# 银行大堂经理竞选发言稿范文

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-04-15

*因为首先客户来银行办理业务第一个要接触的就是大堂经理。还有就是协助银行内部人员如对公业务区处理一些单子，比如打印对账单利息单等东西，还要管理回单柜的投放。下面给大家分享一些关于银行大堂经理竞选发言稿，供大家参考。银行大堂经理竞选发言稿(1)...*

因为首先客户来银行办理业务第一个要接触的就是大堂经理。还有就是协助银行内部人员如对公业务区处理一些单子，比如打印对账单利息单等东西，还要管理回单柜的投放。下面给大家分享一些关于银行大堂经理竞选发言稿，供大家参考。

**银行大堂经理竞选发言稿(1)**

各位领导，同事们：

大家好!

今天我能鼓起勇气站在这个竞聘台上，是得自于领导的培养和关爱，是得自于同事们的帮助。我感谢宾馆各位领导给我们这次公平、公正竞争、展示自我、挑战自我的机会。谢谢大家。

这次我来竞聘大堂经理一职，我知道，我没有辉煌的过去，但我有一颗对宾馆忠诚，对工作敬业的心，在工作实践中我能不断摸索，学习。在宾馆领导的栽培、关心及同事们的帮助下，我茁壮成长，个人素质提高了，业务知识，业务技能加强了，在这个充满亲情温馨的大家庭中，我把我个人紧紧与它系在一起，作为这次竞聘上岗的积极参与者，我要在竞聘中提升自己，得到大家的认可，如果我能成功，我将做好以下工作：

第一：环境方面：

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在PA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，所以结合我之前在PA工作的审美观，我认为我在这块可以起到良好的监督作用。

第二：服务方面：

总台、接待、收银、行李员是宾馆展示的窗口，其一言一行都代表着宾馆的形象，前厅是一个比较灵活的岗位，除了程序化外，个性化的服务也显得尤其重要，我认为通过培训是提升服务质量的有效措施，而且是具有针对性的培训，要为客人着想，所以就要多多收集员工在平时工作中的表现，通过客人所显视出的满意度，我们挑选更优质化的服务态度。没有满意的员工，就不会有满意的顾客，只有优秀的员工，才能做出优质的服务。顾客是我们的衣食父母，提供优质的服务是我们应尽的义务。

第三：客人维护方面：

建立有效的客史档案对宾馆长期的经营发展可以起到不可估量的`作用，可以为宾馆能保持良性运转而打下基础。我认为客史档案的建立关键在于收集信息，而收集信息的关键在于沟通，我们要敢于主动积极的跟客人去沟通，征询他们的宝贵意见，做好记录并反馈到各岗位部门，而且跟进落实下去，并赋予行动，之后，再跟进再反馈还要再沟通，之后再跟进，这样反反复复的不断摸索客人的需求，最终留住客人的心，引导他们成为我们宾馆的永久性顾客。

第四：协调方面：

对客服务是一项具有整体性的工作，不是一个人或一个部门就能完成的，所以它强调整体运作。这需要做好横向与纵向的协调关系，横向的协调，我认为主要还是沟通，只有通过沟通，才能真正收集到问题，然后通过协调会的方式，来获得解决。而纵向的协调，我认为要做好上传下达的工作，一方面向领导反馈各类信息，另一方面要不折不扣的执行领导传达下来的指令。

第五。管理方面：

我认为要加强对前厅各部门的管理，首先我会以身作则，严于律已，从我自己做起，从现在做起，争取做一个强将，一个优秀的领头兵，引导大家同样高标准要求自己。

大堂经理这一职位，我虽无经验之谈，但人往高处走，我非常需要领导能够给我这次锻炼的机会，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。请相信我，因为我有五颗心，一是对宾馆忠诚的心，二是对宾馆敬业的心，三是对工作细致的心，四是追求上进的心，五是敢于负责任的心，我相信这些，也是我在馆工作三年以来，大家有目共睹的，以前我在PA我能把它做靓;现在我在收银我能把它做好，如果我竞聘上了，我相信我将来也一定能把大堂副理一职做得有声有色。

不管这次竞聘结果如何，我都不会气馁，我认为我已经向成功迈进了一大步，最起码我把握好现在了，及对今后的工作有了更远的目标。我保证我一定做到一个宾馆忠诚，负责，敬业的人。

**银行大堂经理竞选发言稿(2)**

尊敬的领导、评委、在座的各位同事：

大家好!

非常感谢行领导给我们一个公开公平竞聘岗位的机会。今天，我竞聘的岗位是分理处大堂经理。我叫\_\_，现年48岁，学历函授专科，\_\_年入行，一直在榆树台分理处从事记账员、综合员、主管会计等。多年来，我一直坚守在营业岗位第一线，扎扎实实工作，爱岗敬业，勤勤勤恳恳，为农行的业务经营做出了积极的贡献。

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。工作三十二年年中，本人从事记账员年，综合员年，主管会计年，多年的岗位磨练，练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新业务，我能够做到懂原理，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。由于我在基层一线岗位工作多年，近距离接触广大客户，对客户非常了解，也养成了严谨、求实的工作作风，能够为客户提供周到热情服务。

如果我有幸走上分理处大堂经理这个工作岗位，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，可上前营销我行产品。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，为梨树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!

**银行大堂经理竞选发言稿(3)**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　记得有人说过，人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%。受这句话的激励，同时也凭着年轻就没有失败的人生信条，今天，我满怀信心和激情地前来参加大堂经理的竞聘，自信有能力挑起这副重担!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，不论在部队里还是参加工作后，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，富的实践经验。

　　虽然只有短短几年的工作经历，但我却在几个不同的岗位工作过，十分熟悉各岗位的工作流程。尤其是我曾做过一段时间的大堂经理，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。

　　我是一名退伍军人，在部队的时候，我就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。

　　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。

　　二、建立完善的竞争机制。

　　竞争推动发展，建立完善的竞争激励机制，不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性，从中发现人才，选拔人才，也可以增强行内的凝聚力和向心力。在员工中实行定期评比、定期考核制度，并以评比和考核为依据实行奖惩制度，鼓励先进、推动后进，完善服务。

　　三、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，不进别退。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。

　　四、挖掘新的客户资源，寻找新的增长点。

　　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，要以最优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。

　　五、提升服务层次，丰富服务内涵。

　　服务是银行的生命线。大堂服务是银行对外服务的窗口，代表银行对外的形象，所以，要把“客户至上”的服务理念深入到每一个员工心中。主动与客户沟通，主动与客户建立一种良好的感情。在工作中严格执行用户服务标准、服务规范、服务目标和服务流程，促进服务全方位、多层次、高水平的发展。

　　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拼搏、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。

　　我的演讲结束了，谢谢大家!

**银行大堂经理竞选发言稿(4)**

尊敬的各位领导、各位评委：

您们好!

我非常感谢各位行领导、同志们给了我这次竞聘的机会。我叫\_\_X，中国共产党党员，今年33岁，会计员。\_\_年参加农行工作，现在灯塔分理处担任储蓄柜员。工作中，我爱岗敬业，遵纪守法，勤勤恳恳，任劳任怨，加班加点，无私奉献，尊重领导，团结同志，大胆进取，敢于负责，充分发挥了党员的模范带头作用。\_\_年来在营业网点工作岗位上，从事过公营会计和储蓄会计工作。今天我本着锻炼自己，为农行贡献自己应有力量的宗旨站到这里，竞聘北碚支行大堂经理一职。

一、参与竞聘的主要优势：

(一)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。

(二)对农行工作的一片热爱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。

(三)积累了丰富的前台工作经验

参加农行工作十年多的时间，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成功经验，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)有娴熟的业务技能

\"业精于勤而荒于嬉\"，在十三年的工作中我掌握了储蓄、对公、联行及票据结算等业务，并熟练操作网上银行，电话银行等新业务。

二、工作打算。

假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好大堂经理工作：

1、加强学习，全面提高自身素质、服务水平。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。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言、直言、能言、善言，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不计个人得失，不当摆设。在工作中，维护农行形象，讲团结顾大局。

2、履行职责，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。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。立足岗位，积极营销，大堂客户经理职责归根结底就是服务客户，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。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。随着我行业务的迅速发展，农行全面实施的股份制改革，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，不断创新服务方法、提高沟通能力和现场管理能力将成为大堂经理的重点工作。

4、强化服务理念，打造优质服务品牌。结合我行正在进行的网点转型工作，追求\"我与农行共发展\"的目标，以熟练的技能为客户服务。全面实施服务环境规范、服务形象规范、从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。

尊敬的各位领导、评委，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，为北碚支行美好的明天勤奋工作，为农行贡献自己最大的力量。假如我竞争落选，我也不会灰心气馁，因为能够勇于参与竞争，对我来说既是一次自我挑战和磨砺意志的考验，也是一次难得的学习和锻炼机会，更是一次重新认识自我和战胜自我的检验。今后要寻找差距，找准不足，努力将自己锻炼成为一名组织和领导信任，客户满意的金融工作者!

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！