# 2023年幼儿园消防宣传日总结(优秀5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 综合柜员演讲稿篇一

大家x午好！

我是建设银行分行的一名普通对公柜员，我叫xxx今天我演讲的内容是“用心服务，创造辉煌”。

入行以来，我始终在前台工作，办理对公结算业务，这看似平凡的工作岗位，其实需要很大的耐性和细心，容不得半点松懈，对客户要耐心解释，对工作要充满热情。记得有一位成功的企业家说过这样一句话，把每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事情做好就是不平凡。这句话我一直记在心中，我要求自己要尽职尽责把平凡的工作做好，不断学习，追求卓越，超越自我，为建行的发展奉献自己的微薄之力。对公结算业务是银行各项业务中的重要一块，办理好对公业务对银行来说很关键，这就要求我们一线职员必须具备优秀的综合素质和一定的专业。

首先要有团队意识，时代需要英雄，但更需要伟大的团队，缺乏团队精神的群体就是乌合之众，无论做什么工作，团队的是你成功的保障，一个人不可能完美，但团队可以，通过团队共同协作，提高了业务办理效率，让客户真正的体会到我们服务的质量。

其次，在办理对公业务时，要处理好客户关系。客户关系管理的核心变是优质服务，在服务中，我找到了自己的差距和不足，并及时的改正，仔细听取了客户的意见，让优质服务贯穿于整个业务流程。在对公业务的服务中，我懂得了“1=3”定律，也就是说1名满意的客户会把你的服务推荐给3名客户，对公结算业务尤其需要客户资源，我便坚守这个准则，认真对待好每一位客户，同时我的客户量也逐渐增加，为银行的发展尽了自己的一份力。

最后，坚持勤奋努力，树立爱岗敬业观念。在工作时，我坚持每日营业结算做到帐实相符、账款相符；耐心认真的办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务；对客户说普通话和三声服务，细致地解决客户问题，面对个别客户的无礼，我也会面带微笑，巧妙应对，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。我经过不断努力学习和在实际工作中持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务及规章制度，逐渐成为一名业务熟手。随着业务的发展，我要不断总结经验，提醒自己要认真再认真，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。

我决心从自身工作实际出发，以党员先进性教育活动为动力，对工作的全身心的投入，树立坚定的信心，面对任何困难和挑战，把握人生方向，找准人生坐标，通过不断的学习和实践，提高自身素质，积极投身建设银行改革和发展大潮中去，让人生价值在建行的发展中充分发挥和升华。让我们所有的建行人都能“用心服务，创造辉煌”！

银行对公柜员精彩演讲责任编辑：杨雪

## 综合柜员演讲稿篇二

你们好！

我叫xx□竞聘的岗位是新区信用社综合柜员。

我自x年初考取信用社以来，先后在铁石口、金鸡、嘉定及嘉定分社实习和工作过，现在是安西信用社的综合柜员。

我之所以竞聘新区信用社综合柜员，是因为我在嘉定等多个单位工作过，积累了一定的经验，也有相对丰富的储源；我有责任心、上进心，对工作热情高，学习钻研精神强，相信自己能胜任这个职位。

银行的竞争主要是服务的竞争，信用社的发展与我们的服务水平紧密相连，所以我除了不断把业务知识学宽、学精之外，还将着力于提高自身的服务水平，做到业务素质与服务水平齐头并进。在工作中，我虚心向有经验的领导和同事学习，勤奋实践不断掌握各项业务知识，不断增长服务技能，提高工作能力。时代的发展瞬息万变，各种科学知识日新月异，金融服务不只局限于我社现今的业务，我在熟知本社工作之余，将不懈的努力学习猎取各种金融和相关的法律知识，个人简历以便适应我社的业务发展需要。

首先，在日常服务中，做到服务规范化、快捷化，提高服务效率；做到微笑服务，热情耐心，同时不忘提示风险；做到为客户排忧解难，提供个性化服务，适时适情给予建议，为客户谋取获利最大化，为我社争取更多客户，实现互惠双赢。

其次，在业务宣传上，作为柜员主要宣传方式是通过柜台宣传，在宣传中注意针对性，例如我社特色服务“百福卡”，可以突出宣传卡的“惠农”、“三免”（免收工本费、免收年费、免收各项业务手续费）特点，吸引农民工等客户利用“百福卡”办理各项业务，增加卡的发行量及卡存款余额。除此之外，还要突出宣传“卡”的应用和安全知识，使之达到应有功能，服务客户。

第三，柜台之外、工作之余，加强与客户的联系沟通，挖掘潜在客户，努力做好吸存工作。

总之，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”八字精神，认真学习，积极进取，勇于创新，不断提高自身的业务素质，完善服务质量，为我社发展贡献力量。

竞聘、竞岗是当今聘用、录用适用人才服务事业的良好方法，也是鼓励、激发人才热情，激励人才努力自觉成才的良好途径。今天有幸参与竞聘，首先要感谢社领导给我一个锻炼机会，无论成功与否，我都将更加努力工作。

## 综合柜员演讲稿篇三

大家好！

不知不觉间，我来到这里已经近两年了，在这段时间里，与各位同事从基础做起，一起学习，一起工作，一起进步，建立了良好的合作关系，为此，我感到很荣幸。而现在我又站在这里，和大家共同竞争，心里难免有些紧张，有些矛盾，但是，人生就是充满了竞争，所以我还是坚决的站在这里进行竞选，对自己负责，让自己获得发展。我今天竞聘的职务是银行精品网点柜员。

一、有较强的学习能力，短短的时间内，我就熟悉了工作的流程以及各种业务的办理，并且不断的向前辈们学习业务知识，丰富了自己的专业水平。

二、我的性格内外兼并，诚实稳重。既可以用友好的态度对待客户，微笑示人，同时又可以很严谨的对待工作，求真务实。

三、有很好的合作精神，在与同事们互相竞争的同时，还可以与他们共同合作，共同进步，为企业不断的创造业绩。

一、凡事要以规则制度为前提，做好本分工作，减少或者是避免失误，遵守银行的规章制度。

二、不断的丰富自己的业务技能，进一步在实践中以更加认真的态度学习和掌握过硬的业务操作。

三、端正自己的态度，以热情的服务面对每一位客户，接受客户提出的每一个要求，严格要求自己。

总之，我会本着认真负责的态度，面对客户，面对工作，面对自己。我希望各位领导可以给我这样的`一个机会，让我可以有更好的发展。当然，如果没有竞选成功，我也不会有任何怨言，我会一贯的用以往热忱的态度，在自己的岗位上继续学习，继续丰富自己。

## 综合柜员演讲稿篇四

在工商银行工作有xxx年有余，在此期间，我通过与客户的深入交流和沟通，为客户提供了高质量的服务，本人深刻认识到柜面服务是银行的窗口，所以我们的服务质量就直接关系到银行的发展与生存。

作为一名柜员，我具有优秀的沟通能力和组织协调能力。处理客户的存贷款工作是服务性质的工作，在实际工作中，我坚持做到了让客户放心、满意，多年的工作经验让我能够有效的与各种客户沟通，并且在处理紧急事件时能够冷静快速的作出反应，积极进行协调解决。

曾经有一位经济学家这样说过：“无论你的工作是怎样的卑微，你都应该付之以艺术家的精神，倘若你对工作具备了百分之百的热忱，那么你就会从感觉自己并不平庸，这样你就胡将你的工作视为你人生奋斗的一种乐趣，这样你就能够竭尽全力的去善待每一位客户。”在今后的工作中，我将会从以下几点出发来完善自己的工作、提升自己的服务质量。

在每天的工作中，我们都要为几十或者上百的客户办理存取款业务，有时工作时间接近10个小时，有时忙的上厕所的时

间都没有，但是我们高度意识到位客户提供良好服务的重要性，因为服务是一家银行稳定发展的载体，银行经营从本质上来讲也就是银行服务的经营，银行内部为客户服务的态度、服务质量等就直接决定了银行的业绩与银行的发展，柜员作为与客户直接接触的桥梁之一，我们更要认真的对待每一位客户需要处理的问题，尊重每一位客户。

要让顾客感受到我们在用心服务，在日常的观察中，我勤于思考、善于发现，持之以恒的做好为客户服务的每一个细节工作，在工作中我从没有抱怨过客户对我们的态度，因为客户对我们的态度实际上也是自己对客户的服务态度的反面镜子，出现问题后，我不会挑剔镜子的不好，而是从自身出发，寻找不足之处，并加以改进。

在日常工作中我将认真慎重的对待审查贷款，改善审查质量，提高了库存、密码、凭证管理，提升风险管理意识。在工作中还可以实行客户分层管理，方便客户办理业务，提升业务办理水平，提升服务客户的质量，增强客户的满意度，提高客户的忠诚度，倘若客户感受到建行柜员服务方便，服务热情，到工行办理业务的客户数量就会增多，业务量加大，效益就会在过去的基础上得到提升，也就能够促进工行的稳步发展。

多年的工作经验让我具备了较高的工作业务能力。作为一名柜员，我非常热爱我的工作，这些年的工作中，我时时体验着它给我带来的快乐。在紧张有序的工作里我不断成长，通过学习、培训，总结自己的教训，我逐渐拥有了作为一名柜员应该具备的服务精神与服务理念，积累了丰富的经验，这些经验将成为我日后开展工作的有力支撑。

## 综合柜员演讲稿篇五

2009年□xx县邮政局党总支在县委和市局党组的正确领导下，

围绕服务县域经济发展这个中心，深入开展争创“十面红旗”活动，积极探索基层党建工作的方法和途径，进一步凝聚人心，强化管理，提升形象，创新经营，有力地促进了彭泽邮政事业的持续快速发展。一、以教育为先导，全面加强党员职工队伍建设“人心向，企业旺”。

发展现代邮政，需要一支善于学习、勤于经营、敢于管理、乐于奉献的员工队伍。在开展争创活动过程中，为了发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，该局十分注重党员、干部的学习教育和思想素质建设，使党员干部做给职工看，带着职工干，不断提高党组织的威望和党员的影响。一是以创建学习型企业为载体，营造浓厚的学习氛围。针对邮政部门行业特点，我局相继出台了《创建学习型企业实施方案》、《创建学习型机关实施方案》，把工作的重心与创建学习型企业有机结合起来，做到学习有计划，听课有笔记，课后有心得。建立了周课制度，每逢周六都要聘请县委党校讲师来局主讲党课，要求所有党员和入党积极分子无特殊情况不得缺席。开设了争创“十面红旗”学习教育专栏板报，安排专人负责，定期更新栏目内容。加强业务知识学习，针对业务工作的薄弱环节，定期从盛市邮政系统聘请专家前来指导。为进一步提高政治理论学习成果，我们要求在思想政治教育的过程中，要做到四个结合，即历史与现实的结合，县情与局情的结合，书本教育与实践考核的结合，思想教育与完善制度的结合。通过种种有效措施，彭泽县邮政系统学习钻研业务知识已蔚然成风。二是大力弘扬彭邮精神，努力提高职工的职业道德和综合素质。我们大力加强对员工进行以“团结进娶开拓创新、苦战实干、争创一流”的彭邮精神为主的集体主义教育，在全体员工中树立起“一荣俱荣、一损俱损”的主人翁意识，培养了他们爱岗敬业精神。通过把开展“青年文明号”活动与“创星能手”、“业务发展能手”等活动有机结合起来，组织系统内所有营业人员进行比业务技能、比服务态度，比社会影响等“三比”竞赛。积极引导职工学技术、钻业务，既强化了他们的职业道德，也提高了他们的综合素质，对树立起良好的行风和社会风气起到了积极

作用。去年，我县龙城支局营业厅还被评为全市“示范化服务窗口”。三是加强县局班子自身建设，增强班子的向心力、凝聚力和战斗力。局党总支历来强调“身教重于言教”，凡要求职工做到的’，干部党员一定要带头做到。为解决“领导带什么头，怎样带头”的问题，我们制订了《创建先进领导班子目标责任制》，把“先进领导班子”的条件和要求，逐一细化分解，具体落实到班子成员，实行百分制考评，并严格奖惩。局长罗运风带头严格执行民主集中制，所有大型建设项目、重要决策决定、重大人事变动及奖惩事项，均是经过集体讨论决定的，并建立专门的局务公开栏，每月定期公开有关局务事项，接受群众监督。

全局对中层以上干部，不仅敢于大胆使用，同时还十分重视加强对他们的培养和教育，做到严格要求、严格管理、严格教育、严格监督。去年，共选拔5名优秀年轻干部脱产到大专院校学习，从一般职工中提拔了4名德才兼备的同志担任支局(所)长，同时撤换了一名违反规定在上班时间打麻将的中层干部，从而在全局上下营造了浓厚的干事创业氛围，极大地激发了广大员工积极向上的进取精神。通过形式多样、方式灵活的学习教育活动，使广大党员职工树立起正确的世界观、人生观和价值观，职工的集体荣誉感和工作积极性、主动性大为增强。在争创活动中，一般党员、职工提交合理化建议共363条，被采纳200余条，产生经济效益近60万元。二、以创新为灵魂，努力增强机关党组织的生机和活力创新是企业永葆生机的源泉。为使机关党建工作做到与时俱进，我们坚持以改革为动力，积极探索党建工作的新思路、新方法和新机制，使机关党组织始终保持蓬勃的生机和活力。一是观念上创新。多年的发展证明，正是因为我们冲破一切束缚发展的思想，不断更新自己的观念，以积极的态度，在发展中探索，在探索中发展，才形成了今天良好的局面。在局总支的倡导下，我们变“坐在家里办业务”为“走出去找业务”，多次组织干部职工走出局门，开展邮政业务宣传咨询活动，把邮政文明服务的新风尚送上街头，送进社区、送到乡村的田间地头。

去年我局分销利果美液肥3663包，免深耕820瓶，尤其是分销“迪种宝”6吨，占全市总量的3/4，居全省县局第一位。通过这些业务的开展，我们把农村邮政所办成了农民参加科技务农培训、获得农产品销售信息和防治病虫害知识的基地，成为当地农民的知心朋友。周到的政策服务，真诚的管理服务，快捷的信息服务为广大群众提供了一个轻松、愉快、便利的服务环境，现在，由过去的群众围着我们转而变成我们围着群众办，对群众的服务更到位，更体贴了，局机关党组织成了邮政业务的有力推动者。二是方法上创新。为充分发挥党员的先锋模范作用，在去年报刊发行工作中，我们坚持“党员带头，任务加重”的原则，实行全员营销、包销，将私费任务完成情况与职工经济利益挂钩，设置亮相式光荣榜等系列举措，确保了报刊发行业务稳中有升，全年实现报刊流转额195万元，同比增长107%，党报党刊提前45天完成征订计划，是全市8种包销报刊唯一完成任务的县局，报刊发行取得了较好的社会效益和经济效益，实现了用户、职工、企业三方满意。三是机制上创新。再好的服务承诺，如果没有一个好的工作机制来保证，那也只能是一句空话。我局通过对彭泽邮政各项业务和内部事务进行全过程分析，制定了《通信质量管理考核办法》等15项规章制度，加大了对原有经营机制的创新，实现了由被动服务向主动服务的转变，体现了以人为本的经营理念。根据群众需求，我县13个储蓄网点在全市率先开办了预付代扣业务，代收电费51000户，深受群众欢迎。尤其引人注目的是我局以“吸引、贴近、介绍、解忧、赠礼”十字为指针，广泛开展代理保险业务，全年共完成代理保险金额1194万元，成为2003年度全市首个突破千万元大关的县局。三、以建设为根本，力促争创“十面红旗”活动见实效基层组织建设，必须坚持以管理为重心，着力倡导进取精神，抓好硬件的同时，注重抓好软件建设，为党建“红旗单位”创建提供有力保障。一是提升硬件设施。自开展“示范化服务窗口”活动以来，我局对示范营业厅的硬件设施进行了添置，营业厅自行加配了一套储蓄终端设备，购置了空调、多媒体查询机、桌椅、安装了电子利率显示屏和电视录像监控系统，更换了信箱，统一挂上了“中国邮

政”标识牌和业务宣传画、资费标准等。通过建立一系列严格规章制度，把党风廉政建设贯穿于经营工作的全过程来抓。全面推行了现金收支预算处理和现金流量管理，建立了有效的预警机制，完善了财务管理体制，杜绝了贪污腐败现象，近两年来，无一例党员干部违纪行为。二是加强软环境建设。我们大力加强党建基础制度建设，制定并较好地执行了“三会一课”、党费收缴、党内组织生活制度，规范了党员发展程序，做到计划、对象、培养三落实，确保了党员质量。党支部工作实行目标管理，机关党组织自身建设得到了加强，添置了电脑等许多现代化的教育设备。

三年来，没有出现一个三类党支部，也无“三不”党员。同时，我局还在各分支机构开展党员示范岗创建活动，现在全局共设有党员示范岗20个。党员示范岗活动的深入开展，带动了“青年文明号”岗位的创建活动，全局团员、青年也积极行动起来，在生产一线建起“青年文明号”岗位12个，其中市级2个，形成了学先进、超先进的良好氛围。三是加强企业文化建设。机关党组织不仅要做邮政业务的推动者，还要做倡导企业文化的组织者。近几年来，我局机关党支部一直致力于营造一种生动活泼、文明向上的文化氛围，努力塑造一支奋发进娶务实高效的职工队伍。为了使这一文化理念被大家认同，我们在邮政大楼开辟出二楼为党员活动区，组建了健身房、歌舞厅、阅览室、棋类室、球类室等，并在大院内兴建篮球尝羽毛球场，投入30000元添置了活动设备，为党员开展活动，提供了物资保证。我们还组建了篮球队、乒乓球队、文艺演出队等群众性文体组织，经常利用节、假日开展文化活动，让健康有益的活动，丰富大家的文化生活。

同时还以演讲、竞赛、歌舞表演等文艺形式将我们在文明建设中的新动态、新经验、新成果、新典型、新风貌充分展示出来，树立了邮政良好的社会形象，提高了邮政的社会地位。一年来，通过争创“十面红旗”活动的扎实、有效开展，彭泽邮政系统党建工作得到全面加强，极大地促进了邮政业务快速发展。2004年，全面完成业务收入992万元，较上年增

长30%;上交收支差、管理费、折旧费260万元，增长64%;人均劳动生产率达18万元，增长33%;邮储余额达到3.32亿元，占有率达到33.82%，名列全市第一。在全省第六次邮政工作会上，彭泽县邮政局不仅受到大会表彰，还作了典型发言，并顺利申报为全省文明单位。

1.柜员自我评价

3.柜员自我鉴定

4.建行柜员实习报告

5.银行柜员辞职报告

6.银行柜员辞职信

7.柜员转正自我鉴定大全

8.银行柜员面试自我介绍

## 综合柜员演讲稿篇六

晚上好。我叫董素娟，是德兴农村信用银行绕二支行的一名柜员。在从业将近一年半之时，我很高兴有这次演讲机会能让我表达下我对银行的所见所感。我演讲的主题是我服务我快乐。银行怎样才能生存？靠什么生存？相信很多人跳入脑中的有一个字，钱。但更深层次的讲，是靠客户。

不管是资产业务、负债业务和中间业务，没有客户，资金来源不足，放贷对象没有，银行必然无法存在。能否真正做到以人为本，以客户为本，是竞争取胜的关键。银行之间竞争的焦点之一就是服务。用什么样的服务理念指导服务活动，对于能否赢得竞争优势，把握经营制胜的主动权十分关键。

这银行服务礼仪的本质就是尊重，被尊重是一件快乐的事。我们在服务过程中，在尊重别人的同时就是尊重我们自己。这一年，我很高兴见证到了德兴农村信用合作银行的服务改进方面的突变，在办理业务时做到文明优质，这包含在我们对客户的关切问候，“你好”“请问您办理什么业务”“请慢走”，也包含在。自己举例。良好的服务当然不只是停留在礼仪上的文明，更重要的是在内心。

曾经有一个单位要招聘一名部门负责人，面试题目只有一道：“谁为你发工资？”这实际上考核的是服务意识的问题。最后只有一个人被录取了，他的回答是：“顾客为我发工资，因为顾客给我们带来了效益；单位为我发工资，因为是单位给我提供了展现自己的平台；我自己为自己发工资，因为一切还要靠自己的奋斗努力”。作为一个银行从业人员也一样，离不开顾客，单位和自己本身。

其实，只有用高质量的情感服务接待每一位客户，才能使客户以更大的热情对我行予以关注和支持，银行与客户的关系才能步入良性循环的轨道。在服务中，我们应该想客户所想，体察客户心理，为客户提供满意的服务。在服务中，我们应该追寻快乐，对客户以亲友相待，以微笑的面孔、百倍的热情迎接每一位客户的光临。而客户对我们工作的满意创造了我们在工作中的快乐。

作为农村信用银行的一名员工，我也非常希望我行与客户的关系和谐融洽。坐在窗明几净的办公桌前，我们应该心怀感激，感激上级行让我们拥有干净明亮的办公环境；感激上级行、网点主任在工作中给予的指导，生活中给予的关怀；感激同事们在工作中给予的帮助；更感激我们的客户，是他们的谅解和支持，点燃了我们服务的热情。我服务我快乐，从我做起，从现在做起，我们要以快乐的情绪投入到工作中，从工作中收获快乐。

# 综合柜员演讲稿篇七

大家好！今天我竞聘的职位是银行柜员。

在竞聘这个职位之前，我也有认真思考度量过，虽然有过犹豫，但是最后我还是选择了勇敢来竞聘。

我之所以参加这次竞聘演讲，一方面是我对银行柜员这份工作的热爱和执着；另一方面，通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接受领导和评委对我的挑选，发现自己的不足，得到更大的进步。

下面，请允许我介绍一下自己的经历。近两年的银行柜员工作中，让我深深地体会到了作为一名银行柜员应该具有的素质和能力。本人性格内向外向成正比，有较强的沟通能力。爱岗敬业，诚实稳重，熟练各种业务的办理，坚持礼貌微笑服务让每一位接受服务的客户都能开心而来，满意而归。

“业精于勤荒于嬉”，工作上我具有任劳任怨的黄牛精神，作风踏实，具有一丝不苟的敬业精神，认真工作，分毫不差，以一种“较真”的态度处理每一笔业务，不敷衍塞责。有很强的适应能力。

“沉默是金，忍让是银 帮人是德，吃亏是福”。与同事相处的两年多中，从来都是胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，关系非常融洽，是大家公认的知心大姐。

接下来，请允许我阐述一下如果我竞聘成功后的工作思路。

一，做好与企业之间的联系，召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

二， 团结协作、增加团队凝聚力，在自我增值的同时，强化自身的业务能力水平，勇于担起业务骨干的担子，发挥协作精神，增强团队凝聚力，以良好的精神面貌、顽强的拼搏精神去面对日益剧烈的市场竞争。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球撬起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的风采！”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。

这次竞聘无论结果怎样我都以平常心对待，我也会继续把全部智慧和精力奉献给我所热爱的事业，谢谢大家。

## 综合柜员演讲稿篇八

你们好！我叫xx□竞聘的岗位是新区信用社综合柜员。

我自xx年初考取信用社以来，先后在铁石口、金鸡、嘉定及嘉定分社实习和工作过，现在是安西信用社的综合柜员。

我之所以竞聘新区信用社综合柜员，是因为我在嘉定等多个单位工作过，积累了一定的经验，也有相对丰富的储源；我有责任心、上进心，对工作热情高，学习钻研精神强，相信自己能胜任这个职位。

银行的竞争主要是服务的竞争，信用社的发展与我们的服务水平紧密相连，所以我除了不断把业务知识学宽、学精之外，还将着力于提高自身的服务水平，做到业务素质与服务水平齐头并进。在工作中，我虚心向有经验的领导和同事学习，勤奋实践不断掌握各项业务知识，不断增长服务技能，提高工作能力。时代的发展瞬息万变，各种科学知识日新月异，金融服务不只局限于我社现今的业务，我在熟知本社工作之余，将不懈的努力学习猎取各种金融和相关的法律知识，个人简历以便适应我社的业务发展需要。

首先，在日常服务中，做到服务规范化、快捷化，提高服务效率；做到微笑服务，热情耐心，同时不忘提示风险；做到为客户排忧解难，提供个性化服务，适时适情给予建议，为客户谋取获利最大化，为我社争取更多客户，实现互惠双赢。

其次，在业务宣传上，作为柜员主要宣传方式是通过柜台宣传，在宣传中注意针对性，例如我社特色服务“百福卡”，可以突出宣传卡的“惠农”、“三免”（免收工本费、免收年费、免收各项业务手续费）特点，吸引农民工等客户利用“百福卡”办理各项业务，增加卡的发行量及卡存款余额。除此之外，还要突出宣传“卡”的应用和安全知识，使之达到应有功能，服务客户。

第三，柜台之外、工作之余，加强与客户的联系沟通，挖掘潜在客户，努力做好吸存工作。

总之，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”八字精神，认真学习，积极进取，勇于创新，不断提高自身的业务素质，完善服务质量，为我社发展贡献力量。

竞聘、竞岗是当今聘用、录用适用人才服务事业的良好方法，也是鼓励、激发人才热情，激励人才努力自觉成才的良好途径。今天有幸参与竞聘，首先要感谢社领导给我一个锻炼机会，无论成功与否，我都将更加努力工作。