

2023年地产销售演讲稿(优秀10篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

地产销售演讲稿篇一

本文目录

1. 地产演讲稿
2. 地产经纪诚信演讲稿：我为地产行业添光彩
3. 房地产项目经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导，同志们：

大家好！

首先请允许我向各位介绍我的基本情况， 我叫__，__年__月出生，__年入伍，__年__月毕业于中国人民解放军后勤工程学院建筑工程系。于__年光荣加入中国共产党。__年毕业于中央党校函授学院经济管理专业， 从__年开始，一直从事工程管理工作至今。

在2x年的工作实践中，不论在何单位，在何岗位，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。业务能力不断加强，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，多次获得“优秀共产党员”称号，并因工程质量管理出色荣立过“三等功”。本人认为目前可以更好地为集团的发展服务，希望有一个进一步施展才能的实践平台。

我具有竞聘房产事业部副总监的优势条件：

一、精通业务，善于创新，具有一定的企业管理能力。熟悉房产事业部各项工作的管理流程。在工作中能够做到识大体、顾大局，较为妥当的处理工作中的各种问题，工作认真负责。做工作、办事情能够做到思路清晰、行止有度。在各种情况下，都能够完成领导交办的各项工作任务。在实践中，注重调查研究、创新管理方法，并能起草各项规章制度等文材料。

二、具备一定程度的组织、协调能力；房产事业部分管的业务繁杂，必须充分发挥各职能部门统筹协调作用。在工作中，我努力做到：以“服务、落实、保障、创新”为目标，督查督办，准确到位，为提高工作质量尽一己之力。根据房产事业部工作范围大、面广、琐碎工作多等特点，采取主动服务、微笑服务的方式，使各项服务的状况有所改善。

三、具备较强的解决问题能力；房产事业部工作面对各层次、各范围人员，尤其在工程管理、工程报建方面，能在经费少、工作量大的情况下，努力做到沉着应对，缓解矛盾，寻求可行办法，及时解决问题。

四、有好的工作作风和较强的敬业精神；多年来，坚持摆正自己的位置，谨言慎行来严格要求自己，做到让别人做的事首先自己会做，避免由于个人的疏忽造成工作上的损失和不良影响。努力培养踏实稳健的工作作风，多想工作，少论得失、诚实待人、严于律己。在为人上，胸怀坦荡，公道正派；在工作上，一丝不苟，认真负责。不假公济私、与人争名夺利。用良好的做人宗旨与员工建立了深厚的感情，有较好的群众基础。

五、勤思善学，知识结构合理。我在工作中，不断加强学习，做到学以致用，学习方向与工作实践相结合。不断化劣势为优势，长期持续的学习使我不断更新自身的知识结构，及时

了解、掌握新知识、新动态，与集团的发展和时代的发展相适应。

当然，人无完人，在认识自己优势的同时，我也清醒地认识到自己的不足。由于平时忙于工作，时间不太充分，对理论知识学习的还不够深刻。不过，我有信心在今后的工作实践中，在领导和同志们的帮助下，不断完善自我，开拓进取。进一步加大理论学习力度，进一步提高业务水平和政治水平；进一步树立创新意识，创造性地开展工作；增强工作的主动积极性。在追求集团发展壮大过程中与员工共同进步。如果领导和同志们信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。

地产演讲稿（2） | 返回目录

尊敬的各位领导，各位评委、亲爱的地产精英们：

大家好，首先自我介绍下，我来自××地产，我叫。

今天带着一份喜悦的心情来到了这里，非常荣幸能够站在这个讲台上，同时也非常感谢房协给我这次机会来展示自己。

和众多的年轻人一样，怀揣着一个伟大的梦想来到了这个年轻而又美丽的城市，大家都说深圳充满了机遇和挑战。看着穿梭在城市中的每一个人；看着他们繁忙的身影；看着他们上下班整齐的步伐从事着各个行业，他们充满了激情，充满了斗志，充满了朝气。自己那种羡慕的心理油然而生，一次偶然的的机会自己也成为了房地产经纪行业的一员。我们今天从事的行业是一个朝阳行业，是一个有发展潜力的行业，也是一个非常有前景行业，作为一名地产经纪人员感到十分的骄傲和无比的自豪。

谈到地产经纪就不得不提到销售，我们从事的工作其实就是销售，如今的销售行业需要我们的综合素质越来越强，这是

大势所趋。销售的灵魂是销售业绩与人生价值的完美结合，销售的实质并不是销售产品，而是销售自己。世界销售大王说过：钱从客户的口袋到销售人员的这段距离是世界上最长的距离，这也反映的了我们经纪人员的综合素质需要提高，这样才能跑了别人的前面。

爱因斯坦曾经说过：天才是99的汗水加1灵感组成。而推销之神原一平说过销售的成功等于99的努力加1的技巧。因此成功需要我们付出诸多的努力，疲惫了我们我们依然精神抖擞；受委屈了我们依然坦然面对；失败了 we 依然激情高昂。我们在逆境中磨练自己每天我们用好的精神面貌去面对工作，用专业的水准去面对客户，用积极的心态去面对市场，逐步积累经验，需要我们一步一个脚印的去走好每一步。俗话说的好：不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海。因为成功没有捷径。

如果说房地产是国民经济的晴雨表，那么房地产经纪机构则是房地产行业敏感的温度计，贷款紧缩，央行加息，市场冷淡，客户观望，中介洗牌等诸多醒目的词汇出现在个大媒体。政策的调控就如晴天霹雳，给火暴的房地产行业重重的一击，金九银十的局面并未出现，冰火两重天形成鲜明的对比，跌荡起伏的市场扣人心弦。诗无定法，面对如此市场仁者见仁，智者见智，各掷一词。市场就向一只无形的手控制着整个行业。面对如此强烈的暴风雨，面对如此冷淡的地产行业，面对如此严峻的市场考验。众多的地铺关门，淘汰了大批从业人员。可我们大家都还坐在这里，我们都还从事着自己喜欢的行业，我们还在为地产经纪行业贡献自己一份力量，我觉得我们应该给自己一点奖励的掌声。众多的战士倒下了，我们依然孜孜不倦的工作，我们依然奋斗在自己的岗位上，我们依然士气高昂。我为自己从事的行业感到骄傲和自豪。面对行业的洗牌，大批的地产经纪公司倒闭的原因归根到底就是两个：诚信。对于我们从事的行业来说，诚信变的由为重要，诚信是金，诚信是与客户建立良好关系的桥梁，诚信是水，我们拿诚信去灌溉客户的心灵，诚信是火，我们要用诚

信去温暖客户的心窝。我们要把诚信播撒到每个客户的心中，重塑我们经纪人员在客户心中的形象。因为我要为行业添光彩。

我想有象大家一样行业精英的努力，我们就可以硕果累累。我们要把诚信的火花传递给每一个人。今天我以地产经纪行业为荣，明天地产经纪行业以我为荣，有了我们大家的添砖加瓦，房地产经纪行业一定可以稳步发展，可以发扬光大，奕奕生辉。

最后预祝各位精英在今年能够取得好的业绩，实现自己人生梦想。谢谢

地产演讲稿（3） | 返回目录

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘项目经理的机会，凭借多年的工作经验和对房地产事业的热爱以及对自己能力的自信，让我信心满满的走上了竞聘项目经理这个舞台上，我将十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

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。

首先我谈谈对项目经理这个岗位的认识：

项目经理，是一份富于挑战性的职业，主要负责项目的整个开发过程，包括前期定位与策划、房屋拆迁、规划设计、开工准备工作、工程质量、安全、进度、成本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，即项目管理的负责人，也就是项目经理，项目经理的工作就是对项目进行计划、组织和控制，为整个项目团队提供领导决策。激励团队，完成任务，赢得顾客信任。

房地产项目部是公司项目之间的桥梁和纽带，做一名好的项目负责人要有相当的协调能力、执行力更要有责任心，要有一种吃苦耐劳和对市场的综合洞察力。项目经理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。

第一、具有较高的政治素质和个人素养。

我是预备党员，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，能吃苦耐劳，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志们的信任。

第二、我熟悉项目部的全部工作流程，能够熟练的开展工作。

我熟悉整个项目部的全部工作流程，整个房地产开发过程包括前期定位与策划、房屋拆迁、规划设计、开工准备工作、工程质量、安全、进度、成本管理与周边关系以及政府部门沟通协调等工作。我现任房产工程部经理，主要负责x项目从土地获得、地上房屋拆迁、前期定位、规划建筑设计、预算

及招标、投标、工程建设管理、交房及维修整改工作全过程。想尽各种办法，克服了种种困难，解决了发生的一系列的矛盾，无论从进度上还是业主满意度上都达到了公司预期的目标。所以我熟悉项目部的各个环节，所遇到的问题都有解决的方案，能够熟练的开展工作，并取得很好的效果。

第三、我有丰富的房地产工作的经验，熟悉行业法规，能游刃有余的开展工作。

我从事房地产工作已有五年，在这五年里，我积累了丰富的经验，对房地产行业也有了自己的看法，熟悉了行业法规，能够游刃有余的开展工作。工作五年来，我精通了业务，具备了创新的能力并具有一定的企业管理能力。我熟悉房产项目部各项工作的管理流程。在工作中能够做到兼顾大局，较为妥当的处理工作中的各种问题。在各种情况下，都能够完成领导交办的各项工作任务。

第四、我个人热爱挑战，有激情，有干劲，具有吃苦耐劳的品质。

做一个优秀的项目经理或许并不需要很高的智慧，但需要具备强烈的责任心和敬业精神。我性格开朗、责任感强，工作有激情，有干劲，具有年轻人的活力，热爱挑战。平时尊敬领导，关心下属，在项目部工作的各个环节，无论有多么困难的事情发生，我都发挥我吃苦耐劳的品质，度过一个又一个难关。我相信，所有这些都将会令我在项目部经理岗位上如沐春风。

当然，金无足赤，人无完人。在肯定自己优势的同时，我也清醒地认识到了自己的不足之处。由于平时处理的各种事情太多，所以有时会忽略一些细节，不过，在今后的工作实践中，我会不断的完善自我，提高整体解决问题的能力，创造性的开展工作，使各项工作得到完美的展现！如果各级领导信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期

望。

第一，创新工作方法，加强内部管理，提高工作效率。作为一名副经理，做好管理是其工作的重要部分，如果管理工作搞不好不仅影响到本部门的工作效率，还直接影响到公司经济效益。

一、充分研究目前房地产宏观形势，结合当地房地产行情；充分分析项目，精确定位，为实现快速销售奠定基础；充分利用内部职工的购房需求，带动周边销售。

二、针对目前房地产销售低迷，房价下跌的严峻形势，坚持成本领先，以合适的成本做合适的产品，以合适的价格获取最大的利润。

三、工程质量越来越受客户重视，采取多种措施，严格控制工程质量，引入奖励机制，在合同中约定单独设立奖励基金，提高施工单位积极性。确保工程质量过关。

第三、广开门路，同当地相关政府部门搞好关系。如果竞聘成功，我将充分利用自己机优势和资源，广泛利用现在的人脉，同当地相关政府部门搞好关系，掌握交往的艺术性，在竞标中同他们多沟通、多协调、多争取，争取在重大项目面前同当地政府达成共识，争取更多的项目，提高公司的经济效益。（本条如不是职责内的事，可删除或酌情修改）

第四、加强学习，不断提高自身素质。我深知，当今时代是一个学习的时代，创新的时代，超越的时代。一个不学习，或不善于学习的人终将被时代所淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己、完善自己才能适应未来的挑战。我将进一步加强学习，不断学习市场、工程、管理等知识，并在工作中不断向同事学习，不断向实践学习，多方面提高自身素质，以较高的综合素质迎接未来的挑战。

尊敬的各位领导、同志们，古希腊物理学家阿基米德曾说过这样一句话：给我一个支点，我可以撬动整个地球。那么我要说：给我一个机会，我将还你一份意想不到的精彩！参加这次竞聘演讲活动，我做好了充分的心里准备，无论结果如何，我都会以我固有的激情来面对生活、面对未来的工作。我将以此为起点，更加努力工作，不断完善自己，以昂扬的斗志迎接各种各样的挑战！

谢谢大家！

地产销售演讲稿篇二

王红，女，19____年2月出生，现年25岁，毕业于中国矿业大学计算机科学与技术专业，本科学历，中共预备党员，大学期间，她的大半课余时间都是在自习室和图书馆中度过的，因为她坚信要想出头，必先埋头，四年的大学生活为今后走上工作岗位的她提供了丰富的知识储备和智力支持。19____年7月参加工作至今，一直从事薪酬管理兼秘书工作，该同志坚持以加入中国党为动力，以工作使命感为后盾，以高效率的工作为具体要求，从思想上、作风上加强自身建设，较好地完成了上级领导交给的各项任务，以自己的行动实践入党誓词。

20____年10月来到房产公司，正赶上公司全方位、大范围的机构整合，应聘薪酬管理兼秘书岗位成功后，深感来之不易，接下来马上面临的是人员的大批量调整，原先的房产公司工资系统根本无法完成完成这些操作，再加上她对人家做的系统，后台数据库编程等都不熟悉，而最要紧的是他本人又调离了房产，在时间紧、任务重的情况下，其他人根本帮不上忙，她只得孤军奋战，没有任何人可以求救，白天在办公室编写程序，晚上回家继续修改，那些日子里夜以继日的纯脑力劳动让她疲惫不堪，来自身心的压力仿佛更加激发了她无限的潜力与斗志，因为她深知：如果不成功，就意味着她不

能胜任这个岗位，更重要的是，意味着公司560人的工资将无法发放！真所谓“功夫不负有心人”，四年的计算机编程没有白学，关键时刻派上了用场，整整用了三周的时间把程序改得不出现丝毫运行差错，当经历了无数次失败后，最后一次程序运行成功时，那个兴奋劲儿是无法用语言来形容的，对于刚参加工作一年多的年轻人来说，那二十天令她永志难忘，因为她付出了自己所能付出的心血与智慧，接下来的工作就是把人员信息全部录入进去，终于560人的工资11月份又可以顺利发放了。

机构整合完毕后，紧接着面临的是岗位系数的设定。如果说工资系统程序的编写需要的是纯智力能力的话，那么岗位系数的设定则需要的把握全局、通盘考虑的能力，因为这项工作将更加棘手，更为敏感，稍有疏忽则可能造成职工情绪的不稳定，进而影响工作积极性。领导对她提出的要求是：不要让任何人参与，在方案出台之前，也不能让任何人知道。因为信任，所以委以重任，这使她再一次陷入了困境，她不了解房产，更不了解每个岗位的情况，甚至那时她都不能说出房产的所有岗位名称，但如此敏感的工作又不能向任何人询问，就算在房产工作了多年的老职工也未必能全面权衡各岗位之间的内部关系，何况是一个参加工作还不到两年的人，一个来到房产还不到两月的人？她仿佛又陷入了孤立无援的状态，但没有别的办法，于是罗列出公司所有的岗位，在了解岗位职责的基础上，尽可能的去揣测各岗位之间的内在联系，从每个岗位的工作复杂性、知识多样性、工作灵活行、专业技术知识技能、管理知识技能、工作压力、脑力辛苦程度、创新与开拓、工作紧张程度等多方面因素通盘考虑，权衡各岗位之间的相对重要程度，用自己所能想到的一切来制定出相对合理的岗薪系数，最后包括表格的设计都费了好大一番心思，既要简单明了，又让人不感到系数之间差距感太强。经过一个多月的艰辛工作，经过一次又一次的反复调整，终于向领导、向职工交了一份还算满意的答卷。

正如房产领导所说：真正的智慧在下边。只有弯下腰去聆听

来自基层职工的心声，上边的工作才能做的更为出色。岗薪系数制定后，领导委派她下去听取系数制定后大家的意见，这也给了她一次能和基层职工直接接触的机会，她的虚心和真诚赢得了基层职工的信任，下去后倾听了大家工作中很多的心声，每次在他们说完后赵芳同志都要进行总结给他们听，看有无疏漏之处，这次调查不仅让大家认识了她，更重要的是让基层职工扭转了对机关的看法，因为她作为经理的秘书，也就是经理关心职工、了解职工、保证信息通畅的耳朵，她要让群众知道此次调查活动是房产领导关心职工的重要举措，鼓励大家能够畅所欲言，并保证一定会把大家的意见如实的向经理汇报。经过几天时间，走访调查了所有的党支部，特别是看了赵庄和迎新街的工作环境后，使她更加珍惜现有的工作岗位和环境，而收集回意见后的第二天就做了详细的书面汇报，因为她觉得既然有制定的不合适的地方就要马上整改，要在下月的工资中就有所体现，要不然就失去了调查的意义，也只有这样雷厉风行的工作态度才能赢得职工尤其是基层职工对房产领导的爱戴，对机关工作的信任。因为在调查过程中，有些同志不愿意发言，甚至还说他们说了也没有用，都是假的，走过场之类的话，他们越是这样，她就越要雷厉风行，对于那些的确需要增加系数的岗位说长就长，要他们看看这次调查并非走过场，是新任领导改变机关工作作风的里程碑。

赵芳同志在做好薪酬工作的同时，还兼任经理秘书职务。作为秘书，要负责公司的日常接待工作，第一时间与来访者接触，言谈举止都代表一个企业的形象。因此在这两年中，她有意识的锻炼自己待人接物的能力，提高自己的悟性与团队合作精神，为下一步的工作打下坚实的基矗爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。她热爱秘书工作，平时爱读书看报，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到办公室工作后，该同志谦虚好学，不耻下问，系统学习了有关业务知识和各级各类文件精神，初步具备了一个文秘人员所必需的业务知识和政策水平。再加上自己本身就是计算机专业毕业，能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。

任职两年来，曾写过三次近万字的公司职代会行政工作报告、公司专题片解说词、公司年终总结、公司年鉴等长篇文章，为电讯公司撰写的专题片解说词曾受到了公司领导及多方来客的高度评价。

苦干、巧干加实干，这就是____同志的处事经验。爱岗敬业，无私奉献是赵芳同志对自己提出的工作要求，在嘈杂的工作环境中，从事着要求极度安静的环境中才能做好的工作，两年来已练就了她高度抗干扰的能力。人们常把生命比作蜡烛，每个人燃出的光亮是不同的。有的“春蚕到死丝方尽，有的“流星一闪忽暗去”，作为21世纪的知识女性，时代赋予她光荣而神圣的职责，她愿做一颗让阳光折射的雨滴，汇入大海，做一滴让大地返青的甘露，融入山川。拿出自己无比的工作热忱，让自己的人生更加生动与丰富。

地产销售演讲稿篇三

大家下午好！

首先，我非常地感谢校组织给了我一个锻炼自己的机会，我也未能参加这次演讲比赛感到无比地自豪。今天，我所要演讲的题目是“我的大学”。

起先，我想谈谈自我来到大学之后的感触与想法。

刚进入大学我们都参加了军训，那对于我来说是第一次带着苦涩与汗水的美好留恋，军训，让我明白了什么事团结与不懈，它在我的大学生活中平添了几分自信与勇气。伴随着社团的招新与一项项层出不穷的比赛，使原本就对大学充满无限崇高理想和五笔美好憧憬的我，对大学也就有了更近一步的定义。

斗转星移，岁月如梭，回首间，恍如昨日的一幕却已相隔半年之久，时光总在人们不经意间悄悄溜走。如今，站在这里，

我更加地知道我的大学拉开帷幕已经很久了。

大学，梦想萌芽的地方，它可以是学习的殿堂，也可以是放纵的温床，关键是看自己如何珍惜这个积累和锻炼的机会。大学，我要用我的热情去营造，它是竞争的舞台，是明天起跳的踏板。我的大学，我将用绚烂的红色激情去面对一切的挑战，用理性来灌溉我的梦想。

首先，规划好自己的人生。

大学生活的本质也是见人见智的，但有些内容却是公认的，那就是掌握好专业知识，做好职业规划。大学——人生的黄金时代，纵然有迷惘的时候，纵然有失落的时候，但积极向上乃是生活的主旋律。合理规划好人生最美好的时光，把握自己，创造辉煌。大学里，应该有两件事是主导我们大学生涯。一个就是学习，另一个就是社会工作，或者称是课余生活。大一的选择可能就决定了整个大学生活的轨迹，不管是充实地度过大学生活好事为了走好人生的每一步，一个明确的计划正确的规划尤为重要。前路总是充满着机遇与变数，若是能够及早的做好充分的思想准备，应付起来应该会更加的从容淡定。大学，时值风华正茂，可谓寸阴寸金，浪费不得。凡是预则立不预则废，提前为自己的未来勾画蓝图，有意识有重点的培养自己，终会踏实成稳。

地产销售演讲稿篇四

各位领导、各位同事：

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，在项目部外省事业部工作，现在担任销售经理职务。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

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。多次被评为最佳专案、优秀员工。

工作楼盘：案场，多次成为xx项目部的topsales案场，多次做成团购，圆满完成销售指标。

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。

我从2019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。

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。

我现在任职的是上海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，开发商找到寻求帮助。xx年进入无锡，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xx年后半阶段该案的的销售状况已经明显的好转。

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，xx年销售量增长相当稳定。目前该案的的销售也已经进入尾盘去化阶段。

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。

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。

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”。

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理论素质。

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。

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，我想在项目销售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，顺利实现销售90套房子的任务！

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。

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；并充分了解北京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。

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。

90套房子的目标将不是梦想！

“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。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。尊敬的各位领导、评委们，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，让我走上这个岗位，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！

尊敬的各位领导、各位评委：

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。

我叫，今年岁，学历，年毕业于(学校名称)专业。

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。

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。

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。

功我将切实做好以下工作，顺利实现集团公司下达的任务！

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。

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。

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。

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！

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。

地产销售演讲稿篇五

大家晚上好！

大学生活是多姿多彩的，但也需要我们去把握和深入体会。有人说：“平凡的大学生有着相同的平凡，而不平凡的大学却有着各自的辉煌。”但，你可以选择平凡，但却不可以选择平庸；可以的话，相信谁都想不平凡。那么，怎样才能使自己的大学生活充实有意义，怎样做主自己的大学生活呢？我随便谈谈个人的几点观点。

首先是要确立目标和计划，放远目光。古人有“志当存高远”，毛泽东也有“风物长宜放眼量”。没有目标便没有前进的努力方向，也毫无动力可言。计划目标，又可分为近期和远期。如近期我要看完多少本书，这一个月我要学懂什么知识，假期有什么实践打算等等。远期的如：争取毕业前拿到自考文凭，人际关系网应该多大，实践能力应有达到怎样的程度等等。而且，目标的实现又是一个个小怒表实现的连贯过程。如一天记5个单词，到考前便可记到很多。但，这需要坚持和毅力。

第一，是要放远眼光，是指不被暂时的情绪和心情所拖所沉溺，要成就大事业，就必须大事抓紧，小事放松。如，不要被上网玩游戏等所带来的满足感所一直沉溺，孰不知，暂时满足的背后的更大的空虚。相信大家都有这种体会。

第二是树立就业危机感。我们总是在怪自己自己控力不强，

没有上进的动力。孰不知是自己的意识上没有清醒。有人会说：“爱情是学习的动力”或“家境贫穷的学习的动力”等等。其实，从直接意义上来说，就业危机感才是也应该是我们上进的动力。我自己常想自己毕业以后究竟能干什么？又多从报纸杂志上看到目前就业形势的异常严峻，所以心里很是后怕。有人说目前找工作：要么有关系，要么有文凭，要么有才能(技能)。而我们呢？文凭，只是大专；关系，相信在坐的.大部都没有什么关系。所以，我们唯一的出路便是要有有什么才能。而这，就要问问自己：你学到了什么，你掌握了什么？现在的问题不是我们不知道学什么，而是我们不想学。

第三，是要学知识与发展能力并举。以前是重知识而轻能力，但现在不同了，恰相反，由于社会上影响，文凭要求的适当下降，所以现在的很多大学生纷纷跑出外面找兼职。如果他们是在不影响学习的前提下去的，那没话说，反而应该提倡。但他们有些不是，为了一份端菜的服务生工作，不惜请假旷课，晚自习也不上。我身边就有这样的现象。现在，出现了这样一种错位思潮，就是，在职的机关企业工作人员，纷纷利用业余时间”充电“，而在校的大学生们却纷纷跑到社会兼职。我觉的应该纠正这种思潮，归位。

此外，还有，就是，要多看看书和报纸杂志。了解最新社会动态，知晓国家大事，掌握第一时间的时政经济新闻……是的，这不仅对我们以后找工作容易有帮助，而且对我们本身的工作也有帮助。广告是一们综合边缘性学科，我们做为未来的广告人，就应该博学，什么都应该了解一下，并且要有重点地突出模些领域学科！

好了，我今天的演讲也到此为止了。最后，只上一句话：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”是的，送给我自己，也与大家共勉！

地产销售演讲稿篇六

大家下午/晚上好!

首先,感谢xx地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是xx地产营销部的李x□今天我竞聘的岗位是销售部主管一职。

我为什么要竞争这个职位呢?

我是xx年进入到这个行业的,虽然说不是很久,但在这期间参加多个楼盘的销售工作,在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识,如何开发客户,维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下,一定可以打造最有战斗力的团队。

作为团队来讲,如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人,只有完美的团队,我深深懂得这个道理,所以我不断的在实践中去完善自己,怎样去发挥自己的优势,怎么去改进自己的缺点,怎样和团队成员形成互补,发挥团队的战斗力,所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

作为团队的领导,要把完成公司的目标任务为己任,当然也要承担巨大的压力,俗话说,没有压力就没有动力,我会把这种压力转化成我工作的动力,有方法,有策略的去完成公司交给我们团队的任务,奋勇前进,决不退缩。

- 1、 严抓纪律,安排好各岗位工作职责,主持召开早晚例会。
- 2、 对销售人员的业务水平进行培训,提高专业知识。
- 3、 配合各销售人员跟踪客户,帮助谈单。
- 4、 以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。

5、定期对市场进行了解,向上级反馈各竞争对手的近况,达到知己知彼。

6、服从上级领导的安排,无条件完成下达的各项任务。

7、一切从我做起。

尊敬的各位领导;能者上,庸者下,竞争上岗有上有下、有进有退,上固可喜、下也无悔,一如既往;进也可贺、退也不馁,一片丹心。我没有惊人的业绩,也没有耀眼的资历,更没有显赫的学历,优势也不足挂齿。我不敢奢求什么,只想让大家认识我、了解我、帮助我,抑或喜欢我、支持我。也正因为如此,我更加清醒地看到了自身存在的差距,促使我在以后的工作当中,励精图治,恪尽职守,努力学习,勤奋工作,以绵薄之力来回报公司。

最后我要说,在我多年的工作经历中,属于我的舞台不多,今天借此机会,表达一下我的心愿,感谢各位领导提供这个平台,谢谢你们给我这个机会。无能结果如何,我一样会努力工作。

谢谢大家!

地产销售演讲稿篇七

大家好!

首先感谢各位领导给我们提供这次展现自我的机会和舞台。

我这次竞聘的岗位是房地产公司副总经理,我竞聘的原因有三点:

一是为厂目前所呈现出的勃勃生机所感动。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，使厂迎来了发展的黄金机遇，作为厂的一名基层干部，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，参加了厂一、二、三期工程建设，参加了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，如何尽快地使厂房地产公司在竞争激烈的房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，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”，增强厂抵御市场风险的能力。我们一定不负众望，为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。由于要开拓市场，一方面要加强派驻员工的管理，另一方面要加强当地员工的管理，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。

我的演讲到此结束了，谢谢大家！

地产销售演讲稿篇八

演讲稿具有宣传、鼓动、教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点、主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。以下是由本站pq小编为大家整理出来的房地产销售竞聘演讲稿范文，仅供参考。

尊敬的各位领导，各位同事：

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞选演讲。首先请允许我向各位领导，各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

假如我一不小心竞聘成功：我会利用最短的时间不断的丰富自己的能力，让自己成为一个真正适合带领团队的优秀管理者，以身作则做好每一个细节起到带头作用，严格要求自己让员工发自内心的信服我，关心身边的每一位员工让他们深知我一直和他们在一起，新人是最需要我们照顾和关心的人，我会认真的向他们讲解关于二手房的一切相关知识，自己接到客户手把手交给新同事，争取在最短的时间内让他们能转正，可以独立做单，往往新人刚入职时都是干劲十足，他们会因工作的条理性而觉得充实，我会尽心尽力的指导他们工作的每一步，让他们早日成为一个有能力的经纪人，新人的忙碌冲劲很影响那些死猪不怕开水烫的老员工，他们会因为新人的好成绩而惭愧，会重新提起高昂的战斗力和战斗力，一步一个脚印的走下去我相信通过大家的努力成功其实很容易！

假如我竞聘失败了：我会通过这起竞聘从新的认识自己，认真的思考问题到底出现哪里，找到自己身上的不足，对症下药，服从领导的一切安排，踏踏实实做事，不断的提升自己，用自己的努力取得最大的成果！

最后请公司领导综合我我这半年来的工作表现和销售业绩给我本人做出客观，正确的评定。

尊敬的各位评委、同事：

大家好，站在这里我很激动，身为集团的一名工作年的老员工我感到非常的自豪，感谢集团给我们提供这样一个平台，给我们一个体现自我、学习和锻炼的机会。我叫，19年月出生，学历，年月日加入集团，经过培训后被分到部工作，年月日调入部工作，现在部门。

自从加入公司以来，我基本上都是从事销售工作，在这几年的工作过程中，让我知道了专业知识的重要，更让我知道了团队合作的重要，任何个人、任何企业的进步都不是一个人的事，而是大家集体努力的结果。

首先给大家汇报一下我的工作情况和个人在销售方面的优势，作为一名销售人员，自己不断努力学习房产销售知识，我知道任何一次成功的销售都不是一个偶然的事情，它是学习、计划以及知识和运用的结果，事前的充分准备与现场灵感的综合应用都是值得努力学习和提高的。几年间我自己积极拓展业务，实现了每个月都能超额完成公司下发的核定任务，(数据)，在完成自己工作的同时主动帮助新员工与他们交流销售经验，我想作为一个合格的(公司名称)人，不仅要做好自己的工作，也有义务帮助自己的同事。形成一个和谐进步的团队。

对于任何一个客户来说我都习惯提供更多、更好的服务，不计酬劳。把每一个客户都当成自己的朋友。不说没有把握的话，无论说谎能得到多少暂时的利益。努力培养对客户真诚健康的亲善态度，销售的同时也喜欢把(公司名称)集团的理念自然的传递给客户，行为胜于言语嘛。尊重每一个客户，对于客户给予的合作，心怀感激，并对客户表达出自己的感谢。现在很多客户都和我成为了很好的朋友。如果说我这几年的销售是成功的，除了集团的每一位同事的帮助外，我的客户对我的帮助也是非常重要的。

对于下一步的工作我也有一些想法，销售人员都知道获取订单的道路是从寻找客户开始的，培养客户比眼前的销量更重要，如果不发展新顾客，销售总有资源枯竭的一天。

一、通过自己的社会资源向朋友们推荐公司产品，并充分依靠公司的宣传活动，积极出去宣传集团产品和理念，接触新客户争取更多的成单机会。

二、积极维护老客户。替客户着想，针对每一个客户的实际情况推荐适合他的产品，绝不因为自己的利益让客户选择没有必要的产品，要让客户的每一笔投入都达到最大化的收益。让客户信任自己、信任公司，从而让老客户给我们带来更多的新客户。

三、更加提炼自己的品格，有品格的人才能立足于社会，才能无愧于自己、才能为集团做出更大的贡献，做一个信守原则的人最会赢得客户和朋友的尊重和信任。因为他们也知道，公司给他们提供一种需要并不是无条件的，而必须是在坚持一定原则下的满足。知道我们是有品格的人和有品格的公司，我们的客户才有理由相信自己在给他推荐公司产品时同样也遵守了一定的原则，他们才能放心与我们合作和交往。

无论我的竞聘是否能够成功，对我自己来讲都是一次检视自己和锻炼自己的机会。今后我都会一如既往的努力工作，一如既往的宣传公司理念，一如既往的为作为一个(公司名称)人而骄傲。

谢谢在场的每一位！

尊敬各位领导及在坐的各位同仁：

大家下午/晚上好！

首先，感谢xx地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是xx地产营销部的李x今天竞聘的岗位是销售部主管一职。

我为什么要竞争这个职位呢？

第一、我具备该职位所需要的工作经验和素质。我是2019年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。

所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的团队。

第二、我具备该职位所需要的团队精神。作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

第三、我具备了该职位所需要的抗负荷能力，作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

第四、当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

- 1、 严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。
- 2、 对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。
- 3、 配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。
- 4、 以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。
- 5、 定期对市场进行了解，向上级反馈各竞争对手的近况，达到知己知彼。
- 6、 服从上级领导的安排，无条件完成下达的各项任务。

7、一切从我做起。

尊敬的各位领导;能者上，庸者下，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往;进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努力工作。

谢谢大家!

地产销售演讲稿篇九

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。