

做ps的演讲(精选6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

做ps的演讲篇一

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地完成可行性研究报告、规划文本及说明、财务表、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，能够独立地进行平面设计、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%

做ps的演讲篇二

上午好！

我叫xxx□1998年参加工作，中共党员，目前就职于xxx项目部，担任项目经理职务。

这次我们参与竞选的团队：分别是项目经理xx□总工xx□经营副经理xx□

项目成功离不开高效的团队，为此我们拟组建26人的项目团队，其中班子成员5人，分别为xx□xx□xx□xx□书记1人。下设技术质量部5人（土建技术兼质量2人，测量1人，试验1人，

资料1人），工程部3人，安全部3人，物资部3人，行政1人，财务2人，经营部2人，临电和机械1人，消防保卫1人，其余专业分包自己组建管理团队，在分工明确的基础上，相互协调，齐抓共管。

项目经理主持项目经理部全面工作，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。不但要协调内部各个部门之间的关系，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（工程技术能力、经济管理能力、社会法律知识）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，以及较强交际能力、应变能力、市场开拓能力等。

经过多年施工管理和在项目部工作中的锻炼，我参与了多个工业、民用建筑工程从开工到竣工交付使用的全过程管理，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。特别是20xx年从xxxx担任项目经理开始，一直与本工程的建设方合作，双方也彼此了解。在担任项目经理期间，质量方面取得的成绩有：2#超高层住宅楼（40层）获得过成都市优质结构工程，5#超高层住宅楼获得过北京市结构长城杯银奖，龙樾熙城一期、二期商住工程获得过北京市结构长城杯金奖；获得的安全文明奖项有□xx市标化工地□xx省标化工地等荣誉称号。

本工程工期紧张，既要创优和“三方检测”评比争先，还要创建绿色安全工地；因此我将从以下几个方面在项目管理中予以重点关注：一是确保准时交付，二是预算控制得当，三是质量得到业主的认可，四是绿色环保施工。工期方面重点控制地基处理（cfg桩）和预制装配式结构完成时间；成本方面做好资金使用计划，做好“二次经营”开发工作，强化预算管理，有效使用施工进度款和争取业主给付预付款；质量方面做好创优策划和实施《第三方评估策划方案》，做

到“有旗必扛，有第一必争”；安全文明施工方面始终做到标准化管理，做好扬尘和“雾霾”治理工作。我会要求项目团队的每一位成员都要对照上面四个标准来进行工作。

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，质量目标合格基础上，创xx市xx一杯；成本目标保证上缴利润的同时创造更高的经济效益，绿色施工目标创建xx市绿色安全文明工地。

- 1、认真会审图纸，积极提出修改意见
- 2、制定先进的、经济合理的施工方案
- 3、组织均衡流水施工，加快施工进度
- 4、降低材料成本
- 5、提高机械利用率
- 6、用好激活机制，调动职工节约积极性
- 7、注重对设计变更和工程洽商工作的管理，有效扩展企业的利润空间。
- 8、做好二次经营策划，严格执行项目部与公司签订的经营承包合同条款，在公司总体目标控制和优化资源配置的前提下，项目部细化成本管理责任，通过自身强化成本节约和积极拓展“开源”渠道，实现公司和项目部利润最大化，达到工程项目盈利的经营管理目标。

根据最终的合同工期和现场实际情况编制总体进度计划，合理确定降水、土方和护坡工程、地下结构工程、主体结构工程、装饰装修工程、竣工验收等关键节点的工期。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。

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、原材检验制度、创优培训制度、质量分析会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，实行三级检查制度，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，加强对重要的和薄弱的环节的质量控制，严格质量程序化管理。

第四，积极响应建设单位的第三方评估管理，严格执行过程评估和交房评估标准；同时，总结以往与建设单位合作工程中出现的经验教训，制定专门的“第三方评估策划方案”，实施中定期逐条自查，有不符合要求处派专人负责跟踪落实改进。

本工地确保xx市绿色安全样板工地，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□xx市关于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，如果我竞聘上，一定不辜负企业重托，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！

谢谢大家！

20xx年1月2日

做ps的演讲篇三

大家好！

我是公司“医管家”xx市妇幼保健院服务中心项目经理***，今天我很荣幸能够参加此次演讲比赛，我演讲的题目是：传承文化履行企业使命做新时期的人。

是一家拥有着10多年历史的企业，在社会发展的新常态、新状态，人主动适应社会和市场发展的节奏，成功实现了自我发展华丽的转型。20xx年元月以来，企业实施了组织架构转型，效果凸显，无论是市场拓展，还是销售业绩都有了质的飞跃，作为人，我们深感骄傲和自豪。

新时期，的发展面临着众多新机遇、新挑战，公司一系列改革是适应市场发展，是适应社会发展的必然之举，高屋建瓴，战略深远。生活和工作在新时期的每一位人更应要撸起袖子，加油干，以饱满的热情和激情投身到工作中。

作为人，我们要努力传承的文化，文化是软食粮，是精神的功力，是工作的催化剂，认真学习的企业文化，内化于心，外化于行，作为项目经理，我将我和我的团队一起，以企业的核心文化价值观为导向，与团队全员一起，努力营造良好的团队氛围，发扬好，弘扬好，实践好“益中”的优秀文化精神，向我们的服务对象展现出我们人良好的精神风貌，彰显出我们的精气神。

作为人，我们要以高标准、严要求严于律己，始终牢牢坚

持“以客户为导向，为客户提供卓越的服务质量”为中心，在工作中，我们将在服务的企业中，积极践行贯彻公司医管家3.0系统，因地制宜，加强与服务企业的沟通协调和互动，努力建立良好的合作关系，以卓越的服务追求质量，创造价值，分享价值。

作为一名项目经理，面对公司发展新的历史机遇，我更应该要以高度的使命感和责任感去面对项目。在工作中，我们将根据公司的要求，进一步强化项目运作的日常管理，不断提高组织能力建设的质量和水平，努力打造一支目标齐、士气足，素质硬、能力强的团队；进一步加大对班组的管理力度，以班组为单位，以班组为堡垒，不断强化班组的执行力，不折不扣的执行公司的各项规章制度，坚定不移的坚持公司运行和操作流程；面对快速发展的当下，与时俱进，主动适应，强化学习，才会有生机和活力，因此，我们还将围绕着公司的各项政策加强自身的学习力度，真正领会好、贯彻好、执行好，避免“盲人骑瞎马，夜半临深池”。

欣逢盛世，进击者荣、畏缩者耻。面对未来，让我们怀着共同美好的发展之梦，风雨同舟，齐心协力，用我们满腔的热血与激情，用我们实干，书写出事业美丽的华章，为美丽的明天贡献出自己的一份力量。

做ps的演讲篇四

一、个人简历（略）

二、竞聘优势

我的.优势主要体现在以下三个方面：

20xx年《末精煤脱水回收系统的完善》项目，获省煤矿工会科技创新优秀成果奖和集团公司一等奖。同时，由我牵头组织的选煤厂机电设备改造项目共28个，均产生了较好的使用

效果和可观的经济效益。

二是具有基层管理经验。在5年的基层管理工作中，我在全车间先后推行了班组优化组合，实现了人员双向选择，动态流动，进行了班组整合，将7个专业组合并精简为3个，大大提高了工作效率，实施了设备包机到人，制定包机责任制共6章48条，坚持了每季一次的技术测试，在分配上实行了竞岗分配。通过这些管理措施，逐步把平均年龄只有29岁的机电车间职工，锻炼成了技术过硬、纪律严明的机电维修队伍。20xx年度，机电车间取得了机电设备台时0.58小时/万吨的好成绩，在全公司所有选煤厂中名列前茅。

三是我有在非煤领域干事创业的激情。随着煤炭主业的逐步萎缩，就业压力的越来越大，非煤产业的位置就越来越重要，我之所以从轻车熟路的车间主任的岗位上，来竞聘恒邦公司副经理，就是想把握当前非煤发展的战略机遇，发挥自己年轻、易于接受新事物，能够熟练利用互联网等现代传媒获取信息、学习新知识的优势，在非煤产业干出一番成绩，为非煤产业支撑起半壁江山，做出自己应有的贡献。

三、竞聘成功后的工作思路

第一，牢固树立“安全第一”意识，切实承担起安全生产直接责任者的责任，认真抓好全公司的安全生产。

第二，牢固树立“大成本”意识，一切从效益出发，强化对生产环节中的成本控制，努力实现生产管理由粗放型向集约型转变。

第三，牢固树立创新意识，立足当前，着眼长远，通过加强管理和技术创新，确保“恒邦”产品富有较强的生命力和较高的市场占有率。我的“三步走”的工作目标是“提高质量，服务本矿；以质取胜，打入超市。”

在确保现有产品市场占有率的同时，以市场为导向，抓好现有项目的技术开发，如精密铸造项目，其主打产品市场前景相当可观，要发挥这一优势，尽可能地上规模、上档次，增加产品品种，尽可能地拓宽和延伸产品领域，发展关联性产品链，形成产业优势，打造我们自己的拳头项目。三是利用一年左右的时间，搞好新项目、新产品的开发，在这方面，我会加强和部分高等院校的联系，利用他们的技术优势，利用互联网等现代媒体，学习、引进和掌握前沿技术，为我所用，提升现有产品的科技附加值。同时，牢牢把握市场占有率和产品生命力两个基本点，争取上一到两个高科技含量、高市场占有率、高附加值的骨干项目，使我们的恒邦产品冲出矿区，走向社会，为把我矿非煤产业做大做强打下坚实基础。

做ps的演讲篇五

(一)

尊敬的各位领导：

大家好！

我是来自**项目部的**，很感谢各位领导对我的信任和支持，让我有幸再次踏上这个讲台，也由衷的感谢公司为我们提供了这样一个很好的展示的机会和发展平台，今天我应聘的岗位是项目经理，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项目经理的观点。

一、个人基本情况

我2011年毕业于**理工大学，本科学历，2011年7月进入**项目部负责现场监理工作，在此期间通过不断的学习，了解监理工作内容，监理工作流程，对监理工作有了全面的认识。

通过学习资料上的理论知识和现场管理相结合，分析现场监理过程中出现的共性问题，掌握了一套基本的监督管理办法，为后续的工作打下了坚实的基础。2012年3月进入**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，在这期间负责本专业监理工作的具体实施，指导、检查和监督现场监理员的工作。在移动内部协助主管起草施工、监理合同，并定期的组织召开项目周例会。积累了一定的管理，协调能力，业务能力也得到了一个较大的提升。

二、个人竞聘的优势

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、顶得住压力，敢于挑战和创新；富有勤奋严谨的工作作风，有较好的亲和力。作为一名80后的年轻人，思维较活跃、敢于尝试是我们的优势，但我认为要成为一名优秀的年轻项目负责人，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。

第二、具备相应的专业知识；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。作为现场监理员时，我不仅要求自己精通本专业业务，还要求对其他各岗位的专业知识有全面深入的了解，通过其他老同事的言传身教，在现场遇上问题时的思索，全业务知识能力有了一定的沉淀。作为单项负责人时，更是进一步专研本专业的业务知识，同时深入理解“三控三管一协调”的监理内涵，做好事前控制，超前管理工作，将这种理解应用到实际的日常工作中，提高了工作效率，也培养了一定的项目组织、协调和综合管理能力。

三、竞聘岗位的认知及工作思路

一、岗位的认知

项目经理是项目团队的领导者，其首要职责是在工程建设工期内优质地领导项目组完成全部项目工作内容，并使甲方满意。为此项目经理必须具有良好的综合专业素质和项目管理能力和协调能力，在一系列的项目计划、组织和控制活动中做好领导工作，从而实现项目目标。项目经理是项目部的灵魂人物也是总“保障部长”，保障项目正常合理运转，需要游刃于甲方和公司领导之间，目前通信工程监理市场也存在激烈的竞争，在我国的经济体制下，甲方绝对处于“老大”的地位，虽说监理工作的原则是“公正、独立、自主”，但监理受雇于甲方，只能在甲方授权的范围内展开工作，很难做到独立、自主，有时甚至压制监理的合理权益的情况，这是项目经理必须意识到和攻克的课题。因此项目经理还必须得有较好的交际能力和应变能力，在与甲方的沟通协调中保持良好的心理素质，善于寻找和发现与甲方的共同爱好，共同习惯，通过言语感染，文字渲染展现个人的亲和力和魅力。

项目经理还需对项目有整体的意识，项目监理部是一个大家庭，项目经理则是这个大家庭的家长，大家庭经营的好坏，需要大家庭的所有成员凝聚在家长的周围，携手与其共同经营，人人出力、人人谋划。大家庭遇大事，需要家长的果敢的决断，大家庭的凝聚力需要家长的号召力，大家庭的发展需要家长敏锐的洞察和长远的谋划，大家庭的钱、财、物的使用是否得当同样需要家长组织制定长远的计划，需要组织制定财、物、人力资源的合理使用规则。

二、工作思路

如果我作为一名项目经理，我将从以下几个方面开展项目部工作；

第一、贯彻执行国家、行政主管部门有关法律、法规、政策和标准，坚决执行公司各项管理制度的落实，以及上级领导临时交办的事宜，根据公司管理办法，制定项目部切实可行的各项管理制度和管理办法，形成项目岗位责任制。

第二、根据与甲方签订的监理合同，合理制定项目阶段性目标和项目总体控制计划，项目总目标一经确定后将总目标分解划分出主要工作内容和工作量，通过设置关键控制点确保工期，质量满足甲方的要求，通过加强对施工单位的安全制度管理，坚持以预防为主的原则，实现重大安全事故零的目标。

第三、加强项目部的团队建设；以共同的目标团结人、以自身的行动带动人。管人不整人、用人不疑人，团队建设需要集思广益，我将建立项目部内部访谈机制，加强项目员工与项目管理层的面对面的沟通，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。在给新员工创造一个宽松的学习空间之外，还为他们谋发展，为新员工制定工作目标，通过考勤制度，奖惩条例以激励新员工，促使新员工快速成长，为公司的发展壮大储备项目人才。

第四、项目部作为公司业绩的主要来源，项目部成本控制是公司增加利润的资本积累的主要来源。我将最大限度的控制项目部成本开支，搞好成本预测，确定成本控制目标，做好项目部日常消耗品的集中管理，杜绝铺张浪费的现象。把好员工的费用支出这一关，严格控制费用支出源头，避免不合理支出。在“节流”的同时也因关注“开源”，加强与甲方的沟通，争取多做工程量，争取多签合同。

参与这次竞聘，我本着真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中追求价值，我毅然知道自己身上有太多不足的地方，但我愿认真总结过去，全面适应现在，坚决相信未来，在今后的岗位中完善自己。也期望在我的不足之

处能得到各位领导的指教，我将不胜感激。最后我祝愿天和不断发展壮大，我愿同公司一起成长，共同迎接属于我们的灿烂明天。

谢谢！我的演讲到此结束，非常感谢各位领导的聆听！谢谢。

（二）

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%

六、工期及安全文明施工：

甲方要求240个日历天完成本工程，且中间有一个春节，合理安排进度是非常重要的。计划安排如下：基础工程30天，主体结构及砖砌体110天（含春节放假10天），装修100天。该工地地处山边，外部对加班时间不会有多少限制，多加班，加多钢筋工人（含量有53kg/m³）合理优化结构穿插流水，提前进行砌体的施工可以加速装修进度。安全文明施工成立一个安全小组，由安全主任、安全员及后勤管理人员组成，配置5名杂工，进行安全工作和文明施工及现场用杂工。

七、本人的优势：

我家定于樟木头，可以说我是地主。可以说，如果我当项目经理将会得心应手（除了喝酒），不会给公司增加太多麻烦。在投标过程中，我已经与甲方工程部经理、预算员建立了良好的关系，可为将来工程变更向我司有利面发展和工程结算打下良好的基础，且6年前我就与甲方老板张生有过接触。现在汇源项目人工挖孔桩和基础已全部完成，有一栋宿舍已封顶，此项目没有监理和甲方代表，且工程进度甲方也不做任何要求。到现在为止，甲方老板已对我们的质量完全放心，极少来工地检查，设计代表是长沙的，对我们中建五局的牌子相当信任，且工地有我的大学同学和尹翔管理，可以说，除了需要我组织材料进场外，汇源项目根本就不会对小猪班纳项目形成任何影响。

请大家相信，如果我被聘当项目经理，一定有能力也有勇气带领项目管理人员做好本工程，实现目标。同时，也因立交桥的亏损、石竹新的官司让我背上了一个亏损大户的臭名，请各位领导给我一个打翻身仗的机会。谢谢！

1. 项目经理竞聘演讲稿
2. 关于项目经理竞聘演讲稿
3. 项目经理的竞聘演讲稿

4. 公司项目经理竞聘演讲稿
5. 项目经理竞聘演讲稿范文
6. 关于项目经理竞聘的演讲稿
7. 项目经理的竞聘演讲稿范文
8. 公司项目经理的竞聘演讲稿
9. 项目经理800字竞聘演讲稿

做ps的演讲篇六

你们好！

今天很荣幸参加墨玉城市花园的开工庆典仪式，我们为有机会参与墨玉县广大干部职工住房条件改造工程，有机会和祥汇房产一道建设墨玉县首个园林式住宅小区而感到由衷高兴。

墨玉城市花园建设周期为一年半[]20xx年4月26日项目第一期工程正式开工，项目一期的竣工日期为今年年底，项目二期工程开工日期为20xx年9月1日，项目二期的竣工日期为20xx年3月31日。

各位领导和来宾的光临显示了对墨玉城市花园建设的关怀和支持，更是对我们工作的鞭策。

目前，针对墨玉城市花园的工程建设，我们将切实执行与新疆祥汇房地产签订的建筑施工合同，集中人力、财力、物力确保高标准、高质量、高效率完成墨玉城市花园的建设任务。为将项目建设成为精品工程，我们对现场施工的各个环节均制订了科学、周密的施工计划和工作计划，广大工程技术人员及施工人员也将继续发扬吃苦耐劳的拼搏精神，确保施工

安全和质量，为墨玉城市花园项目的安全、高效和高品质建设提供最有效保障。相信用不了多久，新潮、靓丽、时尚、大气的城市花园将以崭新的姿态呈现在墨玉人民面前！

最后，我衷心的祝愿各位领导、各位嘉宾身体健康，万事如意，新疆祥汇房产公司事业蒸蒸日上。谢谢！