

最新物业公司客服主管竞聘演讲稿(模板8篇)

通过参与征文，可以提高自己的写作水平和表达能力。范文八：《善于沟通，打造良好工作氛围》

物业公司客服主管竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

很高兴有有这次参加竞聘的机会，我今天竞聘的岗位是营销业务主管。

我叫，目前在区域负责，通过上次到公司参加区域主任的竞聘让我更好的认识到自己的差距与不足，我将更加努力来完善自己。今天，我之所以满怀信心地来参加这次竞争聘，是因为我具有以下优势：

第一，我深深热爱自己的企业

爱因斯坦在谈到工作时说过“热爱是最好的老师”。从进入中国移动的第一天起，我就被那不断追求卓越的昂扬奋进的企业文化所感染。我深深地热爱着这片成就自己事业的沃土，愿意为企业的发展勤奋工作、竭尽全力。我想，不论在什么岗位上工作，对企业的这份浓烈的至爱都将是我不遗余力做好工作的最强大的动力。

第二，我具有较强的工作能力

我性格开朗、热情，为人真诚、周到，善于换位思考，具有较强的逻辑思维能力、语言表达能力和驾驭各种复杂局面的

能力，能够很好地进行沟通、组织和协调工作；另外，我还具有敏锐的市场洞察力和快速反映能力，能够捕捉市场热点，灵活应对。

第三，我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，不惧困难，不畏压力，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我以“律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”为座右铭，能严格要求自己，以身作则，率先垂范，团结带领大家一起做好工作。在我的带领下，我们的团队始终保持着一种积极向上的工作作风。

今天如果承蒙大家的厚爱，我竞聘成功，我将继续牢记使命、不负重托，用男子汉宽厚的肩膀担负起应尽的责任，竭尽个人的所能，全力以赴地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。具体来说，我将在做好各项常规工作的基础上，对以下方面给予格外的关注：

一、靠管理创新提高服务水平。

通过实行跟班管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离；实施“员工满意工程”，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有“员工第一，客户第二”的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。

二、建全激励约束机制，树立“以人为本”的管理理念。

在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在区域内部一定

要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。制定出“天天有学习、月月有竞赛、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。比如将区域内部将重客与营业全面结合进行指标，服务，业务的竞赛。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强区域小组及营业厅的凝聚力和向心力，最终营造业务指标最大化，服务质量一流化。

三、坚决执行中心的到位验证制

营销中心领导组织的到位验证更好的检查了执行力，帮助区域发现问题，成为区域的管理的好帮手，我认为区域对到位验证制执行的好坏，取决于区域管理人，制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，全力执行营销中心的各项到位制度。“坐而言，不如起而行”！到位验证工作目前是一项需要高效的执行能力的工作。我要在部门内部大力倡导雷厉风行的工作作风，决不允许工作中的拖泥带水和推委塞责，更不允许行动迟缓，同时结合区域内管理的特点不断的完善到位验证的制度。

四、完善大客户的客户历史记录

大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。中心组织的客历制，将会为今后的大客户服务工作打下良好的基础，从而在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，针对不同

的特点，提供以点带面的特色服务，稳定的同时发展新的客户。

五、加强对区域内个人高价的服务

目前区域内静态高价值客户的流失量最高的就是集团外的高价值，因没有得到移动公司的关怀，所以波动性很大，也是竞争对手的主攻的目标。为此区域将成立拓展客户经理小组及个人高价回访小组并全面结对，通过电话回访确定客户所在区域的位置，按区域按片进行划分片区服务，以人盯人的方式，定期分层次地走访静态大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力稳定集团外静态高价值同时以点带面找到新的集团及新客户的增长点。为公司拓展市场。

六、提高营业前台营业员营销能力

目前营业前台营业员只习惯于标准及机械化的进行服务，没有特色服务，营销能力差，客户走进营业厅没有得到品牌的划分的特色服务，没有合理的宣传新业务。一方面采取与营业员进行沟通让他们知道全球通客户在企业中的重要性，提高营业员的品牌意识，一方面进行营销知识的培训，结果前一个生意兴隆，另一个面临倒闭。通过培训及参观学习及业务指标的考核力度，让营业员在营销方面有所提高，达到新业务的第一推荐率。

尊敬的各位领导、各位评委，几分钟的竞岗演讲，浓缩了人生一个短暂的片断，标注了人生一个新的起点。在此，我郑重承诺，爱岗敬业，无私奉献，用奋发的激情擂响奋进的战鼓，用沸腾的热血冲击时代的脉搏，用赤诚的胸怀书写中国移动发展的新篇章。请大家信任我、支持我、考验我！

我的演讲结束了，谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

物业公司客服主管竞聘演讲稿篇二

各位领导、同志们：大家好！非常感谢公司给我这样一次机会，让我在这里就我从事物业工作的思路和设想做一阶段总结和汇报。

我是____年参加工作，____年之前主要从事商业治理和行政治理工作，____年_月加入了**房地产开发公司，开始了我从物业治理的职业生涯。可以说三年来的物业治理工作使我对物业治理这一新兴行业有了一个全面的把握和熟悉，并结合我学习的mba专业对治理理论和实践的结合有了更深层次的理解和运用。

目前**物业治理公司____余家，除原来房管部门翻牌__家，其余__家都是专业的物业治理公司，加上入世后，合资、独资的外国物业治理机构也会竞相涌入国内市场，今年开始*物业、戴得梁行、威格斯等品牌物业公司已开始和**的一些楼盘接洽，可以说明年的市场竞争将更加激烈。

学治理的都知道，美国通用电器总裁杰克·韦尔奇是一个不

断有新观念的人，他曾把__多万人裁减到__多万人，这个魄力不得了，韦尔奇要的是市场竞争力，这源于他的危机感。他在公司内部贴了一张画，画上有了一只狮子和一只鹿，狮子说：虽然我十分强壮，但是今天不努力去捕捉食物，我也会和鹿一样。鹿说：狮子对我是最大的危险，我今天不努力奔跑会被它吃掉。他的意思是告诉人们，不管你是强者还是弱者都要努力去做。危机感转化为一种非常强烈的市场竞争意识。在这样一个市场竞争环境中，我的工作指导思想，重点放在树立鑫逸物业的品牌战略上。物业企业的生存前提是什么？是优质的治理服务！随着治理范围的扩展，物业企业壮大了，卖的是什么？是品牌！物业企业要发展，靠的是什么？还是品牌！

品牌是产品个性化的表现，它是产品特性的浓缩。物业治理提供给业主（客户）的产品就是服务，服务质量铸造了企业品牌。

质量是品牌的生命，为此，我在鑫逸物业提出了“让业主满足、让业主感动，提供超越业主期待服务的，全国一流的专业化物业治理企业”的质量方针（新世纪范本网<http://www.xinyi.com>原创范本免费提供下载基地。）和树立“业主并不总是对的，但他们永远是第一位的”企业宗旨，并营造“安（安全）、暖（暖和）、快（快速）、洁（清洁）、便（方便）”的生活和办公环境为目标，来确保**物业的质量体系能够得以长期的、稳定的运行，从而保证服务质量的不断提升。其中“快”应做到，__分钟进入现场，__分钟公司解决问题，__小时解决不了时给业主一个满足的答复。____年底在**花园外环境完善的前提下，鑫逸物业力争一次性通过iso____质量治理体系标准iso____环境治理体系标准的双认证。

优秀的技术、治理人才是企业最宝贵的财富，只有高素质的技术与治理人才，才能推动公司的发展，所创品牌才会有“后劲”，企业的品牌才得以营造和积聚。由于物业治理的生产过程与消费过程是在同一环节，生产过程在前台，暴

露在业主面前，服务人员的一个笑脸，一个眼神、一个走路的姿势都会导致业主的投诉，因此，人最重要。

首先在选择员工时，我坚持“德才兼备，以德为主”的思想，无才不成器，无德即是祸，古训也讲“德，才之帅也；才，德之资也。”同时也考察他是否有爱心，看他对家庭，尤其对父母孝敬不孝敬，假如一个人连父母都不尊敬，那他怎么可能对业主真正笑起来呢？其次是培训，我们始终坚持岗前、岗中、岗后培训。我在鑫逸物业员工手册第三章六条治理原则中就把“培训、培训、再培训，使每位员工把关心业主服务当成职业习惯”这句话列在培训制上。并在培训制度中就培训师资、培训费用、培训要求、外派培训、培训奖惩等做了详尽阐述。

再拿处理投诉培训来说，培训中我们告诫员工要认真对待投诉，强调“你的言语举止代表的是公司的整体形象”，调查显示：“每__个遭碰到同样待遇的人，只有一个人会投诉，也就是说，每个投诉人的背后，还有__个和他一样愤怒的人。而假如投诉没有得到及时解决，他会告诉其他__—__个人，并从此不再信任你，你只有一次机会，假如这次做不好，以后再做好，他也不会领情”。同时灌输解决投诉的四条黄金法则：倾听、道歉、解释一下将要采取的措施并定下时间表，最后要有后续，让业主觉得有头有尾。 物业治理是集房屋治理、设备治理、绿化治理、安全消防治理、环境治理及公共服务、专项服务、非凡服务于一身的治理。它要求从事物业治理的人才，不仅要有较高的文化素质、思想素质和敬业精神，而且要有精业务、通技术、善治理、懂经营的治理人才、技术人才和经营人才，只有企业拥有良好的人才优势以及充分的人才资源，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，才能有效的支持品牌的塑造。

在严格遵照政府有关物业治理的法令、企业要建立一套完整的、有效的、科学的岗位

责任体系，规范的服务标准，严密的考核办法，使公司天天、每个人、每件事都更加条理化、制度化、规范化、程序化和标准化，以确保优质的服务质量与高效的治理运作。比如：在鑫逸物业为保障治理中即无空白又无重叠，使每个人、每件事都能规范到位、跟踪到位，我要求_个部门的_个岗位每个工作区域、每件物品都要有两标签，一个写上责任人，一个写上检查人，大到机械设备，小到一个花盆、一块玻璃，出现问题我不找责任人，我要追究检查人。

因为创新是品牌持续的根本和关键。

第一，治理创新。实行“直线指挥制”“培训制”“三工并存、动态转换”（三工：优秀员工、合格员工、试用员工）、“员工提案制度”、“成功激励讲座”“团队精神”等各种创新的治理方法，来优化治理制度与组织运营模式。

__年在鑫龙物业时提出酒店式的治理，就是通过营造酒店式的环境，利用酒店环境这种无声的语言来约束每一个人的言行举止，提倡“细微之处见精神”。传统的计划体制下治理是为了治理而治理。比如，吐痰，治理人员看着你吐，然后揪着你罚款。假如吐痰时，治理人员掏出一张纸说，先生，你吐在这上面吧。你可能以后一辈子都不会把痰吐在地上，这就是酒店化治理，也是人性化治理。今后一段时间还要朝着快速，润物细无声的无人化治理最高境界发展，比如，目前保安在查验业主身份证件时常引起业主不满，业主感觉保安员记不住他没得到尊重，今后看到一个人进来，不理他，只远远地监控他，这不仅需要员工素质的培养，而且需要现代化技术、设备的配合。

其次还有个性化服务是针对每一个确有需要的顾客来量身定做不同的服务。

第二，技术创新。普及治理项目的计算机网络运用技术，提高工作效率和服务质量，综合部不定期开展计算机应用知识

讲座，增强治理人员素质，同时进一步研究开发物业治理软件，以适应高效治理与质量治理的要求，提升物业服务的科技含量。

第三，服务创新。量化考核，目标明确。如：房屋完好率___，设备完好率___，客人投诉处理率___，合同履行率___。

建立“业主服务满足体系”

_个目标——服务满足；

_个理念——关注业主、持续改进；

_个干净——办公与生活环境干净、机房干净、设备干净；

_个不漏——不漏气、不漏水、不漏电、不漏油；

_个良好——设备运行与维护良好、卫生保洁与绿化养护良好、保安礼仪与安全治理良好、治理服务质量与态度良好、客户与业主反映良好。物业治理工作，无论是保安站岗巡逻、保洁的擦窗拖地、还是工程的维修养护工作都是在一种反反复复、认认真真、兢兢业业、没完没了的过程中完成的，那么对员工爱岗精神和敬业思想的观念培养和练习是一个长期的工作。就拿保洁员来说，假如她负责的四个单元六层高的住宅，作为一个合格的保洁员，应该保证_小时之内，任何时候检查都应做到四无，即：无烟头，无纸屑、无污渍、无灰尘，那么她平均走一个往返大约_分钟，平均_分钟上下一趟楼，扣除作业时间一小时走_趟，一天走_趟楼梯，一个月扣除四天休息也要走___趟，一年呢？公司不相应建立一套科学的工作规范，不形成一种融洽的企业文化，不体现一个公平的奖惩机制，不树立一些典范的榜样人物是肯定不行的。我坚持提倡物业工作的“细致之处见精神”，物业无小事，都不简单，什么是不简单？就是把一些简单的工作成千上万次的做对，就是不简单；什么是不轻易？就是把一些公认轻易的

事情非常认真地做好，就是不轻易。

作为一个服务公司的治理人员，我们培训也包括本身的参加一线劳动，体验那些要被你治理人的工作。我们必须了解员工对工作的感受，他们如何通过自己的付出给他人带来幸福，如何忍受他人的误解和偏见造成的委屈。公司要求每个治理人员每月至少腾出一天到第一线去干一些所管辖范围内的下层工作。这一天被称作“我的服务日”。当领导以服务他人引路，领导就成为员工学习的榜样。

最后，我引用日本企业治理大师土光敏夫的名言来结束我的发言：“没有沉不了的船，没有垮不了的企业，一切取决于自己的努力，员工要三倍地努力，干部要十倍地努力。谢谢大家！”

物业公司客服主管竞聘演讲稿篇三

各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

首先，感谢管委会、软件园、物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫 ， 1962年出生。1983年毕业于浙江 ， 工程专业，工程师；1983至1996年在 厂工作，历任专业教师、技术员、设备分厂副厂长；1996年招入原发展物业公司工作，现为发展物业中心副经理。今天竞聘的岗位是发展物业管理中心工程部经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘工程部经理的优势；二是谈谈做好工程部经理的工作思路。

第一、尽职尽责为发展物业的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年发展物业公司物业部组建初期百业待兴，针对建筑设

计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了物业管理部的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，工程部重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为发展物业的发展做出了应有的贡献。

众所周知，发展物业经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工程部工作符合公司要求外，还为公司主编了一套《发展大厦物业管理制度汇编》及以后辅助编制了一系列管理制度，为发展物业管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为发展物业的突破发挥自己的聪明才智。

为了发展物业有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，计有《物业管理招投标方案》、《住户手册》、《员工手册》、《质量手册》、《安保手册》、《企业ci手册》、《管理表格汇编》、《管理制度汇编》、《合同协议汇编》、《设备操作规程汇编》、《应急处理程序汇编》等。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，

从没间断过学习提高。84年参加 省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入发展物业公司工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和公司实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。现在为适应公司发展和自身学历的需要，我正在读物业管理专业大专。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作来说，非常重要。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个20xx多万元投资的 厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业公司设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股公司上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、

严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到发展物业工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以老老实实做人、勤勤恳恳做事为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

综上所述，我认为自己已具备担任物业公司工程部经理的素质和才能。

我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为一个原则、二个中心、三个转变、四个做到。

一个原则 就是上为领导分忧，下为住户服务，以管委会领导提出的三个满意为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

二个中心 就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍思想政治工作建设。

三个转变 就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁精神的转变。

四个做到就是：

第一、全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上

突破、业绩上突出，不负众望，不辱使命，做到以为争位，以位促为。

第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动工程部各项工作上台阶上水平。

第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，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。

谢谢大家！

物业公司客服主管竞聘演讲稿篇四

我今天竞聘的岗位是中介代理部副经理，我竞聘的优势有以下几方面：

一、熟悉业务流程。5年的柜面工作使我对于各项业务流程包括中介代理业务的各项流程非常熟悉，有利于指导一线中介代理业务的顺利开展。

二、掌握中介代理业务的各项业务管理规定。我以前所从事的业务管理工作，既有直接面向客户和销售人员的业务处理工作，又有宏观的业务管理工作，既是各项管理规定的制定者或参与者，又是这些管理规定的具体执行者。因此，我能熟练掌握关于中介代理业务的管理规定，有利于按照公司的各项管理规定辅助中介代理部经理开展中介代理的各项工作，同时也有利于同运营支持部门进行有效的沟通和协调。

四、沟通和协调能力。通过做柜面主管工作和理赔调查工作，我接触到各种不同的客户和单位，处理过很多疑难问题，锻炼了我的`沟通和协调能力，面对全新的工作领域，这些沟通和协调的能力，会使我能够更好的辅助中介代理部经理开展销售渠道维护工作。

五、培训能力。从事理赔主管工作5年来，先后对县市区理赔人员进行了5次培训，培训的内容既有一般的实务与操作，也有疑难问题的处理、调查的方法与技巧和理赔话术等深层次的培训，通过这些培训，也提升了自己的培训能力。中介代理部作为销售管理部门，培训也是必不可少的，这将有助于我辅助中介代理部经理做好各种培训工作。

六、熟练的计算机操作和业务系统使用能力，有利于做好信息统计和银保通系统的推广应用和使用指导。

如果我这次能够竞聘成功，不会辜负各位领导和同仁的信任，我会认真做好以下几方面的工作，真正当好中介代理部经理的助手和参谋：

一、加强对中介代理各方面的业务学习，以最短的时间实现由业务管理人员到中介管理人员的角色转变。

二、协助中介部经理组织和制定全年中介代理发展规划和年度销售计划。协助中介部经理组织和制定业务推动方案，为县市区支公司的中介代理业务提供销售支持，辅助中介部经理

理督导各县市区公司中介代理业务目标的达成。

三、协助中介部经理做好中介理财经理队伍建设和专管员队伍建设，辅助经理做好人力培训工作，保持两支队伍的稳定和持续扩展，以此保证中介业务的持续发展。

四、协助经理做好中介销售渠道维护工作和渠道拓展工作，与各销售渠道保持良好的合作关系，提高销售渠道的产能。

五、做好银保通系统的推广应用和使用指导，保证银保通系统的正常运行。

六、做好行政综合管理、信息交流和统计管理工作，为中介工作的顺利开展提供后援支持和服务。

物业公司客服主管竞聘演讲稿篇五

各位领导、各位评委、同志们大家好！

一、个人简历

省行两次在××支行召开现场会，×××行长亲笔提字经验在全省推广。今年年初，中华全国总工会还在××支行召开了关于企业职工现状的座谈会。我个人也曾获得总行1997-1999年工会系统先进个人，省市思想政治工作先进个人，市委宣传部等六部门授予的市职工读书自学活动优秀组织者，我行文明职工十颗星，市行优秀党务工作者等荣誉称号。

在日常工作中，我还潜心钻研法律知识，并取得了全国首次企业内部法律顾问执业证书，由我和×××同志合写的《办好职工夜校、培育四有合格新人》经验材料参加了全国职工教育协会第八届年会获得二等奖证书；我写的论文被国家级报刊杂志采用三篇□xx年还获得市社科联理论研究成果三等奖。

二、竞聘目的

这次我竞聘的岗位是：信贷管理部副经理职务。目的就是要把我所学知识和实际工作中掌握的技能全身心地投入到我行的信贷管理工作中去，使我行的信贷资产风险得到有效的管理和控制，信贷结构得到有效的调整，信贷队伍的素质适应形势，为我行三年扭亏目标的顺利实现作出自己应有的贡献。

三、竞聘专业存在问题及对策：

（一）存在问题

一信贷资产质量结构不合理，尤其是其他地市行大批量地甩掉历史包袱之后，随着企业经营中深层次矛盾的逐渐暴露，我行信贷资产存在进一步恶化的苗头。

二企业经营步履艰难，想方设法逃废银行债务现象普遍存在。

三贷款审批手续过于烦琐，影响贷款效益的提高。

四由于客观原因影响，信贷队伍数量减少，素质不高，不适应新形势的需要。

（二）采取的对策

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

搜索文档

物业公司客服主管竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

能站在这里，我心情非常激动，同时，也充满了感激和希望。首先感谢各位领导的信任和支持，给了我这次展示自我、检验自我的机会。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。

我叫xx，出生于xx年。xx年自xx毕业后进入xx工作，曾在担任过xx，现任xx。回首过去的xx年，在公司领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，并多次受到表彰。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，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，工作也取得了一定的成绩！昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应成为自己有能力担任这个或担任那个职位。”我觉得自己有信心也有能力担任综合部副经理一职，做好应履行职责。

今天我参加综合部副经理竞选，我想自身具有以下特点和优势：

一、团结同志，正确处理关系

全面的组织、协调工作的素质和能力。在平时工作中我认真负责，具有团结同志，正确处理与领导和其他员工的关系的素养，做工作、办事情，思路清晰、行止有度、头绪分明、恰到好处。在担任xx期间，能够处理协调好与上下左右的关系，使各项工作有序开展。

二、拿捏有度，社交张弛结合

具有一定的对外社交经验：在对外交往过程中，尺度拿捏有度，张弛结合，无论在什么工作岗位，都能很好的处理，赢得了大家的理解和尊重。并且通过实践锻炼，我的组织与协调能力有了很大的提高，可以确保业务的正常进行。

三、认真态度，丰富的管理经验

古人云：“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从。”我在面对各种各样的诱惑，无论什么情况下，都能切实管住自己，把本公司的利益放在首位。xx年来的工作经验，使我全面了解公司运作状况。并脚踏实地，能有条不紊地管理好部门的各项工作。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着公司的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，综合部副经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们公司的发展做出更大贡献：

一、找准定位，做科长副手

我想做为一名副职关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。要善于和敢于承担责任，推动工作。与下级发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督

办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升研究室层次，真正让领导放心、上下级称心、全体同事顺心。用自己事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升本行的地位。

二、加强办会协调

我将坚持在每次会前与相关部门加强沟通协调，可预见性的综合性大型会议年初提前制定方案，落实承办领导和人员，提高办会的主动性和预见性。规范会议准备和服务工作，建立上会文稿审核把关制度，做好议题的收集、梳理、审核工作，议事决策的质量和效率要不断提高。要重视领导专题办公会议的服务工作，及时编发《议事纪要》，并妥善保存原始记录、录音记录资料。加强领导在各种会议上临时性讲话的录音和整理工作，及时整理印发《工作通报》。

三、进一步完善车辆管理制度

1、按照xx对车辆管理工作部署和有关车辆管理文件精神，从易发生问题的入手，进一步完善岗位职责、业务流程、内务管理，在认真抓好车辆管理正规化建设中，以职责分明，责任到人，确保各项工作顺利开展，狠抓规章制度的落实，认真贯彻落实好各项车辆管理规章制度，并针对各个岗位职责和各项规章制度，统一认识使全体职员充分认识到车辆管理工作的地位和作用，加强车辆管理规范化建设的重要性和必要性，切实增强车辆管理工作的责任感和紧迫感。

2、狠抓经费、维修管理制度。在司机服务、车辆管理方面，我除了要抓好驾驶员管理与车辆管理外，更要着重强化经费管理、完善汽车维修管理制度，严格按照车辆维修审批程序对车辆进行报修。每月末对每一辆汽车抄一次行车里程数，再对照车辆每月用油量计算车辆行程与油量是否在正常使用范围内，做到多检查，多提醒，增强司机们的岗位责任感，有效提高服务质量。

此外，为更好的让领导能及时掌握xx部分经费开支的信息，在领导的引导下，要做好经费开支数据的分类与统计工作，即按每月的实际开支分类别，分科目，分明细的做好部分经费开支报表，每月按时报送给相关领导，让领导了解经费使用情况。

四、加强预算核算管理

加强预算执行工作的组织领导，明确工作职责，建章立制，把预算管理工作切实抓好，确保完成全年支出任务。

五、抓好自身建设，全面提高素质

副经理工作责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，要求员工做到的自己首先要做到，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名合格的副经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在副经理的岗位上做出更大的成绩。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，为我公司事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！

物业公司客服主管竞聘演讲稿篇七

尊敬的评委、各位领导、同事们：

大家好！

首先，我借此机会向区公司领导、县党委政府、县公司原领导班子的同志及公司全体员工，多年来给我工作上的支持和帮助，并给我提供本次竞聘的机会表示衷心的感谢！

一、我的个人简历

我叫××□19xx年生于××县城□19xx年高中毕业□19xx年考入了广西水电学校发配电专业□19xx年7月毕业，同年参加工作；1981年7月获技术员资格职称□19xx年参加福建省福州大学举办的全国小水电培训班□19xx年7月获发配电助理工程师资格职称□19xx年获水电工程师资格职称□19xx年入党□19xx年8月至20xx年曾在多罗二级水电站、铁匠水电站□××110kv变电站和公司本部工作。历任技术员、站长、生产技术科副科长、科长、公司安全负责人、副总工程师、副总经理等职，经历发电运行、变电运行、生产技术、水电开发、用电经营以及农网项目建设和改造等管理工作。

二、我竞聘副总经理的条件与优势归结有四条

1、首先我是一名中共党员，对党的事业忠诚，对国家、集体的利益有高度的责任感，我严紧律己、尊纪守法、光明磊落、清正廉洁，诚心诚意为党和人民工作。

2、我热爱工作、敬业爱岗、为人正直、求真务实、吃苦耐劳、踏实肯干，有强烈的事业心，对企业员工有高度的责任感，愿意为企业的生存和发展呕心沥血，为企业的辉煌而奋斗的精神和决心。

3、我具备电力企业所需的技术专长，1980年从专业学校毕业之后一直从事我县的电力事业，几乎目睹了我县电力发展的每一个阶段，熟悉电力系统发、供、用电的每一管理环节。特别是经过1999年以后，我荣幸地得到区公司、县党委政府、县公司总经理的信任，公司全体员工的支持，在任副总经理的几年时间里，对生产技术、输变电运行、供用电经营、水电开发、农网建设和改造的各项管理工作都积累了一定的经验，管理水平一年比一年提高。总之，我通过二十多年的专业技术工作和学习，从理论到实践都具备较扎实的功底。所以，我认为不论是过去或将来，我都能完全胜任公司副总经理一职的工作。

4、我具有团结同志，尊重他人，虚心接受领导和同志们的批评，采纳正确意见和建议。有关心员工疾苦，热心为他人排忧解难的优良品德。能较好地处理上下级之间、部室之间、公司和地方之间的关系，坚信有区公司的正确领导，有公司正职领导和全体员工对我工作中的支持和关爱，县公司副总经理这份职责我一定能做好。

三、假若竞聘上副总经理如何干

同志们：假若我竞聘上公司副总经理这一职位，我将在公司总经理的带领下，开展各项工作，采取自己以下的设想措施：

1、首先我必须认真学习，深刻领会区公司对每一个发展阶段形势的要求和文件精神，全力以赴地支持与协助公司总经理完成区公司下达的各项经济指标和工作任务。在工作和学习中逐步提高自己的政治思想水平、业务水平，把自己的分管工作做好，当好总经理的参谋和助手。

2、牢牢记住“以人为本，任人唯贤、德才兼备”的用人原则，在自己的分管范围内认真向公司班子举荐一些懂业务、有水平、能吃苦耐劳、不唯利是图、不得意忘形、思想纯，具有

敬业爱岗的年轻人提拔到公司的中层岗位上来。使之人尽其材的为公司服务。

3、从建立建全公司的各项规章制度着手，认真履行，狠抓落实，不走过场，做到制度健全规范，真正把员工的积极性提高起来，为公司创造经济效益。

4、华银氧化铝落户德保来之不易，我们一定要做好对氧化铝用电业扩的优质服务工作，支持县域经济的振兴和发展。

5、在关心参与和策划公司的生产经营管理的同时，继续推进我县35kv输变电工程项目的建设，城网工作的早日实施，二期农网验收的准备以及水电开发建设等各项工作。

6、加强公司的'行风建设工作，牢记“人民电业为人民”的服务宗旨，坚决履行社会监督制度，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”行为的发生，树立公司的形象和社会地位。

7、高度重视公司的安全生产问题，重视提高全员安全意识的教育，认真查找不安全的因素的根源，加强职工的技术技能的培训，从根本上消除生产上的不安全隐患，使安全生产为公司效益服务。

8、尽职尽责，尽能力关心职工的生产生活，关心职工的疾苦，逐步改善边远职工居住环境和办公条件，解决职工的后顾之忧，使职工安心工作。

四、假若我竞聘失利如何对待

同志们，我充满着信心参与本次副总经理竞聘，首先是希望得到大家对我的支持。竞争是残酷的，假若我本次竞聘失利，我会面对现实，查找原因，决不气馁，为今后的工作做好准备，并一如继往地支持新一届领导班子的工作。

最后祝同志们身体健康，工作顺利，合家欢乐！

谢谢！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

物业公司客服主管竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

本人叫，今年34岁，中共党员，本科毕业，高级人力资源管理师、经济师。首先感谢公司在人事制度改革方面为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘。我竞聘的岗位是总公司人力资源部副经理和物业公司副经理。

首先，我想谈谈我对人力资源部工作的认识及今后工作的思路。我本科学的是金融，虽然和人力资源这个专业不对口，但从我工作以来，和人力资源就结下了不解之缘。我是7月进入国信中日合资华中铝轮公司工作，刚开始是从事质检工作，后来是从事办公室文墨工作，因为公司部门比较少，所以我

身兼人力资源部的工作，负责员工的五险一金及学习、培训等。10月我调入国信房地产公司从事的是财务工作，因部门需要，也因为我有这方面的工作经验，又一次身兼人力资源部的工作，负责办理员工的保险及退休事宜。直至我调入物业公司以后，我在之前的工作时间内，我的工作一直都是和人力资源这个词密不可分的。在这么多年的工作中，我经手办理了100多人的保险和退休事宜，组织大型的员工学习、活动有两次，小型活动十几次，每次同事们反应都非常的好，而我对人力资源这个工作也越来越热爱。在11月份，我通过自学考取了全国的高级人力资源管理师证，通过学习我更加了解和熟悉这个职业，也更加热爱这个职业。在现代企业文化建设中，“以人为本”已成为现代企业管理中的中心思想。“以人为本”就是要尊重人、理解人、关心人，要发挥全体员工的聪明才智，要激发全体员工为企业的生存和发展做出自己的最大贡献。为此，人力资源部就是公司文化建设的策划和组织实施的主要部门。我认为，人力资源部的工作极具有挑战性，人力资源部的工作人员应该是热情，和善和公正无私的，我就有这方面的禀赋。因为我为人正直、办事公道、讲原则，待人热情随和，工作认真负责，敬业奉献。同时有十多年的工作经历，比较善于做人的思想工作，有一定综合协调能力。如果我能竞聘成功，我将以部门副职的职责组织开展公司人力资源部的工作。

一、首先要加强学习党与国家有关的政策、法规、学习时事、政治理论，解放思想、实事求是，紧跟时代步伐，与时俱进，不断提高自身素质及业务水平。

二、作为部门的副职，首先应配合好一把手的工作，摆正自己的位置，团结本部门员工并充分调动大家的积极性，围绕本部门的年度工作目标任务来实施，完成好领导交办的各项工作任务。

三、积极做好公司员工的社会福利养老保险，医疗保险及有关商业保险工作，解决全体员工的后顾之忧。争取年内逐步

完善各种管理规章制度，严格按制度办事，用制度管理人；并加强与各部门的联系，做好协调工作。各位领导、同志们，上述几点是我对公司人力资源部工作的思考，目前公司的工作百事待举。但我认为人力资源部的工作应是根，尤应急做、先做、做好，才能为公司的领导分忧，才能为公司的发展奠定坚实的基础。只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

我第二个竞聘的岗位是物业公司的副经理，我想先说说我竞聘这个岗位的优势，我是9月来到物业公司财务部工作，虽然我才来短短的二年多的时间，但我凭着饱满的工作热情和严谨的工作态度得到了领导和同事们的好评。我来以后，实行了电脑化的管理模式，和同事们一起对那些以前的老帐、坏帐进行了严格的筛查，通过我们的努力，解决了95%以上的遗留问题，为公司挽回直接经济损失上万元。年底是我国第六次人口普查的大型活动，因社区要求，我们物业公司要选派几名代表和他们一起进行我们国立小区的人口普查活动。而我有幸成为他们中的一员，通过这次活动，我对我们国立小区有了一个全盘的认识。我们整个国立公司有一栋办公楼，五栋住宅楼，总面积23107个平方，总户数为301户，而出租户占到了我们总户数的70%以上。通过这组数据，我们知道，虽然我们小区面积不大，但我们肩上的担子确非常的重。如果这次有幸能够竞聘成功，我将会在刘总的带领下，发挥我一贯的处事原则。始终围绕“以人为本，人格至上”这八个字来做文章、办事情，努力去打造“恒信物业”品牌，使领导满意、同事拥护、业主放心。假如领导和大家信任，能给我一个施展的平台，我有决心和信心来担当此重任。

谢谢大家！