# 客户经理竞聘演讲稿题目(精选20篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-08-02

*演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。客户经理竞聘...*

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**客户经理竞聘演讲稿题目篇一**

尊敬的各位领导：

大家好!我叫xx，今年\*\*岁，xx年7月毕业于\*\*\*\*大学。11月进入\*\*银行工作。工作近两年来我一向把领导的关心作为工作的动力，不断地告诫自己不辜负领导对自己的期望，把同事们的帮忙作为工作的标杆、前进的方向，常常叮嘱自己必须像同事们那样把工作干得有声有色。工作中以行为家，带着崇高的事业心和高度的职责感投入工作，让自己的工作做到一丝不苟，精益求精，赢得了行领导和同事们的一致好评。在那里我要由衷的感谢领导的关心和同事们的帮忙，真诚的对他们说一声谢谢。这次，我竞聘的岗位是\*\*\*\*客户经理。

这天，能有这样一个展示自我、公平竞争的机会，我感到十分荣幸，这是领导的鞭策，同事们的支持，更是让我不断进取、展示自我才华的动力。强支行战略的不断发展和推进，对我们每一位员工都提出了很高的要求。我觉得我们就应主动理解改革的洗礼，竭尽所能的为邮储发展做贡献。

入行以来我一向在\*\*支行工作，不怕苦不怕累，对待工作认真负责，业绩突出，在市行“旺季营销”跨年度活动中成功揽储\*\*多万元，营销保险理财\*\*多万元，信用卡\*\*余张;服务热情，多次得到客户赞扬，并被评为xx年度泰安市分行服务明星;学习刻苦，简单透过保险、会计、证券、银行、反假币等各种从业资格，并在市行组织的业务考试中名列前茅。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。经过这两年的工作历练与学习，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和必须的营销潜力，个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的潜力，有信心干好这个岗位。

我性格谦和，善于人际交往。在工作中，结识了不少客户朋友，有做生意的也有上班的，他们都对我很信任，还有我的\*\*是\*\*主任，对我的工作能带给必须的帮忙。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。

年轻人就应有追求，强支行战略改革的浪潮迎面而来，对于我们来说既是一次机会，也是一次挑战。我们要把握机会，迎难而上，苦干实干，为我行的发展全面奉献自己。。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是\*\*客户经理，但其它岗位只要有需要，我愿意全面奉献自己。来参加这次竞聘是职责感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为邮储的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家!

**客户经理竞聘演讲稿题目篇二**

尊敬的各位评委、领导、同志们：

大家好！

首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，演讲题目是：爱岗敬业，争创业绩，努力争当一名优秀的客户经理。我叫xx，xx年xx月进入公司。毕业于本县最高学府—也没有系统学习过电信业务知识，业务水平完全是月的速成。但是这不影响我对热爱，没有降低我对本职工作的热情，从最初的懵懵懂懂，现在全身心投入，发现：自己已经爱上这项工作。因此我尤其珍惜公司领导给我这次机会，来竞聘区域客户经理的岗位。下面，把自己一些不成熟的想法向各位领导汇报如下：做为一名新兵来参加竞聘，经过深思熟虑的深知：做为通讯两大运营商之一的世界五百强企业，不会让一个碌碌无为者担任基层负责人的其位就要谋其政，就要做出一番成绩，而我希望成为这些成绩的发明者之一，因为，有如下优势：

1、营销经验丰富，善于观察市场，熟悉企业财务工作。到年，我在集团基建用品配套公司工作了年，从一名营业员做起，历任门市部负责人、仓库管理员，通过不懈的努力，熟悉业务后，担任了公司经营经理。在那里，我学习到了南方企业的先进经营理念，锻炼出敏锐的市场观察力，初通企业财务工作。走出去，不仅开阔了我的视野，更重要的是为我实现自身价值奠定了坚实的基础。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我会用十二分的激情与冲劲去开展客户经理工作。

谢谢大家！

**客户经理竞聘演讲稿题目篇三**

各位领导、各位评委：

大家好!首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，演讲题目是：勇挑重担，竭诚奉献，努力争当一名优秀的银行个人客户经理。

这次我竞聘银行个人客户经理有四个原因：

一是我有较好的工作业绩。我现年岁，大学本科文化，拥有afp金融理财师持证资格证，银行从业资格证，保险证，基金从业证，参加工作已有年，熟悉银行业务，努力为客户做好服务工作，完成工作任务，取得较好工作业绩，曾获得十佳服务标兵，分行业务竞赛全能三等奖，省建行十佳服务明星等荣誉称号。

二是客户优势，在客户基础上，工作责任心和使命感比较强。自从参加参加建行柜员工作以来，我始终干一行、爱一行，钻一行，精一行，求真务实，建功立业。经过自己近几年的努力，与广大客户建立了比较深厚的情谊，并且熟悉基层网点工作，可以说熟悉辖区情况，有一定的.客户基础、人脉基础、和群众基础。

三是在事业面前有股闯劲。当前，我行正处于改革发展的关键时期。缩头不前不行，求稳怕乱不行，工作不怕干，要的就是一种敢闯、敢作、敢为的精神。因此我愿为农行奉献我的一切。相对来讲，知识面不广，管理经验不足是我的短板，但我想只要积极进取的思想不滑坡，只要踏实认真的行事风格不松懈，通过领导的指点和帮助，强化学习，就可以在不断实践的工作中提升自己的能力。

四是具有良好的快速学习能力、分析能力，能够快速适应各种工作环境。在湖东路支行我经历了标杆网点打造，高标准、严要求，历练了我，我的业务能力、综合素质都得到了很大的提高。在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习......

**客户经理竞聘演讲稿题目篇四**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫xxx，现任银行支行综合柜员。我今天竞聘的是个人客户经理职务。成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任相应的职务。”因为有这句话的激励，也凭借年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上，参加个人客户经理竞聘，我自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己。

我今年x岁，毕业于学校专业。20xx年7月参加工作。年进入我行，先后从事及工作。期间，曾担任过大堂经理。俗话说，一份耕耘，一份收获。工作中我总是勤勤恳恳、有一份力出一份力。因而获得领导和同事们的肯定和好评。

我认为，做为一个有志于建功立业的新时期金融人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选，并在新的岗位上施展才能，为推进我行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘优势有：

第一、我工作作风好，有丰富的工作经验和较强的工作能力。工作6年来，我先后从事过、岗位，熟悉我行业务流程，较为系统地掌握了相关业务知识。尤其是四年的临柜工作经历，使我掌握了较为扎实的业务，积累了大量的工作经验。多年的工作经历使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，并富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。这些，都将为我在新岗位上做好工作打下了坚定的基础。

第二、我具有较为扎实的理论知识。我深知，要做好本职工作光靠热情是远远不够的，还必须要有专业扎实的理论知识。因而我在业余时间时刻注重加强自己的理论学习，我阅读了大量的金融方面的书籍。我对本行存、贷款及结算业务，还有网上银行、电子银行等新老业务都有了更深、更全面的了解。同时，我积极参加行内的各种培训，为做好工作做了大量的知识储备。

第三、我具有较强的沟通、组织、协调与紧急应变能力。我性格外向，喜欢和人沟通，几年临柜及大客户经理职务的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出正确及时妥善的处理。因此，从沟通、组织、协调与应变能力而言，作为个人客户经理，我可能算是一块可造之才。

**客户经理竞聘演讲稿题目篇五**

尊敬的领导、评委：

大家上午好！我是柜员xx。

今天，我要借这一隆重的场合，向多年来关心支持我的领导、同事，朋友表示诚挚地谢意，今后我将努力与大家继续续写我们精诚合作的新篇章。英国著名思想家培根说过：一个人在做事前要象千眼神那样善于洞察机遇，在做事时要象千手神那样善于抓住机遇，我对眼下这次难得的机遇十分珍惜。

相信大家通过以往的工作对我已经有了较为全面的了解，由于时间关系，我对自己的个人情况不再赘述。我需要阐明一点的是我是单位同龄人当中第一个结婚的，这是我的劣势，但同样是的我优势。这让我最早摆脱一个人时代的轻浮，步入家庭生活，让我对家庭生活有了更深的理解，思想更加成熟、个性更加稳定。另外，我现在早已结婚，进入了稳定的家庭生活期，可以将全部精力投入到工作中，更好的把工作做好。

我认为，个人客户经理的责任重大，他不仅要具备较强交际能力，能维护好与客户的关系，为客户提供周到细致的服务，还要维护好内部团结，创造团结协作的工作环境，打造优质高效的工作团队。同时，他还应具备较强的\'组织协调和管理能力和执行能力，在管理和约束好员工的同时，坚决执行公司的各项管理规定，落实我行各项服务新举措。所以，作为一名个人客户经理的责任重大，对个人素质的要求较高。我有这个信心将这项工作做好。

在这里，如果承蒙各位领导的厚爱，让我走上这个工作岗位，我将积极学习金融政策和法律法规，加强金融营销知识的学习。加大对市场的调查分析，加强对客户的研究。通过各种渠道搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息，收集、掌握同行业对客户的竞争动态。积极去挖掘潜在客户、搭建好客户与银行的桥梁、更好的营销产品、打响我行品牌、营造轻松快乐的工作氛围、积极配合好上级工作。

另外，还要运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，做好咨询服务和理财服务，密切与客户的关系，树立服务意识，从服务上下功夫，在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

总之，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我需在今后的工作中不断寻找不足之处，时刻检讨自己。

同时希望领导和同事在今后工作中对我多加指导，谢谢！

**客户经理竞聘演讲稿题目篇六**

尊敬的领导：

您好！

感谢您能给与我们这次的互相比较进取，公平比赛的机会。如今能有机会争取客户经理的岗位任务，我真的觉得十分的感谢！

此次我们竞争客户经理的工作，我感到十分的荣幸。作为xx公司的一员，我也十清楚清楚这份岗位的重要性！公司要盈利、要发展、要扩张……这些都与客户息息相关。客户既是我们宝贵的资源，也是我们发展的关键。而客户经理则正是面向客户的一个岗位，是引导客户，发展客户关系的关键！我一直以来都十分期望着自己能有一天能更深入的去和顾客沟通，能从根本去为公司的发展努力，让自己更加了解社会。

如今，看着这份机会，我决心一定要积极的争取这份岗位！让自己能在工作中有更多的体会，更多的进步！

我是自20xx年加入公司的员工，目前就职于公司xx部门的xxx岗位。在过去x月的工作中，我一直在自己岗位上认真努力的为工作付出劳动，严格执行公司的要求，处理好领导指派的任务。但我对于客户方面的工作也一直十分向往，并经常在工作中积极学习，请教在客户角落方面的工作技巧。为此，对这份工作也有一定的经验和准备。如有幸能担任客户经理一职，我将如下进行自己的工作：

即使加入客户经理岗位，我也十分清楚自己刚刚来到新的岗位，必须加强对工作和客户的了解，尤其是过去的一些老客户、重要客户等等。为此我要在工作中严格的提高对自身的要求，发挥好自己的岗位职责，给新老客户都准备良好的印象！

此外，我但也要继续坚持过去的职责，继承过去工作中客户的一些要求和习惯，保证在工作中不会让客户有疏远感。

稳固了客户之后，我的目标就要扩展公司的客户群体，并优化对客户服务，提高客户的体验，用不断提高的服务和态度去赢得顾客的信赖。取得更多客户的信赖，为公司贡献更多的成绩。

当然，要做成这些结果，仅靠我如今的空谈是没有意义，还望领导能给我一个实现价值的机会，我绝不会辜负你们的期待，努力献上成果和结果，用出色的成绩来证明自己！

还望您能相信我，我绝不会让你们失望！望领导考验！

**客户经理竞聘演讲稿题目篇七**

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱，现年xx岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。

进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，xx年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。

本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx、如皋市xxx中心主任xxx、xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

四、具体措施。

尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，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。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。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。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”

然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**客户经理竞聘演讲稿题目篇八**

本人自xx年至xx年任客户部经理以来，在支行党委的正确领导下，以营销为手段，以效益为目标，整合营销资源，完善营销机制，加大营销力度，创新业务产品，带领全体员工不断开拓进取、务实创新，在负债业务、资产业务和中间业务等方面做了超多工作，取得了必须的成绩。本人工作述职报告如下：

作为商业银行的农业银行，组织资金始终是第一位的工作，因此每年我行把各项存款稳步快速增长作为全行业务的基础来抓。紧紧抓住一季度这一吸收存款的黄金季节，创高产、扩总量、争份额，全行上下群策群力，集中精力抓存款工作，做到了目标早确定、任务早落实、措施早制定，资金组织有新的突破，为了落实全省、全市农行xx年、xx年、xx年工作会议及职代会精神，每年都制定了一系例的措施，促进了我行负债业务的发展。

为了搞好“迎新春”优质服务竞赛活动，每年新年伊始，组织制定并出台了《信丰农行xx年、xx年、xx年“迎新春”优质服务及全年资金组织竞赛活动方案》、《信丰农行“1＋n”员工金穗卡卡pos消费竞赛办法》，印发了《信丰农行xx年、xx年业务营销工作意见》。为加强竞赛活动的组织领导，成立了以行长为组长的竞赛活动领导小组，全面组织实施全行的“迎新春”竞赛活动，每年的迎新春“优质服务竞赛活动支行都取得了省市分行的表彰，本人也在xx年的”迎新春“优质服务竞赛活动中被省、市分行评为先进个人。每年元月下旬组织了基层网点外出打工人员相对较多的大乡镇营业网点主任及支行有关人员组成的导汇小分队，由分管行长带队，赴导汇第一线，到广东省的广州、番禺、东莞等地进行了为期一周的导汇宣传活动，xx年根据国家税务总局、中国人民银行、教育部联合下发的《教育储蓄存款利息所得免征个人所得税实施办法》，用心开展了教育储蓄自查整改活动。

三年来，本人为了行里的业务发展，一是重点完善了存款分片竞赛办法、激励机制、考核指标等办法。设立发展和奖励费用。按储蓄存款日均净增额的必须比例计算发展和奖励费用，日均净增数下降的，按相应比例扣减。透过考核，使各营业网点感到既有压力，又有动力，激发了全行吸存揽储的用心性。二是强化规范化服务。每年春节期间，支行客户部派出客户经理在城区各网点设立大堂经理专门负责给客户解释、指导各项业务，提升了农行品牌形象，取得了良好的效果。三是出台了《基层营业网点优质服务及内部管理考核办法》，统一制作了员工服务上岗牌、服务监督牌、公布了监督电话，成立了竞赛活动督查小组，加大了检查力度，促进了整体服务水平。

xx年至xx年，我部在贷款营销工作中严格遵守信贷新规则和执行国家宏观调控政策，突出重点，锁定目标，在确保风险的前提下用心营销个人住房按揭贷款，做好存量贷款的贷后管理工作，防范信贷风险。

1、做好法人客户信用等级和授信工作。用心做好法人客户信用等级评定和授信工作，江西宏通畜禽有限公司被评定a级企业。信丰县供电有限职责公司信用等级为b级，其他245户法人客户评定为c级。核定信丰县供电有限职责公司等xx户法人客户xx年度内部综合授信总额xx万元。

2、继续做好个人住房按揭贷款业务。今年我部在个人贷款工作中，主要集中精力把个人住房按揭贷款放好管好。加快对已经审批但尚未实施完毕的按揭贷款的发放进度，与此同时，加大了监管力度，防止按揭贷款出现风险。按照房地产监管实施细则的规定，继续关注”世纪华城“房地产项目开发贷款的监管和贷款收回工作。

3、审慎发展个人生产经营性贷款，实行以旺铺抵押为主，地段好、流通性强、易变现个人住房抵押为辅的形式。重点支持县城繁荣商业区有必须规模、经营优良、管理规范、发展前景良好的个体工商户和个人独资企业。在贴合条件的状况下适度投放个人生产经营性贷款。

三年来，在本人的带领下，我部进一步提高思想认识，拓宽工作思路，以银行卡为媒介，以代理业务为重点，用心抢占市场，扩大中间业务收入渠道，培植新的收入增长点，本人组织制定了《xx年、xx年信丰农行中间业务收入奖惩办法》，进一步完善中间业务收入营销考核机制，加大奖惩力度，促进了中间业务的快速发展。

1、大力拓展银行卡业务，扩大卡收入来源。一是支行开展了各种银行卡营销活动。银行卡业务实行专人管理，单独制定考核办法，完善考核激励机制，实行绩效挂钩，强化营销奖励措施。客户部客户经理按分片区域加大对网点银行卡营销的督导和引导工作，各网点安排专职人员对持卡客户实行分片职责维护，并把分片职责维护人的名单上报客户部，实行不定期上门回访，帮忙解决使用银行卡中遇到的困难和问题，分析用卡率和资金变动状况，清理无效卡并取消睡眠卡，银行卡营销从重数量到数量和质量并重、从重开发到开发与维护并举的战略转变，做到发卡后跟踪服务。二是要抓住商机，大力拓展特约商户，加大县城大中型商场、酒店、娱乐场所的pos机投入，有效扩大和优化全行pos商户布局，大力改善用卡环境，增加卡业务的竞争潜力。截止xx月底新增发卡量张，截止xx月底实现银行卡收入xx万元。

2、用心开办了网上银行业务，加强个人客户和集团客户、系统客户、高端客户网上银行业务的营销，做好网上银行客户的发证工作，透过快捷、安全、低廉的网上银行服务品种，将网点优势真正转化为网络优势，实现了中石化现金管理平台的资金归集。

3、抓好各项代理业务，扩大业务品种。继续做好并完善代理国税、地税的税款收缴业务、库款、代收太平洋人寿保险公司续期保费的代收、联通话费等中间业务，主动宣传，服务客户，为客户带给便利，维护好我行原有的代收代付中间业务品种，截止xx月底，代征税收xx万元。

人寿保险公司”国寿鸿泰“等保险产品，截至11月底，实现保费收入xx万元，实现代理保险手续费收入xx万元。

今年，在加大业务营销的同时，进一步强化了业务管理，加强自律监管，防范业务风险，确保各项业务的有效发展。一是进行了自律监管。客户部每个季度对所辖业务进行一次检查，对存在的问题及时进行监管。二是规范了办贷行为，严格按照规章制度和业务操作流程办理信贷业务，杜绝违规行为发生。三是强化了贷后管理，有效防范风险。根据总行制定的贷后管理若干规定和个人贷款贷后管理办法，严格执行贷后管理办法的有关规定，切实做好贷后管理工作，防范信贷风险。

加强了对客户经理的职业道德、爱岗敬业教育和法制纪律教育以及相关业务的培训，提高客户经理队伍的整体素质，同时制定了《信丰农行xx年客户经理考核实施方案》，加强客户经理的考核与管理，激励客户经理奋力拓展市场、营销客户，充分体现”多劳多得，按绩取酬“的分配原则，使客户经理的工作用心性和主观能动性更为有效地发挥，从而促进了我行各项业务的快速发展。

各项报表和材料是客户部门业务的重要组成部分，为确保上级能及时、准确获取基层行的经营信息和真实反映我行业务工作及各网点数据，指定专人负责报表、材料的上报工作，部门经理还经常过问了解审核各项报表数据、材料资料，严把质量关，使我行的各项报表数据、材料反映真实，上报及时，为上级行带给了真实的决策依据。

一年来，我部的工作取得了必须的成绩，但也清楚地认识到工作中存在的困难和问题，主要是与市分行的整体要求与兄弟行相比还有必须的差距，我行存款市场份额在全县各金融机构排行由第一退至第二，贷款营销工作处于被动等，有待我们在今后加以改善和提高，取得更好的成绩。

**客户经理竞聘演讲稿题目篇九**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好!我叫xxx，19xx年出生，学历，经济师职称。我现在担任建设银行分行公司业务部七级客户经理，今天竞聘的岗位是六级客户经理。

首先，我要由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。今天，我正是为了追求与建设银行共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无返顾地走上了这个挑战自我的讲台，此刻我最想对大家说的就是，请相信，我能行!(坚定、自信的)。

(下面的介绍要真诚、谦虚，同时要充满自信)。

我为什么这样自信呢?因为我觉得凭借以下优势，自己完全可以。

胜任这一工作：

我19xx年走出校门后，就来到建行工作，至今已有xx个年头。xx年来，在各位领导的悉心培养下，在同事们的热情帮助下，我由一名不谙世事的大学生，逐渐成长、成熟起来。xx年来，我的青春在这里激扬，我的`梦想在这里实现，我深深热爱着建行这片沃土，这份热爱激励着我在工作中牢记责任、执着事业、无私奉献，为建行的发展尽全力、做贡献!

经验是一笔最宝贵的财富，是做好工作的基础和前提。入行xx年来，我先后从事过信贷及资金管理、信贷调查综合管理、综合及中间业务产品管理、客户关系管理(ocrm)系统开发、对公中间业务产品管理等多项工作，积累了丰富的工作经验，取得了良好的工作业绩。特别是去年3月接手对公中间业务管理以来，我加强了对对公中间业务各项指标计划的监测和控制，加强了业务的组织推动，带领大家全面完成了各项对公中间业务指标计划，受到了领导和同志们的好评。

我19xx年毕业于x学校，并于19xx年至20xx年参加了x大学系本科的函授学习。系统的学历教育和xx年来的工作实践，使我对计划财务、资产、负债、中间业务、系统的开发和运用等方面均有了较为深入的了解，并具有一定的理论水平和实务水平，为我做好六级客户经理工作奠定了坚实的基础。

在长期的客户经理工作实践中，我接触到了各种各样的客户，遇到了许多新情况、新问题，在工作实践的磨练中，特别是在组织谈判，参与大项目营销策划等极具挑战性的工作的锻炼中，我的沟通能力、协调能力和营销能力都得到了很大加强，并具备了分析、判断和处理复杂问题的能力;另外，我内控意识较强，在工作中善于学习、敢于创新，这些都为我做好工作提供了可靠的保障。工作以来，由于工作成绩突出，我连续多年获市分行先进工作者称号，20xx年至20xx年在总行抽调开发ocrm系统期间又被项目组评为年度先进工作者，20xx年荣获市分行系统先进和全省第一名等项殊荣。这些荣誉从一个侧面说明了在工作能力方面我是值得信任的。

**客户经理竞聘演讲稿题目篇十**

亲爱的同事们：

大家好！

我是xx大学毕业的应届大学生xx，非常荣幸能跟大家成为同事，现在银行的客户经理一职空缺，大家也是都非常的想得到这个职位，我也不例外，这次的竞聘非常的公开公正，我知道银行想寻找最合适这个职位的人才上岗，我认为我就是最适合这个职位的人，我这并不是在开玩笑，也不是盲目的自信，我也是结合了自身的各项条件综合得出的。

我都想好了，我认为就我自身的工作能力是完全可以担任这个职位的，并且我坚信自己是最能实现这个职位价值的.一个人。

既然是竞聘自然是要说一下自己身上有哪些优势是能够比别人更能担任这个职位的。但是我就是要反其道而行之，要说我就要先说自己的短处，我现在只是一个应届毕业的大学生，要说工作经验我目前还是为零，这是我唯一的一个缺点短处，但是我觉得这一点完全可以忽略，因为我有着太多的个人优势了。

首先，我才刚毕业，年轻有朝气，对待自己的工作有着无限的精力，我的这个大学生的形象势必也会给我的工作带来便利，作为客户经理，面对最多的就是银行的各位客户了，给客户的第一印象自然是好的。

第二，我的理论知识和银行金融方向的知识都学的十分的扎实，要知道我是以专业前三的好成绩毕业出来的，我想以我这么扎实的功底，要想适应这份工作，应该不是难事，说不定我还能为银行提出更多的建设性意见。

第三，吃苦耐劳绝对服从。

领导。

的安排，这一点是我在大学锻炼出来，我在大学的时候是学生会的一名副主席，每天的工作量再加上学习的量，很好的锻炼了我吃苦耐劳的能力，并且因为我担任过三年的学生会副主席，人员管理方面的能力自然是有的。

就不必担心我会离职，我会竭尽自己所能的在银行一直发展下去。

为此我坚信自己是最适合这个岗位的人，就算到时候有人把我比下去了，我也不会气馁，我会好好的工作加强自己的，然后慢慢的拿住自己的目标。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

**客户经理竞聘演讲稿题目篇十一**

尊敬的各位领导、各位评委，在座的各位同事：

大家好！

首先，感谢州公司党组、公司人力资源部能为我们提供展示个人才华和实现自我价值的电信班长竞聘机会。

第三、我具有较好的文化修养和年轻优势，并且适应能力强，能吃苦、敢于拼搏，有朝气、有闯劲。以上的优势加上对电信企业强烈的使命感和责任心，促使我今天走上州公司的竞职演讲台，来参与商业客户部技术支撑经理一职的竞聘。

一、加强力量。

商业客户部是为适应市场竞争需要对客户细分而建立的，面向商业客户提供个性化营销及服务的部门。

二、积极的广告宣传和推广。

对于电信企业而言，在激烈的市场竞争中，成本、技术、网络等要素都是可以模仿和取代的，只有企业的品牌、信誉是不可替代的。

三、把握先机

商业客户市场较为广阔，潜力巨大，且用户属性较为复杂。

四、细分客户、建立技术资料库。

在确定商业客户的情况下首先对客户进行细分，商业客户的范围本身来说就非常广阔，有个体私营、集体经营、合资控股等等，其本身经营的范围和营销的手段多得数不胜数。

五、当好助手。

作为商业客户部技术支撑经理，我认为在当好本部门的“助手”外，还要负责一些重要的商业客户，如网吧和多媒体大户、经营性中小型商业客户的业务支撑、发展和管理电信公司副总经理竞聘演讲稿工作，负责商业客户的营销管理、业务培养、潜在大客户的培育工作，负责宏观市场及个性化市场的跟踪调查工作，同时还要做好本部门的市场调查、档案和报表的管理等工作。

以上是我本人对技术支撑工作的一些很粗浅的想法和认识，不当和疏漏之处难免，希望在座的各位领导和同事给予批评指正，当然要把技术支撑工作做好，要依靠公司领导和部门的正确领导，依靠各部门的密切配合，同时还需要公司全体员工的共同努力才能完成。今天的竞聘，无论成功与否，这都是一次难忘的经历。

**客户经理竞聘演讲稿题目篇十二**

尊敬的各位领导、各位同事:

你们好!

我叫xx，大专学历，2025年毕业后 应聘进入中国移动金昌分公司，2025-03年在 营业厅做营业员，2025-2025 年在 营销 四部任业务经理，08年至今在集团大客户工作。在这 八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值,我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“ 高级客户经理”。

我对高级客户经理 的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业;对待客户要主动热情，对于用户提出的的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务” 为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神;在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全力为大客户服务;要遵守企业各项规章制度和劳动纪律;对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感;通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。 四要具有一定 的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公公客户经理职务的竞聘。到底该如何经营公众客户?应该采取怎样的措施来保存激增呢?假如我是公客室经理，在分公司的领导下，在市场部组织指挥下，在各渠道的协作配合下，我将按照：树立一个信心、确保一个目标;落实二项责任，做好两类市场;实现三个转变，提升三种能力;处理四种关系，演好四员角色;突出五方面工作，提升公客整体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作，具体做法如下：

一、树立一个信心，确保一个目标。

二、落实二个责任，做好两类市场。

落实两个责任：一是公客室如何执行落实企业发展战略、如何完成年度经营任务;作为公客室经理要紧紧围绕分公司的中心任务，与各渠道协同作战，要以业务收入为中心，以渠道(班组、支局)建设和话务经营为主线，进一步提高渠道(班组、支局)营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平，实现保存激增的目标。二是公客室的管理团队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。作为龙头的公众客户(占全县业务收入80%左右)，它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场经营工作。作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长，首先打造公客室这个团队，其次是支局渠道团队建设，勤奋学习，不断提高自身素质，积极投身“创建学习型企业”，弘扬企业文化，提高员工技术水平和思想素质。“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略，实施精确化管理，推行精确化营销。以经理、骨干团队建设为主，在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

做好两个市场： 第一是存量市场;要重视话务量经营，突出存量保持;1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的`挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。3、保住收入存量，要采用针对性强的营销办法，引导用户多使用电信业务，达到保住收入和提高收入的目的。第二是增量市场;以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展;1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展。

三、实现“三个转变”，提升三种能力

实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层管理工作者向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训员与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

提升三种能力:一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。要善于了解、分析消费者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。熟悉电信业务的操作流程。最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程度。二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。在内部管控能力中重点是对员工的管控(和员工的关系是协作的关系)，其次是业务(流程)的管控。三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务(产品)牵连到多个部门和班组，有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

四、处理“四种关系”，演好“四员”角色

处理好“四种关系”：一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。三是与部属的关系，口内领导，口外指导。四是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变。

演好“四员”角色，即是要继续按照分公司领导的要求，争当好管理者的服务员、战斗员、指挥员和培训员的四员角色。

五、突出“五方面”工作，提升公客整体经营管理水平

第一方面：创新经营模式，保住话音市场经营基本面

营销，通过参与客户营销的公关工作，参与客户的业务介绍、演示、宣传、联欢和咨询活动。积极、主动为客户推介新业务、发展新客户，做好转型业务的发展，做好新增市场的抢夺。

二是重视话务量经营，突出存量保持，应对市场竞争的手段、方法问题(存量部分)。存量严重流失、增量严重不足，仍然是公众客户所面对的主要问题。公众客户室将增强紧迫感、责任感，紧紧围绕县分公司关于保卫战、精确经营的部署，把握本地市场实际，迅速开展保存激增。重视客户保持工作，加大存量(签约)力度。1、以业务收入同比正增长为目标，增强信心，制订详细工作计划，落实培训学习;2、抓好你想套餐签约，作为保存量的有力武器，落实三级拆机挽留程序，拓展乡亲网市场，实施业务填充;3、开展固话印象价格宣传、长话包月宣传、新宽带节点宣传，提高用户感知度;4、提升渠道营销服务能力，加强客户关怀，实施上门营销、派单营销;5、加快客户资料收集、整理、完善，进一步细分客户;加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧;提高签约有效性;以商铺、工厂的话务经营为主线进一步提高高价值客户在各支局业务收入中的比重;6、加强营业人员主动营销、主动宣传意识和能力，要求营业人员一定要对每一位前来办理、咨询、交费的用户，实施主动营销，并针对性派发宣传单张。7、要特别重视“0”次用户的激活工作，要根据支局的实际情况，制订行之有效的营销政策，激活“0”次用户，培养用户使用电话的习惯。

第二方面完善渠道建设，实施分类指导，提高员工执行力，促精确营销的水平。

营销渠道建设的目的是缩短与客户的距离、细心关怀各类客户、提高客户响应速度。公客室主要负责社区、营业以及社会代办渠道，为此我们应该从以下几个方面去努力：

一是社区经理渠道要加强维护指标达标、做好服务质量提升，实行“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是经营、维护也是服务意识;将运维优势转化为营销优势。实现社区经理“三合一”的模式;抓社区经理营销系统应用，指导、培训、建立社区经理的骨干(核心)队伍，利用社区经理独立的工作方式和日积月累的客户关系进行维护中的“机会营销”。

二是营业渠道要加强营业员的业务培训及服务技巧培训，提高营业人员的“四力”(即主动营销能力、业务受理能力、服务亲和力、现场管理能力)，加强营业营收款及时存行上划的管控，确保资金安全，在营业厅忙时抽调一切可利用的力量(社区经理、支局长)到营业前台实行机会营销;营业窗口是我们的传统直销渠道，具有直接面对顾客等特有的优点，是其了解顾客信息、掌握顾客差异化需求的有效途径，要在不断完善功能、提高营业窗口人员素质、优化布局等方面努力，为客户提供方便及时的服务，使其成为我们与顾客互动的最好窗口;成为我们宣传品牌文化，展示品牌内涵，提高顾客认知度、培养顾客忠诚度的场所。

三要加强力度发展社会代办渠道，让社会上的能人智仕为我们的发展、收入添砖加瓦。在目前激烈的市场经营环境下，以劳动竞赛、员工渠道作为经营的有效补充，突出对代办渠道和“员工渠道”的针对性、有效性培训。

四是要提高执行力：工作是做出来的，而不想出来的。再好的营销方案，如果不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，保持乐观积极心态，将上级分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工工作的积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

第三方面：强化支局基础管理工作，提升营销、服务水平

切实加强支局、班组基础管理和客户的关怀服务工作。一是认真做好原始资料的收集、完善;认真做好各项记录，特别是营销方面的记录。二是加快客户资料收集、整理、完善，进一步开展多纬度客户细分客户;加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧，提高签约有效性;三是规范和落实对新发展客户和老客户定期回访关怀制度，提高用户的感知度和忠诚度。四是加强对潜在、目标、签约客户消费习惯、心理和源头分析，为营销与生产提供正确导向。五是建立话务量异常预警机制(即流失预警)，以客户一定时期的消费习惯为安全值，对出现异常情况告警，由专人对其进行监控和上门回访了解情况，对继续恶化的采取针对性解决措施。六是规范公众客户形态管理，对客户部分流失、零次、欠费、拆机形态变化进行分析处理，对每一种情况进行原因分析，针对原因制定最有效的方法，将针对性方法直接贯彻到营销一线，指导一线人员正确工作，同时形成持续改进的闭环管理流程。

做好三个层面的培训：公客室“管理团队”、基层管理者(支局长、班组长)、员工的培训。培训工作以培训公客室队员为切入点，以培训基层管理者为主线，以培训一线员工、后台支撑人员为辅的三个层面的培训使全体员工都能掌握寻找“客户”的技能、办法，从而解决员工生存问题，一是培训形式由集中、封闭式的培训向走出去，上门服务的培训转化;二是培训内容由“老师”讲什么，“学生”听什么，向“学生”要听什么，“老师”就讲什么转化;标准是讲清楚、听明白、做得来。

培训形式：公客室“管理团队”坚持做到县分公司领导提出的当好培训员、战斗员、指挥员、服务员的“四员”角色，把培训作为带好队伍的根本.

各位领导、评委、各位同事：

大家好!

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫xxx，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。 1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高;客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习十六大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用;并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易;挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据;深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分;比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议;研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。

**客户经理竞聘演讲稿题目篇十三**

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人xxx，现年x岁，在x行营业部工作大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行领导、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。x行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，xx年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx、如x市xxx中心主任xxx、xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如xx作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，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。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。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。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。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、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房货款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如x市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%（有条件的18%）的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。（1）加大对风险小的存单质押货款的宣传力度，确保随到随办。（2）走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用货款市场。（3）目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，x行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为x行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

**客户经理竞聘演讲稿题目篇十四**

篇1：客户经理竞聘演讲稿范文各位领导、评委、各位同事：大家好!今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫xxx，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高;客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习十六大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用;并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易;挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据;深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分;比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议;研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。篇2：尊敬的各位领导、各位同事:你们好!这次次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折我叫xx，大专学历，2025年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司，2025-03年在营业厅做营业员，2025-2025年在营销四部任业务经理，08年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值,我为能成为一名合格的移动人而自豪。我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全力为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。篇3：尊敬的各位领导、同志们：大家好！首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公公客户经理职务的竞聘。到底该如何经营公众客户？应该采取怎样的措施来保存激增呢？假如我是公客室经理，在分公司的领导下，在市场部组织指挥下，在各渠道的协作配合下，我将按照：树立一个信心、确保一个目标；落实二项责任，做好两类市场；实现三个转变，提升三种能力；处理四种关系，演好四员角色；突出五方面工作，提升公客整体经营管理水平的工作思路做好公客室的各项工作，具体做法如下：

1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。

2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。

1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展，2、要加快彩铃、短信、互联星空、来显、声讯五大增值业务的发展，以增量拉动收入的增长。

3、积极探索做好“转型新业务”在公众客户中的渗透。

三、实现“三个转变”，提升三种能力实现“三个转变”：一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层管理工作者向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训员与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。提升三种能力:一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。要善于了解、分析消费者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。熟悉电信业务的操作流程。最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程度。二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。在内部管控能力中重点是对员工的管控（和员工的关系是协作的关系），其次是业务（流程）的管控。三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务（产品）牵连到多个部门和班组，有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

四、处理“四种关系”，演好“四员”角色处理好“四种关系”：一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。三是与部属的关系，口内领导，口外指导。四是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变。演好“四员”角色，即是要继续按照分公司领导的要求，争当好管理者的服务员、战斗员、指挥员和培训员的四员角色。

五、突出“五方面”工作，提升公客整体经营管理水平第一方面：创新经营模式，保住话音市场经营基本面一是加快各项业务发展。以精确管理为切入点狠抓收入，加快业务发展（增量部分）。

2、抓固话市场的挖潜工作，继续组织实施对固话放号的市场排查工作，掌握潜在市场空间，有效地开展针对性营销活动，要加大“预付费固话”在外来人员集中地区的推广力度，加大新建厂房、商铺的跟踪，尽最大能力挖潜固话放号市场，要持之以恒做好打铁工作，在深挖市场潜力的基础上，充分认识到铁通用户就是我们的潜在用户，利用好“打铁”的资费政策，向对手要用户要收入。

3、加强对宽带市场的分析研究，灵活运用竞争性资费，狠抓宽带放号。要加大力度做好宽带业务在商客中的渗透率，加大打并策反工作，要充分利用好信息化建设的有利时机，要积极与电脑店、代理商沟通、联系，力争每新装一部电脑就发展成为我们的用户，为企业带来量收增长。

4、利用小灵通网优的机会，加快小灵通的发展，特别要总结“小灵通”团购的经验，摸清单位、厂场、学校情况，利用其对管理人员有通信补助的情况，想尽一切办法做好针对性宣传、营销，把其通信费补助转变成我们的小灵通用户。要加大力度推广“灵通200”以及“预付费小灵通”和校园租机业务。

5、做好公话市场规范管理工作。一是继续做好本地售卡直销渠道的建设工作，以主动防御策略挤兑外来卡，阻止外来卡的进入。二是逐步建立卡类市场价格管控体系，完善卡类业务考核体系，提高电话卡的属地化管理能力。三是做好“聚类”客户的客户服务与关怀工作，密切关注客户的消费情况。四是加强对公话终端通话费情况的分析，关注在非终端上产生卡类通话费的高端用户。五是加强“灵通200”业务的促销工作，主要目标是小灵通信号覆盖区域的驻地部队、工地、工矿企业及娱乐场所等用户群，挖掘放号及卡类消费潜力。六是加强公话终端的巡查和维护工作，完善公话终端维护管理制度。

6、加大力度做好增值业务的发展，加强来显用户拆机挽留工作，并重点对无来电显示的较高端客户做针对性营销；利用彩铃的动感、时尚、宣传广告作用，做好公众客户“七彩铃音”的推广工作，要利用好“来显加彩铃”包月、包年优惠资费切实提高“七彩铃音”在客户中的渗透率。另要加大力度做好118968声动热线以及12121天气预报、114号码碍事通、12117电子日历报时等实用性短号码业务的宣传推广力度，从而增加企业收入。

7、开展项目营销，通过参与客户营销的公关工作，参与客户的业务介绍、演示、宣传、联欢和咨询活动。积极、主动为客户推介新业务、发展新客户，做好转型业务的发展，做好新增市场的抢夺。二是重视话务量经营，突出存量保持，应对市场竞争的手段、方法问题（存量部分）。存量严重流失、增量严重不足，仍然是公众客户所面对的主要问题。公众客户室将增强紧迫感、责任感，紧紧围绕县分公司关于保卫战、精确经营的部署，把握本地市场实际，迅速开展保存激增。重视客户保持工作，加大存量（签约）力度。

1、以业务收入同比正增长为目标，增强信心，制订详细工作计划，落实培训学习；

3、开展固话印象价格宣传、长话包月宣传、新宽带节点宣传，提高用户感知度；

4、提升渠道营销服务能力，加强客户关怀，实施上门营销、派单营销；

6、加强营业人员主动营销、主动宣传意识和能力，要求营业人员一定要对每一位前来办理、咨询、交费的用户，实施主动营销，并针对性派发宣传单张。

7、要特别重视“0”次用户的激活工作，要根据支局的实际情况，制订行之有效的营销政策，激活“0”次用户，培养用户使用电话的习惯。第二方面完善渠道建设，实施分类指导，提高员工执行力，促精确营销的水平。营销渠道建设的目的是缩短与客户的距离、细心关怀各类客户、提高客户响应速度。公客室主要负责社区、营业以及社会代办渠道，为此我们应该从以下几个方面去努力：一是社区经理渠道要加强维护指标达标、做好服务质量提升，实行“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是经营、维护也是服务意识；将运维优势转化为营销优势。实现社区经理“三合一”的模式；抓社区经理营销系统应用，指导、培训、建立社区经理的骨干（核心）队伍，利用社区经理独立的工作方式和日积月累的客户关系进行维护中的“机会营销”。二是营业渠道要加强营业员的业务培训及服务技巧培训，提高营业人员的“四力”(即主动营销能力、业务受理能力、服务亲和力、现场管理能力)，加强营业营收款及时存行上划的管控，确保资金安全，在营业厅忙时抽调一切可利用的力量(社区经理、支局长)到营业前台实行机会营销；营业窗口是我们的传统直销渠道，具有直接面对顾客等特有的优点，是其了解顾客信息、掌握顾客差异化需求的有效途径，要在不断完善功能、提高营业窗口人员素质、优化布局等方面努力，为客户提供方便及时的服务，使其成为我们与顾客互动的最好窗口；成为我们宣传品牌文化，展示品牌内涵，提高顾客认知度、培养顾客忠诚度的场所。三要加强力度发展社会代办渠道，让社会上的能人智仕为我们的发展、收入添砖加瓦。在目前激烈的市场经营环境下，以劳动竞赛、员工渠道作为经营的有效补充，突出对代办渠道和“员工渠道”的针对性、有效性培训。四是要提高执行力：工作是做出来的，而不想出来的。再好的营销方案，如果不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，保持乐观积极心态，将上级分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工工作的积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。第三方面：强化支局基础管理工作，提升营销、服务水平切实加强支局、班组基础管理和客户的关怀服务工作。一是认真做好原始资料的收集、完善；认真做好各项记录，特别是营销方面的记录。二是加快客户资料收集、整理、完善，进一步开展多纬度客户细分客户；加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧，提高签约有效性；三是规范和落实对新发展客户和老客户定期回访关怀制度，提高用户的感知度和忠诚度。四是加强对潜在、目标、签约客户消费习惯、心理和源头分析，为营销与生产提供正确导向。五是建立话务量异常预警机制（即流失预警），以客户一定时期的消费习惯为安全值，对出现异常情况告警，由专人对其进行监控和上门回访了解情况，对继续恶化的采取针对性解决措施。六是规范公众客户形态管理，对客户部分流失、零次、欠费、拆机形态变化进行分析处理，对每一种情况进行原因分析，针对原因制定最有效的方法，将针对性方法直接贯彻到营销一线，指导一线人员正确工作，同时形成持续改进的闭环管理流程。第四方面：强化三个层面的培训，突出帮促、督导、耐心、到位，促员工素质提升，打造一流的公客团队做好三个层面的培训：公客室“管理团队”、基层管理者(支局长、班组长)、员工的培训。培训工作以培训公客室队员为切入点，以培训基层管理者为主线，以培训一线员工、后台支撑人员为辅的三个层面的培训使全体员工都能掌握寻找“客户”的技能、办法，从而解决员工生存问题，一是培训形式由集中、封闭式的培训向走出去，上门服务的培训转化；二是培训内容由“老师”讲什么，“学生”听什么，向“学生”要听什么，“老师”就讲什么转化；标准是讲清楚、听明白、做得来。培训形式：公客室“管理团队”坚持做到县分公司领导提出的当好培训员、战斗员、指挥员、服务员的“四员”角色，把培训作为带好队伍的根本。

**客户经理竞聘演讲稿题目篇十五**

各位领导、各位同事：

大家好!首先作一个自我介绍，本人xx，现年xx岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的.无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx、如皋市xxx中心主任xxx、xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，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。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。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。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系;客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。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、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房货款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%(有条件的18%)的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。(1)加大对风险小的存单质押货款的宣传力度，确保随到随办。(2)走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用货款市场。(3)目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家!

**客户经理竞聘演讲稿题目篇十六**

尊敬的各位领导：

大家好！

我是xxx部门的xxx，很荣幸，自己能有机会在各位的面前争取客户经理助手的职位，我会努力的表现自己，希望各位多多关照。

和同事们的帮助下，在工作和人际方面都有了很大的提升！真的很谢谢大家在那时对我的照顾。也就是在那时，我认识到了自己在工作中的不足，并且开始意识到，自己不能总是这样去依靠别人，自己应该去更多的帮助同事们，为银行做更多的贡献，这才是工作的意义！

准备一些工作，在期间还认识了不少的客户，也了解了一些工作的情况。在之后长久的工作中，自己从。

领导。

的身上学会了不少工作的经验，也熟悉了帮助。

领导。

做这些事情。在相关的经理助理方面的工作上，我也做了很多的了解和准备。我相信，自己完全有能力去担任这份职务，而且，我非常期待这份工作！

的批评意见。我知道，自己的经验和大家相比远远不足。如果能有幸当选，我会根据。

领导。

的意见努力的\'改正自己，但也不会疏于自我的思考，努力的将这份工作完成到最好！

当然，在候选人当中，我也知道有些同事比我更有经验或是特点，但是我不会输给他们！我渴望这份工作，所以我会努力的提升自己，我有热情和信心，我有耐心和学习的心！我会努力的将自己的工作做到最好，努力的为经理做好所有的相关工作，并且，绝不会违背自己现在的话！如果能有幸当选，我会尽自己最大的努力去做好这份工作！

我的演讲结束，谢谢各位。

领导。

无论结果如何，我都会继续努力的为xx银行作。

出自。

己的贡献。

**客户经理竞聘演讲稿题目篇十七**

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫马延辉，首先十分感谢公司领导带给这次竞聘的机会，这天我本着锻炼自己为大家服务的宗旨站在那里，竞聘东线南区客户经理这个职位，期望能够得到大家的支持。

20xx年6月来到速递公司，刚开始接任市区大件、代收工作，刚开时送大件每一天投递率几乎百分之百，一个月投递代收货款将近200多件。20xx年08月因工作需要抽调到为市区业务量最大的东线南区揽投员，工作至今，在这段工作期间，因工作表现突出于20xx年年底被省公司评为“优秀揽投人员”在20xx年接任东线南区揽投员至20xx年3月，每月揽收的绝对值在公司都排在第一名。

一点点的成绩只能代表过去，未来更需脚踏实地，随着这次竞聘给我带来了新的机遇和挑战。我此刻竞聘东线南区客户经理一职，我更有信心和决心做好这份工作，不辜负领导的培养和提携。如果这次我竞聘成功我将做好以下几点：

1、先维护好原有客户的基础上在发展新的客户。

2、加强理论学习，不断提高、熟悉自身业务。

3、每月及时清理上月欠款，用心完成领导安排的各项工作。

不管我这次竞聘演讲能否成功，也不管将来从事什么岗位，我都将投入百分之百的热情，努力工作。

谢谢大家。

**客户经理竞聘演讲稿题目篇十八**

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱，现年x岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的毎一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx、如皋市xxx中心主任xxx、xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：

大家早上好。首先衷心感谢行领导提供这次机会，使我有幸站在这里。我叫陈明，研究生学历，竞聘的岗位是个人客户经理后备。

客户经理可以说是银行与客户交流的桥梁，工作主要是以客户为中心，处理客户存贷款及信用卡、基金、黄金、理财产品等中间业务，并负责维护客户关系。对公关能力、营销能力、服务意识要求比较高，总的来说，就是内联系负责人了解银行的任务情况，外联系客户，为客户提供优质服务的同时，为银行创造尽可能大的效益，与负责人一起冲击行里的各项指标。

如果我有幸应聘成功，我将从以下几点开展工作：一，和网点负责人和同事做好有效沟通，熟悉网点的情况，如果有问题及时向他们认真请教;二，熟悉本营业机构的客户资源情况，了解他们的实力、需求甚至爱好，做到心中有数，尽可能主动联系、回访他们，找到比较适合他们的产品，及时向他们推荐;四，制定一个较为详尽的计划，工作从什么地方着手，重点是什么等;四，尽快做好岗位角色转换，尽快融入新的工作。

我竞聘的优势主要有：一，来到我行后，从事过柜员和个人业务顾问，实践经验得到了提升，加上本科和研究生学的专业都是金融，理论知识较为丰富，所以，可以说业务基础较好，这样跟客户交流起来，可以给客户一个比较满意的解答;二，营销有骨子韧性，不达目的，不轻易放弃，而且随着工作经验的增加，也积累了一定的营销技巧;三，在本地也有几个亲戚朋友，如果有机会可以联系他们，跟他们做到互利共赢，也算有一定的客户资源吧。

我的陈述完了，谢谢大家。

竞聘人:沈辉。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！我今天竞聘的岗位是头屯河区信用社客户经理。首先请允许我向大家做一个简单的自我介绍，我叫沈辉，现年26岁，毕业于中南财经政法大学金融系，本科学历。2025参加信用社工作；先后在头区营业部，工业园信用社，立新信用社担任过储蓄、复核、公存、岗位的任职，通过大学期间对金融专业系统的学习以及柜面的一年期的学习和实践工作，使我个人的专业知识与实践操作更加有机的结合在一起，从而，为我日后从事信用社客户经理工作奠定了较为坚实的基础。

在本次竞聘中我优势主要体现在一、有较强的事业心，进取心和开拓创新意识。本人热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业，一丝不苟，认认真真做好每项工作。在工作中能够举一反三，对工作中出现的问题善于分析，能够及时发现问题解决问题，对新业务比较敏感，能够创造性开展工作，并且有信心，有决心，也有能力在领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项任务。

后，在能较快的适应新环境、新岗位的同时，也较为迅速的掌握了农村信用社客户经理所应具备的各项基本业务技能。截止至2025年10月31日，先后授理并完成了个人贷款577万元的投放；公司类贷款2250万元贷款的投放，其中乌鲁木齐市通汇达城市建设实业有限公司1500流动资金贷款；新疆佳福房地产开发有限公司400万项目贷款；新疆天易进出口有限责任公司350万元流动资金贷款。完成2928万元银行承兑汇票的签发。各项贷款业务都能做到贷前认真调查，贷中迅速完成贷款操作，贷后认真做好五级分类工作。通过七个月以来的工作，使我的各项业务技能都有了长足的进步，从而更加坚定了我从事客户经理工作的信心。

一、在营销贷款时与客户沟通能力较弱，需在平时与领导出去营销客户时多听，多记，能够多学习多借鉴领导的营销技巧。

二、目前联社每年都在不断新增许多新的贷款业务，例如保兑仓业务、经营性物业贷款业务等，我还需不断接受新业务的学习，需要不断完善自己贷款业务的空缺。

如果我这次能成功竞聘头屯河区信用社客户经理，我将来的工作目标是：不断提升个人业务水平、加强防范风险的能力。

一、切实做到自身认识到位、贷前调查到位、贷后管理到位、日常服务到位。

二、加强日常各项业务的学习，在已经理解的贷款业务基础上，不断学习新的贷款业务，不断充实自己的贷款理论，填补公司类贷款知识的空白面。

三、明天王家沟钢材市场的成立预示着头区的公司类贷款业务。

会逐渐增加，头区将来会有许多潜力客户有待开发，作为头区客户经理应该突破自己今年的成绩，为头区信用社明年的发展注入更强有力的动力。

谢谢大家！

各位领导、评委、各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼和提高自己的机会。我叫xxx，岁，19年分配农业银行工作,目前在营业中心任高柜柜员。年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多做人做事的经验，本着提高自己，改变自己人生的舞台，今天我竞聘客户部客户经理一职。

我对客户经理的认识：客户经理改变了银行过去等客上门的服务方式，开始主动出击，从客户需求出发，为客户提供全方位的金融服务，营销银行产品，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。近年来，泰顺支行的客户经理不断增加，也足以证明我行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。世界在改变，银行业也在改变，随着小商业银行不断发展，外商银行的进入，银行之间的争霸战势在必行，而客户经理恰恰是这场战争中非常的重要的强大武器。也许未来有一天，会以客户经理队伍实力论英雄。作为一名新到岗位的客户经理要有一种吃苦耐劳的学习力和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

参加今天的竞聘，我认为自己有以下优势：

1、有着较强工作责任心和进取心。做到干一行爱一行，对待工作认真负责。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格直爽，从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好客户经理这项工作。

这次竞聘如果成功，首先我要做到思维的转变，真正在思想上改变自己，尽快适应岗位转换，做一名合格的经理人。其次业务技能的熟练掌握，如果说客户经理是银行的武器，那么业务技能便是客户经理的武器，客户经理和客户关系不是一种单纯的业务关系，而是一种人与人的关系，不管是业务操作，还是营销技巧，我们都要熟悉掌握，这样才能面对形形色色的客户时立于不败之地。最后就是关系维护，不论是新老客户，还是房管、工商、税务等等，都要建立深厚的感情，只有我们不断加强与客户的联络，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位亲爱的领导、评委、同事：

自我，努力掌握和学习各种业务知识，不断的积累各种与客户勾通和营销技巧。

曾多次被行里评为“优秀青年员工”、“优质文明服务先进个人”。今天，我将竞聘个。

首先请允许我谈一谈对个人客户经理一职的认识。

伴随着中国经济的持续稳定增长及居民可支配收入的不断增加，国内个人金。

融业务市场规模日益扩大，个人金融业务成为目前金融创新最为活跃的业务领域。

之一。商业银行个人金融业务服务理念逐渐实现“以产品为中心”向“以客户为中。

能。

如果组织和领导聘任我继续担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工。

作：

度和满意度为目标，进一步转变维护工作方式，更新维护工作理念，创新维护活。

动形式，着力抓好客户分层维护工作，让客户真切感受到我行的贴心服务，不断。

提高维护工作的质量效益。

二、专业理财，努力提升客户价值。本年度，我已取得afp资格证书，我将充分利用自己所学到的专业知识服务我行的优质客户。

三、认真履行个人客户经理岗位职责，积极拓展个人金融业务市场，培育和。

础，不断提升个人金融业务竞争发展能力。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。

五、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。靠真诚守诺留住客户，靠。

特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

尊敬的各位领导、各位同事，大家好：

首先我要感谢行领导给我这样一个锻炼的机会，不论这次成功与否，我都将获益非浅，对我今后做好本职工作都有很大的帮助。

我本次要竞聘的职位是对公客户经理(项目营销组)，2025年我进入x行工作，在这1年多里，得到各位前辈的言传身教，我严谨务实、勤勤恳恳、好学上进、努力工作。在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。在闲暇时，依然没有忘记加紧练习业务技能的训练。在工作中积累了较丰富的经验，熟悉各项对公业务技能，在快速高效的办理业务同时注重文明优质服务。通过这一年多来在公司业务部的工作实践，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我觉得自己有信心也有能力担任项目客户经理这一职。

对于对公客户经理(项目营销组)这一岗位，我是这样理解与认识的：这一岗位应当既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。做为一名合格的项目客户经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务，协助领导做好项目贷款业务经营计划指标的执行；同时应当协调相关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，做好本人管户企业的业务营销与管理；做为一名客户经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

假如我有幸能竞聘成功，我的首要工作措施有以下3点：

一、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，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。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。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。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。

二、积极主动营销、挖掘客户源。一是重视简式快速小企业贷款的发放工作，主动积极寻找信誉好，实力雄厚的小企业，通过优质服务，抢占小企业信贷市场。二是从存量客户入手，努力寻找新的增长点；三是将低风险信贷业务（如贴现、签票等）作为突破口，寻求量的迅速扩张。

三、加强客户关系的维护。客户关系的维护是客户经理从事客户管理的重要内容。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。

各位领导、各位同事，我参加竞聘的岗位是客户经理(项。

目营销组)，但其它岗位只要有需要，我愿意全面奉献自己。不管这次竞聘的成功与否，我将一如既往为xx的发展发挥自己的光和热。

**客户经理竞聘演讲稿题目篇十九**

大家好！

首先衷心的感谢领导提供这次公平竞争的机会，使我有幸站到这里参加竞聘。同时谢谢这三年来所有帮助、关心我的同事，也正是你们的鼓励与教导，使我从一个走出校园懵懵懂懂的大学生，成长为今天稍渐成熟、掌握一定实践工作技能与本领的银行职员。

三年的成长，使我积累了一定的工作经验，培养了良好的实干精神。为了更好的发挥自己的才干，为支行做出更多的贡献，我决定竞聘xx支行个人金融部经理。站到这个竞聘的舞台上，有一种成功的期待，但更多的是感到一份责任，对xx支行，对xx银行的一份责任。

下面我对自己的基本情况及工作思路作一介绍：

一、个人基本情况：我于xx年7月毕业于xx财经学院外贸外语系国际经济与贸易专业，本科学历，获经济学学士学位；xx年10月进入xx银行工作，先后在xx支行从事营业厅柜面综合业务工作与信贷工作，现为市场营销科一名信贷员。在谦虚谨慎、脚踏实地、戒骄戒躁的干好工作的同时，不断学习，充实自我，先后获得会计从业资格证、经济师中级职称、银行业从业资格证，将自己不断丰富的理论知识有效的与实践工作紧密结合起来，尽最大努力为支行贡献自己的力量。

二、工作思路及工作目标：

为良好发展我行个人金融业务，增加个人类贷款及票据类业务在授信业务总额中所占比重，为支行创造更多利润，我决定从以下几方面开展工作并制定具体经营目标：

第一、受国际金融危机和全球经济下滑影响，作为银行业，我们不可避免的受到或深或浅的波及与撞击，这种不良影响会在20xx年逐步漫延与显现出来。自20xx年下半年几次存贷款基准利率下调后，每发放一笔贷款的利润空间在逐渐缩小，同时整体经济不景气导致的个人收入水平下降势必影响到个人贷款的偿还能力。在这种情况下，需有效的协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防个贷风险。

第二、目前我行开展的个人类金融业务主要涉及个人住房按揭贷款、个人非交易贷款、存单押贷款、个人消费贷款、个人信用贷款，就几个贷款品种而言，要齐抓并管，一则是创造更多的利润点，各项个贷业务平衡发展；其次是个贷业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。

第三、在每笔贷款、票据业务受理中，严格按照金融业法律法规及我行的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节；同时深刻理解总行事业部制改革的经营理念，并将这种理念切实有效的贯彻于支行具体业务开办中，促进个人金融业务良好发展。

第四、我行目前的按揭工作主要开展万豪国际大酒店与金茂豪庭两部分。今年，由于房地产市场萧条，按揭贷款发放笔数较之前有大辐度减少，为了促进这项工作的持续发展，需要与两个合作伙伴保持良好沟通，包括售楼人员，调动他们与我行共同营销个贷业务。个人非交易贷款，是风险孝但利润稳定可观的一项业务，要进一步对其做好宣传、推广，积极开拓市场，扩大客户群体。此外，总行零售业务部现在有规定允许以工资60%的额度标准发放贷款，对我们而言这也是一个风险小很不错的市场，要积极拓展。

第五、今年要实现我行个人贷款业务的综合平稳发展，预计年末累计发放个人类贷款100笔，累放金额3000万元，不良贷款率控制在0；办理票据贴现业务260笔，贴现金额共计1亿元，实现贴息收入240万元。

以上为我的个人基本情况及工作思路、目标，如果这次竞聘成功，我将尽自己绵薄之力，积极有效开展个贷业务，推进支行个人金融工作新发展；如果没有竞聘成功，我也决不气馁，我将继续努力，不断充实完善自我，在实践工作中进一步提升自己的能力与水平。

谢谢大家的支持！

**客户经理竞聘演讲稿题目篇二十**

各位领导：

大家好!我叫×××，来自公司业务处营销二科。今天能够站在这里参加竞聘，非常感谢领导给我提供这次机会。下面，我先简单介绍一下我的工作经历：

年月我毕业于哈尔滨工业大学涉外会计专业，被分配到中国银行哈尔滨市分行，先后从事了柜员岗位和事中监督岗位的工作，由于我虚心学习，认真请教，很快地熟悉了业务并成为业务能手，年被评为“支行先进工作者”。

由于我在南通分理处工作优秀，表现良好，××年月，我通过选拔、考核后，调入南岗支行公司业务部，开始从事信贷工作。我首先从事综合统计工作，在这个岗位上，我基本掌握了信贷业务的有关知识和业务流程，使自己的综合能力得到了提高，为今后从事具体信贷业务打下了良好基础;兼任信贷员以后，我先后主要负责了黑龙江大学、黑又亮有限公司、奋斗副食等家企、事业单位的信贷业务。在工作中，我将综合岗位学到的知识和自己积累的的工作经验运用到具体的信贷实践中，圆满地完成了各项工作任务。在紧张的工作之余，我兼任南岗支行的团支部书记，组织了诸如联欢会、演讲赛等一系列文体活动，使自己的组织能力、协调能力得到了提高。

由于在工作中的良好表现，自年参加工作以来，年我被评为“支行先进工作者”，××年调入支行信贷部后，××年被评为“支行先进工作者”，××年被评为“支行存款先进个人”，并借调省行保全处、风险管理处多次，××年通过考试调入省行公司业务处营销二科。

在省行公司业务处营销二科，我负责北鹤木业、天鹅出租公司等六家贷款企业，贷款总额亿多元。由于有了在支行打下的基础和在保全处、风险处的工作经历，在领导和同志们的帮助下，我较快地适应了省行的工作环境和工作要求，工作努力、踏实。除管好分管的贷款户外，我还积极努力开发新客户，曾和伊利乳业达成贷款意向，虽然最后未能合作，但是锻炼了自己，积累了营销经验，为今后的工作打下了良好基础。

各位领导，以上是我的工作简历。今天我参与竞聘的岗位是中级客户经理。客户经理制，是中行为适应市场的需要而实行的先进的管理模式，我认为我会较快地适应新形势下的新任务，因为担任客户经理我有如下优势：

事业心、责任感强。我大学毕业后，参加工作就在中行，我热爱中行，热爱中行事业，愿意为中行的改革腾飞做贡献。参加工作这几年，我工作努力，成绩突出，先后得到表彰多次，从一名分理处柜员成长到今天省行公司业务处的一名信贷员，我的成长进步除了领导、同志们的帮助、支持外，我个人的因素正是我有较强的事业心、责任感，所以无论在什么岗位，都能够努力做到兢兢业业，任劳任怨，努力进取。

具有一定的信贷工作经验。从××年至今，已从事信贷工作年，掌握了公司业务里前台的营销业务、后台的综合与管理业务，并熟悉保全业务、风险业务。先后管理贷款企业余户，涉及工业、商业、学校等各行各业。独立从事过贷前调查、贷中审查、贷后跟踪与管理的全过程。并熟练掌握贷款五级分类、信用评级、新一代信贷系统等程序。我觉得，这些宝贵的工作经验是我完成信贷工作的重要前提。

有信贷工作所需的基本专业知识与技能。我在大学学的是会计专业，专修了会计、金融、市场营销、公共关系、管理、法律等多门课程，并通过了中级经济师的考试。这些知识和专业思维为我顺利的理解和掌握银行各项业务，快速适应岗位要求奠定了良好的基础。现在我对企业的帐务处理、财务报表、资金运作等方面都比较熟悉和了解，通过运用我的专业知识和业务技能，我可以最大程度地掌握企业的资产、负债、所有者权益等情况，了解企业的偿债能力与盈利水平，可以将我行的贷款风险降到最低值，确保我行信贷资金安全，努力为我行争取最大的收益。

通过在我行工作的年，我不仅是一名成手信贷员，我还熟悉、掌握储蓄、会计、结算等业务，具有了客户经理所必备的基本素质与要求，能够较为准确把握市场信息、以高效、优质的服务满足客户需求，并能较快、较好地适应客户经理的新要求，马上投入到新的工作中去。

以上是我参加本次竞聘的理由，如果本次竞聘成功，取得了客户经理的职位，我将不负所托，积极地寻找新客户、挖掘新资源，做好我行的“推销员”、“采购员”和企业的“服务员”，以客户为中心，以追求我行效益最大化为目标，开拓创新，全心全意做好工作。如果竞聘不成功，说明我还有一定的不足和差距，今后不论在哪个岗位，我都将一如既往地认真工作，加强学习，争取早日达到客户经理的标准。

谢谢大家!

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