

项目汇报演讲稿(汇总7篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

项目汇报演讲稿篇一

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、质量奖惩制度、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

项目汇报演讲稿篇二

大家好。

我是xx县分公司市场部的xx□我竞聘的岗位是市分公司市场拓展部分管县分公司的本地电话项目经理岗。作为一名基层的员工，能有机会参加竞聘，这体现了公司对基层员工的关心和信任，也感受到公司不拘一格使用人力资源的改革动力！我

相信这种科学合理的用人机制一定能给公司的经营管理带来新的活力和动力。而我自己，对公司给予的这次竞聘演讲的机会，表示感谢！下面请允许我陈述自己竞聘的理由以及如何搞好本地电话项目经理的工作设想。

1、我熟悉各类电信业务和技术，受过严格的专业培训，具备良好的通信综合素质，既有通信专业的学历，也有湖南大学网络学院计算机专业的本科学历。在职工作13年来，我先后被公司选派到武汉邮电科学研究所、北京国际交换系统有限公司、北电网络公司、中兴公司等单位和厂家接受交换、传输、电源、数据、多媒体新业务的培训。通过这一系列的学习和专业培训，使我成为一名知识结构合理，一专多能，既有技术、又懂业务、三会营销的复合型管理人员。滴水之恩，当涌泉相报，长期来我在自己的岗位上踏实高效工作以回报企业的培养，也希望有机会在要求更高，压力更大的岗位上回报企业多年来的培养教育——真可谓“欲穷千里目，更上一层楼。”这也就是我积极参加本次竞聘的原因和动力。

2、参加工作13年，我做过4年的传输、交换、数据、移动、农村模块局综合维护工作，4年的支局长、3年的设备维护中心主任、2年多的市场经营部具体分管策划、公话、渠道建设、业务管理等工作，不同的工作经历，培养了自己勤于思考、敢于创新、勇于实践、超越自我的工作风格。对照本次项目经理工作职责要求，基本上与自己现在所从事的工作一致，熟悉县级分公司电话经营模式、市场策划、产品营销途径和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织工作的弊端等具体情况，能够做到轻车熟路和胸有成竹，并卓有成效地开展工作。

3、我在多年的工作中取得了良好的业绩。在支局锻炼期间，曾率先提出电话村、电话路、电话街三点一面的转动发展思路，支局业务拓展、基础管理、客户服务等各项工作同频共振，协调发展。20xx年在百万电话大行动中被荣立市公司“二等功”一次，在设备维护中心做主任期间xx年的维护基础工作

和网管工作一直在全市名列前茅，设备维护中心被授予“创建省级青年文明集体”光荣称号；到市场部工作后，先后针对铁通低价位抢夺县城宽带客户，建议采用包年宽带与预付费小灵通捆绑营销，不但促进了宽带业务拓展，同时新发展小灵通400户；针对县城先农小区客户搬迁较多，铁通实施拉引营销策略，进行用户策反工作的严峻形式；建议及时采用客户交100元移机，赠用户100元话费实行现场移机绿色通道，同时有效地引导客户搬迁新居的购买欲望，大力推销来电显示业务；做到了稳住了存量，又激发了增量。在公话方面提出“网吧话吧”和校园后勤ip超市等发展模式，开创了我县ip公话发展局面。以上的业绩受到了县公司领导的肯定和认可，本人20xx年被评为市分公司“优秀人才”。回顾过去“诸往矣”，展望未来“不足兮”。我将努力迎接新挑战、抓住新机遇、创造新优势、满怀信心搞好本次竞聘的工作。

那么如何做好本地电话项目经理的工作呢？我的想法很多，概括为三句话，那就是：盘活资源，做好“圈地式批量营销”；细分市场做实“针对性主动营销”；整合优势，做活捆绑式差异化营销。落着点是四个字，那就是做实、做活、做好。

以上是我对管理工作的粗浅的看法。我认为竞聘演讲终觉浅，业务管理需躬行！说的好不如做的好！说的到不如做的到！我希望在今后的工作中，苦干加巧干，大家比比看！

项目汇报演讲稿篇三

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。

首先，我作简单的自我介绍。我叫xxx[]现年33岁，本科学历，中级职称，曾获得多种职业资格证，从班长到工程主管，从

工程主管到总经理助理，从总经理助理到保利壹号公馆、保利西街项目副经理，工作以来我一直兢兢业业，任劳任怨，得到了领导和同志们的广泛好评，获得了较多荣誉。今天我大胆参与水城区域项目经理职务竞聘，我想我除了具备这一岗位所需的素质外，我还具有以下几点优势。

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工作，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！

项目汇报演讲稿篇四

大家好！

我是来自希望·未来城(一期)项目部的祝祥松，很感谢各位领导对我的信任和支持，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执行经理，下面我将从个人基本情况、团队建设、竞聘岗位现状及存在的问题、安全生产管理、工期管理、商务管理、劳务管理、其他创新思路及方法等几方面阐述我作为项目经理的观点。

(1) 增强项目组织凝聚力。

为保证项目组织任务的完成和项目效益的发挥，在项目团队中，通过分工把团队任务落实到每个人，有利于调动团队成员的积极性，提高工作效率，保证工作质量，承认和提高项目团队成员在组织中的地位和作用，便于团队成员共同研究探讨问题，有利于集思广益，作出科学决策。通过有效的信息沟通，建立良好的团队气氛，有利于减少工作失误，加强工作协作与配合，减少各种浪费，最终提高项目组织效益。

(2) 满足项目团队成员的心理需要。

每一个项目成员都有个人安全、情感交流、尊重和自我价值实现的需要。加强项目团队管理，创造竞争、公平和发展的气氛与环境，有利于团队成员努力工作，证明自己的价值，

增强其成就感，在团队中使团队成员互相关心、互相帮助、互相尊重，使他们能够心情舒畅地工作和生活，有利于提高人们的自信心，培养竞争向上的健康心理。

（3）做到合理分工与协作。

每个成员明确自己的角色、权力、任务和责任，以及与其他成员之间的相互关系；加强团队成员之间的相互信任，促使成员间相互关心，彼此认同，实现成员间有效的沟通，形成开放、坦诚的沟通气氛。

作为一名项目经理的职责是建立和保护团队，并且确保团队成员都有满足感。团队成员的忠诚度、满意度以及完成工作的能力对于项目管理的最终成功至关重要。

2、项目经理与分公司各部门沟通较少且公司流程较复杂影响部分工作推进。

3、建设单位工程款支付不及时导致工人工资不能及时发放造成项目停工。

4、劳务分包单位施工班组更换频繁，严重影响工程施工进度。

5、公司确定分包单位及部分材料采购流程时间长，影响工程施工进度。

1、安全生产管理控制目标

（1）伤亡、事故控制目标：

无重大工伤事故，杜绝因工死亡事故；重伤率在 2‰ 以下；轻伤率在 3‰ 以下。杜绝食物中毒、火灾事故。杜绝职业病发生。

确保**市市级安全文明工地；确保通过中建四局达标检查。

2、安全生产管理措施

主要就是采用了消项制度. 问责制度. 把问题落实到人。做为一名项目经理，做好安全工作，也是对自己的保护。

项目汇报演讲稿篇五

下面是小编为大家整理的, 供大家参考。

抓项目 促发展

大力推进***镇经济社会的全面科学发展

——***镇2014年重点项目包装储备工作情况汇报

为了认真贯彻、落实县委在十七届六中全会精神宣讲会上对全县重点项目包装储备工作的指示和全县领导干部大会精神，我们***镇坚持以加快发展为主题，抢抓机遇，开拓奋进，抓项目，促发展，大力推进***镇经济社会的全面科学发展，重点项目建设实现了良好的开局。

目前，全镇新上、续建项目共11个，已动工8个项目，总投资17905万元，在全镇掀起了项目建设的新高潮。

一、重点项目进展顺利

1、***家具汇展中心建设项目。该项目总投资800万元，一期投资300万元，建成家具汇展中心，集家具销售、汇展为一体；而起投资500万元，新建家具生产线一条。目前已完成了一期汇展厅建设，家具销售市场良好，生产线建设，正在进行设备机组安装、调试，年后将开工生产。

盞，栽植国槐200多株，完善了绿化、亮化。

3、镇中心幼儿园建设项目。该项目投资500万元拟新建一个2014平方米的幼儿园，同时完善配套设施，目前已经完成了上报立项、项目选址等工作，可行性研究报告正在制作，年后可动工建设。

二、其它项目建设有序推进，成效明显

投资800万元的**门业生产线项目，目前已建成投用；

投资350万元的富伟华生态农业项目已经建成了度假村建设，土鸡养殖、油桃、苹果栽植等进展顺利；

投资220万元的道路交通项目，已经新修通村水泥路3公里，其余路段和***桥建设年后动工，该项目已经申报了县村级公益事业一事一议财政奖补项目；

投资1635万元农田水利建设()项目，已经在**村平田修地1000多亩，***村平田修地500多亩。

三、主要工作措施

1、积极转变观念，树立“工业主导发展，项目带动发展”理念。大力实施“项目带动、城镇提质、和谐发展”战略。继续把项目建设和争资立项工作作为先行先试的最有力推手、加快发展的最重要支撑。做到领导向大项目集中，资源向大项目汇聚，政策向大项目倾斜。狠抓经济环境治理，搭建招商引资平台，制定了招商引资奖惩机制，确保项目资金到位。

型转变；

建立了“一对一”领导跟踪项目服务制度，切实为企业主、项目业主排忧解难，铺路清障，做到“执行政策零折扣、贴近服务零距离、生产经营零干扰”。

3、加大督促检查力度，确保重点项目建设顺利实施。新上项目抓开工，在建项目抓进度，镇党委政府成立了以镇长为组长的项目建设领导小组，制订了项目建设工作台帐，进一步明确责任领导、责任人和完成时间，并定期、不定期对项目

建设进展情况督导检查，对存在问题召开不同类型会议进行专题研究，制定切实可行的解决方案，确保工程进度。

顽强拼搏 坚决打好产业项目攻坚战役

一、提早动手，专题研究

这样才能达到理想的效果。要切实解决瓶颈问题，要解决土地问题，在解决土地问题上要坚持谁负责、谁推进、谁解决。同时，要解决资金和环保问题。三是要求各项目责任单位按月制定推进工作计划，并将工作目标细化到旬。目前，区委办和产业项目办已将推进计划制定完成。

二、加强领导，健全机构

为了加强对产业项目推进工作的组织领导，进一步形成推进合力，区委、区政府成立了由两位主要领导任组长的“产业项目攻坚年”工作领导小组。综合办公室设在区发展和改革局，负责全区项目建设工作综合、组织、协调、推进工作，并负责全区项目建设综合信息通报、年度目标制定等工作，主任由发展和改革局局长杨志国同志担任。在全区选拔抽调6名同志充实到产业项目综合办公室。

三、制定方案，理清思路

目83个，谋划项目83个。遵循“产业项目攻坚年”实施方案，采取梯次推进，力求在七大产业集群发展上取得新突破。

第一阶段。宣传发动和前期工作阶段。1月—4月末。一是各推进组、区直部门、乡镇（街道）要全面调查摸底。二是舆论宣传部门要加大宣传力度。三是全方面招商。第二阶段。开工推进阶段。5月—11月末。奋战200天，大打一场产业项目推进战役。第三阶段。年终评比阶段。12月。组织验收，评比总结。

四、强化保障，推进有序

强化保障措施，确保产业项目建设推进有序。实行产业项目区级领导包保制。明确项目包保责任制，采取“螺旋式”推进方法，实行“五个一”推进方式全程包保，强力推进项目建设。即：针对一个大项目、由一个区领导包保、确定一个推进目标、制定一套推进方案、成立一个专项推进组推进，做到“四定一保”，即定时间，定目标，定责任，定奖惩，保证项目按时开工建设，按时竣工投产。重大项目包保领导要经常深入包保项目单位，经常向全区重点项目推进组组长汇报项目最新进展情况、存在的主要问题，并提出下步工作安排意见。遇有重大节点性进展或难以解决的问题时，要随时汇报，由区主要领导协调推进。实行项目推进情况通报制。为及时掌握项目进展，协调解决推进过程中的难点和问题，实施重大项目随时通报、调度、巡检、考评和督导推进机制。

实行项目会办制和联席会议制度。对重大项目，全区上下形成一盘棋，集中力量，集中攻坚，全力破解立项核准、土地、环评、资金筹措等要素瓶颈制约。实行专人专项推进机制。各单位高度重视产业项目工作，主要领导亲自抓，落实专人具体抓产业项目推进工作，组建了2人以上的产业项目推进办公室13个。

五、明晰奖惩，严格考核

产业项目建设的考核结果按权重纳入全区目标综合考评体系，与先优评选和干部使用挂钩。设立产业项目建设先进集体和先进个人奖。在完成或超额完成年度产业项目建设目标任务，年度实绩考核进入前30%的单位中，每年评选出一批先进集体，每年评选一批产业项目建设先进个人。奖励乡镇、街道办领导班子集体5万元，奖励区直部门领导班子集体2.5万元，奖励先进个人每人5000元。每月发改局通报一次，产业项目综合办每季度检查一次，区委半年拉练检查一次。

公路工程汇报材料

大家好!

XXXX 年是 XXXX 一级公路关键的一年，自从 3 月份驻地办进场以来，为确保优质、高效、安全地完成今年的监理任务，组织全体监理人员认真学习本项目的各项管理办法，以及路基、桥梁、路面、小桥涵等施工技术指南，尽快地走向标准化、精细化管理。

一、加强程序化和标准化管理，建立严格的分项工程报告审批程序

驻地办将严格按照标准化、精细化管理，对承包人的的人、机、料的投入、拌和站的建设、施工机械的配备、各分项工程的交工，各项施工技术方案、安全方案的交底，文明施工等方面，全面狠抓、层层落实，严格履行项目办“四不准”原则进行程序化管理。

二、严格首件认可制，加大现场管理和巡视力度

首件工程也是对我们能否干好后续工程，是否有能力建好、管理好后续工程的一次检验。工程建设的各个环节，每道工序都决定着工程的质量，要把质量理念、责任、标准、措施落实到每个环节、每道工序、每个人员。大家好!

XXXX 年是 XXXX 一级公路关键的一年，自从 3 月份驻地办进场以来，为确保优质、高效、安全地完成今年的监理任务，组织全体监理人员认真学习本项目的各项管理办法，以及路基、桥梁、路面、小桥涵等施工技术指南，尽快地走向标准化、精细化管理。

一、加强程序化和标准化管理，建立严格的分项工程报告审批程序

驻地办将严格按照标准化、精细化管理，对承包人的的人、机、料的投入、拌和站的建设、施工机械的配备、各分项工程的交工，各项施工技术方案、安全方案的交底，文明施工等方面，全面狠抓、层层落实，严格履行项目办“四不准”原则进行程序化管理。

二、严格首件认可制，加大现场管理和巡视力度

首件工程也是对我们能否干好后续工程，是否有能力建好、管理好后续工程的一次检验。工程建设的各个环节，每道工序都决定着工程的质量，要把质量理念、责任、标准、措施落实到每个环节、每道工序、每个人员。

实施“1311”工程，加快件楼发展

尊敬的傅书记、周县长，尊敬的各位领导，下午好，欢迎各位领导莅临件楼乡检查指导工作。

储备一个大项目：由青岛客商投资1.8亿元的圣诺亚复合地板、复合环保花盆项目。目前公司已注册资金1000万元，交纳项目资本金2014万元，立项、环评、安评工作已经完成，办完用地手续即可开工建设。

台喷气织机，目前已开工生产。三个项目达产后，年可增加税收500万元。

启动三个新农村试点：一是菜元李新村建设，于7月份开工建设。一期100户建设面积20140平方米的主题工程基本完成，预计明年底整村建设即可完成，由于修桥不能观摩。二是件楼村新村建设，一期工程已于8月分开始动工，建筑面积20140平方米。三是南园村新村建设，该项目按4层设计，一期工程9月分开工建设，建筑面积25000平方米。今年全乡将完成85000平方米的建设任务。

开发一条商业街：开发一条由南园至件楼全长为1.5公里的商业街。由政府组织，积极采取个人自建和建筑商开发相结合的方式进行建设，打造一条绿化、亮化、美化为一体的高标准、高质量商业街道。

汇报完毕，谢谢大家！

全县确定的101个重点项目，我乡三个，已竣工二个，在建一个。

彩云烟花爆

；

项目汇报演讲稿篇六

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第一个异地操盘别墅项目，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”。

项目汇报演讲稿篇七

大家好！

首先我要感谢公司领导为我们提供了这样一个竞岗平台，站在这里，对我来说既是一种考验，也是一种信任。下面，我简单地向各位领导和评委汇报一下我的个人情况。

第一，我具有扎实的理论知识。大学时我读的是国际贸易公共关系专业，几年的大学学习，为我积累了扎实的理论知识。参加工作以来，我经常利用业余时间加强学习，并参加各种培训，这使我的专业知识更加扎实，更加丰富。我想，我具备了做好项目销售经理所要求的专业理论素质。

第二，我具备房地产行业经验。我在公司工作已经__年了。__年中，我从做销售员到现在的销售副经理，所从事的工作都与销售有关，这为我积累了丰富的营销经验。人们常说：经历也是一笔财富。我想把我这些经历整合成一种优势，并在以后的工作中加以运用。

第三，我具有较强的组织、协调和管理能力。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同事，正确处理与领导和其他同事的关系的素养。同时，副经理的工作，也使我积累了丰富的管理经验。使我对制度建设、员工管理和营销策略等方面，有了更为深刻的理解。我想，在担任项目营销经理时我能够得心应手、游刃有余，能够更快、更好的干好这项工作。

尊敬的各位领导、各位评委，人们常说：心有多大，舞台就有多大。在这里，我想在项目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，顺利实现集团公司下达的任务！

第一、加强管理，打造一支有凝聚力、有战斗力的营销团队。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。

第二、充分了解市场，做好营销计划。

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；并充分了解新兴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。

第三、提高服务质量，增强销售的软实力。

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。

第四、广泛培养社会关系，努力提高销售业绩。

当今时代，关系也是一种资源，拥有广泛的社会关系，能够使公司的销售业绩提升。竞聘成功后，我将充分利用当前的关系网络，千方百计提高销售业绩。我想通过我的努力，_____（日期）内实现销售90套房子的目标将不是梦想！

第五、加强学习，提高自身素质。

“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。