

最新竞聘酒店经理演讲稿 经理竞聘演讲稿 (汇总9篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

竞聘酒店经理演讲稿篇一

大家好!我叫，现任业务经理。能参加此次竞聘，完全是大家信任和帮助的结果。在此，我衷心感谢各位领导和同事对我的支持。银行大客户经理竞聘演讲稿已进入高速成长的关键期，爱岗敬业的我希望有更广阔的舞台为发展多作贡献。所以，我参加了农行渠道经理的竞聘，真诚希望大家为我鼓劲、加油!

一、年龄优势。我今年44岁，稳重大方，与银行、企业的领导年纪相仿，容易沟通，有共同语言。

二、具有较强的职业道德和责任心。从事保险业五年多，我把一腔热血和美好的青春年华都献给了保险事业，刻骨铭心的保险情结，使我对工作更认真。我针对保险市场竞争的日趋激烈和复杂化形势提高自己的业务能力和实战能力。能够在不断变化的市场形势下，较好地掌握业务政策，为公司领导决策和公司发展提供科学、真实的基础资料和参考依据。

三、具有这个岗位需要的综合素质。加盟经理竞聘演讲稿后，我的专业技能得到很好的锻炼，我在工作中注重方法，认真踏实，执着肯干。办事不推诿、遇事不回避，身先士卒。我注重工作效率、善于把握环节，对工作任务尽快落实。在处理紧急和重大问题时沉着冷静、坚持原则，对棘手问题敢于碰硬。有较强的分析能力、沟通能力、应变能力、协调能力、

领导能力、掌控能力。

四、有较强的团队协作精神。工作多年来，我都能和同事融洽相处，对领导尊重，和大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

五、业务能力强。五年的工作积累了丰富的工作经验。在工作中，我通过实地勘查、问卷调查、财务分析、历史数据分析、往年理赔经验分析等手段，利用概率统计理论，对拟承保标的可能的损失发生几率、损失金额、损失范围、损失程度等进行估测，以决定是否承保。对决定承保的保险标的风险状况进行有效分析，结合保险公司风险承受能力，衡量保险标的的风险程度，以决定采取什么样的承保条件，选择什么样的风险管理技术。对事前、事后所采取的核保技术所达到的效果进行综合评价，对发现的问题依法采取补救措施，根据客户的风险大小、风险特性进行分类管理，采取必要的防灾防损措施，根据理赔经验修正核保政策、核保细则等。

再灿烂的语言也只不过是一瞬间的智慧，拥有卓绝的能力和朴实的工作态度才最重要。如果我能竞聘成功，我会严格遵照总公司的正确领导，紧紧围绕公司下达的每条渠道120万的目标任务，利用银行这个平台，利用自己的一些社会关系，开辟一些新的渠道，扩大思路，尽心尽力做好工作。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习有关廉政建设的学习材料，培养政治敏感力和廉政意识。由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，除了积极参加各种培训外，还准备利用大量的业余时间学习专业理论、法律法规、银行客户经理竞聘演讲稿、营销边缘理论及金融专业知识，以便为我以后的工作起到积极的导向作用。

二、加强团队内部管理。

1、加强以严格考勤、定制管理为重点的工作秩序治理工作。严格落实考勤和三会制度，让员工保持良好的工作状态，杜绝思想出现松懈。坚持每周召开总结讲评会，对主要工作进行点评，对存在问题的员工及时进行谈话督促。组织员工结合本岗位工作职责查找在业务操作流程方面、执行制度方面存在的问题和不足，及时整改。

2、亲情管理。注重与员工交流沟通，及时将重点工作贯彻落实到每一名员工。要求员工通过积极寻找客户资源，调动自身的综合潜力，努力提高自身执行力水平，力所能及地完成自己份内的工作任务，促进员工在思想和行动上与该行保持一致，加强团队的凝聚力。利用各种机会和条件同业务员直接见面和交流。以姐妹般的身份和亲情对待业务员，向他们传承公司的文化、观念和发展前景。

3、做好银行职员的团险销售培训，提高银行网点人员的销售意识和销售水平和技巧。培养一个良好的学习环境，培养队员不服输的团队精神。我将采取分区、分网点，以及网点上对一的销售培训。

三、与农行合作时，充分发挥主观能动性。对银行等、要、靠是不行的，一定要主动地工作，启发、帮助银行去寻找准客户。因为银行有30至40个考核项目，没有那么多时间和精力去给我们找准客户。所以，我要借助银行这个平台，启发、帮助银行找准客户。同时利用银行以及我自己的社会关系，开辟一至二条协会渠道，争取靠拓新的大客户。在做好有意向和目标明确的大客户的工作的同时，还要做好对中小客户的开发和跟进工作。

四、全力以赴借助开门红方案，找准工作重点。由于人员新组建，我接手后，会利用几天时间，借助开门红这股东风，对所有网点进行拉网式的摸底，从中筛选出重点网点进行重点培养，抓大不放小，争取完成分公司的季度目标任务。

各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩，不遗余力地做好本职工作，用出色的表现回报大家的厚爱，尽情挥洒我的热诚，攀登保险事业的更高峰！即便不成功，也不会影响我的工作热情，我会以这次竞聘为契机，在其它岗位上加倍努力，使工作迈向新的台阶！

我的电子银行经理竞聘演讲稿完毕。谢谢大家！

竞聘酒店经理演讲稿篇二

你们好！

这次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。

我叫xx，大专学历，20xx年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司，20xx年在营业厅做营业员，20xx—20xx年在营销四部任业务经理，20xx年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为

服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，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，当好一名称职的客户经理。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。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

竞聘酒店经理演讲稿篇三

大家好！

很荣幸可以参加这次的竞聘，我竞聘的岗位是加油站值班经理。对我来说这不仅是一次挑战，也是一次机遇，他不仅能锻炼我的能力，也能够展示我的才华。无论这次竞聘成功与否，以后我都会一如既往的去虚心学习，扎实工作，向自己理想的目标前进。

首先自我介绍一下：我叫xx□汉族，出生于19xx年x月，xxx市人□20xx年x月毕业于xxxx第四高中□20xx年x月x日经朋友介绍来到中油首汽二号站三班工作至今。

认真仔细，虚心好学。上班前认真做好班前训导，交接班时认真检查加油设备、工具和相关物品的完好程度。虚心向别人学习，借鉴他人先进的经验和方法，不断提高自身的管理水平。

机智冷静，反应迅速。在处理突发事件时能沉着冷静，在不违反规章的前提下，尽量做到机智灵活、反应迅速，保持车道畅通，关键时刻拉的出打的响。

恪守规章，坚持原则。严格遵守公司规章，起带头作用，不受诱惑、恐吓、威胁，坚持原则，与各类违规、违章现象作斗争，坚决抵制，决不姑息。

团结互助，发挥集体主义精神。与加油员、整个班组及其他班组互相团结，互相帮助，友好合作，充分发挥集体主义精神。

服从指挥，顾全大局。坚决服从领导指挥和安排，凡事以大局为重，处理好个人利益和集体利益、局部利益和整体利益的关系。

有错必纠，勇于承担责任。总结工作，发现错误，虚心接受，有错必改，敢于承认错误，接受处罚，不推卸责任。

在最短时间内适应新的工作岗位，对自己提出更高的要求，加强与员工的沟通，及时了解掌握站长的工作思路，并将自己的想法进行交流，做出合理的调整，在平日工作中我要带头严格遵守公司和加油站的各项规章制度，认真做好自己的本职工作，以身作则，帮助站长做好各项工作，在完成本职工作的基础，积极为一线同事服务，在工作上指导他们，在生活上帮助他们，在思想上引导他们，做好站经理的好帮手。将员工的工作动态即时反应给经理，做好人员考核和激励工作，带动大家的积极性。

以身作则，树立榜样，作为一个基层管理者最重要的一项就是树立榜样———树立一个你期望其他人学习的好榜样。榜样非常重要，因为大家都相信自己的眼睛，他们看到你做的比听到你说的效果要大得多。作为一个管理者不仅要能激发他人跟随你一起工作，以取得共同目标。还应当采取许多其它的激励方法，比如：尊重、关爱、赞美、宽容下属，物质奖励等。综合运用各种激励手段使全体员工的积极性、创造性、企业的综合活力，达到最佳状态。

在管理上我将对班组成员的要求更加严格，无论在工作还上还是生活中都始终如一。工作中我们除了本职工作以外还要对自身加油机的卫生进行清理，时刻保持加油现场的净化。生活上也不例外，要按时归站，内务军事化标准等等。

以上就是我的竞聘演讲，望各位领导给予我展示才华的机会。

谢谢大家！

竞聘酒店经理演讲稿篇四

大家晚上好！

感谢各位董事会成员、各位同事对我的信任以及市场营销实训室对我的培养，给了我担任市场营销实训室总经理这个机会。在知道自己成为市场营销实训室总经理之时，我感到这不仅是上级领导和各位同事对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对上级领导、面对股东们以及面对实训室的各位同事，我心情很激动，同时也很有信心带领市场营销实训室的管理团队，打造“学习型、创新型、和谐型”的实训室品牌！建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风！达到“提高素质，提升技能。我们的实训我做主”的宗旨！共同把实训室管理好、发展好。

在这里我向董事会成员，股东以及在座各位同事郑重承诺：

在担任总经理期间，我将协助总经理在新的岗位上，积极努力工作，认真履行总经理的职责，认真学习专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按上级要求完成好工作和达成目标的团队，做好“用心服务，平价周到”的经营理念，以三米微笑服务广大师生。以上的这两句话是我谨代表两位总经理对全体同事的一点要求。

在此，我向股东们说，在全球出现金融危机时，我们实训室的股值不贬反升，这是一个非常高的消息！我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们实训室的事业推上一个新的台阶。

最后，祝实训室欣欣向荣，大家身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家！

竞聘酒店经理演讲稿篇五

大家好！

首先，感谢各位领导给我这次竞聘的机会，我此次竞聘的岗位是客货部经理。

下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。

我叫，今年岁，我于年考入民航中专，年毕业，同年被分配到西藏贡嘎机场运输部参加工作。工作9年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。

第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质自从年参加工作以来，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治

觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司党组保持高度一致。参加工作九年来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

第二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识工作近十年来，我先后在售票、行李管理、值机和配载上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名客货部经理所必备的素质。更重要的是，在这近十年里，我基本上都是在业务一线工作，这样就使得我对所负责的各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。丰富的工作经验为我做好客货部经理奠定了坚实的基础。

第三、我科班出身，具有扎实的专业知识。

我毕业于民航学校，几年的学校学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在近十年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

第四、我具备担任该职位的基本素质。

作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华；才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助！我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下！

第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

第二、加大安检力度，保障安全运营安全是一个老生常谈而又容易被忽略的问题。安全重于泰山，尤其是我们客货运输部门，安全直接关系到乘客和客户的切身利益。上任后我将进行彻底的安全检查，使“安全第一，预防为主”的意识深深地印在每一位员工的脑海里！

第三、立足本职，开拓市场谋发展市场经济下，效益是第一位。而效益的取得离不开市场。上任后我将努力开拓市场，尤其是冬天淡季的货运市场的开发。利用的自然资源和美丽风景吸引国内外游客。工作中保证航班正点、安全的运营，为西藏区局创造更多的效益。

第四、搞好服务，打造部门新形象服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。有人说过“只有当一个人从思想上真正认识到服务工作的重要意义，他的工作才会做得更加出色。”为次，我将致力于公司员工的服务的培训，使他们能够以良好的服务赢得客户的的信赖，使我们的民航公司的品牌深入人心。

藏语意为“太阳的宝座”，还有着“西藏江南”的美誉。崭新的机场，犹如璀璨的明珠，镶嵌在世界屋脊上，正升腾着无限的希望。我将在这无限希望中阔步前进，努力把各项工作做好，争取以高昂的态度面对新工作。尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩。不遗余力地做好本职工作，用出色地表现回报大家的厚爱！“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，迎着珠穆朗玛峰的雄姿面向四方，伴着雅鲁藏布江的怒吼奋勇前进，以昂扬的斗志吹响机场发展的号角！

我的演讲结束了，谢谢大家！

竞聘酒店经理演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委、各位同志，下午好！

我叫××，来自xx支行xx分理处□xx年前，跨出学校的大门，脚踏绿色的大地、拥抱金色的麦穗，我就决心，将自己的一生，奉献给我们农行蓬勃发展的宏大事业。

激情燃烧的岁月，在xx农行历任领导的关心和扶持下，在同事的帮助和支持下，历经过工作和生活的磨练，我的人生不断进步，我的人生价值得到不断的提升。

当我的业务水平不断提高，做人、做事得到领导和同事们的一致认同，先后被推上支行信贷科信贷员□xx办事处副主任□xx办事处主任□xx办事处主任□xx办事处主任等岗位的时候，除了感谢领导和同事们，我还要感谢我的家人对我处处的关心、时时的提醒和默默的支持。被爱的和爱家的男人，工作才更有信心和动力。

哲人说，要学会感谢。我觉得，这句话，的确是伴人随行一生的真谛。

此刻，站在竞聘支行副行长的演讲席上，我要感谢国家金融体制和用人机制改革春风的吹拂，感谢xx市行尊敬的领导给了我们这次锻炼和展示才情的机会，感谢xx支行的领导和同事们对我的热情举荐。

我还要感谢在座的各位领导、各位评委耐心倾听我们的演讲、对我们品评和打分。

今天，对我们几位应聘者来说，机会只有一个，但机遇是共同的。我希望自己能够获得成功。但是面对几位竞争者，我有着一份同样的诚挚祝福。

下面，首先向各位领导、各位评委简要回顾一下我的工作经历。

x年，我从财金学校毕业后，被分配到xx支行磨头办事处，先后从事过出纳、复核、记账等工作。3年多时间，同事们的帮助，学养了我认真、踏实、勤勉的工作作风，形成了我向学、多思、钻研的良好习惯。这个积累，是我以后工作中享用不尽的一笔宝贵财富。

xx年，参加支行的机关工作人员招聘考试，我以优异的成绩，进入信贷科担任信贷员工作。信贷工作，责任重于泰山。规章制度必须严格执行，业务机会又不能放过。最重要的，是把银行的资金风险降低到最低的限度。这是个锻炼人的专业能力、预测能力、判断能力、掌控能力、拒防腐蚀能力的重要金融岗位。xx年，我参与农发行粮食附营业务贷款划转农行的工作。吃透精神、熟悉政策，在上级行的坚强领导下，我在xx市人行主持的划转协调会上据理力争、灵活处置，将xx多万元不良债务拒之于门外。

xx年，我参加城区办事处主任竞聘，担任城西办事处副主任。xx年，便被调任邓元办事处主持共作。如何带好一个团队，

是我面临的全新课题；存贷总量翻番，是我的工作目标；优化信贷资产结构，贯穿我工作的始终。一名党员，就是一面旗帜。我事事、处处率先垂范，并着力培育“团结、开拓、争先”的团队精神。以建立职工共同愿景，来提高柜面服务质量；以深度开发金融产品，来避免同质化竞争；以建立牢固的银企合作关系，来拓展黄金客户；以资产剥离、清收、压缩，来降低不良资产比例。最后，终于实现了存贷总量”再造一个邓元办事处“的翻番目标。

xx年，我被调任磨头办事处主任。磨头镇，是一个经济基础相对薄弱的落后老镇。私营企业发展不快，政府招商引资成效不明显，公存款拓展空间不大。而办事处的现状是，网点的外在形象和服务水平差、人心混乱，办事处面临机构不保的险境。抓外观环境改造、开展优质服务规范化活动、开展业务公关活动，我带领大家深化服务内涵，扩展服务外延。结果，存款总量净增3675万元、突破一亿元，连续两年创历史新高。

xx年4月，我担任x分理处主任。一年来，克服人员结构老化、地处偏僻的不足，创新工作思路，至今年6月，各项存款净增4016万元，存款总量净增额居全行前3名。同时，各项业务均取得了长足的发展。

回顾过去，我个人成长的每一步，都凝结着领导对我的培养、同事们对我的关心和支持。这些培养、关心和支持，增添了我今天站出来大胆竞聘的勇气。

15年的工作经历，让我熟悉如皋这方土地、让我深爱农行这份工作。xx正进入一个构筑新的经济增长模式的”关键期“，正进入一个跨越式发展的”黄金期“。地方经济的全面腾飞，也正是我们银行同步发展的机遇期。

近几年来，我们xx支行在现任领导班子的带领下，优化金融产品结构，存款总量连续攀升，贷款有效投放明显加快，中

间业务快速扩张，职工收入明显提高。按照农行股改上市的整体思路和xx市行的工作要求，xx支行正适时调整战略，以发展为主线、以改革为动力、以创新为手段、以效益为目标，面对市场、服务地方、提升形象，正加快建立xx农行真正意义上的商业化运作机制。

我们一定会看到，内控管理力度进一步加大、措施进一步完善，对规章制度的执行力进一步提高，”发展是第一要求、控险是第一责任“的理念更加深入人心。农行，必定会跟上时代发展的步伐。

我还可以说，我会不折不扣地遵行上级行的方针、政策和指示精神，”围绕发展、转型、提质、增效“的工作主线，为我们的银行又快又好的发展贡献出自己的一切。

我还要说，再次感谢、衷心感谢领导和同志们给了我今天这个机会。

竞聘酒店经理演讲稿篇七

上午好！

我是xxx，我竞争的岗位是市场经理。我是上年正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，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月至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：

1、市场经理必须具备良好的的人格素质和管理能力。人格素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面。

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。

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。

如果竞岗成功，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！

如果竞岗失败，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！

经理竞聘演讲稿范文二

各位领导：

大家好！

一、我性格开朗，为人热情大方。

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

二、我具有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历练了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这

都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

三、我具有较强的沟通、协调能力。

1、自从参加工作以来，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，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

2、我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

四、我具有较强的敬业精神和管理能力。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在任一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊地开展。

1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

4、努力调研市场，及时发现市场的变化和 demand，密切联系商

户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

最后，如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我们的市场做好做大。

最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会。我的演讲完了，谢谢。

经理竞聘演讲稿范文三

尊敬的各位领导：

大家好！绽放的青春，激情的岁月，年轻意味着有梦想。我热爱公司事业，热爱团队工作，更愿意为这个集体奉献我所有的才华，所以今天我走上了这个演讲台，证明自己，阐述观点。今天，我要竞聘的是区经理。

一、具有较好的政治修养。

二、我热爱石油事业，具有较丰富的工作经验。

三、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

四、具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。

五、具备一定的组织协调能力和管理能力。

“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时

代的伟人。”我深深地懂得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。

一、协助好片区经理抓好经营管理工作，当好参谋落实具体工作。

二、层层落实安全管理制度和属地管理责任。

三、落实hse管理工作，详实做好电子系统资料记录。

四、着重抓好加油站安全员培训，以点带面。

五、定期组织加油站开展应急预案演练和编制、修订工作。

各位领导：几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对公司的热爱。如果我竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导的无限信任。我将努力把片区所有员工思想统一到强化“安全”工作上来，以hse管理体系为标准，坚持谁主管谁负责的安全责任制，使每位员工时刻牢记安全责任重于泰山，从点滴小事抓起，从平时抓起，向“低标准、老毛病、坏习惯”发起攻势，坚决杜绝“三违”现象，全力以赴把安全工作做好！

我的演讲完毕。谢谢大家！

竞聘酒店经理演讲稿篇八

大家好！

节日的欢歌笑语还未远去，春天的清新气息就已拥抱着我们，走进20xx[]在这承载工行支行副行长竞聘稿着我们的希望与憧憬的日子里，我祝愿在座各位身体健康、事业有成，更祝愿今天所有的参赛者都有一个美好的未来，有一个成功的人生！

今天，我竞聘的是xx市分行副行长。为了使大家对我有个清晰的了解，我简单介绍一下我的个人情况。

我叫xxx，今年41岁，中共党员，经济师，毕业于中国社会科学院研究生分院、货币银行专业，现任工行xx县支行行长。

此次参加竞聘，经过综合权衡，我认为自己的优势有如下几点：

参加工作以来，我先后担任过支行副行长，投资公司经理，市分行营业部、市场营销部主任和县支行行长等职务，从事基层行支行级管理工作已有14年，工作经验丰富，综合素质较强。

工作中，我勤于关注我国宏观经济的运行态势和宏观金融的政策趋向，有较强的经济、金融理论水平和经济政策水平、有全局观念和大局意识。我的一篇题为《关于我国内陆与沿海经济发展的金融思考》一文分别在《中国城市金融市》和四川省社科院主办的《经济体制改革》刊物上发表，该文是我国较早提出如何利用金融手段解决支行副行长竞聘上岗演讲稿我国二元经济结构问题的文章，有较强的前瞻性和独到的见解。

一是存款业务突飞猛进。在营业部期间，各项存款由接手时的xx亿元，增加到xx年xx月的xx亿元，四年零八个月存款累积增加xx亿元，年均增加xx亿元；在xx工作的三年累积增加存款xx亿元（剔除网点撤并分流存款xx万元、国家大型企业搬迁减少存款xx万元、建行并帐分流存款xx万元），年均增加存款xx亿元，xx年人均存款达xx万元，比xx年人均存款、网均存款分别提高xx万元和xx亿元。

二是贷款营销成绩突出。营业部期间，积极参与并成功营销四川高速公路股份有限公司项目贷款11.5亿元；突破xx医院不

负债经营的“禁区”，成功向“xx”医院营销项目贷款xx万元，向市人民医院营销流动资金贷款xx万元；增加个人住房贷款和个人综合消费贷款分别是xx万元和xx万元；不良贷款率由xx年的xx下降到xx年末的xx。在xx工作期间，重点加大了住房按揭贷款和综合消费贷款的营销力度。xx年成功签订按揭协议两户合计金额xx万元，打破该行从未与开发商联合办理按揭的历史；三年共以现金方式清收不良贷款xx万元（xx年贷款剥离后现金清收不良贷款xx万元）。

三是中间业务实现历史性跨越。在xx支行工作期间，中间业务收入由xx年的xx万元、人均xx万元，建设银行支行副行长竞聘演讲稿提高到xx年的xx万元，人均xx万元，比全市人均高出xx万元，三年中间业务收入增长xx倍，人均增长xx倍；xx、xx年办理银保业务寿险收入分别是xx万元和xx万元，分别占全辖总收入的xx和xx。

四是强力推进支行扁平化改革，做到了科学规划、精心安排、人性操作、平稳改革。截止20xx年末xx支行的机构改革和人员分流严重滞后于全市的改革进度，机构和人员遗留问题较多，矛盾很大，三年来网点由xx年底的xx个减少到3个，共撤并网点7个，减少xx，内设机构由xx年底的3个减少到一个，三年共分流人员xx人，占现有人员的xx，没有出现一人因扁平化改革到上级行上访，也没有出现一笔重大差错事故和案件事故。

第一、加强学习，勇于创新。

今后我将加强学习，做到精益求精，永不知足。利用业余时间学习专业理论知识和有关政策法规，努力提高管理能力和业务素质，积极思考，勇于创新。努力培养工作的自觉性和主动性，变“领导要我干”为“我要干”；拓宽工作思路，改进工作方法，立足本职，当好支行党委领导的助手和参谋。

第二、加强贷后管理，努力调整信贷结构。

今后我将团结和带领全所员工努力拓展市场、营销客户，在抓好对外客户营销的同时，对内强化管理与服务，工商银行支行副行长竞聘报告严把市场准入制度，认真做好贷款形态认定，在对法人客户进行信用等级评定及授信工作的基础上，不断加强贷款管理及贷后检查工作，及时将客户的各类信息进行汇总整理，完善应急事件处理体制，发现问题及时解决。努力调整信贷结构，打破传统信贷投放模式，更新观念，积极开展和扩大消费贷款业务。

第三、实施整体攻关战略，努力完成各项存款任务。

今后我将发动全行员工对一些老客户定期走访，沟通感情，进一步稳定关系，保证这些客户的存款稳定上升，在此基础上努力开拓存款市场，最大限度争取存款份额。同时做好客户意见反馈工作，积极了解客户的需求，服务上门，坚持以贷揽存，争取客户的信任和支持，真正做到“要想银行富，广交朋友多建户”。

第四、树立“效益第一”观念，努力抓好中间业务。

牢固树立“效益第一”的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，坚持到大小客户齐抓，做好银行卡推广、代办保险、代收二类支行行长竞聘演讲稿代付等业务，努力开发中间业务市场，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务，为客户提供优质高效的服务。做好清理企业应收款工作，不断增加中间业务收入，培植新的经济增长点。

相信领导对我的认识和了解已经远远超过了我今天所作的陈述，如果组织上委我以重任，我将不负众望，求真务实，开拓创新，为我行的发展奉献我的青春、智慧和力量，为我行的发展做出更大、更多的贡献！

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘酒店经理演讲稿篇九

我本年六月满28岁，毕业于**十四中，学财务专业，

98年元月进公司， 99年10月过去和处长在堆栈共事，做一名堆栈办理员， 99年11月经同事们的保举提拔为堆栈主管，在职期间，加班加点及时急剧的为各柜店补充货源，堆栈帐务异国出过偏差，构造堆栈里同事参加公司各项活动，那年还评为了进步工作者。

以上是我简要的工作经历。

第1点：认同公司的文化观、代价观，愿同企业共成长；

第3点：有较强的工作责任心，长进心，有韧性，鞭策和谐、履行力强；

第6点：入公司9年无庞大工作失误及不良风格。

几年的工作，熬炼我的同时也连续地考验着我，我蒙受着工作的压力，感觉着工作中的苦与乐，享福着一份耕耘，一份成果的高兴，我是酷好我如今所从事的工作的，我承诺为公司的成长更加勤奋竭力地工作。

第5点、进修当代化的堆栈办理方法，美满原辅料仓的办理；

第6点、培养团队精神，建立团队和谐干系，享福工作，享福糊口生涯。

最终我想说：多年来的互助工作，在坐的带领和同事对我的为人和工作本领应当是很明白的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在带领的关怀下，在同事们的赞成和忘我救助下，我的工作获得了必定的成绩，经过议定多年工作实践的熬炼，我已经具有了担当筹划跟单部经理或

是副经理一职所需的和谐构造、分析决议计划和解决题目的综合本领，差的是响应的表面水温和雷同表达的技巧，可是在今后的工作中我必定会连续的进修，培养提拔自己，更加竭力干好！