

最新竞聘岗位稿子 岗位竞聘演讲稿(实用9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

竞聘岗位稿子篇一

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

我叫***，现任县邮政局副局长。我要竞聘的是省邮政速递局副局长岗位。首先感谢组织上为我提供这个机遇，让我能够展示自己、挑战自己、提升自己！我记得拿破仑曾说过这样一句话：成功是努力加上机遇。今天，机遇已经摆在我面前，我要让大家看到我的努力！

为了让各位更全面的了解我，我将做简要的自我介绍。

我今年**岁；本科学历□20xx年6月获得高级工商管理mba证书。我于xx年6月加入中国共产党；**年**月进入武警部队服役。**年*月进入邮政部门，历任县邮政局保卫干事、后勤主任、办公室主任、副局长等职务。多年来，我在工作中兢兢业业、克尽职守，取得了丰硕的成绩，曾多次被评为市邮政局优秀共产党员和先进生产工作者□20xx年被评为省邮政系统岗位成才能手和安全先进个人。

各位领导，各位评委，我深知，如果没有领导的扶持与同事们的帮助，我头上很难戴上这些荣誉的桂冠，更不会取得今天的成功。在此，请允许我向我的领导和同事们表示感谢。

第一、我思想具有前瞻性，具有良好的综合素质。我是军人，

接受过良好的训练和教育，因而勤于思考、勇于创新，敢于吃苦、勇于挑战，能够接受新思想、新观念，能够前瞻性地开展工作；工作中能保持清正廉洁的工作作风，和胸怀全局、谦虚谨慎的处世态度。尤其在部队的锻炼，更加完善了我的个人修为，使我办事讲原则，讲纪律，严谨朴实，与同志们能和睦团结，相互关爱，这一切不仅为我奠定了良好的群众基础，也使我在政治品德和综合素质上经得起考验。

第二、我了解邮政快递市场，工作中能以客户为中心，以集体利益为重。进入邮政部门多年，本着干一行、爱一行、钻一行的原则，我的视角从未离开过市场行情，俗话说知己知彼，正因为我把握市场脉搏，了解行情变化，工作中能以客户为中心，以集体利益为重，所以我才连续多年被省邮政系统岗位成才能手和先进生产工作者。我相信，这在今后的工作也将是不可或缺的优势。

第三、我善于学习，谙熟相关法律法规和最新管理理念，曾撰写多篇管理营销论文。大诗人歌德曾说过：人，不是生来就拥有一切，而是靠从学习中所得的一切来造就自己。多年来，我从未停止过自己的学习步伐。从xx年至今，我先后参加了法律函授专科学习，工商企业管理本科班、高级工商管理mba研修班、产品及市场营销管理培训、职业经理人营销管理及创建优秀团队培训，这一系列的学习和培训，使我谙熟相关法律法规，掌握了最新的管理理念，对市场经济体制下的企业经营管理有了更深的认识。正是基于理论和认识的不断提高，我撰写出《现代邮政与现代营销》、《区、县邮政局三级营销管理办法》、《邮政客户营销管理策略》、《邮政企业员工管理的方法与艺术》等多篇论文。

第四，我具有较强的沟通能力、管理能力和组织协调能力。我从最基层做起，一步步走上了领导岗位，20年的工作经历不仅丰富了我的阅历，更增强了我的交际沟通能力、管理能力和组织协调能力。同时，多年的管理工作使我在体制机制创新、经营模式探索、管理方式提升方面总结出一套行之有

效的方法，能在促进企业利益最大化的同时，重视员工价值利益的实现，进而提升本局的双重效益。

尊敬的领导、评委，省邮政速递局副局长对我来说不仅仅是一个追求的目标，更是我上进的动力。

第一、协调局长积极开发高端客户市场，寻找业务增长点，促进竞争能力全面升级。上任后我将摆正自身位置，做好局长的参谋助手，深入市场做好调查工作，分析市场状态，积极推进单证、票据专递业务开发；以寄递及高端客户市场为主，努力开掘新的业务增长点。我还将转变经营机制，不断推出新的营销策略，做好城区重点用户特快邮件的收投服务工作，促进本局竞争能力全面升级。

第二、抓服务、搞培训、培养大客户，创品牌形象，实现经济效益最大化。对邮政业而言，服务是工作的重点，服务的好坏直接决定着我们的工作效益。上任后我将努力搞好服务建设，加强对员工的技能培训，着力培养一批牢固的大客户群体，用个性化、差异化优质服务换回客户的信赖与支持，从而塑造并提升我省邮政速递的品牌形象，争取实现经济效益最大化。

第三、我将加强内部组织与管理，完善各项制度，健全售后服务制度和措施。我上任后将着力于内部机构的整合管理，明确工作任务、岗位职责、工作目标，完善工作机制，健全工作计划、售后服务制度和措施，抓作业组织流程实施规范，保证封发关系顺利运转，最大限度减少用户损失，维护邮政信誉。

第四、我将做好监督检查、推进指导工作，扩大我局的影响力和知名度。上任后，我将利用自身的人际沟通协调优势，加强与地方党委、政府有关部门的沟通协调力度，并做好宣传解释工作，努力扩大我局业务的影响力和知名度，争取社会各界更大的支持。同时，我将尽全力完善监督检查以及奖

惩考核、统筹工作，对业务存在区域发展不平衡的情况，我将配合局长加强业务指导，制定科学合理的考核办法，推进业务协调发展。

各位领导、各位评委，我是个执著的人，只要确定的目标，就会持之以恒地走下去。如果今天能竞聘成功，我将如无须扬鞭自奋蹄的拓荒牛，积极投身速递行业，为千家万户搭建一座快捷的邮政通道，为全省***父老乡亲交上一份满意的答卷。

谢谢大家！

竞聘岗位稿子篇二

你们好！

我叫xxx□东北人，毕业于巴彦高级中学。1992年从黑龙江省调入汽运公司加油站，工作了近10年。2002年4月1日调入交运仓储公司工作。

我竞聘的岗位是：交运仓储公司门卫。我觉得人在工作久了会有一份感情在里面。记得在一年多以前，当时周市仓库还完工，我是批的职工，那时办公楼还造，门卫也造，路面也完全修好。工作在简易的工棚里，每天上班的主要工作清扫路面和仓库内的卫生，后来看着它一天天地完美起来，生意一笔笔地进来，觉得很自豪也很光荣。在一年多的工作里，也觉得有一份心血在里面，很留恋这份工作的。

回顾的时光，我自对的工作还满意，在路途远的条件下，无迟到早退；在酷暑天气里，不离岗、不窜岗，仔细车辆、人员的登记工作；在环境卫生因周市仓库门卫的面积来讲比，门窗多，而且在发货期间装卸工、驾驶员来往也较多，对室内卫生及卫生间的卫生都有，要时刻室内及卫生间的清洁，打扫室外及厂门外卫生，窗明几净、环境整洁。我能够担任

这份工作，将地努力并改进，尽心尽力地本职工作，用的努力来填补那些美中的地方。门卫就象是公司的门面，在某些它代表着企业的形象；门卫人员来讲，门卫就象是服务的窗口，能够微笑地去对待每顾客，每一位顾客也能够微笑地来对待你。

感谢各位，你们的努力，使交运公司的业绩蒸蒸日上，前景美好，也让普通工人公平竞聘的机会，人人都说机会是可遇而不可求的，我既遇到又想求得，希望就在各位的手里。

谢谢大家！

竞聘岗位稿子篇三

大家好！

我叫，年出生，现就职于xx[]拥有xx学位。今天我竞聘的职位是xx一职。首先，非常感谢您们让我在xx岁生日的今天有一个挑战自我、超越自我的宝贵机会！我不会用华丽的语言修饰自己、也不想豪言壮语为大家承诺什么。现在只有敞开心扉，让大家初步认识我是个什么样的人，真正的了解只有让时间去证明。

今天我沐浴着迷人的阳光，勇敢地走上了这个展示自我，实现梦想的讲台！今天承蒙各位的信任和支持，给与我机遇，我将更加严格要求自己，戒骄戒躁，勤奋工作，不辱使命，力争谱写出一首壮美的“春之歌”。

一是选择这一岗位竞聘，是因为单位工作x年，使我养成了爱岗敬业、任劳任怨、服从领导、尊重同志、遵纪守法、善于和他人合作的良好职业道德。

二是我具有扎实的理论基础和工作经验

三是我具有良好的综合素质。我开朗热情，善于沟通，表达能力强，能够妥善处理好方方面面的关系；我勤奋敬业，对工作认真负责，顾全大局，坚信平凡的岗位一样可以铸就精彩人生的道理；我乐于助人，关心同志，具有良好的人家关系基础；同时我还具有良好的组织协调能力，并具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品质，从不怕吃苦，能够承担繁重的工作任务和工作压力。

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘岗位稿子篇四

大家好！我是来自xx支行的xxx，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，xx年毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至xx区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深

信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自己有实习、有能力做好银行理财经理这个职位，做好理财经理的相关工作，为xx银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

竞聘岗位稿子篇五

尊敬的各位领导、各位同事，大家好！

首先，我衷心感谢所领导搭建了这样一个平台，感谢各位领导、同事的信任和支持，让我有机会参加竞争上岗演讲。我今年37岁，本科学历，经济师职称，年12月入伍，在部队服役，年10月入党，年6月从部队转业到所里工作。到单位以来，我一直在所办公室担任驾驶员工作，六年来，我能立足本职，爱岗敬业，恪尽职守，任劳任怨，注重学习，积极发挥主观能动性，比较好的完成了各级领导交给的交通保障任务，并且做到了行车安全无事故。作为一名驾驶员，我不仅做了一名驾驶员应该做的工作，而且，我还利用与各位领导和同志们下乡、进厂开展科技服务的有利时机，自觉加强学习，提高自身的素质，主动地参与了科技项目撰写、申报工作，并积极承担了单位的摄像以及新闻报道工作，为宣传科技工作，提高我们所的知名度作出了应有的贡献，本人也因此被日报社评为《先进通讯员》。在和年度考核中，我先后被评为优秀，今年还被局机关党委评为优秀共产党员。这些成绩和荣誉的取得，都是在座各位领导的关心，同事们的帮助、支持的结果。

我竞争的岗位是办公室副主任。大家都知道，办公室的工作具有综合性、全局性、服务性等特点，在我的眼里，办公室就是领导的参谋和助手，全所同志的“勤务员”和“服务员”。自从到所里工作以来，在所领导的关心，同事的帮助和自己的努力下，我的政治思想不断成熟，工作能力不断提高，服务意识不断增强，积累了一定的工作经验。我认为，自己竞争这个岗位，具备以下几方面的优势和条件：一是具有一定的政治素养，能够服从命令，听从指挥，工作不讲条件和价钱，勤业敬业精神比较强；二是具有一定的组织管理和协调能力，工作的计划性比较强，有良好的沟通能力和比

较好的群众基础，与大家相处的比较融洽；三是具有一定的文字功底，有一定的总结、归纳和写作能力；四是一直在办公室的管理下工作，耳闻目染，对办公室工作有一定的熟悉和了解，更重要的是，我愿意和乐意当大家的“服务员”，尽自己的一份力，和大家一起共同努力，不断促进我们各项建设和发展。

一、加强学习，提高素质。积极主动的向书本学、向大家学、向实践学，进一步提高自己的政治理论水平和业务工作能力，努力使自己成为大家信得过的、称职的“服务员”。

二、打造团结协作的服务团队。办公室的日常事物繁多，工作面宽、事杂，只有充分调动大家的积极性和创造性，发挥好每个成员的聪明才智，挖掘每个成员的潜力，分工协作，加强管理才能保证工作忙而不乱、有序推进。因此，要努力营造求知上进，开拓创新的良好环境，不断提高大家的整体素质，努力使办公室形成一个团结协作的战斗集体。

三、当大家的“勤务员”和“服务员”，服务所领导的决策。要不断提高服务意识，做到求真务实，任劳任怨，甘当铺路石，为大家开展工作，为所里的建设和发展提供优质的服务。要主动地站在全所的角度思考问题，发挥好办公室承上启下、联系内外、沟通左右的桥梁纽带作用，增强工作的预见性，力求想在领导之先，谋在领导之前，当好领导的决策参谋。

四、树好形象，搞好外联。从某种意义上讲，办公室代表着单位形象。为此，要处处注重自我形象和全室人员形象塑造，做到踏实做事，诚实待人，热情周到地待人接物，设身处地地搞好服务，树立单位的良好形象。要加强与上级机关和其他单位的沟通、联络，积极做好单位的外联工作，为所里的建设和发展营造良好的外部条件。

各位领导、同事们，所里组织开展的这次竞争上岗活动，对我来说已经是一个很大的锻炼和提高。借此机会我也想表个

态，无论结果如何，我都会做到成功不自满，落选不气馁，坚决服从组织安排！一如既往地做好本职工作，为所里的各项工作做出自己应有的贡献。

我的演讲就到这里，谢谢大家！

竞聘岗位稿子篇六

大家好！

今天，站在这个演讲台之上，我竞聘的是xx技术员岗位。我希望通过此次的竞聘，学习同行人员的优势，弥补自身的不足之处，锻炼自身的各方面能力。在此，我要首先感谢各位领导对我的信任，感谢各位同事给予我的鼓励。我之所以竞聘该岗位，是因为我认为该岗位能够极强的锻炼我的综合能力，提高我的工作水平。要胜任该岗位就必须具备有较强的工作能力，丰富的工作经验和扎实的知识基础，而我认为我恰恰具备有这些条件，能够胜任xx技术员这一职位。

在工作之初，我从事的是修井工作，虽然修井工作是xx工作中最苦最累的活，但是我依然投身于修井工作，尽可能的在工作之中锻炼自己的技术能力。为能够尽快掌握现场最基本的经验，我报考了xx专业，努力学习各项知识，将理论技术与实际工作相结合。随后，我进入了xx公司从事xx工作，在工作中我认真跟随带队师傅进行实际的现场学习，学习到了xx工具的运用及现场xx问题的现场处理方法。

在xx在工作的过程中，我努力掌握联合站的各项工艺流程。之后，我又被调至xx工作，成为xx集体中的一员，在从事xx工作时，我切实结合自己在xx工作期间所学习到的知识和技能，亲身投入到xx工作区的每一处，了解每一个设备，学习每一项标准，掌握作业区的每一个实施过程，不断增进自己的技术知识层面。

自进入xx以来，我在各个岗位都力求恪尽职守，勤恳踏实的干好每一项工作。通过各项工作实际，我对我xx的各项工作都具有了一定的经历，与相关的工作经验，并且我具有较高的责任感，我相信我可以很好的胜任xx技术员这一职位。如果我有机会担任xx技术员这一职位，我将不断加强自身的理论学习水平，配合领导指挥完成各项工作任务，并在工作中虚心向各位领导以及同事学习，不断提升自己的工作水平，为xx的发展奉献出我全部的力量！

谢谢大家！

竞聘岗位稿子篇七

上午好，我xx□xxx毕业后到xxx工作，一直在局信息化建设岗位。我这次竞聘的职位是xxx副主任。

xxx从组建起至今已有六年多了，在局党组、局领导的精心指导和大力支持下，我们在工作上取得了一定的成绩，我本人也得到了锻炼和提高。

回顾总结这六年多工作，我认为我竞聘xxxxx副主任职位有以下优势：

第一，我作为贯标工作初期的内审员，建立和完成了xxxxx质量管理体系基础，学习理解各项标准，不断改进，并沿用至今，对全局信息化工作的业务范畴、建设思路和战略规划有着明确和深入的认识。

第二，我参与实施了局里各项信息系统项目建设工作，有丰富的项目建设经验，并与xxxx等相关职能单位和人员建立了良好的业务合作与人际关系，对项目建设与公开招标流程可以说是轻车熟路、胸有成竹。

第三，我一直负责规划全局计算机网络体系建设与管理工。包括各网络组建、网络安全和网络资源。以整体网络构架角度去管理，并通过自己的专业知识，保证了局内的网络安全，与运行稳定。

第四，在xxx管理和采购电子化办公设备的工作中，我学习和掌握了政府采购相关政策与固定资产管理办法，准确严谨的完成全局各项电子化设备采购任务，并协助部门领导做好后续资产管理工。

第五，近两年，在领导的信任与支持下，我参与了xxxxx[]包括对外办公大厅信息化、网络构架与整合两方面，从预期需求、基础建设、改造整合等方面，使我很好的锻炼了沟通能力、组织能力、协调能力和判断能力，并且更深入的理解信息化硬件设施建设的各个层面。

如果竞聘成功，我将在以下几方面努力工作：

一是，作为xxxxx副主任一职，首先要在部门负责人的带领下，坚决执行与贯彻落实局党组、局领导的各项指示精神与工作安排。

二是，要协助部门负责人做好各项日常工作。认真学习质量标准，管理和做好部门的贯标工作，完善服务过程的测量方法和标准，主动及时的发现、认知风险点与不合格，及时改正，不断和持续改进工作业绩。

三是，要协助部门负责人做好人员管理，细化和完善部门人员管理制度与方法，并合理的与绩效考核挂勾，提高部门人员的工作积极性。同时加强人员的业务培训，紧跟时代意识。关注人员的思想情绪，要经常进行良好的沟通与思想教育。并从我做起，身体力行，起到部门的表率作用。

在信息化建设上，要做好以下工作：

第一，信息化项目建设工作。近期要组织、协调好相关业务部门，开展人力社保信息平台三期项目开发建设。

下一步，按照信息化工作“统筹规划、集约建设”的指导思想和规划，。

第二，网络管理工作。近期要尽快确定网络安全体系升级的方案与实施计划，为明年实施做好准备。

要有居安思危的意识，下一步在完善网络安全体系后，要合理分配网络资源，科学的管理与监控；要对网络、机房的安全进行风险排查，完善网络、机房安全与故障应急预案，长期组织演练，这样才能达到熟练处理和快速解决突发事件的能力，防患于未然。

第三，电子化办公设备管理工作。近期要尽快完成电子设备资产详细工作，尽早为局机关各部门的设备报废更新工作做好充实准备。

有句古话叫“工欲善其事，必先利其器”，那么下一步应针对各部门老、旧慢问题多的设备按要求进行报废更新。

建立设备档案，从采购分配到维修报废，科学与详细的记录信息。这样可以更清晰的分析与了解各部门设备情况，保证各部门的电子化设备办公合理需求。

xxxxx即是全局信息化建设的牵头科室，承担着繁重的管理任务和责任，同时也是为全局各科室服务的服务型科室，这要求我们要以顾客为关注焦点，想顾客所想，为顾客多想，合理改进信息化工作流程，更好的理解和满足需求，为各业务科室与对各窗口单位提供更好的服务。发挥局信息化建设工作主管部门作用。

最后，感谢各位领导给我这次竞聘上岗的机会。不管成功与

否，我都会继续把我的热情和精力投入到xxx事业中。我的演讲到此结束，谢谢各位领导。

竞聘岗位稿子篇八

大家好！

非常荣幸有机会参加贵校的英语老师竞聘演讲，首先感谢各位领导老师对我的信任和支持。

：我有扎实的专业知识，深知英语学科在基础教学中的地位和作用，也明确知道教师的职责和任务。

：在寒暑假期间、周末外出做过家教，知道应该如何与孩子相处，让孩子在快乐中学习。

：我有较好的年龄优势，我正当青春年华，经历旺盛，敬业精神高，能够全身心的投入到自己的教学工作中去。

假如我能够通过竞聘上岗，我会尽我努力做到最好，一切为了学生服务，为了学生的一切。真诚的希望成为你们学校中的一员。

竞聘岗位稿子篇九

大家好。

首先感谢市行党委及支行领导为我们提供了这样一个公开、公正地展示自己的机会，我竞聘我岗位是分理处主任，作为竞争人，我认为自己完全具备条件及能力。

一、我具有比较扎实的政治素质和法律基础。从求学阶段到工作期间，我从未放松过对政治理论、法律法规和科学文化知识的学习和领会，且我也是支行唯一法律专业出身人员。

二、我具有比较丰富的实践经验和工作能力，参加工作至今十几年，我品尝过储蓄工作的艰辛，体验过信贷工作的繁杂，胜任过所主任工作职责的重大。三、我具有强烈的事业心和良好的个人品德，十几年来，我经历过艰苦生活的磨炼，思想上更加成熟，作风上更加优良，性格上更加坚强，并养成了坚持原则；清正廉洁、乐于助人的道德品格。四、我具有良好的学习习惯和较强的基本技能，日常工作中我始终坚持干一行、爱一行、钻一行，业务能力在支行范围内可以说较强，同时具有较强的文字处理能力并熟悉电脑操作，不仅年年超额完成支行新闻宣传稿件任务，且《送您一束鲜花》的新闻稿曾被总行职工报录用。五、我具有丰富的社会资源，这是储蓄工作任务、指标是否能完成的关键，任务与指标的完成与其社会资源密不可分。我不仅是中行员工，同时也是县政协委员，能经常与县政府有关领导及企业领导接触，并与其沟通良好。

如果我竞聘成功，作为网点负责人我将从以下几个方面展开工作。

一、要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

二、加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性。作为网点负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。不仅要强化前台柜员的操作技能，同时要让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传。

三、继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法。

体现在对绩效工资网点实行二次分配上，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。

四、进一步提升服务水平。

服务是银行的生命线。要使每一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

五、广开渠道，经营好客户群体。要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为首先要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，全面提高客户维护水平。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，实行差别服务，以不同的金融产品来满足客户的需求。

六、充分利用宣传工具，树立对外形象。我们可以通过进行针对职工的服务水平和业务水平的测评，以调查问卷的形式征求储户意见等方式，评比产生一名或几名储蓄员，以他们的名字为品牌，在各种媒体上大力宣传，从而达到树立形象，展示实力，吸引客户，提高我行的知名度，扩大社会影响。