

用人单位与劳动者签合同 签订个人劳动合同(精选5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

物业经理竞聘演讲稿篇一

大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

我认为团队经理是公司政策的执行者，是团队的领路人和管理者，亦是客户经理的服务员。团队经理还处在风控的一线。

我的具体工作设想是：

- 1、快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，结合目前团队现状，首先从人员问题入手，在现有人力基础上积极吸收新鲜血液并做好相关培训工作。要想当好一名团队经理，首先是要学会先做人后做事，虚心向其他几位团队经理学习，提高工作的准确性，减少盲目性。
- 2、摆正位置，严格要求自己，当好大家的助手。积极推进业务的发展，从方方面面想细做细，提高业务的通过率，帮助同事解决工作中的问题。
- 3、把握好业务的质量，掌握好业务的风险点，将风险做到第

一位。

4、在新的工作岗位上，我要不断加强学习，自觉遵守公司各项规定，能够坚持原则，不徇私情。依靠团队，尽心尽力，视权利为责任，视职位为服务，将团队的各项工作不断推向前进。

这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续在现有的岗位上为公司和团队做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为同事们提供各方面需求。

谢谢！

物业经理竞聘演讲稿篇二

大家好！我叫xx□今年**岁□xx年7月毕业于****大学。11月进入**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****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**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**多万元，营销保险理财**多万元，信用卡**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**是**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**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！

物业经理竞聘演讲稿篇三

下午好！首先我要感谢分行领导能给我这次展示自己、提高自己的机会，当然这更是我向各位同事学习、积累经验的一次良好机会。

我叫xx，现年xx岁，本科学历，师职称。20xx年参加工作，20xx年入行，先后在支行以及分行公司客户理财中心、机构部、公司部任职，担任过储蓄员、所长、客户经理、产品经理，现任分行公司部客户经理。

这次的竞职演讲，对我来说，意义非凡，对我们建行来说，更是体现了建行不拘一格的用人机制。正如我96年刚入行时所看到的感受到的，十一年来我们建行的那种在金融行业竞争中从未停歇过战斗感，作为一名建行员工充分感受到了其中的荣辱与兴衰，成功与骄傲。

时代在前进，二十一世纪的年轻人应该有二十一世纪自我要求与觉醒。所以任何一种磨练与再造对我来说都是我工作生涯的一次新的蜕变。我第一次参加工作是20xx年，在邵阳市食品公司。因当时公司人才短缺，仅工作半年就被公司派往娄底市分销部负责全面管理与营销工作。从一个没有经验的到一名优秀的分销部管理者，从对管理、营销一头雾水到理性地分析市场，让产品最大程度地抢占到市场份额，完成了我人生的第一次蜕变。

年初，我怀着踌躇满志的梦想与营销工作对我的巨大魅惑应聘到了新华社湖南分社，负责广告营销与信息采编。工作范围面向全省。于是，我怀着广告订单与激情开始满世界跑。下乡采访、到各个市市政府、军区、优秀企业去采编、营销广告，成了我每天工作的主要内容。身挂摄像机、录音笔，操一口比较流利的普通话侃侃而谈，这就是我当时的形象。这种魔鬼式的辛苦、独挡一面的工作磨练让我在短时间内，个人综合素质与营销谈判能力得到惊人的提高。这对我以后的营销工作也带来了很大的推动与进展。

现在回忆起那时近两年辛苦的采编工作，简直像参加了一个训练营销工作者的强化班，黄埔军校特种兵强化班，把我从一名普通的士兵打磨成了一个优秀的营销特种兵。这种历练的过程让我终生受益。

年底，我非常荣幸的成为了中国建设银行的一名正式员工。全新的陌生的金融行业对我来说不知从何发展。建行是我人生的一个分水岭，原来拧成的一股劲儿到这我又要卸下所有的装备与锋芒从头开始，从一名最普通的储蓄员开始。我努力学习各项业务，并且利用工作之余，完成了《金融》专业专科、本科的学业，取得了《金融》专业的中级职称。俗话说“磨刀不误砍柴功”，有了扎实的专业技能，才能在工作中施展拳脚。可能是我长期从事营销职业的那股不服输的拗劲，我突出的工作成绩与独到的高效率的工作方式让我开始在行里显山露水。

年，我得到了支行领导的信任，担任了中心路储蓄所的负责人，带领所里员工仅用21天的时间完成支行下达的全年任务。创下了支行的新记录。为了提高行里中间业务收入的我们所里的员工个人收入，我们把保险公司的代理业务做得更是成绩斐然。被人寿保险公司评为“20xx年度全省百佳营销网点”。

年支行在全行范围内公开招聘客户经理。通过行里的重重选拔与考核，我以自己的实力成功地竞选上了支行的客户经理。在我当任支行客户经理那两年的工作时间内，是我入建行以来学习收获最大的两年，使我有机会学习和了解我行的各项业务，尤其是以前没有接触过的资产业务。

通过这两年的历练为我现在成为一个综合全面发展的优秀客户打下坚实的基础。

年底，我行实行扁平化管理，感谢分行领导的信任，我从支行的客户经理到分行客户理财中心的客户经理。

从那年分行公司部组建到20xx年分行又成立机构业务部，我扎扎实实干了两年一直到20xx年公司部机构部合并，然后到现在在分行业务部工作。三年就那么一会儿。

从成功营销邵阳市中心到独自代表建行参加市国税、地税电

子纳税的代理招标并成功取得代理资格，从负责重点客户的维护到重点项目的营销，从“宝庆火电”、“梅邵高速”、“城步冈力发电”……一系列重大项目的营销到工程的完成，也不过那么一会儿。

这三年来在分行这个广阔的空间里，让我如鱼得水般的展现了自己独特的营销才能与业务拓展能力。

今天我能自信地站在这里，主要理由是：

三、对工作我能勤勉敬业、廉洁自律；对业务我能精益求精、能独挡一面。我具备了良好的个人素质与职业操守。

这次竞聘，如果我能成功，我将要做到：

首先，继续加强学习、增强修养。

虚心向员工学习、向领导、前辈们学习，不断完善自己，努力增强自己的业务水平、管理水平和驾驭事物、管理事物的能力。

其次，当好副手，做一名优秀的执行者。

做为一名副手，不但要摆正好自己的位置，当好一把手的参谋，更重要的是要成为一名优秀的的的执行者，出色的客户经理，只有事事以身作责，亲力亲为，才能带动全行员工的工作积极性，提升团队的整体执行力。

最后，抓好管理，搞好服务，提高竞争力。

配合一把手，认真贯彻上级行的指示精神，抓好各项制度的落实，结合本单位实际，创造性地开展工作，把人心凝聚起来，把业务抓上去，积极发展各项业务，为员工创实惠、为建行创效益。不论这次竞聘能否成功，我都不灰心不气馁，

将一如既往地干好本职工作，把自己塑造得更优秀、更出色，为自己的职业生涯创造出更多的成绩，添加更多的精彩。

我的演讲完毕，谢谢大家！

物业经理竞聘演讲稿篇四

上午好！

感谢你们能给我这个参与竞聘的机会。今天我竞聘的岗位是××店门店经理。

接下来我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫××，现年xx岁，专科学历，现任职国美电器××店门店经理。××年xx月到国美电器工作至今，曾经在××店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

我竞聘的岗位是国美电器××店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，

节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

1、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

2、对样机进行专项管理，加快样机周转。

3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己

得岗位职责：

1、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

4、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另

外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的难题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

我知道，此次竞聘是本着“公开、平等、竞争、择优”的原则，这是历史的必然，也是时代进步的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

谢谢大家！

物业经理竞聘演讲稿篇五

大家好！非常感谢会领导为我们年轻人管理科副总经理竞聘演讲稿提供一个充分展示自我的机会和舞台。希望通过这次竞聘，展现自己的志向，开发自己的潜力，力争为我会发展做出更大贡献。

一、具备良好的思想道德素质。

参加工作以来，我始终追求进步，严格要求自己，遵守单位各项规章制度，诚恳对待同事，兢兢业业开展工作，任劳任怨加班加点，不计得失，具有强烈的事业心和高度的责任心。无论是在工作和生活中我都坚持做到诚实守信、谦虚谨慎、与人为善。

二、具备较为丰富的业务经验和专业知识。

我大学专业为信息技术，后取得管理学学士学位，外语和计算机水平较高，完全能够适应会展行业未来发展形势。进入贸促会3年来，在领导的教育培养和同事们的帮助下，我进步很快，在摸索与总结中积累了丰富的知识和经验，已经成长为独立操作项目、独当一面的多面手。近年来，连续并成功的组织两届天津商品日本大阪展示洽谈会，团组规模均超过20人，展位超过10个。特别是20xx年的大阪展，在周密的策划安排下，很多参展企业当场成交，一些参展企业回国后相继收到订单，此次活动赢得了客户好评，纷纷来电致谢。该项目得到了委领导的充分肯定，被推荐为20xx年商务部级重点项目，商务委承诺给予参展企业更大力度的补贴及承办单位公务活动费用等补贴优惠。我还与东盟协会等保持了合作关系，在借调到商务委工作时与上级各部门建立了良好关系，为会展中心进一步开展工作创造了有利条件。

三、具备一定的组织管理与沟通协调能力。

我识大体，顾大局，能够站在全局高公司片区经理竞聘报告度思考处理问题；善于沟通，协调各方面关系，能够充分激发同事们的聪明才智，带领团队形成合力完成任务。工作思路清晰，能够抓住主要矛盾，兼顾细节，统筹规划安排各项工作；重视通过建立规章制度、健全激励机制，来规范管理。

一、做好员工表率，打造和谐团队。

火车跑得快全靠车头带；会展业务要做强做大，部门负责人的正确领导和表率作用至关重要，因此我将以身作则，率先垂范，吃苦在前，勇于担当，扎扎实实做好各项工作。同时，尽心尽责尽力地为部门和同志们服务，虚心真诚地倾听员工的意见，协调好广告公司经理竞聘演讲稿领导与员工和员工之间的关系，公平公正的处理问题，努力打造一支相互理解、相互信任、相互帮助、气氛和谐的工作团队。

二、巩固成熟行业展会，以超值服务稳定客户。

经济效益是企业的生命线，直接关系到企业的生存发展和员工切身利益。在这里，我要衷心地感谢老领导、老同志们为我们会展打下了坚实基础，使我们拥有了成熟会展这一支柱业务。我将倍加珍惜来之不易的良好局面，继承和发展这笔宝贵财富。要进一步加强与客户的沟通，搞好市场调研，根据客户的需求对本年度的出展计划进行有针对性的立项，使我们的立项更贴近市场需要，更具竞争力；进一步详尽的了解展会举办的规格、在业内受关注的程度等，努力为客户提供更具说服力的数据，帮助他们分析确认参展的潜在价值，并为他们提供细化的参展服务方案，满足客户多元化需求；进一步将强对客户群体的管理，将“忠实参展客户”作为中心的vip客户，建立vip客户档案，实行会员制管理，为他们提供价格优惠，展位的优先选择权等更超值的服 务，进而达到巩固成熟市场目的。

各位领导，同志们：也许前进的道路崎岖而坎坷，身上的担子任重而道远工贸总经理竞聘演讲稿，但是挑战与机遇并存，因为有挑战，工作才有干头，事业才有想头，浑身才有劲头；不管这次竞争是否成功，我都将一如既往、勇往直前，用实际行动回馈组织和同志们的信任！

谢谢大家！

物业经理竞聘演讲稿篇六

大家好！

非常感谢各位领导和同事们给我这次机会让我站在这个竞聘的舞台上！今天，我参加竞争的职位是市分行派驻支行风险经理。首先，真诚的感谢领导和同志们给予这样一个机会来展现自己。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年37岁，本科学历。我性格开朗，随和，上进心强，

我的爱好是读书，交友，参加集体活动，也喜欢计算机。从广西大学计算机电子与信息学院脱产学习，毕业之后，我怀揣着美好理想来到了**银行开始了自己的理想之旅。我从一位刚毕业的学生成长成为一名银行人从中我学到了很多知识。面对竞聘的风险经理岗位，刚才几位竞聘者已作了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。

一直以来，我都很注重与同事们之间的关系，诚恳待人，尊重同事，关心同事，努力创造一种微笑、高效的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。我相信“团结就是力量”，因为只有和同事们处理好关系，本行内部才能更和谐团结，才能创造出更多的价值，为本行的保值增值出更多力。由于本人在工作中表现优秀，被市分行评先进个人，本人所在的三农金融部被评为市分行集体先进单位。

对于风险经理这一岗位，我是这样理解与认识的：

首先是做合规银行人。在经济市场有序的发展过程中，只有我们严格地遵照执行合规管理细则要求，才能真正地体现在我们行业的发展上。合规是我们银行人的生命线，是促进本行员工队伍健康发展的机制保障，合规操作是岗位工作的第一要义。作为风险经理，要勇于解放思想，破除陈旧传统观念的束缚，加强锻炼，敢于突破，及早成为思维敏捷、作风稳健、适应岗位要求新型复合型人才；其次，要掌握一定的外向工作方式。只有做到人人主动合规，事事处处合规，才能将各种隐患永永远远地消灭在萌芽状态，铸就企业成功的基石，当然，只有把握好合规这根主线，才能在平凡的岗位上创造出不平凡的业绩。

其次，一个好的风险经理就是一面旗帜，一个标兵，一个象征，是银行防范和化解信贷风险的坚实屏障，无论在何种情况下，他都能够给信贷风险管理以希望、力量、勇气和信心，创造一个又一个新的高度。

再次，一个风险经理更要毫无怨言，辛辛苦苦扎根在自己的岗位上，为完成上级赋予的职责，为促进农业银行的改革和发展，赴汤蹈火，在所不辞。要做员工的表率，发挥先锋模范作用。要具有立足长远，注重当前，符合实际，富有效率的风险管理经验。要勇于奉献，淡泊名利，直陈己见，实事求是。

最后，风险经理管理水平和业务能力的高低，直接关系到农业银行信贷风险管理的好与坏，银行信贷资产的财产安全。所以他必须是政治上合格，廉洁意识强，组织纪律性强，工作责任心强，原则性强的人。

俗话说“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面促进业务发展，并争取成为一名合格的风险经理。

(一)深化信贷风险管理。在思想上、行动上要坚定不移地紧跟支行党委步伐，认真贯彻执行信贷风险管理的各项方针政策，确保思想不松懈、行动不走偏，切实做到自身熟悉到位、管理到位。

(二)实行贷前风险介入。实施信贷经营安全的关键是要建立一整套行之有效的风险控制机制，把好贷前风险控制。贷款实施前，必须有合法有效的防范和化解风险措施，对贷款项目必须进行周密、科学的市场、技术、效益调研和评估。把握好贷款使用过程的风险，监督借款人必须按贷款用途使用。

(三)以强化风险意识为核心，全面增强客户经理的素质和风险意识。要解决我行信贷资产质量不高的风险问题，必须加强客户经理的风险意识教育，从提高客户经理素质这一基础性工作抓起。建立良好的合规经营企业文化，提高员工的综合素质。商业银行也是一种企业，应当具有自身的企业文化和管理哲学，使银行全体客户经理形成共同的理念和价值判断，以银行的使命目标、伦理道德作为自己的行为准则，从而自觉自愿、心悦诚服地为使银行整体效益极大化、金融风

险极小化而努力工作。

(四) 在管理信贷业务过程中，坚持风险与收益相匹配的原则，将风险意识落实到信贷业务的每一个环节中去；在介入信贷业务过程中，更要贯穿风险调整收益的思想，正确处理业务发展与风险控制的关系，建立科学的信贷风险管理机制。

**农行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。无论我能否通过竞聘风险经理这一职，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。力争在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己。为本行事业的发展做出自己新的贡献。

我的演讲完毕！谢谢大家！

物业经理竞聘演讲稿篇七

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们_x商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为_x商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。

我叫_x，生于_x年，现在_x工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

物业经理竞聘演讲稿篇八

首先感谢公司能提供这样的挑战与机会，让我能有幸站在这里，接受公司和各位评委们的神圣选择。我今天应聘公司项目副经理的岗位。下面先做一下自我介绍，并简要谈谈我对项目副经理的岗位的认识和如何在岗位上做好自己的工作。

本人xxx今年x岁，20xx年xx月有幸来xx公司参加工作。三年来，我在思想上坚决认同公司企业文化，行为上以公司制度为准绳，工作上兢兢业业，不畏艰辛，先后在xxx工程□xxx工程□xxx工程是一个综合性的工程，涉及大小二十几个专业。我主要负责测量的同时，努力寻找更多的机会学习其它的专业知识，主管了土建工程、站场道路、站场排水沟、室外综合管线、扩张网和电缆沟等等的施工。很快对整个工程施工有了较好的认识。掌握了工程施工的基本程序及方法，并迅速进入角色。

测量工作是个精细活，来不得半点马虎，在施工过程中，我严格要求测量组人员，坚决实行双检制，力求不出大的失误。结果，功夫不负有心人，我的工作完全受控。看到项目部工程顺利进行，我们心里也很高兴，感觉到了自己的价值。本人拟聘的岗位是施工生产的副经理。随着公司的蒸蒸日上，我们普通的员工也希望自己能随着公司成长。进过三年的锻炼，我觉得自己在专业知、协调能力、交际能力等方面都有了很大的进步，希望到更高的岗位，为企业做贡献。

项目副经理是统筹生产一线工作，大力协助项目经理和项目总工，努力完成施工生成。使工程进度受控、资本受控、质量受控、安全文明施工受控，从而顺利完成工程并将合格的产品交付业主。虽然自己工作时间较短，但我清醒的知道，只要做到“用心营造、至高至远”，在公司领导的英明决策下，在同事们的支持与帮助下，在副经理的岗位上，我一定会将工作开展得有声有色。

木桶容量由是每一块木板所决定的，正是因为身边的所有“木板”的共同努力成长，我们才会装更多的水。

我的演讲完毕，谢谢大家！

物业经理竞聘演讲稿篇九

树立一个完成上级任务的信心和决心；信心是做好每一项工作的前提，有了信心才能做到在工作中时时刻刻充满激情，激情可以感染团队中的每一个人，而且可以激发每位成员的战斗力和决心，有了信心后必须下定决心，工作中迎难而上、通力协作、奋力拼搏，确保公客室管理下的营销、维护工作及经营发展任务的完成，在此基础上积极探索营维合一的公众客户标准化服务的工作目标。

落实两个责任：一是公客室如何执行落实企业发展战略、如何完成年度经营任务；作为公客室经理要紧紧围绕分公司的中心任务，与各渠道协同作战，要以业务收入为中心，以渠道（班组、支局）建设和话务经营为主线，进一步提高渠道（班组、支局）营销能力、营销管控能力、业务支撑能力和服务质量水平，实现保存激增的目标。二是公客室的管理团队建设、支局渠道建设、提升服务营销能力和战斗力。作为龙头的公众客户（占全县业务收入80%左右），它经营管理情况直接影响分公司全局进展和市场营销工作。作为公客室经理要依靠员工、依靠支局长，首先打造公客室这个团队，其次是支局渠道团队建设，勤奋学习，不断提高自身素质，积极投身“创建学习型企业”，弘扬企业文化，提高员工技术水平和思想素质。“管理团队”要认真落实“抓提高、促创新、求发展”战略，实施精确化管理，推行精确化营销。以经理、骨干团队建设为主，在提升个人能力的基础上加强团队整体能力提升。

做好两个市场：第一是存量市场；要重视话务量经营，突出存量保持；

- 1、保住客户存量，切实遏制用户拆机的势头，减少用户拆机流失。要加强对拆机的重视，加强对小灵通、固话、宽带拆机的挽留工作，落实拆机用户挽留规定，要落实拆机用户的挽留流程，要形成营业员、社区经理、支局长三条线人员的

拆机挽留团队，营造社会氛围，千方百计做客户保持工作。

2、保住话务存量，一方面，我们要继续加大资费宣传力度，利用宣传巨幅、墙体广告、宣传单张突出电信资费的特点和产品优点，培育和纠正用户使用习惯。另一方面，要持续深化固话“家”文化的内涵，文化引领用户使用习惯，提升产品的价值。

1、要加快我们固话、小灵通、宽带、公话等传统常规业务的发展，

2、要加快彩铃、短信、互联星空、来显、声讯五大增值业务的发展，以增量拉动收入的增长。

3、积极探索做好“转型新业务”在公众客户中的渗透。

一是实现自身角色的转变。即由支局的具体基层管理工作者向中层组织、管理者角色转变。既当指挥员，又当好培训师与服务员，更要当好战斗员。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从做支局长时的“上级交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处。三是工作方式、方法的转变。从原来等领导指示，靠上级交待以及支局提出问题的做法向积极、主动思考问题，做好月度、季度、年度计划和实施方案，根据实施情况、市场反映情况及时修正转变，另外要主动下支局做好市场调研，帮助支局解决经营发展中存在的问题。

提升三种能力：一是业务创新能力，要在熟练掌握各种电信产品的基础上，对竞争对手产品的状况也要有一定了解。达到能懂得市场营销学方面的一些基本理论，具有市场观念和竞争意识，熟练掌握一些营销技巧。要善于了解、分析消费

者的各种特点，善于揣摩客户的消费心理。熟悉电信业务的操作流程。最后达到对目前企业的各种产品的全业务自由组合，在各自区域内灵活应用，并能指导支局如何做，做到什么程度。二是内部管控能力，为了完成任务，达成目标，必须通过工作计划、组织、实施、管控来实现。通过发挥团队精神来实现目标，管理不但有目标管控能力，更有对过程管控能力，也就是要有对每位员工的管控能力，管控好员工的时间进度，管控好员工的情绪，也要管控好自己的情绪。在内部管控能力中重点是对员工的管控（和员工的关系是协作的关系），其次是业务（流程）的管控。三是沟通协调能力，由于我们的业务非常复杂，一种业务（产品）牵连到多个部门和班组，有市场、技术、中层管理人员、业务支持及其他班组。有时上面的文件、通知等表达得不够清楚，甚至有时是不正确的，这时作为管理者，要做到承上启下的作用，基层的正确意见要向上反映，上级的要求向下贯彻。

一是与市场部的关系，进入角色、摆正位置、大事汇报、小事负责。二是与其它渠道的关系，分块负责，不留空白，谁主管，谁负责，急事急办，事后通气，分工不分家，协作不越权。三是与部属的关系，口内领导，口外指导。四是与支局的关系，由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变。

演好“四员”角色，即是要继续按照分公司领导的要求，争当好管理者的服务员、战斗员、指挥员和培训员的四员角色。

物业经理竞聘演讲稿篇十

大家好！首先非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘项目经理的机会，凭借多年的工作经验和对房地产事业的热爱以及对自己能力的自信，让我信心满满的走上了竞聘项目经理这个舞台上，我将十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

接下来，简单介绍一下我个人的情况，以便大家对我有进一步的了解。

我叫，现年29岁，本科学历，于20xx年毕业于土木工程专业，现为预备党员，助理工程师。曾担任过房产3个项目现场代表□x项目现场代表，现任房产工程部经理，负责了x项目从土地获得、地上房屋拆迁、前期定位、规划建筑设计、预算及招投标、工程建设管理、交房及维修整改工作的全过程。

首先我谈谈对项目经理这个岗位的认识：

项目经理，是一份富于挑战性的职业，主要负责项目的整个开发过程，包括前期定位与策划、房屋拆迁、规划设计、开工准备工作、工程质量、安全、进度、成本管理与周边关系及政府部门沟通协调等工作。在项目进行中，能否圆满完成各部分工作任务，关键在于人员，而能否准时、优质的完成全部工作，关键在于项目团队的，即项目管理的负责人，也就是项目经理，项目经理的工作就是对项目进行计划、组织和控制，为整个项目团队提供领导决策。激励团队，完成任务，赢得顾客信任。

房地产项目部是公司项目之间的桥梁和纽带，做一名好的项目负责人要有相当的协调能力、执行力更要有责任心，要有一种吃苦耐劳和对市场的综合洞察力。项目经理是一份富于挑战性的职业，我个人喜欢挑战性的工作，因为年轻，有干劲，有冲劲，能吃苦耐劳，责任心强，所以我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。相信这次竞聘是我人生中一个重大的转折。

第一、具有较高的政治素质和个人素养。

我是预备党员，在受教育阶段接受的思想就是积极向上的，我始终非常注重加强自身政治修养，努力使自己在政治思想上与党组织保持高度一致。严格遵守职业纪律，听从安排，

廉洁奉公、为人正直，同时，我做事坚持原则，生活作风正派，团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，树立正确的世界观和人生观，以此指导我的工作和生活。

在个人素养方面，塌实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为公司利益而拼搏！因此，我相信，无论从政治素质、个人素养方面，我都无愧于领导和同志们的信任。

第二、我熟悉项目部的全部工作流程，能够熟练的开展工作。

我熟悉整个项目部的全部工作流程，整个房地产开发过程包括前期定位与策划、房屋拆迁、规划设计、开工准备工作、工程质量、安全、进度、成本管理与周边关系以及政府部门沟通协调等工作。我现任房产工程部经理，主要负责x项目从土地获得、地上房屋拆迁、前期定位、规划建筑设计、预算及招标、投标、工程建设管理、交房及维修整改工作全过程。想尽各种办法，克服了种种困难，解决了发生的一系列的矛盾，无论从进度上还是业主满意度上都达到了公司预期的目标。所以我熟悉项目部的各个环节，所遇到的问题都有解决的方案，能够熟练的开展工作，并取得很好的效果。

第三、我有丰富的房地产工作的经验，熟悉行业法规，能游刃有余的开展工作。

我从事房地产工作已有五年，在这五年里，我积累了丰富的经验，对房地产行业也有了自己的看法，熟悉了行业法规，能够游刃有余的开展工作。工作五年来，我精通了业务，具备了创新的能力并具有一定的企业管理能力。我熟悉房产项目部各项工作的管理流程。在工作中能够做到兼顾大局，较为妥当的处理工作中的各种问题。在各种情况下，都能够完成领导交办的各项工作任务。

第四、我个人热爱挑战，有激情，有干劲，具有吃苦耐劳的

品质。

做一个优秀的项目经理或许并不需要很高的智慧，但需要具备强烈的责任心和敬业精神。我性格开朗、责任感强，工作有激情，有干劲，具有年轻人的活力，热爱挑战。平时尊敬领导，关心下属，在项目部工作的各个环节，无论有多么困难的事情发生，我都发挥我吃苦耐劳的品质，度过一个又一个难关。我相信，所有这些都将会令我在项目部经理岗位上如沐春风。

当然，金无足赤，人无完人。在肯定自己优势的同时，我也清醒地认识到了自己的不足之处。由于平时处理的各种事情太多，所以有时会忽略一些细节，不过，在今后的工作实践中，我会不断的完善自我，提高整体解决问题的能力，创造性的开展工作，使各项工作得到完美的展现！如果各级领导信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。

第一，创新工作方法，加强内部管理，提高工作效率。作为一名副经理，做好管理是其工作的重要部分，如果管理工作搞不好不仅影响到本部门的工作效率，还直接影响到公司经济效益。

一、充分研究目前房地产宏观形势，结合当地房地产行情；充分分析项目，精确定位，为实现快速销售奠定基础；充分利用内部职工的购房需求，带动周边销售。

二、针对目前房地产销售低迷，房价下跌的严峻形势，坚持成本，以合适的成本做合适的产品，以合适的价格获取的利润。

三、工程质量越来越受客户重视，采取多种措施，严格控制工程质量，引入奖励机制，在合同中约定单独设立奖励基金，提高施工单位积极性。确保工程质量过关。

第三、广开门路，同当地相关政府部门搞好关系。如果竞聘成功，我将充分利用自己机优势和资源，广泛利用现在的人脉，同当地相关政府部门搞好关系，掌握交往的艺术性，在竞标中同他们多沟通、多协调、多争取，争取在重大项目面前同当地政府达成共识，争取更多的项目，提高公司的经济效益。（本条如不是职责内的事，可删除或酌情修改）

第四、加强学习，不断提高自身素质。我深知，当今时代是一个学习的时代，创新的时代，超越的时代。一个不学习，或不善于学习的人终将被时代所淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己、完善自己才能适应未来的挑战。我将进一步加强学习，不断学习市场、工程、管理等知识，并在工作中不断向同事学习，不断向实践学习，多方面提高自身素质，以较高的综合素质迎接未来的挑战。

尊敬的各级领导、同志们，古希腊物理学家阿基米德曾说过这样一句话：给我一个支点，我可以撬动整个地球。那么我要说：给我一个机会，我将还你一份意想不到的精彩！参加这次竞聘演讲活动，我做好了充分的心里准备，无论结果如何，我都会以我固有的激情来面对生活、面对未来的工作。我将以此为起点，更加努力工作，不断完善自己，以昂扬的斗志迎接各种各样的挑战！

谢谢大家！