各位领导、各位同事：

大家好！

我叫青草君，现任xx支行客户部经理，我今天竞聘的岗位是支行副行长。首先非常感谢营业部党委为我们提供了这次展示才能、挥洒激情的机会。这次参加竞争上岗，对我来说，既是机遇也是挑战。希望通过竞争，使大家对我的能力和理想有个全面了解，并对我的竞争给予支持。

一、我热爱这项工作。虽然这项工作繁杂，巨细无遗，但我有充分的思想准备，有投入这项工作的良好愿望和热情。

二、我有坚实的理论基础和丰富的工作经验。几年来，我从事过多种岗位，无论从实际操作中，还是理论实践上，都能得心应手，对各项规章制度的理解和运用，能熟练掌握，并利用业余时间充实自己。

三、更主要的是有领导的关心、爱护和鼓励，有同事们的帮助、协作和支持，为我做好工作创造了有利条件，增强了勇气和信心。

假如领导和同事们信任，能给我一个施展的平台，我有决心和信心担当此重任。

一、对内协调：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对农行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，把建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，给他们充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的和谐团队。

二、对外营销：

在金融体制改革不断深化，竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。我将坚持巩固老客户，再发展新客户原则，我会逐一拜访大户，巩固关系。在办理业务中关注中户，并尽可能给予方便，对于小户，我将有选择的关注，努力让小户变中户，中户成大户，大户变成稳定得客户。从稳健中求发展，从创新中寻突破。

三、自己要求：

我会以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。

在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与上级领导之间关系的桥梁。以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。我会以支行下达的各项目标任务为已任，认真贯彻国家有关财经法规和各项规章制度及操作规程。如果我竞聘成功，我会尽自己最大的能力去管理好这个团队，为今后的达标、升级打造一支强有力得生力军。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力和责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在副行长的岗位上做出更大的成绩。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都将一如既往地勤奋学习、努力工作。

以上就是我的竞聘演讲，不妥之处，请指正谢谢大家！