# 客户经理竞聘演讲稿怎么写范文1500字【三篇】

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-05-08

*银行客户经理可说是银行与客户交流的桥梁，工作主要是以客户为中心，处理客户存贷款及其它中间业务，并负责维护客户关系。但如果想成为出色的银行客户经理，就要有较强的公关能力和系统的营销策略，强烈的服务意识，能够积极调动商业银行的各项资源为客户提供...*

银行客户经理可说是银行与客户交流的桥梁，工作主要是以客户为中心，处理客户存贷款及其它中间业务，并负责维护客户关系。但如果想成为出色的银行客户经理，就要有较强的公关能力和系统的营销策略，强烈的服务意识，能够积极调动商业银行的各项资源为客户提供全方位、一体化的服务。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。为大家整理的《客户经理竞聘演讲稿怎么写范文1500字【三篇】》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　各位领导、评委、各位同事：

　　大家好!

　　今天，我很荣幸参加行里举行的中层干部竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我今年37岁，大专文化程度，中共党员，会计师职称。XX年毕业分配到农行工作。先后曾在XX、XX、XX分理处、支行XXX从事会计主管、信贷员、付主任级信贷员和内勤坐班主任等工作，现在支行客户部任信贷员。在十四年工作期间，我曾多次被市、县行评为先进工作者、收贷、收息能手、优秀共产党员。97年曾在市分行举办的首届会出知识竞赛考试中取得第一名。

　　今天，竞聘后备中层干部。我的优势体现在：

　　一、有良好的政治素质，思想过硬，始终如一地遵守农行各项规章制度，工作扎实。

　　二、注重学习，有一定的专业水平。参加工作以来，我一直在业务一线工作，从未间断对我行各项规章制度等知识的学习，并积极参加各种形势的在职培训。XX年在XX大学高级财务会计培训班学习，被评为优秀学员;两千年参加全国会计统一考试并取得会计师资格;今年参加了全国《注册会计师》两科考试。经过多年的知识积累，基本上具备了与基层相适应的经济金融理论、财务和法律知识。

　　三、有丰富的基层工作经验和一定的文字综合能力。14年来，我从事会计主管工作8年，信贷工作6年，积累了丰富的会计、信贷管理和贷款清收盘活等经验。比较熟悉客户单位的财务会计核算，能对真实的全面的财务会计报表作较科学地分析能根据我行信贷规则的要求对信贷需求客户作前期调查。

　　四、工作业绩较突出。20XX年，我在XX分理处任信贷组长期间，该处全面完成了全年收息任务和全年清收不良贷款本息任务，其中不良贷款本息占全年任务的200%，我个人全年收回正常贷款利息49万元，清收不良贷款本息70万元;在今年骄阳似火的6月，我与客户部存款组的同志们一道并肩努力下，为6月底我行对公存款首次突破亿元大关立下汗马功劳。

　　如果这次竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，做到以为争位，以位促为并从以下几个方面进行工作：

　　一、加强学习，做一个知识型的员工。我计划今后加强四个方面的学习，一是认真学习党的xx大报告，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，提高对客户的经营管理能力。三是加强经营管理理论学习，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织和公关能力，四是继续加强《注册会计师》的后续课程学习。

　　二、认真履行好客户经理的职责，积极宣传农行的金融服务政策，热情向客户介绍、推荐我行的产品，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用，担当起企业金融顾问的角色，并以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，力争在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

　　三、强化风险意识，确保信贷资产质量。以信贷资产为主业的客户经理，不得不面对风险，风险有来自客户和自身，对待客户风险要注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，以提高风险预警水平和反映能力，对待自身要杜绝道德风险，力争消除能力风险。

　　四、求真务实，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去工作，而且还要用心去工作。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上、在客户中树立良好的农行人形象。

　　五、当好主任经理的副手。积极主动地为主任经理出谋划策，为推进各项业务有效发展贡献力量，同时认清自身角色的地位，做到出力而不越位，自觉维护主任经理的权威，低调做人，谨慎做事，甘当绿叶。

　　总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的事业努力工作。最后，以一副对联来结束我的演讲，上联是胜固可喜，宠辱不惊看花开，下联是败亦无悔，去留无意随云卷，横批是与时具进。

　　谢谢大家!

篇二

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　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。凭着这句话，也凭着4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客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

　　下面，我先简单的介绍一下自己

　　我叫\*\*，\*\*出生，团员，现任广州市中国建设银行黄埔支行属下网点\*\*支行现金柜员。我于\*\*年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业，\*\*年进入港湾支行，\*\*年进入\*\*支行工作。

　　今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句不想当将军的士兵不是好士兵的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进建行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

　　第一、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，语言表达能力较强。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，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

　　第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

　　第三、我具有严谨细密扎实高效的工作作风。工作四年来，使我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

　　金无足赤，人无完人。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。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里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。

　　如果竞聘成功，我将勤奋开展工作，努力从以下三个方面做好客户经理工作：

　　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。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

　　二是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好五个一。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础;坚持一个中心，即以优质客户为中心;做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章;筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙;达到一个目的就是要达到建设银行与客户的双赢。

　　三是做好服务营销工作。在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，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。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

　　记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢大材小用，也不喜欢量才适用，而是喜欢小材大用。因为大材小用纯属浪费，量才适用容易让人自满、使人懒惰，只有小材大用才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个小材大用的机会，我将尽我所能，做好客户经理的工作!请领导信任我，考验我。

　　谢谢大家!

篇三

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　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。凭着这句话，也凭着4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客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

　　下面，我先简单的介绍一下自己

　　我叫\*\*，\*\*出生，团员，现任广州市中国建设银行黄埔支行属下网点\*\*支行现金柜员。我于\*\*年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业，\*\*年进入港湾支行，\*\*年进入\*\*支行工作。

　　今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句不想当将军的士兵不是好士兵的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进建行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

　　第一、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，语言表达能力较强。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，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

　　第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。

　　我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

　　第三、我具有严谨细密扎实高效的工作作风。工作四年来，使我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

　　金无足赤，人无完人。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。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里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。

　　如果竞聘成功，我将勤奋开展工作，努力从以下三个方面做好客户经理工作：

　　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。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

　　二、是抓营销，

　　促进业务快速增长。我的初步设想是做好五个一。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础;坚持一个中心，即以优质客户为中心;做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章;筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙;达到一个目的就是要达到建设银行与客户的双赢。

　　三、是做好服务营销工作。

　　在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，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。一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

　　记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢大材小用，也不喜欢量才适用，而是喜欢小材大用。因为大材小用纯属浪费，量才适用容易让人自满、使人懒惰，只有小材大用才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个小材大用的机会，我将尽我所能，做好客户经理的工作!请领导信任我，考验我。

　　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！