# 业务部经理竞聘演讲稿

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-04

*篇1：业务部经理竞聘演讲稿各位领导、各位同事：大家好！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我非常符合业务部经理职务。我现年××岁，中共党员。首先，我想向各位领导介绍下我的竞聘优势：第一，我的工作经历丰富。参加工作以来，我先后担任过（…...*

**篇1：业务部经理竞聘演讲稿**

各位领导、各位同事：

大家好！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我非常符合业务部经理职务。我现年××岁，中共党员。

首先，我想向各位领导介绍下我的竞聘优势：第一，我的工作经历丰富。参加工作以来，我先后担任过（……工作经验……）等职务，积累了较为丰富的实践经验。第二，在改革面前我有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。

多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果能得到领导们的信任，让我们担任业务部的经理，我将会继续努力的工作，我的工作设想是：

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立××制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自已的亲戚朋友，看作是自已的家人，把自已的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路，发展大业务。树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

总结我所说的工作设想，可以用八个字来形容，那就是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。当然，如果没有竞聘成功，我想肯定是还有不足的地方，我将继续努力学习，争取更好的机会。

谢谢大家。

**篇2：业务部经理职务竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

人生能有几回搏?当走上讲台的时候，就深深的感到了有一种“青春不再，时不我待”的危机感和使命感。在这“挑战人生”的时刻，我饱含对银行事业的挚爱，满怀信心地走上讲台，接受组织的考验。首先，请允许我向对诸位的信任、支持和鼓励，真诚地道一声：谢谢!我叫\_\_\_，今年\_\_岁，\_\_文化。现任职务是\_\_，我竞聘的职务是银行业务部经理。我认为我有能力、有信心胜任这一岗位的工作。综合分析，我认为我竞聘这一职务的优势主要有以下四个方面：

一、我具有不甘落后、积极进取的拼搏精神和良好的工作作风。

积极进取是个人健康成长的重要因素，只有不断地探索，不断地学习，才能在生活和事业上一步步地前进。良好的工作作风也是一个人不可或缺的重要方面。工作十几年来，不论是做普通员工还是管理工作，我都始终坚持勤恳敬业、认真负责的工作态度，办事谨慎，善于思考，发现问题能够及时找到应对策略。

二、我具有多年的工作经历和丰富的实践经验。

我从事银行工作十五年了，其中从事公司业务工作7年，在客户经理岗位上5年，专门维护大客户(由于现在市场财富积累一般是二八法则),先后两次被市行评为优秀客户经理，支行先进工作者，对银行业务工作非常熟悉。多年的信贷营销经历，为我积累了丰富的营销知识，成就了一些让我行可持续发展的好项目、重要项目，良好的工作业绩在当地金融界有了一定的知名度。

三、我具有良好的社交与公关能力和敏锐的洞察力。

我为人真诚、随和，具有较强的沟通与社交能力。在银行工作的这十几年，锻炼了我较强的沟通能力，特别是从事公司业务的?年间，更加锻炼了我的沟通能力。同时，这些年来，由于身在业务一线，使得我对社会发展趋势有了较为敏锐的洞察力，善于把握国家宏观经济政策及发展趋势，在与企业打交道，与同行竞争的过程中能够洞悉他行的信贷政策和工作思路，做到知已知彼。

四、我具有良好的协作意识和团队意识。

俗话说：独木不成林。多年的实践经验使我懂得：要搞好任何一个部门的工作，靠个人能力是不够的，一定要懂得团队合作，要懂得合理分工，并认真及时地总结经验，力求进步。在工作中，我善于与人共事，善于协调关系，比较理解人，关爱人，包容人，能够团结同志，增强凝聚力，形成整体合力。

我的完毕，谢谢大家!

**篇3：业务部经理职务竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导，同事们：

大家好!

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。拿破伦说过：不想当将军的士兵不是好士兵。我今天参加竞聘的岗位是营业部经理。

下面就基层营业部如何加强基础管理、提高服务质量、增加企业效益谈谈我个人的想法：

一、通过服务创新实现服务领先

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。但我认为，要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意识，而且更重要的是要将这种服务创新的意识应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。竞争对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。

公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。不正是用服务创新这一武器来赢得客户市场的吗?在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢?我认为：实施“零距离服务”;推行“首问负责制”就是很好的措施。所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。

人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。

推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

二、打造服务品牌实现业务领先

打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入“的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。

让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。请大家不要误解，我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等;“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能;“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为已任。在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。

显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。我认为：要搞好大客户服务工作，首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优质、优惠”的个性服务。

以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户服务队伍建设。第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

三、加强基础管理，完善激励机制

基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立建全激励约束机制在基层营业部势在必行。

首先，要合理分工，协调好企业内部的各个部门，树立“前台为客户服务，后台为前台服务”的企业协作观，使全体员工认识到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。

其次是增加管理工作的透明度，积极推行“司务公开”制度，大力开展“民主评议”的活动，这样既使管理者的工作得以有效监督也使员工的主人翁精神和参政议政的能力得以充分发挥。

第三，基层管理者要树立学习观。即，向员工要学习，把员工的需求作为基础管理的导向;向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告;向竞争对手学习，用他人之长补我所短;向兄弟营业部学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。

第四、基层管理者要有安全生产意识。要遵循“生产必须安全，安全促进生产”的原则。在安全问题上牢记99—1=0的理论，在管理工作中99件事做好了，却出了一次安全事故，结果是前功尽弃等于0。另外，依靠管理创新提高服务水平。通过实行营业大厅“大堂经理”管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离;实施“员工满意工程”，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有“员工第一，客户第二”的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。

最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。建全激励约束机制，树立“以人为本”的管理理念人是生产力中最活跃的起决定性作用的因素，他也是企业中的宝贵资源。在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在企业内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。制定出“天天有学习、月月有主题、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。例如：我们将一月定为“发展用户攻关月”、二月定为“真情回报客户月”、三月定为“清理欠费攻坚月”等，用制定主题的形式突出当月工作重点。在月末评选出本月工作中业绩突出的员工，作为大家学习的榜样。

在员工内部开展“比、学、赶、帮、超”活动。并以此为依据，作为年终评选先进工作者的重要内容。通过实施行之有效的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而且也可以增强企业的凝聚力和向心力。最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应建全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展;加强对权力的监督;防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。

要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。

只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。我相信在座的每一位都有一双慧眼，慧眼识真金，真金不怕火炼。给我一点阳光吧!我会更加灿烂。请大家记住“相信我，没错的”，我的精彩渴望得到您们的喝彩。我的演讲完了，谢谢大家，不足之处恳请大家批评指正。

**篇4：银行业务部经理竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

首先，感谢各位领导给了我参加这次竞选的机会，银行业务部经理竞聘上岗演讲稿也感谢各位同事对我工作的支持和帮助。今天我竞聘的是联社业务拓展部经理一职。

我叫XXX,大专学历，中共党员，曾多次被评为市、县先进个人和优秀共产党员，自参加信用社工作以来，先后担任过出纳、会计、主办信贷、联社统计、联社审查岗位等工作。

此次竞聘，我具有以下优势：

一、吃苦耐劳、爱岗敬业的奉献精神。

自参加工作以来，我一直努力工作，喜欢迎接挑战，对待工作银行业务部经理竞聘稿我善于埋头苦干，从不挑肥拣瘦，越是有难度的活，越喜欢干。工作中我以吃苦为荣，以奉献为乐，多次被评为先进个人和优秀共产党员。

二、虚心好学、开拓进取的创新意识。

平时的工作中谦虚、诚实、好学，富有创新精神。江泽民曾经说过，创新是一个民族进步的灵魂，是国家兴旺发达的不竭动力。我年轻，对新事物新知识求之若渴，善于接触一些先进的思想和理念。能较快领悟先进的理论和知识，善于在实践中发现问题，从理论中找到解决问题银行正经理级岗位竞聘演讲的方法，在平常的工作中我还积极探索新的、具有实际操作性的、高效率的工作方式，这些能力都是我做好今后工作的基础。

三、多年从事信贷业务工作的实践经验。

多年的业务工作经验使我具有较强的团队协作精神，多年的信贷、培训等工作使我了解银行各个环节的工作要点。在工作中自觉塑造自身形象，加强部门协调和合作，起到表率作用。不计较个人得失，不投机取巧，乐于助人，能够协同大家一起做好工作。

四、我具有良好的个人素养。

我具有谦虚、谨慎、诚实的性格，为人热情大方，乐于助人，中国银行大堂经理竞聘演讲稿做事讲原则，严格遵守职业纪律，廉洁奉公、为人正直。我尊重领导，团结同事，顾全大局，思想上严格要求自己，一心为公，廉洁自律，工作中不断加强作风建设，增强服务意识。

尊敬的领导、评委，作为联社的一员我会倾心尽力，做好工作，不辜负领导的信任。今天如果承蒙领导和评委的厚爱，我将不断创新工作方法，开启我们联社发展的新辉煌。具体我将努力做好以下工作：

一、发挥创新理念，推进联社各项业务工作稳步发展，端正和提高对贷款营销工作的银行客户经理演讲稿认识，加强对贷款的经营管理，改进推销贷款的方式方法，加快业务创新步伐，拓展业务领域。

二、进一步落实贷款的“三查”制度，完善以审贷分离为核心的风险约束机制，实行贷款审批权限的分级控制，加强授权、授信的管理，合理确定信贷授权、授信额度，防范化解信贷风险。

三、对各社前二十大户进行分类排队，建立台帐，并在联社留存备份资料，实施跟踪监控，随时掌握其经营动态，做到心中有数，确保大额贷款的安全性、流动性和效益性，最大限度地提高大额贷款盈利能力。

尊敬的各位领导，各位同志，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，但我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。在我的竞聘演说即将结束时，我想借西方一位哲人的一句话：给他一个支点，他会撬动地球。那么给我这个银行大堂经理竞聘职位，我一定会做得更精彩!

我的竞聘演讲完毕，谢谢大家!

**篇5：银行业务部经理竞聘演讲稿**

各位评委、各位领导、各位同事：

大家好!

我叫\*\*\*，我竞聘的职位是银行业务部经理。

首先感谢领导给我这个机会，使我今天有幸银行业务部经理竞聘稿走上这个演讲台，参与竞争，展示自己。曹操有句名言：“人苦不知足，既得陇复望蜀。”此话告诉我们人没有知

足的极限，而是不断谋求更大的发展。确实，在人类发展的进程中，如果知足不前，那会有今天的高度文明的社会吗?不管是一个国家、一个民族、—个企业，抑或是个人，都应该具有积极进取，永不停留的精神，这样才能不断地进步。今天，我会珍惜这次进取的机会，把握机遇，使自己的事业“更上一层楼”。

首先向各位领导和评委介绍一下我的基本情况。

我今年\*\*岁，\*\*学历，职称\*\*\*。\*\*\*年参加工作，\*\*\*年进入\*\*\*银行\*\*\*分行工作。从事银行工作已有，其中从事公司业务工作7年，在客户经理岗位上5年，专门维护大客户(由于现在市场财富积累一般是二八法则),先后两次被市行评为优秀客户经理，支行先进工作者。

有句名言说：自信是成功的第一步。各位评委、各位领导，银行正经理级岗位竞聘演讲今天我之所以能有勇气站在这个演讲台上，是因为我自信我有能力胜任业务部经理这个职位。以下是我的竞聘优势。

一、不甘落后、积极进取的拼搏精神和良好的工作作风。积极进取是个人健康成长的重要因素，只有不断地探索，不断地学习，才能在生活和事业上一步步地前进。良好的工作作风也是一个人不可或缺的重要方面。工作十几年来，不论是做普通员工还是管理工作，我都始终坚持勤恳敬业、认真负责的工作态度，办事谨慎，善于思考，发现问题能够及时找到应对策略。

二、多年的工作经历和丰富的实践经验。我从事银行工作十五年了，先后任\*\*\*，\*\*\*，\*\*\*等职务，对银行业务工作非常熟悉。多年的信贷营销经历，为我积累了丰富的营销知识，成就了一些让我行可持续发展的好项目、重要项目，良好的工作业绩在当地金融界有了一定的知名度。

三、良好的社交与公关能力和敏锐的洞察力。我为人真诚，善于与人沟通，在社会各阶层都有良好的社会关系，这有利于公司业务的开展。从事公司业务多年，业务上与上级沟通能力强，与省、市行领导形成了多元化的沟通渠道。对社会发展有敏锐的洞察力，善于把握国家中国银行大堂经理竞聘演讲稿宏观经济政策及发展趋势，在与企业打交道，与同行竞争的过程中能够做到知已知彼，洞悉他行的信贷政策和工作思路。

四、良好的协作意识和团队意识。俗话说：独木不成林。多年的实践经验使我懂得：要搞好任何一个部门的工作，靠个人能力是不够的，一定要懂得团队合作，要懂得合理分工，并认真及时地总结经验，力求进步。在工作中，我善于与人共事，善于协调关系，比较理解人，关爱人，包容人，能够团结同志，增强凝聚力，形成整体合力。

五、良好的理财技能，十几年来，通过为客户开展理财咨询服务，使客户收益不浅，这在一定程度上巩固了公司和客户之间的关系，为公司争取了稳定的客户群体。

几年来，经过全行员工的共同努力，我行的业务量增增日上，在当地所占比例高达70%。俗话说：打江山难，守江山更难。守住我行的这一片江山，是我们全体员工的共同目标。我想，如果在这次竞聘中我能够得到大家的信任和支持，我会全身心地投入新的工作，争取做得更好，为我行的发展尽一份力。以下是我对业务经理岗位的认识和工作思路。

岗位认识：银行的公司业务部是银行的核心部门，主要是对外邮储银行信贷业务部副经理竞聘演讲稿拓展企业存款、发放企业贷款、个人类的贷款(包括个人消费贷款、个人住房贷款、个人按揭贷款、政策性公积金贷款。)、中间业务收入等等，公司业务部经理负责全行的公司业务的发展计划，制定本部门的考核制度，协调部门内部合作和本行部门之间的合作，解决本部门大企业客户经理工作中遇到的难题，协助解决问题，加强贷后检查管理，防止不良贷款的发生，加强对外公关，引导公司业务上台阶。

工作思路：

一、继续加强学习，学好银行知识，打牢理论基础，不断提高自己的业务能力和管理能力。学而不思则罔，思而不学则怠。学习是进步的阶梯，而进步是今日之努力，明日之保证。只有坚持不断地学习和思考，才能不断地进步，不断地提高，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

二、凭借自己多年的信贷营销经历和丰富的营销知识，按照部门主要银行大堂经理竞聘职能突出重点，加大营销力度，为我行寻找一些可持续发展的好项目和重要项目。增加公司的业务量，扩大公司的业务范围。

三、充分发挥自己的理财技能，为客户开展理财咨询服务，并通过这项服务，赢得客户的信任，协调巩固公司和客户之间的关系，为公司构建一个固定的、高质量的客户群体，拓展公司的业务空间。

四、根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务类产品的市场分析、发展规划、制定适应市场需求的经营策略、销售策略和销售计划，做好相关产品的品牌塑造、市场策划和营销指导，做好相关产品的研发、创新、优化。安排人员参与总行组织的产品研发小组、项目小组，具体开展总行层面的业务创新、营销和相应的业务承办，同时协助其它业务部门积极开展产品交叉销售。

五、在内部制定一整套规章制度，防范风险，规范运作。实行银行客户经理演讲稿员工岗位责任制，将任务具体落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

六、加强业务部员工队伍的建设，努力提高员工的整体素质。倡导诚信服务，提升服务层次，丰富服务内涵。制定相关的培训计划，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

七、组织对授信客户的贷前调查，形成调查评价报告，做好对各类客户信用等级评审，加强贷后检查管理，防止不良贷款的发生，确保公司的利益。对客户的需求及时与银行有关部门进行沟通，在银行和客户中间起到桥梁作用，为客户提供优质服务。

拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵，那么不想在事业上进取的员工也不是好员工，我愿意做一个积极进取的员工。“好风凭借力，送我上青云”。如果领导们给我这次机会，我会抓住机遇，凭借这股“好风”，凭借自己多年的工作经验和工作能力，为公司出谋划策，加强内部协调，增强驾驭银行网点经理竞聘报告能力，抓住工作的重心，与同事们一起，使公司的业务更上一层楼。我懂得，我们前进的道路上有鲜花和掌声，也会有荆棘和挫折。但我也相信，世上无难事，只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏、不甘落后的精神，朝着自己的目标坚定不移地前进，就会奋发向上，高扬起人生奋进的风帆!

我的演讲完毕，谢谢大家!

**篇6：银行业务部经理竞聘演讲稿**

各位行领导、各位同事：

大家好!我竞聘的岗位是银行财务经理。我之所以竞聘支行会计经理，是因为我相信自己已经具备担任这项职务的基本条件。我从94年大学毕业后，银行财务经理竞聘范文一直从事银行会计工作，一步步从基层做起，储蓄、出纳、会计、交换、联行直到会计主管，积累了丰富的会计工作经验和会计管理知识，熟悉各种相关的法律、制度、规定。在工作中始终严格自律，兢兢业业。在我行工作的一年多时间里，经过不断的培训和学习，已经熟悉和掌握了我行的各项会计规章制度，能够熟练使用会计操作系统办理各类业务，参加完成了以下工作：营业部筹建，本、汇票业务及电子联行系统的申办与开通运行，帐户管理系统的建立，年终结算，新系统上线等。在做好本职工作的同时，协助领导对营业部的会计工作进行了组织和协调。这些都为我今后做好会计经理的工作打好了基础。如果行领导任命我为支行的会计经理，我将充分运用我的会计工作经验和会计管理知识，组织、协调和辅导柜员做好支行的会计工作，在工作中坚持原则、诚实正直、廉洁奉公，防范和控制好业务中的各类风险，做好营销服务工作，协助行领导和外勤人员进行业务开拓工作，争取早日使支行成为我行发展的重要支柱。下面我简单介绍一下我对支行会计经理工作的一些设想。

一、建章建制、科学管理不管是规章、制度的执行和业务的操作，还是服务质量的提高，都有离不开人，离不开人的主观能动性。如果我是支行的会计经理，我首先要做的是从内部管理工作入手，制定切实可行的岗位责任制，确定每个柜员的工作任务和岗位职责，做好岗位责任制的细分与量化。细分就是把每项工作进行最大限度地拆解，每个步骤都要有固定经办人员，并形成固定工作模式，对每个柜员负责的工作部分，以签定责任书的形式作出明确规定，不许越权操作，越级办理业务，发挥相互监督机制的作用，以严格的内部控制防范风险的发生。量化就是工作成绩数量化，建立工作积分考核制，工作做得好、表现突出的人员奖励工作积分，不能完成工作任务甚至出现差错的人员要扣分，以积分的多少体现每个人工作质量的好坏。随时公布积分情况，做到公平、公正、公开。定期按积分情况进行考核，实现良性竞争，调动起人员的工作积极性。其次要做好人员的培训和学习工作。主要采取两种学习方式，基础会计制度和技能的学习以自学为主，重要会计制度和新业务的学习以集中培训为主，定期对学习情况进行考核，考核成绩会影响工作积分，努力创造良好的学习风气。采取轮岗等方式，为柜员学习综合业务知识创造条件，从而提高柜台人员的整体素质，为做好工作打好人员基础。最后要注意在工作中一定要按制度办事，杜绝违规操作业务，利用支行会计工作从零开始的有利条件，按规范做好帐务组织和帐务处理，从开业之初就搭建好高新支行会计工作的良好框架，为支行会计工作的达标创优创造有利条件。

二、会计核算与营销并重如果说做好会计管理是会计经理的责任，那积极营销就是会计经理的义务。新时期下的会计工作与以往的旧模式相比已发生了质的变化。行长在XX年财务会计工作会议上提出了会计人员客户经理化，指出这比专业客户经理具有不同比拟的优势，身为会计经理必须率先认识到这一点，要高度重视营销工作。该区是重庆一个新的经济增长点，吸引投资能力强，区内企业科技含量高，发展前景好，各家银行都在该区设立了支行一级的机构，支行在成立之初，就同时面临极好的发展机会和激烈的市场竞争，这对会计经理而言，就意味着要采取各种措施，提高服务质量，为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务。我拟从以下几方面入手：

第一、在宣传上，我认为要组织好柜台宣传工作，使柜台成为我行对外宣传的桥头堡，在宣传中要有针对性，如针对该区企业科技含量高的特点，大力宣传网上银行，积极推荐客户使用网上银行办理业务。为增强宣传效果，争取在营业厅设置网上银行宣传台，安装一台电脑模拟网上银行操作，使客户在办理柜台业务时，能够亲身体验我行网上银行方便快捷的优势，同时这个布置也有利于树立我行高科技银行的品牌形象。另外宣传工作要走出柜台。该区的电脑城经常举办一些大型活动，要结合这些活动，组织现场开卡，现场办理网上银行等，相信一定会取得良好的效果。

第二、在日常服务方面，要严格按规范化服务和限时服务的标准进行考核，提高服务效率，在一般情况下每个柜台前等待办理业务的客户不能超过两名。每个柜员在工作中都要做到微笑服务，热情服务，不能仅仅满足做一个办理业务的机器，而要变被动服务为主动服务，努力为客户排忧解难，为不同客户提供个性化服务。支行会计柜台的服务宗旨是后台为前台服务，所有人为客户服务，力争在客户心目中树立我行精品银行的形象。

第三、支持和鼓励会计人员走出柜台找客户，挖掘所有潜在的客户资源，对吸存工作做得好的人员予以奖励，增加工作积分，做到全员面向市场。

第四、要充分利用新系统大前置、大集中的特点，努力收集各种会计信息，做好分析工作，寻找我行的市场定位，研究切实可行的市场开发策略，为行领导的决策提供参考，为支行的业务开拓提供帮助，扩大会计服务的深度。

各位评委，各位领导，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但是，我相信沿着在座各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车!谢谢大家!

**篇7：银行业务部经理竞聘演讲稿**

各位领导、各位同仁：

大家好!感谢在座各位给我展现自我的银行业务部经理竞聘机会;也感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同志对我的帮助和信任。我演讲的题目是“认认真真履行职责、扎扎实实搞好工作”。

首先我作一下自我介绍：

一、工作情况

回顾本人任内勤主任四年以来的工作情况，主要做了以下四个方面。

第一、加强内部管理，提高核算质量。一是建立健全各项规章制度;二是加强柜员的考核和辅导。

第二，强化服务意识，提高柜面服务水平。一方面通过柜员们自身的努力和单位组织的业务技能练兵、模拟测试等活动，在业务上形成一种你追我赶的良好氛围。另一方面，努力加强营业窗口精神文明建设。

第三，内外配合，积极拓展存款市场。客户是银行发展的基础，没有一个稳定的客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。

第四，配合当家主任做好内部员工的思想政治工作，当好内当家。思想工作是一项细致而又复杂的工作。

二、我的竞聘优势

之所以有信心继续竞聘营业部内勤主任，是因为我具有以下四个方面优势：

首先，熟练运用计算机和网络的能力是我的一个明显优势。

其次，我有较为丰富的工作经验和较强的工作能力。

再次，我有较好的年龄优势和强烈的事业心。

三、工作思路

如果我继续被聘为营业部银行大堂经理演讲稿，我决不辜负领导和同志们的期望，不断加强个人政治理论和业务知识的学习，提高思想修养，身体力行“三个代表”，把自己锻炼成一名政治合格、业务过硬、作风优良的基层干部。我将在以下几个方面作出努力：

1、加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习。

2、强化考核和监督，狠抓制度落实。

3、勇于探索内部管理的新方法、新思路。

4、树立团队精神，提高整体凝聚力。

各位领导、各位同仁，请相信我，我一定会做到“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”，扬长避短，在求真务实中认识自己，在市场竞争中完善自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己的价值。

谢谢大家!

**篇8：国际业务部经理竞聘演讲稿**

国际业务部经理竞聘演讲稿

位领导、各位评委、各位同事：

大家好！我叫大学网，今年xx岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称，为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我今天竞聘的岗位是国际业务部经理职务。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长\*\*\*长\*\*\*长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。

多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x 年的xx，干过x 年的xx,无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识，

我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的`见解和方法。如果我能竞选成功,我的工作思路是:

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立\*\*\*制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自已的亲戚朋友，看作是自已的家人，把自已的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路,发展大业务.树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习,特别是要加大对国际业务方面知识的学习,要知其所以然，掌握工作主动权。

无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

**篇9： 银行业务部经理的竞聘演讲稿**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

人生能有几回搏？当走上讲台的时候，就深深的感到了有一种“青春不再，时不我待”的危机感和使命感。在这“挑战人生”的时刻，我饱含对银行事业的挚爱，满怀信心地走上讲台，接受组织的考验。首先，请允许我向对诸位的信任、支持和鼓励，真诚地道一声：谢谢！我叫xxx，今年xx岁，xx文化。现任职务是xxx，我竞聘的职务是银行业务部经理。我认为我有能力、有信心胜任这一岗位的工作。综合分析，我认为我竞聘这一职务的优势主要有以下四个方面：

一、我具有不甘落后、积极进取的拼搏精神和良好的工作作风。

积极进取是个人健康成长的重要因素，只有不断地探索，不断地学习，才能在生活和事业上一步步地前进。良好的工作作风也是一个人不可或缺的重要方面。工作十几年来，不论是做普通员工还是管理工作，我都始终坚持勤恳敬业、认真负责的工作态度，办事谨慎，善于思考，发现问题能够及时找到应对策略。

二、我具有多年的工作经历和丰富的实践经验。

我从事银行工作十五年了，其中从事公司业务工作xx年，在客户经理岗位上xx年，专门维护大客户（由于现在市场财富积累一般是二八法则），先后两次被市行评为优秀客户经理，支行先进工作者，对银行业务工作非常熟悉。多年的信贷营销经历，为我积累了丰富的营销知识，成就了一些让我行可持续发展的好项目、重要项目，良好的工作业绩在当地金融界有了一定的知名度。

三、我具有良好的社交与公关能力和敏锐的洞察力。

我为人真诚、随和，具有较强的沟通与社交能力。在银行工作的这十几年，锻炼了我较强的沟通能力，特别是从事公司业务的xx年间，更加锻炼了我的沟通能力。同时，这些年来，由于身在业务一线，使得我对社会发展趋势有了较为敏锐的洞察力，善于把握国家宏观经济政策及发展趋势，在与企业打交道，与同行竞争的过程中能够洞悉他行的信贷政策和工作思路，做到知已知彼。

四、我具有良好的协作意识和团队意识。

俗话说：独木不成林。多年的实践经验使我懂得：要搞好任何一个部门的工作，靠个人能力是不够的，一定要懂得团队合作，要懂得合理分工，并认真及时地总结经验，力求进步。在工作中，我善于与人共事，善于协调关系，比较理解人，关爱人，包容人，能够团结同志，增强凝聚力，形成整体合力。

几年来，经过全行员工的共同努力，我行的业务量蒸蒸日上，在当地所占比例高达70%。俗话说：打江山难，守江山更难。守住我行的这一片江山，是我们全体员工的共同目标。我想，如果在这次竞聘中我能够得到大家的信任和支持，我将会全身心地投入新的工作，把新的工作岗位当作干事业的舞台，为我行的发展尽一份力。以下是我在新岗位上的工作思路。请领导和评委们评议。

一、继续加强学习，提高自身能力。

学好银行知识，打牢理论基础，不断提高自己的业务能力和管理能力。学而不思则罔，思而不学则殆。学习是进步的阶梯，而进步是今日之努力，明日之保证。只有坚持不断地学习和思考，才能不断地进步，不断地提高，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

二、科学管理，建立完善的竞争机制。

作为部门的\'负责人，在工作上调动员工的积极性，激发全体员工的创造力，是开发人力资源的最高层次目标。在今后的工作中，我将努力为员工们创造一个鼓励员工开拓创新精神和冒险精神的宽松环境，以及活跃思想和自由探索的氛围。建立正确的评价和激励机制，重奖重用有突出业绩的开拓创新者；强化部门内部竞争机制，激励员工们去研究新动向、新问题，并明确规定适应时代要求的技术创新和管理创新的具体目标；组织员工不断学习以更新知识，并引导他们面对现实去研究技术的新动向。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、完善激励约束机制，推行员工岗位责任制。

我将在内部制定一整套规章制度，防范风险，规范运作。实行员工岗位责任制，把每个岗位的职、责、权、利有效地统一起来，即将岗位的工作内容、岗位的权利、职责和员工的权益结合起来，把工作的好坏和奖惩挂起钩来。将任务具体落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

四、加强员工队伍的建设，努力提高员工的整体素质。

我将积极倡导“以人为本”、提高人员素质的培训思路，建立一个能够充分激发员工活力的人才培训机制，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力，最大限度地激发每个人的活力，充分开发利用人力资源。从而提升员工的业务能力，提升服务层次，丰富服务内涵。

五、积极协调，做好领导与员工之间沟通的桥梁。

在工作中，我会通过部门的例会、交谈、布置工作等方式，随时了解员工的工作进度，听取人员汇报，安排工作日程等，鼓励员工随时针对工作任务、工作方式等问题展开讨论。充分利用公司领导定期或不定期地到基层调查研究和检查工作的机会，促进领导与基层员工进行沟通交流，通过与员工代表座谈的形式，听取员工对公司各项改革的意见和建议。了解员工的思想状况，听取员工的呼声和意愿。为公司领导与员工之间提供一个高度互动、个性化的工作环境。

六、加大营销力度，推动营销发展。

凭借自己多年的信贷营销经历和丰富的营销知识，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，为我行寻找一些可持续发展的好项目和重要项目。增加公司的业务量，扩大公司的业务范围。根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务类产品的市场分析、发展规划、制定适应市场需求的经营策略、销售策略和销售计划，做好相关产品的品牌塑造、市场策划和营销指导。

拿破仑说过：不想当将军的士兵不是好士兵，那么不想在事业上进取的员工也不是好员工，我愿意做一个积极进取的员工。“好风凭借力，送我上青云”。如果领导们给我这次机会，我会抓住机遇，凭借这股“好风”，凭借自己多年的工作经验和工作能力，为公司出谋划策，加强内部协调，增强驾驭能力，抓住工作的重心，与同事们一起，使公司的业务更上一层楼。我懂得，我们前进的道路上有鲜花和掌声，也会有荆棘和挫折。但我也相信，世上无难事，只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏、不甘落后的精神，朝着自己的目标坚定不移地前进，就会奋发向上，高扬起人生奋进的风帆！

我的完毕，谢谢大家！

**篇10：银行主管竞聘业务部经理演讲稿**

银行主管竞聘业务部经理演讲稿

各位领导同志们：

你们好!

今天能站在这里接受组织的挑选，心情非常激动，感谢行领导为我们创造这次公平竞岗的机会!我叫xx，现年32岁，大专文化，中共党员。从部队复员后94年进行工作，现任xxx营业所三级主管。我今天竞聘的职务是公司业务部经理，下面我向在坐的各位汇报自己参与竞聘的条件和优势：

一：勤于学习，自身素质过硬。

在中国人民解放军xx部队三年的服役和锻炼，夯实了我自身政治素质这根桩，连续三年获部队嘉奖，并光荣的加入了中国共产党。进行十余年来，我在不断的加强自身政治修养的同时，为提高业务素质，时时处处向老同志学习，向先进学习，学习他们的敬业精神和业务技能，并通过自学以优异的成绩取得了经济管理专业的大专文凭。十年磨一剑，最终使自己从一名门外汉锻炼成为一名政治素质硬.业务素质精的工作能手。

二：爱岗敬业，工作作风踏实。

我始终认为：干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。十余年来，无论在哪个，无论在干什么工作，我都把事业放在心上，责任担在肩上，尽心尽责用心工作。多年来组织的培养，领导和同志们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，照章办事，作风正派，求真务实，胸怀坦荡，谦让容人，善于团结，并善于听取群众意见的品格，尤其是在关键时刻，自身更具有迎难而上，勇挑重担，敢担责任和风险的气魄。

三：经历广多，工作经验富足

三年的部队锻炼不必多讲，就入行十余年的经历而言，我先后担任过xx办事处出纳员，办公室基建处质检员，营业部信贷员，专项信贷部内勤，不良资产清收大队队长，客户三部客户经理和xx营业所二级主管兼柜员。特别是在从事清收不良贷款工作期间，我所负责的清欠小组，全体组员群策群力，团结拼搏，乐于奉献，仅一年的时间内就取得了现金收回双呆贷款192万元，盘活100万元，保全6000余万元的业绩，我个人也因此被评为先进工作者和市级清收能手，另外，在客户三部工作的半年时间内，我个人揽储额达580万元，其中定期350万元。以上成绩的取得无疑是领导和同事们支持和帮助的结果，也更是自身能力和工作经验的体现。

这次竞聘如果有幸再次得到领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进如角色，将从以下几个方面开展好工作：

1：不断的加强政治学习和业务学习，努力将自身素质提高到一个新层次，积极探索新形式下公司部工作的新渠道和新思路，力争使公司部的全面工作再上新台阶。

2：坚决服从行党委领导，紧紧围绕我行总体工作部署，充分发挥主观能动性，积极挖掘并充分利用社会关系等各方面的优势资源，制订明确的工作计划，卓有成效的`开展业务工作。

3：团结部室同志，当好行长的得力助手和参谋，为工作多提好建议，多想好思路，多出金点子，带头在部室里掀起争先创优的工作热潮。

如果这次竞岗不能如愿，我也决不怨天忧人，更不会消极工作。因为通过这次竞岗活动，使我更清楚的看到了自身的不足和“软区”，更能使我改进今后的学习和工作。也何况参与这次竞岗的目的不只是为了争“官”，而是借这次活动的平台向领导和同志们展示一下自己勇挑工作重担，敢于承担责任和风险的精神面貌!

在此，向多年来支持.关心帮助我成长的领导和同志们致以我最诚挚的感谢!!!(鞠躬)

今天和明天，请大家继续支持我关心我，谢谢!

我坚信：我们农行的明天更美好!

**篇11：银行国际业务部经理竞聘演讲稿**

各位领导、各位同事：

大家好!

此刻我站在演讲台上，内心也是十分的激动。在我考虑到自己的实际情况之后，我对自己说，我应该更加努力的工作下去，我坚信，我可以做的更好。因为我在银行工作这么多年以来，年年我都是先进工作个人，我的工作能力也在不断的增强，我相信我可以做的更好!为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。我现年\*\*岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。我的竞聘优势：

一、业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx，干过x年的xx,无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。

**篇12：银行国际业务部经理竞聘演讲稿**

各位领导、各位同事：

大家好！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合业务部经理职务。我现年××岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长××\*长××\*长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的.支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在要害时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx，干过x年的xx，无论是在业务学习中，还是在业务治理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行治理、经济治理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在治理和改革中也有自己的见解和方法。

假如我能竞选成功，我的工作思路是：

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立××\*制度，熟悉把握客户信息，把顾客看作是自已的亲戚朋友，看作是自已的家人，把自已的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路，发展大业务。树立“想社之所想，急支社之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注重银行法律法规的学习，非凡是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，把握工作主动权。

假如我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作治理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家。

**篇13：银行业务部经理的竞聘演讲稿**

各位领导、各位同事：

大家好!

多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道。公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格……

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。我现年岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长长长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过年的，干过年的,无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识本。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我能竞选成功,我的工作思路是:

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自已的亲戚朋友，看作是自已的家人，把自已的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路,发展大业务.树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习,特别是要加大对国际业务方面知识的学习,要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌的明天。谢谢大家。

**篇14：银行国际业务部经理的竞聘演讲稿**

银行国际业务部经理的竞聘演讲稿

各位领导、各位同事：

大家好!

多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道。公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格……

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合国际业务部经理职务。我现年岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长长长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取(本文转载自 一枝笔写作网)群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的\'责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过年的，干过年的,无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识本。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果我能竞选成功,我的工作思路是:

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自已的亲戚朋友，看作是自已的家人，把自已的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、提出新思路,发展大业务.树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念，与此同时，在内部制定一整套规章制度和岗位责任制，防范风险，规范运作。对外部，将任务分解落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

三、学好银行知识，打牢理论基础。就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习,特别是要加大对国际业务方面知识的学习,要知其所以然，掌握工作主动权。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对国际业务部的重视和支持，使国际业务部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌的明天。谢谢大家。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！