# 客户经理竞聘演讲稿(优秀15篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-07-15

*演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。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最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。客户经...*

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。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最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**客户经理竞聘演讲稿篇一**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

光阴似箭，岁月荏苒，不经意间，来到信用社已经20个年头了。20年间，伴着信用社的成长发展壮大，我火红的青春在信用社摸打滚爬中历练得丰满而厚重，我也从一个不谙世事的毛头小子成长为一个地地道道的\"信社\"人。正是怀着对金融事业的热爱，今天我满怀信心地走上演讲台，参与联社信贷部主任的竞聘。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺练中更加理性与成熟。

我此次竞聘的岗位是：社信贷主任。

首先感谢各位领导对我的信任，给我这次竞聘信贷主任的机会。参加竞聘，我具有以下三个方面优势：

一是具有较强的工作能力。我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，经过学习和锻炼，自己的分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力都有了很大提高。熟练掌握了各种业务操作，工作能力得到领导和同事的肯定。

二是具有强烈的事业心、进取心和开拓创新意识。我充分认识到只有改革和创新才是农村信用社发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大。正因为有了这种认识，我坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，认认真真的做好每项工作。

三是我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在联社领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项工作任务。

竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的.能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：

第一、做好三信工程的建设：三信工程是服务于农民，提高信用社核心竞争力，展现新时代信合形象，需要长久坚持的系统工程。主要做好以下四点：

1、认真把握、选准发证对象。为确保农户贷款证贷款放得出，收得回，必须对农户进行深入细致的调查，选准发证对象，保证农户贷款的安全运营。

2、充分发挥村组干部的作用，要选择村委会班子团结务实、威信高、责任心强的村组首先开展创建工作，村干部参加信用评定小组，直接参与信用评定，保证农户贷款的到期收回。

3、认真推行贷款上柜台活动。

4、坚持长久机制，做到成熟一户，发展一户；成熟一个村发展一个村，努力提高创建工作水平和质量。

第二、在县联社的领导和配合下，做好不良贷款清收活动。主要做好以下几点：

1、摸准辖区内贷款情况，选准清收突破口，各个击破。应当采取先易后难的办法，选准清收盘活的突破口，各个击破。

2、完善贷款手续，逐笔签发催收通知书，从法律上保全信贷资产。

3、追究债务人和担保人的双重责任，对那些担保手续齐备的不良贷款，要追究担保人的责任。

4、联合公检法等部门，运用法律武器，坚决消灭“钉子户”

5、输血供氧、帮扶盘活。对于那些以往信用记录良好，有较好发展前景的产业及特色产业，供点氧、补点血就能确实偿还贷款的欠贷户，在掌握确切情况后，可以采取适当再贷，培养其还款能力，让他们早日还清所欠的全部贷款。

6、清收工作要坚持不懈，责任到人，做到不良贷款常年有人管，有人催，杜绝新的不良贷款的产生。

第三、做好贷款营销，充分挖掘自身潜力，寻找优良客户群，在做好风险防范措施的情况下，力争多投放贷款，尽可能的为三农和私营业主提供便利。

第四、切实做好贷款\"三查\"工作。对于每笔贷款要做好贷前调查，贷中审查、贷后检查。首先，每笔贷款坚持上门调查，通过现场调查和侧面了解，看贷款的用途、经营项目的规模是否真实，经营项目运转情况是否良好，走访借款人和保证人的资信状况、品质、家庭经济情况。其次，办理借款手续时，严格按照操作程序，规范每一笔借款手续。最后，定期地对辖区的贷款进行跟踪调查和检查，发现早期风险信号，及早采取措施，降低贷款风险。

第五、加强业务学习，提高业务能力。随着农信改革的发展，新的信贷业务会远远不断地产生，这需要一批业务素质高，技术过硬的信贷人才。要切实加强员工与自身的业务学习，努力提高自身素质，争取做一名优秀的信合人。

竞聘的不是官位而是责任，我相信抬头靠实力，只要认真踏实的走好每一步，就能在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。希望能得到各位领导、各位评委的信任和支持。假如我竞聘落选，我也不会灰心泄气，因为能够勇于参与竞聘，对我来说既是一次自我挑战和磨砺意志的考验，也是一次难得的学习和锻炼机会。今后要寻找差距，找准不足，努力将自己锻炼成为一名让领导信任，客户满意的信合人！

**客户经理竞聘演讲稿篇二**

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱xx，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。

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篇三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

这天能有机会参与竞聘，我情绪十分激动。在那里，十分感谢县局(分公司)党组给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们能够在那里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一向关心、帮忙和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。结合地区局(公司)、县局(分公司)机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

20\_\_年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在\_\_等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。个性是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

1、我以前先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路状况相当的了解，个性是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就能够决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于xx年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于xx年获得县局(分公司)“先进工作者”，xx年获县局(分公司)举办的卓越团队建设“优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，个性是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的推荐，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户带给服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

4、在服务时间上争取差异，每一天走访市场，能够为零售客户带给及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的\'利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的推荐贴合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户带给“温暧般”的服务。9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。针对不同类型的客户，带给不同服务。

总之，要作一名好的客户经务必学会和客户沟通，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能准确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，期望各级领和各位同事相信，给我一次展现的机会。如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作;如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

**客户经理竞聘演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我叫xx，今年xx岁，20xx年毕业后应聘进入中国移动xx分公司，20xx—20xx年在营业厅做营业员，20xx—20xx年在营销四部任业务经理，20xx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。

专业素质：

一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。

二要熟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。

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，我都会继续努力，坚持不懈的工作。

谢谢大家。

**客户经理竞聘演讲稿篇五**

各位同仁：

大家好。

通过。

这次演讲，锻炼自己的潜力、展现自己的才华。与大家交。

思想。

我相信。

通过。

这次竞聘活动，必将使我站下一步的工作，展现一个良好的开端。

竞聘客服中心这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

布置的\'工作总是尽力去做，从不无故推诿。

和其他同志的关系的素养;做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在肥西开展社教活动时，一个人负责有几千人的一个大村，在各种复杂的状况下，独自一人组织完成了从宣传动员，查对财目，公开选举到组建新的村班子的各项艰巨任务，受到当地群众的热烈欢迎和。

领导。

的表扬。在通信科、政秘科、公司工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，没有出现过大失误。

三、我具有熟悉客服中心业务和具有通信专业知识。十几年来从通信科到政秘科，从政秘科到公司都负责过工作，各方面比较熟悉，而且都能简单的应对自如。我在部队的专业是通信，具有客服中心务必同具有的专业知识和素质。全省单边带电台演练中，就全程参与了规范化服务比赛，顺利地完成了这次任务。

四、我具有较好文字综合潜力，同时已。

通过。

全国计算机中级水平。

如果这次各位。

领导。

信任我，到任后我将认真做好工作。

**客户经理竞聘演讲稿篇六**

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42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、认认真真一向在一线工作的员工。这天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁职责感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我带给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。我觉得我就应主动理解改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去应对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去理解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，为客户带给全方位的金融服务，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、有着较强工作职责心和进取心。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，但我相信我自己的潜力。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、具有必须的公关潜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潜力。曾在如皋工作，有时还是能带给必须的帮忙的。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常我的目标是：一年中个人类贷款569万。

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。我们每一天都会应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，为其带给满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅仅是业务关系，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，为客户带给合理推荐。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。

一是主动用心寻找信誉好，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。如皋市人民政府为建立礼貌城市，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、用心与房改办沟通。

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潜力人员状况，主动出击。

（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资料。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职责感和使命感的驱使。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篇七**

尊敬的各位领导、各位同事，你们好！

我叫，大专学历，20xx年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司，20xx—20xx年在营业厅做营业员，20xx—20xx年在营销四部任业务经理，20xx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。

**客户经理竞聘演讲稿篇八**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

这天能有机会参与竞聘，我情绪十分激动。在那里，十分感谢县局（分公司）党组给我们创造了这次公开、公正、公平的竞聘机会，让我们能够在那里展现自己的风采，也给了我们一次交流的机会。同时，更要感谢多年来一向关心、帮忙和爱护我的领导和同事们，是你们给了我信心和勇气，让我敢于站到这个演讲台上畅想未来。结合地区局（公司）、县局（分公司）机改，同时也是再次对我人生的一次考验，经过深刻的思考，我决定竞聘客户经理这一岗位。首先，让我感谢领导给了我一次在物流分库挂职副主任展现自我的机会，让我在人生舞台上展现自我，让我在挂职间学习、锻炼，提升自我。

2025年7月加入烟草系统这个大家庭以来，先后在xxx等担任个不同的工作岗位，我都兢兢业业地干好每一项工作。个性是到物流分库以来，我用自己的大半时间在工作上，周末和其他时间，办公室里都能见到我的身影。

1、我以前先后在瓢井、核桃、百纳、长石、马场担任过不同的工作岗位，对各片区的客户进货、线路状况相当的了解，个性是在物流分库挂职以来，每月至少用7个以上的工作日程在市场走访或参与送货，走遍了全县36个乡镇，进一步增加了对客户的了解。

2、我只有近六年营销工作经验，但我个人认为并不是工作年限的长短就能够决定一个人工作是否能够成功的条件，所以我有坚定的信心去当一个合格的客户经理。

3、我营销员四级证书于2025年就获得，有担任客户经理的理论基础。

4、多次参加过省、地、县局公司举办的学习，于2025年获得县局（分公司）“先进工作者”，2025年获县局（分公司）举办的卓越团队建设“优秀学员”。

5、我有过硬的计算机操作知识，懂得计算机各种表册的制作，更加熟悉卷烟营销系统。

6、我正年轻，“俗话说年轻就是资本”我有足够的经力和时间去做好自己的本职工作。

7、我爱岗敬业，对工作负责，工作近六年以来，每从事一个岗位，我都兢兢业业、认认真真地做，个性是在物流分库工作以来，我只要是接到办公室或各级领导的电话，我不分时间和地点都能往办公室赶，完成领导交给的工作任务。

1、根据客户经理工作质责，完善客户信息资料，实施客户评价，提出客户等级变更的推荐，收集市场信息，了解客户需求，撰写市场报告，认真执行品牌培育方案，实施卷烟品牌的培育工作。

2、按照客户分类及服务标准为零售客户带给服务。认真开展客户维护，实施客户等级提升。

4、在服务时间上争取差异，每一天走访市场，能够为零售客户带给及时地、周到的服务，尽量在零售客户订货头天或订货当天走访该片区客户以便对零售客户做出相应的指导。

6、和客户沟通的及时性。及时把公司政策、促销以及其他市场信息及时地传达给零售客户，以保障零售客户的利益。

7、学会双赢思考。在日常工作中不仅仅要从客我双方双赢的角度去想问题，更要想客户所没有想到的，站在客户的角度来想问题。只要你的推荐贴合了客户的心思，自然就成功了一半。

8、把零售客户当作我的亲戚、我的朋友一样的对待，为客户带给“温暧般”的服务。9、对客户采用个性化服务，提高客户满意度。针对不同类型的客户，带给不同服务。

总之，要作一名好的客户经务必学会和客户沟通，沟通渗透在与客户交往中的每一个环节，没有了沟通，就没有了人与人之间的交互作用，沟通无时不在。对于客户经理来说，沟通有时候要比技能更为重要，因此在与客户沟通交流中要时刻把握语言的如何运用，只有运用得当，沟通中才能准确地表达自己的意思，也能得到自己想要得到的信息。所以，我坚信我能成为一名合格的客户经理，期望各级领和各位同事相信，给我一次展现的机会。如果我能竞聘到客户经理这一工作岗位，我将努力学习，认真执行各级领导的相关精神，按照我竞聘客户经理的工作思路去开展工作；如果我竞聘失败了也不气妥，服从领导的安排，将在自己的岗位工作上发挥自己的特长，将工作做得更好、更实。

**客户经理竞聘演讲稿篇九**

尊敬的各位领导：

大家好!

我叫xxx，20xx年毕业于浙江万里学院电子信息专业，我来自汀田分理处。首先感谢行党委为我提供了一次展现自我的机会。客户经理是一份富于挑战性的职业，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银行自身效益的最大化。我希望通过客户经理岗位，能不断提高我综合业务能力和营销能力。年轻人是农行的未来，农行要发展，需要每一位热血青年奋发向上。虽然说入行三年了，我一直从事临柜工作，但我在入行时就给自己制定了目标，要成为一位出色的客户经理。因此，我也一直为此目标准备着，平时我努力学习，取得了信贷和理财上岗证，积极参加行里的各种信贷和理财比赛，并在20xx年获得了市支行个人理财第一名，和个人贷款第六名的好成绩。

在客户维护方面，我平时协助所主任维护客户资料，建立客户存款，联系方式等台帐，通过这几年临柜服务有了自己的客户圈，和客户有了融洽的关系，许多客户认定我办理业务。在营销方面，我也积极发掘自己的潜质,从共营销了金穗通78个，电话银行20个，网上银行22个，贷记卡也成功营销了12张，在这次9月份低利用自己的关系网成功营销了139万的存款，为所里贡献了一份力量。假如我有机会从事客户经理这个岗位，也从以下五点开展工作：

一，充分利用crm系统，分析客户结构，信息，特点，维护好自己管制的客户，能够有效的跟客户沟通和了解。

二，对待客户要做到四个方面，诚信，细致，勤奋，创新。诚信就是基石，与客户沟通的有效桥梁，细致入微捕捉蕴藏在事物背后的新商机，勤奋刻苦在激烈的商战中抢占先机，创新将新的营销理念和服务方式有效的\'结合起来，最大限度的满足客户日益提高的服务要求。

三，要充分利用自己的三缘关系，在这次9月份的营销存款，就一次很好的资源利用。

四，切实防范信贷风险，防范信贷风险关键是做到两点，一是做好第一还款来源的调查，通过各种渠道了解借款人人品，信用，资金实力，还款来源。二是确保第二还款来源的充足，调查客户第二还款来源的真实性，合法性，及是否足值。

五，合法经营，合规办事，不拿原则做交换，把好廉正关。因信贷资源是稀缺性资源，某些客户为达到自己的目的，会不择手段，zw一名客户经理要立场坚定。

最后，我已具备这方面的潜质，希望各位领导给我一次机会，我一定不会辜负大家的期望的!

我的演讲完毕，谢谢大家!

**客户经理竞聘演讲稿篇十**

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我叫\*\*，今年\*\*岁，\*\*年毕业后应聘进入中国移动xx分公司，xx年在营业厅做营业员，\*\*—\*\*年在营销四部任业务经理，\*\*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。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。二要熟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。

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，我都会继续努力，坚持不懈的工作。

谢谢大家。

**客户经理竞聘演讲稿篇十一**

尊敬的领导，大家好！

今天我来为大家分享我对区域客户经理职务的理解和竞聘方案。

对于我来说，我认为我的优势和专长在于：首先，我拥有一定的市场营销经验和技巧；其次，我熟知有关移动互联网的新技术和新趋势；还有，我擅长与人沟通协调，注重团队合作。

如果幸运地获得这个职位，我将依托社区服务站来服务用户，以提供小区宣传为主要形式，以落实优惠政策为手段，以点带面地推进放号、终端销售、各种数据业务的开展。具体而言，我的竞聘方案包括以下三个方面：

第一，我们需要对现有的社区服务站进行调查统计，了解其营销成绩，优化资源整合，调整服务点布局，不断发掘城镇区域的潜力，以合理的分布和有序竞争为目标，增加公司效益。

第二，我们需要加大对小区宣传的投入力度，增加小区宣传密度，提高覆盖率。而在宣传中，我们需要深入人心，宣传新资费新政策的同时，也要尽可能地向用户解释移动公司历年来开展的各项服务，以使得宣传真正起到推进公司和社区服务站双赢的作用，达到宣传效果的最大化。

第三，我们需要转变宣传策略，注重以人为本，更加精准地对用户进行分类，根据他们的消费水平和消费方式来设计不同的资费方式，从而达到更好的用户体验，消除客户购买手机卡的无目的`性，使得他们可以根据自己的实际需要和预算来选购最合适的资费方案。

各位领导，以上就是我的竞聘演讲，如果有任何不妥之处，还请各位领导斧正。最后，我想说无论我是否能成功地获得这个职位，我都会在本职工作中发挥自己的作用，为移动公司作出更多的贡献，因为我深爱着这个集体和职业。再次感谢领导给我的这次机会，谢谢！

**客户经理竞聘演讲稿篇十二**

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫xx，今年xx岁，xx年7月毕业于xxxx大学。11月进入xx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xxxx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xx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xx多万元，营销保险理财xx多万元，信用卡xx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xx是xx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xx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篇十三**

尊敬的各位领导：

我是xx，于20xx年x月加入中国移动，是一名新任客户经理。虽然我没有大学的光环，但本科毕业于xxxx，也没有专注学习电信业务知识，但通过八个月的速成，我成功提升我的业务水平。我的热情和热爱与中国移动契合，我珍惜公司领导给我的机会，参加区域客户经理岗位的竞聘。在这里，我想分享我的想法：

在作为新兵参加竞聘之前，我进行了深入的思考。我明白在中国移动这个世界五百强企业中，一个碌碌无为者是不可能担任基层负责人的。在其位谋及其政，努力创造一番业绩是必不可少的。作为一个参赛者，让我具体介绍一下我拥有的优势。

1.我有丰富的.营销经验，擅长市场观察和企业财务工作。我于20xx年到20xx年在xx集团xxx基建用品配套公司工作了两年。我从一名营业员的角色开始，先后担任门市部负责人和仓库管理员，并通过不断的努力升至公司经营经理。在那里，我学到了南方先进的经营理念，培养了敏锐的市场观察力，并掌握了企业财务工作的初步知识。这次经历不仅拓展了我眼界，更对我将来实现自我价值起到了重要的基础性作用。

2.我具备广博的电脑知识，并能熟练掌握各种办公软件。我曾在20xx年至20xx年期间从事电脑配套产品销售工作长达x年，经常接触电脑中低端配套产品，这使我在耳濡目染中学会了电脑相关知识。目前，我不仅熟练掌握word、wps、excel以及后台boss等办公软件，还学习了电脑软、硬件安装。

3.我的工作作风勤奋，追求学习和思考并不懈努力地研究业务知识，提高个人素质。我自加入中国移动庆安分公司至今已有x个月，一直在学习中工作并在工作中不断学习。目前，我已经掌握了公司的所有业务流程，并在营销工作中取得了显着的业绩。在过去的8个月中，我已经成功办理了600多张电话卡的发放，售出了约50部手机，并完成了各种数据业务的推广，包括手机报、飞信、手机证券，并建立了两个集团和两个社区服务站。

**客户经理竞聘演讲稿篇十四**

各位领导、评委、各位同事：

上午好！

今日，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。今日，我竞聘客户部客户经理一职。

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。

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。

1、是明确方向，领会精神，提高政治素质。

2、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。

3、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。

4、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。

5、是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。

6、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。

**客户经理竞聘演讲稿篇十五**

各位领导、各位同事：

大家好，我叫xxx，今年xx岁，xx学历，目前在xx行xxx支行工作，今天我要竞聘的岗位是综合客户经理。

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

我是20xx年x月加入的xx行，至今一直在xxx支行工作。在这一年多的工作中，我一直要求自己本着“勤恳扎实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。认真学习各项操作规程及相关业务文件，熟悉核心操作系统，高效办理个人和公司的开户销户、转账汇划、网上银行等业务。同时，在工作之余，我总是抓紧时间补充与丰富自己的理论知识，参加了由中国人民银行组织的账户管理培训，并取得资格证书。在闲暇时，依然没有忘记加紧练习业务技能的训练，现已通过点钞测试和xxx技能测试等级要求，并于20xx年xx月取得银行业从业资格证书。通过这一年来在xxx支行的工作实践，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，处事也越来越成熟，已具备较高的业务素质，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行客户经理，能够做好应履行的职责和义务。

下面，我谈谈对客户经理这一岗位的认识和理解：客户经理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；应当协调和组织我行有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务；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。

如果有幸能担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

自觉加强政治理论学习，提高自身修养，进一步提高自己的理论水平与政治素质，强化廉洁自律的自觉性。业务学习方面，钻研发展客户的营销知识和营销技巧，不断总结积累实践经验。同时，加强金融风险防范，合规操作，为银行负责，为领导负责，为储户负责。

为了围绕巩固和发展客户群体，树立客户第一思想，用服务去赢得客户的合作。多与广大客户交朋友，逐步建立起自己的庞大客户群体，发展新客户，巩固老客户。每份工作要细致入微，及时建立客户档案。主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表，做到熟悉在心、登记在册。另外，多多加强对我行金融服务优势的宣传工作。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，对自己一定要高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策。

只有不断开拓市场，开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。要以诚相待，密切和客户的关系。客户是银行生存和发展的基础。而客户经理，和服务对象是零距离的接触，为客户提供面对面的服务。经常性地为客户提供金融理财服务，做客户的贴心人。还要换位思考，关心体贴客户，实行“情感营销”，在建立感情的基础上，推荐我行的信贷产品和理财业务。

切实掌握金融营销，系统掌握市场营销学的基本知识，同时身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。靠服务去竞争，靠情商去竞争，增强我行和自己的市场竞争力。

以上是我的竞聘报告，不妥之处请各位领导评委指正，总之，如果这次竞聘成功，我将以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力和业务水平还有待提高，不管成功与否，我将一如既往的再接再厉，为我行发展做出最大的努力！

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