

2023年中介演讲稿说(通用5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。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？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

中介演讲稿说篇一

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

非常感谢各位领导给我创造了这个展示自我的机会，希望能通过本次竞聘演讲使大家对我有进一步的了解，并对我的竞选给与支持。

今天，在公司领导班子开拓创新、锐意改革以及同志们团结进取的精神感染下，使我有信心和勇气参与这次竞聘。我要竞聘的职位就是质检部副经理。

办公室从事过保管、采购、秘书等工作。4月至今任专职秘书兼质检员。

我竞选质检部副经理职位，主要具备以下基本条件。

年2月份还光荣地加入了中国共产党。

节可能出现的问题进行预测，提出有预见性地工作对策，从实际出发，进行创造性开展工作的有效尝试，使得自身的业务水平和管理能力及监督实效得到了进一步提高。

的开端。

不越位，作风正派，严格要求自己。

接下来,我想通过自己多年的工作经历以及一年多来的质检工作实践，谈谈我对这项工作的认识和体会。

预防工作中存

中介演讲稿说篇二

【房产中介店长竞聘演讲稿】

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：

大家上午好！

孔子说：“君子无所争。”在市场经济高速发展的今天，我更愿意相信“没有竞争就没有进步”。房产中介店长竞聘今天，就为为了锻炼自己，展示自己，我站在了这个舞台上。我要竞聘的岗位是房产中介店长。首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。对我个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、房产中介店长竞聘学习和锻炼。希望大家帮我见证今天的承诺，我会以实际行动来表明今天的决心。

以下是我的竞聘优势：

1， 有良好的政治思想素质。

我性格随和、谦虚、谨慎、稳重，思想作风正派，生活作风淳朴，工作作风认真负责。我人品端正，忠厚诚实，严于律己，宽以待人。办事讲原则、讲纪律，讲信用。尊重领导，团结同事，顾全大局，受到领导和同事们的好评。

2、建立了良好的个人信誉

在日常生活和工作中我做到了信守承诺，药店店长竞聘演讲“言必行，行必果”，从而赢得店员的信任和好评。

3、具有积极的实干精神

不计较个人得失，能吃苦耐劳，工作认真细致，条理清楚，积极完成上级交待的工作。

当然，工作中也有不愉快的时候。一天，我正在学习店长考试资料，我带教的实习生问我两个问题我都没回答上，他说，“这都不会，还带我呢”我当时尴尬极了，从此，我深刻认识到，必须加倍努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，别人才能佩服你、认可你。从此，我会主动向他询问一些问题，与他共同学习，这样，我的专业知识得到了快速提高，对我这次通过店长考试，帮助很大。

“青，取之于蓝而青于蓝。”如果竞聘成功，我们会在我们大药房现有的经营管理办法的基础上做好“5个意识”来管理门店。

1、时刻有危机意识：

在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。迅速处理好突发事件，如火灾、停电、盗窃、抢抢劫等。

2、要有经营者意识：

开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

3、要有教练意识：

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法和手段，

比如商品陈列的方眼镜店店长竞聘法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

4、要有超前意识：

对药品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

5、要有成功意识：

天行健，君子以自强不息！无论这次竞聘结果如何，我对会努力工作，继续前进，最后祝xx大药房财源通四海，生意畅三春！最后祝我们的房产中介生意越来越兴隆，每天都有好的收成，让我们大家共同期待那一天的到来吧竞聘演讲稿范文！

中介演讲稿说篇三

我今天竞聘的岗位是中介代理部副经理，我竞聘的优势有以下几方面：

一、熟悉业务流程。5年的柜面工作使我对于各项业务流程包括中介代理业务的各项流程非常熟悉，有利于指导一线中介代理业务的顺利开展。

二、掌握中介代理业务的各项业务管理规定。我以前所从事的业务管理工作，既有直接面向客户和销售人员的具体业务处理工作，又有宏观的业务管理工作，既是各项管理规定的制定者或参与者，又是这些管理规定的具体执行者。因此，我能熟练掌握关于中介代理业务的管理规定，有利于按照公司的各项管理规定辅助中介代理部经理开展中介代理的各项工作，同时也有利于同运营支持部门进行有效的沟通和协调。

四、沟通和协调能力。通过做柜面主管工作和理赔调查工作，我接触到各种不同的客户和单位，处理过很多疑难问题，锻炼了我的`沟通和协调能力，面对全新的工作领域，这些沟通和协调的能力，会使我能够更好的辅助中介代理部经理开展销售渠道维护工作。

五、培训能力。从事理赔主管工作5年来，先后对县市区理赔人员进行了5次培训，培训的内容既有一般的实务与操作，也有疑难问题的处理、调查的方法与技巧和理赔话术等深层次的培训，通过这些培训，也提升了自己的培训能力。中介代理部作为销售管理部门，培训也是必不可少的，这将有助于我辅助中介代理部经理做好各种培训工作。

六、熟练的计算机操作和业务系统使用能力，有利于做好信息统计和银保通系统的推广应用和使用指导。

如果我这次能够竞聘成功，不会辜负各位领导和同仁的信任，我会认真做好以下几方面的工作，真正当好中介代理部经理的助手和参谋：

一、加强对中介代理各方面的业务学习，以最短的时间实现由业务管理人员到中介管理人员的角色转变。

二、协助中介部经理组织和制定全年中介代理发展规划和年度销售计划。协助中介部经理组织和制定业务推动方案，为县市区支公司的中介代理业务提供销售支持，辅助中介部经理督导各县市区公司中介代理业务目标的达成。

三、协助中介部经理做好中介理财经理队伍建设和专管员队伍建设，辅助经理做好人力培训工作，保持两支队伍的稳定和持续扩展，以此保证中介业务的持续发展。

四、协助经理做好中介销售渠道维护工作和渠道拓展工作，与各销售渠道保持良好的合作关系，提高销售渠道的产能。

五、做好银保通系统的推广应用和使用指导，保证银保通系统的正常运行。

六、做好行政综合管理、信息交流和统计管理工作，为中介工作的顺利开展提供后援支持和服务。

中介演讲稿说篇四

尊敬的各位领导，各位企业家，各位嘉宾：

今天，房地产协会全体成员齐聚一堂，共同回顾不平凡的.20xx年，一起展望充满希望的20xx年。借此机会，我代表市委对大会的胜利召开和当选的新一届房协领导班子表示热烈的祝贺，对大家在过去一年为房地产业的加快发展所作出的积极努力表示崇高的敬意！

20xx年，面对复杂严峻的经济形势和楼市调控政策，房地产开发企业牢牢把握稳中求进、做大总量、提升质量的基调，沉着应对，顺应市场规律，大力推进项目建设，积极开展房产营销，有力促进房地产持续健康发展，取得了显著成绩。全县房地产开发投资、商品房供应和销售的增速达到历史新高。可以说，房地产行业在20xx年打了一个漂亮仗，交了一份令人振奋的答卷。

众所周知，在经济趋紧、政策加压的大背景下，要想保持已有成绩实属不易，要实现高速增长就更加艰难。但过去一年的实践证明，只要zf部门不断改善政务服务、优化投资软环境，及时为项目建设和销售协调处理实际困难和问题，开发企业守规矩、讲诚信，就能够在复杂严峻的形势下攻坚克难、创新突破。所以□20xx年很不平凡，既为我们今年的发展奠定了坚实基础，也为我们今年努力实现房地产持续健康发展积累了宝贵经验。

20xx年，房地产调控趋势延续，以缓慢调控为主。对房地产

市场而言，房地产发展的良好态势仍将持续，区域城镇化将为房地产发展提供持久动力。目前，我们的城镇化率较低，相对全国平均水平差距很大。但是，这种差距也让我们看到了发展的前景。未来5到10年，我们的城镇化率必须每年提升2至3个百分点，每年要有10至15万农民转化为市民，未来几年将是我们城镇化的主升浪潮期。所以，房地产开发企业要顺应趋势，趁潮而上。

下一步，我将继续坚持生态城市建设目标，加快新型城镇化建设。随着多条高速公路的通车，区域通达性大大增强，今年将全力促成城际轻轨开工建设，为我们更好融入核心经济区和加快城镇化进程打牢基础。同时，重点城镇的发展、城市新区建设、“城中村”改造、大学城建设、古镇开发等，将有力扩大消费，增加刚性需求。

据初步统计，今年我们在建在售楼盘将达到126个，名义可售房源1000万平方米，再除去部分企业自持不售的房子，实际可售房源不足800万平方米。而今年的销售目标要确保700万平方米，如果不加大项目建设力度，保证足够的开工量和预售量，极有可能面临供应不足的尴尬。所以□20xx年房地产的发展必须要有各开发企业的全力投入。我们将真心实意为企业服好务，协调解决好具体问题，同时也将加大市场监管力度，全力维护良好的市场秩序。

希望房地产协会积极工作，充分发挥在行业自律、行业规范、行业发展等方面的积极作用，在联系会员、城市营销、信息服务等方面主动作为。让我们20xx年，合力共赢，再创佳绩，为金堂房地产持续健康发展做出新贡献！

最后，祝愿大家在20xx年：事业进步，幸福安康！

中介演讲稿说篇五

亲爱的郡琳战友们：

大家下午好！

20xx年过去了，回首xxxx年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和郡琳xx一路走来的每一位员工，感谢你们的信任，是你们的努力和坚持，让郡琳xx在宣汉xx业内崭露头角，取得今天这样的成绩。

我还记得20xx年xx开荒的时候，有这样一位员工，当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了，流了很多血，我看到他的时候，他正在用旧布包扎伤口，我让他先别干了，回去休息一下。他对我笑笑说：“没事，小伤口，轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话，当时，我真的是很心酸！很心疼！我知道在郡琳xx[]还有许许多多这样的员工，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，一年365天没有几天可以合家团聚。

很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲和自豪！”

作为一名xx人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做得好？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户订餐或者会议订单，把它拿到相关部们，相关部们的负责人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给

我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个郡琳人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们xx□就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

我要告诉大家□xx行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着xx的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！