# 最新聘书(14篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-07-21

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。聘书篇一我竞聘这一岗位的优势有如下几点:一.具有过硬的思想素质。7年的国企锤...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**聘书篇一**

我竞聘这一岗位的优势有如下几点:

一.具有过硬的思想素质。7年的国企锤炼，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法、遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家相关的法律法规，认真分析、努力学习和掌握与销售行业有关的国家政策，使自己在与客户交谈中占始终处于主导地位。同时，我还认真学习销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的销售技巧和创新意识。在近10年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。

下面介绍一下我的工作方法:

一、完成上级下达的销售目标。

我采用以下方式，第一步，将销售目标数字化，并将其进行分解，制定销售任务分配方案，将全年任务额分成上半年，下半年，在细化，按人头、月份进行分配。第二步，将销售人员实行区域化分，每个销售人员都有自己所管辖的区域。每个销售人员将有自己的区域，及自己的任务额。

二、带领和督促下属建立和完善各自的区域，达到既定销售目标。

以区域采点的形式，扫除盲点区域，在一定时间内让各销售人员的进行区域排查，将排查工作以日报表的方式提交，时间到后，我将带领每个销售人员进行查核，每周末都将开会，了解项目的进展情况，并在每月初针对各个情况做好月项目计划表。

三、完善团队，使之成为完整的团体，活跃的组织，有战斗力的团队。

销售团队的激励措施:有效的销售=良好的沟通+有效的规划。营造文化氛围来提高员工的文化素养、创造团队的文化精神。实行早会制，让员工们多沟通思想、相互学习，提高谈话水平，谈话技巧;为大家提供学习平台，购买书籍、碟，增强员工们的学习热情;推行培训计划，学习产品知识、销售技巧，使大家更加了解公司的理念，更有效的去推销自己;通过学习，员工们相互沟通销售经验、交流销售技巧，传递新信息、新方法。

我的梦想:我希望我们可以成为这样的团队。当每只雁展翅高飞时，也为后面的队伍提供了“向上之风”;“v”字型的队伍为雁群增加了队伍的飞行范围。告诉我们——在分享团队默契的人能互相帮助，更轻松的到达目的地。因为他的旅程建立在彼此的信任上!

当前导的雁疲倦时，它会退到队伍的后方，而第二只雁则飞到他的位置填补。告诉了我们——再艰难的任务需要轮流的付出，我们需要尊重，保护每个人的独特技术、才能天分及资源。

当某只雁偏离队伍的时候，它会立刻发现单独飞行的辛苦与阻力，就会立即飞回队伍中，启发我们——若我们遇到问题时，就应回到队伍中，跟随着领队者到达目的地;我们会乐意接受他人的协助并协助他人。

当某只雁生病时会有两只雁飞出队伍，跟在后面帮助并保护它;告诉我们——会在困境中彼此保护，在顺境中茁壮成长。

四、勇于探索和创新，向上级提供宝贵建议。

定期与各客户经理进行一次市场情况的分析报告，将市场情况及时归纳和总结，与上级沟通，解决问题。

五、自我学习自我完善的提高。

对我自己更要要求严谨，要不断去充实自我，学习公司的理念，学习专业知识，不做快乐的污染者，与自己的团队一起努力，一起奋斗，同甘共苦。

要从我做起，加强学习，努力营造一种浓厚的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断提高思想素养。通过对国家和公司下发的各项法令法规及政策文件的学习和对行业销售基础知识的学习，努力在“掌握必备知识，提高业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而提高服务水平和工作技能。

如果我能竞聘上这个岗位，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，履行职责，以实际行动证明自己。以百倍的努力感谢领导的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求“高销量、高业绩、高利润”。

为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕“抓大不放小”的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。

如果我未能竞聘成功，我也会祝福其他同事，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名“让领导放心，让客户满意”的销售经理，为公司做出自己应有的贡献。

**聘书篇二**

甲方(单位)名称：

法定代表人：

单位地址：

组织机构代码：

乙方(被聘者)姓名：

性别：

家庭住址：

身份证号码：

乙方自xx年x月x日至xx年x月xx日于甲方担任.职务，现因在试用期间被证明不符合录用条件的原因，甲方与乙方解除聘用关系，签订本解聘协议书，自xx年x月xx日起生效。

甲方法定代表人签字： 年 月 日

乙方签字： 年 月 日

备注：

本解聘协议书签订遵守《中华人民共和国劳动法》及相关法律法规。

**聘书篇三**

根据工作需要，现聘请 同志为李岭小学工作人员，主要负责 方面的工作。

甲方:聘任单位(盖章)

乙方:应聘人员(签字)

根据国务院《关于在事业单位聘用制工作领导小组的聘用制度意见的通知》和上级关于人员聘用制度实施意见的文件精神，以及《李岭小学关于人员聘用的实施意见》。经双方协商，特订立如下聘约:

一、甲方聘任乙方 职务，聘期从20xx年9月1日至20xx年8月31日。

二、任职期满前，甲方根据需要和乙方在任职期间的实绩，提出连聘和解聘的意见，并通知乙方。 三、乙方应履行的具体职责:

1、拥护中国中国共产党的领导，贯彻执行党的教育政策，实施素质教育，遵纪守法，热爱学生，教书育人，为人师表，做学生的表率。

2、自觉遵守《中华人民共和国教师法》《中小学教师职业道德规范》《中华人民共和国义务教育法》等法律法规，以及《李岭小学教师管理规定》，爱岗敬业，自觉执行学校的相关制度，积极参加学校开展的各项活动，完成学校分配的各项任务。

3、加强学习，不断提高自身的师德素养和业务水平，具有强烈的事业心和责任感，做一个让学校满意、社会各界尊重、家长满意、学生爱戴的人民教师。

四、甲方保证乙方在任职期间内，按照有关规定领取相应的工资和待遇。

五、甲方有聘任和解聘的权利，乙方有应聘和辞聘的权利。但双方都不随意终止聘约。如有特殊情况要提前解聘或辞聘，需双方协商同意后，报请中心校批准。

六、具有以下情况之一者，可以解除聘约。

1、在聘任期内违法合同的，连续旷工超过10个工作日或一年内累计旷工超过20个工作日的。

2、在试用期内被证明不符合本岗位要求又不同意单位调整工作的。

3、违反工作规定或操作规程，发生责任事故，或者失职、渎职、造成严重后果的。

4、未经单位同意在外兼职，严重影响本职工作，或严重损害本单位合法权利的。

xx镇李岭小学

20xx年x月x日

**聘书篇四**

甲 方： (企业名称)

注册地址：

法定代表人(负责人)：

乙 方： (姓名)

身份证号码：

性 别：

民 族：

出生年月：

籍 贯：

职称：/

资格：

乙方自 年 月至 年 月于甲方担任 职务，现因 原因，甲方与乙方解除劳动聘用关系，签订本解聘协议书，自 年 月 日起生效。

本通知书一式两份，双方各持一份，保存备用。

甲方：(企业公章)

乙方签字：

法定代表人(负责人)： 签字

年 月 日 年 月 日

**聘书篇五**

尊敬的各位领导、各位同志:

大家好，今天有幸参加科级干部公开竞聘演讲，我感到非常兴奋。这是公司人事改革的具体体现，是领导对我的信任和鼓励，是同志们对我的支持，在此，我首先要表示诚挚的谢意!

我叫，\*\*岁，毕业于，学历。\*\*年进入工作，先后在、从事过、等岗位工作;\*\*年\*月调入\*\*部担任至今。

本次参加竞聘，是希望能在这一岗位上充分施展自身的才华，为公司的改革与发展作出更多贡献。我认为自已具有以下几方面优势:

我在大学期间主修金融专业，系统学习了《经济信息治理》、《货币银行学》、《会计学》、《西方经济学》等经济专业知识，为从事会计工作打下了坚实的基础。工作的9年时间里，我积累了丰富的业务实际操作经验，我从事过各类业务，熟练把握了业务的操作知识，全面系统熟悉了各项业务的会计流程和处理方法，并在担任计算机系统工作中，钻研有关会计知识和计算机新知识，将二者有机结合解决了账务系统中的一些实际问题，在工作中提高了自己的业务能力和解决问题的能力。

担任系统治理员期间，我较好的完成了计算机系统治理工作，在20xx年被评为先进工作者。并攻读治理员后，将会计知识与计算机知识相结合，

二是虚心好学，不断提高自身综合素质。开拓创新的进取意识。为了提高自己的知识层次，经过3年的刻苦努力，取得了中南财经大学自学考试本科学历。20xx年被省总工会授予“陕西省第九届职工自学成才鼓励奖”称号;20xx年荣获自学成才奖。到工作后，我刻苦钻研计算机专业知识，本着干一行，爱一行，钻一行的宗旨，努力把本职工作做的最好，使自己的操作技能与治理应用技术得到快速提高。20xx年，我利用业余时间，参考大量资料编写了“报表转换程序”，被采用并在全省推广，此程序的推广大大减少了统计人员的工作量，提高了统计数据的传输速度。

假如我有幸竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，从以下几方面进入角色:

第一、廉洁自律、勤政为公。要加深对“三个把握住自己”的学习和理解，净化自己的灵魂，陶冶自己的情操，在行使权力中、在生活作风中、在人际交往中牢牢把握住自己，身先士卒、率先垂范。

第二，摆正位置，当好配角。在工作中我将维护领导的核心地位，配合一把手做好分管工作，多通气、多谈心。正确看待自己的优点和短处，扬长避短，团结协作。做到:到位不越位，补台不拆台。

第三，加强学习，提高素质。一方面加强政治理论的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨是非的能力。另一方面是加强业务知识和领导艺术的学习，坚持紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第四，扎实工作，锐意进取。即要发扬以往好的作风，好的传统，埋头苦干，扎实工作，又要注重在工作中角色的转换，摸索经验:

一是要有加快发展的意识。必须要牢牢把握住

加快发展这一主线，重点做好“四要”:一要加快主体业务的发展，因为目前我们的收入主要是靠主体业务的拓展来扩大整个效益的份额;二要通过调整结构来控制规模扩展带来的风险;三要拓宽领域，把着眼点和重点放在新的效益增长点上，新的增长点就像一张白纸，谁进得早，谁就能画出最美的图画;四要抓住大开发的有利时机，加大力度，抢占市场致高点。

二是大力发展业务，实现收入的多元化。要充分利用现在拥有的先进网络和操作平台，拓展新的业务品种，拓宽收入渠道。发展业务一是要靠品牌，靠信誉;二是靠基础设施条件，靠信息资源共享，为客户提供服务。要实现收入的多元化，重点要利用我公司的三大优势，大力发展业务。

三是提高员工的综合素质。随着计算机系统的推广应用，对操作人员的业务素质要求越来越高，所以要对员工重点抓好岗位培训，抓好综合素质的提高，要大力推进用工和分配的市场化，创新薪酬的分配治理方式，建立合理的考核机制，确保工作正常运行和工作效率的不断提高，增强同业竞争能力。

四是要重视对电子化的推广工作。比尔·盖茨曾经坦言:“假如不对电子化做出迅速的反应，将成为21世纪即将灭亡的恐龙”。此话虽有些危言耸听，但不能不引起我们的高度重视。因此要树立“科技兴业”的思想观念，推进电子化进程。加快推广步伐，促进业务的健康发展。

各位领导、各位同志，我很希望能得到大家的支持，能给我一个施展才华的舞台，实现工作设想的机会，能为\*\*公司的事业做出更大的贡献。但是，假如我不能应聘，说明自己的能力与组织的要求还有差距，我不会气馁，因为通过此次竞聘，我看到了人事制度改革的新机制，感受到了公司对青年员工的重视，看到了公司布满希望的明天，我会布满信心，立足本职，倍加努力，迎接下一个挑战。

20xx年xx月xx日

**聘书篇六**

：

因您在试用期间，未能完成公司的绩效考核，违背了公司聘用原则，经慎重研究，特此向您转达《解聘书》。

在接获此《解聘书》的60分钟以内，您应该依次完成下列程序： 1. 向您所属部门的主管移交由您保管的公司的相关文件、资料及您的工作日志，并对必要的工作询问做出解释;

2. 向您所属部门的主管缴还办公设备及办公用品并获得验收签字;

3. 向财务部领取您尚未兑现的薪酬。

部门经理签字：

行政副总签字：

我们希望您并不对此次事件过于内疚，同时，我们亦真诚地希望您能够：在今后的职业生涯中，获取更高职业成就。

xx有限公司

年 月 日

**聘书篇七**

兹聘请

杨志达先生 为扬州大学客座教授。

此聘

扬州大学校长：

二○○六年十一月二十一日

yangzhou university

letter of appointment

let it be known that ida is invited and appointed to be visiting professor of yangzhou university and is hereby given this letter of appointment.

president

yangzhou university

date: 21/11/20xx

**聘书篇八**

甲 方： (企业名称)

注册地址：

法定代表人(负责人)

乙 方： (姓名)

身份证号码：

性 别：

民 族：

出生年月：

籍 贯：

职称：/

资格：

乙方自 年 月至 年 月于甲方担任 职务，现因 原因，甲方与乙方解除劳动聘用关系，签订本解聘协议书，自 年 月 日起生效。

本通知书一式两份，双方各持一份，保存备用。

甲方：(企业公章)

乙方签字：

法定代表人(负责人) 签字

年 月 日 年 月 日

**聘书篇九**

甲方(药品经营企业)

企业名称：\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_

法定代表人(负责人)：\_\_\_\_

乙方(药学技术人员)

姓名：\_\_\_\_

性别：\_\_\_\_

年龄：\_\_\_\_

籍贯：\_\_\_\_

职称/资格：\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_

乙方自\_\_\_\_年\_\_月至\_\_\_\_年\_\_月于甲方担任\_\_职务，现因?\_\_\_\_原因，甲方与乙方解除劳动聘用关系，签订本解聘协议书，自\_\_\_\_年\_\_月\_\_日起生效。

甲方法定代表人(负责人)签字：\_\_\_\_

(企业公章)

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

乙方签字：\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**聘书篇十**

兹聘请

李胜利 先生 为扬州大学兼职教授。

此聘

扬州大学校长：

二○一一年四月六日

yangzhou university

letter of appointment

let it be known that shengli

is invited and appointed to be part-time professor of yangzhou university and is hereby given this letter of appointment.

president

yangzhou university

date: 04/06/20xx

**聘书篇十一**

各位领导、各位评委：大家好!

春天孕育希望。首先感谢组织给我提供了一次挑战自我、播种希望的机会。我叫××，来自××县支行，今年32岁，大学学历，会计师职称，现从事 会计记账复核工作。1993年入行，十年来，我把自己的人生追求与企业的发展牢牢地结合在一起，在平凡的岗位上挥洒汗水奉献青春。先后在储蓄岗位上担任过记账员、出纳员和储蓄所所长。多次被评为支行先进个人、在多种竞赛中获得奖励。

我此次竞聘的岗位是××县支行会计主管一职。

古人有句话，叫做“君子不患无位，患所以能” 。用今天的话讲，就是说一个人不愁没有适合自己的岗位，愁的是缺乏胜任工作的能力。面对机遇我充满自信。竞聘新岗位，除了对建行的浓厚感情外，我认为自己具有三大优势：一我热爱这项工作。虽然这项工作繁杂，巨细无遗，默默无闻，甚至很辛苦，付出多却很难看出成效和成绩，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。进行这十几年来，我一直在一线工作，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，于20xx年一次通过会计师资格考试，对我要竞聘的会计主管一职，打下了坚实的理论基矗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。

假如组织和大家信任，能给我一个施展的平台，我有决心和信心担当此重任。并树立“五种意识”作为保证：一树立窗口服务意识，积极为客户提供优质服务，会计营业室是窗口单位，员工的一言一行，将会直接影响到建行的声誉。要心贴心的为客户服务，让客户真正认识建行，了解建行，并更加努力的支持我们的工作，要树立良好的社会形象，真正将服务转化为效益。二强化防范意识。从转变工作入手，将责任落实细化到人，杜绝责任空档，对易发案部位设置关键人，关键岗，提高员工的风险防范意识。从业务的第一步做起，针对检查出的问题，不光是一上报了事，更要分析问题存在的原因，提出整改意见，并督促落实到位。三树立学习意识。着力提高营业部人员的政治素质和业务素质。一方面要坚定信念，增强党性，解决办事“靠得妆问题;另一方面要刻苦钻研，熟练业务，解决办事“有本事”的问题，成为本职工作的行家里手。四以效益为中心，树立市场意识。积极开拓在无限的竞争中抢占有限的市常进一步加强财务管理，资金管理，按时进行财务核算，及时分析上报，为领导决策提供有力依据，建立详细的资金台账，降低无效资金费用，提高经营效益。五树立奉献意识和团结意识。从小事做起，从自身做起，摆正位置，扮好角色，到位不越位，补台不拆台。讲团结，求人和，聚人心，集智慧，成合力，发挥整体作用，提高工作效率和为领导当好参谋助手

假如我竞争如愿，将不辜负组织、领导和大家对我的信任、期望，我将以此为新的起点，努力履行诺言，实现奋斗目标，积极为我行工作做出新的贡献!

假如我竞争落选，我也不会灰心气馁，因为能够勇于参与竞争，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，更是一次重新认识自我和战胜自我的检验。今后要寻找差距，找准不足，努力将自己锻炼成为一名组织和领导信任，客户满意的金融工作者!

各位领导、各位评委，是骏马就要奋蹄于大道，我相信低头需要勇气，抬头需要实力，但我更相信只要认真踏实地走好每一步，我们的明天一定会更美好!

谢谢大家!

**聘书篇十二**

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。

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、如皋市中心主任、xx局分局局长等等，和我都是很铁的。还有我的在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我舅舅现任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!

**聘书篇十三**

甲方(药品经营企业)

企业名称：\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_

法定代表人(负责人)：\_\_\_\_

乙方(药学技术人员)

姓名：\_\_\_\_

性别：\_\_\_\_

年龄：\_\_\_\_

籍贯：\_\_\_\_

职称/资格：\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_

乙方自\_\_\_\_年\_\_月至\_\_\_\_年\_\_月于甲方担任\_\_职务，现因\_\_\_\_原因，甲方与乙方解除劳动聘用关系，签订本解聘协议书，自\_\_\_\_年\_\_月\_\_日起生效。

甲方法定代表人(负责人)签字：\_\_\_\_

(企业公章)

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

乙方签字：\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**聘书篇十四**

尊敬的 :

xx大学特聘您作为 级法律硕士研究生的实习指导老师，指导学生参加有关的法律实践工作，并在法律职业技能、职业道德和准则、职业发展等方面给予帮助和指导。

指导时间为三个月，从 年 月 日―― 年 月 日。

指导学生为:

对您的细心指导和帮助表示衷心的感谢。

xx大学

年 月 日

指导人姓名:

工作单位:

职务:

单位地址:

联系方式:

单位公章

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找