

项目动员讲话稿(模板7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。

项目动员讲话稿篇一

大家好！今天我满怀激情，怀揣梦想，积极参与水城区域项目经理竞聘，我不奢求什么，希望能用我诚恳的演讲，明朗的工作思路，坚如磐石的工作信心让大家认识我、支持我。我将秉承积极参与竞争，大胆接受考验，正确对待结果的心态参与角逐，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

从20xx年到20xx年我曾在珠江医院设备科工作，负责全院1000多台分体空调和3台中央空调维护和管理并担任全体机电组人员从维修控制板到更换压缩机的一整套技术的培训作，从而结束了我院维修外包的历史，为我单位节约了开支，另外还兼维修中心吸引、电脑、数字减影、离心机、烤箱、雾化器等医疗器械维修、维护工作，曾被珠江医院评为“技术标兵”[]20xx年1月进入保利物业担任水电工，5月晋升班长[]20xx年8月调往佛山保利水城前期介入，担任工程主管[]20xx年底被晋升为项目总经理助理[]20xx年底至今被晋升为保利壹号公馆、保利西街项目副经理，这些年来我秉承着做事要拼，看事要淡的信念，我经历了自我学历的不断深造，自我观念的不断更新，我坚信只要一如既往的坚持学习，勤奋之灯定会照亮未来美好的前景，不同的工作环境开阔了我的视野，丰富了我的阅历，这为我以后的工作奠定了坚实的基础。

步入而立之年的我，身体健康、精力旺盛，敬业精神强，在工作中我稳重而不死板，激进而不张扬，正直而不固执，成

熟干练，善于沟通，具有较强的业务钻研能力，不同的岗位经历养成了我雷厉风行、求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，在工作中我能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好，赢得了领导和同志们的广泛赞誉。

爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。我热爱自己的工作，平时酷爱学习，具有强烈的事业心和责任感，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作的成功中享受人生的快乐，敢于剖析自己，具有虚心好学、积极进取的精神。

我回忆了一下，自己工作以来的这些年，也是我人生中非常难忘的一段岁月，自己经过这些年的锻炼，我从一名中专生通过自修获得了本科学历，从一名刚出校门的新兵成长为一名项目副经理，这是一段辛酸而又艰辛的历程，我想是什么成就了我，是我血脉里流淌的那股劲，是我骨子里的那份坚持和执着，也得益于领导和同事们的关系和支持。

一、我将以这次竞岗为新的工作起点，努力提升业户满意度，改变与业户沟通模式，积极利用晚上或者周末时间，进一步拉近物业和业主之间的距离，和业户贯彻家的理念，打破我们上班时间业主没时间、有事才和业主沟通的局面。

二、改变外委单位监管模式，除严格吸取以往先进工作经验以外，增加互动要求外委单位主管领导至少每月一次现场沟通会，现场考评结合前三周打分做到好的方面给予肯定加分，不好的给予整改，建立两级甚至三级监督制度。

三、我将在工作中想方设法降低管理成本，提高管理效益，强化安全施工，合理优化队伍、提升团队凝聚力，作为项目经理我将加大预算管理，科学规避管理风险，重点推进延伸服务，注重多种经营，持续推进项目处各项工作的创新发展。

四、提升员工满意度降低员工流失率，项目副主管级以上管理人员，定期不定期与员工沟通了解员工心声、从细节包括员工生活、员工娱乐等，关心员工，每月进行综合汇总，能解决的项目立刻反馈员工给与落实，不能解决的报公司。积极建立安防升级服务，建议公司组织便衣安防员对各楼盘加大巡逻，加大宣传，提升安防系数。

各位领导、各位评委，几分钟的演讲，难以向各位呈献出一个完整的我。但请相信，无论今天的竞聘是否成功，在今后的漫漫征途中，我都将以坚定的信念、沉稳的步伐、坚强的意志、饱满的热情不断前进，不断追求！我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我，我会鞠躬尽瘁，尽职尽责！

谢谢大家，我的演讲完毕！

项目动员讲话稿篇二

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，项目总监制是以市场为导向，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。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。

项目动员讲话稿篇三

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。

项目动员讲话稿篇四

大家好!我叫__，__岁，中共党员，大专毕业，工民建专业，工程师职称，国家二级项目经理。入司十三年多，在此前一直从事建筑施工工作。我能以一个竞聘者的身份走上讲台，向各位展示自己，心里既激动又紧张。激动是因为我幸运地赶上了公平竞争的大好时机，紧张是因为我害怕有负董事长和领导的厚望。但无论如何，我要对__能给我这个机会表示衷心地感谢!并借此向所有关心和支持我的领导和同志们表示深深的谢意!至于说到对竞聘的认识，我想房产公司的项目主管竞聘的成功实践已经作出了回答，公司上下呈现出的“百川归海，百舸争流”的可喜局面就是最有力的证明。对此，一我举双手赞成，二要积极参与。我要竞聘的岗位是飞山新城项目部副总监。

入司后，我从事过工程施工管理和工程材料采购，__年四月调入__飞山新城项目部工作，现任飞山新城项目部代理总监、工程主管，享受集团公司主任级待遇。

我之所以敢上台参与竞聘，是因为我有信心也有决心更有汗水来证明我的实力和能力，下面我将这次竞聘的主要内容向大家做个汇报。

但是，要把这个项目做好有一定的难度，__目前有七个楼盘在开发，在我们之前又成功的开发了三个小区(和梅林路一条街)。

1、户型设计：根据不同的客户，设计不同面积的户型。有钱人需要的是大户型，公务员需要的是小户型，顶楼要设计成大露台小面积。

2、售后服务：对老客房的投拆处理要急时，保洁和保卫工作要做好，使人觉得自己住得舒适又安全。

3、内部方面：加强与老客户的沟通与联系，按照管理学大师彼得.德鲁克的营销学理念“当商品的销售率达到一定的额度，剩下的问题就是与客户的沟通问题，这是解决销售瓶颈的唯一途径，也是唯一可行的办法”，所以这是我们首要解决的问题。

4、广告投入：加大__一些重点乡镇的广告投入力度，项目部原广告基本是围绕县城投放，但是根据销售资料显示,有一大批客户是乡镇的。

5、工期和质量：确保工程质量和按期交房。工程施工期间要严格按工序管理进行，即上道工序没有验收下道工作不能进行。

如果我有幸通过了副总监竞聘，我会严格的按公司制度去执行，我的工作重点是执行公司制度。

为了要提高自身的工作能力,唯一的途径是学习。认真学习，全面掌握与本行业管理相关的政策，法规和业务知识协调与

政府各职能部门之间的关系，当好总监最好的“辅助者”。

谢谢大家！

项目动员讲话稿篇五

大家好！本人叫，今年**岁，学历，工程师职称，同时持有一级建造师和国家注册监理工程师资格证书。首先感谢集团在人事改革方面，为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘，我竞聘的岗位是工程管理中心所属项目的项目经理。

一、工作经历：

20xx年毕业于郑州大学工民建专业□20xx年至20xx年从事现场施工管理工作□20xx年至20xx年从事工程监理工作□20xx年至今从事房地产工程管理工作。

今天，参加工程部经理职位的竞聘，自己也曾犹豫，一是自己没有炫耀的过去，二是没有较高的学历，但是“不想当将军的士兵就不是好士兵”，经过再三考虑，不管竞聘结果如何，我都要当一名好士兵，我要参加竞聘，我要把对企业的忠诚和深厚的感情能找到更好的渠道融入进去，为企业的发展贡献自己的力量。

二、先浅谈一下我对工程部项目经理的认识，我认为项目经理就是整个项目的核心管理者，也相当于主持人起着承上启下的作用，不仅仅对施工单位、监理单位传达决策层对项目意见的更新，也不仅仅向决策层反应项目目前的困境，一个项目的核心部门，一个合格的工程部经理，更在于全盘的综合分析考虑，尤其是内部部门的沟通极为重要，一个合格的项目经理必须具备项目管理的理论知识和组织施工的实践经验，同时要懂技术、会经营，具有较好的组织、指挥、协调能力。项目的成功依赖于公司的整体水平和项目成员的整体

素质，项目经理不可能脱离公司的客观环境与条件创造出意外的奇迹。但却可以通过自己出色的工作充分利用可利用的资源，调动各方面的积极性最好地完成项目的合同任务，项目经理的工作对于项目的成功与效果起着关键的作用。

三、参加竞聘的优势条件：

1、有吃苦耐劳、默默无闻、乐于奉献的爱岗敬业精神。“踏踏实实，兢兢业业”是自己做事的原则，不畏困难和挫折，遇事及时请示汇报的良好品质。总是把工作放在首位，敢于承担领导安排的各项任务并勇于承担责任，对工作问题不会耍性子、撂挑子、掉链子，能保持以大局为重，不以个人原因影响工作。

2、具有扎实的理论知识和丰富的实际工作经验，能够熟练掌握施工工艺、操作规程和施工规范。同时在工程管理方面也在不断的索求，先后通过了监理工程师，一级建造师国家资格考试，汲取掌握了最基本的管理知识，并在工程管理中得到了运用。同时工作20xx年来，干过3年施工，做过6年工程监理，现在步入房地产行业工程管理也将近5年，基本上都是在现场与施工单位、监理单位、业主及材料构配件供应商、包括村民和部分政府机构直接打交道，积累了丰富的工作和战斗经验，同时在工程管理过程中主持参与过工程招投标、资金预算、相关施工技术方案的编制与审核，在这几方面均得到了领导的支持和肯定，提高了自身的工程管理知识，这些工作阅历增长了我的才干，开拓了我的视野，使我具备了独当一面的工作经验。

3、具有严谨细致的工作作风。干工作永远没有最好，但可以通过努力，力求更好。在具体工作中我能够较好地领会领导意图，开拓性地开展工作。工作中力求精细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情。

4、有房地产开发公司工程部项目经理的工作经历，对开发公

司工程部在工程管理中的作用及工作内容有较深刻认识;并熟悉房地产开发、施工、验收手续的办理流程。

5、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，才能较好地完成。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，以公司和集体的利益为重。

四、如果竞聘工程部经理成功，我将从以下几个方面开展工作。

1、认真贯彻执行公司的各项管理制度，根据集团工程管理中心下达的目标，组织编制各项工作计划，并负责落实。明确项目部各岗位工作内容、责任和工作流程，督促管理好本部门工程师，并做到自我约束;做好部门间工作的衔接以及工作流程，切实发挥工程部在开发公司中应具有的作用。

2、依靠完善的施工组织设计，监理规划，合同、规范等法律文件对施工单位、监理单位进行管理;全面落实工程技术要求，支持监理单位的安全质量进度控制工作，要求监理单位做好资施工组织设计和施工方案的审查，材料报验和试验，监理文件的编制，现场的巡视，旁站和分项分部验收。严格执行每周一次的监理例会制度，由监理单位汇报本周以来的监理情况，并对检查过程中出现的问题，依据现场工程管理制度，追究相关单位的责任(包括处罚措施)。

3、做好工地施工现场动态管理，随时密切掌握工地现场各参建单位的施工状态，协调各单位之间的关系。检查、巡查过程中遇到的问题要随时、随地解决，不留疑问，不留尾巴。对重大问题及时向公司汇报，提出初步解决方案并组织落实处理;对合同进行风险分析，采取相应的防范措施，减少和避免针对建设单位提出的索赔。监督承包单位和供货单位全面履行合同应尽的义务。做好变更签证、来往信函和影像资料

的归档以及施工合同的管理工作，建立预防索赔和反索赔机制，随时掌握工地现场动态，一旦施工单位提出无理索赔请求时，能够及时、快速的利用反索赔机制进行反索赔。

5、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

敬的各位领导，各位评委，我正值而立之年，精力充沛，敬业心强，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。如果我有幸竞聘成功，领导把我摆上了这个位置，那我就应该也必须在这个位置上有所作为，以“一日无为、三日不安”的高度责任感，履行诺言，正确履行好岗位职责，认真做好工作，让公司放心，让领导满意，我真诚地接受公司领导的挑选，公司的发展需要有为的你，也需要有为的我，无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往满腔热情继续干好本职工作。

我的演讲完毕，谢谢大家！

项目动员讲话稿篇六

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！

项目动员讲话稿篇七

大家好！

我是市场营销部的张秀。在这里我以平常人的心态，参与这

次项目经理岗位竞聘。首先很感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

20xx年7月从经管院毕业进入公司开始工作将近五个月。虽然刚毕业来到公司的时间不是太长，但是我在大学三年的生活中，用学到的营销知识到社会中实践，采用理论与实践相结合方式学习。在学习中工作，在工作中学习，不断的巩固和完善所学的营销知识，为将来工作奠定坚实的基础。

来到公司，我经过公司的应知应会考试，参加全国物业企业经理上岗资格培训班，并顺利通过考试拿到《物业经理上岗资格证书》，同时参加过全国房地产行业培训中心关于物业管理招投标相关知识学习，以及其他的物业管理和服务知识的学习。

我于20xx年在太原上大学，所学专业市场营销，在校期间从20xx年6月到20xx年7月兼职《生活晨报》业务员□20xx年8月至今在山西通信物业管理有限公司市场营销部。

在市场营销部，我的职责是负责总公司业务拓展，产品项目发展，对外合作等前期的调整论证、组织筹办工作。以及负责总公司业务、产品的宣传推广工作，负责总公司统一的形象宣传、策划工作，指导分公司利用多种媒介手段开展品牌宣传和市场营销工作。

在这将近五个月的时间里，为了调动大家的工作积极性，起草并完成了“百日劳动竞赛”和“全员营销办法”。

在“中秋、国庆”两节完成通信超市促销活动的策划以及营销分析。同时起草了晋中网通物业管理费用测算方案，以及公司整体的宣传策划正在进行中。我在工作中勤勤恳恳、踏踏实实，已经受到领导和同志们的认可。

1、竞聘岗位的认识

这次我所竞聘的岗位是招投标项目经理，作为项目经理首先应该具有良好政治素质，强烈的事业心和责任感；勤奋工作，开拓进取，遵纪守法，诚实守信。熟悉物业管理企业经营理念，有扎实的理论基础。

熟练掌握物业管理招投标工作及咨询服务流程。了解行业最新技术与动态。及时掌握公司业务工作情况，并及时提出建议和意见，当好经理的参谋和助手，同时掌握公司与同类企业的竞争情况，为应对市场竞争，下达相应的明确的指示。

经常考虑公司的发展方向，努力贯彻、落实公司长期发展计划。掌握并贯彻执行物业行业的相关法律、法规。做好项目团队建设，保证有效沟通。及时对下级工作中的争议做出裁决。完成公司各项管理制度的落实，以及上级领导临时交办事宜。

2、工作设想

坚持“创新发展、效益领先、沟通人心、服务为本”的方针，实现“整体规范、市场运作、强化管理、争创一流”的目标，将物业总公司打造成“企业化、专业化、市场化”为一体的具有一定市场生存能力和竞争能力的现代物业管理企业。

加大宣传和业务的拓展工作，建立完善的外拓业务管理制度，把宣传和业务拓展有效的结合起来，在进行各种宣传的同时配合人员营销的办法进行市场开拓和发展。把整个公司推向“市场化、专业化、企业化”的运行模式。

作为招投标项目经理，我认为首先通过政府、房地产开发商、物业管理企业、以及相关的部门，进行对整个物业管理招投标市场进行调研和研究，建立招投标信息的档案，为今后的外拓业务开展和招投标工作的进行奠定坚实基础。

我们还要零距离地贴近客户、理解客户，了解物业管理行业的发展方向，聚焦全新的发展目标。同时，不断更新理念，深层次的挖掘和探讨物业行业中的细微服务，符合业主的需求，适应市场经济体制下的发展规律，为企业走可持续发展道路提供坚实的基础。

最后我要感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接山西通信物业管理有限公司辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！