

最新竞聘房地产主管演讲稿(通用5篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。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？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

竞聘房地产主管演讲稿篇一

走上这个竞聘演讲台，心情激动，我们应该感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，竞聘上岗演讲使我又获得了一次锻炼的机会，使我成长很快，对我个人的胆量、口才、气质提高都有很好的帮助，我希望每一位员工都能珍惜机会，勇敢的站在上来参加竞聘演讲，不论成败，都会收获很多。

本人xxx[]我想大家对我已有了一个大概的了解，如果我还滔滔不绝的再来介绍自己，就浪费大家的宝贵时间了，如果你还不认识我，不了解我，我们私下多沟通，好，言归正传，今天我竞聘的岗位是餐饮部经理。

一、端正工作态度、树立行业新风

过去有的经营者认为菜品质量第一，服务质量第二，而实践证明：服务第一、菜品次之。假如，一桌非常丰盛可口的菜肴，让一位积极性不高的餐厅工作人员去服务，她板着面孔，一言不发，一副你爱不吃的姿态，酒杯中的酒没了又不及时添加，骨碟中的残渣已满又不去更换，您想那会是什么气氛，就是素质再高的客人也不想再来第二次了。只有厨房与楼面配合好，相互弥补工作中的不足，才能发挥整个餐饮的优势，所以，要求我们一定不能将生活中的个人情绪带入工作中来，一走进工作场所，我们就要全心全意的用心为客户服务，也就是要有一个好的工作态度。

热情、主动、微笑是我们对客应具有的工作态度，微笑的魅力——它是世界上最廉价的投资，却能获得丰厚的回报。微笑是自信的象征，微笑是礼仪修养的充分展现，微笑是和睦相处的反映，微笑是心理健康的标志。我们可每天在班前会上讲一个笑话，调整大家的心态，每天对着镜子微笑一分钟，微笑是我们服务人员所具备的基本素质，我们需把微笑带给客户与同事。

良好的工作态度与服务意识，需要平时不断的对员工进行培训及员工之间交流经验，对员工服务意识教育必须做到及时，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高的团队意识，使餐饮部员工更好的对客服务。只有一流的员工才能提供一流的服务，客人在酒店餐厅用餐在意的是员工能提供怎样的优质服务，不会在乎餐饮部经理是谁，我们的观念应该是员工服务顾客，经理服务员工，所以真正让顾客留下深刻印象的全部都是员工，并不是经理人，经理的工作主要是经管和协调员工，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

二、服务要个性化、服务不是口号

我们酒店业不能把服务停留在口号阶段，“顾客是上帝”是一句口号、“顾客永远是对的”也是一句口号，“顾客是上帝”，我们能把顾客当兄弟就不错了，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为顾客服务，不断推陈出新，引客回头，我们才能顾客盈门。

竞聘房地产主管演讲稿篇二

大家好！我叫xxx，xxx年出生。大专学历。年来到中国银行分行工作。年月至今，一直担任中行营业部理财团队大堂经理。

我具有丰富的的工作经验众所周知，经验是做好工作的基础和前提。屈指算来，我参加工作已经十多年了。这十几年来，

我从基层做起，一步一个脚印的成长和成熟起来。岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，积累了丰富的工作经验，使我成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又善营销，会管理，工作中能够独当一面的复合型人才。而且，在工作中，我接触了大量的客户，并与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力；同时，我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号；另外，我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战；我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，营销团队主管绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为营销团队主管，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

今天，如果承蒙大家的信任与厚爱，允许我走上营销团队主管的工作岗位，我将更加严格要求自己，扎实工作，开拓创新，力争做到三个“最”：即建设一支最富生机、活力和战斗力的营销队伍；为客户提供最优质的服务；实现最佳业绩。我的工作目标是：今年实现人民币公司存款时点新增亿元，日均新增万元；外币公司存款日均增万美元；零售时点新增万元，日均新增万元，零售不良率控制在%以内，不良余额控制在万元以内；中间业务净收入万元；以后的年度工作目标是：各项存款及消费信贷的年增长率保持%以上，中间业务净收入年增长率保持在%以上，零售的不良余额和不良率控制在省行规定的指标范围内。

一直以来，最喜欢的一句话是人生最大的快乐不在于拥有什么。把不时挑战自我事业上不断追求、不时逾越，作为自己的人生目标。今天，还是这句话的激励下，步履坚定地走上了这个逐梦的讲台，参与省行营销团队主管的竞聘。希望以我能力赢得这一岗位，以我自信赢得大家的掌声！

竞聘房地产主管演讲稿篇三

大家好！

首先感谢公司领导给我提供了这样一个机会，也感谢同事对我工作的信任和支持。正是有了这样一个机会才促成我今天的演讲，这不仅是展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互提高的机会。

我今天参加竞聘的是xx工程主管一职。其实在我决定参加竞聘之前，我有几个晚上一直睡不好觉，我一直在问自己：我为什么要去参加竞聘？我凭什么去竞聘？经过长时间的思考，我觉得我应该参加竞聘，因为我热爱长通这个集体，我愿意去为xx的发展付出自己的一份努力，同时也想看看自己和别的同志有着怎样的差距。

对于这次竞聘，我认为对我个人很富有竞争性和挑战性，它体现了长通公司公开、公平、公正的工作精神，使得参与的每一个竞聘者把自己闪光点 and 不足都摆在众人面前，接受公司领导和同事的检验，最终实现相互学习、找出差距、共同进步的良好竞争氛围。

这里做一下自我介绍，我叫xx[]xx年xx月出生与xx[]xx年毕业于xx工业学院，获机械制造工艺与设备专业专科文凭[]xx年毕业于xx科技大学，获计算机及应用专业本科文凭，工学学士学位[]xx年xx月进入xx公司，加入工程三部，从事g网基站安装、调测工作至今，回顾7年来的工作，我自认为不论是从技术上，还是组织协调能力上都得到大幅提升，使我从一个通信专业的门外汉成长为一名合格的通信工程师，在品尝工程建设艰辛的同时，也体会到了作为一名通信建设者的光荣和自豪。

我这次参加的是工程主管一职的竞聘，我认为我有以下几方面的优势：

在看到自己工作优势的时候，我也清醒地看到自身的不足之处：由于基站工作的特点，使我习惯于一个人单打独斗，团体合作意识相对较弱，不过我相信，凭我对事业的追求和热情，在公司领导和同事的帮助和支持下，我会克服不足之处，把工作做得更好。

坦诚地讲，我关注此次竞聘的结果，渴望参与成功，但参与有时比结果更重要，如果本次竞聘未能当选，也决不会改变我对通讯事业的热爱，我认为我敢站上这个讲台，我就已经成功了，我会认真总结经验，找出自己的不足，学习其他同志的闪光点，以同样热情的工作态度投入到今后的工作当中去。“给我一次机会，我将还您十分精彩”！

这就是我今天演讲，谢谢大家。

竞聘房地产主管演讲稿篇四

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此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！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20zz年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、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，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。

我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用

中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。

积沙成塔，集腋成裘。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！

竞聘房地产主管演讲稿篇五

大家上午好！一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。为加快航空的大发展，高效地推进增值服务部各项业务的开展，提高辅助收益，创造新的利润增长点，我们公司举办了本次主管竞聘书活动。这次竞聘，对我来说，是一次竞聘，也是一次提高，真诚地希望大家为我鼓劲、加油！

我叫，。个人简历。

内联室主管的竞争上岗的职责与指标是：负责协调、考核逾重行李和贵宾收入(含网上选座、网上逾重收费等相关收入业务)、货运业务、客舱销售业务的指标落实情况以及采购、仓库等相关保障单位的协调工作；策划并执行各项目市场营销活动；处理解决旅客相关投诉；与it部门沟通，促使新项目上线并使之产生效益；完成年度净利润指标x万元，以增值服务部分解月度指标按月考核。内联部涉及三个我们公司重点业务项目，也是我部门的最大头利润增长点。

一、具备良好的工作作风、工作务实。事业责任心强，上级交给的任务不折不扣完成，不怕困难。工作的速度很快，不怕辛苦，毫无怨言地加班加点工作。对领导安排的工作认真完成，从不计个人得失。我有着满腔的热情追求优秀，追求卓越。有了这样的信念，我相信，在我们航空这片沃土中我能够成长为一棵参天大树，能够为航空的美好未来增光添彩。

二、具有较强的学习适应能力，接受新事物的能力快。反应能力快。我今年xx岁，精力充沛、思想进步，思维活跃，学习、适应能力强，善于接受新事物，有着敢抓敢管、敢作敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情，让我有精力努力工作；正因为我有激情，让我更容易接受新生事物，在工作中另辟蹊径；正因为我有激情，也让我具有了更多的时间，更多的精力，去钻研和探索。

三、服务意识强，善于与客户沟通，处理客户投诉问题比较行，尤其是在联名卡上。我经常与客户进行谈判，取得了很好的成绩，沟通能力也在实践中与日俱增。同时我也不断在学习专家学者关于沟通方面的知识，不断提高自己的情商。

四、热爱和忠于自己的岗位。有人说，成功的起点是热爱自己的职业，有了这份执着的爱，工作才有激情、有动力。两年的工作体会告诉我，要热爱和忠于自己的岗位，才能做好本职工作。因为热爱，也会让我们更富有的创造力，有责任感，善于创新，能够吃苦。

五、具备这个岗位需要的学习和创新能力。我非常注重加强岗位需要的管理业务知识的学习和积累。我还注重创新意识的培育，在工作中不断地摸索经验，探索工作新路子。

一、努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，要干出成绩，必须有较高的业务素质。业务素质的提高只能靠不断的学习，不仅要从书本上学习，而且还要从实践中学习，不断汲取理论和实践的滋养，将所学到的知识运用到实践中去，指导具体的工作，使自身理论水平和业务素质不断提高。

二、加强管理。只有加强管理才能保证业绩，我将会加强管理，努力创造一个团结和谐、自觉勤勉、有所作为、利于进步的好环境，充分调动大家的积极性和创造性，使内联部成为一个团结协作的战斗集体。从方方面面把工作做好做细，关心干部职工的疾苦，经常和他们谈心，帮助员工解决实际

问题，使他们振奋精神，以积极态度投入工作。

三、做好产品(服务)营销，积极外联，争创效益。

1、把握“实际产品”概念。做好服务质量管理，提高服务生产力管理水平。一方面在服务内容上树立我们的特色。通过品牌来建立差别形象，进而提高产品(服务)质量，提升经营效益。另一方面，建立服务质量管理体系，在产品(服务)管理上实现制度化、标准化和规范化。利用商务头等舱、旅游胜地等旅途资源优势，加大服务产品的宣传和新产品的推出力度，不断完善高端服务，形成贴近价值客户需求、有竞争力的服务链。

3、机上零售。通过为客户提供各种服务，赚取额外收入，其中包括为客户提供座位、行李托运、毯子、食物，以及设法销售足够数量的机上wifi网络服务。飞机上是不能用带有信号的商品的引导乘客，让他们感觉在飞机上购买产品和服务是他们搭乘此次航班的附加值。根据目的地和旅行类型，每位乘客可根据自身需求进行定制，这无疑是提升乘客对航空公司品牌忠诚度的一种强有力的方式。通过机上零售方式来建立一种消费关系，采用一些类似传统的地面零售和经销模式。一是站在消费者的立场上考虑问题，需要了解乘客究竟想买什么样的产品以及他们更希望购买什么。二是销售计划，我们需要开发出为消费者量身定制、与目的地相关的服务和产品。同时，寻找新的合作伙伴为乘客带来真正的利益。三是促销，通过各类促销手段去吸引潜在消费者。(我公司一直以飞机零售东西为利润点)

选择这份职业，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。当然任何竞争都有两种结果，即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，在工作岗位上挥洒自己的激情与汗水，争取在下一次竞争中崛起，为我们航空的发展做出更大的贡献。

献!

我的竞聘演讲报告完毕。谢谢大家!