

幼儿园老师个人教学总结(通用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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行会计主管竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委，同志们：

首先，感谢联社党组和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫***，今年*岁，大专文化，经济师专业技术职务。今天我本着锻炼提高的目的、“贵在参与”的态度走上讲台来展示自我，我竞聘的第一、二志愿分别是资产管理部经理、业务发展部经理。

近几年，在领导和同志们的支持、帮助下，我在所从事的岗位上取得了点滴成绩：一是**管理工作进一步完善，目前达到全市兄弟联社一流管理水平，本人曾多次被子评为先进工作者。二是由于**工作涉及面广、内容繁杂，我在工作中不断学习专业知识，坚持理论联系实际，先后取得了大专学历、经济师任职资格、计算机等级证书，能够熟练操作多种制表、文本编辑软件。三是我能够坚持原则、秉公办事，具有较强的责任心和敬业精神，近两年，我经办的**、**管理工作未出现一分钱差错。四是我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，具有一定的组织协调能力。

凭心而论，由于在业务岗位上工作时间较短，对我所竞聘的岗位来说，没有什么优势可言，但我参与竞聘的目的就是响应组织号召，积极参与竞争，让领导和同志们了解我、帮助

我、支持我。如果我能够竞聘成功，我将紧紧围绕联社党组业务发展重心，配合经理及分管领导，重点抓好以下几方面的工作：

一是积极学习业务理论知识，注重在工作实践中摸索经验、探索路子，使自己具备优良的政治素质，丰富广阔的知识结构，高尚的道德修养，为降低不良资产出谋划策，为业务发展尽绵薄之力。

二是爱岗敬业，无私奉献。人们常把生命比作蜡烛，但每个人燃出的光亮不同。有的“春蚕到死丝方尽”，有的“流星一闪忽暗去”，作为21世纪的信合女性，时代赋予我光荣而神圣的职责。工作中，我将尽个人所能做好自己的本质工作。

三是摆正位置，当好配角。在工作中我将尊重经理的核心地位，维护经理的威信，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到到位不越位，补台不拆台。

各位评委，各位同事，竞争上岗，有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片青心。无论上、下，我都一如既往地励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，与大家共创美好未来，迎接农村信用社辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

银行会计主管竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！感谢组织能给我们这样一个平等竞争的机会和展现自我的舞台，能自信地站在这个舞台上参加竞聘，对组织来说是一个员工潜能的激发过程，而对于我来说更是一次走近理

想的自我突破。

今天我竞聘的岗位是 支行副支行长。能站在这里，有我20余年的知识积累和近xx年的生活磨练做奠基，我相信自己！

我相信：事业和生活一样，都是一个不断历练进取的过程。出身农民家庭，经过无数次生活磨难的洗礼，练就了我沉着内敛、乐观淡定、坚忍不拔的性格，依靠自己的勤奋努力，1998年我以优异成绩考入陕西省邮电学校，我先后从事过邮政局邮政营业员、储汇营业员、分拣封发员、人事、秘书和邮储银行个金柜员、网点理财、网点管理、综合管理、业务管理员等工作，在每一个岗位上我都兢兢业业地工作、每一个部门我都踏踏实实地做事，为人谦和低调，得到了诸多领导的信任和同事的支持，一步一个脚印地走到今天综合业务部经理的岗位。

在支行实行扁平化管理以后，副支行长这个岗位将显得尤为重要，任务也十分繁重，既是支行制定经营策略的直接参与者，又是支行落实经营策略的项目带头人，不但要帮助网点在现场管理、营销服务、风险防控、思想梳理等方面做好监督指导，解决一些实际困难，还要在网点员工的队伍建设、潜能激发、技能培训、人才发现和储备等方面做好统筹规划，更要在经营决策方面为支行长做好参谋、在具体事务方面为支行长做好助手、在营销公关方面为支行长护好驾、在日常管理方面为支行长补好台，以高度的责任意识、大局意识和服务意识使自己成为支行管理、经营、服务过程中安内攘外、克难攻坚的中流砥柱。

如果我能竞聘成功，将从以下几个方面开展工作：

认真履行岗位职责、在思想政治上始终保持与支行长及上级一致，找准自己的角色，在经营决策过程中积极给支行长提出自己的想法和建议，拿不准的事情及时请示上级领导，并在职权范围内及时为网点解决实际困难，坚持恪尽职守、又

不越俎代庖，充分发挥自己的创造性，掌舵业务发展，冲刺经营目标，追求更高效益，实现]方案-范文’库.整理.自己的价值，赢得大家的尊重。

不断加强政治理论和业务技能学习，尤其是新业务、新知识、新理论，努力做到以德服人、以技服众，低调做人、高调做事，引领全体员工树立“提素质、强技能”蓬勃向上的精神风貌、营造“比服务、赛营销”活力四射的发展氛围，构建“知荣辱、共命运”团结上进的企业文化，使自己始终领跑专业前沿，在政治理论和业务技能方面永葆先进性。

支行是最小的经营单元，在支行实施扁平化管理后应更加注重落实，作为副支行长，自己将紧紧围绕市分行的经营计划组织实施相应的营销服务活动，对上级经营战略意图和经营策略保持足够高的关注度和足够强的理解`方案范#文.库整-理^力，加强与上级业务管理部门的沟通联系，及时校正发展思路、纠偏经营目标，始终与上级行经营活动计划和目标保持同步。

银行会计主管竞聘演讲稿篇三

诸位领导、同志们：

大家上午好！我叫xxx[]今年xx岁，大专学历，此次应聘我行中心储蓄所主任一职。

xxxx年我毕业之后，便踏上了与在座各位并肩携手、共谋我行发展壮大之路。我感谢这几年以来组织上给予我在储蓄岗位上学习、锻炼的机会，也更感谢组织及在座各位给予我的这次演讲的机会，同时我也郑重表示：无论此次应聘成功与否，我都会一如既往地干好我的本职工作，我会为我所热爱的储蓄事业贡献青春与热血，无怨无悔。

人生最大的荣耀不在于永不失败，而是在于屡败屡战的勇气。

时至今日，我们xx银行处于各国有商业银行与股份制商业银行激烈竞争的大环境当中，今后对xx银行个人金融业务的从业人员必将提出更高的素质要求，我们xx银行的每一名员工都应有不怕困难、克难奋进的勇气和决心！我愿意将我全部的热情与精力投入到我们xx银行中心储蓄所的发展壮大之中。储蓄所主任在素质方面需要精通储蓄业务，了解本所业务开展状况，需要具有一定的领导才能，富有热心且又要具有相当的敬业精神。对此我作如下陈述：

学习期间在业务理论上我系统地学习了银行经营管理、财务管理等专业知识；个人技术上，我熟练掌握了微机、珠算、点钞等作为一名一线储蓄人员所必须具备的基本业务技能。同时，多年来在储蓄岗位磨炼与大量接触客户机会，使我多方面地掌握与了解了储蓄一线工作所必需的经验与要求。作为一名储蓄所负责人，思想政治素质应是优秀的，一定的管理水平也应是必备的，我相信我在这方面是能够过关的，如果给我一个机会，我将会以实际行动来验证它并且会做得更好更有进步！

我从事储蓄工作已有13年，一直在一线工作，从事过储蓄各岗位的工作，从出纳、记帐、综合员、付所长、所长，我对各岗位工作流程都很熟悉，熟悉我行个人银行业务的各操作环节。

在以往“微笑服务、站立服务”基础上更有所突破，切实推行文明服务用语，中心储蓄所要做到员工语言得体、服装统一、整洁，业务办理快捷准确，各项业务水平都有明显进步，要把中心储蓄所建成沿兴隆大街一线，具有一定知名度及影响力的重要储蓄营业网点。

切实提高前台人员的服务意识，服务效率、服务质量和水平，为客户提供高技术、高质量、专业化的服务，特别是在服务重点客户方面，为重点客户设立专门的服务小组，提供专门化、个性化、差别化的服务。进一步巩固客户群体，

挖掘、发展新客户。中心储蓄所将以“提高信誉、增加存款、扩大市场占有份额”，为指针，认真细致按照我行个人金融业务开办要求开展业务，争先进、上存款、创效益，为壮大我行资金实力，提高我行个人金融业务开展水平付出踏踏实实的努力！

我深刻理解到：作为一名储蓄所主任，不仅需要带领好全所员工服务客户，服务社会，完成各项任务，更需要以严密的操作控制环节、严格的劳动纪律来切实保证本所资金安全，加强风险防范。

在座的各位领导、同志们，我即将结束此次竞聘演讲，我想说的话还有很多，但我最想说的是：太多失败的顾虑就要失去成功的机会，不要再抱怨我们没有机会，我们xx行人需要永远的信心与与时俱进的勇气！

春天已经到来，航向已经指明，目标已经明确！面对wto后日益激烈的金融竞争，面对各家银行愈演愈烈的个人金融业务竞争，我们xx银行每一名储蓄员工都应严阵以待。

同志们、朋友们，让我们团结起来，振奋起来，为我们xx银行的美好明天而努力奋斗！

谢谢大家！

银行会计主管竞聘演讲稿篇四

大家好！我叫李xx，今年xx岁，财会专业本科毕业，来自工业开发区分理处。感谢行里给我这次学习和锻炼的机会，使我有幸面对机遇，迎接挑战。

从1993年7月毕业至今，我在农行已经整整工作9年了。9年间，通过不断地学习和实践，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高。同时通过学习和实践，也使我的的人生观、价值观

有了很大转变，由安于本职工作到勤奋学习，积极、主动地开展工作；由趋于守旧到敢于创新、勇于开拓；由一味地侧重理论知识的学习到学以致用，以学习促工作，以工作促学习。期间每一个过程都蕴含了行里领导和各位同事对我的支持和帮助，同时也倾注了自己辛勤的汗水。

在多年的工作和学习中，我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高，每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。

我这次报名参加内外勤副主任岗位的竞争，主要理由是：第一，我热爱这份工作，愿意为这项工作付出本人最大的努力；第二，我认为自己充分具备担当这一职务的能力与水平，并愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分的发挥；第三，我认为这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。

竞争这一岗位，我认为本人具有以下优势：

具备丰富的工作经验。在从93年跨入农行大门以来的9年时间里，我先后在不老屯营业所、溪翁庄分理处、檀洲储蓄所工作过，分别从事银行会计、储蓄等工作。期间经历了商业银行的改革。在改革过程中，虽然工作程序和技术不断推陈出新，但是在每一次新旧交替的过程中，我都能够很快地接受和适应。此外，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习而得不到的工作方法和技巧。使我能够针对不同顾客，采取不同的工作方法，保证以最有效的方式开展工作。9年的工作经历也使我逐渐能够跳出会计和储蓄等具体工作范畴，站在整体发展的高度认识工作，开展工作。我认为，有9年扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定会很好地担负起这一职务所赋予的各项任务。

各位领导，各位评委，本人一直坚定不移地认为：不断学习、实践、再学习是获得成功的关键。在此，我可以骄傲地说，在现实的学习、工作和生活中，我一直在努力做到这一点。也正是因为这样，自身的知识水平、实际技能和思想道德修养才得以不断提高。我始终坚信，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，就一定会获得成功！我将使我的信条在实际工作中得到证实！

谢谢大家！

银行会计主管竞聘演讲稿篇五

各位领导、各位评委：

大家好！我叫李xx，今年xx岁，财会专业本科毕业，来自工业开发区分理处。感谢行里给我这次学习和锻炼的机会，使我有幸面对机遇，迎接挑战。

从20xx年7月毕业至今，我在农行已经整整工作9年了。9年间，通过不断地学习和实践，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高。同时通过学习和实践，也使我的人生观、价值观有了很大转变，由安于本职工作到勤奋学习，积极、主动地开展工作；由趋于守旧到敢于创新、勇于开拓；由一味地侧重理论知识的学习到学以致用，以学习促工作，以工作促学习。期间每一个过程都蕴含了行里领导和各位同事对我的支持和帮助，同时也倾注了自己辛勤的汗水。

在多年的工作和学习中，我深深地体会到，只有不断学习、应用、再学习，实践、认识、再实践才能使自己各方面的素质不断提高，每一次提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。

我这次报名参加内外勤副主任岗位的竞争，主要理由是：第一，我热爱这份工作，愿意为这项工作付出本人最大的努力；第二，我认为自己充分具备担当这一职务的能力与水平，并愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分的发挥；第三，我认为这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。

竞争这一岗位，我认为本人具有以下优势：

具备丰富的工作经验。在从20xx年跨入农行大门以来的9年时间里，我先后在不老屯营业所、溪翁庄分理处、檀洲储蓄所工作过，分别从事银行会计、储蓄等工作。期间经历了商业银行的改革。在改革过程中，虽然工作程序和技术不断推陈出新，但是在每一次新旧交替的过程中，我都能够很快地接受和适应。此外，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习而得不到的工作方法和技巧。使我能够针对不同顾客，采取不同的工作方法，保证以最有效的方式开展工作。9年的工作经历也使我逐渐能够跳出会计和储蓄等具体工作范畴，站在整体发展的高度认识工作，开展工作。我认为，有9年扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定会很好地担负起这一职务所赋予的各项任务。

银行会计主管竞聘演讲稿篇六

各位领导、海府支行、南方航空分理处的各位同事：

晚上好！我叫***，来自***。中央财经大学金融专业四年的大学生涯让我学会了深厚的金融知识，也让我能够在变化的经济环境中掌握如何应用它们；九年的一线工作经验，让我对业务精通、对客户服务韵熟、对一线管理积累了丰富的经验和方法，从xx年到xx年，连续四年绩效考核a+[]xx年海南省中行青年岗位能手[]xx-xx连续两年获先进主任称号。基于以上的经历，我在深思熟虑之后，决定参加南方航空分理处主任的竞聘，我有足够的信心和能力当好南方分理处这个家

长。

南方航空分理处在海口地区还是个小不点，仅仅比琼山某几个网点大一点点，目前存款余额8000多万元。面对着这个小不点，我想以多措施、多手段、多形式对它催“大”、催“肥”，让它茁壮健康地成长。

对于南方分理处，我的目标是一流的员工队伍、一流的能力素质、一流的优质服务、一流的业务水平、一流的发展速度，实现这五个“一流”就能够造就一流的精品网点和持续发展能力。这是我们“5+1”的战略。

为实现这个“5+1”的战略，我制订了“4+1”的战术。我的措施是“四点一线”以发展业务为出发点，以优质服务为基础点，以员工成长为根本点，以控制风险为立足点，围绕着创建和谐网点以主线来开展我在南方分理处的工作，扎扎实实，脚踏实地，带领大家，实现我们的目标。

根据南方分理处的地理位置和当前实际情况，业务发展必须强调其基础性，务必扎实，强调零售业务和公司并重，重点发展个人理财，提高客户数量，增加业务品种，扩大业务影响力为当务之急，做强做大，为下一步推动中间业务打下基础。

抓大不放小。通过多种途径抓大客户，利用多种信息抓大客户，扩大南航的大客户群体，在抓大客户的同时，也不能冷落了小客户，分理处的主要服务对象还是千家万户的小客户，特别是附件的居民是我们储蓄存款的主要客户，我们就要将他们一网打尽。

扫街扫铺。计划将从南大桥到龙昆南大转盘这一条街和沿街铺面做为目标，通过扫街扫铺将他们统统扫进南方航空的大门，从而夯实发展的基础，有了足够的客户，我们就能得到发展，就不会因个别大客户用款或资金变动而导致存款的大

起大落。

客户分类服务分层。按照不同类别的客户，针对不同的需求、偏好、特点、利润贡献度，建立详细的客户信息，进行细致分类，差异性服务，达到双方共赢的目的，维护、开发和巩固客户群。

建立网点客户经理。与客户分类、服务分层相配套，建立网点营销队伍，对有营销特长的员工因材施教，柜员精心、安心、用心在业务操作和优质服务上；营销人员则对客户一对一的服务。

服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，要提升服务层次，丰富服务内涵，对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心，主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

椰树门支行向来是文明优质服务的先进单位，现已成为中行文明优质服务的品牌，作为营业部主任，在抓文明优质服务上也积累了丰富的经验和方法，使用“拿来主义”，就可以在短时间内产生良好的效果，我的目标是在1-2年内将南方航空分理处建设成为全省乃至中行系统文明优质服务的一面旗帜、一个典型。

西方经济学家波什曾说过“爱你的员工吧！他会百倍爱你的单位”，作为管理者，我始终认为员工是单位的主人，我要依靠大家，帮助大家，让大家都能得到进步和提高，大家进步和提高的同时就是南方分理处在进步和升级，我们的业务在进步和升级。

当前金融市场日新月异，新产品层出不穷，没有开放的思路、发展的眼光无法适应银行业的发展。对于分理处而言，主任起着带头的作用，员工才真正起决定的作用，提高全体员工的综合业务素质和能力将是一个网点长远发展的保证。我将凭借着营业部工作中积累的经验，将创建学习型组织，提高员工综合素质和能力作为我工作的重心之一。

大力开展岗位培训，采取多种形式提高临柜人员的业务能力，如创办学习园地、充分利用每日晨会、每周例会等；创造自学的氛围，培养员工自学的的能力，自我学习，相互交流，共同提高；加强业务技能的培训，抓好零售柜台业务和中文录入的测试；提高柜员业务操作能力、理解能力和柜台营销能力，向个人理财业务全能柜员发展。

在普通性培训的基础上，还将为每一位员工提供更多的、更适合发展的培训机会，让每一位员工都能找到自己的定位，实现人生的追求和梦想，关心员工的成长和生活困难，支持他们不断为自己的目标奋斗，为员工创造良好的成长环境，创造和谐的工作氛围，让大家工作安心、舒心、放心，使每一位员工觉得在南方航空工作是一种骄傲、是一种自豪。

内控缺失造成的损失大家是有目共睹的，作为南方分理处的主任，我将亲自抓内控建设，我们绝不能走有了问题才治理的老路，加强内部管理，明确岗位职责，严格规范各项规章制度与业务发展同样重要，对于基层网点来说，内控重点在于控制储蓄风险和结算风险。为控制风险，首先将进行内部操作流程的整合，建立高效率、相互制约的操作模式，从规章和人员安排上防风险，促业务。其次要加强风险意识和法律观念的灌输，树立人人知风险、控风险局面，让员工对风险点了如指掌，对法律，树立员工莫伸手、伸手必被捉的法律意识，以法律的威严，使心“歪”的员工端正思想。第三是经常对风险点进行检查，及时纠正不良苗头，了解员工的思想动态和行为动态，从源头上确保无案件发生。我在此郑重承诺，如果我是南方航空的主任，绝不能有一起案件、一

起重大差错。

俗话说：三个臭皮匠顶个诸葛亮，南方分理处有十余个精明的臭皮匠，再加上我这个领头的“大”皮匠，一定能赛过昔日的诸葛亮，一定能创出一片蔚蓝的天空。南方分理处的同仁要相信自己、相信我，胜利一定属于南方分理处，胜利一定属于中行人。我的演讲完毕，请大家多多指教，谢谢大家！

银行会计主管竞聘演讲稿篇七

各位领导、各位评委：

大家好！感谢行里给我这次学习和锻炼的机会，使我有幸面对机遇，迎接挑战。

我叫魏阳春，今年35岁，财会专业本科毕业，来自工业开发区分理处。从××年7月毕业至今，我在××银行已经整整工作×年了。×年间，通过不断地学习和实践，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高。同时通过学习和实践，也使我的的人生观、价值观有了很大转变，由安于本职工作到勤奋学习，积极、主动地开展工作；由趋于守旧到敢于创新、勇于开拓；由一味地侧重理论知识的学习到学以致用，以学习促工作，以工作促学习。期间每一个过程都蕴含了行里领导和各位同事对我的支持和帮助，同时也倾注了自己辛勤的汗水。

()提高的过程都深深鼓舞和激励着我，以更加饱满的热情投入到新的挑战中去。同时，我也深刻地体会到，挑战和机遇对于个人进步的重要性。有了机遇，要善于把握机遇，没有机遇，要努力创造机遇。

我这次报名参加内外勤副主任岗位的竞争，主要理由是：第一，我热爱这份工作，愿意为这项工作付出本人最大的努力；第二，我认为自己充分具备担当这一职务的能力与水平，并

愿意通过担任这一职务使自身的作用得到更充分的发挥；第三，我认为这次参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不管能否受聘，对自己都是一个提高。

竞争这一岗位，我认为本人具有以下优势：

一、具备丰富的工作经验。在从×3年跨入××银行大门以来的.×年时间里，我先后在不老屯营业所、溪翁庄分理处、檀洲储蓄所工作过，分别从事银行会计、储蓄等工作。期间经历了商业银行的改革。在改革过程中，虽然工作程序和技术不断推陈出新，但是在每一次新旧交替的过程中，我都能很快地接受和适应。此外，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习而得不到的工作方法和技巧。使我能够针对不同顾客，采取不同的工作方法，保证以最有效的方式开展工作。×年的工作经历也使我逐渐能够跳出会计和储蓄等具体工作范畴，站在整体发展的高度认识工作，开展工作。我认为，有×年扎实的实践和丰富的经验为基础，我一定会很好地担负起这一职务所赋予的各项任务。

二、充分具备这一职务所要求的专业知识和综合知识。实事求是地讲，我来××银行的×年是不断学习的×年。通过坚持不懈地学习，使自己不断得到充实。根据工作需要，我先后学习了计算机、英语、会计等多方面专业知识和技能。通过学习，我取得了“计算机等级考试二级证书”；通过学习，我圆满完成了财会专业本科的学习，取得了本科文凭，其中我所撰写的毕业论文“我国商业银行入世后将面临的形势和对策”顺利通过答辩，并被评为优秀论文；通过学习，我拿下了具有较高难度的全国专业技术职称中级会计师考试，取得了中级会计师职称；同样通过学习，一次性通过了国家英语三级考试。在财会本科学习的三年多时间内，无论风吹雨打，只要工作允许，每周的周六周日我都坚持乘车去北京学习。

学习的过程也是锻炼的过程，在这一艰苦的过程中，我不断

地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。学习使我的理论水平和实践技能得到了明显提高，更重要的是使我越来越坚信一个道理，那就是：坚持就是胜利，工作需要就是动力。

三、具备较强的工作能力和组织协调能力。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用于实际工作中去。通过技巧服务，协助领导真正抓好了20%客户的80%存款；通过大力宣传中间业务，实现了资源共享、共同发展；通过对银行资金来源和增减变化情况的分析，较全面地掌握了工作的节奏，为保障银行资产的安全、合理运营做出了一点贡献。同时我在工作中能够很好地处理本职工作与其它工作之间的关系，内外勤工作之间的关系，积极帮助同事解决存在的困难和问题。通过努力，我先后被评为20xx年度规范服务标兵和出席支行的先进工作者。

四、具备良好的工作作风。我始终坚定不移地认为，良好的工作作风和出色的业务能力同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。所以我在工作中一直坚持“以顾客为本”的思想，认真解决顾客遇到的困难和问题。我认为只有具备良好的工作作风，才能树立良好的形象，赢得顾客的青睐。

在认清自己所具备的上述优势的同时，我也清醒认识到自身存在的一些不足，如在把理论工作更深入、更紧密地与实际工作相结合，推动本职工作开展方面做得还不够；工作的方式方法上也有待进一步创新；业务熟练程度虽然较高，但深度不够等等，这些都有待于在今后的工作中加以改进和完善。

在以后的工作中，我将继续巩固并更加充分地发挥以上优势，尽快弥补自身的不足，争取使自己的综合素质和业务技能得到进一步提高。

如果我竞争到这一岗位，我将在以下方面做出努力：

一、强化服务意识，提高服务水平。众所周知，金融行业是一个重要的服务型行业，主要依靠服务求发展、依靠服务求生存。认真地研究如何更好地提供一流的服务是关系到企业发展的关键问题。要提高服务水平，首先要培养良好的服务意识，努力塑造良好的企业精神和企业文化，并把这种意识形态用简短的文字表达出来，让每个人牢记在心，不断地用这种凝聚着企业精神的文字强化大家的的服务意识，牢记服务的宗旨。第二，要提高服务质量，坚决避免把企业文化停留在嘴皮子上，停留在泛泛的文字上。我将严格要求每个下属在工作中做到以下几点：一是对顾客面带笑容，提供微笑服务；二是耐心回答顾客所问的每一个问题；三是通过自身努力能为顾客解决的问题必须给予解决；四是实行首问责任制，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。第三，推广使用行业文明用语，要根据分管部门工作特点，制定出一定数量的文明用语，如：您好，请您输入密码。您收好，请慢走。请不要着急，我们会尽力为您解决等等，要求每个人在遇到类似工作场合时，必须使用文明用语。第四，建立健全储户投诉制度，及时了解顾客反馈意见，对照意见改进服务。第五，结合用户投诉制度，定期召开分管人员会议，要求大家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，奖优罚劣。通过以上措施，力争使大家的服务态度、服务水平有一个明显的提高。

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。从我们金融系统来讲，操作软件不断升级，新技术更是不断出现。而且随着现代金融服务业的发展和我国加入世界贸易组织后面临的新形势，金融服务的领域必将进一步拓宽，金融服务系统必将进一步完善，在这一过程中，新知识、新技术的应用是不可避免的，这对银行工作人员的业务水平提出了更高的要求。而目前我们行的许多同志，包括我自己，离这一要求相比还存在很大差距。这就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。要想实现上述目标，必须从现起提高对员工业务水平的要求，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，使大家充分认识到学习对我行发展的重要性，对自身发展的重要性。在这方面，我一定要充分做好表率，特别是要团结同事加强对一些新事物、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，走在全行业务学习的前列。通过强化学习，促进工作效率和工作质量的提高，最终要让储户感觉到，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。一个国家的振兴靠团结，一个民族的进步靠团结，一个企业的发展同样靠团结。团结出生产力，团结出战斗力，团结出凝聚力。所以要从我做起，塑造一流的团队。首先要身先士卒，严格要求自己，做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，多为他人着想，多做换位思考，争取与每个人都建立良好的团结合作关系，充分发挥好纽带作用。同时，强化大局意识，对不利于团结的人要严肃批评，不利于团结的事，要坚决制止。使无论是上下级还是平级之间，都能形成良好的团结协作关系，队伍内部形成个人利益服从集体利益、当前利益服从长远利益的良好工作氛围，使大家能够愉快地开展工作，激发内在潜力，释放出更大的工作能量与热情。在加强团结的同时，妥善处理“团结协作”与“一群合气”之间的关系，在维系良好关系的同时，绝不当老好人，要坚持原则，秉公办事，做到既团结紧张；又严肃活泼。

四、加强内部管理，向管理要效益。管理水平决定工作效率和效益，美国经济学家斯诺曾经说过：“抛开技术创新，管理制度的创新同样可以促进企业的成长。”作为一个分理处，怎样面对管理创新这一问题，如何做好管理创新。我认为，首先，应加强对金融业管理知识的学习，在这方面，我本身也应进一步加强。第二，要加强横向沟通，积极借鉴其它分

理处在管理工作中的一些好的经验和方法，为我所用。第三，在管理上要敢于创新，走别人没有走过的路。比如在管理方法和管理制度上，要根据部门工作特点和工作实际，在总结实践经验的基础上，制定出一套更为有效的管理方法和必要的管理制度，改进旧的不合时宜的管理模式，弥补管理上存在的空白。同时，在管理中要强化“以人为本”的概念，争取实现由制度管理向自我管理转变，由硬性管理向软管理转变。通过这两个转变，最大限度地调动每一名员工的积极性，提高每一个工作要素的使用效率，力争创造出一流的工作业绩。

谢谢大家！

银行会计主管竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导，同志们：

大家好！

我是xxx□xx岁，党员□xx学历。目前任职x部门x岗位，我的工作主要内容主要是保密、行政印章及档案管理等方面。今天，我参加竞争的工商银行x分行团委书记一职。一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。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我、展示自我的大好时机，使我有机会争取一个我喜爱且需要我的工作岗位。

在工商银行xx分行工作的20xx年里，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，先后获得xx□xx荣誉，在xx的发展历程中发挥了我应有的作用。

长期的基层工作实践，使我全面熟悉了银行的基层环境，能充分融入到基层青年职工中去和他们打成一片。工作中我热

心、仔细、处处以人为本，长期的工作实践，使我具备了眼界宽、悟性好、出手快的特点，善于把握工作重点，准确领会领导意图，及时而创造性地完成交办的工作任务；同时我还掌握了团委工作的程序和要求，服务能力、科学判断能力、执行能力、沟通协调能力都有了较大的提高。

团委书记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银行党委、党组织方针、政策；是否能积极主动配合领导，勇于改革、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行的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于团委的工作开展。

成绩属于过去，激情成就未来。如果这次我能竞聘成功，我将努力做好以下工作：

一要找准位置、做好本职工作。找不准位置，也就找不准工作的立足点、切入点、着力点，工作起来也就会茫然。做好团委“指挥员”首先要做好“战斗员”，我将围绕银行经营管理工作，对上认真执行领导的工作指示和要求，对下加强沟通协调、联系员工，团结大家一起做好团委的各项工作责任。同时，精准把握好工作岗位的角色定位，做到管理无巨细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作要到位。

二要沟通协调，作好桥梁工作。一是协调好上下的关系。对上做到尊重而不盲从，服务而不奴婢，在实际工作中，做到机动灵活，坚持原则，按章办事。对下做到以礼待人，以诚交人，以情聚人。不盛气凌人，不搞瞎指挥、乱指挥，切实做到以大局为重。二是协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上，努力做到以发展的眼光看问题，以和谐的氛围促发展。

三协助行党委开展工作。按照我行的要求，加强青年职工管理、构建特色的团委文化、加强青年职工的素质拓展、开拓文化传播平台；培养青年团委干部、服务青年职工、提供他们的才能施展的平台，在工作方式上实现由“管理”向“服务”转变，在服务上由“被动服务”向“主动服务”转变，发挥团委的力量，推进具有我行特色的团委文化。

古人云：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。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为工行x分行事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！