

2023年业务个人历程演讲稿 银行个人业务科的竞聘演讲稿(优秀5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么你知道演讲稿如何写吗？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。

业务个人历程演讲稿篇一

尊敬的各位带领、各位同仁：

大家好！站在这里，我心潮澎湃，参加此次个人交易科的竞聘，对我而言，又是一次全新的挑衅，我将尽我所能，把握此次熬炼自我的机遇，参加岗亭竞聘，接纳构造的抉择。

优势之一：政治本质好。

本人能够以高标准束厄狭隘本身，竭力做到与时俱进，连续进步本身的操行涵养，更新策划理念，竭力做好各项工作。对上级行及支行订定的各项规章轨制，本人能够从我做起，严厉要求，按章办事。

优势之二：敬业精神佳。

自工作至今，一贯能够做到谦虚谨慎，爱岗敬业，吃苦钻研本门交易，任劳任怨，在如何进步工作效果上花功出力。在平常工作中，能够根据带领的要求，竭力结束各项工作任务，一切以工作为重，谨小慎微，脚结壮地。同时本人还利用业余时候去进修别的各项银行交易，时候筹办着本身能适应各种岗亭的工作，内心富裕着猛烈的奇迹心和责任感。因为我是一名盼望勃勃的年青人，有本身的抱负、人生观和代价

观，我要连续地竭力进修工作，在平凡的工作岗亭平台上，兑现本身的人生代价。

优势之三：综合交易本质较周全。

本人自1994年底参加工作以来，前后从事过管帐，出纳，银行卡交易的柜面、综合记帐、微机系统办理、外勤、信控等工作，综合交易本质较为周全，对客户的询问能够作出当真细致较为精确的答复。

优势之四：工作本领强。

作为从黄舍毕业不久的我有着更年青的脑筋和更多的豪情。自从事银行卡交易以来，本人不但当真进修卡交易，做好卡交易，在带领和同事的互助竭力下，使我们如举行名誉卡的各项指标每一年基本上都位于同级行火线。自客岁十一月份，本人接任银行信控工作，在2019年不良透支占比率是如皋信卡历史上最低的比率。为结束卡量，本人与大家一路联合协作，想点子，出主张，克服坚苦，自动上门营销，终究结束市分行下达的各种卡量。

本人对个人交易客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，即：巩固现有客户、推行新兴产品、打造一流品牌、美满结束任务。

最终，是巩固和保护现有的优良个人理财客户，牢靠建立“工商银行—您身边的银行，工商银行—可相信的银行”这一主旨，富裕利用和阐扬本身的社会经验和公关本领，想客户所想，急客户所急。凭借多年办事名誉卡个人客户的工作经验，为个人客户理财供给更优良的银行办事，提拔银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生相信感，依靠感，加强彼其间的雷同和明白。如许现有的优良客户能带出更多的好的客户。

其次，是推行新兴产品。异国立异意识的企业不会有长期的生命力。是以，在保存现有交易的根本上，必须向客户供给源源连续的金融新产品。要富裕应用工行本身具有明显优势的个人网上银行，理财金账户，汇市通等交易进行联互助销，大力大举拓展新市场，建立工行形象。

第三，是打造一流品牌。我觉得，客户经理的职责不但是展开交易，追求利润最大化，另有更深一层的意义，这便是建立工行品牌形象。铛铛代界，不论是哪个行业哪个企业，竞争都日趋猛烈，只有细致打造本身的一流品牌，才华立于不败之地。是以，客户经理必须在做好交易工作的同时，进步本身的综合本质，政治、交易进修两不误，把精良的个人涵养融入交易策划当中，使客户真正感触：还是工行的办事好，工行办事到位，工行的客户经理有程度。

本人虽未专业从事过个人理财客户经理，可是我能当真进修，使本身很快适应这一工作岗位。不管此次竞聘告成与否，本人都将一如既往将满腔热忱投入到工作中去。

以上是本人的竞聘报告，不当的地方，请在坐的各位带领、同事赐与责怪斧正。感谢大家！

业务个人历程演讲稿篇二

大家好！非常感谢领导给了我这次展示自己、挑战自己的机会、推销自己的机会，当然这种推销同市场中的推销不同，这种推销讲求的是实际，用势力说话！今天，我也正是为推销自己而来，希望大家能够赏识我的竞聘优势和工作思路，并认同我这个“商品”。

下面简单地介绍一下我自己。我叫×××，今年××岁，××学历，××职称，我于1992年到20××年先后在×××、×××、从事柜面服务工作；20××年当了6月的

大堂经理，由于业绩突出，当年××月份又走上了客户经理的岗位；××年9月至今，一直担任贵宾理财中心主任，兼营业部副主任。

众所周知，个金部副经理这个岗位工作既多又杂，不仅要承担日常管理工作，还要参与各种规则制度的制定；不仅要做好信息收集，还要搞好培训；不仅要加强客户关系的维护和营销，还要做好其他零碎的工作。所以，要做好这个工作不仅要求具备扎实的专业技能，还应具备一定的组织协调和管理能力。

我从参加工作至今一直从事与服务有关的工作，这些工作不仅练就了我较强的工作能力，还让我积累了丰富的营销工作经验。我在××、××年客户经理岗位上表现优秀，业绩突出，成绩名列××前茅；××年的贵宾理财中心业绩也非常不错（数据自己填写）。我想，这都是对个金部副经理工作有益的。现在的贵宾理财中心主任，兼营业部副主任工作，更是对我综合能力的全方位锻炼。她不仅提高了我的业务能力，还让我的组织协调能力有了很大提高，我能协调好各方关系，使各项工作在和谐的环境中展开并完成。

除此之外，我性格活泼，头脑灵活，具有有定的独立处事能力。我善于从不同的角度思考问题、解决问题。能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，采用有针对性的营销策略。我想，这都是作为一名个金部副经理所必需的。

当然，有优势也有不足。我最大的不足就是，这个岗位没有从事过，还是生手；再就是我还年轻，在一些棘手问题的处理上不太老练。但这并不怕，可怕的是没有一颗上进的心。请大家放心，我会积极学习专业知识，用最短的时间弥补自己在知识上的缺陷。同时，遇到问题积极同周围的同事商量，集思广益，把问题处理好。

业务个人历程演讲稿篇三

我以为首先就是要保持清醒的头脑，严以自律，努力奋斗，在当今时代，发展才是硬道理。如何发展就是摆在我们目前的主要任务。要使我们的企业能够在当今的时代有所发展，我们必须要从以下几个方面入手。

表现出我们的诚心，用热情的服务，作为企业，安全生产工作的好坏直接影响着企业的经济效益和发展，夸大安全生产的重要性，增强员工的安全意识。把安全生产责任制落到个人，使员工做到各负其责。

进步员工的素质，是企业能否在社会竞争中立足的根本。没有文化的军队是愚蠢的军队，文章中心愚蠢的军队是打不胜仗的。下大力气抓好员工的文化培训和技术培训，将是我们下一步的重点工作。我们现在的经营再也不能向过往那样一锤子一锤子的往干了，我们也要学会搞多种经营，扩大扩宽我们的经营范围，到社会上往找效益，终极达到做大做强我们企业的目的。

业务个人历程演讲稿篇四

人们称好的文章的结尾为“豹尾”，从演讲稿的角度来看，虽然不一定要求篇篇演讲稿的结尾都是“豹尾”，但也要求结尾简练、生动、恰到好处。结尾好，会使整篇演讲稿显得结构严谨，大放异彩，反之，也会使演讲稿结构松弛，黯然失色。那么，怎么样的结尾才能使演讲稿大放异彩呢？快来看看本站小编为您精心准备的这篇演讲稿结尾范文，希望对您有所帮助。

应聘后的设想

本人对个人业务客户经理岗今后工作的设想有二十四个字，

即：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

首先，是稳定和维护现有的优质个人理财客户，牢固树立“工商银行-您身边的银行，工商银行-可信赖的银行”这一宗旨，充分利用和发挥自身的社会经验和公关能力，想客户所想，急客户所急。凭借多年服务信用卡个人客户的工作经验，为个人客户理财提供更优质的银行服务，提升银行和客户之间的亲和力、联动力，使客户对工行产生信赖感，依赖感，增强彼此间的沟通和理解。这样现有的优质客户能带出更多的好的客户。

其次，是推广新兴产品。没有创新意识的企业不会有长久的生命力。因此，在保持现有业务的基础上，必须向客户提供源源不断的金融新产品。要充分运用工行自身具有明显优势的个人网上银行，理财金账户，汇市通等业务进行联合营销，大力拓展新市场，树立工行形象。

第三，是打造一流品牌。我认为，客户经理的职责不仅仅是开展业务，追求利润最大化，还有更深一层的意义，这就是树立工行品牌形象。当今世界，不管是哪个行业哪个企业，竞争都日益激烈，只有精心打造自己的一流品牌，才能立于不败之地。因此，客户经理必须在做好业务工作的同时，提高自身的综合素质，政治、业务学习两不误，把良好的个人修养融入业务经营之中，使客户真正感到：还是工行的服务好，工行服务到位，工行的客户经理有水平。

本人虽未专业从事过个人理财客户经理，但是我能认真学习，使自己很快适应这一工作岗位。不管此次竞聘成功与否，本人都将一如既往将满腔热情投入到工作中去。

以上是本人的竞聘报告，不当之处，请在座的各位领导、同事给予批评指正。谢谢大家！

本站将继续为您提供竞聘演讲稿范文或样本范文及

业务个人历程演讲稿篇五

大家好！

首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年xx岁，年毕业于省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。