经理。能参加此次竞聘，完全是大家信任和帮助的结果。在此，我衷心感谢各位领导和同事对我的支持。银行大客户经理竞聘演讲稿已进入高速成长的关键期，爱岗敬业的我希望有更广阔的舞台为发展多作贡献。所以，我参加了农行渠道经理的竞聘，真诚希望大家为我鼓劲、加油!

一、年龄优势。我今年44岁，稳重大方，与银行、企业的领导年纪相仿，容易沟通，有共同语言。

二、具有较强的职业道德和责任心。从事保险业五年多，我把一腔热血和美好的青春年华都献给了保险事业，刻骨铭心的保险情结，使我对工作更认真。我针对保险市场竞争的日趋激烈和复杂化形势提高自己的业务能力和实战能力。能够在不断变化的市场形势下，较好地掌握业务政策，为公司领导决策和公司发展提供科学、真实的基础资料和参考依据。

三、具有这个岗位需要的综合素质。加盟经理竞聘演讲稿后，我的专业技能得到很好的锻炼，我在工作中注重方法，认真踏实，执着肯干。办事不推诿、遇事不回避，身先士卒。我注重工作效率、善于把握环节，对工作任务尽快落实。在处理紧急和重大问题时沉着冷静、坚持原则，对棘手问题敢于

碰硬。有较强的分析能力、沟通能力、应变能力、协调能力、领导能力、掌控能力。

四、有较强的团队协作精神。工作多年来，我都能和同事融洽相处，对领导尊重，和大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

五、业务能力强。五年的工作积累了丰富的工作经验。在工作中，我通过实地勘查、问卷调查、财务分析、历史数据分析、往年理赔经验分析等手段，利用概率统计理论，对拟承保标的可能的损失发生几率、损失金额、损失范围、损失程度等进行估测，以决定是否承保。对决定承保的保险标的风险状况进行有效分析，结合保险公司风险承受能力，衡量保险标的的风险程度，以决定采取什么样的承保条件，选择什么样的风险管理技术。对事前、事后所采取的核保技术所达到的效果进行综合评价，对发现的问题依法采取补救措施，根据客户的风险大小、风险特性进行分类管理，采取必要的防灾防损措施，根据理赔经验修正核保政策、核保细则等。

再灿烂的语言也只不过是一瞬间的智慧，拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才最重要。如果我能竞聘成功，我会严格遵照总公司的正确领导，紧紧围绕公司下达的每条渠道120万的目标任务，利用银行这个平台，利用自己的一些社会关系，开辟一些新的渠道，扩大思路，尽心尽力做好工作。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习有关廉政建设的学习材料，培养政治敏感力和廉政意识。由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，除了积极参加各种培训外，还准备利用大量的业余时间学习专业理论、法律法规、银行客户经理竞聘演讲稿、营销边缘理论及金融专业知识，以便为我以后的工作起到积极的导向作用。

二、加强团队内部管理。

1、加强以严格考勤、定制管理为重点的工作秩序治理工作。严格落实考勤和三会制度，让员工保持良好的工作状态，杜绝思想出现松懈。坚持每周召开总结讲评会，对主要工作进行点评，对存在问题的员工及时进行谈话督促。组织员工结合本岗位工作职责查找在业务操作流程方面、执行制度方面存在的问题和不足，及时整改。

2、亲情管理。注重与员工交流沟通，及时将重点工作贯彻落实到每一名员工。要求员工通过积极寻找客户资源，调动自身的综合潜力，努力提高自身执行力水平，力所能及地完成自己份内的工作任务，促进员工在思想和行动上与该行保持一致，加强团队的凝聚力。利用各种机会和条件同业务员直接见面和交流。以姐妹般的身份和亲情对待业务员，向他们传承公司的文化、观念和发展前景。

3、做好银行职员的团险销售培训，提高银行网点人员的销售意识和销售水平和技巧。培养一个良好的学习环境，培养队员不服输的团队精神。我将采取分区、分网点，以及网点上对一的销售培训。

三、与农行合作时，充分发挥主观能动性。对银行等、要、靠是不行的，一定要主动地工作，启发、帮助银行去寻找准客户。因为银行有30至40个考核项目，没有那么多时间和精力去给我们找准客户。所以，我要借助银行这个平台，启发、帮助银行找准客户。同时利用银行以及我自己的社会关系，开辟一至二条协会渠道，争取靠拓新的大客户。在做好有意向和目标明确的大客户的工作的同时，还要做好对中小客户的开发和跟进工作。

四、全力以赴借助开门红方案，找准工作重点。由于人员新组建，我接手后，会利用几天时间，借助开门红这股东风，对所有网点进行拉网式的摸底，从中筛选出重点网点进行重点培养，抓大不放小，争取完成分公司的季度目标任务。

各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩，不遗余力地做好本职工作，用出色的表现回报大家的厚爱，尽情挥洒我的热诚，攀登保险事业的更高峰！即便不成功，也不会影响我的工作热情，我会以这次竞聘为契机，在其它岗位上加倍努力，使工作迈向新的台阶！

我的电子银行经理竞聘演讲稿完毕。谢谢大家！

竞聘总经理的讲演稿篇二

大家好！

我是来自xx部的xx。人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有多大。市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，

从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行能力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位！

竞聘总经理的讲演稿篇三

大家好！我叫_x，现年39岁，中共党员，大学本科学历，经济师，持有银行业从业资格证风险管理和公司信贷双证书，现任_x信用社主任。

_在_信用社任副主任期间全力做好了自已分管的内勤工作，协助主任抓好了全面工作。在全员的共同努力下，存款余额由原来的五千多万上升到将近八千万，完成任务排名也由_年的后三名上升为20_年的前十名。20_年9月，我到_x信用社主持全面工作，进行了透彻的市场分析、有效的绩效考核、深入的员工教育，狠抓了服务。截至20_年3月底，我社各项存款达5240万元，比20_年9月底的2700万元几乎翻了一番。以此增强了我社的竞争实力，巩固了我社的市场份额，提高了我社在同业中的地位。全员通过辛勤的劳动，看到了希望，坚定了必胜的信心。在联社的支持下，我社整修了院落，新盖了车库，装修了厨房，美化了环境，安装了新锅炉，接

上了自来水，接上了有线电视，使员工舒心、安心，没有了后顾之忧，同时改善了我社的网点形象。我社无论从存款规模、网点设施和网点形象上，还是从员工素质及服务质量上来看，都有了一个实质性的突破。

一、存款立社。制定严格的奖惩制度，拉开收入差距，将任务合理分解，切实落实到个人，充分利用利益驱动机制来调动人的积极性，为信用社拉存款，以确保既定目标的实现。

二、贷款兴社。有效地协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防贷款风险。就贷款品种而言，要齐抓共管，一则是创造更多的利润点，各项贷款业务平衡发展；其次是贷款业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。在每笔贷款受理中，严格按照金融业法律法规及我系统的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节，促进贷款业务良好发展。

三、文明服务。第一，将服务质量进行量化考核，并坚持不懈地严格执行。第二，加强宗旨教育，使全体员工牢固树立“一切为客户服务”的核心价值观，杜绝吃拿卡要。第三，帮助和督促员工苦练业务技能，降低操作风险，提高办公效率。第四，搞好环境卫生，常备便民台、开水、老花镜等便民设施，方便顾客。第五，教育员工耐心做好解释工作，尽量让客户少跑冤枉路。

四、全面发展，提高综合竞争力。首先，巩固壮大现有存款、结算业务，致力于拓展中间业务，特别是代理保险业务的柜台销售。细分客户类型，搞好大客户的回访和新储源的发掘工作，养住大客户，培养新客户。其次，牢固树立效益意识，多吸收低成本存款，勤俭节约，努力降低资金成本和营业费用。

谢谢大家！

竞聘总经理的讲演稿篇四

大家我。今天，我满怀感激的心情与大家这里见面。可以说，我能够这次竞聘中当选为自来水管道分公司经理，是各位领导对我的高度信任，是各位同仁对我的殷切希望。此时此刻，我的心情异常激动；此情此景，令我终生难以忘怀。值此，我仅代表我个人，对各位领导、同志们多年来对我本人工作、学习和生活中给予的关爱、关怀、支持和帮助表示最衷心的感谢！对这次竞聘中，对我寄予厚望并为我投上你真诚宝贵一票的各领导和同志们表示最诚挚的谢意！

领导的信任，同志们的厚望，意味着责任的重大。当自来水管道分公司经理这个“接力棒”再次握我手中之时，我感到它沉甸甸的，因为这预示着我们自来水管道分公司又将踏上新的开拓进取的征程。作为班长，我深知任重而道远。今后的工作中，我将带领公司全体员工殚精竭虑，扎实工作，用管道工人铿锵前进的步伐，表达我们不辱使命的决心。

领导的重视，同志们的支持，使我们充满信心。此，我要代表管道分公司全体职工，向各位领导和同志们做出承诺：我们一定努力把自来水管道分公司建设成一个奋发有为的战斗集体。要十六届三中全会精神的指引下，解放思想，与时俱进，以发展为第一要务，坚定不移地贯彻委提出的“立足现有、挖掘潜能，追逐应有、创新发展”的总体要求，把公司赋予我们的职能任务分解细化，做到责任一落到底，任务落实到人，实现“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”，工作中决不墨守成规，决不碌碌无为，要让公司领导和全体同仁真正看到，我们管道分公司的各项工作天天都有新进展、月月都有新成效、季季都有新起色，年年都有新突破。具体的说，应做到以下四个方面：第一，开拓创新，体制改革上要寻求新突破；第二，调查研究，规范管理上要再上新水平；第三，开源节流，创收增效上要迈出新步伐；第四，严格管理，勤政为民上要再上新台阶。

一流的业绩，向公司和全体同志交一份满意的答卷。

谢谢大家！

竞聘总经理的讲演稿篇五

大家好！

我叫xx，xx年12月进入公司当营业员，xx年因业绩突出被分公司任为营销部经理，xx年至今任和平支公司团队队长，在历年的工作中被多次评为展业明星，先进个人，职工代表等。本次演讲我竞聘团队队长职位，我将珍惜这样的锻炼机会，我相信，不论成败，我都会收获很多。

我竞聘的主要优势是：

首先，多年的在岗经验和培训岗位工作锻炼，历练我的心智，同时也促进了我的成长。我个人在胆量、学识、思想素质、工作能力等方面都有了明显的提高。在工作上更自信、在处理问题上更稳重。其次，我具备务实的工作作风和踏实的工作态度。参加工作十余年来，我一直以一丝不苟的工作责任心做好本职工作，总把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭。工作的历练，组织的培养，领导和同事的支持和帮助，使我形成了较强的责任意识。我一直以做一名客户满意的工作人员严格要求自己，加强自身建设，不断提高为客户服务的本领。最后，我具有优秀的沟通能力和组织协调能力。保险工作是服务性质的工作，在实际工作中，我坚持做到了让客户舒心，竭力为客户提供更优质的护理服务。多年的工作经验让我能够有效的与各类客户沟通，并且在处理紧急事件时能够冷静快速的作出反应，积极进行协调解决。

作为竞聘者，我知道自己的实际条件与岗位的要求还有一定差距，但如果各位领导能够给我一个机会，我会在工作中不断学习和进步，用自己全部精力投入到工作中。最后我想用

一句诗来表达此刻的心情：长风破浪会有时，直挂云帆济沧海！

竞聘总经理的讲演稿篇六

上午（或下午）好！

根据分公司工作的需要，结合自己的实际，我决定参与此次电信社区经理竞聘。感谢分公司提供的此次公平竞争的机会。我将努力珍惜这次机会，现将竞聘理由向各位领导、评委陈述如下。

机构精简，富余人员当充实前台服务工作，这是流程之需要，作为企业员工当无条件服从。在此基础上，本竞聘人具有劳动能力和劳动需求，企业又提供了这样一种机会，我的参与亦正是享受《中华人民共和国劳动法》赋予我的劳动权利。

现年岁的我，在县城土生土长了年，对每一条街道，每片居民，各个单位的分布情况非常熟悉，如果能我从事社区经理这个岗位，即使在没有资料档案的情况下，我也能如数家珍，这对于提高工作效率，适应市场的快速响应，具有重要作用。

社区渠道是中国电信集团为实现其战略目标而提出的四个营销渠道之一。一般以一个行政镇或街道为单位，结合主干电缆走向，组成一个社区。按照社区内固定电话和宽带用户数的多少决定社区代表人数。

社区经理、社区代表是社区渠道中的主要当事人和承包人，代表中国电信在社区内负责电信终端设备维护和电信产品的营销服务。

从上述对社区经理的二点定位看，它实质上就是最前端的服务。是实践“用户至上、用心服务”理念的前哨。从当今的服务企业看。从某种意义上说，除了技术以外，企业的成败

就是服务质量了。作为新一代电信人，为了企业的兴旺发达，我有信心电信支局长竞聘演讲在前端做好对用户的服务，为企业作出我应有的贡献。

——换“脑”融“智”成为员工的自觉追求。换“脑”就是要经常否定自我的。我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘总经理的讲演稿篇七

大家好！

首先感谢局党委，给了我这次竞聘的机会。我竞聘的职务是邮政局业务经理。本人××，现年××岁，××员。××年参加工作，曾在邮政营业、储蓄前台做营业员，××年开始做××员，有丰富的邮政工作经验。竞聘上岗是干部选拔任用制度的一项重大改革，实践证明，本着公平、公正、公开的原则，走群众路线，以德才兼备为标准，采取竞聘的方式，选拔任用干部，具有民主性和科学性，有利于调动干部积极性和创造性。因此，我完全拥护局党委推行的这一改革举措。

1、有较为扎实的专业知识。

自参加工作以来，我始终不忘记读书，勤钻研，善思考，多研究，不断地丰富自己、提高自己。

2、有较强的工作能力。

我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，言行与各级党委保持高度一致，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，能够胜任市场部工作。

3、有较好的年龄优势。

身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

如果我在这次竞聘中，能够得到领导的认可和同志们的信任，我将认真履行职责，努力完成领导交办的各项工作任务。

1、支撑竞争性业务和提高管理水平为重点，切实抓好邮政各专业务、改造和优化。充分发挥市场部主管的参谋和助手作用，在工作中，恪尽职守、锐意创新，做到敢出主意、善出主意、会出主意，积极协助领导做好各项工作。

2、提高邮政业务管理水平，确保邮政各项工作安全稳定运行。不断增强政治责任感和使命感，发挥自己的主观能动性，想领导者之所想，谋领导之所谋，积极主动地想问题，办事情，凡事把各项服务都做在领导决策前，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调和督办工作，经常深入基层，调查研究，反馈工作中存在的问题和不足，为领导调整工作思路和决策服务。促进全局各项工作的顺利进行。

3、立足实际，加强电子化支局的规范化工作，要从面向支撑生产逐步向面向经营、管理和决策转变。

4、加强邮政业务、管理等各方面的综合技能，通过深层次、有重点、系统化培训，逐步培养出一支能够掌握核心技术、综合素质优良的技术队伍，加强与各地市局业务经验的交流。

5、工作要有创新。无论是工作思路、工作方法，都要敢于突破旧思想、旧观念的束缚，全方位、多角度地思考问题，同时进行创造性思维，讲求“拿来主义”、总结旧有经验和创造新方法，使市场部的工作充满生机和活力。

6、继续保持和发扬廉洁自律、克己奉公的优良传统和作风，

正视自己，摆正位置，谦虚谨慎，自觉接受领导和职工的监督。

各位领导、同志们，以上是我对自己的客观评价和任职后的工作想法，希望领导和同志们给我以大力的支持，我一定不会辜负大家的期望的。

谢谢大家！