# 关于项目经理竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-10

*关于项目经理竞聘演讲稿（通用30篇）关于项目经理竞聘演讲稿 篇1　　各位领导，各位同事：　　大家好!　　我是来自xx项目的，我很高兴今天可以在这里与在座的各位一起分享学习，今天我竞聘的岗位是项目副经理。　　首先请大家看一下，这是目录，下面是*

关于项目经理竞聘演讲稿（通用30篇）

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇1**

　　各位领导，各位同事：

　　大家好!

　　我是来自xx项目的，我很高兴今天可以在这里与在座的各位一起分享学习，今天我竞聘的岗位是项目副经理。

　　首先请大家看一下，这是目录，下面是我的个人简介：

　　我今年29岁了，七年前无意的机会带入我走进了物业管理行业，初来乍到，工作中我一直坚守着“学中做，做中学”，在之前单位四年的工作中一人兼多职的情况下积累了工作经验，从与业主接触的第一线做起，丰富了我的处事应变能力，能够及时掌握业主的需求，并经历公司的三标体系认证与ERP上线等工作，丰富了质量体系管理，办公软件及ERP系统的使用经验与技巧。

　　过去的一年对我们来说，是经历着新形势下经营考验的一年;是专业服务水平提高改善的一年;是取得业主充分肯定的一年。为了继续发扬成绩，保持好的工作势头，同时在新的一年妥善扎实的安排好工作，现就20xx年的工作做以下和回顾：

　　一、项目情况

　　20xx年初物业公司接收了和两个项目。(两个项目共计x户，总服务面积㎡。截止到交房xx户、装修xx户、入住xx户。交房xx户、装修xx户、入住x户)。交房后天气逐渐转暖，随之我们便迎来了两个项目的装修期，新小区的装修、入住阶段的工作是最复杂多变、最容易出现问题的阶段，面对不成形的小区，不完备的配套设施，我们经常处于尴尬、两难的.境地，比如：

　　1、在装修的初期正是使用电梯频繁的时期，但就恰恰在这个时期xx1号楼电梯，经常出现困人、滑梯等现象，任何人遇见这种情况都会忧心忡忡，毕竟这涉及到个人及家人的安危。碰到这样的情况我们客服一方面要买上水果，亲自上门安慰业主，希望得到业主的谅解，另一方面还要作好记录并联系杭州电梯厂家查找原因。电梯出现故障时遇到拉东西或者搬家的业主，我们将启动应急预案：留下值班人员组织全员为业主搬运东西。事后被感动的业主会为我们擦汗，给我们买水。业主们都说“我们遇上了一个好物业”。

　　2、在x项目，7-1-501户是结婚准备的婚房，而且婚期定在的7月份。由于工人短缺小区配套的道路铺装一直未完成，业主多次找到我们，催促道路施工进度。为了在结婚前将道路铺通，经过与项目部协商，主路的铺装由项目部监督施工队加班加点施工。小路由我们物业负责临时铺通，为了保证小路的通畅和安全，大家各抒己见最后决议底层由沙子找平，上面铺上施工队剩下的木板，这样既不影响沙子木板的二次使用，也保证了道路的平坦。由于时间紧迫在铺路这几天大家发扬了我们物业人的不怕苦不怕累，一专多能的精神顺利在婚前完成各个道路的畅通。婚后业主特意跑到办公室致谢，业主感动的说到“远亲不如近邻，近邻不如有一个好物业”。每当听到业主夸赞我们的话，我们心里总是暖暖的，让我们感觉每天的付出是值得的。

　　二、服务管理方面：

　　1、我通过认真学习公司新制定的各项文件并及时贯彻落实。根据领导指示为了规范化管理，做到有序可循、有规可依，在原有的规章制度基础上，逐步完善健全了消防制度、公共设施设备养护标准及养护方案、业主装修注意事项细则、监控室操作规范、地下停车场管理规定等多项管理制度。

　　2、坚持执行“周例会(周五11：00、周日4:00)、早班会、每天写工作日志”制度。通过以上制度实现了各个主管：从每天的被动执行、被监督到主动思考、主动筹划、主动工作的转变。更潜移默化的提升了各个主管的责任心、执行力、凝聚力、管理能力。为公司的可持续发展以及物业队伍建设发挥了积极的作用。

　　3、为方便和小区业主沟通，我们以物业名字加入了业主的qq群，业主可以通过留言、邮件等方式提出意见建议，加入群后极大的减少了业主来回路上奔波的麻烦，而且我们在下班后也能帮助业主解决问题，此方式受到业主的广泛好评，据统计通过网络解决业主问题就高达65例。

　　三、加强员工队伍建设

　　两个项目现有员工58名都是有一定的素质修养和团队精神，有较好的业务能力和素质，能够爱岗敬业、遵纪守法、勤于学习、积极向上、对公司有很强的向心力和凝聚力。同时为了能顺应市场用工形势在用人机制方面采取市场经济框架下灵活的用人方法，对胜任者留、不称职者走，不留闲人庸人，并在平时增强对所有人员进行业务能力专业知识和敬业态度的考核，随时把优秀人员推到管理岗位担任较重的工作任务。用成绩说话用制度和规定管人。现在员工都能自己加压有一定危机感，能热爱本职工作，敬业爱岗，不分节假日的各司其责，尽职尽责的愉快完成各自的工作任务。

　　灵活的用人机制为公司创造出了一支优质高效的物业服务队伍，也为公司的继续稳健发展夯实了坚实的发展基础。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇2**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好，首先祝大家在新的一年里身体健康，万事如意。今天非常高兴来参加x项目经理的竞聘。同时也非常感谢公司领导为我们提供这次竞聘的机会和平台，并借此机会感谢各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持!

　　首先作一个自己介绍，我叫，本科学历，高级职称，有公路、铁路、市政一级建造师资格。曾经参加过淮江高速公路、商开和禹登高速公路、等多条高速公路的建设，先后担任过现场技术员、部门负责人、生产副经理和项目经理等职。本次本人所参加竞聘的岗位是项目经理岗位。下面我就简单谈一下自身的竞聘优势和对于项目的工作构想：

　　下面先谈一下自身竞聘的优势：首先，我在工作中能吃苦耐劳，困难面前勇于挑战，耐得住压力，经得起考验。大家都知道标无论施工难度还是协调难度都是非常

　　艰难的，可以说也是我参加工作以来最复杂的一个项目，面对恶劣的环境，我们迎难而上，积极想办法，把不利变有利，反而促成了好多变更项目。对于x项目，通过我的大致了解，与相比不管是施工还是环境都是相对简单的，我感觉非常轻松，非常自信，我相信我们团队能胜任，一定会干的更好。其次，在近几年的工作中，使我积累了较丰富的工作经验，也使我具备了一定的项目组织、协调和项目综合管理能力，同时也培养了我在工作中灵活掌握、解决问题的能力。通过前几天随陈书记到兄弟项目参观学习，对xx市场行情也有了一定的了解，也从他们项目学到了很多宝贵的经验，我会把他们做的`非常成功的地方带到x项目，同时对于走弯路的地方吸取经验教训，这使我对参加x项目经理的竞聘更加积极，使我更信心十足，相信我们一定会取得优异的成绩，给公司领导交一份满意的答卷。

　　第二方面就将我对于项目

　　的工作构想对大家作一下汇报：

　　一、项目驻地建设

　　项目部的建设很重要，它代表一个单位的企业形象，好比一个人的衣着和精神风貌，第一印象很深刻，能体现单位的品牌，因此我们要在遵循节俭原则的基础上高标准的建设项目驻地，要做到外观上能体现四局的不错企业形象、环境优美并与周边环境相协调，办公室舒适明亮，生活条件舒适方便，配备必要的娱乐设施，以保证职工劳逸结合，高效工作，正常生活。

　　二、项目部人员组织

　　由于本项目工程量较小，项目班子、部门和人员的配备务必精简高效并满足需要，总人数争取控制在30人以内，做到少而精，避免职责不明，人浮于事。

　　三、经营思路项目的各项管理工作

　　主要包含现场管理、技术管理、进度及计划管理、质量管理以及安全生产、文明施工等方面。每一项管理工作都是非常重要的，不可缺少的，进场后项目部会要求每个员工都要认真各种管理制度，在工作中严格按制度要求执行，并做到分工明确、责任到人，奖罚分明，这样既能充分发挥个人主观能动性，又有利于工程的推动和进展;各项管理工作的好坏会直接影响到项目的整体利益和效益，我们要想在这条线上干出好成绩，就必须加强各项管理工作落实和执行，在8号下午的合同谈判中，业主对我们中交四局还比较了解，知道我们工程很多，有干的好的也有坏的，这条路是他们投资的第一条高速公路，也是一条省委省政府委托的一条政治路，业主很重视也对于我们给予很高的希望，希望我们“中”字头企业能在全线做好排头兵榜样，王总也代表公司表态我们会以最优的资源和人力投入，争取全线名列首位，这对我来说也是比较大的压力，从谈判内容上得知业主的各方面要求都很高，投入也较大，要想在众多施工单位中全线排在首位，也不是一件很容易的事，又由于这是一条改扩建、中途接过来的路，遗留问题还比较多，又在XX市城乡结合部，环境还是相对复杂的。因此我们还要认真斟酌并做好前期策划，做到精细化管理，制定出切实可行的计划，不要盲目乐观。

　　作为项目经理，肯定还有很多不足之处，我觉得自身还是能胜任本职工作，在工作中能做到严格要求自身，生活上不搞特殊化，与广大职工同甘共苦，不谋私利，始终将企业利益放到第一位，并且做到舍小家，顾大家，坚守岗位，以工地为家。当然还需要各位领导和同仁多提宝贵意见。我完全相信自身有能力带领我们的团队共同把项目搞好，为公司创造可观的利润，为项目职工创造较高的收入，带出一批人，创出一种模式，企业、职工获得共赢。我会以个人的人品、不错的组织管理和全局掌控能力以及沟通能力向大家证明，我决不会辜负大家的信任与重托!谢谢大家。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!本人叫，今年\*\*岁，学历，工程师职称，同时持有一级建造师和国家注册监理工程师资格证书。首先感谢集团公司在人事改革方面，为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘，我竞聘的岗位是工程管理中心所属项目的项目经理。

　　一、工作经历：

　　20xx年毕业于郑州大学工民建专业，20xx年至20xx年从事现场施工管理工作，20xx年至20xx年从事工程监理工作，20xx年至今从事房地产工程管理工作。

　　今天，参加工程部经理职位的竞聘，自己也曾犹豫，一是自己没有炫耀的过去，二是没有较高的学历，但是“不想当将军的士兵就不是好士兵”，经过再三考虑，不管竞聘结果如何，我都要当一名好士兵，我要参加竞聘，我要把对企业的忠诚和深厚的感情能找到更好的渠道融入进去，为企业的发展贡献自己的力量。

　　二、 先浅谈一下我对工程部项目经理的认识，我认为项目经理就是整个项目的核心管理者，也相当于主持人起着承上启下的作用，不仅仅对施工单位、监理单位传达决策层对项目意见的更新，也不仅仅向决策层反应项目目前的困境，一个项目的核心部门，一个合格的工程部经理，更在于全盘的综合分析考虑，尤其是内部部门的沟通极为重要，一个合格的项目经理必须具备项目管理的理论知识和组织施工的实践经验，同时要懂技术、会经营，具有较好的组织、指挥、协调能力。项目的成功依赖于公司的整体水平和项目成员的整体素质，项目经理不可能脱离公司的客观环境与条件创造出意外的奇迹。但却可以通过自己出色的工作充分利用可利用的资源，调动各方面的积极性最好地完成项目的合同任务，项目经理的工作对于项目的成功与效果起着关键的作用。

　　三、参加竞聘的优势条件：

　　1、有吃苦耐劳、默默无闻、乐于奉献的爱岗敬业精神。“踏踏实实，兢兢业业”是自己做事的原则，不畏困难和挫折，遇事及时请示汇报的良好品质。总是把工作放在首位，敢于承担领导安排的各项任务并勇于承担责任，对工作问题不会耍性子、撂挑子、掉链子，能保持以大局为重，不以个人原因影响工作。

　　2、具有扎实的理论知识和丰富的实际工作经验，能够熟练掌握施工工艺、操作规程和施工规范。同时在工程管理方面也在不断的索求，先后通过了监理工程师，一级建造师国家资格考试，汲取掌握了最基本的管理知识，并在工程管理中得到了运用。同时工作20xx年来，干过3年施工，做过6年工程监理，现在步入房地产行业工程管理也将近5年，基本上都是在现场与施工单位、监理单位、业主及材料构配件供应商、包括村民和部分政府机构直接打交道，积累了丰富的工作和战斗经验，同时在工程管理过程中主持参与过工程招投标、资金预算、相关施工技术方案的编制与审核，在这几方面均得到了领导的支持和肯定，提高了自身的工程管理知识，这些工作阅历增长了我的才干，开拓了我的视野，使我具备了独当一面的工作经验。

　　3、具有严谨细致的工作作风。干工作永远没有最好，但可以通过努力，力求更好。在具体工作中我能够较好地领会领导意图，开拓性地开展工作。工作中力求精细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情。

　　4、有房地产开发公司工程部项目经理的工作经历，对开发公司工程部在工程管理中的作用及工作内容有较深刻认识;并熟悉房地产开发、施工、验收手续的办理流程。

　　5、团结同事，有全局观念。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好地完成。自己的能力再大，也大不过集体，三人行必有我师也，学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，以公司和集体的利益为重。

　　四、如果竞聘工程部经理成功，我将从以下几个方面开展工作。

　　1、认真贯彻执行公司的各项管理制度，根据集团工程管理中心下达的目标，组织编制各项工作计划，并负责落实。明确项目部各岗位工作内容、责任和工作流程，督促管理好本部门工程师，并做到自我约束;做好部门间工作的衔接以及工作流程，切实发挥工程部在开发公司中应具有的作用。

　　2、依靠完善的施工组织设计，监理规划，合同、规范等法律文件对施工单位、监理单位进行管理;全面落实工程技术要求，支持监理单位的安全质量进度控制工作，要求监理单位做好资施工组织设计和施工方案的审查，材料报验和试验，监理文件的编制，现场的巡视，旁站和分项分部验收。严格执行每周一次的监理例会制度，由监理单位汇报本周以来的监理情况，并对检查过程中出现的问题，依据现场工程管理制度，追究相关单位的责任(包括处罚措施)。

　　3、做好工地施工现场动态管理，随时密切掌握工地现场各参建单位的施工状态，协调各单位之间的关系。检查、巡查过程中遇到的问题要随时、随地解决，不留疑问，不留尾巴。对重大问题及时向公司汇报，提出初步解决方案并组织落实处理;对合同进行风险分析，采取相应的防范措施，减少和避免针对建设单位提出的索赔。监督承包单位和供货单位全面履行合同应尽的义务。做好变更签证、来往信函和影像资料的归档以及施工合同的管理工作，建立预防索赔和反索赔机制，随时掌握工地现场动态，一旦施工单位提出无理索赔请求时，能够及时、快速的利用反索赔机制进行反索赔。

　　4、全面提高自己的综合素质，努力做到业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，做到对上级要尊重，对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性;对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作;

　　5、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

　　敬的各位领导，各位评委，我正值而立之年，精力充沛，敬业心强，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。如果我有幸竞聘成功，领导把我摆上了这个位置，那我就应该也必须在这个位置上有所作为，以“一日无为、三日不安”的高度责任感，履行诺言，正确履行好岗位职责，认真做好工作，让公司放心，让领导满意，我真诚地接受公司领导的挑选，公司的发展需要有为的你，也需要有为的我，无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往满腔热情继续干好本职工作。

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！

　　首先我要感谢公司领导为我们提供了这样一个竞岗平台，站在这里，对我来说既是一种考验，也是一种信任。下面，我简单地向各位领导和评委汇报一下我的个人情况。

　　我叫，今年岁，学历，年毕业于（学校名称） 专业。经综合权衡，我认为我具有以下几点竞聘优势：

　　第一， 我具有扎实的理论知识。大学时我读的是国际贸易公共关系专业，几年的大学学习，为我 积累了扎实的理论知识。参加工作以来，我经常利用业余时间加强学习，并参加各种培训，这使我的专业知识更加扎实，更加丰富。我想，我具备了做好项目销售经理所要求的专业理论素质。

　　第二， 我具备房地产行业经验。我在公司工作已经\*年了。\*年中，我从做销售员到现在的销售副经理，所从事的工作都与销售有关，这为我积累了丰富的营销经验。人们常说：经历也是一笔财富。我想把我这些经历整合成一种优势，并在以后的工作中加以运用。

　　第三， 我具有较强的组织、协调和管理能力。

　　工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同事，正确处理与领导和其他同事的关系的素养。同时，副经理的工作，也使我积累了丰富的管理经验。使我对制度建设、员工管理和营销策略等方面，有了更为深刻的理解。我想，在担任项目营销经理时我能够得心应手、游刃有余，能够更快、更好的干好这项工作。

　　尊敬的各位领导、各位评委，人们常说：心有多大，舞台就有多大。在这里，我想在项目经理这个大的舞台上自由发挥。如果竞聘成功我将切实做好以下工作，顺利实现集团公司下达的任务！

　　第一、加强管理，打造一支有凝聚力、有战斗力的营销团队。 凝聚力和战斗力，是一个团队生存和发展的灵魂，是圆满实现销售任务的根本保障。一个有凝聚力强、战斗力强的营销团队，能够激发每位成员的斗志，并在较短的时间内实现销售业绩的提升。所以，我将加强管理，强化对营销人员的培训，并尽力打造一支战斗力强、凝聚力强、吃苦耐劳、敢于拼搏的高素质营销队伍，尽快提升公司的销售业绩。

　　第二、充分了解市场，做好营销计划。

　　市场是公司发展的方向，公司的一切决策应根据市场的变化制定。为此，我将通过市场调查等各种方式，充分的了解购房群体的年龄特点、收入状况；并充分了解新兴各大房地产公司的销售情况，吸取他们好的营销方法。同时，针对房地产公司和消费人群的特点，制定科学详细的营销计划，认真落实各项制度，使销售业绩再上一新的台阶。

　　第三、提高服务质量，增强销售的软实力。

　　我将树立全新的服务理念。将所有工作始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，以客户就是上帝为宗旨，搞好整体服务水平，增强销售的软实力。

　　第四、广泛培养社会关系，努力提高销售业绩。

　　当今时代，关系也是一种资源，拥有广泛的社会关系，能够使公司的销售业绩提升。竞聘成功后，我将充分利用当前的关系网络，千方百计提高销售业绩。我想通过我的努力，（日期）内实现销售90套房子的目标将不是梦想！

　　第五、加强学习，提高自身素质。

　　“逆水行舟，不进则退”，今天的社会是一个各方面飞速发展的社会，更是一个学习的社会，不学习终将被时代的浪潮淹没。对于我们每天要面对各种人物的营销人员来说，更应该不断的学习，不断的提高自己。在今后的工作中，我不仅要加强管理、营销、人际关系、口才等知识的学习，还要关注国家的大政、方针、政策，紧跟时代发展的潮流。只有这样，才能不被时代所淘汰，才能做好项目销售经理这项工作。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇5**

　　各位领导，各位同事：

　　大家好!我是来自x项目的，我很高兴今天可以在这里与在座的各位一起分享学习，今天我竞聘的岗位是项目副经理。

　　首先请大家看一下，这是目录，下面是我的个人简介：

　　我今年29岁了，七年前无意的机会带入我走进了物业管理行业，初来乍到，工作中我一直坚守着“学中做，做中学”，在之前单位四年的工作中一人兼多职的情况下积累了工作经验，从与业主接触的第一线做起，丰富了我的处事应变能力，能够及时掌握业主的需求，并经历公司的三标体系认证与ERP上线等工作，丰富了质量体系管理，办公软件及ERP系统的使用经验与技巧。

　　过去的一年对我们来说，是经历着新形势下经营考验的一年;是专业服务水平提高改善的一年;是取得业主充分肯定的一年。为了继续发扬成绩，保持好的工作势头，同时在新的一年妥善扎实的安排好工作，现就20xx年的工作做以下和回顾：

　　一、项目情况

　　20xx年初物业公司接收了和两个项目。(两个项目共计x户，总服务面积㎡。截止到交房户、装修户、入住户。交房户、装修户、入住x户)。交房后天气逐渐转暖，随之我们便迎来了两个项目的装修期，新小区的装修、入住阶段的工作是最复杂多变、最容易出现问题的阶段，面对不成形的小区，不完备的配套设施，我们经常处于尴尬、两难的境地，比如：

　　1、在装修的初期正是使用电梯频繁的时期，但就恰恰在这个时期号楼电梯，经常出现困人、滑梯等现象，任何人遇见这种情况都会忧心忡忡，毕竟这涉及到个人及家人的安危。碰到这样的情况我们客服一方面要买上水果，亲自上门安慰业主，希望得到业主的谅解，另一方面还要作好记录并联系杭州电梯厂家查找原因。电梯出现故障时遇到拉东西或者搬家的业主，我们将启动应急预案：留下值班人员组织全员为业主搬运东西。事后被感动的业主会为我们擦汗，给我们买水。业主们都说“我们遇上了一个好物业”。

　　2、在x项目，7-1-501户是结婚准备的婚房，而且婚期定在的7月份。由于工人短缺小区配套的道路铺装一直未完成，业主多次找到我们，催促道路施工进度。为了在结婚前将道路铺通，经过与项目部协商，主路的铺装由项目部监督施工队加班加点施工。小路由我们物业负责临时铺通，为了保证小路的通畅和安全，大家各抒己见最后决议底层由沙子找平，上面铺上施工队剩下的木板，这样既不影响沙子木板的二次使用，也保证了道路的平坦。由于时间紧迫在铺路这几天大家发扬了我们物业人的不怕苦不怕累，一专多能的精神顺利在婚前完成各个道路的畅通。婚后业主特意跑到办公室致谢，业主感动的说到“远亲不如近邻，近邻不如有一个好物业”。每当听到业主夸赞我们的话，我们心里总是暖暖的，让我们感觉每天的付出是值得的。

　　二、服务管理方面：

　　1、我通过认真学习公司新制定的各项文件并及时贯彻落实。根据领导指示为了规范化管理，做到有序可循、有规可依，在原有的规章制度基础上，逐步完善健全了消防制度、公共设施设备养护标准及养护方案、业主装修注意事项细则、监控室操作规范、地下停车场管理规定等多项管理制度。

　　2、坚持执行“周例会(周五11：00、周日4:00)、早班会、每天写工作日志”制度。通过以上制度实现了各个主管：从每天的`被动执行、被监督到主动思考、主动筹划、主动工作的转变。更潜移默化的提升了各个主管的责任心、执行力、凝聚力、管理能力。为公司的可持续发展以及物业队伍建设发挥了积极的作用。

　　3、为方便和小区业主沟通，我们以物业名字加入了业主的qq群，业主可以通过留言、邮件等方式提出意见建议，加入群后极大的减少了业主来回路上奔波的麻烦，而且我们在下班后也能帮助业主解决问题，此方式受到业主的广泛好评，据统计通过网络解决业主问题就高达65例。

　　三、加强员工队伍建设

　　两个项目现有员工58名都是有一定的素质修养和团队精神，有较好的业务能力和素质，能够爱岗敬业、遵纪守法、勤于学习、积极向上、对公司有很强的向心力和凝聚力。同时为了能顺应市场用工形势在用人机制方面采取市场经济框架下灵活的用人方法，对胜任者留、不称职者走，不留闲人庸人，并在平时增强对所有人员进行业务能力专业知识和敬业态度的考核，随时把优秀人员推到管理岗位担任较重的工作任务。用成绩说话用制度和规定管人。现在员工都能自己加压有一定危机感，能热爱本职工作，敬业爱岗，不分节假日的各司其责，尽职尽责的愉快完成各自的工作任务。灵活的用人机制为公司创造出了一支优质高效的物业服务队伍，也为公司的继续稳健发展夯实了坚实的发展基础。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇6**

　　尊敬的各位领导、评委：

　　大家好

　　今天我怀着满腔的热情来参加这次项目经理的竞聘。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。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！

　　首先作一个自己介绍，我叫，在项目部外省事业部工作，现在担任销售经理职务。我于20\_\_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毎一次挑战。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。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇7**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好!

　　我是，常感谢各位领导两年多以来对我的关怀和培养，很感谢公司提供的的这个平台，给了我一次难得的学习和锻炼的机会！

　　今天我应聘的岗位是大型项目经理，下面我将从个人基本情况、个人竞聘的优势、竞聘岗位的认知及工作计划等方面作以阐述。

　　一、个人基本情况

　　本人于20xx年毕业于西北大学，研究生学历，同年7月进入公司设计部工作，负责及参与完成了多个项目的实施工作。在公司的这近3年时间，已把我从初出校园的青涩少年变得更有责任感，尤其是在设计部的这2年多时间，可谓磨砺多多，从工作态度、技能水平、人际交流等方面都有了不一样的感触。对于技能水平也有较大的提高，一开始接触工作时，部门领导会追着你安排，甚至部门领导教着你安排工作，现在已经有了质的改变，同时也积累了一定的处理突发事件和应急事件的能力。而人际交流方面也变得更为成熟。

　　二、个人竞聘的优势

　　以下就个人参与此次竞聘的优势作简单概述：

　　第一、具有吃苦耐劳的本性及超强的责任意识、顶得住压力，有较好的亲和力，作为一个从农村出来的孩子，我很荣幸依然保持着吃苦耐劳的本性，也把它当成我的优势。同时，对于领导安排指定的工作，我都能够按时保质的完成，这与自身强烈的责任感有很大关系，要做就要做好，绝不能拖泥带水。

　　第二、具备较为扎实的专业知识和一定的项目实施经验;踏上工作岗位以来，我时刻要求自己不放弃学习，通过日常工作积累和业余学习深造，理论联系实际，不断丰富和提高自己的专业知识，通过与主管领导及其他同事的交流，进一步巩固了专业水平，在项目前期资料收集过程中、项目实施过程中，对地质勘查工作内容、流程、方法等有了更深的理解，通过这两年的项目实施管理，使我积累了比较丰富的工作经验，也具有一定的项目组织、协调和综合管理能力。

　　三、竞聘岗位的认知及工作思路

　　（一）、岗位的认知

　　项目经理是项目实施的最重要的执行者之一，是项目最直接的管理者。作为项目经理也必须具有良好的综合专业素质和项目管理协调能力，从项目前期计划、组织和实施活动中做好管理工作，实现项目目标又好又快的完成，项目经理在内部管理当中也必须起带头作用，严格执行公司的各项管理制度，同时项目经理是与一线地质技术员最直接的接触者，可以较全面的了解员工的工作状态，思想状态，保证项目工作顺利运转。

　　（二）、工作思路

　　作为一名大型项目经理，我认为应该从组织管理、自身强化两个方面开展工作。

　　1、组织管理

　　组织工作对项目部的正常运作尤为重要，一个有活力的项目部我认为是有组织领导，有制度职责，有人管事，有人办事，上下结合，左右衔接的项目部。

　　管理就是管住原则，理出思路，在团队管理当中应始终坚持管住公司的各项规章制度为原则，管理的目的是效率，管理的核心是人，要做到三个明确：

　　（1）明确目标：让员工都明白项目设立的阶段性目标和整体目标是什么，提高员工按时保质完成目标的意识。

　　（2）明确分工：项目经理应定时定期了解项目内每一个员工的工作进度及完成情况，合理的分配工作任务，确保项目按时完成。

　　（3）明确职责：让员工清晰知道自己的`职责，积极的参与到项目的建设中来。

　　2、自身强化

　　打铁还需自身硬，一个项目的成功与否，与项目经理自身的能力息息相关，尤其作为大型项目经理，承载着公司的希望，项目经理必须发扬严谨务实，勤勉刻苦的精神，坚决克服夸夸其谈，评头论足的毛病，从小事做起，一件一件落实，一项一项抓成绩，干成一件是一件，养成脚踏实地，埋头苦干的精神，要提高办事效率，强化时间观念，时刻把握工作进度，做到争分夺秒，赶前不赶后，养成雷厉风行，干净利落的良好习惯，为其他员工做出表率作用。 四结语

　　非常感谢各位领导的聆听，非常感谢公司提供这样一个平台，我将一如既往的努力学习弥补自己的不足，也衷心祝愿公司不断的发展壮大。

　　我的演讲到此结束，谢谢!

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇8**

　　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大约有万平方米，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竟岗上岗，尤其是材料员、库管员、试验员、安全员、质量员、施工员一定要竟岗后才能上岗，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：

　　该项目造价，我司造价（土建）为万元，扣除甲供面砖外仅仅万，折合平方造价564元/M2。要想在该项目出效益，人工费的控制是一个重大关键。公司多个项目均是按人工总包模式进行劳务承包，单价是在给各个小班组的单价上加18%以后给总包队总承包。本项目的成本核算是由我和投标中心编制，其中人工费单价是按小班组的形式定的价，项目根本就没18%的空间进行总承4包。项目人工费总成本是500万元，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。

　　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5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%

　　六、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。

　　七、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。现在汇源项目人工挖孔桩和基础已全部完成，有一栋宿舍已封顶，此项目没有监理和甲方代表，且工程进度甲方也不做任何要求。到现在为止，甲方老板已对我们的质量完全放心，极少来工地检查，设计代表是长沙的，对我们中建五局的牌子相当信任，且工地有我的大学同学和尹翔管理，可以说，除了需要我组织材料进场外，汇源项目根本就不会对小猪班纳项目形成任何影响。

　　请大家相信，如果我被聘当项目经理，一定有能力也有勇气带领项目管理人员做好本工程，实现目标。同时，也因立交桥的亏损、石竹新的官司让我背上了一个亏损大户的臭名，请各位领导给我一个打翻身仗的机会。谢谢！

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇9**

　　尊敬的各位领导：

　　感谢给我这样一个展示自己机会，利用这个难得的机会，我对项目管理讲几点认识和看法。

　　假如我是项目经理，我将带领项目一班人，从以下方面抓好项目管理工作：

　　一、抓好成本管理，为公司创造较好的经济效益

　　项目管理是综合性的系统工程，随着社会经济的发展而发展，加强项目管理是我们公司面临的突出紧迫任务。施工项目管理涉设及工期、安全、质量、成本、信息和企业文化建设等各个要素，各要素相辅相承，共同作用于项目管理总体目标，在这个项目管理大系统中，成本管理是项目管理的“牛鼻子”，它综合反映了工作的质量和水平，在项目管理中占有重要的位置。

　　1、经过几年的跨越式发展，我们单位在施工实践中出一套切合实际、操作性强、科学合理的成本管理办法。项目一上场，我们将坚定不移地贯彻集团公司、公司“两个汇编，一个定额”及成本管理实施细则等管理制度，抓好项目预测、成本分析、分包工程的招标、物资设备采购招标、日常用品的价格调查及定点采购工作，紧紧抓住工程复测及断面测设工作，及时上报业主，尽可能成本源头上争取更多的效益。同时，“磨刀不误砍材功”，通过各项目标成本的详细预测和规范的台帐体系，一定能够可以使项目部各个岗位的管理人员心中都有一本明白帐，使成本管理处于大家监控中，这样，在施工过程管理上有了方向，在成本管理中有了控制的依据，才能抓住了实实在在的效益。

　　2、在施工实践中，一定要抓好工程施工中的可变成本的控制，把可变成本控制到最低。可变成本包括：物资价格、对外协调费、特殊情况下的人工费。例如，工程物资在工程总造价中占60%左右，比例大，费用较高，为此加强工程物资管理是成本管理中的重要一个环节。我认为控制的关键是计划要准确性，信息收集要可靠性，采购审批要连贯性，采购供应要及时性。主要的控制方法是严格坚持物资招投标制度、质量的严格把关、现场物资管理规范化、物资定额的贯彻落实、周转材料的管理和使用等。

　　3、随着我国加入wto的不断深入，企业竞争日趋激烈，这就迫使我们加大管理力度，提高管理水平，增强抵抗风险能力，成本降底率是管理水平的重要标志，窥避企业风险在成本管理方面显得尤为重要。作用于施工企业的风险主要有以下几个方面：自然风险、技术风险、经济风险、管理风险等，项目一开始，就成立项目窥避领导小组，组织有经验、有知识的老、中青人员对项目风险进行分析研究，制定预防预案，提高管理水平，把风险降到最低，从而培养项目风险管理能力，为公司风险管理经验，使能面对各种可能出现的风险。

　　4、做好项目收尾的成本控制，由于项目的一次性特点，往往在项目后期职工凝聚力下降，随着部分人员的外调，由于工作手续交接不完善和外部协调中的扯皮等因素，往往会造成效益的流失，如许多对下分包工程的决算控制以及符合公司要求就地处理的周转材料、小型机具的处理，是很容易造成项目效益的流失，努力采取各种措施，如采取实现项目滚动发展、加强收尾后期的管理力度、培养职工的高度责任心等办法，力争站好最后一班岗。

　　5、抓好物资管理。关键是要从基础抓起，作到市场调查为主，加强科学分析、准确预测，严格管理。一是严格坚持物资招投标制度，从源头上把好关。项目上场后，根据工程所需大、中材料的总量进行分批、分期招投标采购，在保证采购价格合理的同时又能保证其材料质量。对部分特殊材料和其它材料无法进行招标的，采取市场询价制度，采购前进行物资市场价格和质量的全面调查比较，组织集体评价论证，合格后，签订采购合同，只有这样采购到场的物资价格才能合理，质量才能保证。二是树立“质量就是效益”的观点，严格按《公司ccse管理细则》对选定的合格供应商进行长期跟踪、监控，对其材料的质量及供货能力不定期进行评定，这样能完全杜绝不合格材料或不合格供应商进入。三是现场物资管理规范化，做到了帐帐相符，帐物相符。四是严格按定额控制用量，建立了各种基础台帐，使各类帐目清晰明白，工程材料成本分析准确到位。

　　二、抓好进度管理，利用网络技术，加强工程的计划管理，实现进度的动态管理化

　　目前所有的工程工期都比较紧，一个项目能否在预定的`时间内完成，如何能抓好工程进度，成为项目管理所追求的目标之一。一是根据业主总体进度目标和阶段性计划，分析制约工期的各种因素，编制网络图，划分作业区段，合理资配置，做到科学安排。二是奖罚机制，掀起大干高潮。三是实行昼夜轮换督岗，发现问题，及时解决。四是根据施工现场实际，进行合理的工序调整，缩短工期，争创经济效益和社会效益。

　　三、安全、质量管理

　　安全、质量是企业的生命线，没有安全、质量就没有效益。我们在狠抓安全、质量管理方面，一是建立健全安全、质量保证体系，成立安全、质量领导小组，制定创优规化和严格的规章制度，将安全、质量工作纳入健康管理的轨道，使安全、质量体系有效运行，二是实行渗透式质量监督体制，加大监督力度，持续、有效地提高质量。四是加强技术包保责任制，对分部、分项工程实行专人负责制，分清责任，不搞模糊管理。五是加大测试力度，做到精益求精，防患于未然，不干返工活、窝工活，从而达到保质保量保安全。六是增强全员安全、质量意识，实行风险抵押制，工程完工后，视目标完成情况兑现。七是强化自己否定意识，不论监理、业主认为可以与否，我们自已认为不满足就要推倒重来，决不姑息迁就，坚决实现安全、质量管理目标。

　　四、签好合同管理，创造效益

　　施工合同是主体双方共同合作的经济基础，离开了合同，双方就没有合作的基础。在始终坚持单位利益高于一切的原则下，签订严密、务实的合同，合同条款要明晰完备，并且每份施工合同都有答辩、澄清，通过答辩、澄清，细化和补充施工合同，把以往难以操作和决算时扯不清的事情放在签订合同过程中，经过答辩、澄清也降底了投标价，为项目节约成本，留住效益。同时在发生变更时及时签订补充合同，堵塞效益流失的漏洞。

　　五、加强班子建设，带出一支善学习，敢打硬仗，开拓创新，有高度责任心的学习型团队

　　项目是企业效益的源头，项目管理是企业管理的基础和核心，加强班子建设至关重要，常言到：“火车跑得快，全靠车头带”因此，要想取得较好的经营效果，必须带出一支善学习，敢打硬仗，开拓创新，有高度责任感的学习性团队。首先作到，以身作则，严于律已，以自己的模范带头作用调动班子工作的积极性和创造性。二是加强自身学习和班子整体学习，学习是立身之本，当今社会，学习如“逆水行舟，不进则退”。作为项目经理必须“三省吾身”，一日不敢松劲。通过学习和班子整体学习，可以在一定程度上开阔了视野，扩大了胸襟，更加清楚的明白当前的奋斗目标，另外，通过学习，可以从深处触动自己灵魂，提升了自己综合素质，并有效地化作工作动力，带动班子和项目整体发展。通过学习，自己的责任心和事业心可以进一步增强，心态可以更加平衡，做人的准则和奋斗的目标一定会更加坚定。通过学习，我有信心带出一个有高度责任心的学习型团队。

　　六、加强职工的在岗学习，提高项目员工的业务水平，大胆探索管理创新

　　二十一世纪是知识经济时代，一个项目，必须靠全体员工才能搞好，在科技迅猛发展的今天，要取得长足进步，必须项目的全体员工要有积极的学习态度，不仅要学习政治理论知识，提高自己对各项政策法规的理解，同时，要学习专业技术、成本管理、经济管理等各方面知识，在项目上大胆探索现场施工管理与现场技术管理的兼容，探索财务与物资管理的兼容，探索管理人员、技术人员、一般人员工按生产要素贡献进行量化分配等激励措施。项目员工整体水平的提高，必将推动项目的长足发展。

　　各位领导、同志们，项目经理是项目的负责人，处于矛盾的核心位置，还必须具备各方面综合素质，如良好的政治思想素质和道德素养、丰富的实践经验、较强的组织协调能力、良好身体素质等，不但要懂管理、懂技术、善用人、而且还要宏观综合组织能力和微观操作能力，经过多年的工作实践，初步具备了一定的项目管理经验，如果能这次“考试”及格，将一直激励我在项目管理的艰辛道路上坚持走下去。

　　如果通不过聘竞，我不会气馁，我将会更加加倍努力工作，在实践中经验，努力提高管理水平，干一行，爱一行，在自己的本职岗位上，辛勤工作，敬业奉献，以一颗“螺丝钉”的精神为企业的发展增彩。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇10**

　　尊敬的各位领导，各位评委：大家好!

　　莎士比亚曾写过一句名言：人生是个大舞台,每个人都是舞台上的演员。今天我站在这里就是要当个演员，接受大家的评判。不仅仅是今天我要当好演员，以后工作中我也要努力扮演好每一个角色。我此次竞聘的岗位是设计计算分析部项目经理乙岗。

　　下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。我于20xx年就读长安大学道路桥梁与渡河工程专业，20xx年取得硕士学位，同年到本单位参加工作。工作1年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。虽然我很自信，但还要拿出真本事来。在满足《公司部门岗位规划》竞聘条件的基础上，我觉得我具有以下竞聘优势： 第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质。自从年参加工作以来，我经常自学并积极参加组织活动中党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司保持高度一致。我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用诚心对待工作，思想奉献真情，行动追求卓越。 第二、我具有一定的工作经验和较强的创新意识。参加工作以来，我先后在杭新景、沪杭甬高速公路参加桥梁检测、加固等相关项目，不同的工作任务的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，拓展了我的视野，更重要的是培养了我注重基础、认真仔细、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名设计计算分析部项目经理所必备的素质。更重要的是，在这1年里多时间里，在领导的支持和帮助下，使得我对所参与的各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。

　　第三、我具有扎实的专业基础知识。我毕业于公路学院，7年的学校学习，使我掌握了扎实的专业基础知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在一年多的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来才更能做到心中有底，融会贯通。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

　　第四、我具备担任该职位的基本素质。作为女性，工作耐心仔细，具有较强的学习能力，上进心强，有很大的可发展空间。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重;工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

　　俗话说，人贵有自知之明。同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。我的性格含蓄，不爱张扬，不大善于在人面前表现自我。为了克服这个缺点，我决心工作上要多向部门领导汇报，在领会上级精神的同时让领导知道自己的想法，同事之间多作沟通和思想交流。我相信：经验，我会不断总结、升华;才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助! 各位领导、各位评委，同志们、朋友们，参与此次竞聘，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，在竞争中完善自己。

　　如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上设计计算分析部项目经理的岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新，具体我将做到以下几点： 第一、团结合作，开拓创新。打开工作新局面的工作经验告诉我，同事之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

　　第二、“以为争先，以为促为”。工作中不断学习，基础知识要温故而知新，专业能力要多面发展，不断进步，以优秀为目标，绝不得过且过。 第三、立足本职，开拓市场谋发展市场经济下，效益是第一位。工作中我将保质保量完成，为单位创造更多的效益。 第四、搞好技术，打造部门技术形象也是一个企业的形象，只有良好的、有特色的技术才能换得良好的发展。技术本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。为此，我将在自身不断学习的基础上，与同事领导多沟通交流，致力于自身和团队的技术水平提高，使团队能够以良好的技术水平赢得客户的的信赖，使我们的公司的技术能力深入人心。

　　尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负;以精诚之心开启工作思路;以勤劳双手创造工作业绩。不遗余力地做好本职工作，用出色地表现回报大家的厚爱!“不积跬步，无以至千里;不积小流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，伴着钱塘江的怒吼奋勇前进，以昂扬的斗志吹响杭州公科发展的号角!我的演讲完毕，谢谢大家!

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇11**

　　尊敬的各位领导、评委：

　　大家好！

　　下面从四个方面向各位领导和评委陈诉我的竞聘报告

　　一、个人基本情况

　　20xx年7月从经管院毕业进入公司开始工作将近五个月。虽然刚毕业来到公司的时间不是太长，但是我在大学三年的生活中，用学到的营销知识到社会中实践，采用理论与实践相结合方式学习。在学习中工作，在工作中学习，不断的巩固和完善所学的营销知识，为将来工作奠定坚实的基础。

　　来到公司，我经过公司的应知应会考试，参加全国物业企业经理上岗资格培训班，并顺利通过考试拿到《物业经理上岗资格证书》，同时参加过全国房地产行业培训中心关于物业管理招投标相关知识学习，以及其他的物业管理和服务知识的学习。

　　二、工作简历

　　我于20xx年在太原上大学，所学专业市场营销，在校期间从20xx年6月到20xx年7月兼职《生活晨报》业务员，20xx年8月至今在山西通信物业管理有限公司市场经营部。

　　三、20xx年以来岗位职责履行情况

　　在市场经营部，我的职责是负责总公司业务拓展，产品项目发展，对外合作等前期的调整论证、组织筹办工作。以及负责总公司业务、产品的宣传推广工作，负责总公司统一的形象宣传、策划工作，指导分公司利用多种媒介手段开展品牌宣传和市场营销工作。

　　在这将近五个月的时间里，为了调动大家的工作积极性，起草并完成了“百日劳动竞赛”和“全员营销办法”。

　　在“中秋、国庆”两节完成通信超市促销活动的策划以及营销分析。同时起草了晋中网通物业管理费用测算方案，以及公司整体的宣传策划正在进行中。我在工作中勤勤恳恳、踏踏实实，已经受到领导和同志们的认可。

　　四、竞聘岗位的认识和工作设想

　　1、竞聘岗位的认识

　　这次我所竞聘的岗位是招投标项目经理，作为项目经理首先应该具有良好政治素质，强烈的事业心和责任感；勤奋工作，开拓进取，遵纪守法，诚实守信。熟悉物业管理企业经营理念，有扎实的理论基础。

　　熟练掌握物业管理招投标工作及咨询服务流程。了解行业最新技术与动态。及时掌握公司业务工作情况，并及时提出建议和意见，当好经理的参谋和助手，同时掌握公司与同类企业的竞争情况，为应对市场竞争，下达相应的明确的指示。

　　经常考虑公司的发展方向，努力贯彻、落实公司长期发展计划。掌握并贯彻执行物业行业的相关法律、法规。做好项目团队建设，保证有效沟通。及时对下级工作中的争议做出裁决。完成公司各项管理制度的落实，以及上级领导临时交办事宜。

　　2、工作设想

　　坚持“创新发展、效益领先、沟通人心、服务为本”的方针，实现“整体规范、市场运作、强化管理、争创一流”的目标，将物业总公司打造成“企业化、专业化、市场化”为一体的具有一定市场生存能力和竞争能力的现代物业管理企业。

　　加大宣传和业务的拓展工作，建立完善的外拓业务管理制度，把宣传和业务拓展有效的结合起来，在进行各种宣传的同时配合人员营销的办法进行市场开拓和发展。把整个公司推向“市场化、专业化、企业化”的运行模式。

　　作为招投标项目经理，我认为首先通过政府、房地产开发商、物业管理企业、以及相关的部门，进行对整个物业管理招投标市场进行调研和研究，建立招投标信息的档案，为今后的外拓业务开展和招投标工作的进行奠定坚实基础。

　　我们还要零距离地贴近客户、理解客户，了解物业管理行业的发展方向，聚焦全新的发展目标。同时，不断更新理念，深层次的挖掘和探讨物业行业中的细微服务，符合业主的需求，适应市场经济体制下的发展规律，为企业走可持续发展道路提供坚实的基础。

　　最后我要感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接山西通信物业管理有限公司辉煌灿烂的明天。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇12**

　　尊敬的各位领导、评委：

　　大家好!

　　我是市场经营部的张秀。在这里我以平时人的心态，参加这次工程经理岗位竞聘。首先很谢谢领导为我们发明了这次公平竞争的时机!对此，我十分珍惜这次时机，实现自己的人生价值。

　　下面从四个方面向各位领导和评委陈诉我的竞聘报告

　　一、个人根本状况

　　20xx年7月从经管院毕业进入公司开场工作将近五个月。虽然刚毕业来到公司的时间不是太长，但是我在大学三年的生活中，用学到的营销学问到社会中实践，采纳理论与实践相结合方式学习。在学习中工作，在工作中学习，不断的稳固和完美所学的营销学问，为未来工作奠定坚实的根底。

　　来到公司，我经过公司的应知应会考试，参与全国物业企业经理上岗资历培训班，并顺利通过考试拿到《物业经理上岗资历证书》，同时参与过全国房地产行业培训中心关于物业管理招投标相关学问学习，以及其他的物业管理和效劳学问的学习。

　　二、工作简历

　　我于20xx年在太原上大学，所学专业市场营销，在校期间从20xx年6月到20xx年7月兼职《生活晨报》业务员，20xx年8月至今在山西通信物业管理有限公司市场经营部。

　　三、20xx年以来岗位职责履行状况

　　在市场经营部，我的职责是负责总公司业务拓展，产品工程进展，对外合作等前期的调节论证、组织筹办工作。以及负责总公司业务、产品的宣扬推广工作，负责总公司统一的形象宣扬、策动工作，指导分公司利用多种媒介伎俩开展品牌宣扬和市场营销工作。 在这将近五个月的时间里，为了调动大家的工作主动性，起草并完成了“百日劳动比赛〞和“全员营销方法〞。

　　在“中秋、国庆〞两节完成通信超市促销活动的策动以及营销分析。同时起草了晋中网通物业管理费用测算方案，以及公司整体的宣扬策动正在进行中。我在工作中勤勤恳恳、踏踏实实，已经历到领导和同志们的认可。

　　四、竞聘岗位的认识和工作构想

　　1、竞聘岗位的认识

　　这次我所竞聘的岗位是招投标工程经理，作为工程经理首先应当具有良好政治素养，剧烈的事业心和责任感;勤奋工作，开辟进取，遵纪守法，老实守信。熟识物业管理企业经营理念，有扎实的理论根底。 娴熟控制物业管理招投标工作及咨询效劳流程。了解行业最新技术与动态。准时控制公司业务工作状况，并准时提出倡议和意见，当好经理的顾问和助手，同时控制公司与同类企业的竞争状况，为应对市场竞争，下达相应的明确的指示。

　　常常考虑公司的进展方向，努力贯彻、落实公司长久进展打算。控制并贯彻执行物业行业的相关法律、法规。做好工程团队建立，保证有效交流。准时对下级工作中的\'争议做出裁决。完成公司各项管理制度的落实，以及上级领导暂时交办事宜。

　　2、工作构想

　　坚持“创新进展、效益当先、交流人心、效劳为本〞的方针，实现“整体标准、市场运作、强化管理、争创一流〞的目标，将物业总公司打造成“企业化、专业化、市场化〞为一体的具有肯定市场生存能力和竞争能力的现代物业管理企业。

　　加大宣扬和业务的拓展工作，建设完美的外拓业务管理制度，把宣扬和业务拓展有效的结合起来，在进行各种宣扬的同时协作人员营销的方法进行市场开辟和进展。把整个公司推向“市场化、专业化、企业化〞的运行模式。

　　作为招投标工程经理，我认为首先通过政府、房地产开发商、物业管理企业、以及相关的部门，进行对整个物业管理招投标市场进行调研和讨论，建设招投标信息的档案，为今后的外拓业务开展和招投标工作的进行奠定坚实根底。

　　我们还要零距离地贴近客户、理解客户，了解物业管理行业的进展方向，聚焦全新的进展目标。同时，不断更新理念，深层次的挖掘和探讨物业行业中的细微效劳，合乎业主的需求，适应市场经济体制下的进展逻辑，为企业走可持续进展道路提供坚实的根底。 最后我要谢谢各级领导对我的鼓舞和鞭策，同时也谢谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美妙的将来，迎接山西通信物业管理有限公司辉煌灿烂的感谢大家!

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇13**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!本人叫，今年xx岁，本科学历，工程师职称，同时持有一级建造师和国家注册监理工程师资格证书。首先感谢集团公司在人事改革方面，为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘，我竞聘的岗位是工程管理中心所属项目的项目经理。

　　一、工作经历：

　　20xx年毕业于郑州大学工民建专业，20xx年至20xx年从事现场施工管理工作，20xx年至20xx年从事工程监理工作，20xx年至今从事房地产工程管理工作。

　　今天，参加工程部经理职位的竞聘，自己也曾犹豫，一是自己没有炫耀的过去，二是没有较高的学历，但是\"不想当将军的士兵就不是好士兵\"，经过再三考虑，不管竞聘结果如何，我都要当一名好士兵，我要参加竞聘，我要把对企业的忠诚和深厚的感情能找到更好的渠道融入进去，为企业的发展贡献自己的力量。

　　二、先浅谈一下我对工程部项目经理的认识，我认为项目经理就是整个项目的核心管理者，也相当于主持人起着承上启下的作用，不仅仅对施工单位、监理单位传达决策层对项目意见的更新，也不仅仅向决策层反应项目目前的困境，一个项目的核心部门，一个合格的工程部经理，更在于全盘的综合分析考虑，尤其是内部部门的沟通极为重要，一个合格的项目经理必须具备项目管理的理论知识和组织施工的实践经验，同时要懂技术、会经营，具有较好的组织、指挥、协调能力。项目的成功依赖于公司的整体水平和项目成员的整体素质，项目经理不可能脱离公司的客观环境与条件创造出意外的奇迹。但却可以通过自己出色的工作充分利用可利用的资源，调动各方面的积极性最好地完成项目的合同任务，项目经理的工作对于项目的成功与效果起着关键的作用。

　　三、参加竞聘的优势条件：

　　1、有吃苦耐劳、默默无闻、乐于奉献的爱岗敬业精神。\"踏踏实实，兢兢业业\"是自己做事的原则，不畏困难和挫折，遇事及时请示汇报的良好品质。总是把工作放在首位，敢于承担领导安排的各项任务并勇于承担责任，对工作问题不会耍性子、撂挑子、掉链子，能保持以大局为重，不以个人原因影响工作。

　　2、具有扎实的理论知识和丰富的实际工作经验，能够熟练掌握施工工艺、操作规程和施工规范。同时在工程管理方面也在不断的索求，先后通过了监理工程师，一级建造师国家资格考试，汲取掌握了最基本的管理知识，并在工程管理中得到了运用。同时工作20xx年来，干过3年施工，做过6年工程监理，现在步入房地产行业工程管理也将近5年，基本上都是在现场与施工单位、监理单位、业主及材料构配件供应商、包括村民和部分政府机构直接打交道，积累了丰富的工作和战斗经验，同时在工程管理过程中主持参与过工程招投标、资金预算、相关施工技术方案的编制与审核，在这几方面均得到了领导的支持和肯定，提高了自身的工程管理知识，这些工作阅历增长了我的才干，开拓了我的视野，使我具备了独当一面的工作经验。

　　3、具有严谨细致的工作作风。干工作永远没有最好，但可以通过努力，力求更好。在具体工作中我能够较好地领会领导意图，开拓性地开展工作。工作中力求精细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情。

　　4、有房地产开发公司工程部项目经理的工作经历，对开发公司工程部在工程管理中的作用及工作内容有较深刻认识;并熟悉房地产开发、施工、验收手续的办理流程。

　　5、团结同事，有全局观念。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好地完成。自己的能力再大，也大不过集体，三人行必有我师也，学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，以公司和集体的利益为重。

　　四、如果竞聘工程部经理成功，我将从以下几个方面开展工作。

　　1、认真贯彻执行公司的各项管理制度，根据集团工程管理中心下达的目标，组织编制各项工作计划，并负责落实。明确项目部各岗位工作内容、责任和工作流程，督促管理好本部门工程师，并做到自我约束;做好部门间工作的衔接以及工作流程，切实发挥工程部在开发公司中应具有的作用。

　　2、依靠完善的施工组织设计，监理规划，合同、规范等法律文件对施工单位、监理单位进行管理;全面落实工程技术要求，支持监理单位的安全质量进度控制工作，要求监理单位做好资施工组织设计和施工方案的审查，材料报验和试验，监理文件的编制，现场的巡视，旁站和分项分部验收。严格执行每周一次的监理例会制度，由监理单位汇报本周以来的监理情况，并对检查过程中出现的问题，依据现场工程管理制度，追究相关单位的责任(包括处罚措施)。

　　3、做好工地施工现场动态管理，随时密切掌握工地现场各参建单位的施工状态，协调各单位之间的关系。检查、巡查过程中遇到的问题要随时、随地解决，不留疑问，不留尾巴。对重大问题及时向公司汇报，提出初步解决方案并组织落实处理;对合同进行风险分析，采取相应的防范措施，减少和避免针对建设单位提出的索赔。监督承包单位和供货单位全面履行合同应尽的义务。做好变更签证、来往信函和影像资料的归档以及施工合同的管理工作，建立预防索赔和反索赔机制，随时掌握工地现场动态，一旦施工单位提出无理索赔请求时，能够及时、快速的利用反索赔机制进行反索赔。

　　4、全面提高自己的综合素质，努力做到业务上过硬、纪律上严明、作风上优良、为人上正派、工作上突破、业绩上突出，增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，做到对上级要尊重，对下级要多关心、多帮助，充分调动他们的积极性、主动性、创造性;对同级要多沟通、多交流，相互配合、紧密合作;

　　5、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

　　敬的各位领导，各位评委，我正值而立之年，精力充沛，敬业心强，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。如果我有幸竞聘成功，领导把我摆上了这个位置，那我就应该也必须在这个位置上有所作为，以\"一日无为、三日不安\"的高度责任感，履行诺言，正确履行好岗位职责，认真做好工作，让公司放心，让领导满意，我真诚地接受公司领导的挑选，公司的发展需要有为的你，也需要有为的我，无论最终竞聘结果如何，我都会一如既往满腔热情继续干好本职工作。

　　我的演讲完毕，谢谢大家!

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇14**

　　各位领导、评委们：

　　大家好！

　　我叫，是个工作认真，有责任心的一个人，今天很荣幸站在这里，参加石吉高速路面标项目经理一职的竞聘。迎接挑战，这是公司领导和各位同仁给予我的机遇，借此机会我要向一直关心、支持我的各位领导和同事们表示衷心的感谢。

　　我19xx年参加工作，19xx年开始从事机械设备工作，19xx年至今一直担任办公室主任，负责协调、综治、安全方面的工作，我自认为在这方面有一定的经验，但是并不代表我比别人多一份优势。之所以参加此次竞聘，是因为在人生的道路上，常常会有许多更高的目标等待着我们去攀登，常言说的好“人比山高，脚比路长”，只有不断地“挑战自我，超越自我”，才会到达成功的顶峰。

　　我认为我竞聘本职位具有以下优势：

　　第一：我在本岗位工作多年。曾在许多工地担任行政办公室主任，负责综治、安全、行政、协调等工作。因此对该岗位的工作比较熟悉，工作起来得心应手，“物尽天择，适者生存”。搞本行，工作有信心，有热情，会把工作搞的更好。

　　第二、我积累了一定的工作经验和教训，作为一名职，它虽然不是单位的领头羊，没有多大的权利和责任，但我认为也比较重要，重要之所在，就是要当好一把手的参谋和助手，协助好一把手的工作，说白了，就是要干具体工作，不能“占个茅坑不拉屎”。

　　第三、我敢于和善于工作，具有胜任工作的组织能力和相应的专业知识，能独挡一面，独立和与单位的同志一道，完成上级交给的.各项任务，使领导放心。

　　我的工作理念是：诚实守信，敬岗爱业，刻苦认真，求真务实。讲话讲实话，办事半实事，工作求实效。

　　如何做好这个岗位上的工作，我的工作思路是：“一个原则”、“两大主题”、“三个服从”，“五个做到”。

　　“一个原则”就是为项目部主要领导分忧，当好参谋助手，下为职工服务，做到有力配合，主动补台，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。“两大主题”就是围绕协调与管理两大主题，突出项目建设的协调和办公室业务素质建设。“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。

　　“五个做到”是：

　　一、服从主要领导安排，作好班子内部协调工作，营造民主团结的气氛，决策形成共识和默契，成为有活力、有凝聚力的战斗集体。经常深入施工现场，调查了解情况，善于听取各方面的意见，不断改进管理，持续提高，把自己的亲和力置身于团队的行列。为领导的正确决策出主意，想办法。

　　二、知人善任。了解下属的德才学识、性格作风。作为项目经理，必须针对各人特点，用其所长，避其所短。关心爱护部下，满足下级的心理和感情需要，积极帮助下属解决实际困难，努力营造愉快、宽容、理解和友好的氛围，在讲政治、讲正气、讲原则的前提下，适当地放松管理的“缰绳”，尊重人信赖人，给部下以平等的心理满足。

　　三、不拘泥于局部利益，服从于公司、项目部集体利益，增强把握事务的党性观念，严格执行政策，是非分明。

　　四、发挥带头和示范作用，正直公平，坚持原则，严格履行组织所赋予的职责和义务，按制度办事，不循私情，不为个人利益所动，廉洁自律，使企业在有序规范经营中取得最大效益，让公司放心、让项目部领导放心，让全体职工放心。

　　五、始终保持追求的信念，从理论和实践中学习，审视不足，保持心态，不懈进取，体现个人活力，更好为企业服务。

　　谢谢大家，我的演讲完毕！

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇15**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好！

　　首先感谢和勤三年来对本人的培养与教诲并且提供了这样一个机会，也感谢领导和同事们在工作中对我的信任和支持。我是高晓辉，来自。有幸参加公司竞聘，但这是一次展示自己、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

　　今天我竞聘的岗位是技术支撑管理员。我清楚地认识到，要成为一名合格的技术支撑管理员不容易，做为一线业务的支撑，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉各项业务，还需要有广博的知识和高超的组织管理水平。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

　　1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为管理员，必须先做好人。

　　2、本人在浦东区域担任抢修主管，对浦东的地理环境及领导、工作人员都比较熟悉，并且有着良好的口碑，我坚信在我和全体员工的共同努力之下，必定能协调好与客户之间的关系，以确保客户满意度。

　　3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

　　如果能够得到领导和员工的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我会牢牢把握\"快、深、实\"三个字，即：

　　进入角色要\"快\"。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的`利益出发，从员工的利益出发。

　　学习知识要\"深\"。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自己加压，勤学好问，联系实际，善于，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

　　在日常工作中注重\"三勤\"。一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析KPI指标，作出解决方案，解决网络运营中的难点问题；二是腿勤，以每一分钟维护网络为根本要求，走入基层跟着员工维护抢修，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，带动员工的工作积极性，把维护工作做实做细；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。

　　空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的项目经理。

　　坦诚地说，我关注项目经理竞聘结果，渴望成功。我也看到了希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场经营工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信\"阻力\"和\"压力\"都必将成为我们工作的动力。竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。最后，我想用一句话来结束我的演讲：\"你选择了我，我选择了你，给我一个机会，还您一个惊喜，让我们一起风雨兼程，共同进步。\"

　　谢谢大家！

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇16**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

　　大家好!首先非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘项目四部副职的机会，凭借几年来的工作经验和对建筑行业的热爱以及对自己能力的自信，让我信心满满的走上了竞聘项目副职这个舞台上，接受大家的考验。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，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高，我将十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

　　接下来，简单介绍一下我个人的情况，以便大家对我有进一步的了解。

　　我叫，籍贯陕西，\*\*年出生，本科毕业，党员，专业工民建，现于项目三部任职，参加工作工龄6年，从毕业到现在一直从事项目现场管理工作，目前担任职教园二职校建设项目现场代表。

　　首先我谈谈对项目部门及岗位职责的认识

　　项目四部未来主要的任务是房屋建设和道路支路建设，主要的工作是从工程项目招投标后的开工建设一直到保修期结束，其中涉及到成本、进度、质量、安全、合同、信息资料等管理与周边关系及政府部门沟通协调等工作。在项目进行中，能否圆满完成各部分工作任务，关键在于人员，而能否准时、优质的完成全部工作，关键在于项目团队的领导者，作为项目部副职在工作中发挥承上启下的作用，找准自己的位置，忠于职责，重在执行，全力以赴。对项目进行计划、组织和控制，为整个项目团队提供决策，激励团队，完成任务。做一名好的项目负责人要有相当的协调能力，执行力更有责任心，要有一种吃苦耐劳和基本的专业知识。项目部副职是一份富于挑战性的职业，我个人喜欢挑战性的工作，因为年轻，有干劲，有冲劲，能吃苦耐劳，责任心强，所以我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。相信这次竞聘是我人生中一个重大的转折。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇17**

　　尊敬的各位领导：

　　同事大家好！

　　首先感谢公司给我们提供这样一个平台，让我们展示自己！下面我将对我这次竞聘项目经理的观点做以下叙述。

　　一、对项目经理工作岗位的认识和自身优势

　　项目经理主持项目部全面工作，对项目部的经营成本。施工进度。质量安全。环境保护负全面责任。不但要协调项目部成员之间的关系，还要协调外部更为复杂的同工程有关系的单位。因此，必须具有良好的综合专业素质和项目管理能力以及协调沟通能力，同时必须具备良好的心理素质和个人魄力，以及较强的交际能力。应变能力等。

　　本人具有吃苦耐劳的本性，敢于挑战和创新；富有勤奋严谨的工作作风，但我认为要成为一名优秀的项目负责人，我想更重要的是必须有高尚的道德品质，崇高的敬业精神和脚踏实地的工作态度，只有这样才能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去，确保建设项目高标准。高质量。高效益的完成，为集体谋利益，为团队谋荣誉，为项目部谋发展。团结同事，有全局观念。团结就是力量，一项事业。一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好的完成。自己的能力再大，也大不过集体，三人行必有我师也，学习他人的优点，查找。纠正自己的缺点，识大体，顾大局，以公司和集体利益为重。

　　经过多年项目管理和工作中的锻炼，使我积累了比较丰富的项目管理工作经验，也具有较强的项目组织。协调和综合管理能力，同时具有灵活处理突发事件和应急事件的能力。

　　二、经营管理

　　项目经理和项目部成员在项目开始时就应当牢记成本管理的要求，通过系统的项目成本管理和风险预测，项目施工过程中有关成本的各个细节都应当清晰明了。毫不含糊，并确保项目部每个人对此都达成了一致的意见。然后项目根据职能要求进行成本目标分解，各自负责成本目标的实现，做好对可能存在的施工风险进行预控，把施工风险降低到最小。最终达到企业是利润的中心，项目部是成本的中心〞这一目标。为此，根据工程特点，采取以下措施降低成本。

　　1、制定先进的经济合理的施工方案。

　　2、组织均衡流水施工，加快施工进度。

　　3、降低材料成本。

　　4、提高机械利用率。

　　5、用好奖罚机制，调动员工节约积极性。任制，坚持一人为主，多人参与的`办法，在项目内部开展劳动竞赛，制定奖惩措施，抓好项目小队的严格管理，注重奖勤罚懒，注重人性化管理，使经营管理措施到位，富有效率。

　　我始终遵守管人不整人。用人不疑人，团队建设需要集思广益，加强项目员工与项目管理层面对面的沟通，用其所长。避其所短，充分发挥各自的聪明才智，最大限度的挖掘项目部人力资源，引导大家为组建一个高效，精干的管理团队而出谋划策。为员工制定工作目标，通过考勤制度，奖惩条例以激励员工。在施工中，始终贯彻〝安全第一。预防为主〞的安全生产工作方针，认真执行国务院。建设部。建筑施工企业安全生产管理的各项规定，把安全生产工作纳入施工组织设计和施工管理计划，使安全生产工作与生产任务紧密结合。施工生产中始终强化安全管理，通过组织落实。责任到人。定期检查。认真整改，最终实现重大安全事故为〝零〞的目标。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。完善自己。我深知项目经理工作的重要性，如果我竞聘成功，一定不辜负公司重托，认真履行职责，确保工程质量。安全。工期和成本等目标的完美实现！最后我祝愿酒泉天润建设工程有限公司和酒泉山水园林绿化有限公司不断发展壮大。我的演讲完毕。谢谢大家！

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇18**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好!

　　我是来自xx项目部的，很感谢各位领导对我的信任和支持，让我有幸再次踏上这个讲台，也由衷的感谢公司为我们提供了这样一个很好的展示的机会和发展平台，今天我应聘的岗位是项目经理，下面我将从个人基本情况、个人竞聘的优势、竞聘岗位的认知及工作思路等三个方面阐述我作为项目经理的观点。

　　一、个人基本情况

　　二、个人竞聘的优势

　　以下就个人参与此次竞聘的优势作简单概述：

　　第一、具有吃苦耐劳的本性、顶得住压力，敢于挑战和创新;富有勤奋严谨的工作作风，有较好的亲和力。作为一名80后的年轻人，思维较活跃、敢于尝试是我们的优势，但我认为要成为一名优秀的年轻项目负责人，我想更重要的是必须有高尚的道德品质，崇高的敬业精神和脚踏实地的工作态度，只有这样才能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去，确保建设项目高标准、高质量、高效益的完成，为集体谋利益，为团队谋荣誉，为项目部谋发展。

　　第二、具备相应的专业知识;踏上工作岗位以来，我时刻要求自己不放弃学习，通过日常工作积累和业余学习深造，理论联系实际，不断丰富和提高自己的专业知识。作为现场监理员时，我不仅要求自己精通本专业业务，还要求对其他各岗位的专业知识有全面深入的了解，通过其他老同事的言传身教，在现场遇上问题时的思索，全业务知识能力有了一定的沉淀。作为单项负责人时，更是进一步专研本专业的业务知识，同时深入理解“三控三管一协调”的监理内涵，做好事前控制，超前管理工作，将这种理解应用到实际的日常工作中，提高了工作效率，也培养了一定的项目组织、协调和综合管理能力。

　　三、竞聘岗位的认知及工作思路

　　一、岗位的认知

　　项目经理是项目团队的领导者，其首要职责是在工程建设工期内优质地领导项目组完成全部项目工作内容，并使甲方满意。为此项目经理必须具有良好的综合专业素质和项目管理能力和协调能力，在一系列的项目计划、组织和控制活动中做好领导工作，从而实现项目目标。项目经理是项目部的灵魂人物也是总“保障部长”，保障项目正常合理运转，需要游刃于甲方和公司领导之间，目前通信工程监理市场也存在激烈的竞争，在我国的经济体制下，甲方绝对处于“老大”的地位，虽说监理工作的原则是“公正、独立、自主”，但监理受雇于甲方，只能在甲方授权的范围内展开工作，很难做到独立、自主，有时甚至压制监理的合理权益的情况，这是项目经理必须意识到和攻克的课题。因此项目经理还必须得有较好的交际能力和应变能力，在与甲方的沟通协调中保持良好的心理素质，善于寻找和发现与甲方的共同爱好，共同习惯，通过言语感染，文字渲染展现个人的亲和力和魅力。

　　项目经理还需对项目有整体的意识，项目监理部是一个大家庭，项目经理则是这个大家庭的家长，大家庭经营的好坏，需要大家庭的所有成员凝聚在家长的周围，携手与其共同经营，人人出力、人人谋划。大家庭遇大事，需要家长的果敢的决断，大家庭的凝聚力需要家长的号召力，大家庭的发展需要家长敏锐的洞察和长远的谋划，大家庭的钱、财、物的使用是否得当同样需要家长组织制定长远的计划，需要组织制定财、物、人力资源的合理使用规则。

　　二、工作思路

　　如果我作为一名项目经理，我将从以下几个方面开展项目部工作;

　　第一、贯彻执行国家、行政主管部门有关法律、法规、政策和标准，坚决执行公司各项管理制度的落实，以及上级领导临时交办的事宜，根据公司管理办法，制定项目部切实可行的各项管理制度和管理办法，形成项目岗位问责制。

　　第二、根据与甲方签订的监理合同，合理制定项目阶段性目标和项目总体控制计划，项目总目标一经确定后将总目标分解划分出主要工作内容和工作量，通过设置关键控制点确保工期，质量满足甲方的要求，通过加强对施工单位的安全制度管理，坚持以预防为主的原则，实现重大安全事故零的目标。

　　第三、加强项目部的团队建设;以共同的目标团结人、以自身的行动带动人。管人不整人、用人不疑人，团队建设需要集思广益，我将建立项目部内部访谈机制，加强项目员工与项目管理层的面对面的沟通，用其所长、避其所短，充分发挥各自的聪明才智，最大限度的挖掘项目部人力资源，引导大家为组建一个高效，精干的管理团队而出谋划策。在给新员工创造一个宽松的学习空间之外，还为他们谋发展，为新员工制定工作目标，通过考勤制度，奖惩条例以激励新员工，促使新员工快速成长，为公司的发展壮大储备项目人才。

　　第四、项目部作为公司业绩的主要来源，项目部成本控制是公司增加利润的资本积累的主要来源。我将最大限度的控制项目部成本开支，搞好成本预测，确定成本控制目标，做好项目部日常消耗品的集中管理，杜绝铺张浪费的现象。把好员工的费用支出这一关，严格控制费用支出源头，避免不合理支出。在“节流”的同时也因关注“开源”，加强与甲方的沟通，争取多做工程量，争取多签合同。

　　总结

　　参与这次竞聘，我本着真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中追求价值，我毅然知道自己身上有太多不足的地方，但我愿认真总结过去，全面适应现在，坚决相信未来，在今后的岗位中完善自己。也期望在我的不足之处能得到各位领导的指教，我将不胜感激。最后我祝愿天和不断发展壮大，我愿同公司一起成长，共同迎接属于我们的灿烂明天。

　　谢谢!我的演讲到此结束，非常感谢各位领导的聆听!谢谢。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇19**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！

　　我是来自XX项目部的，很感谢各位领导对我的信任和支持，让我有幸再次踏上这个讲台，也由衷的感谢公司为我们提供了这样一个很好的展示的机会和发展平台，今天我应聘的岗位是项目经理，下面我将从个人基本情况、个人竞聘的优势、竞聘岗位的认知及工作思路等三个方面阐述我作为项目经理的观点。

　　一、个人基本情况

　　我20xx年毕业于理工大学，本科学历，20xx年7月进入XX项目部负责现场监理工作，在此期间通过不断的学习，了解监理工作内容，监理工作流程，对监理工作有了全面的认识。通过学习资料上的理论知识和现场管理相结合，分析现场监理过程中出现的共性问题，掌握了一套基本的监理管理办法，为后续的工作打下了坚实的基础。20xx年3月进入XX项目部，在罗经理的安排下，负责WlAN、室分专业的统筹管理工作，在这期间负责本专业监理工作的具体实施，指导、检查和监督现场监理员的工作。在移动内部协助主管起草施工、监理合同，并定期的组织召开项目周例会。积累了一定的管理，协调能力，业务能力也得到了一个较大的提升。

　　二、个人竞聘的优势

　　1以下就个人参与此次竞聘的优势作简单概述：

　　第一、具有吃苦耐劳的本性、顶得住压力，敢于挑战和创新；富有勤奋严谨的工作作风，有较好的亲和力。作为一名80后的年轻人，思维较活跃、敢于尝试是我们的优势，但我认为要成为一名优秀的年轻项目负责人，我想更重要的是必须有高尚的道德品质，崇高的敬业精神和脚踏实地的工作态度，只有这样才能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去，确保建设项目高标准、高质量、高效益的完成，为集体谋利益，为团队谋荣誉，为项目部谋发展。

　　第二、具备相应的专业知识；踏上工作岗位以来，我时刻要求自己不放弃学习，通过日常工作积累和业余学习深造，理论联系实际，不断丰富和提高自己的专业知识。作为现场监理员时，我不仅要求自己精通本专业业务，还要求对其他各岗位的专业知识有全面深入的了解，通过其他老同事的言传身教，在现场遇上问题时的思索，全业务知识能力有了一定的沉淀。作为单项负责人时，更是进一步专研本专业的业务知识，同时深入理解“三控三管一协调”的监理内涵，做好事前控制，超前管理工作，将这种理解应用到实际的日常工作中，提高了工作效率，也培养了一定的项目组织、协调和综合管理能力。

　　三、竞聘岗位的认知及工作思路

　　一、岗位的认知

　　项目经理是项目团队的领导者，其首要职责是在工程建设工期内优质地领导项目组完成全部项目工作内容，并使甲方满意。为此项目经理必须具有良好的综合专业素质和项目管理能力和协调能力，在一系列的项目计划、组织和控制活动中做好领导工作，从而实现项目目标。项目经理是项目部的灵魂人物也是总“保障部长”，保障项目正常合理运转，2如果我作为一名项目经理，我将从以下几个方面开展项目部工作；

　　第一、贯彻执行国家、行政主管部门有关法律、法规、政策和标准，坚决执行公司各项管理制度的落实，以及上级领导临时交办的事宜，根据公司管理办法，制定项目部切实可行的各项管理制度和管理办法，形成项目岗位问责制。

　　第二、根据与甲方签订的监理合同，合理制定项目阶段性目标和项目总体控制计划，项目总目标一经确定后将总目标分解划分出主要工作内容和工作量，通过设置关键控制点确保工期，质量满足甲方的要求，通过加强对施工单位的安全制度管理，坚持以预防为主的原则，实现重大安全事故零的目标。

　　第三、加强项目部的团队建设；以共同的目标团结人、以自身的行动带动人。管人不整人、用人不疑人，团队建设需要集思广益，我将建立项目部内部访谈机制，加强项目员工与项目管理层的面对面的沟通，用其所长、避其所短，充分发挥各自的\'聪明才智，最大限度的挖掘项目部人力资源，引导大家为组建一个高效，精干的管理团队而出谋划策。在给新员工创造一个宽松的学习空间之外，还为他们谋发展，为新员工制定工作目标，通过考勤制度，奖惩条例以激励新员工，促使新员工快速成长，为公司的发展壮大储备项目人才。

　　第四、项目部作为公司业绩的主要来源，项目部成本控制是公司增加利润的资本积累的主要来源。我将最大限度的控制项目部成本开支，搞好成本预测，确定成本控制目标，做好项目部日常消耗品的集中管理，杜绝铺张浪费的现象。把好员工的费用支出这一关，严格控制费用支出源头，避免不合理支出。在“节流”的同时也因关注“开源”，加强与甲方的沟通，争取多做工程量，争取多签合同。

　　参与这次竞聘，我本着真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中追求价值，我毅然知道自己身上有太多不足的地方，但我愿认真总结过去，全面适应现在，坚决相信未来，在今后的岗位中完善自己。也期望在我的不足之处能得到各位领导的指教，我将不胜感激。最后我祝愿天和不断发展壮大，我愿同公司一起成长，共同迎接属于我们的灿烂明天。

　　谢谢！我的演讲到此结束，非常感谢各位领导的聆听！谢谢。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇20**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　今天我怀着满腔的热情来参加这次项目经理的竞聘。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毎一次挑战。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，以赢得顾客的\'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。

　　制度的优化，项目经理制是以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销公司产品，为客户提供全方位的服务，实现客户价值最大化的同时实现公司自身效益的最大化。将项目经理以竞聘的形式产生充分体现了公司对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。而作为新到岗位的人员，要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

　　其次，谈谈我竞聘这个岗位的一些自身优势

　　1、轻车熟路，具有丰富的实际工作经验

　　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。多次被评为最佳专案、优秀员工。

　　工作楼盘：案场，多次成为xx项目部的TOPSALES。

　　案场，多次做成团购，圆满完成销售指标。

　　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。

　　2、工作成绩优秀，销售业绩优良

　　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。

　　我现在任职的是上海第一个异地操盘的别墅项目，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，开发商找到寻求帮助，20xx年进入无锡，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。

　　3、思路清晰，管理得当

　　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。

　　如果我竞聘成功，我的工作思路是：

　　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。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，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；通过风险抵押金的方式，来调动项目部人员的成本、安全、质量、工期意识，使项目部人员有主人翁的意识。

　　如果我竞聘成功，我的工作目标是：实现重大安全安全事故为零、质量目标达到业主满意、成本目标保证上缴利润同时创造更高的效益。

　　保证成本目标措施：通过系统的项目成本管理和风险预测（管理风险、质量风险、安全风险、施工工期风险、施工技术风险），并根据各专业组的职能进行成本目标分解，各自负责成本目标的实现，提前对工程项目可能存在的施工风险进行预控，把施工风险降低到最小。最终达到“企业是利润的中心，项目部是成本的中心”的目标。

　　保证工期目标措施：根据合同工期编制总体进度计划，项目部围绕总体进度计划安排专业工作，每月各职能组根据月计划编制本专业重点工作安排，此项工作既是项目部工作开展的旗帜，也为公司上级部门提供了项目部专业工作内容，有利于公司上级部门给予检查指导。

　　安全目标保证措施：继续坚持以预防为主，注重工人的安全教育和安全防护设施的检查，做好切实可行的应急预案措施，加强对分包队伍的管理，健全安全管理制度，实现制度来约束分包队伍。最终实现重大安全事故零的目标。

　　质量目标保证措施：建立完整有效的质量管理体系，加强对分包队伍的管理，通过推行先进的新技术，降低工程施工难度，组织制定可行的技术方案等措施实现质量目标的实现。

　　我的座右铭就是：\"律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人\"。

　　谢谢！我的演讲到此结束，非常感谢各位领导的聆听！

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇21**

　　各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　今天我怀着满腔的热情来参加这次项目经理的竞聘。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，执着的追求去挖掘的价值。勇敢地去接受未来工作中的毎一次挑战。对我来说，今天又是一次人挑战，是一个难得的展示自己、锻炼自己的机会。相信这次竞聘项目经理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。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。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，以赢得顾客的信任。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。项客户经理竞聘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。制度的优化，项目经理制是以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，公司产品，为客户提供全方位的，实现客户价值最大化的同时实现公司自身效益的最大化。将项目经理以竞聘的.形式产生充分体现了公司对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。而作为新到岗位的人员，要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

　　其次，谈谈我竞聘这个岗位的一些自身优势。

　　1、轻车熟路，具有丰富的实际工作经验

　　我是从事行业工作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客户经理竞聘，和成功的案场管理经历。多次被评为最佳专案、优秀员工。

　　工作楼盘：案场，多次成为xx项目部的topsales

　　案场，多次做成团购，圆满完成销售指标。

　　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年多宝贵的工作中，我积累了丰富的工作经验，总结出了一整套较为的工作方法，为我竞聘项目经理奠定了扎实的基础。

　　2、工作成绩优秀，销售业绩优良

　　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。我现在任职的部门经理竞聘演讲稿是上海第一个异地操盘的别墅项目，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，开发商找到寻求帮助，20xx年进入无锡，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，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。

　　3、思路清晰，管理得当

　　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副经理竞聘演讲稿简单。开发商的销售人员因其自身各自的，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，更重要的是学会尊重他人。

　　如果我竞聘成功，我的工作思路是：

　　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。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，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置;通过风险抵押金的方式，来调动项目部人员的成本、安全、质量、工期意识，使项目部人员有主人翁的意识。

　　如果我竞聘成功，我的工作目标是：实现重大安全安全事故为零、质量目标达到业主满意、成本目标保证上缴利润同时创造更高的效益。

　　保证成本目标措施：通过系统的项目成本管理(客户经理竞聘)和风险预测(管理风险、质量风险、安全风险、施工工期风险、施工技术风险)，并根据各专业组的职能进行成本目标分解，各自负责成本目标的实现，提前对工程项目可能存在的施工风险进行预控，把施工风险降低到最小。最终达到“是利润的中心，项目部是成本的中心”的目标。

　　保证工期目标措施：根据合同工期编制总体进度计划，项目部围绕总体进度计划安排专业工作，每月各职能组根据月计划编制本专业重点工作安排，此项工作既是项目部工作开展的旗帜，也为公司上级部门提供了项目部专业工作内容，有利于公司上级部门给予检查指导。

　　安全目标保证措施：继续坚持以预防为主，注重工人的安全教育和安全防护设施的检查，做好切实可行的措施，加强对分包队伍的管理，健全安全管理制度，实现制度来约束分包队伍。最终实现重大安全事故零的目标。

　　质量目标保证措施：建立完整有效的质量管理体系，加强对分包队伍的管理，通过推行先进的新技术，降低工程施工难度，组织制定可行的技术等措施实现质量目标的实现。

　　我的座右铭就是：\"律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人\"。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇22**

　　尊敬的各位领导、评委：

　　大家好

　　我是市场经营部的。在这里我以平常人的心态，参与这次项目经理岗位竞聘。首先很感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

　　一、个人基本情况

　　20xx年7月从经管院毕业进入公司开始工作将近五个月。虽然刚毕业来到公司的时间不是太长，但是我在大学三年的生活中，用学到的营销知识到社会中实践，采用理论与实践相结合方式学习。在学习中工作，在工作中学习，不断的巩固和完善所学的营销知识，为将来工作奠定坚实的基础。

　　来到公司，我经过公司的应知应会考试，参加全国物业企业经理上岗资格培训班，并顺利通过考试拿到《物业经理上岗资格证书》，同时参加过全国房地产行业培训中心关于物业管理招投标相关知识学习，以及其他的物业管理和服务知识的学习。

　　二、工作简历

　　我于20xx年在太原上大学，所学专业市场营销，在校期间从20xx年6月到20xx年7月兼职《生活晨报》业务员，20xx年8月至今在山西通信物业管理有限公司市场经营部。

　　三、20xx年以来岗位职责履行情况

　　在市场经营部，我的职责是负责总公司业务拓展，产品项目发展，对外合作等前期的调整论证、组织筹办工作。以及负责总公司业务、产品的宣传推广工作，负责总公司统一的形象宣传、策划工作，指导分公司利用多种媒介手段开展品牌宣传和市场营销工作。

　　在这将近五个月的时间里，为了调动大家的工作积极性，起草并完成了“百日劳动竞赛”和“全员营销办法”。

　　在“中秋、国庆”两节完成通信超市促销活动的策划以及营销分析。同时起草了晋中网通物业管理费用测算方案，以及公司整体的宣传策划正在进行中。我在工作中勤勤恳恳、踏踏实实，已经受到领导和同志们的认可。

　　四、竞聘岗位的认识和工作设想

　　1、竞聘岗位的认识

　　这次我所竞聘的岗位是招投标项目经理，作为项目经理首先应该具有良好政治素质，强烈的事业心和责任感；勤奋工作，开拓进取，遵纪守法，诚实守信。熟悉物业管理企业经营理念，有扎实的理论基础。

　　熟练掌握物业管理招投标工作及咨询服务流程。了解行业最新技术与动态。及时掌握公司业务工作情况，并及时提出建议和意见，当好经理的参谋和助手，同时掌握公司与同类企业的竞争情况，为应对市场竞争，下达相应的明确的指示。

　　经常考虑公司的发展方向，努力贯彻、落实公司长期发展计划。掌握并贯彻执行物业行业的相关法律、法规。做好项目团队建设，保证有效沟通。及时对下级工作中的争议做出裁决。完成公司各项管理制度的落实，以及上级领导临时交办事宜。

　　2、工作设想

　　坚持“创新发展、效益领先、沟通人心、服务为本”的方针，实现“整体规范、市场运作、强化管理、争创一流”的目标，将物业总公司打造成“企业化、专业化、市场化”为一体的具有一定市场生存能力和竞争能力的现代物业管理企业。

　　加大宣传和业务的拓展工作，建立完善的外拓业务管理制度，把宣传和业务拓展有效的结合起来，在进行各种宣传的同时配合人员营销的办法进行市场开拓和发展。把整个公司推向“市场化、专业化、企业化”的运行模式。

　　作为招投标项目经理，我认为首先通过政府、房地产开发商、物业管理企业、以及相关的部门，进行对整个物业管理招投标市场进行调研和研究，建立招投标信息的.档案，为今后的外拓业务开展和招投标工作的进行奠定坚实基础。

　　我们还要零距离地贴近客户、理解客户，了解物业管理行业的发展方向，聚焦全新的发展目标。同时，不断更新理念，深层次的挖掘和探讨物业行业中的细微服务，符合业主的需求，适应市场经济体制下的发展规律，为企业走可持续发展道路提供坚实的基础。

　　最后我要感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接山西通信物业管理有限公司辉煌灿烂的明天。

　　谢谢大家！

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇23**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！非常快乐今天自己可以有时机参加今天的公司人才竞聘的演讲，非常感谢公司指导给我这次珍贵的时机，谢谢大家一直以来对我的照顾与支持。今天也是一个很好的检验自己和锻炼自己的时机，我一定会好好珍惜。今天我竞聘的职位是工程部经理，下面我从三个方面来阐述我的竞聘演讲。我20xx年毕业于上海理工大学，本科学历，20xx年7月进入我们工程部负责现场监理工作，在此期间通过不断的学习，理解监理工作内容，监理工作流程，对监理工作有了全面的认识。通过学习资料上的理论知识和现场管理相结合，分析现场监理过程中出现的共性问题，掌握了一套根本的监理管理方法，为后续的工作打下了坚实的根底。20xx年3月进入我们工程部，在罗经理的安排下，负责WlAN、室分专业的统筹管理工作，在这期间负责本专业监理工作的详细施行，指导、检查和监视现场监理员的工作。在挪动内部协助主管起草施工、监理合同，并定期的组织召开工程周例会。积累了一定的管理，协调才能，业务才能也得到了一个较大的提升。第一、具有吃苦耐劳的本性、顶得住压力，敢于挑战和创新；富有勤奋严谨的工作作风，有较好的亲和力。作为一名80后的年轻人，思维较活泼、敢于尝试是我们的优势，但我认为要成为一名优秀的年轻工程负责人，我想更重要的是必须有高尚的道德品质，崇高的敬业精神和脚踏实地的工作态度，只有这样才可以全身心地投入到自己所热爱的工作中去，确保建立工程高标准、高质量、高效益的完成，为集体谋利益，为团队谋荣誉，为工程部谋开展。第二、具备相应的专业知识；踏上工作岗位以来，我时刻要求自己不放弃学习，通过日常工作积累和业余学习深造，理论联络实际，不断丰富和进步自己的专业知识。作为现场监理员时，我不仅要求自己精通本专业业务，还要求对其他各岗位的专业知识有全面深化的理解，通过其他老同事的言传身教，在现场遇上问题时的思索，全业务知识才能有了一定的沉淀。作为单项负责人时，更是进一步专研本专业的业务知识，同时深化理解“三控三管一协调”的监理内涵，做好事前控制，超前管理工作，将这种理解应用到实际的日常工作中，进步了工作效率，也培养了一定的工程组织、协调和综合管理才能。

　　（一）岗位的认知

　　工程经理是工程团队的指导者，其首要职责是在工程建立工期内优质地指导工程组完成全部工程工作内容，并使甲方满意。为此工程经理必须具有良好的综合专业素质和工程管理才能和协调才能，在一系列的工程方案、组织和控制活动中做好指导工作，从而实现工程目的。工程经理是工程部的灵魂人物也是总“保障部长”，保障工程正常合理运转，需要游刃于甲方和公司指导之间，目前通信工程监理市场也存在剧烈的竞争，在我国的经济体制下，甲方绝对处于“老大”的地位，虽说监理工作的原那么是“公正、独立、自主”，但监理受雇于甲方，只能在甲方受权的范围内展开工作，很难做到独立、自主，有时甚至压制监理的合理权益的情况，这是工程经理必须意识到和攻克的课题。因此工程经理还必须得有较好的交际才能和应变才能，在与甲方的沟通协调中保持良好的心理素质，擅长寻找和发现与甲方的共同爱好，共同习惯，通过言语感染，文字渲染展现个人的亲和力和魅力。

　　工程经理还需对工程有整体的意识，工程监理部是一个大家庭，工程经理那么是这个大家庭的家长，大家庭经营的好坏，需要大家庭的所有成员凝聚在家长的周围，携手与其共同经营，人人出力、人人谋划。大家庭遇大事，需要家长的果敢的决断，大家庭的凝聚力需要家长的号召力，大家庭的开展需要家长敏锐的洞察和长远的谋划，大家庭的钱、财、物的使用是否得当同样需要家长组织制定长远的方案，需要组织制定财、物、人力资源的合理使用规那么。

　　（二）工作思路

　　假设我作为一名工程经理，我将从以下几个方面开展工程部工作：

　　第一、贯彻执行国家、行政主管部门有关法律、法规、政策和标准，坚决执行公司各项管理制度的落实，以及上级指导临时交办的`事宜，根据公司管理方法，制定工程部实在可行的各项管理制度和管理方法，形成工程岗位问责制。

　　第二、根据与甲方签订的监理合同，合理制定工程阶段性目的和工程总体控制方案，工程总目的一经确定后将总目的分解划分出主要工作内容和工作量，通过设置关键控制点确保工期，质量满足甲方的要求，通过加强对施工单位的平安制度管理。

　　第三、加强工程部的团队建立；以共同的目的团结人、以自身的行动带动人。管人不整人、用人不疑人，团队建立需要集思广益，我将建立工程部内部访谈机制，加强工程员工与工程管理层的面对面的沟通，用其所长、避其所短，充分发挥各自的聪明才智，最大限度的挖掘工程部人力资源，引导大家为组建一个高效，精干的管理团队而出谋划策。在给新员工创造一个宽松的学习空间之外，还为他们谋开展，为新员工制定工作目的，通过，奖惩条例以鼓励新员工，促使新员工快速成长，为公司的开展壮大储藏工程人才。

　　第四、工程部作为公司业绩的主要，工程部本钱控制是公司增加利润的资本积累的主要。我将最大限度的控制工程部本钱开支，搞好本钱预测，确定本钱控制目的，做好工程部日常消耗品的集中管理，杜绝铺张浪费的现象。把好员工的费用支出这一关，严格控制费用支出源头，防止不合理支出。在“节流”的同时也因关注“开源”，加强与甲方的沟通，争取多做工程量，争取多签合同。我非常希望今天可以得到指导和同事们的认可与支持，这将是我工作最大的肯定与动力，我相信今天公司指导一定可以选出最适宜这个职位的人选。不管今天的结果如何，我都会在工作中不断的进取提升自己，在拼搏奉献中实现自己的个人价值！谢谢大家！

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇24**

　　尊敬的各位领导和评委：

　　上午好！

　　我叫，1998年参加工作，中共党员，目前就职于x项目部，担任项目经理职务。

　　这次我们参与竞选的团队：分别是项目经理、总工、经营副经理。

　　感谢公司给我们提供这样一个平台，让我们展示自己！我从以下几个方面阐述我们团队的观点：

　　一、团队建设

　　项目成功离不开高效的团队，为此我们拟组建26人的项目团队，其中班子成员5人，分别为、，书记1人。下设技术质量部5人（土建技术兼质量2人，测量1人，试验1人，资料1人），工程部3人，安全部3人，物资部3人，行政1人，财务2人，经营部2人，临电和机械1人，消防保卫1人，其余专业分包自己组建管理团队，在分工明确的基础上，相互协调，齐抓共管。

　　二、对项目经理工作岗位的认识和自身优势

　　项目经理主持项目经理部全面工作，对项目部的经营成本、施工进度、质量安全、环境保护负全面责任。不但要协调内部各个部门之间的关系，还要协调外部更为复杂的同工程有关系的单位。因此，必须具有良好的综合专业素质（工程技术能力、经济管理能力、社会法律知识）和项目管理能力以及协调沟通能力，同时必须具备良好的心理素质和个人魄力，以及较强交际能力、应变能力、市场开拓能力等。

　　经过多年施工管理和在项目部工作中的锻炼，我参与了多个工业、民用建筑工程从开工到竣工交付使用的全过程管理，使我积累了比较丰富的项目管理工作经验，也具有较强的项目组织、协调和综合管理能力，同时具有灵活处理突发事件和应急事件的能力。特别是20xx年从担任项目经理开始，一直与本工程的建设方合作，双方也彼此了解。在担任项目经理期间，质量方面取得的成绩有：2#超高层住宅楼（40层）获得过成都市优质结构工程，5#超高层住宅楼获得过北京市结构长城杯银奖，龙樾熙城一期、二期商住工程获得过北京市结构长城杯金奖；获得的安全文明奖项有：xx市标化工地、xx省标化工地等荣誉称号。

　　三、工作思路

　　本工程工期紧张，既要创优和“三方检测”评比争先，还要创建绿色安全工地；因此我将从以下几个方面在项目管理中予以重点关注：一是确保准时交付，二是预算控制得当，三是质量得到业主的认可，四是绿色环保施工。工期方面重点控制地基处理（CFG桩）和预制装配式结构完成时间；成本方面做好资金使用计划，做好“二次经营”开发工作，强化预算管理，有效使用施工进度款和争取业主给付预付款；质量方面做好创优策划和实施《第三方评估策划方案》，做到“有旗必扛，有第一必争”；安全文明施工方面始终做到标准化管理，做好扬尘和“雾霾”治理工作。我会要求项目团队的每一位成员都要对照上面四个标准来进行工作。

　　如果我竞聘成功，我的工作目标是：实现重大安全安全事故为零，质量目标合格基础上，创xx市—杯；成本目标保证上缴利润的同时创造更高的经济效益，绿色施工目标创建xx市绿色安全文明工地。

　　四、经营管理

　　项目经理和项目部成员在项目开始时就应当牢记成本管理的要求，通过系统的项目成本管理和风险预测，项目施工过程中有关成本的各个细节都应当清晰明了、毫不含糊，并确保项目部每个人对此都达成了一致的意见。然后项目部各部门根据职能要求进行成本目标分解，各自负责成本目标的实现，做好对可能存在的施工风险进行预控，把施工风险降低到最小。最终达到\"企业是利润的中心，项目部是成本的中心”的目标。为此，根据本工程特点，采取以下措施降低成本：

　　1、认真会审图纸，积极提出修改意见

　　2、制定先进的、经济合理的施工方案

　　3、组织均衡流水施工，加快施工进度

　　4、降低材料成本

　　5、提高机械利用率

　　6、用好激活机制，调动职工节约积极性

　　7、注重对设计变更和工程洽商工作的管理，有效扩展企业的利润空间。

　　8、做好二次经营策划，严格执行项目部与公司签订的经营承包合同条款，在公司总体目标控制和优化资源配置的前提下，项目部细化成本管理责任，通过自身强化成本节约和积极拓展“开源”渠道，实现公司和项目部利润最大化，达到工程项目盈利的经营管理目标。

　　五、工期控制

　　根据最终的合同工期和现场实际情况编制总体进度计划，合理确定降水、土方和护坡工程、地下结构工程、主体结构工程、装饰装修工程、竣工验收等关键节点的工期。围绕总体进度计划选择科学合理的施工方法，有效组织和利用施工资源，加强对分包单位和供应商的有效协调与控制，通过制定组织、技术、合同、经济和管理信息等强有力的措施保证，确保进度计划的实现，达到预期目标。

　　六、质量控制与创优

　　本工程的质量目标是“质量合格，创建筑长城杯，并在建设单位第三方检测中取得较好成绩”。因此在确保工程质量合格的基础上，通过学规范、学创优标准，在头脑里面树立全面质量管理的创优思想。根据工程的具体情况，采取如下质量保证措施：

　　首先，项目部要建立完整的质量控制体系，有明确的创优质量目标，围绕目标层层分解落实。

　　第二，项目部要建立和完善岗位质量责任制度、样板管理制度、质量奖罚制度、原材检验制度、创优培训制度、质量分析会制度等各种质量管理制度。实施过程中，严格实行施工样板制、三检制，实行三级检查制度，严格实行合理工序安排和管理，不合格的材料设备绝对禁止使用，达不到标准要求的工序彻底返工，毫不留情。

　　第三，强化质量过程控制，加强对重要的和薄弱的环节的质量控制，严格质量程序化管理。

　　第四，积极响应建设单位的第三方评估管理，严格执行过程评估和交房评估标准；同时，总结以往与建设单位合作工程中出现的经验教训，制定专门的“第三方评估策划方案”，实施中定期逐条自查，有不符合要求处派专人负责跟踪落实改进。

　　本工地确保xx市绿色安全样板工地，在施工中，始终贯彻“安全第一、预防为主”的安全生产工作方针，认真执行国务院、建设部、xx市关于建筑施工企业安全生产管理的各项规定，把安全生产工作纳入施工组织设计和施工管理计划，使安全生产工作与生产任务紧密结合。施工生产中始终强化安全管理，通过组织落实、责任到人、定期检查、认真整改，最终实现重大安全事故零的目标。

　　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、完善自己。我深知项目经理工作的重要性，如果我竞聘上，一定不辜负企业重托，认真履行职责，确保工程质量、安全、工期和成本等目标的完美实现！

　　谢谢大家！

　　20xx年1月2日

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇25**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好！

　　第一部分：自己情况介绍

　　，20xx年进入公司参加工作，至今工作已有5年半时间。

　　在这5年半的工作时间里，感谢公司对我工作的认可，不断为我提供新的平台、新的机会；感谢一起工作过的领导及同事对我的关心、爱护和支持。使我不断成长，业务能力不断提高。今天，参加这次竞聘，作为对自己的一个锻炼，也是一次学习。

　　第二部分：对项目经理岗位的理解

　　项目的有效运作是需要整个团队共同努力完成的，而对于团队而言，凝聚力最重要，项目经理就是凝聚团队的核心。项目经理的工作思路、待人处事方式直接影响项目员工的工作态度和工作方式，也决定了项目运营的成败。

　　职能上——代理。代理公司运作项目的生产运营，对接政府职能部门和业主，收款付款，完成公司各项指标；

　　工作上——父亲。作为项目员工的.坚强后盾，教导员工，提供支持；

　　生活中——母亲。关心、爱护、包容；

　　第三部分：对本工程情况难点认识

　　1、工期短、体量大

　　思路：

　　分块施工，高层为先（15#~19#高层先行施工）；

　　以高带低，共用塔吊（13#、14#楼利用17#、18#楼塔吊；其它多层楼两栋楼一台塔吊）；

　　详细计划（不同区块分流水，同一区块间隔开，进度计划编制详细）。

　　2、交错多，施工阶段材料堆场不固定

　　思路：块中分块，间隔施工造场地；

　　3、屋顶及别墅结构形式复杂

　　思路：选择有施工经验的队伍施工坡屋顶和别墅；

　　4、区块多、工序多造成质量难以控制

　　思路：建立完善的质量管理体系和制度，职责落实到人，项目经理高度重视。从材料入场抓起，工序施工严格做到过程控制，落实三检制度，定期公示质量情况。

　　第四部分：管理目标及承诺

　　工期目标：458天；

　　质量目标：合格，力争高层（15#~19#楼）达到市级优良标准；

　　成本目标：上交6％，盈利4％；

　　安全目标：杜绝重大火灾事故，杜绝土方坍塌、高空坠落、物体打击、触电事故造成的人员死亡，杜绝重大机械事故，杜绝急性中毒事故，因工轻伤率控制在0.4%以内；

　　文明施工目标：创市安全文明工地

　　第五部分：施工部署及配置

　　A区段：13#～19#楼

　　B区段：9#～12#楼，待13#、14#楼六层完成后开始施工，11#、12#楼地库完成后施工9#、10#

　　C区段：5#～8#楼，同B区段

　　D区段：1#～4#楼，待11#、12#、6#、8#楼6层完成后开始施工，2#、4#楼地库完成后开始施工1#、3#楼

　　施工电梯9台（15#~18#楼各两台，19#楼1台）；

　　物料提升机20台（3#、4#、11#~14#楼各两台，1#、2#、5#~8#、9#、10#楼各1台）；

　　主体劳务队伍两个，主体阶段施工人员500~600人；

　　第六部分：成本管理

　　第七部分：资金管理

　　我的汇报完毕，不足之处请大家指点。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇26**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好，首先祝大家在新的一年里身体健康，万事如意。今天非常高兴来参加x项目经理的竞聘。同时也非常感谢公司领导为我们提供这次竞聘的机会和平台，并借此机会感谢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，本科学历，高级职称，具有公路、铁路、市政一级建造师资格。曾经参加过淮江高速公路、商开和禹登高速公路、等多条高速公路的建设，先后担任过现场技术员、部门负责人、生产副经理和项目经理等职。本次本人所参加竞聘的岗位是湖南项目经理岗位。下面我就简单谈一下自己的竞聘优势和对于项目的工作构想：

　　下面先谈一下自己竞聘的优势：首先，我在工作中能吃苦耐劳，困难面前勇于挑战，耐得住压力，经得起考验。大家都知道标无论施工难度还是协调难度都是非常

　　艰难的，可以说也是我参加工作以来最复杂的一个项目，面对恶劣的环境，我们迎难而上，积极想办法，把不利变有利，反而促成了好多变更项目。对于x项目，通过我的大致了解，与相比不管是施工还是环境都是相对简单的，我感觉非常轻松，非常自信，我相信我们团队能胜任，一定会干的更好。其次，在近几年的工作中，使我积累了较丰富的工作经验，也使我具备了一定的项目组织、协调和项目综合管理能力，同时也培养了我在工作中灵活掌握、解决问题的能力。通过前几天随陈书记到兄弟项目参观学习，对湖南市场行情也有了一定的了解，也从他们项目学到了很多宝贵的经验，我会把他们做的非常成功的地方带到x项目，同时对于走弯路的地方吸取经验教训，这使我对参加x项目经理的竞聘更加积极，使我更信心十足，相信我们一定会取得优异的成绩，给公司领导交一份满意的答卷。

　　第二方面就将我对于项目

　　的工作构想对大家作一下汇报：

　　一、项目驻地建设

　　项目部的建设很重要，它代表一个单位的企业形象，好比一个人的衣着和精神风貌，第一印象很深刻，能体现单位的品牌，所以我们要在遵循节俭原则的基础上高标准的建设项目驻地，要做到外观上能体现四局的良好企业形象、环境优美并与周边环境相协调，办公室舒适明亮，生活条件舒适方便，配备必要的娱乐设施，以保证职工劳逸结合，高效工作，正常生活。

　　二、项目部人员组织

　　由于本项目工程量较小，项目班子、部门和人员的配备务必精简高效并满足需要，总人数力争控制在30人以内，做到少而精，避免职责不明，人浮于事。三、 经营思路

　　1、总的经营指导方针：坚决贯彻局管理效益型企业的思路，坚持将项目打造成典型的管理效益型项目。坚决杜绝整体大包以包代管的那种简单不可控的高风险分包模式，项目部采取控制主材，合作队伍负责人工、机械以及一切辅材的专业分包模式的经营整体思路。坚决执行局三项公开招标制度，确保成本最低、队伍最优。

　　2、主要工程项目对外分包模式：工程主要是路基和桥涵;路基工程拟采取三支队伍平行大包，形成竞争，互相制约;桥涵工程、防护与排水工程等因为单位工程量小而多，主要有中桥3\*20米空心板4座，现浇箱梁120米桥一座，天桥5座，通涵125道，混凝土方量约2万方左右，由于工程量分布广而且量小，计划安排桩基队伍3个，下部和预制场一个队伍，现浇箱梁和天桥施工队伍一个，通涵队伍6个，可以多点作业、多点开花。路面低基层可以采取有施工能力且经验成熟专业队伍大包模式。

　　3、项目特点和施工队伍的选择：本项目可以说是扩建项目，原一级路路基已成型，只需两边宽填和扩宽，土方量很小且不集中，不能形成大的工作场面，在加上湖南属多雨季节，会造成大量机械闲置，大量增加施工成本，这就要求我们一定要选择有自有设备的且熟悉的队伍，否则抢工期只是一句空话，反而会造成成本增加和各种矛盾纠纷的产生，这样会得不偿失的。又由于本项目通涵很多，平均几十米一道，这会造成前期形象不好，路基连不成一个整体，无法进行路基的施工，所以路基队伍要缓进场，前期重点抢桥涵的施工，我

　　们计划桥涵多上队伍，多点作业，以最快的速度抢上去，给业主一个良好的形象，认为我们是有实力能打硬仗的单位，这样会在其他方面获得他们的支持。

　　4、变更方面：本工作应作为一个非常重要的工作来抓，它能有效扩展企业的利润空间。在项目开始时便组织全体技术人员进行图纸会审以及合同文件的分析，发现变更契机，编制变更策划书，明确变更努力方向，搞好与变更有关的各种关系，建立一种良好的变更互动关系，重奖变更中有功之臣。针对x项目的变更点主要集中在清淤换填、桩基溶洞、原地面清理以及原有路基宽填增加土工材料、路基加强和沉降观测等方面上。

　　四、项目各项管理工作

　　项目的各项管理工作主要包括现场管理、技术管理、进度及计划管理、质量管理以及安全生产、文明施工等方面。每一项管理工作都是非常重要的，不可缺少的，进场后项目部会要求每个员工都要认真各种管理制度，在工作中严格按制度要求执行，并做到分工明确、责任到人，奖罚分明，这样既能充分发挥个人主观能动性，又有利于工程的推动和进展;各项管理工作的好坏会直接影响到项目的整体利益和效益，我们要想在这条线上干出好成绩，就必须加强各项管理工作落实和执行，在8号下午的合同谈判中，业主对我们中交四局还比较了解，知道我们湖南工程很多，有干的好的也有坏的，这条路是他们投资的第一条高速公路，也是一条省委省政府委托的一条政治路，业主很重视也对于我们给予很高的希望，希望我们“中”字头企业能在全线做好排头兵榜样，王总也代表公司表态我们会以最优的资源和人力投入，争取全线名列首位，这对我来说也是比较大的压力，从谈判内容上得知业主的各方面要求都很高，投入也很大，要想在众多施工单位中全线排在首位，也不是一件很容易的事，又由于这是一条改扩建、中途接过来的路，遗留问题还比较多，又在长沙市城乡结合部，环境还是相对复杂的。所以我们还要认真斟酌并做好前期策划，做到精细化管理，制定出切实可行的计划，不要盲目乐观。

　　作为项目经理，肯定还有很多不足之处，我觉得自己还是能够胜任本职工作，在工作中能够做到严格要求自己，生活上不搞特殊化，与广大职工同甘共苦，不谋私利，始终将企业利益放在第一位，并且做到舍小家，顾大家，坚守岗位，以工地为家。当然还需要各位领导和同仁多提宝贵意见。我完全相信自己有能力带领我们的团队共同把项目搞好，为公司创造可观的利润，为项目职工创造较高的收入，带出一批人，创出一种模式，企业、职工获得共赢。我会以个人的人品、良好的组织管理和全局掌控能力以及沟通能力向大家证明，我决不会辜负大家的信任与重托!谢谢大家。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇27**

　　尊敬的各位领导、评委：

　　大家好！

　　我是市场经营部的张秀。在这里我以平常人的心态，参与这次项目经理岗位竞聘。首先很感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

　　下面从四个方面向各位领导和评委陈诉我的竞聘报告

　　一、个人基本情况

　　20xx年7月从经管院毕业进入公司开始工作将近五个月。虽然刚毕业来到公司的时间不是太长，但是我在大学三年的生活中，用学到的营销知识到社会中实践，采用理论与实践相结合方式学习。在学习中工作，在工作中学习，不断的巩固和完善所学的营销知识，为将来工作奠定坚实的基础。

　　来到公司，我经过公司的应知应会考试，参加全国物业企业经理上岗资格培训班，并顺利通过考试拿到《物业经理上岗资格证书》，同时参加过全国房地产行业培训中心关于物业管理招投标相关知识学习，以及其他的物业管理和服务知识的学习。

　　二、工作简历

　　我于20xx年在太原上大学，所学专业市场营销，在校期间从20xx年6月到20xx年7月兼职《生活晨报》业务员，20xx年8月至今在山西通信物业管理有限公司市场经营部。

　　三、20xx年以来岗位职责履行情况

　　在市场经营部，我的职责是负责总公司业务拓展，产品项目发展，对外合作等前期的调整论证、组织筹办工作。以及负责总公司业务、产品的宣传推广工作，负责总公司统一的形象宣传、策划工作，指导分公司利用多种媒介手段开展品牌宣传和市场营销工作。

　　在这将近五个月的时间里，为了调动大家的工作积极性，起草并完成了“百日劳动竞赛”和“全员营销办法”。

　　在“中秋、国庆”两节完成通信超市促销活动的策划以及营销分析。同时起草了晋中网通物业管理费用测算方案，以及公司整体的宣传策划正在进行中。我在工作中勤勤恳恳、踏踏实实，已经受到领导和同志们的认可。

　　四、竞聘岗位的认识和工作设想

　　1、竞聘岗位的认识

　　这次我所竞聘的岗位是招投标项目经理，作为项目经理首先应该具有良好政治素质，强烈的事业心和责任感；勤奋工作，开拓进取，遵纪守法，诚实守信。熟悉物业管理企业经营理念，有扎实的理论基础。

　　熟练掌握物业管理招投标工作及咨询服务流程。了解行业最新技术与动态。及时掌握公司业务工作情况，并及时提出建议和意见，当好经理的参谋和助手，同时掌握公司与同类企业的竞争情况，为应对市场竞争，下达相应的明确的指示。

　　经常考虑公司的发展方向，努力贯彻、落实公司长期发展计划。掌握并贯彻执行物业行业的相关法律、法规。做好项目团队建设，保证有效沟通。及时对下级工作中的争议做出裁决。完成公司各项管理制度的落实，以及上级领导临时交办事宜。

　　2、工作设想

　　坚持“创新发展、效益领先、沟通人心、服务为本”的方针，实现“整体规范、市场运作、强化管理、争创一流”的目标，将物业总公司打造成“企业化、专业化、市场化”为一体的具有一定市场生存能力和竞争能力的现代物业管理企业。

　　加大宣传和业务的拓展工作，建立完善的外拓业务管理制度，把宣传和业务拓展有效的结合起来，在进行各种宣传的同时配合人员营销的办法进行市场开拓和发展。把整个公司推向“市场化、专业化、企业化”的运行模式。

　　作为招投标项目经理，我认为首先通过政府、房地产开发商、物业管理企业、以及相关的部门，进行对整个物业管理招投标市场进行调研和研究，建立招投标信息的档案，为今后的外拓业务开展和招投标工作的进行奠定坚实基础。

　　我们还要零距离地贴近客户、理解客户，了解物业管理行业的发展方向，聚焦全新的发展目标。同时，不断更新理念，深层次的挖掘和探讨物业行业中的细微服务，符合业主的需求，适应市场经济体制下的发展规律，为企业走可持续发展道路提供坚实的基础。

　　最后我要感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接山西通信物业管理有限公司辉煌灿烂的明天。

　　谢谢大家！

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇28**

　　尊敬的，亲爱的同事们：

　　大家好!“一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光!” 在天高气爽的金秋时节，很高兴与大家相聚一堂。我的名字叫，喜欢运动，爱好读书，“勤奋、踏实、认真、积极”是我的处事态度，“没有比人更高的山，没有比脚更长的路”是我的人生格言!是一名销售员，我竞聘的职位是销售主管!

　　在竞聘之前，我不止一次考虑过——主管是什么;主管做什么;我，做主管，为什么;怎么做?首先，主管是什么?我觉得，销售主管，顾名思义就是以销售为主，协助管理。其次，主管做什么?主管，首先是一名优秀的销售员，自身销售能力过硬，业绩突出;其次，是销售经理的好帮手，严以律己，认真执行;再次，是销售同事的知心人，促进成交，创造佳绩!主管的职责简而言之就是：帮排难，为同事解忧，上情下达，下情上禀!协助使得销售团队亲密协作，销售战车隆隆向前。最后，我，做主管，为什么，怎么做?

　　高尔基曾经说： “一个人追求的目标越高，他的能力就发展的越快，对社会就越有益!”我不是给我阳光，我就想灿烂的那种人，但我相信：烈火才能炼真金!从xx年初进入房地产行业，至今已经三年了，三年的风风雨雨，似乎早已应该习惯了波澜不惊，但我的梦想始终鲜活!每天醒来我都会对自己说：新的一天开始了!新的一天要有新的收获!

　　前进的道路并是一帆风顺的。三年来，在工作中，同大家一样，我曾经被误解，遭埋怨，委屈的泪水曾经不止一次流过!但甜蜜的是我是确实成交后的欢乐!留在心田深处的是客户满意的笑容和由衷的感谢!

　　因为，我爱生活，更热带自己的工作。坎坷与荆棘相伴，笑语与欢歌一路，在风雨中，禾苗茁壮成长，我成长成熟　销售时，把客户当亲人;成交后，把客户当朋友，在客户的眼中，我不再是推销员，而是给他们帮忙，为他们便利的朋友!我尽己能，为他们排忧解难，“以心换心”，他们为我带来了更多新的朋友，我们一起分享成功的喜悦!

　　我庆幸自己属于这样一个上进、团结的集体，一个热情四溢的团队!如果我的愿望能够实现，我将和大家一道，在的英明指挥下，用自己的热情与汗水，创造更佳业绩，共创美好明天!谢谢大家!

　　当然，如果未能成功，我决不气馁，我将继续努力，以更大的热情投入工作中，我坚信：“机遇总是青睐有准备的人。”

　　谢谢大家！

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇29**

　　尊敬的各位、各位评委：

　　大家好!首先我要感谢公司为我们了这样一个直抒胸意、畅谈心声的舞台，站在这里，对我来说既是一种考验，也是一种信任。

　　下面，我简单地向各位和评委汇报一下我的个人情况。

　　我叫，今年2x岁，学历，年毕业于(学校名称)国际贸易公共关系专业。我年到本公司工作，XX年之前在公司从事销售工作;XX年至今担任项目销售部副经理。工作中，我总是兢兢业业、勤勤恳恳，认真做好部署的每项工作，并多次受到公司和同事们的肯定，获得、等多个荣誉称号。

　　经综合权衡，我认为我具有以下几点竞聘优势：

　　第一，我具有扎实的理论知识。

　　大学时我读的是国际贸易公共关系专业，几年的大学学习，为我积累了扎实的理论知识。参加工作以来，我经常利用业余时间加强学习，并参加各种培训，这使我的专业知识更加扎实，更加丰富。我想，我具备了做好项目销售经理所要求的专业理论素质。

　　第二，我具丰富的营销经验。

　　我在公司工作已经年了。年中，我从做销售员到现在的销售副经理，所从事的工作都与销售有关，这为我积累了丰富的营销经验。人们常说：经历也是一笔财富。我想把我这些经历整合成一种优势，并在以后的工作中加以运用。

　　第三，我具有较强的组织、协调和管理能力。

　　工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同事，正确处理与和其他同事的关系的素养。同时，副经理的工作，也使我积累了丰富的管理经验。使我对制度建设、员工管理和营销策略等方面，有了更为深刻的理解。我想，在担任项目营销经理时我能够得心应手、游刃有余，能够更快、更好的干好这项工作。

**关于项目经理竞聘演讲稿 篇30**

　　尊敬的各位领导、评委、同事们：

　　大家好！

　　我叫，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。

　　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：

　　首先，我具有扎实的理论知识。

　　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。

　　其次，我具有丰富的工作经验。

　　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。

　　第三，我对公司的经营模式和理念比较熟悉。

　　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。

　　第四，我具有较强的沟通、组织、协调能力

　　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。

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