

竞聘公司副总演讲稿(通用8篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？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。

竞聘公司副总演讲稿篇一

大家好！今天，我怀着一种不平静的心情，走上了这个特殊的舞台。首先感谢市局领导给我们提供了一次难得的学习锻炼和参与竞争的机会。在此，我将以良好的心态，积极参与这次竞争，勇于接受挑战。

其一，我热爱这项工作。虽然这项工作繁杂，又是本人未开垦的一片荒地，需要付出很多，很辛苦，我有充分的思想准备，有投身这项工作的良好愿望和热情。

其二，我受党的培养教育多年，有“认认真真办事、实实在在做人”的作风和一颗忠诚于党的事业、服务于人民群众的责任心。这是我做好一切工作的前提和保证。

其三，从生产岗位到营销岗位到综合协调岗位，从生产人员到技术人员到管理人员的工作经历，让我基本具备了本职位所要求的思想政治素质、开拓创新意识和管理协调能力。

其四，我有“以人为本、人格至上”的现代行为理念，处事公道正派，待人热情诚恳。能始终围绕“人文关怀”这四个字来做文章、办事情，努力去打造“常电物业”品牌，使领导满意、同事拥护、业主放心。

其五，更主要的是，有领导的关心、爱护和鼓励，有同事的帮助、协作和支持，为我做好工作创造了有利条件，增强了

勇气和信心。

假如组织和大家信任，能给我一个施展的平台，我有决心有信心担当此重任。

竞聘公司副总演讲稿篇二

大家好！

很高兴终于迎来了贵公司招聘经理的消息，我是xx公司的前经理，不是我不爱我们xx公司，而是贵公司的出色平台让本人愿意放下一切来此竞聘。人都是希望能往更高的地方走的，我是个凡人，我也不例外。在xx公司做经理的几年，是我“厚积”的几年，我为得都是能够来到贵公司“薄发”出来。现在能够站在这里“薄发”，我很感谢我自己这几年的努力，我相信我如果竞聘上了贵公司的经理，我有足够的能力可以为贵公司提高效益，请领导们相信我的能力！

本人是xx大学毕业的一名博士研究生，之所以我没有去专门做学术，是因为相比学术而言，我更希望把我的研究成果应用到市场上去造福于人类，而贵公司正是一个可以让我用自己的才干去实现这个梦想的地方，所以我不顾一切的来到了贵公司参加这次竞聘活动。如果贵公司之前在市场上推行的xx计划还在继续的话，我相信各位领导一定会认可我的。我在博士研究生阶段做的研究就是关于xx的研发与推广，相比其他人，我是有足够的经验和积淀可以担任这个经理的。如果我能够竞聘上贵公司的经理，我一定能够带领着大家将xx计划完美进行下去的，我有这个能力，也有这个勇气！

刚刚在我演讲之前的，都是非常优秀的人才，听了他们的演讲，我感觉想要在贵公司工作的愿望更加强烈了，那么我又如何才能在这次的竞聘中“中标”呢？我以为还是得我将自己在研究生阶段的研究论文分发给各位领导以及同“擂台”

的兄弟们看了。大家看了之后就会同意本人是这个经理职位的第一人选了。这不是自夸，是自知之明和自信。一个岗位合不合适，不是只看这个人有多么多么优秀的，我相信一个岗位合不合适一个人，还是取决于这个岗位所需的是什么样的人才。正如这次这个经理岗位，我想正是我这个致力于xx计划的人再合适不过的了。我有勇气，亦有担当，还有相当长远的发展计划，我相信看了我的论文的各位都会相信我的准备有多充足了吧！

请各位都为我投上一票吧！我能够将xx计划继续完美的进行下去，为贵公司带来更大的效益，也为市场上的消费者带来最贴心的服务。

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘公司副总演讲稿篇三

大家好！

首先，我做一个简要的自我介绍：我叫_____，现年29岁，本科学历，中共党员，_____年参加工作，先后从事内燃机车学习司机、司机等工作。

今天，我能够自信地站在这个台上参加整备车间技术员这个重要岗位的竞聘，是因为单位培养了我，实践锻炼了我。自参加工作以来，我从事了8年的机车乘务员工作，使我养成了严谨、细致的工作作风，造就了我吃苦耐劳的精神和坚忍不拔的品格，在这期间我先后获得了“公司优秀党员”、“全路新长征突击手”等光荣称号，这些都让我倍受鼓舞，更增强了我继续前进的动力和信心。

我深知，整备车间技术员的工作既是一项专业性、事务性很强的工作，也是联系上下左右、沟通内外各方的枢纽，其业务涵盖了机车运用、保养等诸多内容，事务繁多，责任重大。

尽管如此，我仍然对胜任技术员这个岗位充满了信心。我的信心首先基于我对机车运用、保养等业务知识的熟悉。多年的机车乘务员工作，使我对机车整备工作的各项要求和程序有了比较深刻的了解和准确的把握，能够有条不紊、全面细致地做好机车整备的管理工作。其次，是基于我的业务能力。自去年到安全科助勤以来，我负责分管车机联控、路外安全和防洪等工作，并多次参与“调车安全管理细则”、“监控装置使用管理办法”等管理制度的起草工作，大大提高了我的业务素质和安全管理能力，得到了广大干部职工的肯定。再次，我有一个积极向上的工作态度。参加工作以来，无论在什么岗位上，我都能够积极进取，力求上进，努力做到最好。我时常提醒自己：一个人的岗位有不同，能力有大小，虽然不能惊天动地，但务必兢兢业业，勤勤恳恳，这就是做工作之根本。

俗话说：“机会总是留给有准备的人”。我相信，给我一次机会，我一定会给大家交出一份满意的答卷。如果这次我能竞聘成功，有幸成为一名整备车间技术员，我将坚持“以质量保安全”的工作思路，按照“检查、分析、控制、落实”的方法，充分利用机车整备管理信息系统，强化现场检查和分析制度，以崭新的面貌投身到新的工作岗位中去，为我段安全生产做出积极的贡献。

我的演讲完毕。谢谢大家！

竞聘公司副总演讲稿篇四

我叫xx□19xx年生于xx县城□19xx年高中毕业□19xx年考入了广西水电学校发配电专业□19xx年7月毕业，同年参加工作□19xx年7月获技术员资格职称□19xx年参加福建省福州大学举办的全国小水电培训班□19xx年7月获发配电助理工程师资格职称□19xx年获水电工程师资格职称□19xx年入党□19xx年8月至20xx年曾在多罗二级水电站、铁匠水电站□xx110kv

变电站和公司本部工作。历任技术员、站长、生产技术科副科长、科长、公司安全负责人、副总工程师、副总经理等职，经历发电运行、变电运行、生产技术、水电开发、用电经营以及农网项目建设和改造等管理工作。

1、首先我是一名中共党员，对党的事业忠诚，对国家、集体的利益有高度的责任感，我严紧律己、尊纪守法、光明磊落、清正廉洁，诚心诚意为党和人民工作。

2、我热爱工作、敬业爱岗、为人正直、求真务实、吃苦耐劳、踏实肯干，有强烈的事业心，对企业员工有高度的责任感，愿意为企业的生存和发展呕心沥血，为企业的辉煌而奋斗的精神和决心。

3、我具备电力企业所需的技术专长□19xx年从专业学校毕业之后一直从事我县的电力事业，几乎目睹了我县电力发展的每一个阶段，熟悉电力系统发、供、用电的每一管理环节。特别是经过19xx年以后，我荣幸地得到区公司、县党委政府、县公司总经理的信任，公司全体员工的支持，在任副总经理的几年时间里，对生产技术、输变电运行、供用电经营、水电开发、农网建设和改造的各项管理工作都积累了一定的经验，管理水平一年比一年提高。总之，我通过二十多年的专业技术工作和学习，从理论到实践都具备较扎实的功底。所以，我认为不论是过去或将来，我都能完全胜任公司副总经理一职的工作。

4、我具有团结同志，尊重他人，虚心接受领导和同志们的批评，采纳正确意见和建议。有关心员工疾苦，热心为他人排忧解难的优良品德。能较好地处理上下级之间、部室之间、公司和地方之间的关系，坚信有区公司的正确领导，有公司正职领导和全体员工对我工作中的支持和关爱，县公司副总经理这份职责我一定能做好。

1、首先我必须认真学习，深刻领会区公司对每一个发展阶段

形势的要求和文件精神，全力以赴地支持与协助公司总经理完成区公司下达的各项经济指标和工作任务。在工作和学习中逐步提高自己的政治思想水平、业务水平，把自己的分管工作做好，当好总经理的参谋和助手。

2、牢牢记住“以人为本，任人唯贤、德才兼备”的用人原则，在自己的分管范围内认真向公司班子举荐一些懂业务、有水平、能吃苦耐劳、不唯利是图、不得意忘形、思想纯，具有敬业爱岗的年轻人提拔到公司的中层岗位上来。使之人尽其材的为公司服务。

3、从建立建全公司的各项规章制度着手，认真履行，狠抓落实，不走过场，做到制度健全规范，真正把员工的积极性提高起来，为公司创造经济效益。

4、华银氧化铝落户德保来之不易，我们一定要做好对氧化铝用电业扩的优质服务工作，支持县域经济的振兴和发展。

5、在关心参与和策划公司的生产经营管理的同时，继续推进我县35kv输变电工程项目的建设，城网工作的早日实施，二期农网验收的准备以及水电开发建设等各项工作。

6、加强公司的行风建设工作，牢记“人民电业为人民”的服务宗旨，坚决履行社会监督制度，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”行为的发生，树立公司的形象和社会地位。

7、高度重视公司的安全生产问题，重视提高全员安全意识的教育，认真查找不安全的因素的根源，加强职工的技术技能的培训，从根本上消除生产上的不安全隐患，使安全生产为公司效益服务。

8、尽职尽责，尽能力关心职工的生产生活，关心职工的疾苦，逐步改善边远职工居住环境和办公条件，解决职工的后顾之忧，使职工安心工作。

同志们，我充满着信心参与本次副总经理竞聘，首先是希望得到大家对我的支持。竞争是残酷的，假若我本次竞聘失利，我会面对现实，查找原因，决不气馁，为今后的工作做好准备，并一如既往地支持新一届领导班子的工作。

最后祝同志们身体健康，工作顺利，合家欢乐！

谢谢！

竞聘公司副总演讲稿篇五

大家好！首先，我非常感谢市分行给了我这个展示自我、拓展自己的机会。我要竞聘的岗位是酒店保安。下面，我将从五个方面证明，我具备做好一个营运保卫部主管的条件。

一、专业知识全面

九四年，我从——银校国际金融专业毕业。九五年开始参加会计专业自学考试，九七年专科毕业，九九年本科毕业，获得了——财大经济学学士学位，并被j-自考委评为“自考优秀毕业生”。

二、计算机技术过硬

业余时间我一直在坚持钻研计算机技术。

三、文字功底扎实

早在银校读书期间，我就获得了人总行“我爱金融”征文比赛三等奖。

四、保安工作经验丰富

在担任会计主管之前，我分别在个金、信贷、会计和科技等

岗位上工作过，担任过多种中层管理职务，并连续多年兼任团支部书记和计算机技术员。

五、勤学苦干的精神

我始终坚持刻苦自学，勤奋工作。工作完善了自我，也给我带来了很高的荣誉。

拥有国际金融、会计和计算机三种专业知识，以及三年的会计主管工作经验，使我自信能够成为一名出色的营运保卫部主管。如果能够如愿以偿，对于新的工作，我有四个初步设想。

一、组织一次问题梳理。

我将组织人员，对运行问题进行一次全面梳理，然后对症下药。

二、进行一次风险点排查。

为做到心中有数，牢牢地把握住风险点，务必要进行一次彻底的风险排查。排查要瞄准关键的部位、环节和保卫科长岗位，以及重要制度的落实情况。排查之后要进行整改，并建立起由主管直接负责的长效检查机制。

三、制定一份服务质量考评表。

我将制定一份服务质量考评表，定期下发到各网点，征集一线对于集中金库、集中运行、稽核监督和安全保卫等工作的评价。考评结果要与绩效工资挂钩。

四、确保安全保卫工作紧跟业务转型步伐。

当前安全保卫工作的首要任务，就是要做好新制度的推广，确保业务转型到哪里，新的安全保卫流程就要执行到哪里。

以上设想，如有不当，恳请评委们批评指正。记得当年，总行纪委书记、现任副行长zl给我颁发“优秀共青团员”荣誉证书的时候，他握着我的手，亲切地说“小伙子，不错！好好干！”。是的，无论在哪个岗位我都在好好干，如果能到营运保卫部，我也一定会好好干，干好来！我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘公司副总演讲稿篇六

大家好！这次竞聘会是公司为适应新的市场形势，秉承中石化扁平式管理而召开的。今天的竞聘会是机遇也是挑战，在这里我衷心感谢公司给予我这次学习锻炼和展示自我的机会。

我现任公司财会科副科长，衷心希望通过竞聘会，为公司的进一步生存发展尽心尽力、出谋划策，为公司在市场经济大潮中破浪远航发挥一臂之力。

年毕业于学校，年参加工作，曾任□xxxx年调到临沧公司财会科工作。

一是工作经历优势。一线加油站的工作经历让我铭记“服务第一”的经营理念，也掌握了如何管理好、激发好一线加油工作积极性的一些方法和策略。更重要的是使我掌握了油品经营各环节中应重点监控及改善的具体细节。机关工作经历提高了我的管理能力，协调应变能力，强化了书面表达、口头表达能力。基层及机关工作经历让我能较圆满的完全公司交给的各项任务。

二是业务优势。企业的经营目标是最大限度的盈利，而合法、严密的财务管理是最基础的保障。到公司财会科工作以来，我努力专研财会知识，学习新的税务法规，熟悉资金往来等方面的新概念、新规则。完全掌握了公司财务软件的使用，积极补充电算会计知识。使财会工作充分挥其监督和参谋的作用。同时，我具备油品零售管理和加油站经营方面的知识

和能力。

一是要有一定的政策水平。企业的经营总是离不开社会大环境，要在国际、国内乃至地方创造的法律政策环境中求得发展，就必须了解国际大背景，掌握国家和地方的政策。没有一定的政策法规水平，企业的经营决策可能处于被动状态，经营活动四处碰壁。比如国民经济的快速发展，交通状况的改善，工资水平的提升、重大工程项目的实施等可能促油品需求量攀升，而国际局势的不稳定，替代能源的出现，汽车尾气排放的限制及汽车市场准入标准的提高，可能影响油品的供应及销售。

三是要有过硬的业务能力。说到底，公司的所有员工按不同的分工，在实施各自的业务操作。没有过硬的业务能力只会让我们的工作漏洞百出、延误工作，甚至给公司造成不必要的损失。另外，随着科技的进步及人民生活水平的提高，不但旧的业务技能需要更新，而且要掌握一系列崭新的业务技能。

我的发言完了，谢谢大家！

竞聘公司副总演讲稿篇七

您们好！

我叫，现年30岁，机电工程大专学历，九四年在市电力公司计量室参加工作，长期从事电能计量装置安装、校验和管理工作。20__年担任表计班长至今，这次我竞聘的岗位是表计班长。回顾我工作十二年来走过的历程，虽然没有辉煌的成绩，没有耀眼的光环，然而通过这十多年的工作和学习，特别是我担任表计班长这六年中，在领导的言传身教，同事们的悉心帮助，和自己的努力工作下，表计班(20__年、20__年、20__年)连续三年被公司授予先进班组，我个人也被公司授予先进个人和安全积极分子。使我对电能计量管理有了一个更

清晰、更崭新的认识，使我更清醒地认识到电能表计安装和管理岗位的重要，深感责任的重大，也更加体会到电能计量在用电管理中的重要使命，但我渴望迎接人生历程中的任何挑战，所以我今天仍竞聘表计班长岗位。

并重点做好以下几方面工作：

第一、努力提高自身的综合业务水平。

作为班长必须时刻努力提高自身的综合业务水平，以身作则、身先士卒，严格执行电能计量管理的有关规章制度，用自己的实际行动去感染、影响班组成员，激发班组成员学习业务技能的积极性。为此，我将首先深入学习电能计量表计理论知识和有关规程以及本局和计量室的各项规章制度，保证在处理棘手的电能计量任务时，能冷静、果断地分析原因，并及时做出准确的判断；其次在平时注意灵活掌握电能计量的有关知识，注意汲取自己、班组成员和相关事故通报的经验教训，同时注意学以致用，将所学到的理论与实际工作任务相结合。

第二、努力抓好班组安全生产管理工作。

为防止工作中各类事故的发生，力求抓好班组安全管理的每一个细节工作，把事故隐患消灭在萌芽之中，确保电能计量装置安全运行。首先，我将做到定期组织全体人员学习安规、安全文件，开展班组安全活动，围绕“安全第一，预防为主”的方针，认真贯彻和执行安全规程，严格执行“两票三制”，坚持“三不伤害”和“三不放过”原则，坚持班前、班后会制度，作好安全培训，对新入班组的人员都要进行安全思想教育，切实把安全意识渗透到工作的方方面面。结合现场校验，认真做好运行中电能计量装置的情况统计，对发现的问题及时处理，跟踪检查，不放过丝毫隐患，保证了电能计量装置安全运行。

第三、加强技术创新、促进工作效率提高为了提高工作效率。

我将注意收集班组成员遇到的业务难题，做好记录，与大家一起分析和探讨，增强班组成员间的经验交流，总结一些安装、检修的小窍门，小绝招，这样不仅有利于问题的解决更重要的是在探讨中学习了知识，提高了自己，并根据工作实际，及时向计量室领导并提出合理化建议。

第四、努力提高设备维护水平。

保证设备完好检修设备性能的好坏是与日常的维护息息相关的，它直接关系到设备检修质量是否可以得到保证。由于工作环境的限制，检修设备在运输和使用过程中可能受到损坏，因此我将对班组对所属设备制定了比较完善的保养维护和管理制度并严格执行，对设备的状况定期进行分析总结，并结合实际情况定期进行维护和检修，不发生因班组所属设备维护不完善造成影响工作的事件。

第五、努力创建一个团结向上的先进班组。

搞好电能计量管理，确保电能计量装置安全运行，需要有一支素质高、技术硬的队伍，因此，班长的首要任务就是要努力创建一个团结向上的先进班组。我在今后工作中，一是重视班组成员思想教育，培养团结协作精神组织班组成员深入学习电业职工职业道德规范及有关法规，树立为电力事业服务的责任感。通过学习先进典型，利用身边出现的先进个人与事迹，营造班组团结向上的氛围和班组成员全新的精神面貌。二是明确分工、责任到人为充分发挥班组成员的智慧和能力，将班组的目标和任务分配到个人，责任落实到人，并力求创造宽松和谐的工作环境，激励个人的工作热情和创新精神。三是大力抓好培训工作，提高业务水平。坚持岗位练兵，注重现场培训，学用结合，提高班组成员技术素质和实际操作技能，鼓励班组成员的创新意识以及学习和掌握新技术、新设备的能力。

面对新形势，必须抓住新机遇，迎接新挑战。我若能受聘，我一定不甘落后，勇于进取，努力学习新知识，掌握新技术，积极发挥聪明才智，以我满腔的工作热情、踏实的工作作风、科学的工作方法、高度的敬业精神做好表计班的各项工作。

竞聘公司副总演讲稿篇八

大家好！

记得有人说过：“人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%”，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局[]20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得“保费冠军王”的荣誉称号[]20xx年曾被省局评为：“——”的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今[]20xx年12月获得邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展[] xx年代

理保费仅仅只有xx万元[]20xx年11月22日累计代理保费8300万元;完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元;团队人数从刚开始的3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务;村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元.20xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力;到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职业生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对20xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰□20xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2)县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3)根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式

宣传造势;逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4)实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转;另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5)及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓;对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，

献身何惜人憔悴”！

谢谢大家！