

客服主管岗位竞聘演讲稿 客服班长竞聘演讲稿(大全9篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。

客服主管岗位竞聘演讲稿篇一

大家好！

首先，我向大家做个自我介绍。我叫xx[]汉族，今年33岁，本科学历，现任龙门分局副分局长。时光飞逝，转眼间离我上次参加竞聘已经过去了整整三年的时间。三年前，我通过竞聘，走上了公司农村分局的管理岗位。今天，我再次站在这里，竞聘一个新的岗位：营业客服班长。

我从进入电信公司以来，一直工作在一线，从山区到丘陵，从乡镇到县城，所以我了解一线营业员所需，熟知一线用户所想。对于营业员，要严格按照公司的各项规定来要求他们。营业厅陈设，服务用语，工作态度，衣着打扮，资料录入，资金归集等等，样样都要做细做精。对于用户，我们要耐心介绍各项业务，推荐合适的业务类型给他们，能办理e9的绝不办理e8;能办理融合业务的绝不办理单产品。

boss系统的业务流程我都熟知，能够亲自办理业务。各项主营业务的政策我都熟知，能够及时准确的宣传给用户。资金的归集稽核以及资料的录入我都能自己操作。

因为一直以来长期工作在基层，长年累月面对不同类型的客户，经过长期的锻炼，在面对各种客户挑剔的时候可以从容不迫的应对。我是南漳作家协会会员，业余时间还可以用文

来报道各种典型的案例和先进事迹。

以上是我个人参加此次竞聘的优势。如果我今天的竞聘成功了，我将在新的工作岗位上一如既往兢兢业业的努力工作；如果没有成功，我会找出不足，加强自身的学习，期待下次的成功。

谢谢大家！

客服主管岗位竞聘演讲稿篇二

客户服务是指一种以客户为导向的价值观，它整合及管理在预先设定的最优成本—服务组合中的客户界面的所有要素。那关于客服班长竞聘演讲稿怎么写呢？下面是小编整理的关于客服班长竞聘演讲稿范文，欢迎阅读。

尊敬的公司领导，各位同事：

大家好！

首先，我向大家做个自我介绍。

我叫刘松，汉族，今年33岁，本科学历，现任龙门分局副分局长。

时光飞逝，转眼间离我上次参加竞聘已经过去了整整三年的时间。

三年前，我通过竞聘，走上了公司农村分局的管理岗位。

今天，我再次站在这里，竞聘一个新的岗位：营业客服班长。

万山路营业厅是我们南漳县电信分公司唯一的一个三级营业厅，是我们公司的招牌，每天受理业务量和用户流量都很大。

只有本着“用户至上，用心服务”的理念，以发展为主线，以服务为本职，才能充分发挥营业厅的优势，服务好用户。

竞聘营业客服中心主任这个岗位，我觉得我有以下优势：

一. 丰富的基层管理经验

我从进入电信公司以来，一直工作在一线，从山区到丘陵，从乡镇到县城，所以我了解一线营业员所需，熟知一线用户所想。

对于营业员，要严格按照公司的各项规定来要求他们。

营业厅陈设，服务用语，工作态度，衣着打扮，资料录入，资金归集等等，样样都要做细做精。

对于用户，我们要耐心介绍各项业务，推荐合适的业务类型给他们，能办理e9的绝不办理e8;能办理融合业务的绝不办理单产品。

二. 熟悉业务流程

boss系统的业务流程我都熟知，能够亲自办理业务。

各项主营业务的政策我都熟知，能够及时准确的宣传给用户。

资金的归集稽核以及资料的录入我都能自己操作。

三. 有较强的语言沟通能力和写作能力

因为一直以来长期工作在基层，长年累月面对不同类型的客户，经过长期的锻炼，在面对各种客户挑剔的时候可以从容不迫的应对。

我是南漳作家协会会员，业余时间还可以用文字来报道各种典型的案例和先进事迹。

以上是我个人参加此次竞聘的优势。

如果我今天的竞聘成功了，我将在新的工作岗位上一如既往兢兢业业的努力工作；如果没有成功，我会找出不足，加强学习，期待下次的成功。

谢谢大家！

尊敬的各位领导：

大家好！

时间飞逝，须臾间我在电信工作已足足超过两年，回首两年，发现自己从一个沉默寡言的女孩转变为一个活泼开朗的姑娘，真为之感到高兴！

毕业那年，在亲朋好友的鼓励下，我来到电信，担任电信客服，刚开始以为，客服仅是接接电话，其实不然，这之间承担好大的责任，其中包括了解电信繁琐的业务，懂得与客户交流，明白如何帮客户解决使用电信产品时遇到的困难。

当然如果是纯粹的业务咨询就谢天谢地了，最主要的是投诉电话，这其中包括有理投诉与无理投诉，对于有理投诉，我学会了冷静认真倾听客户反映的问题，运用和客户融为一体，站在客户的角度思考问题，为之解释，为之处理，听到客户点头时，我知道成功地解决了客户的问题，对于那些无理投诉，我更是沉着应战，换位思考，仔细想想客户肯定是使用电信产品时遇到困难了，这更要发扬我的同理心，也许有时候还是会换来客户的大喊大叫，我也不会慌张，因为我可以运用工单再次为用户反映处理，直到用户满意为止。

第一，在学校，我担任过班长此职务，有一定的协调管理能力，直到如何和被管理者进行沟通指导，以便提高业绩 第二，在工作中，我除了自己能勤奋刻苦以外，也善于与在任班长进行沟通了解班长该有的职责，每天记录并反馈客户代表反映的问题，并及时纠正告知!遇到话务员不能解决的疑难投诉，先巧妙地指导话务员如何与客户沟通处理，如果实在无法解决，主动拦截，为之处理，而不影响话务员正常接续，从而保证接通率! 第三，注重班组业绩，创建和谐的团队精神，随时关注本班的相关数据，有强烈的上进心与自信心，会随时了解其他班组的信息，从而取长补短!

因为以上几点，我有信心能胜任值班长这个职务，当然行动胜于雄辩，我会用我的行动来证明，如果胜任值班长后，对于近期相关目标，我会付出比现在更多的精力，一定要突出自己的相关优势，所谓新官上任三把火!

第一方面，我先加强和谐的团队精神，与被管理者正面沟通对于存在的问题，以及如何处理，并积极改进，争取在一两个月内在原来的基础上提高一个层次，我相信我有这个实力! 第二方面，我会努力再向其他班长学习更多关于管理方面的经验，以便更好地提高班组水平，还要有强烈的竞争意识，定一个班组为自己的竞争对手，争取在某一个月内超越，我相信以我这种积极上进的思想，一定可以达成目标，同时在目标之内完成使命，一切只因为相信自己!

人生道路还很长，我想我面对的挑战还很多，对于这一次的挑战，我应该牢牢抓住机会，因为展示自己优势的时候到了，所以，请领导给予我这次机会，谢谢大家!

尊敬的各位领导，同事们大家好:

我叫，今天竞聘的职位是客服中心班长，首先我简单介绍下自己。

我叫xxx□

我从年来公司至今，我从客服代表做起，在中心领导为员工提供的晋升平台上，我把握机会通过自己的努力从组长一直走到现在的班长岗位。

是和领导和同事们的帮助和支持是分不开的。

所以我更加努力工作，终于在的文化节上带领我的团队获得团体二等奖的好成绩。

得到这个团体奖比我自己得到个人奖项还要高兴，这是我们集体的共同努力的结果。

首先我来说一下在我担任班长这一年里对班长的工作的认识，要想成为一名合格的班长，我用5个词组来概括，第一就是领悟，我们要正确领悟领导的意图和公司下达指令和目标。

第二就是沟通，把我们所领悟的东西下传给我客服代表，然后再把工作中遇到的问题反馈给我领导，做好上传下达，做好纽带，第三就是执行，严格执行中心的制度，确保完成各项运营指标，第四就是创新，在工作中只有不断的思考创新才能进步，才能提升业务服务水平，最后就是班长要以自己的魅力使这个集体凝聚在一起，来发挥他最大的潜力，这样在才能达到人员培养、业务发展和客服服务多丰收目标。

其次我要谈一下对于管理者的认知，在一个班组内，一名班长她担任的角色有很多，同时伴随她的转变就有多样，在话务突增时，她需要及时调配坐席人数来保证指标的正常完成这时她是一名决策者，在客服代表有想法有意见时，她要及时把这些建议反馈给领导，使领导更好的掌握员工的思想动态，这时她是一名联络官领导的好助手，在用户和客服人员需要帮助时，及时为他们解决问题这时她又是一名服务者。

总之作为一名决策者、管理者和执行者我们要塑造自己的性格魅力。

如果我还能继续担任班长，我打算主抓一下四点，首先我把团队建设放在第一位，由于我们客服中心部做了调整，预定人员会分到班组内进行前台接续工作，所以怎样能使这部分客服代表在能尽快适应前台工作是非常重要的。

我的目标是内促氛围，外树形象。

其次就是运营指标，我的目标是不断创新，严守指标，第三就是服务，我会在通过听音培训和班组开展服务值周生的活动来提升大家的服务水平。

服务值周生的职责就是用来监管本班级的服务质量，这样大家优者当选，对提升班级服务质量也会起到正面竞争作用。

当然如果本周的服务水平在服务值周生的监管下有所提高，值周生会有相应的奖励。

最后就是学习成长部分，我们只有过硬的业务基础才能更好的为用户服务，所以我们在积极进取的同时也要稳扎基础知识。

1.竞聘班长演讲稿

2.车间班长竞聘演讲稿

3.竞聘班长演讲稿范文

4.班长竞聘演讲稿参考

5.班长竞聘演讲稿范文

6.物业班长竞聘演讲稿

7.收费班长竞聘演讲稿

8.竞聘大学班长的演讲稿

客服主管岗位竞聘演讲稿篇三

大家好！

首先感谢公司给我提供这个介绍自己的机会和展示自我的平台。

我叫xx，xx年9月出生，中共党员，本科学历。

xx年参加工作，1994年10月进入公司，xx年10月至xx年6月从事驾驶员工作，xx年7月至xx年10月任拱北分公司21路、56路线长，xx年10月至xx年12月任拱北分公司车管员并协助调度工作，xx年12月至今任拱北分公司三车队车队长。

多年来获得的荣誉，xx至xx年连续六年被评为公司先进工作者；1996年被评为珠海市“96”中国国际航空航天博览会交通运输先进工作者；xx至xx年连续两年被评为公司标兵；xx至xx年连续两年被评为优秀共产党员；xx年被评为优秀共产党员；xx年度业绩考核评为优秀。

将自己在珠海公交工作多年来的工作体会与大家分享，同时希望得到一个个人能力发挥的平台，更好地为公交事业出力。

1、本人政治素质过硬。身为中共党员，有强烈的组织纪律观念，坚决服从公司及领导安排、指挥，有强烈的责任心，追求上进。

2、本人诚实做人。尊重上级，团结同事，乐于助人，上下级关系及同事关系融洽，多年来受到同事的好评，容易被员工接受。

3、踏实做事。爱岗敬业、乐于奉献、忠于职守，工作上吃苦耐劳，业务上勤学好问，注重实效，经常与司机、工一起探讨解决工作中出现的问题。

4、自03年起，通过担任分公司线长、车管员、调度员、车队长等多个基层管理岗位的锻炼，掌握熟悉分公司业务、运营流程、安全服务工作要求和参与事故处理。工作多年来受到分公司的肯定和公司表彰。

5、协调和执行力强。在担任分公司基础不同的管理岗位工作过程中，发挥自己的特长，运用与公安、交警等部门的人脉关系，为解决线路和分公司出现的一些棘手问题；同时在与员工沟通过程中，以自己的方法，建立了工友感情，在贯彻执行公司和生产计划过程中，比较顺利。

1、做好分公司经理的助手和参谋，开展分公司的日常管理工作，保持高度的工作热情，做好分管的工作。

2、根据分公司的实际，重点抓好驾驶员的安全思想，以提升驾驶员素质，提高服务质量为工作目标。

3、以当前开展“创文”和“行评”为契机，找准安全服务工作薄弱环节，抓好分公司安全服务管理基础工作，做好员工服务思想的培养；注重线路管理细节，扎扎实实把基础夯实。

4、协助经理组织制定好分公司的生产计划和具体营运方案、协调抓好车间工作和车辆维修计划；深入线路和生产一线调研，解决工作中实际问题，为一线员工排忧解难；做制度的执行者，做员工的贴心人。

如果我能竞聘成功，我一定珍惜公司给我的机会，努力工作，实践设想；如果竞聘不成功，我不气馁，我会一如既往的在本职岗位上奋发努力，不断提高自己。

谢谢！

客服主管岗位竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事

大家好！

首先请允许我作一下自我介绍，我叫来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的，直到加入到了xx银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国字头单位，展业方式以扫楼和谈活动为主，来广发后我先后经历了三任队长，我本着“踏实做人，本分做事”的理念，一直担任队里的副队长，积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同

样有能力、有决心、也有信心能再为xx银行带出一支所向披靡的精英团队。(激昂)

我认为做为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。现在信用卡市场众所周知可谓群雄逐鹿，为了发卡各家银行纷纷使出不同解数，同质化越来越严重，要想在激烈的市场竞争中取胜，我觉的最根本的是1. 如何规划好自己的市场，充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势，集合有限的资源投入到特定的领域(地域)，作好行业开发、地域区块开发，以及某一类人群的定向开发，这样既目标明确，资质也容易把控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的的遍地撒网，这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘xx支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首；2. 其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自己的竞争优势和独特的差异化，3. 要通过整合一些新业务如(销售基金、开发收单商户，销售黄金)，在开发新业务的同时来为卡开发新的客户，一个行业的背后必定隐藏着一个巨大的客户群，而且这些客户群本质上都是互通的，对于我们来说是很难得也是再好不过的资源，我们要充分整合这些资源并做好资源共享，将这些资源的价值挖掘并发挥到最大，不要让这么宝贵的东西从我们身边白白流失。同时我们也要把这些新业务切实的贯彻下去不能让领导们苦心增加的新业务形同虚设；4. 在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合，着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为

主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动，每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性，也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬，让员工少受点不必要的挫折。

二. 团队建设方面，打造一流高效率的精英团队我总结了六点看法。

1. 要打造独特的团队文化，增加团队凝聚力：团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中队长既要扮演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位队长都是从队员一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作要对队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因材施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流，引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和-谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

2. 要有严格的组织纪律，严格的执行力：纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊，要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界，要用自己的行动给队

员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求，注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。

5. 要量化团队目标，进行合理的时间管理：清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6. 要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护自己的队员，帮队员避免不必要的投诉。下面我跟大家互动一下 大家看我像不像当兵的？(大声) 台下(像)其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的，我的确从小就有当兵的梦想，可是一直没能实现，庆幸的是我加入了xx银行才得以成为xx银行大军营中的一兵，在孙总和杨总两位首长的英明领导下，我要不断的修炼自己，自律自强，不断的提高自己的综合素质，真正的把自己打造成xx银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为xx银行带出一群优秀的兵，在没有硝烟的战场上奋力拼杀，一往无前。再次感谢各位领导和同事们的支持(弯腰)。

谢谢

客服主管岗位竞聘演讲稿篇五

我叫xxx，现年xxx岁，大专文化，中共党员，政工师，现任xxx农村信用社主任。

在社会主义市场经济的大舞台上，深化改革、增强竞争是农村信用社应对入世的现实选择。在刚刚进入21世纪的第二个

开局年，市行、办就以超前眼光开展了这次联社副主任竞聘活动，势必为全市农村信用社的改革与发展注入生机和活力。我认为，自己符合联社副主任竞聘条件，并有决心、有能力胜任这一职务：一是曾先后在基层信用社从事信贷员、会计工作，自联社成立后，先后担任过联社稽核科科长、营业部主任，有着较为丰富的工作经验，熟悉信用社各岗位操作技能。二是任xxx信用社期间，存、贷款总量分别较我任职前增长了万元、万元，成为支持xxx镇农村经济发展的顶梁柱，我本人连续四年被评为市级青年岗位能手、市级先进工作者。三是不断加强自我充电，先后参加了学历教育试、职称等考试，提高了我的政治文化修养及组织、协调能力。我拟竞聘分管业务工作的副主任。

按照任期目标要求，我的工作目标是：

任职当年使全社的存款较年初上升1.2亿元，贷款增长1.5万元，存贷款增量列全县金融机构之首；加大不良贷款盘活力度，使不良贷款较年初下降3000万元，其中“双呆”贷款下降300万元；大力发展中间业务，使中间业务收入占比提高2个百分点；努力提高资本充足率，年内使各项股金增长300万元；在支持好地方经济发展、满足农村经济发展资金需求的同时，严把贷款投向关，新增贷款回收率达到99%以上。

为完成以上工作目标，我拟将主要落实好以下四个“工程”：

二、实施“富民工程”。在信贷支农工作中，我将紧密围绕联社主任的中心工作，在政府规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构政策，资金问题将最大限度地予以保证，农民需要多少就投放多少，农民需要什么样的金融服务，就及时予以保障，用实实在在的行动，实践“农村信用社是最好的联系农民的金融纽带”的服务格言。在支持项目上，从注重支持数量增长型转向支持规范效益型，从支持农产品单一环节转向支持种养加工一条龙，贸工、农产、供销一体化，拉动xxx农村产业结构调整步伐。

三、实施“资金盘活”工程。一是明确责任，正本清源。属于农村信用社自身原因形成的不良贷款，将逐笔追究责任人的责任，严格按照有关金融法律法规落实到个人。二是在取得党委、政府支持的前提下，不断创新清收方法，能落实企业经营权的，通过合法取得其经营权来盘活贷款；能以资抵债的及时办理抵债手续。三是通过动用一切社会关系和力量最大限度地清收不良贷款。

四、实施“中间业务”工程。工作中，我将充分利用我们贴近农村、直接与农民打交道这一优势，不断加强金融创新，逐步探索一些代售、代销、租赁、保管等中间业务，与其他金融机构比优质服务、赛结算手段，不断把中间业务这块“蛋糕”做大。

思路是发展的基础，思路凝聚着发展的力量。如果我这次能够有幸竞聘上分管业务的联社副主任，我将紧密团结在联社主任的周围，当好“一把手”的助手，甘当绿叶、甘当配角，不断创新工作思路和工作方法，以新的姿态适应新的工作环境，把xxx联社的业务发展推向新征程。

如果我这次落聘，我决不气馁，将以更加旺盛的精力，更加扎实的工作，促进xxx信用社两个文明建设再上新台阶，用实实在在的行动，实现自己的人生价值。

谢谢各位领导、谢谢各位评委！

客服主管岗位竞聘演讲稿篇六

大家好！

首先，感谢公司给我这次参与竞争的平台，感谢领导给了我一次自我展现的机会。今天我有幸参加营业机构所主任的竞聘，心里非常的激动。在此，我感谢领导、同事在工作中给我的支持和帮助，我将以自己的实际行动来回报营业机构所。

下面，做一下自我介绍：

第一、我诚实稳重，人缘好。

我这个人做事认真，诚恳务实。为人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。工作中我能够服从领导，团结同事一起做好工作。我虽然不太擅言辞，但我天生一副热心肠，能够协同大家一起做好工作。正是我实在、诚恳的处世态度，让我赢得大家的好感。今后我愿与大家更加友好和睦地相处。

第二、我具有一定的工作经验和吃苦耐劳的精神。

参加工作十年来，我历经多次岗位的变迁，一步一个脚印，走到现在客户经理的岗位上。不同的工作岗位历练了我的工作能力，增长了我的见识。我这个人做事严谨、认真，工作中无论事情大小，我都认真对待，不辞劳苦，把它当作一个学习和积累的过程。这培养了我一心为公，吃苦耐劳的精神。由于在基层岗位时间较长，我熟悉各种业务，这让我丰富了阅历，积累了经验，为我做好以后的工作奠定了坚实的基础。

第三、我有较强的业务能力和创新能力。

我参加工作以来不断熟悉各种业务，不论是出纳、会计还是客户经理我都认真做好，这使我的业务能力不断攀升。在现在社会里，创新显得尤为重要。我年轻，能够较快接受各种新的信息和知识，喜欢开动脑筋，发挥主观能动性，创新工作思路，不断提升工作能力，创造新的工作业绩。

第四、我具有较强的沟通、协调和管理能力。

自从参加工作以来，我任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，发挥自己桥梁和纽带的作用，使各项工作有条不紊地顺利开展。在我这两年担任客户经理

期间，我学到了许多新的知识和工作方法，工作由不熟悉到熟悉，提升了我的管理能力，为我做好以后工作奠定了良好的基础。

第一、做好对外服务工作。

“工欲善其兵，必先利其器。”今后我将做好服务这一利器。针对当前其他银行在努力提高优质服务与我行争抢优良客户，和我行地处口岸，边贸发达，个体私营老板较多的特点，我将在营业所内现有人员的基础上，合理安排，全面整合资源，做到柜台内外工作各有侧重，通力合作，柜台人员提供优质的服务，柜外对优良客户实行差别服务，针对不同客户需求，提供不同的金融产品和服务，满足这些客户多方面的金融需求。同时，为激发员工积极性，拿出部分效益费用成立中间业务专项奖金，坚持“谁营销，谁得益”的原则，奖励直接产生效益的营销人员。此外我还要用一种钉子精神，盯住有合作意向的优良客户，让他们充分了解我们的服务热情和工作诚意，用良好的服务吸引他们，成为我们的老客户，并产生链式效应，带来更多的新客户。

第二、搞好团结，加强营业机构队伍建设。

今后我将努力使营业所里的员工组织成一支素质高，作风硬的高素质队伍。培养、爱护，支持员工的工作。针对当前工作状况，我会进一步健全各项管理制度，加强管理监督的长效机制，提升人员综合素质，增强核心竞争力，使我们的事业蒸蒸日上。

第三、抓好内部管理、做好日常工作。

作为一个营业机构的主任，我会努力完成上级行下达的各项指标任务，做好客户的维护工作，我工作的基本思路是抓住优良客户，稳定中小客户，优良客户是我们利润的保证，中小客户是我们稳定的基础。工作中我会搞好团结，协调好工

作关系，以一个团队精诚合作的精神，开创我们工作的新辉煌。

在内部管理方面，我将以身作则，打铁先要自身硬，先从自身做起，严于律己，自己提高了，才有说服力，此外要关心员工，充分调动大家的积极性，共同做好工作。及时了解发现问题和大家的需求，把问题解决在萌芽状态中。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

我的演讲完毕，谢谢大家！

客服主管岗位竞聘演讲稿篇七

大家好！

我叫xx□我的竞聘目标是：旗舰店客服领班。

首先，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人将以开放的心态，面对竞争，希望通过竞争，尽己所能，更好地实现自己的人生价值，同时，为公司、为社会作应有的贡献。

今天，我站在这里竞聘客服领班一职，请允许我用一首诗作为开场白：诗的名字叫《责任》：挂在嘴上，不如记在心上；记在心上，不如扛在肩上。它不一定，能使你的前程灯火般辉煌，但一定会，给你一份厚厚的人生礼物。

1、客服整体的服务意识和服务质量有待加强。举例来说，我们在不断的补充员工，我们其他部门的人员也在不断的努力中，暂且撇开优点，我认为他们熟练度需要一个过程，而且因人而异。还有很多人服务规范用语不规范，回复用语和自己聊天一样，那么如何迅速的结束冗长的培训和指导，锻炼一支成熟的队伍，如何加强客服代表的职业心理素质，把枯燥和单调的工作做得有声有色，如何快速并有效的做的非常满意，我想这是我们值得思考的问题。如何解决呢？建议培训关于服务意识，情绪管理方面的培训，关于语言艺术，对点语言等培训，把服务语言作为一项重点来考核，重点放在加大服务监督力度方面。目标是产生一批固定而且出色的客服代表，让用户感觉到我们很专业，并愿意成为我们的终身用户。

2、销售意识方面：请大家思考一个问题：在淘宝这个大舞台上，竞争对手强手如云，为什么别人要买你的衣服？为什么要在你家一直买你的衣服？为什么我要多买几衣服？质量，款式，价位差不多的比比皆是。你有什么优势可以竞争过别人？这是我们的销售意识需要改进的。不是普通的进来买一件衣服，买2件衣服，而是要附件销售。怎么样才能多件销售。他进来不满意，想考虑，想对比看看，是不是在这一步你就放弃坚持销售呢？如何改善这个呢？首先你想比别人卖的多，自身的软件，硬件需要强大，强大的销售意识需加强，这个会在过后我成为领班的时候和大家分享！

心态：我从xx年开始做客服服务，这些年里面积累了很多经验，以前看的人会很害怕，当我自己有了这个能力的时候，我对待顾客我是非常有自信，我是一个专业的导购师，每次顾客回访的时候，夸赞我们的服务以及能力的时候，这个是最开心也是最自豪的，没有比别人给你肯定还好的体现了。

客服专家：在xx年的时候，刚开始进来的时候，碰到很多顾客的投诉，骂人的也有，投诉严重的也有，不理解我们的也有，在这里，我首先和顾客沟通，平抚顾客的心态，站在顾

客的立场，尽自己的能力帮顾客处理好他的事情。然后再和顾客商量其它的事情，最后帮处理完，顾客说，非常谢谢你，我不是对你生气。

培训和帮带：很多时候，我们的思维都局限在常规思路里面，有一天，我问客服：如果你和顾客沟通时，顾客还在犹豫的时候，他说，那我再看看，你的回复语是好的还是想别的方法打消他的犹豫呢？好的是会直接放弃这成交的机会，我们的思维应该转变，为什么顾客在犹豫？为什么他不想买？打消了这些，并很好的处理好了这些问题，相信你成交的机会将是100。每个客服的处理方式都要有自己的一套处理方式。

总之，我考虑的是，每个员工未来在客服岗位的好与坏，对于我来说，我有着责任，我要扛起来，并带好团队向前进步。

任职目标：

- 1、使我们小组的每位员工都能够充分发挥自己的优势和长处。
- 2、与其他小组形成工作上竞争的良好状态。
- 3、形成学习为主的小组氛围。

为完成这些目标，我准备按照以下思路开展工作：

- 1、管理好自己，要成为一个优秀团队的管理者，自己在各方面一定要做的最好，是团队的榜样，把自己优良的工作作风带到团队中，影响到每一位团队中的成员，用真诚去打动每一位成员加强自身专业能力，在业务知识方面多学习，能指导组员工作。
- 2、管理和沟通方面：我会及时总结日常工作，不断反思，对本部门的现状，问题作出分析、预测和规划，反馈给相关部

门并提出有效的意见及建议，为高层决策提供相关依据和报告。做好跨部门间的沟通，本部门内的沟通，员工工作中的问题、思想动态等等。

3、在团队中建立好学习和培训工作的，结合公司的文化把自己的工作技能运用到实际工作中，传授给团队中的每一个成员，在团队中培养良好严谨的工作作风。

4、带领小组成员完成领导下达的任务，充分发挥每一个小组成员的能力。

以上就是我个人的竞聘演讲，希望能和各位朋友分享！请再次允许我以那首名字叫《责任》的诗结束：挂在嘴上，不如记在心上；记在心上，不如扛在肩上。它不一定，能使你的前程灯火般辉煌，但一定会，给你一份厚厚的人生礼物。

谢谢大家！

客服主管岗位竞聘演讲稿篇八

本人自_年入司至今，已经和公司一起走过四个春秋。四年时间的历练，承蒙公司给我搭建锻炼的舞台和公司领导给我言犹在耳的孜孜教诲，让我勇于从一名普通员工开始向更上一层阶梯迈进，让我的职业生涯绽放出更多的充实和精彩，让我收获更多的是内在心境的成长、工作能力的提升、工作经验的积累以及自我价值的释放。

一、 具备较强的学习能力和适应能力。

不仅在公司轮换岗位时，能迅速学习各种专业知识，提升相关业务能力。而且在较短时间内适应了从一线到后勤管理部门的角色转换，不断丰富自身的同时，也为公司的发展贡献了一份力量。

二、 具备较强的管理能力和沟通协调能力。

在行政主管岗位上的磨练，使我深刻体会到只有站在公司的高度，树立大局意识才能做好工作；只有学会沟通协调才能顺利开展工作；只有充分发挥团队的合力和每一个员工的力量才能出色工作。

三、 具有较强的工作能力和丰富的工作经验。

从事多个岗位工作的经历，让我明白了客户服务工作要用心、细心、耐心、恒心，而这些都需要较强的工作能力和丰富的工作经验来实现，对上，服从公司的领导和指挥，认真贯彻落实各项工作任务，实现各种指标顺利完成；对下，服务于员工，努力提高部门员工的工作效率和水平；对外，要积极服务和维护好现有客户，提高客户满意度，努力通过新的形式和渠道为公司创收。

一、加大与市场开发部的合作和联动，实现增值业务与市场营销相结合。通过多形式的合作和联动，实现互利。

二、内强素质，外树形象，落实规范，提升能力。

建立健全客户服务标准和服务管理规范，使客户服务工作有章可循。建立完善长效内部竞争激励机制，制定确实可行的奖励办法，奖励先进，激励后进，提升员工的积极能动性。

实行精细化管理，为客户提供热情、及时、周到的服务，树立我司诚信经营、真诚服务的形象，加大对外及入户宣传，让安然的品牌形象温暖入人心，安全送到家。

三、以人为本，加强团队建设。

没有满意的员工，就没有满意的服务。结合客服队伍的特点，进行多管齐下的团队建设，比如通过组织部门内部的员工集

体活动，提升员工的凝聚力和集体荣誉感、归宿感；定期的评选优秀标兵、才艺比拼等活动，提高员工的积极性和竞争意识；定期举办交流会，倾听员工心声，认可员工价值。通过以上这些多形式的活动，打造建设一支有战斗力、竞争力、凝聚力的高效团队，营造奋发向上，团队奋进的良好氛围。

四、合理安排，全面统筹，确保客服各项指标稳步提升。

现有完成情况从历年指标走势上看虽然呈逐年上升趋势，但俗话说“打江山易，守江山难”，如何保证客服指标的稳步快速上升是客服的重点工作之一。我认为：指标除分解到个人外还需建立完善与之相对应相辅助的管理机制系统，例如：竞争机制、轮岗机制、奖惩机制等。

竞争机制：以月积分的形式、以小组为单位、以月度为节点，形成有效的良性的竞争，这样不仅可以把枯燥的指标数据变为富有竞争的竞赛目标，而且可以大浪淘沙从众多员工中发现骨干，培养骨干，激励后进。

轮岗机制：每月进行技术及服务人员大轮岗，例如：开通人员与抢修人员、热线人员与抄收人员间的轮岗，这样不仅可以使岗位与岗位间、人员与人间进行熟悉，加强部门员工间的相互协调配合能力，更有助于加深员工对部门内各个岗位的理解和了解，而且可以最大程度避免岗位疲劳和职业疲倦的产生。

部门内部员工树立榜样、目标，将部门员工的积极性大幅提升，在部门内部营造出积极向上的工作氛围。

每季度举办一次：如果我是经理活动。

通过活动使部门员工学会换位思考，从自身工作岗位出发找出存在的漏洞和不足，提出自己的想法和看法。并从中挑取最有想法和思路的部门员工担任一日部门负责人，以一名部

门负责人的角度来看待问题，解决问题。这样不仅能让员工体验并学会如何做一名部门负责人，而且能增加其责任感、提高组织协调能力，还能让每位员工都能以我是部门主人公的思想来推动部门整体发展。

有助于在部门内部发现人才、培养人才、使用人才，最后达到向公司输送人才的目的。

客服主管岗位竞聘演讲稿篇九

大家好！

首先，我要感谢领导们对我的认可，给了我参与这次与大家一起公平竞争客服主管这一岗位的机会。对此，我真的感到无比的荣幸！所以，在这次竞争中，我也会充分拿出自己的全力，将自己作为xxx公司人充满热情和奋斗的精神展现给大家□

目前，我在客服部负责xx岗位的工作已经有x年的时间了，相信部门中大部分的人都认识我，对我的情况也有一定的了解。

作为xxx公司客服部的一员，自打我加入公司开始我一直都以积极的态度和思想去面对自己的工作。通过在这些年来与xx主管的学习和请教，我充分掌握了客服方面的工作要求和责任，并且在工作中积极的锻炼自身，与同事们交流沟通，这不仅让我掌握了更多工作的技巧，也更加融入到了这个团队中，努力的发挥了自己的力量，为团队的发展和贡献自己的力量。

在过去的工作中，我也经常作为xx主管的助手，在工作和请教中学习了很多客服主管工作上的思想和职责，对这个岗位也有的比较全面的了解。

今天，领导给我们准备了这样的一个公平竞争客服主管岗位的平台，我深刻的感受到公司领导的对我们的期待！竞争是发展的动力，更是激励人们前进的源头！尤其是在客服行业中更是的如此！

作为客服，我们不仅仅是一名普通的工作人员，更是公司对外服务的人，是客户眼中代表着xxx公司服务和表现的人！可以说，我们工作的好坏，就是xxx公司留在人们心中印象的好坏！如果作为一名客服，要严格的要求自己，管理自己的工作和行为！那么作为一名客服主管，就要以十倍或者百倍的要求去要求自己！这样才能以身作则的.去领导自己的团队，去带动公司的口碑！

现在我们正值是信息爆发式发展的时代，信息高速化的发展给客户面前带来了太多的选择。我们的工作就是要竞争，要在这样一个百花齐放的多时代中展现出xxx公司的风采！这就是我们的责任！

作为一名xxx公司的客服员工，我一直以来都在为这个目标努力。但如今，我更希望能走上引导的岗位，带领大家一起为此努力！

阿基米德能“给我一个支点，我能撬起整个地球！”而我现在只需要一个机会，我也能像大家展示一个更加出色的客服部！希望大家能支持我，投我一票！

谢谢大家！