# 前台竞聘的主题演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-07-05

*演讲是演讲者与听众、听众与听众的三角信息交流，演讲者不能以传达自己的思想和情感、情绪为满足，他必须能控制住自己与听众、听众与听众情绪的应和与交流。小编在这里给大家分享一些前台竞聘的主题演讲稿，希望对大家能有所帮助。前台竞聘的主题演讲稿1尊敬...*

演讲是演讲者与听众、听众与听众的三角信息交流，演讲者不能以传达自己的思想和情感、情绪为满足，他必须能控制住自己与听众、听众与听众情绪的应和与交流。小编在这里给大家分享一些前台竞聘的主题演讲稿，希望对大家能有所帮助。

**前台竞聘的主题演讲稿1**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

有幸又一次在你们鼓励和信任的目光中，走上这个庄严的讲台，内心充满着深深的感激之情。

我是公司业务处的\_\_，现年37岁，经济师职称，一级证券从业资格，经济管理专业在职研究生毕业，工商管理硕士研究生在读。15年的工作生涯中，我先后从事了六年半的综合管理、一年半的基层业务操作、七年的市场营销工作，曾任办公室副主任科员、武昌支行营业室副主任、公司业务处贷后管理科、授信调查科科长，现为公司业务处营销四部总经理，主要承担汽车、石化、石油、化工、天然气、食品等行业的大型客户的营销与管理。

得益于组织和领导的培养，各位良师益友的无私帮助，今年我被农总行授予“\_\_年度公司业务系统优秀客户经理”，成为我省工行系统本次受表彰的3人之一。同志们的深情我无以为报，唯有将其转化为勤奋敬业、踏实苦干的强大动力。近几年，我主要做好了以下几个方面的工作：

一、注重客户价值链与工行效益链的系统对接，有效推进特优客户资产业务营销。近几年，我以团队力量为依托，以直接营销为手段，以“组合营销”为策略，以“银企双盈”为出发点，以“客户价值创造和提升”为着力点，因户制宜地制定并组织实施了“加快客户资金归集速度、提高客户资金运用效率、降低客户管理成本、控制客户管理风险”等银企对接的解决方案，成功牵引并突破了对中石化、湖北宜化、三江航天、神龙汽车和武汉烟草公司等5个特优客户的营销。仅\_\_年以来，5户新投放贷款27。8亿元，其中中石化19亿元贷款是我行首笔和单笔金额最大的系统内联合贷款，开创了我行跨省市集团性客户联合营销的先河;5户贷款户年创利0。91亿元，为培育全行创利大户做出了积极贡献。

二、注重客户个性化需求与工行系统性服务的有机对接，不断提升集团性客户负债中间业务份额。在大型集团性客户维护中，服务质量难以提高、银企合作难以加深、业务份额难以提升等问题由来已久。近两年来，在我所负责的行业中，重点突破了“三大系统性客户”和“一项新领域客户”的开发和维护，实现了银行整体服务与超强大客户个性化需求快速对接的双赢局面。一是完善了省烟草公司的资金监管服务。目前，该公司在我行存款余额达18亿元，日均存款达13亿元，业务份额超过50%;且我行成为向其收取“帐户管理费”的唯一银行，年收费达108万元。
二是深化了与中石化湖北分公司的全面合作。目前该公司95%以上的金融业务在我行办理，\_\_年银企合作经验还被中石化股份以简报的形式在全国推广。三是创新了东风本田汽车金融服务网络业务操作办法。今年9月经总行同意，我行成为突破异地授信等相关制度，试点推进东风本田汽车金融服务网络业务的首家分行。四是积极拓展出口船舶预付款保函业务。\_\_年，与国际业务部联合营销了百步亭环宇进出口公司涉外船帕保函业务，突破了多年来我行在该项业务领域徘徊不前的现状，为全行中间业务增添了新的亮点。

三、注重全方位市场营销与精细化管理的紧密对接，严格控制全过程信贷风险。管理专家汪中求有一句名言“细节的不等式意味着1%的错误会导致100%错误”。市场营销更是如此：1%的营销风险会导致100%的营销失败。因此，在实际工作中我始终如一地贯彻“精细化”理念。一方面全面实施精细化调查，从源头上控制风险;另一方面严格执行精细化贷后管理，在动态监测中防范风险。如\_\_年，在授理调查东星航空公司授信业务时，发现该公司存在：未取得特种经营许可证、未取得民航总局飞行行线的正式批复、抵押物资产严重虚增以及资金实际用途与申报用途不符等突出问题，及时向处领导汇报，并向处领导提出了有效地控制措施，从而成功地防范了信贷风险。近几年，通过精细化调查和精细化贷后管理，及时识别了4笔、3.5亿元的信贷风险，并通过终止调查程序、设置限制性条款、完善授信方案等措施较好地控制了风险。

四、注重理论知识与实际运用的有效对接，积极做好市场营销调查研究。一是撰写了《大城市行、大客户营销、大为作为》的市场调研报告、《发展商业银行消费信贷的对策思考》等多篇有价值的理论研讨文章，在相关省级开刊物上发达文章达10余篇，较好地指导了业务发展。二是连续多年执笔起草全行公司业务工作意见，有效指导了公司业务市场营销工作的开展。其中\_\_年执笔起草的《湖北分行公司业务三年发展规划》，得到了时任公司业务部总经理充分肯定。三是积极参与公司业务系统培训教学工作，撰写了8万多字的授信调查、贷后管理、现金管理等培训讲义，并在5期、900多名客户经理培训班上进行了专题讲授，得到学员的一致好评。

以上成绩的取得，是团队合作的结果。既离不开行领导的正确领导、处室正副处长的具体指导、同事们的关心帮助，更离不开相关处室的鼎力支持。如在保卫、会结、计财、电子银行、银行卡等8个处室的持续支持下，较成功地做好了中石化系统营销;在科技等3个处室密切配合下，全面深化了与省烟草的业务合作;在信贷、国际业务、法规等3个部门大力协助下，有效推进了东风本田销售网络业务。

今天，竞聘前台副处长，我认为具备以下几个方面的优势：

1、具有营销和管理相结合的市场拓展能力。特别多年的公司业务营销经验、系统性客户维护经验、产品创新服务经验以及不断丰富的信贷从业经历，为迅速打开前台市场营销工作新局面奠定了坚实的基础。

2、具有事前控制和事后监测相结合的风险防范能力。能较好地从信贷调查的源头和贷后管理的过程，防范和化解信贷风险。

3、具有理论与实际相结合的业务综合能力。用理论指导实践，在实践中深化理论，有效锻炼和培养了我的市场调查和综合分析能力。

4、具有勤勉尽责和求真务实相结合的敬业精神。忠诚、正直、敬业、务实是我的人生信条。15年来，特别是在领导和同志们的言传身教和真诚帮助下，我先后9次被评为省分行机关“先进工作者”，并曾先后被评为省分行机关“优秀青年”、省分行机关“青年岗位能手”、省分行机关“优秀\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_员”。

省分行前台是工行产品和服务的重要销售部门，承负着组织、指挥、协调及直接营销全省工行法人客户和个人客户重大职责，关系着工行的发展大局。当前，内、外部环境综合影响，既给我行市场营销带来了难得的机遇，也提出了新的挑战。

如果竞聘成功，我将通过强化“一个思想”、 当好“三个角色”、突出“三个重点”、 抓好“三件事情”， 朝着一个称职的副处长的方向努：

第一，强化“一个思想”：
就是将自已思想和行动迅速而全面地统一到省分行委“树形象，抓发展，增效益，把工行办成最大的银行”战略决策上来，增强忧患意识和加快发展的紧迫感、责任感。

第二，当好“三个角色”。 一是当好配角，找准自己的位置，做到积极补位，不越位;二是当好中传，主动成为联系处内上下的“粘合剂”和
“推进器”;三是当好参谋，为处长全面开展工作出谋献策，围绕工作计划，抓好组织落实。

第三，突出“三个重点”。一是推进城乡联动、双层经营，全面推进优质客户营销。按照做大、做强城市业务的要求，推进城市市场营销的跨越式发展;按照做稳、做细农村业务的要求，大力营销农村市场优质客户。二是创新服务手段，推进资产、负债、中间业务一体化营销，努力提高综合效益。三是明确职责、落实责任、强化奖惩，推进贷前调查和贷后管理精细化，全面提高风险防范能力。

第四，抓好“三件事情”。即：及时跟进新兴市场，创新金融产品，让客户青睐;全面完成分管业务的工作指标，让领导放心;着力营销和培育一批高价值客户群，让员工满意。

以上是我的一点初步想法，不对之处请大家批评、指正!

各位领导，各位同事：你们的鼓励和信任将在我心中永恒，并将成为我战胜困难、超越自我的力量源泉!我坚信，只要我保持一个平常心，努力学习、勤奋工作、不断进取，就一定不会辜负领导和同事们对我的期望。

**前台竞聘的主题演讲稿2**

\_\_\_\_\_\_\_\_酒店的家人们：

大家好!

我叫\_\_\_\_\_\_\_\_，是前台的一名服务员，我演讲的题目是“假如我是领班我会怎么做”。

首先，我要感谢领导给了我这样一个学习的机会，给了我一个展现自我的舞台，我相信，我能行!

今天我要向着领班的这个职位冲刺，我心目中的好领班我认为应该具备以下几个方面：

一、 个人思想强

二、专业技能强

三、作风纪律严

四、一定的沟通技巧

五、应变能力强

六、完成好任务

我认为作为一个好领班，他所起到的作用是巨大的，他不仅仅是一个传达主管各项意图的桥梁，做好主管的左右手，他也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同样也是员工的知心人，他还需要具备观察力，能够在第一时间里把握员工的心态，做好沟通，当然对\_\_\_\_\_\_\_\_酒店的规章制度能熟知并理解，要有一定的执行和解决问题时果断的思维方式等，我可能在某个方面还有所欠缺，可是我会努力学习用心去做。我相信我能行，我一定会做好的!
如果我是前台的领班，我会这样做：

1、 每天提前到岗，检查当班人员的仪容仪表。

2、 了解当天的入住情况和预住情况，查看交接本，发现问题及时解决。

3、 掌握预订情况和当天房情，根据当天到达及离店客房名单最大限度的销售客房。

4、 确保入住登记详细，准确清晰，检查负责本部门的安全卫生工作，负责安排重点宾客的接待和重要留言的落实检查。

5、 参与接待工作，有效的解决客人投诉和本部门有关问题，搞好与其他部门的协调及联系。

6、 做好与楼层的协调工作，确保房态准确无误。

7、 督促员工及时检查在住客人押金交付情况，杜绝逃单现象发生。

8、 做好当日预订未到的客人信息，反馈工作。

9、 督促检查临近下班前本日工作小结，重要事项整理并交接班等工作。

10、 做好领导及经理交代的其他工作。

**前台竞聘的主题演讲稿3**

大家好!我叫\_\_ ，男，19\_\_年x月生，现供职于\_\_银行\_\_省\_\_分行。我应聘的岗位是信贷审查管理人员。我的主要经历简述如下：

1、\_\_年9月至\_\_年7月，在\_\_学校\_\_专业学习，取得珠算技术三级毕业。

2、\_\_年8月至\_\_年3月，在\_\_省\_\_公司工作，先后任职商品销售会计主管、基本建设会计主管。\_\_年12月初聘为统计员专业技术职务。

3、\_\_年4月至今，在\_\_银行\_\_分行工作，其间：(1)\_\_年4月至20\_\_年6月，在该行存款部门从事出纳、储蓄、结算、联行等工作。(2)20\_\_年7月至20\_\_年12月，在该行计划信贷管理部门的信贷报表统计、资产保全、不良资产监控、信贷管理等岗位工作，2年多来亲历清分、统一授信、剥离等重要工作。20\_\_年被\_\_省行授予剥离先进称号。同时担任该行贷款评审小组成员、信贷管理委员会委员、风险管理委员会委员，为调整该行全辖授信结构作出了积极的贡献。(3)20\_\_年1月
至今担任该行\_\_部科级客户经理，为部门提前实现全年的工作目标(不良资产清收、呆帐核销、以物抵债、减免表外息等)作出了巨大的贡献。除继续担任风险管理委员会委员外，还担任该行呆帐核销领导小组成员、资产处置委员会委员。(4)1996年10月自学\_\_大学\_\_系大专毕业;1996年12月初聘为会计员专业技术职务;1998年5月通过全国助理会计师资格考试;1999年12月初聘为助理会计师;20\_\_年10月通过全国律师资格考试;20\_\_年6月始执业于\_\_律师事务所。

从以上简历可以看出，我的应聘优势是：

1、财经类专业毕业，有助理会计师资格，了解企业会计制度;

2、8年多的银行工作经历，3年多信贷专业岗位经历，熟悉信贷审查管理业务;

3、目前仍在银行二级分行信贷部门工作，业务出色，被聘为副科级客户经理;

4、律师执业已3年多，熟悉法律实务，尤其是金融、信贷风险防范及补救，经验较丰富;

5、多个委员会的任职，副科级客户经理的聘任，执业律师的内联外合，造就了良好的内外部沟通、管理协调能力;

6、现年30周岁，正值事业黄金年华，可塑性强。

**前台竞聘的主题演讲稿4**

尊敬的各位领导：

你们好!我叫\_\_，竞聘的岗位是\_\_\_\_信用社综合柜员。我自\_\_\_\_年初考取信用社以来，先后在铁\_\_、\_\_、\_\_\_\_及\_\_\_\_分社实习和工作过，现在是\_\_\_\_信用社的综合柜员。

我之所以竞聘\_\_\_\_信用社综合柜员，是因为我在\_\_\_\_等多个单位工作过，积累了一定的经验，也有相对丰富的储源;我有责任心、上进心，对工作热情高，学习钻研精神强，相信自己能胜任这个职位。

银行的竞争主要是服务的竞争，信用社的发展与我们的服务水平紧密相连，所以我除了不断把业务知识学宽、学精之外，还将着力于提高自身的服务水平，做到业务素质与服务水平齐头并进。在工作中，我虚心向有经验的领导和同事学习，勤奋实践不断掌握各项业务知识，不断增长服务技能，提高工作能力。时代的发展瞬息万变，各种科学知识日新月异，金融服务不只局限于我社现今的业务，我在熟知本社工作之余，将不懈的努力学习猎取各种金融和相关的法律知识，以便适应我社的业务发展需要。

11月，小额支付系统跨行通存通兑业务开通了，使之银行之间的竞争更加激烈。提高服务水平，为客户提供更为优质和更具特色的服务显的尤为重要。我打算主要从以下几方面入手：

首先，在日常服务中，做到服务规范化、快捷化，提高服务效率;做到微笑服务，热情耐心，同时不忘提示风险;做到为客户排忧解难，提供个性化服务，适时适情给予建议，为客户谋取获利最大化，为我社争取更多客户，实现互惠双赢。

其次，在业务宣传上，作为柜员主要宣传方式是通过柜台宣传，在宣传中注意针对性，例如我社特色服务“百福卡”，可以突出宣传卡的“惠农”、“三免”(免收工本费、免收年费、免收各项业务手续费)特点，吸引农民工等客户利用“百福卡”办理各项业务，增加卡的发行量及卡存款余额。除此之外，还要突出宣传“卡”的应用和安全知识，使之达到应有功能，服务客户。

第三，柜台之外、工作之余，加强与客户的联系沟通，挖掘潜在客户，努力做好吸存工作。

总之，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”八字精神，认真学习，积极进取，勇于创新，不断提高自身的业务素质，完善服务质量，为我社发展贡献力量。

**前台竞聘的主题演讲稿5**

尊敬的领导：

你好!

人生，常常是在不经意中结下了情缘，大学毕业后，我光荣的成为了中国移动的一员。是中国移动，扶我走过了从学校到社会的路程，帮助我从一名幼稚的学生逐渐成长为一名合格的员工。在领导与同事的关爱中，我深深地被中国移动优秀的企业文化所熏陶和感染，并在平凡的岗位上坚持着自己的信仰和追求。

记得刚到营业中心工作时，我就感受到了一种蓬勃向上、积极进取、暖如春风的工作氛围，感受到了移动人的热情、执着和敬业。正是在他们的启发和感染下，我如饥似渴地开始学习技术业务知识，扎扎实实地苦练业务技能。业务一点一滴的学习、心灵一分一分的融入，工作一点一点的进步。正是怀着“沟通从心开始”的服务理念，我逐渐地走进了“移动”的世界。

漫漫人生长河中，每个人都有自己的工作岗位。岗位是一个人一生所有理想和汗水浇灌的土地;是一个人热情和青春年华的坐标。作为一名营业员，虽然只是营业网点上一个很不起眼的小点，但我却用耐心、用热情深爱着这一岗位，用诚实书写着自己平实而又光彩的人生。因为我敬我的企业、我爱我的岗位，在一次次热忱的服务中，我赢得一位位客户的信赖;在客户满意的笑容中，我读懂了奉献的乐趣;在服务的窗口前，我领悟到真诚带来的欣慰;在服务的过程中，我懂得了人生的价值和生活的内涵。

当前，移动通信市场竞争日益激烈，中国移动正在全力提高服务水平，以增强企业的竞争力。作为一名营业员，服务工作的好坏，不仅代表个人的形象，同时也代表着企业的形象。虽然工作时间不长，但是在平凡的岗位上，我悟出了这样一个道理：只有为用户解决实际问题，急用户之所急，想用户之所想，帮用户之所需，时时为用户考虑，做到换位思考，才能真正实现“沟通从心开始”。

让我把发生在身边的故事讲给大家听。在一个春光明媚的下午，正值周末，三位醉意未消的男子来到营业厅，刚一进门，就嚷嚷着：我手机丢了，我要销号。当班营业员小张热情接待了三位用户，当解释到办理拆机需按规定交纳部分话费押金时，三位男子竟然破口大骂，将营业柜台拍的砰砰作响，空气顿时紧张起来，静谧的营业厅一片嘈杂。见此情景，小张仍然耐心解释着，谁知他们竟将身份证狠狠向她扔来，骂着不堪入耳的话。委屈的泪水顿时溢满眼眶，稍稍稳定情绪后，小张拣起用户扔在地上的证件，将他们请到会议室，每人倒上一杯热水，微笑着继续向他们解释收取话费押金的原因，望着营业员诚挚的笑脸，听着她恳切的话语，三位男子不再吵闹，语气也变的柔和起来，不好意思的离开了营业厅。第二天早晨刚上班，他们又来到了营业厅，痛痛快快的办理了拆机业务并交纳了话费押金，并红着脸向小张道歉，而小张仍然微笑着对他们说：谢谢您的理解和支持，请不要把昨天的事放在心上。

是啊，对于一名营业员来说，有什么能比得到用户发自内心的理解和认可更为珍贵的呢?当我们渴望与用户进行心灵沟通的时候，就是我们真正去尊重用户、理解用户、重视用户、关爱用户的时候。为此，在服务过程中我们坚持使用文明用语、微笑服务，积极、主动、热情地接待每一位用户。在工作中，我们也曾遭到个别用户的呵斥和责骂，面对这些，我们依然平和冷静，始终用自身的涵养实现着——“沟通从心开始”，用自己的实际工作实践着——“沟通从心开始”，用自己的真心付出证明着——“沟通从心开始”。

作为一名营业员，他所面临的用户群非常复杂。满足用户需求，需要我们用心分析不同的用户，只有把用户的心理分析透彻，才能有理，有据，有节地帮助用户解决实际问题。一次，一位用户到营业厅交手机费时牢骚满腹、骂个不停，说：“才欠你们几个钱、就把我的电话停了，耽搁了我多少生意”又要找领导理论、又说要申告，常用的服务技巧根本不能说服。这时，我通过用户的资料了解到他是一所私立医院的院长，于是我马上对用户说：“请您原谅、每个单位都有他们的规章制度，而且欠费停机是符合《电信条例》规定的，如果一所私立医院，有一位病人没有交住院费，医院能让他住院治疗吗?”由于比喻恰当，而且又符合用户的职业，用户一听，自知理亏，马上交了电话费。以后，我们对此类用户列出了清单，话费出来后，会提前提醒他们交费，赢得了用户的赞誉。

**前台竞聘的主题演讲稿**

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找