

小学美术蘑菇教案(实用6篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

银行演讲稿篇一

大家好！

我叫xxx，xx岁，本科学历，职称会计师，xxx年参加工作，xxx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。

20xx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。

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！

银行演讲稿篇二

提起邮政储蓄银行相信大家都耳目一新，自从xx年邮储银行成立以来，已经走过了三年多的风雨历程，经过三年的努力工作，邮储银行的改革转型取得了可喜的成绩：各项制度体系基本建立，管理能力逐步提高，经营业绩大幅提升，盈利能力不断增强，从业人员队伍素质显着提升，初步树立了全功能商业银行的形象，为邮政金融的长远发展夯实了基础。特别是邮储银行始终以向最广大的城乡居民和小微企业提供金融服务为己任，坚持服务城乡、服务大众、服务“三农”，赢得了社会各界的好评，树立了良好的形象。

**年的金秋时节，我很荣幸的加入了邮储银行这个大家庭，在这里我成功实现了由学生族到上班族的转变，实现了从一个懵懂的学生到职场达人的心智成长。在于日益腾飞的邮储银行一起成长的过程中，最让我感动的是那些感动我、激励我、培养我的前辈们，是他们让我的世界观得到了一定的成长。这如人们所说的那样：青年不一定要成功、只要有追求，不一定非要成熟、只要肯学习，这就是古人们所谓的“只要功夫深铁杵磨成针”也就是这么个理吧！邮储银行的快速发展和员工们的兢兢业业，每时每刻都促使着我快速成长。时光似箭日月如梭，转眼间我已来到单位三个月了，在这期间有很多精彩值得我回味，有很多回忆值得我去珍藏，前辈们的尊尊教导，同事们的互相帮助，这都是我一辈子的财富。

作为邮储银行的一员，我们心里的胜过于咖啡，但当我们看到胜利的喜悦，心里的甜又胜过于蜜糖。多少欢喜的日子，

我们舒展着疲惫，品味着收获的甜蜜，笑了一回又一回，这一刻我们深深体会到奉献的价值、追求的喜悦，也深深的感受到来自同事的信任与支持，关心于呵护，为此我感到骄傲和自豪。为此我会更加热爱和珍惜我的邮储事业。

能够加入邮储银行，我想我是幸运的，因为有着关心和重视我们的企业，又传授我经验和伴我成长的同时，有着相互扶持和同舟共济的和谐氛围。

与企业共进步同进步是每一位邮储员工的理想与追求，作为一名邮储员工我感到骄傲和自傲，作为营业员的我是邮储银行最基层的员工，能在这个平凡的岗位上贡献自己的青春和力量，我更是感到无比的光荣。

“与邮储银行同进步共发展”不是光说不练的，如果我们能将个人的理想和企业的发展结合在一起，那会实现企业的发展和个人价值实现的“互赢”。邮储银行明天的辉煌，在于我们今天扎实的努力、在于我们身上的责任感和使命感、在于我们的爱岗敬业，以企业为奋斗目标才能使我们的人生价值更完美的实现。

奋斗与努力都是我们在邮储事业中的无悔追求，让我们扬起奋斗的帆、踏上追求的船，用辛勤的努力与智慧的汗水于邮储银行同舟共济。今天我们是以前邮储银行为荣，相信不久的将来，邮储银行会为我们新注入的血液感到骄傲和自豪。

银行演讲稿篇三

今天我所演讲的题目是：将优质文明服务进行到底。金融业的竞争，是一种信誉的竞争，更是一种服务的竞争。谁的信誉好，谁的服务好，谁就能更适应顾客的需要，谁就能占领更多的市场。银行服务体现的是银行管理水平的高低，其中也包含着银行本身的文化内涵和员工的精神风貌，而展现在公众面前的是一种品牌。

银行作为服务行业，而服务是立行之本，只有不断的增强服务意识，转变服务的观点，强化服务的措施，从服务的质量，服务的手段，服务的内容，服务的态度，服务的环境等方面入手，这样才能提高优质文明服务的水平。

我个人认为服务是一种管理。优质的文明水平的提高一定需要严格的、规范的、科学的管理，严格规范的管理又可以使优质文明服务水平提高。优质文明服务的好坏体现着一家银行管理水平的高低。所以，银行在实施优质文明服务的过程中应该严格的依靠管理制度。这包括岗位规范、着装统一、仪表举止、文明用语、电话用语等，这些都必须形成制度，成为每个员工的行为准则，要严格执行。服务是一种文化。

银行构建服务文化体系应该包括：员工要有爱岗敬业的服务精神，要有以服务为本的道德观、价值观、要有无私奉献、团结奋进的互帮互助和艰苦奋斗的务实精神这种行业特有的企业精神，可以使银行员工树立风险意识和效益意识，从而充分的发挥这种服务文化的激励作用。服务是一种精神。

银行文明优质服务活动的核心内容是引导员工树立一种正确的价值观念、职业道德、敬业精神，以行兴我荣，行荣我荣为服务理念，以信誉第一、优质服务、廉洁守法为职业道德规范为标准。确立和完善员工的服务意识和行为，一定要树立客户。

第一、主动服务、整体服务的观念。

银行服务的核心是维护和加强与客户的联系。所以我们银行要随时以客户为中心，调整自身，服务要从单纯经营金融产品转移到维护和加深与客户的联系上，仅仅重视满足客户的需要是不够的，还必须研究客户需要背后复杂的各种因素，只有紧紧抓住维护与客户的关系这一核心，以市场为导向，以高质、多样化的特色服务，满足客户的多层次需要，才能获得自身发展的持续动力。

“客户”的概念是一个“大客户”的概念，不仅银行直接服务的对象是客户，与银行服务有制约关系的部门，甚至银行自身的员工都应该视同为客户。所以银行在处理与客户的关系上，应树立大市场、大客户的意识以及“服务是一个全过程”的概念。构建新型银行与客户关系，对制约与客户关系的因素进行协调管理，增强客户的稳定性，没有良好的服务作为保障，即使一时被拉过来的客户也可能会跑掉，所以优质的服务就是信誉。

所以强化和提高服务意识，这是开展优质文明服务的前提。所以就要全面动员，深入发动，大造声势，宣传优质文明服务。优质的文明服务关系到一个企业的形象，因此，一定要做到全面发动，全员参与。使我们的员工做到每天从接待第一位客户到送走最后一位客户，工作的各个环节都要有统一、详细、明确的标准，是每位员工接待客户有礼、有节、有度、处理业务规范、快速、准确，让顾客感到和谐，友爱，温馨。

所以搞好服务这是事关银行的社会形象，影响银行的各项经营活动的综合性工作，因此银行的每个机构，每个部门，每个员工都要相互支持、相互配合、增强服务意识，顾全大局，发挥整体功能，努力提高全行的服务水平和服务质量。

优质文明服务要取得好的效果，关键是以人为本，通过教育培训和强化管理，提高员工的政治素质和业务素质，以员工的高素质创造出优质服务的高水平。从对全体员工进行爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会的职业道德教育，使每位员工懂得，自己的行为代表着银行的形象，在本职工作的岗位上奉献一份光和热，自觉的维护全行的形象和荣誉，是优质服务上一个新台阶。如柜面是银行接触社会公众最为频繁的地方，也是直接办理业务、衍生存款的地方，银行好的服务形象要靠柜面服务具体体现出来。

而加大监督的力度和广度，相成全方位的监督体系，是优质文明服务落到实处的保证。优质服务工作必须要做到常抓不

懈，除了必须制定和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务是永无止境的，重在坚持，贵在落实。

银行演讲稿篇四

尊敬的各位领导，评委，×主任：大家好！我是来自##支行的##，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。我今年28岁，2003年毕业于**省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至**区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过06年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立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，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的

客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标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，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

银行演讲稿篇五

大家好！

我是集团办公室的一名普通的档案管理员，这天我想就“怎样爱岗敬业做一名优秀员工”的话题和各位员工共同交流工作中的心得体会。刚参加工作那会儿，心中充满美丽的梦想，血液中涌动着对未来的激情。憧憬火热的事业，渴望实现自己的人生价值，获得事业上的成功。“爱岗敬业”这四个字对我来说，就是为了工作要加班加点牺牲休息时间，为了工作放下或忽视亲情、友情，为了工作不顾带病的身体而忘我的投入。可在经历了工作中的点点滴滴，目睹了身边的人和事，才明白什么是真正地爱岗敬业。

敬业不只是加班加点，敬业更不仅仅是任劳任怨，敬业就是把自己的工作当作一种精神享受的人生体验。它表此刻工作中就是勤奋和主动，就是节俭和意志，就是自信和创新。加班再多而没有效率那不叫敬业，不顾健康而忘命的工作那不叫敬业，只是机械式的劳动而不用脑子，没有创新那也不叫

敬业。有句口号说得好：不爱岗就会下岗，不敬业就会失业！爱岗敬业说得具体点就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢。搞好每一项维修，做好每一次巡检，填好每一张记录，算准每一个数据，写好每一篇文稿。古人说：不积跬步，无以致千里，不善小事，何以成大器。从我做起，从小事做起，从此刻做起，这就是敬业，这就是爱岗！

接下来我想从以下六方面来阐述我对敬业的理解：

首先，职责感是所有人成功之本。

没有职责感的军官不是合格的军官，没有职责感的员工不是优秀的员工。职责感是简单而无价的。工作就意味着职责，职责意识会让我们表现更加卓越。大家都明白美国有一个著名的军事基地——西点军校，西点学员章程规定：每一个学员无论在什么时候，无论在什么地方，无论穿军装与否，也无论是在担任警卫、值勤等公务还是在进行自己的私人活动，都有义务、有职责履行自己的职责和义务。这种履行务必是发自内心的职责感，而不是为了获得奖赏或别的什么。

一个人要成为一个好军人，就务必遵守纪律，对于他的上级和同事有高度的职责感，对于自己表现出的潜力有自信心。我认为，这样的要求，对于我们企业的员工同样适用。要将“职责”二字时刻牢记在心，让它成为我们脑海中一种强烈的意识。在日常工作中，这种职责意识会让我们表现得更加卓越。我们经常能够见到这样的员工，他们在谈到自己的公司时，使用的代名词通常都是“他们”而不是“我们”，“他们销售部怎样怎样样”“他们财务部怎样怎样样”，这是一种缺乏职责感的典型表现，这样的员工至少没有一种“我们就是一个完整的机构”的认同感。

给大家讲一个故事：有一个替人割草的男孩打电话给他的雇主布朗太太说“你需不需要割草”布朗太太回答说：“不需要了，

我已经有了割草工。”男孩又说：“我会帮您拔掉草丛中的杂草。”布朗太太回答：“我的割草工已经做了。”男孩又说“我会帮您把草与走道的四周割齐。”布朗太太说：“我请的那人他也已经做了，谢谢你，我不需要新的割草工。”男孩便挂了电话。此时男孩的朋友问他说：“你不是就在布朗太太那儿打工割草吗为什么还要打这个电话”男孩说：“我只是想明白我究竟做得好不好！”。

二、有作为的员工，喜欢纪律 当企业和员工都有强烈的纪律意识，在不允许的妥协的地方绝不妥协，在不需要借口时绝不找任何借口——比如质量问题，比如对工作的态度等，你会猛然发现，工作因此会有一个崭新的局面。一个团结协作、富有战斗力和进取心的团队，必定是一个有纪律的团队。同样，一个用心主动、忠诚敬业的员工，也必定是一个具有强烈纪律观念的员工。能够说，纪律，永远是忠诚、敬业、创造力和团队精神的基础。对企业而言，没有纪律，便没有了一切。

同样的工作，同样的环境，却有如此截然不同的感受。第一种工人，是完全无可救药的人。能够设想，在不久的将来，他将不会得到任何工作的眷顾，甚至可能是生活的弃儿。第二种工人，是没有职责和荣誉感的人。对他们抱有任何指望肯定是徒劳的，他们抱着为薪水而工作的态度，为了工作而工作。他们肯定不是企业可依靠和老板可依靠的员工。该用什么语言赞美第三种工人呢在他们身上，看不到丝毫抱怨和不耐烦的痕迹，相反，他们是具有高度职责感和创造力的人，他们充分享受着工作的乐趣和荣誉，同时，因为他们的努力工作，工作也带给了他们足够的荣誉。他们就是我们要学习的那种员工，他们是最优秀的员工。他们向我们展现了：自动自发，自我奖励，视工作为快乐。我相信，这样的工作哲学，是每一个企业都乐于理解和推广的。持有这种工作哲学的员工，就是每一个企业所追求和寻找的员工。他们所在企业、他的工作，也会给他最大的回报。

也许，“不可能完成”成为许多人工作上最常见的一个推脱理由。如果这样，请问：在你和老板之间，最大的障碍是什么不是虎视眈眈的竞争者，也不是嫉贤妒能的昏庸老板，最大的障碍是你自己！是你应对“不可能完成”的高难度工作推诿求安，为自己不断寻找理由的消极心态。

拥有勇于向“不可能完成”的工作挑战的精神，是获得成功的基础。西方有句名言：一个人的思想决定一个人的命运。不敢向高难度的工作挑战，是对自己潜能的画地为牢，只能使自己无限的潜能化为有限的成就。与此同时，无知的认识会使你的天赋减弱，因为你的懦夫一样的所作所为，不配拥有这样的潜力。

“职场勇士”与“职场懦夫”在老板心目中的地位有天壤之别，根本无法并驾齐驱，相提并论。一个老板描述自己心目中的理想员工时说“我们所急需的人才，是有奋斗进取精神，勇于向‘不可能完成’的工作挑战的人”。

所以，让我们怀着感恩的情绪去主动理解它吧。用行动用心争取“职场勇士”的荣誉吧。让周围的人和老板都明白，你是一个意志坚定，富有挑战力，做事敏捷的好员工。这样一来，你就无须再愁得不到老板的认同了。

五、给自己增添使命感 实际上，我们要做自己想做的事，是用强烈的使用感迎接一个一个挑战。你对自己人生的使命感，会使你逃脱安逸的环境，迎接挑战。

如果你一向安于现状，终将会感到失望及不满。为什么因为你害怕——害怕失败、害怕丢失、害怕被拒绝，害怕正是你安于现状的主要原因。害怕是一种软弱的表现，它使你退缩不前、失去勇气、自我封闭，而这些畏缩、胆怯、封闭的现象，会使你感到越来越不满。相反地，一个勇敢前进，不断接触、追求、学习新事物的人，即使他目前尚未到达目标、或成就不大，但是他必须对自己的人生十分满意，因为他的

人生有方向、有情感、有成长。这使他觉得满足而有收获，每一天都过得很有好处。

一个真正的梦想必定充满挑战性，正因为它具有挑战性，又是由你自己所选取的，所以你必须会用心去想完成它。换句话说，你的使命不仅仅是一种挑战，同时也是激励你的原动力。

敬业爱岗体此刻我们每一个平凡的工作日，体此刻每一个普通的岗位上。如果我们人人都能成为一个爱岗敬业的人，把工作当成一种享受，把工作当成一种使命，那我们的金海必然会蒸蒸日上，兴旺发达！做一个敬业爱岗的员工吧，在平凡的岗位上尽情展现你的才能和智慧，因为金海的发展就是我们的明天！

谢谢！