

# 房地产演讲说辞 房地产公司演讲稿(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 房地产演讲说辞篇一

大家下午好！值此佳节到来之际，我谨代表公司、营业部及区域祝在座的各位家人节日快乐！身体健康！合家幸福安康！

今年是祖国建国62周年的大庆，是全国人民欢腾骄傲的时候，身为炎黄子孙，为我们祖国的强大而骄傲，为我们现在的社会的昌盛繁荣而自豪！

“每逢佳节倍思亲”一年一度的中秋佳节即将来临，今天我们在遥远的他乡，思念着故乡的家人，虽然我们不在自己亲人身边过中秋，但今天我们中联地产100多号兄弟姐妹欢聚一堂，也备受了亲人的般的温暖。今天我们在思念、在想念，远方的爸爸妈妈你们在家还好么？请原谅儿女不能陪您在您的身边。但儿女们一定会非常的努力工作，一定会做一个让您和家人引以自豪的儿女。让我们大声的朝远方说“爸爸妈妈祝你们节日快乐”！

布吉c区在xx年的1月份正式成立。从当时的一家分行10个业务员发展到了我们今天庞大的队伍。今天我们拥有分行经理10名，拥有员工90多人，区域的壮大离不开在座的全体将士们的辛勤付出，在此我深深的感谢大家，你们辛苦了，你们是区域的拓荒者，你们是区域的功勋是区域的骄傲！

从我踏入社会的第一天开始，从我拥有第一份工作开始，

我谨记我父亲的一句话“孩子，吃了饭就会长力气，别去和别人计较得太多的得与失，能多做就多做些力所能及的事情”，我父亲——一个朴实的农民，这句话激励我一生，当我有想放弃或者在遇到自己觉得不平衡的事情的时候，我就会想起我父亲的这句话，而且我也是这么做的，而不管我从事任何一份工作的时候，我一定会兢兢业业的工作，正是这种朴实的工作风格，让幸运的我在今天有小小作为！

是的，人之所以能成长和进步，取决于个人的思想和心态，有些人，20岁就死了，而等到80岁才下葬，而有人，一生人都活的非常的精彩，就拿肯德基的创始人哈伦德·山德士，他14岁开始流浪，在农场干过杂工，在电车上当过售票员，16岁时当过兵，开过铁匠铺，卖过保险卖过轮胎，经营过一条渡船，开过加油站，都以失败告终，到他退休的年龄，他还是一无所有，在他退休后他又去过厨房打工，直到他88岁的时候才创办了“肯德基”，而且一举成名。而我们有些人，年轻的时候没有奋斗目标，没有激情，不知道自己想想要什么，过着做一天和尚撞一天钟的生活，一辈子不管是从精神上还是经济上都是非常贫穷的，所以这些部分人就是20死了等到了80岁才下葬的原因。那么今天我们在坐的各位谁愿意成为了这类型的人呢？还是让我们自己像哈伦德·山德士一样把自己的一生演绎这么精彩呢？今天我们看到的当幸福来敲门，此片是将一个真实的故事改编成是一个吃苦耐劳的过程，最后得到成功。而幸福这部片子，里面的主人公实在是惨，作为已经有家有室的人，带着5岁的儿子，在80年代初的美国，经济刚受风波影响的社会，依靠自己的勤劳拼搏和聪慧的头脑，最终摆脱困境……看片期间让所有的观众柔情了一番，让很多人流下了眼泪，回想我们现在的状况，不愁吃，不愁穿，没有后代的抚养压力，更不会发愁到身上只剩几块钱，房租交不起，需要露宿街头……相比主人公的生活条件，我们很多刚毕业的年轻人基本算是基础不错了，维持生活是足够的。他在那样的条件下仍然坚持学习根本没有接触过的专业知识，也毫无娱乐时间，休息时间也非常有限，可以说是生活在水深火热中。通过看此片得出的结论是：越

是艰苦的条件和环境，其实越说明并不是一件坏事，反而能成为将来的一笔宝贵财富，遇到困难、不如意的事情，丧气抱怨是毫无意义的，关键是坚强面对，困难是可以被克服并解决的，坚信总有一天会好起来。一个人在社会上不可能开始就一帆风顺，也不可能立马飞黄腾达，是需要长期磨练和煎熬换来的。冰冻三尺，非一日之寒。量变到质变的过程不是短暂的。相信这些道理能帮助你我成长，学习，今后实现自己的目标。

今天我们是幸福的，因为我们大家选择了全国的知名企业《中联地产》工作，这是可以实现我们梦的舞台，我们可以在这个平台上尽情的演绎着自己的精彩人生，今天我们作为职业人士，我们要深知作为一名职业人士的职责，今天我们要苦练内功，能吃别人不能吃的苦，能承受别人不能承受的压力，能包容万事，心胸海纳百川，做一个从思想上、格局上不拘小节，打破常规的思考问题，我们在座的每一位都有可能将来成为你家乡分公司的总经理。我们怀着一颗感恩的心，感谢杜总给我们创造了这么好的平台，感谢公司领导给予我们优质的工作环境，人只有永远怀着一颗感恩的心，我们才能工作得开心，而且在你的人生道路上能识得很多的贵人。

今天也针对我们区域一些情况给大家寄予的一些期望也想在今天想大家汇报一下，今天我们的区域完全就是一个新区，因为在整个区域中老员工占据得非常少，新员工占据了 我们区域85%的人力资源，这也是我们区域目前所面临的非常大的困难，因为我们的新员工的专业经验各方面还要有2个月左右的磨合与学习期，但在这种情况下，我们没有太多的时间给到我们新员工去学习摸索，而是要大家迅速的成长，尽快的有一部分人凸显出来，而我们的老员工，作为区域的骨干人员，第一梯队人员，让新同事的尽快成长的重担就落在了我们区域的老员工身上，下面请在我念到的老员工请快速上台来~~~~~请老员工和我一起宣誓！！在我们老员工的身上，我不单只寄予业绩的方面的期望，同事更注重的是你培养人

员带徒弟的能力，在区域未来的发展方面，提拔人才方面，这就是我们将要作为提拔的第一项准则。请我们的老员工大声告诉我你们能否做到。。。谢谢！以后我们区域就是要打破常规的合作，新员工可以跨分行的找师傅，就来看我们哪些老同事最有责任心，最有荣誉感！！

头几个月中，我们一直在做收客方面做的有网络、打街霸、洗公客、盘中客等都初见成效，目前网络客户成交占40%，街霸客户占13%，其他的上门客，公客的成交占67%，可见，现在的网络对于目前的市场来讲是非常重要的，所以我们每个同事都必须一定要重视网络，我们很多同事天天抱怨没客户的时候，却没能把这些基础的东西做到位。那么从10月份开始我们将严抓的是网络，并且会对网络形成一个相对的量化。

着装形象的改变。。大家都知道，一个优秀的职业人士任何时候都会非常注重自己的职业形象，可想而知，我们客户会将一套几十万甚至上百万元的房子交给一个邋里邋遢的人去跟进吗？为什么我们有些同事带客户看了房后总是拉不回客户回头，这就是和我们职业形象有着很大的关系。因为客户不放心把自己人生中的这么大的的一件事交给一个形象差的人去办理，也是就说一个形象那么差的人有能力帮他把事情办好，从十月开始，各分行人员的着装必须是统一的，分行内不允许挽衣袖，不带工牌和领带的情况出现，所有的女生必须带丝巾，没有的请行政经理尽快帮忙购买。我们要的是一群专业、高素质的团队！！

量化的要求，这是个老问题，但为什么每次的会议上都要提出来呢，就是因为我们还有一部分同事做不好，大家要知道，一个人先要成功，首先一定是要有一个量的积累，否则不会有质的飞跃。这各是个本质问题，是我们全员都要重视。从我们踏入公司的第一天开始，这个要求就是存在的。

荣誉感——这个身为c区的每一位同事的职责，我们要与这个大团队荣为荣、辱为辱！那么你只有身为在一个强者的团

队中，你才会有更好的发展，所以请我们每个同事一定要学会关注区域的业绩，分行的业绩和在周边行家的市场占有率。我们要做就一定要做最强的，最棒的！

拼搏精神，大家也看了当幸福来敲门中主人翁是怎么样的一种拼搏精神，每天整个人像上了炫的螺丝一样不停的再转，带着他的小孩睡厕所，但他对生活还是那么的乐观向往。在去做保险的时候，实习期6个月没有了薪水但他还是坚持下来了。到最后通过自己的不懈努力获得成功。人生当中最好拼搏的时间就是20---35这个年龄阶段，这个时候如果我们没有事业基础的沉淀，而只有一些表面的夸浮的'现象而会使你一无所有，所以这个时候拼搏就是我们的积累我们成功的秘诀。

在我们区域目前又是属于一种成长的过程，而我们每个人都要去完善这个过程，我希望我们区域所有的员工都能成为一个思想健康、积极阳光的人，同时也希望在我们这个团队中每个人都把那些小农意识去掉。。。懂得去欣赏别人，包容别人，在我们这个团队中每个人都能发挥出应有的特色，挖掘自己的潜能！！让自己不断的成长，进步、腾飞！

最后。在此衷心的祝福我亲爱的战友们，家人们，在第四季度中业绩节节高攀，荷包鼓鼓回家过肥年！兄弟姐妹们：我爱你们，谢谢大家。让我们大家举起酒杯祝福祖国、祝福公司祝福家人祝福自己。。。最后祝大家吃的开心，喝的尽兴。谢谢！！

## 房地产演讲说辞篇二

尊敬的公司领导，各位同事： 大家好！

我叫潘梅，现年39岁，中共党员，毕业于贵州民族学院历史系史学专业，政工师职称。1994年7月参加工作，先后在中建四局二公司、金阳新区开发建设有限公司、贵州华阳房地产

开发有限公司工作。

我今天竞聘的岗位是党总支书记兼党政办公室主任。我知道党政办公室是公司的综合业务部门，起到上传下达、综合协调的调节作用。

我之所以竞聘这个职位，是我认为自己具有以下四个优势：

（一）有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终没有放松过继续学习，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己、提高自己。参加工作十七年来。先后多次获得中建四局优秀团员青年、优秀工会工作者、优秀女工工作者，金阳公司优秀员工、优秀党员，华阳房开优秀党务工作者等荣誉称号。20xx年参加了贵州大学的企业管知识培训，学习了行政管理、项目管理、房地产开发经营与管理等知识。

（二）有较为丰富的实践经验。十七年来我一直从事行政管理工作，使我深知党政办公室的地位、作用、职责、任务和管理制度，明白作为一名行政管理人员所必备的素质和要求，总结出了一些搞好办公室工作的方法策略，也取得了一定的成绩。如：先后担任过中建四局二公司工会副主席、女工主任，金阳房开办公室主任、机关二支部书记，华阳房开党政办公室主任、党总支书记等职务。

（三）有较高的思想觉悟和较强的工作能力。一是有吃苦耐劳、默默无闻的爱岗敬业精神，在工作中认真负责，勤勤恳恳，兢兢业业，任劳任怨，是有严于律己、诚信为本的优良品质。在日常的学习，生活和工作中，能以大局为重、宽宏大量，从不斤斤计较个人利益；能严格要求自己，尊敬领导，团结同志，尽管办公室工作很辛苦，付出许多的艰辛却很难收到成效，但是我都一如既往的做好每一件事。同时作为一名党务工作者，不断地加强个人修养和党性修养，积极参加政治学习，关心国家大事，服从工作需要，严格遵守公司各项规章制度，言行与公司党总支、行政保持高度一致、具有

团结协作的精神，更是以“明明白白做人，实实在在做事”为信条。经过多年学习和锻炼，自己的组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高，能够胜任党总支和党政办公室的工作。

（四）有较好的年龄优势。我正值中年，身体健康、经验丰富、处理问题相对成熟、有较强的敬业精神、家庭稳定、工作劲头足、无后顾之忧，能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去。

（五）是有一定的文字驾驭能力和语言组织能力。我在中建四局二公司负责公司工会工作总结、每年职代会工会工作报告及各类汇报材料的撰写，在金阳公司负责公司文件的审稿、校核及会议纪要的撰写等，并先后负责面向金阳新区各职能部门和企业的《碧海花园建设简讯》、《金阳房开报》的组稿、撰稿及编辑工作，到华阳工作后，更是承担了公司大量的文字工作，得到公司领导的好评。

（六）认同公司“捐资助学、扶贫济困”的理念。

（一）规范：我将认真落实岗位目标责任制，同时充分发挥党总支书记、党政办公室主任的作用，以制度化管理结合人性化管理，克服制度化的僵化和人性化的泛温情主义，做到以科学的制度规范人，以宽广的胸怀尊重人，以无私的态度感化人，以真诚的情感温暖人。科学规范地做好分内工作。

（二）落实：以公司的发展为重，对上做好建议者、执行者和补救者；对下做好代表者。坚决贯彻公司精神和决策，做到人人有事做，事事有人做。讲原则、求方法、促和谐、抓落实。

（三）创新：公司的不断发展对行政管理提出了新的要求。我将在公司领导的指导下，改革一些不相适应的办公室管理制度，创造管理的新思路、新特色。

(四)表率：我将坚持第一线工作，坚持学习先进的管理经验，作好表率作用，和办公室成员一起在促进自身的发展中圆满完成公司各项工作。

首先要搞好角色定位，努力实现“两个转变”：一是要实现由中层干部向公司的内当家角色转变，当好公司领导的助手。目标上同向，行动上同步，事业上同干，发挥出整体优势。二是要实现由原来的“领导怎样说，我怎样办”向“我认为应该怎样去办，怎样办好”的思维方式转变，对自己分管的工作要做到认真负责，心中有数，有计划、有安排、有步骤、有措施地落实到位。

其次，在工作实际中争当“四员”：一是献计献策，当好“咨询员”。

我将和同志们一道，发扬爱岗敬业、勤勉好学、吃苦奉献、开拓创新、求是务实、团结协作的精神，默默无闻，扎扎实实地做好各项工作，圆满完成领导交给的各项任务。20xx年党政办公室的目标任务是做好公司升级为集团的准备工作，力争把公司资质从四级升级为二级，同时我争取在本届任期内将公司党总支升级为党委。

始终坚持以“三个服从”要求自己，以“两个点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”——一个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“两个点”——当公司领导的要求与自己的想法不一致时，我会尽最大努力去找结合点；当领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去找相同点。“三个适度”——冷热适度，对同事进行等距离相处，客观对待每个人的优缺点；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠；刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的



话虚心听；力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝联合力。

我始终认为，当中层干部就意味着要吃苦在前，只为奉献，不求索取，用自己的人格魅力，做好表率。孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”它谆谆告诫我们必须培养正气，以身示范。律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。

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。对办公室人员做到职责明确，分工具体，充分调动每位同志的积极性和创造性，给他们充分发挥和展示的空间，使办公室形成一个团结协作的战斗集体。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。

各位领导、各位同事，以上主要谈了我在竞聘上岗后的工作思路，不管这次竞聘成功与否，无论最后的结果如何，我都不会辜负公司对我的关怀和希望，在大家的帮助和支持下，无论在什么工作岗位，我都会勤奋努力。竞聘，和参加公司其他活动一样，重在参与，尽管我已经作好了思想准备，但我仍以最诚挚的态度寻求大家的帮助和支持。相信我，一定不会辜负您的期望！

谢谢大家！

## 房地产演讲说辞篇三

大家好！

首先，非常感谢局党组给了我这次交流学习和锻炼的机会，本人要竞聘的岗位是房地产权籍科科长。

房地产权籍科是以负责城镇、农村土地房屋确权、转让、抵押登记发证管理，房地籍专业测绘管理，商品房预售管理，

房地产市场和房地产中介机构的监督管理，定期发布各类房屋的重置价和房地产市场指导价，组织开展土地资源现状调查、动态监测和变更调查等为主要职能职责的业务科室。在全局房地产行政管理这块处于核心地位，我认为本人适合担任房地产权籍科科长职务。因为我有较长时期从事房屋权属登记工作的经历，对房地产权属登记各项业务比较熟悉。自参加工作以来，至今已近20余年，其中从事房屋权属登记工作已达15年，曾担任过权籍市场科副科长、科长职务。通过长期的工作锻炼，对房屋权属登记工作的法律、法规、政策非常了解，工作态度比较细致严谨，特别是近年来，在局领导的指导和同事的帮助下，各方面有较大进步，同时在实际工作中取得了一定成绩，从至今连续在年度考核中被评为优秀个人，我所在的科室也连续三年被评为优秀科所室，我所在行政服务中心工作期间，原房管窗口连续三年被县委、县政府评定为优质服务窗口（同时我个人），的百名科所长评议中本人名列前茅，这使全局的形象在我县有了更大的提升。

我此次竞争房地产权籍科科长的理由有三点：第一点，我认为这有利于提高自己的综合素质，全面发展自己。新的工作环境能够学到新知识，增长新才干，开拓新视野，挖掘新潜力。此次竞争房地产权籍科科长这一工作岗位，其目的就在于锻炼自己，获取房地产业务工作的实践经验，提高自身综合素质。

第二点，我认为自己具备担当该职务所必须的个人品质。首先我的敬业精神比较强，能吃苦耐劳，积极开动脑筋，富有成效地开展工作，能做到高标准、严要求，尤其对本职工作能刻苦钻研并认真负责，能够干一行，爱一行，钻一行，这是干好房地产权籍管理工作的基矗其次我能正确对待工作中的一些名利得失，凡事做到以工作为重，有大局观念和服务意识，同时我接受新事物比较快，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强，这有利于开拓房地产权籍科工作的新局面。

第三点，我认为自己具备担当该职务所必须的知识和能力。

首先，我从事房地产市场监督管理、权属登记工作多年，对房地产市场动态较为了解，每季度组织的《房地产市场分析》报告得到了县委、县政府的充分肯定，其次我对规范房地产市场尝监督管理房地产中介机构等工作较为熟悉，能及时有效的对房地产市场进行监管和查处，同时我对房地产市场价格走向十分清楚，我所做出的房屋重置价和房地产市场指导价得到了政府的认可，为房地产交易课税、银行贷款提供了依据。我还对权属登记办公软件流程非常熟悉，有利于工作的开展。房地产权籍科工作综合性较强，其科长必须具备一定的政策理论水平和管理经验。从以上工作经历看，我认为自己能够胜任这一工作。

如果能够竞争上房地产权籍科科长这一职位，我将坚持“一个中心”，实现“两个转变”，抓好“三项工作”。坚持“一个中心”：即坚持以房地产权籍管理工作为中心，带领全科人员做好土地房屋登记资料的整理、土地房屋权属争议和历史遗留问题的处理、开展土地资源现状调查、动态监测和变更调查等工作。

实现“两个转变”：一是实现角色的转变。即由权籍市场科科长向房地产权籍科科长这一工作角色的转变。二是实现思维方式的转变。即从原来的“单一的房屋权属登记管理，管就管好”的思维方式向“土地、房屋权属合并登记管理，怎样去管”的思维方式转变，并围绕全局中心工作科学制订科室工作计划，并确保各项工作落到实处。

抓好“三项工作”：一是抓好学习强素质。积极向领导学、向同事学、向书本学，通过积极主动的学习，尽快提高自身的业务水平和工作能力，更好更快地适应新的工作岗位。

二是抓好业务促服务。及时认真研究权籍、地籍合二为一的办件程序、办公软件、资料的归集等工作，真正实现一张表格、一套资料、一个档案、一套人马的一条龙服务办公模式。从而提高办事效率、提高服务质量，树立我局良好的外部形

象。

三是抓好工作促权籍。在局党组的领导和科内同志的协作下，努力做好房地产权籍管理各项工作，为荣昌经济社会的可持续发展做出应有的贡献。

古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。谢谢大家。

## 房地产演讲说辞篇四

人们常说：心有多大，舞台就有多大。在这里，我想在项目销售经理这个大的舞台上自由发挥。如果竞聘成功我将切实做好以下工作，顺利实现销售x套房子的任务！

凝聚力和战斗力，是一个团队生存和发展的灵魂，是圆满实现销售任务的根本保障。一个有凝聚力强、战斗力强的营销团队，能够激发每位成员的斗志，并在较短的时间内实现销售业绩的提升。所以，我将加强管理，强化对营销人员的培训，并尽力打造一支战斗力强、凝聚力强、吃苦耐劳、敢于拼搏的高素质营销队伍，尽快提升公司的销售业绩。

市场是公司发展的方向，公司的一切决策应根据市场的变化制定。为此，我将通过市场调查等各种方式，充分的了解购房群体的年龄特点、收入状况；并充分了解xx各大房地产公司的销售情况，吸取他们好的营销方法。同时，针对房地产公司和消费人群的特点，制定科学详细的营销计划，认真落实各项制度，使销售业绩再上一新的台阶。

我将树立全新的服务理念。将所有工作始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务。一切服务先于需求而动，以满意服务

赢得客户。要遵循客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，以客户就是上帝为宗旨，搞好整体服务水平，增强销售的软实力。

x房子的目标将不是梦想！

“逆水行舟，不进则退”，今天的社会是一个各方面飞速发展的社会，更是一个学习的社会，不学习终将被时代的浪潮淹没。对于我们每天要面对各种人物的营销人员来说，更应该不断的学习，不断的提高自己。在今后的工作中，我不仅要加强管理、营销、人际关系、口才等知识的学习，还要关注国家的大政、方针、政策，紧跟时代发展的潮流。只有这样，才能不被时代所淘汰，才能做好项目销售经理这项工作。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。尊敬的各位领导、评委们，以上是我向你们汇报的简要情况。空谈误事，如果承蒙大家的厚爱，让我走上这个岗位，我将不遗余力地做好本职工作，以出色的业绩回报大家的厚爱！

谢谢大家！

## 房地产演讲说辞篇五

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验。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2002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。

## 2、工作成绩优秀，销售业绩优良

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第一个异地操盘的项目，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 段该案的销售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。

## 3、思路清晰，管理得当

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那么简单。开发商的销售人员因其各自不同的，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。

#### 4、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质

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。

#### 5、具有一定的公关能力和良好的社会关系

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。

#### 6、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风

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，以身作则。

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、加强人员培养、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，人是在被细节所打动的，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)

在做好了以上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