

网点副经理竞聘报告 副职竞聘演讲稿(大全10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

网点副经理竞聘报告篇一

首先，感谢你们给我提供了这个讲台，这个机会。现在我站在这里，也许你们早就明白我的用意，但是，我想说明的是：我已不是原来的我，而是一个在观念上更新了的自我：原来是在旧的人事管理体制下领导“要我干”，但是今天面对新的人事制度改革、面对新的机遇，我充满了对领导班子的信赖、激情与期待，我要勇敢地说：“我要干！”我愿意接受挑战，超越过去，展示新的自我，让人生的价值得到充分的体现。所以，今天我站在了这里，选择了竞聘人力资源部副主任岗位的挑战。

职工的误解就会是暂时的，随着时间的推移，个人理性的上升，职工会由不理解向理解转变的。

第四、努力学习，不断进取。能力不是与生俱来的，不是一成不变的，而是在永不停歇的追求中不断获取的。人事管理工作者尤其是如此。人事劳资政策、条目繁多，交错纵横，连续性强，相应业务知识、管理知识更新较快，时效性强，程序复杂，工作任务重，不能过分依靠以往经验，否则会产生惰性，头脑僵化，固步自封，影响工作效率。因此，自己既要“温故”，更要“知新”，勤学善思，不断学习人事劳资、离退休政策、法律、法规和管理知识，特别要学好当前的人事制度改革的各项政策，积极进取，以不断适应快速发展的人事管理工作的需要，满足单位和职工日益增长的对人

事劳资等保障服务的需求。总之，我深知选择人力资源部副主任并不意味着选择了权力，并不意味着大庭广众之下的炫耀，而是意味着劳累，意味着默默无闻，它只是“奉献”的代名词。我认为奉献不是痛苦，不是丧失，而是快乐的升华，任何平凡的工作都可以有出息、有作为。我相信这平凡的工作有它不平凡的意义，也知道“认真做事只能把事情做对，用心做事才能把事情做好”，所以我选择了竞聘医院人力资源部副主任这个岗位，用我的责任心去奉献，来实现我人生的’一次升华。

尊敬的各位领导，尊敬的各位同事，你如果信赖我，希望你能投我一票！谢谢！

网点副经理竞聘报告篇二

你们好！

我叫，我竞聘的职位是银行网点主任。首先感谢领导给我这个机会，使我今天有幸走上这个演讲台，参与竞争，展示自己。曹操有句名言：“人苦不知足，既得陇复望蜀。”此话告诉我们人没有知足的极限，而是不断谋求更大的发展。确实，在人类发展的进程中，如果知足不前，那会有今天的高度文明的社会吗？不管是一个国家、一个民族、一个企业，抑或是个人，都应该具有积极进取，永不停留的精神，这样才能不断地进步。今天，我会珍惜这次进取的机会，把握机遇，使自己的事业“更上一层楼”。

首先向各位领导和评委介绍一下我的基本情况。

我今年**岁，学历，职称。*年参加工作，*年进入*银行分行工作。从事银行工作已有20xx年，其中从事公司业务工作7年，在客户经理岗位上5年，专门维护大客户(由于现在市场财富积累一般是二八法则)，先后两次被市行评为优秀客户经理，

支行先进工作者。

有句名言说：自信是成功的第一步。各位评委、各位领导，今天我之所以能有勇气站在这个演讲台上，是因为我自信我有能力胜任业务部经理这个职位。以下是我的竞聘优势。

不甘落后、积极进取的拼搏精神和良好的工作作风。积极进取是个人健康成长的重要因素，只有不断地探索，不断地学习，才能在生活和事业上一步步地前进。良好的工作作风也是一个人不可或缺的重要方面。工作十几年来，不论是做普通员工还是管理工作，我都始终坚持勤恳敬业、认真负责的工作态度，办事谨慎，善于思考，发现问题能够及时找到应对策略。

多年的工作经历和丰富的实践经验。我从事银行工作十五年了，先后任，，等职务，对银行业务工作非常熟悉。多年的信贷营销经历，为我积累了丰富的营销知识，成就了一些让我行可持续发展的好项目、重要项目，良好的工作业绩在当地金融界有了一定的知名度。

良好的社交与公关能力和敏锐的洞察力。我为人真诚，善于与人沟通，在社会各阶层都有良好的社会关系，这有利于公司业务地开展。从事公司业务多年，业务上与上级沟通能力强，与省、市行领导形成了多元化的沟通渠道。对社会发展有敏锐的洞察力，善于把握国家宏观经济政策及发展趋势，在与企业打交道，与同行竞争的过程中能够做到知己知彼，洞悉他行的信贷政策和工作思路。

良好的协作意识和团队意识。俗话说：独木不成林。多年的实践经验使我懂得：要搞好任何一个部门的工作，靠个人能力是不够的，一定要懂得团队合作，要懂得合理分工，并认真及时地总结经验，力求进步。在工作中，我善于与人共事，善于协调关系，比较理解人，关爱人，包容人，能够团结同志，增强凝聚力，形成整体合力。

良好的理财技能，十几年来，通过为客户开展理财咨询服务，使客户收益不浅，这在一定程度上巩固了公司和客户之间的关系，为公司争取了稳定的客户群体。

几年来，经过全行员工的共同努力，我行的业务量增增日上，在当地所占比例高达70%。俗话说：打江山难，守江山更难。守住我行的这一片江山，是我们全体员工的共同目标。我想，如果在这次竞聘中我能够得到大家的信任和支持，我会全身心地投入新的工作，争取做得更好，为我行的发展尽一份力。以下是我对业务经理岗位的认识和工作思路。

岗位认识：银行的公司业务部是银行的核心部门，主要是对外拓展企业存款、发放企业贷款、个人类的贷款(包括个人消费贷款、个人住房贷款、个人按揭贷款、政策性公积金贷款。)、中间业务收入等等，公司业务部经理负责全行的公司业务的发展计划，制定本部门的考核制度，协调部门内部合作和本行部门之间的合作，解决本部门大企业客户经理工作中遇到的难题，协助解决问题，加强贷后检查管理，防止不良贷款的发生，加强对外公关，引导公司业务上台阶。

工作思路：

继续加强学习，学好银行知识，打牢理论基础，不断提高自己的业务能力和管理能力。学而不思则罔，思而不学则怠。学习是进步的阶梯，而进步是今日之努力，明日之保证。只有坚持不断地学习和思考，才能不断地进步，不断地提高，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

凭借自己多年的信贷营销经历和丰富的营销知识，按照部门主要职能突出重点，加大营销力度，为我行寻找一些可持续发展的好项目和重要项目。增加公司的业务量，扩大公司的业务范围。

充分发挥自己的理财技能，为客户开展理财咨询服务，并通

过这项服务，赢得客户的信任，协调巩固公司和客户之间的关系，为公司构建一个固定的、高质量的客户群体，拓展公司的业务空间。

根据市场需求及监管部门政策，开展公司业务类产品的市场分析、发展规划、制定适应市场需求的经营策略、销售策略和销售计划，做好相关产品的品牌塑造、市场策划和营销指导，做好相关产品的研发、创新、优化。安排人员参与总行组织的产品研发小组、项目小组，具体开展总行层面的业务创新、营销和相应的业务承办，同时协助其它业务部门积极开展产品交叉销售。

在内部制定一整套规章制度，防范风险，规范运作。实行员工岗位责任制，将任务具体落实到人，部门经理和经办人员分别负责每个重点客户，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

加强业务部员工队伍的建设，努力提高员工的整体素质。倡导诚信服务，提升服务层次，丰富服务内涵。制定相关的培训计划，加强员工的业务培训、职业道德教育和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

组织对授信客户的贷前调查，形成调查评价报告，做好对各类客户信用等级评审，加强贷后检查管理，防止不良贷款的发生，确保公司的利益。对客户的需求及时与银行有关部门进行沟通，在银行和客户中间起到桥梁作用，为客户提供优质服务。拿如果领导们给我这次机会，我会抓住机遇，凭借这股“好风”，凭借自己多年的工作经验和工作能力，为公司出谋划策，加强内部协调，增强驾驭能力，抓住工作的重心，与同事们一起，使公司的业务更上一层楼。我懂得，我们前进的道路上有鲜花和掌声，也会有荆棘和挫折。但我也相信，世上无难事，只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏、不甘落后的精神，朝着自己的目标坚定不移地前进，就会奋发向上，高扬起人生奋进的风帆！

网点副经理竞聘报告篇三

大家好！

以一名即将转业军官的身份参加市政府组织的干部公开招聘，我充满信心，对市民政局长的一职竞聘，我更有把握。我在部队期间的工作表现、立功受奖、任职经历等情况在招聘表上已有详细记载，我就省略不谈了，以便节约时间。我只谈一谈我能够当好民政局长一职的有利条件。

我有较强的组织协调能力和宣传鼓动能力。我担任过班长、排长、指导员、组织股长、教导员、党办秘书、宣传科长、群联 处副处长、团政治处主任、师政治部副主任、团政治委员。可以说从班到军哪一级都呆过。

在各级的各个岗位上的实际锻炼， 养成了我较强的组织协调能力。民政局的工作是一项涉及范围 很广的综合性工作，上至中央、省级的政府、领导，中至本级政府 的各个委、办、局、室，下至市辖区域内的家家户户。这就需要有 很强的组织协调能力，才能调动一切积极因素，才能利用好一切 可利用的条件，才能依靠全社会的力量共同做好民政工作。同时民政工作也是一项政策性很强的工作，也是需要吸引社会力量支持的工作，也是需要苦口婆心地耐心说服解释的工作。

我对民政工作对象有深厚的感情。民政工作是服务性的工作，只有对服务对象怀有深厚感情才能做好、做细、做扎实。民政工作的对象是“最可爱的人”和“最可怜的人”。最可爱的人， 不说大家都清楚，那就是正在服役保卫祖国的军人及家属，也包 括那些已经从部队离休、退休、复员、转业、失散、伤残的军人。 最可怜的人，主要指那些残疾人、受灾的人和 生活有特殊困难的人。

对军人的感情，自不必说。特别是那些离、退、复、转、残的老前辈、老首长、老战友，他们是打天下的功臣，是共和

国的奠基者，是中华民族的英雄，是对人民奉献最多的人，我愿意为他们服务，愿意竭尽全力让他们生活得幸福美好。

对那些残疾人、受灾的人、生活比较困难的人，他们是人民群众中的一部分，我们应该对他们更多一些的爱心，更多一些的照顾，更多一些的温暖，这是中华民族的优良传统，是社会主义社会的本质要求，是党的为人民服务宗旨的具体化。我们部队每年都要为那些残疾人、受灾的人和生活比较困难的人捐款、捐物、办实事。我到民政部门工作，是会把我市“扶贫济困”的工作再上新台阶的，这也是促进社会稳定的重要方面。

我对民政工作有深层次的理解。我从军二十多年，是民政工作的直接受惠者。当我在对南疆自卫还击作战的前线正在浴血杀敌时，年迈的母亲突患脑溢血病，是家乡民政局的同志闻讯赶到我家，连夜送到县医院抢救，使老人转危为安。当爱人为长期分不到房而忧愁时，是民政局的同志四处奔走，苦口婆心地做有关方面的工作，最终经市长办公会特批了一套住房，解除了我的后顾之忧。

在我担任连、营、团三级主官的岁月里，是各地各级的民政部门直接地关心照顾着我们的家庭亲属，帮助我们官兵家里解决了很多的实际困难，这对稳定军心起了重要作用。试想，如果没有民政部门把温暖送到每个官兵的家里，后方不稳，军心必乱，那部队是绝对带不好的。有道是“挨过寒冷的人才最感觉太阳的温暖”、“患过病的人才最理解医务工作的重要性”。我们长期扛枪杆的人也才最能感受到民政工作的极端重要性，也才能有无穷无尽的工作动力。

这就需要有一定的宣传鼓动能力。我初步设想，既要充分利用电视、报纸、广播等大型传媒工具来为民政工作大造舆论，又要主动登门向政府领导、各个部门、各个企业做宣传说服工作，争取他们从人力、物力、财力、智力上来支持民政工作，还要逐户做好优抚对象的思想工作，帮助他们转变观念，

拓宽思路，广开门路，提高他们的自救、自助能力。

网点副经理竞聘报告篇四

各位领导、海府支行、南方航空分理处的各位同事，晚上好！我叫***，来自***。中央财经大学金融专业四年的大学生涯让我学会了深厚的金融知识，也让我能够在变化的经济环境中掌握如何应用它们；九年的一线工作经验，让我对业务精通、对客户服务韵熟、对一线管理积累了丰富的经验和方法，从xx年到xx年，连续四年绩效考核a+□xx年海南省中行青年岗位能手□xx-xx连续两年获先进主任称号。基于以上的经历，我在深思熟虑之后，决定参加南方航空分理处主任的竞聘，我有足够的信心和能力当好南方分理处这个家长。

南方航空分理处在海口地区还是个小不点，仅仅比琼山某几个网点大一点点，目前存款余额8000多万元。面对着这个小不点，我想以多措施、多手段、多形式对它催“大”、催“肥”，让它茁壮健康地成长。

对于南方分理处，我的目标是一流的员工队伍、一流的能力素质、一流的优质服务、一流的业务水平、一流的发展速度，实现这五个“一流”就能够造就一流的精品网点和持续发展能力。这是我们“5+1”的战略。

为实现这个“5+1”的战略，我制订了“4+1”的战术。我的措施是“四点一线”以发展业务为出发点，以优质服务为基础点，以员工成长为根本点，以控制风险为立足点，围绕着创建和谐网点以主线来开展我在南方分理处的工作，扎扎实实，脚踏实地，带领大家，实现我们的目标。

根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基

础。

抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将他们一网打尽。

扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大起大落。

客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网点营销队伍，对有营销特长的员工因材施教，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，要提升服务层次，丰富服务内涵，对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

网点副经理竞聘报告篇五

大家好！

首先作一个自我介绍，本人×××，现年××岁，现在支行综合管理办公室工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，农行要生存要发展，靠的是我们每一位血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

1、具备良好的思想品质和政治修养。我十分注重加强自身的政治思想修养，思想上向党靠拢。并于x年x月成为了一名光荣的预备党员，今后我将更加努力学习和工作，发挥党员先锋模范作用，争取在最短的时间内转正。

2、具备丰富的工作经验和良好的客户基础。入行x年来，我在许多不同岗位工作过，无论在何岗位都能较好的完成工作任务。担任××分理处主任期间，在领导的关怀和同志们的共同努力下，分理处成立××年半，各项存款余额达×××多万。年年都圆满的完成各项任务。此外，由于长期在基层工作与客户打交道，我拥有大量自己的大客户群体，并掌握了独特的工作方法和技巧，能够针对不同客户，采取不同的工作方法，确保以最有效的方式开展工作。多年的工作经历也使我能够站在整体发展的高度开展工作。我想，凭着扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定能在xx分理处开辟一片新的天地。

3、具备扎实的专业技能和综合知识。××××年来，通过坚持不懈的学习，我的理论水平、业务技能都得到明显提高。在工作之余，我自学了计算机、英语、信贷等多方面的知识，并报名参加全国会计中级职称考试。

4、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文字组织能力、社会交往能力都有很大提高。

这次竞聘如果成功，如果这次有幸能竞聘成功的话，我将以分行下达的各项目标任务为己任，竭尽所能搞好芳草分理处的各项存款、中间业务、结算、优质文明服务等工作，以加强内部管理为保障，在巩固现有客户资源的前提下，调动员工的积极性，寻找和挖掘存款新的来源，力争扭转目前发展缓慢、滞后的局面，走上一个良性循环、健康稳步发展的行列中来。

我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品、打造一流品牌、圆满完成任务。

为了全面完成各项目标任务，我将全力以赴抓好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。

第二，要主动走出柜台，积极营销。对市场动态进行认真的

分析和研究，及时掌握信息，并根据相关信息，积极主动开展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。

第三、搞好特色营销，扩大业务。在保持现有业务的基础上，向客户提供源源不断的金融新产品，以此来满足客户的需求。为客户进行个人消费贷款、国债预约、票据结算等理财新产品的宣传，提高分理处中间业务收入。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务水平提升到一个新的高度。搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客户真正感受到我们分理处的优越性，增强分理处的竞争力。

4、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。从大处着眼，从小事做起，在严格管理上下功夫，一丝不苟，从严执纪，决不允许违规的事在xx分理处发生。加强内部管理及“三防一保”工作，确保各项内控措施落实到位，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，提高工作效率。

5、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。作为网点负责人，除了要注重业务，还应该带好队伍，为员工提供良好的发展空间。首先，要多关怀员工，尽量为员工排忧解难，营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行学习，形成良好的学习氛围。还要与员工多交流，加深了解，做到团结友爱、互助互敬。发挥团队精神，凝聚力量，利用各自自身的资源，保证业务的健康发展。

6、以身作则，不断改进。作为分理处主任，在日常工作中我的言行将直接影响下属，我将保持一份平常心与责任感，以身作则、率先垂范，在工作中不断改进自己，用自己的真诚与努力换取员工的认可。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使，相信通过这次竞聘演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘结果如何，我都会一如既往以踏实的工作作风，务实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导和同事们一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的全体同志加油；为获得成功的同志祝福：为××中行光辉灿烂的的未来祝福！请大家多支持我！

网点副经理竞聘报告篇六

大家好！

人们都说，真诚的友谊来自不断的自我介绍。我xx来自xx我确信勤奋认真是我工作基础，严肃塌实是我工作的准则。从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质可能还不是最好的人选，但深深知道人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。再次非常感谢企业能给我们提供这样一次超越自我的机遇，今日我要向着主管这一岗位冲刺。

如果我能竞聘上主管这一职，我将做好以下几点：

- 1、努力提高自身的学习能力。增强自身的技能知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理地方的经验及处理顾客投诉的能力。
- 2、在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步。定时组织一些培训课程，涉及的地方可以更广一些，从产品的知识到日常的一些顾客投诉都可以教她们怎么解决，适当的时候也可以做一些激励地方的培训。
- 3、及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，

以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，开展反馈。

4、一个企业的营业目标永远是业绩为先，服务至上。要做到好的业绩，服务水准尤为重要。

5、完成上级领导部署下来的各项其他事务。

只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台。现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢！

网点副经理竞聘报告篇七

你们好！现在向大家汇报我20xx年以来的工作情况□20xx年我在执行局工作期间，能够廉洁自律，依法办事，按照局里的部署积极工作，超额完成任务，很好的维护了当事人的合法权益，并且在我所办的案件中，没有一起案件因为自己的原因，造成当事人上访告状□20xx年担任办公室法官助理以后，我更是兢兢业业，积极投身于本职工作。我在办公室主要负责信息工作□20xx年，在领导和同志们的大力支持下，经过自己的努力，使我院信息工作取得了较好的成绩，分别被省高院和市中院评为全省、全市法院信息工作先进单位，在市中院举行的“百日竞赛”活动中被评为优胜单位，我本人也在20xx年被省高院评为全省法院信息工作先进个人。在今年的信息工作中，我院的信息报送数和采用数在全市法院中始

终处于前列。

参加这次竞选，我认为自身有以下几方面的优势：首先，我有良好的政治素养，扎实的法律基本功。工作中政治立场坚定，有较高的思想政治觉悟。我毕业于河南师范大学法律系，在校期间通过努力学习和刻苦钻研，打下了比较扎实的法学理论基础，在基层法庭和执行局多年的审判、执行工作经历使我的理论知识在实践中得到了检验和提高，而两年的信息调研工作又使我对法律有了更深层次的理解，同时，语言和文字表达能力也有了质的提高。其次，有强烈的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的精神和开拓进取的意识。我能以大局为重，从不斤斤计较个人利益。第三，有较强的适应能力。参加工作以来，我的工作岗位多次变换，每次走上新的岗位，面临新的挑战，我都能积极发挥主观能动性，很快的适应新的工作，干出好的成绩。第四，有团结敬业、积极向上的工作热情。我身体健康，精力充沛。工作中服从领导，团结同事，尊重老同志，能够积极参加院里组织的各项活动。

这次我的竞选目标是中层副职，如果能够竞选成功，我一定会摆正位置，当好配角；胸怀全局，当好参谋；服从领导，当好助手。我将尊重正职的核心地位，维护正职的威信。工作中重点坚持“一个原则”，实现“两个转变”。坚持“一个原则”就是坚持“上为党组分忧、下为干警服务”的原则。实现“两个转变”一是实现角色的转变。即由一名普通干部向环节干部的转变。在正职的带领下与大家思想上同心，目标上同向，行动上同步。自觉做到“内图同心协力，外谋合作支持”，发挥整体优势，营造一个良好的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样办好”的思维方式转变，协助正职严格落实各项工作任务。

通过这次竞选，我愿在今后的工作中，立足本职，勤奋工作，重新认识自己，重新塑造自己，重新完善自己。

如果这次我不能竞选成功，说明我与领导和同志们们的要求还有差距，我一定会认真寻找问题和不足，以更加严格的标准来要求自己，一如既往的做好本职工作。

谢谢大家！

网点副经理竞聘报告篇八

大家好。本人是支行中心储蓄所副主任xxx□本人竞选的岗位是支行中心所副主任。

本人于20xx年到支行中心储蓄所担任副主任。两年以来，在这一岗位上，本人尽职尽责，努力工作，先后协助两位所主任顺利地完成了当年的各项工作任务。特别是20xx年，本人所完成人民币存款3200万元，创下历史最高纪录，也是市分行辖内当年净增额最高的储蓄所，各种荣誉正向中心所这个大所老所纷至沓来，做为这个所的一员，本人感到无比骄傲，也为自己在实现这一成绩的过程中贡献了自己的力量而自豪。

做为副职，协助主任做好各项工作是本人的职责：本人主动担负起传递报表、领取凭证的工作，往往一天几次往返于支行与中心所，本人也与主任一起带着职工走街串巷跑宣传，和主任一起为了拿下一家单位的代发工资而数十次地上门，到办公室，到关键人的家里。在内部各种问题的处理上，本人都和主任保持一致态度，遇到分歧，就开诚布公地交换意见，决不背后抬杠，正是本人所正副职之间的团结合作，给员工树立了榜样，也从一个方面推动了中心所各项业务的发展。

中心所目前除本人以外的13人全是女性，本人给自己的定位是要做职工的好朋友，所有的脏活力气活本人都一一包揽；在管理上本人也不分亲疏，对每个员工都一视同仁，该批评的绝不含糊；业务忙时本人主动帮柜员清点现金，业务闲时本人多与职工交流，了解她们的思想，掌握员工心态。中心

所员工都认可了本人这个副主任，有事就与本人交流。

兼任着营业部中心所两个机构的安全保卫管理工作，为了确保“三防一保“，本人每天坚持早来晚走，早晨接款箱入室，晚上送款箱上车，每天早晚都要对全室安全器材进行一次巡检，看录像设备是否运转正常，看大门是否锁紧，习惯成自然，每天不检查两次就觉得不放心，员工们在本人“熏陶“下也养成了安全第一的工作习惯，中心所在20xx年被评为保卫工作先进单位。

成绩再辉煌也已经成为过去时，在新的一年里，我们中心所的目标是确保净增3000万元，争取净增3500万元，同时，我们自己创下了3000万元的高度，还将由我们自己来跨越，对于这一目标，本人有信心，中心所的全体干部员工也有信心。不敢说本人是中心所最好的副主任，但从两年的工作来看，本人是最适合中心所副主任这一岗位的人选，本人对自己有足够的信心，也请大家相信本人，将你的信任投给本人！

网点副经理竞聘报告篇九

大家好。本人是支行中心储蓄所副主任###，本人竞选的岗位是支行中心所副主任。

本人于20xx年到支行中心储蓄所担任副主任。两年以来，在这一岗位上，本人尽职尽责，努力工作，先后协助两位所主任顺利地完成了当年的各项工作任务。特别是20xx年，本人所完成人民币存款3200万元，创下历史最高纪录，也是市分行辖内当年净增额最高的储蓄所，各种荣誉正向中心所这个大所老所纷至沓来，做为这个所的一员，本人感到无比骄傲，也为自己在实现这一成绩的过程中贡献了自己的力量而自豪。

做为副职，协助主任做好各项工作是本人的职责：本人主动担负起传递报表、领取凭证的工作，往往一天几次往返于支行与中心所，本人也与主任一起带着职工走街串巷跑宣传，

和主任一起为了拿下一家单位的代发工资而数十次地上门，到办公室，到关键人的家里。在内部各种问题的处理上，本人都和主任保持一致态度，遇到分歧，就开诚布公地交换意见，决不背后抬杠，正是本人所正副职之间的团结合作，给员工树立了榜样，也从一个方面推动了中心所各项业务的发展。

中心所目前除本人以外的13人全是女性，本人给自己的定位是要做职工的好朋友，所有的脏活力气活本人都一一包揽；在管理上本人也不分亲疏，对每个员工都一视同仁，该批评的绝不含糊；业务忙时本人主动帮柜员清点现金，业务闲时本人多与职工交流，了解她们的思想，掌握员工心态。中心所员工都认可了本人这个副主任，有事就与本人交流。

兼任着营业部中心所两个机构的安全保卫管理工作，为了确保“三防一保”，本人每天坚持早来晚走，早晨接款箱入室，晚上送款箱上车，每天早晚都要对全室安全器材进行一次巡检，看录像设备是否运转正常，看大门是否锁紧，习惯成自然，每天不检查两次就觉得不放心，员工们在本人“熏陶”下也养成了安全第一的工作习惯，中心所在20xx年被评为保卫工作先进单位。

成绩再辉煌也已经成为过去时，在新的一年里，我们中心所的目标是确保净增3000万元，争取净增3500万元，同时，我们自己创下了3000万元的高度，还将由我们自己来跨越，对于这一目标，本人有信心，中心所的全体干部员工也有信心。不敢说本人是中心所最好的副主任，但从两年的工作来看，本人是最适合中心所副主任这一岗位的人选，本人对自己有足够的信心，也请大家相信本人，将你的信任投给本人！

网点副经理竞聘报告篇十

尊敬的各位评委、各位同事：你们好！

今天，感谢公司领导和评委再一次给我参加这次竞聘的机会。

二、应聘部主任的理由

三、对加强人事工作管c理，谈谈自己的观点和今后工作思路。

(一)、今后工作的重点：

(二)、具体措施和做法：

1、推进二个创新，开创人事人才工作新模式

一是创新工作理念。

二是创新工作方法。

2、合理配置人才，优化人员结构。

3、加大人事开发力度，全面提升员工素质。

4、加强自身建设，塑造人事劳动管理部门的新形象。

四、对竞聘结果的态度

这次竞聘不管结果如何，我会一如既往的以饱满热情的态度干好我的本职工作，但是我想最重要的是作为人，我将永远以为荣，作为竞聘者，我相信xx的明天会更好，谢谢各位领导与评委，我的演讲完了。