

# 学校抓党建工作述职报告 学校辞职报告

## 学校辞职报告(大全9篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

### 项目演讲稿篇一

大家好！

我是xxx□常感谢各位领导两年多以来对我的关怀和培养，很感谢公司提供的这个平台，给了我一次难得的学习和锻炼的机会！

今天我应聘的岗位是大型项目经理，下面我将从个人基本情况、个人竞聘的优势、竞聘岗位的认知及工作计划等方面作以阐述。

本人于20xx年毕业于西北大学，研究生学历，同年7月进入公司设计部工作，负责及参与完成了多个项目的实施工作。在公司的这近3年时间，已把我从初出校园的青涩少年变得更有责任感，尤其是在设计部的这2年多时间，可谓磨砺多多，从工作态度、技能水平、人际交流等方面都有了不一样的感触。对于技能水平也有较大的提高，一开始接触工作时，部门领导会追着你安排，甚至部门领导教着你安排工作，现在已经有了质的改变，同时也积累了一定的处理突发事件和应急事件的能力。而人际交流方面也变得更为成熟。

下面就个人参与此次竞聘的优势作简单概述：

第一、具有吃苦耐劳的本性及超强的责任意识、顶得住压力，有较好的亲和力，作为一个从农村出来的孩子，我很荣幸依然保持着吃苦耐劳的本性，也把它当成我的优势。同时，对于领导安排指定的工作，我都能够按时保质的完成，这与自身强烈的责任感有很大关系，要做就要做好，绝不能拖泥带水。

第二、具备较为扎实的专业知识和一定的项目实施经验；踏上工作岗位以来，我时刻要求自己不放弃学习，通过日常工作积累和业余学习深造，理论联系实际，不断丰富和提高自己的专业知识，通过与主管领导及其他同事的交流，进一步巩固了专业水平，在项目前期资料收集过程中、项目实施过程中，对地质勘查工作内容、流程、方法等有了更深的理解，通过这两年的项目实施管理，使我积累了比较丰富的工作经验，也具有一定的项目组织、协调和综合管理能力。

### （一）、岗位的认知

项目经理是项目实施的最重要的执行者之一，是项目最直接的管理者。作为项目经理也必须具有良好的综合专业素质和项目管理协调能力，从项目前期计划、组织和实施活动中做好管理工作，实现项目目标又好又快的完成，项目经理在内部管理当中也必须起带头作用，严格执行公司的各项管理制度，同时项目经理是与一线地质技术员最直接的接触者，可以较全面的了解员工的工作状态，思想状态，保证项目工作顺利运转。

### （二）、工作思路

作为一名大型项目经理，我认为应该从组织管理、自身强化两个方面开展工作。

#### 1、组织管理

组织工作对项目部的正常运作尤为重要，一个有活力的项目部我认为是有组织领导，有制度职责，有人管事，有人办事，上下结合，左右衔接的项目部。

(1) 明确目标：让员工都明白项目设立的阶段性目标和整体目标是什么，提高员工按时保质完成目标的意识。

(2) 明确分工：项目经理应定时定期了解项目内每一个员工的工作进度及完成情况，合理的分配工作任务，确保项目按时完成。

(3) 明确职责：让员工清晰知道自己的职责，积极的参与到项目的建设中来。

## 2、自身强化

非常感谢各位领导的聆听，非常感谢公司提供这样一个平台，我将一如既往的努力学习弥补自己的不足，也衷心祝愿公司不断的发展壮大。

我的演讲到此结束，谢谢！

## 项目演讲稿篇二

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。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，以赢得顾客的信任。

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。

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。

## 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[]xx20xx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20xx年后半阶段该案的销售状况已经有明显的好转。

在20xx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，20xx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。

#### 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”。

## 项目演讲稿篇三

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。

## 项目演讲稿篇四

大家好！

首先非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘项目部副职的机会。

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\*\*\*，籍贯陕西，\*\*年出生，本科毕业，党员，专业工民建，现于项目三部任职，参加工作工龄6年，从毕业到现在一直从事项目现场管理工作，目前担任职教园二职校建设项目现场代表。

项目部未来主要的任务是房屋建设和道路支路建设，主要的

工作是从工程项目招投标后的开工建设一直到保修期结束，其中涉及到成本、进度、质量、安全、合同、信息资料等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领导者，作为项目部副职在工作中发挥承上启下的作用，找准自己的位置，忠于职责，重在执行，全力以赴。对项目进行计划、组织和控制，为整个项目团队提供决策，激励团队，完成任务。做一名好的项目负责人要有相当的协调能力，执行力更有责任心，要有一种吃苦耐劳和基本的专业知识。项目部副职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。

我是党员，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事们的信任。

## 项目演讲稿篇五

大家好！

今天，我本着检验、学习、提高的目的，参加中方项目部副总监职位竞聘。不管成功与否，我觉得都是我最大的幸运和机遇。在此，我要感谢董事会提供的宝贵机会，感谢一直以来关心、支持、帮助我成长的各位领导和各位同事，是你们

给了我无比的勇气和信心。

我的专业是房地产开发与物业管理。记得刚加盟\_\_时，我被分到\_\_物业公司（以下简称\_\_）工作。两年半中，我从最基层做起，同其他管理员一道站过岗、巡过楼、收过费、挨过批。一年多时间励炼到主任级，负责管理部和发展部的日常工作。在全员的共同努力下，\_\_由国家三级资质顺利升级为国家二级资质，公司并被评为物业管理优秀企业，个人也被评为“市物业管理先进工作者”。

在\_\_做到总经理助理后，我决定放弃物业管理业，投入我最喜爱的房地产业。20xx年4月，我申请转入房产公司中方项目部工作。面对更为繁重的工作任务，我尽自己最大之能，积极参与中方生态城项目规划建设方案的研讨，参与《中方生态城项目建议书》的编写工作，并撰写了《中方生态城城市基础设施项目可行性研究报告》、《衡山坊小区项目可行性研究报告》等。20xx年底，在公司领导的正确决策下，成功地实施了“锦绣中方·桃花源”的认购活动。

回首五年来的工作，成功固然可喜；但失败的教训，是不能忘却的。这主要体现在工程管理知识的匮乏，在实际工作中，没能更好的为部门排忧解难。失败的教训，既是今后前进的动力，也是自身潜能尚未充分挖掘的体现。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在不断追求中完善自我，在拼搏奉献中实现价值。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到董事会的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人生追求、自我提高的体现，也使我有机会进一步服务公司。

在具体工作中，我将以“三个服从”严格要求自己，以“三个适度”原则与人相处。“三个服从”是个性服从全局，感情服从原则，主观服从客观。切实做到服务不欠位、主动不

越位、服从不偏位、融洽不空位。“三个适度”是刚柔适度，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；冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处。做到对同事多理解、少埋怨，多尊重、少指责，多情义、少冷漠。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，在与人交往中凝聚合力，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。

1、摆正位置、当好助手。副总监肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助项目部总监根据集团公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要发扬团队精神，充分调动员工积极性，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总监反馈员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为员工服务”的原则，做好协调工作。与项目部全体员工，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。

2、抓好员工执行力。工作是做出来的，而不是想出来的。再好的工作方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工的工作积极性，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

3、抓好项目营销工作。认真分析现状，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标，强化营销观念，制定项目营销的中、长规划，加强销售队伍建设，加快营销方式创新，以适应房地产业发展的新形势。要在现有组织架构的基础上，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低经营成本。

4、在日常工作中注重“三勤”。一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析客户的需求，为领导多出点子，多献计策；二是腿勤，以项目变现为根本要求，不怕多流汗，舍得花气力，把工作做实做细；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。

谢谢大家！

## 项目演讲稿篇六

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，经开项目在北京市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。

## 项目演讲稿篇七

大家新年好！

我是来自xx项目部的xx，很感谢公司的这个平台，让我有机会再次来到在这里阐述这一年的艰辛和努力，也为自己在公司更好的发展做一次努力。谢谢！今天我应聘的岗位是三级单项目经理，下面我将从个人基本情况、个人竞聘的优势、竞聘岗位的认知及工作思路等三个方面阐述我作为单项目经理的观点。

本人于20xx年毕业于江西理工大学，本科学历，同年7月进入我们公司xx项目部负责现场监理工作，在此期间了解监理工作性质、监理工作内容、监理工作流程，对监理工作有了较多的认识。20xx年3月进入xx项目部，在罗经理的安排下，负责wlan室分专业的统筹管理工作。20xx年4月开始接任xx项目部无线项目的统筹管理工作。

在公司的这近3年时间，已把我从初出校园的轻狂小子变得更有责任感，更有耐性，也是这3年时间让我对今后的工作，人生有了更多的想法，尤其是在xx的这2年时间，可谓磨砺多多，从工作态度、技能水平、人际交流等方面都有了不一样的感触。刚开始工作的时候，觉得工作是大家的，我能做成怎样子就是怎样子，后来发现工作可以带给你荣誉感的时候也可以是挫败感，你是一个人在工作也是一个团队在工作，从那时候开始态度有了转变：我要的是称赞，而不是指指点点；我要的是进步，而不是无所谓，尤其是在无线项目管理当中，始终把好成绩当成一种追求，也始终要求无线组员保持积极的工作态度，对工作一定要有负责任意识。

对于技能水平也有较大的提高，一开始接触工作时，施工单位会追着你安排，甚至甲方主管教着你安排工作，当时不觉得什么，现在回过头来想那真是太尴尬了！现已不用他们追



着我了，反而是我倒追他们，现对项目任务完成，任务计划分解，计划执行积累了一定的经验，同时也积累了一定的处理突发事件和应急事件的能力。

而人际交流方面也变得成熟些，工作中由先前的随性变得会考虑监理的身份，急躁的性格变得淡定。很感谢公司！

以下就个人参与此次竞聘的优势作简单概述。

第一、具有吃苦耐劳的本性、顶得住压力，富有强劲的责任感和团队意识，有较好的亲和力，敢于挑战和创新；吃苦耐劳不知道算不算是优点，作为一个从农村出来的孩子，我很荣幸依然保持着这么点本性，也把它当成我的优势，在xx这两年“时间紧，任务重”的项目建设过程中，感谢始终有它陪我坚持了下来，当然这只是一方面；然而也是因为有了这种本性，面对工作中的各种困难顶住了压力，逐渐培养自己的团队意识，增强了自身的责任感和荣誉感，也体现出了我较好的亲和力。但我认为要成为一名优秀的年轻项目管理者，敢于挑战和创新也是其很重要的品质，在这几年的工作中，自己虽然算不上是什么管理者，但也始终把这种思想融入的日常的项目实施上，也取得了一定的效果。

第二、具备扎实的专业知识和一定的项目实施经验；踏上工作岗位以来，我时刻要求自己不放弃学习，通过日常工作积累和业余学习深造，理论联系实际，不断丰富和提高自己的专业知识，通过与其他同事、设计院、督导的交流，进一步巩固了专业水平，在项目监理资料准备过程中、项目实施过程中，对监理规划、监理实施细则，监理工作内容、流程、措施等有了更深的理解，对全业务知识能力有了一定的沉淀。作为无线单项负责人时，围绕“三控三管一协调”的项目管理展开了内部管理的组织工作，通过目标分解，责权分工，信息反馈机制等做好项目的统筹管理工作，通过这两年的项目实施管理，使我积累了比较丰富的工作经验，也具有一定的项目组织、协调和综合管理能力。

一是岗位的认知。

单项目经理在外部项目管理当中是项目经理的“左膀右臂”，是项目实施的最重要的执行者之一，在内部项目管理当中又是项目经理的“军师参谋”。为此单项目经理也必须具有良好的综合专业素质和项目管理协调能力，在一系列的项目计划、组织和实施活动中做好管理工作，实现项目目标又好又快的完成，为项目经理的外部协调做有利的支持。现公司的项目部越做越大，项目内部除区域划分之外，单项目就成了基础单元，单项目经理在内部管理当中也必须起带头作用，严格执行公司的各项管理制度，同时单项目经理是与一线监理员，后台文员最直接的接触者，可以较全面的了解员工的工作状态，思想状态，因此可以提供反应实情的意见及建议配合项目经理对项目内务，员工进行管理，制定适合本地市项目部的内部条例，促使项目部更好的发展。

二是工作思路。

作为一名单项目经理，我会从组织工作、管理工作、团队建设、沟通协调等4方面开展工作。

### 1) 组织工作

1、必须得明确目标，如果缺乏工作目标容易让员工工作起来很茫然，这时候就应多和大家沟通，让员工都明白项目设立的阶段性目标和整体目标是什么，提高员工按时保质完成目标的意识。

2、协调分工：如果缺乏明确分工，容易让员工工作时出现扯皮现象，单项目经理应主动了解专业内每一个员工的性格特点和专业知识的掌握程度，合理的分配工作任务。

3、职责一致：为使工作目标的有效实现可以赋予员工一定的职权，让员工清晰的知道自己的职责，在实际问题解决的过

程中有一定决定权。

4、统一指挥：单项经理必须能提出合理的工作方式方法，为现场监理提供指导意见，并使现场监理服从指挥，接受上级的统一安排，防止出现目标偏离的情况。

## 2) 管理工作

管理就是管住原则，理出思路，在团队管理当中应始终坚持管住公司的各项规章制度为原则，这是单项经理这类作为最基层的管理者工作的基石。管理的目的是效率，管理的核心是人，在这两年的工作中我意识到管理工作的二个难点：如何提高团队的工作效率、如何提高团队的执行力。

首先，我认为通过构建合理的工作流程，使信息得到闭环处理，这是一个保障高效率执行的法宝，员工在工作时如缺乏合理的工作流程，干起活来会很不顺畅，信息得不到及时的处理，问题越积越多，工作越干越累，我们可以通过流程解决这类共性问题，将人的工作内容和范围纳入到流程中来，信息流所到环节有专人处理，并明确处理时限，处理完成后进入下一个环节，使信息在一个环内得到解决。流程的另一个好处是可以固化优秀的管理经验，将知识积累在项目内部不间断的传递，避免人员的流失将好的工作经验，知识积累一起带走。因此我认为在项目管理工作中由必要将用流程解决问题的意识融入到每一位员工的工作中。

我始终看重的是工作态度和责任心，我认为这两点可以决定一个员工执行力的大小，在提高团队的执行力方面，单项经理必须发扬严谨务实，勤勉刻苦的精神，坚决克服夸夸其谈，评头论足的毛病，从小事做起，一件一件落实，一项一项抓成绩，干成一件是一件，养成脚踏实地，埋头苦干的精神，要提高办事效率，强化时间观念，时刻把握工作进度，做到争分夺秒，赶前不赶后，养成雷厉风行，干净利落的良好习惯，为其他员工做出表率作用。

### 3) 团队建设

一个项目部就是一个的团队，团队建设的好坏，与项目部的发展息息相关，在xx的这两年工作中也始终发现一些问题；既有的工作目标，工作流程得不到有效的执行，信息反馈脱节，工作效率低下，有的员工出现工作态度散漫，主动性不强甚至抵触的现象，在日常的繁杂的事情上过多的浪费精力，重点问题没有得到解决，很多有效的措施停留在思想层面没有执行，紧急事务响应缓慢，处理态度不认真等影响团队建设的问题，因此我认为团队的建设除要把组织工作，管理工作做扎实，将日常工作流程化，责权明确，分工到位，通过明确工作界面，工作纪律，加强考核办法的实施之外，严格督查员工的工作效果及工作执行情况，加强沟通和相互理解。单项经理作为一个管理者要善于搭建各种互帮互助，相互学习的平台，组织学习别人优秀的工作经验和新知识，提出一些有效的工作方式方法，为员工的自我提升创造通道，同时注意激发集体的智慧和力量，充分发挥他们的主观能动性，激发各自的潜能，调动他们的积极性，为团队的建设，项目部的发展出谋划策。

### 4) 沟通协调

在对外沟通方面，要站在公平，公正，公开的角度，以监理专业化、标准化、规范化的形象保持与建设方、设计方、施工方等多家单位保持沟通协调，充分了解建设方的需求，更多的取得建设方的支持和信任，认清我方与施工方的工作关系，认清与其他监理单位的竞争与合作，在项目内部的沟通中，首先应建立信息沟通制度，如工作例会，碰头会、发会议纪要、工作流程图或信息、打电话等方式来沟通信息，其次可通过私下里了解组员的兴趣，更多的引导他们谈论自己，赞许甚至恭维他们的爱好，给予他们信心，建立更真诚，心平气和的友好关系，在工作上；遇到问题，更多的相互讨论前因后果，给他们思路，让他们发挥自身的主动性，更积极的寻找解决问题的方法，对卓有成效的工作给予赞许和激励，

培养他们的工作态度，提高工作效率，提升他们的责任感。

非常感谢各位领导的聆听，非常感谢公司的平台，作为天和人，我将一如既往的努力学习弥补自己的不足，也衷心祝愿我们公司不断的发展壮大，我愿同公司一起成长，强大起来。

我的演讲到此结束，谢谢！

## 项目演讲稿篇八

大家好！一年一度的公司年度总结会议又如约而至，我作为一名从事项目管理的普通项目经理，能代表公司优秀项目经理在这里发言，感到无比荣幸。感谢领导对我工作的肯定和褒奖；感谢同事们对我工作的支持和帮助！

### 一、XXXXX项目部制度的建立

多年来公司一贯精神就是“建一项工程，树一座丰碑”，我项目部便是本着这样的精神，以严格管理为方法，树立良好信誉为目标，以求最终占领XX市场而产生的，在一进入涟水，我就制定出一系列的项目部内部管理条例，分工明细，岗位责任到人。使每位员工都能明确自己在项目管理中的重要性。本着谁实施谁负责的原则，出现问题决不放过，按章办事。我项目部现有栋号长7人，每个栋号长配备一套完整的项目班子，总项目部另有水电总质检员，土建总质检员各一名，各人在岗位上各司其职，由于我们坚持了制度到位，措施得力，所以有效地保证了工程按质按量、顺利进行，同时也出色地完成了各项控制指标。在建好制度的同时，我在工作中充分尊重员工的个人意见，经常开展换位思考活动，鼓励大家发挥自己的聪明才智，多提一些合理性的建议。这个方法提升了大家的凝聚力，树立良好的团队精神。通过制度建立来明确责任，通过换位思考来提升凝聚力，我让业主和周边群众亲眼目睹了一位特级资质建筑企业项目经理以诚待人、严于管理、言行一致、信守承诺的风范，为公司赢得了信誉。

## 二、项目管理的四大目标

（一）、进度控制：我们小区到现在为止分3期开工总计20栋。由于7个栋号实行经济独立核算，这在一定程度上使总体进度控制变的困难。我们通过7个栋号的例会，交流，沟通，先由各个栋号自己汇报进度计划，然后由总项目部进行总体调控，强制各个栋号更改不满足小区整体进度的计划，以满足甲方对整个小区的开发计划。在这过程中，我们总项目部的协调作用起到了很大作用，例如某一个栋号在缺乏资金浇筑混凝土时，总项目部便积极主动到甲方申请付款，积极同混凝土公司协商，有时甚至提供一部分资金用以救急。某一个栋号由于其他原因缺少人手时，另一个栋号的工人能积极帮忙···正因为有这样的积极管理行为，才使我们的总体进度得到保障。到目前为止有5栋主体验收完毕，4栋准备主体验收，二期的4栋已完成一层封顶，3期的7栋至车库层封顶。

（二）、质量控制：我们在狠抓进度的同时，质量更是抓的更严。我们项目部的对工程的进度质量效益进行评价时，第一标准是质量，当与经济效益、进度冲突时我们把质量放在首位。例如今年冬天由于气温太低，在粉刷这一块，我们只要是低于0度时坚决不予施工，这在进度上损失了工期，经济上班组窝工，但我们坚持质量至上，我们要做好工程，打响品牌。我们在开工的20栋楼上，所有的楼层钢筋验收，基础验收，主体验收没有一次不合格和返工。几乎在每次钢筋验收时，质检站领导都夸奖我们的钢筋可以作为榜样在涟水做示范推广。在所有的工程中符合创优条件的，我们都进行了申报。

（三）、经济效益：在做好进度和质量的同时，我们还重视了经济效益，由于刚进涟水，我们的临时设施投入较大，这对我们的盈利提出了很大困难，我们通过各个施工员在现场提醒与监督减少工程材料的浪费，材料员队收发材料的监管，杜绝材料的丢失，我们还在现场安装摄像头，防止工程材料被盗窃。在对内管理上，我们加强对每一个栋号的领导，提

醒他们在水电等必需品上要节约。

（四）、安全管理：在某种程度上安全就是进度、质量和经济效益。我们总项目部设立一名总安全员，在总项目部成立的那天开会时，我就向所有栋号长，施工员、材料员交待□xxxxx工程的所有的大小事宜，一切都要给安全让步，我们的目标就是没有安全事故就是经济效益就是社会效益。所以我们xxxxx到现在为止安全0事故，连小的安全问题都没有，正是由于我们的理念和实际行动才有这么好的实际成绩。

各位领导、各位同仁，长期的工作实践让我深深体会到人无信不立、企业无信不生。一个项目做的好坏，直接影响到公司的社会效益和经济效益。我们这些基层工作的项目经理在取得了一点点微不足道的成绩时，要戒骄戒躁，应清醒的看到自己的不足。我时时刻刻都在告诫自己，在以后的工作中还要更加严格要求自己，提高自己，不断丰富自己，取长补短，为公司的做大做强，贡献出自己的力量。

我的发言到此结束，谢谢大家！

## 项目演讲稿篇九

演讲稿的写法比较灵活，可以根据会议的内容、一件事事后的感想、需要等情况而有所区别。在社会一步步向前发展的今天，越来越多地方需要用到演讲稿，相信许多人会觉得演讲稿很难写吧，以下是小编整理的项目总监竞聘演讲稿，欢迎大家分享。

尊敬的领导、亲爱的评委们：

大家好！

今天我怀着满腔的热情来参加这次项目总监的竞聘。感谢公

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xx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\*\*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！

项目总监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，谈谈我对项目总监这个工作的认识：

随着项目管理应用的迅速普及，项目总监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。

项目总监是项目的管理者。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。

项目总监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，以赢得顾客的信任。

作为项目的指挥者，项目总监要担任的职责是对项目的计划、组织和控制。首先，项目总监要明确项目目标，并就目标与客户取得一致意见。接下来，项目总监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。

项目总监一定要对项目实施监控，决不能只持观望的态度。项目总监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，项目总管制是以市场为导向，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。将项目总监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。

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第一个异地操盘别墅项目，该项目曾让xx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[]20xx年进入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xx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20xx年后半阶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[]20xx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。

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总监。

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。

项目总监怎么做，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。

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，我将会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。xx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。