

房地产老板年会演讲稿 房地产公司老总 讲话稿(通用8篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么你知道演讲稿如何写吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

房地产老板年会演讲稿篇一

同志们：

一、进一步深化对房地产业的认识

城市是建设来的，城市建得怎么样，与房地产业的发展水平密切相关。特别对来说，必须进一步深化对房地产业发展的认识。一要充分认识房地产业。一方面，随着我市工业化、城市化、市场化水平的不断提高，特别是城市规模的扩张，群众的住房需求将进一步增加，为房地产业带来了广阔发展空间。另一方面，在目前国家房地产宏观政策影响下，各地房地产市场将有一次较为明显的波动，但房地产业利润空间较大，投资回报较高，前景仍然可以看好，因此，各企业一定要积极应对。二要充分认识房地产业是个带动力很强的支柱产业。房地产业既是国民经济的先导产业，也是现代服务业的重要组成部分，它一头连着投资，一头连着消费，横跨生产、流通和消费三大领域，是综合性的长链条产业，对金融、建筑、建材、装饰、家电、家具、钢铁等若干行业有直接拉动作用，这是其他任何行业无法比拟的。抓住这个产业，就能全面促进一、二、三产发展，为整个经济发展注入强大动力。三要充分认识房地产业是一个安民强市的产业。房地产业不仅能有效改善人民群众的居住条件，而且能够提升城

市品位、改善投资环境、繁荣城市经济，同时还能增加税收、扩大就业。像我们实施的龙眠河改造工程，就是一个很好的例证，通过政府先期投入，带动周边土地、房产升值，既改善了城市环境，又带动了民间投资，促进了房地产业的发展。各开发企业一定要从发展全局的角度，充分认识房地产业发展的重要意义，促进全市房地产业健康良性发展。

二、解放思想，放宽眼界，努力提升房地产业发展水平

一要着力提升行业发展水平。要积极学习先进地区的发展经验，千方百计提升我们的规划、建设和管理服务水平。只要整个行业的规划、建设、管理、服务水平提升了，就能引导和促进消费，进而促进房地产业更好更快发展。二要着力提升企业发展水平。要鼓励本地的房地产企业加快做大做强。各房地产企业要切实增强开放意识，不但要在本市发展，更要跨出、面向市场找定位，勇于到市外、省外去开辟发展空间，我们将全力以赴为企业发展创造条件。

三、积极稳妥地推进我市房地产业持续健康发展

传统的计划经济时代，房地产消费依赖于国有投资，压缩了投资就压缩了需求，而今天则依赖于居民消费；过去的住房依赖于实物分配，而今天依赖于市场购买，压缩投资并不能限制需求。是否能在控制与减少了供给同时压缩需求呢？那要看压缩什么样的需求和如何压缩需求。解决居民改善住房的需求不能压缩，解决中低收入家庭的住房需求不能压缩，而高收入家庭的购房需求无法靠行政与经济的手段压缩。用同一调控政策无法同时满足对不同需求的限制，反而有可能造成该压的压不住，不该压的反而受到影响。因此，要贯彻落实好国家宏观调控政策，积极稳妥地推进我市房地产业持续健康发展，关键是要用差别政策将房地产的多重目标进行分解，分别进行引导或控制，根据目标与矛盾有针对性地分别采取不同政策，即对产业的健康发展给予支持和保护，同时对有碍于市场正常和稳定的因素积极化解，并以社会保障

的方式将低收入家庭问题与市场剥离，建立长期稳定的市场规划与秩序。

四、保护合理的住房消费，遏制投机性购房

要继续保护和鼓励刚性和改善型住房消费。投资性购房可以增加出租房屋数量，对于培育房屋租赁市场，满足外来人口的租房需求具有积极意义，也是商品房价格发现机制、级差地租形成机制的重要组成部分。只要对投资性购房进行必要的引导，保证其所占的比例在一个安全的范围内和不在短期内出现大规模的非理性投资置业，就没有必要对此进行过多的限制。对于当前个别的投机性购房，通过限制期房转让、实行实名购房、严格税收征管等措施加以限制。同时，进一步完善住房信息系统建设，做好与金融机构的无缝对接，尽快实现住房贷款信息联网，完善风险控制机制，制止利用银行贷款投机购房行为，消除炒作对心理预期的不良影响。

完善住房保障体系解决中低收入家庭住房问题是建立和谐社会的重要保证，是各级政府的责任。因此，对经济适用房、廉租住房和公共租赁住房等保障型住房的建设，要采取与市场化商品房不同的管理手段与管理方式，制定相应可行的管理办法，不断发展和完善廉租住房体系，促进社会稳定，深化住房制度改革，努力为老百姓谋福利，切实解决中低收入家庭和进城务工人员的住房困难，使居者有其屋，构建和谐社会。

六、开展专项整治工作，加强房地产市场监管

严格按照上级要求，采取政府监管、行业自律和社会监督相结合的方式开展专项整治工作，不断强化市场监管，重点查处房地产交易过程中的违规行为以及群众投诉和媒体曝光的典型案列，使房地产违规销售、利用虚假合同套取银行贷款、偷逃税款等违规行为得到有效遏制，促进房地产市场信用体系的完善，推动开发企业树立品牌、诚信度和社会责任感，

优化房地产开发结构，不断优化规范诚信的房地产市场环境。同时还要加强政策法规研究，健全市场运作机制，坚持因地制宜、分类指导的原则，注重对我市房地产行业的政策研究，尤其是国家经济政策的发展变化和趋势对经济社会发展的影响，妥善处理好区域投资扩大与国家调控压缩投资规模的矛盾，在结合实际的基础上，加强房地产业的政策发展趋势研究和政策法规体系建设，为市政府决策做好调研，当好参谋。

总之，这些年来，我市房地产业保持了较好的发展势头，取得了很好的成绩。在座的同志都做了很多工作，付出了很大努力，下一步，市住建局将一如既往地全力支持服务房地产业发展，努力为大家营造良好环境、创造有利条件。我相信，只要我们大家齐心协力，我们的房地产业一定能够更好更快地发展。

各位股东、各位员工：

大家好！

一、过去两年工作回顾

我们昭平县辉达房地产有限公司成立于2015年元月，同年2月份开始进行方案设计，4月份项目立项，成立项目指挥部，9月份签订项目意向协议并开始征地拆迁。2011年5月份成立项目部，6月取得用地指标及规划设计，11月份举行隆重的开工典礼仪式。过去的两年里，在公司董事会的正确领导和决策下，经过全体员工的共同努力，扎实工作，我们付出了汗水、付出了艰辛，也收获了欢笑喜悦、取得了阶段性成果。

经过两年的艰苦工作，我们公司开发建设的永利新城完成完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及项目功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作。目前，一期工程拆迁工作已基本完成，并已进入土石方

施工阶段；完成了一期现场施工临时围墙的修建及活动棚屋的搭建，并已成立永利新城售楼营销中心，楼盘销售工作正在有条不紊地进行，二期工程的征地拆迁正在有序推进。

两年来，我们公司的工程建设、业务管理等各方面工作都取得了显著成绩，在公司的发展史上写下浓重的一笔！在此，我深深感谢各位领导、各位同事们两年来对公司所付出的辛勤努力！

二、2012年工作计划及措施

（一）目标计划

主街道及小区建设方面：

- 1、三月份前完成第一期摘牌土地207亩的三通一平工作，30米大街的路基建设；同时完成沿街部分的房屋设计。
- 2、四月份开建设祥宁花园的大门及道路绿化，福宁小区的大门及道路，同时把康宁小区的详细规划设计完成。
- 3、六月份前完成祥宁花园的建设，同时沿街房屋、康宁小区开始建设，福宁小区开始进行祥规设计。
- 4、年底前完成30米大街路面、排污、排水及绿化工程，有望祥宁花园业主入住。

销售计划方面：

- 1、祥宁花园建设力争在六月底前争取完成。
- 2、沿主大街商住楼销售力争在年底前达到50%以上。
- 3、祥宁花园的销售额达到1.1亿元；沿主大街两边主房屋及康宁花园销售额达到5千万元，有望年底前销售额达到2亿元

以上。

（二）工作措施

要完成以上工作目标任务，就必须全力以赴抓好项目建设、销售工作，大力提升公司品牌和形象。

1、加强公司内部管理，提高工作效率

要进一步改革和完善公司的管理体制和经营机制，切实提高员工的思想意识和业务技能水平，挖掘每个员工的最大潜力，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，加强内部管理及外部沟通协调，使公司日常工作更加有序，更加有效。公司是一个团队，在这个团队中，领导者或负责人要承担好分工协调的任务，发挥各人的最大优势，使每个人都能心情愉悦、高效率地工作。而对于团队中的每一个人来讲，要认真对等自己的工作，明白自己在团队中的位置，清楚自己在工作中的环节作用，与团队中的人员多交流，多沟通，做好自己的工作，同时协助别人完成工作，营造良好的工作氛围，只有加强人员间精诚合作，才能提高整个团队的工作效率。

2、强化工作措施，强力推进项目建设

按计划推进。一是加强组织协调，指派专人进驻工地，积极加强与设计、施工、监理等单位的协调和配合，及时解决施工过程中出现的问题和困难。二是实行每月调度制度，由工程建设工作领导小组每月开项目调度会，听取工地负责人汇报工程进度，安排部署下一月工作。三是加强工程建设管理，严格执行项目法人责任制、工程监理制、施工合同制、工程质量终身负责等建设管理制度，加强对工程组织、资金、投资、进度和质量的管理。四是落实劳动安全防护措施，要求施工单位严格遵守工程建设安全生产有关管理规定，严格按安全标准组织施工，加强监督检查，采取必要的安全防护措施，

严格操作规范，消除事故隐患，确保生产安全。五是实行全过程跟踪监督，由相关工作人员组成项目建设督查小组，对项目建设的监理、工程质量、工期进度、财务管理等每一个环节实行全过程监督和检查。六是完善工程建设资料，建设单位、施工单位、监理单位明确专人负责各项资料的收集整理工作，保证资料的真实性、安全性和完整性，并及时归档管理。

3、真诚服务，确保完成年度销售任务

调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。三是以诚信、热情、耐心、细致的服务理念展开工作，要对各个客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，及时跟踪做好服务工作，扎实有效推进楼盘销售工作。

我相信，只要大家带着激情去工作，带着爱心去奉献，在不远的将来，所有与昭平县辉达房地产有限公司共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，自豪的说：我们经历了辉达房地产有限公司从起步迈向腾飞的新航程。

各位股东，各位员工，满载着收获的2015年即将过去，充满希望的2011年信步向我们走来，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，把握机遇、携手并肩，求真务实，锐意进取，大胆创新，迎难而上，力争尽快实现公司战略目标，共创2012事业新的辉煌！

最后，恭祝大家新春快乐、身体健康、心想事成、阖家幸福！

尊敬的各位领导、各位来宾、同志们、朋友们：

今天,我们在这里隆重举行恒星房地产有限责任公司揭牌暨项目开工奠基仪式,首先,我谨代表中共xx[]县人民政府对恒星房地产公司表示热烈的祝贺,向前来参加庆典活动的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎!

各位领导、各位来宾、同志们、朋友们,台江的发展,需要大家一如既往的关心、支持.我们真挚欢迎广大客商、朋友到台江了来投资兴业,共谋发展,共建富裕、开放、美丽的新台江!

最后,祝恒星房地产公司隆张大吉,预祝项目开发成功.祝各位领导、各位来宾身体健康、工作顺利!

谢谢大家!

尊敬的各位领导、朋友们:

大家好!

首先感谢厂领导给我们提供这次展现自我的机会和舞台。

我此次报名参加房地产公司副总经理的竞聘,主要基于三方面原因:一是为xx厂目前所呈现出的勃勃生机所感动[]xx在新一届班子的带领下,不拘一格、不拘一地、不拘行业,开大思路、出大手笔、写大文章,充分整合和利用社会资源,跳出河津办晋铝,使xx厂迎来了发展的黄金机遇,作为xx厂的一名基层干部,我觉得自己有责任、有义务、有能力为企业的发展贡献心智。二是缘于自己对房地产行业的了解。我自己从参加工作起,就一直从事建筑和房地产行业,摸爬滚打已近20年,对国家有关房地产行业的宏观政策和房地产行业的运行规则、销售技能,有了较为深刻的了解。三是缘于对自己业务能力和管理能力的自信。参加工作以来,我奉行“踏实做人,认真做事”的观念,先后担任技术员、科长、处长等职务,参加了xx厂一、二、三期工程建设,参加了xx厂几个生活小区的建设,对房产行业的图纸设计、施工组织、

质量保证体系、物业管理等方面都有较为系统的了解，积累了一定经验，基本上具备了担任房地产公司副总经理的素质和才能。

那么，如果竞聘成功，如何尽快地使xx厂xx房地产公司在竞争激烈的xx房地产市场站稳脚跟并持续发展呢？我认为，关键是要树立“三种意识”、抓好“三项管理”、强化“三个策略”。

树立“三种意识”。一是要树立积极发展、用发展的眼光看问题的意识。思路决定出路，心态决定成败，吴厂长一直倡导我们要用积极的心态、发展的眼光、辩证的思维面对问题、看待问题、思考问题，要站得高看得远，依靠发展来解决问题。二是要树立开拓创新、为存续企业探索新路的意识。厂里做出在xx开拓房地产市场的战略决策，就是要实施“多元化战略”，积极寻找新的经济增长点；就是要积极“走出去”，利用社会资源为我所用；就是要“强筋壮骨”，增强xx厂抵御市场风险的能力。我们一定不负众望，为xx厂的发展闯出一条新路。三是要树立用心服务、服务创造价值的意识。高品质的物业管理是精品房地产发展的必然要求，除传统的服务以外，更重要的是如何提高住宅的“环境”、社区文化建设及如何使物业管理升级，使小区能创造后续的市场升值潜力。

抓好“三项管理”。一是要抓好自身管理。努力做到政治成熟、业务过硬、纪律严明、作风优良、为人正派、业绩突出，不负众望，不辱使命，让领导放心、让员工称心、让住户安心。二是要抓好队伍管理。由于要开拓xx市场，一方面要加强派驻员工的管理，另一方面要加强xx当地员工的管理，同时还要加强对施工队伍的管理。不论什么身份，一视同仁，制度面前人人平等，在建设阶段就要树立xx厂的良好形象。三是抓好物业管理。房地产市场不是一锤子买卖，而是长期的、持久的服务，我们一定要抓好小区的绿化、水电暖的供应、保安保洁的管理，为住户营造一个“温馨、舒适、快

乐”的家园，不仅要依靠广告，更要依靠住户的口碑，使企业不断做强做大。

强化“三个策略”。一是市场细分策略。要对山西企业员工和xx市场客户的住房需求、购买欲望、购买能力等方面进行认真地分析，找准市场定位，明确客户群体，有的放矢地开发，使我们开发出的楼盘不仅质量好，更要卖得好。二是强化销售策略。房地产营销策划的理念、创意、手段应着重表现为超前性和预见性。要通过对时机、空间、市场和价格进行透彻的分析和评判，关注消费者的心理需求，把创新性的营销理念纳入营销体系。在市场调研阶段，要预见到几年后房地产项目开发的市场情况；在投资分析阶段，要预知未来开发的成本、售价、资金流量的走向；在规划设计阶段，要在小区规划、户型设计等方面预测未来的发展趋势；在营销推广阶段，要分析市场状况，并在销售价格、推广时间、楼盘包装、广告发布、看楼活动、促销手段等方面有独到的做法。三是实施精品策略。中国房地产行业经过近二十年的发展，已从早期的价格竞争、规模竞争、质量竞争、功能竞争，发展到今天的品牌竞争。一方面，消费者需要通过品牌住宅来显示个人财富、身份地位、成就以及风度和个性，从而赢得别人的尊重；另一方面，房地产企业需要通过创造品牌来提高开发产品的竞争力、增加市场占有率和利润率，以吸引更多的消费者，达到进一步扩张的目的。我们要通过提高工程质量，塑造质量品牌，使消费者安心；提升服务品质，塑造服务品牌，使消费者舒心，实行差异化品牌战略，提高企业核心竞争力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，进也可贺、退也不馁。今天借此机会，表达一下我的'心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！在这个冬意正浓的日子里，在这个春节即将到来的日子里，我来参加公司租赁顾问的竞聘感到非常的激动。首先对多年来大家对我的关心与帮助表示衷心的感谢，在新春佳节到来之际，祝愿在座的各位及您的家人身体健康、工作顺利、万事如意！我叫xx，今年xx岁，大专学历。我于xx-xxx-x年进入本公司从事房地产销售工作，xx年底通过竞聘当选为销售主管，xx年至今负责新写字楼的租赁工作。

下面，我分三个部分向大家介绍一下本次竞聘情况：

第一部分，竞聘的优势

首先，我具有丰富的工作经验。从工作到现在我已在房地产公司工作了近三年，三年来销售工作使我对房地产的市场行情比较熟悉。同时，我有一年的租赁工作经验，对中关村的区域特征，大厦的各项软硬件设施都非常理解，并熟悉相关的政策法规和大厦的租赁流程及岗位职责。所有这些都为我下一步的工作奠定了坚实的基础。

其次，我具有较强的组织协调和管理能力。组织协调和管理能力对一位租赁顾问来说非常重要，一位不懂组织协调和管理的顾问将很难在本职工作上立足，而我善于协调各种关系，能够使各项工作在和谐、有序的氛围中展开并完成。同时，一年的租赁工作的从事使我对组织协调和管理工作有了更为深入的认识，对如何做好这项工作也有自己独特的见解。

再次，我具有较强的团队合作精神。我热爱本职工作，喜欢团结同事一致把工作做好。我深深地懂得相互协调、相互帮助对完成工作的重要性，在实际工作中，我也是这样做的。

第二部分，自身存在的不足

在这里我也要把我自身存在的不足展现给在座的各位，主要就是，我从事管理性工作较少，缺乏管理经验，对管理认识的高度和深度还有待于进一步提高。再就是，我今年刚刚xx岁，在处理棘手问题时候不是很老练，在处理复杂问题时易犯年轻人毛躁的毛病。

但是，请在座的各位放心，在以后的工作中我会刻苦努力，向周围的同事学习，向老同事学习，学习他们好的工作方法和管理经验，并不断向书本学习，向实践学习，争取在最短的时间内提高自己的管理能力。同时，在处理复杂问题时，一定要平心静气、保持清醒的头脑，先理顺各种关系再采取行动。

第三部分，对岗位的认识

一是耐心细致的做好服务工作。做好服务是做好本职工作的最基本要求，没有好的服务就没有稳定的客户群体。在以后的工作中，我将认真做好服务工作。在接待客户时，一定要做到微笑；在为客户讲解楼盘情况时，一定要做到耐心、细致；在协助发送、接受邮件时一定要做到及时。

二是提高职业技能，向客户传达准确的信息。作为一名租赁顾问不仅要熟悉租赁知识和国家的各项方针政策，还要熟悉公司的各项租赁政策和公司各租赁楼盘情况，只有提高专业技能才能为客户提高准确的租赁信息，为客户提高好的服务，让客户满意。

三是积极跟踪，力争使每一项业务成功。在做工作时要认真负责，明确职责，紧跟每一项业务，坚决杜绝服务一次不管不问的现象发生。

四是积极做好领导分派的其他的工作，并力争在最短的时间内做好，努力做一名领导放心、客户满意的租赁顾问。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。尊敬的各位领导、同事们，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，让我继续留任这个岗位，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！

房地产老板年会演讲稿篇二

你们好！

感谢公司给予我这次竞聘的机会，这将是一个锻炼我提升我的机会，我会好好把握，好好展示，实现自己的理想，为公司做出自己的贡献。今天，我要竞聘的职位是财务部预算主管。

本人20xx年入司以来，先后在房产原综合处办理过房产证、房产财务原资产信用处担任过往来会计、现任房产财务成本处核算会计并兼任洪江项目部会计。在这期间得到了公司领导的关心与同事的帮助，才使我得以不断的成长与收获，在此表示深深的感谢。

我出生在一个工农家庭，父亲是工作起来一丝不苟，力求规范的人。他时常勉励我要刻苦学习，多钻研，要爱岗敬业，多奉献，为集团公司事业的发展添砖加瓦。父亲的嘱咐时常在我耳畔萦绕，为我指明了奋进的航向。于是我暗下决心“要干就干好，干出个样子来”。在工作中，我虚心向同事、老职工请教，晚上孤灯陪伴，刻苦学习《房地产开发手册》、《企业资本运营操作指南》、《会计工作规则》、《财务管理》、《会计档案管理制度》等专业书籍为自己充电，拓宽视野，不断提高自身业务知识。

在公司领导、同事们的帮助和鼓励下，我很快从一个房地产

会计的门外汉得已转变，熟练掌握了房地产会计工作各项专业业务知识。在会计工作中，我充分发挥会计职能作用协助搞好本公司核算管理工作。在原资产管理处任往来会计时让我深刻认识到良好的资产管理有助于集团及时识别、防范、化解风险。面对宏观调控下的市场开放性竞争，房地产业在开发产品及销售模式上，我们要及时调整工作思路、克服困难，充分调动起一切社会可用资源，才能确保销售收入的增长，完成董事局下达的年度计划指标；与此同时，我始终认为“增收、创效”应作为集团工作的长期目标来抓，进一步加大收入及盈余的量化考核，实行动态管理，定期通报，让全员竞争意识明显增强，有效促进了公司各项业务持续了快速发展。

在具体工作中，我认真履行好岗位职责，重点抓好以下三个方面：一是认真抓好资产的规范管理，加强公司的资产变现，合理利用自留资产。二是认真抓好成本的监督管理，开源节流。三是认真学习法律法规和房地产业务知识，不断提升自身综合业务素质。会计工作，让我倍加珍惜这神圣的工作岗位。每当为整理借、贷方发生额和为赶制会计数据加班到深夜的时候，我深深体会到会计工作艰难和辛苦；可当集团一次次销售突破新高，优质服务受表彰，精神文明创建传来喜讯，财务效益指标上升的时候，我又感到由衷地高兴和欣慰，我的付出是值得的。

履行好会计岗位职责，进一步规范项目部管理办法的相关内容，实行程序化管理，进一步提高项目部资产变现收入，降低风险，夯实集团发展基础。并通过建立电脑系统收入台帐，落实销售任务，做好项目部资金就地平衡工作。

真实、完整、及时地反映经营成果，并为房产公司及董事局提供准确数据和信息依据。同时，进一步加强重要印章保管和会计档案管理，防止各类安全事故的发生。

认真搞好项目部的会计资料的收集和保管，加强保密制度的

落实。

不论此次是否能够竞聘上财务部预算主管，都对我本人是一个历练，从某种意义上讲，参加竞聘财务部预算主管本身就意味着一种成功。即使我没有竞聘上财务部预算主管，我也决心一如既往地任何工作岗位上做好本职工作。

房地产老板年会演讲稿篇三

大家好！

我是我们房地产公司的一名销售部的组长，我叫xx。我这次要竞聘的岗位是销售经理的岗位。希望能得到大家的多多支持和鼓励。

首先我来说说我竞选此次销售经理的优势。

第一，我资历够老。我大学学位是博士，在大学时期就受到了众多老师，和同学的博爱，曾是学生会的主席。所以在那个时候，我就已经拥有了良好的领导能力。并且在那个时期，我带领我的学弟学妹创办了我们学校的营销协会。在协会里我组织进行过了多次销售活动，都取得了较大的成功。也因此积累下来了很多销售心得，也是从那个时候起，我就对销售充满了兴趣。在毕业之后我便一直从事于销售的工作。一直在销售之路上不断的前进和努力。曾在世界50强xx公司担任销售主管一职。带领我们团队拿下了20xx年的最高业绩。在20xx年，因职业规划的原因，辞职开始回老家创业。创业两年又因资金短缺的问题而失败了。最后我才来到我们公司，从事销售的工作。在我们公司已经工作了5年时间，已经非常熟悉我们公司的市场和业务。所以我觉得以我的资历，我有足够的信心能够应对销售经理一职。

第二，我为人亲和，处事能力强。我这人比较温和，不是很冲动的类型，但是处理事情起来又是十分的果断和有主见。

所以大家不用担心我不讲理，也不用担心我做事情犹犹豫豫。不管是对待下属还是对待领导，我做事情都是十分有分寸。

第三，我工作负责，善于沟通。在公司工作的5年时间里，每一天都在认认真真的工作。如果有哪一天的工作没有完成好，我一定不会离开公司。所以这几年下来，我凭着工作认真负责的态度，而担任上了销售部的组长一职。而且我在公司的口碑极好，善于和同事领导沟通。

而且我在这里跟大家保证，如果我担任了我们公司的销售经理一职，我一定会给到大家足够的民主权。欢迎大家随时给我提意见，也欢迎大家随时给我们公司提意见。我希望我们公司是一个民主的公司，也希望自己能够担任好一个民主的经理。

所以请大家多多支持我吧！

房地产老板年会演讲稿篇四

一声问候一声祝福，在新年的钟声即将敲响时；一个祝愿一个祈福，在朋友牵挂和思念的心里。下面本站小编为你整理了给地产老总的新年祝福，希望你有所帮助！

1. 猪年突，突家庭，突爱情，突事业，突飞猛进；猪年图，图健康，图发展，图进步，宏图大展；猪年涂，涂平安，涂平坦，涂宽阔，涂歌邑诵。
2. 小白兔白又白，两只耳朵竖起来，竖起20xx来。新年快乐。
3. 钟声响金鸡忙，忙着给您送吉祥。鞭炮放金鸡抢，抢着给您送健康。
4. 鼓儿敲金鸡跳，跳着叫您好运到。烟花开金鸡来，带给您

璀璨未来。

5. 新的一年祝：“兔”飞猛进、宏“兔”大志、奋发“兔”强、大展宏“兔”。

6. 短信传情，金鸡拜年。钟声响金鸡忙，忙着给您送吉祥。

7. 鞭炮放金鸡抢，抢着给您送健康。鼓儿敲金鸡跳，跳着叫您好运到。烟花开金鸡来，带给您璀璨未来。

8. 金鸡一别十二年，今年轮岗又回还。先游北京亚运村，又逛上海世博园。三看汶川新面貌，再瞧西藏铁路线。笑给嫦娥打电话：乐在人间不羡仙。

9. 新年里，祈愿灾难、贫穷、歧视、疾病，如兔子的尾巴——长不了；祈愿和平、幸福、公平、健康，如影随形。

10. 年年岁岁，幸福相似，岁岁年年，生肖不同。分分秒秒，快乐相伴，时时刻刻，健康相依。兔头兔脑，春节你好，兔蹦蹦跳，春意热闹！春节好！

1. 又是一夜春风来，千树万树桃花开。虎威未尽福兔到，万家灯火耀神州。

2. 你好！新年好！大家好，才是真的好！呵呵

3. 送走金虎，迎来金鸡；迎接幸福，收获吉祥；家庭美满，国家富强□20xx年，我们的幸福生活。

4. 虎走兔跃辛卯年，金兔跳跃拜大年：一跃好运进门来；二跃财气随身来；三跃温馨铺面来；蹦蹦跳跳中国年。

5. 猪年好得不得了，房子人人有住了，剩男剩女结婚了，富二代有爱心了，穷二代变富有了，官二代不李刚了，世界和

谐美好了。

6. 看魑魅魍魉妄跳梁，国泰民安辞旧迎新年年好。听琴瑟琵琶皆顺畅，家和人睦欢歌笑语节节高。金虎归山，金鸡下凡，人间美景换新颜。世博落幕，隐机飞天，中华盛世谱宏篇。

7. 兔在江湖漂，不爽就发飙！祝猪年红红火火，生猛生猛！

8. 昨夜欢歌辞虎岁，今朝金鸡又从头。初一拜祝福寿，二拜安康富贵俦。孝悌勤劳传家久，团圆吉庆三拱手。

9. 新春祝你阖家好，快乐和谐贺九州。

10. 金虎虎啸振神州. 金鸡下凡福年到. 国泰民安万事兴. 风调雨顺百业旺！

11. 鑫欣向荣聚福运一生，宏图大展做财富达人！横批：金兔献瑞

12. 新年祝福《非诚勿扰》，朋友短信《大笑江湖》，烦恼从此《赵氏孤儿》，忧愁统统《让子弹飞》，升职不在《盗梦空间》，愿您《家有喜事》！

13. 一剪寒梅傲雪笑金鸡奔来双耳俏扑朔迷离傍地走新春吉祥乐淘淘

14. 人逢盛世，兔跃新程。

15. 祝福网友：点点击击新锐眼，上上下下逞英雄；岁岁年年小网虫，时时刻刻好心情！

17. 恭喜发财好运就来！

18. 感谢您我的朋友，难望猪年的携手。再写猪年的富有，遥看天上的祥云。倾听大海的涛声。祝愿您吉祥如意。

19. 贴福对挂福灯满门幸福，唱红歌传红信天下火红。

20. 新春到祝福来：辞旧岁，祖国处处新气象；迎新春，人民天天好日子！

1. 带着猪年的干劲，开创猪年的佳绩。祝福您我的祖国，人民安康与快乐。

2. 天上的兔来了，人间的脸笑了。世博的潮退了，国人的梦圆了。

3. 亚运的旗降了，希望的灯亮了。迎春的炮响了，幸福的花开了。

4. 虎纵深渊姿嘯世，民期德治；兔来银月桂飘香，国仰直声。

5. 金虎归山，金鸡拜年，恭贺平安，祝福团圆，和谐人间，昌盛永远！

6. 与虎相伴，勇敢一天。与兔相伴，美丽一年。

7. 与梦相伴，快乐一串。与你相伴，幸福永远。

8. 蹦蹦跳跳迎春来，贵人添福又添财。十二规划心中有，国人都有小车开。长长耳朵增福寿，绒装素俣兆丰年，寂寞嫦娥我陪伴，笑迎凡间宾客来。

9. 热腾腾团圆饺子，噼啪啪除夕烟花。孤伶伶远方游子，湿润润满眼泪花。情切切心中牵挂，朦胧胧满头银发。今年过节不能回家，向家中爸妈拜年啦！

10. 新春《论语》：除夕拜年，不亦乐乎？不送红包，不亦君子乎？情谊时习之，问候常达之，不亦挚友乎？子曰：手机一响，胜过黄金万两，此致敬礼！

11. 带着祝福来拜年，愿你新春多赚钱，好运不断喜事紧相连；带着开心贺新岁，愿你春花开富贵，工作不累，生活陶醉；衷心祝你小年快乐，万事顺心！

12. 给你拜年了！一拜天地，天地玄黄，地久天长；二拜财神，日进斗金，飞黄腾达；三拜福星，天罡北斗，福从天降；四拜全家，阖家团圆，福寿安康！

13. 年货大拜年，红枣祝你早早成功，香蕉祝你交上好运，甘蔗祝你年头甜到年尾，橙子祝你梦想成真，苹果祝你平安顺利，芋头祝你年年有余！祝给力！

14. 阵阵春风吹开了吉祥猪年的大门，片片雪花舞出了未年万事如意，缕缕阳光照耀着新一年更显红火祥和，条条短信唱响了猪年的喜悦心声。猪年愿友心花怒放！

15. 春风送暖入屠苏，新年到来鸡欢叫。福禄寿星全驾到，送来好运身边到。健康幸福无烦恼，寿比南山人不老。事业更是步步高，妻子儿女全欢笑。祝你猪年合家欢，快乐生活直到老！

16. 祝你猪年喜鸡鸡，鸡鸡得意工作干。鸡眉吐气万事悠，鸡精蓄锐心情欢。赚的鸡财花不完，大鸡块块掣成山。幸福生活耍鸡气，愿你猪年耀辉煌！

17. 马上努力，收获猪年的成功；马上加油，收获猪年的财富；马上幸福，收获猪年的快乐；马上恋爱，收获猪年的甜蜜；愿你在猪年里加油鼓劲，收获猪年的辉煌！

18. 鸡起乘风破浪的船帆，漂鸡过海到天涯。走过蜿蜒的鸡肠小路，鸡关大道通途展。鸡眉吐气走一回，异国他乡发鸡财。愿朋友猪年，开鸡车喝鸡酒住鸡楼！

19. 猪年未到，祝福先行。猪年期盼你：天天开心“喜鸡鸡”；

事事如意“美鸡鸡”；工作愉快“懒鸡鸡”；合家幸福“暖鸡鸡”，总之愿你一切都好猪年喜气“鸡鸡”！

20. 祝朋友猪年，工作喜乐鸡鸡，事业兴旺鸡眉，生意鸡鸡得意，前途鸡关大道，爱情美乐鸡气，家庭美满如鸡。愿你猪年发洋财，赚鸡钱，每天喜鸡鸡！

房地产老板年会演讲稿篇五

大家好！

首先我非常的荣幸能有资格参加本次店长的竞聘，感谢领导愿意给我这次机会，我如果成功的竞选成为咱们销售分部的店长，我十分的有信心能够带领大家走向新的辉煌，我对自己的工作能力还是非常的有自信的。

一、工作能力十分的突出

我认为一个店长必备的三点品质我都拥有。

1、对待工作十分的细心，这一点从我这几年的工作情况可以直观的看出来，我在工作上从来没有过一次失职，也就是说我从来没有触犯过店里的制度而被罚过钱，这跟我在工作中的细心程度是直接挂钩的。

2、对待客户十分的有耐心，我也是从销售成长起来的，我为什么能从众多销售员当中脱颖而出，成为销售经理？跟我的成单率有很大的关系，我成功的秘诀就是对待客户要有足够的耐心，无论是多么难缠的客户，我都会尽可能的满足他们的要求，无论他们有多么的不可理喻，我都会拿出自己的耐心慢慢的让他们的购买欲望增加。

3、我个人非常的有责任心，我认为这是非常难得的一种品质，

大多数员工都是未尝拥有的，那是因为我在这里工作了好几年了，对这里的感情也是一般人无法比拟的，所以说的责任心也是源自于此。

二、工作经验丰富

首先我从事房地产销售行业已经有八年之久了，之前在__房地产公司就呆了两年，然后到了我们店又工作了将近六年，按照工作的年龄、经验我想很少有人可以跟我相提并论吧？也正是因为我在这工作这么久了，所以说我对咱们店里的每一项工作任务都了如指掌，如果我上任了，可以马上开展工作，并且对我觉得应该改进的地方进行整改。

三、个人能力强

这是我多年工作培养出来的，首先我的沟通能力是非常的突出的，要不然我也不能在我当销售的时间里，每个月都拿销售第一的好业绩，跟客户的沟通是十分重要的，但是我也能运用到跟员工的沟通中，灵活运用自己的能力。再者说我促织能力也是非常的强，这一点从我现在所担任的销售经理一职可以看出来，上次我们店里进行篮球比赛，所有的流程不都是我一手促织的吗？就算日后工作需要，我相信我也能很好的进行促织。最后也是最重要的一点，我的管理能力大家有目共睹，我在经理的和这个职位上干了这么久，基本上都能很好的完成本职工作，这一点大家都是认可的。

我的演讲到此结束，谢谢大家。