最新建筑项目演讲稿(优质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？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。

建筑项目演讲稿篇一

尊敬的各位领导、评委、同事们：

大家好！

我叫xxx□今年39岁，中共党员，本科学历，土建工程师，一级项目经理，二级建造师。现任重庆分公司xxx□

著名英国剧作家萧伯纳曾说过，在这个世界上，取得成功的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，他们就去创造机会。今天我正是为了创造机会而来。今天竞聘的岗位是重庆分公司副经理。

人们常说，机遇往往垂青于有所准备的人，此次参加竞聘，我认为我有以下几点优势：

我毕业于？学校工民建专业，期间学习和掌握了扎实的建筑理论，这为我毕业后从事建筑行业的工作奠定了扎实的理论基础。参加工作后，我参加了多次培训班。（本部分，请客户自己根据自己的实际情况加上参加培训班的情况，如没有培训班，可以省略。本部分的写作方法参考如下：1998年5月至11月我参加了xx市建筑学校举办的预算员培训班□xx年5月，参加了由国家建设部举办的菲迪克合同条款培训班□xx年9月，参加了由xx市建委举办的建筑施工企业负责人安全资格培训班；）工作之余，我还加强了国家有关建筑方面的政策、法

律法规的学习，使自己驾驭国家产业政策的能力得到了进一步的加强。通过一系列的学习及在实践中的应用与总结，使我掌握了较为扎实的理论知识，这为我做好工作提供了强有力的保障。

弹指一挥间，我在七冶公司工作已经18个年头了。在这18年里，有5年是在七冶筑炉队，由一般技术员到安装公司计划科副科长，然后到项目付经理；有5年是在筑炉公司担任副经理；有2年是在建设公司机关安质处工作。应该说，不同的工作岗位锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验。在项目部从事具体的施工使我积累了丰富的施工经验，在公司机关工作的两年使自己积累了丰富的管理经验，而在筑炉公司工作的的5年间，则使自己对从施工准备到施工结束全过程是有了一个较为深入的了解和掌握。其中，我参与过诸如（请客户自己加上曾经参加过的大的项目的建设或管理，如无，可以省去）等大项目，使自己积累了丰富的实践经验。18个春秋冬夏，18次花开花落，这18年的不同工作经历，使我亲眼目睹了中国建筑市场的风风雨雨、潮起潮落，也使我从多个层面对建筑行业有了较为深刻的认识，积累了丰富的工作经验。所有这些，为我做好分公司副经理奠定了坚实的基础。

参加工作18年来，特别是在二级公司机关和建设公司机关工作的工作经历，使我对公司的管理方式、经营模式和经营理念，对公司的人员，机械设备情况有比较全面的了解。另外，本人专业是工民建专业，但是参加工作后主要是从事的安装工程的施工管理，由于重庆分公司是个综合性的公司，即承接土建任务，也承接安装任务，对将来重庆分公司的管理也将有一定帮助。

二十一世纪管理界最时髦的一个名词是“沟通”□communicate□□一个管理者必须具备良好的沟通能力。我的性格较外向，为人谦和，做事得体，具有较强的语言表达能力，擅长与各种各样的人沟通。多年的实践，特别是多年的管理工作岗位培养了我较强的沟通、组织、协调能力。此外，

我为人随和，乐观，善解人意，具有较强的亲和力，这对于做好工作也是大有裨益的。

建筑项目演讲稿篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

各位评委老师，各位同事，大家好，我是来自xx项目的xx□今天的演讲主题是“xx”□而我选择的话题则是“最美筑路人”。

今天我要讲述的人是xx项目的项目经理xx□主要分为四个部分。

首先简单介绍一下xx的工作经历□xx年刚从学校毕业的xx成为了一名走南闯北的筑路人。随后他走遍了祖国的大江南北，从基础工作到施工管理□xx脚踏实地，一步一个脚印的走上了项目经理的工作岗位。每天早出晚归，披星戴月，属于他的只有荒山，野岭，水泥和沙土。而这，也是每一位筑路人最真实的日常生活。哪里条件最艰苦，哪里就有筑路人的足迹；哪里交通最不便，哪里就有筑路人的身影。

由于xx项目位于国家自然保护区，路基填料紧缺□xx带领项目领导班子成员积极和地方政府进行沟通，通过河道清障，解决了路基料源的问题，节约成本约400万元，加快了施工进度，同时也在一定程度上避免了路基施工远距离运输带来的交通安全风险。

作为一名项目负责人，他时刻坚持理论学习与实际工作相结合，不断充实自己的业务知识、管理知识，努力做到“在工作中学习，在学习中工作”的良好风气。在日常生活中他已经养成了一种习惯，就是工作之余读书学习，而且给自己规定每天至少要学习两个小时。这种不断进行自我充电的意识，是需要我们每个人学习的。

由于xx特有的气候特点□xx项目有效工期只有短短九个月时间，为了加快施工进度□xx全力营造施工劳动竞赛氛围，积极组织施工劳动竞赛活动。每每项目大干，总有他忙碌的身影。多少个不眠的日日夜夜，多少次机械的轰轰隆隆，他在条件恶劣的野外艰辛地工作，不管严寒酷暑，总是风雨兼程，只为把质量做好，把进度赶上。

为确保工程质量，控制好整个施工过程的各个环节，xx经常翻看项目合同及施工图纸，钻研施工难题、制定工作思路、明确施工步骤。

以上便是我的演讲内容，感情各位的倾听，谢谢大家！

；

建筑项目演讲稿篇三

各位领导、同事们：

大家好！

经过综合权衡，我自认在这次竞聘中具有如下优势。

首先，我善于学习，具有扎实的理论知识。

我毕业于xx专业，期间学习和掌握了扎实的建筑理论，这为我毕业后从事建筑行业的工作奠定了扎实的理论基础。参加工作后，我参加了多次培训班。工作之余，我还加强了国家有关建筑方面的政策、法律法规的学习，使自己驾驭国家产业政策的能力得到了进一步的加强。通过一系列的学习，并付诸于实践，使我掌握了较为扎实的理论知识，这为我做好工作提供了强有力的保障。

其次，踏实肯干，我具有丰富的工作经验。

从年起，我在本行业工作已经个年头了。在这年里，我从基层技术员作起，一步步走上领导岗位。不同工作经历，使我亲眼目睹了中国建筑市场的风风雨雨、潮起潮落，也是使我从多个层面对建筑行业有了较为深刻的认识，积累了丰富的工作经验。所有这些，为我做好分公司经理奠定了坚实的基础。

第三，我担任此职已两年，对分公司及本地竞争对手都非常熟悉。

年月，我通过竞聘担任职务。通过两年的扎根实干，我对分公司目前所属的工程队的基本情况非常了解，对施工队伍规模、管理人员的素质特长等等都了如指掌。而且对分公司地域市场的招投标的程序、规则、操作技巧，以及同行竞争者的报价策略都已较为熟悉和了解。俗话说，知己知彼，百战百胜，我相信这将为我带好分公司奠定坚实基础。此外，由于工作中我非常注意市场信息情报的搜集工作，对当前的在施情况、计划完成情况及近几年的行业走势都非常了解，这对于项目的承接、洽谈都有着非常重要的意义。

第四，我具有广泛的社会资源和较强的沟通谈判技巧

中国是个特别注重感情、人情化特浓的国家。年的工作阅历也告诉我这样一个道理：人际关系对于一个人的事业成败具有重要意义。在工作中，我以真心真诚广交朋友，使自己的交往的客户、主管单位的领导都成了自己的好朋友。在这么多年，我结识了一大批在建筑界、政府及媒体有一定的影响力的朋友。我想，这对我在的工作将带来非常大的便利和受益。另外，一个管理者必须具备良好的沟通能力。我的性格较外向，为人谦和，做事得体，具有较强的语言表达能力，擅长与各种各样的人沟通。这对分公司更好的揽活源、顺利施工都极为有利。

第四部分：竞聘劣势：俗话说，金无足赤，人无完人。在这

里，我也愿意坦诚地把自己的劣势汇报给大家。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学有关、以及管理方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为综合性管理人才。二是处理矛盾的经验不足。我将充分依靠老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识到这些问题，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格如果承蒙领导厚爱，让我继续担任分公司经理一职，我将牢记使命、不负重托，更好地肩负起各位领导、同事们对我的嘱托，勤奋工作，扎实苦干，切实做好工作。

第四部分、工作思路：

各位领导、各位评委，古人云：“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”此次竞聘，无论成功与否，我仍将以这句自勉！如果我竞聘成功，我将一如既往地做好分公司的各项管理工作，全面超额完成集团下达的各项任务目标。为此我将做到以下几点：

多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好经理的助手，正自己的位置，服从领导的安排。我将严格执行集团的各项有关规定，积极管理好分公司。我将结合分公司工作实际，开展调查研究，总结点滴经验，做好信息反馈，向集团提出合理化建议和设想。在工作范围内，我将切实履行指导、协调、监督、服务等职能。在生活中，多关心、理解和支持同事，在工作中，互相支持配合，团结他们一起完成集团下达的各项工作任务。

在工程管理方面，我将继续全面实施项目经理承包经营责任制。同时强加分公司项目施工全面实时监控，及时调整偏差。大力加强包括成本控制、质量控制、进度控制、安全管理、文明施工管理等各方面管理，同时积极协调各项目部之间的

关系，做到整个公司一盘棋。在其他经营计划和管理方面，我将从办公室管理、材料、设备管理、资金使用管理、信息管理等各方面着手，解放思想，开创拓新。在人员管理方面，我将积极加强培训，提高人员素质，全面提高企业的管理水平，使企业人、财、物、信息流处于良性循环的状态。

假如竞聘成功，我将带领分公司按照年初计划逐步实施，同时继续努力向外拓展市场。首先，仍以城市桥梁为立足点，为主业，并同时兼顾污水处理厂、垃圾处理厂、大型排水工程等项目。针对各开发区各县市的结构工程、污水处理厂、垃圾处理厂、大型排水工程等积极联系，以获得更广阔的市场空间。

针对目前分公司技术人员相对薄弱，因改制流失较多等问题，我将通过业务培训、思想教育，企业文化建设等，增加员工的集体观念和凝聚力。让员工真正从内心认同企业，认识到员工和企业既是事业共同体又是命运共同体，从而不断提升分公司整体素质，跟上集团公司整体上升步伐。

尊敬的领导，短短几分钟时间，很难完全表达我的工作思路与设想，但是却可以让大家了解到我甘愿为分公司的发展奉献青春的一片赤诚！成败不由我，人生须拼搏！如果我竞选成功，我愿与大家团结一心，将公司的发展推上一个新台阶。如果竞争失败，我也不会气馁，而是立足本岗，与大家携手共建我支行新辉煌。

我的演讲到此结束，谢谢各位的支持！

建筑项目演讲稿篇四

各位领导、评委：

大家好！

关于工程概况和造价等大家都很了解，我就不再介绍，对于该项目我考虑了一段时间，形成了一些思想，现报告给大家，请给予多指教。

我的项目管理目标是:

1、经济效益：向公司上交货币资金200万元；

2、质量目标：按甲方合同要求达到合格工程；

3、文明施工目标：确保省双优工地；

4、安全生产：无重大伤亡事故，月工伤轻伤率控制地0.15%以内；

5、工期目标：240天完成本工程（不含竣工验收）；

6、管理目标：为公司寻求一种新的项目管理模式。

要达到上述6项目标报告，我将从以下几个方面进行管理：

一、项目班子的建立：

该项目单层建筑面积近xxxx平方米，面积大，层高高，所以在组建项目班子时我考虑改变以往观念，加多管理人员，加强管理力量。设生产经理一名、技术经理1名、预算员1名、设备管理员1名、材料员1名、库管员2名、试验员1名、资料员文员共1名、安全员2名、质量员1名、施工员6名，后勤管理员一名共19人。各岗位人员到位以后，除生产经理和技术经理、设备员外，其他所有管理人员按不同岗位进行竞岗上岗，尤其是材料员、库管员、试验员、安全员、质量员、施工员一定要竞岗后才能上岗，打破以往的材料员就一定是材料员，施工员就一定是施工员的做法，加大项目岗位的竞争性，提高管理人员工作的主观能动性。经项目班子评定后根

据实际情况再指派其工作岗位，不服从项目指派或经竞聘上岗后又不努力实现竞聘承诺的，按不合格员工退还公司。这样可以加大管理人员的压力，提高其工作的客观能动性。

二、劳务管理：

所以，我如被聘为项目经理以后，将执行劳务分包，这也是我加多现场施工人员的一个重大原因。6名施工员，3名质安员，1名生产经理足以应付施工现场管理，而管理费用的增加和杂工班（5人）费用增加最多10万元，相比之下可减少90万元的人工开支，才有可能实现公司效益。

三、材料管理：

大综材料，尤其是钢筋，材料商供给我司的钢筋负差有个别品种有20%以上，但合同中明确规定不得大于2%。为什么会出现这种情况？合同定价的不合理，项目验收不把关，供应商钻点支和资金不足的空子，存在着搞定项目的想法和行为。我认为钢筋的合同应就价格、计量方式进行重新定位，让供应商挣到合理合法的钱，而不是靠搞定一些人来取得利润。目前市场上合格钢筋的负差平均达到6%，在甲方条件许可的情况下，变通合同，严格控制钢筋的实际重量是减少材料效益外流的唯一方法。

四、工程效益：

该项目的承接一是看中了甲方的资金，二是看中了效益，如我能被聘为项目经理，我承诺向公司上交200万的货币资金。为什么我敢向公司承诺上交200万？原因有：一、项目成本编制我进行了三次以上的更改和调整，结果能达到目标；二、为保证上交我将采取以下有力措施控制成本流失：1、劳务分包可按成本表控制；2、材料验收亲自抽查可降低材料量上的流失；3、周转材料，平板新模板严禁动锯，可到旧市场购旧板补充用量，充分利用公司短方，严禁将长方锯短成方，确

保整板的回收达40%，新木方回收达80%，降低木材的`损耗；4、外租材料加强控制，减少成本的流失，石竹新的钢管扣件我项目就没有赔一分钱；5、采用新工艺，如用冷扎扭钢筋、大钢筋用套筒连接等到方法可减少钢筋用量达100吨以上，使用水泥富余系数大的水泥，提高外加剂的参量（砼搅拌站的含量达到6%以上）降低水泥用量；6、提高机械使用率，计划二台塔吊、一个搅拌站、4~5台井架；7、加强管理，控制质量，水磨石地面只做局部找平层；向平整度、垂直度要效益；提高装修进度，降低后期成本支出；8、甲方不提供临建用地，根据现场实际情况，我司可以不向外界租用地皮，只需花少量钱占用道路，这样可以将临建开支控制。

五、资金管理：

本项目甲方招标书中明确规定，有3%的备料款，每约45天付70%的工程款。公司只需前期垫资约50万~100万就可以起动工程，且项目能确保在收到二次工程款后资金流变正。据我在甲方了解，该投资商资金充足，其工厂效益高。中建三局干了多年，往往是超支收款。在资金方面，我认为，公司在本项目不能为了片面追求资金流量而将材料、人工费的付款率降低，从而使项目成本增高。为解决资金问题，关键是利用我司和甲方的良好关系，将月产值加大，加大资金回收，且可以向甲方以借款的方式将资金流扩大化。具体如下表：

实际施工期间材料付款率不大于70%,人工费付款率不大于80%

建筑项目演讲稿篇五

各位领导、评委：

大家好！

关于工程概况和造价等大家都很了解，我就不再介绍。对于该项目我考虑了一段时间，形成了一些思想，现报告给大家，

请给予多指教。

我的项目管理目标是:

2、质量目标：按甲方合同要求达到合格工程;

3、文明施工目标：确保省双优工地;

4、安全生产：无重大伤亡事故，月工伤轻伤率控制地0.15%以内;

5、工期目标：240天完成本工程(不含竣工验收);

6、管理目标：为公司寻求一种新的项目管理模式。

要达到上述6项目标报告，我将从以下几个方面进行管理：

一、项目班子的建立：

二、劳务管理：

万元，如实行总承包人工费将增加到590万到600万元，90万以上的`利润将会流走。所以，我如被聘为项目经理以后，将执行劳务分包，这也是我加多现场施工人员的一个重大原因。6名施工员，3名质安员，1名生产经理足以应付施工现场管理，而管理费用的增加和杂工班(5人)费用增加最多10万元，相比之下可减少90万元的人工开支，才有可能实现公司效益。

四、材料管理：

大综材料，尤其是钢筋，材料商供给我司的钢筋负差有个别品种有20%以上，但合同中明确规定不得大于2%。为什么会出现这种情况?合同定价的不合理，项目验收不把关，供应商钻点支和资金不足的空子，存在着搞定项目的想法和行为。我认为钢筋的合同应就价格、计量方式进行重新定位，让供应

商挣到合理合法的钱，而不是靠搞定一些人来取得利润。目前市场上合格钢筋的负差平均达到6%，在甲方条件许可的情况下，变通合同，严格控制钢筋的实际重量是减少材料效益外流的唯一方法。

四、工程效益：

五、资金管理：

本项目甲方招标书中明确规定，有3%的备料款，每

约45天付70%的工程款。公司只需前期垫资约50万~100万就可以起动工程，且项目能确保在收到二次工程款后资金流变正。据我在甲方了解，该投资商资金充足，其工厂效益高。中建三局干了多年，往往是超支收款。在资金方面，我认为，公司在本项目不能为了片面追求资金流量而将材料、人工费的付款率降低，从而使项目成本增高。为解决资金问题，关键是利用我司和甲方的良好关系，将月产值加大，加大资金回收，且可以向甲方以借款的方式将资金流扩大化。具体如下表：

实际施工期间材料付款率不大于70%,人工费付款率不大于80%

七、工期及安全文明施工：

甲方要求240个日历天完成本工程，且中间有一个春节，合理安排进度是非常重要的。计划安排如下：基础工程30天，主体结构及砖砌体110天(含春节放假10天)，装修100天。该工地地处山边，外部对加班时间不会有多少限制，多加班，加多钢筋工人(含量有53kg)□合理优化结构穿插流水，提前进行砌体的施工可以加速装修进度。安全文明施工成立一个安全小组，由安全主任、安全员□ci后勤管理人员组成，配置5名杂工，进行安全工作和ci及现场用杂工。

八、本人的优势：

我家定于樟木头，可以说我是地主。可以说，如果我当项目经理将会得心应手(除了喝酒)，不会给公司增加太多麻烦。在投标过程中，我已经与甲方工程部经理、预算员建立了良好的关系，可为将来工程变更向我司有利面发展和工程结算打下良好的基础，且6年前我就与甲方老板张生有过接触。