

2023年生物活动课设计方案幼儿园 幼儿园小班活动课设计方案(优秀5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。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。

银行竞聘演讲稿篇一

各位领导，同志们：

上午好!俗话说：好风凭借力，方能上青云。伴着农行人事制度改革的时代强音，和着人才强行战略的强劲交响，今日。我走上了演讲台，用我的拼搏，我的奋斗，我的尝试来证明我的勇气，展示我的能力，追逐我的理想，用青春热血和聪明才智来拥抱机遇，迎接挑战。岁月留痕，往事可忆。俄罗斯莫斯科商业大学毕业后，1996年我进入了农行工作，几年来我曾做过会计记账员，财务监管员，财务部副经理，2002年初担任了xxx支行行长职务。如果说，记账员，监管员的经历让我学习了银行的基础知识，掌握了会计的基本原理，财务部副经理的历练让我学会了如何执行与协调，学会了对各项制度的制定和整合，那么，支行行长的实践则让我懂得了如何经营，如何管理一个企业，让我懂得最为管理者的辛酸苦辣，更让我懂得如何去踏踏实实做事，老老实实做人。可以说，从一个经办员到一个中层管理者，再到支行独挡一面，我完成了业务知识的原始积累，完成了业务经营由前台向后台的自然过渡，完成了由参与经营到组织管理的角色转变。

几年的工作实践，让我经历了风雨，见了世面，长了才干，我管理的xxx支行由当初的全市第11位提升制至第三位。不良资产较2002年初下降了578万元，下降了7%，利润自2002年末

实现零的突破后，预计2004年将突破200万元，综合竞争力明显提高，业务经营综合排名连续两年位居全市第三名。常言道，单丝不线，孤木不林，所有这些成绩的取得，离不开市行领导的亲切关怀，离不开各部室的鼎力支持，离不开支行全体员工的辛勤劳动。每当想起这些时候，我都深受鼓舞和感动，既有对市行领导，各部室与全体员工的感激之情，又对今后的工作必胜的信心，这也是我能够不断前进的根源所在。我深深的懂得，时代的快速发展，需要不断更新知识去适应变化了的形式，固步自封，不思进取无疑会被历史所淘汰，作为一名管理者更应居安思危，勤学不辍。为提高自己的业务素质 and 理论水平，增进驾驭市场，应对变化的能力，2003年我通过了高级管理人員工商管理硕士考试，成为长江商学院emba的一名学员。在这里，聚集着全球最好的华语教授，聚集着全中国最顶尖的企业家，能与大师同行，能与著名企业家交流，对于我来说不仅仅是一种历练，不仅仅是一种提升，更是一次，一次身与心的“涅槃”。我坚信我会用我所学到的知识来指导我的实践，厚积薄发，扬长避短，和我的员工一道用我们智慧和实际行动把xxx支行带向更光辉的未来！我更愿意用自己的一身正气，一腔热血，一副铁骨，一股倔强和敢于承担责任的精神，立足本职，无私奉献，为前进中的农行锦上添花。谢谢各位！

各位领导 同志们好：

为了能够充分发挥我的所知所学，体现自己的能力，实现自我价值，为我们的事业发展做出更多的`贡献，故参加本次储蓄负责人的竞聘。我竞聘储蓄负责人的优势主要体现在以下几方面：一 年轻好学，具有较好的年龄优势，接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性开展工作，并且有信心，有决心，也有能力在领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项任务。二 有较强的事业心，进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提高，正因为有了这种认识，我坚定干好工作的

信念。更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认认真真做好每次工作。三 具备一定的金融理论知识，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学学中干，完善自我，提高自我。几年来，先后通过了会计员，助理经济师，经济师的职称考试，每次都是凭着扎实的知识通过的。四 熟悉业务，了解储蓄工作的方方面面。我先后在六个储蓄所工作过，对每个岗位都十分熟悉，了解储蓄人员的所想所需，能够在实际工作中把握好度的要求，这有利工作的开展。

如果能被聘任，我将协助领导做好以下工作：

我们每个人都清楚服务对于信用社的重要性，可是对于一些细节却被各位忽视。如内外着装的不统一，无法让客户感受到一种团队精神。接待储户时面热心不热，会导致一些随意性的动作和不当的言语。接待大客户的热情洋溢，对待小户的漫不经心。这些都会给我们的工作产生负面的影响。搞好优质服务，就要从服务细节上下功夫，改变一些习惯性随意性的动作，强调肢体语言的重要性。同时要开拓服务的深度和广度，在服务上做足文章。任何产品只有有了特色和品牌才能拥有相对固定的消费者。储蓄是一种投资理财服务，也应该的不同的特色和叫得响的品牌。一个服务态度好，业务技术强，办理速度快，有知名度的储蓄员，储户往往会拥向这名储蓄员。我们可以通过进行针对职工的服务水平和业务水平的测评，以调查问卷的形式征求储户意见等方式，评比产生一名或几名储蓄员，以他们的名字为品牌，在各种媒体上大力宣传，从而达到树立形象，展示实力，吸引客户，提高信用社的知名度，还会督促其他人员的竞争意识，从而从整体上提高服务的质量，以确保为储户提供高效快捷的服务。

一名职工初到信用社，可以说他素质低，如果过了几年还是素质低，就要从培训学习工作和制度执行上找原因，是不是培训学习没到位，制度不健全或者没有得到完全执行。职工的素质高低和制度的贯彻执行是密不可分的。一方面要加强业务技能，人格修养和各种规章制度的学习培训学习，另一

方面要抓好制度的贯彻执行，做到赏罚分明有理有据，坚决杜绝奖人以亲，罚人以疏的不良做法。只有这样才能产生提高素质和执行制度的内在动力。

企业的发展壮大和他在消费者心目中的认知程度息息相关的。信用社作为一家为客户提供投资理财服务的特殊企业，尤其需要客户的认知程度。我们可以通过媒体宣传自己的品牌形象和赞助一些有一定影响力的活动，让各位认识了解信用社，提高在群众中的认知程度。在条件允许的情况下，为储蓄所设计一种有自己特色的统一牌匾和装修，给客户一个美好的企业形象，为我们的工作提供可靠的外部保证。

作为一名专业负责人，必须及时了解职工的思想动态，要经常性与职工进行交流沟通，减轻他们的思想负担。鼓励职工的成长，增强他们的自信。赋予他们更多的责任，如果我们将他们最好的想法加以利用，也就赢得了竞争的机会。要善于赞美激励别人，你的态度将直接影响到职工的工作态度。只要能给予恰当的制度和合理的刺激措施，他们就能成为你工作的支持者和推动者。不要一味地施加压力，工作目标定得过高，规章制度定得过严，表面上看是增加了工作危机感，责任感，节奏快了，而实际上，这种单靠压力压出来的效率是不会长久的。而朝不保夕的工作环境，更无法令职工发挥应有的积极性主动性和工作热情。要创造一种公平竞争，机会均等的工作环境，要用优质劳动，优质取酬的激励方法，激发每个人的潜力，而不是只调动少数人的积极性，使每个人真正认识到，只有辛勤劳动，苦心钻研，才能获得更高的效益，才能更好地实现个人的自我价值。最后，感谢各位领导提供了这样一个平台，感谢同志们给了我一个展示自己的机会，希望能得到您的支持和信任。无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往地以饱满的热情，百倍的信心，十足的干劲，投入到信合事业中去，以实际行动证明我是一个优秀的信合人。谢谢各位。

1. 银行副职竞聘演讲稿

2.银行竞聘演讲稿范文

3.银行竞聘演讲稿结尾

4.银行岗位竞聘演讲稿

5.银行竞聘演讲稿资料

6.银行竞聘的演讲稿

7.银行竞聘助理演讲稿

8.电子银行竞聘演讲稿

银行竞聘演讲稿篇二

我首先感谢老板、同志们的信任和支持，给了我这个机会来参加竞聘演讲。我竞聘的岗位是XXXX副经理。

第一、对于这一岗位所要求的银行专业知识实践。大学毕业以来，从XXXX分理处□XXXX分理处、客户经理部到XXXX的消费一线工作实践，使我的业务处理能力和经验有了丰富的积累。

第二、对于这一岗位所要求的文字综合能力。综合办公室的工作，使我的文字综合水平有了较大的提高。在客户经理部和金融超市工作中，执笔撰写了大量的业务研究材料和业务筹备材料等。

第三、对于这一岗位所要求的组织协调能力和创新能力。参加工作以来，为适应不同岗位需要，我始终没放松对于银行营销理论、电脑设计、网络应用等新知识的学习，适应市场经济发展，和金融改革不断深入、业务高速发展的需要。在办公室工作的几年中，我先后作过支行企业文化建设工作、

共青团工作、总务后勤管理工作，在客户经理部的营销策划工作，建立和维护省内农行第一家，到后来的金融超市筹建工作，开拓消费信贷市场、研究营销发展规划，市场拓展工作。这些实践，锻炼和培养了我独自开展工作的能力。在工作中做到了不断的借鉴和探索更好的先进做法，灵活掌握，不断创新，自身的创新能力和动手操作能力也得到了同事们的认可。

对于竞聘金融超市副经理，我理解应做好的职责是：

当好业务发展助手。作为一名共产党员，要做到通力合作，

密切配合，做到以诚待人、以理服人，保证扎扎实实，井然有序的协助部门老板开展好本部门的各项常规工作。

第二、当好决策参谋助手，服务老板决策。我将及时准确地掌握个人金融业务的各方面工作动态，并且注意对各种情况进行科学的分析和判断，为老板决策给予可靠的依据。发挥自己的营销和市场宣传及电脑的特长，夯实基础管理，合理规划金融超市营销发展活动。

第二是发展分理处的先锋作用，为分理处发展消费信贷等业务给予坚实的业务支撑和后继保障。

三是通过不断完善一站式服务模式，制定并落实有针对性的营销宣传计划，变依赖合作商的“被动型”业务操作模式，为客户主动到银行选购消费品，由银行推荐的“主动式”业务操作模式。同时积极实践推行个人综合理财业务，真正培养黄金客户群体。

回首自己的xxxx成长之路，我深深感到走过的每一个脚印，都得益于老板和身边同事同志们的厚爱和支持，竞聘xxxxx理一职，我愿踏踏实实的贡献自己一份力量，认认真真履行职责、扎实创新搞好工作。最后，以一首自编对联来结束我的

演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，进退无意随云卷”，横批是“与时俱进”。愿与大家共勉。

谢谢大家！

银行竞聘演讲稿篇三

大家好!?

今天，非常荣幸的站在这个竞聘演讲台上，感谢银行领导给了我这个宝贵的机会，此时此刻，我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘，请大家给予我意见与支持。

参加工作已经已经将近十年了，经过这么多年的银行工作的锻炼，我各方的素质有了提高，工作能力也得到了加强，在工作中，我勤勤恳恳，积极向上，得到了单位领导与同志的一致好评。××年，我光荣的加入了中国共产党；××年，被评为银行的先进工作者；××年，被评为优秀员工；××年，（……介绍各种荣誉）。

成绩属于过去，经过近十年的锻炼，我深深的感受到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与综合办公室经理的竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。在我们银行，综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：首先是为支行领导当好参谋，再次是为全行事务当好主管，然后是为全行一线员工当好后盾。总体来说，可以用24个字来概括，那就是：摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。

办公室的工作很平凡也很辛苦，有人用“忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马”来形容办公室工作。办公室工作人员就好像是像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；就

好像是竹子已经，掏空自己，甘为人梯，今天参与竞聘，我就是冲着办公室的奉献精神而来的，我愿意将我自己的青春与力量献给银行。

如果领导信任我，我的工作思路是：

第一、以“三个服从”要求自己，具体是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。

第二、以“三个一点”找准工作切入点，具体是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

第三、以“三个适度”为原则与人相处，具体是冷热适当，不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。

如果我竞聘不成功，我也将奉行“不断学习、实践、再学习”的原则，始终兢兢业业，无论在什么工作岗位上，我相信，只要付出足够的努力，就一定会获得成功!就一定会在事业上更上一层楼!

我的演讲完毕，谢谢大家!

银行竞聘演讲稿篇四

大家好!竞争，是一个永恒的话题。在人类历史乃至整个自然界的进化中，无时无刻不存在着竞争，“物竞天择，适者生存”，达尔文道出了自然进化的法则，从某种意义上说，它是竞争的法则。今天我站在这里参加竞聘，就是想用这一法则检验一下自己的能力，为我们农的发展做出更大的贡献。我要感谢在座各位领导能够给我这个机会，我会好好把握。

下面我做一下自我介绍。

第一、我政治素质过硬，具有良好的个人素质。

我接受过良好的教育，闲暇之余我经常学习，不断提高自己的政治觉悟。我谦虚、谨慎、诚实，乐于助人，廉洁奉公、为人正直，做事讲原则，严格遵守职业纪律。工作中不断加强作风建设，增强服务意识，自觉塑造自身形象，加强部门协调和合作，做到表率为先、享受在后，不以权谋私，不计较个人得失，不投机取巧，不弄虚作假，不欺上瞒下。

第二、我具有扎实的知识和丰富的工作经验。

我具有完备的理论知识。参加工作后，新的形势对人员提出了新的要求，为了跟上时代的步伐，我不断加强学习，利用业余时间多次参加技能培训，这为我积累了扎实的理论知识。同时，工作十五年来，我从事过多项工作，无论做什么我都把工作当作学习积累的过程，从而收获了丰富的工作经验。

这为我做好行长工作奠定了基础。

第三、我具有较强的管理协调能力。

我熟悉银行工作的政策性、法规性，能够通过制定一些规章制度来加强管理。平时工作中我就喜欢看一些管理方面的书，崇尚现代管理理念，我相信这些对我做好以后的工作必将大有裨益。工作中我善于组织协调各个部门之间的关系，善于协调领导和员工的关系。使各项工作在和谐的环境中有条不紊地开展。

第四、我爱岗敬业，勇于创新

自从参加工作的那一天，我就深深地喜欢上了这份工作。并且以极大的热情投身工作。“干一行就要爱一行，爱一行就要专一行”，这是我一贯的工作原则。也正是抱着这样一份责任心投身工作，才使得我在工作中不断进取，取得好成绩。对于银行工作我向来大胆探索，勇于创新，使得工作更加得心应手。

第一、突出重点，抓好营销工作。

今后我将加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销。把着力点放在优质个人客户、优质民营企业客户上，了解他们的金融需求，分层次制订方案，做到营销责任人、对象、任务、时间、措施“五个落实”，提高优质客户、重点核心客户的忠诚度和贡献度，扩大中间业务的收入和来源，抓好营销工作。

第二、创立品牌，做好服务工作。

今后我将努力加强对潜在优质客户的筛选，尤其是要注重细节，把差别服务做细做实，使大客户切实感受到“一对一”个性化、亲情化服务的优点，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务的方法，并通过记录大户资金和个人生活台帐，经常性地走访，切切实实做到在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与客户交往中凝聚合力。

第三、拓展业务，防范风险，提高经济效益。

我将牢固树立“效益第一”的理念，抓好抵押贷款代理资产工作，坚持到大小客户齐抓，做好银行卡推广、代办保险、代收代付等业务，努力开发中间业务市场，开发结算大户、代理和委托业务大户的委托业务。强化企业意识、经营意识，建立信用评价体系，寻求银企沟通渠道，建立担保机构；要抓住有利时机，积极消化不良资产。今后我将以上级行的经营方针为指导，以加强内部管理为保障，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升整体效益。

第四、加强贷后管理，努力调整信贷结构。

今后我将团结和带领员工努力拓展市场，严把市场准入制度，加强贷款管理及贷后检查工作，及时将客户的各类信息进行汇总整理，完善应急事件处理体制，努力调整信贷结构，打破传统信贷投放模式，更新观念，积极开展和扩大消费贷款业务。

各位领导、各位评委，自从当年选择成为一名银行机构的职工起，我就将自己的前途与命运和我行紧紧地连在了一起。此次竞聘，无论成功与否，我对银行事业热爱之心都丝毫不会改变。如果我能有幸得到你们的信任，我将把自己全部的精力与心血都投入到以后的工作中去，为我们银行的快速发展而努力奋斗！

银行竞聘演讲稿篇五

大家好！

我叫□xx岁，本科学历，职称会计师□xxxx年参加工作□xxxx年进入xxx银行xxx分行工作先后从事储蓄、会计、信贷工作，并先后担任xxx分理处主任□xxx办事处存汇科付科长，零售业务部付主任，主任。我竞聘的是业务发展部主任。

在我参加工作的十八个年头当中不论是做普通员工还是管理工作始终坚持勤恳兢业、开拓进取认真负责的工作态度和作风。自从xx年支行开始把消费信贷确定为xxx支行的工作重点，我作为零售业务部的付主任，义不容辞的承担了开拓消费信贷业务的重任，当时我们人员少、没场所、没资金，没经验，在这样白手起家的条件下，我们硬是从其他行里抢来了业务，占领了一定市场，走在了其他支行的前列，并且收息率连续三年达到了100%，在分行的消费信贷各项考核中始终排在第一名。为xxx支行持续稳定的发展做出了自己的贡献。

xx年6月份开始负责零售业务的全面工作后，面对时间紧任务重的巨大压力，我没有退缩而是知难而进，确定了清晰的发展思路及工作措施。人民币储蓄存款提前50天超额完成了全年任务指标；特别是消费信贷余额到去年7月底就突破了一亿元大关，现在已经达到了1.6亿元是xxx分行第一个消费信贷余额突破亿元大关的支行，并提前一个月超额完成了消费信贷的全年任务。自己的努力得到了领导和同志们的认可，去年底被党组织确定为入党积极分子。

多年的工作经历以及消费信贷从0到亿元大关的突破，为我从事业务发展部的管理工作及对市场的开拓积累了宝贵的经验。如果我当选业务发展部主任，我的工作思路是：抓住源头、努力开拓、深化管理、加强服务。

首先是抓住源头、努力开拓。明年将是中行股改上市的关键一年也是xxx分行各项改革的关键一年。作为基层支行的业务发展部门，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，改善服务水平，及早的开展工作。一是抓住我市的经济发展的良好形势的有利时机，深入厂矿机关进行宣传营销。二是抓住明年国企改制的有利时机及时跟进，三是加大国际结算、中间业务、各项代理业务的营销力度。四是抓住同业机构调整的有利时机，加大业务拓展力度，积极抢占市场份额。

其次就是深化管理、加强服务。一、深化各项管理。首先在思想上、行动上要坚定不移地紧跟党委步伐，认真贯彻执行分支行各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身认识到位、管理到位。其次是加强内控制度建设以及检查监督力度，从制度上约束业务人员必须按照规章制度办理业务，防范各种风险及案件的发生。二、逐步推进客户经理制，完善激励约束机制，促进业务的快速发展。三、通过“个性化、差别化、人性化”的优质服务，搞好亲情营销、友情营销，吸引更多的客户来中行办理业务。四、做好与其他部室的协调联动为客户提供全方位的服务。落实认真、雷厉风行、乐于奉献、精益求精”的十六字精神一份自信，一个目标，严谨的作风，塌实的态度，开拓的精神，我想在分支行的正确领导下，在同志们的努力下，只要我们勤劳的工作、艰辛的付出，一定能实现我们的宏伟目标，业务发展部的各项业务指标也一定能在xxx分行排名前列，为xxx支行的跨越式发展做出自己新的贡献。

谢谢大家！

银行竞聘演讲稿篇六

大家好！今天我很高兴能积极参与xx银行大堂经理竞聘演讲，在这里真诚感谢公司领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，给予了我们晋升提拔的机会，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

1992年我从部队转业怀着对金融工作的美好向往，如愿以偿的踏入了xx储蓄所的大门，从板桥储蓄所到西郊储蓄所、西环南路储蓄所、再到支行收贷员、押运员、综合营业部柜员，在平凡的岗位上我先后走过了人生中极其漫长的一段时光。本着对本职工作的热爱，加上平时的积累，我很快从一名军人转变为一名银行业务员，在这里我迅速成长，19年来我已走过了从不熟悉、不适应到得心应手、游刃有余的过程，19年来多个基层岗位的工作经历，磨砺了我坚强的性格和过硬的素质，促进了我自身的快速成长，我个人及单位都获得了较多荣誉，这对于未来的工作奠定了坚实的基础。

工作19年来我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，在工作中团结同事，心往一处想，劲往一处使，做到九牛爬坡个个使力，我的工作也得到了领导和同志们的高度认可，在担任我行综合营业部柜员以来，每天清晨当朝阳还未升起时，我便在三尺柜台上用微笑迎接第一批客户，我早已牢记那来有迎声，问有答声，走有送声的服务理念，早已习惯了点零钱，数破钞单调重复的工作。下晚等送走最后一位客户又投入到匆忙的结帐当中，等待款车的到来，走出营业网点时却见到的已是漫天的夜幕！这就是我最基础的工作，也是我最基础的服务。我热爱自己的工作，平时酷爱学习，具有强烈的事业心和责任感，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作中享受工作带给我的快乐和欢笑，这些年来不仅提高了我的组织管理的能力也培养了坚毅、顽强、任劳任怨的品质，能把困难当成挑战、把吃苦看做磨练，遇事不含糊、办事不拖沓。

一、我将以这次竞岗为新的工作起点，认真搞好营业厅大堂的秩序，引导客户做好各项业务。强化与客户的沟通，保留和挖掘大客户，积极帮助拓展市场。

二、我将以身作则，身先士卒，以人为本，当好纽带，形成了心往一处想、劲往一处使，取长补短、协作共进的工作氛围。工作之余，经常与同事们交流工作经验、，加深相互之

间的了解，做到团结友爱，完成好领导和工作岗位赋予我的任务，以饱满的热情，积极发挥我的专长，和同志们一起在新的岗位上做出贡献。

三、作为大堂经理，我将培养自己的团队精神，注重全局意识、优质服务意识、防范风险意识培养，提高整体凝聚力沟通能力，以实际行动回报支持和厚爱我的各位领导和同志们。

各位领导、各位同志，各位朋友！无论今天的竞聘是否成功，在今后的工作中，我都将以坚定的信念、沉稳的步伐、坚强的意志、饱满的热情不断前进，不断追求！我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我！

谢谢大家，我的演讲完毕！

银行竞聘演讲稿篇七

大家好！今天是个难忘的日子。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同事们对我的信任和支持。谢谢！每个人都是一座山，世上最难攀登的山其实是自己，往上走，即便是一小步，也有新高度。刚过而立之年的我，在这充满生机和活力的新世纪，在机遇和挑战并存的新时期，我常常以此自励：在挑战自己、追求卓越的人生之路上，在创造支行新辉煌的事业之路上，我们只要不放弃，只要肯努力，就能够做最好的自己！

下面，做一下自我介绍，我叫何xx[]大专学历。担任过邮政营业，邮政储蓄员，现任支局负责人，曾经所在支局获得过“支局任务贡献奖”。

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。参加工作以来，使我形成了办事讲求原则，讲党性，恪守纪律，严谨朴实，团结协作，兢兢业业的工作作风，能够做到在思想上和行动上与党保持高

度一致，并努力将所学知识运用到实际工作中。

工作中，我不断的学习金融知识，不断的在实际工作中总结经验，充实自己的知识储备。系统的学历教育和实践，使我具有多学科的专业知识结构，比较全面地了解和掌握了经济、金融、法律知识，熟悉储蓄银行相关业务的操作流程，对新知识、新业务的认知和接受理解力较强。这些为我继续做好下一步工作提供了保障。

我曾从事过多项工作，基层储蓄员我从事过，支局局长我也干过。在每个岗位上我都取得了较好的成绩。无论是在业务发展，还是在组织管理、协调服务、前台工作方面都积累了比较丰富的经验。这是我的经历，也是我的优势，更是我做好电子商务业务项目负责人工作的有力优势。

我有3年支局局长和基层工作的经验，在这些工作岗位上锻炼了我协调、组织、沟通与管理的能力，使自己初步具备了一个领导所应该具备的基本素质。同时，我性格平和，喜欢与人交流，并具有较好的人际关系。xx年来，作为邮政储蓄银行的一员，我始终严格要求自己，努力学习，使自己的业务工作能力有了更大的提高。

各位评委、各位领导，当前金融市场竞争日益激烈，这更要求我们去研究分析市场，挖掘客户资源。

（一）完善电子邮政业务产品功能，加强新产品、新业务的培训力度。

根据业务发展逐步完善电子商务管理体系。起步阶段。建议对电子商务实行在个银部设立专职管理员，在全行客户经理职责中增加网上银行营销任务等考核指标，在电子商务发展较好、较快的网点增设专职网银客户经理的管理体系；在业务发展阶段，建议在个银部分设网银业务管理员、分析员、客户端软件维护员、业务培训员、专职客户经理等岗位，通

过岗位细分来实现网上银行业务的专业化、科学化管理；在网银业务高度发展阶段，建议成立独立的电子商务部，统一管理全行电子商务工作，组建真正意义上的电子商务银行。

（二）加强市场营销，实施品牌发展战略。

电子银行业务岗从业人员除了要完成签约客户资料审核和保管、培训等等日常工作外，还要负责电子商务银行产品的营销。鉴于电子银行工作是一项新兴的金融业务，具有便于运用国际先进经验进行管理的特点，建议在处理，这些日常工作时参考国外电子银行管理的成功经验和做法，按照iso9001标准建立起一套标准工作流模板，实现工作安排程序化、报表生成自动化和市场分析智能辅助化，提高工作效率和准确性，避免重复劳动。同时，为了提高工作的效率和质量，建议实行客户端电子银行全程纪录程序，用于完善电子银行客户端技术支持工作，为客户提供真正的优质服务。

各位领导，各位评委，“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是对生活的自信，也是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

谢谢大家！