# 最新经理竞聘演讲稿(7篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-09-11

*演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀...*

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**经理竞聘演讲稿篇一**

大家好!

我叫\_\_，毕业于武汉广播电视学院旅游管理系，申请贵司在\_\_招聘网上发布的总经理助理职务。现本人对总经办助理这个工作岗位谈一下自己的粗浅看法和认识，请领导批评指正。

其一：先谈一下我个人。我的为人比较低调，办事比较认真，信奉“明明白白做人，实实在在做事”的原则。无论做任何事，无论在任何时候，我对所从事的工作都从不张扬;无论大事小事，我一律都会认认真真地对待。我还是个善于学习，敢于挑战困难的人。我深知：一个人的能力是有限的，现在是知识经济的时代，社会变化日新月异，新生事物层出不穷。面对这些变化，如果我们不能很快地提升自已的个人能力，提高自已的业务水平，那么我们就适应不了这个社会，被淘汰是必然的。在日常工作中，我非常重视自我修养、重视学习。我更重视理论知识和实践能力的结合，能够把学习到的知识应用于实际工作当中，用于提高自身的业务水平、工作效率，使业务水平和自身修养同步提高。在工作时我能够全力以赴，讲求效率和效益，同时我还能以严谨的职业操守，高尚的职业道德来约束自己;我也很重视集体利益要凌驾于个人利益之上的原则，不因公旬私，不谋私利，不循私情，在日常工作中，我能够做到把个人利益抛开，顾全集体利益。

其二：再谈一下工作岗位的打算与计划。总经办助理一职，对我而言，是一个挑战，有些压力;也还是一个机会，能够充分展现自己的理想和抱负。我非常珍惜也非常希望贵司的领导能给我这样一个发挥自己才能的机会。我将把这份感激之情化为工作的热情，压力转化为工作的动力，精心准备，扎实苦干，一丝不苟地完成领导交给我的任务。

在日常工作中，我将遵守四个原则：

一精，二细，三准，四助。一精：

一是要干标准活，站标准岗，严格按标准规程作业;二是办事做人要有严格的准则，一诺千金，时间要准，数字要准，要严格遵照工作的进度;四助：就是要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。我想，就总经办助理这个岗位职能来说，所处的地位和她的职责、作用决定了其工作性质。

一是服从，一切工作要听从领导的吩咐和安排;

二是领会，要完全理解、遵照领导的意图办事;

三是执行，要坚决地落实贯彻领导意志，强化执行力。但是服从性并不是被动性，很多工作可以提前预测、积极主动地开展，及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，为领导提供决策参考;同时，办公室工作还要讲策略，讲工作艺术，认真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部门与部门之间的沟通协调工作，不能扯皮、推委、出现工作空档。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有条。

同时还要能创造性地工作，在坚持和发扬好的传统的同时，根据新的形势、新的任务不断探索办事员工作的新思路、新办法和新经验，但是增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。能够把学习到的知识应用于实际工作当中，用于提高自身的业务水平、工作效率，使业务水平和自身修养同步提高。

**经理竞聘演讲稿篇二**

大家好！

首先，感谢管委会、软件园、物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫，1962年出生。1983年毕业于浙江，工程专业，工程师；1983至1996年在××厂工作，历任专业教师、技术员、设备分厂副厂长；1996年招入原发展物业公司工作，现为发展物业中心副经理。今天竞聘的岗位是发展物业管理中心工程部经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘工程部经理的优势；二是谈谈做好工程部经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为发展物业的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年发展物业公司物业部组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了物业管理部的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，工程部重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为发展物业的发展做出了应有的贡献。

众所周知，发展物业经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工程部工作符合公司要求外，还为公司主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为发展物业管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为发展物业的突破发挥自己的聪明才智。

为了发展物业有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，计有《物业管理招投标方案》、《住户手册》、《员工手册》、《质量手册》、《安保手册》、《企业ci手册》、《管理表格汇编》、《管理制度汇编》、《合同协议汇编》、《设备操作规程汇编》、《应急处理程序汇编》等。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。84年参加××省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入发展物业公司工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和公司实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。现在为适应公司发展和自身学历的需要，我正在读物业管理专业大专。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作者来说，非常重要。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个20xx多万元投资的××厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业公司设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股公司上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到发展物业工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

综上所述，我认为自己已具备担任物业公司工程部经理的素质和才能。

那么如何做好一个合格又称职的工程部经理呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为住户服务，以管委会领导提出的“三个满意”为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍思想政治工作建设。

“三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁精神的转变。

“四个做到”就是：第一、全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动工程部各项工作上台阶上水平。第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性；对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作；第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家！

**经理竞聘演讲稿篇三**

大家好!本人叫，今年\*\*岁，学历，工程师职称，同时持有一级建造师和国家注册监理工程师资格证书。首先感谢集团公司在人事改革方面，为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘，我竞聘的岗位是工程管理中心所属项目的项目经理。

一、工作经历：

20xx年毕业于郑州大学工民建专业，20xx年至20xx年从事现场施工管理工作，20xx年至20xx年从事工程监理工作，20xx年至今从事房地产工程管理工作。

今天，参加工程部经理职位的竞聘，自己也曾犹豫，一是自己没有炫耀的过去，二是没有较高的学历，但是“不想当将军的士兵就不是好士兵”，经过再三考虑，不管竞聘结果如何，我都要当一名好士兵，我要参加竞聘，我要把对企业的忠诚和深厚的感情能找到更好的渠道融入进去，为企业的发展贡献自己的力量。

二、 先浅谈一下我对工程部项目经理的认识，我认为项目经理就是整个项目的核心管理者，也相当于主持人起着承上启下的作用，不仅仅对施工单位、监理单位传达决策层对项目意见的更新，也不仅仅向决策层反应项目目前的困境，一个项目的核心部门，一个合格的工程部经理，更在于全盘的综合分析考虑，尤其是内部部门的沟通极为重要，一个合格的项目经理必须具备项目管理的理论知识和组织施工的实践经验，同时要懂技术、会经营，具有较好的组织、指挥、协调能力。项目的成功依赖于公司的整体水平和项目成员的整体素质，项目经理不可能脱离公司的客观环境与条件创造出意外的奇迹。但却可以通过自己出色的工作充分利用可利用的资源，调动各方面的积极性最好地完成项目的合同任务，项目经理的工作对于项目的成功与效果起着关键的作用。

三、参加竞聘的优势条件：

1、有吃苦耐劳、默默无闻、乐于奉献的爱岗敬业精神。“踏踏实实，兢兢业业”是自己做事的原则，不畏困难和挫折，遇事及时请示汇报的良好品质。总是把工作放在首位，敢于承担领导安排的各项任务并勇于承担责任，对工作问题不会耍性子、撂挑子、掉链子，能保持以大局为重，不以个人原因影响工作。

2、具有扎实的理论知识和丰富的实际工作经验，能够熟练掌握施工工艺、操作规程和施工规范。同时在工程管理方面也在不断的索求，先后通过了监理工程师，一级建造师国家资格考试，汲取掌握了最基本的管理知识，并在工程管理中得到了运用。同时工作20xx年来，干过3年施工，做过6年工程监理，现在步入房地产行业工程管理也将近5年，基本上都是在现场与施工单位、监理单位、业主及材料构配件供应商、包括村民和部分政府机构直接打交道，积累了丰富的工作和战斗经验，同时在工程管理过程中主持参与过工程招投标、资金预算、相关施工技术方案的编制与审核，在这几方面均得到了领导的支持和肯定，提高了自身的工程管理知识，这些工作阅历增长了我的才干，开拓了我的视野，使我具备了独当一面的工作经验。

3、具有严谨细致的工作作风。干工作永远没有最好，但可以通过努力，力求更好。在具体工作中我能够较好地领会领导意图，开拓性地开展工作。工作中力求精细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情。

4、有房地产开发公司工程部项目经理的工作经历，对开发公司工程部在工程管理中的作用及工作内容有较深刻认识;并熟悉房地产开发、施工、验收手续的办理流程。

5、团结同事，有全局观念。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好地完成。自己的能力再大，也大不过集体，三人行必有我师也，学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，以公司和集体的利益为重。

四、如果竞聘工程部经理成功，我将从以下几个方面开展工作。

1、认真贯彻执行公司的各项管理制度，根据集团工程管理中心下达的目标，组织编制各项工作计划，并负责落实。明确项目部各岗位工作内容、责任和工作流程，督促管理好本部门工程师，并做到自我约束;做好部门间工作的衔接以及工作流程，切实发挥工程部在开发公司中应具有的作用。

2、依靠完善的施工组织设计，监理规划，合同、规范等法律文件对施工单位、监理单位进行管理;全面落实工程技术要求，支持监理单位的安全质量进度控制工作，要求监理单位做好资施工组织设计和施工方案的审查，材料报验和试验，监理文件的编制，现场的巡视，旁站和分项分部验收。严格执行每周一次的监理例会制度，由监理单位汇报本周以来的监理情况，并对检查过程中出现的问题，依据现场工程管理制度，追究相关单位的责任(包括处罚措施)。

3、做好工地施工现场动态管理，随时密切掌握工地现场各参建单位的施工状态，协调各单位之间的关系。检查、巡查过程中遇到的问题要随时、随地解决，不留疑问，不留尾巴。对重大问题及时向公司汇报，提出初步解决方案并组织落实处理;对合同进行风险分析，采取相应的防范措施，减少和避免针对建设单位提出的索赔。监督承包单位和供货单位全面履行合同应尽的义务。做好变更签证、来往信函和影像资料的归档以及施工合同的管理工作，建立预防索赔和反索赔机制，随时掌握工地现场动态，一旦施工单位提出无理索赔请求时，能够及时、快速的利用反索赔机制进行反索赔。

5、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

敬的各位领导，各位评委，我正值而立之年，精力充沛，敬业心强，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。如果我有幸竞聘成功，领导把我摆上了这个位置，那我就应该也必须在这个位置上有所作为，以“一日无为、三日不安”的高度责任感，履行诺言，正确履行好岗位职责，认真做好工作，让公司放心，让领导满意，我真诚地接受公司领导的挑选，公司的发展需要有为的你，也需要有为的我，无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往满腔热情继续干好本职工作。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**经理竞聘演讲稿篇四**

我叫，来自营业部的一名普通的理财经理。此次参加竟聘，竞聘职务。

一、个人竞聘优势

个人有以下几点优势，具体如下：

第一，对油竹和油竹支行的了解。油竹有华侨中学，油竹小学，幼儿园，其中还有我的母校青田中学等，随着油竹的发展，近年来一些政府部门已陆续迁入，一些新兴社区已逐步建成，如：锦竹，芝竹，绿洲，侨中，侨兴等小区。此外，伴随着油竹近年来的发展，经营在油竹这块沃土上的各类企业数目，也不断增多。如：聚宝渔具，包装公司等。油竹正如它的名字竹子一样，挺拔向上，茁壮成长，也给我们油竹支行的发展带来了巨大的空间。

第二，个人具有良好的营销能力。无论是从事柜台岗位，还是做理财岗位，我都会充分抓住每一次营销的机会，不断地去营销我行的理财产品。我自信我能以自己良好的营销能力，为我的网点带来更多的优质客户，为我网点争取更多的营销营销费用。(如：客户威胜光学代发薪以往都是以现金的形式，掌握到这点信息后，我主动上门到企业，营销我行的网银代发薪业务，并详细向客户分析现金发放的弊端，一是携带现金不安全。二是在代工资的过程中难免出差错。三是对企业的发展不利。同时，在详细分析现金发放弊端的基础上，重点分析我行网银代发薪业务的优势，安全，快捷，方便，功夫不有心人，最终在旭标主任的带领下，完成了网银代发薪和100多张零额度的企业ic信用卡。同时，又交叉营销了大量的网银，对我行的目标任务的顺利完成起到积极的作用。此外，本人具备一定业务能力水平，从刚入行的储蓄对私再到会计对公，再到现在的客户经理，可以说每一步都脚踏实地，为自我业务能力的提升，夯实了基础。另外，多年的工作，使自己拥有一定数量且稳固的客户群，客户资源比较丰富，有利于今后工作的开展。

第三，具有良好的工作心态和充沛的工作精力。无论工作有多繁重，我始终都是以百分之百的责任心投入到每一天的工作中;脸上总挂着灿烂的笑容，怀着奋斗之心，感恩之心去完成每一天的工作任务，认真做好每笔业务，真诚对待每位客户。同时，为了提升自己的工作能力，不管白天有多忙有多累，个人总是会抽出时间来及时“充电”，强内功，提技能，朝着七个一级能手这个目标，不断努力。

二、任职后的工作计划：

一是协助主任做好网点的内部管理。井然有序的内部管理，紧张活泼的管理氛围，是保障各项工作的顺利开展的前提。因此，面对工作，我将积极的协助好主任做好网点的内部管理工作，首先是针对现有的管理制度，对其进行进一步的完善，其次，在管理的过程中，强化职工的细节意识，加大对细节的考量，如：办公桌上是否有尘埃，言行举止是温馨微笑等;此外，加大宣传力度，在网点内部悬挂条幅,公开服务承诺,岗位职责等,努力营造良好的网点文化，与大家一起共同努力，促进网点的各项管理工作科学有序，稳步推进。

二是积极做好文优服务。网点是我行对外的窗口，扎好窗口服务，始终保持微笑服务，才能有力的拉近与客户之间的关系，在这方面，我们始终倡导微笑服务，温馨服务，严格按照要求标准，做好各项优质服务，把客户当亲人，怀揣一颗对待亲人之心，扎实做好各项服务工作，如：举手招引，两手接递，文明用语常挂嘴边，“您好，欢迎光临!””“请慢走，欢迎再次光临!”，客户前来网点起身相迎等等，促进了服务水平水平的逐年上台阶，客户满意度也随之逐年提高。

三是做好营销工作。协助做好营销工作是我目前的本职工作，在工作中，我努力做好营销工作，简单明了地向客户讲解金融理财产品，并主动跑出寻找客源，挖掘潜在客源，如:主动向自己身边的亲朋好友宣传理财产品,对有理财需求的客户,主动上门,答疑解惑等,多年来顺利的完成了各项营销任务。

四是好安保及其它工作。安保工作容不得半点马虎，在分管的安保工作方面，始终保持安全第一的原则，定时开展各项安保教育，做好各项安保记录，要求值班人值班期间不能离岗位,坚守岗位,发现问题及时汇报处理,尤其是在各种重大节日期间,网点客户较多时,和安保人员一起保持120%警惕性,警钟长鸣,圆满的完成了各项安保任务，全年未发生任何一起安全保卫事件。

**经理竞聘演讲稿篇五**

大家好!我是来自##支行的##，非常荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本情况。

我今年28岁，xx年毕业于\*\*省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至\*\*区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。

下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力;并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己;提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

**经理竞聘演讲稿篇六**

上午好！

我是烟草市区二线客户经理，我竞争的岗位是市场经理。我是xx年6月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在烟草这个营销组织中，市场经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。（实际操作）

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竟岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竟岗失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家！

**经理竞聘演讲稿篇七**

我国营销标准之总经理手册内容提要：

总经理职位说明：

1、营造一种促进道德行为、鼓励个人正直和承担社会责任的企业文化。

2、维持一种有助于吸引、保持和激励在各个层次上由最高素质员工组成的多样性群体的积极、道德的工作氛围。

3、为公司制定能创造股东价值的长期战略与远景，并推荐给董事会。

4、制定能支持公司长期战略的年度业务计划和预算，并推荐给董事会。

5、确保公司日常事务得到恰当管理。

6、持续努力实现公司的财务和运营目标。

7、确保公司提供的产品/服务的质量和价值不断提高。

……

1)产品购买者的集中程度和多寡;

2)购买在买方成本项目中的重要程度;

3)供应商转换成本;

4)产品标准化的程度。

……

多样化的战略：

多样化战略是指公司避开其现有市场和产品，因此对公司而言，这种战略包含着比其他几种战略更大的风险。多样化战略主要由两种类型组成：相关多样化和非相关多样化。

相关多样化表示公司在现有市场和产品之外发展，但在行业范围内或区域范围内仍然与现有的经营活动诸如技术或工艺等方面有关联，例如，在生产上或在营销上有关联。

非相关多样化是指公司进入一个与现有经营活动无关的新领域与现有市场或产品没有密切联系或对之造成威胁。

我国营销标准之总经理手册内容提要：

总经理职位说明：

1、营造一种促进道德行为、鼓励个人正直和承担社会责任的企业文化。

2、维持一种有助于吸引、保持和激励在各个层次上由最高素质员工组成的多样性群体的积极、道德的工作氛围。

3、为公司制定能创造股东价值的长期战略与远景，并推荐给董事会。

4、制定能支持公司长期战略的年度业务计划和预算，并推荐给董事会。

5、确保公司日常事务得到恰当管理。

6、持续努力实现公司的财务和运营目标。

7、确保公司提供的产品/服务的质量和价值不断提高。

……

1)产品购买者的集中程度和多寡;

2)购买在买方成本项目中的重要程度;

3)供应商转换成本;

4)产品标准化的程度。

……

多样化的战略：

多样化战略是指公司避开其现有市场和产品，因此对公司而言，这种战略包含着比其他几种战略更大的风险。多样化战略主要由两种类型组成：相关多样化和非相关多样化。

相关多样化表示公司在现有市场和产品之外发展，但在行业范围内或区域范围内仍然与现有的经营活动诸如技术或工艺等方面有关联，例如，在生产上或在营销上有关联。

非相关多样化是指公司进入一个与现有经营活动无关的新领域与现有市场或产品没有密切联系或对之造成威胁。

定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

演讲稿特点

主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辨要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果;其次是要懂得听众有不同的对象 和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党团集会、专业性会议、服务性俱乐部、 学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的本质在于“讲”，而不在于“演”，它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲;对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听众情绪、赢得好感的鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强化演讲的现场效果。

第五、口语性

把长句改成适听的短句;

把倒装句改为常规句;

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删去;

把单音节词换成双音节词;

把生僻的词换成常用的词;

把容易误听的词换成不易误听的词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁.路德.金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。

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