

2023年教学经理竞聘演讲稿 竞聘经理演讲稿(优秀5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？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。

教学经理竞聘演讲稿篇一

大家好！我是来自，非常荣幸能够参加理财经理的竞聘，，请允许我向大家介绍一下我的情况。

我毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后工作在原新春储蓄所作储蓄员工作。后转至xx区移动公司担任客户经理。3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。工作经历和工作经验让我具备了竞聘银行经理的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做一个简要的介绍。

一、我对银行理财工作非常感兴趣，工作勤勉和善于学习的人，我有在银行理财岗位能够地我的价值，并且为我行更多的价值。年底开始的股市牛市，客户对个人理财zyb-b型可调式渣油泵开始有的需求，又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要专业人士来的，来客户和银行的双赢。在为客户办理理财的，交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，期间，优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且这段工作经历，使我的公关能力和的社会关系越发的增强。我深信，在大家的支持下，我能出色的这项工作。

三、有在一线网点工作zyb煤焦油泵的经历，接触的客户较多，

能够满足客户的需求，对于不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。客户需要，就要给他。让客户把当作朋友甚至于亲人来看待。

如果荣幸的能够竞聘上银行经理，我将从以下四方面进行着手：

1、加强对理财知识的学习，这是关键，够熟悉个人理财知识和的理财产品，1) 深得客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发2) 加强营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是为客户作理财服务，目的是要将产品销售出去，增加我行效益。作为理财部门的人每天都会面对许多形形色色的客户，要善于沟通与交流，洞察客户的'想法，为其满意的服务。3) 加强对学习和对市场行情的把握，为客户建高温导热油泵议。营销，既当前，更着眼于未来。善待客户，善待；客户价值，自我价值。

2、银行理财主要以单一产品销售为主，场上卖得火，就一拥而上都卖，而为了规避没必要的个人投资风险，只注重短期效应。比如在的基金销售中，根据具体情况，我将着重于组财产品和手段，对每位客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其得到更大的收益，从而齿轮沥青泵使客户对我个人得到认可，进而是对我行的忠诚度和认知度。

3、起到客户和银行之间的桥梁作用，将客户的要求及服务中反映的问题反馈回来，从而yhb润滑齿轮泵有助于银行整体服务和功能的加强。

4、学习，提高个人知识，把握好客户经理发展的方向，学习投资规划、保险、理财等多方面的知识，考到个人理财专业认证。

教学经理竞聘演讲稿篇二

您好!

我是广西师范学院的一名双学士学位应届毕业生，第一专业是物流管理，第二专业是汉语言文学。感谢您于百忙中审阅我的材料。我应聘的职位是物流总经理助理。

我是一名应届本科毕业生，经过四年的努力，本专业知识牢固。在大学本科物流管理的学习中，我学习了物流管理概论、供应链管理、市场营销学、广告策划学及消费者行为学等学科。

在学习基本知识之余，我经常将书本上的知识与实践相结合，利用相关学科知识我参加经济管理学院商业设计大赛、模拟竞聘大赛，均取得了前十的名次;并且在社会实践上我承担过移动爱心卡的校园代理推销，自己也伙同几个同学开展过自主创业活动，曾将师院附近几个高校的二手买卖服务市场进行资源的整合，创造了不错的销售业绩。

在这些活动中，培养了我较强的组织协调及沟通能力，出色的人际交往和公关能力，较强的市场洞察能力及良好的团队合作精神等;我的二专为汉语言文学，经过两年多的文学熏陶，现握笔能书。而两年的学生会调研部工作经历进一步让我熟悉不同风格文案的写作方法，提高了我的思维敏捷度，加强了 my 洞察力，夯实了我的文字功底。

在实习期间，一则，我在中国南宁移动分公司实习，协助经理规划公司的市场战略与策略，并推进实施，实现市场发展目标。二则，我在南宁某重点中学授课实习，深受校领导好评和学生的爱戴。且我对统计表[word]ppt 和excel及各类办公设备使用能够熟练掌握。

“自尊、自信、自立、自强”是我的立身之原则;“想，凌云

之志;做,脚踏实地”是我的处世之道;“待人以诚,严于律己”是我的人生信条。现在,我即将毕业,面对新的人生选择和挑战,我信心十足。从大一开始,我就特别注重在认真学习好专业课的同时,努力培养素质和提高能力,充分利用课余时间,拓宽知识视野,完善知识结构。

在竞争日益激烈的今天,我坚信只有多层次,全方位发展,并熟练掌握专业知识的人才,才符合社会发展的需要和用人单位的需求,才能立于不败之地。

雏鹰羽丰,渴望翱翔;梧桐修篁,凤欲来栖!

诚望贵公司全面考察我的情况,若有意接收,请与本人联系。本人若有幸为贵公司效力,在以后的工作中我将不坠青云之志,不失上进之心,不懈拼搏之劲。为贵公司发展奉献自己的一切,热切期盼您的回音。

最后,谨致我最诚挚的谢意!

自荐人□xxx

20xx年4月1日

教学经理竞聘演讲稿篇三

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未来人生中的一大转折。我的名字叫吴七纬,本科学历□xx年8月荣幸地加盟了广安移动直属分公司,目前就任先锋片区经理。工作两年来,移动公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象,它深深地震撼着我的心灵,使我坚信:选择

了中国移动就是选择了人生发展的机遇。

我今天参加竞聘的岗位是观阁片区经理。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、社会渠道组建及管理。其核心是服务，基础是管理。

观阁片区辖观阁、小井、龙滩、光辉、广兴五个乡镇，人口约9万人。目前片区内核心渠道有两家营业厅，三家专营店。竞争对手在片区内没有核心渠道，虽然如此。但片区内仍然有三个乡镇小井、龙滩、光辉没有我们的渠道。渠道的覆盖不是非常的均衡。所以，拓展片区渠道应该是目前观阁片区首要的任务。

如果这次我有幸能够竞聘成功，我将从以下几个方面入手工作：

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。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思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思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。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。

专心、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，达到思想熟悉上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满足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。充分调动片区内渠道及员工的营销服务积极性，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，从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满足度，最终使客户与

企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。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。

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，要强化服务意识，熟悉到做好服务，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，我们必须要有竞争意识。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。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。和客户“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己任。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足。我们应该把大客户看作是企业发展生存的命脉。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。

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非凡需求。第三，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。

基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业假如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的片区势在必行。首先，要合理分工，协调好片区内部的各个环节，树立“前台为客户服务，后台为前台服务”的企业协作观，使片区内员工熟悉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，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治理的导向；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；向兄弟片区学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。

第三、基层治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。

因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创新推进治理，以治理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。健全激励约束机制，树立“以人为本”的治理理念。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。因此在片区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。

在片区不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应健全约束制度。在激励中体现约束。我认为片区经理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及渠道的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，整个片区才能心往一处想、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足的宗旨。

各位主考官：我虽然很年轻，加盟移动的时间不算长，但我有发展的无限潜力和开拓创新的勇气。为了中国移动的美好未来，请相信我。给我一点阳光吧！我会更加灿烂的。

我的演讲完了，谢谢大家，不足之处恳请大家批评指正。

教学经理竞聘演讲稿篇四

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。

教学经理竞聘演讲稿篇五

大家好！

今天能有机会参与竞聘，我心情非常激动。在这里，非常感谢县局(分公司)党组给我们创造了这次公然、公正、公平的竞聘机会烟草客户经理竞聘演讲报告，让我们可以在这里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。结合地区局(公司)、县局(分公司)机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

20xx年7月加进烟草系统这个大家庭以来，先后在烟草市场经理竞聘演讲稿等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。特别是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

20xx年11月在物流配送分库挂副主任以来，根据领导的安排我负责“一号工程”的治理、内务、仓储分拣、部分上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、回档，微机系统运行治理和部分工作计划、工作总结拟定和上报，微机员、核算员、配货员、仓管员的工作质量考核。在挂职物流分库副主任期间，我完善了部分仓储分拣制度、一号工程治理制度、一号工程和卷烟营销系统从开机到一天工作结束关机的操纵流程，参与了大方分库从原有的41条送货线路整合到现有27条送货线路，为地区局(公司)实现“一个总库，两个分库”的线路整合烟草竞聘打下了坚实的基础。

1、我曾经先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路情况相当的了解，特别是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个烟草客户经理竞聘上岗演讲人以为并不是工作年限的是非就可以决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心往当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于20xx年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于20xx年获得县局(分公司)“先进工作者”□20xx年获县局(分公司)举办的卓越团队建设“优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操纵知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间往做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，特别是在物流分库工作烟草客户经理竞聘上岗演讲稿以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的建议，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户提供服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

4、在服务时间上争取差异，天天走访市场，能够为零售客户提供及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

5、在零售客户心中要树立深刻的印象。深刻印象的产生可以体现在两方面：1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户认可烟草公司竞聘演讲稿你的服务和指导这样会加深客户我的印象。2、帮助客户解决题目加深印象。对待零售客户提出的各种题目能够及时地给予解答，出现困难要及时地帮助解决，这样会增加零售客户对我的好感和信任度。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅要从客我双方双赢的角度往想题目，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想题目。只要你的建议符合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户提供“温暖般”的服务。

9、对客户采用个性化服务，进步客户满足度。针对不同类型的客户，提供不同服务。

总之，要作一名好的客户经理必须学会和客户沟通烟草行业竞聘演讲稿，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能正确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，希看各级领和各位同事相信，给我一次展现的机会。假如我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路往开展工作；假如我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。