

# 最新业务检查竞聘演讲稿(优秀9篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 业务检查竞聘演讲稿篇一

一是有不断进取的意识。在乡镇工作期间，我从一个只会看报纸的读者到会写新闻的作者，从一个普通办事员到镇党政办公室副主任，这既是组织培养，领导关怀，同事帮助的结果，又是自己不断进取和不懈奋斗的结果。二是有求真务实的工作作风。我生在农村，长在农村，当过工人，亲身体会过工人、农民生活中的酸甜苦辣和艰辛疾苦。因此，在工作中，我时刻不忘为人民服务的宗旨，始终坚持调查研究，尽微薄之力为他们办好事，办实事，培养了我求真务实的工作作风。20xx年4月，我采写的《高岚香菇急待出售》发表后，引来泰国客商吴忠良，为菇农增加收入12xxxx元。

三是有热爱学习的良好习惯。刚参加工作时，乡镇工作范围广任务重、矛盾多、条件差，常让我一个刚走出校门的学生无从下手。为了适应新工作，我只有向书本和报纸学习，向领导和同事学习，不断丰富自己的知识，用以指导工作。特别是五年来在写作上取得的成绩，离不开领导和同事的悉心指导，更离不开热爱学习的良好习惯。

四是有精明干练的办事能力。在镇办企业工作时，主持过半年的日常工作；在任镇党政办公室副主任时，除协助主任作好党政办公室工作外，还被抽调到镇“三教”办公室、镇税费改革办公室负责日常工作，同时驻一个村，圆满地完成了村级“三教”和税费改革工作，通过多方面的摸爬滚打，练

就了精明干练的办事能力。

如果这次竞选成功，当选副镇长后，我将从以下三个方面去努力，使自己成为一名称职的副镇长。

。作为一名基层政府的领导干部，我要树立“小政府，大社会，大服务”的观念，放下架子，沉下身子，从小处着想，往大处努力，作到心为民想，权为民用，利为民谋，身为民行，增强为农业、农村、农民服务的责任感和紧迫感。

21世纪是知识经济时代。在今后的工作中，我要坚持不懈地完成大学本科自修学习，我要更加严格要求自己，作到政治上明白、纪律上严明、作风上过硬，切实转变工作作风，作到手不贪，腿不懒，嘴不馋。

如果这次竞选不上副镇长，对我来说也是一个鞭策，我会尽心尽力、尽职尽责地作好现在从事的工作。

各位代表，选票在你们手中，选择干部的权利在您笔下，诚信待人和踏实做事是我为人处世的原则，我不会豪言壮语，更不会用甜言蜜语去骗取您手重的一票，如果您信任我，就请在我的姓名下面画个圈，让我与您一道，共同为推进全镇小康进程贡献力量！

谢谢各位代表！

## **业务检查竞聘演讲稿篇二**

大家好！

大家好！我叫，在局领导班子的部署和安排下，今天我竞聘办公室主任一职，我真诚欢迎领导和同志们对我进行评议和考查。中层竞争上岗演讲稿如果竞聘成功，我将比照办公室主任工作职责，和大家一道努力工作，并肩作战，竭尽全力把

监测站办公室的各项工作做好，为监测站领导班子服好务，为全站干部职工服好务，为我们的环境监测服好务。

我竞聘办公室主任的理由有三：

首先，我竞聘办公室主任这个职位，是因为我愿意接受挑战，乐意接受挑战。因为我知道，当好主任是一件不容易的事。办公室是一个综合部门，作为主任，不仅是一位科室的负责人，同时又是一个单位的内管家；不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。在这个岗位上更能锻炼人，能更快地提高我自己。

其次，我有信心履行好办公室主任职责。我参加工作已有十三年，分别在基层所、基层科、办公室多个岗位锻炼过。特别是在办公室工作的五年，让我积累了较为丰富的工作经验，提高了协调能力、组织能力和人际沟通能力。同时，我具有较为扎实的理论知识和写作能力，通过自学考试分别取得法律本科中层竞聘上岗文凭，并取得律师资格和公证员资格，我写的调研文章被省司法厅评为优秀论文。在工作中也取得了优异成绩，受到了组织和领导的好评与肯定，先后五年被评为优秀公务员，两次被评为局先进工作者，一次被评为县级先进工作者，今年又被评为“践行社会主义法治理念”先进个人。我从一名普通干部成长为现在的一名中层干部，并取得了点点滴滴成绩，这都是组织和领导对我的精心培养和帮助的结果，也是同志们的对我的帮助和呵护的结果。在此，我衷心对领导和同志们表示最真挚的感谢！

第三，这次如果让我能荣幸担任此职务，我将全力当好四个“员”。一是当好“参谋员”。我将积极主动地站在全局思考问题，把握好全局的中心工作，为领导决策提供信息、出谋划策，当好“参谋员”。二是当好“服务员”。为领导服务是办公室主任义不容辞的职责，领导交办的事要不折不扣地完成，但是为领导服务的出发点和落脚点是为处室服务、

为全局干部服务。我将积极倾听大家的呼声，多干实实在在的事情，为大家当好“管家”，做一名合格的“服务员”。三是当好“协调员”。我一定会注重团结，顾全大局，与办公室全体干部一起协调好各种关系，以确保我局工作的正常运转。四是当好“管理-员”。我要努力提高管理水平，完善各项规章制度，切实改进工作方法，努力开拓创新，调动全体办公室人员的工作积极性和创造性，使办公室形成一个团结协作的战斗集体。各位领导、同志们，我不会发出“给我一个支点，我来撬动整个地球”等一类的豪言壮语，因为我知道，我的能力和水平有限的。但是我想表达一个愿望，“法院中层竞聘给我一个舞台，让我来为本局的发展尽一份责任；给我一次机会，还你一个满意。”我要做一头忠诚的牛、老实的马、忙碌的骆驼，为领导做好服务，为全体干部做好服务，为我县司法行政事业做出积极的贡献。

具体工作中，我决心做好以下几个方面的工作：

## 一、加强机关全体人员学习，提高全体人员综合素质

坚持在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治学习和业务学习，配合监测站党支部积极组织全站干部职工认真学习“三个代表”重要思想，深入开展县委县政府倡导的“爱心无限、服务至上”系列学习实践活动，采取生动活泼的形式，组织开展理论学习和环境监测业务技能培训，为把我站建设成为新的学习型机关而不懈努力。

## 二、注重各个方面的协调，确保监测工作稳步推进

充分发挥好办公室工作职能，协调好以下几方面的关系。一是协调好内部各职能部门的关系，对监测站各部门的工作职能做进一步的细化量化，做好工作衔接，避免职能交叉，保证各项工作运作有序；二是协调好监测站与市局、市站的关系，对上级安排的每一项工作做到落地有声，件件有回音；三是处理好与农行中层干部竞聘局机关的关系，最大限度地争取局

领导对监测站工作的支持和政策倾斜，为监测站各项工作的顺利开展创造良好的外部环境。总之，办公室将整合各种有效资源，协调好各个方方面面的关系，促进监测站各项工作高效运转，充满生机和活力。

### 三、强化服务意识，促进监测事业快速发展

办公室是一个服务性机构，提供良好的服务保障是其主要职能。重点将突出两个方面。一是围绕领导班子搞服务。由日常事务性服务向参谋决策性服务转变，围绕环境监测中心工作，多提对监测工作有较大促进作用的意见和建议，为站领导决策提供翔实可靠的依据。二是围绕监测站全体干部职工搞服务。事业成败，关键在人。充分激发和保护全体干部职工的积极性和创造性，办公室将竭尽全力想职工之所想，急职工之所急，维护职工利益，解决职工的实际困难，真正当好大家的后勤保障员。

### 四、做好工作当中的每一个细节，务求实效

办公室工作无论是学习，协调，服务，最终都要体现在落实上。对领导交办的工作，将不折不扣地抓好落实。对站领导班子研究决定的事项保证做到掷地有声，件件见效。充分发挥好办公室的督办职能，抓好对重要工作的跟踪督办，及时反馈各项重点工作的医院中层干部竞聘进展情况。对监测站各个阶段的中心工作，办公室将早安排，早部署，勤检查，重落实，充分调动各方面的工作积极性，为监测站全面彻底完成上级下达的各项工作任务做出自己积极的贡献。

办公室的工作无小事，虽说繁杂，但是每项工作都十分重要，环保局以及站里安排的各项具体工作最终都要通过办公室来落实，抓好办公室的工作就要有一种不怕吃苦，不怕麻烦的工作热情和耐性，且好多事情都要求自己率先垂范，先走一步，多干一点，用自己的模范带头作用来带领同志们响应和拥护，没有一种甘愿吃亏、乐于吃亏的精神是干不好这项工

作的。在平时的作风纪律和日常工作中，要多想、多干，做出榜样，干出标准！

当然，由于自己的工作能力和业务水平有限，并且目前受局领导的委派到县行政审批大厅工作，监测站新来的同志年轻有为，富有朝气和创新精神，他们从事这样工作会更加有思路、更加有亮点，所以即使我这次竞聘落选，我也会端正态度，摆正位置，更加努力地做好自己本职工作，在局领导和站领导班子的带领下，与监测站全体干部职工一起为环境监测事业的美好明天而努力工作，一心一意地支持新主任的工作，把自己工作的体会和方法毫不保留的教给他们，使他们尽快地进入角色！

## 业务检查竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导，评委：

大家好！我叫xx，今年xx岁，党员，\*科学历，有理财规划师职业资格证书，xx年进入我行，先后做过储蓄、会计、外汇、私金主办、综合柜长、会计主管等职。

今天，登上这属于强者的讲台，我最想说的两个字是“感谢”。感谢组织上给年轻人创造锻炼的机会和平台；同时也感谢同事们一直以来的无私帮助与团结协作！“滴水之恩，报以涌泉”，今天我怀着一颗感恩之心参与支行行长助理岗位的竞聘，希望在更艰巨、更具挑战性、更能锻炼人的岗位，以出色的业绩回报组织和同事们。

下面，我把自己对于行长助理岗位的理解与认识汇报给大家。

我认为，支行内控行长助理，既是支行制定经营策略的直接参与者，又是支行落实经营策略和风险防控的带头人。他要协助行长在现场管理、营销发展、风险防控、思想梳理等方

面做好监督指导，解决一些实际困难，还要在网点员工队伍建设、潜能激发、技能培训、人才发现和储备等方面做好统筹规划，更要在经营决策方面为支行行长做好参谋、在具体事务方面为支行行长做好助手，在日常管理方面为支行行长补好台，以高度的责任意识、大局意识和服务意识使自己成为支行管理、经营、服务过程中安内攘外、克难攻坚的中流砥柱。

鉴于以上岗位认识，结合我自身的工作经历，我自认有如下几点竞聘优势。

### 第一，专业知识扎实。

我在大学期间，学习的是会计专业，进入我行后，我积极参加系统内的各项培训，挤出时间进修了\*\*\*\*本科课程，丰富了自己的知识结构，提升了专业的理论水平。同时，我还用心学习国家相关政策、法律法规和我行的规章制度，能够以国家法规政策指导具体工作。ss年，我参加中大君融主办的理财规划师培训，并获得了理财规划师职业资格证书。所以这些，都为我做好工作提供了强有力的保障。

### 第二，工作经验丰富。

入行xx年来，我先后从事过\*个岗位，从柜台操作到后台管理，我熟悉我行营运条线每一个岗位，掌握了各项柜面业务操作流程和业务管理规定。同时也积累了较为丰富的会计工作经验。我曾在分行举办的业务技能比赛中获个人全能xx名；季度考评，多次被评为支行优秀会计主管；年度考评，多次被评为a等。

### 第三，综合能力较强。

我曾担任过私金主办、综合柜长、会计主管等职，工作中，我能够以大局为重，积极跟领导、同事，及客户沟通协调，

并主动解决和处理业务与管理方面的难题，去年支行转为综合型支行后，我多次将一些好企业介绍给行长，陪同行长拜访客户，积累了一定的人脉。我的沟通协调管理等能力多受到领导的肯定。

各位领导，我热爱\*行，是\*行给我平台，让我成长，因此，我对我行怀着深深的感恩之情，我的家人也支持我全力投入到工作中。如果各位支持我走上行长助理的岗位，在今后的工作中，我将根据支行的工作特点，结合我自己的工作经验，一如既往地忠诚敬业，求真务实，从以下几方面开展工作。

第一、当好助手，主动做事，协助行长做好日常工作。我将摆正自己的位置，将做好助手。凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在日常管理中，积极协助行长做好经营管理等一系列本职工作，不让行长找我要结果，而是我主动来复命。在行长授权的范围内，切实配合、支持、维护和执行好行长的工作。做到工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合，努力成为行长的左膀右臂。

第二、积极履行岗位职责。

一是客户基础方面。

针对客户基础薄弱的现状，我将协助行长开展“拓市场，强基础，增客户，争账户”等活动，扩大客户群体，夯实客户基础，以不断提升可持续发展能力。在全面清理存量存款、贷款、信用卡、电子银行等客户的基础上，对这些基础数据进行比较分析，研究支撑本地区经济发展的主要客户，调查分析客户资源，制定客户发展规划，明确客户营销任务目标，挖掘存量客户价值，积极拓展增量客户，强化激励考核，抓好渠道和服务工作，使支行业务快速发展。

二是员工队伍建设方面。



我将根据目前行内的现状，针对各个部门的特点，积极协助行长通过以会代训、挖掘潜力、多种培训等方式，努力使行内的人员形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。做到合理分工，高效协作，打造以结果为导向的负责的员工，建设一支执行力高的、以结果为导向的、对结果负责的团队！

三是风险防控方面。

我将从提高精细化管理水平，实现排除风险隐患。大家知道，我们行的案件防控工作“双挂钩”和“一票否决制”，这就要求我们不断提高精细化管理水平，加强风险防控预警，排除风险隐患。

落实到具体工作中表现为，首先，要全面学习、贯彻、执行总分行的各项会计内控制度。其次，要严格督导落实风控制度，强化会计风险意识，让内部控制无小事的理念深入人心，树立全员防范意识，风险防范人人有责，建立通畅有效的自上而下风险意识传导机制和自下而上的反馈机制。再次，要结合分行的辅导与检查，通过不断学习、自查和整改，进一步强化全体人员风险责任意识，将内控制度执行落到实处、落到细节。认认真真、踏踏实实地抓好规章制度的贯彻落实，确保规章制度真正落实到每个业务环节和每个员工身上。

四是服务提升方面。

我将协助行长，把建立“以客户为中心”的理念和机制作为中心任务，不断梳理改造业务流程，提高客户服务能力和水平，营造优质服务的氛围。首先，可以从细节上做起，在每个柜台配备老花镜，大厅的饮水机全天保证热水供应，个人业务顾问柜台里准备应急药箱……其次，从拓展服务范围做起，从社区服务、医院服务入手，与社区及医院合作推出社区联名卡，为客户提供存取款和社区物业、水、电等各类缴费综合服务。

与医院联合推出联名卡，为客户提供挂号、付款等一卡通服务；再次，在充分发挥大堂经理和自动分类叫号机作用的基础上，实行错峰增开窗口、推进前后台业务分离、推广网上银行等措施，以缓解排队问题。另外，还可以推出“手机短信约定汇款服务”，以满足外出务工人员、学生家长向特定人员频繁汇款的需求；推出“房e通”，让客户在网上就能办理大部分房贷业务……各位领导，评委，以上是我对所竞聘岗位的工作思路，有不当之处敬请指正。

经过今天的竞聘，我相信自己对这一岗位有了更深一层的理解和认识。同时也认识到，任何竞争都有成功者与失败者，而个人的成败是微不足道的，工作的进步才是我们的最终追求。因而，无论此次竞聘成功与否，我都将一如既往的努力工作，和大家一道，推动我支行实现更大的发展！

谢谢！

## 业务检查竞聘演讲稿篇四

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是xx分公司经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。

做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx□家住在xx□对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、开拓发展。

伟人曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先□xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使xx分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

## 第二提升服务。

树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

## 第三加强管理。

没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩，这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体康舰万事顺随！祝愿我们联通公司明天会更好！”

谢谢大家！

## 业务检查竞聘演讲稿篇五

大家下午好！

首先做一下自我介绍，我叫\_\_，今年\_\_岁，未婚。来公司已经有7个月的时间了，对咱们公司也已经有了初步的了解，现参加本次办公室岗位的竞聘。

自上次开会\_老师布置办公室岗位竞聘以来，我仔细考虑了很长时间，认为我有能力胜任这份工作，因为我大学毕业后曾做过很长一段时间的律师助理工作，有较多的办公室经验，相信自己能够很好的协助领导的日常工作。本人性格开朗，待人真诚，能够用真诚的微笑去对待领导和同事，有句话说的很好：态度决定成败。我觉得自己的心态比较好，有较强的责任心，能在工作中做到不骄不躁，把全部的热情投入到工作中。

还有更重要的一点在于办公室人员要有全心全意为栏目服好务的精神，要努力创造一个完善的办公室氛围和工作环境，使同事们在工作的時候顺手顺心，在单位有一种在家的感觉，达到乡约是我家，人人都爱它的境界。

最后我会做到各项工作以维护栏目形象为出发点，处处以栏目工作为重，学习过程当中随时向主编和制片人汇报，有不明白的地方随时向领导请示，希望各位领导和同事随时指出我工作当中的缺点和不足，我会及时改正。继而我会不断与中心各业务关系部门搞好交流和沟通，请他们及时指导我的工作，尤其是业务部门的指导。作到随时向领导汇报，及时将各种信息和资料反馈给领导并接受领导的工作指示。

另外还有一大优势就是我住在单位的宿舍，可以作到随时随地在岗，能够保证在第一时间完成各项事务性工作。能够随

时的打扫办公室的卫生，让大家觉得办公室永远是干净整齐的。

我的不足主要体现在以下几个方面：

3、对于办公室的各项支出和费用并没有非常详细地了解，对于办公室的日常运转和维护没有一个非常明确的认识和概念。

上述问题虽然都是客观的，但是我相信，我所具有的是热情的工作状态和很强的工作能力，依我的学习能力和我所付出的十二分努力，我会以最快的速度学会这些所有的业务，在一个月内达到熟悉这些日常工作，并且会凭借我与同事们良好的个人关系和工作关系，努力完成以前并不熟悉甚至并未接触了解的各项工。俗话说，世间无难事，只怕有心人，我愿意做一名有心人，和乡约栏目一同进步，发展，用自己所有的情和真诚，让大家感觉，来到单位，是件非常快乐的事情，让大家觉得，“有事，就来找阿潭！相信我，没错的！”

## 业务检查竞聘演讲稿篇六

大家好！

适应改革需要转变经营角色原创：

随着电信市场竞争的日趋激烈，用户对电信业务提出了越来越高的要求。原有的营销模式已不能适应现代企业的需求，当务之急应当是抓紧实施渠道建设。渠道建设的重点对我局来讲应当是农村统包责任制和社区经理制。今年，中国电信提出“以流程重组为突破口，实施运营模式优化战略”的举措，这是推进管理创新，建立以市场为导向，以用户为中心，以效益为目标的企业运营模式，提高企业核心竞争力的重要举措。今后的行政管理人员也将逐步裁减，转向从事营销工

作。所以此次竞聘，正是我为今后个人发展，响应体制改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值而作出的明智之举。不管竞聘成功与否，市场营销工作也必是今后职业发展的主导方向。

首先是制定与完善电信业务考核办法；

一在分局业务考核方面：建立以效益为导向的考核机制，实行以效益为核心的绩效考核办法，分别设立效益指标、运营指标、通信质量指标、综合指标等，其中效益指标、运营指标的分值占总分的%，充分体现效益核心导向。分局负责人经营责任制奖励也与之挂钩。由原来的主要考核重点业务发展数改变为考核业务收入完成数。

（二）在市局综合人员考核方面：将根据市场各个时期的不同需求和营销任务完成情况，以市场需求引导营销，组织形式多样的竞赛活动，在重视市场调研工作的基础上，为全局职工开展营销导航。不断消除职工的思想压力，使职工不因营销任务没有完成而影响生活水平，通过竞赛活动促使职工心往一处想，劲往一处使，奋力拼搏，确保完成今年的各项业务发展计划指标。

其次是对社区及“九七”系统进行科学管理

一是健全制度，明确责权。制度是保证四个营销服务渠道建设的有效利器。根据渠道建设的内在要求，相继出台《农村统包人员管理考核暂行办法》和《社区经理管理考核暂行办法》，以制度的形式严格规范各渠道相关人员的责、权、利，使营销工作、服务工作、劳动纪律、薪酬考核等有章可循、责权明确，从而能有效避免渠道之间冲突，推进渠道建设进程。

二是细化流程，层层落实。各相关渠道特别是计费支撑中心严格制订内部业务处理流程和对外服务支撑流程，层层细化、

层层落实，并且就细化后的对外服务支撑流程，召集相关人员进行可操作性和实用性的论证，强化对外服务支撑流程的可执行性。对于数据报表的需求也由过去的每月，变为现在的每周，甚至是每天。使得其他相关部门都能随时查询数据，提供取数的便利性。

三是细分客户，重整资料。旧的营销模式下用户资料管理的零乱已不能满足四个营销服务渠道建设的需要。根据业务开展和市场发展的内在要求，我将协同计费中心的相关人员按照集团公司的客户划分标准对我市所有客户重新划分、归档整理，并严格督促各分局保证客户资料的真实性和完整性，通过上门走访，真正了解客户需求，建立完整而清晰的用户档案。

四是加强培训，提高素质。社区和农村统包人员有一定的营销和维护经验，但对服务礼仪规范和电信业务知识缺乏了解。针对这种情况将进行一系列的培训，从电信业务知识、服务礼仪规范到消费者消费行为分析，进行了全方位的培训，使这些人员工作起来得心应手。

在原有的委代办管理办法的基础上，制定《农村统包责任制和社区经理制的管理办法》，从工作职责范围、人员招聘、管理及酬金等方面进行了明确的规定，明确统包责任人员和社区经理对所属片区的电信业务受理、发展、线路维护、服务质量实行统包，每月检查督办，统计和张榜公布各渠道的发展进度，让统包责任人员和社区经理之间相互激励、相互鞭策，共同促进业务发展。

## 通信是全程全网

一盘棋的联合作业，将制定市场营销工序的业务管理流程，本着环环相扣，紧密衔接的原则。并根据各渠道的实际情况进行完善与补充，遵循总流程制定分流程，并围绕分流程制定出各岗位职责，考核办法，监督检查机制等完整的管理体



系，重点抓好基础管理工作，加大职工培训力度，强化职工素质，规范职工操作标准，对稽核检查出现的问题坚决整改，对重复出现的问题认真分析原因并采取有效措施，使每个管理流程格式化，统一化，规范化，杜绝操作员一人一个样，不统一，不规范，逐步优化业务处理流程。

世上无难事，只要肯登攀，各位领导，如果你们能够给予我一个施展才能的舞台，我一定能迎难而上，倍加珍惜，充分发挥自身的聪明才智，大胆创新，为汉川市电信局综合电信业务管理工作作出更大的贡献。

## 业务检查竞聘演讲稿篇七

地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在\*\*烟草这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。（实际操作）

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

## 业务检查竞聘演讲稿篇八

大家好，我今天非常荣幸能来参加竞聘。

首先我先做个自我介绍，我来自xx级小学教育（数学）专业，我叫xx□大家都知道四川成都的都江堰吧！知道它是谁建的不？没错是李冰，而巧合的是，我也叫“xxx”□父母给我起这个名字是希望我文武双全，做一个全面发展的人。

今天我竞聘的职务是社团部副部长。熟话说：“近水楼台先得月”作为社团部的干事，我有了比别人更加了解社团部工作的优势；再者，我是小学教育（数学）专业，一个理科生，所以做事都会用理性的头脑，理性的看问题；我还有一个优势，你们一看就知道了，没错我是男生，都说“男女搭配，干活不累”，作为一个女生占大多数的师范院校的男生，我拥有了很多相对的优势，比如：坚强，勇敢，富有责任感。

为什么竞聘社团部副部长呢？第一，社团部是一个真真正正的大家庭，它包括了7大协会，在社团部工作期间我感受到了，这个大家庭的温馨，尤其是部长和副部长们的平易近人，我们是真正的好朋友，这样一个好的环境，怎能让我不留下来呢？怎么让我不好好去建设它呢？第二，社团部的所有兄弟姐妹们都很关心照顾我，尤其是部长和副部长们对我的看重，我要继他们的脚步把社团部办的更好，更出色！

我高中当过学习委员，把班级管理得很好，大学是图书馆助理、社团部干事，锻炼了许多。同时我也组织同学参加排球、篮球、拔河比赛，成绩突出，所以我的组织能力不错。我认为，做任何一件事责任心最重要，责任心驱使我克服种种困难。在社团部工作期间，我发现了一些社团部工作上的不足之处，如：社团部与7大协会的衔接不是很好。要是我当上的社团部副部长，我一定把社团部现在存在的一些问题好好改正，尽量做到完美，也请大家监督。

最后，希望大家支持我，我一定不会让您失望！同时感谢评委们坐了这么久聆听我们演讲，你们辛苦了！

谢谢！

## 业务检查竞聘演讲稿篇九

大家好！

我叫99，这个磊字是三块石头的磊，我母亲曾说，这代表了石头般的毅力和坚持，以及光明磊落的做事原则。它也时刻的提醒了我，不管是在生活中还是工作中，必然要有毅力和坚持的品格，行事光明磊落。今天，非常感谢行领导给了我们这样的一个机会，给了我们这些走在追寻梦想路上，带有正能量的、带有拼劲的80后一个展示自我的舞台。所以我满怀信心地站在这里，无论成功与否，我依然会坚持自己，继续努力。我今天的演讲题目是《专心致志，以事其业》。“专心致志，以事其业”是我国著名思想家朱熹说过的一句话，我认为它的意思就可以理解为要立足本职岗位，尽心尽力。正所谓在其位谋其职，作为商行的一员，时刻关注我行的动态和现状，分析局势，尽己所能的为我行分忧，为我行出力。

我于20xx年4月研究生毕业□20xx年11月在xx支行参加工作□20xx年1月1我于日调入xxx中心□20xx年1月调入xxx部，已经在这里度过了三个春秋。三年虽然并不长，但是深受各级领导的教诲与指导，以及同事们的大力帮助，我在业务能力方面也有了长足的进步，做人处事方面也更加沉稳、耐心。无论在什么岗位上，我都一直兢兢业业，立足于本职岗位默默的耕耘，因为我相信，在平凡的点滴中也能用努力去筑起“以事其业“的高墙。

下面，我首先介绍一下我自身所具备的各项能力：

一，综合业务能力[]20xx年在城区支行主要学习柜面综合业务、对公业务以及银行承兑汇票的托收工作[]20xx年至20xx年两年在个贷中心主要学习自然人保证、抵押贷款的调查、审查、发放工作，大额贷款、展期贷款的受理、复核、审查工作以及法院诉讼材料整理及立案工作[]20xx年在授信部主要学习公司类贷款、签发银行承兑汇票、票据贴现业务。三年的时间，我不断的督促自己去学习和进步，成功的完成了从不懂到懂，从不会到会，再从会到做好的完美蜕变。

二，业务写作能力。三年来，在行长、主任的耐心指导下，使得我从只会写写简单的通知到将自己的工作感悟总结成文发表在商行报上；从书写简单的自然人调查报告到涉及内容多、对判断分析能力要求较高的公司类业务调查报告的撰写；从零乱的个人总结、日常工作汇报到参与起草全面、严谨的部门工作总结、工作职责、考核办法等材料。业务写作能力亦在不断加强和完善。

三，学习总结能力。我所学的专业是xxxx[]与现在的金融工作有距离，但我相信这并不是问题。重要的是自己肯多看书、多学、多问、多思考，不断的积累知识和经验，才能满足现在的工作要求。因此，我从未放弃过提升自己能力的脚步。通过努力，我在参加工作不久后就顺利通过银行从业资格考试，并在20xx年获得了“优秀客户经理”称号[]20xx年顺利通过中级经济师资格考试；而今年，我希望通过自己的坚持与努力顺利通过会计从业资格考试以及金融理财师[]afp[]考试，未来两年通过更高一级的cfp考试。

有人问，人生在世最难的是什么？我认为是坚持！这种坚持，不仅是要坚持自己的理想信念，坚持原则，坚持多年如一日做好一份工作，更要坚持把平凡的生命投入到自己为之奉献的事业中。所以在工作中我会投入自己全部的热情和力量，凡事也当以大局为重，不计较个人得失，只求与商行共发展，风雨同舟。

第一，协助领导做好存款营销工作。随着县域经济下行以及受民间借贷风波影响，信用环境变差，投资活动剧减，市场资金流动性降低，许多客户开始思考理财，将资金投入到专业银行发行投资回报率较高的理财产品，或者存为定期。因此，深挖人脉资源，注重关系营销，积极协助领导完成存款的营销工作，并协助领导制定行之有效的存款营销考核办法。

第二，协助领导做好贷款的营销工作。首先，主动出击，从坐等客户上门到背包下社区，走企业真正落实贷前调查工作，给领导提供准确的调查报告，为其正确决策提供依据，其次，协助领导积极开展票据贴现业务。相比保证担保贷款，票据贴现风险较低，既能增加贷款规模，又有利息收入。最后，协助领导支持小微企业发展。小微企业适应市场的能力较强，但是银行经常对其支持力度较小，认真做好贷前工作，了解企业生产经营状况，把信贷资金真正投入到实体中去。并加强贷后检查，监督信贷资金的使用情况。打破人情贷款、关系贷款这类型的传统信贷理念。

第三，协助领导做好不良贷款的清收工作。建立不良贷款“一户一策”台账，也就是每一笔逾期贷款，每一笔不良贷款，认真分析其形成原因，制定好相应的清收策略。并分别列出相关的清收进展情况，让领导对每一笔不良贷款都了若指掌，为其下一步的处置工作以及调整清收策略提供决策依据。

常言道“空谈误国，实干兴邦”。如果有幸能够身在其职谋其位，我必定会用全部的热情去完成落实，发挥自己的优势和能力做得更好。最后，我相信“长风破浪会有时”，在我们的全行人员的共同努力下，我们商行定会有更加辉煌的明天！

我的演讲完毕，再次对领导和同事们表示感谢！