2023年环保宣传周活动方案 校园环保宣传活动方案(汇总5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。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。

电信演讲稿篇一

话务员对于大多数人来说，只是简单的传话筒，在我未接触这个职业之前，我也是这种想法，但当我真正做了这份工作时，对这三个字早有了更新，更深的认识。

刚进电信公司工作时，一切都是新奇的，我对面里所有的事物都充满了好奇，看着老话务员们熟练的操作和对用户的对答如流，我羡慕不已，我以她们为我学习的榜样，开始努力学习各种业务和服务技巧，通过一段时间的学习和培训，经终于可以上机接听电话了，戴上耳机，坐在电脑前，我十分的激动，接到用户的电话，我回答的声音都有些发抖。

经过短暂的适应期，我可以独立接听用户的电话了，但这时我已经没有了刚进来时的激情和好奇，我们这里是24小时为用户提供服务的，所以我们上的都是轮班，这种轮班完全打乱了我的正常生活规律，有很多的话务员都因为吃饭不准时得了胃病，有很多有小孩的同事更是没有时间照顾家里了，当别人在吃饭时，我们是坐在电脑旁，当别人进入梦乡时，当别人过年过节全家团圆时，我们都是坐在电脑旁边为用户服务。

我们的工作就是用语言为用户解答各种电信业务，我们面对

形形色色的用户，每天都可以听到用户的建议，发泄，评论，表扬，每个用户申告的问题都不一样，情绪也都不一样，我们都要用专业的回答让客户满意而归，用户打进电话就需要我们话务员为他们解决问题，对于我们来说要解决用户的问题，就需要利用大量的业务时间去补充自己的业务，积累自己的专业知识，还要不断向有经验的同事学习各种服务技巧，提高自己的服务技巧。

话务员是一个重复，枯燥的工作，我要以用户服务为中心，用热忱的服务接待每一个用户。

二：

日子过得真快，一眨眼的工夫，我在忙忙碌碌中不知不觉已平稳度过入职以来的第一个月，回首过去，展望未来，总结一个多月以来的经验教训，取他山之石，对于我而言，没有最好，只有更好。

俗话说：没有规矩不成方圆。毋庸置疑， 我们在日常工作中，首先必须遵守好公司的每一条规章制度，执行好每一个工作流程。牢记好每一个规范用语。除此之外，我认为还应该注意以下几点细节，在实践中不断完善自我。

接听迅速。在商品经济时代的今天，时间就是金钱，所以我们更应该为客户、为自己着想，迅速接听电话，为客户、为自己节省宝贵的时间。

礼貌用语。拿起电话的第一句应该是：“您好!”紧接着就必须报名自己的身份——“您好，某某公司，有什么可以帮助您吗?”当然与此同时最好通过客户资料，在通话中经常使用客户的姓氏尊称他。在与交谈时，可以及时稍微介绍新的业务。

“请您稍等。”在电话接听中，尽量少用。因为对业务熟练

掌握的话务员会熟练的回答客户的疑问，既为别人又为自己节省了时间，又能解决问题而令客户满意而归，从而提升公司在客户心目中的地位。

定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辨要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果;其次是要懂得听众有不同的对象 和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党团集会、专业性会议、服务性俱乐部、 学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，

为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的本质在于“讲”，而不在于“演”，它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲;对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听众情绪、赢得好感的鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强化演讲的现场效果。

第五、口语性

把长句改成适听的短句;

把倒装句改为常规句;

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删去;

把单音节词换成双音节词;

把生僻的词换成常用的词;

把容易误听的词换成不易误听的. 词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁.路德.金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。

电信演讲稿篇二

首先我要x谢今天让我能够站在这里参加此次活动的所有的人，包括我自己。我今天演讲的题目是□x恩的心》。

有人说，忘记x恩是人的天性。当我们偶然来到这个世界上，什么都还没来得及做的时候，我们就已经开始享受前人带给我们物质和精神上的一切成果了。这就提醒着我们每一个人，要怀有一颗x恩的心。

怀有一颗x恩的心，才更懂得尊重。尊重生命、尊重劳动、尊重创造。怀着x恩的心，一代伟人邓小平在古稀之年说：“我是中国人民的儿子，我深深的爱着我的祖国和人民！”怀着x恩的心，诗人艾青在他的诗中写到：“为什么我的眼中饱含泪水，因为我对这片土地爱得深沉。”听说过一个人向树道歉的故事吗？听说过所有正在行驶的汽车为狗让路的故事吗？

这些真实的故事□x动于人对生命的关爱□x动于人对生命的尊重。当我们每天享受着清洁的环境时，我们要x谢那些保洁工作者；当我们迁入新居时，我们要x谢那些建筑工人；当我们出行，要x谢司机r22□r22□懂得x谢，就会以平等的眼光看待每一个生命，重新看待我们身边的每个人，尊重每一份平凡普通的劳动，也更加尊重自己。

怀有一颗x恩的心，才更能体会到自己的职责。在现代社会每个人都有自己的职责、自己的价值。当xxx动中国十大人物之一的徐本禹走上银幕时，人性的善良再一次被点燃，这个原本该走入研究生院的大学生，却义无返顾的从繁华的城市走进了大山。这一平凡的壮举刺痛了每一个人的眼睛，也点燃了每一个人内心未燃的火种。而让他做出这一抉择的理由很简单：怀着一颗x恩的心。徐本禹用他x恩的心，为大山里的孩子铺就了一条爱的道路，点燃了贫穷和希望，完成了他的职责，实现了他的人生价值。

怀有一颗x恩的心，不是简单的忍耐与承受，更不是阿q□而是以一种宽宏的心态积极勇敢的面对人生。我相信，最温暖的日子来自寒冷，我更相信，最温暖其实是对寒冷的一种谅解，一种x恩中的x动。一个人要学会x恩，对生命怀有一颗x恩的心，心才能真正快乐。一个人没有了x恩，心就全部都是空的。

“羊有跪乳之恩”，“鸦有反哺之恩”，“赠人玫瑰，手有余香”，“执子之手，与子偕老，”这些都因怀有一颗x恩的心，才芬芳馥郁，香泽万里。

所以我要x谢你，我生命中往来的路人，让我懂得淡来淡去才不牵累于心灵□x谢有你，来来去去，我都会珍惜□x谢你，我生命中所有的师长，让我懂得知识的宝贵□x谢有你，岁岁年年，我都会铭记□x谢你，我生命中至亲至密的朋友，快乐有你分享，悲伤有你倾听□x谢有你，忙忙碌碌，我都不会忘记□x谢你，我至真至爱的亲人，在岁月途中，静静的看护着

我，挡风遮雨，让我在被爱的幸福中也学会了如何去爱他人□x谢有你，日日夜夜，我都留在心里。

x谢日升日落□x谢快乐伤痛□x谢天空大地□x谢天上所有的星星□x谢生活□x谢得到和失去的一切，以及无所得无所失的一切的一切，让我在草长莺飞的季节里拈起生命的美丽！

最后，让我们一起再来静静地聆听这首□x恩的心》吧□x恩的心□x谢有你，伴我一生，让我有勇气做我自己□x恩的心□x谢命运，花开花落，我一样珍惜。我今天的演讲到此结束，谢谢大家！

电信演讲稿篇三

大家好！

非常感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。希望可以在这里向各位讨教学习。

我叫xx□在今年2月由一名前台营业员转成客户经理。自20xx年进入移动公司，我在移动公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮助下，通过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的员工逐渐成长为合格的员工，现在又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年里，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改进工作方法。创新工作思路。 我谈一下对客户经理岗位的认识。

1、客户经理需要良好的沟通协调能力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，非常重要。

客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通能力，只有通过有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能达到稳定发展集团的根本目的。在和集团领导及关键联系人的沟通过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础；找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键；把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。

2、客户经理需要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅要对每一位客户的.消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能接受的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才可以赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队非常重要，有效的团队工作可以提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮助，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竞聘的结果如何，我都会坦然面对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。 谢谢大家！

电信演讲稿篇四

大家好！

竞职演讲的开头我先给大家说一句我非常喜欢的一句话：人生最大的快乐不在于拥有什么。把不时挑战自我事业上不断追求、不时逾越。所以今天我走上竞聘上岗的演讲平台，进行岗位的竞争上岗演讲，希望我能以我的能力赢得这一岗位，以我的自信演讲为自己加分，赢得大家的掌声。

竞职这个岗位，首先说一下的我的竞职资质：

掐指算来，我已经参加工作十多年了，这十几年来，我从基层做起，一步一个脚印踏实的成长和成熟起来，十年来，在不同的工作岗位工作过，在不断的成长磨砺中，积累了丰富的工作经验，不同岗位的工作经验增长了我不同的工作能力，逐渐的在工作当中成为一名可独当一面的复合型人才，而且，在工作中，我接触了大量的客户，并与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

1.较强的综合能力

我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力；同时，我具有较强的营

销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号；另外，我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

2.良好的综合素质

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

1.立足岗位职责，扎实开展工作，开拓创新，力争做到三个“最”：即建一支最富生机和战斗力营销队伍，为客户提供最优质的服务，实现客户营销利润的最大化。

2.我的工作目标是：今年实现人民币公司存款时点新增亿元，日均新增万元；外币公司存款日均增万美元；零售贷款时点新增万元，日均新增万元，零售贷款不良率控制在%以内，不良余额控制在万元以内；中间业务净收入万元；以后的年度工作目标是：各项存款及消费信贷的年增长率保持%以上，中间业务净收入年增长率保持在%以上，零售贷款的不良余额和不良率控制在省行规定的指标范围内。

3.加强员工培训，不断提升客户经理的业务水平

客户经理是银行营销工作的主力军，客户经理的工作能力与素质决定我们的工作质量，所以，如有幸上任，我会加强培

训工作，对他们进行市场营销、行业解决方案、服务规范等全方位、多层次的培训，提高客户经理理解客户需求的能力、销售能力，人际沟通能力，谈判能力和自我管理能力，使他们个个成为经营服务的能手。

4.加强服务，以优质服务赢得客户

为了争取更多的客户，我们要打造自己的服务品牌。我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，以此留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感、忠诚度和满意度。

5.加强营销，千方百计拓展市场份额

我们要在不断完善普通客户标准化服务的基础上，以抢占中、高端客户市场为主攻方向，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，同时要大力拓展我们银行卡类、网上银行、电话银行等产品的销售，并实现资产、负债和中间业务的捆绑销售，进一步拓展我们的市场份额。

尊敬的各位领导、同志们，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。当然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，无论结果如何，我人生的这一乐章都无比精彩！我的演讲完毕，谢谢大家！

电信演讲稿篇五

下午好！我是xxx□来自营业室，现任营业室网点客户经理。我今天竞聘的岗位是私人银行客户经理。

我进入工行工作已20年，从网点柜员走到今天的网点客户经理岗位，先后从事了网点综合柜员、储蓄事后监督员、网点结算员。从中积累了丰富的个人业务及对公业务知识，这为我现在的网点客户经理工作打下了坚实的基础。在日常的网点客户经理工作中，我对待客户真诚、耐心、细致，一切以客户为中心，为客户着想，运用自己专业的理财知识为客户提出各种理财建议。按照今年营业部的要求，**支行制定了个人客户经理任务包。从我个人来讲，我很赞同营业部的这种考核方式。因为它更能体显“公平竞争、多劳多得”。我善于与不同的客户进行交流，喜欢每天在有条不紊的忙碌状态下有效地工作。

支行私人银行分部，我个人理解为它是个金与法人的纽带和桥梁。以维护个人中高端客户为主要工作重心，借力于支行领导班子与我行二楼得体的贵宾服务区，做好日常维护工作。为支行法人业务及个金业务的发展奠定扎实的基础。分部的成立，使我有了工作的动力和方向。我将以此为今年奋斗的目标，以拓展中高端客户为主，深挖潜，提高客户的产品渗透率与我行在客户心中的地位。我深知个人能力越大，责任就越大的工作真理，我想我已做好了准备。

谢谢大家！

电信演讲稿篇六

大家好！我叫xxx□19xx年出生□xx学历，经济师职称。我现在担任建设银行xx分行公司业务部七级客户经理，今天竞聘的岗位是六级客户经理。

首先，我要由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我正是为了追求与建设银行共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无返顾地走上了这个挑战自我的讲台，此刻

我最想对大家说的就是，请相信，我能行！

我19xx年走出校门后，就来到建行工作，至今已有xx个年头□xx年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们的热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来□xx年来，我的青春在这里激扬，我的梦想在这里实现，我深深热爱着建行这片沃土，这份热爱激励着我在工作中牢记责任、执着事业、无私奉献，为建行的发展尽全力、做贡献！

“经验是一笔最宝贵的财富”，是做好工作的基础和前提。入行xx年来，我先后从事过信贷及资金管理、信贷调查综合管理、综合及中间业务产品管理、客户关系管理□ocrm□系统开发、对公中间业务产品管理等多项工作，积累了丰富的工作经验，取得了良好的工作业绩。特别是去年3月接手对公中间业务管理以来，我加强了对对公中间业务各项指标计划的监测和控制，加强了业务的组织推动，带领大家全面完成了各项对公中间业务指标计划，受到了领导和同志们的好评。

我19xx年毕业于xxxx学校，并于19xx年至20xx年参加了xxxx大学xxx系本科的函授学习。系统的学历教育和xx年来的工作实践，使我对计划财务、资产、负债、中间业务、系统的开发和运用等方面均有了较为深入的了解，并具有一定的理论水平和实务水平，为我做好六级客户经理工作奠定了坚实的基础。

在长期的客户经理工作实践中，我接触到了各种各样的客户，遇到了许多新情况、新问题，在工作实践的磨练中，特别是在组织谈判，参与大项目营销策划等极具挑战性的工作的锻炼中，我的沟通能力、协调能力和营销能力都得到了很大加强，并具备了分析、判断和处理复杂问题的能力；另外，我内控意识较强，在工作中善于学习、敢于创新，这些都为我做好工作提供了可靠的保障。工作以来，由于工作成绩突出，我连续多年获市分行先进工作者称号□20xx年至20xx年在总

行抽调开发ocrm系统期间又被项目组评为年度先进工作者□20xx年荣获市分行系统先进和全省xx第一名等项殊荣。这些荣誉从一个侧面说明了在工作能力方面我是值得信任的。

客户是银行业务发展的基础，积极走访客户，密切银行与客户的联系，是客户经理的重点工作内容之一。我要认真做好这一工作，切实起到联络客户、掌握信息、培育品牌、积极营销、优质服务的作用，更好地宣传我们的金融产品，更好地为客户提供金融服务。我要通过长期不懈地走访，与客户建立起良好的关系，准确地把握市场脉搏，把市场营销工作做得更扎实、更全面。

我要以做大做优重点客户为目标，不遗余力做好营销工作，全面完成各项销售任务指标。一方面，我要在认真分析的基础上，有针对、有侧重地开展工作，进一步提高自己的市场拓展能力，力促各项对公业务蓬勃发展；另一方面，我要进一步加强营销技能和法律法规的学习。特别要以前沿的营销理念和销售方式、方法武装自己的头脑，在营销的过程中大胆尝试，勇于创新，在维护现有客户的基础上，争揽潜在客户，扩大市场份额，增加我们的赢利能力。

我要认真贯彻落实信贷客户“一户一策”管理工作，切实将市分行“一户一策”各项管理要求落实到位。要强化风险意识，实行动态管理，随时随地了解客户的生产经营情况，充分挖掘客户贡献潜力，优化客户收益结构，创新服务，真正解决客户需求。同时，我还要做好贷款管理和不良贷款的清收工作，切实承担起自己的职责，防犯金融风险。

我要建立详细的客户档案，对客户实行全程式动态管理。一方面，要做到对客户的相关信息了如指掌，分清哪些是重点客户，哪些是一般客户，根据客户不同的经营情况，做好差异性管理和个性化服务，使我们的营销和服务真正贴近市场、贴近客户，提高客户的满意度、忠诚度、贡献度和依存度。同时，我要对重点客户进行逐一梳理，整理出一批目标客户

名单，建立目标客户库，积极做好客户营销、上报推荐和客户培植工作，力争在创新业务上取得突破。

有道是：“学而不思则罔，思而不学则怠”。作为客户经理，我要把在工作中不断学习提高作为永远的追求，要认真学习金融法律法规和规章制度，认真学习各项业务知识和操作规程，不断提高自己的业务能力，为更出色地完成工作奠定基础；另外，我还要树立“没有执行就没有一切”的理念，养成雷厉风行的工作作风，以速度取胜，以创新争先，切实承担起自己的责任，使自己“赢在执行”，激情书写工作的新篇章！

同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的建设银行，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择！

我的演讲完毕，谢谢大家！

电信演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

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开、公正、公平的竞聘机会，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。

一、工作回顾

xx年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在xx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。

xx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"的管理、内务、仓储分拣、部门上传、下达，督促业务单据的审核、三标表格指导、归档，微机系统运行管理和部门工作计划、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，我完善了部门仓储分拣制度、一号工程管理制度、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作流程，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"的线路整合打下了坚实的基础。

二、竞聘客户经理的先决条件

1、我曾经先后在xx□xx□xx□xx□xx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，但我个人认为并不是工作年限的长短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去当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于xx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xx年获得县局（分公司）"先进工作者"□xx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作知识，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去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。

三、竞聘客户经理上岗后的工作打算及思路

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，每天走访市场，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。

1、要与零售客户有良好的沟通并让零售客户认可你的服务和指导这样会加深客户我的印象。

2、帮助客户解决问题加深印象。2016客户经理演讲稿2016客户经理演讲稿。对待零售客户提出的各种问题能够及时地给

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。

#from 2016客户经理演讲稿来自 end#

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去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。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，提高客户满意度。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必须学会和客户沟通，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，沟通中才能准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，希望各级领和各位同事相信，给我一次展现的机会。如果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去开展工作；如果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。

各位领导，同事：

上午好！我是立山市场部客户经理xx□一滴水，不足以成为汪洋大海，却可以点染一片希望的绿洲，一缕阳光，不足以情暖人间，却可以驱走寒夜的阴霾。对于卷烟零售客户来说，我——就是一滴水，就是一缕阳光，就是一名服务于客户的客户经理。掐指算来，走上客户经理这个岗位正好七个月，能够站在这个讲台上，此刻的我更加感慨万千。

面对日益开放的卷烟零售市场，正逐渐失去专卖机制保护的烟草行业，看准了优质服务是把握市场的关键环节，省局领导继xx年提出"城网学浙江，农网学山西"目标后，提出新一阶段网建目标是争创全国一流网建水平。并要以营造公平公正的市场环境作为制高点，提升客户的满意程度。

提升客户满意度的过程实际上就是烟草商业企业攻占卷烟零售市场的过程。客户经理是实施客户服务的一线员工，也是具体实施者。在做客户经理这个七个月里，我尝试着从被动的服务客户向主动地实施客户服务转变。，此链接！。过去被动式的客户服务是客户需要什么我们提供什么，但是从着手提升卷烟营销网络建设以后我们就是尝试着主动地寻找客户需要什么，让客户得到的服务价值大于他们的期望价值。根据近一段时间的工作任务，为了使服务客户更加有质量，将我所管辖的122户根据配合程度分为三个类别：配合程度高，配合程度中等，不配合的客户。配合程度高的客户很支持我们的工作，无论他的依存度高低与否，与配合度不高的客户相比，同样付出的努力收获的价值远高于后者。因此，在服务客户的时候我减少这部分客户的走访次数，以提高第三类配合程度不高的客户拜访次数，改善这部分客户的配合程度，提升客户满意度。配合程度高的客户，基本就只是完成日常走访；配合程度一般的客户怎就针对具体情况做出对策，如电子结算成功率不高的客户，就要在每个访货周期叮嘱这部分客户按时存钱；订单执行情况不好的客户除了要追盯订单执行情况以外，在预测下月需求的时就应该尽可能校准客户需求，每个月发放台长的时候叮嘱客户一定要将帐页放进台帐内。最棘手的莫过于配合程度低的客户，这部分很大程度

上对公司行业政策知之甚少，对烟草公司依存程度较低，不重视卷烟经营。对于这部分客户，就要分情况而定了，看看这个客户对我们烟草公司创造的价值大小与否。依存程度高的客户其实是相对比较容易攻占的难关，只要帮助客户认清形势，让他们尝到甜头，他们就会很自然的接收我们的工作；相比之下，依存度较低，而创造的价值又相对较高的客户就不那么容易搞定了。这部分一来是增加拜访频次，让客户感受到我对他们的关注与重视，二是帮助他们理清卷烟销售的盈利水平，三是在管理上给予一定的情感付出，如让这部分客户认为我正很努力的培育这部分客户，让他们成为我的目标培育客户。

截止到xx年12月，我所在的片区电子结算率达到了92%，达到公司要求的90%的目标，进入xx年，基本达到95%的目标。台帐知晓率基本达到100%。完成了一户一档的建档工作，做出每个客户的xx年销售趋势图，以便进一步指导客户经营。

xx年，是我人生的一个转折，有很多东西需要总结，也有许多东西需要学习。正如立山市场经历刘辉所说"只要我付出，就有我回报"□xx年，将会是一个绚丽多彩的新纪元。

当好小经理，干好大事业

我叫王宇，是中国烟草总公司深圳市公司的一名普通客户经理。自从当上这个"经理"，我就经常成为朋友们打趣的对象，他们说"世界上最小的主任是学校的班主任，世界上最小的经理就是你们客户经理了"，戏称我为"世界上最小的官儿"。

实际上，称我为"小官儿"实在是恭维了，就职务上讲，客户经理根本就算不上官，统共只有自己单兵一个，名副其实的光杆儿 "经理"。虽说是小官儿，咱也肩负着重要的职责。天天和零售户、消费者打交道，一言一行代表着烟草行业的形象，国家利益要靠我们的工作来实现，消费者需求要靠我们的汗水来满（小学生竞选班长演讲稿2016）足。

官儿小责任重。客户经理，顾名思义，就是帮助客户经手办理各项事务的人。分析市场，预测订单，为满足消费者需求尽心;宣传品牌，引导消费，为国有资产保值增值尽力。

上个月何泽华副局长来深圳市场调研，在和客户经理座谈时，他形象地把我们比作战场上的侦察兵——上级的决策要靠我们来实现，市场的情况要靠我们来了解，而一旦我们的工作有所松懈，收集的情况有所偏差，就会直接影响到公司的决策，影响到消费者需求的满足，最终影响到国家利益的实现。

官儿小要求高。《国家局关于"按客户订单组织货源"试点工作的意见》中明确要求，订单识别和需求预测要突出以客户经理为中心。试点工作开展之初，我曾认为，订单预测好办，按客户要的订就是了。可实际上远不是这么简单。作为经营主体，客户具有趋利性的一面，如果我们一味满足，而不加以引导，那消费者对低价低档和批零差价小的卷烟需求就无法得到满足，久而久之，形成消费空档，市场就会遭到假烟、走私烟的侵蚀，最终损害国家利益和消费者利益。

因此，如何更加准确、及时地帮助客户预测出下个月的需求，就成了摆在我们面前的重要科题。2016客户经理演讲稿演讲稿。为此，我们深入片区，走访调研，帮助客户摸清周遭消费者的需求层次和消费能力，再结合去年同期及前几个月的历史订单，一家家、一户户、一步步、一个品牌一个品牌地帮助客户进行分析。通过不断的总结、提高，预测的准确率有了明显提升。赚到了该赚的钱，零售户笑了，买到了想要的烟，消费者笑了，我们的工作也就取得了成果，得到了最好的肯定。

事儿小意义大。说起我们客户经理，平时做的都是些小事，从事的也都是些具体工作。其实啊，维护国家利益和消费者利益这样的大道理往往是通过一件件小事体现的，并不一定都是轰轰烈烈的壮举。更多的烟草人像我们客户经理一样都是平凡人，做的都是简单事。我想，只要持之以恒，把平凡

人做好了就不平凡，把简单事做好了就不简单。

就在来咱们郑州参加比赛之前，在我身上还发生了这样一件小事：那天我像往常一样到片区的烟店走访，遇到一位老先生想买两条本地的"好日子"香烟邮寄回家。但当时中秋已过，厂家和邮局联合举办的香烟免费邮递活动已经结束了，烟店老板正在为难之际，看到我来了，就忙向他推荐："这个小伙子是烟草公司的，你找他吧。"当时，我也犹豫了一下，免费速递期已经过了，跟老先生解释清楚也就没事了。可看到他期待的眼神，和手里的香烟，我意识到此时此刻摆在我面前的正是消费者的切实需求，而此时此刻的我代表的正是烟草公司的形象。我二话没说，爽快地答应下来，记下邮编地址，当天替他办理了邮政快递手续。这只是一件再简单不过的小事，但就是这么件小事却让老先生和烟店老板对我的工作刮目相看，感谢的话说了一大堆。

电信演讲稿篇八

今天我主要谈的是“十大企业文化理念”中的企业分配理念：一份业绩，一分回报！我演讲的主题是：无悔的选择，无私的奉献！

企业分配理念：一份业绩，一份回报。就是要打破平均主义和论资排辈分配制度，建立科学的分配制度，合理拉开收入距离，以业绩决定分配，采取以岗定责，以责定薪的工资形式。充分体现高技高薪，优劳优酬；多劳多得，绩效挂钩的分配方针。

随着中国加入wto□电信企业正面临前所未有的竞争与挑战，企业必须快速提高综合竞争力，才能在激烈竞争中求生存、求发展，作为一名电信员工，我深刻感受到企业的发展必须依靠全体员工的辛勤劳动，与员工创造的业绩息息相关！

自电信企业全面推行薪酬体制改革以来，“一份业绩，一份

回报”的企业分配理念正逐渐深入到每个员工心里，它对电信员工思想观念、行为态度的改变已产生重要影响。在物质上、精神上、文化上有效激励员工积极向上的同时，还大大增强了员工的紧迫感和危机感，使员工能居安思危，主动学习、主动竞争、主动工作，主动改进，激励员工“以贡献求待遇，以实绩争效益”，这一分配制度的改革，有利于提高电信员工队伍的整体素质和竞争能力，促进企业在激烈的市场竞争中立于不败之地！

“一份业绩，一份回报”，是企业分配的核心价值观，它意味着奖罚鲜明，彻底废除“大锅饭”，意味着打破论资排辈，以实际业绩和贡献论英雄！它还意味着员工必须摒弃过去那种“企业总要发工资”的旧观念，树立起“自己挣钱发工资”的新观念。它还意味着当前必须进一步理顺员工的分配关系，建立对内公平、对外具有竞争力，管理上具有激励作用的分配制度，积极发挥利益的驱动作用，提升企业的竞争力和凝聚力，推进建立现代企业的进程！

实行“一份业绩，一份回报”的分配制度，企业以员工的实际业绩和贡献核发工资、奖金，并不意味着员工与企业之间仅仅是“我做事，你付钱”的雇佣关系，也不意味着那些绩效考评的数据和公式会增加员工与企业之间的离心力。恰恰相反，一份业绩，一份回报”意味着遵守原则，讲求实效，规范行为，转变观念，意味着对员工工作进行全方位的、客观真实的科学严格考评。它使我们每个员工认识到：个人的努力与贡献对企业的生存和发展是多么重要！使我们增强责任感和使命感，与企业同呼吸、共命运，激发我们的工作热情和创业激情，用勤奋、智慧、心血和汗水表达对企业的忠诚！

它将促使企业与员工共同进步、共同提高、共同成长，它把企业的发展和员工个人的业绩和成就紧密联系在一起：“我靠企业生存，企业靠我发展”，企业的发展需要每个员工更新观念，与时俱进，积极学习，辛勤工作；需要每个员工求

真务实，无私奉献，为企业分忧解难，勇挑重担。企业不会宠爱庸才，也决不会亏待人才！

14年前，我意气风发的告别校园，我选择了永州电信，永州电信也选择了我。十四个辛勤工作的春夏秋冬，凝聚着我对永州电信的热爱和忠诚！工作十四年来，我在不同的工作岗位上，先后从事过障碍测量、传输维护、程控交换维护、网管、计费、财务等工作，无论在哪个工作岗位上，我都努力工作、刻苦钻研，兢兢业业，任劳任怨，我把美好的青春、智慧、才能、汗水都无私奉献给了永州电信，我从没有后悔！

14年后，我深情回眸起成长的历程，我已成为了永州电信的一名女工程师，多年来多次被评为单位的先进个人，2000年、2001年两次被评为市分公司网管先进个人，2002年还被评为“市分公司优秀人才”。企业实行员工绩效考评两年以来，我连续两年都被评为优秀，今年7月,我还被党组织吸收为入党积极分子！在荣誉面前，我从没去争过，但企业却从没有亏待过默默无闻、辛勤工作的我!我深深体会到：我无悔的选择和无私的奉献，都得到了企业给予我的真诚回报！

“一份业绩，一份回报”，它使我从不寻求那安逸的绿荫，去勇敢面对拼搏的风雨；它使我深深理解绿叶对根的情谊，使我对企业更加忠诚！它给我无穷的力量催我奋进，在激烈的竞争中毅然前行！

电信演讲稿篇九

三、展开固话印

值客户在各支局业务支出中的比重；

宣传单张。

七、要分外器重“零”次用户的激活事情，要凭据支局的现

实环境，制定行之有用的营销政策，激活“零”次用户，造就用户利用德律风的风俗。

以业务支出同比正增长为第二方面美满渠道设置装备摆设，实验分类引导，进步员工实行力，促准确营销的程度。

一是社区司理渠道要加强维护目标达标、做好办事质量提拔，实验“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是谋划、维护也是办事认识；将运维上风转化为营销上风。

“时机营销”。

二是业务渠道要加强业务员的业务培训及办事本领培训，进步业务职员的“四力”（即自动营销本领、业务受理本领、办事亲和力、现场办理本领），加强业务营收款实时存行上划。