

最新听完演讲心得体会怎么写(优秀9篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

听完演讲心得体会怎么写篇一

范红伟老师在我们学校做了一场感恩教育演讲，引人深思。

我现在上初中了，之前那么多年一直依赖于家长，一直过着饭来张口衣来伸手的日子，妈妈每天中午晚上给我送饭；每天晚上七点多骑自行车四十多分钟到学校接我，风雨无阻，在寒冷的冬天也一样。即使看到妈妈在雪地上冻得鼻子耳朵都红彤彤的我也没意识到感恩！甚至有的时候还和妈妈吵架即使看到这类文章也只是像旁观人一样一笑而过。可是那天范老师的演讲却深深的震撼了我。他讲了一个故事，母亲永远是无条件爱孩子的，无论多苦多累她总是心甘情愿，遇到孩子爱吃的菜自己总是说吃饱了，在孩子睡觉之前总说自己不困即使上班累的腰酸背痛。范老师的演讲让我深刻的反省了自己，看到以前自己的无知和妈妈无私的奉献，看到了妈妈已经变粗糙了的双手，看着慢慢白了的头发，看着双目中的思思疲惫。我抱着妈妈痛哭，我感觉到了后悔不该自责我对不起妈妈。听完演讲，我大声的对我妈妈说出了一声：妈妈，我爱你。

上小学时因为我们班主任管我们特别严，经常让我们罚站成天板着一张脸。这让我很不喜欢她，经常跟她对着干，她也经常说我。听完范红伟老师的演讲之后我明白了我们班主任是非常爱我们的，所以才会对我们严格，希望我们成才，范老师说：你们应该爱现在管你们的人，那是真心爱你的人。

原来一直盯着老师的严格，其实她非常爱我们，因为我妈妈接我回家晚，老师经常陪我一起等。在冬天天黑的特别早，老师放弃早回家和家人在一起的时间而陪着我，我原来有时还觉得烦，可是现在想想如果不是老师当时陪着我，在寒冷的冬天外面漆黑一片真不知道怎么过下去。听完范红伟老师的演讲我认识到了自己原来的种种不足，知道老师家长的苦苦衷心，知道她们爱我们爱的深刻。听完演讲后我就马上给老师打了个电话告诉老师：张老师，我爱你！

人总问：你爱祖国么？我们当然回答：爱。可是从来没有深刻的体会到祖国对我们的爱。前一阵利比亚战争爆发，困在利比亚的中国人被中国派去的飞机轮船马上送回国。当机场上满满都是人的时候只有中国的飞机先来借自己的孩子，当时被困的人员后来被问到上机后的感想，他们只说我爱祖国，我爱祖国，一遍遍的重复着我爱祖国！这是我感觉到了中国的强大，身为中国人的骄傲。在范老师的演讲中我们感受到了他作为中国人的骄傲，那种自豪感是什么都代替不了的。我爱祖国，我们都爱祖国，我们为是中华儿女而骄傲，自豪！

今天是司马志宏老师讲座的日子，说真的，内心非常地期待。

以前在学校司马老师也曾经演讲过，风趣幽默的语言和没有隔阂的交流给我留下了深刻的印象，所以这次我拉着妈妈一起去听他的演讲，我相信妈妈一定会喜欢。

司马老师主要讲了学习方法、学习能力、学习态度，还有我们与父母之间的相处。非常贴合我们的生活，使我们在听演讲的过程中不会感到一点无聊，生怕会漏掉莫个精彩语句。演说，给我们的印象大多都是照纸读，台下的听众寥寥无几，昏昏欲睡，口水流多长，而台上的演讲着依然旁若无人地“唱”着“催眠曲”。可是司马老师的演讲总使我们受益匪浅，回味无穷，真切感到时间的飞速。

老师在说到学习方法的时候讲到了随时随地学习法时，提了

几个问题，中国联通、中国移动、中国网通、中国电信、中国银行等的英语怎么说，而当时我们都傻了眼。老师在上一次学校的演讲中提到了这种随时随地学习法，并且让我们回家试试背目录的方法，当老师问我们有多少人实施的时候，我们都把头低的低低地，生怕老师看见自己的脸。这时司马老师就说：“很多同学说听了司马老师的演说被带动了，也很心动激动，但回家就是不想行动。”我感到了丝丝心虚，因为司马老师说的跟我们的情况太符合了，我也想过要行动，可是拖啊拖，就一直成了嘴上功夫。不过我还有机会去听司马老师的演讲我就一定不会辜负，一定会把心动激动转换为行动，付诸于努力。

我想司马老师之所以受我们这些学生的喜爱，就是因为他风趣幽默丝丝入扣，贴近我们心理我们生活的特殊演讲风格，总能给我们莫大的鼓励与信心，就像阳光和雨露渗进我们的心里。

听完演讲心得体会怎么写篇二

各位领导、同志们：

大家好！

首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的xx了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的xx□

我，今年xx岁，大专在读□xx年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为20xx年度先进个人。我自认有能力有条

件竞聘xx支行副行长一职。

“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事储蓄工作已有10年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

由于诸多原因的存在□xx支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

xx支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近10年，可以说是与xx同兴衰，共荣辱，所以，我对xx支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

我在xx支行从事储蓄工作，至今已有10年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与xx支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于xx支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系；通过上门服务，对xx□xx等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵□20xx年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作

的有力保障。

如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，最好是能够针对不同的客户提供个性化的服务。以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。

今年□xx支行的存款任务是xx亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来□xx支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的xx□谢谢！

听完演讲心得体会怎么写篇三

骄阳似火下，我们迎来了军训的锻炼，只有经过了这层考验，我们才能成为真正的二中人，拥用军人坚韧的品格和绝对的纪律。

军训是首歌，由我们来吟唱，汗水是音符，呐喊是歌声，谱就一曲难忘的歌。

军姿站立，昂首，挺胸，收腹，在烈日下一动不动，任凭汗浸湿衣裳，依旧如青松般纹丝不动，因为我们需要的是坚持的勇气和力量，坚忍不拔的品格，这是军训这首难忘的歌的前奏。

稍息，立正，跨立，口令声落，动作到位，练的是反应速度和应变能力，这些是最基本，最基础的训练。队列中一目了然的动作，是军训这首难的歌的发展。

声音干脆，整齐划一的转体和齐步走，联起了军训的过渡段。排面整齐和迈步，方阵一色的转体，体现出当代学生集体团结。

军训这首歌的高潮在于踢正步，正如升旗手的动作踢正步是一列人整齐如一个人，精确的抬腿，摆臂，浸润着流淌的汗水，是一曲波澜壮阔的交响乐段。

军训这首歌便是一曲组合乐章，其中不乏轻松的乐段。

大家都曾以为军训相当严肃，沉闷，似千斤压在身上的闷，其实真正到来，才会从欢声笑语的欢乐颂中品出一二的轻松，训练场上时而飞出的快乐小鸟昭示着军训并不枯燥，它也有它的吸引人的地方。

这首歌还常常穿插着花絮，让军训生活五彩缤纷，为乐章增

添些许生机活力。教官们示范表演，似一个人的独幕，又具有多人的层次，标准动作纷飞起舞，在掌声中展现其过人。军歌教授中，此起彼伏的嘹亮歌声和同学们半学半唱的稚声结合是一组和谐乐章。

军训生活必竟以苦为主，乐章中沉闷的大提琴即述说着其中的艰。烈日下的难熬，下蹲时的咬牙坚持，军姿时的纹丝不动尽是军训之真实。

再难再苦，我们也要走过，再凶再险，我们也会挺过。这时一首令人难忘的歌，因为磨砺的意志，共患友情，以及这段难忘的经历。

不论怎样，我们和教官、老师都会共同谱写出一首难忘的歌，歌声中，或悲伤，或喜悦，或欣慰，或激昂不变的是我们对它的难忘。

有人说，将记忆镌刻在心底的岩石上，便不会忘记。军训这首歌已然深深印刻在参与其中的我们的心中，清晰可鉴。

听完演讲心得体会怎么写篇四

尊敬的各位领导，评委，同志们：

大家好！

今天站在这里参加xx行xx支行行长岗位的竞聘，我的心情非常激动。我深知，在xx行这个大家庭中人才济济、卧虎藏龙，每一位同事都值得我学习。今天，我之所以勇敢地站在这个演讲台上，一是行领导班子的科学决策给了我机会，二是领导的信任，同事们的关心和支持给了我莫大的鼓励，借此机会，我真心的向大家表示感谢。另外还有一点就是多年来在工作中积累出的经验、能力与业绩，给了我足够的自信！

此刻，面对着这么多期待的目光，我不想夸夸其谈，也不想说什么豪言壮语。我希望通过我今天的演讲，让大家看到我的坦诚与自信，了解我的能力，然后再来认同我，支持我！谢谢！

虽然在座的大部分同志都比较熟悉我，但我还是要简单地做个自我介绍。

我叫xx，现年xx岁，大专学历，中共党员，xx职称，xx年参加工作进入信合系统，先后在出纳、会计、信贷员、分社负责人、基层信用社副主任及二级支行行长等岗位上工作。现任xx支行行长职务。

今天我是本岗竞聘，还竞聘xx支行行长职务，下面我先跟大家汇报一下自己的岗位认识。

众所周知，xx行具有“立足城乡，服务三农，服务中小企业，服务市民百姓”的市场定位。我们xx支行从成立之初，便秉持着服务“三农”的宗旨，为促进xx辖区农民增收、农业发展、农村社会的稳定和城乡经济建设做出了重要贡献。可以说，搞好xx支行自身的发展建设是一项极其重要的工作，因而，要担当起xx支行的行长，也必须是一个熟悉本地市场经济、了解本支行发展状况、既懂业务又善管理且有一定凝聚力的人！他不仅要全面管理本支行的一切业务，担负着提升本支行服务与效益的重任。与此同时，他还是全支行干部职工工作和学习的带头人，是上级行领导与本支行职工之间上传下达的纽带。因而，工作中，他不仅要履行好协助、协调、协作的职责，准确把握政策及时传达和带头执行党的决定，不折不扣地做好本行的一切经营管理工作；还要及时正确地向上级行领导反馈包括职工心声在内的各项工作信息！

鉴于以上岗位认识，结合我自身的工作经历，我自认在本次竞聘中具有如下几方面优势。

一是政治可靠，清正廉洁。作为一名共产党员，我始终牢记肩上的责任，政治上一向要求进步，自觉抵制各种不正之风的侵蚀，做到了思想上纯粹、作风上正派、行为上廉洁，无论是在什么岗位，那种坚持党的基本路线的决心从没有动摇，无论在什么时候，那种创先争优的追求从没有懈怠，那种与时俱进精神状态从没有疲软。正如千里马一样不鸣而已，鸣则惊人，我是不干而已，干则一流。

二是原岗竞聘，经验丰富，业绩突出！屈指算来，我担任xx支行行长已经x年了，不仅熟悉行里的一切事务，掌握本行工作重点、难点及发展方向，了解行里每一个人的性格及特长，能够因材施教，而且熟悉辖区市场，甚至了解我们的竞争对手！可以说□x年来，我把全部心思都花在了我行的管理与经营、人员的使用及培养，以及市场的保有及开拓等方面！通过和班子成员的积极配合，和全体员工的同心协力，这x年，我行的业绩从xxxx年的xxxx提升取xx年的xxxx□可以说，取得了不俗的业绩！这份业绩当然不是我一个人的功劳，它是全行每一个员工的功劳！但是这份业绩给了我足够的信心和勇气，并成为我今天站在这里参加竞聘的动力！如果今天各位支持我继续担起这份重任，我愿和大家同心同德发挥自己的优势和特长，在今后的工作中取得更好的业绩！

三是人脉较广，能力较强！我自xx年入职以来，在金融系统已经工作了xx年，这xx年来，我经受了从基层到管理多个岗位的磨砺，不仅开阔了眼界，拓展了思维，而且提升了能力，使自身的沟通、协调、组织、管理等方面的综合能力得到了飞越式提升，而且与各级领导和各方面政府部门建立了良好的合作关系，这些都为今后工作的顺利开展奠定了极好的基础。

各位领导、各位评委，如果竞聘成功，我将放开手脚，勇立“银改”潮头，以xx支行的发展为导向，以效益为目的，以计划为目标，进一步强化管理，规范经营，用创新的办法，

科学的统筹和有为的服务，全面完成上级下达的各项工作任务，进一步加快xx支行的发展速度！

我的任期目标是□xxxx□（任期目标请客户自己根据实际情况添写，如果没有这方面要求，也可以直接删除。）为了实现这一目标，在下一步工作中，我将带领大家共同打好四大战役，为我支行事业的快速发展做出最大的贡献。

第一：打好存款营销攻坚战。两军相遇勇者胜。一是充分发挥团队作战精神，以绩效考核为动力，鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，揽存信息网络，捕捉优质信息。二是我本人更要率先垂范，主动出击，发挥自己的人脉优势，挖掘潜在客户，强化服务质量，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强在同业之间的竞争力。三是全面形成以客户为中心的经营理念，让客户真正感受到我们支行的优越性。

第二，打好信贷管理防御战。一是不断完善贷款营销观念，加大营销力度，确保贷款质量。积极引导员工增强紧迫感，使命感，提高营销贷款的服务水平。二是严把贷款发放关，做好贷前调查、贷时审查和贷后检查。积极创新思维，“走出去”广泛接触社会，熟悉市场，不断推出信贷新项目，培植黄金客户，体现贷款的安全性、流动性和效益性。三是坚持抓好不良贷款清收，完善信贷诉讼时效，实行工效挂钩，严格考核，做到责任、任务、奖惩“三落实”。

第三，打好流程制度内控战。一是以规章制度为标尺衡量内部管理，积极组织员工学法、懂法，自我约束、自我管理，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行为带动人，带头执行制度，做到上对得住组织的信任，下对得起自己的良心。二是强化“三防一保”，严把各个安全环节，确保全年安全营运无事故。

第四，打好经营效益提升战。把收息作为增盈的头等大事，努力做到应收尽收，积极拓展中间业务，从严控制费用支出，

用实实在在的把控实现利益最大化。

另外，在用人方面，我将本着“知人善任，弹性管理”的原则，继续深化用人机制改革，坚持绩效考核，坚持人尽其用，坚持能上能下的人事工作导向，不断加强人力资源管理，逐步建立事业留人、感情留人、待遇留人的工作机制，抓住吸引人才、培养人才、用好人才三个关键环节，不断提高员工队伍的整体素质和创业能力，建立一支优秀的员工队伍。

在自律方面，我将坚持以身作则，实行人本管理，自觉遵守各项规章制度，自律、自强、自警、自醒，用人格魅力感召和团结员工，使他们发挥最大的潜能和力量。同时，我还要积极聆听行决策层的指示，积极吸纳下属的建言，采取开放式、民主式管理，为同心同德谋发展、群策群力抓业绩搭建优良平台。在银行班子的统一部署下，广开言论渠道，主动寻求各方面的支持配合，使我行成为一个不断进步、不断丰富、不断壮大的金融界尖兵！

尊敬的领导，评委，同事们，以上是我对xx行xx支行今后发展的一点工作思路和设想。有不当之处希望大家批评指正。我记得古人曾感慨说：“千里马常有，而伯乐不常有。”而我的看法恰恰相反，我认为今天在座的各位都是伯乐！因为，我相信，你们一定会本着公平公正公开的原则，为xx行xx支行选出一个最优秀的行长。所以，无论今天是谁胜出这场竞争，对xx行xx支行而言都是一大幸事！当然，如果你们能支持我，赏识我，那就不仅对xx支行，对我个人来说，更是一大幸事！虽然我不敢以千里马自比，但我会做那一头踏踏实实的千里牛，为了我们的事业，努力开拓，积极进取——不用扬鞭自奋蹄！

谢谢大家！

听完演讲心得体会怎么写篇五

尊敬的各位领导、评委：

大家上午好！

我叫xx□今年xx岁，来自xx部门。

支行为贯彻、落实总行、省分行人人事激励约束改革，充分体现“赛马”不“相马”的用人机制，决定采取全体起立，在全行范围内实行中层干部竞聘上岗。这次，我竞聘的岗位是：支行行长。

根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益最大化。我行200x年的经营目标是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增4200万元，中间业务收入50万元，利润新增20%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

一、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点 我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金

融竞争异常激烈。经过12年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，但是户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力 在存贷利差不断缩小的今天，中间业

务已成为银行增加利润的重要来源。我行的中间业务主要来

源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：

1、深入到各大市场，营销“速汇通”；

4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

三、加强个贷管理，发展个人资产业务 资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性。

听完演讲心得体会怎么写篇六

大家上午好！

首先，请允许我借这次发表竞聘演说的机会，向多年来在工作、生活上给予我关怀、指导、帮助的各位领导和同事们表示衷心的感谢。自从参加工作以来，我虚心聆听领导的教诲与指正，认真服从上级的安排与要求，自觉接受全体员工的监督与批评，与农合行一道学习、成长、壮大。可以说，农合行不仅给了我工作岗位，给了我工资福利，给了我美好的生活，而且给了我知识和经验，给了我能力和自信，给了我进步与理想。面对农合行改革大潮，我不能袖手旁观，不能逃避退缩，唯一的选择就是主动参与，勇挑重担，自觉承受更大的压力，主动承担更大的责任，把在农合行学到的知识，掌握的经验，锻炼的能力和培养的自信奉献给农合行，以更好的表现和更优秀的成绩报答领导和同事们的厚爱和支持，

也想借助这个平台实现追求进步，超越自我的人生理想。正是基于这种考虑，我鼓起了勇气，站在这里接受各位领导和同志们的考验和评判。同时也非常感觉合行领导为我们创造了这次公平、公正的竞争机会!按照竞聘方案，我符合竞聘支行行长条件。

听完演讲心得体会怎么写篇七

尊敬的各位领导，评委：

大家好!我叫xx，今年xx岁，党员，*科学历，有理财规划师职业资格证书，xx年进入我行，先后做过储蓄、会计、外汇、私金主办、综合柜长、会计主管等职。

今天，登上这属于强者的讲台，我最想说的两个字是“感谢”。感谢组织上给年轻人创造锻炼的机会和平台;同时也感谢同事们一直以来的无私帮助与团结协作!“滴水之恩，报以涌泉”，今天我怀着一颗感恩之心参与支行行长助理岗位的竞聘，希望在更艰巨、更具挑战性、更能锻炼人的岗位，以出色的业绩回报组织和同事们。

下面，我把自己对于行长助理岗位的理解与认识汇报给大家。

我认为，支行内控行长助理，既是支行制定经营策略的直接参与者，又是支行落实经营策略和风险防控的带头人。他要协助行长在现场管理、营销发展、风险防控、思想梳理等方面做好监督指导，解决一些实际困难，还要在网点员工队伍建设、潜能激发、技能培训、人才发现和储备等方面做好统筹规划，更要在经营决策方面为支行行长做好参谋、在具体事务方面为支行行长做好助手，在日常管理方面为支行行长补好台，以高度的责任意识、大局意识和服务意识使自己成为支行管理、经营、服务过程中安内攘外、克难攻坚的中流砥柱。

鉴于以上岗位认识，结合我自身的工作经历，我自认有如下几点竞聘优势。

我在大学期间，学习的是会计专业，进入我行后，我积极参加系统内的各项培训，挤出时间进修了****本科课程，丰富了自己的知识结构，提升了自己的专业理论水平。同时，然后我还用心学习国家相关政策、法律法规和我行的规章制度，然后能够以国家法规政策指导具体工作。ss年，我参加中大君融主办的理财规划师培训，并获得了理财规划师职业资格证书。然后所以这些，都为我做好工作提供了强有力的保障。

入行xx年来，我先后从事过*个岗位，从柜台操作到后台管理，我熟悉我行营运条线每一个岗位，掌握了各项柜面业务操作流程和业务管理规定。同时也积累了较为丰富的会计工作经验。然后我曾在分行举办的业务技能比赛中获个人全能xx名；季度考评，多次被评为支行优秀会计主管；年度考评，多次被评为a等。

我曾担任过私金主办、综合柜长、会计主管等职，工作中，我能够以大局为重，积极跟领导、同事，及客户沟通协调，并主动解决和处理业务与管理方面的难题，然后去年支行转为综合型支行后，我多次将一些好企业介绍给行长，陪同行长拜访客户，积累了一定的人脉。我的沟通协调管理等能力多受到领导的肯定。

各位领导，我热爱*行，是*行给我平台，让我成长，因此，我对我行怀着深深的感恩之情，我的家人也支持我全力投入到工作中。如果各位支持我走上行长助理的岗位，在今后的的工作中，我将根据支行的工作特点，结合我自己的工作经验，一如既往地忠诚敬业，求真务实，从以下几方面开展工作。

第一、当好助手，主动做事，协助行长做好日常工作。我将摆正自己的位置，将做好助手。凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在日常管理中，积

极协助行长做好经营管理等一系列本职工作，不让行长找我要结果，而是我主动来复命。在行长授权的范围内，切实配合、支持、维护和执行好行长的工作。做到工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合，努力成为行长的左膀右臂。

第二、积极履行岗位职责。

针对客户基础薄弱的现状，我将协助行长开展“拓市场，强基础，增客户，争账户”等活动，扩大客户群体，夯实客户基础，以不断提升可持续发展能力。在全面清理存量存款、贷款、信用卡、电子银行等客户的基础上，对这些基础数据进行比较分析，研究支撑本地区经济发展的主要客户，调查分析客户资源，制定客户发展规划，明确客户营销任务目标，挖掘存量客户价值，积极拓展增量客户，强化激励考核，抓好渠道和服务工作，使支行业务快速发展。

我将根据目前行内的现状，针对各个部门的特点，积极协助行长通过以会代训、挖掘潜力、多种培训等方式，努力使行内的人员形成业务型、技术型、管理型、事务型人才比例协调的结构。做到合理分工，高效协作，打造以结果为导向的负责的员工，建设一支执行力高的、以结果为导向的、对结果负责的团队！

我将从提高精细化管理水平，实现排除风险隐患。大家知道，我们行的案件防控工作“双挂钩”和“一票否决制”，这就要求我们不断提高精细化管理水平，加强风险防控预警，排除风险隐患。

落实到具体工作中表现为，首先，要全面学习、贯彻、执行总分行的各项会计内控制度。其次，要严格督导落实风控制度，强化会计风险意识，让内部控制无小事的理念深入人心，树立全员防范意识，风险防范人人有责，建立通畅有效的自上而下风险意识传导机制和自下而上的反馈机制。再次，

要结合分行的辅导与检查，通过不断学习、自查和整改，进一步强化全体人员风险责任意识，将内控制度执行落到实处、落到细处。认认真真、踏踏实实地抓好规章制度的贯彻落实，确保规章制度真正落实到每个业务环节和每个员工身上。

四是服务提升方面。

我将协助行长，把建立“以客户为中心”的理念和机制作为中心任务，不断梳理改造业务流程，提高客户服务能力和水平，营造优质服务的氛围。首先，可以从细节上做起，在每个柜台配备老花镜，大厅的饮水机全天保证热水供应，个人业务顾问柜台里准备应急药箱.....其次，从拓展服务范围做起，从社区服务、医院服务入手，与社区及医院合作推出社区联名卡，为客户提供存取款和社区物业、水、电等各类缴费综合服务。与医院联合推出联名卡，为客户提供挂号、付款等一卡通服务；再次，在充分发挥大堂经理和自动分类叫号机作用的基础上，实行错峰增开窗口、推进前后台业务分离、推广网上银行等措施，以缓解排队问题。另外，还可以推出“手机短信约定汇款服务”，以满足外出务工人员、学生家长向特定人员频繁汇款的需求；推出“房e通”，让客户在网上就能办理大部分房贷业务.....各位领导，评委，以上是我对所竞聘岗位的工作思路，有不当之处敬请指正。经过今天的竞聘，我相信自己对这一岗位有了更深一层的理解和认识。同时也认识到，任何竞争都有成功者与失败者，而个人的'成败是微不足道的，工作的进步才是我们的最终追求。因而，无论此次竞聘成功与否，我都将一如既往的努力工作，和大家一道，推动我支行实现更大的发展！

谢谢！

听完演讲心得体会怎么写篇八

有幸在阔别十一年之后再次回到课堂心情并没有紧张。有的只是期待和对交流的向往。因为我们现在来学习相对以前来

讲是有本质区别的，现在需要知道学什么、需要什么。

高效沟通一直是一个重要的研究课题，对于企业的管理工作来说一直是基础中的基础。因为没有沟通就没有信息的交流。企业经营没有了信息流还经营的下去那才是奇闻呢！

沟通过程中一个很重要并且是必要的前提是：沟通是双向的。当然一对多（比如开会）或者多对多（比如谈判）的沟通完全可以看成是很多个一对一的沟通组成的。这个道理一说出来大家都明白，但是在沟通过程中真正重视这个道理的可能并不见得多。其实我个人认为在这个过程中实际上也是要完成两个任务。首先是获得信息。然后是你的信息完整无误的传达给对方并影响对方的行动。第一个任务很好理解，就是从别人嘴里得到消息。这个人物完成的最出色的就是间谍了。我不是间谍，无从知晓他们的世界。但是我觉得只要你懂得引导和沉默。基本上你能得到你想要的所有消息。另外的一个任务看起来比第一个任务的技术含量要高很多。因为你要让另外的一个人明白你说的话并且干你想让他干的事情。不管那个人是你的上级、同事还是下级。这一点在操作上有点难，但是在理解上应该并不是很困难。所以想提高沟通的效率就要增加沟通的技巧。这也是我们来听课的目的。

沟通的技巧就像打仗的兵法，虽有成法可循但是绝对没有固定的规律。篡改一下《孙子兵法》就是：沟通无常态，信息无常型。沟通的技巧因人而异，因性格而异、因时间而异、因地点而异。。。。。。但是有一点是共同的：只要一方具有良好的沟通技巧就可以提高沟通的效率，这就是对职业经理人的要求。别管你跟谁沟通，只要你懂得技巧并灵活使用，就能提高沟通的效率。

沟通的技巧虽然大部分都差不多，但是还是需要讲一下。

沟通的最基本的技术要求当然是准备。不多就两个层面：宏观的准备和微观的准备。

宏观的准备是只个人的能力的提高，具体表现在提高eq（情商）和iq（智商）上。这里头以提高iq最难，因为这里边天然的成分最多。如果是在难就放弃算了。因为提高iq的投入产出比最低。可以放弃的原因除了前边说的提高起来困难以外，还有一个原因就是iq过的去就行了，不是很高的人一样可以成功。这样以来我们主要的工作重心就要放在提高eq和aq上了。不断的提高自己的eq和aq将是提高沟通能力里的终极大法！

微观的准备就是指在具体的沟通过程初始阶段作的准备工作了。包括对沟通对象背景、性格、喜好、擅长、专业等情况的了解。俗话说“知己知彼，百战不殆”当然沟通不是打仗，沟通的成功达到的是双赢效果。

并不是说准备充份了，沟通就成功了。有时候准备越成功沟通越失败！为什么？因为沟通的时候没有一种重要的技巧，那就是：不要把你的观点强加给别人。你自认为准备很充分，自认为条例很清楚，自认为结论很正确，自认为别人应该接受。别忘了别人不是你，人家有不接受的可能。特别是当别人的反对被你粗暴的打断的时候。打断上级、打断客户、打断同事、打断下属。。。。。。会发生什么大家应该都知道。

听完演讲心得体会怎么写篇九

看到同学们一个个都消瘦了，都黑了，但是都更加精神了。站在这个讲台上，看着一个个意气风发的方阵，我深深的感受到，作为一名光荣的军训学员，在接受了汗与泪的洗礼后，已圆满地完成了军训任务，内心感到一份自豪和骄傲。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。

经过十五天的艰苦军训，同学们的精神面貌焕然一新，意志品质、身体素质得到了锤炼和提高；军人的纪律、过硬的军事素

质、尽职尽责的工作作风，成为一道亮丽的风景线。在此请允许我向全体教官表示衷心的感谢与崇高的敬意!!!

十五天的训练中，我们不怕吃苦，克服天冷、干渴等种种困难，一丝不苟地按照教官的要求，做好每个动作，站好每个军姿，喊着响亮整齐的口号，咬着牙关，任凭汗流浹背，没人叫苦、没人退缩，有的同学晕到了，休息一下又站到了自己的队伍中。在军训过程中同学们都能热爱自己的新集体，团结互助，遵守纪律，服从指挥，刻苦训练，继承和发扬了军人“不怕苦，不怕累”的作风，严格要求自己，规范每个动作，经受住了考验、也经受住了挑战。

十无天的军训，时间虽然短暂，但却真正体会到了军营生活的丰富多彩。严格紧张的队列训练，练就了整齐划一的军人动作；培养了严谨有序的生活习惯；催人奋进的口号，鼓舞了我们战胜困难的高昂斗志。培养了优良的作风，锻炼了吃苦的精神。我们，再次见证了人们军队“流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队”的光辉一面。

这次军训，教官们以无私的精神、严明的纪律、规范的训练和严格的要求投入军训工作，为高质量地完成军训任务提供了有力的保障。军训期间，天气时而阴云低沉，时而细雨朦朦，时而闷热干燥，这不但没有动摇我们的决心和斗志，反而激发了我们，以更加高昂的热情和良好的精神状态、顽强的意志坚持训练，保证了军训任务的顺利完成。短短十五天的军训，就使我们的纪律性、集体观念和吃苦精神得到了极大的提高。看到每个方队整齐的步伐，标准的动作，昂扬的斗志，饱满的精神，我们可以毫无愧色地说：“这次军训虽然时间很短，但收获很大。”它不仅使同学们增强了体质，学到许多军事知识和技能，而且增强了爱党、爱国、爱军的意识，强化了国防观念和报效祖国的责任感，培养了集体主义的思想 and 艰苦奋斗、吃苦耐劳、团结友爱的精神。这说明军训是非常必要的，也是我们人生当中重要的一步。

在今后的学习中，我们要时刻以军人为榜样，强健我们的体魄，磨练我们的意志，提高我们的素质，培养我们吃苦耐劳的精神，提高我们生活的自理能力。这次军训，给我们的生活、学习，起到了积极的影响，也形成良好的氛围。通过军训，使我们增强集体观念，提高班级凝聚力。军训是苦的，收获却是甜的。不管做什么事情，没有艰苦的过程，哪能有甘甜的结果呢？苦是甜的根，甜是苦的果，让我们为将来甘甜的果实而努力拼搏吧！

我们相信，经过军训生活的锤炼和洗礼，我们一定能把军训中培养起来的良好习惯、优良作风以及人民军队的光荣传统带回到学校，融入到日常生活和学习之中。刻苦学习，争取早日成为祖国的栋梁之才。

最后，再一次衷心的感谢在座的各位领导、教官和奋斗在教育第一线的各位老师。