# 银行营业部营业经理竞职演说辞

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-10-07

*把握机遇 勇于挑战各位领导、各位同事：大家晚上好！当我平静地坐在这挑战与机遇并存,成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。 如果我竞聘成功，我的工作思路是：第一，以“勤恳务实...*

把握机遇 勇于挑战各位领导、各位同事：

大家晚上好！

当我平静地坐在这挑战与机遇并存,成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。 如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辩大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好会计科长和营业机构负责人的参谋和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。老实地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对建行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：

以支行下达的各项目标任务为已任，认真贯彻国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程；正确组织会计核算，准确、及时、完整地提供会计信息；严格岗位分工，规范柜面操作，防范柜面风险；配合受派营业机构合法依章开展经营工作，定期提供会计管理信息；对受派营业机构日常财会工作和重大会计事项按照规定进行管理；落实上级行制定的各项柜面服务规范化标准，提高所在机构的服务质量；督促落实整改上级检查及外部审计发现的问题，并将整改结果反馈有关部门；做好受派营业机构会计人员岗位变动时重要物品、单证的监交工作；按照会计会计档案管理办法的规定，组织做好会计档案的整理、保管、调阅、移交和销毁工作；定期或不定期组织受派营业机构会计人员进行业务知识和操作技能的培训工作；对受派营业机构所属会计工作进行业务指导；配合受派营业机构负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；根据上级行有关规定，定期向支行会计科汇报工作情况。

如果我竞聘支行营业部营业经理的岗位成

功，我会尽自己最大的能力去管理好支行营业部的柜面业务操作和服务质量，为今后营业部的达标、升级打下更坚实的基础。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在以后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。

通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！谢谢大家！

llm816

2024年2月27日

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