

最新客服主管竞聘演讲稿 竞聘主管演讲稿 (精选5篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。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。

客服主管竞聘演讲稿篇一

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

个人情况简介

我叫×××，年出生，现年岁，籍贯大学本科学历××年毕业于大学系同年进入中国人寿保险公司在其支公司工作至今先后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司为了顺应加入的形式公司进行了一系列的改革这次人力资源改革便是其中的一个重要内容变则通通则顺有改革就有活力在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣更跻身全球强行列为中国的民族寿险业争光我部作为市市场上不多的专业团险公司在总公司领导下其发展潜力同样不可估量我们的业绩节节高我们的发展一天比一天好与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的士兵不是好士兵”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

首先有完善的保险专业知识，具有较高的综合素质和处理问题的能力。

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通这对我的工作帮助很大同样这些知识对于理解上级公司的方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。这为争取工作的主动少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

其次具有较强的综合协调能力

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调公司内外部的重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

第三熟悉财务管理，现代化办公技能熟练，能有效的使工作顺利进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另外，对等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在今年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

第四。具有从事综合科工作的经验

竞聘后的几点想法：

- 结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。

- 做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。

- 多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。版权所有，全国文秘工作者的114!

二。做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，使本部一些工作能够顺利有效的进行。

客服主管竞聘演讲稿篇二

大家好!首先感谢组织上为我们提供了一次公平竞争、锻炼自己的机会，也感谢在座的各位对我的关心和支持!

我叫 ， 1977年6月出生，中共党员，大专，现从事财会股会计工作。今天，我怀着万分激动的心情来参加这次公开竞聘。我竞聘的职务是 信用社副主任。我认为公平竞争，作为一种时代潮流，不仅存在于人与人之间，同样也存在于各个单位、行业、部门之间。在这充满竞争的时代，对于20xx年三项预警指标进入红色静态预警级别□20xx年第一季度三项考核指标

处于最后一名的忠门信用社，如何才能做到求生存、促发展、走出一条属于自己的道路呢？下面请让我从一名副主任的角度谈一谈我的几点粗浅看法。

一、要有一个团结协助，率先重范的领导班子

孔子说过，其身正、不令而行；身不正，虽令不从。班子的素质和作风直接关系到信用社的兴衰成败。所以要注重班团结，不断增强班子的凝聚力，号召力和战斗力。作好一名党员干部，要时刻保持共产党员的先进性，以身作则，率先重范，勤政廉洁，要克服以权谋私，以贷谋利的心理，为秀屿区金融事业而恪尽职守。

作为信用社副主任，要明确自己的岗位职责，积极配合主任、协助主任，不折不扣完成好社内的各项工作。同时，要深入到群众中去，关心员工生活；解决员工的困难，征求员工意见与建议，让职工参与管理、参与决策。充分纳动职工的积极性和主动性，促进各项工作的顺利开展。

二、要有一种思安思危，开拓进取的竞争意识。

适者生存、不适者被淘汰，是放之四海皆准的真理。在对手林立，竞争日益激烈的金融交流、如何吸取存款，增强信用社支农资金实力，是信用社赖以生存，赖以发展，在竞争中立于不败之地的关键环节。因循守旧墨守陈规，只能不断拉大我们与商业银行之间的距离。我们要努力转变服务观念、转变服务态度，转变服务方式。特别是要在提高服务质量方面下大功夫。信用社的服务动能落后于其他商业银行。但决不能让服务质量落后于他人。我们可以利用网点较多的优势，扬长避短增多上门服务项目，不断深入群众，加大存款政策宣传力度，做好储户的思想勾通工作，并注重搞好兄弟单位关系，把更多更大的储户吸引到信用社会来，为提高竞争能力提供强有力的保障。

三、要有一支德才兼备，训练有素的专业队伍。

事业要发展，人才是根本。离开了人才。就如少了名厨，再好再多的原料也调不出名振中外的“满汉全席”。当前，信用社的人才结构普遍处于新老交替、青黄不接阶段，加上业务电脑化管理，在带来无限商机的同时也带来了新的挑战。如何挖掘人才、培养人才及合理利用现有人才，是一个永恒不变的主题。作为副主任，要配合领导，努力营造学习氛围，组织辖区内会计、出纳、信贷下储蓄，营销各个岗位人员，认识进行专业理论、操作培训及职业道德教育，通过“学、帮、比”等方式，把全体员工培养成德才兼备，爱岗敬业的专业队伍，以便更好地为群众服务。

四、要有一套规章制度，切实可行的管理制度。

没有规矩，不成方圆。要协助领导，制定一套科学的管理制度，严明的落实措施，严格的考核标准，做到制度到位，落实到位；公平公正、奖惩分明；达到激励先进、鞭策落后的目的。

首先是要加强信贷管理，提高信贷资产质量。要加强监督力度，严格执行信贷工作的操作规程，摒弃私念，坚持原则。严格把关，重点做好贷款“三查”工作。贷款放得出，要保证本息收得回。已形成的不良贷款要采取措施收回或盘活。做到信贷资金良性循环。其次要加强财务管理，做好增收节支工作，要认真组织会计核复工作，加强财务管理，做好会计、出纳储蓄等工作的检查和指导，支持和配合稽核人员做好稽核工作。严格执行贷款利率政策及财经纪律、控制费用开支，达到增收节支，提高经营效益的目的。同时，要加强内部防控制度建设，搞好“三防一保”工作。安全保卫工作是始终不能掉以轻心的大事，要严格执行内控制度，经常深入网点检查，发现隐患及时排除，处理违章违纪行为决不手软，保证安全生产无事故，切实防范经济案件的发生。有了一套科学规范，切实有效的管理措施，我们的各项工作也就得以

健康、稳步地发展壮大。

说得好不如做得好，此时此刻，我只想用最真挚语言向在座的各位表示我的决心。假如我有幸竞聘成功，我有信心，也有决心，有毅力，也有能力让忠门信用社在稳定中求发展，在发展中求创新。假如我未能竞聘成功，我将无怨无悔，始终如一，立足岗位，继续接受组织和同志们考验，继续为我区农村信用社事业的发展而奋斗不息。

最后，再次对组织给了我一次锻炼的机会，表示深深地感谢，真诚的祝愿大家工作顺利，幸福安康！

客服主管竞聘演讲稿篇三

大家好！首先，感谢酒店领导对我的信任和支持，感谢你们给我这次参加竞聘的机会。我叫___，这次竞聘的职位是酒店培训主管。这次竞聘的机会对我来说是一次机遇，更是一次挑战，借助这次难得机会，我本着锻炼自己，提高自己的目的，展示自我，接受批评，同时也想通过这次公平竞争，寻求动力，施加压力，提高自己。

一、具有良好的职业道德和强烈的事业心。到酒店工作三年以来，在工作中兢兢业业，尽职尽责，领导安排的各项工作我都乐于接受，并尽力把工作做到最好。说实话，服务行业本质上是苦与累、平凡与无私的。没有鲜花陪伴，没有掌声共鸣，没有丰厚的收入，没有豪华的享受，有的只是工作的忙碌，有的只是沉甸甸的责任。所以我认为有一颗强烈的事业心是做好服务工作的基础。

二、具有较为扎实的专业知识、实践经验和虚心好学的工作作风。自到长城工作以来，我始终不忘学习，勤专研、善思考，多研究，不断的丰富自己，提高自己，从一名的普通的服务员走上大堂副理的职位。在平时的工作中，我能和同事们友好相处，小事讲风格，大事讲原则，虚心向每一位老员

工请教。在这几年的工作中，我曾多次对本部门新入职的员工进行在岗培训，并达到了预期的培训效果，同时我还能利用自身的技术优势，帮助同事制作课件，把自己掌握的技术毫不保留的教给大家。

三、具有较好的年龄优势和较强的工作能力。我身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心的投入到自己的工作中。培训工作的实质就是为员工服务，为员工和企业的成长把握好风向标，四年的学校工作经历，使我具有一定的教学组织能力，应变能力和对课堂的驾驭能力，在长城三年的工作里，使我对员工的分析能力和培训能力都得到了很大的提高。

一、认清培训在整个管理工作中的重要性，使员工不仅仅能胜任工作，还让员工有分析问题和解决问题的能力，不断增加新的技能，卓有成效的在团队中工作。通过培训增强企业组织的吸引力，强化员工的献身精神，使员工在工作中感受到个人的成长和发展。

二、结合酒店的特点和员工的实际情况配合各职位的要求，设计并开展丰富的实践活动，努力调动员工的学习积极性，考虑员工成人教育的特殊性，根据职位具体需求，制定不同的培训计划。从而有效的提高员工的专业技能水平，确保培训质量稳中有升。

三、加强个人修养，练好基本功。进一步树立强烈的事业心和责任感，加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护企业良好形象，力争在培训中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与同事的交往中凝聚合力。

最后，作为工作在一线的员工，我深知服务工作的繁杂与艰辛，也明白培训在企业运行中的地位和重要性。我将凭借自己的认识与经验，努力将员工作为一个真正的学习主体去考虑，并把他们放到学习主导的位置上，充分调动积极性，确保培训成功。我坚信在以后的工作中有各位领导的指点迷

津，再加上我的虚心努力，自己完全能胜任培训主管的工作。

客服主管竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导，我最最亲爱的满满海家人们，大家晚上好！我来自最最顶端的养生苑团队，我的名字叫xxx今天很高兴、同时也很荣幸能够站在这个灯光璀璨、万众瞩目的舞台展现自我风采。

秉承着企业发展员工受益的发展理念，满满海一直致力于人才的梯队建设。一粒种子，只有深深植根于沃土，才能生机无限；一名员工，只有置身于拼搏的发展企业中，才能蓬勃向上。我自豪，在我人生中的繁华之年能够工作在满满海，满满海让我生活更幸福，满满海让我们生活更幸福。

乌鸦反哺，羊羔跪乳，吃水不忘挖井人，今天我怀着一颗感恩的心走上这个舞台。感恩企业，给我们搭建了这样一个平台，来展现自我、突破自我、实现自我的人生观、价值观；感恩我的领导，不仅教会了业务知识、基础技能，更给我指引了人生的方向，让我明确了自己人生的目标，并朝着这个目标走下去，坚持不懈、直到成功；感恩我的团队，在过去的十个月里，他们给了我无私的关怀与帮助，同时他们也深深地感染了我，让我明白了送人玫瑰，手留余香、帮助别人快乐自己的道理。

我能胜任主管一职，因为在工作中我积极、乐观、有带动力、愿意付出。在过去的十个月里，我没有一个月的假是休完的，特别是过年的那个月，整整一个月，我只休了半天假，一方面我想把更多与家人团聚的机会留给同事，另一方面我觉得企业这个时候更需要我。那时我看的是全酒店最大的包房，每天上午爆满、下午爆满，有时还翻台，而且桌桌加位，我没有一句怨言。为了调动大家积极性，我还即兴写了一副对联，下面和大家分享一下，上午拉 下午拉 餐餐都拉抬，你开心 我开心 人人都开心，横批：任劳任怨。可能我一个人

为企业做不了什么，但我会尽我最大努力付出，我坚信，只要付出，总有回报。其实我也有想家的时候，还记得十个月前，离开家时，在离别的车站，隔着车窗，父母双眼含泪的说，路上注意安全、好好工作、照顾好自己、爸妈不用你惦记。当汽车缓缓开动的一刹那，我的眼睛模糊了，看着父母渐渐远去的身影消失在视线中，让我深深体会到了儿行千里母担忧，我在心中默默的说，爸妈珍重，我一定好好工作。都说每逢佳节倍思亲，记得过年的时候，有一次和父母通电话，他们特别高兴，问我什么时候回家，爸爸妈妈想你了，给你留了好多好吃的。我说店里最近忙，过一段时间吧，电话那端沉默了许久，传来苍老而失落的声音，忙…忙…忙点好啊。我多想放下自己男子汉的气概，说一句爸妈，对不起，但是都哽咽在了喉咙里。最后我告诉他们，爸妈请您放心，您的儿子在这很幸福。在我想家的时候，就闭上双眼，回忆父亲的脸庞，母亲的微笑，想一想父亲两鬓的白发又多了，母亲脸上的皱纹又多了，只能在心中默默的说一句，爸妈你们辛苦了。

人类因感恩而伟大，世界因感恩而美丽，感恩是爱的延续，爱是生命的动力。动物尚且知道感恩，而且会一代一代延续下去，我们更应该心怀感恩，并把这份爱传递下去。

此时此刻，我要对远在千里之外的父母说，你们二十几年的含辛茹苦将我养的，而如今正是我回报你们的时候，但是为了全家的幸福，为了我心中始终坚持的那份梦想，所以不得不离家在外。在这里我要对你们说，谢谢你们的养育之恩，谢谢你们给予我的支持，请你们放心，您的儿子在这很幸福。对我尊敬的领导说，在我人生彷徨的时候，是你们给我指引方向，在我失去信心是，是你们让我坚定了信念，在我生病时，是你们给我家人般的呵护，从一碗姜汤到一份病号饭，都在我的心中深深地烙下了一个爱字，烙上满满海印。此时此刻，我要对我尊敬的领导说，您对我的知遇之恩与关怀之情我无以为报，请您放心，我会用我优异的工作成绩来回报您。对我最最亲爱的战友说，过去的298个日日夜夜里，我快

乐时有你们和我一起分享，我难过时有你们给我安慰，我遇到困难时有你们和我一起分担，我任性时你们给我包容，此时此刻，我要大声告诉我最亲爱的战友，金柱永远是你们的好兄弟，你们是我今生最大的财富。

客服主管竞聘演讲稿篇五

大家上午好!一条好的渠道，会引来一池活水;一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。为加快航空的大发展，高效地推进增值服务部各项业务的开展，提高辅助收益，创造新的利润增长点，我们公司举办了本次主管竞聘书活动。这次竞聘，对我来说，是一次竞聘，也是一次提高，真诚地希望大家为我鼓劲、加油!

我叫，。个人简历。

内联室主管的竞争上岗的职责与指标是：负责协调、考核逾重行李和贵宾收入(含网上选座、网上逾重收费等相关收入业务)、货运业务、客舱销售业务的指标落实情况以及采购、仓库等相关保障单位的协调工作;策划并执行各项目市场营销活动;处理解决旅客相关投诉;与it部门沟通，促使新项目上线并使之产生效益;完成年度净利润指标x万元，以增值服务部分解月度指标按月考核。内联部涉及三个我们公司重点业务项目，也是我部门的最大头利润增长点。

一、具备良好的工作作风、工作务实。事业责任心强，上级交给的任务不折不扣完成，不怕困难。工作的速度很快，不怕辛苦，毫无怨言地加班加点工作。对领导安排的工作认真完成，从不计个人得失。我有着满腔的热情追求优秀，追求卓越。有了这样的信念，我相信，在我们航空这片沃土中我能够成长为一棵参天大树，能够为航空的美好未来增光添彩。

二、具有较强的学习适应能力，接受新事物的能力快。反应能力快。我今年xx岁，精力充沛、思想进步，思维活跃，学

习、适应能力强，善于接受新事物，有着敢抓敢管、敢作敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情，让我有精力努力工作；正因为我有激情，让我更容易接受新生事物，在工作中另辟蹊径；正因为我有激情，也让我具有了更多的时间，更多的精力，去钻研和探索。

三、服务意识强，善于与客户沟通，处理客户投诉问题比较行，尤其是在联名卡上。我经常与客户进行谈判，取得了很好的成绩，沟通能力也在实践中与日俱增。同时我也不断在学习专家学者关于沟通方面的知识，不断提高自己的情商。

四、热爱和忠于自己的岗位。有人说，成功的起点是热爱自己的职业，有了这份执着的爱，工作才有激情、有动力。两年的工作体会告诉我，要热爱和忠于自己的岗位，才能做好本职工作。因为热爱，也会让我们更富有的创造力，有责任感，善于创新，能够吃苦。

五、具备这个岗位需要的学习和创新能力。我非常注重加强岗位需要的管理业务知识的学习和积累。我还注重创新意识的培育，在工作中不断地摸索经验，探索工作新路子。

一、努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，要干出成绩，必须有较高的业务素质。业务素质的提高只能靠不断的学习，不仅要从书本上学习，而且还要从实践中学习，不断汲取理论和实践的滋养，将所学到的知识运用到实践中去，指导具体的工作，使自身理论水平和业务素质不断提高。

二、加强管理。只有加强管理才能保证业绩，我将会加强管理，努力创造一个团结和谐、自觉勤勉、有所作为、利于进步的好环境，充分调动大家的积极性和创造性，使内联部成为一个团结协作的战斗集体。从方方面面把工作做好做细，关心干部职工的疾苦，经常和他们谈心，帮助员工解决实际问题，使他们振奋精神，以积极态度投入工作。

三、做好产品(服务)营销，积极外联，争创效益。

1、把握“实际产品”概念。做好服务质量管理，提高服务生产力管理水平。一方面在服务内容上树立我们的特色。通过品牌来建立差别形象，进而提高产品(服务)质量，提升经营效益。另一方面，建立服务质量管理体系，在产品(服务)管理上实现制度化、标准化和规范化。利用商务头等舱、旅游胜地等旅途资源优势，加大服务产品的宣传和新产品的推出力度，不断完善高端服务，形成贴近价值客户需求、有竞争力的服务链。

3、机上零售。通过为客户提供各种服务，赚取额外收入，其中包括为客户提供座位、行李托运、毯子、食物，以及设法销售足够数量的机上wifi网络服务。飞机上是不能用带有信号的电子商品的引导乘客，让他们感觉在飞机上购买产品和服务是他们搭乘此次航班的附加值。根据目的地和旅行类型，每位乘客可根据自身需求进行定制，这无疑是提升乘客对航空公司品牌忠诚度的一种强有力的方式。通过机上零售方式来建立一种消费关系，采用一些类似传统的地面零售和经销模式。一是站在消费者的立场上考虑问题，需要了解乘客究竟想买什么样的产品以及他们更希望购买什么。二是销售计划，我们需要开发出为消费者量身定制、与目的地相关的服务和产品。同时，寻找新的合作伙伴为乘客带来真正的利益。三是促销，通过各类促销手段去吸引潜在消费者。(我公司一直以飞机零售东西为利润点)

选择这份职业，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。当然任何竞争都有两种结果，即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，在工作岗位上挥洒自己的激情与汗水，争取在下一次竞争中崛起，为我们航空的发展做出更大的贡献！

我的竞聘演讲报告完毕。谢谢大家!