

# 最新竞聘团队演讲稿(模板5篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。优质的演讲稿该怎么样去写呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看。

## 竞聘团队演讲稿篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

本人叫xxx，xx年x月出生，今年x岁，大专文化程度，xx年x月通过应聘就来到xx公司xx部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

3、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创

新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

## 竞聘团队演讲稿篇二

各位领导，各位同事：

下面我做自我介绍：我叫xxx，中共党员，大学本科，毕业于吉林化工学院，所学专业是机电工程系工业设计专业团队长竞聘演讲稿，现在公司技术开发部工作。今天我竞聘的岗位是：公司团委书记。我的竞聘报告分为三部分。

我今天参加这次公司团委干部竞选的优势在于：

在大学期间，我连续四年担任班级班长及团委书记，另外还担任学校系分团委学生会副主席，多次领导和组织同学进行学习以及课外的活动；在学校与社区共建活动中，领导同学和街道社区人员共同举办了“迎七一文艺晚会”。这些经历都让我在实际的工作中得到了充分的锻炼，增长了自己的工作能力和组织能力。我知道，作为一名班干部和一名党员，就要起到先锋模范作用，所以我学习比较刻苦，多次获得学校的学习奖学金和社会工作奖学金，以及优秀学生干部称号，我想这些都是学校以及同学们对我工作的认可以及肯定。

前几年由于公司员工整体年龄偏大，青年员工的人数比较少，一直没有成立共青团组织；近两年，公司大量招工，这使得公司青年人数大量增加，正由于这个原因，公司才决定重新成立共青团组织。共青团是年轻人的组织，是年轻人的队伍，成立共青团，能够把年轻人统一起来团队长竞聘演讲。俗话说“出生牛犊不怕虎”，只要公司青年团员经过培训和发展，也能够成为技术上的骨干，为公司的建设做出应有的贡献。另外，共青团为中国共产党的先锋队，发现优秀的共青团员，可以为党输送优异的后备军，为党注入新鲜的血液，为党的工作增添活力。

假如我能当选公司团委书记，我将会从以下几个方面来开展共青团工作：

一、在公司各部门，各班组成立团支部，把公司青年员工团结起来；二要将团组织工作定位在有作为有才能有地位上，紧密围绕公司经济建设，通过开展学经济、学业务、学技术、比才干、比贡献的“三学两比”活动，开展岗位创效、青年安全监督岗活动，发挥“青年文明示范岗”的窗口作用；三要建立“青年之家”，用温暖和关爱吸引青年，满足青年员工在社交、娱乐和求知等方面的需要；四要在公司党委的领导下，与公司工会紧密结合，开展丰富的文化活动，丰富青

年人的精神需要；五要加强共青团组织的片区联合，与公司兄弟单位的共青团组织联合，发展片区活动、片区文化，以开阔视野、增长才干，让更多的青年参与团组织活动，壮大共青团队伍竞聘上岗演讲稿。

## 竞聘团队演讲稿篇三

在生活里，我们要积极向上；在工作里，我们要不断进步；我们不能止步于我们眼前的成就，我们要大胆地去竞争，去奋斗。下面是小编为大家整理的团队经理竞聘演讲稿范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

各位领导、评委们：

大家好！

首先非常感谢大家给我这个机会，这个平台，让我展示一次自我的机会。首先我竞聘物来公司经理，作为我个人来讲，我是有条件的，当然更主要的要得到大家的认可和支持。

我是本科毕业，从事物业管理八年时光，我从基层保安做起，体验着每一份工作，一步一步脚印，各个岗位都锻炼过，因此，对每个岗位都熟悉，而且在所在的岗位上，我都有认真工作，踏实做事，无论是普通工作，还是管理工作，我干一行，爱一行，荣获过不少先进称号，因此，物业管理对我来说，已成为我生命的一部分。我所竞聘的岗位资格是物业公司的团队经理。

借此机会就竞聘经理一职谈一下自己工作设想。

环境管理是人类起居生活不可缺少的部分；是人的生活质量的一个重要指标；是物业管理的一项重要内容。而环境管理主任一职是公司品质管理处的一个重要职能部门，其重点体

现在：

1、桥梁作用；如何彻底贯彻公司的品质方针，把部门的工作做到实处，使一线工作紧密围绕公司的质量方针开展，依托公司的百年制度，为公司的百年品牌做出贡献，这是该岗位的工作重点之一。

2、监督和指导作用；该岗位应具有丰富的专业知识和熟悉公司的各项规章制度，并对行业法律法规有较为深刻的了解，从而有效的对一线工作起到监督和指导作用，并对一线部门展开形式多样，切实可行的培训，使各一线的工作质量保持稳步改进和提高。

3、考核作用；依据公司成熟的考核机制，公开、公平、公正的对各一线部门进行考核，努力使各部门进入到一个良性、有序、你追我赶的局面中。

企业文化的树立，不仅仅是一种公司的宣传手段，最重要的是如何将其落实下去，让公司里面的每一名员工都能深刻的体会到企业文化对公司发展的重要性。只有当员工深刻的意识到自己的行为是符合企业文化要求的，处处以企业文化来严格要求自己，那么企业文化才能真正的发挥其最终的效果。而粤华的核心竞争力是拥有一套成熟的规章制度和一群能彻底执行制度的粤华人，让粤华企业里面的每一名员工，为追求共同的核心价值观一起努力吧！

我将紧紧围绕公司的目标：接一座物业，创一片天地，树一个品牌，实现经济效益和社会效益双丰收。把重心放在树立公司的品牌战略上。物业企业的生存前提是什么？是优质的管理服务！随着管理范围的扩展，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。物业管理提供给业主的产品就是服务，服务质量铸造了企业品牌。战术上我将展开一系列具体工作，重点集中以下几个方面：

## 1、责权清晰的管理架构是品牌战略的前提

一个项目的管理架构好象一个人骨架，人的骨架是直是弯，全凭个人平时养成的良好习惯有关。项目管理架构确立后，怎样使其责权明确清晰犹为重要。项目管理架构是什么样的将带出什么样的兵，现代企业的特点是分工越来越精细，合作越来越紧密，只有管理架构的责权清晰，才能彻底地落实公司的每项指令，才能理顺各部门的思路，才能带出有作战力的团队。

## 2、稳定的服务团队是品牌延伸的基础

新项目前期的队伍组建和稳定是很重要的一项工作，管理人员既要配合公司迅速招聘合格的人选，又要率领所部理顺前期的各项工作，还要把人的心留住。这要求我们每个人须具备有五心“责任心、诚心、耐心、细心、关心”我们的团队只要做到用五心做人做事，必是一个很融洽、稳定的、有作战力的队伍。

## 3、健全的管理制度是品牌的保证

用制度管人，用企业文化管心，这是公司李懂经常教导我们的一句话。我将严格遵照政府有关物业管理的法令、公司的要求，使各部门要建立一套完整的、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，使各部门每天、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管理运作。

1、具有强烈的事业心和工作责任感；

3、经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力；

4、我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，而且具有良好的协调能力；

5、我认为自己具备担当此任所必须的知识和能力。

如果我这次竞岗成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，以实际行动履行自己的诺言。如果我竞岗落选，说明我还有差距，决不气馁。因为从事何种工作岗位并不重要，重要的是如何对待工作，如何在岗位上发掘美的闪光点。古人说：“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。”资格竞争，有成功有失败，无论成功或失败，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。

谢谢大家！

各位领导、评委们：

大家好！

我叫，是个工作认真，有责任心的一个人，今天很荣幸站在这里，参加石吉高速路面标项目经理（分管机务、材料、行政协调、安全）一职的竞聘。迎接挑战，这是公司领导和各位同仁给予我的机遇，借此机会我要向一直关心、支持我的各位领导和同事们表示衷心的感谢。

我xx年参加工作□xx年开始从事机械设备工作□xx年至今一直担任办公室主任，负责协调、综治、安全方面的工作，我自认为在这方面有一定的经验，但是并不代表我比别人多一份优势。之所以参加此次竞聘，是因为在人生的道路上，常常会有许多更高的目标等待着我们去攀登，常言说的好“人比山高，脚比路长”，只有不断地“挑战自我，超越自我”，才会到达成功的顶峰。

我认为我竞聘本职位具有以下优势：



第一，我在本岗位工作多年。曾在许多工地担任行政办公室主任，负责综治、安全、行政、协调等工作。因此对该岗位的工作比较熟悉，工作起来得心应手，“物尽天择，适者生存”。搞本行，工作有信心，有热情，会把工作搞的更好。

第二，我积累了一定的工作经验和教训，做为一名职，它虽然不是单位的领头羊，没有多大的权利和责任，但我认为也比较重要，重要之所在，就是要当好一把手的参谋和助手，协助好一把手的工作，说白了，就是要干具体工作，不能“占个茅坑不拉屎”

第三，我敢于和善于工作，具有胜任工作的组织能力和相应的专业知识，能独挡一面，独立和与单位的同志一道，完成上级交给的各项任务，使领导放心。我的工作理念是：诚实守信，敬岗爱业，刻苦认真，求真务实。讲话讲实话，办事半实事，工作求实效。

如何做好这个岗位上的工作，我的工作思路是：“一个原则”、“两大主题”、“三个服从”，“五个做到”。

“一个原则”就是为项目部主要领导分忧，当好参谋助手，下为职工服务，做到有力配合，主动补台，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。“两大主题”就是围绕协调与管理两大主题，突出项目建设的协调和办公室业务素质建设。“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。

“五个做到”是：

- 1、服从主要领导安排，作好班子内部协调工作，营造民主团结的气氛，决策形成共识和默契，成为有活力、有凝聚力的战斗集体。经常深入施工现场，调查了解情况，善于听取各方面的意见，不断改进管理，持续提高，把自己的亲和力量

身于团队的行列。为领导的正确决策出主意，想办法。

2、知人善任。了解下属的德才学识、性格作风。作为项目经理，必须针对各人特点，用其所长，避其所短。关心爱护部下，满足下级的心理和感情需要，积极帮助下属解决实际困难，努力营造愉快、宽容、理解和友好的氛围，在讲政治、讲正气、讲原则的前提下，适当地放松管理的“缰绳”，尊重人信赖人，给部下以平等的心理满足。

3、不拘泥于局部利益，服从于公司、项目部集体利益，增强把握事务的党性观念，严格执行政策，是非分明。

4、发挥带头和示范作用，正直公平，坚持原则，严格履行组织所赋予的职责和义务，按制度办事，不循私情，不为个人利益所动，廉洁自律，使企业在有序规范经营中取得最大效益，让公司放心、让项目部领导放心，让全体职工放心。

5、始终保持追求的信念，从理论和实践中学习，审视不足，保持心态，不懈进取，体现个人活力，更好为企业服务。

各位领导、评委们：

大家好！

我参加的是竞聘保安部经理演讲。首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了在有可能的情况下实现自己的人生价值。

人们常说：机遇总是垂青于有所准备的人。我非常认同这句话，在上台之前，我综合权衡了一下自己，认为自己参与竞聘具有以下三点竞聘优势：

我从参加工作以来，从事过很多岗位，每一个岗位都是从事

不同性质的工作。多个岗位的工作经历，使我的工作能力和适应能力有了较大的提高。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，竞聘保安班长工作认真负责。

再次，多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

如果承蒙领导厚爱，我将切实解放思想，实事求是，以全新的工作方法，做好这项工作。具体我将做到以下几点：

多年的工作经验告诉我，同事之间团结比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，当好配角，多为经理提出合理化的建议和科学的工作方法，并协助经理做好工作。

我将协助经理依照当前公司的实际情况，并参考其他航空公司的安检条例，建立我公司科学的安检制度。使每项工作流程都有制度规范，每个安检岗位都有制度约束，每位员工都能遵守各项制度，并做到以制度管理人，以制度约束人，坚决屏弃以人管人的落后管理模式。同时，建立安全状态等级机制，将安检保安领班竞聘工作分为若干等级，规定不同等级下的标准、人员保障、信息指挥、交通保障等要素，并明确根据不同的情况灵活转进。

我将把安全意识融入到服务中，使乘客在了解安全知识的同时，感到亲情化的服务。加强培训，提高工作人员的服务意识和素质，使他们的一举一动，甚至一个眼神都能使乘客感到亲切。同时，根据当前实际情况适当推出便民箱、

爱心通道、晚到乘客、团体乘客服务等服务项目，从细节上提高服务档次，实现人性化的工作模式。

简化安检工作程序不仅能够提高工作效率，而且能够体现人性化管理，更为重要的是简化安检本文来自，请注明工作流程是大势所趋。当然，简安检工作流程并不是缩减工作环节，而是用更科学的方法和手段使各项环节更加节省时间。为此，我将在购买机票、办理乘机手续、安全检查、登机等环节中频繁出示身份证的情况，运用网络互联、部门协调等方式简化，并引进先进的安全检查系统，对货物、人员、行李的检查达到快速、有效。

工作事关每一位乘客的人身安全，事关公司的发展，安检工作是公司发展的生命线，做好这项工作不是一个人两个人就能完成了，它需要一个高素质的安检团队。在团队建设方面我将从加强技能培训、提高思想素质、加强团队建设三方面入手，力争在较短的时间内造就一支专业技能强、思想素质高、有较强合作意识的专业化安检团队。

尊敬的各位领导，评委们，如果大家能够给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！作为安保部副经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我！

最后，谢谢大家！

## 竞聘团队演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的

能力。大专文凭□xx学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。

像每一位xx的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了xx公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为xx公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！

于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了xx以及xx的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

由于具有较强的创新精神以及动手能力，公司领导先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决方案的实施工作。部落其间，负责的“xx无线石材网”□“xx”□“xxwap本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“xx无线石材网”获得xx年省公司创新服务二等奖□“xx”项目获得省公司一致好评，作为第一批wap收费项目全省推广□“xxwap本地化应用”项目被评为xx年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了xx医保无线pos业务□xx市政府□xx集团□xx办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

xx年x月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑

战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在xx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩□xx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表xx参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“xx思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了xx大学xx系的本科函授学习，目前正在就读xx大学的mba课程。

挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，回望身后一串串坚实的脚印，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、

心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明□xx的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们xx在挑战中去拥抱时代的辉煌！

我的讲话完毕，谢谢大家！

## 竞聘团队演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我是来自xx支行的xxx□十分荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本状况。

我今年28岁□xx年毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至xx区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的潜力。

下方就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作十分感兴趣，同时也是一个工作

勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我以前在移动公司任客户经理，在此期间，用心做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的潜力；并且通过这段工作经历，使我具有必须的公关潜力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不一样类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强：

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每一天都会应对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其带给满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户带给合理推荐。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投



资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种状况。针对这种状况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受潜力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自己有实习、有潜力做好银行理财经理这个职位，做好理财经理的相关工作，为xx银行的发展贡献出自己的一份力量。

多谢大家！