# 写公司演讲稿7篇

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-02-17

*有说服力的演讲稿才会有感染力，适合自己的演讲稿一定要认真结合自己的言语特质，准备演讲稿的时候可千万不能马虎，这关系到我们演讲的质量，以下是小编精心为您推荐的写公司演讲稿7篇，供大家参考。写公司演讲稿篇1尊敬的各位领导、同仁们：大家好！我叫x...*

有说服力的演讲稿才会有感染力，适合自己的演讲稿一定要认真结合自己的言语特质，准备演讲稿的时候可千万不能马虎，这关系到我们演讲的质量，以下是小编精心为您推荐的写公司演讲稿7篇，供大家参考。

写公司演讲稿篇1

尊敬的各位领导、同仁们：

大家好！

我叫xxx，出生于上世纪70年代末，大专学历，中共党员，参加工作，此前在任副站长一职。12年来在领导的关怀和同事们的关心下烟草岗位竞聘演讲，兢兢业业，先后做过烟技员、仓库保管员、报账会计、县系统管理员、基层站副站长等职位，12年我体到会了从事这份工作的责任和光荣，也体会到了其中的艰辛和不易，更为能够在这个队伍中一天天成长起来、成熟起来而倍感自豪。

在竞争激烈、机遇与挑战并存的今天，我问过自己：我还能为公司做些什么？适逢这次竞争上岗，我本着检验、学习和提高的目的走上了今天的演讲台，希望能寻找到下一步人生的目标。我要感谢这个时代，是时代给了我又一次机会；也要感谢在坐的各位，是你们给我无比的勇气和信心。

五年前，我站在这里挑战了一回自己，从一名普通职工走上烟站副站长的管理岗位。今天，我又要向自己提出一个新的挑战，我要竞争一个新的岗位：客户服务分部副主任。国际成功大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”下面我向大家推销一下自己，经过综合权衡，我认为在这次竞聘中自己有如下几点优势：

一、我认为，只有具备共产党员的博大胸怀，才能做到顾全大局、淡泊名利；只有具备“大事讲原则，小事讲风格”的团结精神，才能营造团结和谐的氛围；只有创造一个心齐气顺的工作环境，才能充分调动人的工作积极性，只有让每个人的潜力得到发挥，股室的工作才能更上一层楼。所以我做到尊敬领导，团结同事，关心他人。

二、有丰富的基础工作经验，有良好的工作作风。我从进入烟草行业，多年烟草一线的锤炼使我积累了丰富的工作经验，让我对烟草的各个方面都有着较为深刻的了解；十多年的基层工作磨练，从领导和同事身上潜移默化的学到不少知识，也养成了及时总结成功经验和失败教训的良好习惯，不断开拓创新的进取精神，又培养了我令行禁止的工作作风。

三、具有吃苦耐劳，坚定不移的坚强性情。我今年33岁，正处于干事创业的黄金时期，同时，通过以前的工作也表现出了我思想活跃、喜欢创新的工作精神。客户分部责任重大，工作过程需要具有思维缜密、头脑活跃、处事能够果断、干练；所有这一切我都具备，相信我能干好此项工作。作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标，全面可靠地保障政令的畅通无阻，作为副手，一切都有要以部门领导的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

四、做过信息系统管理员，懂电脑，懂系统流程，对无纸化办公能熟练操作。

当然，我也有很多不足的地方，现在这10分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。，但已经明确了今后努力的方向，希望能以工作实绩相报，不辜负各位的厚望。如真能成功入围，我将会从以下几个方面入手去做好我的本职工作：

第一，我要胸怀全局，搞好团结。多年的工作经历告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。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，我会尊重分部主任的领导，不越权，不越位；积极思考，建言献策；团结股室所有同志，共同做好分部工作。

第二，我要以身作则，提高自身素质。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断加强自我创新能力与自我约束能力，不断提高工作能力和管理能力，增强自身综合素质客户分部工作融理论性、政策性、业务性于一体，对工作人员的素质要求较高。今后一定加强各方面知识的学习，向书本学，向周围的行家手里学。在坐的各位过去是我的老师，今后还是我的老师。在奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给我心爱的烟草事业。

第三，我要与时俱进，开拓创新。树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一个民族没有创新，她就不能进步；一个单位没有创新，她就不能前进。我将努力推进分部各项工作的创新

各位领导，各位同仁，今天，站在这里的我，恰如在站台等候上车的旅客，手中的车票已经攒出了汗渍，但我相信沿着在坐各位开辟的绿色通道，自己一定能够搭上今天的幸运快车。最后，我表个态，如果领导和大家还是一如既往的对我以支持和信任，请投我一票吧，我将珍惜这个机会，用心，用情、用信干好工作。反之，我也将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽现。无论结果如何，我都始终会坚守承诺，扎实做事。在此预祝各位同台展示自我的同事们心想事成。

写公司演讲稿篇2

尊敬的各位领导各位评委：

大家好！首先感谢盛达劳务派遣公司和客服中心领导给了我这次展示自我风采的机会。我叫###，来自###营业厅。我竞聘的岗位是###营业厅班长。从xx年进入网通公司至今已经5年了，我从一个初出校门对电信业务茫然无知的新手成长为一名精通营业厅所开展的各项电信业务的技术骨干，因为有个信念支持着我，那就是“干一行爱一行”，只要热爱自己的工作，在哪都能焕发出人生的光彩。

在工作中我尊敬领导团结同事，积极参加公司组织的各种学习活动，在各次考试评比中成绩名列前茅，并且多次获得单项奖励，在业务上遇到难题会和大家虚心请教，当有新同事请教我时更是倾囊传授，所以她们不仅是我的好同事，更是我的好姐妹。在生活上严格要求自己，坚持锻炼身体保证有旺盛的工作精力，经常阅读书报充实自己的人生阅历。

人们常说是养兵千日用兵一时，现在给了我发挥才能的绝佳机会，我愿意尝试一下。虽然说班长这个职位不算官，可是作为兵头将尾的作用是非常重要的。任何政策落实到基层都要靠班组长带领大家去完成，所以竞聘成功的话我打算从以下几方面去做：

第一、努力提高自身的综合业务水平。

作为班长必须时刻努力提高自身的综合业务水平，以身作则、身先士卒，严格执行有关规章制度，用自己的实际行动去感染、影响班组成员，激发班组成员学习业务技能的积极性。

第二、加强日常管理，努力当领导的参谋助手。

在日常工作中当好现任班长的助手，协助班长搞好工作安排，人员调配，绩效考核，早晚班会等各项工作的开展，多了解员工的思想状况，及时和班长沟通，做好班长的参谋助手。

毕竟我没有从事过营业厅的管理工作，谈不上什么经验，但是我勇于迎接新挑战。我若能受聘，我一定不甘落后，积极进取，努力学习新知识，不断提高完善自己，积极发挥聪明才智，尽自己最大的能力为客服中心的发展做出自己的贡献。，劳务派遣公司营业厅班长竞聘演讲稿

写公司演讲稿篇3

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！ 参加这次次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折

我今天竞聘的岗位是高级客户经理。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务” 为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全力为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质：一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。

二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。

三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。

四要具有一定 的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。

五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

写公司演讲稿篇4

当你充满自信时，你站在演讲台上，面对众人，就会从容不迫，就会以最好的心态来展示你自己。下面我们来看看邮购公司经理竞聘演讲稿，欢迎阅读借鉴。

尊敬的各位领导、同志们：

大家好，首先感谢局上给了我们这一次参与竞聘的机会，我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满了信心、对广告邮购公司的未来充满信心。

竞聘这一个岗位，我自身的优势是：到广告组后，系统学习了有关广告策划、广告制作以及广告营销方面的知识，有丰富的广告策划经验和较高广告制作水平。通过我的策划、设计的广告作品近百幅，客户满意，受到好评。

如果我是广告邮购公司经理，要使公司工作开展得有声有色，要有自己的思路和设想。下面，我谈谈对广告邮购公司未来对外经营、对内管理中的一些工作思路：

首先广告邮购公司的方针目标是：强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理念，加强管理力度，为完成××万业务收入而拼搏！

广告邮购公司作为一种全新的媒体，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的广告理念，改一改昔日的宣传方式，是公司在以后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到邮政广告得天独厚的信息传播网络，因此依靠邮政网络的平台经营广告，应该是邮政事业在信息产业化竞争中做出的正确决策，我们邮政广告人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

1、制作发行明信片由我们公司独家经营，是一个非常有潜力的项目，公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市风景区有关部门联系，洽谈发展，制作企业明信片，开发景点型门票和文化收藏型明信片。

2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，商业信函不只是用于账单一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布广告，让需要利用邮政的信息资源，给他的目标用户发送业务信函的企业都来加入。

3、公司将创造条件，增加、开发户外广告市场。在××××，增设广告制作门市部一个，计划在条件成熟后，在城内增设广告制作门市部，承接广告邮购业务，买断一些黄金路段的市政设施以及大型商贸、文体活动的广告代理权；另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他广告公司策划和发布的，利润相当可观，我一直在构思，为什么不可以利用我们邮政大楼楼体来做一些大型广告牌，这里处于××××主干道上，地理位置十分优越，而且我们在自己的大楼做广告，成本也相对较低，只要做得好，必定吸引得了大客户的注意力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收邮政广告业务，占领市场，并注重营销的实际效果。在邮政营销网点、各支局、所以及我们局里员工中开展业务承接，利润分成，调动起我们系统内部职工联系广告业务的积极性。

5、发展和健全邮政代销网络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，想通过邮政网络，把他们的产品推销到农村市场去，这说明邮政网络的作用已经被一些客户所认识，公司可以在如何健全农村邮购代销网络上下功夫，有了好的销售网络，将会有更多象“娃哈哈”这样的客户主动与我们建立业务关系，邮政信息网络才能真正发挥其优势，公司的经济效益也能得到更大的提高。

6、企业网络化已不再是一种时髦，而是一种必然，利用互联网开展业务取得收益也应该是我们广告邮购公司新的经济增长点。例如开办邮政广告网络黄页，针对遂宁所有的企事业机关、单位、学校、社会团体，把他们的信息建立在网络中，这样，一方面对信息的查询者来说可以通过网站，能够更快、更方便、更准确地获取信息，一方面提供信息的企事业机关、单位、学校、社会团体也依靠我们的网络起到了很好的宣传、广告作用。

我是一名党员，也是一名退伍军人，在党的培养和部队严格的军事化管理中，培养了我政治觉悟高、组织能力强，对于公司的内部管理，我想首先应该服从局领导的管理，认真贯彻和落实局里的各项规章制度，在这个大的前提下，来做好公司的内部管理：

1、在公司中建立一种能够激励每个员工发挥他们创造性工作能力的管理体系；建立一种全新的广告理念，来适应现代广告市场的需要。

2、针对市场中未预期到的情况和最新的竞争压力作出最快的反应，调整公司的战略目标和公司的长期发展方向；针对公司的各项决策，在民主与集中的基础上给每一位员工参与公司决策的权利，这是合作和信任的基础。

以上只是我对这个岗位管理工作的认识与思路，重要的是落实行动。我一定以务实的作风，不断的创新，为促进邮政追赶型跨越式发展，为广告邮购公司收入80万而努力拼搏，为邮政通信建设做出新的贡献！

写公司演讲稿篇5

公司财务部副经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位同志：

大家好，今天有幸参加科级干部公开竞聘演讲，我感到非常高兴。这是公司人事改革的具体体现，是领导对我的信任和鼓励，是同志们对我的支持，在此，我首先要表示诚挚的谢意！

我叫xx，xx，毕业于xxxxxx。xx进入xx作，先后在xx、xx从事过xxxx岗位工作；xx\*月调入xx担任xx今。

本次参加竞聘xx，是希望能在这一岗位上充分施展自身的才华，为公司的改革与发展作出更多贡献。我认为自已具有以下几方面优势：

一、有专业的会计理论知识和丰富的会计工作经验。我在大学期间主修金融专业，系统学习了《经济信息管理》、《货币银行学》、《会计学》、《西方经济学》等经济专业知识，为从事会计工作打下了坚实的基础。工作的9年时间里，我积累了丰富的业务实际操作经验，我从事过各类业务，熟练掌握了业务的操作知识，全面系统认识了各项业务的会计流程和处理方法，并在担任计算机系统工作中，钻研有关会计知识和计算机新知识，将二者有机结合解决了账务系统中的一些实际问题，在工作中提高了自己的业务能力和解决问题的能力。

二、有较强的计算机操作和管理能力。担任系统管理员期间，我较好的完成了计算机系统管理工作，在20xx年被评为先进工作者。并攻读管理员后，将会计知识与计算机知识相结合，二是虚心好学，不断提高自身综合素质。开拓创新的进取意识。为了提高自己的知识层次，经过3年的刻苦努力，取得了中南财经大学自学考试本科学历。20xx年被省总工会授予“陕西省第九届职工自学成才鼓励奖”称号；20xx年荣获自学成才奖。到xx作后，我刻苦钻研计算机专业知识，本着干一行，爱一行，钻一行的宗旨，努力把本职工作做的最好，使自己的操作技能与管理应用技术得到快速提高。20xx年，我利用业余时间，参考大量资料编写了“报表转换程序”，被xx用并在全省推广，此程序的推广大大减少了统计人员的工作量，提高了统计数据的传输速度。

三、我思想比较活跃，爱好广泛，善于接受新事物，勇于实践，具有开拓创新精神、具有蓬勃向上的朝气，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂的斗志。

假如我有幸竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，从以下几方面进入角色：

第一、廉洁自律、勤政为公。要加深对“三个把握住自己”的学习和理解，净化自己的灵魂，陶冶自己的情操，在行使权力中、在生活作风中、在人际交往中牢牢把握住自己，身先士卒、率先垂范。

第二，摆正位置，当好配角。在工作中我将维护领导的核心地位，配合一把手做好分管工作，多通气、多谈心。正确看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作。做到：到位不越位，补台不拆台。

第三，加强学习，提高素质。一方面加强政治理论的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨是非的能力。另一方面是加强业务知识和领导艺术的学习，坚持紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第四，扎实工作，锐意进取。即要发扬以往好的作风，好的传统，埋头苦干，扎实工作，又要注重在工作中角色的转换，摸索经验：

一是要有加快发展的意识。必须要牢牢把握住加快发展这一主线，重点做好“四要”：一要加快主体业务的发展，因为目前我们的收入主要是靠主体业务的拓展来扩大整个效益的份额；二要通过调整结构来控制规模扩展带来的风险；三要拓宽领域，把着眼点和重点放在新的效益增长点上，新的增长点就像一张白纸，谁进得早，谁就能画出最美的图画；四要抓住大开发的有利时机，加大力度，抢占市场致高点。

二是大力发展业务，实现收入的多元化。要充分利用现在拥有的先进网络和操作平台，拓展新的业务品种，拓宽收入渠道。发展业务一是要靠品牌，靠信誉；二是靠基础设施条件，靠信息资源共享，为客户提供服务。要实现收入的多元化，重点要利用我公司的三大优势，大力发展业务。

三是提高员工的综合素质。随着计算机系统的推广应用，对操作人员的业务素质要求越来越高，所以要对员工重点抓好岗位培训，抓好综合素质的提高，要大力推进用工和分配的市场化，创新薪酬的分配管理方式，建立合理的考核机制，确保工作正常运行和工作效率的不断提高，增强同业竞争能力。

四是要重视对电子化的推广工作。比尔·盖茨曾经坦言：“如果不对电子化做出迅速的反应，将成为21世纪即将灭亡的恐龙”。此话虽有些危言耸听，但不能不引起我们的高度重视。因此要树立“科技兴业”的思想观念，推进电子化进程。加快推广步伐，促进业务的健康发展。

各位领导、各位同志，我很希望能得到大家的支持，能给我一个施展才华的舞台，实现工作设想的机会，能为xx司的事业做出更大的贡献。但是，如果我不能应聘，说明自己的能力与组织的要求还有差距，我不会气馁，因为通过此次竞聘，我看到了人事制度改革的新机制，感受到了公司对青年员工的重视，看到了公司充满希望的明天，我会充满信心，立足本职，倍加努力，迎接下一个挑战。

谢谢大家！

写公司演讲稿篇6

xx年，我怀揣着对未来美好生活的向往，带着对今后人生的无限憧憬，走进了xx银行，成为一名普通的柜员。从走上工作岗位的第一天起，我始终保持着满腔的热忱，兢兢业业地干好本职工作，用行动来释放青春的能量，点燃事业的梦想。一年来，我学习到很多，也收获了很多，无论是思想上，还是工作上都慢慢地成熟起来。

尽管每天我都在平凡而忙碌的工作中度过，重复地做着各项工作，如存取款、账务录入、对公业务等，但正是在这平凡的岗位上，我才逐渐体会到“以客户为中心”的真正内涵，也感受到集体大家庭的温暖与力量。作为一名临柜人员，我深知岗位职责的重要性。在工作中，我努力学习，积极向同事请教，总结工作经验，进一步提高了业务技能，并保证按质按量地完成各项工作任务。

微笑是文明优质服务的开始。作为无声的语言，微笑是人们传递友好信息的重要方式，它也是最富有感染力与征服力的表情。而我们柜台员工的精神面貌正代表这银行的服务水平与形象。这也是我们柜员和客户最真诚有效的一种沟通方式。由于业务繁多，工作量很大，工作中也常常碰到不少困难。但不管工作有多累、压力有多大，我都会微笑着为客户办理各项业务。比如，有的客户咨询业务时间过长，耽误了办理业务时间，让后面排队的客户等待过久而产生不满情绪。又如，通常办理公存业务流程复杂，需要花费较长的时间，也极易让客户产生不满，觉得我们办事速度慢，一笔业务还需那么长的时间。面对这种种问题，我一边安抚客户，做好解释工作，一边全神贯注地投入到业务办理中，尽量缩短业务办理时间。有时个别客户态度恶劣、不理解我们的工作，尽管有些许无奈，些许委屈，但我仍会沉着应对，认真为其服务。

面对碰到的种种问题，我也逐渐意识到我们必须熟练掌握各项业务知识，保证工作的准确、高效、快捷，尽量让客户少等、少跑、少问，为他们提供各项贴心、及时的服务，才能赢得客户的满意度。在此过程中，大堂经理起着十分关键的作用。那么，假如我是一名大堂经理，我该怎样做呢？

一、假如我是一名大堂经理，我要“以客户为中心”为客户提供优质服务

正如旧时饭店中的“堂头”，大堂经理也需要做到“三勤”，即眼勤、嘴勤、脚勤；还要眼观六路、耳听八方；迎来送往、礼貌周全。当客户进入大厅，首先，要眼勤，我们要识别客户身份，然后在和客户的对话中便要作出初步判断，从而做好引导工作。对可以到存取款机办理业务的客户应尽量引导到存取款机办理；对需要经常转账的，应引导到电子银行服务区并指导客户用网银进行转账，使他们今后能在家里便能办理相关业务，从而减少柜面压力。同时，还应密切留意柜面业务情况，一旦柜台需要帮助，我们要积极协助柜员做好相关工作。其次，要嘴勤，耐心询问客户，并主动提示客户注意事项，避免客户少问、少跑，减少不必要的麻烦。比如，我们要主动询问“你的汇款人证件带了吗？”，“账号是卡还是存折?收款人名字对吗，注意同音不同字是不行的啊……”。最后，要腿勤，主要是指流动服务。每天我们要站立服务8h，通常是只多不少。面对形形色色的客户，纷繁复杂的问题，我们必须积极主动，才能做好流动服务。比如，看到老年人或行动不变的人士，都要主动上前去帮扶一下。当遇到客户和柜员有纠纷时，要立即上前做好调解工作，向客户做好解释工作，安抚其不满情绪，避免客户投诉。当取款机发生故障，要立即告知营业经理，尽快处理。

二、假如我是大堂经理，我要树立良好的个人形象

大堂经理是银行营业网点的形象大使，个人的言行举止都代表着银行的形象。因此，要认真对待这项工作。首先，要热情一点，坚持微笑服务。视客户为自己的亲人，尽职尽责地为其服务，让客户感受到我们的真诚、热情、亲切，乘兴而来、满意而归。其次，要耐心一点、心胸广阔。目前，不少客户由于对银行的业务都知之甚少，在反复咨询，不能准确填写传票，而造成大量凭证的浪费，让人心痛。部分客户态度野蛮、大声喧哗、乱丢垃圾、不停抽烟等，遇到这些问题，我必须保持沉着、冷静，不可急躁，要将原则性与灵活性有效地结合起来，并注意工作态度与处理方式。一方面要维持好大厅秩序，另一方面也不可得罪客户，避免给银行造成不良影响。面对客户的误解、谩骂，我要有足够的胸襟去包容、体谅客户，站在他们的角度去看问题，想客户之所想，急客户之所急，用实际行动来诠释我们肩负的职责。再次，要细心一点。积极与客户交流、注意观察，善于发掘潜在客户，仔细了解他们的需求，将深度营销与综合营销有机地结合起来，从而寻找银行与客户双赢的最佳切入点。

三、假如我是大堂经理，我必须不断提高业务水平

随着社会的发展，银行的业务种类五花八门，业务流量也十分大。要想为客户服好务，除了端正态度外，更需要我们掌握娴熟的业务技能，提高处理各种突发事件的应急能力。因此，我要不断加强理论知识与业务知识的学习，积极总结工作经验，碰到难以处理的问题，要多请教老同志，多开动脑筋，寻找好的解决方法，从而不断积累好的工作经验。

总之，无论身处何种职位，我都必须以十二分的热忱对待工作，让工作成为乐趣，真心实意地为每位客户服务，才能不断提高工作水平，树立我行的良好形象。

写公司演讲稿篇7

尊敬的公司领导：

大家好！

根据公司《关于内部竞岗岗位的通知》，结合自己的实际情况和对贸易工作的了解，拟竞聘贸易部经理一职。

一、我的竞聘优势

1.具有良好的专业知识和技能。我毕业于经济管理专业，十年来一直从事贸易工作，能运用计量、统计、会计方法进行分析和研究;了解国家和地区的经济发展状况及其贸易政策、法规和国际通行的规则、惯例;具有较强的解决实际问题的能力，熟悉经贸业务的各个环节，能胜任对外经贸的具体业务工作;能熟练的操作计算机，能利用计算机从事经济贸易工作。

2.具有较全面的组织、协调和管理能力。具有良好的交际沟通能力和团队合作精神。能团结同志，正确处理与领导和群众的关系。工作思路清晰，头绪分明。具有较强的口头表达和文字综合能力。在以前的销售工作中，我学习积累了先进的系统管理、人本管理、效益管理等原理，掌握了沟通、协调、市场开发等发面的能力，能较好地履行决策、计划、组织、协调控制等职能。

3.具有正直的人品、良好的修养及优秀的作风。工作责任感强，勇于开拓进取。公道正派，与人为善。吃苦耐劳，率先示范。始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。注重个人修养，平时抓紧一切时间学习，努力使自己成为一个有知识有修养，品德高尚情操纯洁的人。

二、我的工作思路和设想

如能竞聘上岗，我将认真履行职责，求真务实，开拓进取，贯彻执行《黑龙江外轮代理公司关于贸易公司管理的暂行规定》，切实做好本部门工作，努力让自己的工作与总公司同步协调发展。

1. 全面协调，规范服务。协调、管理掌握各贸易公司的经济运行态势，调节经济日常运行，规范经营活动，为各个贸易公司提供在哈尔滨的全面优质服务。实施最佳运行方案，最优资源配置，增加销售渠道，减少不必要的流通环节，打开地域限制，使货物直接销售到用户手中，缩短流通周期，加速资金周转，降低流通费，节约运行成本。

2.加强贸易信息管理建设。 信息是贸易是否盈利的关键，做到充分利用计算机网络、信息管理交流平台、外代的公司网络搜集各方面的信息，尤其是贸易方面的信息，对其进行整理、汇集和分析，及时掌握国家进出口贸易政策、市场动态、价格变化、商业信息等，及时调整经营策略，协调解决经济运行中的重大问题，并向公司领导提出建议和意见，做出正确的信息决策。

3.优化资金运营。资金是贸易的血脉，在贸易工作中充分利用资金，加速周转，确保资金安全运营是非常重要的，要加强对资金运行情况的监控，预防损失，创造资金的最大价值。

4、加强整体协作发展。增进各贸易分公司整体互补合作，做到互相交流，携手合作，优势互补，资源共享，共同发展。以市场为中心，以扩销为目的，建立紧密的互助合作关系;共建信息通畅、产销协调、服务完善的经营贸易体系;互通信息、共商对策，做到质量与价格相符，优惠与诚信统一，承诺与兑现一致，开拓市场与规范市场并举，建立和谐、高效、文明的整体合作关系，实现公司共同发展。

5、加大招商引资力度，开辟新的国内外贸易市场。公司实施 “走出去”战略，更多更好地吸收外资;加快电子政务和电子商务建设，大力推广电子商务、网上招商等新型贸易和招商方式;利用俄罗斯市场和国内市场发展的有利时机，开辟俄罗斯装饰建材市场、农产品市场等，向俄罗斯出口各类产品。综合运用贸易、投资、经济技术合作、代理等多种方式，全面发展与俄罗斯多边、双边和区域经济合作，使公司的贸易逐步发展壮大。同时规避风险。贸易代理回报和风险是核心问题，为了规避公司的经营风险，主要措施是双方实施零风险，与合作伙伴共同分析项目的可行性，可行的投资环境分析、投资预算、回报分析，保证民主决策的正确性，将风险规避为零。

6.储备发展后劲。公司将要大量进口废钢船，由于富锦市北方拆船公司人手少，所以贸易部应首当其冲，组织人员协助公司管理拆船工作。根据今年的拆船经验，在废船进口前，做好市场调查，把握市场价格。在拆船中严格管理，分类切割、摆放，分类销售，建立“一条龙”管理营运体系;发挥目前的客户网络，合理定价，扩大效益。在拆船中严格管理，分类切割、摆放，分类销售。在做好各项工作的同时向相关产业触伸，储备发展后劲。

三、我的主要工作措施

1、加强公司基层队伍建设。做到解放思想，实事求是，以市场为导向，按照建立现代企业制度的规范要求，结合建立企业法人治理结构，加强基层公司队伍建设。建立健全民主评议、积极推进内部公开制度，规范经营者行为。

2、脚踏实地扎实工作。严肃组织纪律，规范工作流程，做好贸易管理工作。尽快进入角色，组织编制职责范围内详细规划，建立健全贸易公司管理的规章制度，并且协助总经理监督执行，在签署贸易合同前做好充分的准备工作;对市场行情进行调研，调查市场价格，供需状况，做出计划书，计算盈亏平衡点;发展客户网络，对客户进行调研，和那些有实力、诚实守信、信誉良好、合法经营、规模较大的企业建立长期业务合作关系，以降低经营风险;认真、及时、积极完成总经理交办的其他工作。

3、建立合理的沟通渠道，提高团队合作精神。只有团结，工作才能形成合力。致力拓宽和疏通民主渠道，努力营造一个信任、理解、和谐、向上的工作环境。

4、作风优良率先示范。我始终认为不管做什么工作，都要吃苦在前，享受在后，尽力奉献，不图回报。要公正廉明，经常换位思考，在事关群众个人切身利益问题上，多为群众争取，尽量让利群众。

以上是我的一些体会和设想，反映了我希望能为贸易部经理做出自己贡献的热忱愿望，但同时我也清楚地看到自己的不足，我会在今后的工作中不断的学习、提高和完善自己，更好地做好本职工作。

谢谢大家！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！