

2023年新能源汽车演讲(汇总8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

新能源汽车演讲篇一

各位领导、同事们：

当前，市场竞争加剧，企业进入微利时代，如何更好的保有市场份额及扩大市场份额，使企业做大做强，这取决于两个因素，一是市场，二是现场。作为一线员工，我更注重用现场来诠释。在我主管的多项工程施工中，从质量、工期到现场文明施工都取得了多项荣誉，为集团公司在北京的发展贡献了自己的一份力量。

在施工中，我们始终坚持抓好在建就是最大的经营，抓好现场就是最大的市场的管理目标，着力在现场管理上下功夫。某工程建筑面积近16万平方米，属于群体工程，结构复杂，专业分包队伍多，施工难度大，为确保工程的顺利进行，我们坚持观念决定前途、思路决定出路、细节决定成败的管理理念，认真贯彻前期有策划、过程有控制、方案有论证、交底有落实的管理思路。在技术上，注重学习先进的专业技术知识，并在施工中充分运用，加快了施工进度也提高了安全性；在质量控制上，注重方案的前期精品工程策划和技术交底的落实，充分发挥内业指导外业的作用，做到每一工序质量都精益求精，并先后总结出多篇科技论文，获得市级、省级优秀奖；在文明施工上，我们根据公司及开发区的要求，并参照一些大公司的做法，形成了自己一整套方案，并充分应用，取得了较好效果。经过我们的不懈努力，经开项目在北京101家施工企业中脱颖而出，取得了首批绿色文明工地的荣

誉，并赢得了国家aaa级绿色样板工地的荣誉，填补了亦庄开发区和集团公司的一项空白。在市建委、开发区及集团公司组织的多次参观活动中，受到上级领导的一致好评。

某工程自开工伊始，项目部就制定了以施工进度为主线，以狠抓施工质量和绿色安全文明施工为辅线的管理思路，确定了现场就是市场的管理目标。在施工中项目部全体人员以工地为家，起早贪黑，加班加点，针对现场出现的问题及将要面对的问题进行详细的策划、论证，找出解决问题的方法，经过我们长期的努力，终于实现主体结构3个月封顶，比计划工期提前3个月，其中最快施工速度为3天一层，受到了业主的好评。质量方面，根据长城杯的要求，抓好每个细节，无论从外在还是内在均受到了质监站、业主和监理的好评；绿色施工方面，项目部根据经开二期的先进经验，严格按照要求进行现场布置，充分体现大公司的管理水平，从开工到竣工始终保持现场清洁、卫生，并顺利通过了绿色施工文明工地的验收，赢得了业主的信赖；团队建设方面，通过半年的努力，项目部每个同志的业务水平都有了很大的提高，管理能力也有了很大的提升，打造了一个团结协作、业务能力强、能打硬仗的集体。经过我们的不懈努力，北工大软件园项目二期的启动将是现场就是市场这一目标的完美体现。

通过这两项工程的现场管理和施工，使我在开发区众多施工单位中脱颖而出，大大提升了集团的知名度，为公司与经开的战略合作以及在开发区的战略发展打下了坚实的基础。同时更为欣慰的是，通过经开、软件园两个工程的施工组织，使我们一大批年轻学生得到了锻炼，迅速成长起来，为公司的大发展储备了人才。我们的工作虽然艰辛，但我们满怀激情，我们将一如既往为公司的发展再做新贡献。

定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常

使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

演讲稿特点

主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辨要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果；其次是要懂得听众有不同的对象 和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党团集会、专业性会议、服务性俱乐部、学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的本质在于“讲”，而不在于“演”，它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求

则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲；对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听众情绪、赢得好感的鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强化演讲的现场效果。

第五、口语性

把长句改成适听的短句；

把倒装句改为常规句；

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删除；

把单音节词换成双音节词；

把生僻的词换成常用的词；

把容易误听的词换成不易误听的.词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁·路德·金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。

新能源汽车演讲篇二

引 言1.

1. 1功能划分应遵循的原则5. 2 汽车营地的运营理念5. 3运营与管理6. 组织架构和运作模式6. 1组织架构和运作模式6. 2阶段运营目标及其方针6. 2. 2项目运营的战略方针6. 2. 3项目战略发展目标7. 单体营地的财务收益和投资分析7. 1营地单体项目的财务分析8. 汽车营地的可持续发展与环保问题8. 1可持续发展的概念与内涵8. 1. 1旅游业的可持续发展8. 1. 2可持续旅游发展的内涵8. 2汽车营地与环境保护附件引 言在2003年全国旅游工作会议上，国家旅游局局长何光暉称，要加紧落实提高休闲度假旅游市场份额。国内旅游也将向广度和深度发展，在加快旅游新产品的规划和开发、加强城乡居民度假产品建设的同时，鼓励旅游行业经营单位开发国内旅游新产品，探索连锁经营等经营方式，提高服务质量，维护消费者正当权益。在自身结构调整时，大力发展工业旅游、农业旅游、科教旅游和都市旅游，把旅游业纳入宏观经济结构调整中。

在中国，汽车营地是一个完全崭新的事物，作为汽车和高速公路得到广泛普及和发展的产物，随着中国经济持续、高速、

健康地发展，随着人们出游和休闲度假意识的增强，它必将拥有广阔的市场空间，必将成为我国旅游业未来发展的一道亮丽的风景。我们撰写本文的主要目的在于向政府有关部门和有意于投资旅游产业，开发汽车营地这一新型休闲度假产品的广大投资商们，介绍汽车营地的概念、市场前景、商业运作模式、经济可行性等方面的问题。希望通过我们的介绍，能够让更多的人了解汽车营地，在满足人们对休闲度假新产品需求的同时，同时也能为广大的投资商和开发商带来可观的收益。

1. 项目背景

1.1 宏观发展环境

近十年来，我国的国内旅游业得到了突飞猛进的加速发展。从1994年起，旅游人数由5.24亿人次增加到7.44亿人次，年均增长6.6%；旅游收入由1023.5亿元增加到3175.5亿元，年均增长20.8%。旅游业作为国民经济新的增长点的地位，不断得到巩固和加强，如此高的发展速度在也是世界罕见的。进入新世纪，我国的旅游业将会迎来一个新的更快的发展时期。

这主要是基于以下的认识和分析：？我国获得2008年奥运会的主办权，因奥运的吸引力和工作而启动的国内外游客将会年年增多。？我国已经加入wto来华的投资和商务活动正在急剧增加，商务旅游领域的旅游人数将迅速猛增。？我国的国际威望和国际地位日益提高，被称为世界上最安全的旅游目的地，国际交往不断增多，在我国举办的各类国际性和区域性的各种会议、展览、洽谈不仅数量越来越多，而且规格增高，规模增大，由此吸引和带动来华旅游的人数将迅速增多。据经济权威人士分析，未来15年，我国经济将继续保持快速稳定的发展，人均国民收入将从目前的800美元增长到1300美元到1500美元之间。

根据世界旅游组织的预测，今后十几年内中国将在世界旅游市场发挥重要的作用，到2020年将成为世界最大的旅游目的地国和第4大客源输出国。实际上，国内旅游在“九五”时期还只是处于起步阶段。其间，每年平均以8%左右的速度增长，目前人均在旅游方面的消费，城镇居民不过700元，农村居民不过230元。随着我国人民收入水平的提高、休假制度和旅游

基础设施的进一步加强和完善，估计今后的发展速度将更快，特别是人均消费水平方面将会有有一个大的提高。

目前，我国居民的出游方式也在悄然转型，正由传统的观光型向度假型转变。据有关专家分析：作为度假旅游主要方式之一的自驾车旅游，较少受供给条件的限制，并且行程灵活，由旅行社或单位、个人自驾车方式进行旅游正在成为“黄金周”的重要出游方式。自驾车旅游比较集中的有四大地区是：珠江三角地区、长江三角洲地区、京津唐和环渤海地区、成渝地区。

2002年，苏州、无锡、上海、杭州等地居民及周边地区散客自备车出游的，约占游客总量的二成以上；南京市民在“五一”前就将本市30多家汽车租赁公司的近千辆租赁汽车抢租一空；宁波市各大汽车租赁公司的400辆汽车，也在“五一”期间被租赁一空。舟山地区滚装汽车运量达到2.1万辆，日高达7000辆，创历史最高。自驾车去海南旅游的游客也大幅度增加。

琼州海峡仅5月1日—3日，从海口客运港口上岛的旅游车就有2200多辆，随车游客达1.5—1.8万人左右。新通车的京沪、京珠高速公路的自驾车旅游也成为节日的一道新风景。从广东省旅游部门统计的市民出游的数据显示：2002年“十一”黄金周期间汽车的发运量大幅度增长，公路交通每天发车约9万车次，运送旅客近400万人次。

而自驾车出游已真正成为—种极为重要的出游方式：新世纪的几个“黄金周”以来，汽车租赁公司的业务发展很快，“十一”期间，广州交通集团、白云、金轮、广骏等几大汽车租赁集团的汽车都被全部租完。从景点统计的人数上看，到城市周边景区(点)、各类旅游度假区、开放性景区(点)以及非景区(点)的游客显著增加，非著名景区(点)游客大幅度增长，以2002年的“十一”黄金周尤为明显。从酒店客房开房率看，以休闲度假为主体的城市周边住宿设施的出租率高

于市内客房出租率。如广州市内客房平均出租率约为60%；番禺宾馆、从化温泉正大度假村、番禺龙泉大酒店等国庆节期间的开房率却超过90%。特别是番禺区内酒店开房率普遍都较好，说明市民和游客的休闲、度假活动已逐渐往广州郊区转移。

珠三角其他地域的数据也大致相同。在深圳，“五一”黄金周期间，在100个出游的市民中，就有8.9个人选择自驾车出游，这种自驾车出游已成为一种新兴的出游方式。5月1日前往大小梅沙海滨的游客多达15万人次，使用车辆1.8万辆次，5月2日的游客也在10万以上，车辆却猛增至3万辆次。

新能源汽车演讲篇三

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

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topsalesxx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。

我从20xx年起担任销售人员至今，经过5年多实际工作的磨练，已走过了从不熟悉、不适应到得心应手、游刃有余的过程。5年多宝贵的工作实践中，我积累了丰富的工作经验，总结出了一整套较为实用的工作方法，为我竞聘项目经理奠定了扎实的基础。

吃苦耐劳、认真负责是我最大的工作特征。不管在那个岗位上我都想尽一切办法，按时按量的完成销售任务。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。作为销售经理，受到过客户的高度认可以及公司领导的充分信任。

我现在任职的xx是上海xx第一个异地操盘别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到xx寻求帮助□xxxx年进入无锡xx□由于楼盘原来的

定位错误、用地年限加之国家政策、销售人员不成熟等问题，销售上一直打不开局面。之后在领导的带领下，我们从多方面进行了调整。我作为销售主管常驻无锡期间，主要着力与销售人员的专业培训，配合营销活动的计划筹备，并且兼顾与开发商的协调工作。至xx年后半阶段该案的销售状状况已经有明显的好转。

在xx年里，销售业绩指标完成状况一直保持着良好的态势，通过这一年的努力□xx年销售量增长相当稳定。目前该案的销售也已经进入尾盘去化阶段。

无论在哪个岗位，我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。有良好的大局观，处理问题较为周全，工作认真负责。在工作中，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。作为顾问公司的销售经理，要管理开发商的销售人员，是有相当大的难度的。按理说销售工作人员少，结构也简单，管理人员又少，管理起来应该是极其简单的。其实现实情况并不像我们想像的哪么简单。开发商的销售人员因其自身各自的，生活环境、文化教育背景、工作心态的不同。导致真正团结的少，不团结反而占多数。所以我必须先要建立一个团结的团队，让她们学会分享、学会共担、学会合作，更重要的是学会尊重他人。

不屈不挠、勇于挑战困难。能在恶劣的市场环境中不断开拓进取。培养的销售队伍有极强的作战能力和良好的团队协作精神。

我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：当面临挑战时，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

我总觉得作为年青人总该有点追求，项目经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的项目经理。

我对人热情，办事耐心。性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在无锡工作2年，建立了一定的人际关系网。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

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。孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”这句话就是告诫我必须培养正气，以身示范。

我的座右铭就是：“律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”。

项目经理怎么做，自己的一些设想

1、抓紧适应岗位(熟悉业务，自我提升)

首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起，更谈不上做好。

其次在项目经理岗位上不单纯是管理，更重要的客户关系的维系。项目经理与开发商的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；而且项目经理的服务要有创意，要走在他们的前面。然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为其提供合理建议。要真正体现代理公司对开发商客户的一种人文关怀和对鱼水关系的爱护。这种关系的建立，既立足当前，更着眼于未来。善待开发商，就是善待自己；提升开发商价值，就是提升自我价值。

2、巩固团队建设(凝聚力量，稳定大局)

家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。

首先身在xx这个大团队中，在我的岗位上，自己要做到帮助总监顺利作出决策，要有统筹兼顾的思想，当好项目的协调人，帮忙不添乱，补台不拆台。

其次作为一名管理者，用脑容易，用心难，所以作为一名项目经理我会更注重沟通、交流，以诚相待。而少用说教、命令来管理。下属团队中平时工作产生误解和矛盾在所难免。要协助总监拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取大家的意见，努力营造一个“既有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅”的工作氛围。

第三尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，才能把团队的工作效率发挥到最大。

3、加咳嗽迸嘌、强化公司品牌(内强素质，外树形象)

我从事房地产行业也是从销售员做起的，所以我深知作为一名房地产销售人员要具备哪些必要的素质。加上我丰富的工作经验让我深切体会到，销售人员的不专业，会给销售带来多大的负面影响。更不用说不专业的人做专业的事会给公司造成的影响了，所以所以我觉得人员素质和技能的培养是十分有必要的，包括我自身也要加强业务能力和管理能力的提高。

事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准、专业的服务做到让客户满意，积累xx品牌效应。

4、提升项目团队业绩(开拓发展，自强不息)

做好了以上3点之后“提升销售业绩”应该已经不是一句空话了，当然还需要注意加强客户关系的维护。上至开发商下至普通客户，对不同的客户要有不同的管理策略，有的放矢。当今房地产市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

达到什么目标？

今年项目部外省事业部的目标业绩是xx万，我所任职的xx项目的目标业绩是xx万。说到我的目标其实很简单：克服难关、圆满完成，甚至超额完成销售指标。就是我的目标。

尾声

希望公司能给我一个机会、让我能为公司创造更多的业绩，为自己的事业打下更好的基础。

这次竞聘如果成功，我将珍惜这个机会，竭尽所能做好项目工作。如果我的竞聘失败了，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。奥林匹克运动有一句著名的口号就是“参与即是胜利”，因此，胜利属于我，也属于我们在坐的每一个人。

我讲完了，谢谢大家。

新能源汽车演讲篇四

首先，我想谈谈研究这个课题的意义和目的

在传统的康复医学领域，偏瘫康复训练方法还是依赖于治疗

师用手控制患者进行下肢训练，多以肌力训练为主，这样患者会出现偏瘫步态“行走”等误用综合征，妨碍患者实用功能的恢复。医学上把辅助人体、支撑体重、保持平衡和行走的工具通称为助行器。普通的助行器包括拐杖、助步架，是行走困难的老人和残疾人、以及感知困难的视弱和盲人等广泛使用的行走辅助设备。这些普通助行器的功能非常简单，但舒适性和安全性有限。如果是下肢完全失控或者上肢力量欠缺的瘫痪患者，则难以倚靠这些简单设备实现站立和行走，更无法帮助老年人和残疾人实现高质量的、独立生活的愿望。本课题的目的是设计开发出一种多功能电动助行器，专为患有小儿麻痹、偏瘫以及行走不便病人使用的康复器械，实现各使用人士辅助行走、辅助起坐、自主移动和下肢康复训练等功能，患者可以非常轻松自主的进行康复训练及日常生活，实现定量评价康复训练效果。而且，它对于减少老年人及残疾人士对于他人的依赖性，获得独立生活的能力。

国、日本和一些欧洲国家，从最初的无动力式发展到现在的动力式助行器以及功能式电刺激性助行器。目前，国外助行器技术正在向智能化的方向发展，并且有很大一部分已经实用化量产，如爱尔兰pam-aid助行器、日本hitachi助行器等。

我们认真分析研究国外助行器的创意构思，结构原理，总结之前的研究，通过谈论分析，确立了科研项目，想研究一种针对老年人、残疾人和行走障碍患者的康复护理要求的设计运动辅助装置，解决患者移动和康复训练的问题。

在分析国内外电动站立助行器的基础上，在导师的指导下，完成了电动站立助行器的总体方案设计，完成零件图设计，系统的动力参数计算，控制系统的方案设计。

本项目是机械结构与控制结合的项目，属于机电一体化研究。本项目实践性很强，需要扎实的理论基础，且需要丰富的机械设计和电子方面的经验。因此，拟采用理论设计分析，仿真研究与实验并行的研究方法。

第一步：查找资料，学习讲课题中可能用到的知识，设计整体方案查阅资料，并进行组内成员分工。

第二步：掌握原理，完成结构设计，画出零件图。

助行器采用电机驱动，配合有机械式离合器来达到一定的助力功能，被动驱动方式为后轮驱动。前轮采用万向轮机构，使用者可对助行器进行导向。同时两端延伸出类似儿童自行车后轮中的导向轮，在使用中可防止患者摔倒，进行康复的踏板采用双曲轴进行约束，使踏板总是保持水平状态，以利于患者进行康复训练。确定结构后由组内成员xxx完成零件图、结构图的绘制。目前已完成了站立助行器的机械传动简图的设计，康复踏板的具体结构设计，前轮导向机构的设计，电动辅助站立座椅的整体设计，各实验元器件备齐。项目组指导老师和成员在电路设计和控制方面方具有较好的基础，具备完成项目工作的能力。并将得到机电学院机电一体化实验室的支持，具备实验场地和基本实验仪器的条件。

第三步：进行样机安装，设计控制电路。

这时，我们依据已经设计好的方案，选取购买电机、电动推杆等电动原件，本着环保、经济、美观的理念对助行器的外观进行设计，最后，完成最至关重要的控制电路设计。此过程需要借助导师的指导帮助和相关专业知识的支撑，不仅考验了我们对电路原理、程序设计、过程控制等方面知识的运用，而且还锻炼了我们的创新思维、发现和解决问题的能力。

第四步：样机调试，性能测试试验。

在完成样机后我对其进行了调试，通过生活场景模拟，对使用过程中可能遇到的情况进行了预测和分析，并对助行器进行改进，实验由组内成员进行，他不仅进行了性能测试，还提出了优化方案，使该助行器更趋完善。国内电动助行器的起步虽然较晚，但是发展相当迅速，各相关零部件的选用以

及人体的各项参数都已有非常正规的标准，我们可以通过查找资料来寻求合适的参数来完善这项助行器的创新。

下面我将该项目的创兴之处向各位老师进行展示。

(1) 本项目将可站立式座椅引入设计中，使患者可以不用在其他看护人员的协助下自主完成由坐姿到站姿的双重转换，同时座椅可以供患者在进行康复训练中用于休息。

(2) 在助行器中引入了转为老年人和小儿麻痹症患者使用的助行康复踏板，可供患者进行下肢的康复训练。

(3) 在助行器的驱动部分加装一种简单的助力机构，使该电动站立助行器可以拥有，人踩车不走、人踩车走两种模式的转换，减轻重病患者踩踏训练时的负担。

以上就是我们小组的科研结果，还请请各位老指正，谢谢。

新能源汽车演讲篇五

大家好！

首先祝大家在新的一年里身体健康，万事如意。今天非常高兴来参加x项目经理的竞聘。同时也非常感谢公司领导为我们提供这次竞聘的机会和平台，并借此机会感谢各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！

下面先谈一下自己竞聘的优势：首先，我在工作中能吃苦耐劳，困难面前勇于挑战，耐得住压力，这使我对参加x项目经理的竞聘更加积极，使我更信心十足，相信我们一定会取得优异的成绩，给公司领导交一份满意的答卷。

第二方面就将我对于项目的工作构想对大家作一下汇报：

项目部的建设很重要，它代表一个单位的企业形象，好比一个人的衣着和精神风貌，第一印象很深刻，能体现单位的品牌，所以我们要在遵循节俭原则的基础上高标准的建设项目驻地，要做到外观上能体现四局的良好企业形象、环境优美并与周边环境相协调，办公室舒适明亮，生活条件舒适方便，配备必要的娱乐设施，以保证职工劳逸结合，高效工作，正常生活。

由于本项目工程量较小，项目班子、部门和人员的配备务必精简高效并满足需要，总人数力争控制在30人以内，做到少而精，避免职责不明，人浮于事。

第二方面就将我对于项目的工作构想对大家作一下汇报：这使我对参加x项目经理的竞聘更加积极，使我更信心十足，相信我们一定会取得优异的成绩，给公司领导交一份满意的答卷。

1、总的经营指导方针：坚决贯彻局管理效益型企业的思路，坚持将项目打造成典型的管理效益型项目。坚决杜绝整体大包以包代管的那种简单不可控的高风险分包模式，项目部采取控制主材，合作队伍负责人工、机械以及一切辅材的专业分包模式的经营整体思路。坚决执行局三项公开招标制度，确保成本最低、队伍最优。

2、主要工程项目对外分包模式：工程主要是路基和桥涵；路基工程拟采取三支队伍平行大包，形成竞争，互相制约；桥涵工程、防护与排水工程等因为单位工程量小而多，主要有中桥3*20米空心板4座，现浇箱梁120米桥一座，天桥5座，通涵125道，混凝土方量约2万方左右，由于工程量分布广而且量小，计划安排桩基队伍3个，下部和预制场一个队伍，现浇箱梁和天桥施工队伍一个，通涵队伍6个，可以多点作业、多点开花。路面低基层可以采取有施工能力且经验成熟专业队伍大包模式。

新能源汽车演讲篇六

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！

首先是我对项目经理岗位的认识：

- 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。

如果能竞聘成功我将努力做好以下几个方面：

- 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。如果我能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。

新能源汽车演讲篇七

欢迎大家来到美丽的江城xx[]参加重庆市生猪养殖小区建设项目工作会议。这次会议既是提供给我们的一次难得的学习机会，也是对xx加快发展的鞭策和鼓励。在此，我谨代表中共xx市委、市人民政府向参加会议的各位领导、各位同仁表示诚挚的欢迎和问候！对大会的召开表示热烈的祝贺！

xx地处渝西北，紧邻主城区，三江贯全境，辐射南(充)广(安)遂(宁)。幅员面积2356平方公里，辖27镇、3个街道办事处，总人口150万，城区面积26.4平方公里，常住人口29.5万[]xx历史悠久，曾为巴国别都，公元前316年建县，公元556年置州，历为州郡治所。水资源极为丰富，有3条江，每年地表水径流量730多亿立方米。区位优势独特，境内212国道、襄渝铁路、遂渝快速铁路、渝合高速公路、武合高速公路等交通干道纵横交错，历来商贾云集，是重要交通枢纽和川东北物资集散地。有闻名中外的钓鱼城古战场遗址、风光秀丽的双龙湖、古韵独特的涑滩古镇和全国最大的禅宗石刻造像二佛寺。重庆直辖后，是正在建设中的国内大城市和重庆北部地区中心城市。

占农业总产站值的36.4%，占畜牧业产值81%，为农民人均创收达970元，人均增收达279元。现全市已发展年出栏生猪50头以上的规模化猪场830余个，其中100头以上的pic父母代种猪场120个；年饲养出栏商品猪100头以上的养猪场550个(其

中1000头以上规模的35个，1万头以上规模的大型集约化猪场8个)，建成了南办、合办、尖山、盐井、云门五个重点优质肉猪生产基地，为顺利推进优质肉猪标准化小区建设打下了坚实基础。

为做大做强生猪产业，我们将认真贯彻今天的会议精神，借鉴兄弟区(市)县的先进经验，进一步增添措施，加大工作力度和政策投入，规范小区管理，搞好服务，加快养殖小区建设步伐，从小区建设数量、质量上有更大突破，促进我市养猪生产由传统粗放分散的饲养方式向规模化、标准化方向快速转变，推动生猪产业朝着高产、优质、高效、生态、安全的方向持续、健康发展，促进农民增收致富。

多情三江水，好客xx人。我们热忱欢迎各位领导和同仁们为xx生猪产业的发展和生猪标准化养殖小区建设建言献策，给我们的工作提出宝贵的意见。

祝会议取得圆满成功!祝大家在会期间生活愉快、工作顺利!

谢谢大家!

新能源汽车演讲篇八

大家好，我叫某某，来自某公司某项目，现任项目经理。目前，该项目已经顺利竣工，现正在筹划软件园二期的前期招标投标工作。今天，我所演讲的题目是现场就是市场。

当前，市场竞争加剧，企业进入微利时代，如何更好的保有市场份额及扩大市场份额，使企业做大做强，这取决于两个因素，一是市场，二是现场。作为一线员工，我更注重用现场来诠释市场。在我主管的多项工程施工中，从质量、工期到现场文明施工都取得了多项荣誉，为集团公司在北京的发展贡献了自己的一份力量。

在施工中，我们始终坚持抓好在建就是最大的经营，抓好现场就是最大的市场的管理目标，着力在现场管理上下功夫。某工程建筑面积近16万平方米，属于群体工程，结构复杂，专业分包队伍多，施工难度大，为确保工程的顺利进行，我们坚持观念决定前途、思路决定出路、细节决定成败的管理理念，认真贯彻前期有策划、过程有控制、方案有论证、交底有落实的管理思路。在技术上，注重学习先进的专业技术知识，并在施工中充分运用，加快了施工进度也提高了安全性；在质量控制上，注重方案的前期精品工程策划和技术交底的落实，充分发挥内业指导外业的作用，做到每一工序质量都精益求精，并先后总结出多篇科技论文，获得市级、省级优秀奖；在文明施工上，我们根据公司及开发区的要求，并参照一些大公司的做法，形成了自己一整套方案，并充分应用，取得了较好效果。经过我们的不懈努力，经开项目在北京101家施工企业中脱颖而出，取得了首批绿色文明工地的荣誉，并赢得了国家aaa级绿色样板工地的荣誉，填补了亦庄开发区和集团公司的一项空白。在市建委、开发区及集团公司组织的多次参观活动中，受到上级领导的一致好评。

某工程自开工伊始，项目部就制定了以施工进度为主线，以狠抓施工质量和绿色安全文明施工为辅线的管理思路，确定了现场就是市场的管理目标。在施工中项目部全体人员以工地为家，起早贪黑，加班加点，针对现场出现的问题及将要面对的问题进行详细的策划、论证，找出解决问题的方法，经过我们长期的努力，终于实现主体结构3个月封顶，比计划工期提前3个月，其中最快施工速度为3天一层，受到了业主的好评。质量方面，根据长城杯的要求，抓好每个细节，无论从外在还是内在均受到了质监站、业主和监理的好评；绿色施工方面，项目部根据经开二期的先进经验，严格按照要求进行现场布置，充分体现大公司的管理水平，从开工到竣工始终保持现场清洁、卫生，并顺利通过了绿色施工文明工地的验收，赢得了业主的信赖；团队建设方面，通过半年的努力，项目部每个同志的业务水平都有了很大的提高，管理能力也有了很大的提升，打造了一个团结协作、业务能力强、

能打硬仗的集体。经过我们的不懈努力，北工大软件园项目二期的启动将是现场就是市场这一目标的完美体现。

通过这两项工程的现场管理和施工，使我公司在开发区众多施工单位中脱颖而出，大大提升了集团公司的知名度，为公司与经开的战略合作以及在开发区的战略发展打下了坚实的基础。同时更为欣慰的是，通过经开、软件园两个工程的施工组织，使我们一大批年轻学生得到了锻炼，迅速成长起来，为公司的大发展储备了人才。我们的工作虽然艰辛，但我们满怀激情，我们将一如既往为公司的发展再做新贡献。