

2023年营业厅店长竞聘演讲稿 营业厅竞聘演讲稿(模板10篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

营业厅店长竞聘演讲稿篇一

大家好！首先，感谢公司给了我这次展示自我的机会。xx年进入移动公司作营业员，xx年初任邮政路营业厅值班经理至今。在移动公司这几年的工作和学习，公司的快节奏、高效率、充满生机与活力，使我的各方面素质得到很大提高，也使我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。在这个大家庭里，领导的帮助、同事们的支持、团队的氛围，加快了我的成长，也获得了很多荣誉。xx、xx连续两年被评为省三星级营业员，xx年还被评为先进工作者，xx年被评为某市优秀共青团员。在xx年底全省三星级营业员考试中取得了全省第二名的好成绩。

我今天竞聘的岗位是通江路营业厅主任，我感到自己有能力胜任营业厅主任这一职位，而且在这一岗位上能够更好地发挥自己的才能，为公司做出更大贡献。我的优势是：一是熟悉专业业务知识。曾多次在盛市级移动系统竞赛中取得优异的成绩。能够在办理业务过程中解决遇到的各种难题。二是热爱本职工作。只有热爱本职工作，才能甘于奉献、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神，也就能承担繁重而复杂的工作。在营业大厅工作的几年时间里，使我对移动事业有了深深的感情，我要立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通

信事业。从而更加提升了我严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质，这是也竞聘并干好营业厅主任工作的基矗三是有强烈的创新意识。创新是事业发展的源泉。

我作为年轻人思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在通信激烈的竞争条件下的管理工作。四是有沟通协调能力和基矗在移动公司这几年的工作，尤其是通江路营业厅值班经理的职位，接触人多，需要协调的事情多，这些不但锻炼了我的协调能力，而且为充分发挥协调能力创造了基矗五是有强烈的进取意识。一个人如果没有追求，没有进取精神，没有时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功！

上述情况决定了我能够更快地进入营业厅主任的角色，并开创出营业厅的新局面。移动营业厅在移动公司来说，是一个窗口部门，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面也发挥着重要作用。归纳起来就是协调人的关系和做好事务性工作。接待、咨询、受理投诉等都属协调关系范畴。应热情服务，做到以诚相待、以心换心；要体现以人为本、客户至上。所谓“金杯银杯不如用户的口碑”，要靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖，在客户心中树立“中国移动”优质品牌。重要的工作岗位，激励人去奋斗，去创造成绩，成就辉煌。我希望通过竞聘，在营业厅主任这一岗位上做出一番成绩，实现我的理想，那就是“服务用户、奉献移动”。如果竞聘成功，我将全身心投入工作中去，将工作做得更出色。我的工作思路是：全力协助领导工作，倡导耐心、细心、用心服务，让用户安心、放心、舒心；以人为本，以客户为中心，打造中国

移动优质服务品牌。

第一，推进工作的制度化、规范化、程序化。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。制度是管理的血脉，所以我要从抓制度入手，建立健全各项规章制度，并严格落实、监督执行。其次，加强队伍建设，进一步完善培训计划，定期组织学习和培训，提高工作人员的业务水平。加强纪律监督，加大考核力度，使每个员工都做到纪律严明，形象良好，使移动营业厅成为一个更加团结，更具战斗力的集体。

第二，进一步提升服务水平。牢固树立起以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念，对营业厅工作人员定期进行培训，提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，使“用户是上帝”思想深入人心。强化服务意识，从着装、语言、举止各方面进一步规范，树立良好形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。此外，要突出重大投诉事件的重点，对每一件投诉，都要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿，给客户一个满意的答复。

第三、全力协助好领导工作。对工作中出现的重大问题及时向领导汇报，提出解决意见。加强沟通协作，与各科室和有关部门间经常沟通情况，形成高效的企业团队形象。

第四，凝聚人心和力量。工作成绩的取得离不开全体成员的共同努力，特别是移动营业厅这个重要部门，更要讲敬业、讲协作、讲奉献。要通过创新工作形式，激活工作人员动力，提升整体工作效能。通过科学考核、业务竞赛，使部门有新气象、作风有新转变、素质有新提高、工作有新亮点，从而把全体成员的智慧凝聚起来，把全体成员的积极性调动起来，将营业厅建成一个富有活力、富有凝聚力、富有创造力的团队。

1. 建立逐级管理制度，自上而下细化岗位职责分工。使工作

事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。做到人无我有，人有我新。

2. 注重营业厅内营业员的培训工作。培养营业员的集体荣誉感和主人翁意识，让每位营业员充分发挥各自的潜能，使之成为爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立奖惩分明的制度，以激励和约束营业员的工作，使营业厅成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的营业厅环境，树立良好的企业形象，尽最大努力使用户在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受优质的服务。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高营业员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重营业员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为用户着想，减少投拆。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

各位领导，各位同事，如果大家能够给我提供这个平台，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明你们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”。公司发展才能映照出我的进步。记得古希腊科学家阿基米德说过：给我一个支点，我可以撬动整个地球。理想召唤人去奋斗，事业激励人去创造，在这里，我以一名移动公司为自豪的普通员工，大声说：给我一次机会，我将与同仁一道，携手共创移动服务事业的辉煌。

营业厅店长竞聘演讲稿篇二

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

年月我竞聘到**营业厅担任店长，在**营业厅工作期间，领导给予了很大的支持，在领导的带领下，在员工的共同努力下，我们走出营业厅，将三主动发展到厅外，到企业现场拓展业务，在集团业务的带动下，**营业厅的业务量提升了一倍，月营业额从05年10月的*万逐步提升到了07年1月的*多万。我们的努力没有白费，**营业厅的服务得到了越来越多客户的认可，营业厅业绩的提升也得到了同事和领导的肯定。

07年1月，我从**营业厅调到了**营业厅，**营业厅由于是新厅，刚开始客户很少，办理的业务也比较单一，为了扩大营业厅对外知晓率，增加营业厅业务量，我们向营业厅周围居民区和购物市场发送宣传资料。通过各方面的努力，**厅的人流量有明显增加，人流量由1月1800多人增加到了现在的3500多人到。**厅的服务检查一直排在前几位，并多次在**服务检测中排名第一。07年5月，本着提高自己的组织协调能力，能更好的服务我们的班组，我报名加入了移动内训师的队伍，通过内训师的相关培训，我学会了一些管理和培训的方法，在晨会和例会中我会利用案例分析式培训和情景模拟培训，把新业务和日常工作中的问题融入进去，灵活运用。通过大家的共同努力，**厅营业员的业务办理速度提高了很多，综合素质也到了提高。看着营业厅员工们的进步，我也逐步向他们提出了更高的要求，比如争夺本月的服务密码推荐能手，和下季度将**厅发展成为的优秀厅的目标。

刚才向各位领导汇报了我在移动4年的工作情况。在座的诸位大多都是在我成长过程中给过我诸多帮助和鼓励的良师益友，在此感谢所有给予我帮助和指导的领导和师长。今天我应聘

的岗位是**第一厅营业厅店长。

如果我能够竞聘上这一岗位，我将在领导的带领下，围绕如何提高客户满意度进行工作安排。

移动营业厅是移动对外宣传的窗口，因此营业厅的形象如何，服务质量如何，直接关系到客户满意度。那么怎样创造让客户感知良好的氛围是非常重要的。要想让客户对我们营业厅有很好的评价，那么我们的营业厅一定要有良好的、积极的工作氛围。**主厅是很优秀的一个营业厅，是旗舰厅又是满意100服务营业厅，目前主厅总共有员工**位，一楼、二楼总共**个台席，主厅很多都是业务素质很强、责任心很强的员工，面对这么一个团队，首先我会对自身角色的进行转变。即由小厅具体项目管理工作的角色向大厅的组织管理工作的角色转变。既要当指挥员，又要当好战斗员，与员工，在思想上同心，在目标上同向，在行动上同步，在事业上同干。

其次，提高员工的执行能力，要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查的进行，对任务分配时做到因人而异，但是保证公正公平。随时掌握工作的进展。对开展得力的及时总结，推广经验，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。这里我想从两点入手，第一点是树榜样，让榜样真正起到带头作用。现在我们营业厅每月都有服务明星评选，我们现在是采取服务明星上墙并进行加绩效分等方式进行奖励。之外，我认为可以营造岗位荣誉感，比如将上月评选出来的服务明星和微笑明星安排到本月的引导岗工作。同时并让明星们写感受、体会，然后通过信息报等方式让领导、让同事知道主厅的引导岗工作人员是上月的服务明星，让这个岗位成为荣誉的象征，树立榜样，真正起到旗舰厅的作用。团队工作中沟通是非常重要的，在日常工作中，注重研究剖析用户对服务的需求，得出正确结论，解决移动营业前台的难点问题，通过每月员工访谈等方式多和员工沟通；为领导多出点子，多献计策，通过月经营分析报告等方式多向领导

汇报情况。同时关注部门通报情况，密切协作，树立活跃、高效的活力团队形象。发挥整体优势，让营业员在轻松的氛围中工作，让客户感知我们的团队是积极上进的。

提高客户满意度还可以从减少客户等待时间做起。主厅的各项事务分工比较明确，后台有固定的帐务员和稽核员，有三位值班长，分管业务、服务和全球通俱乐部。主厅人员分工明确，是很值得我学习的。但是我认为分工明确的同时要执行到位。由于二楼全球通俱乐部刚开业不久，客户的感知度很低，很少有全球通客户到二楼办理业务，导致二楼全球通俱乐部大部分时间处闲时。针对这一情况，我觉得可以通过短信群发方式，在向全球通客户推荐新业务的同时，告知用户可以到二楼全球通俱乐部办理业务。这样，二楼全球通俱乐部的利用率将大大增加，同时也可以缓解一楼全球通专区的压力。

各位领导，各位评委，各位同事，在这个岗位我知道压力很大，但是我很自信，相信自己，相信团队，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；也不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。谢谢大家！

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫马玉兰，28岁。我对自己能在移动公司这个大家庭里快乐成长，感到十分荣幸；同时，感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了这次可以充分展示才华的机会。

自2015年进入移动公司，先后在积石峡营业厅、甘都营业厅工作，去年7月份调入循化营业厅上班。自参加工作以来，在公司领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，踏实工作，

大胆负责，对公司交办的各项任务均能圆满完成，敢于在工作中提出自己的意见和建议。以严谨扎实的业务能力，良好的服务态度，不断受到各界客户的好评，当然这些成绩只能代表过去，在以后的工作中我会加倍努力。

参与这次竞聘，我深感责任重大，机遇和挑战并存，我愿在求真务实中全面认识自己。结合本人工作实际及在基层工作的经历，我认为我竞聘此岗位具备一定的优势。

一、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神。

的工作作风，这是干好工作所必须的基础。

二、组织协调能力强、办事效率高。

在基层的工作经历使我逐步成熟。在工作中牢固树立了大局意识，工作灵活果断，无论是和客户、公司检查人员，还是和其他部门间，总能把关系协调好，确保了自己业务发展和服务水平始终处于健康、高质量的状态。工作中，有良好的时效观念，对公司交办的任务，力求用最短的时间、最高的质量，达到最佳的效果。

三、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。自参加工作那天起，我就给自己定下目标：无论做什么，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

营业店长是管理者，更是执行者，上传下达，不仅要贯彻执行公司计划、方案，又要发扬团队精神，充分调动全体营业员积极性，确保工作的有力实施。坚持“上为领导分忧，下为营业员服务”的原则，把为领导分忧和服务于营业员作为工作的出发点和落脚点。对如何更好的处理与客户的关系，如何和客户进行沟通进行深入的研究探索，在平时的处理和沟通的过程中让我学到了更丰富的社会经验，同时我也让客

户更坚定的信任：“中国移动”才是最值得信赖的网络运营商。

务的方案，我会根据每月公司下达业务的数量及目标，做好自己的工作笔记，把考核内容及完成目标记录在案，给每位营业员定任务，让她们知道自己工作的重点。在业务宣传方面，充分发挥自己熟悉县直各部门情况的优势，让每个营业员树立主人翁意识，只要能接触的社交范围，主动巧妙的推广我们目前的新业务及最新的优惠政策。

做为营业厅店长，应有善于发现的眼睛，及时发现营业员的发光点，培养其善长处，以一个公正、公平的形象树立在营业员心目中，成为她们的朋友，以心换心，知道我们上班是好同事，下班是好姐妹，在一个高质量、高素质的氛围之下，我们工作的很融洽，服务的很用心，业务发展更会突飞猛进，服务质量就随之更上一层楼了。

1、围绕公司业务发展、服务质量这条主线，全力作好各项工作的落实，认真发挥好参谋助手、督办检查、综合协调的作用。维护领导的权威，保证公司决策贯彻到位，做到事事有着落、件件有回音。

2、继续强化营业厅工作作风，提高工作效率。一是加大营业员的培训力度，提高业务素质。二是严格执行各项制度，规范业务流程。三是明确职责，合理分工，抓好每一个环节，作好二次考核。四是工作有计划、有步骤，做到忙而不乱。五是强化主动服务意识，营业厅的工作要无条件地适应客户需要。

3、继续坚持学习，不断充实和完善自己，尤其加强业务学习，勇于创新，积极探索营业厅经营、管理、服务创新发展的新思路、新办法。

几年的移动公司让我逐渐成熟。努力工作，献身移动也就成

了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘的源动力。“营业厅营业店长”不是代名词，也不是称呼，而是脚踏实地的一步一个脚印的为公司服务的实践者！希望今天在座的各位领导就是我的见证人，请相信并投取你真诚的一票吧！

谢谢！

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先，感谢公司给了我这次展示自我的机会。我叫某，1997年毕业于某某某□xx年进入移动公司作营业员□xx年初任邮政路营业厅值班经理至今。在移动公司这几年的工作和学习，公司的快节奏、高效率、充满生机与活力，使我的各方面素质得到很大提高，也使我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。在这个大家庭里，领导的帮助、同事们的支持、团队的氛围，加快了我的成长，也获得了很多荣誉□xx□xx连续两年被评为省三星级营业员□xx年还被评为先进工作者□xx年被评为某市优秀共青团员。在xx年底全省三星级营业员考试中取得了全省第二名的好成绩。

我今天竞聘的岗位是通江路营业厅主任，我感到自己有能力胜任营业厅主任这一职位，而且在这一岗位上能够更好地发挥自己的才能，为公司做出更大贡献。我的优势是：一是熟悉专业业务知识。曾多次在省、市级移动系统竞赛中取得优异的成绩。能够在办理业务过程中解决遇到的各种难题。二是热爱本职工作。只有热爱本职工作，才能甘于奉献、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神，也就能承担繁重而复杂的工作。在营业大厅工作的几年时间里，使我对移动事业有了深深的感情，我要立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。从而更加提升了我严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质，这是也竞聘并干好营业厅主任工作的基础。三是有强烈的创新意识。创新是事业发展的源泉。

我作为年轻人思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在通信激烈的竞争条件下的管理工作。四是有沟通协调能力和基础。在移动公司这几年的工作，尤其是通江路营业厅值班经理的职位，接触人多，需要协调的事情多，这些不但锻炼了我的协调能力，而且为充分发挥协调能力创造了基础。五是有强烈的进取意识。一个人如果没有追求，没有进取精神，没有时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功！

上述情况决定了我能够更快地进入营业厅主任的角色，并开创出营业厅的新局面。移动营业厅在移动公司来说，是一个窗口部门，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面也发挥着重要作用。归纳起来就是协调人的关系和做好事务性工作。接待、咨询、受理投诉等都属协调关系范畴。应热情服务，做到以诚相待、以心换心；要体现以人为本、客户至上。所谓“金杯银杯不如用户的口碑”，要靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖，在客户心中树立“中国移动”优质品牌。重要的工作岗位，激励人去奋斗，去创造成绩，成就辉煌。我希望通过竞聘，在营业厅主任这一岗位上做出一番成绩，实现我的理想，那就是“服务用户、奉献移动”。如果竞聘成功，我将全身心投入工作中去，将工作做得更出色。我的工作思路是：全力协助领导工作，倡导耐心、细心、用心服务，让用户安心、放心、舒心；以人为本，以客户为中心，打造中国移动优质服务品牌。

第一，推进工作的制度化、规范化、程序化。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。制度是管理的血脉，所

以我要从抓制度入手，建立健全各项规章制度，并严格落实、监督执行。其次，加强队伍建设，进一步完善培训计划，定期组织学习和培训，提高工作人员的业务水平。加强纪律监督，加大考核力度，使每个员工都做到纪律严明，形象良好，使移动营业厅成为一个更加团结，更具战斗力的集体。

第二，进一步提升服务水平。牢固树立起以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念，对营业厅工作人员定期进行培训，提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，使“用户是上帝”思想深入人心。强化服务意识，从着装、语言、举止各方面进一步规范，树立良好形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。此外，要突出重大投诉事件的重点，对每一件投诉，都要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿，给客户一个满意的答复。

第三、全力协助好领导工作。对工作中出现的重大问题及时向领导汇报，提出解决意见。加强沟通协作，与各科室和有关部门间经常沟通情况，形成高效的企业团队形象。

第四，凝聚人心和力量。工作成绩的取得离不开全体成员的共同努力，特别是移动营业厅这个重要部门，更要讲敬业、讲协作、讲奉献。要通过创新工作形式，激活工作人员动力，提升整体工作效能。通过科学考核、业务竞赛，使部门有新气象、作风有新转变、素质有新提高、工作有新亮点，从而把全体成员的智慧凝聚起来，把全体成员的积极性调动起来，将营业厅建成一个富有活力、富有凝聚力、富有创造力的团队。

1. 建立逐级管理制度，自上而下细化岗位职责分工。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。做到人无我有，人有我新。（书村网#url#）

2. 注重营业厅内营业员的培训工作。培养营业员的集体荣誉

感和主人翁意识，让每位营业员充分发挥各自的潜能，使之成为爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立奖惩分明的制度，以激励和约束营业员的工作，使营业厅成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的营业厅环境，树立良好的企业形象，尽最大努力使用户在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受优质的服务。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高营业员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重营业员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为用户着想，减少投拆。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先我为我能够工作在移动通信公司这个快节奏、高效率的大家庭里感到十分荣幸，同时感谢公司领导给了我这次锻炼和提高自己的机会。

岗位竞聘刺激了很多的公司员工积极努力的工作，凭借自己努力的工作，就可以得到更多的机会，可以有更大的发挥空间，也就有可能在岗位竞聘中取得胜利！今天我竞聘的岗位是4职级，现将本人的基本情况简要介绍如下：我叫[]现任职于s路营业厅，主要负责服务管理和投诉处理工作，在六年的工作中从一名普通的营业员到现在的值班经理，我一直兢兢业业的工作，在工作中本着“沟通从心开始”的服务理念，热情、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，

让他们实实在在的享受到我们优质、高效的服务。

我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。在座的同事大多都是在我成长的经历中给过我诸多帮助和鼓励的良师益友，在大家的帮助和指导下，我走过了在移动公司六年多的路程，在此感谢所有给予我帮助和指导的领导和同事。此次竞聘，通过服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，进一步提高服务厅的服务质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，一颗爱岗敬业的心与“移动”一起跳动。

只有充分认识到所在岗位的职责，才能做好本职工作，我认为一名优秀的值班经理应做好以下工作：-遵守公司各项规章制度以及服务纪律、劳动纪律。

- 1、 负责现场客户的接待和咨询，根据客户的需求为客户受理各项移动业务。熟练掌握boss系统，严格按照业务流程办理各项业务。
- 2、 掌握公司各项新业务知识，及时向客户推荐并为客户操作、演示。
- 3、 严格遵守保密制度，不得擅自查阅、泄露客户资料。
- 4、 保持营业岗位通信生产设备整洁、完好，营业工作场地物品摆放有序，各类业务单式按要求归档。
5. 服从营业厅经理安排，配合营业厅经理做好各项工作。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。

1. 以身作则，履行自己的岗位职责，做好表率作用，以自己的行动影响周围的人，以“从严、从细、从实”的标准要求

自己。自己做好服务的同时，还要带动周围的同事共同做好服务，使我们的整体服务水平不断提高。

2. 熟练掌握各项新业务知识和促销活动方案。对于公司新推出的每项新业务都要积极尝试，在使用过程中找出其卖点，然后找准目标客户进行营销，配合上级部门完成公司下达的各项新业务指标。认真学习公司下发的促销活动方案，做到在办理业务过程中熟练、准确。

3. 不仅要有扎实的业务功底，还要不断的与客户沟通，及时向上级部门反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。对于客户的咨询或投诉要在指定时间内回复，以确保客户满意度。

4. 树立互帮互助的团队合作精神，工作上不断向业务精通、经验丰富的领导和同事们学习，主动帮助新进人员处理疑难业务。生活上主动关心和帮助其他同事，能够起到模范带头作用。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先，感谢公司给了我这次展示自我的机会。我叫某，1997年毕业于某某某□xx年进入移动公司作营业员□xx年初任邮政路营业厅值班经理至今。在移动公司这几年的工作和学习，公司的快节奏、高效率、充满生机与活力，使我的各方面素质得到很大提高，也使我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。在这个大家庭里，领导的帮助、同事们的支持、团队的氛围，加快了我的成长，也获得了很多荣誉□xx□xx连续两年被评为省三星级营业员□xx年还被评为先进工作者□xx年被评为某市优秀共青团员。在xx年底全省三星级营业员考试中取得了全省第二名的好成绩。

我今天竞聘的岗位是通江路营业厅主任，我感到自己有能力胜任营业厅主任这一职位，而且在这一岗位上能够更好地发

挥自己的才能，为公司做出更大贡献。我的优势是：一是熟悉专业业务知识。曾多次在省、市级移动系统竞赛中取得优异的成绩。能够在办理业务过程中解决遇到的各种难题。二是热爱本职工作。只有热爱本职工作，才能甘于奉献、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神，也就能承担繁重而复杂的工作。在营业大厅工作的几年时间里，使我对移动事业有了深深的感情，我要立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。从而更加提升了我严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质，这是竞聘并干好营业厅主任工作的基础。三是有强烈的创新意识。创新是事业发展的源泉。

我作为年轻人思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在通信激烈的竞争条件下的管理工作。四是有沟通协调能力和基础。在移动公司这几年的工作，尤其是通江路营业厅值班经理的职位，接触人多，需要协调的事情多，这些不但锻炼了我的协调能力，而且为充分发挥协调能力创造了基础。五是有强烈的进取意识。一个人如果没有追求，没有进取精神，没有时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功！

上述情况决定了我能够更快地进入营业厅主任的角色，并开创出营业厅的新局面。移动营业厅在移动公司来说，是一个窗口部门，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面也发挥着重要作用。归纳起来就是协调人的关系和做好事务性工作。接待、咨询、受理投诉等都属协调关系范畴。应热情服务，做到以诚相待、以心换心；要体现以人为本、客户至上。所谓“金杯银杯不如用户的口碑”，要靠一点一滴的细致工作赢得客

户信赖，在客户心中树立“中国移动”优质品牌。重要的工作岗位，激励人去奋斗，去创造成绩，成就辉煌。我希望通过竞聘，在营业厅主任这一岗位上做出一番成绩，实现我的理想，那就是“服务用户、奉献移动”。如果竞聘成功，我将全身心投入工作中去，将工作做得更出色。我的工作思路是：全力协助领导工作，倡导耐心、细心、用心服务，让用户安心、放心、舒心；以人为本，以客户为中心，打造中国移动优质服务品牌。

营业厅店长竞聘演讲稿篇三

- 1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心
- 2、熟悉电信业务流程，具有较强的学习能力和丰富的工作经验
- 3、有良好的心理素质，和较强的沟通，协调能力
- 4、性格稳重，随和，有团队意识
- 5、具有较强的人员管理能力。从本人这几年的工作经历来看，以上五点本人已基本具备。当然副店长的职责及要求与本人现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任副店长一职，本人还要做许多前期准备工作。首先要全面了解营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度，各项基础工作的落实，各种资料的完善等情况，其次要对营业厅员工有基本认识，了解每个人的性格，工作方法等，做到心中有数，才能有的放矢。再次是尽快进入角色，承担起岗位职责，确保营业厅工作正常有效运转。

针对营业厅现况，本人的想法是：

- 一、完善岗位职责，合理进行人员调配

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的`时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和“踢皮球”的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝“缴费排长龙，投诉扎堆”的现象。

二、狠抓现场管理，提升服务品质

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，本人要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场管理手语的方式，提示前台人员注意服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到“用心服务、用户至上”的服务理念。

三、完善前台每日点评工作，将服务规范管理融入服务血脉

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，“如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范”，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。本人认为只有通过不断地训练、不断地自本人批评自本人纠正，才能将《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

四、强化业务技能培训，提升人员素质

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，本人认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但本人热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业厅领导及同事的帮助下，本人会尽最大的努力去实现它、完善它。

最后本人想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但本人坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为本人们电信公司的发展倾注不竭的动力。如果本人能够荣登营业厅副店长这个重要岗位，本人将不遗余力地做好本职工作，配合店长，使营业厅的工作更上一层楼。

营业厅店长竞聘演讲稿篇四

大家下午好！

我叫__。来自__城移动分公司，现任代销班班长一职。感谢公司给我这次参加竞聘机会，我竞聘的职位是凤城分公司__区域营销中心经理。

首先，请允许我做一下自我介绍：

我是20__年5月应聘到__移动分公司的，当时仅仅是一名普通

的营业人员。但是，我热爱我的工作。在工作中我刻苦钻研业务知识、虚心向老员工学习、团结同事。工作上得到了领导的认可。经过5年的不断努力，于20__年8月由劳务派遣制员工转为合同制员工。其间我所从事的岗位历经营业员、值班长、营业厅主任等岗位。20__年3月我被调到代销班。开始了新的工作。20__年7月被提升为代销班班长一职。这些一步步的历练都促使我今天有勇气站在这里参加竞聘。

下面我将从以下三个方面竞聘这一职位：我的竞聘报告分三部分：

一、 目前工作简介：

中，新增市场份额达82.81%。今年是渠道转型的开局之年。公司借政府十二五开局之年，以科学发展观统领全局，在省公司“一一五五”整体战略的指导下，坚持“以客户为根，服务为本”的发展理念。坚定信心、创新发展、智慧经营、强化效益，积极推进基础网络建设，精细管理，缩减劣势。确保行业领先地位，实现公司持续稳定发展。公司从上到下总动员，确保渠道转型有条不紊的开展。我们__分公司代销班根据凤城社会渠道的实际情况来开展工作。渠道转型首先要做好代销商的思想工作，让他们树立坚定的信心。公司领导、我还有渠道经理一起下到代销商店内给他们讲解渠道转型给他们带来的好处。同时第一时间将公司的重要精神传达给他们。我们将渠道经理按区域进行划分，渠道经理对各自分管的代销商进行驻店指导。我们建立代销商走访记录表、代销商档案表、渠道检查表等确保代销商对我们讲解的内容做到熟练掌握，以此来更好的开展业务。自渠道转型以来，凤城分公司社会渠道转型工作一直做的都比较好。在市公司的几次通报中都得到了表扬。其中：四、五月份增值业务分别完成：12317笔和13261笔均列全地区第二名。五月份亲友计划升级版完成620笔，列全地区第一名。

二、 竞聘理由：

今天我竞聘__区域营销中心经理。我认为区域营销中心经理对我来说能够得到更加全面的锻炼。区域营销中心肩负着集团、自有营业厅、渠道三方面的营销职能。公司以“保客户、促增长、推进渠道转型”为整体工作思路。给我提供了更加广阔的学习和历练的空间。

三、 竞聘职位的工作思路：

第一、 保客户、稳固现有集团：服务上：随着竞争对手客户服务

管理水平的提高，我们服务领先优势越来越小。我们要树立以服务赢得客户、服务赢得市场；坚持“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的原则。业务上：紧跟区域内的大项目、重点工程。做到“抢前、抓早”同时也不放过每一个新建的小企业。凡是有新的单位建立，都要第一时间将我们的政策传达给他们，把他们发展成为我们的集团。深度挖掘集团信息化业务。另外，还要加强对集团客户的走访，走访的同时将我们的新业务、优惠政策及时带给他们。适时地与集团客户建立捆绑关系，以此来稳固现有有集团客户。

第二、 自有营业厅的管理：推进渠道转型不仅仅是社会渠道要转

型，我们的自有营业厅也要向以体验销售为核心功能的“业务销售中心”转变，从而提升自有渠道营销的效能。另外，乡镇自有营业厅的建立是移动公司企业形象的展示。要抓好乡镇自有营业厅的服务与业务水平。做好为当地客户的服务工作，让客户实实在在感受到移动公司的便捷服务。更好地发挥区域营销中心的作用。让我们的自有营业厅真正实现：销售、宣传、服务、体验的功能。

第三、 社会渠道的管理：加强与所管辖的社会渠道代销商的沟通。

在服务与业务上对其进行指导;在有困难的时候对其进行帮助。做好代销商思想工作，让他们坚定信心，让代销商感受到跟着移动公司的步伐向前走是不会错的。加强对所管辖的村级代办的管理，“下乡、进村、到户”开展一对一宣传营销。真正使公司的产品、优惠活动宣传到家、服务到家。

第四、 市场掌控情况：一方面加强所管辖区域自有营业厅和社会

渠道的新增市场情况。继续保持高市场占有率，不断提高农村市场渗透率。另一方面及时了解竞争对手的动态信息，以此做出相应对策，保全存量市场的占有率。

不管这次竞聘的结果如何，我始终相信而且能够做到，在移动公司工作多年的我，将一如既往的充满着自信，以高昂的工作热情、100%的努力投入到明天的工作中去，为__移动公司发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

营业厅店长竞聘演讲稿篇五

- 1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心
- 2、熟悉电信业务流程，具有较强的学习能力和丰富的工作经验
- 3、有良好的心理素质，和较强的沟通，协调能力
- 4、性格稳重，随和，有团队意识
5. 具有较强的人员管理能力。从我这几年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。

当然副店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任副店长一职，我还要做许多前期准备工作。首先

要全面了解营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度，各项基础工作的落实，各种资料的完善等情况，其次要对营业厅员工有基本认识，了解每个人的性格，工作方法等，做到心中有数，才能有的放矢。再次是尽快进入角色，承担起岗位职责，确保营业厅工作正常有效运转。

针对营业厅现况，我的想法是：

一、完善岗位职责，合理进行人员调配

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和“踢皮球”的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝“缴费排长龙，投诉扎堆”的现象。

二、狠抓现场管理，提升服务品质

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，我要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场管理手语的方式，提示前台人员注意服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到“用心服务、用户至上”的服务理念。

三、完善前台每日点评工作，将服务规范管理融入服务血脉

是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，[如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范”，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合的要求，才能将完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

四、强化业务技能培训，提升人员素质

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业厅领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

最后我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为我们电信公司的发展倾注不竭的动力。如果我能够荣登营业厅副店长这个重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，配合店长，使营业厅的工作更上一层楼。

营业厅店长竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

大家上午好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。对我个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我今天的演讲内容很简单，一个人，一个故事，五个意识。

我叫柴志胜，大专学历[]20xx年10月来吉林大药房工作，现在是白城文化东路营业员。我的工作学习经历很简单，出生农家寒门，没毕业就在吉林大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力[]20xx年8月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平[]20xx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了吉林大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为吉林大药房工作的信念。

1、具备高尚的职业道德

高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

2、建立了良好的个人信誉

在日常生活和工作中我做到了信守诚诺，“言必行，行必果”，从而赢得店员的信任和好评。

3、具有积极的实干精神

不计较个人得失，能吃苦耐劳，工作认真细致，条理清楚，积极完成上级交待的工作。

当然，工作中也有不愉快的时候。一天，我正在学习店长考试的资料，我带教的实习生问我两个问题我都没回答上，他说，”这都不会，还带我呢”我当时尴尬极了，从此，我深刻认识到，必须加倍努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，别人才能佩服你、认可你。从此，我会主动向他询问一些问题，与他共同学习，这样，我的专业知识得到了快速提高，对我这次通过店长考试，帮助很大。

青，取之于蓝而青于蓝。如果竞聘成功，我会在我们大药房现有的经营管理办法的基础上做好“5个意识”来管理门店。

1、时刻有危机意识：

在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。迅速处理好突发事件，如火灾、停电、盗窃、抢抢劫等。

2、要有经营者意识：

开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

3、要有教练意识：

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

4、要有超前意识：

对药品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

5、要有成功意识：

天行健，君子以自强不息！无论这次竞聘结果如何，我对会努力工作，继续前进，最后祝吉林大药房财源通四海，生意畅三春！

尊敬的各位领导、各位同事大家好：

首先，我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会。

我叫xxx□现年xx岁，中专学历，已在荆州电信公司工作15年。15年来我从电报业务开始做起，从事过电报业务、业务受理、前台营销和查询接待等工作。目前在太岳营业厅承担值班经理和查询接待等工作。

今天，我怀着满腔地热情，怀着实现自我价值体现地激情，怀着为电信事业进一步发展做出自己应有贡献的想法，促成我走上了营业厅店长竞聘的演讲台。

我认为作为一名电信营业厅店长，应具备以下几个要素：

- 1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心；
- 2、具备一定的学历，有较长的管理工作经验；
- 3、熟悉电信业务流程；
- 4、良好的心理素质和较强的语言沟通能力；
- 5、具有较强的人员管理能力。

一、完善岗位职责，合理进行人员调配

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和“踢皮球”的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝“缴费排长龙，投诉扎堆”的现象。

二、狠抓现场管理，提升服务品质

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，我要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场管理手语的方式，提示前台人员注意服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到“用心服务、用户至上”的服务理念。

三、完善前台每日点评工作，将服务规范管理融入服务血脉

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，“如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范”，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合

《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

四、强化业务技能培训，提升人员素质

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

五、不断完善后端管控制度，确保安全生产

我认为对于后端管控管理工作，要以外来者和破坏者的眼光不断检查我们工作的疏漏，不断完善我们的工作制度和工作流程，让工作不留死角。工单安全、资金安全、人员安全、工作场所安全，是检验营业厅各项内部控制制度严密和执行到位的重要指标，只有用外来者和破坏者的眼光，才能审核出工作盲点。后端管控管理不是靠一个人和一个岗位能够负起责来的，要发动营业厅所有人员，充分发挥每个人的工作热忱，相互查找各个岗位、各项工作的不足，并制定相关措施，及时排除隐患，才能保障安全生产。这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业部领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

如果营业部领导及同事们认可我的构想，认可我的工作能力，请选我吧！我一定会使文湖营业厅的工作更上层楼，为电信发展再添新砖！谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位评委：

今天，我怀着十分激动的心情参加岗位竞聘。之所以激动，一个很重要的原因就是参加工作这些年来，在各位领导和同志们的悉心关怀和真诚帮助下，我从一个初出校门、毫无工作经验可言的“门外汉”，逐步与整个集体相互融合，慢慢成长起来。在这个过程中，我更多的看到各位领导的殚精竭虑，各位同志的默默奉献。从大家身上，我学到了很多可贵的品质和做人的原则，这些都将对人生历程产生巨大的教益和深刻的启迪。如果说在过去的工作中取得了点点滴滴成绩的话，这完全得益于公司领导的关心和信任，得益于各位同事的支持帮助，这一点我将铭记在心、感动终生，并努力使之转化为创造新业绩、实现新发展的精神动力。

经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是xx联通公司营业厅店长。

首先，谈一谈对这个岗位的认识[]xx联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅店长，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。我深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。我深知，这个岗位除了肩负着15项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点我非常清楚，但是我有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。

其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅店长这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，我将在以下三方面重点施力。一是立足本职，发挥作用。我会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作任务、指标；加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”；凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平；认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。二是求真务实，服务大局。我会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实；努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议；与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自身形象；经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作常批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

第二，勤学善思。参加工作以来，始终严格要求自己，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习业务知识，为开展工作丰富知识储备。不断向书本、向实践学习理论知识，并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。

第三，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的的工作经验，沟通能力、表达

能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。第三，作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象；对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

以上是我对这次竞职的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。

给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅店长，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。谢谢大家！

营业厅店长竞聘演讲稿篇七

大家好：我叫xx来自xx分公司，我今天竞聘的岗位是电信营业厅厅经理，电信营业厅经理竞聘演讲稿。首先，感谢公司和领导给了我这次展示自我的机会。20xx年10月进入xx分公司。在20xx年11月至20xx年12月担任电信营业厅和电信营业厅厅经理。20xx年被评为优秀厅经理。20xx年在18县区标准化标杆评优中带领电信营业厅荣获大赛第二名，同年在第一季度、第二季度营业服务中电信营业厅被评为成长厅、最佳进步团队。20xx年被评为优秀厅经理。20xx年被评为优秀个人、优秀厅经理，总结自己的过去，我倍感欣慰，虽然工作中经历了很多坎坷但收获更多的还是喜悦，目前我的岗位是vip客服维系经理，也许大家对于我来竞聘这个岗位有些不解，但是有一些东西真的是离开了才倍感珍惜，我喜欢这个岗位，热爱营业这个团队，于是我回来了！

参加本次竞聘营业厅经理，我认为我有以下几个方面的优势：

1. 工作经验的优势：俗话说的好：老马识途，曾经有过营业厅经理工作经验的我，对于营业厅宣传布展、管理流程，人员分工、岗位分工、营销方式的开展有着深刻的了解和经验分享，我认为现担任二级厅经理一职对我来说不存在了解和适应的问题，可以迅速着手开展工作，在工作经验方面我有得天独厚的优势。

2. 较强的团队管理能力：我从最初的营业员做到营业厅经理，充分了解一线营业员的心理和工作心态，且在任职厅经理期间多次参加省市公司组织的关于团队建设的学习培训，积累了很多团队管理方面的经验，为团队管理打下了坚如磐石的基础，演讲稿《电信营业厅经理竞聘演讲稿》。做为一名合格的厅经理光有良好的素质和过硬的业务技能是远远不够的，营业厅要运营要发展，肯定要有完善的管理和发展计划。

我会跟据公司每月下达的任务数量及目标，在营业厅制做展板，把考核内容及目标记录在案，给每位营业员及驻店人员下发相应的任务，让员工每天都能知道自己的工作重点及任务的完成情况，每月尽量通过各种形式的炒厅炒店及户外活动完成公司下发的各项任务。再者营业厅不是一个单独的部门，需要与其它部门打交道，比如营业厅的设施设备的日常维护、修理，这就需要有良好的沟通与协调能力。

二、走出去、营业厅周边无密集小区，周边多为城中村，融合业务仍是放号量的重点，对于发展智能机来说我们不能只依靠融合业务还要努力发展单手机用户，紧邻xx学院，可利用此资源大力发展智能机单产品，坚持走出去，每周安排2天左右时间在所负责的区域内存放宣传单页。

三、利用节假日炒厅炒店活动将用户吸引至营业厅抓住进厅用户，促成销售，这就需要大家落实培训讲师给我们做的营销技能的培训，利用营业厅晨晚会及闲时让大家多做三人教

练的练习，去提升营业人员的销售技巧，对于销售比较好的营业员提出表扬总结经验分享。

四、提升服务、我们可以做好现有用户的维系，利用周一至周五的时间做做回访，把单卡用户召集回来做老号的缴费租机，来拉动用户入网的时间更长久，从而降低欠费和三无，我相信只要我们服务好了宣传做到位了，形成了一部分固定的用户群，老带新以及老用户租机能提升智能机占比，营业厅的闲时，我们就利用这些时间去提升我们的服务、规范我们的服务，每周通过大家投票评选出一名服务名星，获得一定的奖励，评选出一名最差的，每周得分最低的在周会上给大家做分析，需说明不好的理由。

各位领导、各位同事，我知道这个岗位的压力很大，但是我相信自己、相信我们的团队，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受公司的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同事们的支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任电信营业厅经理这个岗位的，谢谢！

营业厅店长竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导，各位同事大家好：

首先我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会，今天我本着锻炼自己，提高自己的目的参与了这次竞聘活动，如果我成功应聘，我会努力，如果没有成功，我仍旧会加倍努力，在以后的工作中做出自己应有的贡献。我认为作为一名电信营业厅店长，应具备以下几个要素：1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心2、熟悉电信业务流程，具有较强的学习能力和丰富的工作经验3、有良好的心理素质，和较强的沟通，协调能力4、性格稳重，随和，有团队意识5.

具有较强的人员管理能力。从我这几年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。当然副店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任副店长一职，我还要做许多前期准备工作。首先要全面了解营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度，各项基础工作的落实，各种资料的完善等情况，其次要对营业厅员工有基本认识，了解每个人的性格，工作方法等，做到心中有数，才能有的放矢。再次是尽快进入角色，承担起岗位职责，确保营业厅工作正常有效运转。

针对营业厅现况，我的想法是：

一、完善岗位职责，合理进行人员调配

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和“踢皮球”的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝“缴费排长龙，投诉扎堆”的现象。

二、狠抓现场管理，提升服务品质

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，我要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场管理手语的方式，提示前台人员注意

服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到“用心服务、用户至上”的服务理念。

三、完善前台每日点评工作，将服务规范管理融入服务血脉

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，“如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范”，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

四、强化业务技能培训，提升人员素质

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业厅领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

最后我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为

我们电信公司的发展倾注不竭的动力。如果我能够荣登营业厅副店长这个重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，配合店长，使营业厅的工作更上一层楼。

尊敬的各位领导、各位评委：

今天，我怀着十分激动的心情参加岗位竞聘。之所以激动，一个很重要的原因就是参加工作这些年来，在各位领导和同志们的悉心关怀和真诚帮助下，我从一个初出校门、毫无工作经验可言的“门外汉”，逐步与整个集体相互融合，慢慢成长起来。在这个过程中，我更多的看到各位领导的殚精竭虑，各位同志的默默奉献。从大家身上，我学到了很多可贵的品质和做人的原则，这些都将对人生历程产生巨大的教益和深刻的启迪。如果说在过去的工作中取得了点点滴滴成绩的话，这完全得益于公司领导的关心和信任，得益于各位同事的支持帮助，这一点我将铭记在心、感动终生，并努力使之转化为创造新业绩、实现新发展的精神动力。

经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是xx联通公司营业厅店长。

首先，谈一谈对这个岗位的认识。xx联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅店长，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。我深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。我深知，这个岗位除了肩负着15项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与

相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点我非常清楚，但是我有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。

其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅店长这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，我将在以下三方面重点施力。一是立足本职，发挥作用。我会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作任务、指标；加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”；凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平；认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。二是求真务实，服务大局。我会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实；努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议；与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自身形象；经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作常批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

第二，勤学善思。参加工作以来，始终严格要求自己，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习业务知识，为开展工作丰富知识储备。不断向书本、向实践学习理论知识，

并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。

第三，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。第三，作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象；对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

以上是我对这次竞聘的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。

给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅店长，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。谢谢大家！

营业厅店长竞聘演讲稿篇九

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我叫应届毕业生求职网，今年xx岁，……（学历、工作经验等个人简介……）。我认为每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会，所以我不会放过这样一个大好的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx家住在xx对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为xxx的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一、开拓发展小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先xxx有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

第二、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xxx成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。虽然，我今天没有发表什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚的认识到自己也有一些不足，可能有的人比我更适合担任这个职位。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x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，因为人生的成功就是在于不断的参与与尝试，哪怕是面对失败也要义无反顾。我想无论今天竞聘成功与否，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。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言，请大家给我支持，最后，祝大家身体健康、工作顺利！祝愿我们xx公司的明天越来越好！

谢谢大家！

营业厅店长竞聘演讲稿篇十

首先，我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会。

我叫xxx，现年xx岁，中专学历，已在荆州电信公司工作15年。15年来我从电报业务开始做起，从事过电报业务、业务受理、前台营销和查询接待等工作。目前在太岳营业厅承担值班经理和查询接待等工作。

今天，我怀着满腔地热情，怀着实现自我价值体现地激情，怀着为电信事业进一步发展做出自己应有贡献的想法，促成我走上了营业厅店长竞聘的演讲台。

我认为作为一名电信营业厅店长，应具备以下几个要素：

- 1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心；
- 2、具备一定的学历，有较长的管理工作经验；
- 3、熟悉电信业务流程；
- 4、良好的心理素质和较强的语言沟通能力；
- 5、具有较强的人员管理能力。

一、完善岗位职责，合理进行人员调配

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和“踢皮球”的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝“缴费排长龙，投诉扎堆”的现象。

二、狠抓现场管理，提升服务品质

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，我要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场管理手语的方式，提示前台人员注意服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到“用心服务、用户至上”的服务理念。

三、完善前台每日点评工作，将服务规范管理融入服务血脉

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，“如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范”，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

四、强化业务技能培训，提升人员素质

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心

工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

五、不断完善后端管控制度，确保安全生产

我认为对于后端管控管理工作，要以外来者和破坏者的眼光不断检查我们工作的疏漏，不断完善我们的工作制度和 workflows，让工作不留死角。工单安全、资金安全、人员安全、工作场所安全，是检验营业厅各项内部控制制度严密和执行到位的重要指标，只有用外来者和破坏者的眼光，才能审核出工作盲点。后端管控管理不是靠一个人和一个岗位能够负起责来的，要发动营业厅所有人员，充分发挥每个人的工作热忱，相互查找各个岗位、各项工作的不足，并制定相关措施，及时排除隐患，才能保障安全生产。这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业部领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

如果营业部领导及同事们认可我的构想，认可我的工作能力，请选我吧！我一定会使文湖营业厅的工作更上层楼，为电信发展再添新砖！谢谢大家！