# 最新自我介绍文章300字 自我介绍文章题目(6篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-07-20

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。自我介绍文章300字 自我介绍文章题目篇一我来中...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**自我介绍文章300字 自我介绍文章题目篇一**

我来中国已经有5年了，在这5年里有4年在上国际学校，所以我的汉语不怎么好，因此妈妈把我送进了作文班。

我的生活状况不太稳定，因为我们家会随着爸爸的工作变化而变动，从美国到中国台湾，中国台湾回美国，美国再到上海，上海再来北京……不知明年去哪呢!

在中国我去了一些旅游景点如：杭州西湖，西安兵马俑，北京长城，上海东方明珠等等。我印象最深的就是西安兵马俑，因为它规模很大，而且历史非常久，还能保存的这么完美，真是奇迹呀!

来中国之前，我本以为中国的空气会比美国和中国台湾好，但我发现空气没那么好的原因是因为中国的车子排污系统没有像美国和中国台湾的好，造成环境严重污染!

我的英语从2岁开始学的，妈妈总是对我说，我的英语好是应该的，毕竟我是生在美国的，我还有一个特长就是会演奏‘音乐王子’——小提琴，我最喜欢的一首曲子就是巴哈的《小步舞曲》，改天有空拉给大家听吧!

这就是我，一个美国，哦不，一个中国台湾，哦不，一个上海，哦不，一个北京，哦不，我也不知道我是来自那边的男孩子了!反正这就是我一个来自地球的男孩!

**自我介绍文章300字 自我介绍文章题目篇二**

존경하는 지도자 여러분 심사:

오전 (오후 저녁) 좋아!

내 이름은 올해 22살, 대학, 전문 20xx 학번 금년 졸업생 자리 ., 초빙에 응하다

나는 일찍이 연이어 유한 회사, 회사, 회사 연구 및 실습, 업무 공정의 이해, 운 및 생산 관리 등.

바르다, 열심히 내가 처세 원칙을, 침착하다, 진정해. 내 일에 태도, 연구 및 직무를 내가 취업 요구. 과거를 대학 4 년 학습 생활, 감명 깊어서 수확이 많다, 파악하고 육성 전문 지식을 자신의 각 방면의 자질과 능력 있는. 나도 좀 부족한, 하지만 나의 결점을 직시하다 과 부족, 끊임없이 노력 으로 자득 더 큰. 높이다

이번 선택 이 직위를 말고 전공과 맞다. 외에 나는 잠을 나도 아주 좋아해요 이 직위를, 그것을 믿을 수 있게 내가 충분히 난 사회 이상과 자신의 가치를 제대로 구현, 나도 내 능력이 있다고 자신 이 일을 잘 해낼.

감사합니다, 제품 가운데 대해 나는 이번 면접 공부할 기회가. 감사합니다!

**自我介绍文章300字 自我介绍文章题目篇三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我叫，现任支行电子银行产品经理一职。今天，参加支行电子银行产品经理续聘。首先，感谢支行党委为我们创造这次施展才华，展示自我的机会，更感谢各位领导和同事们多年来对我的关心和帮助，使我鼓起勇气，走上今天的演讲台。

我现年26岁，大学本科学历，计算机专业。自20xx年毕业参加农行工作以来，分别从事过钟家村支行一线柜员、办公室科员(从事劳资、电子银行产品经理)、计财部科员(从事统计、电子银行产品经理)、办公室科员(从事文秘、电子银行产品经理)，分别在20xx年获得优秀营销人员、20xx年优秀管理人员奖项。电子银行作为一种全新的金融服务渠道，已经成为银行稳定优质客户、竞争新客户、提高核心竞争力的利器和发展银行战略性业务的主要渠道。过去的几年里，我立足电子银行产品经理岗位，不仅系统的掌握了电子银行产品的各项业务知识，还利用跟随网点参与一线营销、客户指导、客户拜访等机会，积累了比较全面的业务经验。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

第一，在这几年工作期间，我能及时的为一线营销人员提供技术上的支持，业务上的指导，营销后的维护。使各项电子银行产品能真正的为客户提供方便，为支行提供收益。在这几年间，我确保我行转账电话卡营销后能及时办理，确保对我行的个人、企业网银用户作技术上的支持，做好了支行及客户的后台维护工作。

第二，在今年一季度的工作期间，江经理和我一起去网点进行了电子银行业务督导，经过此次督导，加强了一线员工的营销意识、营销技巧，使支行一季度的电子银行业务发展取得了良好的成绩，为支行全年的电子银行业务打下了良好的基础，其中在营业部的网银竞赛排名中，我们第一期、第二期、第三期分别取得了第一名、第一名、第一名的好成绩。我行消息服务作为优秀代表行，在营业部电子银行现场会上为各兄弟行进行业务交流。

第三，在担任江经理助手期间，我能够全力倾注自己的汗水，使我行电子银行业务得到了持续、健康、稳定的发展。在日常的工作中，我们保证了各营业网点、机关部门的电脑、终端等各项设备的正常运转，使支行各项业务得以正常经营。

这次，本着“锻炼自己、奉献支行”的想法，参加续聘支行电子银行产品资格，主要基于以下几方面考虑：

首先，热爱是最好的老师，我热爱所从事的工作，愿意为支行电子银行业务付出最大努力，希望能在岗位上发挥我的作用，更好地实现人生价值。

第二，具备一定的工作能力和专业水平，能够把我这几年来的理论和实践运用到实际工作中进行再锤炼，为支行电子银行业务发挥出光和热。

第三，对于我们年轻同志，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。

我想，人生只有不断地追求，才能更好地实现自身价值。在今后的工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高，练就过硬的工作本领，尽快使自己成为技术过硬、业务精良、懂技术、会管理的复合型人才。我坚信，没有做不好的事，只有不努力的人，无论在什么工作岗位上，只要有足够的努力，那就一定会获得成功!

谢谢大家!

**自我介绍文章300字 自我介绍文章题目篇四**

尊敬的各位评委、各位领导,大家好：

我叫，今年\*\*岁，党员，本科学历。今天竞聘的岗位是电子银行业务岗。

我认为自己的能力和经历足以胜任此项工作，并具有以下6个方面的优势：

1、敬业精神及责任意识强。20xx年的工作实践证明，我是一个在事业上敢于搏命，不计投入、认真负责的人，无论在那一个岗位上，我都充满激情，渴望成功，以“永远争第一”为工作的最高目标，并依\*勤奋努力和认真负责赢得了领导、同仁的认可。

2、精通计算机、网络维护及网站设计、服务器管理。我从1989年开始接触计算机及网络，20xx年来孜孜以求，锲而不舍地学习新知识，钻研新技术，硬件方面具备板卡级维修能力、软件方面具备程序设计及系统级维护能力。特别是在普及率极高的windows平台上经验丰富，实战能力强，解决问题速度快，质量好。自 1996年接触因特网以来，我创办过个人网站，在企业网、因特网上开展过电子商务试验，对于网站设计非常熟悉，对于电子商务和网上银行涉及到的技术问题有较全面的了解。20xx年初调机关党委工作后，我按照部门领导的安排，集中精力抓了机关党委部门网站建设，使其在一年后即成长为全国建行总访问量名列第 12位的知名网站，网站下属的智慧交流论坛拥有会员6951人，平均在线181人，是企业网上与无垢山庄、梧桐家园齐名的三大论坛。经过在机关党委的一年多历炼，目前我已具备了熟练运用脚本语言设计网站、全面安全管理web、ftp服务器的能力。这对于我圆满完成企业客户证书及客户端软件上门安装服务、帮助网上银行商户顺利完成网站建设及管理等工作具有重要作用。

3、具有复合型职员的基本素质。在20xx年的建行生涯中，我先后从事过会计、储蓄、信贷、计算机维护、网站及服务器管理、人事、文秘、宣传、党务、客户服务等多项工作，具备多方面的知识。

4、长于言辞，工于文字，熟悉基层、了解客户，有做好公关、营销工作、产品创新及服务工作的能力和信心。我性格热情乐观，兴趣广泛，语言表达能力和交流能力较强，而多年的综合工作历炼了我的写作能力，在起草营销方案，分析报告等方面有自己的优势。此外，我有长期在一线工作的经历，并经常参加调研和客户服务检查，对于网点情况和客户需求有较深刻的了解，这些经历对于开展有的放矢的产品创新和改进网上银行服务手段具有一定意义。

5、具备一定的金融理论基础和业务工作经历，对建行业务比较熟悉。我曾先后从事过会计前台、储蓄管理、信贷管理等工作，对于柜面业务和市场营销比较熟悉。

6、组织、协调、沟通能力较强。由于长期从事综合工作，我与行内各部门、各基层单位接触较密切，潜移默化中锻炼了自身的沟通、协调能力。同时，我曾多次参加行内大型会议、营销活动的组织准备工作，在信息技术部期间，经常受部领导委托具体负责组织项目评审会、上线动员会、采购谈判等活动，在大型活动组织上积累了宝贵的经验。

如果我能成功竞聘，我有信心在各级领导的支持下，在全行员工的共同努力下，圆满完成工作任务，并在三年内实现网银业务区域市场占有率第一的目标。下面，我将分四个方面向各位阐述我对网银工作的建议。

一、根据业务发展逐步完善网上银行管理体系。起步阶段。建议对网银业务实行在个银部设立专职管理员，在全行客户经理职责中增加网上银行营销任务等考核指标，在网银业务发展较好、较快的网点增设专(兼)职网银客户经理的管理体系;在业务发展阶段，建议在个银部分设网银业务管理员、分析员、客户端软件维护员、业务培训员、专职客户经理等岗位，通过岗位细分来实现网上银行业务的专业化、科学化管理;在网银业务高度发展阶段(例如达到20xx年底美国花旗银行网银交易量占交易总量20%的水平)，建议成立独立的网上银行部，统一管理全行网银工作;在网上银行的极端发展阶段(网上银行业务量超过传统分销渠道业务量，出现与美国安全第一网上银行类似的纯网银分支机构)，建议将网银业务占压倒性优势的网点从传统网点中分离，合并成立独立的分支机构，组建真正意义上的网上银行。

二、实行分阶段、分目标的市场营销策略。根据建设银行网上银行业务发展规划和我行的实际推广情况，建议分三个阶段开展市场营销工作。

(一)产品发布及市场介入阶段。营销目标，引起市民对建行网银产品的关注;减轻柜台人员负担，减少客户排队现象;企业用户实现重点突破;个人用户数量达到5000名。

本阶段企业重点目标客户：(1)急于应用企业财务自助系统的大型国企、私企及新兴的跨国连锁企业(三峡开发总公司、宜昌电力分公司、中国电信宜昌分公司、中国移动宜昌分公司、中国联通宜昌分公司、清江公司、安妮宜昌分公司、宜化集团等);(2)与网络、计算机联系极为紧密的it销售、服务商。宜昌是渝东鄂西最重要的it产品批发市场，仅星火路一带就集中了400余家计算机、网络产品销售、服务商，有些甚至取得了全国、中南区、全省某产品的总代理权，年销售额 20亿元以上，这些企业基本采用多级分销模式，交易双方固定，对计算机及网络非常熟悉，目前95%以上使用价格便宜的农行产品和性能突出的招行产品，我行网银系统上线后，有望扭转这一被动局面。(3)对账户资金变动情况非常敏感的商品销售企业。首期网银的查询功能可以极大地方便这类客户，并诱导他们逐步使用网银转账功能开展商品采购。

本阶段个人重点目标客户：(1)个人素质及收入较高的代工客户;(2)医保、社保卡用户中素质较高的群体;(3)使用银证转账功能的客户;(4)一本通客户;(5)企业高级财务、管理人员。

(二)功能完善和市场竞争阶段.本阶段开始时间应为总行网上银行3.0版本全国推广,我行全面推出网银各项功能之际。预期形势为网银系统开通除现金业务外的全部传统柜面业务，企业、个人用户逐步增加，特约商户发展壮大。营销目标：企业用户500户;个人用户50000户;签约商户100家。

本阶段企业重点目标客户：(1)在我行开户的区域大中型工商企业;(2)证券业;(3)行政性收费单位及社会保障组织、保险公司等;(4)旅行社;(5)在宜昌从事批发业务的大型超市和商场(如雅斯、北山、国贸等)及在宜昌设立分支机构的区域外大型连锁销售企业(如未来可能进入宜昌的国美、苏宁等);(6)电子商务企业。

本阶段个人重点目标客户：(1)经常使用我行各类代缴费系统的客户;(2)银证通用户;(3)闲置资金量大且有较高个人理财需求的高收入阶层、高级管理人员及私营企业主;(4)经常与外地企业发生资金往来的个体工商户;(5)热衷网上购物的哈电族、哈网族;(6)中、高等院校在校生及其家人。

本阶段的一项重要工作是培育、引进网上银行特约商户,激活电子商务市场。为了使此项工作得到超常规发展，我建议采取网上银行商户孵化器策略，通过培育、引进两个途径建立起全国一流的电子商务基地。具体做法为，首先与当地网络服务商合作，建立起一流的三峡建行因特网站，向有志发展电子商务的企业和个人提供免费空间、二级域名和高速线路(免费期3年)。然后通过采取积极争取地方政府支持，力争获得网上商户不赢利不缴税的优惠政策;向发展前景大，管理规范、信用度高的商户提供低息创业贷款;利用技术和资信优势向商户提供网站设计、维护管理、接口程序开发等方面的一揽子技术支持等措施，引进一批在国内外影响大、信誉高的优质网上商户，培育一批与本地消费者联系紧密、对建行忠诚度高的核心网上商户，实现与商户的共同创业和共同发展。

(三)产品引导和市场育成阶段.本阶段开始时间应为建设银行实现了柜面业务系统全行统一并推出新一代网银系统之时。预期情况为建设银行网上银行推广已经取得了重大成果，一系针对性不同客户需求的新产品相继推出，并出现了引导消费潮流的旗舰级产品，同时由网上银行引发的新型虚拟消费市场形成了规模效益，网上消费成为主流消费行为、电子商务客户成为网银业务的主要收入来源和资金支柱。营销目标：实现网上银行业务区域市场垄断。

本阶段企业重点目标客户：(1)地方政府的电子政务部门;(2)三峡区域内崛起的全国性企业集团;(3)未在宜昌设立分支机构，但在本区域有销售活动的实力雄厚的工业、商业及服务企业;(4)新兴网上全球性交易市场(金融市场);(5)国内及国际著名电子商务企业。

本阶段的个人重点目标客户：零售商品消费主力——女性消费者。

贯穿三个阶段的具体营销活动及手段(运用注意力经济概念，吸引最多最亮的眼球)：(1)配合总行网上银行整体营销活动，做好三峡区域的营销工作;(2)在各网点放置宣传拆页，积极宣传网银业务;(3)要求网点向新开户、新发卡客户捆绑销售网银产品;(4)要求网点大堂经理利用多媒体查询机或业务演示终端现场辅导客户运用网银业务系统;(5)对重点企业目标客户成立专班，上门营销;(6)在自助银行增设网银终端，向客户提供无证书网银交易服务和咨询服务;(7)与中国电信等网络运营商合作，向上网用户捆绑销售网银产品，或配合这些运营商的优惠活动，出台优惠政策，开展联合营销;(8)与证券、保险公司合作，捆梆销售网银产品;(9)建立全国一流的三峡建行因特网站，利用网站的高知名度和强大吸引力推广网上银行产品，同时通过网上广告、电子邮件、 qicq、msn系统广播等功能，展开持续的网上宣传攻势;(10)通过传统媒体、手机短信媒体等渠道适当开展网上银行的广告宣传，提高网上银行产品在非网络用户中的知名度;(11)组织特约网银商户共同开展营销宣传，利用商户的资金和影响力推广网银产品，发展客户;(12)与地方政府及门户网站全作，举行“三峡柑桔网交会”，与企业用户合作，举行“(三峡)清江电力网上交易会”等大型网上交易活动，形成轰动效应，推动地方经济发展，争取政府与企业的支持。

三、积极的培训策略。网上银行业务是一项对计算机及网络知识要求较高的业务，技术问题是阻碍客户接受此产品的重要因素，因此，在发展网上银行业务时，要特别加强对网银从业人员、用户、商户的培训指导工作，培训工作要先期开展和主动介入，并贯穿于网上银行业务的每个环节。在具体做法上，建议通过六个途径开展网银培训：一是对东山培训中心进行改造，使之具备开展网银业务培训的功能，定期组织行内网银从业人员开展业务培训和交流，提高从业人员的专业素质;二是在企业网上建立网银业务交流论坛，以互动形式在全国建行范围内交流网银工作经验，提高从业人员解决实际问题的能力;三是在三峡建行因特网站上开展网上银行在线培训活动，通过网络来加强与商户、客户的交流和沟通，及时帮助用户解决问题;四是对使用网银业务的客户提供免费网银系统操作、维护前期培训，并根据客户需求，适当提供操作系统维护、财务软件应用、网络及计算机安全知识普及等增值服务;五是对重点客户实行上门服务和现场培训，以提高用户操作技能和交易成功率。六是对有意成为网上银行商户的客户免费提供网站建设、电子商务营销等方面的咨询服务，帮助他们顺利展开基于我行网上银行系统的电子商务活动。

四、日常工作的标准化、模板化策略。电子银行业务岗从业人员除了要完成网上银行产品营销、培训等工作外，还要负责签约客户资料审核和保管等常规工作。鉴于网银工作是一项新兴的金融业务，具有便于运用国际先进经验进行管理的特点，建议在处理这些日常工作时参考国外网上银行管理的成功经验和做法，按照iso9001标准建立起一套标准工作流模板，实现工作安排程序化、报表生成自动化和市场分析智能辅助化，提高工作效率和准确性，避免重复劳动。同时，为了提高客户端软件安装、调试、排障等技术工作的效率和质量，建议向客户提供两至三套标准化的硬、软件配置参考方案，并对安装使用过程中的故障情况进行记录和分析，形成标准化的安装、排障手册，用于指导网银客户端技术支持工作，为客户提供真正的优质服务。

此时此刻，成功与失败已不再重要，重要的是我向大家展示了自己的梦想和思考，并从各位同仁的身上学到了有益的知识。

谢谢!

**自我介绍文章300字 自我介绍文章题目篇五**

敬爱的老师，亲爱同学们：

大家好!

我叫吕佳轩，是五(一)班高老师的学生，很荣幸来到这个地方参加竞选。今天我要竞选的是校园广播员。

广播可以为我们报到校园里的最新的消息。校园广播站是宣传学校知识的一个阵地，也是学校和同学之间交流沟通的一个平台，我希望能利用这个平台增加和他人交流的机会，还可以认识更多的好同学、好朋友。

我十分相信自己，如果连自己都不相信，那么他就没有资格做任何事，即使做了也很难成功!我之所以能够站在这里，大部分是由于我的自信心和能力，是因为信心和能力才让我上来的。

我善于交流，口才比较好。我可以和同学交流修改文章，我会将优美的音乐、最棒的演讲、最有价值的发现、最广博的知识送给亲爱的同学们!希望把你们手上那神圣的一票投给我，我的演讲完了。谢谢大家!

此致

敬礼!

竞选人：吕佳轩

**自我介绍文章300字 自我介绍文章题目篇六**

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好!

我叫郭丽娟，现在负责工商银行主管电子银行业务。

我今年\*\*岁，本科文化，中级职称，\*\*年参加工作，曾先后从事基层网点柜员、过网点负责人，20xx年12月，成为电子银行业务主管。由于我工作出色，20xx年，我被省行评为电子银行服务标兵。

售后服务这个岗位，就是服务好客户，让客户了解并正确有效的使用我们工行的网银，做好网银的营销工作和风险防范。我认为自己能够做好这些工作，因为我认为我有以下几点优势：

第一，我具有经验丰富，管理能力较强。

我在银行系统已有\*余年的工作经历。曾担任过、和等职，之后又从事电子银行业务主管两年，现在负责工商银行主管电子银行业务。曾先后主持\*\*项工作。所有这些，不仅培养了我丰富的工作经验，也培养了我较强的管理能力。

第二，我具有专业扎实的理论知识。

信息化时代，一日不学习都有可能被社会淘汰。所以工作中，我利用闲暇之余阅读了大量的金融方面的书籍，掌握了一定的金融理论知识。同时，多年来我已对电子银行业务有了较深的认识，具备了扎实的理论知识，所以这些为我做好下一步的工作提供了理论指导。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。

多年的工作经历，不仅增加了我的阅历，还提高了我的沟通协调能力。同时，我在网点当过负责人,有服务客户的经验和热情,业务熟练,责任心强，在行内很容易与人相处，有较好的人际关系。无论在哪个工作岗位，我都积极沟通、多方协调，使各项工作在比较和谐、有序的环境中完成。这也就锻炼了我较强的沟通组织协调能力。

各位领导、各位评委，如果竞聘成功，我将做到以下几点：

第一，搞好团结，做好工作，积极为领导分忧。

如果竞聘成功，我将积极摆正自己的位置，搞好团结，不搞特

殊坚决执行领导的各项规定，将自己的工作做好。同时，听从领导安排，严格按照规程办事，努力做好让领导放心，让顾客开心，开创和谐、稳定的工作环境。

第二，抓好对外宣传，积极开展营销。

良好的对外宣传不仅可以提高业务量，还可以树立我行良好的品牌形象。工作中，我将加大对外宣传品牌的力度，充分利用现有资源，协助领导搞好电子银行业务品牌的宣传。通过一系列的宣传手段，努力提升我行的品牌形象，提高客户刷卡量及业务量，将我营销工作推向一个新的高度。

第三，做好电子银行电子渠道的风险防范工作。

安全是电子银行业务健康发展的关键，近年来出现了很多电子银行欺骗案，所以加强安全风险防范显得尤为重要。为此，我将协助领导努力做好安全工作，着力解决好安全与发展速度的关系。在我行业务发展中，我将时刻注意风险防范，努力为我们的客户创造一个安全的服务平台，让更多的客户可以安心的刷卡、电子银行消费。

第四，树立服务意识，提高服务质量。

服务是我行生存之根本，是我行发展的源泉。为此，我将牢固树立服务意识，只有服务提高了才能使顾客满意，只有服务提高了我行才能有效益，只有服务提高了我们银行才更有生命力!

第五，加强学习，提高自身素质建设。

如果竞聘成功，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，力做学习和专家型领导，把一颗赤诚的心奉献给金融事业。 各位领导，我深深地知道，此次竞级意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上!请大家，信任我，考验我，支持我!

我的演讲结束，谢谢大家!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找