# 2024年营业厅演讲稿(优秀14篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-06-18

*演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？...*

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？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。

**营业厅演讲稿篇一**

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好!首先感谢客服中心领导给了我这次展示自我风采的机会。我叫\_，来自\_营业厅。我竞聘的岗位是\_营业厅班长。从0×年进入网通公司至今已经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名精通营业厅所开展的各项电信业务的技术骨干，因为有个信念支持着我，那就是“干一行爱一行”，只要热爱自己的工作，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，并且多次获得单项奖励，在业务上遇到难题会和大家虚心请教，当有新同事请教我时更是倾囊传授，所以她们不仅是我的好同事，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，经常阅读书报充实自己的人生阅历。

人们常说是养兵千日用兵一时，现在给了我发挥才能的机会，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。

第二、加强日常管理，努力当领导的参谋助手

在日常工作中当好现任班长的助手，协助班长搞好工作安排，人员调配，绩效考核，早晚班会等各项工作的开展，多了解员工的思想状况，及时和班长沟通，做好班长的参谋助手。

毕竟我没有从事过营业厅的管理工作，谈不上什么经验，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，不断提高完善自己，积极发挥聪明才智，尽自己的能力为客服中心的发展做出自己的贡献。

谢谢大家!

**营业厅演讲稿篇二**

各位领导，同仁们：

大家上午好!

今天我非常荣幸地在这里参加公司××营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持!我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。

自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。

最后，我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源!

**营业厅演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我叫笑嘻嘻。首先非常感谢领导提供了这样一个“推荐自己”的机会，我为这次竞聘上岗感到非常的高兴，在此也感谢各位同事多年来在工作中对我的信任和支持。

20\_\_年，我走进了中国移动这个大家庭，先后担任营业厅营业员、重客部客户经理等职务，现持有高级客户经理职称。入司以来，我勤奋求实、努力拼搏，在集团客户经理岗位上，做出了自己应有的贡献。在这里，我并不想过分的夸大自己，也不想毫无原则的贬低自己，我只想通过我的真诚，为大家诠释一个真实的自己。

今天我竞聘的岗位是集团客户部客户经理岗位。我清楚地认识到，要成为一名合格的客户经理实属不易。通过12年的努力，我在移动公司这个充满活力且专业的通信公司，不仅学到了做人的道理，也让我学到了很多与此岗位相匹配的专业知识和相关业务能力，因此，我认为我有能力胜任这项工作。以下我将用尽量简短的语言阐述一下理由：

第一、 我有较强的沟通协调能力。目前我所从事的工作岗位就是集团客户经理，

加之与相关部门负责人及工作人员都比较熟悉，我坚信我在公司领

导的大力支持下，对于协调与各级政府机关之间的关系，开发潜在

用户资源有着比较优越的先天条件，这对进一步发展公司业务，开

发客户有着非常关键且无可替代的积极作用。

第二、 我有较强的个人学习能力，能快速的接受新事物。进入移动公司后，

我一直很重视自我学习，自我提升，只有自己业务能力和水平上来

了，才能为集团做好服务工作。

如果今天，我能够得到各位领导和同志们的信任，如愿的走上这个岗位上，为此，我计划从以下几个方面加强：

首先，我将通过本人在定陶县当地的人际关系网，在分公司领导的支持下同各级比较生疏的集团单位接洽，争取使部分纯度较高的竞争对手单位都成为我们公司的集团用户。

其次，随着国内td-lte扩大规模试验网工作的深入，采用了4glte标准中的td-lte的第四代移动通信技术，已经是我们移动公司未来发展的方向。中国移动td-lte基站已超50万个，远远3g水平，中国移动将成为世界上最大的td-lte 4g网络运营商。伴随着4g智能手机市场的活跃，我将努力推动4g业务在集团单位的融合发展。

第三，全方位搞好市场调查工作，以获得市场经营分析的第一手资料。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”通过详尽的市场调查，进一步掌握已有集团客户的详尽情况，发现潜在市场，并针对移动、电信等的实际经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

最后我想说的是我是以平常心来参加这次竞聘的，无论竞聘结果如何，我还是我，如果失败，我将一如既往地踏实工作，为集体奉献微薄力量，同时不断完善自己，充实自己;如果竞聘成功，是各位领导和事对我的信任和支持，我会努力工作，不辜负领导的期望。

谢谢大家!

**营业厅演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

今年岁，叫。本科学历，电信营业厅里已经度过了一千多个日日夜夜，让我对这里产生了浓厚的感情，这里的人文气息，这里的工作环境都让我为之迷恋，所以工作中我恪尽职守，兢业工作，受到领导的好评。常言道“满意是向上的车轮”今天参与营业部主任的竞聘，就是想以昂扬上进的姿态，为我电信行业挥洒更多的热情，奉献更多的汗水。通过综合权衡，参与今天的竞聘我有以下优势：

首先我向各位领导、各位评委的辛苦工作表示慰问，站在这里参与竞聘。对领导给我这样一次展示自己的机会表示感谢!今天我本着锻炼自己、提高自己的目的参与了这次竞聘活动，如果我胜利的应聘，会努力，如果我没有胜利，仍旧会努力，能登上今天的演讲台我已感到莫大的荣幸。虽然我不是千里马”但我仍然希望得到各位伯乐的赏识。

第一、我思想进步，政治觉悟高。

我始终注重加强自身政治修养，做事讲原则，遵纪守法、廉洁奉公。始终坚持严于律己，宽以待人，胸怀尊长，谦虚谨慎的处世态度，并不断完善个人修为。平时工作生活中我认真学习了“\_\_\_\_”重要思想和党的“\_\_大”精神，积极拥护党的基本路线、方针和政策，自觉做到在思想上、政治上、行动上和党中央保持高度一致。

第二、我性格随和，有团队意识。

我性格稳重、诚实、热情、随和，加上\_年的一线营业工作，使我养成了善解人意，善于沟通、交流的良好品德。在工作中我能够服从领导,团结同事,造就了良好的人际关系。\_个月大客户服务工作的锤炼，让我对我营业厅了更深入的认识和把握。我团队意识强，能够团结同事，协调各个组织部门之间的良好关系，共同做好工作。

第三、我具有较强的学习能力和丰富的工作经验。

我善于接受新知识，有较强的自学能力。在中专毕业后，我通过自学先后取得了专科和本科学历，为我以后工作奠定了坚实的知识基础。\_年的工作中我把每一件工作都当作学习和积累的过程，这让我积累了丰富的工作经验。

第四、我具有较强的沟通、协调能力。

人常说女性具有着天生的语言沟通能力，我感觉自己就是这样一个人。自从参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。我自信在以后的工作中一定能够协调好工作关系，为我们营业厅开创和谐的工作氛围。

尊敬的领导、评委，我现在怀揣着一份上进的激情，萌动着做好工作的坚定信念，将全力以赴做好今后的工作。新的工作让我充满了渴望，自信又给我平添了许多希望，对于以后的工作我也有了展望。如果今天能够竞聘成功，我将努力做好以下工作：

第一、健全制度，提升服务水平。

无以规矩，不成方圆，制度是一个企业有效开展工作的重要保障。今后我将不断完善我们公司的各项规章制度，通过制度来规范大家的工作。执行中我将率先垂范，敢为人先，并做好检查工作，做到有计划、有步骤，检查到位。关心每一位员工，做一个好的示范员和检查员。提高她们工作的主动性，让她们从内心感受到服务工作的重要性，也让用户感受到“来有笑声，走有送声”的服务。

第二、做好管理工作，优化工作环境。

基础管理是营业厅快速发展的基础，加强基础管理是我们工作的一个重点。今后我将以员工的需求作为基础管理的导向;向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告;向竞争对手学习，用他人之长补我所短;向同行营业部学习，互通有无、及时改进，博采众长，有效利用。此外我还将积极协调我们营业厅的关系，创造一个和谐有序的工作环境。

第三、加强员工队伍建设。

员工队伍是我们工作的根本，是我们提高公司效益的能动力量，只有加强员工建设我们公司发展才会有质的飞跃。今后我会在原来的基础上努力加强对员工的培训工作，提高他们的业务能力。把素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去,切实加强大客户服务队伍建设，建立一支来之能战，战之能胜的钢铁队伍。

我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为我们电信公司的发展倾注不竭的动力。今天如果我能够荣登营业厅主任这一重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，将一腔热忱挥洒在工作岗位上，让青春燃烧出绚丽的火花。今后我愿以无限的热情吹响时代的号角，以沸腾的血液冲击时代的脉搏，以昂扬的斗志奏响电力事业发展的新篇章!同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。

谢谢大家

**营业厅演讲稿篇五**

各位领导，同仁们：

大家上午好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司xx营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。

自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作是开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。

最后，我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

**营业厅演讲稿篇六**

尊敬的xxx:

很荣幸公司给我这样一个机会，可以将心中的故事与大家分享。今天我演讲的题目是《无悔的青春》。

我是一名有六年工龄的员工，6年的时间里，我从一名前台营业员成长为营业厅主管，以“微笑、敏捷、耐心、诚恳”的形象迎送一批又一批的客户，在迎来送往中书写平凡却又无悔的人生篇章。

曾经我怀着怎样的新奇与豪情加入了服务大军，在酸甜苦辣的汗水和泪水背后，我却收获了这方亮丽的人生舞台。

也许有人会这样认为，前台工作不外乎是见人微笑，说话好听而已，是一种轻松自在的工作。其实，6年的工作经验使我认识到要做好这份工作，更重要的是靠心灵去感受、去体验，在我眼中服务工作就是一种心灵的艺术。

在营业厅做营业员时，有一次客户赵先生到营业厅缴纳手机话费，来到我的台席前就一些新业务的问题进行咨询。在他离开营业厅后，我发现客户的钱包掉在柜台上，我根据包中的名片打过去电话，询问他是否有东西遗忘在柜台上了。他才恍然大悟，意识到自己的钱包丢了。他迅速来到营业厅，核对数目后，我将钱包归还给了赵先生。几天后，赵先生写来一封表扬信，信中说：“这次经历叫我无法忘记。也许，这件事对你们来说是小事，但对我来说是大事。真的非常感谢公司培养出这么优秀的员工…… ”

其实不论是沧海一粟还是浪花一朵都必须有他的承载，一个人也一样，永远不可能单独存在，只有在一个集体的依托下才有可能发光发热，实现自己的人生价值，而我有幸在这个大家庭里生活工作，每天怀着一种感恩的心情走上自己的人生舞台，我不是优秀的歌者或舞者，但我有自己的生存原则，有价值的做人就是我的初衷。

在做营业厅班长时，结合营业厅的实际，我们引进了“学习型组织”先进经验，提倡“快乐工作”，先“快乐”自己，后“快乐”客户，为优质服务挖掘“动力源泉”。如果要使营业员能够自觉自愿，用心为客户提供优质服务，就必须给营业员营造一个轻松、愉悦、融洽、和谐的工作氛围，先让营业员感到工作是“快乐”的，才能让她们发自内心地、“快乐”地为客户提供优质服务。因此，为了积极创新工作模式，改变工作方法，真正使营业厅的每一个成员都能够快乐的投入工作，我们借鉴外界经验，引进了“学习型组织”。在对自身工作自查自省的同时，勇于积极创新，大胆尝试，最终开创出了有特色的“学习型组织晚班会”。从此，每天晚班会的气氛变得异常活跃，无论对自己、对别人、是批评、是表扬，大家都能够畅所欲言，营业员在晚班会中得到了很好的情感沟通，为第二天的增添了“快乐工作”的动力。从此营业厅的服务有了很大提高。

一份耕耘，一份收获，六年来，我全心全意为提高服务质量和公司声誉而努力工作。多次被评为“星级营业员”、“先进员工”、“优秀员工”等称号，荣誉给了我压力，鞭策我继续进步。

做为一个二十几岁的女孩，我们有自己的理想和追求，努力做好本职工作，自力更生，消除世人的偏见，活出自己的尊严。在工作中我们首先学会的就是自尊、自立、自强，做生活的强者，不因为生活给于我们的太少而抱怨，也不因为不公平的待遇而颓丧，坦然的生活和工作，在自己的岗位上付出最大的努力，把热情和执着投入到工作之中，把关爱和勤奋放置于服务之中，从工作中体会到快乐，从付出中体味到甘美。这就是一个普通女孩的职业宣言。我们年轻，所以我们朝气蓬勃，无论何时我都会自豪的说，这个职业让我平凡的人生绽放绚丽的光彩，这个职业让我的青春岁月从此无悔！

**营业厅演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、同事大家好!

我叫\_\_\_，出生于1985年，现年28岁。今天我要竞聘的岗位是\_\_\_营业厅经理。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。

20\_\_年毕业于唐山学院电子商务专业，在校学习期间参加了助理人力资源师、iso内审员认证等培训，并获取相应技能证书。09年11月份进入移动公司工作，绝大部分时间是在\_\_\_营业厅。从外包营业员、外包营业厅班长到自办厅营业员、营业厅代班长一路走来我对这里产生了深厚的感情，四年的沉淀与积累也使我与周边的客户群形成的良好的关系。可以自信的说这里我很熟!结合本人工作实际我认为竞聘此岗位我具备以下几点优势：

一、熟悉专业业务知识。

二、具备协调沟通及一定的管理能力。

三、具备投诉处理经验。

四、有吃苦耐劳的敬业精神和乐于助人的优良品质。

五、强烈的进取意识和永不服输的精神。

营业厅经理是管理者，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。

两个多月的代班长工作使我认识到自己的一些不足：

一、不能够有效的把自己的解放出来，导致自己管理工作较为忙乱。

二、宽容的态度，导致对一些考核标准要求的不是那么严格。 如果竞聘成功，我将努力改进自己的不足，从以下几方面工作做好本职工作：

一、善于发现营业员的发光点，培养其善长之处，解放自己，尽快转换角色，充分利用大家的智慧共同做好营业厅工作。

二、凝聚人心和力量。处事公正、公平，营造一个高质量、高素质、融洽的工作氛围。利用公司的政策激励员工，提升整体工作效能。争取把营业厅建成一个富有活力、富有凝聚力、富有创造力的团队。

三、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，做到事事有着落、件件有回音。

四、强化营业厅工作作风，提高工作效率。带动大家学习业务知识，提高业务素质;严格执行各项制度，规范业务流程;明确职责，合理分工，抓好每一个环节，作好二次考核;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。

五、建立营业厅回访制度。经常了解来营业厅办理业务的客户对我们服务及业务的意见和建议。对10086700回访不满意客户进行建议的征集，以改进我们的服务。

四年的时间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、发自内心的愿望和理想，而这也正是我参加这次竞聘的源动力。我沿着我的梦走上了今天的讲台，同时更希望梦能实现。

“营业厅经理”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，请各位领导相信我、支持我。

**营业厅演讲稿篇八**

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示自我风采的机会。我叫xx，来自xx营业厅。我竞聘的岗位是xx营业厅班长。从xx年进入网通公司至今已经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名精通营业厅所开展的各项电信业务的技术骨干，因为有个信念支持着我，那就是“干一行爱一行”，只要热爱自己的工作，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，并且多次获得单项奖励，在业务上遇到难题会和大家虚心请教，当有新同事请教我时更是倾囊传授，所以她们不仅是我的好同事，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，经常阅读书报充实自己的人生阅历。

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：

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。

在日常工作中当好现任班长的助手，协助班长搞好工作安排，人员调配，绩效考核，早晚班会等各项工作的开展，多了解员工的思想状况，及时和班长沟通，做好班长的参谋助手。

毕竟我没有从事过营业厅的管理工作，谈不上什么经验，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，不断提高完善自己，积极发挥聪明才智，尽自己最大的能力为客服中心的发展做出自己的贡献。

**营业厅演讲稿篇九**

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，1996年武汉电信学校毕业，已在荆州电信公司工作15年。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：

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。

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。

**营业厅演讲稿篇十**

各位领导、各位同事：

大家好：我叫xx，来自xx分公司，我今天竞聘的岗位是电信营业厅厅经理，电信营业厅经理竞聘演讲稿。首先，感谢公司和领导给了我这次展示自我的机会，20xx年10月进入xx分公司。在20xx年11月至20xx年12月担任电信营业厅和电信营业厅厅经理，20xx年被评为优秀厅经理，20xx年在18县区标准化标杆评优中带领电信营业厅荣获大赛第二名，同年在第一季度、第二季度营业服务中电信营业厅被评为成长厅、最佳进步团队、20xx年被评为优秀厅经理，20xx年被评为优秀个人、优秀厅经理，总结自己的过去，我倍感欣慰，虽然工作中经历了很多坎坷但收获更多的还是喜悦，目前我的岗位是vip客服维系经理，也许大家对于我来竞聘这个岗位有些不解，但是有一些东西真的是离开了才倍感珍惜，我喜欢这个岗位，热爱营业这个团队，于是我回来了！

参加本次竞聘营业厅经理，我认为我有以下几个方面的优势：

1.工作经验的优势：俗话说的好：老马识途，曾经有过营业厅经理工作经验的我，对于营业厅宣传布展、管理流程，人员分工、岗位分工、营销方式的开展有着深刻的了解和经验分享，我认为现担任二级厅经理一职对我来说不存在了解和适应的问题，可以迅速着手开展工作，在工作经验方面我有得天独厚的优势。

2.较强的团队管理能力：我从最初的营业员做到营业厅经理，充分了解一线营业员的心理和工作心态，且在任职厅经理期间多次参加省市公司组织的关于团队建设的学习培训，积累了很多团队管理方面的经验，为团队管理打下了坚如磐石的基础，演讲稿《电信营业厅经理竞聘演讲稿》。做为一名合格的厅经理光有良好的素质和过硬的业务技能是远远不够的，营业厅要运营要发展，肯定要有完善的管理和发展计划。

我会跟据公司每月下达的任务数量及目标，在营业厅制做展板，把考核内容及目标记录在案，给每位营业员及驻店人员下发相应的任务，让员工每天都能知道自已的工作重点及任务的完成情况，每月尽量通过各种形式的炒厅炒店及户外活动完成公司下发的各项任务。再者营业厅不是一个单独的部门，需要与其它部门打交道，比如营业厅的设施设备的日常维护、修理，这就需要有良好的沟通与协调能力。

如果我竞聘电信营业厅经理成功的话，我将认领电信营业厅的奋斗目标并从如下几个方面开展工作：

一、建立内部考核规章制度、制定公平合理、奖惩分明的管理制度，针对营业厅各项日常工作和考核指标，细化各岗位职责分工，使工作事事有人管、件件能落实，防止死角现象的出现，使大家互为ab岗，工作中互相监督，根据每个人的.自身优势去分配相应的工作：

二、走出去、营业厅周边无密集小区，周边多为城中村，融合业务仍是放号量的重点，对于发展智能机来说我们不能只依靠融合业务还要努力发展单手机用户，紧邻xx学院，可利用此资源大力发展智能机单产品，坚持走出去，每周安排2天左右时间在所负责的区域内发放宣传单页。

三、利用节假日炒厅炒店活动将用户吸引至营业厅抓住进厅用户，促成销售，这就需要大家落实培训讲师给我们做的营销技能的培训，利用营业厅晨晚会及闲时让大家多做三人教练的练习，去提升营业人员的销售技巧，对于销售比较好的营业员提出表扬总结经验分享。

四、提升服务、我们可以做好现有用户的维系，利用周一至周五的时间做做回访，把单卡用户召集回来做老号的缴费租机，来拉动用户入网的时间更长久，从而降低欠费和三无，我相信只要我们服务好了宣传做到位了，形成了一部分固定的用户群，老带新以及老用户租机能提升智能机占比，营业厅的闲时，我们就利用这些时间去提升我们的服务、规范我们的服务，每周通过大家投票评选出一名服务名星，获得一定的奖励，评选出一名最差的，每周得分最低的在周会上给大家做分析，需说明不好的理由。

各位领导、各位同事，我知道这个岗位的压力很大，但是我相信自己、相信我们的团队，相信\"阻力\"和\"压力\"都必将成为我们工作的动力。最后，这次竞聘无论结果如何，我都会正确对待，接受公司的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同事们的支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任电信营业厅经理这个岗位的，谢谢！

**营业厅演讲稿篇十一**

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。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。曾多次在盛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矗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矗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矗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。

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。

各位领导，各位同事，如果大家能够给我提供这个平台，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明你们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”。公司发展才能映照出我的进步。记得古希腊科学家阿基米德说过：给我一个支点，我可以撬动整个地球。理想召唤人去奋斗，事业激励人去创造，在这里，我以一名移动公司为自豪的普通员工，大声说：给我一次机会，我将与同仁一道，携手共创移动服务事业的辉煌。

**营业厅演讲稿篇十二**

本文目录

2024营业厅演讲稿

移动公司营业厅主任竞聘演讲稿

营业厅班长竟职演讲稿

竞聘电信公司营业厅主任演讲稿

电信营业厅班长

竞聘演讲稿

大家好!感谢客服中心给了我这次展示自我风采的机会。我叫，来自营业厅。我竞聘的岗位是营业厅班长。从0×年网通公司至今5年了，我从初出校门对电信茫然无知的新手成长为一名精通营业厅所的电信的技术骨干，因为有个信念支持着我，那“干一行爱一行”，只要热爱的工作，在哪都能焕发出人生的光彩。在工作中我尊敬团结同事，参加公司组织的学习活动，在各次考试评比中成绩名列前茅，并且多次单项奖励，在上遇到难题会和大家虚心请教，当有新同事请教我时更是倾囊传授，她们是我的好同事，更是我的好姐妹。在生活上要求，锻炼身体有旺盛的工作精力，经常阅读书报充实的人生阅历。

人们常说是养兵千日用兵一时，现在给了我才能的绝佳机会，我愿意尝试一下。说班长职位不算官，可是兵头将尾的作用是非常的。任何政策落实到基层都要靠班组长带领大家去，竞聘的话我打算从几去做：

、努力自身的综合。

班长时刻努力自身的综合，以身作则、身先士卒，

规章制度

，用的行动去感染、班组，激发班组学习技能的性。

、日常管理，努力当的参谋助手

在日常工作中当好现任班长的助手，协助班长搞好工作安排，人员调配，绩效考核，早晚班会等工作的，多员工的思想状况，和班长沟通，班长的参谋助手。

毕竟我没有从事过营业厅的管理工作，谈不上经验，我勇于迎接新挑战

2

尊敬的各位领导，各位评委：

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，经常阅读书报充实自己的人生阅历。

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。

第二、加强日常管理，努力当领导的参谋助手

2024营业厅演讲稿（2） |

返回目录

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。

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。

各位领导，各位同事，如果大家能够给我提供这个平台，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明你们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”。公司发展才能映照出我的进步。记得古希腊科学家阿基米德说过：给我一个支点，我可以撬动整个地球。理想召唤人去奋斗，事业激励人去创造，在这里，我以一名移动公司为自豪的普通员工，大声说：给我一次机会，我将与同仁一道，携手共创移动服务事业的辉煌。

2024营业厅演讲稿（3） |

返回目录

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！首先感谢客服中心领导给了我这次展示自我风采的机会。我叫××，来自××营业厅。我竞聘的岗位是××营业厅班长。从0×年进入网通公司至今已经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名精通营业厅所开展的各项电信业务的技术骨干，因为有个信念支持着我，那就是“干一行爱一行”，只要热爱自己的工作，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，并且多次获得单项奖励，在业务上遇到难题会和大家虚心请教，当有新同事请教我时更是倾囊传授，所以她们不仅是我的好同事，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，经常阅读书报充实自己的人生阅历。

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：

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。

在日常工作中当好现任班长的助手，协助班长搞好工作安排，人员调配，绩效考核，早晚班会等各项工作的开展，多了解员工的思想状况，及时和班长沟通，做好班长的参谋助手。

毕竟我没有从事过营业厅的管理工作，谈不上什么经验，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，不断提高完善自己，积极发挥聪明才智，尽自己最大的能力为客服中心的发展做出自己的贡献。

谢谢大家！

2024营业厅演讲稿（4） |

返回目录

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今年岁，叫。本科学历，电信营业厅里已经度过了一千多个日日夜夜，让我对这里产生了浓厚的感情，这里的人文气息，这里的工作环境都让我为之迷恋，所以工作中我恪尽职守，兢业工作，受到领导的好评。常言道“满意是向上的车轮”今天参与营业部主任的竞聘，就是想以昂扬上进的姿态，为我电信行业挥洒更多的热情，奉献更多的汗水。通过综合权衡，参与今天的竞聘我有以下优势：

首先我向各位领导、各位评委的辛苦工作表示慰问，站在这里参与竞聘。对领导给我这样一次展示自己的机会表示感谢！今天我本着锻炼自己、提高自己的目的参与了这次竞聘活动，如果我胜利的应聘，会努力，如果我没有胜利，仍旧会努力，能登上今天的演讲台我已感到莫大的荣幸。虽然我不是千里马”但我仍然希望得到各位伯乐的赏识。

第一、我思想进步，政治觉悟高。

我始终注重加强自身政治修养，做事讲原则，遵纪守法、廉洁奉公。始终坚持严于律己，宽以待人，胸怀尊长，谦虚谨慎的处世态度，并不断完善个人修为。平时工作生活中我认真学习了“”重要思想和党的“xx大”精神，积极拥护党的基本路线、方针和政策，自觉做到在思想上、政治上、行动上和党中央保持高度一致。

第二、我性格随和，有团队意识。

我性格稳重、诚实、热情、随和，加上x年的一线营业工作，使我养成了善解人意，善于沟通、交流的良好品德。在工作中我能够服从领导,团结同事,造就了良好的人际关系。x个月大客户服务工作的锤炼，让我对我营业厅了更深入的认识和把握。我团队意识强，能够团结同事，协调各个组织部门之间的良好关系，共同做好工作。

第三、我具有较强的学习能力和丰富的工作经验。

我善于接受新知识，有较强的自学能力。在中专毕业后，我通过自学先后取得了专科和本科学历，为我以后工作奠定了坚实的知识基础。x年的工作中我把每一件工作都当作学习和积累的过程，这让我积累了丰富的工作经验。

第四、我具有较强的沟通、协调能力。

人常说女性具有着天生的语言沟通能力，我感觉自己就是这样一个人。自从参加工作以来，我积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。我自信在以后的工作中一定能够协调好工作关系，为我们营业厅开创和谐的工作氛围。

尊敬的领导、评委，我现在怀揣着一份上进的激情，萌动着做好工作的坚定信念，将全力以赴做好今后的工作。新的工作让我充满了渴望，自信又给我平添了许多希望，对于以后的工作我也有了展望。如果今天能够竞聘成功，我将努力做好以下工作：

第一、健全制度，提升服务水平。

无以规矩，不成方圆，制度是一个企业有效开展工作的重要保障。今后我将不断完善我们公司的各项规章制度，通过制度来规范大家的工作。执行中我将率先垂范，敢为人先，并做好检查工作，做到有计划、有步骤，检查到位。关心每一位员工，做一个好的示范员和检查员。提高她们工作的主动性，让她们从内心感受到服务工作的重要性，也让用户感受到“来有笑声，走有送声”的服务。

第二、做好管理工作，优化工作环境。

基础管理是营业厅快速发展的基础，加强基础管理是我们工作的一个重点。今后我将以员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向同行营业部学习，互通有无、及时改进，博采众长，有效利用。此外我还将积极协调我们营业厅的关系，创造一个和谐有序的工作环境。

第三、加强员工队伍建设。

员工队伍是我们工作的根本，是我们提高公司效益的能动力量，只有加强员工建设我们公司发展才会有质的飞跃。今后我会在原来的基础上努力加强对员工的培训工作，提高他们的业务能力。把素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去,切实加强大客户服务队伍建设，建立一支来之能战，战之能胜的钢铁队伍。

最好我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为我们电信公司的发展倾注不竭的动力。今天如果我能够荣登营业厅主任这一重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，将一腔热忱挥洒在工作岗位上，让青春燃烧出绚丽的火花。今后我愿以无限的热情吹响时代的号角，以沸腾的血液冲击时代的脉搏，以昂扬的斗志奏响电力事业发展的新篇章！同时也向各位领导和评委交上一份满意的答卷。

谢谢大家

**营业厅演讲稿篇十三**

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

大家上午好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。对我个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我今天的演讲内容很简单，—个人，一个故事，五个意识。

我叫柴志胜，大专学历，20xx年10月来吉林大药房工作，现在是白城文化东路营业员。我的工作学习经历很简单，出生农家寒门，没毕业就在吉林大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力。20xx年8月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平，20xx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了吉林大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为吉林大药房工作的信念。

1、具备高尚的职业道德

高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

2、建立了良好的个人信誉

在日常生活和工作中我做到了信守诚诺，“言必行，行必果”，从而赢得店员的信任和好评。

3、具有积极的实干精神

不计较个人得失，能吃苦耐劳，工作认真细致，条理清楚，积极完成上级交待的工作。

当然，工作中也有不愉快的时候。一天，我正在学习店长考试的资料，我带教的实习生问我两个问题我都没回答上，他说，”这都不会，还带我呢”我当时尴尬极了，从此，我深刻认识到，必须加倍努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，别人才能佩服你、认可你。从此，我会主动向他询问一些问题，与他共同学习，这样，我的专业知识得到了快速提高，对我这次通过店长考试，帮助很大。

青，取之于蓝而青于蓝。如果竞聘成功，我会在我们大药房现有的经营管理办法的基础上做好“5个意识”来管理门店。

1、时刻有危机意识：

在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。迅速处理好突发事件，如火灾、停电、盗窃、抢抢劫等。

2、要有经营者意识：

开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

3、要有教练意识：

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

4、要有超前意识：

对药品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

5、要有成功意识：

天行健，君子以自强不息！无论这次竞聘结果如何，我对会努力工作，继续前进，最后祝吉林大药房财源通四海，生意畅三春！

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xx岁，中专学历，已在荆州电信公司工作15年。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。

三、完善前台每日点评工作，将服务规范管理融入服务血脉

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，\"如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范\"，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

四、强化业务技能培训，提升人员素质

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

五、不断完善后端管控制度，确保安全生产

我认为对于后端管控管理工作，要以外来者和破坏者的`眼光不断检查我们工作的疏漏，不断完善我们的工作制度和工作流程，让工作不留死角。工单安全、资金安全、人员安全、工作场所安全，是检验营业厅各项内部控制制度严密和执行到位的重要指标，只有用外来者和破坏者的眼光，才能审核出工作盲点。后端管控管理不是靠一个人和一个岗位能够负起责来的，要发动营业厅所有人员，充分发挥每个人的工作热忱，相互查找各个岗位、各项工作的不足，并制定相关措施，及时排除隐患，才能保障安全生产。这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业部领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

如果营业部领导及同事们认可我的构想，认可我的工作能力，请选我吧!我一定会使文湖营业厅的工作更上层楼，为电信发展再添新砖!谢谢大家!

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。

第三，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。第三，作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象;对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

以上是我对这次竞职的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。

给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅店长，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。谢谢大家!

**营业厅演讲稿篇十四**

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， 今天我本着锻炼自己，提高自己的目的参与了这次竞聘活动，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5.具有较强的人员管理能力。从我这几年的工作经历来看，以上五点我已基本具备。当然副店长的职责及要求与我现阶段从事的岗位有很大的不同，要担任副店长一职，我还要做许多前期准备工作。首先要全面了解营业厅的整体运行情况，包括各项工作职责与制度，各项基础工作的落实，各种资料的完善等情况，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：

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。

三、完善前台每日点评工作，将服务规范管理融入服务血脉

《服务规范》是每个营业厅工作人员应认真执行的重要规定，“如何加强服务规范管理、如何严格执行服务规范”，是每个营业厅管理者和营业厅工作人员都在积极探索的问题。我认为只有通过不断地训练、不断地自我批评自我纠正，才能将《服务规范》完美执行。通过晨会、各种例会认真点评每天个人表现，制定合理的奖惩措施和制度，让每个员工认识到《服务规范》的重要性，自觉地调整自己的言行，使之符合《服务规范》的要求，才能将《服务规范》完美地融入到各项工作，融入到各项服务的血脉。

四、强化业务技能培训，提升人员素质

员工素质决定服务质量，业务熟练度决定服务品质。不断提高人员素质，加强业务技能培训，是营业厅人员管理的核心工作之一。作为店长，我认为不仅要认真执行公司的内训规定及培训计划，还要组织营业厅全体人员相互学习，以老带新，以强带弱。相互学习和分享营销方式与经验、客户交流方式与经验、投诉及疑难问题处理方式与技巧，在营业员之间营造一种良好的交流学习氛围，鼓励大家分享经验，取长补短，在整体上提高营业厅的销售能力和积极进取的精神风貌。

这些想法，还不充分，还不完善，真正实施起来肯定会遇到很多困难。但我热爱工作，有强烈的责任心，求真务实，善于学习，在营业厅领导及同事的帮助下，我会尽最大的努力去实现它、完善它。

最后我想要说的是，虽然竞聘结果还是未知数，但我坚信在座的各位领导定能以知人善任的慧眼选拔出合适的人选，为我们电信公司的发展倾注不竭的动力。如果我能够荣登营业厅副店长这个重要岗位，我将不遗余力地做好本职工作，配合店长，使营业厅的工作更上一层楼。

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。

第三，经验丰富。几年来，我一直工作在联通公司的第一线，直接与用户接触，积累了丰富的工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。在营业厅工作这段时间，我熟练掌握营业厅的工作方式，完全适应了这项工作节奏，做到了熟能生巧。第三，作风扎实。工作中，我始终坚持做事先做人，遵循以诚待人、严于律己之道，坦坦荡荡为人、踏踏实实做事，不走工作捷径，树立诚信、务实的个人形象；对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，与时俱进，开拓创新，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

以上是我对这次竞职的几点不成熟的认识以及对下步工作的初步设想，希望领导和同志们多提宝贵意见，多多批评指正，我将悉心接受，并逐一整改。

给我一个机会，我会回报公司一个精彩。如果我能当选营业厅店长，我将用实际行动交上一份合格的答卷，回报各位领导和评委的信任，回报联通公司的广大用户。 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