

# 竞聘经理 竞聘经理演讲稿

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 竞聘经理 竞聘经理演讲稿篇一

大家好！

我叫，今年岁，本科学历，我1994年就参加工作，先后在房地产信贷部、商城分理处、支行会计科工作，于20xx年10月来到本支行，现为事营业部副经理。

一是我具有诚实正直的人品和良好的思想品德修养。在工作中我一直把“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，领导和同事们的支持、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，谦让容人的做人风格。

二是具备较强的个人理财、营销能力及沟通和管理能力。参加工作17年来，我所从事的每一个岗位，每一种经历都使我受益匪浅，我的工作能力得到了不断的提高。特别是担营业部副经理以来，我积累了较丰富的个人理财、营销能力工作经验，具有较强的组织能力、管理能力、沟通协调能力。

三是学习能力强，业务方面有股“钻劲”。当今社会是一个学习型社会，只有不断的学习才能跟上时代的步伐。我在长期的银行工作中，我从事过多岗位的工作锻炼，无论在什么岗位上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向专业人士学习，向同行学习，向实践学习，不给自己留疑问。

使自己在长期的业务工作中积累了一套较为成熟的工作思路和方法，在治理和改革中也有自己的见解和方法。

回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁和下属的默默奉献。我想，营业部经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们银行的发展做出更大贡献。

一是加快角色转变，尽快适应岗位转换。我将牢固树立服务客户的思想，认真洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。既立足当前，更着眼于未来，以服务争效益，积极寻求核心客户，诚意留住黄金客户，善待客户，提升客户价值，努力开拓发展我行业务。

二是大力拓宽业务，促进有效发展。发展才是硬道理。要充分挖掘我行的潜力和优势，把工作重点放在业务拓宽，充分利用现有的资源，加大对外宣传力度，大力推行客户营销战略，充分挖掘潜在的客户资源。总之，争取在业务中高端客户发展方面能够遍地开花，齐头猛进。

三是带好队伍，提高职工的凝聚力和向心力。队伍是我们发展的希望。为此，首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围，吸引员工努力工作。其次，加强员工培训，提高员工能力，以能力提高促进工作开展。三是加强内部管理，加强部室之间的沟通与协作，增强职工的凝聚力、向心力和团队协作精神，增强职工集体荣誉感和自豪感，把全行职工紧密的团结在一起，在支行领导班子的带领下朝一个共同方向奋斗。

## 竞聘经理 竞聘经理演讲稿篇二

大家好！

今天，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，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。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正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。一是认真学习xx大报告，明确方向，

领会精神，提高政治素质。二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。三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。四是取人之长，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。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六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。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，

急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。

## 竞聘经理 竞聘经理演讲稿篇三

尊敬的黎总，各位领导及在坐的同事大家下午好；

首先感谢集团公司领导为我提供这次展现自我，公平的机会，我叫.....，毕业,,,,,,,，在之前所工作的企业中担任过生产小组组长，期间工作认真负责，勤快，严把产品质量关，曾多次获得上司的表扬。在上一个工作中，我学到了很多关于生产管理这方面的东西，比如生产产品流程，如何将所学知识运用到实际工作中，如何提高产品的质量，如何搞好自己与职工，职工与职工之间的关系，加强了团队建设及管理力度，以便于提高劳动生产率，以降低生产成本，而我也多次被评为先进个人。

今天，我竞聘的是凌空公司的总经理。

首先，我觉得作为一名总经理既要协助好领导，又要管理好下属。总经理肩负着上传下达的重要使命，他既要执行好上面给他传达的指令，将指令安排到各个方面，把每一份工作分配到相应的职工手上，同时，又要兼顾职工的能力和求，加强团队建设，协调好与职工的关系，提高各个部门的工作效率，以达到公司的生产目。

其次，公司总经理要具备相应的知识。做为总经理，除了具备较强的业务、管理能力、对报表分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，这样，才能更加透彻的了解企业的文化和公司章程，以迎合企业的发展方向，为生产出更适合消费者的产品奠定基础，这些都有利于提高企业的市场竞争力。

再次，总经理要有勤快廉洁的品质。总经理在员工面前要起到带头的作用，不要求他事必躬亲，但一定要以身作则，勤快廉洁，给广大职工起到一个很好的榜样。不能只追求自己的利益而弃职工利益于不顾。只有将职工的利益放在首位，才能赢得她们的信赖和支持。人们都说：“得民心者，得天下”，这句话就很好的体现了这一点。

最后，要将公司的利益当做自己的利益，热爱本职工作。既然在一个公司里工作，就要把公司当做自己的一样去管理和经营，把公司的利益当做自己的利益。同时，要对自己的工作饱含热情和激情，兢兢克克，不和职工计较太多。工作中以身作则起好领头牛地作用，不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献，严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好总经理工作所必不可少的。

（一）我具有很好的口头表达能力和及社交能力；我是一个比较活跃，欢与人交往聊天，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，善于观察， 注意细节，有较强的创新

意识和超前意识的人，这有利于开拓工作新局面，搞好与职工之间的关系，这些尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。我可以利用自身较好地口才和人脉在最短时间内打通与各个相关部门的关系，及时了解社会上的最新动态，已制定更合理的发展计划和生产计划，为公司各项工作开展打下良好的基础。

（二）我有创新和积极研发精神；创新，是发展的源泉，是一个民族发展的不竭动力，没有创新，就没有企业的发展。特别是贵公司，主要是以生产韩版女装为主，当今社会，对物质方面的东西要求很高，因此，作为生产制造业，我们的产品更新速度一定要快，企业要适应消费者对服装的需求和要求，这就需要我们发展创新精神，研发新技术，不断创造出具有新意和创意的服装，这样才能提高市场竞争力和影响力，扩大我们的市场占有率。

（三）我具有较强的管理能力和处理事情时的应变能力；总经理这一职位，即相当于一个执行者，有相当于一个管理者，这就要求我们具有很强的管理能力。在满足上级领导提出的要求的同时，又要处理好与职工的关系兼顾各方面的利益。一旦遇到紧急情况时，还要求我们具备较强的应变能力，这样才能做到处变不惊，为公司谋利。

第一，我会尽快融入总经理这一角色；与全体公司员工共同努力，共同探讨，发挥整体优势，为公司的利益和前途奉献自己的力量。同时我还会努力完成上级领导的指令和目标，为公司的发展铺设道路。

这样才会达到预期的效果。对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。（2）是先计划后实施；根据具体的情况，制定一份合理的计划，充分了解市场情况和消费者的需求，然后根据计划进行生产。这样才能够更好的执行上级命令，我们不打无备之战。

如果我今天竞聘成功了，成功当上贵公司的经理，我一定会尽自己最大的努力做好本职工作，亲自进行实地考察，充分了解市场情况，大力宣传我们公司的品牌，主动了解客户的要求和呼声，在充分的调查研究的基础上，制订出相应的生产方面方案，要与市场需求找好配合战，了解消费者的心理需求，充分利用市场经营的销售力度要求每位员工和经理向每一位客户主动询问其对公司的意见和建议，然后根据计划实施我们的方案，不打无备之战。

各位领导，各位评委，各位同事，十分感谢大家能够花时间听我把话讲完，面对着大家肯定和期待的目光，在这个竞争十分激烈的时代，我看到了希望，同时，我也感觉到无形的压力向我袭来。但不管怎么，我相信自己，也相信贵公司会给我一个展现先自我的平台与机会。

我相信，在我很信任的选择贵公司的同时，贵公司也会选择我的。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

公开、公平、竞争、择优的人事制度给予我们每个人一个展现自我、公平竞争的机会；当前，不断发展的社会体制既给我们带来了压力，也带来了动力。参加这次竞聘，我的心情是异常激动的，因为这是对我多年来工作态度与工作业绩的充分肯定！首先要感谢领导和同志们对我的信任，让我有机会在这里竞聘演讲。积极参与、正确理解、挑战自我、抓住机遇是我参加这次竞聘的目的。我要竞聘的是总经理一职。

我叫\*\*\*，今年\*\*岁。于20\*\*年\*月进入\*\*\*\*集体企业，开始了从事\*\*\*\*的职业生涯。光阴似箭，在\*\*\*\*集体企业工作的



\*\*个年头，我把青春与热情全部投入到自己从事的这个平凡的岗位上，尽职尽责，一丝不苟，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的业务骨干。

总经理即受公司委托，带领全体管理人员，全面实施和践行公司的各项管理制度和服务理念，按照公司的实际情况，组织指定和实施各项物业管理方案，全心全意做好公司的服务，实现公司的各项目标。这就要求作为总经理首先应该具有良好的政治素质以及强烈的事业心和责任感，同时要有勤奋工作，遵纪守法，诚实守信，开拓进取的思想品德和扎实熟练的物业管理专业知识。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，这些年的学习充电与工作历练，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信，并做好充分准备担任客户经理一职，坚信自己能做好相关工作。

首先，具有娴熟的业务技能，熟悉各项规章制度。我多年来一直从事物业管理工作，能够熟练掌握公司的各项物业管理工作服务流程以及街道资产的租赁流程，街道下属企业的几宗土地遗留问题也十分清楚，了解熟悉物业管理行业的最新发展方向和动态。并且这些年我不断充实自己，坚持工作中学习，学习中工作，不断自我提高、自我完善。多年以来的岗位磨练，无论是传统业务，又或是新兴业务，我都力求做到守制度，懂原理，会操作。

其次，具有良好的政治素养，热情与冷静并存。作为公司的一员，在工作中我不仅有坚定的政治立场，而且有较高的思想政治觉悟，对于自己肩负的责任，我能清楚的认识，在工作中从未在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补；道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素养使我工作事半功倍。

最后，具有强烈的服务意识，以业主为中心，扎实勤恳。我

一直将强烈的事业心和责任感应用到工作中，能遵纪守法、爱岗敬业、踏实工作、以身作则。在岗位工作中，自己牢固树立“为民服务、客户至上”的服务理念，工作积极主动，不断改变服务理念、提升管理服务水平，取得业主对公司的信任和信心，为公司的发展做出应有的贡献。

成绩属于过往，激情来自未来。回忆往昔，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，都夹杂着同事的奉献。总经理不仅是一个具有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为公司的发展鞠躬尽瘁。

首先，摆正位置、消除顾虑，换位思考。我要摆正自己的位置，多站在业主的角度，来审视和监督工作质量，做好业主的代言人。当前，物业市场的竞争日益激烈，物业企业能否在市场立足、生存和发展的关键因素就是服务质量的优劣，服务质量的优劣同时直接关系到公司的效益。我要提前做好准备，积极主动的介入工作，做好服务质量的监督，并定期检查发现和反馈潜在的服务问题，换位思考，以主动发现问题、解决问题替代以往的接受业主的投诉。工作中，加强与各部门的沟通和协调，要用真诚的态度，提出意见建议，而不能求全责备，产生反感。

其次，转变理念，树立“业主至上”的服务理念

我不能将自己定位在“管理者”的角色中，而应该把自己切实的摆在“服务者”的位置上，提高服务质量，妥善处理好和业主之间的关系。为此，我首先要树立超前服务的意识。换位思考，设身处地的为业主着想，多了解业主对物业服务等各方面的意见，积极主动的把控制工作做在事前。其次，我要以真诚的心和业主交朋友，具体了解部分业主的实际困难，给予帮主和关心。“赠人玫瑰，手有余香”，我要真诚的付出，赢得业主对我工作的理解和支持，建立良好关系。

最后，开拓创新，充实过程，提升执行力。在开拓服务意识和水平的同时，要以各项成本控制为中心，为公司各项管理制度为依托，大胆创新管理方法和手段，在建立健全岗位责任制的基础上，要重视各项工作的细节管理，从日常的小事抓起，真正实现从细节抓管理，从管理创效益的经营理念。对于公司指定的各项管理制度要从紧从严，对执行力的建设做到一丝不苟，管理即是各种行为的集合，要让全体员工熟悉掌握公司的管理制度，扎实落实执行，才能发挥管理制度的真正作用。

“给我一根棍子，我能撬起整个地球。”“给我一个机会，我能做出我的光彩。”面对各位领导，各位评委，各位同事信任和期待的目光，我不仅看到了希望所在，也意识到了压力所在，同时也是我的动力所在。此次竞聘，无论成功失败，我都能以平常心对待，并将以此作为新的起点，更加努力工作，迎难而上！

## 竞聘经理 竞聘经理演讲稿篇四

大家好！

今天，我参加竞争的职位是人力资源部副经理一职。今天，我能参加这次竞选，心中百感交集，首先要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、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任；我很荣幸自己赶上了这次挑战自我、展示自我的大好时机，使我有机会争取一个我喜爱且需要我的工作岗位。

我叫xx，今年xx岁，20xx年xx月自xx大学xx专业毕业后参加xx统一应聘后进入xx工作。实习期先后在办公室学习公文处理、营业厅学习前台业务，20xx年xx月，通过实习考核后，被分配到业务发展部工作，20xx年xx月，调到财务信息部工作，同时兼任xx部工作。在我xx工作xx个年头，我将青春与热忱

投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，在xx的发展历程中发挥了我应有的作用。

我竞聘的是人力资源部副经理，竞聘这个职位，我认为自己具备有应聘条件。所谓台上一分钟，台下十年功。之所以我有丰富的工作经验和实践经验，完全凭借着我参加工作多年来对这个职业的热爱，一腔热情的工作。在职业操守熏陶下，我热爱祖国、热爱党，热爱自己所从事的事业。对待工作一贯严谨、认真、踏实，具备了人力资源部副经理应有的素质。工作以来，我一直认真贯彻执行上级部门的工作安排和布署，服从上级的工作安排。工作中以身作责，保质保量完成各项工作。如果组织上把这项重任继续交给我，我将始终保持高度的责任感，坚强的事业心，努力战胜困难，竭力完成各项工作任务，让领导放心，让同事满意。在工作中各部门之间以及与外界协调和调配存在诸多矛盾，总是想法加以克服，确保了工作的正常进行，通过实践锻炼，我的组织与协调能力有了很大的提高。今天我站在这个竞聘的讲台上，以一颗平常心来参与人力资源部副经理岗位的竞聘，我的目的是在求真务实中认识自己，给自己一个展示自我的机会。

人力资源部副经理从字面看突出了个人因素，但是我知道我背后有xx的强大后盾，也知道我的个人言行要体现出本xx的形象和本xx员工的素质。作为人力资源部副经理，承担的责任和压力肯定多了很多，我也希望xx能赋予人力资源部副经理更大的空间，给予我们更多的支持。真正体现责权利的和諧统一。

人事管理是一个全员、全过程、长时间的工作，在日常工作中，应将服务贯穿到工作的每一个环节，用严格的要求不断提升自己的综合素质和业务水平，做好人事建设工作。人力资源部副经理对我来说是责任重大，我将继续努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责，要求部门职工做到的自己首先要做到，

率先垂范，严以律己，努力争当一名合格的人力资源部副经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。同时以“活到老，学到老”的精神加强思想素养方面的学习，提高自身素质。

俗话说“xx”完善的制度是人力资源部工作圆满完成的基础。假如我竞聘成功，我将认真履行岗位职责，争取成为一名合格的人力资源部副经理。我一定严以律己，宽以待人，严格要求，公平处事。尽自己的全部力量干好本职工作，让领导放心，让同事满意，以优异的工作成绩向xx领导和同事交一份满意的答卷。

是利用各种媒体和机会，学习、宣传上级有关人才工作的指示精神，提高对人才工作在单位的建设和发展中的重要地位的熟悉，抓住国家实施展人才强国战略的有利时机加快我xx人才建设工作的步伐，开创本xx人才工作发展的良好局面。2是以建立部门带头人为重点，加强人才引进工作，促进本部门建设，提升单位人员的整体水平。3是深化人事制度改革，促进单位整体发展。对来单位人事制度改革情况尤其从岗位设置、人员结构、人员编制等方面的合理性进行翔实调研，为进一步深化单位人事制度改革进行了认真、细致的准备工作。

xx是培养我的地方，这里给予了我一切。今天的演讲，我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，当然我决不辜负大家对我的厚望，无论是否通过竞聘，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为本xx事业的发展 and 腾飞做出自己的贡献。我向各位领导保证，无论我这次竞选成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，为xx事业的发展贡献自己的力量！

谢谢大家！

# 竞聘经理 竞聘经理演讲稿篇五

大家好！

今天，我本着参与、锻炼、挑战自我的宗旨站在这里，以平常、诚恳的心态接受领导和同志们的检阅，竞选本行经理一职，希望能得到大家的支持。

我叫---，由于工作的忙碌，专业是，现任。自进入行后，在领导和广大同仁的支持和帮助下，我从一个业务新兵，逐步成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，从中我学到了很多知识，找到了工作的目标。今天，我能有机会参加这次竞选上岗活动，心里感到非常激动，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示最衷心的感谢！

## 一、竞聘优势

（一）具有虚心好学、严于律己的优良品质。

自进入本行以来，能自觉遵守银行的各项规章制度，认真学习专业知识、各项创新技术以及管理方面的理论知识，并在多年的实践锻炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。

（二）具有良好的政治素养。

作为银行的一员，在工作中不仅有坚定的政治立场，而且具有较高的思想政治觉悟，我是学行政专业的，对行政部知识有一定的基础，但在业余时间，我却从未间断过学习。并将理论学习运用到实际的工作中，把更高的着眼点放于整个银行、整个社会。

（三）具备爱岗敬业、甘于奉献的精神。

一直以来我对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。这些都是做好银行副经理工作的基本要求。

## 二、竞聘思路

### （一）要找准自己的定位，做好经理的副手。

我想作为一名银行副经理关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。注重当好“副手”，协助经理发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升银行的地位。

### （二）做好综合协调工作，确保政令畅通。

对下及时传达贯彻公司的各项决策，加强督办检查，促进各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门、员工与员工之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成银行的各项任务。并按时、按质做好银行各项人工成本的预算、分析，把控人工成本，组织银行各类工作计划、总结、会议、决议以及以银行名义上报下发的各种文字材料的起草、整理、审核、打印，并将收集的各类反馈意见，将其整理、分析，并提出解决方案向上级及时汇报。

### （三）尽职尽责，努力实现自身价值。

根据银行发展计划，拓宽招聘渠道，优化面试流程，确保引进优秀人才，深化绩效考核制度，将个人绩效考核与组织绩效考核有机结合，根据银行运营状况及市场薪酬情况和岗位特性制定出合理的薪酬激励机制，更好的激励员工，调动各级员工的工作积极性。通过岗位价值评估，突出不同岗位之间的责任与贡献，实现以岗定薪，岗变薪变，合理拉开薪酬差距，实现真正的内部公平。根据部门的工作安排，对部门员工进行考核、指导和培养，优化人员配置，提高部门工作效率。根据银行战略业务重点，结合员工需求，制定符合各级员工学习与发展的培训计划，以求更大程度上开发人力资本，从而推进公司快速发展。我还有一个重点的工作就是，发展商户的信用卡。商户是银行卡的消费场所，其服务质量对银行卡的发展影响重大。用卡环境好，银行卡使用方便，消费者就容易接受，发卡量或者说持卡人就会增加，否则，消费者就会排斥这种结算方式，持卡人和发卡量就会委琐。所以，发展商户和发展信用卡是密不可分的，这一点也将会成为我以后工作的重点项目之一。

在过去的工作中，我不断的完善自我，超越自我，我自信有能力迎接新的挑战，也渴望得到各位领导的认可，能给我机会，使自身的业务素质不断提高。

我的演讲完毕，谢谢大家！