**金融超市客户经理竞聘演讲**

**早该帮 编制**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

爱因斯坦曾经说过：推动你的事业，不要让你的事业推动你。今天我就是为了推动我的事业而来！

我叫青草君，今年29岁，本科学历，现任城区营业部会计。今天之所以走上讲台，我认为已经具备了竞聘金融超市客户经理的许多优势。

我94年毕业于青草咨询，科班出身，学校期间，掌握了扎实的金融理论知识。毕业后被分配到青草咨询工作，至今已有10年。在这十年里，我先后担任过储蓄会计、综合会计、副主任、会计股副股长、主管财会、内勤主任等职位。不同的工作岗位，使我积累了丰富的工作经验，对农行的诸多业务都有了较为深入的了解和认识。10年来，我始终严格要求自己，不断加强学习，使自己具备了较强的计算机操作能力和扎实的语言文字功底。多年的基层工作，大大锻炼了我组织、协调与沟通能力，使我的前进的脚步更加稳健。因此，我认为，金融超市客户部经理我是有能力，有信心胜任的！

金融超市的开办，作为我行金融服务创新和加强个人金融业务的市场开发与营销的一项重要措施，是非常必要和及时的。金融超市客户部经理，是农行和广大客户的纽带与桥梁，责任重大。如果领导信任我，让我走上金融超市经理的领导岗位，我将做好如下工作。

第一，做好两个服务。一是人性化服务，即以客户为中心，以客户需求为宗旨，让客户走进环境舒适、富有人情味的服务氛围里办理业务。二是差别化服务，就是引导客户通过不同的方式办理业务，如通过窗口办理、通过客户经理办理等，以达到快捷、高效，对个人贵宾客户可以提供的一对一的尊贵服务。

第二，在为客户办理业务时，我将力求做到热情、快速、准确，以此来解释农业银行以客户为中心的经营理念，让每一位客户从中体会到客户就是上帝的感觉，我将时刻铭记着这样的服务格言，力求用五星级的服务换得客户的微笑，赢得客户的满意。

第三，提升金融超市的服务层次。

我将打破传统银行营业网点封闭柜台式的服务模式，实行全新的分区服务、开放式服务和一站式服务，使客户感觉更受尊重，心情更舒畅，办事更方便。工作中，还将通过业务培训和人才引进，充实和壮大金融超市的人才队伍，为金融超市的进一步发展提供人才保障，从而提高金融超市的服务层次。

好风凭借力，送我上青云。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，如果这次我有幸通过竞聘走上竞聘岗位，我一定会奋发有为、不辱使命、不负众望，为续写建设银行事业新的辉煌篇章而努力！

谢谢大家！

关键词：金融、超市、客户、经理、客户经理、竞聘、演讲

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-22766.html