

# 运营之光经典语录(通用10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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。

## 运营之光经典语录篇一

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。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，降低运营成本，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

## 运营之光经典语录篇二

大家好！

我叫\_\_，现担任企业策划部经理，我这次竞聘的职务是营运部经理。

来\_\_工作快一年了，今天能够站在这里竞聘自己乐于为之奉献全部精力和热情的职位，首先感谢\_\_为我提供了一个展示自我，完善自我的平台，感谢\_\_的领导对我的关心培养，感谢同志们对我的支持、帮助！一个人一点一滴的成长都有赖于一个良好的环境和向上的团队。这一点我将永远铭记。

我出生于\_\_年代初，农村长大的经历给了我纯朴、诚实的品质，当兵的历程塑造了我坚韧、顽强的个性，\_\_年的酒店工作使我善解人意、乐于沟通、勇于奉献。

在农村出生，在部队长大，在酒店成熟，我热爱酒店工作，它丰富了我的知识，提升了我的生活，体现了我的价值。

竞聘营销部经理，我认为我有以下优势：

第一：我自\_\_年进入酒店行业，一直从事销售、策划、办公室等工作。对现代化酒店的运营有比较全面系统的认识，在营销工作的策划、组织、控制等方面积累了有益的经验。

第二：我非常乐于学习，喜欢创新，思想活跃，知识面比较宽。作为一个和同事、客人打交道最频繁的部门，要与形形色色的、不同阶层的人沟通、交流，这一点非常重要。

第三、我今年\_\_岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是一个人干事业出成绩的最佳时期，所谓“十年磨一剑”，正是“扬眉剑出鞘”之时。

第四、我重感情、讲义气、为人诚恳、乐于助人，喜欢结交朋友。

第五、我尊重他人、理解他人、不强人所难。

第六、我反应比较机敏，能短时间内找到解决问题的办法，而且不畏惧压力和困难。

当然，我身上也存在着一些阻碍自己发展，可能影响工作的缺点。比如，有时比较懒散、不拘小节、不够勤奋、情绪不稳定，给人以不易接近的错觉。我将努力改变这一切。在完成工作，干事创业的过程中不断完善自我，也真诚希望领导、同事、朋友给予及时的批评指正。

\_\_年是\_\_大跨步前进的第一年，经过一系列的磨合、调整，一个团结协作，勇于拼搏的团队即将形成。营销部可谓是“应运而生”，同时将担负起重要的任务，说句心里话，竞聘营销部经理一职，我是有压力的，虽说今年的经营指标已分给各部门，营销部并没有具体的任务。但是，作为一个对外经营的总协调处，中心的任务就是营销部的任务。

如果我竞聘成功，我将从以下几方面展开工作：

一、组建一支精干的营销队伍。吸纳优秀的人才、建立完善规章制度，严格管理，使营销部在家是一个好的“参谋部”，拉出去是一支反映迅速、机动灵活的“侦察分队”。

二、协助总经理，用先进的理念健全营销体系，将服务营销、全员营销、品牌营销、情感营销、口碑营销、事件营销等融入到管理服务工作中，形成有\_\_特色的营销格局。

三、完善客户档案，做好客户管理，充分与客人沟通，了解客户动向、需求。协助一线服务部门为客户量身打造个性化超值服务。

四、在稳固现有客源的基础上，努力开拓市场，增加新客户，争取占领更大的市场份额。首先是服务好系统内客人，稳定政府客源，减少客人流失，将目光和精力投入\_\_事业单位，投入国内有实力的集团和品牌企业；其次，以适量的散客销售，团队销售改变客源单一的现状。

五、适时策划推出营销活动。以节日、事件、美食活动为切入点，让\_\_的品牌深入消费者心中。

六、对所有涉及\_\_形象的宣传品，严格把关，按星级酒店要求进行制作，提升酒店档次。

七、与各兄弟部门团结合作，协调发展，为今年“四个提高、两个创建”和两千万的营业指标的完成竭尽全力。

八、以“赢得顾客心”作为营销部的工作信条。

再次感谢领导给我这次机会！请相信我能胜任这一工作！有不当之处，请各位给予批评指正。

## 运营之光经典语录篇三

您们好！

我叫xx□是农行xx分理处柜员。今天我怀着无比激动的心情来

参加运营主管竞聘。希望通过这个平台能够汇报工作，交流思想，提高能力，促进工作。

我从事农行会计工作二十五个春秋，我深深挚爱这份工作。虽然一线工作很枯燥乏味，但我却毫无怨言。在这个三尺柜台上我度过了人生最美好的青春年华，自己的一丝不苟和尽职尽责也让自己的人生十分充实，也充满自信。

首先非常感谢行领导为我们提供了一个公平竞争、充分展示自我的舞台。同时也对各位领导和同事对我多年来的关心培养表示衷心的感谢！是您们的关爱和帮助让我一步一个脚印、扎扎实实走到今天；是您们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在历练中更加理性和成熟。

工作二十多年来，我目睹了农行从手工到电子化，从国有到股份制，从单纯的服务到全员营销等的改变，这都是我们农行发展上质的飞跃。我一直从事会计工作，特别是在曾都支行十年期间，我积累了丰富的工作经验。由于那时好多业务还是手工操作、人工清算。发工资的发放、通存通兑的清算这两项工作重担，领导让我一人承担。我默默地欣然接受并全身心的投入。由于当时单位还不能挎盘，面对几万户的单位职工工资，我总是加班加点、核对无误、手工输入、及时发放到储户帐户上，从未出现任何差错，受到了储户的广泛好评，在社会上留下良好的口碑；当时通存通兑的清算，每天高达几百笔异地清算，我白天上班、晚上加班，把账本带到家里一笔笔勾对，做到完整无误、及时清算。有人说经历是一笔财富，而我认为它更是一种资源，使自己的脚步更加坚实。我认真负责的工作态度受到了领导的表扬和同事们的称赞，我也多年被上级行评为先进工作者。

一个人能否脱颖而出，固然需要他的能力超越众人，更需要他的态度比别人更积极。有这样一个小故事：三个工人在砌一堵墙。有人过来问：“你们在做什么？”第一个人发牢骚说：“没看见吗？砌墙！我正在搬运着那些重得要命的石头



呢。这可真是累人啊……”第二个人抬头苦笑着说：“我们在盖一栋高楼。不过这份工作可真是不轻松啊……”第三个人满面笑容地说：“我们正在建设一座新城市。我们现在所盖的这幢大楼未来将成为城市的标致性建筑啊！想想能够参与这样一个工程，真是令人兴奋。”十年后，第一个人依然在砌墙；第二个人坐在办公室里画图纸——他成了工程师；第三个人，是前两个人的老板。正所谓：“态度决定一切”。今年是我行提升品质经营、加快业务发展的关键年，它需要我们每位员工保持积极向上、认真负责的工作态度。

一是加强学习，全面提高素质。运营主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的岗位。我将努力学习新业务、各种法律法规以及银行的规章制度，以不断适应形势发展的需要。

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。

三是当业务发展的好助手。要做到通力合作，密切配合，做到以诚待人，以理服人，扎扎实实的做好临柜业务的监督管理工作，防范操作风险。

四是拓展服务理念，打造优质服务品牌，全面实施环境规范、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。通过窗口服务，全面展现农行新形象。四是坚持内抓管理，外抓营销，促进内控和业务共同发展。

五是发挥参谋助手作用，加强团结协作，积极配合负责人工作，不断完善自己。

回首自己的成长之路，我深深感到点点滴滴的成绩，都得力于领导和身边同事的厚爱与支持。竞聘主管一职，无论成败，我都会踏踏实实的贡献力量，认认真真的履行职责，扎扎实实的搞好工作，我的演讲完毕，谢谢大家！

## 运营之光经典语录篇四

同学们，老师们：

大家好，回想自己成长的岁月，多少年来，我不懂什么是爱国。

记得很小的时候，家里没有广播电视，不知道什么是祖国，眼里只有撒欢的那片山坡，捉鱼的那条清亮的小河。

上学了，一个高年级漂亮的姐姐给我带上红领巾，老师说红领巾是红旗的一角，那红旗是用千万烈士的鲜血染成的，是我们中华人民共和国的标志。慢慢的，从课本中我知道了祖国在地图上的形状象公鸡，知道了我们的祖国地大物博。每次做眼保健操，响亮的音乐都会伴着一句“为革命保护视力”，每次做广播体操都会有一句“毛主席教导我们……”于是每次写作文，同学们的理想都是当科学家，实现四个现代化，而我的理想是成为一名画家，用自己的画笔描绘祖国美丽的山河。

读中学时，我们将全部的精力都用在在学习上，改革开放中的祖国只是历史、政治学科的一道道复习题。

光荣的考上了师范，快乐的学着美术。画了几年的画，知道做画家不象儿时写作文那么容易，懂得了每天的素描、色彩是我将来的铁饭碗，再没有描绘祖国山河的激情。偶尔到野外风景写生，当江山美景成为我画面的斑斓的色彩时，享受的不是山水之美，而是放假一样惬意的心情。

还记得读师范时，每周的升国旗仪式，我都专心致志的蹭着自己脚下的那片草地，因为国旗下讲话的内容都是什么中国象太阳喷薄而出，“东亚病夫”变成体育强国等等，而我丝毫也感觉不到那种民族自豪感，仿佛游离于祖国之外，这些

空洞的激情豪迈与我无关。

终于走上了工作岗位，年少疏狂、急功近利使曾经的我走了好大一段弯路。xx年非典战场的硝烟弥漫了全国的每一个角落，我深深的被那些白衣天使震撼，他们为了病人置自己的安危于不顾，有的推迟了婚期，有的舍下了年幼的孩子，是什么信念在支撑他们？当很多人遗忘的时候，我永远的记住了钟南山，人民给这位劳苦功高的院士戴上绚烂的光环时，他平静的说：“我认为最大的政治就是做好我的本职工作。”简单的语言道出了朴素的真理，是啊，那么多医护人员的无私奉献，就是在国家和人民最需要的时候不计代价的做好本职工作。

在xx年度感动中国节目中，我又认识了这样一个人，他朴实得像一块石头。一个人，一匹马，却创造了一段世界邮政史上传奇。他是四川省凉山彝族自治州木里藏族自治县投递员王顺友，20年，每年至少330天，在苍凉孤寂的深山峡谷里踽踽独行；20年，步行26万公里，足可重走长征路21回，环绕地球6圈半；20年，没延误一个班期，没丢失一封邮件，投递准确率100%。平凡的工作呈现出一种不平凡的伟大。

我只是一名普通的美术教师，或许我不能象明星一样给千家万户带去欢乐，没有能力象富商一掷千斤捐助弱势群体，不能如高官忧国忧民，更不会有如，做民族英雄。我能做到的不多，我能做到的只是认真的做好我的本职工作，早来晚走，兢兢业业，有教无类，诲人不倦。每天，面对讲台下那几十双澄澈的眼睛我无愧，面对清贫平凡辛苦我无怨，面对名来利往的诱惑我无悔，我可以让孩子感受爱，感受美，这爱和美滋养着孩子的心灵，孩子的成长是我最宝贵的收获。

我们常教育孩子，“今日我以××小为荣，明天××小以我为荣”。××小这个优秀的集体是由众多的优秀教师和优秀学生组成的，正因为每个人都在追求卓越，所以我们这所学校才享有如此盛誉与殊荣。国家也是如此，公民是组成国家

的细胞，个人的素质决定国家的发展，只有每个公民都在自己的岗位上做好本职工作，在平凡中做最优秀的自己，那么我们的国家必将是一个有竞争力的强国。

对于今日的孩子，爱国之道可能一如我小时候的印象只是一个抽象的词汇，即使是在种种媒体的冲击下，在一次次班会的熏陶下仍旧如灰姑娘一样，参加完盛大的宴会，一切都恢复原来的样子，所以我想把自己理解的爱国之道告诉他们：对于一个孩子，爱国就是健康的成长，爱国就是做最优秀的自己。

谢谢大家，我的演讲完毕。

## 运营之光经典语录篇五

大家好!我叫\_\_，现任\_\_部门委派\_\_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方面的理论知识，曾获“三好学生标兵”称号。\_\_年作为优秀大学毕业生进入\_\_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《\_\_办法》及《\_\_协议书》，该办法和协议书已通过省行\_\_处和\_\_处的审查；同时我还负责\_\_行\_\_工作的总结上报工作；撰写设立\_\_支行的可行性报告等。特别是在\_\_分行担任委派财会主管期间，由于人手少，\_\_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，针对新兴市场和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。

## 运营之光经典语录篇六

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。这一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。有德无才是废品，有才无德是危险品。好的领导都知道自己不是裁判而是教练。因为批评只能让人知道不足，只有教练才是指出不足还要教会，这些也是好的领导的具体表现。

2、领导是思想，是把事情做到的范畴，属于理性的思维，决定企业的生存。企业追求的目标在于以最省钱的方法在最短时间内达到目标。总经理作为领导最应注意的应该在于方向和目标，企业竞争力就是最短时间内实现效率的能力，每一天都会碰到无数个困难，但我坚信成功一定有方法，不是不可能只是没找到具体方法。我一直信奉方法总比困难多的理念，善于思考，善于找出方法。总经理作为集团中层干部即使又是执行者，即要做到决策层面的做正确的事，又要做到执行层面的做事正确，领导力具体表现在高度，速度和力度上。领导应具有领悟力，计划能力，指挥能力，控制能力，授权能力，判断能力，创新能力，学习能力之外更应用老板得眼光看企业，学会从被领导中学会领导等的综合能力。

（海航对领导力的要求是组织驾驭能力，团结协调能力，计划实施能力，学习提高能力；会出主意，会写文章，会用人，会办事），虽然我没有具备如此大的综合能力，希望通过工作学习中，不断得以提高进步。

3、管理是行为，有效地把事做好的范畴，属于感性思维，企业管理靠思想而非手段，管理一定要做到体系化，前期虽然会感觉死板僵硬，但必须先僵化，再优化，最终要做到固化，

把简单的事情重复的去做。管理不在于快慢的速度而在于步骤。合理的管理体系不仅有引领作用更有约束的双重作用。好的制度能让魔鬼变成天使。如果我任职总经理，我愿意花最多的时间放在研究成功而非失败上，因为我知道成功不全是失败的对立面，他们之间还有很多方法。因为世上没有正确的答案，不同的情况有不同的答案。但处理问题却有一个正确的方法。帮助每一个员工找到最合适的职位，即知识、技能和才干吻合的职位。组建有共同目标的团队，科学公正的工作方法，身体力行的执行人员组成的团队，每个成员个体能力为基础，成员之间的合作为核心的有生命力，持久力的团队。

4、一直从事于服务行业，如何让顾客满意一直是我的课题。服务的境界在于过程和细节。100-1不是99而是0、做好100件事情唯有对一件事情麻痹和疏忽导致难以预测的后果。应用到管理中细节是一种创造，只有对细节做到极致企业才能生存和发展，况且从细节中反而能找到创新的机会。

5、我保持良好的心态：我以喜悦，包容，同理，赞美的心态对待周边的人。以正思维，正语，正见待人；海南百川有容乃大为目标；认同别人，永远不做情绪和气氛的破坏者。

6、将近20年的市场营销经验使我知道营销是持续不断地为顾客创造价值的事情，企业要在市场竞争中立于不败之地，企业要在战略（方向，使命，）指导下做找准定位，树立品牌，要做到不做第一，就做的差异化，通过广告让人知道你是谁，通过制造事件制造互动的公关让人喜欢你的手段取得市场的份额。先做到顾客满意最终要做到顾客忠诚的终极目标。

7、我敬畏效率，产品（金蛋）和产能（下金蛋的鹅）的平衡才能达到效率；只有通过承认人比事物更重要，强调原则为重心才能做到高效率。通过重过程的下达指令模式和重结果的充分信任模式的双重授权方式达到团队的高效率。通过明确的预期结果、规范制度、整合资源、明确责任的归属，通

过考评和明确奖惩的方式达到公司整体的高效率。

8、领导只是接受了严峻任务的普通人，不可能解决全部的问题，专业的细分是一个人无法具备全部的知识和信息，每一个正确的决定都需要所有员工和上级单位的支持和协助的基础上。所以如果作为总经理我会更加虚心谦逊，低调做人高调做事。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的总经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿我们海岛建设明天会更好！

谢谢大家！

## 运营之光经典语录篇七

大家好！

首先，我要感谢各位领导和同事们能给我这样一个机会，来参加运营主管的竞聘。说实在的，能站在这个竞聘的舞台上，我的心情非常激动，这是对我多年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！



我叫\_\_，今年30岁，本科学历。20\_\_年我进入建行，不知不觉我已在银行工作了4个年头。这4年里，我从一个懵懂的初生牛犊，靠着勤学肯干的精神，转战了行里的几个岗位：先后做过储蓄工作和会计目前我在储蓄岗位工作，这些年来无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。

随着多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管理经验。国际成功学大师卡耐基曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”如今，我有自信，更有勇气走上竞聘的舞台，因为我觉得自己有信心也有能力担任一名运营主管和理财经理，做好应履行职责，组织与领导好本行的会计工作，保证完成领导布置和交待的各项工作任务，以保证银行各项任务顺利完成。

工作的热情；而且多年的工作历程，不仅没有消褪我的工作的热情，而且使我的热情更胜，如今我希望用自己一片爱岗敬业的丹心、细心、耐心，继续坚持奋斗运营主管和理财经理这个岗位上。而且经过组织多年的培养，我已具有较强的工作责任感和进取精神；多年一直从事储蓄、会计工作，使我比较熟悉单位各个岗位的工作特色，还积累了一些内部管理的经历和经验。这些都积攒了如今我的自信心！

同时，我明白运营主管应该既是管理者，又是工作人员。在工作中，应在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与分管领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手；同时还要具有全局观念，站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局。特别要注意搞好团结，人尽其才，善于对所属人员进行合理调配，发挥每个人的专长，充分大家的工作积极性，齐心协力地做好各项工作，顺利完成各种任务。特别是在大是大非的关键时刻，我一定坚持原则、廉洁自律，保证各项工作依照会计出纳基本制度与

财务管理的各项管理制度与执行办法规定来完成；在利益得失面前，我一定做到以大局为重，坚决维护集体利益和群众利益。

方面开始有很大的需求，这就需要有专业人才来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在客户办理理财的同时，树立建行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当做自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功：

从事理财经理的岗位的话，我首先是要加强理财知识的学习，这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来，善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

如果我能够走上运营主管的工作岗位，我一定会严于律己，处处做到尊重领导和同事。

所辖的财务工作工作推向新的较高水平！我也一定会拓展服务理念，努力打造优质服务品牌。我会坚持做到定期或不定期组织网点人员进行业务知识与操作技能的学习和培训，以熟练的技能为客户服务。从客户的利益出发，将永远把客户的利益和需求放在首位。同里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等各项规范措施，希望保证我们优质的服务质量，使建行在群众心中树立良好的形象。

在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个机会，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，假如我竞聘不上，我也会一如既往的干好本职工作，为支行的发展创造更加美好的明天。

## 运营之光经典语录篇八

大家早上好！

今天，我们xx班国旗下讲话的主题是：交友之道

朋友，是人际关系中甚为重要的交际对象。真正的朋友通常会对对方诚实、忠心、忠义，以及先为对方着想。他们的兴趣可能很相似，经常一起活动，互相帮助，聆听对方烦恼和给对方建议。

朋友就是在你最困难的时候最需要帮助的时候能够主动站出来为你说话，给你安慰、给你帮忙、为你解除烦恼的人。朋友就是相互之间的体贴、信任、尊重、照顾、支持、帮助、理解、宽容。

朋友：不一定合情合理、但一定知心知意；不一定形影不离、但一定心心相惜；不一定锦上添花、但一定雪中送炭；不一定常联系、但一定总放在心上。

古往今来，有多少人都在讴歌友谊，让我们来听一听吧！

唐代诗人王勃说到：海内存知己，天涯若比邻！

现代教育家邹韬奋认为，友谊是天地间最宝贵的东西，深挚的友谊是人生最大的一种安慰。

文艺复兴时代的意大利著名作家薄伽丘认为，友谊真是一样最神圣的东西，不光是值得特别推崇，而且值得永远的赞扬。

人生最美好的东西，就是他同别人的友谊。——林肯

人生得一知己足矣，斯世当以同怀视之。——鲁迅

人这一生有什么样的朋友直接反映他是一个什么样的人，好朋友就是一本书，他可以打开整个你的世界。

我们认为，应该结交优秀的人，德才兼备的人；结交正直、信实、见闻广博的人。朋友相交重在信；对朋友要宽容，在朋友有难或犯错时要帮助朋友；把握好与朋友的距离。

交朋友不在于对方美不美，不在于对方的成绩好差，而在于你们之间是否互相关心、坦诚、宽容、相互理解。朋友之间相处要宽以待人，严以律己，不能斤斤计较。真正的友谊是建立在坚持原则基础上的，当你的朋友有错误的时候，就应该诚恳地给他提出来，热情的帮助他。

人生最美好的是朋友，世界上最珍贵的是友情，友情就像鲜花、绿树，只有精心浇灌，才会越长越茂盛。友谊能给我们带来欢乐，带来温暖，带来前进的力量。珍惜眼前的友谊吧，敞开你的心扉，欢迎别人进入你的世界！

xx班国旗下讲话到此结束，谢谢大家！

## 运营之光经典语录篇九

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

## 一、个人简历

## 二、工作岗位的理解

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。

### 三、售前工作的改进

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。

#### 四、工作规划

“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。领导微笑最终达到的目的就是：漂亮的完成每次任务，让领导满意，让公司发展的道路上留下我们的足迹。

### 运营之光经典语录篇十

职场竞争，时不我待，百舸争流。要想在职场上混得如鱼得水，首先必须要有一篇让人信服的竞聘演讲稿，你是否还在担心不知道怎么写竞聘演讲稿呢？你是否还在烦找不到好工作呢？现在小编就帮大家提供一些关于运营部主管的竞聘演讲稿，欢迎大家的阅读。

各位领导、同事们：

你们好。首先感谢行领导和各位同仁的信任和支持！

，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x年毕业于，后来参加本科自学并顺利毕业□x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也在刊发。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；负责我行贷款的发放、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！

尊敬的行领导：

您们好！

我叫，是农行分理处柜员。今天我怀着无比激动的心情来参加运营主管竞聘。希望通过这个平台能够汇报工作，交流思想，提高能力，促进工作。

我从事农行会计工作二十五个春秋，我深深挚爱这份工作。虽然一线工作很枯燥乏味，但我却毫无怨言。在这个三尺柜台上我度过了人生最美好的青春年华，自己的一丝不苟和尽职尽责也让自己的人生十分充实，也充满自信。

首先非常感谢行领导为我们提供了一个公平竞争、充分展示自我的舞台。同时也对各位领导和同事对我多年来的关心培养表示衷心的感谢！是您们的关爱和帮助让我一步一个脚印、扎扎实实走到今天；是您们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在历练中更加理性和成熟。

工作二十多年来，我目睹了农行从手工到电子化，从国有到股份制，从单纯的服务到全员营销等的改变，这都是我们农行发展上质的飞跃。我一直从事会计工作，特别是在曾都支行十年期间，我积累了丰富的工作经验。由于那时好多业务还是手工操作、人工清算。代发工资的发放、通存通兑的清算这两项工作重担，领导让我一人承担。我默默地欣然接受

并全身心的投入。由于当时单位还不能垮盘，面对几万户的单位职工工资，我总是加班加点、核对无误、手工输入、及时发放到储户帐户上，从未出现任何差错，受到了储户的广泛好评，在社会上留下良好的口碑；当时通存通兑的清算，每天高达几百笔异地清算，我白天上班、晚上加班，把账本带到家里一笔笔勾对，做到完整无误、及时清算。有人说经历是一笔财富，而我认为它更是一种资源，使自己的脚步更加坚实。我认真负责的工作态度受到了领导的表扬和同事们的称赞，我也多年被上级行评为先进工作者。

一个人能否脱颖而出，固然需要他的能力超越众人，更需要他的态度比别人更积极。有这样一个小故事：三个工人在砌一堵墙。有人过来问：“你们在做什么？”第一个人发牢骚说：“没看见吗？砌墙！我正在搬运着那些重得要命的石头呢。这可真真是累人啊……”第二个人抬头苦笑着说：“我们在盖一栋高楼。不过这份工作可真是不轻松啊……”第三个人满面笑容地说：“我们正在建设一座新城市。我们现在所盖的这幢大楼未来将成为城市的标致性建筑啊！想想能够参与这样一个工程，真是令人兴奋。”十年后，第一个人依然在砌墙；第二个人坐在办公室里画图纸——他成了工程师；第三个人，是前两个人的老板。正所谓：“态度决定一切”。今年是我行提升品质经营、加快业务发展的关键年，它需要我们每位员工保持积极向上、认真负责的工作态度。

运营管理是农行一项重要的基础工作，在我行经营管理中发挥着不可替代的作用，而做好运营主管的工作，对全行业务经营持续、快速、有效发展起到重要支撑作用。为此，我今天勇敢站在这里接受挑战，应聘这个岗位，并将从以下几个方面做起：一是加强学习，全面提高素质。运营主管是一个业务性强、责任心强、原则性强的岗位。我将努力学习新业务、各种法律法规以及银行的规章制度，以不断适应形势发展的需要。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。

二、当业务发展的好助手。要做到通力合作，密切配合，做到以诚待人，以理服人，扎扎实实的做好临柜业务的监督管理工作，防范操作风险。三是拓展服务理念，打造优质服务品牌，全面实施环境规范、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。通过窗口服务，全面展现农行新形象。四是坚持内抓管理，外抓营销，促进内控和业务共同发展。五是发挥参谋助手作用，加强团结协作，积极配合负责人工作，不断完善自己。

回首自己的成长之路，我深深感到点点滴滴的成绩，都得力于领导和身边同事的厚爱与支持。竞聘主管一职，无论成败，我都会踏踏实实的贡献力量，认认真真的履行职责，扎扎实实的搞好工作，我的演讲完毕，谢谢大家！