

房屋买卖合同甲方两个人签字(优秀5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

项目介绍演讲稿篇一

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；
- 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%

项目介绍演讲稿篇二

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。决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。参加这次竞聘，是因为一方面；我对公司推行项目经理竞聘上岗机制的由衷拥护和信任；另一方面；通过这次竞聘来锻炼提高自己。感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会。同时借此机会感谢公司领导及同事们在工作中对我的关心和支持！

1、项目经理是项目合同履约的负责人，代表公司处理执行合同中的一切重大事宜。

2、是项目计划的制定和执行的监督人：为达到项目预定的目标，需要事前制定周全的计划使项目全体成员围绕共同的目标按照科学的方法协调一致将项目做好做细。

3、是项目组织的指挥员：项目管理涉及众多的部门、专业、人员和环节，是一项系统工程。为了提高项目管理的工作效率并节省项目的管理费用，进行良好的组织和分工，充分发挥每个成员的作用。

4、是项目协调工作的纽带：项目的建设成功不仅依靠我们施工单位的工作，还需要业主、分包单位的协作配合以及地方政府、社会各方面的指导与支持。项目经理是协调各方面关系使之相互紧密协作配合的桥梁与纽带。

5、是项目控制的中心：项目工期、工程质量、安全及工程造价的控制是项目投资效益的重要因素，也是项目考核的主要指标。项目经理必须千方百计的进行项目的进度、质量、安全、费用进行综合控制。

作为项目经理岗位，工作纷繁杂乱并且综合协调的任务量重，

做好这项工作必须要有一定项目管理能力的人来担任。多年来，我在公司这个大家庭里，通过前辈的教导和同龄人的帮助，使我从一名初入社会的学生逐渐成长起来，并能够真正成为城建大家庭的一员。在这几年里通过不断实践与学习使我的业务技术水平和管理水平有了很大的提高，我缺乏经验，这是事实，但我相信，只要大家给予真诚的支持和帮助，凭着自身的勤奋努力，谦虚好学，加之多年从事技术管理和施工管理工作的经验，我有信心一定有能力胜任这一工作。

1、克服麻痹大意思想，保证工程全过程的安全管理。建立健全安全生产的组织措施和技术措施，认真贯彻落实安全生产检查，确保施工安全。

2、加强工程项目的技术、质量管理。强化质量体系运行管理，严格做好质量通病的防治，抓细过程质量控制。

3、成本控制方面。按时进行项目成本统计分析，及时做出成本风险预测，不断优化方案，杜绝不合理费用的发生，严格落实工程变更及工程签证文件的书面确认工作，有效控制工程费用。

4、加强内控实行碰头会，强化项目内部沟通控制，每天在规定的时间内对工程当天及当前需解决的问题进行明确。加快解决问题的速度，增加项目的沟通力和执行力。

5、强化工程承包服务意识。本着务实合作的态度与项目各方进行沟通合作，确保有一个良好的外部施工环境，明确承包义务与权利，杜绝推委和扯皮现象的发生。提高公司的信誉度与美誉度。

总之“安全与质量并举、信誉与效益并存”是项目管理的宗旨。如果我竞聘成功我将珍惜机会，用心、用情、用心干好工作，如不成功我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职尽责。无论如何我都将“以诚待人，用心做事”。

我的竞聘陈述完毕！

谢谢大家。

项目介绍演讲稿篇三

大家好！

我叫xxx，今年39岁，中共党员，本科学历，土建工程师，一级项目经理，二级建造师。现任重庆分公司xxx

著名英国剧作家萧伯纳曾说过，在这个世界上，取得成功的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，他们就去创造机会。今天我正是为了创造机会而来。今天竞聘的岗位是重庆分公司副经理。

我毕业于？学校工民建专业，期间学习和掌握了扎实的建筑理论，这为我毕业后从事建筑行业的工作奠定了扎实的理论基础。参加工作后，我参加了多次培训班。（本部分，请客户自己根据自己的实际情况加上参加培训班的情况，如没有培训班，可以省略。本部分的写作方法参考如下：1998年5月至11月我参加了xx市建筑学校举办的预算员培训班，xx年5月，参加了由国家建设部举办的菲迪克合同条款培训班，xx年9月，参加了由xx市建委举办的建筑施工企业负责人安全资格培训班；）工作之余，我还加强了国家有关建筑方面的政策、法律法规的学习，使自己驾驭国家产业政策的能力得到了进一步的加强。通过一系列的学习及在实践中的应用与总结，使我掌握了较为扎实的理论知识，这为我做好工作提供了强有力的保障。

弹指一挥间，我在七冶公司工作已经18个年头了。在这18年里，有5年是在七冶筑炉队，由一般技术员到安装公司计划科副科长，然后到项目付经理；有5年是在筑炉公司担任副经理；有2年是在建设公司机关安质处工作。应该说，不同的工作岗

位锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验。在项目部从事具体的施工使我积累了丰富的施工经验，在公司机关工作的两年使自己积累了丰富的管理经验，而在筑炉公司工作的5年间，则使自己对从施工准备到施工结束全过程是有了一个较为深入的了解和掌握。其中，我参与过诸如（请客户自己加上曾经参加过的大的项目的建设或管理，如无，可以省去）等大项目，使自己积累了丰富的实践经验。18个春夏秋冬，18次花开花落，这18年的不同工作经历，使我亲眼目睹了中国建筑市场的风风雨雨、潮起潮落，也使我从多个层面对建筑行业有了较为深刻的认识，积累了丰富的工作经验。所有这些，为我做好分公司副经理奠定了坚实的基础。

参加工作18年来，特别是在二级公司机关和建设公司机关工作的工作经历，使我对公司的管理方式、经营模式和经营理念，对公司的人员，机械设备情况有比较全面的了解。另外，本人专业是工民建专业，但是参加工作后主要是从事的安装工程的施工管理，由于重庆分公司是个综合性的公司，即承接土建任务，也承接安装任务，对将来重庆分公司的管理也将有一定帮助。

二十一世纪管理界最时髦的一个名词是“沟通”

□communicate□一个管理者必须具备良好的沟通能力。我的性格较外向，为人谦和，做事得体，具有较强的语言表达能力，擅长与各种各样的人沟通。多年的实践，特别是多年的管理工作岗位培养了我较强的沟通、组织、协调能力。此外，我为人随和，乐观，善解人意，具有较强的亲和力，这对于做好工作也是大有裨益的。

项目介绍演讲稿篇四

大家好！

首先感谢公司给我们提供这样一个平台，让我们展示自己！下面我将对我这次竞聘项目经理的观点做以下叙述。

一、对项目经理工作岗位的认识和自身优势

项目经理主持项目部全面工作，对项目部的经营成本、施工进度、质量安全、环境保护负全面责任。不但要协调项目部成员之间的关系，还要协调外部更为复杂的同工程有关系的单位。因此，必须具有良好的综合专业素质和项目管理能力以及协调沟通能力，同时必须具备良好的心理素质和个人魄力，以及较强的交际能力、应变能力等。

本人具有吃苦耐劳的本性，敢于挑战和创新；富有勤奋严谨的工作作风，但我认为要成为一名优秀的项目负责人，我想更重要的是必须有高尚的道德品质，崇高的敬业精神和脚踏实地的工作态度，只有这样才能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去，确保建设项目高标准、高质量、高效益的完成，为集体谋利益，为团队谋荣誉，为项目部谋发展。

团结同事，有全局观念。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好的完成。自己的能力再大，也大不过集体，三人行必有我师也，学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，以公司和集体利益为重。

经过多年项目管理和工作中的锻炼，使我积累了比较丰富的项目管理工作经验，也具有较强的项目组织、协调和综合管理能力，同时具有灵活处理突发事件和应急事件的能力。

二、经营管理

项目经理和项目部成员在项目开始时就应当牢记成本管理的要求，通过系统的项目成本管理和风险预测，项目施工过程中有关成本的各个细节都应当清晰明了、毫不含糊，并确保项目部每个人对此都达成了一致的意见。然后项目根据职能要求进行成本目标分解，各自负责成本目标的实现，做好对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”这一目标。为此，根据工程特点，采取以下措施降低成本。

- 1、制定先进的、经济合理的施工方案。
- 2、组织均衡流水施工，加快施工进度。
- 3、降低材料成本。
- 4、提高机械利用率。
- 5、用好奖罚机制，调动员工节约积极性。
- 6、注重对设计变更和工程洽商工作的管理，有效扩展项目的利润空间。

三、工期控制

根据最终的合同工期和现场实际情况编制总体进度计划，围绕总体进度计划选择科学合理的施工方法，有效组织和利用施工资源，加强对分包单位和供应商的有效协调与控制，通过制定组织、技术、合同、经济和管理信息等强有力的措施保证，确保进度计划的实现，达到预期目标。

四、质量控制与创优

在确保工程质量合格的基础上，通过学规范、学创优标准，在头脑里面树立全面质量管理的创优思想。根据工程的具体情况，采取如下质量保证措施。

首先，项目部要建立完整的质量控制体系，有明确的创优质量目标，围绕目标层层分解落实。

第二，项目部要建立和完善岗位质量责任制度、样板管理制度、质量奖罚制度、原材料检验制度、质量分析制度等各种

质量管理制度。实施过程中，严格实行施工样板制、三检制，严格实行合理工序安排和管理，不合格的材料设备绝对禁止使用，达不到标准要求的工序彻底返工，毫不留情。

第三，强化质量过程控制，加强对重要和薄弱环节的质量控制，严格质量程序化管理。

五、强抓分包促管理

本着科学、实用、快捷的原则，进一步强化分包管理，划小管理到位，设立项目责任制，坚持一人为主，多人参与的办法，在项目内部开展劳动竞赛，制定奖惩措施，抓好项目小队的严格管理，注重奖勤罚懒，注重人性化管理，使经营管理措施到位，富有效率。

我始终遵守管人不整人、用人不疑人，团队建设需要集思广益，加强项目员工与项目管理层面对面的沟通，用其所长、避其所短，充分发挥各自的聪明才智，最大限度的挖掘项目部人力资源，引导大家为组建一个高效，精干的管理团队而出谋划策。为员工制定工作目标，通过考勤制度，奖惩条例以激励员工。在施工中，始终贯彻“安全第一、预防为主”的安全生产工作方针，认真执行国务院、建设部、建筑施工企业安全生产管理的各项规定，把安全生产工作纳入施工组织设计和施工管理计划，使安全生产工作与生产任务紧密结合。施工生产中始终强化安全管理，通过组织落实、责任到人、定期检查、认真整改，最终实现重大安全事故为“零”的目标。

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、完善自己。我深知项目经理工作的重要性，如果我竞聘成功，一定不辜负公司重托，认真履行职责，确保工程质量、安全、工期和成本等目标的完美实现！最后我祝愿酒泉天润建设工程有限公司和酒泉山水园林绿化有限公司不断发展壮大。

我的演讲完毕。谢谢大家！

项目介绍演讲稿篇五

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！