

最新银行运营经理竞聘演讲稿 副经理竞争上岗演讲稿(通用5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

银行运营经理竞聘演讲稿篇一

各位领导、各位同仁： 大家好！

我叫 ，今年 35 岁，大专学历，党员，现任 公司业务部部长。我今天参加的竞聘岗位是企业管理副经理。

一、 加强政治理论学习，把握正确思想方向

政治思想素质是党员干部最根本、最首要的素质。我在政治思想方面毫不动摇地坚持马克思主义的信仰，始终不移地坚定对共产主义和社会主义的信念。

二、努力学习文化知识，不断完善知识结构

银行运营经理竞聘演讲稿篇二

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20__年即将过去，透过上级领导的帮忙指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和

人生的价值。

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身潜力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，务必在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的状况，为了提高自身潜力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的潜力上有突破，在协调关系的潜力上有突破，在组织管理的潜力上有突破，在完成工作的标准上有突破。透过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的潜力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作状况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就务必坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想透过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在必须程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻

力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于、等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化推荐，透过不断改善、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，推荐公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的状况，推荐推出了卡，降低费，收到了较好的效果。在受领了省发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样貌”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成十分不好的影响，因此，在日常工作中，我十分注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，构成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事但是夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额

大幅度增长，心中还是感到十分欣慰。在日常工作，生活中，我十分注意关心、帮忙部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮忙他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，构成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了必须的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理潜力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改善和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强职责意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

银行运营经理竞聘演讲稿篇三

大家好！

本人□x年出生，中共党员，副教授职称。

我今天竞聘的岗位是x公司副经理。

下面，我简单介绍一下自己的经历□x年毕业于东北林业大学

会计学专业，同年分配我校财务处工作;x年调入管理系任教师，兼任管理系教学秘书;x年调入学生处，负责招生、助学贷款、奖助学金等工作;x年调入招生就业处，负责招生工作;x年调入管理系，先后担任副主任和教学办主任;x年xx月调入x公司任副经理，负责公司财务和驾校管理工作[]x年取得x大学金融学硕士学位。

第一、完善管理制度，培育企业文化

在现有基础上，进一步制定和完善公司的经营管理制度，并督促和保证落实到位，人管人累死人，制度管人烦死人，文化管人管灵魂，必须创新企业文化载体，建设讲诚信、讲纪律、讲竞争的企业文化。

第二、引入目标管理，创新激励机制

x公司下设分公司、子公司九个，经营项目不同，经营特点各异，因此，采取以目标为导向、以成果为标准的目标管理方法是符合现实的科学选择，自上而下地确定经营目标，自下而上地保证目标实现。同时，辅以严格的预决算管理和成本控制，并出台具有针对性和可操作性的业绩激励办法。

第三、加强财务管理，助力公司决策

努力钻研财税知识，熟悉、遵守和落实各项财务制度，完善管理流程，加大监管力度，降低经营成本，提高财务人员的业务素质，保证公司财务工作正常运行，最大程度减小财务风险，做好经营分析和财务分析工作，为公司经营决策和目标管理提供真实、准确、及时的经营信息和财务信息，分析公司经营的成败得失，提出应对和解决的初步方案和措施。

第四、加强人事管理，打造一流队伍

继续坚决落实劳动政策，进行工资改革，提高员工待遇，增

强凝聚力，加强员工培训，培养一支能力强、素质高、服务优的员工队伍。

第五、挖掘内外资源，保证利润增长

协调处理公司与学校内、外各部门的沟通工作，充分利用现有资源，顺应经济发展形势，对休眠、长期亏损和无发展前景的公司进行改造或销户处理，同时，拓宽经营渠道，不断挖掘社会效益和经济效益具佳的新项目、新业务。

感谢学校领导、老师和同事们多年来对我的关心、帮助和支持，谢谢大家！

银行运营经理竞聘演讲稿篇四

面对这个需要竞争上岗的社会，我们不能安于现状。现在就来看看本站小编为大家整理的经理助理竞争上岗优秀演讲稿，欢迎阅读。

大家上午好！

我叫某某某，是河北省某某县人，生于1979年，共青团员。

20xx年7月毕业于石家庄职业技术学院管理系社区服务与管理专业，专业内容主要涉及行政管理，人事管理，物业管理等内容，在校期间曾参加过三年的勤工俭学。毕业后，先后供职于河北中旺集团纸品公司，河北通常高速汽修经营有限公司湖北分公司等单位。

在中旺集团工作期间，由一名普通的车间工人逐步晋升为实习带班长，带班长，后调入办公室统计，助理等职。先后从事车间管理，生产管理，生产统计，成本核算与控制，文件起草、上报，仓库管理以及厂区卫生管理等，负责同总公司人力资源部，行

政部,财务部,生管部,总裁办,集团办等各主要部门的沟通联系工作。工作认真、积极、负责,得到了公司领导的认可。

在通常高速汽修经营有限公司湖北分公司工作期间任分公司经理,全权负责分公司的日常管理。在职期间对分公司进行了一系列的整改,使分公司的形象大有改观,营业收入、利润逐月上升,得到了领导的认可,并使众多南下北上的车辆到我公司进行维修保养,甚至出现了东北部分司机定点维修的现象,这在其它分公司从未出现过。

今年5月份我非常有幸的加入到我们英凯模金属网有限公司工作,现在在行政部负责卫生,宿舍,门卫等的管理工作。

在这近三年的工作期间,使我具备了一定的组织协调能力、综合管理能力、文字表达能力和调查研究能力,而这是作为一名合格的仓储部经理助理所必不可少的。仓储部是一个后勤部门,作为公司的一个必不可少的部门,每项工作的进行均需发挥团队合作精神。它的主要职责是仓储和运输的管理及相关配套的管理工作。这样的部门决定了它必然要求工作者具有细致、认真、严谨的工作态度,统筹的思维方法,吃苦耐劳的工作品质,积极向上的工作作风。

根据储运部的工作职能和工作特点,我提出如下的工作思路:

一目标:把储运部建设成为精干、高效、协调有序、团结勤奋的办事部门,充分发挥储运部的助手作用、协调作用、枢纽作用和保障作用。

二措施:搞好内部建设,突出工作重点,强化服务。

首先搞好内部建设。要以储运部的职责为依据,按照整体效能原则,搞好定岗定员,完善工作流程,严格工作责任制,将工作逐级落实到人,使人人有事做,事事有人管,不重复,不落空,不养闲人。加强业务学习和培训,进一步提高全体人员的业务素质

质和工作能力。搞好团结,增强凝聚力,调动一切积极因素,充分发挥储运部的整体功能。

其次突出工作重点。储运部的工作很多,人少事多的矛盾会出现。因此,要按照突出重点、兼顾一般的原则使各项工作协调发展。我公司多年来已经建立了一系列行之有效的工作制度、工作方法,积累了很多宝贵的工作经验,这就要求我们要在坚持制度、继承传统的基础上进一步做好以下几项工作。

四是进一步搞好组织协调工作。组织协调是储运部工作的一项重要活动。需要通过科学的组织、合理的安排、认真的协调,把整个部门步调一致,互相配合,同步向前。

最后强化服务。我讲的服务就是储运部要踏踏实实地为领导服务,为公司服务,为基层服务。搞好这个服务,是储运部的工作性质和特点所决定的。

为领导服务要做到:一是要及时、准确为领导提供各种信息,使领导不失时机地掌握各种客观情况,以便做出正确的判断和决策;二是要忠实地执行领导的指示,努力完成领导交办的各项任务;三是要善于领会领导的思想决策,通过辐射性地思维活动,拓展领导的思维领域,深化领导的思想。

大家好!

我叫某某某,是河北省某某县人,生于1979年,共青团员。

20xx年7月毕业于石家庄职业技术学院管理系社区服务与管理专业,专业内容主要涉及行政管理,人事管理,物业管理等内容,在校期间曾参加过三年的勤工俭学。毕业后,先后供职于河北中旺集团纸品公司,河北通常高速汽修经营有限公司湖北分公司等单位。

在中旺集团工作期间,由一名普通的车间工人逐步晋升为实习

带班长, 带班长, 后调入办公室统计, 助理等职。先后从事车间管理, 生产管理, 生产统计, 成本核算与控制, 文件起草、上报, 仓库管理以及厂区卫生管理等, 负责同总公司人力资源部, 行政部, 财务部, 生管部, 总裁办, 集团办等各主要部门的沟通联系工作。工作认真、积极、负责, 得到了公司领导的认可。

在通常高速汽修经营有限公司湖北分公司工作期间任分公司经理, 全权负责分公司的日常管理。在职期间对分公司进行了一系列的整改, 使分公司的形象大有改观, 营业收入、利润逐月上升, 得到了领导的认可, 并使众多南下北上的车辆到我公司进行维修保养, 甚至出现了东北部分司机定点维修的现象, 这在其它分公司从未出现过。

今年5月份我非常有幸的加入到我们英凯模金属网有限公司工作, 现在在行政部负责卫生, 宿舍, 门卫等的管理工作。

在这近三年的工作期间, 使我具备了一定的组织协调能力、综合管理能力、文字表达能力和调查研究能力, 而这是作为一名合格的仓储部经理助理所必不可少的。仓储部是一个后勤部门, 作为公司的一个必不可少的部门, 每项工作的进行均需发挥团队合作精神。它的主要职责是仓储和运输的管理及相关配套的管理工作。这样的部门决定了它必然要求工作者具有细致、认真、严谨的工作态度, 统筹的思维方法, 吃苦耐劳的工作品质, 积极向上的工作作风。

根据储运部的工作职能和工作特点, 我提出如下的工作思路:

一目标: 把储运部建设成为精干、高效、协调有序、团结勤奋的办事部门, 充分发挥储运部的助手作用、协调作用、枢纽作用和保障作用。

二措施: 搞好内部建设, 突出工作重点, 强化服务。

首先搞好内部建设。要以储运部的职责为依据, 按照整体效能

原则, 搞好定岗定员, 完善工作流程, 严格工作责任制, 将工作逐级落实到人, 使人人有事做, 事事有人管, 不重复, 不落空, 不养闲人。加强业务学习和培训, 进一步提高全体人员的业务素质和工作能力。搞好团结, 增强凝聚力, 调动一切积极因素, 充分发挥储运部的整体功能。

其次突出工作重点。储运部的工作很多, 人少事多的矛盾会出现。因此, 要按照突出重点、兼顾一般的原则使各项工作协调发展。我公司多年来已经建立了一系列行之有效的工作制度、工作方法, 积累了很多宝贵的工作经验, 这就要求我们要在坚持制度、继承传统的基础上进一步做好以下几项工作。

四是进一步搞好组织协调工作。组织协调是储运部工作的一项重要活动。需要通过科学的组织、合理的安排、认真的协调, 把整个部门步调一致, 互相配合, 同步向前。

最后强化服务。我讲的服务就是储运部要踏踏实实地为领导服务, 为公司服务, 为基层服务。搞好这个服务, 是储运部的工作性质和特点所决定的。

为领导服务要做到: 一是要及时、准确为领导提供各种信息, 使领导不失时机地掌握各种客观情况, 以便做出正确的判断和决策; 二是要忠实地执行领导的指示, 努力完成领导交办的各项任务; 三是要善于领会领导的思想决策, 通过辐射性地思维活动, 拓展领导的思维领域, 深化领导的思想。

为公司服务要做到: 一是要加强与各部门的工作沟通, 协调好部门之间的工作关系; 二是要按照领导的要求, 安排好储运部各个时期的工作, 保证储运部工作的正常运转; 三是要协助领导当家理财, 加强办公管理, 既要开源, 又要节流, 多为公司办实事; 四是搞好后勤保障, 使库房、车辆运输等能够满足公司的需要。

为基层服务主要做到: 热情接待; 热心服务。

以上是我对搞好储运部工作的一些设想, 恳请各位领导评判。无论竞争的结果如何, 我都非常感谢领导给我创造的这次机会, 也非常感谢大家对我这低水平的演讲所保持的耐心。

我的演讲完了, 谢谢!

一目标:把储运部建设成为精干、高效、协调有序、团结勤奋的办事部门, 充分发挥储运部的助手作用、协调作用、枢纽作用和保障作用。

二措施:搞好内部建设, 突出工作重点, 强化服务。

首先搞好内部建设。要以储运部的职责为依据, 按照整体效能原则, 搞好定岗定员, 完善工作流程, 严格工作责任制, 将工作逐级落实到人, 使人人有事做, 事事有人管, 不重复, 不落空, 不养闲人。加强业务学习和培训, 进一步提高全体人员的业务素质和工作能力。搞好团结, 增强凝聚力, 调动一切积极因素, 充分发挥储运部的整体功能。

其次突出工作重点。储运部的工作很多, 人少事多的矛盾会出现。因此, 要按照突出重点、兼顾一般的原则使各项工作协调发展。我公司多年来已经建立了一系列行之有效的工作制度、工作方法, 积累了很多宝贵的工作经验, 这就要求我们要在坚持制度、继承传统的基础上进一步做好以下几项工作。

四是进一步搞好组织协调工作。组织协调是储运部工作的一项重要活动。需要通过科学的组织、合理的安排、认真的协调, 把整个部门步调一致, 互相配合, 同步向前。

最后强化服务。我讲的服务就是储运部要踏踏实实地为领导服务, 为公司服务, 为基层服务。搞好这个服务, 是储运部的工作性质和特点所决定的。

为领导服务要做到:一是要及时、准确为领导提供各种信息,

使领导不失时机地掌握各种客观情况,以便做出正确的判断和决策;二是要忠实地执行领导的指示,努力完成领导交办的各项任务;三是要善于领会领导的思想决策,通过辐射性地思维活动,拓展领导的思维领域,深化领导的思想。

为公司服务要做到:一是要加强与各部门的工作沟通,协调好部门之间的工作关系;二是要按照领导的要求,安排好储运部各个时期的工作,保证储运部工作的正常运转;三是要协助领导当家理财,加强办公管理,既要开源,又要节流,多为公司办实事;四是搞好后勤保障,使库房、车辆运输等能够满足公司的需要。

为基层服务主要做到:热情接待;热心服务。

以上是我对搞好储运部工作的一些设想,恳请各位领导评判。无论竞争的结果如何,我都非常感谢领导给我创造的这次机会,也非常感谢大家对我这低水平的演讲所保持的耐心。

我的演讲完了,谢谢!

请觉得有家的感觉的人举一下手?

大多数的人都还是觉得有家的温暖,但我们也不能忽视还有少部分的人还没有感受到这份温暖,并且我们现在面临的是我们如何让新员工也感受到这个大家庭的温馨。

第二个问题:请觉得给自己提供了一个满意的发展平台的xx人举一下手

第三个问题:请觉得自己在有较好发展的xx人再举一下手?谢谢!谢谢大家的配合!

看来还是没有让员工失望太多,或许是因为我们都为努力过、付出过、奋斗过,虽然不能让每一个成员都高兴地进来,满

意地离开，但我们必须在不否认在为我们提供了一个优秀的发展平台时，她也让少部分人伤心地离开过。

，我曾经在留与走之间徘徊过，最终选择了前者。但这绝对不是因为我的上一任主管刘一波的几句话，也不是因为我这学期课少，可以在这里混日子，最重要的是因为我和在座的每一位xx人一样有一颗让再铸辉煌的心。这使我忽然想起9.15那天上午，我和信息主管骆世平、技术的杜星招新结束后，三个人在那闲谈时，谈及自己为什么要留在这一话题时，他们俩都说了同样的话——想让变强。可以看出他们对那种无比忠诚地热爱。是他们深深地把我感动了而我呢？我开始反问自己。虽然从开学到现在我都尽力做好每一项任务，不管自己喜不喜欢，也不管自己以前做没做过，但我还是觉得自己做的远远不够，我还应该把放在心里，做为生命里的一部分。勇敢提意见和建议，不管是否被认同。

现在呢？我在这里做ceo助理竞聘演讲。虽然我是星期一晚上的时候才知道添了ceo助理这么一个职位，但是我还是参与了竞选。这是我在向自信和自我挑战迈出的第一步。但要做好ceo助理这一职务所需的各项基本能力我是否具有了呢？一年的社团经验，让我具备了一定的外联、宣传、沟通、协调和组织活动的的能力；一年半的学校档案馆工作，让我学会对工作细心认真，有效地分类整理各类档案，并做好和老师之间的沟通与交流。此外，我还有一年半的排球裁判经验和院篮球队生活，参加过很多活动，这都能给我组织内部活动和与其他社团联谊提供帮助。所以我相信我能当好ceo助理，请大家也能相信我！)

银行运营经理竞聘演讲稿篇五

大家下午好！

打造高绩效团队，

要高绩效除了控制出错率，还必须提高员工的任职能力和专业能力，争对任职能力开发的课程是《分行日常管理及职场人际关系的处理》，争对专业能力除了刚说过的财务方面的培训还有《各部门的对接培训》。培训对于新人来说是很效的，但新人也会变成老员工，老员工的绩效怎样提高呢。首先我自己要做为表率，对待工作积极热情、负责任敢担当，作为区经工作的压力不仅仅是下级和上级的关系，更多的压力来自于营业部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力，能让团队员工信服，从而带动团队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力(例蛇口开会)

管理素能方面

对待下属公平公正，一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现，而且也无法让下属从心里信任和服从。对待工作要有奖有罚，工作就是工作，工作就是要严谨，在团队里建立标兵，像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错，她就是一个标兵，既然是团队就要扬长避短，尽量让她们每个人的优点都要体现出来，让其实际自我价值，开心快乐充实的工作，并在团队把人员阶梯化培养，人才都是培养，历练出来的。

针对营业部的对接

如果对接南头，南头的高管离开对基层业务员影响很大，现任的杨总是个空降司令，杨总现在对外勤给予很大的希望，我要做的就是带领团队尽最大力量去帮助杨总，也借此提高南头外勤的地位，地位是自己建立和维护的，不是别人给的，如果在杨总对我们给予厚望，我们没能帮到他，后面营业部成熟了，我们争取地位很难了。

如果对接的是南山营业部，因唐区的大力推荐和对我的信任，每次营业部的区经会议都让我去参加，以及一些营业部的事情让我去跟进，也参与了南山营业部2012整年的计划，争对这些

计划外勤工作的安排已有一个清晰的轮廓，南山的王总说：留我们南山吧，虽然不是很正式的讲，但也是对我的一种信任！不管是南山还是南头我都有信心带好自已的团队，做好营业部坚强后盾！营业部的高管信任着我，亲爱的外勤的高管们请不要再犹豫我就是你们这次又要找的人，相信我，我一定不会让你们失望！

谢谢大家！