

以客户为核心演讲稿(模板5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

以客户为核心演讲稿篇一

上午好！

今日，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫xxx，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今日，我竞聘客户部客户经理一职。

我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正在进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。

所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行

客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。

1、是明确方向，领会精神，提高政治素质。

2、是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。

3、是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。

4、是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。

5、是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。

6、是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户

潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

以客户为核心演讲稿篇二

大家好！

感谢大家前来参加平安精英团队的感恩答谢会，我是一名普通的业务员，很荣幸有机会代表所有的业务员在此向各位尊贵的客人表达我们的谢意，此时我的心情非常激动，谢谢大家。

我是一名从业四年的业务员，回想四年前刚进入平安的我，当时在选择这个职业的时候，我并不知道自己能在这个未曾接触的行业里走多远，也不知道这个行业能带给我怎样的经历。是我年过花甲的母亲给予我肯定的信心，她说做保险很好，可以帮助人做好事。她和父亲工资并不高，但在十几年前就已经各自买了一份人寿保险，当时他们想的是将来有国家给的退休金是可以自己养老，再买份保险是预备到就算百年归老的时候也不给子女带来经济上的负担。听了这些话我很感动，因为我朴实的父亲和母亲从不会把“爱”这个字说

出来，而他们超前的保险意识让我感觉到这份亲情深入骨髓，体贴而温暖，而且我明白，这也是我要强的父母在表示他们永远拥有不一般的自尊。虽然我也已经做了母亲，但我真的觉得沉浸在老父母的这份爱中我很幸福，所以我也很想向我的父母说声谢谢，谢谢他们无微不至的爱和关怀。也因为对他们的爱理解，我选择了这个职业，并且非常喜欢这个职业。

我们每一个保险业务员在进入保险业时，最初的工作的都可能遇到很多困难，很多人曾怀疑过自己是否适合这个行业，也可能曾经经历过迷茫，但我们谁都会忘不了自己签下的第一张保单，忘不了每一个客户信任的眼光，忘不了每一个客户家庭中那些让我们感动的关爱，是大家的信任和支持让我们一步一步坚定地走到今天，是每一位朋友真诚的鼓励与期许让我们不断地努力，去实现了我们事业的追求和梦想！在这里我想我们更应该感谢的是今天来到现场为我们见证成长与荣誉的各位亲人、朋友、老客户们，可以这样讲，我们今天的一切都是你们给予的，再次谢谢你们。

有许多曾经陌生的朋友是因为关心家人而与我们结缘，因为信任而结缘，因为平安而结缘。平安的成长和进步是有目共睹的，我们深深的知道如果没有公司搭建的坚实的工作平台，如果没有同事们的相互支持与全力配合，我们也不可能有今天的成就和自信。在平安的工作中，我深深的体会到平安不只是给了我们一份值得毕业论文荣耀的事业，更主要的是培养了我们完善的人格品质。在一进入这个行业之初，就告诉我们不只是一要努力获取工作上的成功，还要成为一个优秀的人，更要怀有一颗感恩的心，感谢父母的养育之恩、感谢爱人的相携之助、亲友的鼎力支持及客户的全力帮助与信任。

寿险营销行业是世界上最伟大的行业之一，是一项我为众人服务，众人助我成功的事业，所以我们每一位从业人员都秉承着一颗感恩之心在努力的工作着奉献着，不论我们过去的工作取得了多大的成绩，我们都深深的知道这些都是在座的各位给我们的，你们是我们的恩人更是我们的贵人，再一次

的感谢各位的光临，感谢大家的支持与帮助，我相信我们团队的每一个人会用我们真诚的服务来回馈大家，也请大家能一如既往的支持我们。

谢谢大家！

以客户为核心演讲稿篇三

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着4年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己

我叫**，**出生，团员，现任广州市中国建设银行黄埔支行属下网点**支行现金柜员。我于**年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业，**年进入港湾支行，**年进入**支行工作。

第一、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格外向，喜欢和人沟通，语言表达能力较强。通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛

的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

第三、我具有严谨细密扎实高效的工作作风。工作四年来，使我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

一是真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以优质客户为中心；做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到建设银行与客户的双赢。

三是做好服务营销工作。在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好客户经理的工作！请领导信任我，考验我。

谢谢大家！

以客户为核心演讲稿篇四

20xx年度客户答谢会上的讲话

尊敬的各位来宾，女士们、先生们、朋友们：

大家上午好！今天我们在这里隆重举行20xx年度客户答谢会，共同感受过去一年来的丰收喜悦，共话美好未来。首先我代表***股份有限公司，向莅临的各位来宾表示热烈的欢迎！向多年来关心***，支持我们企业发展的各位朋友表示衷心的感谢！。

众所周知，行业整体进入严冬时期，***同样面临严峻考验，但我公司长存感恩之心，坚持每年拿出千万元资金来答谢回馈我们的经销商、分销商，回馈我们的忠实客户；同时为了配合销售，拉动区域品牌竞争力，进一步开拓市场规模，公司每年投入近千万邀请3000余名核心高端客户到****进行参观体验。这四年以来我公司陆续投入近亿元来答谢支持我们的新老客户，就是希望能给予大家对产品及服务的坚定信心，激发厂商互惠合作、和谐共赢的正能量。

今年，**顺应市场潮流特别推出了“简于形、精于内”的**系列新品及**产品**。诸多新品的上市、铺货都得到了

在座各位的鼎力支持，取得了双赢的好成绩，在此感谢大家的支持，谢谢你们。

今天我们欢聚一堂，盘点全年的成果，共同庆祝我们的。

合作再次迈向一个更高的起点。面对成绩，我们从心底里只流淌出一句深切的感谢，在美好的明天，我们会更加握紧老朋友的手，因为今后的路有你们的陪伴才能走的更好。今天让我们举杯畅饮，感恩的心埋藏于香醇的美酒中，感谢你们从未改变的诚挚与关怀。相信在座的各位都和我有着一样的心情，就是希望通过双方的良好合作，同心同德，共商**发展大计，共谋**合作愿景，开拓创新共同实现**腾飞的梦想，将双方的事业推向一个崭新的高度。

我坚信，只要我们齐心协力，并肩携手，我们一定会推动**品牌的茁壮成长，推动我们的事业不断走向新的辉煌。“**”不仅是我们的品牌，也是我们共同创造美好明天的平台。**成长的每一步都离不开各位朋友的关心和支持。在这里，我代表***股份有限公司再次向各位来宾，向多年来关心和支持***发展的各位朋友表示衷心的感谢！祝愿各位朋友及家人身体健康，万事如意！

谢谢大家！

□□□

客户答谢会致辞

尊敬的各位领导、各位同仁同事：

大家好！非常感谢大家今天来参加**公司的年终客户答谢会。我代表**公司，并以我个人的名义向出席今天活动的领导、嘉宾、新老客户朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！。

20xx年，**公司走过了不平凡的一年。我们始终坚持“一切为了客户、一切为了公司”的理念，以与时俱进的市场开拓、无微不至的客户服务，赢得了广大顾客的满意和信赖。公司全体员工齐心协力、同舟共济，公司规模和业绩持续增长，经过一年的拼搏，我们终于不负众望，主要业务从咸阳扩展到西安，公司总人数同比去年年底增长70%，年度总业绩同比去年全年增长60%□ 20xx年，将是我们挑战自我、超越自我的一年，持续创新、迎接挑战，扩大公司的业务领域跟规模，将是本年度是主要目标。今天的年终客户答谢会，事实上就是**公司对各界朋友的一次感恩行动。

今天，我们在此相聚，就是要表达一份感恩、一份谢意。我们希望用最朴实的行动感恩我们最尊贵的客户，用负责任的态度与您携手共创美好明天！希望通过本次活动，能够让今天到场的每位朋友都有所获。借此机会，我也代表**公司的全体员工郑重承诺，我们会提供最好的产品，我们会选派最专业的工程师为大家服务！在未来的日子里，我们将一如既往提供最优质的服务，以拳拳之心回报所有的客户长期以来的支持和帮助。

最后，再次致以我最真诚的问候！祝愿大家工作愉快、合家欢乐、万事如意！谢谢大家！

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：

大家晚上好！又是一季度工会活动时，这次我们选择以晚宴的形式和大家一起分享成功的喜悦，我感到很骄傲，也很自豪。回想当初刚到xx时的艰辛，我想大家心底都会情不自禁的涌起一丝苦楚，那时的日日夜夜、风风雨雨，多少话语都道不尽其中滋味。曾经的我们或许抱怨过，或许有过不解，或许有了离开的念想，不过今天，我想说：“过去一切的磨砺都是值得的，我们应该感谢xxxx成就了今天的我们”！

这一年多以来，在xx的带领下，我们的团队不断壮大，公司

的业绩蒸蒸日上，各项业务数据步入正轨，这些成绩都是能看得到的、是骄人的。自然，今日得来的成绩都离不开xxxx每一位员工的辛苦付出，如果没有大家凝心汇聚成一股力量，我们无以昂首向前；如果没有大家分秒必争、激流勇进，我们无以披荆斩棘，奋勇向前；如果没有大家用智慧和汗水浇灌的梦想，我们无以祈盼蟾宫折桂时的辉煌。今天，当我们一起分享xxxx的荣耀时，我们心底涌起的该是幸福的滋味。

要维修，大到………，当每一个问题摆在我的面前，我都要求自己做到最好！大家辛辛苦苦在一线与客户拼智慧、做服务，为公司创造利润，我希望自己带领的团队能为大家提供更优质的后勤保障，这一年来，（数据…….）

大浪淘沙，激流勇进，在风云诡谲的市场环境下，我相信我们成功的步伐定不会止步于此，所有的结局都将谱写在泪与汗水编织而成的彼岸，让我们携手并肩，再接再厉，续写新的辉煌！最后祝xxxx在接下来的半年里生意红红火火！祝大家更漂亮、更帅气！谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家上午好！

一元复始，万象更新，今天，在20xx新春来临之际，我们满怀收获的喜悦，借***大酒店这个宝地，欢聚一堂，举行****公司20xx年终客户答谢会。非常感谢大家的拨冗光临，首先，我代表***公司及全体员工，并以我个人的名义向在百忙中出席今天会议的各位领导、嘉宾、各位新老客户朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

岁月如歌，跋涉似舞，已经过去的20xx年，是不平凡的一年，也是我们***人挑战自我、超越自我的一年。通过公司全体员工的共同付出，及在座各位新老朋友的支持、帮助下□20xx公

司销售达到***万元。

今天会议的主题是“交流、分享、展示、感恩”，我们希望通过本次会议再一次和各位新老朋友进行深入的沟通、交流，增进我们双方的信任，加强我们之间的合作，同时与各位新老朋友一起分享我们***在20xx取得的丰收与喜悦，通过本次会议，向大家展示我们的企业文化、团队精神及品牌价值，以提升我们***在行业中的影响力，当然，最重要的是通过本次会议对多年来一直关心、支持***公司发展的各级领导、各新老客户朋友表达我们真诚的感恩之心。

今天出席会议的有行业相关的上级领导机关，有医疗卫生界的朋友，也有***的商业界朋友，展望20xx年，随着国家医改的进一步深入、医用耗材集中招标采购的推进，机遇与挑战并存，我们希望在政府及上级领导机关的正确引导下，依法经营，加强纳税，以回报政府与社会，我们希望给各级医疗机构提供更多、更好的产品，提升服务质量，更好的为医疗健康事业服务，同时也希望进一步加强与各批发商客户及零售终端的合作，为你们提供更多质优价廉的经营品种。

最后，祝大家新年快乐、身体健康、万事如意！

”

中秋答谢会发言稿

各位朋友、各位来宾：

今天非常高兴参加bf酒业有限公司联合*****商贸公司在此召开的中秋重点客户答谢会。首先请允许我代表bf酒业有限公司王董事长、以及宝丰酒业公司全体员工对在百忙中光临今天会议的各位商户表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

宝丰酒始建于1948年，是我们河南省建厂最早的白酒厂家;bf

酒1956年被命名为河南名酒;1970年、1984年蝉联两届国优;1988年在第五届全国白酒评比会上以最高得分荣誉金质奖章, 晋升为中国名酒, 39度、54度清香宝丰酒被授予“中华人民共和国国家标准样品酒”的称号, 并荣获国家原产地标记保护注册认证和国际地理标志产品。bf酒酿制技艺被评为河南省首批非物质文化遗产, 去年宝丰酒被评为河南十大公务接待用酒。宝丰酒原酒出口量全国第一, 成品酒出口河南省第一。

20xx年宝丰酒业成功进行了二次企业改制, 由宝丰县洁石集团入主bf酒业。bf酒更是有了巨大发展, 不但投巨资改造办公大楼、酿造车间, 而且恢复了所有酿酒班的原酒生产, 车间出现了蒸蒸日上的大好形势, 规范了bf酒特有的“清蒸清烧, 地缸发酵, 清蒸二次清”的酿酒工艺, 确定了以专注生产清香型白酒为公司发展的方向。实施真正的纯粮酿造, 让消费者喝到真正的纯粮酿造的宝丰酒。我们还聘请国内白酒行业最具权威的白酒咨询机构-北京盛初咨询公司, 负责我们的品牌策划、营销方案的全程跟进。我们已经在平顶山、郑州、许昌、漯河, 相继成立三个办事处, 一个直营公司, 招聘了数百人的营销队伍, 就是想为广大商户提供更好的服务。从目前的情况看, 四个地区都有了长足的发展;对市场的管理能力都有质的飞越, 销量不断提升, 今年上半年已经超过去年全年的产品销量。我们今年的产品销量将达到2个亿以上, 比去年将翻一翻。【公司答谢会领导发言稿】公司答谢会领导发言稿。

为感谢广大邾县商户多年来对宝丰酒业的大力支持, 更为能使邾县广大消费者喝到更纯正、更实惠的真宝丰酒, 九月底宝丰酒的新品牌形象—国色清香系列产品将全面上市。这几款产品都是我们公司最优质、最高档的优级产品, 其特点为: “清香纯正, 口感柔和, 绵甜爽净, 回味悠长、饮后不上头。”也是非常适应国际化的流行趋势, 更是我们今后重点推广的产品。

bf酒业的发展，离不开各位商户的关怀和帮助，我们也会为大家提供更优质的服务。在此，殷切期望各位朋友，一如既往地关心bf酒、支持bf酒，携手合作，互惠互利，共创bf酒业更加灿烂的明天。

谢谢大家！

领导讲话答谢会致辞

大家好！

新年万象更新，佳节大地祥和。在这欢乐、喜庆的传统新春佳节即将到来之际，为答谢贵宾客户多年来对建设银行的信赖与支持，利用周末假日休息时间为大家创造一次娱乐休闲的时光，特举办这次“理财乐当家，创富迎新春”vip贺岁片专场答谢会。首先，请允许我代表中国建设银行股份有限公司**省分行，对各位尊贵客人的到来表示最热 20xx年6月，我们推出了集多帐户、多币种、多种交易功能和vip服务于一卡的理财工具——乐当家理财卡，仅仅半年时间，就得到了广大贵宾客户的认可，知名度、美誉度迅速提升。她不但具有强大的帐户管理和投资理财功能，而且象征着财富与地位，意味着尊贵和荣耀。

以客户为核心演讲稿篇五

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___，大专学历，毕业后应聘进入中国移动分公司，先在营业厅做营业员，后在营销部任业务经理，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。

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，全心全力为大客户服务；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。

一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、企业文化等。

二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。

三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成

功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。

四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

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。