

网点迁址演讲稿 银行网点主任竞聘演讲稿 (汇总5篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

网点迁址演讲稿篇一

大家好，首先作一个自我介绍，本人××，现年××岁，在××银行营业部工作，（……其它介绍）。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近××年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，××银行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。（……所发表的文章与荣誉）。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，××年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，

全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第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。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为××银行发挥自己的光和热。

谢谢大家

网点迁址演讲稿篇二

大家好，首先作一个自我介绍，本人***，现年31岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过江苏省英语、计算机等级考试，20xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业

务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

- 1、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

- 2、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相对比较滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

- 3、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表

率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

4、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

5、服务是银行的生命线。要使第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。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

网点迁址演讲稿篇三

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们xxx商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为xxx商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫xxx□生于xxx年，现在xxx工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

1999年，我去深圳在“xxx集团”xxx分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。去年，为照顾家庭，我招聘到xxx商场从事xxx工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对xxx独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善

《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

网点迁址演讲稿篇四

大家好！首先感谢行领导给我这次参加竞聘的机会。

下面我从几个方面向各位评委和代表陈述我的竞聘报告。

我今年岁，中共党员，大学文化程度，工程师、经济师职称资格。年8月入行，一直从事计算机管理工作。现任支行计划财务部副经理，计算机管理岗。参加工作xx年来，从将第一笔储蓄卡片移植到计算机，到现在对全行包括abis综合业务系统、bibs国际业务系统、dims设备管理系统、cms信贷管理系统、案件管理系统、人事信息管理系统等在内的多达15个，涵盖全行所有部室、所有业务的系统进行维护和更新。虽然不是业务的直接经办者，但也已从另一个方面和角度，对这些业务知识，进行了学习和了解。

现在我国建设银行的改革，正在如火如荼地进行着。对于建行来讲，改革经营模式，转变经营理念，是改革的重中之重。具体到建行基层营业网点，尤其是城区网点，就是要“以人为本，依托科技”。我们再也不能“守株待兔”，等顾客上门。而是通过创造优良的工作环境，提供一流的服务，主动营销，将顾客吸引到建行来。

1、从细节做起，精心营造“家”的氛围。

客户源就是收入源，无论是哪行哪业，只要拥有了客户群，

就拥有了发展壮大的基矗营业厅是我们为客户提供服务的第一场所，让顾客把营业厅当作他们的第二个“家”，让他们感觉到一进建行营业厅，就像进了家一样。既然是家，那就需要环境整洁、气氛温馨、心情舒适、服务优良。正因为细节决定成败，所以我们要提供一切可能的机会，尽最大的努力，从小事做起，通过优雅整洁的环境、快速高效的服务、自然真诚的笑容，来营造这样一个“家”，来帮助他们在这个“家”里管好钱、理好财，不仅仅是简单的存钱、取款。在利益所得方面，不仅仅是传统的孳生利息，而是在业务上进行耐心的宣传和解释，让他们进行多样化投资，比如基金、保险及其他新兴代理业务。使顾客对这类新业务变被动接受为主动认知。这样，既丰富了客户的投资渠道，又保证了银行的中间业务收入，同时还降低，甚至消除了银行代理此类业务，而带来的潜在隐患。从而实现多方受益，多方共赢。

2、依托科技，为客户提供高效、优质的服务。

现如今，科技的高速发展，推动了业务的创新。建行为客户提供服务的平台，也已从营业室延伸到了互联网和通讯工具。网上银行、电话银行的出现和兴起，使客户足不出户，就能体验、享受到便捷、安全的服务，完成资金的划拨。这充分证明了：效率就意味着效益，时间就是金钱。我们可以想像，未来银行业的竞争，其根本就是科技的竞争。记得当初，计算机刚走入我们生活的时候，有些人对计算机处理业务，并不十分认可，仍习惯于手工处理。可随着时间的推移，时至今日，假如我们再重操旧业，恢复手工，相信会有更多的人不适应。因此，我要想方设法，利用自己所掌握的科技知识，上门服务，拓展此类客户，扩大服务空间，将自己的计算机知识尽可能多的表述给客户，让他们逐渐习惯于网上处理业务，最终形成依赖。使大量集中在城区的注册我行的网上银行、电话银行客户，成为名副其实的高端客户。同时，我还要将自己所掌握的计算机知识，毫不保留的呈现给其它同事，渗透到各项业务，为业务发展提供强有力的技术支撑。

3、加强团结，增强团队精神，提高凝聚力和战斗力。一个团队，其核心因素是人。作为一个团队的领头羊，我将放下架子，融入集体，虚心请教，带头加强业务学习，落实制度，在日常工作和生活中，互帮互助，创造中庸和谐的工作和生活氛围，激发大家的主观能动性和创造性，发挥每个人的最大潜能，把每一次上级行分配的任务，当作是创造收益、增加收入的契机，而不是压力，更不要当作负担，以争取效益最大化。

各位领导、同志们，在你们的帮助、关心、鼓励下，我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我们的员工一道，用我们的智慧和实际行动，为前进中的建行锦上添花。

我的演讲结束了，谢谢大家！

网点迁址演讲稿篇五

晚上好！我叫***，来自***。中央财经大学金融专业四年的大学生涯让我学会了深厚的金融知识，也让我能够在变化的经济环境中掌握如何应用它们；九年的一线工作经验，让我对业务精通、对客户服务韵熟、对一线管理积累了丰富的经验和方法，从xx年到xx年，连续四年绩效考核a+□xx年海南省中行青年岗位能手□xx-xx连续两年获先进主任称号。基于以上的经历，我在深思熟虑之后，决定参加南方航空分理处主任的竞聘，我有足够的信心和能力当好南方分理处这个家长。

南方航空分理处在海口地区还是个小不点，仅仅比琼山某几个网点大一点点，目前存款余额8000多万元。面对着这个小不点，我想以多措施、多手段、多形式对它催“大”、催“肥”，让它茁壮健康地成长。

对于南方分理处，我的目标是一流的员工队伍、一流的能力

素质、一流的优质服务、一流的业务水平、一流的发展速度，实现这五个“一流”就能够造就一流的精品网点和持续发展能力。这是我们“5+1”的战略。

为实现这个“5+1”的战略，我制订了“4+1”的战术。我的措施是“四点一线”以发展业务为出发点，以优质服务为基础点，以员工成长为根本点，以控制风险为立足点，围绕着创建合谐网点以主线来开展我在南方分理处的工作，扎扎实实，脚踏实地，带领大家，实现我们的目标。

根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基础。

抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将他们一网打尽。

扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大起大落。

客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网

点营销队伍，对有营销特长的员工因材施教，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

服务是银行的生命线。要使第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，要提升服务层次，丰富服务内涵，对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，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。