

## 营业经理竞聘演讲稿 7 篇

没有对个人的观点做好说明，我们就不能让演讲稿发挥最大的价值，演讲稿是为了帮助我们更好地展示自身能力，下面是小编精心为您推荐营业经理竞聘演讲稿 7 篇，供大家参考。

### 营业经理竞聘演讲稿篇 1

各位领导同事，大家好！

非常感谢公司给了我一个“锻炼自己、挑战自我”的机会。

首先自我介绍一下：我叫，进入移动公司，从进入公司那一刻起我深知，营业员是公司对外服务的窗口，是公司形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的中国移动营业员。在这三年多的时间里，我努力向业务精通、经验丰富的领导和同事们学习，思想觉悟和业务技能都有了很大的提高。逐渐从一名普通的营业员成长为公司的业务骨干，取得的成绩受到领导和同事的肯定，多次获得“”称号。

在前台营业中面对各种用户，我积累了营业销售、人际沟通、服务投诉等丰富的工作经验，在工作中我始终不忘学习，积极参加技能培训，刻苦练习各种业务流程，不断的把自己所学的知识应用到实践中去，使自己的专业技能水平不断的提高。

“追求用户满意服务”是我的服务宗旨，我本着公司“沟通从心开始”的服务理念，热情真诚的服务每一位用户，在工作中不是机械的去完

成工作，而是采取换位思考的方法，想用户之所想，解用户之所难，从用户的实际需求出发，推荐我们的产品，力争做到每位用户满意。在肯定优势的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。参加这次值班经理竞聘，我想给自己一个挑战，从中改进自身的不足，就像一句广告中语说的：“每个人都是一座山，世上最难攀登的山其实是自己，往上走，即便是一小步，也有新高度。”既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。如果这次竞聘上了，我会做好本职工作，全力协助班长做好营业厅工作，检查监督各岗位运作情况，确保营业厅服务质量，组织员工进行新业务培训，提高员工素质，增强员工技能，建设高效团队最终达到持续为社会、为企业创造更大价值。

最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受公司的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任营业厅值班经理这个岗位的。

做最好的自己，相信自己——我能。

谢谢！

营业经理竞聘演讲稿篇 2

联通公司营业厅经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：今天，我怀着十分激动的心情参加岗位竞聘。之所以激动，一个很重要的原因就是参加工作这些年来，在各位领导和同志们的悉心关怀和真诚帮助下，我从一个初出校门、毫无

工作经验可言的“门外汉”，逐步与整个集体相互融合，慢慢成长起来。在这个过程中，我更多的看到各位领导的殚精竭虑，各位同志的默默奉献。从大家身上，我学到了很多可贵的品质和做人的原则，这些都将对对我人生历程产生巨大的教益和深刻的启迪。如果说在过去的工作中取得了点点滴滴成绩的话，这完全得益于公司领导的关心和信任，得益于各位同事的支持帮助，这一点我将铭记在心、感动终生，并努力使之转化为创造新业绩、实现新发展的精神动力。我叫，年月毕业于学校，后进修于学校专业，文化。年月参加工作，现任。到联通公司工作以来，年实践锤炼，使我在思想观念、理论素质、工作能力上都得到了全面提高，对公司以及现在的热爱、对工作的执著与日俱增。经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是兰西联通公司营业厅经理。首先，谈一谈对这个岗位的认识。兰西联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅经理，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。我深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。我深知，这个岗位除了肩负着15

项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与本资料权属文秘家园放上鼠标按照提示查看文秘家园相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点我非常清楚，但是我有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。

其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅经理这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。第一，勤学善思。参加工作以来，始终严格要求自己，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习业务知识，为开展工作丰富知识储备。不断向书本、向实践学习理论知识，并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。第二，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。第三，作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象；对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。第三，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，我将在以下三方面重点施力。一是立足本职，发挥作用。我会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，

认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作任务、指标；加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”；凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平；认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。二是求真务实，服务大局。我会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实；努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议；与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自身形象；经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作常批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。以上是我对这次竞聘的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅经理，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。谢谢大家！

## 营业经理竞聘演讲稿篇 3

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

能站在这个竞聘的舞台上我感到非常的自豪。首先请允许我感谢市行党委给我这次参与竞聘、检验自我的机会，我知道能有这次参加竞聘的机会是上级领导对我工作的肯定和支持。为此，我再次表示诚挚的感谢。

我叫 x x，现年 28 岁，共青团员，大学专科学历，现在兴华支行营业室任前台柜员。我竞聘的工作岗位是市行营业部大堂经理。

### 一、个人基本情况

我于 20xx 年 3 月入行参加工作，经过省行两个月的上岗前业务培训，被分配到原东昌府区支行梁水镇办事处做前台柜员工作。同年 11 月因撤并网点，被调入闫寺办事处任前台柜员。

20xx 年 1 月至 20xx 年 6 月，在香江分理处任前台柜员；在香江分理处工作的三年中，我先后被评为市级优秀共青团员一次，支行级先进工作者两次。

自 20xx 年 6 月至今，在兴华支行营业部任前台柜员；当年被评为支行级先进工作者。在今年 3 月份市行开展的“会计内控管理规范年”竞赛活动中，被市分行评为“二星级”柜员。

### 二、主要工作成绩

#### （一）坚持学习业务知识，做前台柜员的多面手

20xx 年 6 月我轮岗至兴华支行营业室，原以为在香江高强度锻炼的

储蓄业务技能已经非常够用，但在实际工作中却发现自己所学知识还远远不够。我在坚持边学边实践的同时，多请教老同志，在短短半年时间里熟练掌握了国际业务结算，外汇兑换，联行及票据业务结算等业务技能，并取得了省行颁发的国际业务上岗证书。因兴华支行还同时办理西联汇款业务，经常有外国友人到我处办理该业务，为便于与他们沟通，我在自己原有的英语会话能力之外又加强学习并考取了pets 全国英语等级考试三级资格证书。当年就被兴华支行评为先进工作者称号。20xx 年全行开展“强基础、促规范竞赛”活动中，在业务知识、业务技能的综合考核中成绩优异，被市分行评为“二星级”柜员。

## （二）立足岗位求发展，着眼本职谋生存

20xx 年至 20xx 年我在香江分理处工作，做为该分理处的第一位柜员在营业室尚无法营业的艰苦条件下，通过分行临时搭建的移动式营业厅为刚刚迁入香江市场的商户办理业务，在短短的一个月的时间里，香江分理处储蓄存款迅速从零突破至 500 余万元，抢在其他金融机构进驻香江市场之前有效的吸收了商户的存款，防止了存款的流失。因为是新成立的机构在一些设施和宣传手段不完善的情况下，通过与商户办理业务时进行必要的交谈，主动请香江市场办理业务的客户帮助宣传，同时尽可能的为客户满足他们提出的改进工作的要求。并在业余时间，走访到一些优质客户的商铺中，了解他们经营中与金融业务方面有关的困难，帮助他们解决，并为他们提供例如网上银行，电

话银行等新的业务品种，通过推介这些新业务来提高客户对我行的忠诚度。通过我优质的服务，在柜台内外建立了与客户亲如家人的感情，使客户觉得存款到农行放心，办业务到香江舒心，并利用这种融洽的客户关系为香江分理处办理全额质押承兑 300 余万元，个人储蓄存款 100 余万元，连续三年先后被评为市级优秀共青团员和支行先进工作者。

### 三、参与竞聘的主要优势

#### （一）对农行工作的一片赤诚之心和积极进取的精神

自参加农行工作至今，无论在哪个基层单位做柜员，我一直都扎实、认真地工作，服从领导，团结同志，以行为家，不断加强业务知识的学习，对工作有着无限的热诚，因为热爱，所以就有了无穷的动力去奋斗、去进取。

#### （二）有良好的道德品质

自参加农行工作第一天起，我就秉承“真诚待人”的信念，做到与每一位同志和睦相处，大事讲原则，小事讲风格，顾大局，识大体。

#### （三）有娴熟的业务技能

业精于勤而荒于疏，在短短五年时间里我迅速掌握了储蓄、对公、联行及票据结算、国际业务结算、外汇兑换等业务，能认知多个国家的货币，并熟练操作网上银行，电话银行等新业务，同时取得了从事各项业务相应的资格。

#### （四）积累了丰富的前台工作经验

参加农行工作五年多的时间，我一直从事前台柜员工作，工作中始终



不断总结，不断提高自己，从客户的角度出发考虑前台工作的重点，不但把客户当上帝而更把客户当亲人，拉近与客户之间的距离，建立感情的纽带。针对不同的客户采取不同服务方式，把换位思考当成工作的出发点，总结出了一整套的为客户优质服务的工作经验，为前台工作的提高提供了一个全新的思路，从而取得了与客户良好融洽的关系，促进了各项业务的发展。

#### 四、今后努力的方向

自参加工作以来，我一直从事前台柜员工作，在平凡的工作岗位上，始终默默无闻的工作，但我对农行工作却抱有远大的理想；这次竞聘，若是成功，我决不辜负各位领导、各位评委对我的期望，在新的工作岗位上，我将锐意进取，开拓创新，服从各级领导的管理，凭着我对农行工作的一片赤诚之心和不服输的干劲，保证能够尽职尽责地做好工作。

谢谢！

#### 营业经理竞聘演讲稿篇 4

各位领导、各位同事：

大家好：我叫\*\*，来自\*\*分公司，我今天竞聘的岗位是电信营业厅厅经理。首先，感谢公司和领导给了我这次展示自我的机会，20xx 年 10 月进入\*\*分公司。在 20xx 年 11 月至 20xx 年 12 月担任电信营业厅和电信营业厅厅经理，20xx 年被评为优秀厅经理，20xx 年在 18 县区标准化标杆评优中带领电信营业厅荣获大赛第二名，同年在第一季

度、第二季度营业服务中电信营业厅被评为成长厅、最佳进步团队、20xx 年被评为优秀厅经理，20xx 年被评为优秀个人、优秀厅经理，总结自己的过去，我倍感欣慰，虽然工作中经历了很多坎坷但收获更多的还是喜悦，目前我的岗位是 vip 客服维系经理，也许大家对于我来竞聘这个岗位有些不解，但是有一些东西真的是离开了才倍感珍惜，我喜欢这个岗位，热爱营业这个团队，于是我回来了！

参加本次竞聘营业厅经理，我认为我有以下几个方面的优势：

1. 工作经验的优势：俗话说的好：老马识途，曾经有过营业厅经理工作经验的我，对于营业厅宣传布展、管理流程，人员分工、岗位分工、营销方式的开展有着深刻的了解和经验分享，我认为现担任二级厅经理一职对我来说不存在了解和适应的问题，可以迅速着手开展工作，在工作经验方面我有得天独厚的优势。

2. 较强的团队管理能力：我从最初的营业员做到营业厅经理，充分了解一线营业员的心理和工作心态，且在任职厅经理期间多次参加省市公司组织的关于团队建设的学习培训，积累了很多团队管理方面的经验，为团队管理打下了坚如磐石的基础。做为一名合格的厅经理光有良好的素质和过硬的业务技能是远远不够的，营业厅要运营要发展，肯定要有完善的管理和发展计划。

我会跟据公司每月下达的任务数量及目标，在营业厅制做展板，把考核内容及目标记录在案，给每位营业员及驻店人员下发相应的任务，让员工每天都能知道自己的工作重点及任务的完成情况，每月尽量通过各种形式的炒厅炒店及户外活动完成公司下发的各项任务。再者营

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/936243134052011003>