

# 物业客服演讲案例 客服爱岗敬业演讲 稿(模板8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 物业客服演讲案例篇一

何为正确的服务观呢？所谓正确的服务观，就是要在服务中彻底摒弃私心杂念，力戒做表面文章，更不做沽名钓誉的事，要完完全全地站在客户的角度，从客户的实际需求出发，全心全意地为客户着想，为客户做实事，解决实际问题。其中，基本服务必须尽职尽责地做好，没有讨价还价的余地；而有意提供超值服务时，则必须用心，实心实意。

如何落实客服服务，最首要的就是落脚于把握好服务的这个点。客服服务工作不是自己想怎么做，就怎么做。一切的'工作细节都必须以客户的思维角出发，把客户的需要摆在工作的中心位置。除此之外还要注意，每个客户对保险的需求是不尽相同的。就算是同一个客户，在不一样的时间段，其保险需求也是不同的。在工作中想要把相同的服务应用在不同的客户身上是不行的。

所有的客服服务都需要有其本质点，要有内涵的切合客观实际，在具体需求上满足客户。若是实际工作流于表面，搞形式主义，就是没有落实好服务的本质，具体的服务工作就难以满足客服需求地完成。

基本服务通过延伸和深化就成了超值服务，是用高级形式表现出来的落实到点的服务。所以超值服务是以落实基本服务为基础，不然超值服务就知识流于表面的形式主义，能看却

不能用，没有什么实际的价值。

## 物业客服演讲案例篇二

大家好！我叫，是公司客服中心一名员工。在秋风送爽，丹桂飘香，喜迎党的十八大胜利召开的日子里，我能够站在大家面前发表演讲，心情非常激动，感到十分荣幸。今天，我作“敬业在平凡中闪光”的演讲，向领导和员工同志们谈自己的学习、工作体会，目的是与大家互相交流，共同勉励，为促进我们物业公司健康、持续发展作贡献。

当市场经济的洪流汹涌澎湃的时候，当科学发展的理念萦绕每个人心头的时候，当开拓前进的号角已经吹响的时候，作为新时期物业公司的每一名保洁员、保安员、房管员、收费员，我们该怎么办？我的回答是：尽我们的职责，尽我们的责任，尽我们的心，做到刻苦勤奋工作，确保业主的满意，让敬业在平凡中闪光，促进物业公司又好又快发展。

为搞好清洁卫生，给业主营造良好的工作、生活环境，我们的保洁员将地面打扫得一尘不染，小区美如仙境。我们的维修队不怕炎热的夏季，在蚊蝇成群、臭气熏人的下水道口，疏通堵塞、排放积水，处理散水下沉、地下室塌陷，窨井壁脱落、排水管断裂；不畏严寒的冬季，在管沟里维修管网、抢修供暖，双手浸泡在冷水中冻得发紫，衣服被漏水浸泡，笨重且刺骨，他们不叫苦、不怕累，坚持抢修完毕，让业主生活不受影响。我们的保洁员、维修队员之所以这样辛勤努力工作，因为他们知道敬业是中华民族的传统美德，是现代发展的要求，是每个人最基本的职业道德规范，是对工作态度的一种普遍要求，要认认真真、一丝不苟地把工作做好，让业主喜欢、满意我们的工作，促进公司业务发展，获取良好经济效益。

小区保安员张运海巡逻时发现一辆小车没有关好车窗，车内有皮包等物品，经查询是5#-1-201业主的车，他上楼去通知

车主，可是家中没有人，电话也无法接通。为了确保车内物品不丢失，张运海顶着烈日守候了2个小时，车主来了弄清情况后感激万分，当场拿出200元现金表示感谢，张师傅婉言谢绝了，连声说这是“我们应该做的”。为了做好治安保卫工作，增强业主的安全感，我们的保安员将醉酒居民的家人安全送到家中，平息多起打架斗殴事件，积极配合公安机关擒获犯罪分子。我们的保安员尽心尽职、兢兢业业工作，是因为他们知道：作为一名公司员工，有责任、有义务去做好每一项工作，要为公司尽一份心、出一份力，时刻牢记：敬业不仅是一种美德，是对公司和业主的忠诚，更是自己尊敬自己的一种表现。

我们的收费员始终为业主提供优质服务，当个别住户拖欠三四年的物业费来到物业公司，把一肚子的怨气和不满冲向收费员时，我们的收费员依然面带微笑，向住户说明事由，解释原因，取得住户的理解和支持，一个个矛盾，一个个纠纷，在我们收费员的热情微笑和真心帮助下化解了。住户不仅主动上交了拖欠的物业费，还夸奖我们收费员服务态度好，和我们收费员交上了朋友。我们收费员热情、耐心、细致、周到的服务，在社会上树立了物业的良好形象，促进了公司与业主关系的和谐。

我们物业人是一群普通人，在平凡的工作岗位上，爱岗敬业、辛勤劳作、无私奉献，因为每个人心中都树立了一个理念，既然公司让我们从事这份工作，我们就要出以公心，不计私利，兢兢业业，全力做好工作，干出优异工作成绩，不辜负公司的期望，努力获得业主的满意。

物业公司是我们每个员工的家，业主是我们每个员工的服务对象，敬业从我做起，一路播洒阳光，守住心中那一方净土，共同创建一个精神风貌好、工作效率高、经济效益优的物业公司。在这创建过程中，让我们每个员工争当促进物业公司发展的精英，把敬业融入日常工作之中，奋发努力，顽强拼搏，让物业公司开出绚丽多姿的发展之花，结出沉甸甸的丰

硕之果，给我们每个员工带来福祉！

我的演讲完了，谢谢大家！

## 物业客服演讲案例篇三

大家好！

卡耐基说过：“不要怕倾销自己，只要你以为自己才华，你就应以为自己资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着12年的银行工作经验，今天我满怀信心的走到演讲台上参加金融超市客户经理竞聘，自信有能力挑起这份重担。

我叫xx今年xx岁，本科学历，现任城区营业部会计。今天之所以走上讲台，我以为已经具备了很多上风。

我xx年毕业于湖南省农村金融学校，科班出身，学校期间，把握了扎实的金融理论知识。毕业后被分配到农行工作，至今已有12年。在这十年里，我先后担任过储蓄会计、综合会计、会计股副股长、主管财会等职位，积累了丰富的的工作经验，对农行的诸多业务都有了较为深进的了解和熟悉。12年来，我始终严格要求自己，不断加强学习，使自己具备了较强的计算机操纵能力和扎实的语言文字功底。多年的基层工作，大大锻炼了我组织、协调与沟通能力，使我的前进的脚步更加稳健。因此，我以为，金融超市客户部经理我是有能力，有信心胜任的！

金融超市的开办，作为我行金融服务创新和加强个人金融业务的市场开发与营销的一项重要措施，是非常必要和及时的。金融超市客户部经理，是农行和广大客户的纽带与桥梁，责任重大。假如领导信任卧冬让我走上金融超市经理的领导岗位，我将做好如下工作。

第一，做好两个服务。一是人性化服务，即以客户为中心，

以客户需求为宗旨，让客户走进环境舒适、富有人情味的服务氛围里办理业务。二是差别化服务，就是引导客户通过不同的方式办理业务，如通过窗口办理、通过客户经理办理等，以达到快捷、高效，对个人贵宾客户可以提供的一对一的尊贵服务。

第二，强化“以市场为导向，以客户为中心”的现代服务理念。我以为，市场和客户始终是我们的衣食父母。我将在今后的工作中始终贯串这一理念，并用此来指导我的行动。

第三，我将严格按照总行的要求，加强学习，不断进步业务素质，努力为广大客户提供最优质、最高效、最便捷、最满足的金融服务。

谢谢大家！

## 物业客服演讲案例篇四

我叫xx，现年x岁，xx学历。2008年在陇南分公司营业厅工作人员1年，2009年7月份进入省客服中心至今，2011年7月到9月在质检3个月，2011年10月至今任班组业务指导。回顾往昔，岁月如梭，不知不觉中我已在省移动客户服务中心工作了\*年，在这\*年里，我都严格要求自己勤勤恳恳、扎扎实实工作，曾获得过\*\*\*、\*\*\*荣誉。

下面我将从三个方面向各位领导和评委陈述我的竞聘报告。

经过了几年的实际工作总结了工作经验和教训，对移动客户服务中心的业务有了更全面的理解和认识，对自己也有了客观的认知。在工作中也能游刃有余，能很好的处理各种问题和应急事件的出现。我的竞聘目的就是要把我所学知识和实际工作中掌握的经验 and 技能全身心地投入到我客户服务中心的业务工作中去，希望能为我移动客户服务中心事业更好的发展贡献出自己的一份力量，实现自己的人生价值。

首先，我深知客户服务中心值班经理岗位职能的重要性。客户服务中心值班经理工作优劣以及能否开创新局面关键取决于是否有一个坚定不移地贯彻了支行方针、政策；是否能积极主动配合正职，勇于改革、创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众长带领大家团结一致、万众一心、协调工作、领导集体。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在整个客户服务中心的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于客户服务中心的工作。

其次，我有多年客户服务中心的工作经验，使我熟悉客户服务中心管理的各个环节，使我具备一定组织协调能力和综合管理能力。

第三，我发自内心对移动客户服务事务的热爱及强烈的责任心。“热爱工作才能成功”。对于我来说，客户服务中心就像我的第二个家，这家里有阳光，有温暖。有勤勤恳恳的同事、朋友，有团结务实的领导班子，有我们的伟大事业和我们的共同追求。

1、开展“微笑服务”、“真情服务”，注意公务礼仪，在对外服务上自觉弘扬文明新风和移动公司“责任”和“卓越”的文化理念，努力在服务上下功夫，把客户方便不方便、快捷不快捷、满意不满意作为服务标准。

2、提升一次解决率，每周对客户服务中心信息汇总，策划个性化服务方案，以差异化的服务理念为客户排忧解难，提升用户服务水平。及时处理客户服务投诉和纠纷，立足未客户服务，维护良好的客户关系和移动品牌形象。

3、通过多种方式对员工进行服务业务以及技术培训。提高中心的服务业务。

古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失

意而自坠其志最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为省移动客户服务中心事业发展添砖加瓦！

我的演讲完了，谢谢大家！

## 物业客服演讲案例篇五

大家好！

我叫，今天竞聘的职位是客服中心班长，首先我简单介绍下自己。我叫\_\_\_。我从年来公司至今，我从客服代表做起，在中心领导为员工提供的晋升平台上，我把握机会通过自己的努力从组长一直走到现在的班长岗位。是和领导和同事们的帮助和支持是分不开的。所以我更加努力工作，终于在的文化节上带领我的团队获得团体二等奖的好成绩。得到这个团体奖比我自己得到个人奖项还要高兴，这是我们集体的共同努力的结果。

首先我来说一下在我担任班长这一年里对班长的工作的认识，要想成为一名合格的班长，我用5个词组来概括，第一就是领悟，我们要正确领悟领导的意图和公司下达指令和目标。第二就是沟通，把我们所领悟的东西下传给我客服代表，然后再把工作中遇到的问题反馈给我领导，做好上传下达，做好纽带，第三就是执行，严格执行中心的制度，确保完成各项运营指标，第四就是创新，在工作中只有不断的思考创新才能进步，才能提升业务服务水平，最后就是班长要以自己的魅力使这个集体凝聚在一起，来发挥他的潜力，这样在才能达到人员培养、业务发展和客服服务多丰收目标。

其次我要谈一下对于管理者的认知，在一个班组内，一名班长她担任的角色有很多，同时伴随她的转变就有多样，在话

务突增时，她需要及时调配坐席人数来保证指标的正常完成这时她是一名决策者，在客服代表有想法有意见时，她要及时把这些建议反馈给领导，使领导更好的掌握员工的思想动态，这时她是一名联络官领导的好助手，在用户和客服人员需要帮助时，及时为他们解决问题这时她又是一名服务者。总之作为一名决策者、管理者和执行者我们要塑造自己的性格魅力。

如果我还能继续担任班长，我打算主抓一下四点，首先我把团队建设放在第一位，由于我们客服中心部做了调整，预定人员会分到班组内进行前台接续工作，所以怎样能使这部分客服代表在能尽快适应前台工作是非常重要的。我的目标是内促氛围，外树形象。其次就是运营指标，我的目标是不断创新，严守指标，第三就是服务，我会在通过听音培训和班组开展服务值周生的活动来提升大家的服务水平。服务值周生的职责就是用来监管本班级的服务质量，这样大家优者当选，对提升班级服务质量也会起到正面竞争作用。当然如果本周的服务水平在服务值周生的监管下有所提高，值周生会有相应的奖励。最后就是学习成长部分，我们只有过硬的业务基础才能更好的为用户服务，所以我们在积极进取的同时也要稳扎基础知识。

## 物业客服演讲案例篇六

大家好！非常感谢行领导给了我这次展示自我的机会。我竞聘的岗位是客户部副职。希望通过这次竞聘，展现自己的志向、开拓自己的视野，力争为银行发展做出大贡献。我坚信，这次竞聘将成为我人生旅程上的新起点。

我叫xxx今年31岁，大学本科，四级英语19xx年参加工作，曾在中国农业银行先后担任出纳、柜员、会计、大堂经理、客户经理等职务20xx年至今在中国民生银行工作，先后担任坐席、组长、经理职务。目前为中国民生银行信用卡中心客



户服务部普金服务二室副经理。进入民生银行七年来，工作勤勤恳恳，拼搏进取，富有奉献精神，多次得到领导的肯定。

我自信能够胜任客服部副职的岗位，具备以下优势：

参加工作以来，我始终坚持学习，树立了终身学习的观念，不断丰富自身，以期做到与时俱进。我积极参加了单位组织的各种学习活动，业余时间还积极学习了金融管理、人力资源管理等专业知 识，能够熟练使用外语与客户沟通，精通msoffice软件办公。20xx客服新系统上线前，部门选派进行新系统测试工作，带领测试小组对普金、白金、钻石、商务卡各项交易进行测试，确保新系统按时上线，较好完成部门安排的测试工作。

作为一名有12年工作经验银行员工，使我深刻体会到只有站在全局的高度，树立大局意识才能做好工作；只有学会沟通协调工作才能顺利开展工作；只有充分发挥团队的合力和每一个员工的聪明才智才能出色工作。正是基于这种认识，才使我的能够识大体顾大局，正确处理上下级的关系，能熟练沟通内外部门，既能坚持原则，遵守规章，又能灵活多变，处理突发事件和紧急情况。

我从事多个岗位的工作，自己从一线做起，并且是卡中心第一批坐席代表，能够深入了解员工心态以及员工对我行各项规定的认知程度，可以把员工的问题及时向上级领导反馈，对于领导下达的各项任务可以快速做出反应，带领本室员工达到既定的各项要求。同时在与诸多的人和事打交道过程中，锻炼了工作能力，积累了一定的工作经验。

我将在充分调查研究的基础上，进一步完善规章制度，规范客服流程和员工工作行为，实行精细化管理，提高部门工作效率，为客户提供热情、及时、到位的服务，树立我行诚信经营、真诚服务的形象；同时健全激励机制，制定且切实可行的奖励办法，对每个员工公开公正的评价，用事实说话，奖

励先进，激励后进，使部门呈现蒸蒸日上的竞争态势；同时抓好员工教育培训，力争让客户满意度达到最高境界。

我将服从和服务于客服部工作的大局，认真贯彻落实上级部门的各项指示精神，高效完成领导交付的任务，协助正职做好部门的各项工作，积极配合正职抓好部门队伍建设，认真履行自己的职责。同时，摆正位置，认清角色；服从领导，当好助手；要行权不越权、到位不越位，上为领导分忧，下为员工服务，为完成部门任务而努力拼搏。

我将以身做则，率先垂范，严格要求自己，努力工作，给部门人员树立示范榜样。同时，尊敬领导，团结同志，工作中相互帮助，相互支持，相互配合，关心年轻同事的成长，极力营造团结协作、和谐奋进的工作氛围。

我将树立终身学习的观念，抓紧时间学习新知识和新政策，增强履行岗位职责的能力；同时虚心向领导和经验丰富的老同志学习，遇事多听取领导的指示和意见，学习工作方法和管理经验，充实和完善自我；同时在授权范围内，主动为领导分忧解难，积极向领导建言献策，努力提高服务客户的质量水平，树立我行良好社会形象。

各位领导、各位评委，客服部副职不仅仅是一个具有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任！如果能够得到各位的垂爱，让我走上综合部经理的岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回馈领导厚爱和同志们们的支持。谢谢！

## 物业客服演讲案例篇七

演讲稿的写法比较灵活，可以根据会议的内容、一件事事后的感想、需要等情况而有所区别。在生活中，很多地方都会使用到演讲稿，为了让您在写演讲稿时更加简单方便，下面

是小编整理的竞聘超市客服演讲稿，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家早上好！首先，非常感谢各位领导给我提供了这次参加竞聘、展示自我的机会。我叫xxx今年35岁，中共党员，毕业于xx学院自考班xx专业，今天我参加竞聘的岗位是公司客服主管竞聘稿。

为什么我要参加主管竞聘？很多朋友和同事都问过我这个问题。作为一个女人，我没有什么远大的理想和抱负，我没有幻想要做什么企业家、女强人。为什么要参加这次竞聘？答案只有一个，就是源于我内心对公司的热爱。从20xx年毕业以来，我已经在xx有线广播电视股份有限公司xx分公司工作了近15个年头，虽然我目前只是一名最基层员工，但我深深热爱着公司，公司就是我的家，广播电视就是我将为之奋斗一生的事业，我为自己能为国家的广电事业作贡献而感到非常的光荣。

我一直在客户部工作，现在是一名客户服务部的普通员工。从19xx年到20xx年这10年里，我一直在营业厅一线工作，对营业厅的日常工作、业务处理、资费标准等等都了如指掌。之后从20xx年3月到现在，我一直在客户部档案管理这个岗位上工作，对档案管理这一块主管竞聘演讲稿工作可以说也是轻车熟路。因此，我的第一个竞聘优势就是有很丰富的工作经验，对客户服务部的全盘工作流程我都非常的熟悉。可以应对各种突发问题，处理好客户的关系。我的第二个优势就是年龄优势。我今年35岁，家庭和谐，生活稳定，正值干事业的黄金年龄，在实际工作中我也一直保持着亢奋的工作激情，对工作充满青春活力。我的第三个优势就是好学，有上进心。在工作之余，我不断学习广电业务理论知识，同时还积极学习管理、营销等知识，不断充实和完善自我，提高自

身综合素质。我的第四个优势就是有一定的组织协调能力，善于和别人沟通交流，以诚待人，用心做事，在同事中间有一定的号召力。

1、加强营业厅管理，树立公司良好形象。营业厅是公司对外业务主管竞聘报告服务的窗口，是公司与客户联系的纽带，服务质量的好坏直接影响公司印象。因此要大力加强营业厅管理，从小事做起，注重细节，严格要求，不断增强员工的服务意识，为广大客户提供最优质的服务，切实树立公司的良好形象。

2、加强员工业务培训，提高服务水平。一是加强员工的普通话训练，提高服务人员的表达能力和沟通能力。二是加强员工的服务礼仪培训，增强员工的亲和力，要让广大客户来办理业务时有亲切感和温馨感。三是加强业务处理培训，不断提高业务人员的办理水平，力争实现工作零差错。

3、加强文件档案管理工作。作为一家服务全市的公司，客户提交的文件和材料比较多，因此，将电子文件和纸质文件进行分门别类的管理和存档，是公司实现规范化、科学化、效率化运转的重要保障。

各位领导，各位评委，如果我主管竞聘报告成功，我会告诉自己，一定要好好努力，不要辜负领导的信任，尽自己最大的努力带领同事争创佳绩，但倘若我竞聘失败，那就证明我还不够出色，我将继续完善和提升自我，一如既往的为四川广电事业的发展添砖加瓦。

作为一名广电工作者，我永远热爱自己的事业！作为一名竞聘主管演讲稿，我相信客户服务部在我的带领下业务将更上一层楼！

## 物业客服演讲案例篇八

大家好！

首先感谢党组再次给我参与的机会。参加这次竞聘，对我来说，既是机遇，也是挑战，对此，我将会抓住机遇，迎接挑战，再一次锤炼和提升自己。我叫xxx曾在基层和机关任职，现任xxx二十多年烟草企业的工作，积累了一定的实践经验，经过对自身能力和各方面因素的综合考虑，我决定竞聘客服中心经理这个岗位。在卷烟营销网络中，客服中心经理作为烟草企业营销市场的先锋，是烟草形象的重要代表，他既是一名基层管理者，又是一名网络管理员。我认为：《做一名合格的客服中心经理》，必须从以下五个方面积极开展工作。

客服中心经理的第一任务就是对客户经理和其他服务人员的服务活动进行具体的安排和管理，将公司的各项任务逐级落实到每个客户经理身上，因此我必须善于把销售信息，市场信息，客户信息有机的结合，制定相应的部门计划，按照季节特点对销售指标分解到月，既要保持销售压力，又要保持员工士气，一份合理准确的营销计划将是实现全年目标任务的有力保证。同时必须善于预测，提高预见能力。由于卷烟销量和营销管理是一个动态过程，每天都会发生很多意想不到的实际情况，如果不能很好的预测，那只能是一名“救火员”，被动的处理各类突发问题，因此，我必须根据市场销量变化敏锐的感知客户经理和销售业绩的变化情况，进行大胆而又准确的预测，及时调整营销战术和管理方法，从而制定出每天的工作计划和布置，使得客服中心的日、月、年的各项工作做到有章可循，有条不紊，提高工作效率，防止和降低各类不利因素的发生。

没有市场调研就没有发言权，因此，必须通过走访零售户和调阅各类资料进行对客户、市场、品牌的分析。通过走访，了解辖区市场的基本情况；客户对品牌的评价和需求；对四员服务质量的评价和需求；客户的盈利情况；客户满意度情

况；卷烟销售走势；重点品牌培育程度，特别要关注客户状态，要建立详细全面的客户经营档案，通过图表的形式把重点客户的销售结构，重点牌号进行比较分析，发现异常波动变化等情况，及时采取有效措施；同时做好客户销售业绩分析，客户需求分析和客户服务分析，建立信息反馈机制，通过分析不断改进工作中的不足，完善服务措施和服务项目。

全面提升客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。满意度是公司对客户承诺，是首要条件，是其他“三度”的基石。对此，要加强对客户经理的培训，不断提升自身素质和营销技能，为客户提供优质服务。

市场的培育和客户的情况很复杂，不仅差别大，而且受许多因素的制约，因此我要通过走访零售户，在客户经理拜访日记批阅过程中，发现的各类问题要及时进行诊断，要透过现象看本质，找出发生问题的真实原因，针对性的予以指导，从个性中找出共性，从而使客户经理在拜访过程中能够得到不断完善和提高，同时通过每天的班后会对他们传授营销技巧，商品知识，指导如何更好的和客户进行沟通交流，如何处理客户的抱怨，意见，如何更好的发挥十大职能，帮助客户提高效益等，特别是对重点客户的差异化服务要精心安排，要经常深入市场与客户经理一起协同拜访，面对面的进行现场指导，不断提升整体的营销水平和服务水准。

我认为，要想干好本职工作，首先要善于向上沟通，透彻领会上级意图，及时汇报市场情况，帮助公司提高决策质量。其次要善于向下沟通，关心和了解属下每位员工的内心世界，掌握员工的个性和特点，有针对性的对其进行管理，帮助员工解决实际困难，做到以诚待人，以情感人，从员工那里汲取丰富的养分。另外要融洽好各类服务人员，把诸多个体整合成一个战斗力强的团队，取长补短，协同配合，产生整体大于部分之和的功效，充分发挥团队精神，形成协调一致、积极向上的和谐集体。

一个人的能力往往由于外部环境等因素的影响而不能得到充分的施展，因此我必须在自身职责和职权范围内充分发挥激励机制，开发客户经理的能力，脑力和挑战力，对员工的各类特长进行赞扬和引导，充分挖掘每位员工的潜力和能动力，发挥其个性，使他们爆发出主观能动性，在岗位上发挥最大的能量。除此，要加强对员工的培养，灌输和传播企业文化和经营理念，培养他们对公司的忠诚度和依赖度，提高现代服务意识。只有通过向书本学，向实践学，向客户学，向同事学，才能不断提升营销技巧和服务水准，要不断总结和探索，将他们逐步培养成一支高素质的职业化的客户经理队伍。

一份耕耘，一份收获。各位领导、各位同仁，无论竞聘结果如何，我将会一如既往的干好本职工作，不断地进行探索和创新，为淮北烟草持续、平稳、健康发展，做出应有的贡献。

谢谢大家！