

最新运营中心演讲(优质10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

运营中心演讲篇一

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争银行运营主任的机会！

为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行营业部主任职务。我现年xx岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：

一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。

二是改革面前有股“闯劲”。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，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，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，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过x年的xx[]干过x年的xx[]无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立xxx制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的`窗口，树立支行的良好形象。

二、正视薄弱环节，迎难而上。针对营业部经营管理基础脆弱、激励约束机制不强、思想作风不硬的现状，我认为要发扬团队精神，要具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神，把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，全面确定了营业部的经营指标，并将指标目标化，明确发展思想和经营目标经营运作方略，在公司业务、零售业务、国际业务的运作措施方面下功夫。要重点抓经营带管理，促进经营工作快速发展；下抓管理促经营，推动管理工作上台阶。在管理上除认真的落实分行的管理措施外，结合营业部的情况，认真抓好责任、计划、考核、费用、五级分类、人力资源等10项管理工作，同时注重制度创新，以制度促经营。

三、创建企业文化，营造健康向上、奋发有为的文化氛围，为客户打造品牌服务。要让营业部每一位员工树立“争一流经营，创精品银行”的理念，贯穿着以实际行动落实xx行长的讲话和全行员工大会的精神。以高昂的热情，忘我的精神投身到日后的经营实践中去，要以知耻后勇、开拓创新、努力进取，忘我工作的. 奋发精神，让营业部以全新的姿态展示在分行和客户的面前。

最后，我借用清代著名的小说家蒲松龄的这幅对联：“有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚”，“苦心人，天不负，三千越甲可吞吴”结束我的演讲，并与每位竞争者共勉。

我的演讲结束，谢谢大家！

运营中心演讲篇二

大家好！

记得一句话叫做：“推动你的事业，而不是让你的事业推动你！”说这一句话的是美国的政治家富兰克林。今天，实践着这句话的是我。我来咱们行工作已经有xx年了，在这xx年的时间里，我已经融入到这个大家庭里。当运营副主管这个职位虚位以待的时候，我已经做好的准备。

我原来的日常工作主要是负责运营部的具体事情，业务转型后，加强低柜区的业务管理，按照规定审核前一日日终报表，对其完整性和报表中的重要事项进行严格地审查，按照授权管理和相关制度的规定及操作规程的要求进行授权操作，认真地审查授权的原因和业务的真伪，抽查柜员的传票，监督柜员的日常工作。

在周末和节假日运营主管不当班时，负责会计监控系统□arms□预警信息的核销工作，确保预警信息核销及时、规范，

营业日协助运营主管检查abis柜员正式签退的和平账情况，查询柜员的末笔交易序号，核对柜员日终平账报告表、记账凭证、原始凭证及附件，清点重要的空白凭证，卡把核对现金的大数，办理的行所签退，打印网点的平账报告表，并逐项核对网点的日终平账报告表和柜员的平账报告表是否相符。做好业务用箱的入库交接手续。按照会计的档案管理制度的规定，及时地打印、装订和保管会计的档案资料，审核会计档案系统需审核的报表。在这些细化的工作积累里，我已经积累了工作和管理经验，更重要的是培养了我严谨认真的工作态度，这对于我来说，是一个很重要的成长阶段。

运营部是银行工作的重点部分，所以对其内部的要求也比较严格，作运营副主管就要负责具体的事项，及时下达主管分配的任务，及时反映运营部的各种信息，积极配合主管的工作，比如手机钱包总行、手机银行、银行积分兑换业务的日常运营管理工作的具体事宜；协助进行合作银行的日常沟通，并进行一定的数据统计分析工作；协助制定合作业务的运营规范；参与公司客服的定期培训工作的；积极完成上级交办的其他相关工作，使运营部的工作有序地进行。

在xx年的工作经验中，我已经积累了很多的工作经验，对于运营部的具体工作已经有一定的了解，对于运营部的工作流程也心知肚明。对于这一新的岗位，我已经做好了准备。

如果我当上运营副主管，一定会抱以努力认真的工作态度，发挥不怕苦不怕累的精神，团结同事，把工作做好。及时地传达上级的指示，把工作落实到位，然后再把结果及时地上报给有关部分，做出有利于银行的决策。

对于这一新的岗位，我已经准备好了，请各位领导和同事给予我这次机会，谢谢！

运营中心演讲篇三

大家好!我叫xx□现任xx部门委派xx支行业务经理负责人。两千多年前,古希腊哲人就在德尔斐太阳神庙的石柱上篆刻下了“认识自我”的伟大命题。今天,正是因为“认识自我”的基础上,我走上了公开公平公正竞争的pk台,充分“展现自我”,努力“超越自我”,积极竞聘运营主管竞聘,期盼得到各位的信任、鼓励和支持。

下面,我简单做个自我介绍。

经过综合权衡,我自认有如下优势。

优势之一,我有扎实的专业理论基础。大学里,我系统地学习了银行会计主管竞聘学等各方面的理论知识,曾获“三好学生标兵”称号□xx年作为优秀大学毕业生进入xx银行,并先后考取了全国中级会计师资格、银行业从业资格考试的公共基础证书、风险管理证书及个人理财证书,这些都使本人具备了从事多个相关岗位工作所必备的扎实专业理论基础。

优势之二,我熟悉银行业务,具有丰富的实践经验。入行以来,我从基础做起,先后经历了储蓄、联行、企业结算、会计、事后监督、财会科副科长、委派财主管和业务经理负责人等多个岗位的磨练,不仅熟悉我行相关业务操作及规定,而且对行业务流程了熟于胸。无论是储蓄出纳、国内结算、会计、授信,还是内控,内控方面,我都干得非常出色,获得过嘉奖。多岗位知识与经验的积累,使我对全行的工作有了整体性的认识,识别风险的能力得到了提高。我在担任*支行业务经理负责人这一年的时间里,支行的差错率大幅下降,并有8个月实现了柜面业务零差错。这一切经验与成绩的积累,都使我有信心有能力担负起运营团队主管竞聘重任。

优势之三、我具有组织、协调与沟通能力。我在担任财会科副科长期间,我曾协助科长把整个科组织成具有较强凝聚力

和战斗力的团体，财会科也多次被评为“先进科室”；在担任*支行*系统上机的业务指导工作及系统切换日的指挥工作，曾负责组织、指导该系统的上线推广工作；而担任委派财会主管期间，我负责计划财会部的全面工作，在和内审部门，外审部门打交道的过程中，很好地协调了与各部门的关系。而在成为业务经理负责人后，与外部客户沟通、协调的能力更得到交效加强。

优势之四，我还有一定的文字综合能力。我曾拟主管竞聘书多份文件，曾根据优质客户的需求，草拟了《xx办法》及《xx协议书》，该办法和协议书已通过省行xx处和xx处的审查；同时我还负责xx行xx工作的总结上报工作；撰写设立xx支行的可行性报告等。特别是在xx分行担任委派财会主管期间，由于人手少xx分行计划财会部的各类报告几乎是出自我一人之手。

我的任职目标是：通过积极实践“以客户为中心”的经营理念，针对新兴市场 and 客户需求为细分客户群体提供差别化的产品和优质的服务，为客户创造了良好的投资回报。进而提升我行效益。

运营中心演讲篇四

你们好，首先感谢行领导和各位同仁的信任与支持！

我来自xx支行的客户部主任xxx今天参与非常荣幸能有资格参加这次营运主管的竞聘，心情非常激动。我现在能够勇敢而有信心的站在这演讲台上，体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，感觉到了我还行、能行，能胜任这一工作，也一定不会让各位领导与评委失望。下面我开始剖析自己，推介自己，恳请评委们指正和大力支持。

我自参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，特别是从

事客户部主任工作以来，能认真学习专业知识、法律知识、财经法规，能积极与行领导密切配合，通过系统内外无数次审计，均无出现违法、违纪现象，保证了集体利益，这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是建行这片沃土培养和锻炼了我。

目前，建行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竞天择，流水不腐，建行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营运主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事客户部主任一职，负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询以及对公客户的维护等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

- 1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责，积极为建行的发展做贡献。在今天竞争激烈的市场中，我行的各项业务全面发展，急需优质高效的工作业绩回报我行，因此，首先应服从行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

- 2、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门

负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

3、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。

我的演讲到此结束，再次衷心的感谢各位评委！

运营中心演讲篇五

一般说来，在竞聘演讲时，竞聘者向评审人员及听众一要讲清自己的应聘条件，突出自己的优势，接下来小编为大家带来竞聘运营部主管演讲稿，希望对你有帮助。

各位领导，大家好。

现在我想起了我刚来公司面试那天的情景，我在前台等着面试的场景还历历在目，那时我在简历中怯怯的写到：希望与贵公司共同发展进步，也希望通过我的勤奋、努力进入管理层，为公司做更大更多贡献。没想到今天就可以从前台进到

会议室里来，参加我最喜欢的岗位——售前技术支持部门主管竞聘演讲，虽然从前台到会议室，就这么几步的距离，但心里还是有点紧张和激动，也谢谢大家对我过去工作的认可。

我的理念或者我对工作的理念，还是没有变：与公司一起发展进步。

售前部主管的职责，我认为除了做公司的一名好员工之外，重点应该转移，用三带来表示，即：带领、带头和更带劲儿。

具体做下面的阐述：

1、更深刻领会公司宗旨；更加认真更加坚决的执行公司领导的决定。要从单向沟通转变为双向沟通，一方面和领导沟通，另一方面和员工沟通。

2、模范带头作用；不再是完全被动的接受部门的安排了。这样角色的转变应该变得积极、变得主动、变得进取，变得自身要求严格；务必克服睡懒觉的恶习。把积极因素带给大家，决不能传播消极因素，因为消极因素就像流感一样，传播速度惊人。尤其在组织中更不能有消极的情绪存在。接受新观念、员工的正确思想，理解别人的想法，做到有容乃大。

3、认清员工优点，使其取长补短；分管的事不仅是我一个人能完成了的，要建立起分工，协作机制，认清员工的优点，取他们的长处去安排工作，有时候不能怕员工犯错，应做教练或陪练，要履行好你的职能。

4、提高员工积极性；一个部门就是一个团队，没有积极性的团队就不是一个好的团队，团队中的个人需要有积极性，获取积极性的途径有很多，比如：在工作中员工出的主意被采纳了，领导给予的表扬可能就是提高积极性的因素；比如：在团队获得某种荣誉或者成功的时候，要伺机肯定成果，这也许就是提高积极性的因素。

5、勇于承担责任；作为一名主管，肯定跟员工有区别，不但起到领头羊的作用，肩上也承担了更多的责任，勇于承担责任，这也是主管所必须的素质。

1、再次增加知识技能（知识、技能和产品功能等）我们售前部应该在现有优良传统和优点基础上，增加一些相关知识，比如服务器的知识，包括型号，性能等等，比如项目实施过程中会遇到的一些问题。因为我们在以前的工作过程中遇到过客户在了解产品或项目的时候提到过。

不仅是专业相关知识，其他知识面也要相对广泛一些。比如读书，歌曲、戏曲等等，都要涉及。以前也分别跟王总和孙经理讨论过售前工作，虽然售前是属于技术支持部门，但从知识面的广泛程度上来说，要比其他技术支持要求要高。客户见到的第一位技术人员多数都是售前人员，不管是在吃饭还是在活动中聊天时，这些知识和话题，总会用到。

关于专业相关知识，想和各位技术部的经理沟通一下，在时间保证的前提下，给售前上上课，讲讲项目沟通中需注意的问题，产品售后中遇到的问题，及解决办法。

产品的`功能培训是非常重要的。不但要熟知公司的产品名称，还要熟知他们的功能，熟知每个单位他们使用的产品版本和功能模块。也会在后续的工作中多举办这样的培训，做到我们售前部的每一位员工对产品都了如指掌，每一位员工都能独当一面。

2、再次提升综合素质（形象、礼仪和荣誉感等）首先要有形象，比如穿着，坐姿和走路。见客户或者是讲课不能穿的很随便，不能很前卫。跟客户在一起坐姿不能太随便，走路要有气质，不管个儿高个儿矮，走路就要挺胸抬头，猫着腰走路在售前部是绝对不允许的。跟客户讲话不能像话篓子，该说的不该说的，跟以前没说过话似的，一股脑全出来了，搞的客户得插空才能有说话的机会，这样是不行的，要谦虚听，

认真答。这些问题还是不同程度的存在，我也想找一些这样的视频，或者有条件的的话找一些相关的同仁跟我们售前部讲讲。培养大家的荣誉感，这点是存在内心的，时刻保持荣誉感，介绍起公司或产品来才会有激情。

3、完善工作细节（攻防演示、产品培训等）完善工作细节可能要做的比较多，牵扯到方方面面，主要说两个方面。

攻防演示：现在攻防演示的内容基本成型，但有时候还要以不变应万变，想把攻防演示的讲稿发给售前部每一位员工，让每个人工都能了解过程，提出问题。前段时间也做过这样的试验，每一个人都讲一遍，但每个人要对其他人提出至少两条建议，如果没提建议或提的建议不够两条的就请客吃饭。那次的效果非常好，到现在付立挺和杨凡讲课都还可以了，需要的是时间让他们锻炼。当时苑铮刚入职，可能还没机会讲课，后续还会针对他的特点准备几场内部培训。包括产品培训。

4、再次锻炼默契程度（本部门之间、各部门之间等）默契程度在售前看来尤为重要，攻防演示表现的更为突出。主讲和配合的人必须配合默契，效果才会更好。还要跟其他部门做好配合，比如和销售，跟客户谈话要以销售为主，我们配合，决不能在销售和客户谈话的过程中，随便插嘴。这点还是需要再强调。

“三层楼”+“亮点”+“微笑”工作更上一层楼，希望能好好的带领几位员工把售前工作推上一个新的台阶，也希望能通过我们这个团队的努力，能获得一个接一个的胜利。希望自己的种种素质都能得到一个锻炼和飞跃。同时，这也是我人生中的一种财富。也希望我们团队中的每一位成员都能在我们工作过程中得到锻炼，也希望他们能当成一种财富。希望通过我们的努力，我们售前能成为产品事业部的一个亮点部门。

运营中心演讲篇六

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

一、我的基本情况

本人叫，*年**月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中国共产党_党员，*年**月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，*年转业分配到中国人民保险公司**县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，*年*月任支公司经理、党组书记，**年选任**县政协常委。

二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，*年被**市政府授予五一劳动奖章，*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续*年被授予*级文明单位，*级服务质量奖，*诚信单位，*五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被

县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领**公司上缴利润近*万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，**公司**名正式员工，本科学历已达5人、大专*人、初中*人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。

献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析**地区、**地区，乃至现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低经营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将**公司的各项工作不断推向前进。。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢

运营中心演讲篇七

你们好，首先感谢行领导和各位同仁的信任与支持！

我来自xx支行的客户部主任xxx，今天参与非常荣幸能有资格参加这次营运主管的竞聘，心情非常激动。我现在能够勇敢而有信心的站在这演讲台上，体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，感觉到了我还行、能行，能胜任这一工作，也一定不会让各位领导与评委失望。下面我开始剖析自己，推介自己，恳请评委们指正和大力支持。

我自参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，特别是从事客户部主任工作以来，能认真学习专业知识、法律知识、财经法规，能积极与行领导密切配合，通过系统内外无数次审计，均无出现违法、违纪现象，保证了集体利益，这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是建行这片沃土培养和锻炼了我。

目前，建行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竞天择，流水不腐，建行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营运主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事客户部主任一职，负责我行贷款的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询以及对公客户的维护等系列工作，虽然这

些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责，积极为建行的发展做贡献。在今天竞争激烈的市场中，我行的各项业务全面发展，急需优质高效的工作业绩回报我行，因此，首先应服从行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

3、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。

我的演讲到此结束，再次衷心的感谢各位评委！

运营中心演讲篇八

你们好。首先感谢行领导和各位同仁的信任和支持！

我叫xxx，今天，我参与竞聘的岗位是营业部会计主管，意向是检查辅导工作。参加工作xx年来，我第一次因为竞争工作岗位而站在演讲台上，身上感到从没有过的压力，但面对这么多评委和这么多真诚的目光，我也体味到了行领导班子以人为本、与时俱进、锐意进取的创业精神，也感到了舜井工行明天无限的生机与活力。

我xxx年毕业于xxxx，后来参加xxxx本科自学并顺利毕业，xxx年考取经济师资格。参加工作以来，先后从事过储蓄、事后监督、银行卡、出纳和会计等工作，并多次被评为工作先进个人，在屡次民主测评中成绩一直名列前茅。我结合工作实际撰写的业务论文xxx也在xxxx刊发。这点成绩的取得，固然与我对工作丝毫不敢懈怠、任劳任怨分不开的，但更多的是工行这片沃土培养和锻炼了我。

目前，工行面临着谋求更大发展的良好的机遇。市场经济的大潮已把我们推向了潮头，物竞天择，流水不腐，工行这艘航船已处在了一个更高的起点上，准备扬帆起航。所以，我参加这次竞聘对我来说同样是一个难得的机遇，不论成功与否都将对我的人生产生深刻的影响。

营业部会计主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的“三强”岗位，这必然要求从事该岗位的人员具有良好的业务素质和优秀的人格修养。我参加工作以来一直处于业务一线，无论是从事事后监督、银行卡、储蓄、出纳还是会计等业务，岗位的变换使我积累了较为丰富的工作经验，也符合我行业务向综合化发展的需要。特别是从事的事后监督工作，使我对该项工作有了更深的认识和熟练的技能。目前，我从事会计综合岗位，负责辖区内资金调拨、资金清算、往

来帐务，使我对辖区内的业务较为清楚；负责我行的发放、归还、收息、贴现、银承、委收、托收、查询等系列工作，虽然这些业务烦琐，加之人手紧张，即使再苦再累。我对这些工作也要如履薄冰，丝毫不能有一点马虎和私心杂念，丝毫不能出现一点纰漏，更不能给我行带来任何损失。

工行兴盛，我们有责。今天，我勇敢的站到了演讲台上，恳请领导和同事们给我投下信任的一票。给我一点阳光，我将折射更多光芒。如果我有幸被行领导和同事们认可而被聘任，我将做以下几点打算：一、积极为xx工行的发展做贡献。踏踏实实做人，兢兢业业工作，以优质高效的工作业绩来回报我行；二、认真履行会计主管岗位职责。坚持检查与辅导相结合的原则，保证工作质量以及工作效率；三、善于学习，勤于思考。除学习政治理论外，还要学习科技知识、经济知识、现代管理知识和企业文化知识等等；四、服从领导，服从安排，团结同事。五、继续发扬严谨、仔细、肯于吃苦奉献的品格，维护单位的利益。

市场竞争，时不我待，百舸争流。让我们携起手来，共同为xx工行的发展腾飞贡献自己的青春和才智，祝愿在座的每一位必将有一个更加美好灿烂的明天。

我的演讲到此结束。谢谢大家！

运营中心演讲篇九

1. 执行总部的教学体系与模式，确保提供标准化的管理及教学服务；
2. 培训、管理和定期考核中心的教师及助教，培养优秀的教师团队；
3. 及时了解孩子成长、家长反馈等相关信息，制定相关对策；

6. 完成上级安排的其他工作。

任职资格：

1、大专或以上学历；

2、3年以上幼儿园或早教相关工作经验，1年以上相关管理经验；

3、热爱教育事业，爱孩子，有耐心，欢迎老师加入；

4、具有亲和力，善于沟通，具备团队领导气质和能力；

5、能够在压力下胜任多项任务，良好的团队管理能力。

运营中心演讲篇十

你们好。

我叫xxx，现年30岁，党员，xx年12月参加农行工作，xx年12月至xx年1月，在xxx营业所先后从事会计员和会计主管工作；xx年1月至今在城区办担任综合柜员。工作中，我爱岗敬业，遵纪守法，勤勤恳恳，任劳任怨，加班加点，无私奉献，尊重领导，团结同志，大胆进取，敢于负责，充分发挥了党员示范岗的模范带头作用，为城区办事处存款超亿元和被xx银监局评为“良好网点”做出了自己应有的贡献。近几年来，先后多次被上级行评为“优秀统计员”、优秀会计员、优秀柜员和先进工作者。

一是具有较为扎实的专业知识。参加农行工作12年来，我一方面虚心向老同志请教会出基本知识和业务技能，一方面自学了银行业务书籍，逐步熟悉和掌握了农行会出基本知识、内部业务和内控管理要领，提高了自己的政治素质和业务水平，拥有了为客户提供优质高效快捷服务的本领和技能。二

是有较为丰富的实践经验。12年的营业网点前台工作经历，使我熟练掌握各项柜面业务操作流程和计算机前台操作技术及各项业务管理规定与操作规程，掌握银行经营管理、财务会计等基本理论。三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力、具体处理会计工作中实际能力都有了显著提高。四是具有较强的业务技能。在县行举办的业务技术比赛中，先后两次荣获现金项目统计专业第一名，一次第二名。在县行组织的季度测试中，理论测试成绩均在90分以上，专业技能考核为优秀，业务量名列全县前茅，在xx年柜员考试中，被评为中级柜员。五是具有勇挑重担的勇气和能力。我除临柜办理日常业务外，还分担着掌管大库，现金整理，上介下拨，独自担负着城区办13家企业，3600多人的代发工资业务。

假若我能够竞聘上岗，我的目标是：争取内部工作质量进入全县前六名。一是努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，全面提高自身素质。二是履行职责，不断强化决策管理，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。三是拓展服务理念，打造优质服务品牌。全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。四是坚持内抓管理、外抓营销并重，促进内控和业务共同发展。

谢谢大家!!