

# 2023年竞聘大堂经理演讲稿 大堂经理竞聘演讲稿(精选9篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 竞聘大堂经理演讲稿篇一

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人xx现年31岁，在工行营业部工作，中\*员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

### 一、竞聘优势

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《xx日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快适应

银行工作□xx年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军□xx年通过xx省英语、计算机等级考试□20xx年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错□xx年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何况面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

## 二、目标和任务

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

## 三、具体措施

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

4、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，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。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家！

## 竞聘大堂经理演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、公正、公开的竞争环境，使大家能有机会走上这个演讲台，各显其能。作为其中的一员，我感到非常荣幸。我竞聘的岗位是大堂经理。

今天我之所以有勇气站在这里，是因为我有足够的信心和有能力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

我很欣赏这样一句话：唯一持久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。所以，不管在部队里还是参加工作后，我都坚持不断地学习，掌握了牢固的专业知识，为我今天的工作奠定了根底。

虽然只有短短几年的工作经历，但我却在几个不同的岗位工作过，十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理，这为我今后的工作积累了丰富的实践经验，会使我干起工作来得心应手。

我是一名退伍军人，在部队的时候，我就笃信拿破仑的那句名言：不想当将军的士兵绝不是好士兵。无论做任何事情，我的信条是：既然做了，就一定要尽自己的'最大努力去做的最好。虽然我不一定能够成为将军，但就算作为士兵，我也一定要做一名最好的士兵！

沟通是管理的浓缩。日本经营之神松下幸之助有句名言：企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。工作中我善于与领导和同事沟通，善于与客户沟通。

在工作中，我具有敏锐的观察力，能及时捕捉市场和客户信

息，做好客户市场分析和市场分析，制定出可行的操作方案。对瞬息万变的市场有较强的应变能力。

不去播种，不去耕耘，再肥的沃土也长不出庄稼；不去奋斗，不去创造，再美的青春也结不出硕果。各位评委、各位领导，如果这次能够得到大家的信任和支持，使我能够走了大堂经理这个职位，我会在新的岗位上努力耕耘，积极创造。以下是我在新岗位上的工作思路，请评委和领导们评议。

作为大堂经理，我会积极协助主任，做好银行大堂的管理工作。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质效劳等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细详细的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

竞争推动开展，建立完善的竞争鼓励机制，不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性，从中发现人才，选拔人才，也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善效劳。

市场经济中靠竞争图开展犹如逆水行舟，不进别退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新，才能在剧烈的竞争中立于不败之地。在工作中，我会积极探索新的营销模式，把“脚踏实地、不抱有一丝梦想、不放弃一点时机、不停顿一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

客户是银行开展的根底，没有一个稳定高效的客户群，银行开展就成了无源之水，无本之木。所以，在今后的工作中，我会利用自己主动营销的优势，积极寻找新的客户群体，要以最优质的效劳赢得客户的满意，努力稳定老客户、老业务，以积极拓展新客户，新业务，为银行多创效益。

效劳是银行的生命线。大堂效劳是银行对外效劳的窗口，代

表银行对外的形象，所以，要把“客户至上”的效劳理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通，主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户效劳标准、效劳标准、效劳目标和效劳流程，促进效劳全方位、多层次、高水平地开展。

只有创造，才是真正的享受，只有拼搏，才是充实的生活。各位领导、各位评委，如果这次能够得到大家的信任和支持，我会在新的岗位上努力拼搏、积极创造，将汗水聚集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的此岸。

我的演讲完毕了，谢谢大家！

## 竞聘大堂经理演讲稿篇三

尊敬的领导：

您好！

我进入到银行已经有将近五年的时间，在这段时间里，我从一个普通的小职员，一步步走到了现在，对于银行我了解的非常透彻，对于自己的工作也都一直很尽职。

我不是一个骄傲的人，我同样不是一个愿意认输的人，在打的困难在我的面前我都愿意的超越，因为自己站的高度不够不是我想要的，我需要一直前进，一直都朝着一个好的地方发展。当我得知有这次竞聘机会，我主动站在了这个竞聘讲台上，不为其他，只希望我能够为了我们银行发展上出更大的力。

我在工作中大家都有目共睹，对我的付出也都了解，我清楚，现在到这里不是来证明自己的资历有多深而是要证明我自己的能力，既然我觉得我自己的能力能够担当这个敬礼的职位我愿意与大家竞争，我一直都是大堂副经理，在前经理的手

下工作了这么多年我已经有了更多的经验，毕竟在他们的手中，学到了很多，也得到了更多对我以后的工作作用很大，我相信今后我能够做好经理的职责。

给我一个支点，我能够撬动整个银行的发展，我们够用更大的努力去证明自己的实力，去让那个大家检验，充分证明自己的能力不是虚的，如果我没有做好我愿意接受大家的检验，愿意接受大家辞退，用真实的实力去证明才是我们应该做的真正事情，才是要达到的最重要的标准，如果我来担当这个岗位，我不会辜负大家的期望，也不会轻易的放弃任何一次蜕变的机会会带领硬钢所有的人走的更远。

任何虚假的承诺都是一种欺骗和伤害，任何一次简单的哭泣都是一次阻碍，我能够承担，更能够做好自己，坚持走上正确的岗位走上很是很的高度，请把信任投给我，请把这个机会交付在我身上，我将有今后所有的努力去回报给所有给我支持和帮助的人，不让你们的信任落空。

谢谢大家！

## 竞聘大堂经理演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事，大家晚上好。

我叫xxx，现年38岁，现在xx分理处工作，四级柜员。我竞聘的岗位是大堂经理。我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近几年来，深切感受到农行改革的步伐不断加快，新业务，新技术，新设备层出不穷，同业竞争日趋激烈，农行客户数量庞大，柜面压力前所未有。

面对诸多挑战，我们每一位员工应不断提高对自己的要求，竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，农行要生存要发展，靠的是我们每一位农行员工的不怕挑战，奋勇拼搏的精

神。因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

我的竞聘理由如下：

### 1、有良好的道德品质。

自参加工作以来，我就秉承真诚待人的信念，尊敬领导，团结同志，做到与每一位同事和睦相处，大事讲原则，小事讲风格，识大体，顾大局。工作上任劳任怨，从不计较个人得失。

### 2、有丰富的前台工作经验和娴熟的业务技能。

从业19年来，一直从事前台工作，有着较强工作责任心和进取心。对待工作认真负责，做到干一行爱一行，精通各项前台业务，营销能力强，仅09年一季度，我就营销保险55万元。并获得09年度县级先进个人。

3、具有大堂经理资格证书。我于09年考取了大堂经理资格证书，同年10月参加了省行组织的大堂经理岗位培训，学习了各种工作方法，掌握了一定的工作技巧，为能够胜任大堂经理工作积累了一定的理论和工作经验。

此次如能竞聘成功，我将从以下方面开展工作。

一首先要依靠团队的力量，发挥集体作战的效果。一个人的力量是有限的，集体的力量才是无穷的。只有依靠整个团队的力量，发挥集体作战的作用才能取得良好的效果。，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

### 二、立足岗位，积极营销。

大堂经理的职责归根结底就是服务客户，促进营销。为此我



将充分利用与客户近距离接触的'机会，与广大客户交朋友，识别推荐优质客户，讲解我行的新业务，积极宣传和营销我行的各项金融产品。创造良好的营销氛围，带动整个单位的营销气氛，以达到好的营销效果。

### 三、加强客户关系的维护

维护好客户关系，是提高客户满意度和忠诚度的重要手段和工作方法，是做好营销工作的前提，我要用优质服务稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样才能保证营销持续健康发展。

### 四、妥善处理纠纷，及时化解矛盾

在处理纠纷时始终坚持维护农行形象，认真聆听客户诉求，安抚客户情绪，保护柜员利益的原则。做到纠纷不出门。

凭着我对工作的无比热情，不断开拓创新的激情，和对农行业事业的无限忠诚，我相信自己一定能够胜任未来的工作。不管此次竞聘成功与否，我仍将一如既往，认真工作，为农行的发展贡献自己的光和热，谢谢大家。

各位领导，大家好：

我叫xx今年20岁，于xxxx年开始参加工作，一直都是在贵公司工作，至今已工作了三年，它教会了我如何为人，如何处事，如何工作，并在这3年中我曾多次获得公司的“优秀员工、优秀管理组”等奖项。

身为公司中层管理的我始终秉承着“言必行、行必果”的办事风格。xx年6月我加入xxx有限公司这个人才济济、团结奋进的大家庭，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，取得了很大的进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢！正是你们的支持和厚爱，才使我

有信心走上这个竞选的舞台，参加这次的大堂经理职位竞聘。

在服务管理上，我们的口号是：“达到101%的顾客满意”。俗话说：“没有做不到的，只有想不到的”凭着细心的观察和热情的服务，以“润物细无声”的方式，给客人营造一个温馨的氛围。使客人充分感受到友情的珍贵，亲情的无价和家的温馨。

我会不断加强学习，在工作中总结经验。假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作计划和设想是：

一、当好“协助员”。协助领导做好上级领导安排的工作和布置的任务。

二、当好“服务员”。为领导服务是行政助理义不容辞的职责。领导交办的事情要不折不扣及时的完成。

三、当好“协调员”。协调好店内内部上下级关系，充分发挥一个集体、一个团队的重要性。

四、当好“管理员”。当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立鉴定的信念，形成良好地工作风格，同时也会更好的有利于自身的成长。

五、寻找“增长点”。在现在餐饮行业如此激烈的竞争下，我们必须明确目标，对待工作中每一个细节力求做到“用心做、做精细”，做到节约一分钱就等于盈利一分钱的思想，做好内部管理，这样我们才能更加辉煌的发展。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞聘中成功，但是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。

## 竞聘大堂经理演讲稿篇五

这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承xx银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为xx银行不竭的动力，以优秀带优秀，以优秀促优秀，让优秀真正的融入到我们的每一天；我在市场规划开发，团队建设方面思考已久，今天拿出来跟大家分享一下，即使竞聘不成也希望能对xx银行的发展起到一点用处，下面是我在市场开拓和团队建设方面一点个人的愚见。

我认为作为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。现在信用卡市场众所周知可谓群雄逐鹿，为了发卡各家银行纷纷使出不同解数，同质化越来越严重，要想在激烈的市场竞争中取胜，我觉的最根本的是：

- 1、如何规划好自己的市场，充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势，集合有限的资源投入到特定的领域（地域），作好行业开发、地域区块开发，以及某一类人群的定向开发，这样既目标明确，资质也容易把控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的的遍地撒网，这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘xx支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首。

- 2、其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自

己的竞争优势和独特的差异化。

3、要通过整合一些新业务如（销售基金、开发收单商户，销售黄金），在开发新业务的同时来为卡开发新的客户，一个行业的背后必定隐藏着一个巨大的客户群，而且这些客户群本质上都是互通的，对于我们来说是很难得也是再好不过的资源，我们要充分整合这些资源并做好资源共享，将这些资源的价值挖掘并发挥到最大，不要让这么宝贵的东西从我们身边白白流失。同时我们也要把这些新业务切实的贯彻下去不能让领导们苦心增加的新业务形同虚设。

4、在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合，着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动，每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性，也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬，让员工少受点不必要的挫折。

1、要打造独特的团队文化，增加团队凝聚力：

团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中队长既要办演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位队长都是从队员一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作要对队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因材施用充分激发他们的潜能让他

们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流，引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

## 2、要有严格的组织纪律，严格的执行力：

纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊，要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界，要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求，注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。

## 3、要有严明的激励奖惩措施：

要让团队的目标与每一队员的切身利益直接挂钩，做到公平公正，做到团队资源共享，并要给队员描绘出美好的蓝图使队员对这份工作充满信心，广阔宽松的氛围让队员在此尽情的发挥，海阔凭其越，天高任其飞；其次要善于倾听，多队员进行双向沟通，鼓励队员积极发表自己的见解，并多善于观察，对团队中出现的不良的苗头要及时发现，及时杜绝，决不姑息，尽可能的将隐患消除在萌芽状态，团队要作到有弹性，团队组长要有上有下，我觉的应该由每周业绩最好的两位来担任，大家轮番竞岗，在团队中形成赶帮超的氛围，让每人都有奔头。

## 4、要培养团队精英：

我觉得每个团队至少要培养一到两名对工作认真负责，业绩突出的团队精英，在团队中树立标杆榜样的作用，有了这些标杆的存在即使团队处于最困难最危险的时候，只要标杆业绩始终保持，只要这些标杆的精神不倒团队大家就会重新找回信心自觉跟他标齐，这样团队才会永远屹立不倒，顺利走出难关。

5、要量化团队目标，进行合理的时间管理：

清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6、要多倾听客户的意见：

并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护好自己的队员，帮队员避免不必要的投诉。

再次感谢各位领导和同事们的支持。

## 竞聘大堂经理演讲稿篇六

我竞聘主管演讲稿希望与大家共同分享，希望能对大家有所帮助

贾伟竞聘主管演讲稿

尊敬的各位领导、各位同事大家好！（喊出的激昂）我是朝阳中心赵xx支队的贾升伟，非常高兴今天能参加这次主管的竞聘，我心理非常激动，在这里我要特别感谢孙总，杨总、程主任，

贾经理给我这次竞聘的机会，我一定会好好把握，不管竞聘的结果会如何，我觉的能参加到这次竞聘，本身就是对自己的一次历练，一次挑战，这将会使我终生难忘，也许将会成为我人生的一个转折点。

首先请允许我作一下自我介绍，我叫贾伟来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的，直到加入到了xx银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国字头单位，展业方式以扫楼和谈活动为主，来广发后我先后经历了三任队长，我本着“踏实做人，本分做事”的理念，一直担任队里的副队长，积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为xx银行带出一支所向披靡的精英团队。（激昂）

这次竞聘我非常重视，参选支队长一个目地就是为了秉承xx银行的理念让优秀成为习惯，让优秀成为xx银行不竭的动力，以优秀带优秀，以优秀促优秀，让优秀真正的融入到我们的每一天；我在市场规划开发，团队建设方面思考已久，今天拿

出来跟大家分享一下，即使竞聘不成也希望能对xx银行的发展起到一点用处，下面是我在市场开拓和团队建设方面一点个人的愚见。

## 一. 市场开发方面

我认为做为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。

现在信用卡市场众所周知可谓群雄逐鹿，为了发卡各家银行纷纷使出不同解数，同质化越来越严重，要想在激烈的市场竞争中取胜，我觉的最根本的是1. 如何规划好自己的市场，充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势，集合有限的资源投入到特定的领域(地域)，作好行业开发、地域区块开发，以及某一类人群的定向开发，这样既目标明确，资质也容易把控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的的遍地撒网，这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘xx支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首；2. 其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自己的竞争优势和独特的差异化，3. 要通过整合一些新业务如(销售基金、开发收单商户，销售黄金)，在开发新业务的同时来为卡开发新的客户，一个行业的背后必定隐藏着一个巨大的客户群，而且这些客户群本质上都是互通的，对于我们来说是很难得也是再好不过的资源，我们要充分整合这些资源并做好资源共享，将这些资源的价值挖掘并发挥到最大，不要让这么宝贵的东西从我们身边白白流失。同时我们也要把这些新业务切实的贯彻下去



不能让领导们苦心增加的新业务形同虚设;4. 在开发方式上要以点带面做好深度挖掘，要以一人带一群，以一点带一片，扫楼与展示相结合，着重开发单位以一些国有单位，外资企业，大的股份制企业，一些发展潜力大，市场表现好的中小业为主，资质上要严格把控，积极的避免风险，队长要大局清晰，并协助队员作好开发前的准备，尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动，每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向，在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业，企业的联系人是谁，联系人的电话，这样既能帮队员减少许多盲目性，也能避免太多不必要的时间浪费，防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬，让员工少受点不必要的挫折。

二. 团队建设方面，打造一流高效率的精英团队我总结了六点看法。

1. 要打造独特的团队文化，增加团队凝聚力：团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解他们一天的疲劳，在团队中队长既要扮演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位队长都是从队员一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作要对队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因材施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流，引领团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

2. 要有严格的组织纪律，严格的执行力：纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自

己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊，要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界，要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求，注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。

3. 要有严明的激励奖惩措施：要让团队的目标与每一队员的切身利益直接挂钩，做到公平公正，做到团队资源共享，并要给队员描绘出美好的蓝图使队员对这份工作充满信心，广阔宽松的氛围让队员在此尽情的发挥，海阔凭其越，天高任其飞；其次要善于倾听，多队员进行双向沟通，鼓励队员积极发表自己的见解，并多善于观察，对团队中出现的不良的苗头要及时发现，及时杜绝，决不姑息，尽可能的将隐患消除在萌芽状态，团队要作到有弹性，团队组长要有上有下，我觉得应该由每周业绩最好的两位来担任，大家轮番竞岗，在团队中形成赶帮超的氛围，让每人都有奔头。

4. 要培养团队精英：我觉得每个团队至少要培养一到两名对工作认真负责，业绩突出的团队精英，在团队中树立标杆榜样的作用，有了这些标杆的存在即使团队处于最困难最危险的时候，只要标杆业绩始终保持，只要这些标杆的精神不倒团队大家就会重新找回信心自觉跟他标齐，这样团队才会永远屹立不倒，顺利走出难关。

5. 要量化团队目标，进行合理的时间管理：清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6. 要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正

的战士;其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护好自已的队员,帮队员避免不必要的投诉。

下面我跟大家互动一下 大家看我像不像当兵的?(大声)台下(像)其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的,我的确从小就有当兵的梦想,可是一直没能实现,庆幸的是我加入了xx银行才得以成为xx银行大军营中的一兵,在孙总和杨总两位首长的英明领导下,我要不断的修炼自己,自律自强,不断的提高自己的综合素质,真正的把自己打造成xx银行一名真正合格的兵,并且将来也一定要为xx银行带出一群优秀的兵,在没有硝烟的战场上奋力拼杀,一往无前。(手势气势)

再次感谢各位领导和同事们的支持[]xx银行一兵贾伟给大家敬礼。(手势)

## 竞聘大堂经理演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同事:

大家晚上好。

我叫xxx[]现年38岁,现在xx分理处工作,四级柜员。我竞聘的岗位是大堂经理。我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工,近几年来,深切感受到农行改革的步伐不断加快,新业务,新技术,新设备层出不穷,同业竞争日趋激烈,农行客户数量庞大,柜面压力前所未有的。面对诸多挑战,我们每一位员工应不断提高对自己的要求,竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战,农行要生存要发展,靠的是我们每一位农行员工的不怕挑战,奋勇拼搏的精神。因此,我决定来参加此次竞聘,展示自己。

我的竞聘理由如下：

### 1、有良好的道德品质。

自参加工作以来，我就秉承真诚待人的信念，尊敬领导，团结同志，做到与每一位同事和睦相处，大事讲原则，小事讲风格，识大体，顾大局。工作上任劳任怨，从不计较个人得失。

### 2、有丰富的前台工作经验和娴熟的业务技能。

从业19年来，一直从事前台工作，有着较强工作责任心和进取心。对待工作认真负责，做到干一行爱一行，精通各项前台业务，营销能力强，仅09年一季度，我就营销保险55万元。并获得09年度县级先进个人。

3、具有大堂经理资格证书。我于09年考取了大堂经理资格证书，同年10月参加了省行组织的大堂经理岗位培训，学习了各种工作方法，掌握了一定的工作技巧，为能够胜任大堂经理工作积累了一定的理论和工作经验。

此次如能竞聘成功，我将从以下方面开展工作。

一首先要依靠团队的力量，发挥集体作战的效果。一个人的力量是有限的，集体的力量才是无穷的。只有依靠整个团队的力量，发挥集体作战的作用才能取得良好的效果。，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

### 二、立足岗位，积极营销。

大堂经理的职责归根结底就是服务客户，促进营销。为此我将充分利用与客户近距离接触的机会，与广大客户交朋友，识别推荐优质客户，讲解我行的新业务，积极宣传和营销我

行的各项金融产品。创造良好的营销氛围，带动整个单位的营销气氛，以达到好的营销效果。

### 三、加强客户关系的维护

维护好客户关系，是提高客户满意度和忠诚度的重要手段和工作方法，是做好营销工作的前提，我要用优质服务稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样才能保证营销持续健康发展。

### 四、妥善处理纠纷，及时化解矛盾

在处理纠纷时始终坚持维护农行形象，认真聆听客户诉求，安抚客户情绪，保护柜员利益的原则。做到纠纷不出门。

凭着我工作的无比热情，不断开拓创新的激情，和对农行业事业的无限忠诚，我相信自己一定能够胜任未来的工作。不管此次竞聘成功与否，我仍将一如既往，认真工作，为农行的发展贡献自己的光和热，谢谢大家。

## 竞聘大堂经理演讲稿篇八

大家好!今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次银行大堂经理竞聘书。

经过前面三个月的临时大堂经理的体验和总结，我想自身具备以下的一些优势：

#### 1、有着较强工作责任心和进取心。

在第一季度电子银行的劳动竞赛中，由于我们分理处所处的环境的客观原因，中低端客户偏多，各项业务的发展并不十分顺畅，一种强烈的忧患意识和紧迫感油然而发。

## 2、具备一定的理论水平和实际营销能力。

由于我本身是学习金融学专业的，且银行大堂经理工作后我也不断的加强在金融和营销方面的学习，具备一定的理论水平。

## 3、具有一定的沟通和协调能力。

大堂经理的职责之一就是加强与客户的交流。每个分理处都难免有一些蛮横和不讲理的客户，难免会出现一些不和谐的现象。

如果我竞聘成功了，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，和同事们一道，按照区分行、支行的要求，将我分理处各项存款、中间业务的发展上一个新的台阶，把xx分理处打造成区域内市场选择银行。

首先是要继续依靠团队的力量，发挥集团作战的效果。

其次是继续加强学习，提升服务素质。

三是做好市场调研研究银行大堂经理工作。

四是立足岗位，积极营销。

大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂经理这一银行联系客户的“桥头堡”，与广大客户交朋友，识别优质客户。在总结前面3个月电子银行营销的经验和教训的基础上，不断的创新营销方法和手段，积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销带动整个分理处的营销意识和氛围，争取在年内将我分理处中间业务发展的排名达到支行内中上游水平。

五是加强客户关系的维护。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。以我分理处为中心方圆1公里内，就结集了10多家银行金融机构，市场的竞争尤为激烈，存在各种不确定因素，这要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，随时发现客户的动态需求，用我们的优质服务和产品稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。再一次感谢大家给我的这个机会。一个有激情、有活力、遇到挫折能屡败屡战的小伙子，将会给大家带来更多的惊喜，创造更大的奇迹。让我用行动来证明一切吧！谢谢！

## 竞聘大堂经理演讲稿篇九

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我是朝阳中心赵xx支队的贾升伟，非常高兴今天能参加这次主管的竞聘，我心理非常激动，在这里我要特别感谢孙总，杨总、程主任，贾经理给我这次竞聘的机会，我一定会好好把握，不管竞聘的结果会如何，我觉的能参加到这次竞聘，本身就是对自己的一次历练，一次挑战，这将会使我终生难忘，也许将会成为我人生的一个转折点。

首先请允许我作一下自我介绍，我叫贾伟来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的，直到加入到了xx银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧。

每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些资质好的大企业及一些国字头单位，展业方式以扫楼和谈活动为主，来广发后我先后经历了三任队长，我本着“踏实做人，本分做事”的理念，一直担任队里的副队长，积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的工作中我会积极的借鉴和避免。

更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为xx银行带出一支所向披靡的精英团队。