

2023年项目演讲技巧开场白(通用9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

项目演讲技巧开场白篇一

晋升，是指有等级之分的职务、职称等，从低级别向高级别的升迁。接下来就是本站小编给大家分享的晋升项目经理演讲稿，希望对大家有帮助。

尊敬的公司领导：

你好！

我是xxx在四川英杰投资咨询有限公司工作已有xx年xx个月的时间了，现任公司咨询部助理一职。自从20xx年xx月进入公司以来，从实习到试用再到正式员工，我倾注所有的情感和汗水以此来证明自己、感谢同事对我的帮助、报答领导对我的信任。这么久以来，我一直无愧于心，尽自己全部的努力来做好我的每一项工作。

自20xx年从事咨询工作以来，在领导的教导下、在同事的帮助下，使我不断掌握了新的技能和知识。xx年多来的努力使我能熟练运用office系列软件进行报告编制、文字处理、数据统计、幻灯片制作，并在此基础上能系统得完成可行性研究报告、规划文本及说明、财务表、准概算等；xx年多来的不停实践使我对photoshop、cad、cads60、mapgis等绘图软件有了更深入的了解，能够独立得进行平面设计、绘制全套规划图、绘制初步的工程设计图、运用gis软件进行dem分析等相应的

分析;1年多来的学习和锻炼，让我认知了行业的技术要求和规范、技术流程和发展方面，我深信在这个行业、这家公司、在这里我将会有更好的发展，也将更好的发光发热。

中国有句俗语：“人往高处走，水往低处流”。就像大部份人一样，我希望我所付出的努力可以被领导看到，我的能力可以得到领导的赏识。只要有一个机会出现在面前，我想无论是谁，只要他有自信和信心，他就一定不会放过这个机会。

今天，我郑重的向公司提出“晋升咨询部三级项目经理”一职申请。我明白在新的岗位上工作压力会更大，困难会更多。但我已经作好了准备，随时准备迎接新的挑战。不管遇到什么麻烦，我都将和我同时们并肩战斗。我相信自己的能力，因为这一切都来源于我对这个工作多年来的热爱，以及全体器材部同事们不懈的支持。

在此恳请公司领导给我这个锻炼的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的每一项工作。为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

申请人□xxx

申请时间□20xx年x月x日

尊敬的各位领导：

我参加竞聘的岗位是项目经理。首先，我将个人的基本情况向各位领导和代表做一简单介绍□20xx年参加工作，专科学历(xx学院工民建专业毕业)，中共团员。工作经历如下□20xx年7月参加工作，担任技术员职务□20xx年8月~20xx年12月参加xx工程建设，担任技术员□20xx年~20xx年在xx二公司工程管理部担任施工管理员□20xx年6月在xxxx担任工程组组长，目前在xxx分公司工程管理部担任施工管理员工作。

项目经理主持项目经理部全面工作;对项目部的经营管理、施工生产、行政安全、工程技术质量负全面责任;对副职工作进行协调指导;做好与建设单位、监理等单位配合工作;定期召集或委托召集项目班子会,对项目成本、工程进度、工程质量等重点工作研究决定;履行总包责任,对所施工工程全面监督管理,协调分包单位之间的关系。

经过几年施工管理和在项目部工作中的锻炼,参与了工业、民用建筑工程从开工到竣工的全过程管理,使自己各方面素质得以提高。参与这次竞聘,我愿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,在施工管理中完善自己。我深知项目部项目经理的工作十分重要,这主要体现在以下三个方面:一是为公司领导当好士兵,二是为全行事务,当好主管,三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置,当好配角;胸怀全局;服从领导,当好助手。我也深知,项目部的工作非常辛苦,正如社会流传的那样:在项目部工作的同志就像老实的羊,受气的猪,吃草的牛,忙碌的马。可是他们像蜡一样,燃烧自己,照亮别人;他们像竹一样,掏空自己,甘为人梯。

如果我竞聘成功,我的工作思路是:

如果我竞聘成功,我的处事原则和风格是,努力做到严格要求,严密制度,严守纪律,勤学习,勤调查,勤督办。以共同的目标团结人,以有效的管理激励人,以自身的行动带动人。管人不整人,用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事,给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事,让他们像圆规一样,找准自己的位置;通过风险抵押金的方式,来调动项目部人员的成本、安全、质量、工期意识,使项目部人员有主人翁的意识。

如果我竞聘成功,我的工作目标是:实现重大安全安全事故为零、质量目标达到业主满意、成本目标保证上缴利润同时创造更高的效益。

保证成本目标措施：通过系统的项目成本管理(详细的成本预测、成本计划、成本控制、成本分析、成本考核)和风险预测(管理风险、质量风险、安全风险、施工工期风险、施工技术风险)，并根据各专业组的职能进行成本目标分解，各自负责成本目标的实现，提前对工程项目可能存在的施工风险进行预控，把施工风险降低到最小。最终达到“企业是利润的中心，项目部是成本的中心”的目标。

保证工期目标措施：根据合同工期编制总体进度计划，项目部围绕总体进度计划安排专业工作，每月各职能组根据月计划编制本专业重点工作安排，此项工作既是项目部工作开展的旗帜，也为公司上级部门提供了项目部专业工作内容，有利于公司上级部门给予检查指导。

安全目标保证措施：继续坚持以预防为主，注重工人的安全教育和安全防护设施的检查，做好切实可行的应急预案措施，加强对分包队伍的管理，健全安全管理制度，实现制度来约束分包队伍。最终实现重大安全事故零的目标。

质量目标保证措施：建立完整有效的质量管理体系，加强对分包队伍的管理，通过推行先进的新技术，降低工程施工难度，组织制定可行的技术方案等措施实现质量目标的实现。

我将作为沟通项目部员工与公司经理之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮。我愿与项目部共创美好的未来，迎接二公司辉煌灿烂的明天。

各位领导、评委：

大家好！

关于工程概况和造价等大家都了解，我就不再介绍。对于该项目我考虑了一段时间，形成了一些思想，现报告给大家，请给予多指教。

我的项目管理目标是：

- 1、经济效益：向公司上交货币资金200万元；
- 2、质量目标：按甲方合同要求达到合格工程；
- 3、文明施工目标：确保省双优工地；
- 4、安全生产：无重大伤亡事故，月工伤轻伤率控制地0.15%以内；
- 5、工期目标：240天完成本工程(不含竣工验收)；
- 6、管理目标：为公司寻求一种新的项目管理模式。

要达到上述6项目标报告，我将从以下几个方面进行管理：

一、项目班子的建立：

该项目单层建筑面积近x平方米，面积大，层高高，所以在组建项目班子时我考虑改变以往观念，加多管理人员，加强管理力量。设生产经理一名、技术经理1名、预算员1名、设备管理员1名、材料员1名、库管员2名、试验员1名、资料员文员共1名、安全员2名、质量员1名、施工员6名，后勤管理员一名共19人。各岗位人员到位以后，除生产经理和技术经理、设备员外，其他所有管理人员按不同岗位进行竞岗上岗，尤其是材料员、库管员、试验员、安全员、质量员、施工员一定要竞岗后才能上岗，打破以往的材料员就一定是材料员，施工员就一定是施工员的做法，加大项目岗位的竞争性，提高管理人员工作的主观能动性。经项目班子评定后根据实际情况再指派其工作岗位，不服从项目指派或经竞聘上岗后又不努力实现竞聘承诺的，按不合格员工退还公司。这样可以加大管理人员的压力，提高其工作的客观能动性。

二、劳务管理：

该项目造价，我司造价(土建)为x万元，扣除甲供面砖外仅仅万，折合平方造价564元/m²。要想在该项目出效益，人工费的控制是一个重大关键。公司多个项目均是按人工总包模式进行劳务承包，单价是在给各个小班组的单价上加18%以后给总包队总承包。本项目的成本核算是由我和投标中心编制，其中人工费单价是按小班组的形式定的价，项目根本就没18%的空间进行总承包。项目人工费总成本是500万元，如实行总承包人工费将增加到590万到600万元，90万以上的利润将会流走。所以，我如被聘为项目经理以后，将执行劳务分包，这也是我加多现场施工人员的一个重大原因。6名施工员，3名质安员，1名生产经理足以应付施工现场管理，而管理费用的增加和杂工班(5人)费用增加最多10万元，相比之下可减少90万元的人工开支，才有可能实现公司效益。

三、材料管理：

大宗材料，尤其是钢筋，材料商供给我司的钢筋负差有个别品种有20%以上，但合同中明确规定不得大于2%。为什么会出现在这种情况？合同定价的不合理，项目验收不把关，供应商钻点支和资金不足的空子，存在着搞定项目的想法和行为。我认为钢筋的合同应就价格、计量方式进行重新定位，让供应商挣到合理合法的钱，而不是靠搞定一些人来取得利润。目前市场上合格钢筋的负差平均达到6%，在甲方条件许可的情况下，变通合同，严格控制钢筋的实际重量是减少材料效益外流的唯一方法。

四、工程效益：

该项目的承接一是看中了甲方的资金，二是看中了效益，如我能被聘为项目经理，我承诺向公司上交200万的货币资金。为什么我敢向公司承诺上交200万？原因有：一、项目成本编制我进行了三次以上的更改和调整，结果能达到目标；二、为

保证上交我将采取以下有力措施控制成本流失：1、劳务分包可按成本表控制；2、材料验收亲自抽查可降低材料量上的流失；3、周转材料，平板新模板严禁动锯，可到旧市场购旧板补充用量，充分利用公司短方，严禁将长方锯短成方，确保整板的回收达40%，新木方回收达80%，降低木材的损耗；4、外租材料加强控制，减少成本的流失，石竹新的钢管扣件我项目就没有赔一分钱；5、采用新工艺，如用冷扎扭钢筋、大钢筋用套筒连接等到方法可减少钢筋用量达100吨以上，使用水泥富余系数大的水泥，提高外加剂的参量(砼搅拌站的含量达到6%以上)降低水泥用量；6、提高机械使用率，计划二台塔吊、一个搅拌站、4~5台井架；7、加强管理，控制质量，水磨石地面只做局部找平层；向平整度、垂直度要效益；提高装修进度，降低后期成本支出；8、甲方不提供临建用地，根据现场实际情况，我司可以不向外界租用地皮，只需花少量钱占用道路，这样可以将临建开支控制。

五、资金管理：

实际施工期间材料付款率不大于70%，人工费付款率不大于80%

项目演讲技巧开场白篇二

在很久之前就有看过这本书，说实在的，当时就是被它那些一连串的名牌包包、鞋子、裙子、外套所吸引。似乎对于一个活在新时代的女生来说，如果对这些完全不知道——大概是件不光彩的事。就像在这部戏里面，即使是一个男人，都对各种名牌信手拈来。在这方面，总不能输给一个男的吧。

答案当然是不值得的！

对于朱莉安娜来说，进入到“run away”安全是出乎意料的。在新boss面前，被损得一塌糊涂。即使你写了多好的文章，在学习上获得了怎样的奖励，这些和时尚一点关系都没有，

甚至于对自己即将工作的场所也一无所知。但她仍然获得了，因为她愿意展现。无论被他人怎样的鄙视，讲出来自己的优点，告诉他，我有自信我能够胜任这项工作！作为一个有基本职业道德的人，接受了一份工作就必须付出真心和努力去完成它。

面对一个苛责得近乎尖酸刻薄的上司，怎样才能让他满意？进你的一切努力去做所有他所交给你的事情。彰显你的能力。不要太小看人的潜力，在某一时刻，你完全可以以一种轻松自在的态度完成现在千难万难的事情。在绝大多数人眼中，拿到一本尚未出版的热销书的手写稿，完全就是一件不可能的事。但是别忘了，工作就是桥梁。它给予机会，让我们能够有机会去认识、熟悉一切有可能帮助自己实现梦想的人和物。即使梦想对于大多数人来说只是个笑话。

当一个人开始工作，会遇到两种情景——工作时间和不工作的时间。在中国，加班已经成为理所当然的事情，毕竟他至少还有加班津贴。工作的时间全心全意的想着工作，谈论着工作“ok”这是正常的事情。但是，下班后，还是工作么？我们需要的是休息，将自己与工作抽离。上司给予我有限的工资，我则在规定的时间内付出应有的努力。不工作的时间，不属于工作。

当然，这只是一个理想的状态。即使我有一天成为了最顶尖的存在，在不工作的时间内，我还是会有工作。因为工作，我可能会错过朋友的生日、婚礼，家庭的聚餐、活动，很久以前一直暗自策划的旅行……因为工作，我们可能会失去很多enjoy的时间，在此同时也可能因此失去朋友和家人的支持。在他们看来，这份工作与我不适合的，强迫自己工作，甚至因此失去很多，这不值得。于是，我们将得到一个问题的答案：值得与不值得，这是一个问题。自己觉得值得时，坚持下去，证明你的观点。

工作外的时间存在问题，工作时，问题也不少。此中，最大

的问题是同事。新到职场要怎么做？取悦前辈们？寻找一切机会展示自己？争上踩下？就连态度的选择、着装、说话的词语都是一个问题。因为一份工作，变成连自己都讨厌的角色？值得么？值得么？这当中没有正确的答案，所有的选择都是对的，就跟随你的感觉。

当你熟悉了职场，熟悉了工作，熟悉了旧同事，当新人来到时，留下些帮助。赠人玫瑰，手有余香。

项目演讲技巧开场白篇三

大家好！

今天我怀着满腔的热情来参加这次项目经理的竞聘。感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时借此机会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！

首先作一个自我介绍，我叫xx[]在项目部外省事业部工作，现在担任xx销售经理职务。我于20xx年8月进入公司项目部做销售员工作。初到公司，公司先进的硬件设施、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，让我感受到的是美好的未来，灿烂的前景。使我坚信：选择了xx就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我在自己的工作岗位上尽职尽责，默默地为公司的发展尽自己微薄的力。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！

项目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。勇敢地去接受未来工作中的每一次挑战。对我来说，今天又是一次人生的挑战，是一个难得的展示自己、锻炼自己的机会。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转

折。

首先，谈谈我对项目经理这个工作的认识

随着项目管理应用的迅速普及，项目经理成为日渐兴起一族新型管理人员。

项目和项目管理是未来的潮流。

项目经理是项目的管理者。他们是项目的核心人物，也是项目成功的关键。在项目进行中，能否圆满地完成项目目标，关键在于人员，而不是程序和技术。程序和技术只不过是协助人员工作的工具。

项目经理是项目团队的领导者。他们所肩负的责任就是领导团队准时、优质地完成全部工作，在不超出预算的情况下实现项目目标。项目经理的工作即是对项目进行计划、组织和控制，从而为项目团队完成项目目标提供领导决策。同时他们应当激励项目团队，以赢得顾客信任。

作为项目的指挥者，项目经理要担任的职责是对项目的计划、组织和控制。首先，项目经理要明确项目目标，并就目标与客户取得一致意见。接下来，项目经理应与他的团队对项目目标进行交流，并让团队参与制定实现目标的计划，这样，才能确保全体达成共识，并对计划更切实地执行。

项目经理一定要对项目实施监控，决不能只持观望的态度。项目经理应有自己的项目管理信息系统，跟踪实际工作进程并将其与计划安排进程进行比较。

制度的优化，项目经理制是以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销公司产品，为客户提供全方位的服务，实现客户价值最大化的同时实现公司自身效益的最大化。将项目经理以竞聘的形式产生充分体现了公司对该岗位的高度

重视和寄予的无限厚望。而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。

其次，谈谈我竞聘这个岗位的一些自身优势

1、轻车熟路，具有丰富的实际工作经验

我是从事房地产行业工作7年，在xx公司工作5年。是xx公司从基层培养起来的销售骨干力量，也是xx公司目前中层干部中的佼佼者。具有丰富的销售经验，和成功的案场管理经历。多次被评为xx的最佳专案、优秀员工。

工作楼盘□xx案场，多次成为xx项目部的topsales

xx案场，多次做成团购，圆满完成销售指标。

xx案场，在楼市低谷期，从上海组织客户异地成交，与同事配合完成多次团购，成功实现二地联动。

现任xx销售案场经理。

项目演讲技巧开场白篇四

大家好！今天我满怀激情，怀揣梦想，积极参与水城区域项目经理竞聘，我不奢求什么，希望能用我诚恳的演讲，明朗的工作思路，坚如磐石的工作信心让大家认识我、支持我。我将秉承积极参与竞争，大胆接受考验，正确对待结果的心态参与角逐，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

从20xx年到20xx年我曾在珠江医院设备科工作，负责全院1000多台分体空调和3台中央空调维护和管理并担任全体机电组人员从维修控制板到更换压缩机的一整套技术的培训工作，从而结束了我院维修外包的历史，为我单位节约了开支，另外还兼维修中心吸引、电脑、数字减影、离心机、烤箱、

雾化器等医疗器械维修、维护工作，曾被珠江医院评为“技术标兵”□20xx年1月进入保利物业担任水电工，5月晋升班长□20xx年8月调往佛山保利水城前期介入，担任工程主管□20xx年底被晋升为项目总经理助理□20xx年底至今被晋升为保利壹号公馆、保利西街项目副经理，这些年来我秉承着做事要拼，看事要淡的信念，我经历了自我学历的不断深造，自我观念的不断更新，我坚信只要一如既往的坚持学习，勤奋之灯定会照亮未来美好的前景，不同的工作环境开阔了我的视野，丰富了我的阅历，这为我以后的工作奠定了坚实的基础。

步入而立之年的我，身体健康、精力旺盛，敬业精神强，在工作中我稳重而不死板，激进而不张扬，正直而不固执，成熟干练，善于沟通，具有较强的业务钻研能力，不同的岗位经历养成了我雷厉风行、求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，在工作中我能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好，赢得了领导和同志们的广泛赞誉。

爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。我热爱自己的工作，平时酷爱学习，具有强烈的事业心和责任感，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作的成功中享受人生的快乐，敢于剖析自己，具有虚心好学、积极进取的精神。

我回忆了一下，自己工作以来的这些年，也是我人生中非常难忘的一段岁月，自己经过这些年的锻炼，我从一名中专生通过自修获得了本科学历，从一名刚出校门的新兵成长为一名项目副经理，这是一段辛酸而又艰辛的历程，我想是什么成就了我，是我血脉里流淌的那股劲，是我骨子里的那份坚持和执着，也得益于领导和同事们的关系和支持。

一、我将以这次竞岗为新的工作起点，努力提升业户满意度，改变与业户沟通模式，积极利用晚上或者周末时间，进一步

拉近物业和业主之间的距离，和业户贯彻家的理念，打破我们上班时间业主没时间、有事才和业主沟通的局面。

二、改变外委单位监管模式，除严格吸取以往先进工作经验以外，增加互动要求外委单位主管领导至少每月一次现场沟通会，现场考评结合前三周打分做到好的方面给予肯定加分，不好的给予整改，建立两级甚至三级监督制度。

三、我将在工作中想方设法降低管理成本，提高管理效益，强化安全施工，合理优化队伍、提升团队凝聚力，作为项目经理我将加大预算管理，科学规避管理风险，重点推进延伸服务，注重多种经营，持续推进项目处各项工作的创新发展。

四、提升员工满意度降低员工流失率，项目副主管级以上管理人员，定期不定期与员工沟通了解员工心声、从细节包括员工生活、员工娱乐等，关心员工，每月进行综合汇总，能解决的项目立刻反馈员工给与落实，不能解决的报公司。积极建立安防升级服务，建议公司组织便衣安防员对各楼盘加大巡逻，加大宣传，提升安防系数。

各位领导、各位评委，几分钟的演讲，难以向各位呈献出一个完整的我。但请相信，无论今天的竞聘是否成功，在今后的漫漫征途中，我都将以坚定的信念、沉稳的步伐、坚强的意志、饱满的热情不断前进，不断追求！我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我，我会鞠躬尽瘁，尽职尽责！

谢谢大家，我的演讲完毕！

项目演讲技巧开场白篇五

瑞犬随冬去，金猪踏春来。在全镇人民满怀信心向实现第二个率先目标奋进的关键时刻，今天，我们隆重举行工程开工典礼，这标志着在不断发展壮大村级经济的道路上又迈出了全新的

一大步。在此，我代表镇党委、政府、经济服务中心，向表示热烈的祝贺，向长期关心支持发展的各级领导、各届人士表示热烈的欢迎和诚挚的谢意！

近年来，坚定不移执行党委决策，在市镇两级的大力支持下，千方百计筹措资金，全力以赴建设经济载体，实现了经济社会事业的快速协调发展，同时也实现了工业经济零的突破。20xx年，四个村投资1280万元，建成村级经济载体2.35万平方米，刚刚过去的20xx年，四个村克服重重困难，再次筹资近千万元，建成经济载体1.8万平方米，完成了一期开发的整体工程，使四个村的村均经济载体面积达到1万平方米，村均可支配资金每年新增60多万元，村级为民办事能力得到了大幅提高。

今天，工程的正式开工，充分体现了xx人民自强不息、艰苦创业、勇于超越、与时俱进的坚强决心。希望全镇上下要以此为榜样，面对更加激烈的竞争态势和你追我赶、抢抓发展的强烈氛围，进一步增强率先发展的紧迫感和危机感，牢固树立大发展小困难，小发展大困难，不发展难上难的思想意识，从可持续发展、增强发展后劲的角度出发，不断解放思想、更新观念、理顺思路，结合做优企业和壮大村级经济规模，进一步加大技改投入力度和项目建设力度，不断提高产品科技含量，提高产出效益。希望要及时组织资金，及时落实项目，确保工程正常有序推进，早日实现脱贫致富目标。同时也希望全镇各级、各部门，对发展给予一如既往的关心、支持！

各位领导、同志们，鼠年盛世已经来临，在新的一年里，我们要有新的目标、新的追求、新的面貌。让我们在镇党委、政府的正确领导下，万众一心，团结拼搏，扎实苦干，艰苦创业，谱写三个文明建设协调发展的新篇章，为争当全市“第二个率先”排头兵而努力奋斗！

最后，衷心祝愿工程开工大吉，祝各位领导新春快乐、工作顺利、身体健康、万事如意！

谢谢大家！

项目演讲技巧开场白篇六

大家好！

我是市场经营部的张秀。在这里我以平常人的心态，参与这次项目经理岗位竞聘。首先很感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

下面从四个方面向各位领导和评委陈诉我的竞聘报告

20xx年7月从经管院毕业进入公司开始工作将近五个月。虽然刚毕业来到公司的时间不是太长，但是我在大学三年的生活中，用学到的营销知识到社会中实践，采用理论与实践相结合方式学习。在学习中工作，在工作中学习，不断的巩固和完善所学的营销知识，为将来工作奠定坚实的基础。

来到公司，我经过公司的应知应会考试，参加全国物业企业经理上岗资格培训班，并顺利通过考试拿到《物业经理上岗资格证书》，同时参加过全国房地产行业培训中心关于物业管理招投标相关知识学习，以及其他的物业管理和服务知识的学习。

我于20xx年在太原上大学，所学专业市场营销，在校期间从20xx年6月到20xx年7月兼职《生活晨报》业务员□20xx年8月至今在山西通信物业管理有限公司市场经营部。

在市场经营部，我的职责是负责总公司业务拓展，产品项目发展，对外合作等前期的调整论证、组织筹办工作。以及负责总公司业务、产品的宣传推广工作，负责总公司统一形象宣传、策划工作，指导分公司利用多种媒介手段开展品牌宣传和市场营销工作。

在这将近五个月的时间里，为了调动大家的工作积极性，起草并完成了“百日劳动竞赛”和“全员营销办法”。

在“中秋、国庆”两节完成通信超市促销活动的策划以及营销分析。同时起草了晋中网通物业管理费用测算方案，以及公司整体的宣传策划正在进行中。我在工作中勤勤恳恳、踏踏实实，已经受到领导和同志们的认可。

1、竞聘岗位的认识

这次我所竞聘的岗位是招投标项目经理，作为项目经理首先应该具有良好政治素质，强烈的事业心和责任感；勤奋工作，开拓进取，遵纪守法，诚实守信。熟悉物业管理企业经营理念，有扎实的理论基础。

熟练掌握物业管理招投标工作及咨询服务流程。了解行业最新技术与动态。及时掌握公司业务工作情况，并及时提出建议和意见，当好经理的参谋和助手，同时掌握公司与同类企业的竞争情况，为应对市场竞争，下达相应的明确的指示。

经常考虑公司的发展方向，努力贯彻、落实公司长期发展计划。掌握并贯彻执行物业行业的相关法律、法规。做好项目团队建设，保证有效沟通。及时对下级工作中的争议做出裁决。完成公司各项管理制度的落实，以及上级领导临时交办事宜。

2、工作设想

坚持“创新发展、效益领先、沟通人心、服务为本”的方针，实现“整体规范、市场运作、强化管理、争创一流”的目标，将物业总公司打造成“企业化、专业化、市场化”为一体的具有一定市场生存能力和竞争能力的现代物业管理企业。

加大宣传和业务的拓展工作，建立完善的外拓业务管理制度，

把宣传和业务拓展有效的结合起来，在进行各种宣传的同时配合人员营销的办法进行市场开拓和发展。把整个公司推向“市场化、专业化、企业化”的运行模式。

作为招投标项目经理，我认为首先通过政府、房地产开发商、物业管理企业、以及相关的部门，进行对整个物业管理招投标市场进行调研和研究，建立招投标信息的档案，为今后的外拓业务开展和招投标工作的进行奠定坚实基础。

我们还要零距离地贴近客户、理解客户，了解物业管理行业的发展方向，聚焦全新的发展目标。同时，不断更新理念，深层次的挖掘和探讨物业行业中的细微服务，符合业主的需求，适应市场经济体制下的发展规律，为企业走可持续发展道路提供坚实的基础。

最后我要感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接山西通信物业管理有限公司辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

项目演讲技巧开场白篇七

大家新年好！

新年伊始，万象更新，在元宵佳节到来之际，大家在酒店中华厅欢聚一堂，中油花园酒店员工春节联欢晚会暨优秀员工表彰大会盛大召开，我谨代表中油花园酒店向光临此次盛会的全体员工以及坚守在工作岗位的同事们致以最真挚的祝福和崇高的敬意。

从xx年9月9日酒店开业到现在的5个多月以来，经过全体员工的共同努力，酒店管理正在趋于稳定，基层建设稳步发展。在你们一天天的辛勤努力中，酒店也取得了不错的成绩，正

以崭新的姿态呈现在众人面前。

回望筹备期的那些日日夜夜和风风雨雨，全体员工在总公司领导及酒店管理层的带领下，群策群力，克服了种种困难，迎来了酒店的正式营业。看到今天的成绩，我深感大家没有辜负酒店对你们的期望，你们在这个舞台上发挥着光和热，不辞辛苦，用双手和智慧创造了一个又一个业绩，我为你们的努力而感到自豪。

虽然酒店正在稳步的向更高层次发展，但是大家一定要戒骄戒躁，虚心学习，只有不断提升自身能力和综合素质，酒店才会有更加美好的发展前景。我们要不断加强酒店的服务质量，大家一定要时刻保持最积极的态度，以最职业的微笑来面对每一位客人，以最标准的服务语言来迎接每一位远道而来的宾客，按照科学化、国际化的管理，以一流的出品，一流的服务打动客人，以最崭新的面孔面对明天的到来，在工作岗位上展现你们的聪明才智和创新能力。

当然，酒店也会加强对员工各个方面的培训，对于酒店适应环境的变化，满足市场竞争的需求，满足员工自身发展的需要以及提升酒店的效益都是具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高工作质量和效益，减少失误，提高客户满意度。员工更高层次的理解和掌握所从事的工作，增加工作的信心。

一个酒店的发展前景不仅取决于酒店所提供的服务，更需要对市场的营销策略，因此大家要做好宣传促销工作，拓宽销售渠道，内挖潜力，外拓客源，给宾客提供更多的个性化服务；加强市场营销推广，打造中油花园酒店在行业 and 市场的知名度，赢得更广阔的市场，建立良好的信誉，实现经营与管理的协调发展，为中油花园酒店未来发展打下坚实的基础。

由各部门推荐评选的“xx年优秀员工、微笑大使、先进工作者”是全体员工中的佼佼者，是中油花园酒店的优秀代表，

是中油人的骄傲。我们要号召全体员工向他们学习，学习他们这种顾全大局，敬业奉献的精神，学习他们爱岗敬业，勤恳钻研的工作态度，更要学习他们善待顾客，细致周到的服务理念。我坚信，我们的团队是一个团结协作的优秀团队，我们有一批敬业奉献的优秀员工，有了大家的努力，我们一定不会辜负总公司领导和社会各界的殷切期望，我更加坚信，在新的一年里，中油花园酒店的发展将迈向更高的台阶。

新年新气象，俗话说一年之计在于春，在春天来临之际，希望全体员工在新的一年里时刻以“敬业乐业、团结进取、分工协作”的团队精神为指导，希望你们在不同的岗位上发挥不同的作用，更希望你们在不同的岗位上都有优异的表现。公司管理层也将一如既往的时时刻刻为员工着想。请你们相信：酒店美好的将来将是你们迈向成功事业的奠基石。你们才是酒店真正的主人，没有你们就没有酒店的今天，让我们携起手来，为中油花园酒店的明天共同努力，展望中油花园酒店的明天更加美好！

最后，预祝联欢晚会圆满成功。祝大家新年快乐，工作顺利，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

项目演讲技巧开场白篇八

自从1998年毕业后在重庆长江橡胶厂工作，先后从事车间管理、技术管理、建设项目管理等工作。主要参与的项目有工厂生产技术改造、新建生产线建设，万盛区、梁平县城市污水处理设备采购与安装工程等工程项目施工管理工作。在上述工程建设中，担任过工艺设计主管、项目经理等岗位职务。较好地完成了所承担的工作，如在长江化工厂，从设计到完工，3个月完成一条年产1000吨化学助剂生产线建设；顺利完成万盛、梁平两个污水处理厂通水节点工期安装调试任务等。

20xx年2月应聘到xxxx公司工作，从事项目经理岗位，先后担任九龙发电分公司事故浆液污染治理和脱硫石膏综合利用项目项目经理、涪陵区龙桥工业园区工业供水净水厂土建、设备采购与安装工程项目经理、平二发电厂锅炉水处理项目经理、珠江燃煤电厂技改项目经理等职务。在承担的工作中，对自己要求比较严格，对工作认真负责，团结同事，调动项目部成员的积极性，充分发挥项目部每个人的作用，努力完成上级交办的工作。我从参加工作以来，先后自学了工程经济、工程建设法律、施工管理等知识，考取了国家注册安全工程师、注册建造师等专业证书，积累了较丰富的工程管理经验。

（一）抓好合同管理应充分理解合同内容，特别是合同在投标阶段各分部分项工程单价的组成和工作范围，寻找对我方有利的索赔机会，对不利于我方的分部分项工程单价通过组织相关专业人员在施工中采取降低成本的施工方案或变更使之有利于我方。认真分析合同中可能存在的风险，寻找防范风险、减少风险带来损失的办法并组织实施。

（二）对分包方的管理应在分包合同签订前分包方选择开始，应特别重视分包方企业资质、所报项目管理人员资质和类似工程业绩的考察，如有虚假应严格淘汰，选择真正有能力的分包单位来完成施工阶段的施工。在签订合同时，应将分包方所派项目管理人员情况写入合同中，并要求其严格按照合同派遣施工管理人员，不得随意变动，以便工程管理的连续性。应在工程实施前就组织签订分包合同，是工程开工时就能严格按照合同要求进行管理，防止出现无法可依的情形。对合同条款宜细不宜粗，尽可能细化的合同条款对工程实施非常有益，可以减少实施中的互相扯皮而影响工程施工事件发生，同时也可控制风险范围。

（三）作为总包方项目经理，应充分利用分包和分包方的施工经验，在专业分包同时，将一些相关的琐碎工作和总包方经验能力不足的工作在分包招标时分包出去，利用分包方的

经验和分包方之间为承揽工程而进行的投标竞争，既可很好的完成总包合同所规定的工作，又可以降低总包方的成本，特别是管理成本。

（四）协调工作也是项目经理主要的日常工作之一。建设工程所涉及的相关方比较多，所受到的各方面的影响也较多，有项目部与本单位内部各职能部门之间的关系，项目部与分包单位以及各个分包单位之间的关系，还有与业主、监理的关系和与政府有关职能部门的关系等，做好协调工作对项目实施具有重大的意义。做好协调工作的关键是协调各方的目标，使各方的目标都能统一到项目部的项目实施目标上。此外，还应划分清楚各自工作的范围和应达到的标准要求，防止出现工作无人管和推诿扯皮现象，这在施工方内部协调方面尤其重要。

我这次竞聘项目经理，是因为我个人通过自己多年工作积累，有较强的项目管理经验，加之我是一个勤学的员工，我相信我有能力胜任这个岗位，希望公司领导给予我这个机会，施展自己的才华，发挥自己的工作能力，为公司的发展做出自己的贡献。谢谢！