# 银行大堂经理竞聘演讲稿

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-05-15

*演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。本站今天为大家精心准备了银行大堂经理竞聘演讲稿,希望对大家有所帮助!　　银行大堂经理竞聘演讲稿　　尊敬的各位领导、各位评委：　　大家好！　　我是\*\*行的\*\*，我竞聘的岗位...*

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。本站今天为大家精心准备了银行大堂经理竞聘演讲稿,希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　银行大堂经理竞聘演讲稿

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！

　　我是\*\*行的\*\*，我竞聘的岗位是大堂经理。

　　首先感谢行领导为全体员工提供了一个公平、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。

　　首先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。

　　（简历部分由客户自己添加）

　　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、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。

　>　三、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。

>　　四、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。

>　　五、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。

　　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。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！

**银行大堂经理竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!

　　今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣幸。首先感谢各位领导和同志们给我提供了这个展示自我、回顾自我的机会。

　　对于大堂客户的岗位，肩负着对网点的优质服务情况进行管理和督导，纠正违反规范化服务标准的的重任。由于直接与客户接触，所以这一工作还承载着业务咨询、迎送客户、产品推介、低柜服务、收集市场信息和客户信息、妥善处理客户提出的意见，化解矛盾等众多的事务。工作虽然辛苦，但是我对做好这一工作充满了信心，我的信心主要来自于以下几点优势：

　　第一、我具有良好的个人素养

　　作为女性，我个人的特点是耐心与细致，从小养成了光明磊落、乐于助人的品德。我感情丰富，善于交际，能够与同事们打成一片，这使我工作起来更加得心应手。我性格开朗，为人热情大方，善解人意，爱好文艺、演讲，曾多次在市分行举行的演讲比赛中获一等奖。这为我以后在大堂经理的工作岗位上与客户交流奠定了良好的基础。

　　第二、我具有良好工作作风

　　我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事。多年的工作实践使我养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，勤奋敬业、忠于职守，为人正派，廉洁自律的优良作风，工作以来我始终带着一种激情忘我地工作。正是这样的一种工作状态，才使我所走过的每一个人生历程都是那样地充实，那样地无悔。十多年的工作经历，不仅极大地丰富了我的社会阅历，也使我锻炼了能力，增长了才干。

　　第三、我富有创新精神

　　我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识，江泽民曾经说过“创新是一个民族进步的灵魂，是国家兴旺发达的不竭动力。”我善于接触一些先进的、科学的思想，喜欢别开生面，喜欢创新工作思路，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的客户服务工作。

　　奥斯特洛夫斯基说过“把握生命里每一次机会，每一次挑战，让自己成为一枝自立自强的寒梅;不要害怕，不要畏惧，让自己成为一棵傲霜迎雪的松柏。”对于今天的机会我不仅要把握好，对以后的每一项工作我都要把握好，我不仅要做自立自强的寒梅，更要做傲霜迎雪的松柏。我对自己无限自信，但此时此刻，我也深知：大堂客户经理，不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果承蒙领导和组织的信任，让我走这个工作岗位，我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点：

　　第一、当好“营销员”、“协调员”

　　我认为，大堂经理并不是“导储员”或者“咨询员”的翻版，而是营销员、协调员，是为客户提供全方位服务的一线负责人。所以，在工作中，我将积极起到营销员和协调员的作用。如，工作中，主动询问客户需求和意向，根据客户需求，引导客户到理财、自助区域和现金柜台办理业务;向对银行的某些做法不了解的客户耐心解释、解决问题;仔细观察网点各个区域的经营情况，发现问题及时作出相应的调整……在服务过程中，自觉做到来有迎声、问有答声、去有送声，文明语言常挂嘴边,文明用语不绝于客户之耳,使客户如沐春风，处处体现我行的人文关怀。

　　第二、做到亲情化、细微化服务

　　服务工作无小事，服务细节暖人心。我将把“用心服务”四个字作为我的座右铭，树立我行员工的真诚形象。换位体验客户心理感受，视客户为亲友，增强服务的亲合力，一言一行都要体现我对客户的满腔热忱，让客户感到我们\*\*\*\*银行的亲情化服务的魅力。

　　第三、加强产品推介，做好信息收集。

　　根据客户需求，主动客观地向客户推介、营销我行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法，为其当好理财参谋。利用大堂服务阵地，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

　　第四、加强学习，不断提高自身素质

　　大堂经理是银行的形象代表。要做好大堂经理，为银行增辉添彩，必须具备扎实的金融知识，娴熟的业务技巧以及较强的沟通能力。所以，工作中，我将加强学习，不断学习最新的金融产业政策、金融法律法规，学习现代营销知识，学习有关心理学等学科的知识。使自己在学习中不断进步，在工作中不断提升。

　　同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞;面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击;今天，面对至爱的事业，我选择了拼搏和奋进!由衷地希望，我，能够成为大家的选择!我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行大堂经理竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!著名成功学大师卡耐基说过：“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相应的职务。”凭着这句话的鼓励，也凭着12年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加个人客户部经理竞聘演讲稿，我自信有能力挑起这份重担。

　　下面，我先简单的介绍一下自己。

　　我深知，一份耕耘一份收获。所以工作中，我总是勤勤恳恳、有一份力出一份力。因而在工作取得了一定的成绩，也得到领导和同事们的好评和肯定。

　　今天之所以走上讲台，参加竞聘，不仅仅是因为对自己能力以及竞聘优势充满自信，更是因为我希望在新的岗位上施展才能，为推进我行事业的发展做出更大的贡献。具体来说，我的竞聘优势有以下几点：

　　第一、我具有丰富的工作经验和扎实的理论知识。工作几年来，我先后从事过很多岗位，每个岗位上我都取得了良好的工作成绩。我较为系统地掌握了个人银行业务及财务会计业务知识，特别\*年的信贷会计工作，使我掌握了较为扎实的信贷业务管理经验。另外，我还具有专业扎实的理论知识。我是\*\*专业毕业，具有大学学历，同时我在业余时间，时刻注重加强自己的理论学习，阅读了大量的金融方面的书籍。我对农行存、贷款及结算业务，还有\*\*、\*\*等新老业务有了更深、更全面的了解。我参加过市分行组织的\*\*\*培训。所以这些，都从知识理论与实践应用上为我今后的工作打下了坚实的基础。

　　第二、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格外向，喜欢和人沟通，通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为个人客户曾经理，我应算是一块可造之才。

　　第三、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。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。多年的工作经历使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。在做信贷工作中，我热情服务客户，严格把好贷款风险关。同时，这些年的工作，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好个人客户曾经理工作提供了可靠的保障。

　　各位领导，在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是处理矛盾的经验不足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

　　如果我有幸被当选为个人客户部经理，我将不负众望，不辱使命，努力把领导和同事们的这种信任，化为在新起点上做出一番事业的机遇。我将努力做好如下几点：

　　一是真诚讲团结。多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把理财中心的员工队伍带好，团结他们一道工作。

　　二是加强信息收集工作。信息工作是各级领导的“目耳”，只有及时掌握了当前的市场动态，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜。理财中心是一个信息传递的重要窗口，我将建立信息收集制度，引导员工树立信息意识，收集各类信息，建立，信息反馈机制。我还将切实加强市场调研工作，建立客户档案,实施亲情化服务，提高经营分析水平，提高政策策划的水平。建立信息收集渠道，掌握第一手的市场信息和动态。

　　三是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。1.打牢一个基础，即业务基础;2.坚持一个中心，即以个人优质客户为中心;3.打好一张牌就是做好个人理财顾问，即通过定期寄送综合对账单，针对不同的客户群体提供差别化服务;4.做好一篇文章就是做好个人优质客户营销这篇文章，具体而言，我将进一步吸引和拓展优质个人客户，及时捕捉企事业单位年终分配、经商办企业人员资金回流，各种补偿款发放等信息，通过实施差异化服务，做好节日金融和实施错时上下班后的配套服务，加强自助银行、自助设备的管理与服务，营销个人业务产品等措施，使个人优质客户群体不断壮大，储蓄存款大幅增加;5.筑好一堵墙，就是筑好个人银行业务风险防火墙,我将在整合产品体系的同时，把管理办法和操作流程，以及控险方案一并制定出来，让业务从一开始就有章可循，有规可依，从而确保个人银行业务的健康、稳定和快速地发展;达到一个目的就是要达到我行与客户的双赢。

　　最后，我将努力提高自身素质建设。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，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为银行事业的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国的农行事业。

　　尊敬的各位领导、各位评委，我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗责任心。如果竞聘成功，我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和百倍的努力投入工作当中，我会用锲而不舍的精神开创我们银行工作的新篇章，向领导和评委交上一份满意的答卷。

　　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！