

银行大堂经理竞聘上岗演讲稿

篇1：银行大堂经理竞聘上岗演讲稿

第一，我具有扎实的专业知识。

我很欣赏这样一句话：唯一持久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以，不论在部队里还是参加工作后，我都坚持不断地学习，掌握了牢固的专业知识，为我今天的工作奠定了基础。

第二，富的实践经验。

虽然只有短短几年的工作经历，但我却在几个不同的岗位工作过，十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理，这为我今后的工作积累了丰富的实践经验，会使我干起工作来得心应手。

第三，较强的事业心和吃苦耐劳的精神。

我是一名退伍军人，在部队的时候，我就笃信拿破仑的那句名言：不想当将军的士兵绝不是好士兵。无论做任何事情，我的信条是：既然做了，就一定要尽自己的最大努力去做的最好。虽然我不一定能够成为将军，但就算作为士兵，我也一定要做一名最好的士兵！

第四，较强的沟通能力和协调能力。

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。工作中我善于与领导和同事沟通，善于与客户沟通。

第五，较强的观察能力和灵活应变能力。

在工作中，我具有敏锐的观察力，能及时捕捉市场和客户信息，做好客户市场分析和市场分析，制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导，如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

一、协助网点负责人做好网点的服务和营销工作。

作为大堂经理，我会积极协助主任，做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解

决。

二、建立完善的竞争机制。

竞争推动发展，建立完善的竞争激励机制，不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性，从中发现人才，选拔人才，也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

三、大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。

市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟，不进则退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新，才能在激烈的竞争中立于不败之地。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把脚踏实地、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力的思想作为全体员工的营销理念。

四、挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。

客户是银行发展的基础，没有一个稳定高效的客户群，银行发展就成了无源之水，无本之木。所以，在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的服务赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

五、提升服务层次，丰富服务内涵。

服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口，代表银行对外的形象，所以，要把客户至上的服务理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通，主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程，促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

只有创造，才是真正的享受，只有拼搏，才是充实的生活。各位领导、各位评委，如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。

我的演讲结束了，谢谢大家!

篇2：银行大堂经理竞聘上岗演讲稿

各位领导：

大家好，首先作一个自我介绍，本人cici，从事金融方面的工作2年。在营销中心工作，大专文化。我竞聘的岗位是营销主任。

我是一名勤勤恳恳、认仔细真始终在一线工作的员工。今日我怀着满腔的热

忱和剧烈的仆人翁责任感来参与这次竞聘。首先感谢行长室，信用卡营销中心，为我供应了这次呈现自我的机会。随着改革不断的发展和推动，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应当主动接受改革的洗礼。营销主任是一份富于挑战性的职业，我喜爱挑战，喜爱去面对未知领域。我决心以坚决的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。英勇地去接受将来营销活动中的每一次挑战。兴业营销中心要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我打算来参与此次竞聘演讲稿，展现自己。

一、对个营销主任岗位的熟悉

以市场为导向，以客户为中心，从客户需求动身，营销银行产品，为客户供应全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。信用卡业务是我行经营效益的一个新的支撑。将营销主任以竞聘的形式产生充分体现了行长室，营销中心对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

二、我的竞聘优势

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来始终在一线与客户营销工作，做到干一行爱一行，对待工作仔细负责，我总觉得作为年青人总该有点追求，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。营销主任对我来说是个新的课题，但我相信我自己的力量。假如我能走上这一岗位，我将仔细学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名精彩的营销主任。

三、目标和任务

这次竞聘假如成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展团队人员的数量，质量。我的目标是：争取华东区第一名。

1、传收阅历：肯定想方设法将自己的好的阅历和问题与营销人员共享。让他们少走弯路。他们赚到钱了，自然我也赚到钱了。有问题多从自身找缘由。

2、关心员工：真心关心他们在工作中遇到的问题，帮助他们解决。关心他们成长。专心对待。其实在外打工都不简单，特殊是选择做营销的生存压力都是不小的。

3、带领员工：作为团队管理者，肯定要起到带头大哥的作用，起到特别好的标杆作用。什么样的将军带出什么样的兵!

篇3：银行大堂经理竞聘上岗演讲稿

尊敬的各位评委：

下午好!

我叫XX，现年41岁，现任广平支行前台柜员。面对竞聘的岗位，我想我有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。自XX年参加工作开始，一直满怀热情地从事前台柜员工作。十八年多的岗位磨练，练就了我娴熟的业务技能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着农行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。十八年的工作历练，造就了我严谨的工作作风和强烈的责任感和事业心。

如果我有幸走上广平支行大堂经理这个工作岗位，我将做到如下几点：

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好，全方位、个性化的金融服务。

其次是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。

第三是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。

第四是立足岗位，积极营销。大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委和各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为广平支行美好的明天勤奋工作，为农行——我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。

谢谢大家！

篇4：银行大堂经理竞聘上岗演讲稿

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好首先感谢支行党总支、办公室给我参加这次竞聘的机会我叫陆泰百XX年毕业于xxxx大学金融学专业目前在xx分理处工作今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘随着我行的成功上市和改革的不断深入对我们每一位员工提出了更高的要求我觉得我应该主动接受改革的洗礼大堂经理是一份富于挑战性的职业我喜欢挑战喜欢去面对未知领域我决心以坚定的意志执着的追求去挖掘人生的价值勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战xx行未来的发展靠的是我们每一位热血青年的全心投入因此我决定来参加此次竞聘展示自己

一、我的竞聘优势和劣势

经过前面三个月的临时大堂经理的体验和总结我想自身具备以下的一些优势

:

1、有着较强工作责任心和进取心

在第一季度电子银行的劳动竞赛中由于我们分理处所处的环境的客观原因中低端客户偏多各项业务的发展并不十分顺畅一种强烈的忧患意识和紧迫感油然而发但事在人为我抱着强烈的责任心和进取心认真的分析我们与其他分理处的差距希望能找出减少差距和赶超他们的办法经过认真的分析后我采取了针对性的措施就是抓住新开户用户不放凡是新开户的用户我们都要求他们开通网上银行怕是不会操作的我们也要亲自教会他同时我们还启动了其他渠道的营销有力的促进了电子银行的发展截至今日我们的短信银行遥遥领先于其他分理处而网上银行也完成支行下发任务的392%

2、具备一定的理论水平和实际营销能力

由于我本身是学习金融学专业的且工作后我也不断的加强在金融和营销方面的学习具备一定的理论水平在前面第一季度前4期的电子银行营销劳动竞赛我在全区的排名分别为第7名、第3名、第1名、第4名综合排名为第1名在我临时任大堂经理期间我们分理处实现了两年多来保险销售为零的突破;基金、一户通的发展也是排在支行前列的这些成绩充分证明了我具有较强的理论基础和实际营销能力并能够实现理论与实际相结合而且我也相信在今后的工作中我会做得越来越好

3、具有一定的沟通和协调能力

大堂经理的职责之一就是加强与客户的交流每个分理处都难免有一些蛮横和不讲理的客户难免会出现一些不和谐的现象我始终以成人达己的理念来要求自己全力做到以客户为中心通过为客户创造价值为客户提供便利为客户排忧解难的换位思考方式与用户交流将心比心后做合理的解释和协调原来很多难缠的客户现在也是很客气按规定办理业务分理处也实现零投诉的目标我本人也实现了从灭火器向润滑剂的转变

二、目标和任务

如果我竞聘成功了我将继续紧紧围绕支行各项中心工作当好分理处主任的得

力助手竭尽所能搞好优质服务挖掘市场潜力争取优质客户源和同事们一道按照区分行、支行的要求将我分理处各项存款、中间业务的发展上一个新的台阶把xx分理处打造成区域内市场首选银行

三、具体措施

首先是要继续依靠团队的力量发挥集团作战的效果

一季度的电子银行劳动竞赛的经验告诉我：大堂经理的工作必须立足于分理处的发展没有分理处领导和同事的支持是无法开展工作的只有紧紧的依靠整个分理处的团队的力量发挥集团作战的作用才能取得良好的效果因此在以后的工作中我要进一步加深与同事们的感情发扬团队精神

其次是继续加强学习提升服务素质

各位领导如我能竞聘上这一职务我将加倍努力勤奋工作下面我谈一下我的工作思路

四、工作思路

部门要拓深管理以认真务实的精神严格制度设计严密组织管理强化监督机制细心检查细致分析认真改进不断提高会计工作水平财会工作应以规范管理防范风险为重点加强制度建设改进会计核算完善内部控制严格基建管理和固定资产管理提高人员的业务素质和工作质量促进我行工作上新台阶

1、集中全行的会计核算、资金清算、会计档案管理等达到集中风险控制合理运用资源提高效率的目的

2、制定全行统一的会计核算和管理制度并对全辖会计核算进行监督和检查要大力强化制度约束使会计工作的各个岗位各个环节都处于制度的严密控制之下

3、制定各项业务内控制度依据风险级别进行重点监控和管理研究业务中存在的风险结合业务实际提出风险监控报告我行财会部门内部控制建设已有长足的发展但是面对人们日益复杂的思想、现象、行为内控制度要从过去防范差错转向防范犯罪保障资金安全方面

4、加强全行会计核算合规性、合法性的管理按照“分级负责”的原则严格实行违规查究下级行要对上级行负责;营业部门要对会计部门负责;会计主管要对分管行长负责发生问题共同负责会计监督检查要做详细的纪录检查部门和人员要对检查结果承担责任只有这样才能促进会计制度的落实才能保证会计核算的质量才能提高会计管理的水平

5、改革费用分配管理办法遵循效益最大化原则将各行的费用分为基本费用和业务发展费用业务发展费用与各行经营业绩挂钩经营业绩越好费用越多

6、加强财务管理的动态分析对各项收支增减变动情况进行分析深入研究各种

因素与收支之间的内在联系科学、合理的对未来收支情况进行预测

7、加强会计监督与检查会计监督检查是保证制度执行,严格内控的重要手段

按照《会计法》的要求会计检查辅导中心承担起对有会计核算业务部门所办理的会计业务监督检查的任务会计检查工作的重点是检查各项财会制度落实情况、会计核算的性与合理性包括：检查信贷资产与贷款利息的核算;各项业务手续费的核算;741、842挂账的合规性和性;各项财务指标的执行情况;联行、清算资金的核算等

8、加强会计人员的在岗培训提高会计人员业务素质

9、积极配合处长工作不越级越权在职权范围内充分发挥个人才能

我深信如果组织给我这次机会我有信心、有能力干好这份工作一定不辜负领导和同志们的期望竞聘不上我仍一如既往的做好本职工作