# 项目经理竞聘演讲5篇范文

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-04-19

*项目经理，从职业角度，是指企业建立以项目经理责任制为核心，对项目实行质量、安全、进度、成本管理的责任保证体系和全面提高项目管理水平设立的重要管理岗位。下面是小编为大家带来的项目经理竞聘演讲，希望大家喜欢!项目经理竞聘演讲1各位领导、各位同仁...*

项目经理，从职业角度，是指企业建立以项目经理责任制为核心，对项目实行质量、安全、进度、成本管理的责任保证体系和全面提高项目管理水平设立的重要管理岗位。下面是小编为大家带来的项目经理竞聘演讲，希望大家喜欢!

**项目经理竞聘演讲1**

各位领导、各位同仁：

大家好!

能有今天这样的机会向各位领导和同事汇报自己的工作思路，我深感荣幸!今天，我竞聘的岗位是\_\_\_\_项目经理岗

众所周知，项目经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，组织部门完成总部及营业部下达的业务、风险控制指标，以保证服务部经营管理目标的实现。从这个层面上来看，我认为：作为一名项目经理应努力实现以下“四大”功能：

1、管理功能。其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

2、衔接功能。服务部作为营业部的部门之一，项目经理岗起着承上启下的作用，全面负责服务部的日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，保证服务部经营及管理目标的实现;组织部门完成营业部下达的业务、风险控制指标;根据营业部下达的年度目标制定并实施服务部经营发展规划和年度经营管理目标;贯彻、落实经纪业务总部及营业部各项规章制度;在总部及营业部授权范围内，管理、协调营运团队和市场营销部的各项工作，确保经营管理高效;负责对服务的各项工作和人员安排向营业提出建议，第1原创负责明确各个岗位的工作职责及考核目标;

3、营业部窗口功能。服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，项目经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队的建设和努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

4、协调功能。负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。

如果我有幸能走上\_\_\_\_项目经理的岗位，我将通过以下几方面的工作去实现这四大功能：

第一，以身作则狠抓团队建设

\_\_\_\_服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

第二，加强培训学习，提高员工队伍的素质

要促进服务部的发展，实现经营目标，仅有敬业精神是不够的，还必须努力学习专业知识、提高工作技能，将我们这个团队打造成一支战无不胜的优秀团队。所以我们决不能放弃学习和培训，特别是今年转型以来，为了适应转型的新形势，更应加强业务知识的学习，我们除了参加营业部组织的培训学习和按营业部的培训计划统一学习外，还从以下三方面培训提高员工综合素质：1、提高业务素质，在每日晨会上每位员工都进行简短的股评，重点点评一只个股，每周安排一到两天的时间在下午3：00-4：00由我给全体员工讲解行情软件的使用方法和技术分析;每周安排一到两天收市后进行业务学习;每周五收市后为档案整理和数据库更新时间，还通过公司的企业文化来教育和熏陶员工，培育他们敬业爱岗、无私奉献的高尚品质;2、提高综合能力，在业务方面分工协作，使每个员工都锻炼为多面手;积极参与公司和营业部通过各种渠道和方式组织的业务学习和培训活动，吸收新知识、新观念，适应证券市场发展的需要;3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

第三，确立团队发展目标，鼓舞员工士气，争创一流的营销团队。

我的目的是首先要将这个团队建设成为荆门营业部的一流的营销团队，然后将他建设成为品牌服务部，这就是我上岗后对团队每个员工的要求。我还经策划了一整套方案借助公司这次转型契机将\_\_\_\_服务部培养成一支具有极强战斗力的营销团队，在营业部领导的大力支持下挤垮万联证券\_\_\_\_服务部，因为我们具备很多极强的生存和发展的竞争优势，第一、\_\_\_\_服务部有那么多\_\_\_\_证券市场的精英，他们有能力有资历有经验;第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制;第三、我们有公司领导的大力支持和\_\_\_\_营业部领导和全体同仁作坚强的后盾;第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售平台。总之，只要\_\_\_\_服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

第四，建立健全内部机制，提高员工的工作激情。

今年转型以来，营业部领导在业务提成上对服务部员工和营业部员工一视同仁，便将团队提成分配权完全下放给项目经理。如果我有幸成为\_\_\_\_项目经理在进行团队分配时，新增客户佣金提成按营业部规定全额发放给个人，对存量客户的提成我会将分配比例分为两大块，其一，一半来自于按个人新开发客户占比进行同比例放大，另一半是按个人的敬业精神，工作的难易程度，工作量的轻重，劳动纪律，相互协助的团队精神，服务质量来衡量的结果进行再分配，这也是将在团队实行再分配的分配原则，这样无论做后台业务的员工，还是做营销的员工工作都是非常有激情，有战斗力。由于有良好的激励机制，充分发挥团队的集体力量，我想京山服务部的各项工作一定会再上台阶

第五，加强内部管理，控制经营风险。

(1)、按照公司的各项规定和营业部的具体要求，根据服务部实际情况制定相应的岗位责任制、员工规章制度和风险处罚制度，做到岗位明确，职责分明，在授权范围内严格按公司的业务流程办理业务。

(2)、在员工的管理上实行一事同人，在分配体制上坚决做到公平、公正、公开，使员工带着良好的心态在十分团结的氛围中学习和工作。

第六，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境

第七，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础

第八，客户服务体系基本形成，通过各种正当服务方式赢得客户的心，吸引\_\_\_\_证券的客户壮大我们的客户队伍，扩大长江证券的影响力。

**项目经理竞聘演讲2**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好!

我叫，今年岁，毕业于财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险项目经理。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦;感谢中国人寿，对我的哺育与成长;感谢公司领导的潜心栽培及引导;感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。年至年，我在分公司营业部担任组训工作，并在年被评为全市优秀组训。年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训;此后多次参加组训讲师提高班;年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”;年11月参加
“全省县支公司经理培训班”;年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。这些年的经历都说明，是中国人寿发现了我，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力!

我今天之所以参加本次竞聘，是因为我愿意把自己的未来与公司联系在一起，更是因为我有这种优势与实力。我的优势主要表现在以下几个方面：

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽责尽力。对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的女儿，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏;由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

在未来的工作岗位中，为了更开拓性地开展工作，我将采取的战略有以下三大方面：

一、大力发展农村保险市场，夯实公司业务发展基础。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网点是当前的必须。

其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。

其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越小。对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基础。

其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

二、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们公司的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展;

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础;

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的市场开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩!

我的演讲结束了，谢谢大家!

**项目经理竞聘演讲3**

在武陵城工作的5年间，使我深深地感到机遇与挑战并存，成功与辛酸同在。

参加这次竞聘，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，我深知财务工作的重要，也愿意与\_\_科技全体员工同甘共苦，继续在\_\_财务副主任岗位上尽职尽责，为公司全面完成各项经营指标尽一份微薄之力，我的工作目标是“以为促位，以位促为”，具体思路如下：

1、做好沟通及协调工作，积极为公司各部门搞好服务，且把服务的重心放在集成事业部、互联网事业部。集成事业部、互联网事业部发生的一切业务，业务前期洽谈、合同签订、设备采购、工程验收财务全程参与，收款手续的办理财务牵头办理，真正把服务一线，服务业务部门落到实处。

2、在今后的.工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高。不断学习、不断进取，使财务管理工作不断完善，以适应新形势的要求。

3、协助领导做好各项工作，为领导当好参谋，及时向领导汇报资金状况及费用开支情况;注重调查研究，为领导经营决策提供一手材料和参考建议;

4、做好日常工作和交办工作，认真履行岗位职责，保证公司的资金安全;

5、财务部门作为公司的窗口部门，在公司资金较为紧张的情况下，搞好文明服务、优质服务就显得极为重要，必须耐心细致的做好解释工作。把公司的资金管好、用好。在资金紧张的情况下，首先要保证业务的开展，尽力把资金发挥更大效益。

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，严守纪律，勤学习、勤服务;以共同的目标团结人，以自身的行动带动人，用财务制度和岗位职责，照准自己的位置，在工作上一定让董事局放心，让员工放心。

希望各位领导、评委、员工们支持我!

谢谢大家!

**项目经理竞聘演讲4**

一、个人简历

尹建超，男，31岁，山东微山人，中共党员。华东师范大学应用电子系毕业，大专学历，工程师，现任选煤厂机电车间主任。

1994年10月-1995年7月在选煤厂机电车间实习;

1995年7月-1998年11月任选煤厂技术组技术员，助理工程师;

1998年11月至今，任选煤厂机电车间主任，20\_\_\_\_年获工程师技术称职。

二、竞聘优势

我的优势主要体现在以下三个方面：

一是具有丰富的专业技术知识。自94年参加工作以来，我一直在一线从事机电技术及管理工作，并努力做到理论联系实际，大力开展技术革新。其中1998年《选煤厂工资微机管理的应用》项目，获集团公司科技三等奖;20\_\_\_\_年《末精煤脱水回收系统的完善》项目，获省煤矿工会科技创新优秀成果奖和集团公司一等奖。同时，由我牵头组织的选煤厂机电设备改造项目共28个，均产生了较好的使用效果和可观的经济效益。

二是具有基层管理经验。在5年的基层管理工作中，我在全车间先后推行了班组优化组合，实现了人员双向选择，动态流动，进行了班组
整合，将7个专业组合并精简为3个，大大提高了工作效率，实施了设备包机到人，制定包机责任制共6章48条，坚持了每季一次的技术测试，在分配上实行了竞岗分配。通过这些管理措施，逐步把平均年龄只有29岁的机电车间职工，煅造成了技术过硬、纪律严明的机电维修队伍。20\_\_\_\_年度，机电车间取得了机电设备台时0.58小时/万吨的好成绩，在全公司所有选煤厂中名列前茅。

三是我有在非煤领域干事创业的激情。随着煤炭主业的逐步萎缩，就业压力的越来越大，非煤产业的位置就越来越重要，我之所以从轻车熟路的车间主任的岗位上，来竞聘恒邦公司副经理，就是想把握当前非煤发展的战略机遇，发挥自己年轻、易于接受新事物，能够熟练利用互联网等现代传媒获取信息、学习新知识的优势，在非煤产业干出一番成绩，为非煤产业支撑起半壁江山，做出自己应有的贡献。

三、竞聘成功后的工作思路

第一，牢固树立”安全第一”意识，切实承担起安全生产直接责任者的责任，认真抓好全公司的安全生产。

第二，牢固树立”大成本”意识，一切从效益出发，强化对生产环节中的成本控制，努力实现生产管理由粗放型向集约型转变。

第三，牢固树立创新意识，立足当前，着眼长远，通过加强管理和技术创新，确保”恒邦”产品富有较强的生命力和较高的市场占有率。我的”三步走”的工作目标是”提高质量，服务本矿;以质取胜，打入超市;产品研发，走向社会”。为实现这一目标，我将采取以下措施：

一是利用两个月的时间，深入到生产厂点，深入到使用本公司产品的单位，调查研究，掌握情况，倾听用户的建议和要求，然后拿出提高产品质量的具体意见，并狠抓措施落实，使恒邦产品更好地为我矿的安全生产服务。

二是利用三到五个月的时间，抓巩固，促提高，求创新，提高技术含量，使恒邦公司的产品在与集团公司兄弟单位的竞争中，打好质量牌，做到”人有我优”，以质取胜，让恒邦的产品全部顺利打入矿区超市并站稳脚跟;在确保现有产品市场占有率的同时，以市场为导向，抓好现有项目的技术开发，如精密铸造项目，其主打产品市场前景相当可观，要发挥这一优势，尽可能地上规模、上档次，增加产品品种，尽可能地拓宽和延伸产品领域，发展关联性产品链，形成产业优势，打造我们自己的拳头项目。

三是利用一年左右的时间，搞好新项目、新产品的开发，在这方面，我会加强和部分高等院校的联系，利用他们的技术优势，利用互联网等现代媒体，学习、引进和掌握前沿技术，为我所用，提升现有产品的科技附加值。同时，牢牢把握市场占有率和产品生命力两个基本点，争取上一到两个高科技含量、高市场占有率、高附加值的骨干项目，使我们的恒邦产品冲出矿区，走向社会，为把我矿非煤产业做大做强打下坚实基础。

**项目经理竞聘演讲5**

各位领导、同志们、评委们：

大家好。

我是\_\_\_\_县分公司市场部的\_\_\_\_。我竞聘的岗位是市分公司市场拓展部分管县分公司的本地电话项目经理岗。作为一名基层的员工，能有机会参加竞聘，这体现了公司对基层员工的关心和信任，也感受到公司不拘一格使用人力资源的改革动力!我相信这种科学合理的用人机制一定能给公司的经营管理带来新的活力和动力。而我自己，对公司给予的这次竞聘演讲的机会，表示感谢!下面请允许我陈述自己竞聘的理由以及如何搞好本地电话项目经理的工作设想。

1、我熟悉各类电信业务和技术，受过严格的专业培训，具备良好的通信综合素质，既有通信专业的学历，也有湖南大学网络学院计算机专业的本科学历。在职工作13年来，我先后被公司选派到武汉邮电科学研究院、北京国际交换系统有限公司、北电网络公司、中兴公司等单位和厂家接受交换、传输、电源、数据、多媒体新业务的培训。通过这一系列的学习和专业培训，使我成为一名知识结构合理，一专多能，既有技术、又懂业务、三会营销的复合型管理人员。滴水之恩，当涌泉相报，长期来我在自己的岗位上踏实高效工作以回报企业的培养，也希望有机会在要求更高，压力更大的岗位上回报企业多年来的培养教育---真可谓“欲穷千里目，更上一层楼。”这也就是我积极参加本次竞聘的原因和动力。

2：参加工作13年，我做过4年的传输、交换、数据、移动、农村模块局综合维护工作，4年的支局长、3年的设备维护中心主任、2年多的市场经营部具体分管策划、公话、渠道建设、业务管理等工作，不同的工作历练，培养了自己勤于思考、敢于创新、勇于实践、超越自我的工作风格。对照本次项目经理工作职责要求，基本上与自己现在所从事的工作一致，熟悉县级分公司电话经营模式、市场策划、产品营销途径和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织工作的弊端等具体情况，能够做到轻车熟路和胸有沉着，并卓有成效地开展工作。

3、我在多年的工作中取得了良好的业绩。在支局锻炼期间，曾率先提出电话村、电话路、电话街三点一面的转动发展思路，支局业务拓展、基础管理、客户服务等各项工作同频共振，协调发展。20\_\_\_\_年在百万电话大行动中被荣立市公司“二等功”一次，在设备维护中心做主任期间，\_\_\_\_的维护基础工作和网管工作一直在全市名列前茅，设备维护中心被授予“创建省级青年文明集体”光荣称号;到市场部工作后，先后针对铁通低价位抢夺县城宽带客户，建议采用包年宽带与预付费小灵通捆绑营销，不但促进了宽带业务拓展，同时新发展小灵通400户;针对县城先农小区客户搬迁较多，铁通实施拉引营销策略，进行用户策反工作的严峻形式;建议及时采用客户交100元移机，赠用户100元话费实行现场移机绿色通道，同时有效地引导客户搬迁新居的购买欲望，大力推销来电显示业务;做到了稳住了存量，又激发了增量。在公话方面提出“网吧
话吧”和校园后勤
IP超市等发展模式，开创了我县IP公话发展局面。以上的业绩受到了县公司领导的肯定和认可，本人20\_\_\_\_年被评为市分公司“优秀人才”。回顾过去“诸往矣”，展望未来“不足兮”。我将努力迎接新挑战、抓住新机遇、创造新优势、满怀信心搞好本次竞聘的工作。

那么如何做好本地电话项目经理的工作呢?我的想法很多，概括为三句话，那就是：盘活资源，做好“圈地式批量营销”;细分市场做实“针对性主动营销”;整合优势，做活捆绑式差异化营销。落着点是四个字，那就是做实、做活、做好。

以上是我对管理工作的粗浅的看法。我认为竞聘演讲终觉浅，业务管理需躬行!说的好不如做的好!说的到不如做的到!我希望在今后的工作中，苦干加巧干，大家比比看!

**项目经理竞聘演讲**

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找