

# 最新邮政营业员演讲稿 邮政竞聘演讲稿(精选6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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望对大家的工作与学习有所帮助。

## 邮政营业员演讲稿篇一

大家好，首先感谢局上给了我们这一次参与竞聘的机会，我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心、对广告邮购公司的未来充满信心。竞聘这一个岗位，我自身的优势是：到广告组后，系统学习了有关广告策划、广告制作以及广告营销方面的知识，有丰富的广告策划经验和较高广告制作水平。通过我的策划、设计的广告作品近百幅，客户满意，受到好评。

如果我是广告邮购公司经理，要使公司工作开展得有声有色，要有自己的思路 and 设想。下面，我谈谈对广告邮购公司未来对外经营、对内管理中的一些工作思路：首先广告邮购公司的方针目标是：强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理念，加强管理力度，为完成80万业务收入而拼搏！广告邮购公司作为一种全新的媒体，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的广告理念，改一改昔日的宣传方式，是公司在以后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到邮政广告得天独厚的信息传播网络，因此依靠邮政网络的平台经营广告，应该是邮政事业在信息产业化竞争中做出的正确决策，我们邮政广告人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

1、制作发行明信片由我们公司独家经营，是一个非常有潜力的项目，公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市风景区有关部门联系，洽谈发展，制作企业明信片，开发景点型门票和文化收藏型明信片。

2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，商业信函不只是用于账单一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布广告，让需要利用邮政的信息资源，给他的目标用户发送业务信函的企业都来加入。

3、公司将创造条件，增加、开发户外广告市场。在界福桥邮电宿舍临街面，增设广告制作门市部一个，计划在条件成熟后，在城内增设广告制作门市部，承接广告邮购业务，买断一些黄金路段的市政设施以及大型商贸、文体活动的广告代理权；另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他广告公司策划和发布的，利润相当可观，我一直在构思，为什么不可以利用我们邮政大楼楼体来做一些大型广告牌，这里处于火车站和经济开发区的主干道上，地理位置十分优越，而且我们在自己的大楼做广告，成本也相对较低，只要做得好，必定吸引得了大客户的注意力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收邮政广告业务，占领市场，并注重营销的实际效果。在邮政营销网点、各支局、所以及我们局里员工中开展业务承接，利润分成，调动起我们系统内部职工联系广告业务的积极性。

5、发展和健全邮政代销网络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，想通过邮政网络，把他们的产品推销到农村市场去，这说明邮政网络的作用已经被一些客户所认识，公司可以在如何健全农村邮购代销网络上下功夫，有了好的

销售网络。。。。。

## 邮政营业员演讲稿篇二

大家好！我演讲的题目是《用爱心导航》。

今天，我要讲述的是我——一个邮政新战士的亲身感受和成长经历。小时候，由于爸爸在外地工作，我和妈妈一起生活，每隔几天投递员叔叔便会给我们送来爸爸的家书或是汇款，这时，便是我和妈妈最开心的日子，这是我初识邮政，在我童年的记忆里，这是一份能带给人们欢乐和幸福的职业。一年前，我通过招聘，如愿以偿地分配到盈江县邮政局从事储蓄营业工作，和那些刚步出校门，走向社会的许多年轻人一样，心中充满美丽的梦想。在跟班学习时，我的师傅李华每班要接待四五十位客户，每位客户进门师傅都热情地招呼，除了办业务，还不厌其烦地问这问那，走时左交待右交待，每天下班师傅都累得筋疲力尽，嗓子沙哑。尽管师傅的态度很好，可我还是觉得师傅太唠叨。营业员的工作职责是为客户办理业务，把业务办完就是尽到责任了，这些多余的唠叨既降低工作效率，还把自己搞得很累，我当时对此很不理解，总认为师傅是自讨苦吃，毫无意义。有一次还本着对革命战友负责任的态度向师傅提建议，让她少说无意义的话，师傅听后淡然一笑，说：“怎么会没意义，我们多说一句，客户就会多一份安全，舌头是听心使唤的，用心了就不会感到累了。”我当时很生气，觉得师傅是一个固执己见的人。直到后来发生了一件事，才让我真正明白了师傅这席话的意义。

那是一个下午，一位大娘慌慌张张地跑进营业室说要汇款，师傅又照常唠叨起来，一边数着大娘递进来的2万块钱，一边问大娘打款到哪里，是不是有什么急事。大娘焦急地说：“我儿子在昆明读书发生车祸了，一个好心人把他送到了医院，并打电话告诉我，医生说必需马上动手术否则会有生命危险，并让我赶紧汇款过去，这是救命的钱，帮我办最快的！”警觉的师傅凭着自己的经验和职业的敏感，立即发

现了疑点，大娘填写的账号是外省的，于是便要求大娘核实情况以后再存，当时情急的大娘不理解，师傅又拿出自己的手机，让大娘打电话到儿子的学校宿舍去核实，电话接通，儿子在学校安然无恙……。这是一个骗局，那个自称救人并打电话给大娘的人就是骗子。我一直认为的师傅毫无意义的唠叨避免了大娘2万元血汗钱的损失。事后，大娘送来了一面锦旗，拉着师傅的手含着眼泪说：“你们是好人啊，邮政储蓄值得老百姓信任！”至今，这面锦旗依然悬挂在营业室最显眼的那面墙上，望着它，我百感交集，扪心自问，如果那天是我接待的大娘，没有了那些“毫无意义的唠叨”，事后，我怎么面对大娘损失的血汗钱，一句“我的工作只是办理业务”就能够推脱责任，能够说服自己吗？我为自己曾经的自以为是感到羞愧，它让我明白了一个道理：要做一名称职的营业员，除了责任，更重要的是要有一颗爱心，一颗爱企业爱客户的心，责任是有限的，爱是无限的，只有用爱心导航，才能更加尽职尽责的为人民服务！

如果说这是我加入这个团队后接受的启蒙教育，那么是后来的经历让我真正成长起来。在师傅的用心帮助下，我独立上岗了。站在三尺柜台，日复一日地重复着同样的工作，十分平淡，也十分平凡。不久之后，我的热情慢慢被现实一步步冷却，被烦琐一步步侵蚀，我感觉这个职业不像我童年记忆中那么美好了，枯燥乏味，无所作为。我还看到了许多让我费解的事——我不明白为什么总有那么多做不完的工作，不明白为什么没有报酬的加班还有那么多人参加，不明白那么多疲惫的身影在追求什么，不明白那么多紧锁的眉头和欣慰的笑容的源头是什么。但几个月之后，在我经历了统版、中秋营销后，我所有的困惑都迎刃而解了。

第一次听领导说德宏邮政的经营哲学是“经营企业就是经营人心”时，我对它的理解仅仅是一句有十个字的理论口号。当看到局领导在为统版奋战了两个通宵后，依然用沙哑的嗓子指挥着中秋营销时，我见到了“经营人心”；当我看到全局员工挑灯夜战，汗流浹背却依然谈笑风生时，我体会到

了“被经营的心”；当我看到市场部王主任拖着虚弱的身体坚持加班，在众人散去之后独自回家刮沙治疗，办公室谢主任扔下重病在床的儿子，每天十多个小时连续配送礼篮，然后彻夜守在儿子床前以弥补一个父亲对儿子的愧疚时，我感受到了员工爱企业的心。而这一切远非责任所能实现，这便是爱的力量，一份只有在和谐的企业中才能体会和感受到的爱的力量！此时，我再回到营业室，回到那个我曾感觉枯燥乏味甚至无所作为的三尺柜台时，我知道了我该如何去经营我这颗永远属于企业属于客户的心。

荣辱观是中华民族自古以来就有的传统美德，是中华民族的思想珍宝。在我们的身边，就有很多社会主义荣辱观的积极践行者，他们以自己的言行对社会主义荣辱观进行着诠释。我只是盈江邮政的一员，只看到中国邮政风景的一角，可是在我守候的角落里，依然看到了。

## 邮政营业员演讲稿篇三

大家好！

青春是什么？青春是轻盈欢快的小溪，青春是健康跳动的脉搏，青春是美好生活的依托，青春是事业成功的希望。如果你是一滴水，你是否滋润了一方寸土？如果你是一缕阳光，你是否照亮了一份黑暗？如果你是一粒粮食，你是否哺育了有用的生命？不要轻看这一滴、一缕、一粒，正是这点点滴滴、丝丝缕缕、颗颗粒粒，灌溉的是良田万顷，照亮的是锦绣中华，哺育的是新的生命，而绽放的正是青春中最美丽的花朵！

工作者是美丽的，奉献者是快乐的。当我在报纸上看到了《马班上的邮递员》这篇文章后，心灵被深深地触动了。王顺友一个普普通通的乡邮员，一份平凡得不能再平凡的工作，却凭着他对生活的热爱和对事业的执着，用自己的脚一步步丈量着工作的艰辛和快乐，诠释着奉献者的给予与获得，展示了一个共产党员的伟大情怀和崇高境界。王顺友是一面镜

子，在他身上，我们读懂了什么叫忠诚执着；什么叫乐观向上；什么叫爱岗敬业；什么叫无私奉献。

生命中最大的奖励并不是财富的积累，而是奉献带来精神上的满足！在我们的心目中，奉献就是抗洪英雄的奋不顾身，是抗非典医务工作者的置生死于度外，是教师们“春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干”的高尚情怀；奉献是李素丽的任劳任怨，是牛玉儒的一心为民，是王顺友的爱岗敬业。奉献就是一篇篇气势磅礴、可歌可泣的动人诗篇！

奉献既是一种高尚的情操，也是一种平凡的精神。更加蕴涵了我们青年一代在本职岗位上的恪尽职守和兢兢业业。

年我踏上了邮政工作的岗位，和那些刚走出校门，步入社会的许多学生一样，渴望实现人生价值，渴望人生的成功。我被分配到储蓄组，在那里明确了自己的奋斗方向，暗下决心，把三尺柜台作为展示个人风采的平台，作为展现邮政职工精神风貌的窗口。记得有一次，局领导安排我参加区局的练功比赛，比赛的项目是点钞，这是局领导对我的信任。但是这次练功比赛我没有取得名次。通过这次事我看到了自己的差距，也知道了无论做什么事都要付出努力。于是我除了利用上班时间练习点钞外，回到家后也加紧练习，就连看电视手里也拿着练功券。通过我的努力，在一次局内的练功比赛中我得了第一名，这让我又有了自信。不仅点钞要练好，各项业务技能都要过硬。

几年来，我一直都在认真揣摩如何做好前台服务，怎样在有限的工作时间内创造更大的效益。要做到服务让用户满意，微笑是表达情感的最好方法，我总是会用灿烂的微笑接待来这里办业务的每一位用户。我们提供的文明优质服务，是一种内心的深刻感受，而不是生硬的词语和格式化的程序，用户到我这里来办业务都有一种到家的感觉，优质的服务其实是心与心的交流，走进客户的心，才能获得客户的回报。

敬业是奉献的基础，乐业是奉献的前提，勤业是奉献的根本，而青春则是激情奉献的绚丽舞台！

作为年轻一代的邮政职工，我感到无比的自豪，因为在我的周围、在我们的行业中，一个个鲜活的事例和榜样激励和促进着我的成长，他们敬业爱岗，开拓创新，无私奉献，用自己的实际行动谱写着一曲曲动人的青春奉献之歌。为了邮件能够顺利的送达，他们牺牲了多少个节假日；为了支局有能很好的完成任务，他们白天揽收，晚上挑灯夜战；为了储蓄余额的增长，他们到企业走访，发展代发工资。正是因为有了他们无私的奉献，才有了邮政辉煌的成绩，才有了邮政蒸蒸日上、不断发展！即使用尽所有的加减乘除，也算不尽他们所做的奉献；即使吟遍所有的诗词歌赋，也颂不完他们的敬业之歌！

朋友们，让我们擎起“青春”的火炬，吹响“激情”的号角，高举“奉献”的旗帜，在改革大潮中，劈波斩浪，勇往直前，共创邮政事业灿烂辉煌的明天！

## 邮政营业员演讲稿篇四

大家好！

我叫xxx，33岁，中共党员，大专学历。于1995年从事邮政储蓄工作，先后担任过基层储蓄员、综合柜员、营销组组长。现任风险管理员职务，主要负责工作。今天，我参加竞争的是支行支行长一职。能参加这次竞选，我心中百感交集，首先要感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任；我很荣幸自己赶上了这次挑战自己、展示自己的大好时机，使我有机会争取一个我喜爱且需要我的工作岗位。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，

人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行支行行长，能做好应该履行的职责。

这次我竞聘支行长，主要是基于以下三方面的考虑：

一是我有扎实的基层工作经验和娴熟的业务技能。我于1995年从事邮政储蓄工作，从最原始手工填写存单存折直至现在与国际联网，伴随着邮储的每一个成长过程，我一步一脚印地走过来，从基层储蓄员、综合柜员、营销组组长到现在的风险管理员，在每个岗位我都取得了较好的成绩。无论是在组织管理、协调服务还是前台的操作流程，我都积累了较为丰富的经验。我深知一份耕耘，一份收获，在每一份工作中我总是以兢兢业业、勤勤恳恳的态度认真完成领导安排的各项工作，尽最大的努力把工作做到最好，也由于我在工作中认真负责的态度，并且具有较强的组织、沟通、协调及管理的能力，我曾连续获得“表扬个人”“先进个人”“营销能手”等多个称号。从事6年的营销组长这个岗位，在组织、沟通、协调及管理方面让我积累了丰富的经验和心得，并且通过在金融业十几年的切身体会的发展让我对这个行业有着深刻的见解，对金融风险以及如何把控风险也有着较全面的认识。另外，在多年的工作中，我始终不忘充实自己，坚持实践中学习、学习中实践，完善自己，提高自己。由于我多年来多岗位的磨练练就了我娴熟的业务能力，特别是银行管理方面的知识。这些，都有利于今后工作的展开。我相信这是我竞争诚信支行行长的最大优势，使我能更快、更好地进入角色，顺利地开展工作。

二是我熟知支行长的岗位职责。支行长的岗位职责是重要的，也是包罗万象、非常繁杂的，它既要负责支行的行政管理，又要搞好交叉营销等经营业务，还要考虑支行的发展。支行长工作优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不移地贯彻了总行方针、政策；是否能积极主动配合全局，勇于创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众



长带领大家团结一致、万众一心、协调工作领导集体。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在全局的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于推进支行的工作发展。

## 邮政营业员演讲稿篇五

大家好！

首先非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘机会。

我叫xxx□20xx年6月毕业于河池学院计算机科学与技术专业。2019年1月就业于大化县邮政局。现为大化县红电街支行储蓄营业员。我这次竞聘的岗位是岩滩支局副局长，参加此次竞聘的目的是想通过竞争来展现自我、挑战自我、超越自我、追求进步、主动给自己更大的压力，并积极化压力为动力，勇挑更重的担子，敢负更大的责任，更好地为邮政工作服务，同时也通过自己勤奋的工作来实现新的人生价值。

我今天演讲的内容主要有两方面：一是我竞聘岩滩支局副局长的优势，二是做好岩滩支局副局长的未来工作思路。

首先，竞争这一岗位，我具有以下优势：

一、运用客户心理发展业务。站在客户的立场上为他们服务，“急客户之所急，想客户之所需”。首先，满足客户的精神需求，搞活服务，吸引储户存款，在办理业务过程中，客户也有各种各样的精神需要，如交往的需要、道德的需要和受人尊敬的需要等等，这些精神需要，可以促进我们之间的相互沟通、相互往来，也为我们扩大业务范围打好基础；其次，储户参加储蓄是生活消费中把一部分暂时不用的钱存起来，储蓄的这部分钱包含着客户付出的劳动，暂时的存入是为了今后更好的生活备用，我们要积极的为客户理好财，向客户推荐好的理财产品，为客户提高收益，把储户的资金安全保

密工作做好，以拓宽收储渠道。

二、努力学习新知识，掌握新技能。技术不断发展、知识不断更新。邮政系统与其他银行系统一样，操作软件不断升级，新技术更是不断出现。在这一过程中，新知识、新技术的应用是不可避免的，这对我们工作人员的业务水平提出了更高的要求，需要我们在保证熟练完成现有业务的同时，增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，如外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。只有这样，才能更好地适应新形势的需要。要实现上述目标，作为支局负责人之一，我将与支局主任一道，提高对员工的业务水平要求，在内部建立一整套科学的学习考评制度，营造一种良好的、积极向上的学习氛围。我本人更要充分做好表率，组织同事对一些新事物、新知识的学习与讨论，营造出浓厚的学习氛围，争取跟上时代发展的步伐，走在全局业务学习的前列。通过强化学习，促进工作效率和工作质量的提高，最终让储户感觉到，我们的工作质量更好，我们的工作效率更高，我们的综合素质更强。同时加强知识储备，为未来发展奠定坚实基础。

三、树立团队精神，提高整体凝聚力。小溪只能泛起美丽的小浪花，只有海纳百川而不嫌其细流，才会出现惊涛拍岸的壮观和摧枯拉朽的神奇。个人之与团体有如小溪之与大海，只有当无数个人的力量凝聚在一起时，才能确立海一样的目标，敞开海一样的胸怀，迸发出海一样无穷的集体力量。因此，个人的发展离不开企业的发展，每个员工要将个人的追求与企业的追求紧密结合起来，只有这样，企业和员工才能得到共同发展。同时，强化大局意识，对不利于团结的员工要做好思想工作，不利团结的事，要坚决制止。

（一）对顾客面带笑容，提供微笑服务；

（二）耐心回答顾客所问的每一个问题；

（三）能为顾客解决的问题必须给予解决；

（四）实行首问责任制，要求每一个首先得知问题的工作人员必须负责解决或协调解决，不能相互推诿。

（五）推广使用行业文明用语。

（六）建立健全储户投诉制度，及时了解顾客反馈意见，并对照意见改进服务。

（七）采取用户投诉制度，要求员工不断地用企业精神对照自己的工作，找差距、找不足。同时进行服务测评力争使大家的服务态度、服务水平有一个明显的提高。

## 邮政营业员演讲稿篇六

大家好！

今天，我站在这里，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为单位多做贡献的宗旨，参加本次邮局副局长竞聘。首先非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢多年来一直关心、帮助我的领导和同事们。

我叫，今年岁，年进入邮局工作，先后从事过等工作。回首过去年的工作，在单位领导和同仁们的支持和帮助下，我从一个新兵逐渐成长为一个有担当、业务熟练的工作人员。

我认为，对于今天的竞聘，我有以下几方面的优势：

一是具有勇挑重担的信心。

面对瞬息万变的国际国内形势，服务行业竞争日趋激烈。我们邮局认清形势，并抓住我国经济发展和国家出台的一系列

优惠政策，搞好我们邮政的改革和发展。提出了在转变中发展，在发展中转变的口号。企业要发展，就必须有专业的团队来服好务。建设一支专业素质高的人才和领导队伍才是根本之道。我坚信，自己能够胜任这项光荣而艰巨的任务。

## 二是具有丰富的工作经验

经过多年的基层锻炼，我对邮局相关的业务非常熟悉。并且工作中，我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我。在我们邮局改革发展的新征途中，需要我们转变思想，强化创新意识，强化为民服务的意识，大力推进“三个转变”的实施，并结合咱们河南悠久而丰富的历史文化，成为大力宣传我们中原文化的主要载体之一。

## 三是具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。

在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，头绪分明。特别是经过年来岗位上的学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力、领导掌控能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。。。。。