

2023年小学家长会安全教育发言稿 安全教育家长会发言稿(汇总8篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

餐饮经理演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：大家上午好！

今天，我走向讲台参加公司举办的竞聘演讲。非常感谢公司给了我这样一个展示的机会。我竞聘的岗位是湘潭分公司经理。

本人于去年上半年通过竞争，被公司确定为“1515”工程子分公司经理接班人，现任安装分公司副总经理兼湘钢项目部经理，在公司中层副职岗位上已经工作了近10个年头，凭我的工作业绩和素质优势，尤其是通过公司“1515”工程的培养，我认为本人具备有分公司经理的任职条件。

作为分公司经理是企业法人代表在项目上的全权委托代

理人。在企业内部，是项目实施全过程工作的总负责人，对外可以作为企业法人的代表在授权范围内负责、处理各项事务，因此作为分公司经理必须清楚岗位担负的重大责任。承担这个责任，我有以下优点。

一是我有正直的人品，良好的修养及优良的工作作风。在公司20年来，始终信奉“沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福”的人生理念。领导布置的工作总是尽力去完成，从不无故推诿；对待每件事，都务求尽善尽美。

二是我有全面组织、协调工作的素质和能力。在担任湘钢安装项目经理期间，能够处理协调好与上下左右的关系，使各项工作均有序开展。

三是我具有一定的对外社交经验：在对外交往过程中，能够准确把握并处理好与建设单位、监理及其他合作单位的关系，赢得了他们的理解和尊重。

尤其是在近4年的安装项目管理中，本人经历了湘钢炼铁厂、炼钢厂、焦化厂、能源中心等众多的工程项目建设，承接的安装施工项目小至几百万，大到上亿，本人以安装项目经理的身份参与了每个项目从开工到竣工的全过程。我体会到，要搞好项目，必须抓好以下几个工作重点。

一是强化精细化管理提高员工素质。推行精细化管理，是管理上的一场革命，它要求管理的高境界、工作的高水平、工程的高质量、产品的零缺陷。项目部生产经营效益的提高很大程度上取决于项目部员工工作质量的提高，因此，提高项目部员工的素质成为决定工作成败的关键。要从岗位抓起，从现场做起，以科学发展观推进项目的流程再造，力争达到管理责任定量化、管理制度刚性化、工作考核绩效化、人的行为规范化的要求，加强员工的培训，锻造一支思想进步、训练有素、作风顽强、纪律严明、素质过硬的团队，确保项目部员工雷厉风行、步调一致、令行禁止，为企业全面协调可持续发展奠定坚实的基础。

二是全面落实项目部安全工作责任制。牢固树立项目部员工创建无死亡、无工伤的安全管理理念，坚定所有事故都能避免，所有工作任务都能安全完成，所有隐患都能及时发现和消除的安全信念。严格对照《集团公司安全管理条例》，认真履行好安全工作职责，确保安全管理不失控。坚持项目部管理人员现场巡回检查制度，高度重视现场的安全状况，建立危险源辨识与事故防范的工作机制，从严从细抓好安全工作，确保项目安全形势持续稳定发展。

三是突出抓好工程质量。严格按照三位一体的要求抓好质量标准化建设，按照以点带面，整体提高的原则，重点强化，培育亮点；同时注重发挥典型样板的带头示范和引导辐射作用，组建项目质量攻关小组，深入推行层次化管理；形成层层有目标、件件有规划，项项有标准、事事有人管、人人有压力、上下同步联动的质保体系。

四是狠抓材料管理和节支降耗工作。要根据内部市场化的总体要求，按照公司下达的材料成本控制指标，结合项目的实际情况，采用倒算法将材料成本控制指标分解落实到各专业班组及岗位，采取对口管理，材料超耗费用以收入抵补的办法，赢余时可作为奖励发放，这样使每个生产环节和工作岗位都能承担起相应的材料成本控制责任，让员工明确材料管理的好坏，促进项目由生产型向生产经营型转变。

五是加强工程结算管理。项目要取得全面胜利，必须搞好结算；要实施经营结算工作的激励机制，进一步调动经营管理人员和工程技术人员积极性，把握好资料整理关、交工验收关、变更签证关、工程结算关四个关口；确保施工项目的颗粒归仓。

如果竞聘成功，我将充分发挥本人多年在湘钢积累下来的管理资源和经验，努力实现下一步湘钢工程的开拓与结算管理目标；如果不成功，我将一如既往的踏实工作。

谢谢大家！

餐饮经理演讲稿篇二

首先，欢迎各位来宾莅临綦齿传动项目部。

寒冬将至，但在綦齿上空依然笼罩着温暖的气息，在过去的9个月中，我项目部全体职工在各自的岗位上，踏踏实实地工作，认认真真地做人；默默耕耘，无私奉献，为綦齿传动项目的

工作不断发展和工作的全面推进，作出了贡献，在社会上赢得了良好声誉。同时，大家也对工会的工作，表示了极大的关怀和支持，为工会能始终围绕工程整体为工作中心，全面发挥工会职能 创造了良好的工作环境。

今天咱们说“建家”，“建家”的意义到底有多大。“建家”就是建真家，就是建队伍、建阵地，就是维护权益，也就是促进发展。

下面把我们的做法简要向各位领导、代表汇报：

一、统一思想认识，健全机构，深入宣传发动，使“建家”工作深入人心

我们在刚开始建“职工之家“时，也存在过一些模糊认识，认为“建家“标准太高难以实现；二是认为建不建家无所谓，我们是最基层的生产单位，完成任务就算了。针对这些情况，企业党支部书记亲自组织工会干部认真学习党中央关于全心全意依靠工人阶级办企业的有关精神，学习全国总工会和市总工会有关开展创建“职工之家”的文件和建家办法，认真学习建家的标准。通过学习，使大家认识到建家的重大意义和目的。工会通过各种形式和方法，认真开展建家活动的宣传发动工作，提高职工群众对建家工作的认识。在此基础上，建立企业创建职工之家的领导小组，领导小组严格按照“建家”的标准开展“建家”工作。

为职工排忧解难，全心全意为职工服务，是工会的职责。我们在开展“建家”工作中，把为职工办实事做好事，为职工排忧解难作为“建家”工作的一项重要内容来抓，做到“第一知情人，第一报告人，第一帮助人，第一责任人”。同时，我们还关注职工的身体健康状况，建立职工健康档案。组织职工进行体检，对女职工落实“四期保护”，并为职工解决与职工生活和切身利益有关的实际问题。这些措施，在一定程度上解决了职工的生活难题，解决了职工的后顾之忧，使

职工能全心全意地投入到生产工作中去，也增强了企业的凝聚力和向心力。

-----我的演讲完毕，谢谢大家。

餐饮经理演讲稿篇三

大家好!非常感谢大家给我提供这样一个展示自我的机会。

首先先做一下自我介绍。本人陈学红[]xx年5月入司，截至到今天在中国人寿工作已有9年时间。九年时间虽说不是很长，但保险公司的岗位自己倒经历不少，普通的业务员、组训[]xx年6月被公司安排任农村服务部负责人[]xx年6月又辗转到理赔主管[]xx年12月底因公司需要筹建收展部，又再次被安排到收展部任收展部经理[]20xx年10月因个险部经理李红云身体原因，被公司安排任个险部经理同时兼管收展工作[]20xx年8月，被调任银行保险部任部门经理。

说实话，每次调到一个新的岗位，对自己来说都属于一个新的挑战，因为毕竟自己能力有限，尤其是调到银行保险部更是一个大的挑战。从个险转到银保，从管理模式上发生一种大的转变，不仅要熟悉客户经理的工作，管理好客户经理，还要维护渠道，协调好与银行领导及柜员的关系;不仅要熟悉销售流程，懂银保知识，还要清楚银行业务，知晓柜面销售可能遇到的问题;不仅要盯目标，还要盯同业。当然，对于自己来说，不仅要组织好每天的晨会，发现客户经理遇到的问题，还要经常不断的和客户经理一起搞好银行柜员的培训，同时和网点主任、重点柜员做好沟通，处理好关系。所以说，银行保险部经理是一个非常重要的角色：从自身素质到专业知识，以至于到社会关系都要有一个很大的提升。

下面仅就自己就职银保部经理以来的工作做以总结：

一、加强学习，努力提高自身业务知识和管理水平。

去年8月份，刚接手银保工作，对银保的工作性质不够明确，为尽快熟悉银保的工作内容及工作流程，不论是面对领导还是同事，凡是遇到不清楚的事情或问题，总是虚心请教，做到不耻下问，不断提高自己的工作能力。同时我还做到几乎每天都自己或和主管银保的孙经理下网点，学习孙经理的沟通技巧，向有经验的老客户经理学习，发现他们工作中的优点，提高自己的业务知识和管理水平。

二、爱岗敬业，任劳任怨，认真做好本职工作。

为尽快和银行柜员处理好关系，我尽量多去和柜员交流，和网点主任沟通。白天因为和柜员往往是隔着一层玻璃说话，很不方便。于是我还和客户经理一起利用晚上时间去沟通、交流。经过一段时间的交流，和部分柜员成为好朋友，好知己。在工作上也感觉顺畅了很多。

三、加强对客户经理的培训。

针对当前银保市场的状况，我们加大例会培训力度，加强业务知识和网点服务技能的培训，帮助客户经理从单纯的网点销售转变为进点服务，由过去的运动员转变为教练员，由过去的驻点营销员转变为业务培训员、销售辅导员和管理协调员，全面提升自己及客户经理的自身业务素养。

四、积极与银行沟通，协助代理渠道做好柜面销售人员的培训工作。

为尽快占领网点，打败同业，除主管经理和各渠道人员沟通外，我们还积极和各网点主任沟通，取得培训的主动权。在努力争取网点培训的同时，由客户经理做好一对一培训；同时取得行长的同意，做好网点的技能培训。去年冬天我们还争取到参加银行例会的机会，深入彻底的和银行柜员进行话术

级技能技巧的培训。

一、探索新的销售模式。

在当前银行保险市场的新形势下，我要探索出一条新的销售模式。如：小型说明会、理财沙龙等。努力使本来淡旺季明显的银保业务变得淡季不淡，旺季更旺。

二、加强售后服务工作。

因银行保险每年都呈上升趋势，过去的售后服务模式已远远跟不上时代的要求，为做好银行的售后服务，必须加大理财经理的增员工作，同时使理财经理认识到自己此项工作的重要性，不仅做好续期收费工作，还要借助鹤卡等做好客户的附加值服务，使中国人寿的服务理念深入人心。

三、加大银行的沟通力度。

为适应新的发展形势，今后还要加大与银行的沟通力度。在个险我们经常和业务员说这样一句话：把客户做成朋友。其实在银保更是这样。今后我们要帮助客户经理培养自己的铁杆，争取每个网点都有自己的铁杆柜员，从真正意义上打败同业。

以上只是自己的一点小想法，当然，银保工作任重而道远，但毕竟自己能力有限，有时工作起来也会感觉有点力不从心。假如此次我竞聘成功，我会一如既往的投入到银保的各项工作中，努力将银保工作理顺，做好！

我的竞聘演讲完毕！谢谢！

餐饮经理演讲稿篇四

尊敬的各位领导：大家好！

十分感谢公司给予我们这样一个展现自我，提升自我的机会。这既是对我们以往工作的认可，更是对我们今后工作的鞭策。期望能够在那里向各位讨教学习。

我叫一，在今年2月由一名前台营业员转成客户经理。自20一一年进入移动公司，我在移动公司走过了近七年的发展路程。这七年中，我在公司上下同仁们的帮忙下，透过公司不断的培训学习和自己的辛勤努力从一名没有工作经验的员工逐渐成长为合格的员工，此刻又开始挑战新的岗位。

在参加工作的这几年来里，我十分注重业务潜力的提高，从各方面加强业务知识的学习。用心学习最新文件和响应公司领导下达的各项决策。平时也是坚持从我做起，加强学习，不断提高思想素养，业务水平。同时还不断改善工作方法。创新工作思路。我谈一下对客户经理岗位的认识。

1、客户经理需要良好的沟通协调潜力。客户服务是一件细致而繁琐的工作，学会倾听并迅速理解客户的意图，十分重要。客户经理是联系移动公司和集团单位的一个桥梁和纽带。目前，集团单位的整体稳定和发展主要是靠客户经理对集团领导和关键联系人的日常服务和情感维系。在这项工作中，客户经理需要有丰富的社会经验和良好的沟通潜力，只有透过有效的沟通和单位领导及关键联系人处理好关系，才能到达稳定发展集团的根本目的。在和集团领导及关键联系人的沟透过程中，我体会到：良好的个人素质和谦虚诚恳的工作态度是获得客户信任的基础；找准自己的定位，不卑不亢、进退有度的态度是建立良好客户关系的关键；把客户当朋友，想客户之所想，急客户之所急是建立客户关系的根本。正所谓做事先做人。

2、客户经理需要熟练掌握公司各项营销政策。公司的营销产品很多、时效性强。在向用户实际推广过程中，不仅仅要对每一位客户的消费习惯进行深入了解，还要对各种业务、资费标准、优惠活动等熟练掌握，以便找到客户最可能理解的营销方案。只有掌握全面扎实的业务知识，用移动人的专业与投入才能够赢得客户的信赖与尊重。勤于思考、

个性化、针对性地解决问题是客户经理工作取得成绩的关键。

3、客户经理是一个团队，离开团队的个人是寸步难行的。在高竞争、压力大的工作环境中团队十分重要，有效的团队工作能够提高工作效率，最大限度的发挥个人价值。在工作中互相学习，生活中相互帮忙，合作中相互尊重，做到无间的沟通。时刻围绕中国移动的服务宗旨，想尽办法让客户满意，优秀的团队是赢得业务，克敌制胜的法宝。

4、客户经理要有踏实勤奋的工作态度。不断的自我完善，自我提高，严格的要求自己，认真扎实的做好每一件小事。“魔鬼藏在细节里”，只有思想缜密、脚踏实地的工作态度才能避免让任何一个小的错误毁掉到手的成功。

以上是我个人对客户经理岗位的一点浅薄认识，有不对之处敬请大家批评指正。

成绩已经过去，不断进步才有未来。不论这次竞聘的结果如何，我都会坦然应对，并在以后的工作中以更严格的标准要求自己，要时掌握行业动态，加强专业知识学习，扩大知识面，完善知识结构。善于总结，找出自己的差距和不足，在总结中提高自己。对工更是要高标准要求，每一项任务都要尽自己的最大努力去完成，为移动公司的发展做出自己最大贡献。谢谢大家！

餐饮经理演讲稿篇五

大家好！

首先感谢各位领导给我提供这次参加竞聘的机会。

在这里我参与的是支行综合办公室经理岗位的竞聘，此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。

我现年43岁，中共预备党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。xxxx年在支行社参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。xxxx年调入总工会，担任图书管理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

经过几年银行工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年我光荣地加入了中国共产党，荣幸地被分行评为xxxx年度先进工作者，在创先业务竞赛活动中，被分行授予“三收能手”的称号。xxxx年度我实现了个人揽存余额1300万元的任务。

几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。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，在市场竞争中完善自己。

我深知综合办公室工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为支行领导当好参谋，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，当好参谋；服从领导，当好助手。我也深知，办公室工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：在办公室工作的同志就像忠诚的狗，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。

以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。

“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级行要求与我行实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当行领导之间意

见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

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。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。

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，使他们的人格得到充分尊重，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；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。

争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

让办公室成为支行领导的喉舌，沟通员工与行长之间关系的桥梁，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，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接我行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

餐饮经理演讲稿篇六

大家好！

首先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。今天我怀着满腔的热情来参加这次项目经理的竞聘。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。

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top sales

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。

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。

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。

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。

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。

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，以身作则。

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”。

项目经理怎么做，自己的一些设想

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。

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。

“即有民主，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。

我从事房地产行业也是从销售员做起的，所以我深知作为一名房地产销售人员要具备哪些必要的素质。加上我丰富的工作经验让我深切体会到，销售人员的不专业，会给销售带来多大的负面影响。更不用说不专业的人做专业的事会给公司造成的影响了，所以所以我觉得人员素质和技能的培养是十分有必要的，包括我自身也要加强业务能力和管理能力的提高。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准、专业的服务做到让客户满意，积累xx品牌效应。

今年项目部外省事业部的目标业绩是xx万，我所任职的xx项

目的目标业绩是xx万。说到我的目标其实很简单：克服难关、圆满完成，甚至超额完成销售指标。就是我的目标。

尾声

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。奥林匹克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。