

信贷客户经理竞聘演讲稿 组长竞聘演讲稿 (优秀7篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

信贷客户经理竞聘演讲稿篇一

大家晚上好！

一、极力配合部门领导开展工作，当好领导助手！确保领导的每项措施能够落实到位，起到应有实效，推动本部门工作有序有效地展开！

二、迅速适应pe组长工作，按照既定方案，对现行结构进行合适的调整，充分发挥由一个组长带动三个小组的结构优势，正确做好分工，协调，指导，督促，鞭策等工作，确保工作井然有序，严谨有效地进行！

三、根据本部门实际和领导意见，定期或不定期地召开诸如专业知识，模具知识，经验心得等学习交流会。解决当前相当一部分技术员（包括我自己）对本分工作认识不到位，专业知识欠缺，经验不足，处理问题不到位等一系列硬件问题！迅速培养出一批会做事，善做事，经验老到综合素质较高的工程技术人员，以适应目前工作繁重复杂的需要！

四、规范各类表格的填写，解决当前表格填写不规范，不统一，部分同事不会填写，填写走过场等问题。保证表格起到切实作用！

五、团结部门同事，营造轻松愉悦的工作氛围，群策群力，在领导带领下，共同努力，共同进步，共同去应对来自部门内外的诸如试模计划繁多，工作很被动，模具状态良莠不齐等一系列的挑战！

各位领导，各位同事，古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞聘上岗，有上有下，如果我能得到大家的信任和支持，成为本次竞争中绽放的“红花”，那我将会“宠辱不惊看花开”；如果不成，那我愿意在原岗位上做一片忠实的“绿叶”，配合、支持新任组长及部门领导，为工程部的明天作出积极的努力。努力为本部门服务，使部门工作的开展上个台阶。

以上为简短《吴建勋出师表》，请各领导各同事评鉴，会不会出师未捷身先死呢，就看大家的啦。再次恳请领导同事支持，认可我，不久的未来我必将给大家的赞成奉上一个满意的答复！谢谢！

信贷客户经理竞聘演讲稿篇二

大家好！很荣幸我能参加公司举行的协会组长应聘报告。公司要生存要发展，靠的是我们每一位员工的热诚努力，因此，我决定参加此次竞聘，能有更广阔的舞台为公司贡献自己的力量。

一、具备担任这一职位的基本素质。在信息序列五年的工作中，我做到爱岗敬业，踏实干事，诚实待人，兢兢业业，一丝不苟，不怕辛苦，毫无怨言地加班加点工作。对领导安排的工作认真完成，从不计个人得失。

二、具有较为丰富的工作经验和扎实的专业知识。自大学毕业进入号百公司，一直都是在信息序列进行工作。经过多年的磨练，使我对本岗位的职责、任务和工作方法比较熟悉，自认为可以胜任这一岗位。

三、具有较好的年龄优势。我还年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

各位领导、各位评委，“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。

我是一个对理想有着执着追求的人，并坚信是金子总会发光。在本公司五年多的工作经验，让我在专业技能方面有了很大的提高。为了长远打算，我希望通过本次竞聘，把学来的这些有益的知识理念和派上用场，尽我最大的努力，争取双赢局面。

一、摆正位置，当好参谋。如果我竞聘成功，将努力做好信息采编座席组长的参谋和助手。一是协助组长安排好工作布局，根据不同时期的工作重点，提出可行的参考意见；二是在组长决策前做好各项准备工作，收集、提供领导决策所必须的信息和资料，决策执行中，注意督办并根据工作开展情况，及时提出补充性的调整意见，决策后要认真总结工作经验；三是认真检查各个时期重点工作安排后的落实情况，及时向组长反馈各项工作实情。

二、在实践中不断提高专业知识，创新工作理念。根据当前发展的实际情况，深入调查研究，刻苦钻研设计专业知识，协助组长搞好制度创新，提高工作效率。做到以人为本，尊重其他同事的个性特征，激发他们的积极性和创造性，同大家一起在比学赶帮中全面发展。

三、提高团队工作凝聚力，加强与组员沟通与交流，和组员一起学习提升业务能力。在工作中做到以人为本，合理安排

组员的培训计划，积极做好组员的采编分配工作内容的培训，确保各项采编正常开展。对工作中遇到差错的情况，要以理服人，引导组员向精细化方向发展。

因为山高，我学会了攀登；因为路长，我学会了奔跑；因为热爱，我选择了信息采编工作；因为执着，我追求卓越。古希腊力学家阿基米德说过：给我一个支点，我能撬动整个地球。我要说的是：给我一个舞台，我还你十份精彩。作为这次竞争的参与者，我希望获得成功，但绝不回避失败，所荣幸的是我得到了一个机会，经受了一次考验和锻炼，我将以此为新的起点，争取更大的进步！

我的演讲完毕，谢谢大家！

信贷客户经理竞聘演讲稿篇三

你们好！感谢商城为我们提供了这次公平竞争的机会，也感谢各位评委为我的演讲进行评判。

我这次竞聘的岗位是物业部办公室柜组长。首先做一下自我介绍：我叫，今年x岁，x学历，之所以竞聘这个岗位，是基于对这个岗位的了解和对自身认识的情况下作出的选择。在这近一年的工作中，我对办公室文员的工作职责、职能、工作范围都非常的熟悉，自从到物业部我就严格要求自己，对自己所负责的工作尽心尽责，力求在自己所负责的工作范围内，不出任何差错，优质的完成任务。各位评委都知道，物业部所负责的都是与广大员工日常工作息息相关的事情，所处理的都是维系商城日常运行的基础保障工作，是商城重要的工作。竞聘这个岗位对我来说是一次挑战，所谓没有压力就没有动力，有了目标，才能去努力，只有通过努力才能成功。

假如我竞聘成功了，我将会从平时的工作态度及工作质量开始。俗话说的好，态度决定一切。没有好的工作态度，就没

有好的工作质量。在工作中，严格要求自己，认真做好本职工作，当好领导的参谋和助手，协调好各部门之间的相互关系。对待工作有敬业精神，工作踏踏实实，时刻为企业着想，在平凡的工作中体现自己的价值。再就是自己要主动学习，加强自身的修养。一是业务方面，包括管理方面的知识及日常业务的处理。二是个人素质方面，包括自己的工作态度、习惯、心态等方面。工作中遇到问题虚心向同事请教，只有不断的学习，才能适应不断变化的市场环境，才能更好的完成自己的工作。发现问题及时纠正、及时处理，提高工作质量，少说多做，用具体的行动和效果来说明能力，做到干一行，爱一行，专一行。

最后在平时工作和管理过程中，真正用行动实践：执行制度，从我做起。海尔总裁张瑞敏也曾经说过：“管理的本质不在于知而在于行。”管理的重点在于执行，这里的执行包括三个方面：一是指自己对制度的执行，在执行制度时，必须做到不折不扣，认真执行，二是指对领导安排工作的执行，我要求自己做到及时、认真的完成领导安排的工作，并对工作的完成情况及时向领导反馈，三是指自己安排员工的工作是否执行，要求员工必须及时反馈工作的进度，自己要及时跟进进行检查。要在管理工作中做到执行，必须强调沟通，包括上行沟通和下行沟通以及和其他相关部门之间的沟通。

其次，还要落实工作责任，将每项工作都具体化、明确化，工作做到日清日结。我来银座已经四年多了，到银座之后，接触到其先进的管理理念和经营理念，使自己的素质得到进一步的加强，我觉的能够参加这次竞聘活动，无论成功与否，对我都是一次锻炼，我坚信，无论面对何种工作，面对何种困难，只要有事业心、有责任心，老老实实做人，踏踏实实做实事，必定会走向成功。谢谢！

信贷客户经理竞聘演讲稿篇四

一、个人工作情况

二、对岗位的认识

1. 金融行业组组长在整个部门起着举足轻重的作用，首先要对公司的各种业务非常熟悉，特别是转型业务和增值业务。懂得发展业务的相关知识和技术手段的关键，并能有效的指导客户经理把业务推广，提高行业组收入指标完成率。
2. 能够全面了解行业组业务发展的具体目标市场所在，及时、准确、有策略的开展时常调研，确保优势并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。
3. 能够起到桥梁作用，成为部门之间的转换器，理顺部门间发生的管理、业务上各种关系，确保各种故障及时修复，以提高工作效率。

三、工作设想及目标

1. 做好行业重要高端客户的销售和关怀服务工作，并与客户建立深层客户关系，解决客户在使用业务过程中遇到的一切问题，消除客户不满情绪，提高客户的忠诚度和满意度。
2. 了解客户的通信消费增长、流失、负责客户资源的动态管理，搜集竞争对手的信息和动态，提前采取应对措施，防止客户流失。

挖掘并满足该行业客户的各种潜在业务需求，根据客户的通信情况和需求，配合策划组设计各种业务组合方案和整体通信解决方案。对该类客户的通信消费增长、流失、客户服务和客户关系。

3. 做本小组工作计划的制订和实施，监督客户经理工作计划的执行，指导完成本部门的派单任务。做好月/年度总结工作，配合部门做好本组的培训工作。

4. 在it系统上做好管辖客户资料的更新、走访记录的录入，核对每月帐期并做好欠费催缴工作，确保回收率。

5. 执行晨会制度，及时了解营销活动中存在问题或成功经验，必要时总结上报，及时提供各种报表所需的资料和信息快报相关内容。

6. 努力完善自我，提高工作能力。在寻求行业突破口方面，利用信息化来改善政府管理手段，提高管理效率，利用信息化使企业降低成本，提高经营效益，推广商务领航，为政府和企业客户提供集语音、语音增值、互联网接入和应用为一体的综合信息服务。重点关注焦点客户及潜在客户，对价值高、各运营商关注和争夺的客户，对尚未使用来电显示、彩铃、一号通等程控业务和增值业务的客户，客户经理从网关数据库和it系统提取这类客户资料后，主动上门进行业务宣传推介，让客户切身体会到电信的网络优势，不但知道我们的传统业务，还了解了我们的语音增值业务和转型业务。

不管这次竞聘是否成功，我都会一如既往地工作。但我年轻，喜欢拼搏，喜欢挑战，喜欢竞争。有竞争才会有进步，希望领导能够考虑。

最后感谢领导给了我这次展现自我的机会！

信贷客户经理竞聘演讲稿篇五

我首先感谢领导、同志们的信任和支持，给我这个机会来参加此次竞聘演讲。这是我第一次在这么多教职工面前丢人现眼，老实说我有点紧张，在下面的发言中我若闪烁其辞，敬请大家原谅。

我19xx年1月宁波师范学院美术专业毕业，同年2月分配至定塘中学，自20xx年下半年调入新港中学□20xx年浙江教育学院美术专业本科函授毕业，现任校美术教研组长、石浦教指

站美术大组长、县文联会员、县中小学书法教育协会会员，我竞聘的岗位是教务处副主任。

我知道我竞聘教务处副主任有两个不确定因素：第一，自身条件不足，年纪偏大，已到不惑之年，没有年轻人聪明的头脑、敏捷的身手和灵活的处事方式；第二，自己的专业不适合做这一工作，虽说当今举国上下竭力倡导素质教育，但眼前的高考制度无法摆脱应试教育的框架，绝大多数家长把筹码压在子女的文化课上，从我校以前开展的假日活动中可以看出，初一年级参加的人数最多，到初三年级寥若晨星。但是，我相信我可以通过充满对工作的十万分热情和对工作认真负责、肯钻肯干的态度来锻炼自己。因为学校教务处是锻炼人的地方，是对我能力的培养和其他各方面的提高，是对我全面了解在座各位前辈和学弟学妹们教育教学水平，是对我提供又一次向各位取经的良机。

一是我有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断加强个人修养和党性修养。以“认认真真的履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条，言行与学校保持高度一致，踏实肯干，诚实待人。经过多年的学习和锻炼，自己的教育教学水平、写作能力、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高。近年来，美术、书法、摄影作品多次参加镇级以上展出，并荣获过县一等奖。通讯报道多次在《今日象山》、《象山教育信息网》、《象山教育工会》、《看石浦》等媒体上发表，使学校的信息及时上传，扩大学校办学著名度。20xx年度被教育局评为出色通讯员。积极配合校工会做好教职工摄影、“三字”书法比赛。20xx年度被评为县教育局先进工会积极分子。20xx年与叶建宇老师成功组织部分教职工赴青岛考察旅游。

二是我有刻苦钻研精神，面对知识不断更新的时代，永不言败，努力在各方面充实自己。坚持自学各种常用电脑软件，成功设计了学校简介，第十一届校运会徽、“巾帼文明”示范岗、校科普成果展示等版面，为学校顺利通过省示范初中验收、县、市巾帼文明示范岗验收、县目标管理考核、宁波

市人民防空先进单位等荣誉的获得呈现了自己的一份力量。

三是有强力的事业性和高度的责任感、有吃苦耐劳的精神和开拓进取的意识。我能以大局为重、宽宏大量，从不斤斤计较个人利益。能尊敬领导、团结同志。

四是有团队合作精神，想方设法为校献计献策。学校是一个大家庭，作为学校的一员理应为学校添砖加瓦。我不尽配合本年级组工作，美化教室，排忧解难。而且利用一切可能的机会，为其他年级组服务，今年四月，我就利用到北仑培训的机会，寻得一套北仑区初三联考试卷。

1、加强学习，积极主动做好日常事务工作，努力提高服务质量。只有不断地学习，努力提高自己的业务水平，才能立足于教育队伍，更好地服务于全体师生。学校教务工作千头万绪，是提高教学质量、实现教学目标的决策者，任重而道远。从事这项工作需要强烈的事业性和责任感；需要有较强的工作能力和工作艺术。

2、做好综合协助、协调工作，处理好与领导和同事的关系。因此，我会认真配合教务主任，除落实各项教育教学常规工作外，应加强教职工之间思想交流，充分发挥大家主观能动性，使每一个人做到精益求精，力求完美。

3、发挥自己的特长，合理发挥学校的信息化建设。计算机网络的建设和维护是一个庞大的技术含量高的工作，不是一个人能够实现的。通过学校信息化建设，网络的完善和加强，既可以节省费用，节约办公成本，又可以提高学校的形象和声誉，学校网络未来的发展方向是：内部网络要不断发展完善，其网络上运行的软件要不断充实，功能要不断增加，逐步向多媒体方向发展，举行网上会议、网上培训、网上阅读技术书籍，向无纸化办公方向发展。正因为我对计算机的酷爱，我认为我担任教务处副主任的工作更有利于学校信息化的建设发展。

新港中学是个人才辈出的摇篮，在座的各位都是学校的精英，也是我最近的老师，不管我这次能不能聘为校教务处副主任，我始终坚持虚心求教，学习别人的长处，补充自己的不足，为新港中学的明天献上自己的微薄之力。

信贷客户经理竞聘演讲稿篇六

大家好，今天我要竞聘组长。

我毕业于xx—xx[]我自从20xx年进公司商场以来，我从事电工工作，通过在工作中不断的学习，我努力提高自己的业务技能，保证安全用电，无安全事故，后有调防损部工作，使我对公司经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平上有了大幅度的提高。

我具有正直的人品、良好的文化修养以及完善的工作作风。工作中我做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。我始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

我是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

我热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平。

在工作中有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

超市是一个生活的缩影，是大众生活的消费的场所，我们代表了公司的形象，我们和顾客直接交往，组长是要带领大家努力工作的，吃苦在前，享受在后，不但要做好自己的工作，还要做好全组的工作，防损，安全，销售，消防。商品陈列，卫生防鼠等工作。作为组长，必须了解主管经理及主管店长的主要工作思路和目标，我理想概括为20个字，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

要让每个员工和促销树立依法经营、维护公司利益的思想，同时，把服务仪表、服务态度、服务纪律、服务秩序等作为培训的基本内容，让员工树立“顾客是上帝、员工代表企业”的思想。做好员工和促销的工作安排、指导和考核，切实执行公司每期dm及店内的各项促销活动，充分做好宣传及布置的工作；认真做顾客接待工作，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

尊敬的公司领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果公司委以我组长的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助公司和超市领导使商场营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

信贷客户经理竞聘演讲稿篇七

大家好！我叫--，今年34岁，大专学历。--年4月参加工作，先后在公司办公室从事档案管理、统计员、文员工作；--年4月至--年4月在公司财务部任出纳员，之后在人事部工作至今。

今天我能站到这里进行竞聘演讲我感到非常高兴，有两个方面的原因，第一，我获得了第二次生命，两个月以前我因胆囊结石引发急性重症胰腺炎、弥漫性腹膜炎、胸膜炎，生命极度垂危，经过近两个月的治疗和手术，我终于挺了过来，我为我重获新生感到高兴；第二，从之前公司经理层领导班子的选举到此次中层骨干的选拔，充分展示了公司高层领导在用人机制上的睿智，重视民意、体察民情，体现了在人才选拔过程当中的公开、公平、公正的原则，俗话说得好“得民心者得天下”，我相信通过这种民主方式选出的管理层将会为公司的进一步发展带来新的希望和动力。我更是为此而感到非常高兴。

今天我竞聘的职位是旅游开发公司筹备组组长一职。

目前公司旅游开发带来的经济收入仅靠招待房费和会议室租用费两项来源，收入甚微，如何增加公司旅游产业开发带来的经济效益和扩大社会效应，如何宣传推广策划将夷望流域原生态的旅游资源全方位推向全市乃至全省，将夷望流域原生态旅游产业融入桃花源风景区沅水风光带乃至整个大湘西旅游经济协作区，这就是目前公司旅游开发所面临的机遇和挑战。公司旅游开发要争取更大的发展空间成立旅游开发公司已势在必行。当然这是一项伟大而复杂的系统工程，对于旅游开发公司开发筹备组的每一个成员来讲任重而道远。

认真细致、严谨、不惧困难是我对工作的要求；待人真诚、守信用是我做人的原则；“待人至真至诚、服务尽善尽美”是我对旅游服务行业理念的追求。正是因为我的第二次生命来之不易，无论此次竞聘的结果成功与否，我会珍惜现在拥有的一切，勤奋务实地做好本职工作，为公司的发展贡献自己的力量。

如果大家相信我、支持我就请投我一票；如果觉得我在某些方面有所欠缺不能胜任这一项工作，请您把手中神圣的一票

投给别人，谢谢！