

最新人力助理面试 班长助理竞聘演讲稿(实用8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

人力助理面试篇一

竞聘上岗是我国人事制度改革的重要举措，这一制度的推行，可以促进实际人才资源与工作职位的合理配置，有效推动各项工作的发展。基于这一认识，我本着锻炼、提高的目的参加此次班长助理竞聘活动。同时非常感谢组织给了我这个推销自己、展示自我的机会，我为能参加这次竞聘活动而感到自豪。

在公司这几年的时间里，我怀着对事业的满腔热情，对企业的无比热爱，努力向业务精通、经验丰富的领导和同志们学习，政治思想觉悟和业务技能水平都有了很大提高。

1、我具有高尚正直的人品，良好的个人修养以及完善的工作作风，要想做好管理工作，必须先做人，再做事。一个不称职的管理者，只是件次品，而一个品质不好的管理者，则是危险品。我的为人正派，胸怀坦荡，勤奋务实。我的为人处事原则是“做人要诚实，做事要扎实”。

2、我有吃苦耐劳，无私奉献的.敬业精神，别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。

3、我具有较全面的组织、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。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。

金无足赤，人无完人。在肯定优势的同时，我也清醒地认识到自己的一些不足之处。。。。。。不过我有信心，并相信勤能补拙，凭着我的年轻，凭着我对新事物的接受能力和敏捷的思维，在今后工作中，在领导和同事们的帮助和关怀下我会克服不足，把工作做得更好。

1、做为班长助理，必须了解班长的主要工作思路和目标，这样才能更好的协助、配合班长管理好班内事务。为此，首先要和班长做好沟通。

2、摆正位置，做好配角，当好参谋。对班内的所有事，要尽其所有，收集各种信息供班长参考，向班长提供各种建议和主张，帮助班长顺利作出决策，其次要有统筹兼顾的思想，当好班里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。

3、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力，平时工作难免有产生误解、矛盾和磕磕拌拌的事。所以要协助班长拓宽和疏通民主渠道，遇事在家商量，虚心真诚地听取群众意见，兼听则明，偏听则暗，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，多和大家交心交朋友，努力创造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境，一个“既有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅”的工作氛围。

最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待。如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职的工作。

人力助理面试篇二

首先，我对自己能工作在金正动画这样一个充满希望的企业里，感到十分荣幸；其次，我要感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以展示自己的机会；再次，我要感谢自己，有勇气在这里竞聘高管助理。

我叫xx□行政部人事专员，我竞聘的是行政副总助理。我来公司的时间虽然不长，但是在这短短的两个多月的时间里，我有幸参加了公司的绩效学习，有机会和同事们沟通工作分析表、绩效考核表，让我对公司有了更深层的了解，并且起草公司的人力资源手册。

一、助理：字面意思协助管理或协助处理，作为我们公司的领导，可能分管的事情有很多，而一些简单的事务我们可以协助处理。

二、兼职助理，也就是说我们的主要工作还是本职工作，首先还是要把本职工作做好，从小事做起，从自我做起，起到模范带头作用。

三、桥梁，我们工作在第一线，可以作为领导和同事之间的一个桥梁。

首先，具有一定的专业素养，咨询公司三年多的历练，提高了我的专业素养，爱岗敬业，认真履行工作职责。在个人品行方面，能始终用公司的纪律规定来严格要求自己，遵章守纪，在工作中能团结同事，共同维护公司的利益。

其次，具有一颗对企业的忠诚之心。也许经历过公司的“关门”，更深知如果没有公司的发展，也就没有个人的发展。因此，作为公司的一名员工，我总是怀着一颗忠心，把公司的事当成自己的事，尽全力把工作做好。

第三是具有较强责任感和执行力。在过去的工作中，我踏实、认真，无论什么情况下，尽职尽责，有效地推进了各项工作的顺利开展。

1、加强学习。继续认真学习人力资源专业知识，不断提高自己的理论水平和实际工作能力，不断提高自身的综合素质。

2、扎实工作。不断提高自己的执行力、协调力、分析力和组织能力，把工作做实、做好，出色完成好各项工作任务。

3、当好助手。我将不断学习、不断提升，协调好工作，做好领导助理。

对这次竞聘，不管成功与否，我都会一如既往，诚恳做人、敬业做事。

最后，请各位领导、各位同事信任我、支持我。

谢谢大家！

人力助理面试篇三

大家下午好！首先非常感谢学校能创设这样的平台，给予我们老师公平竞聘的机会。我竞聘的职位是团队助理。

（一）我有较高的政治觉悟。作为一名青年教师，我热爱教育事业，拥护党的领导，热爱我的学生，有从事学生工作的责任感和事业心。

（二）我有饱满的工作热情。在工作时，我紧抓时间尽心于孩子、尽心于教育教学。

（三）我有扎实的专业知识。团队工作离不开活动。大学时，我学的是音乐教育专业，曾参加过多次演出活动，积累了一

定的舞台经验。有适合开展团队工作的基本功，并能组织学生参与各项活动。

（四）我有踏实工作的作风。认真履行职责，严格落实学校纪律，并切实地落实到各项实践活动中。

假如我有幸竞聘成功，我将根据我校的实际情况，充分发挥共青团和少先队组织的育人功能。通过开展各项活动，培养学生创新精神和实践能力，充分发挥团、队组织的价值。

（一）积极配合学校政教处工作，为各项活动出谋划策，并认真组织落实开展好团、队活动，为全校学生创设一个良好的学习、发展的氛围。

（二）培养文明习惯、形成优良品德。利用升旗仪式、班会进行主题教育。

（三）通过各种活动日，开展“红领巾志愿者”、“共青团志愿者”等活动，从身边的小事，提高学生的各方面意识。

（四）组建一个强有力的大队委员班子，使他们成为学校少先队工作的得力助手。

（五）开展各种文艺、体育、实践活动，引导学生们树立独立与合作的意识、培养集体荣誉感。

（六）建设好红领巾广播站，打造红领巾广播精品栏目，丰富校园文化生活。 以上是我对任职后的一点设想，不管竞聘结果如何，我都会为之努力！感谢大家聆听！

人力助理面试篇四

大家好！

我是xxx部门的xxx很荣幸，自己能有机会在各位的面前争取客户经理助手的职位，我会努力的表现自己，希望各位多多关照。

20xx年x月x日，这是我加入银行的日子。当时的自己，在同一批加入的新人当中，并没有什么突出的地方。但是，在领导和同事们的帮助下，在工作和人际方面都有了很大的提升！真的很谢谢大家在那时对我的照顾。也就是在那时，我认识到了自己在工作中的不足，并且开始意识到，自己不能总是这样去依靠别人，自己应该去更多的帮助同事们，为银行做更多的贡献，这才是工作的意义！

这次，我遇上了银行竞选经理助理这个机会，我感觉非常的激动。在过去的`工作中，我已经在慢慢的发展自己，扩宽自己的能力和知识面。我希望自己能有一个更大的空间去发挥自己，去做更多对银行有意义的事情！过去在工作中，我作为xxx的职员，我除了完成自己的基本工作，还经常去帮助领导准备一些工作，在期间还认识了不少的客户，也了解了一些工作的情况。在之后长久的工作中，自己从领导的身上学会了不少工作的经验，也熟悉了帮助领导做这些事情。在相关的经理助理方面的工作上，我也做了很多的了解和准备。我相信，自己完全有能力去担任这份职务，而且，我非常期待这份工作！

现在的我，渴望能有一个更高的平台去发展自己，发挥自己的光和热！我热情，严谨，对工作也有明确的目标和方向！我知道该如何去完成自己的工作，但我也乐于接受领导的批评意见。我知道，自己的经验和大家相比远远不足。如果能有幸当选，我会根据领导的意见努力的改正自己，但也不会疏于自我的思考，努力的将这份工作完成到最好！

当然，在候选人当中，我也知道有些同事比我更有经验或是特点，但是我不会输给他们！我渴望这份工作，所以我会努力的提升自己，我有热情和信心，我有耐心和学习的心！我会努

力的将自己的工作做到最好，努力的为经理做好所有的相关工作，并且，绝不会违背自己现在的话!如果能有幸当选，我会尽自己最大的努力去做好这份工作!

人力助理面试篇五

在金融市场创新速度突飞猛进的今天，民生银行一直领国内金融业之先，审时度势，通过调整客户结构、建立战略合作客户系统、打造“全面金融服务供应商”平台、大力发展贸易融资业务和中间业务、积极支持战略性客户的海外业务、提高电子渠道业务的覆盖率等等一系列的手段和富有创新的金融产品，在激烈的竞争大环境下，成为了市场上领先的银行，也为诸多热爱金融事业者提供了一个发展与创造的舞台。做为一个热爱金融事业，渴望干事创业的金融人，我渴望在民生银行这个全新的金融企业中做出一片全新的事业。

如果承蒙各位领导厚爱，让我走上竞聘二级支行行长助理自荐书的岗位，我将从配合领导工作搞好团结方面、做好个人业务营销方面和内部管理方面，向大家做一汇报。

首先，配合领导工作搞好团结方面。

第一，摆正位置，积极配合领导工作。作为一名行长助理，既是行长的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，要履行好协助、协调、协作的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要维护支行行长的威信，以强烈的配合意识当好助手。揽事不揽权，到位不越位。要充分发挥主观能动性，以热情的参与意识做好谋士。要结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策，为行长减压分忧。

第二，真诚讲团结，积极开展工作。同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定摆正位置，正确认识 and 看待自己，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领

导，当好助手，协助行长做好分管业务工作和支行员工的思想政治工作。在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

其次，做好个人业务营销方面。

第一，把结构性产品本土化。民生银行具有优秀的企业文化、先进的管理理念、超前的创新意识、以及由强大核心竞争力构成的软实力!而桥口区地处武汉市商贸中心地区，具有非常难得的地利之优势，尤其是该区集中精力发展现代制造业，更为金融业的发展提供了非常有利的契机。因而我认为，应该打造适合本区特点的由个性化产品及特色文化构成的竞争力，可以通过信托计划、项目挂钩、基础设施挂钩提高产品本土化能力。上任后，把**村近10000万平方拆迁改造项目拿下来。增强本支行的软实力，以适应该区经济发展，促进支行发展。

第二，强化市场分析，抢占公存款市场。我行是武汉近代工商文明的发祥地，商贸历史悠久，区内的汉正街为昔日汉口镇之正街和商业中心，近年来，桥口区着力做好汉正街都市工业区、汉正街市场和长丰乡，集中精力发展现代制造业。基于以上情况，我上任后将争取政府的支持，与财政、会计中心、社保、办事处及其他事业单位加强沟通，积极建立信贷关系，加大公存款的营销力度，千方百计把设计院近300个职工的工龄买断，尽快提升市场份额。同时，积极搞好个人理财与机构理财等核心竞争力项目的推广运用，我有信心在20xx年底前，使支行各项存款达到或超过**元!

第三，树立全新的服务理念，提升服务质量。目前，国内各大行间的金融产品差异化很少，部分产品基本都是同质的。但是同质产品往往只有差异性服务就可以提升其品质，提升客户满意度。我上任后，在上级党委的领导下，紧紧围绕提高效益这个目标，树立以“客户为中心”的服务理念，抓住“市

场营销、优质服务”这个重点，协助支行行长在运行范围内推行“服务有差异，服务无止境”的理念，在差异性服务上大搞创新。具体而言，目前国内银行在一些服务形式上模仿外资银行并且动作迅速，比如设立客服电话、服务柜台等。但在核心业务上，外资银行可能有上千种的业务门类，而国内银行提供的业务则仅仅在百种左右。要缩小这种业务差距，就必然需要调整业务方向，做好风险管理、客户管理、资产管理等，使业务和系统融合紧密，从而领先同行业。

再次，内部管理方面。

第一，建立风险掌控体系。近年来，国际国内金融监管环境发生了很大的变化。适应新的监管环境是国内银行的业务重点。我认为，首先要在少占用资本金的业务中进行创新，比如开展多种零售业务，发展中小企业的业务，避免因“绑定”少数大客户带来的风险。其次，可以将业务转移到稳定、收益良好的客户群，对各种客户做出分析、判断，根据历史数据建立模型以进行比较客观的分析评估，从而掌控风险。

第二，加强员工队伍建设，提高员工素质和客户服务质量。员工是部门的财富，加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是支行负责人的重要工作之一，我认为：作为支行行长助理，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间，首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在单位营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在部门形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训 and 考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行支行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。

尊敬的各位领导，俗话说，事在人为。如果我竞聘成功，我将以全局观念站在支行整体工作的角度看问题、想问题，从大处着眼、小处着手，遇事多进行沟通和协调，使行政和前台服务、分工内和分工外的工作一视同仁，使上下形成合力，凝心聚力共同发展。同时我还将对分管的各项工作了如指掌、得心应手，以较强的工作敏感性和洞察力发挥出支行每个人的专长，充分调动起大家的积极性，对工作合理安排，沉着、冷静处理，促使各项工作有条不紊地开展。

人力助理面试篇六

，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。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。为我今后的工作打下了了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季

度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，

放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备。

对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

我的演讲完毕，谢谢大家！

人力助理面试篇七

大家好！

感谢大家对我工作的帮助和支持，使我与竞争者一样走上讲台，来竞争厂长助理岗位。我愿意把这次竞聘当成多尽一份责任的机遇，下面我从三个做简短发言，希望能赢得大家的信任和支持。

一、工作简历：

我叫，今年35岁，身体，精力充沛；年月在我厂参加工作；年月起任空调车间质检员、调度员；年月任空调车间副主任；年

月任空调检修车间党支部书记;年任空调检修车间主任;年月机构整合后任检修车间副主任;年月至今任车间主任。这期间,我参加了党校经济管理本科班学习和兰州大学制造本科班学习。

二、我竞争厂长助理岗位优势:

(一)、精细化的工作方法及管理:

从事管理工作,我越来越感受到,安全工作是一项系统性的工作,细小的环节问题就有酿成不可想象的后果,日常工作中我养成了“细节决定安全”的管理理念,对安全卡控的各个环节和细节在,在卡控制度的上细化,在中对各个环节细致检查。运用精细的工作方法,地了所管理的安全生产工作稳定有序。

(二)、的功底和较强的工作经验。

我参加过的兰州大学制造本科班学习,为我地担当管理者了前提条件,也为能和实施空调检修保养、运用安全管理工作了基础。我担任过空调车间质检员、调度员、车间副主任、空调检修车间党支部书记和主任及运用车间主任等职务。不管在岗位,我都放弃过学习,从而使的专业知识面,工作经验,能够解决生产中遇到的生产难题,从而为我参加竞聘奠定了坚实的基础。

(三)、从事空调定检、运用等各的工作经历,使我有较强的能力。

在多个不同工作性质的车间任职的工作经历,使我的工作思路、工作方法和工作能力了锻炼和,吃透并熟悉了空调检修工艺和质量要求,熟悉了空调运用安全工作的各个环节和卡控办法,为空调定检、运用保养工作积累了的工作经验。的工作经验为我今后解决空调检修、运用中的问题,和理顺各

个车间、安全生产关系了平台。

(四)、较强的领会、要求，狠抓的能力。

自走上工作岗位，我政治上要求进步，从未放松过“三观”的改造，对各个时期的要求学习，更的是在行动上。是近年来铁路提速，机构又了大规模的整合，但何时何地，我对的要求，被动的的应付，而是地抓好，把阶段性工作与现场生产主线统筹兼顾，互相的。

三、工作设想：

(一)、摆正位置，当好参谋。

我竞聘，将努力厂的参谋和助手。协助安排好工作布局，不期的工作，可行的参考意见；在决策前工作，收集、决策所的信息和资料，决策中，注意督办并工作情况，补充性的意见，决策后要总结工作经验；检查厂各个时期工作安排后的情况，向反馈工作实情。

(二)、督促“安全保障体系”的修订和。

为客车空调安全的长治久安，对安全卡控、质量控制等已的保障体系，着手修订，制度仅仅停留在纸面上，或与生产现场相脱离的情况；对“十大安全保障体系”中未的，督促尽快；在保障体系的运作上，从各个环节逐一检查，对每个过程逐一卡控，将问题和安全隐患消除在生产过程中，对交验及出库检查时的问题，件件可追溯定责，“体系”对安全生产和管理的和保障作用。

(三)、严抓干部作风

协助厂对干部量化指标情况检查把关，以管理人员转变工作作风，干部现场盯控的作用。要求各级干部提报的考核不只

是列车质量，而且还要职工两纪、班组综合管理、人身安全
隐患、置场文明等各；对管理干部提报的量化考核件数、质量
分析，提报的考核内容单一的管理人员，经济处罚与张榜公
示相结合的办法，使管理人员感到，从而迸力。包保连责制度。
对每月质量问题较多的个人、厂发通知书的责任人及问题的
责任人，要对责任人考核讲评，而且还要追究主管、包保干
部的管理责任，实施连责考核。

(四)、严抓职工两纪

抓生产两纪。抓好生产途中作业、途中安全信息反馈、库内
检修质量等环节，职工的整体素质和岗位责任心。抓地面班
组两纪。抓好入库技检标准化作业，防止漏检漏修。

(五)、抓好班组安全管理能力的。

推行自控型班组建设。在全厂各车间起自控型班组的典型，
好四长作用，使工班的工作有章可循、事务有人管理、生产
环节有序可控、空调检修质量稳步的。

班组的讲评制度。规范班组的安全讲评，是工种多样的班组
要各岗位的讲评系数，使讲评真正体现公平公正的分配原则，
消除违规操作，使安全讲评在一线。

班组质量控制制度，质量卡控办法在班组的实施和，班组作
业人员在检修质量的责和利，作业人员自觉作业标准，客车
整修质量。

(六)、严抓各个阶段工作的：

对每年的春运、暑运、黄金周、春整、秋整等各阶段工作，
厂的部署安排，在各车间过程中，随时检查，随时问题，随
时解决问题，督促各高标准厂部署的工作。

说到这里，我想起了阿基米德的一句名言：“给我支撑点，我可以撬起整个地球”里，我不敢高喊这类豪言壮语，我只想表达愿望，那：“给我舞台，我会为厂的发展付出一生心血”。

我的演讲完毕，谢谢大家！

人力助理面试篇八

大家好，我是郑萍□xx年的新进大学生员工，站在这里，感触颇多。与其说是竞聘演说，不如说是和栽培我的领导们汇报我这两年的淬火历程。非常感谢各位对我的信任和鼓励，谢谢你们。（鞠躬）我今天演讲的主要内容主要分为两个部分，一是我所从业以来感受到的邮政金融的变化和带给我的转变；二是谈谈做好主任助理工作的相关思路。

简单自我介绍从业近两年内，一开始的菜鸟到大堂经理，到临柜，再到现在的营业主管，每一次角色的转变对我来说都是新的蜕变。在南浔担任大堂和柜员，平凡的岗位上锻炼了我抱怨不气馁，只努力超越自己的意志精神；在骆驼桥网点担任营业主管期间，创建青年文明号，摸索转型之路，开始找准自身的定位。每一次经历都是一种财富，在平凡但不平淡的工作中找寻到自己的价值。

我所感受到的邮政金融的变化以及带给我的转变我所经历的工作历程其实就是一场邮政金融变革发展史，同样驱赶着我不断前进。营销管理系统的导入，让我懂得客户分层管理的有效性；微信公众平台的创建和运用，让我了解信息化时代客户服务的多样选择；商圈开发是一场劲敌之间（当然这个敌人是打引号的）没有硝烟的战争；公益活动是我们企业的职责所在，也是开展亲情营销增加客户黏性的有效方式。种种都表明我们在变革，在这短短的时间里向更友好更优质的服务营销型网点转变。很幸运的是我能加入市局第一个网点转型，在这半年的转型过程中，能得到领导的信任担任主管

无疑是幸运的。在这期间，我负责销售协作和客户服务等日常管理具体工作，微信平台的管理，网点日常晨会的召开、“三巡两示范”管理的开展，协助网点主任开展片区开发等等，工作的开展让我感受到变革的力量，不仅是自身能量的储备增长，也让我体会到邮政人将“三项法则”（信息转型、向善利民、韧者精神）落到底的决心。

如果我有幸成为主任助理，主要分对内团队建设和对外开拓业务两块进行工作开展。团队建设我觉得一个团队最重要的是凝聚力。无形的凝聚力能爆发巨大的能量。说的通俗点，团队成员每个人都要有一种意识，我们是一条绳上的蚂蚱，一荣俱荣。对此我有以下几点看法，第一，要建立适合的激励机制，鼓励和激发团队成员的积极性和主动性，充分发挥团队成员的创造力；第二，通过授权让团队成员分担责任，显示信任的同时让团队成员更多的参与决策过程，第三，对不和谐的人事进行沟通协调，创建一个良好舒适的工作环境。此外，作为金融行业有其特殊性，安全防控意识贯穿始终，这是最基本的前提。

对外工作还是始终贯彻三项法则开展。余额宝带给传统的冲击无疑给我们敲响了一记警钟，信息化时代不进则退。在日常开展工作中我会协助主任利用客管系统进行客户的分层分级管理以及公众平台的运用，做到细致以增加优质存量客户黏性；发扬韧者精神坚持走出去，走社区访商户，结合网点实际情况发展“家门口的银行”，真正实现成为周边社区百姓心目中的金融便利店；结合节日协助主任开展节日营销工作，商户、个人客户和网点之间可形成互动效应，实现三方互赢；实实在在地想百姓所想，做好服务营销，惠民利民，兼得社会效益和经济效益。

此刻，我的思绪很复杂，因为我知道说的再多也抵不上执行力三个字。这是我第一次站在工作岗位上尝试进入一个新的舞台，借此机会再次表达我的心愿和感谢，我希望不断超越自己和得到大家的认可，让你们遇见一个未知的我。我的演

讲完毕，谢谢大家。