# 营业厅演讲稿(精选15篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-06-18

*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。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。营业...*

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。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**营业厅演讲稿篇一**

各位评委，各位领导：

大家好!在公司中实行岗位竞聘制度，是我们国家改革的一项极为重要的决策，我相信在今后的工作中，我们还是会继续不断的努力下去。岗位竞聘刺激了很多的公司员工积极努力的工作，凭借自己努力的工作，就可以得到更多的机会，可以有更大的发挥空间，也就有可能在岗位竞聘中取得胜利!

今天我怀着特别激动的心情，有幸参与公司的店面经理竞聘。首先感谢公司领导给我创造了这次公平竞争、展示才华的机会!同时，感谢在座的领导和评委对我的关心和支持!我叫(……介绍自己，名字，年龄，政治背景，工作经历等等)经过×年的学习与锻炼，较快地熟悉了业务，掌握了专业技能，并能学以致用。公司不断的发展壮大，也为我个人提供了广阔的发展空间。

此次竞聘，是为更好的以客户为中心配置人力资源，组织和指导服务厅员工开展现场客户服务和区域大客户服务。通过服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，严格考评，进一步提高服务厅的服务质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，为公司的发展与壮大奉献自己的聪明才智和青春年华，一颗爱岗敬业的心与“移动”一起跳动。今天公司又为我的成长和进步，搭建了竞争的平台：参与公司店面经理的竞聘。我认为我有我的优势：

一、年富力强，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，有进取精神，与社会各阶层融洽、和谐的沟通，是全身心地投入到自己所热爱岗位与工作的关键所在。

二、有较为扎实的专业知识，对服务管理工作有自己的经验，能不耻下问虚心求教。有丰富的专业理论知识，并做到理论与实践相结合。

三、有较为丰富的实践经验和人际交往。我从进入公司到现在一直从事营业、营销组长工作，有较强的管理才能和业务素质，对服务厅管理和市场开发工作有自己成功的经验。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。提高工作效绩，树立企业形象。

一、团结协作追求卓越。

充分发挥广大员工的聪明才智，相信每一位员工都是最优秀的!因为，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。以省、市、县公司相关业务部门的满意作为行为准则，做到以诚待人，以人为本。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城!作为一名移动通信的店面经理，我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体员工打成一片，团结起来，将我们的企业做大做强。时间飞逝，时不待我!我们和全国一样，移动通讯已经进入一个崭新的历史阶段，面对残酷激烈的市场竞争，移动通信产业要想在众强中立于不败之地，就要敢于创新、大胆改革。

二、刻苦钻研业务技术。

在信息产业日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过硬的服务管理本领。我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向实践学。不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的服务管理水平。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以服务管理求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得客户，赢得市场。

三、务实创新力谋发展。

业务支撑中心的工作绩效又关系到本公司的生存与发展。岗位虽小，责任重大，牵一发，而动全身。“发展才是硬道理”，只有扎扎实实做好本职工作，并在工作中不断创新，创新就是要在形象、功能、服务质量、管理模式等方面开拓新的领域。才能在日益激烈的市场竞争中，立于不败之地，速度是制的胜的关键，扩大规模，提升优势，与公司同发展共命运。同时结合工作实际，搞好市场调查与研发，学会抓主要矛盾，不断拓展营销市场。

我决心在本职工作中，发扬背水一战、只争朝夕的精神，在店面经理这个位置上，抢抓机遇，争创一流，没有最好，只有更好!最后，我想说，如果我竞聘上岗，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力，在同样的岗位，做和别人不一样的工作。竭尽全力，不负众望!反之，竞聘失败，我将一如既往，在原来的岗位上尽心、尽力、尽职、尽责，决不让大家失望。无论结果如何，我都将会老老实实做人，踏踏实实做事。言必信，行必果。

**营业厅演讲稿篇二**

大家好!

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我叫\_，今年×岁，……(学历、工作经验等个人简介……)。我认为每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会，所以我不会放过这样一个大好的机会。

今天我竞聘的岗位是\_。多年的工作经验让我认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略;不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识;不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在\_，家住在\_，对\_的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为\_×的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，让我成功的担任\_经理，我将从以下三个方面着手，努力工作，不让领导和同事们失望：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，\_×有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在\_当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

第二、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使\_×成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。虽然，我今天没有发表什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚的认识到自己也有一些不足，可能有的人比我更适合担任这个职位。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×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，因为人生的成功就是在于不断的参与与尝试，哪怕是面对失败也要义无反顾。我想无论今天竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩!”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言，请大家给我支持，最后，祝大家身体康健、工作顺利!祝愿我们\_公司的明天越来越好!

谢谢大家

**营业厅演讲稿篇三**

尊敬的经理，各位领导：

上午好！我对自己能在电信公司这个大家庭里快乐成长，感到十分荣幸；同时，感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我参加的是电信班长竞聘。

参与这次竞聘，我深感机遇和挑战并存，我愿在求真务实中全面认识自己。结合本人工作实际及及5年的营收班长工作经历，我认为我竞聘此岗位具备一定的优势。

自加入电信公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的电信通信事业。工作起来不辞辛苦、无私奉献，8年时间里，使我养成了吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好工作所必须的基础。

5年营收班长的工作经历使我逐步成熟。在工作中牢固树立了大局意识，工作灵活果断，无论是和客户、市公司检查人员，还是和其他部门间，总能把关系协调的较好，确保了营业厅的业务发展和服务水平始终处于健康、高质量的状态。工作中，有良好的时效观念，对公司交办的任务，力求用最短的时间、最高的质量，达到最佳的效果。

自参加工作那天起，我就给自己定下目标：无论做什么，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

如果竞聘成功，我将继续做好以下几方面工作：

1、围绕公司业务发展、服务质量这条主线，全力作好各项工作的落实。

2、继续强化营业厅工作作风，提高工作效率。

一是加大营业员的培训力度，提高业务素质。

二是严格执行各项制度，规范业务流程。

三是明确职责，合理分工，抓好每一个环节，作好二次考核。

四是工作有计划、有步骤、做到忙而不乱。

五是强化主动服务意识，营业厅的工作要无条件地适应客户需要。

3、继续坚持学习，不断充实和完善自己。

努力工作，献身电信也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次电信公司副总经理竞聘的源动力。我沿着我的梦走上了今天的讲台，同时更希望梦能实现。

“营业厅营收班长”不是代名词，也不是称呼，而是脚踏实地的一步一个脚印的为公司服务的实践者！希望今天在座的各位领导就是我的见证人，请相信并投取你真诚的一票吧！

谢谢。

2024营业厅店长竞聘书范文

营业厅放假通知范文

2024学生会主席竞聘书范文

精选竞聘经理演讲稿范文六篇

营业厅导购

职称竞聘演讲稿范文

**营业厅演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家下午好!

我叫\_\_。来自\_\_城移动分公司，现任代销班班长一职。感谢公司给我这次参加竞聘机会，我竞聘的职位是凤城分公司\_\_区域营销中心经理。

首先，请允许我做一下自我介绍：

我是20\_\_年5月应聘到\_\_移动分公司的，当时仅仅是一名普通的营业人员。但是，我热爱我的工作。在工作中我刻苦钻研业务知识、虚心向老员工学习、团结同事。工作上得到了领导的认可。经过5年的不断努力，于20\_\_年8月由劳务派谴制员工转为合同制员工。其间我所从事的岗位历经营业员、值班长、营业厅主任等岗位。20\_\_年3月我被调到代销班。开始了新的工作。20\_\_年7月被提升为代销班班长一职。这些一步步的历练都促使我今天有勇气站在这里参加竞聘。

下面我将从以下三个方面竞聘这一职位：我的竞聘报告分三部分：

一、 目前工作简介：

中，新增市场份额达82.81%。今年是渠道转型的开局之年。公司借政府十二五开局之年，以科学发展观统领全局，在省公司“一一五五”整体战略的指导下，坚持“以客户为根，服务为本”的发展理念。坚定信心、创新发展、智慧经营、强化效益，积极推进基础网络建设，精细管理，缩减劣势。确保行业领先地位，实现公司持续稳定发展。公司从上到下总动员，确保渠道转型有条不紊的开展。我们\_\_分公司代销班根据凤城社会渠道的实际情况来开展工作。渠道转型首先要做好代销商的思想工作，让他们树立坚定的信心。公司领导、我还有渠道经理一起下到代销商店内给他们讲解渠道转型给他们带来的好处。同时第一时间将公司的重要精神传达给他们。我们将渠道经理按区域进行划分，渠道经理对各自分管的代销商进行驻店指导。我们建立代销商走访记录表、代销商档案表、渠道检查表等确保代销商对我们讲解的内容做到熟练掌握，以此来更好的开展业务。自渠道转型以来，凤城分公司社会渠道转型工作一直做的都比较好。在市公司的几次通报中都得到了表扬。其中：四、五月份增值业务分别完成：12317笔和13261笔均列全地区第二名。五月份亲友计划升级版完成620笔，列全地区第一名。

二、竞聘理由：

今天我竞聘\_\_区域营销中心经理。我认为区域营销中心经理对我来说能够得到更加全面的锻炼。区域营销中心肩负着集团、自有营业厅、渠道三方面的营销职能。公司以“保客户、促增长、推进渠道转型”为整体工作思路。给我提供了更加广阔的学习和历练的空间。

三、 竞聘职位的工作思路：

如果我有幸竞聘成功东汤区域营销中心经理这一职位，我将从以下四方面开展工作：

第一、 保客户、稳固现有集团：服务上：随着竞争对手客户服务

管理水平的提高，我们服务领先优势越来越小。我们要树立以服务赢得客户、服务赢得市场;坚持“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的原则。业务上：紧跟区域内的大项目、重点工程。做到“抢前、抓早”同时也不放过每一个新建的小企业。凡是有新的单位建立，都要第一时间将我们的政策传达给他们，把他们发展成为我们的集团。深度挖掘集团信息化业务。另外，还要加强对集团客户的走访，走访的同时将我们的新业务、优惠政策及时带给他们。适时地与集团客户建立捆绑关系，以此来稳固现在有集团客户。

第二、 自有营业厅的管理：推进渠道转型不仅仅是社会渠道要转

型，我们的自有营业厅也要向以体验销售为核心功能的“业务销售中心”转变，从而提升自有渠道营销的效能。另外，乡镇自有营业厅的建立是移动公司企业形象的展示。要抓好乡镇自有营业厅的服务与业务水平。做好为当地客户的服务工作，让客户实实在在感受到移动公司的便捷服务。更好地发挥区域营销中心的作用。让我们的自有营业厅真正实现：销售、宣传、服务、体验的功能。

第三、 社会渠道的管理：加强与所管辖的社会渠道代销商的沟通。

在服务与业务上对其进行指导;在有困难的时候对其进行帮助。做好代销商思想工作，让他们坚定信心，让代销商感受到跟着移动公司的步伐向前走是不会错的。加强对所管辖的村级代办的管理，“下乡、进村、到户”开展一对一宣传营销。真正使公司的产品、优惠活动宣传到家、服务到家。

第四、 市场掌控情况：一方面加强所管辖区域自有营业厅和社会

渠道的新增市场情况。继续保持高市场占有率，不断提高农村市场渗透率。另一方面及时了解竞争对手的动态信息，以此做出相应对策，保全存量市场的占有率。

不管这次竞聘的结果如何，我始终相信而且能够做到，在移动公司工作多年的我，将一如既往的充满着自信，以高昂的工作热情、100%的努力投入到明天的工作中去，为\_\_移动公司发展做出更大的贡献。

谢谢大家!

**营业厅演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先，我感谢各位领导及同仁能够给我这样一个公开公平的竞聘机会。

我叫xxx，现年33岁，中专学历，武汉电信学校毕业，已在荆州电信公司工作。15年来我从电报业务开始做起，从事过电报业务、业务受理、前台营销和查询接待等工作。目前在太岳营业厅承担值班经理和查询接待等工作。

今天，我怀着满腔地热情，怀着实现自我价值体现地激情，怀着为电信事业进一步发展做出自己应有贡献的想法，促成我走上了营业厅店长竞聘的演讲台。

我认为作为一名电信营业厅店长，应具备以下几个要素：

1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心；

2、具备一定的学历，有较长的管理工作经验；

3、熟悉电信业务流程；

4、良好的心理素质和较强的语言沟通能力；

5、具有较强的人员管理能力。从我15年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。当然店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任文湖营业厅店长一职，我还要做许多前期工作。首先要全面了解文湖营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度建设、各项基础工作的落实、各种资料的完善、各种记录的健全情况。其次要对营业厅员工要有基本认识，初步了解每个人的性格、工作方法、家庭成员等，做到心中有数，才能有的放矢。再次是尽快进入角色，承担起岗位职责，确保营业厅工作正常有效运转。我的想法是：

一、完善岗位职责，合理进行人员调配

不断完善各岗位规范的工作流程与责任，确保三声服务到位，给客户一个和谐的营业厅与和谐的服务。例如，查询接待岗要在公司规定的时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和“踢皮球”的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝“缴费排长龙，投诉扎堆”的现象。

二、狠抓现场管理，提升服务品质

高品位的服务就体现在现场服务上，作为一个积极向上的营业厅店长就要狠抓现场管理。

物品摆放、商品价格构成、柜台设置、展示体验区设置、实物陈列、工作人员表现及热情程度、工作熟练程度等都是现场服务体现的重要方面。作为店长，我要积极发动全体员工拓展思路，利用各种合理的条件，优化布局，提升营业厅整体形象。以营业厅现场管理手语的方式，提示前台人员注意服务，提升服务品质，让每位进厅的客户感受和体验到“用心服务、用户至上”的服务理念。

**营业厅演讲稿篇六**

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫马玉兰，28岁。我对自己能在移动公司这个大家庭里快乐成长，感到十分荣幸；同时，感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了这次可以充分展示才华的机会。

自2024年进入移动公司，先后在积石峡营业厅、甘都营业厅工作，去年7月份调入循化营业厅上班。自参加工作以来，在公司领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，踏实工作，大胆负责，对公司交办的各项任务均能圆满完成，敢于在工作中提出自己的意见和建议。以严谨扎实的业务能力，良好的服务态度，不断受到各界客户的好评，当然这些成绩只能代表过去，在以后的工作中我会加倍努力。

参与这次竞聘，我深感责任重大，机遇和挑战并存，我愿在求真务实中全面认识自己。结合本人工作实际及在基层工作的经历，我认为我竞聘此岗位具备一定的优势。

一、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神。

务的方案，我会根据每月公司下达业务的数量及目标，做好自己的工作笔记，把考核内容及完成目标记录在案，给每位营业员定任务，让她们知道自己工作的重点。在业务宣传方面，充分发挥自己熟悉县直各部门情况的优势，让每个营业员树立主人翁意识，只要能接触的社交范围，主动巧妙的推广我们目前的新业务及最新的优惠政策。

做为营业厅店长，应有善于发现的眼睛，及时发现营业员的发光点，培养其善长处，以一个公正、公平的形象树立在营业员心目中，成为她们的朋友，以心换心，知道我们上班是好同事，下班是好姐妹，在一个高质量、高素质的氛围之下，我们工作的很融洽，服务的很用心，业务发展更会突飞猛进，服务质量就随之更上一层楼了。

当然再好的服务也会遇到客户的投诉。首先让用户说，在陈述中，找准其投诉的目的及核心，构思客户可以接受的解释及解决方案，同时不急不躁，微笑地去和用户交流，在其提出无法办的事情或无理的要求时会巧妙的避开话题，转向主题，果断处理问题。其实把用户的投诉解决好了，自己的信心也会大大增强了。如果竞聘成功，我将继续做好以下几方面工作：

1、围绕公司业务发展、服务质量这条主线，全力作好各项工作的落实，认真发挥好参谋助手、督办检查、综合协调的作用。维护领导的权威，保证公司决策贯彻到位，做到事事有着落、件件有回音。

**营业厅演讲稿篇七**

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互

学习

、相互交流的机会。

\*\*年\*\*月我竞聘到\*\*营业厅担任店长，在\*\*营业厅工作期间，领导给予了很大的支持，在领导的带领下，在员工的共同努力下，我们走出营业厅，将三主动发展到厅外，到企业现场拓展业务，在集团业务的带动下，\*\*营业厅的业务量提升了一倍，月营业额从05年10月的\*万逐步提升到了07年1月的\*多万。我们的努力没有白费，\*\*营业厅的服务得到了越来越多客户的认可，营业厅业绩的提升也得到了同事和领导的肯定。

07年1月，我从\*\*营业厅调到了\*\*营业厅，\*\*营业厅由于是新厅，刚开始客户很少，办理的业务也比较单一，为了扩大营业厅对外知晓率，增加营业厅业务量，我们向营业厅周围居民区和购物市场发送宣传资料。通过各方面的努力，\*\*厅的人流量有明显增加，人流量由1月1800多人增加到了现在的3500多人到。\*\*厅的服务检查一直排在前几位，并多次在\*\*服务检测中排名第一。07年5月，本着提高自己的组织协调能力，能更好的服务我们的班组，我

报名

加入了移动内训师的队伍，通过内训师的相关培训，我学会了一些管理和培训的方法，在晨会和例会中我会利用案例分析式培训和情景模拟培训，把新业务和日常工作中的问题融入进去，灵活运用。通过大家的共同努力，\*\*厅营业员的业务办理速度提高了很多，综合素质也到了提高。看着营业厅员工们的进步，我也逐步向他们提出了更高的要求，比如争夺本月的服务密码推荐能手，和下季度将\*\*厅发展成为的优秀厅的目标。

刚才向各位领导汇报了我在移动4年的工作情况。在座的诸位大多都是在我成长过程中给过我诸多帮助和鼓励的良师益友，在此感谢所有给予我帮助和指导的领导和师长。今天我应聘的岗位是\*\*第一厅营业厅店长。

如果我能够竞聘上这一岗位，我将在领导的带领下，围绕如何提高客户满意度进行工作安排。

移动营业厅是移动对外宣传的窗口，因此营业厅的形象如何，服务质量如何，直接关系到客户满意度。那么

怎样

创造让客户感知良好的氛围是非常重要的。要想让客户对我们营业厅有很好的评价，那么我们的营业厅一定要有良好的、积极的工作氛围。\*\*主厅是很优秀的一个营业厅，是旗舰厅又是满意100服务营业厅，目前主厅总共有员工\*\*位，一楼、二楼总共\*\*个台席，主厅很多都是业务素质很强、责任心很强的员工，面对这么一个团队，首先我会对自身角色的进行转变。即由小厅具体项目管理工作的角色向大厅的组织管理工作的角色转变。既要当指挥员，又要当好战斗员，与员工，在思想上同心，在目标上同向，在行动上同步，在事业上同干。

其次，提高员工的执行能力，要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查的进行，对任务分配时做到因人而异，但是保证公正公平。随时掌握工作的进展。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。这里我想从两点入手，第一点是树榜样，让榜样真正起到带头作用。现在我们营业厅每月都有服务明星评选，我们现在是采取服务明星上墙并进行加绩效分等方式进行奖励。之外，我认为可以营造岗位荣誉感，比如将上月评选出来的服务明星和微笑明星安排到本月的引导岗工作。同时并让明星们写感受、体会，然后通过信息报等方式让领导、让同事知道主厅的引导岗工作人员是上月的服务明星，让这个岗位成为荣誉的象征，树立榜样，真正起到旗舰厅的作用。团队工作中沟通是非常重要的，在日常工作中，注重研究剖析用户对服务的需求，得出正确结论，解决移动营业前台的难点问题，通过每月员工访谈等方式多和员工沟通；为领导多出点子，多献计策，通过月经营分析报告等方式多向领导汇报情况。同时关注部门通报情况，密切协作，树立活跃、高效的活力团队形象。 发挥整体优势，让营业员在轻松的氛围中工作，让客户感知我们的团队是积极上进的。

提高客户满意度还可以从减少客户等待时间做起。主厅的各项事务分工比较明确，后台有固定的帐务员和稽核员，有三位值班长，分管业务、服务和全球通俱乐部。主厅人员分工明确，是很值得我学习的。但是我认为分工明确的同时要执行到位。由于二楼全球通俱乐部刚开业不久，客户的感知度很低，很少有全球通客户到二楼办理业务，导致二楼全球通俱乐部大部分时间处闲时。针对这一情况，我觉得可以通过短信群发方式，在向全球通客户推荐新业务的同时，告知用户可以到二楼全球通俱乐部办理业务。这样，二楼全球通俱乐部的利用率将大大增加，同时也可以缓解一楼全球通专区的压力。

各位领导，各位评委，各位同事，在这个岗位我知道压力很大，但是我很自信，相信自己，相信团队，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。 古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；也不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。谢谢大家！

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫马玉兰，28岁。我对自己能在移动公司这个大家庭里快乐成长，感到十分荣幸；同时，感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了这次可以充分展示才华的机会。

自2024年进入移动公司，先后在积石峡营业厅、甘都营业厅工作，去年7月份调入循化营业厅上班。自参加工作以来，在公司领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，踏实工作，大胆负责，对公司交办的各项任务均能圆满完成，敢于在工作中提出自己的意见和建议。以严谨扎实的业务能力，良好的.服务态度，不断受到各界客户的好评，当然这些

成绩

只能代表过去，在以后的工作中我会加倍努力。

参与这次竞聘，我深感责任重大，机遇和挑战并存，我愿在求真务实中全面认识自己。结合本人工作实际及在基层工作的经历，我认为我竞聘此岗位具备一定的优势。

一、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神。

的工作作风，这是干好工作所必须的基础。

二、组织协调能力强、办事效率高。

在基层的工作经历使我逐步成熟。在工作中牢固树立了大局意识，工作灵活果断，无论是和客户、公司检查人员，还是和

其他

部门间，总能把关系协调好，确保了自己业务发展和服务水平始终处于健康、高质量的状态。工作中，有良好的时效观念，对公司交办的任务，力求用最短的时间、最高的质量，达到最佳的效果。

三、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。 自参加工作那天起，我就给自己定下目标：无论做

什么

，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

营业店长是管理者，更是执行者，上传下达，不仅要贯彻执行公司计划、方案，又要发扬团队精神，充分调动全体营业员积极性，确保工作的有力实施。坚持“上为领导分忧，下为营业员服务”的原则，把为领导分忧和服务于营业员作为工作的出发点和落脚点。对如何更好的处理与客户的关系，如何和客户进行沟通进行深入的研究探索，在平时的处理和沟通的过程中让我学到了更丰富的社会经验，同时我也让客户更坚定的信任：“中国移动”才是最值得信赖的网络运营商。

务的方案，我会根据每月公司下达业务的数量及目标，做好自己的工作笔记，把考核内容及完成目标记录在案，给每位营业员定任务，让她们知道自己工作的重点。在业务宣传方面，充分发挥自己熟悉县直各部门情况的优势，让每个营业员树立主人翁意识，只要能接触的社交范围，主动巧妙的推广我们目前的新业务及最新的优惠政策。

做为营业厅店长，应有善于发现的眼睛，及时发现营业员的发光点，培养其善长处，以一个公正、公平的形象树立在营业员心目中，成为她们的朋友，以心换心，知道我们上班是好同事，下班是好姐妹，在一个高质量、高素质的氛围之下，我们工作的很融洽，服务的很用心，业务发展更会突飞猛进，服务质量就随之更上一层楼了。

当然再好的服务也会遇到客户的投诉。首先让用户说，在陈述中，找准其投诉的目的及核心，构思客户可以接受的解释及解决方案，同时不急不躁，微笑地去和用户交流，在其提出无法办的事情或无理的要求时会巧妙的避开

话题

，转向主题，果断处理问题。其实把用户的投诉解决好了，自己的信心也会大大增强了。如果竞聘成功，我将继续做好以下几方面工作：

1、围绕公司业务发展、服务质量这条主线，全力作好各项工作的落实，认真发挥好参谋助手、督办检查、综合协调的作用。维护领导的权威，保证公司决策贯彻到位，做到事事有着落、件件有回音。

2、继续强化营业厅工作作风，提高工作效率。一是加大营业员的培训力度，提高业务素质。二是严格执行各项制度，规范业务流程。三是明确职责，合理分工，抓好每一个环节，作好二次考核。四是工作有计划、有步骤，做到忙而不乱。五是强化主动服务意识，营业厅的工作要无条件地适应客户需要。

3、继续坚持学习，不断充实和完善自己，尤其加强业务学习，勇于创新，积极探索营业厅经营、管理、服务创新发展的新思路、新办法。

几年的移动公司让我逐渐成熟。努力工作，献身移动也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘的源动力。“营业厅营业店长”不是代名词，也不是称呼，而是脚踏实地的一步一个脚印的为公司服务的实践者！希望今天在座的各位领导就是我的见证人，请相信并投取你真诚的一票吧！

谢谢！

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先，感谢公司给了我这次展示自我的机会。我叫某，1997年毕业于某某某，xx年进入移动公司作营业员，xx年初任邮政路营业厅值班经理至今。在移动公司这几年的工作和学习，公司的快节奏、高效率、充满生机与活力，使我的各方面素质得到很大提高，也使我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。在这个大家庭里，领导的帮助、同事们的支持、团队的氛围，加快了我的成长，也获得了很多荣誉。xx、xx连续两年被评为省三星级营业员，xx年还被评为先进工作者，xx年被评为某市优秀共青团员。在xx年底全省三星级营业员考试中取得了全省第二名的好成绩。

我今天竞聘的岗位是通江路营业厅主任，我感到自己有能力胜任营业厅主任这一职位，而且在这一岗位上能够更好地发挥自己的才能，为公司做出更大贡献。我的优势是：一是熟悉专业业务知识。曾多次在省、市级移动系统竞赛中取得优异的成绩。能够在办理业务过程中解决遇到的各种难题。二是热爱本职工作。只有热爱本职工作，才能甘于奉献、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神，也就能承担繁重而复杂的工作。在营业大厅工作的几年时间里，使我对移动事业有了深深的感情，我要立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。从而更加提升了我严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质，这是也竞聘并干好营业厅主任工作的基础。三是有强烈的创新意识。创新是事业发展的源泉。

我作为年轻人思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在通信激烈的竞争条件下的管理工作。四是有沟通协调能力和基础。在移动公司这几年的工作，尤其是通江路营业厅值班经理的职位，接触人多，需要协调的事情多，这些不但锻炼了我的协调能力，而且为充分发挥协调能力创造了基础。五是有强烈的进取意识。一个人如果没有追求，没有进取精神，没有时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功！

上述情况决定了我能够更快地进入营业厅主任的角色，并开创出营业厅的新局面。移动营业厅在移动公司来说，是一个窗口部门，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面也发挥着重要作用。归纳起来就是协调人的关系和做好事务性工作。接待、咨询、受理投诉等都属协调关系范畴。应热情服务，做到以诚相待、以心换心；要体现以人为本、客户至上。所谓“金杯银杯不如用户的口碑”，要靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖，在客户心中树立“中国移动”优质品牌。重要的工作岗位，激励人去奋斗，去创造成绩，成就辉煌。我希望通过竞聘，在营业厅主任这一岗位上做出一番成绩，实现我的理想，那就是“服务用户、奉献移动”。如果竞聘成功，我将全身心投入工作中去，将工作做得更出色。我的工作思路是：全力协助领导工作，倡导耐心、细心、用心服务，让用户安心、放心、舒心；以人为本，以客户为中心，打造中国移动优质服务品牌。

第一，推进工作的制度化、规范化、程序化。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。制度是管理的血脉，所以我要从抓制度入手，建立健全各项规章制度，并严格落实、监督执行。其次，加强队伍建设，进一步完善培训计划，定期组织学习和培训，提高工作人员的业务水平。加强纪律监督，加大考核力度，使每个员工都做到纪律严明，形象良好，使移动营业厅成为一个更加团结，更具战斗力的集体。

第二，进一步提升服务水平。牢固树立起以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念，对营业厅工作人员定期进行培训，提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，使“用户是上帝”思想深入人心。强化服务意识，从着装、语言、举止各方面进一步规范，树立良好形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。此外，要突出重大投诉事件的重点，对每一件投诉，都要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿，给客户一个满意的答复。

第三、全力协助好领导工作。对工作中出现的重大问题及时向领导汇报，提出解决意见。加强沟通协作，与各科室和有关部门间经常沟通情况，形成高效的企业团队形象。

第四，凝聚人心和力量。工作成绩的取得离不开全体成员的共同努力，特别是移动营业厅这个重要部门，更要讲敬业、讲协作、讲奉献。要通过创新工作形式，激活工作人员动力，提升整体工作效能。通过科学考核、业务竞赛，使部门有新气象、作风有新转变、素质有新提高、工作有新亮点，从而把全体成员的智慧凝聚起来，把全体成员的积极性调动起来，将营业厅建成一个富有活力、富有凝聚力、富有创造力的团队。

通江路营业厅地处某市开发区，位置比较偏远，同时又与联通总公司及联通大卖场相连，竞争形势十分激烈。要实现和超额完成上级下达任务的目标，必须有超常的举措，才能在竞争中占据优势。如果让我开展工作，我的想法是：

1.建立逐级管理制度，自上而下细化岗位职责分工。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。做到人无我有，人有我新。(书村网#url#)

2.注重营业厅内营业员的培训工作。培养营业员的集体荣誉感和主人翁意识，让每位营业员充分发挥各自的潜能，使之成为爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3.建立奖惩分明的制度，以激励和约束营业员的工作，使营业厅成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4.利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的营业厅环境，树立良好的企业形象，尽最大努力使用户在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受优质的服务。

5.以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高营业员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重营业员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为用户着想，减少投拆。

6.重视

安全

保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先我为我能够工作在移动通信公司这个快节奏、高效率的大家庭里感到十分荣幸，同时感谢公司领导给了我这次锻炼和提高自己的机会。

岗位竞聘刺激了很多的公司员工积极努力的工作，凭借自己努力的工作，就可以得到更多的机会，可以有更大的发挥空间，也就有可能在岗位竞聘中取得胜利！今天我竞聘的岗位是4职级，现将本人的基本情况简要介绍如下：我叫l，现任职于s路营业厅，主要负责服务管理和投诉处理工作，在六年的工作中从一名普通的营业员到现在的值班经理，我一直兢兢业业的工作，在工作中本着“沟通从心开始”的服务理念，热情、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们实实在在的享受到我们优质、高效的服务。

我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。在座的同事大多都是在我成长的经历中给过我诸多帮助和鼓励的良师益友，在大家的帮助和指导下，我走过了在移动公司六年多的路程，在此感谢所有给予我帮助和指导的领导和同事。此次竞聘，通过服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，进一步提高服务厅的服务质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，一颗爱岗敬业的心与“移动”一起跳动。

只有充分认识到所在岗位的职责，才能做好本职工作，我认为一名优秀的值班经理应做好以下工作：-遵守公司各项规章制度以及服务纪律、劳动纪律。

1、 负责现场客户的接待和咨询，根据客户的需求为客户受理各项移动业务。熟练掌握boss系统，严格按照业务流程办理各项业务。

2、 掌握公司各项新业务知识，及时向客户推荐并为客户操作、演示。

3、 严格遵守保密制度，不得擅自查阅、泄露客户资料。

4、 保持营业岗位通信生产设备整洁、完好，营业工作场地物品摆放有序，各类业务单式按要求归档。

5. 服从营业厅经理安排，配合营业厅经理做好各项工作。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。

1.以身作则，履行自己的岗位职责，做好表率作用，以自己的行动影响周围的人，以“从严、从细、从实”的标准要求自己。自己做好服务的同时，还要带动周围的同事共同做好服务，使我们的整体服务水平不断提高。

2.熟练掌握各项新业务知识和促销活动方案。对于公司新推出的每项新业务都要积极尝试，在使用过程中找出其卖点，然后找准目标客户进行营销，配合上级部门完成公司下达的各项新业务指标。认真学习公司下发的促销活动方案，做到在办理业务过程中熟练、准确。

3.不仅要有扎实的业务功底，还要不断的与客户沟通，及时向上级部门反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。对于客户的咨询或投诉要在指定时间内回复，以确保客户满意度。

4.树立互帮互助的团队合作精神，工作上不断向业务精通、经验丰富的领导和同事们学习，主动帮助新进人员处理疑难业务。

生活

上主动关心和帮助其他同事，能够起到模范带头作用。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先，感谢公司给了我这次展示自我的机会。我叫某，1997年毕业于某某某，xx年进入移动公司作营业员，xx年初任邮政路营业厅值班经理至今。在移动公司这几年的工作和学习，公司的快节奏、高效率、充满生机与活力，使我的各方面素质得到很大提高，也使我深深的感到机遇和挑战并存，成功与艰辛同在。在这个大家庭里，领导的帮助、同事们的支持、团队的氛围，加快了我的成长，也获得了很多荣誉。xx、xx连续两年被评为省三星级营业员，xx年还被评为先进工作者，xx年被评为某市优秀共青团员。在xx年底全省三星级营业员考试中取得了全省第二名的好成绩。

我今天竞聘的岗位是通江路营业厅主任，我感到自己有能力胜任营业厅主任这一职位，而且在这一岗位上能够更好地发挥自己的才能，为公司做出更大贡献。我的优势是：一是熟悉专业业务知识。曾多次在省、市级移动系统竞赛中取得优异的成绩。能够在办理业务过程中解决遇到的各种难题。二是热爱本职工作。只有热爱本职工作，才能甘于奉献、有强烈的事业心和吃苦耐劳的敬业精神，也就能承担繁重而复杂的工作。在营业大厅工作的几年时间里，使我对移动事业有了深深的感情，我要立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。从而更加提升了我严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质，这是也竞聘并干好营业厅主任工作的基础。三是有强烈的创新意识。创新是事业发展的源泉。

我作为年轻人思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在通信激烈的竞争条件下的管理工作。四是有沟通协调能力和基础。在移动公司这几年的工作，尤其是通江路营业厅值班经理的职位，接触人多，需要协调的事情多，这些不但锻炼了我的协调能力，而且为充分发挥协调能力创造了基础。五是有强烈的进取意识。一个人如果没有追求，没有进取精神，没有时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功！

上述情况决定了我能够更快地进入营业厅主任的角色，并开创出营业厅的新局面。移动营业厅在移动公司来说，是一个窗口部门，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面也发挥着重要作用。归纳起来就是协调人的关系和做好事务性工作。接待、咨询、受理投诉等都属协调关系范畴。应热情服务，做到以诚相待、以心换心；要体现以人为本、客户至上。所谓“金杯银杯不如用户的口碑”，要靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖，在客户心中树立“中国移动”优质品牌。重要的工作岗位，激励人去奋斗，去创造成绩，成就辉煌。我希望通过竞聘，在营业厅主任这一岗位上做出一番成绩，实现我的理想，那就是“服务用户、奉献移动”。如果竞聘成功，我将全身心投入工作中去，将工作做得更出色。我的工作思路是：全力协助领导工作，倡导耐心、细心、用心服务，让用户安心、放心、舒心；以人为本，以客户为中心，打造中国移动优质服务品牌。

**营业厅演讲稿篇八**

尊敬的各位领导：

上午好！时间飞逝，须臾间我在电信工作已足足超过两年，回首两年，发现自己从一个沉默寡言的女孩转变为一个活泼开朗的姑娘，真为之感到高兴！单位给予我这次竞聘的机会，让我能往更高方面发展，也可以更加提升自己！经过两年多的工作经验，我觉得我能电信公司经理这个工作，主要表现在以下几个方面：

第一，在学校，我担任过班长此职务，有一定的协调管理能力，直到如何和被管理者进行沟通指导，以便提高业绩第二，在工作中，我除了自己能勤奋刻苦以外，也善于与在任班长进行沟通了解班长该有的职责，每天记录并反馈客户代表反映的问题，并及时纠正告知！遇到话务员不能解决的疑难投诉，先巧妙地指导话务员如何与客户沟通处理，如果实在无法解决，主动拦截，为之处理，而不影响话务员正常接续，从而保证接通率！第三，注重班组业绩，创建和谐的团队精神，随时关注本班的相关数据，有强烈的.上进心与自信心，会随时了解其他班组的信息，从而取长补短！

因为以上几点，我有信心能胜任值班长这个职务，当然行动胜于雄辩，我会用我的行动来证明，如果胜任值班长后，对于近期相关目标，我会付出比现在更多的精力，一定要突出自己的相关优势，所谓新官上任三把火！

第一方面，我先加强和谐的团队精神，与被管理者正面沟通对于存在的问题，以及如何处理，并积极改进，争取在一两个月内在原来的基础上提高一个层次，我相信我有这个实力！第二方面，我会努力再向其他电信副总经理学习更多关于管理方面的经验，以便更好地提高班组水平，还要有强烈的竞争意识，定一个班组为自己的竞争对手，争取在某一个月内超越，我相信以我这种积极上进的思想，一定可以达成目标，同时在目标之内完成使命，一切只因为相信自己！

人生道路还很长，我想我面对的挑战还很多，对于这一次的挑战，我应该牢牢抓住机会，因为展示自己优势的时候到了，所以，请领导给予我这次机会。

谢谢大家！

**营业厅演讲稿篇九**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我叫xx，今年xx岁，……（学历、工作经验等个人简介……）我认为每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会，所以我不会放过这样一个大好的机会。

今天我竞聘的岗位是xx。多年的工作经验让我认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx，家住在xx，对xx的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为xxx的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，让我成功的担任xx经理，我将从以下三个方面着手，努力工作，不让领导和同事们失望：

我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，xxx有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xxx成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。虽然，我今天没有发表什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚的认识到自己也有一些不足，可能有的人比我更适合担任这个职位。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x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，因为人生的`成功就是在于不断的参与与尝试，哪怕是面对失败也要义无反顾。我想无论今天竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言，请大家给我支持，最后，祝大家身体康健、工作顺利！祝愿我们xx公司的明天越来越好！

谢谢大家！

**营业厅演讲稿篇十**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我叫××，今年×岁。我认为每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会，所以我不会放过这样一个大好的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在××，家住在××，对××的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为×××的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

三个方面着手，努力工作，不让领导和同事们失望：

第一、开拓发展。邓小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，×××有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在××当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

第二、提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三、加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使×××成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。虽然，我今天没有发表什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚的认识到自己也有一些不足，可能有的人比我更适合担任这个职位。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，因为人生的成功就是在于不断的参与与尝试，哪怕是面对失败也要义无反顾。我想无论今天竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言，请大家给我支持，最后，祝大家身体康健、工作顺利！祝愿我们××公司的明天越来越好！

**营业厅演讲稿篇十一**

尊敬的各位领导、各位评委：

今天，我怀着十分激动的心情参加岗位竞聘。之所以激动，一个很重要的原因就是参加工作这些年来，在各位领导和同志们的悉心关怀和真诚帮助下，我从一个初出校门、毫无工作经验可言的“门外汉”，逐步与整个集体相互融合，慢慢成长起来。在这个过程中，我更多的看到各位领导的殚精竭虑，各位同志的默默奉献。从大家身上，我学到了很多可贵的品质和做人的原则，这些都将对我人生历程产生巨大的教益和深刻的启迪。如果说在过去的工作中取得了点点滴滴成绩的话，这完全得益于公司领导的`关心和信任，得益于各位同事的支持帮助，这一点我将铭记在心、感动终生，并努力使之转化为创造新业绩、实现新发展的精神动力。

经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是xx联通公司营业厅店长。

首先，谈一谈对这个岗位的认识。xx联通公司成立以来，用户总量不断增加，业务领域不断拓宽，服务质量不断提高，网络设备、功能不断增强，人气指数不断攀升，经济效益和社会效益不断扩大。取得这样的骄人成绩，是市公司正确领导、县公司全体同仁共同努力、协调运作的结果。作为一名营业厅店长，承担着宣传公司经营理念、展示公司品味与形象的重要职责。“客户第一、诚信至上”的服务理念是基本工作原则，15项岗位职责是具体行为规范。我深知，这个岗位既是企业窗口，又是与用户沟通的桥梁、既是展示企业风采的平台，又是用实际行动诠释个人价值的特殊岗位。这个岗位，对个人能力和素质要求都非常高。我深知，这个岗位除了肩负着15项职责外，还充当营业厅工作的管理者、决策者，任务的制定者、执行者，营业人员工作的督导者、考核者，与相关部门的协调者等角色，担子很重，责任很大，这一点我非常清楚，但是我有决心、有信心在各位领导、各位同志们的帮助和支持下，尽职尽责，努力工作，把工作抓细、做好。

其次，谈一谈自身具备的优势。参加营业厅店长这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，谈一谈今后工作努力方向。为了更好地适应岗位要求，不断开拓工作新业绩，我将在以下三方面重点施力。一是立足本职，发挥作用。我会全力推进公司业务开展，坚决维护公司利益，认真履行岗位职责，努力完成公司所分配的工作任务、指标；加强与公司内其它部门的沟通与协调，提高公司整体“战斗力”；凡事走在前、做在先，当先锋，做表率，用自己的行动带动员工开展工作，努力提高营业厅的服务水平、运营水平；认真负责地带好新员工，保证新员工在最短的时间内掌握各项业务知识和技能操作，适应岗位要求。二是求真务实，服务大局。我会始终以服从、服务联通公司发展大局为中心，把个人的成长融入发展大局，真抓实干，务求实效。坚决拥护公司的科学决策，不遗余力地抓好工作推进和落实；努力做好份内工作，勤沟通，常汇报，积极提出开展业务的建设性意见和建议；与营业厅的同志一道，共同学习，共同进步，努力擦亮公司的“窗口”。三是维护团结，注重形象。把维护团结作为修身立事的根本，等距离发展与领导和同志们的关系，不搞亲疏远近，以工作为桥梁，发展感情，增进友谊。做到不利于团结的话不说，有害于团结的事不做，以实际行动树立自身形象；经常反思自己的言行，认真开展自我批评，及时改正缺点和不足，同时也真诚地欢迎领导和同志们对我的工作常批评、多提醒，帮助我更好地完成工作。

第二，勤学善思。参加工作以来，始终严格要求自己，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习业务知识，为开展工作丰富知识储备。不断向书本、向实践学习理论知识，并能把获取的知识融入到工作实践之中，坚持做到用理论指导实践，在实践中丰富完善理论知识，不断适应公司要求。

**营业厅演讲稿篇十二**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

首先感谢公司给我这次展示自我的机会，让我在这里进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我人生中的一大转折。自98年公司成立到现在，我已先后做过营业员、1860话务中心副班长、经营部号卡管理及现在的计划财务部文员等诸多岗位。通过在这些岗位的工作和学习，让我深刻体会到电信公司的快节奏、高效率以及优秀的企业文化理念，充满了生机与活力，使我的各方面素质得到了很大提高。

我今天参加竞聘的营业厅是：检察院沟通100服务店。

我竞聘的主要目的是：

1、通过参加竞聘不断激发我热爱企业的热情和是电信人的自豪感；

2、通过参加竞聘不断激发我的工作潜能和为企业多作贡献的冲动；

3、通过参加竞聘不断锻炼自己的工作能力和业务素质；

自建营业厅是我公司内部最小的实体运作单元，是最基层的组织单位，是承担销售与服务业务的主要载体，是公司直接面对用户的直接窗口，一个营业厅工作的好坏，直接关系到电信公司的社会形象和广大人民群众对电信公司的认识，所以必须切实做好营业厅的各项工作。

我要竞聘的检察院沟通100服务店，是由3个大新村、中华广场写字楼、一条主干道和邮政、电信为邻的营业厅，要做好该营业厅的工作，将面临3个优势和1个劣势：

优势一：地理位置上的优势。我们营业厅背靠学田新村，面对文峰新村和易家桥新村，与邮政和电信为邻，一方面可以带回竞争的压力，但同时错位的经营地理位置上的优势将陡现。

优势二：服务品牌上的优势。这是我们任何一个营业厅的优势，特别作为沟通100服务店，更加重视的是企业的形象和对客户的服务，这将是我们做好营业厅最大的优势。

优势三：自身的优势。由于应聘参加这个岗位，我会以百倍的热情去投入到新的工作岗位，我将向现任的营业厅厅长们学习好的工作经验，并把自已从事的这么多岗位积累的业务经验用于新的工作中，以一种虚心的态度学习，不畏的精神工作。

劣势一：工作经验的劣势。由于我较长时间从事的是内部工作，对营销和管理上可能存在着一种理论与实际不接轨的现象，我将通过认真学习加以改进，使自己的工作不断进步。

除以上的优、劣势外，我个人认为做好营业厅的工作主要在以下三个方面开展：

1、做好服务工作不断提升公司的公众形象

营业厅是公司形象的窗口，是公司产品的主要宣传渠道，切实做好服务工作是做好营业厅各项工作的基础。其中要做好销售服务工作和售后服务工作是关键。

2、做好营销工作不断提高公司产品的市场占有率

营业厅的\'营销工作是公司营销工作的细胞，就营业厅的营销工作，我个人理解可以分为：柜台营销和社区营销两类，其中以社区营销为试点可以展开一些与社区的联合，使电信品牌走进社区。

3、做好管理工作不断完善营业厅的管理职能

营业厅是企业的细胞，但同时也是一个小组织，其管理的任务齐全，所以做好营业厅的管理是衡量营业厅厅长是否称职的关键。我将在营业厅的管理上做好“二个加强”即：加强自身业务素质和个人素质的培养，带动整个集体的共同进步；加强沟通能力培养，带动营业厅业务的不断拓展。

如果我不能应聘成功，我将决不气馁，认真总结发现自身的问题，并在以后的工作加以改进，使自身不断的发展更好地服务于公司。

我的演讲完毕，谢谢！

**营业厅演讲稿篇十三**

尊敬的各位领导，各位同事:

大家好!

如果我成功应聘，我会努力，如果没有成功，我仍旧会加倍努力，

在以后的工作中做出自己应有的贡献。我认为作为一名电信营业厅店长，

应具备以下几个要素：

1、热爱电信事业，有强烈的工作责任心

2、熟悉电信业务流程，具有较强的学习能力和丰富的工作经验

3、有良好的心理素质，和较强的沟通，协调能力

4、性格稳重，随和，有团队意识

其次要对营业厅员工有基本认识，了解每个人的性格，工作方法等，做到心中有数，才能有的放矢。再次是尽快进入角色，承担起岗位职责，确保营业厅工作正常有效运转。

针对营业厅现况，我的想法是：

完善岗位职责，合理进行人员调配

规定的时限内回复用户，接待客户必须态度热忱，服务到位，坚决杜绝处理投诉出现推诿和“踢皮球”的现象。

通过合理地人员调配将各个岗位的工作点、工作流程、工作内容衔接起来，覆盖客户进厅的每个接触点，做到服务不留死角，责任到人，责任到岗，杜绝“缴费排长龙，投诉扎堆”的现象。

**营业厅演讲稿篇十四**

尊敬的各位领导各位评委：

大家好!首先感谢盛达劳务派遣公司和客服中心领导给了我这次展现自我风采的机会。我叫###，来自###营业厅。我竞聘的岗位是###营业厅班长。从02年进进网通公司至今已5年了，我从一个初出校门对电信业务茫然无知的新手成长为一位精通营业厅所展开的各项电信业务的技术骨干，由于有个信念支持着我，那就是“干一行爱一行”，只要酷爱自己的工作，在哪都能焕发出人生的光彩。在工作中我尊敬领导团结同事，积极参加公司组织的各种学习活动，在各次考试评比中成绩名列前茅，并且屡次取得单项嘉奖，在业务上碰到困难会和大家虚心请教，当有新同事请教我时更是倾囊传授，所以她们不但是我的好同事，更是我的好姐妹。在生活上严格要求自己，坚持锻炼身体保证有旺盛的工作精力，经常浏览书报充实自己的人生经历。

人们常说是养兵千日用兵一时，现在给了我发挥才能的尽佳机会，我愿意尝试一下。固然说班长这个职位不算官，可是作为兵头将尾的作用是非常重要的。任何政策落实到基层都要靠班组长带领大家往完成，所以竞聘成功的话我打算从以下几方面往做：

第一、努力进步本身的综合业务水平。

作为班长必须时刻努力进步本身的综合业务水平，以身作则、一马当先，严格执行有关规章制度，用自己的实际行动往感染、影响班组成员，激起班组成员学习业务技能的积极性。

第二、加强平常管理，努力当领导的顾问助手

在平常工作中当好现任班长的助手，协助班长弄好工作安排，职员调配，绩效考核，早晚班会等各项工作的展开，多了解员工的思想状态，及时和班长沟通，做好班长的顾问助手。

究竟我没有从事过营业厅的管理工作，谈不上甚么经验，但是我勇于迎接新挑战。我若能受聘，我一定不甘落后，积极进取，努力学习新知识，不断进步完善自己，积极发挥聪明才干，尽自己最大的能力为客服中心的发展做出自己的贡献。

**营业厅演讲稿篇十五**

演讲稿的内容要根据具体情境、具体场合来确定，要求情感真实，尊重观众。在日常生活和工作中，演讲稿使用的情况越来越多，如何写一份恰当的演讲稿呢？以下是小编整理的营业厅班长竟职演讲稿，仅供参考，大家一起来看看吧。

人们常说是养兵千日用兵一时，现在给了我发挥才能的绝佳机会，我愿意尝试一下。虽然说班长这个职位不算官，可是作为兵头将尾的\'作用是非常重要的。任何政策落实到基层都要靠班组长带领大家去完成，所以竞聘成功的话我打算从以下几方面去做：

第一、努力提高自身的综合业务水平

作为班长必须时刻努力提高自身的综合业务水平，以身作则、身先士卒，严格执行有关规章制度，用自己的实际行动去感染、影响班组成员，激发班组成员学习业务技能的积极性。

谢谢大家！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn