

最新竞聘经理演讲稿 服务经理竞聘演讲稿 (实用7篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么你知道演讲稿如何写吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

竞聘经理演讲稿篇一

大家好！

能有今天这样的机会向各位领导和同事汇报自己的工作思路，我深感荣幸！

1、管理功能。其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

2、衔接功能。服务部作为营业部的部门之一，服务部经理岗起着承上启下的作用，全面负责服务部的日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，保证服务部经营及管理目标的实现；组织部门完成营业部下达的业务、风险控制指标；根据营业部下达的年度目标制定并实施服务部经营发展规划和年度经营管理目标；贯彻、落实经纪业务总部及营业部各项规章制度；在总部及营业部授权范围内，管理、协调营运团队和市场营销部的各项工作，确保经营管理高效；负责对服务的各项工作和人员安排向营业提出建议，文秘部落原创负责明确各个岗位的工作职责及考核目标。

3、营业部窗口功能。服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在

当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队的努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

我的目的是首先要将这个团队建设成为荆门营业部的一流的营销团队，然后将他建设成为品牌服务部，这就是我上岗后对团队每个员工的要求。我还经策划了一整套方案借助公司这次转型契机将服务部培养成一支具有极强战斗力的营销团队，在营业部领导的大力支持下挤垮万联证券服务部，因为我们具备很多极强的生存和发展的竞争优势，第一、服务部有那么多证券市场的精英，他们有能力有资历有经验；第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制；第三、我们有公司领导的大力支持和营业部领导和全体同仁作坚强的后盾；第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售平台。总之，只要服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

今年转型以来，营业部领导在业务提成上对服务部员工和营业部员工一视同仁，便将团队提成分配权完全下放给服务部

经理。如果我有幸成为服务部经理在进行团队分配时，新增客户佣金提成按营业部规定全额发放给个人，对存量客户的提成我会将分配比例分为两大块，其一，一半来自于按个人新开发客户占比进行同比例放大，另一半是按个人的敬业精神，工作的难易程度，工作量的轻重，劳动纪律，相互协助的团队精神，服务质量来衡量的结果进行再分配，这也是将在团队实行再分配的分配原则，这样无论做后台业务的员工，还是做营销的员工工作都是非常充满激情，有战斗力。由于有良好的激励机制，充分发挥团队的集体力量，我想京山服务部的各项工作一定会再上台阶。

(1)、按照公司的各项规定和营业部的具体要求，根据服务部实际情况制定相应的岗位责任制、员工规章制度和风险处罚制度，做到岗位明确，职责分明，在授权范围内严格按公司的业务流程办理业务。

(2)、在员工的管理上实行一事同人，在分配体制上坚决做到公平、公正、公开，使员工带着良好的心态在十分团结的氛围中学习和工作。第六，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境第七，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础第八，客户服务体系基本形成，通过各种正当服务方式赢得客户的心，吸引证券的客户壮大我们的客户队伍，扩大长江证券的影响力。

第一：对现有客户分批进行技术分析培训、个性化的投资咨询、不定期的股市沙龙活动来提高他们对个股和大势的分析和判断能力，正确选择投资的时机。

第二：充分利用多方的信息，认真选择一些投资和投机性较强的个股推荐给他们供他们参考，或有依据地建议他们调仓换股。

第三：将现场的客户座位进行调整，尽量让投机者和投资者交叉在一起让他们相互影响，相互交流，处长补短。

第四：每周做一到两次股评，每日进行信息播音，让他们在必要时进行调仓换股。

第五：建立和完善客户资料库、信息咨询服务体系。对非现场交易的客户，由专人对客户实行分级分类管理和维护，真正地实现个性化服务。

(1)、证券市场目前有和长两家服务部，是个竞争激烈的市场。而服务部目前总市值约1.2亿，而我们服务部目前资券总值约4000万，同时的周边市场有几个较富有的乡镇如镇、镇、镇、镇，据调查数据显示，：总人口近6万人，城乡居民存款余额5亿元；镇总人口：4.1万人，城乡居民存款余额4.7亿元；镇：总人口近3.8万人，城乡居民存款余额4.9亿元；镇：总人口3万人，城乡居民存款余额3亿元。另外，镇，是县委县政府所在地，城区人口13.9万人，城镇居民储蓄存款余额20亿元。所以，有较大的发展潜力，这就是目前的市场基本情况。

(2)、客户开发的具体方案。

第一、先进攻镇，镇是轻机老厂区所在地，现有客户资券总值约1200多万元，目前轻机正在从镇积极搬迁，因此证券也正在实施将其服务部从美食城、服务站从全部搬迁，初步选址正在我们服务部的正对面。因此我打算抢在其客户搬迁前，将其资券总值的三分之二左右吸引过来。估计会新增600—800万元市值。

第二、动用社会关系、社会舆论及我们服务部的合法优势和硬件优势以及我们服务部的现有客户关系，将万联服务部的群体大户转移过来，力争达到新增客户资券值1—2千万。

第三、可在营业部领导的大力支持和帮助下，重点着手轻机的工作，服务部虽然有1.2亿的市值，但有3千万的市值是原通过轻机签定条约，不得随意转出的客户所有，但这些客户并不一定都会转达入证券，经过过努力，应有三分之一的市

值会转过来。

第四、我会充分利用多方社会关系与轻机接触，达成共识后，将轻机集中运作证券的资金和准备投资基金的资金投向我部。以上是我开发客户的计划和步骤，通过以上方案进行努力，再加上员工新开发的客户，估计服务部的资券总值在不久的将来可达到1个亿，这样一来，相当于我们营业部在现有的基础上开设了两个服务部，同时，证券服务部就会慢慢萎缩。

我想：只要能得到大家支持，只要能得到大家的信任和理解，我相信我有能力，也有信心去更好地为营业部努力工作！

谢谢大家！

竞聘经理演讲稿篇二

大家好！

我要竞聘的岗位是信贷催收岗。我是第一次登上这个竞聘演讲台，对于我来说，既是一种压力，同时又是一种动力。因为，我知道竞争上岗是人事制度改革的大势所趋，形势所至，要想赢得自己的岗位，就必须接受挑战，必须练就真正的本领。今天，我能够勇敢地站在这里，也正是说明了这一点。内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇挑重担的准备。

我现年40岁，大专文化程度，助理经济师职称。

我的竞聘优势是：

具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养，思想上向党靠拢。经过几年信贷工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高。

竞聘经理演讲稿篇三

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！

竞聘经理演讲稿篇四

第一，牢固树立安全第一意识，切实承担起安全生产直接责任者的责任，认真抓好全公司的安全生产第二，牢固树立大成本意识，一切从效益出发，强化对生产环节中的成本控制，努力实现生产管理由粗放型向集约型转变第三，牢固树立创新意识，立足当前，着眼长远，通过加强管理和技术创新，确保恒邦产品富有较强的生命力和较高的市场占有率。我的三步走的工作目标是提高质量，服务本矿；以质取胜，打入超市；产品研发，走向社会。为实现这一目标，我将采取以下措施：一是利用两个月的时间，深入到生产厂点，深入到使用本公司产品的单位，调查研究，掌握情况，倾听用户的建议和要求，然后拿出提高产品质量的具体意见，并狠抓措施落实，使恒邦产品更好地为我矿的安全生产服务。二是利用三到五个月的时间，抓巩固，促提高，求创新，提高技术含量，使恒邦公司的产品在与集团公司兄弟单位的竞争中，打好质量牌，做到人有我优，以质取胜，让恒邦的产品全部顺利打入矿区超市并站稳脚跟；在确保现有产品市场占有率的同时，以市场为导向，抓好现有项目的技术开发，如精密铸造项目，其主打产品市场前景相当可观，要发挥这一优势，尽可能地上规模、上档次，增加产品品种，尽可能地拓宽和延伸产品领域，发展关联性产品链，形成产业优势，打造我们自己的拳头项目。三是利用一年左右的时间，搞好新项目、新产品的开发，在这方面，我会加强和部分高等院校的联系，利用他们的技术优势，利用互联网等现代媒体，学习、引进和掌握前沿技术，为我所用，提升现有产品的科技附加值。同时，牢牢把握市场占有率和产品生命力两个基本点，争取上一到两个高科技含量、高市场占有率、高附加值的骨干项目，使我们的恒邦产品冲出矿区，走向社会，为把我矿非煤产业做大做强打下坚实基础。

竞聘经理演讲稿篇五

大家好！大家都知道，法律最基本的原则之一，就是实事求是

是，一切用证据说话。所以，我今天不敢使劲往自己脸上贴金，必须以事实为根据，以法律为准绳，有一说一。

首先给自己画画像。大学毕业后，在厅搞过交通、在公司做过土地一级开发，干过高速管理，目前负责党建和办公室工作。9年的工龄，4个不同行业的公司，6个岗位的历练，开拓了眼界，提升了能力，积累了一定的工作经验。

介绍完自己，再来说说心里话。为什么要报名法务部，有四个原因。

第一，我有想干事的主观愿望。一个人能做多大事，跟他的平台有直接关系，舞台大了，平台高了，才更有挑战，我渴望：一个挑战的平台。

第二，我有能干事的基本本领。跟大家汇报下，我是大学、研究生学了7年的法律，法律意识深入骨髓，毕业后身边的同学基本都在公检法司；我自己是在校期间通过了司法考试，取得了司法证，参加工作后在公司具体分管过法务工作，有一定的法务实践经验，具备了从事法务工作的基本条件。

第三，我有肯干事的工作热情。一年下来，几十个案件的卷宗，几十个工作备忘录，都记录了我们后台法务应对的成绩和辛劳。

第四，我们有一个能干成事的好环境。员工在一个公司到底幸福不幸福，很重要的一点就是公平感。公平不仅是分蛋糕，还涉及到人的希望和尊严。随着集团不断整合改革，我感觉在集团党委的领导下，集团的发展脉络越来越清晰，人才架构、业务布局也在逐步的调整优化，比如说这次“全体起立”竞聘上岗，搞这么大阵势来搞，很不容易，这些都看得见摸得着，让我觉得：信心回来了，更有干劲了。

再来谈谈今后怎么做。竞争上岗，当然有上有下，我知道自

己还有很多缺点和不足，要成为称职的法务，还需要不断的去完善自己，提高自己，不管现在还是将来，我都会用3句话来自我激励。

第一句话，要马不停蹄的学，这几年法律更新修改的速度越来越快，仅仅依靠翻几本法律书看几个法律条文，就觉得ok了，其实很多法律条文是联动的，是一个系统，而且地方和中央的规定有时候也有很大差别，这世界上最远的两点之间就是书本和实践的距离，这些都需要不断去学。

第二，紧紧依靠自己的团队，风控法务，风控最终是要落脚到法务上来，而法务是要落脚到合同上来，那我们只要做好合同管理就可以了吗？不是这样的，还有一个很重要的：证据管理。刚开始我说的以事实为根据，这个“事实”不是客观事实，而是证据证明的事实，所以，必须高度重视履约过程中的证据管理，而这些工作要做细，就必须依靠诉讼岗位、非诉讼岗位和法务协助岗位，否则就算一个人三头六臂也玩不转，必须依靠团队的相互协作。

第三，坚持不要丢掉自己。今天学东施，明天学西施，都不如做最好的自己，这个世界的能人很多，我愿意坚守着自己这点愚笨，按照自己想的说，按照自己说的做，说到就做到，也可以成为不一样的烟火。

以上就是我汇报的全部内容。如果大家认可我，投我一票，我谢谢您，记住您的鼓励；如果大家认为我还差那么一点点，仍然投我一票，我会好好珍惜加倍努力，用出色的工作回报大家，争取对得起您这一票。谢谢大家。

竞聘经理演讲稿篇六

你们好！

竞聘演讲稿，我站专家为您撰写。秋去冬来，此时此刻，当

我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地道一声谢谢，感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！也感谢在座的各位领导、各位评委和公司给了我这次参加公开竞聘的机会。正是大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台，接受大家的评判和公司的挑选。

站在大家面前有点瘦小的我，名叫***，稳重而不死板，激进而不张扬。我xx年生人，毕业于大连**学校，现任供电所微机员。xx年毕业后，到公司农网改造办公室工作，任职期间，克服了人手少，工作量大等诸多困难，出色的完成了各项任务。xx年，网改结束，我竞聘到供电所微机员一职，负责发行、出纳、档案、客服等工作，任职期间，电费电量无一差错，现金出纳无一错帐、漏帐，以老老实实做人、勤勤恳恳做事为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的肯定。

一是有虚心好学、开拓进取的创新意识。我平时爱读书看报，谦虚好学，不耻下问，也学习了一些其他单位有关 95598 和优质服务的有关知识，在今后工作中要取其精华，去其糟粕，为我所用。另外能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

二方面我认为要担任 95598 客户服务员工作，一定有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，我从小在农村长大，深深懂得宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来的道理。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天尤人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

第三，我在供电所也担任客户服务工作，正所谓近水楼台。工作期间，为客户办理新装、增容、暂停等业务，接待客户时，做到了主动、礼貌、耐心、热情，并且仪容自然、大方、

端庄，举止文雅、礼貌、精神。从未与客户发生过冲突，让客户高兴而来，满意而归。

另外，我语音清晰、语言亲切、语气诚恳，加之在供电所工作期间打下的良好基础，我相信我有能胜任95598客户服务员一职，如果能竞聘成功，我会不负众望，不辱使命，做到以为争位，以位促为。

第一、扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把凌源的95598客户服务塑造成品牌服务。

第二、加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报各位领导和同志们。

谢谢大家！

竞聘经理演讲稿篇七

大家好！

非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘的机会。

我叫，2019年5月我运气不错，有幸来到奥润公司，这个人才济济、团结又温暖的大家庭。适奉这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的站在这里，展示自我，接受评判。

今天，我参加服务经理这个岗位的竞聘，主要基于以下几个方面的考虑：

首先服务经理需必备已下几点基本技能：

- 1、保证公司利润最大化
- 2、 达到高标准
- 3、领导一个团队走向成功
- 4、压力处理
- 5、 了解和运用日常业务知识
- 6、 积极有效的完成上海大众及公司制定的任务目标，严格按照《上海大众经销商运营手册》完整的履行经销商职责，维护好斯柯达这一百年历史品牌。

若是我竞聘上岗后将努力完成下列工作目标：

- 1、遵守并履行奥润公司内部的一切规章制度□
- 2、打破传统思维的桎梏，最大程度地提高客户满意度及忠诚度。
- 3、管理售后服务部以保证满足顾客需求，提高车辆一次性修好率；关注售后服务业务的成长、利润和员工满意度的提高。控制售后服务部的所有行为包括对部门财政状况、顾客服务、零配件库存、商品和维修等各方面的监督。

4、保证为每一个顾客提供高质量的售后和维修服务，顾客能得到车辆维修状况及时的反馈；保持一个清洁的、专业的工作环境。

5、了解顾客所关注的事情、他们的需求、期望以制定和执行有效的行动计划，对顾客进行追踪调查并建立一个售后服务的追踪回访系统，以保证顾客在接受售后服务的72小时内回访顾客对服务的满意程度，并及时有效的解决客户抱怨。

6、在售后服务部内部和与其它部门之间创造一个良好的团队合作氛围，保证员工有一个健康的工作环境，用一种及时和有效的态度处理所有员工的抱怨，从而创造和维护管理者与员工的健康的工作关系。

最后，我认为自己竞聘服务经理的优势在于一是我的敬业精神及团队精神比较强，这是干好一切工作的基础；二是我思想比较活跃，接受新事物比较快，这有利于开拓工作新局面；三是我的亲和力较强，信奉诚实、正直的做人宗旨，能够与人团结共事，具有较好的协调能力。

报告完毕，谢谢大家！