

最新竞聘大堂经理演讲稿(精选10篇)

开学典礼是学校为了欢迎新生而举行的重要活动。下面是一些比赛中的成功秘诀和必备素质，希望能够给大家一些参考和借鉴。

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，党员，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。随着中国参加世贸组织，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，我们面对的是日益剧烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要开展，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。

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、令行制止的好作风。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屡次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《xx日报》对营业部进展的宣传，取得了良好的效果。进展以来，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□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。进展以来先后从事出纳、

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过失□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，更何況面对日趋剧烈的竞争，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，充分表达了行党委、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。

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带着各位同事提高结算质量，搞好优质效劳，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新场面，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。

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、平安保卫、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，充分调动开工的积极性。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。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行开展的根底，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向乡镇寻找开户单位。目前，信用社的结算功能相比照拟滞后，不能适应用户的需求，而我行的网点主要集中在城里和少数镇，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。加强效劳，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、效劳是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进效劳的深层次、高水平、全方位开展，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效劳，要在效劳质量上下功夫，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，用制度来标准行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，效劳好客户，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展报道，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

首先给顾客第一映像的就是大堂及其周边的环境，好的环境，带给客人好的映像，好的映像，从而带给客人好的心情，怎样才能营造出一个良好的内部环境呢？大数人都知道之前我有过一年半的工作经验，并且多次受到领导的认可，我很清楚一个良好的内部环境不仅表面要亮丽，最主要的在于精细等细节方面，所以结合我之前工作的审美观，我认为我在这块可以起到良好的监督作用。

竞聘大堂经理演讲稿篇三

尊敬的领导、评委、在座的各位同事，大家好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机。

看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是xx分理处大堂客户经理。

我叫xxx，现年xx岁，学历函授本科，19xx年入行，先后在xx办事处、中心储蓄所、支行办公室、xx分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、xx分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获“青年岗位能手”和“市先进工作者”等多项荣誉。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑。

xxxx年x月至xx月间，我服从组织安排，走上xx分理处大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，无论是传

统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。

大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。

由于我曾在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在xx分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《xxxx人》、省市分行网讯所刊用。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上xx分理处大堂客户经理这个工作岗位，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，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。

四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。

五是立足岗位，积极营销。大堂客户经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户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，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为xx支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。

谢谢大家！

竞聘大堂经理演讲稿篇四

尊敬的领导、在座的各位同事：

大家好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是农行贡山县支行营业室大堂客户经理。我叫李玲芳，现年39岁，学历函授本科，1994年入行，先后在营业室、支行财务会计部、支行客户部，历经银行综合柜员、营业室主任、营业室会计主管副主管、客户部副经理、营现任支行营业室大堂经理大堂等多岗位锻炼。

面对拟竞聘的.岗位，我想自身有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支撑[]20xx年4月至6月间，我服从组织安排，走上营业室大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十九年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。

业室大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质服务文明服务，尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上支行营业室大堂客户经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好营业室主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。

其次是继续当好“六大员”。

第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂客户经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。

竞聘大堂经理演讲稿篇五

客户是银行发展的基础，没有一个稳定高效的客户群，银行发展就成了无源之水，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，要以质的服务赢得客户的满意，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。

只有创造，才是真正的享受，只有拚搏，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拚搏、积极创造，将汗水汇集在奋斗的江河里，将事业之舟驶到了理想的彼岸。在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。

谢谢大家！

竞聘大堂经理演讲稿篇六

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，奋勇拚搏的精神。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七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我竞聘的岗位是__。

首先感谢行领导为全体员工提立，我竞聘的岗供了一个公平、

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。国际竞争理论创始人迈克尔波特有句名言：“不要把竞争看作是争夺第一的竞争，而是通过竞争变得与众不同，更独特。”这次竞争对我来说，成功固然重要，但更主要的是能锻炼自己，提高自己，使自己在竞争中走向成熟。梯子的梯阶从来不是用来搁脚的，它只是让人们的脚放上一段时间，以便让另一只脚能够再往上登。我会抓住这次竞争的梯阶，使自己在事业上更上一层楼。

下面，向各位评委和领导介绍一个我的基本情况，使大家对我有一个比较全面的了解。

有这样一句话：自信是成功的第一步。今天我之所以有勇气站在这里，是因为我有足够的信心和能力做好银行大堂经理这个职务。以下是我的竞聘优势。

第一，我具有扎实的专业知识。

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，不论在学校里还是参加工作后，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基础。

第二，丰富的实践经验。

从工作到现在已有二十多年的时间了，参加工作的这几个日日夜夜，我曾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_____，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。

第三，较强的事业心和吃苦耐劳的精神。

我一直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！

第四，较强的沟通能力和协调能力。

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。

第五，较强的观察能力和灵活应变能力。

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。

第一，协助网点负责人做好网点的服务和营销工作。

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、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式做出详细具体的报告。以便于领导及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

第二，大胆创新，探索新的竞争形式下的新的工作模式。

市场经济中靠竞争图发展犹如逆水行舟，不进则退。兵书云：兵无常法。只有不断地创新，才能在激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、不抱有一丝幻想、不放弃一点机会、不停止一日努力”的思想作为全体员工的营销理念。

第三，建立完善的竞争机制。

竞争推动发展，建立完善的 我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘大堂经理演讲稿篇八

今天很高兴，能有机会在这里和大家一起探讨一下我对我行设置大堂经理这一岗位的一些认识和理解。我的演讲题目是：以“螺丝钉”精神，做一名优秀的大堂经理。

前几天的时候，我和朋友去民生银行杨家坪支行办理五行业务，给我留下深刻印象不是他们整洁的环境和办理业务的速度，而是在我坐下等候朋友办理业务的时候，银行的保安主动送上了一杯热开水。因为平时常听说五行业务办理时经常出现线路问题，我有些担心，手捧着这杯热水的时候，心里倒逐渐安定下来。后来在解放碑的工行中心储蓄所办理业务，人就很多，两个披着寿带的女引导员不停的在人群中穿来穿去，笑脸相迎的把客户指引到不同的柜台办理业务，很热情。我倒觉得不太习惯，于是有意避开她们，感觉大厅里像是刚开盘的某个热销楼盘的现场，热热闹闹，很多人怀着希望，也带着问题而来。

这时候我就在想，这些人是不是大堂经理，他们是不是正在做着大堂经理的工作。虽然我自己也是干银行工作的，不过我到其他银行办理业务的机会还真得很少。其实在当时，作为一名客户，我发现好像我在服务方面的要求已经得到了满足。

后来我才意识到，其实这无关大堂经理的事。客户对银行的感觉有时候很复杂的，有时候又是很朴素的。

作为一名行龄超过四年的员工，我不知道在重庆深发展的员工队伍里称不称得是“老员工”，四年多的一线柜台工作的经历，使我既掌握了丰富的业务和理论知识，也同样在客户服务方面积累了一定的经验。20xx年5月成立的杨家坪支行是重庆分行第一家拥有开放式柜台的支行。尽管当时，我们曾对这种开放式柜台的设计存有疑义，但在今天，我非常荣幸而坚定的告诉大家这样一个事实：开放式柜台服务，既造就了我们过硬的业务素质，也成为了我们提升服务质量的秘密武器。没有防弹玻璃的阻碍，从容的坐下来，与客户面对面交流，这样的感觉的确跟以往是不一样的。所以有时候我们同事之间开玩笑说，其实杨家坪支行根本不需要大堂经理了，因为我们个个都是大堂经理。

当然这只是说笑而已，而事实是，在这种开放式的综合岗位上，我已经工作接近了一年半的时间。可以并不夸张的说，如果说在重庆分行还有谁能对大堂经理这个岗位的有所心得的话，那应该算是我们支行的几位同事了。

但不得不说，在最近的一段时间里，在工作中我感觉到有一些力不从心。随着支行业务量的不断增加，客户群不断扩大，更多的零售和理财产品在下半年相继推出，都使得我们的柜台工作量日趋饱和。无论是柜台外还是柜台里的同事，他们手里面都有更多的工作需要处理。说实话，在我为前一为客户办理业务的时候，是很难分心为后一位甚至是第三位客户进行服务的。但开放式的柜台又决定了很难将客户约束到一个先来后到的顺序中去。因此，在这样的时候，我们又都不是大堂经理了，首先埋头把自己手上的工作先做完才是最重要的。

于是我就想，我们的确需要一名专职的大堂经理才行。对于一个只有7个甚至6个人的柜台来说，如果合理使用的话，一个大堂经理能够发挥的作用实在是太大了。那么，设置大堂经理的必要性究竟在哪里，请让我首先分析一下我行目前的服务现状。

目前我行对外的服务终端主要有3个方面，一是柜台，二是客户经理，三是产品经理。柜台能够办理的业务最多，但是是一种被动服务，质量跟效率有待提高，特别难以满足客户咨询类的服务要求；客户经理是主动服务，但我行客户经理的素质良莠不齐，缺少统一的规范和标准进行约束。大部分客户经理对公司业务较熟悉，对其他的产品就不太了解了；产品经理也是分行刚设立的岗位，目前的零售产品经理仍然是一种被动服务，等客户，只对相关零售产品和销售业绩负责。从销售产品的角度看，这三个服务终端的服务范围可以说几乎没有交叉，但却并没有涵盖营销服务中的所有环节。相反，仔细分析一下就会发现这样两个问题。其一，所有的服务都想对集中于最后的销售环节。三者的服务重点皆是在为客户办理某一项业务而忽略了为客户选择产品的过程。其二，我行还有很多的金融产品是这三种销售方式遗漏掉的。譬如大量的中间业务产品就没有一个正式的渠道对我们的客户进行营销，事实上客户的需要是永远存在的，造成这种局面并不是功能上的缺失，并不是我们的销售终端不能办理这样的业务，而是由其销售模式的各自为政决定的，这也说明我行的销售渠道出了问题。

因此我认为，我行在营销和服务环节上这些缺失和空白，完全可以通过设立大堂经理这一岗位来进行针对性的弥补。通过大堂经理的工作来解决长期存在于我行的关于服务不到位，产品宣传没有专人跟进，营业厅秩序没有专人维护，客户经理同柜台联系不通畅的尴尬局面，我想这些问题的存在，就是设立大堂经理的最重要的原因了。。行情不一样，大堂经理的性质也不完全一样，这里我认为我们不用跟其它行比较，总之大堂经理不是花架子，一旦设立，就有很多工作等着去做。

因此，鉴于工作的重要性和挑战性，应聘大堂经理，也自然成为了我职业生涯中一个必然的选择。下面我谈一下应聘成功后我的一些工作思路和计划。一共五点，这里面包含我一些成熟和不成熟的观点，也请大家指教。

1、我将对网点周边的社会经济发展状况即客户的基本面状况进行详细分析，并依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。而对于金融产品来说，市场定位阶段从设计时就开始了，现在需要做的工作是针对不同情况的市场寻找目标客户。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的工作计划里面。

2、在产品宣传中，大力拓展我行的新业务新产品。近一年多以来，随着我行整体营销战略倾向零售业务的转移，一系列创新型个贷和理财产品的推出，使我行即赢得了市场声誉，又取得了良好的经济效益。很多客户往往就是从报纸网络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。一句话，乘热打铁，事半功倍。

3、我将运用大堂经理相对灵活的工作方式，建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。这一点我需要重点谈一下。之前我曾谈到大堂经理会在很大程度上弥补我行在服务环节中存在着空白及薄弱环节。但这仍然是我的基础工作而已。接下来，我会仔细了解银行内部客户经理，柜台人员他们需要什么，所谓的后台为前台服务，全员面向市场，到我这里，我就要思考，作为一个新的岗位大堂经理能为在一线的同事带来怎样的切实帮助？那么，简单的说，对客户经理及产品经理来说，我会共享我的客户资源，将高端客户，一些需要特殊服务的客户全部落实到相应的客户经理人头上，同时依靠我对各项业务比较熟悉的优势，帮助客户经理实现业务拓展及不同类型产品之间的联动销售。对柜台，除了分担所有的咨询类业务以外，一些比较费时间低柜业务，如代理基金及理财产品销售等也可以由我来办理，从而最大程度提高柜台的工作效率。同时，客户经理同会计柜台如果出现任何

问题，我将尽可能的协调解决。这样，我相信，在这种协同效应的影响下，网点的服务水平一定会迈上一个新的台阶。

4、我将会全面负责以往财富经理的工作，加强对我行贵宾客户的发掘和管理。20%的高端客户创造了银行80%的利润，在我行，因此，高端客户理所当然应该享受到差异化的服务，这一点从我做起。

5、接受客户的投诉及建议，及时解决问题，反馈到位。定期归纳整理客户意见，并将其报送支行行长及会计经理，以作为网点相关决策的依据。

其实，说了以上这么多，我对大堂经理这个岗位最大的感觉是：它对客户的服务是没有止境的！在重庆分行各项业务蓬勃发展的今天，坐在大堂中央的这个人，无论是你，是我，还是任何人，我们怎么能够不努力工作，怎么能够不努力学习，又怎么能够不把满足客户的服务要求摆在最崇高的位置？这也是我的演讲题目以“螺丝钉”起头的唯一原因，大堂经理要真正像一个螺丝钉一样，拿得起，放得下，放到哪里都能派上用场。在深发展的事业大厦里面，我甘愿做这样的一颗螺丝钉。

那么，请大家相信我的承诺，让我们共同一起，为创造深发展重庆分行更加辉煌的明天而努力奋斗！

谢谢大家。

竞聘大堂经理演讲稿篇九

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xx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十

尊敬的领导、评委、在座的.各位同事：

大家好！

听，春的脚步近了，万物复苏，呈现勃勃生机。看，我行股改正在紧锣密鼓进行着，支行人事改革大幕已悄然拉开，一个公开、公平、公正的竞争平台在我们面前展现。风好正是扬帆时，今天，我拟竞聘的岗位是**分理处大堂客户经理。我叫***，现年**岁，学历函授本科，19**年入行，先后在**办事处、中心储蓄所、支行办公室、**分理处，历经银行通讯员、综合柜员、国际业务、办公室文秘、**分理处大堂客户经理、市分行直聘客户经理等多岗位锻炼。曾获***“青年岗位能手”和“**市先进工作者”等多项荣誉。

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能作支

撑。****年*月至**月间，我服从组织安排，走上**分理处大堂客户经理这个岗位，在这个平凡的岗位上满怀热情地工作着。十四年的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新兴业务，力求做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂客户经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风作支撑。由于我曾在办公室从事过文字工作，从而养成了爱思考，勤动笔的习惯，在**分理处大堂客户经理这个岗位上，我常结合岗位实际，围绕优质文明服务、产品营销等主题书写了很多建言性文章，其中绝大部分为《****人》、省市分行网讯所刊用。尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸再次走上**分理处大堂客户经理这个工作岗位，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，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。