

# 2023年楼盘的开场白台词 项目副经理竞聘演讲稿(模板6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 楼盘的开场白台词篇一

大家好！首先我要感谢公司和领导提供这次竞聘的机会，使我能够将这些年对工作的总结和认识向各位领导进行简单的汇报，也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。

请容许我简单地介绍下自己。本人\*\*，1987年出生，20xx年毕业于长春工业大学电气工程及其自动化专业，同年进入轨道交通集团就职，入职以来先后参与了轻轨三期4号线、地铁1号线、地铁2号线、轨道交通8号线工程的建设，分别担任过电力排迁、临时电源、站台门系统、供电系统等专业的业主代表。

我这次竞聘的职位是技术部副经理，下面我从对技术部职能的认识和理解、技术部工作的设想以及自身竞聘优势三方面进行我的演讲。

通过对技术部部门职能的解读，我认为技术部职能主要包括制定技术管理制度、组织设计方案审查、组织提报用户需求书、初步设计阶段的设计管理、组织编写设计变更方案、接口管理、组织设计现场巡查、新技术推广与新员工培训、勘探及测量单位的委托与管理。

从职能可以看出技术部既是个技术部门也是个管理部门，从技术角度讲技术部需要对各专业的设计方案、设备选型、接口内容以及初步设计总体的原则有比较深入的了解。从管理角度讲，技术部需要组织相关专家、设计及公司各部门对设计方案进行审查，组织现场巡查、组织设计变更提报以及对勘探及测量单位进行管理。是一个既需要技术能力也需要组织协调能力的部门。

我认为工程施工七分准备三分实干，如果准备充分后续各项工作将会事半功倍。我在从事工程管理的过程中就有很多前期设计未考虑全面而导致后期施工相当困难的情况，我觉得技术部一项重要工作就是为各专业工程进行前期技术与接口准备，尽量将前期设计内容考虑全面，减少设计变更的出现。这也是我竞聘技术部的主要原因之一。我认为设计变更不可怕，俗话说计划没有变化快，任何事物都是不断变化的，更何况庞大的轨道交通工程，变更在所难免，但我认为通过专业的技术管理，设计变更应该是会越来越少的。

## 1、梳理制度流程，明确责任分工

因为技术部是新成立的部门，所以确定制度流程是首要工作。我认为制度流程分两方面，首先是技术部内部责任分工，根据部门职能划分独立的专业组，专业组之间要责任明确、分工到位。二是明确与事业总部相关部门间的责任分工，明确工作流程，要形成流水式作业，最大限度发挥部门作用，减少其他部门业务负担，提高部门整体运行效率。

## 2、做好前期设计管理，有序组织技术评审

技术部负责初步设计阶段的设计管理及机电用户需求书的提报工作，针对这两项职责我认为在做好正常技术管理工作的同时应该注意两点，一是设计范围是否全面，前期应该将所有需要发生的工程考虑在内，避免以后出现概算以外的工程。二是用户需求书报审顺序应结合整体工期有计划性进行，例

如动照专业需各专业提出用电需求后方可进行400v柜的设计□400v柜子设计又制约供电专业出图，这些问题应该统筹考虑，需要有序及进行，打好提前量。

### 3、严抓设计巡查，及时整改纠偏

好的设计是好的施工的基础，在工程实施阶段组织设计对现场及进行巡查十分必要，改变设计不了解现场的现状，使设计意图在工程中得到充分的体现，对现场不符合设计的要求的问题及时向工程项目部反应，督促整改。同时，通过对现场的巡查也能够发现设计不完善的地方，形成的相互促进的正反馈。

### 4、明确委托流程，做好前期服务

地勘和测量是工程施工的前提条件，委托地勘和测量单位也是技术部的重要职责，明确地勘和测量单位委托流程十分重要，确保前期数据准确及时。

### 5、紧跟技术前沿，定期参观交流

作为技术部应时刻了解轨道交通行业发展的最新动态，例如探索bim在工程上的应用，我了解到有些施工单位会开一些现场会，以某个样板工程为模板，参观新技术新工艺在工程上的实体应用，我认为定期与施工单位、设计单位及其他城市的地铁公司开展这方面的合作，去先进地区和优质工程参观，这样可以更直观的看见好工程是什么样，自身还有那些不足。

竞聘技术部副经理，我认为自己有以下几个方面的优势。

#### 1、具有良好的工作作风

做事先做人，在工作中能够做到以大局为重，不计个人得失。能够做到吃苦耐劳，认真负责。要求别人做的事情自己首先

做到。领导布置的工作总是想方设法去完成。

## 2、具有丰富的实践经验

从参加工作至今已有8年，8年来先后参与了多个工程项目的建设，也参与过两条线路的试运营评估，在工作中积累了大量的宝贵经验，对轨道交通工程各专业之间的联系以及评估运营的要求有比较全局性的认识，所有的这些都能为我今后的工作提供坚实的后盾。

## 3、虚心好学、对工作具有极大的兴趣与热情

爱因斯坦说过：兴趣是最好的老师。我热爱轨道交通事业，喜欢技术钻研，平时在工作之余经常翻阅自身专业书籍，不断充实和提高自己的技术水平。我的职业理想就是有一天能够成为自身专业领域的专家。

## 4、具有良好的沟通协调能力

多年的工作经历培养了我良好的沟通协调能力，在从事电力排迁工程中与供电部门、规划部门、市政部门进行有效的沟通协调，在从事系统工程管理过程中与公司各部门及工程部各专业进行良好协调配合，积累的大量经验，相信这些经历也会为我在技术部开展相关协调工作打下良好基础。

以上就是我对竞聘技术部副经理的一些想法，同时我也清楚自己还有一些不足的地方。但我相信有各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力完成好这项工作。

坦诚地说，我虽然很希望能够竞聘成功。但我更重视这次参与的过程，因为参与本身就是一个展示自我的机会。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对轨道交通事业的态度和对自己的要求。

最后，祝个各位领导身体健康、万事如意！谢谢各位领导！

## 楼盘的开场白台词篇二

xx家园地处高新区，总建筑面积万平方米，由7栋多层住宅组成，销售均价2500元/平方米，无论规模或市场定位都属中档楼盘。

从小环境看□xx家园所处区域竞争激烈，500米范围内在售项目6个，70米处有一个竞争楼盘，这几个楼盘定位非常相同，区域环境、配套设施也没有太大区别，争夺相同的客户群。

大环境看□xx消费群体非常特殊且总体购买力不强，是一个由少量高端、大量低端和微量中端客群体组成的特殊市场，这就决定了对中、高楼盘的消化能力有限。

定位过于雷同2500-4000元左右的中高档房产同质化比较严重，已出现部分积压、滞销现象□20xx年xx市在售住宅项目总计240多个，而几个大型楼盘更对这容量有限的市场进行了巨大的冲击，竞争日夜激烈；对于一个普通项目而言，每年能达到3万平米的消化量已属“佳绩”。

由于xx人的消费习惯比较传统，喜欢实实在在的东西，消费心理和消费行为相对保守。购房心理处于低级向高级发展的过渡阶段，尚不成熟，有一定的从众心理。一般的购房周期为两个月左右，消费者会反复比较各项因素以区分项目优势；但购房周期呈现递减趋势。价格（第一因素），位置环境、户型仍然是购房者考虑的首要三大因素。

“xx家园”房地产楼盘在前期销售进程中，在综合比较竞争楼盘优劣、深度发掘楼盘品质基础上，制定恰当的销售策略，运用合理的引导性说辞，一年的时间里销售3万平方米，取得周边楼盘无法企及的成绩，销售形势极为可喜，取得了“尾

盘集中赢”的效果。

在20xx年10月□xx房地产市场的传统旺季已到来。我们知道，在xx家园现有条件下，绝不能放过难得的良机，必须推出强有力的促销活动，力争通过这个销售旺季的强力促销，消化掉大量房源。

1、在xx家园北侧约公里处有一个大型项目在20xx年开盘，基础正待开工，工地广告围板已经竖起来，吸引了部位目标客户持币观望。

2、因前期销控工作略微失误及部份特殊情况导致剩余房源部份是120平方米左右的大户型，单价和总价均较高，剩余房源约180套，总计约2万平米。

xx房地产营销界的习惯是：在项目剩余15左右时，才公开说自己进入清盘阶段而xx家园对“尾盘”的认识是该项目达到了利润目标后所剩的房源才是尾盘。

1、尾盘的操作其实是一个对楼盘再定位的过程，需要重新定位目标消费者，我们通分析近期来客区域，制定了“抓大放小”的推广策略，既以项目为圆心1公里范围内的长住居民为重点步标客户，将大部份介绍、追踪、谈判的精力投入到争取这部份客户的工作上。

2、分析客户的购房心理的两点重要收获：第一，他们想在离原居住点最近的地方购房，给孩子或老人准备，这是区域内客户的一个重要特点。第二当周围可选择的项目较多时，他们必定选择销售进度最快、可以尽快入住、物业管理尽快到位的房子。这时，哪个项目能够营造出最热的销售氛围，谁就能赢得客户、获得成功。

在对竞争项目的促销方式和优惠力度有了充分的了解后，决定用最能让消费者感到实惠的价格折扣进行大力促销。接下

来，便是确定推广主题和广告语。为使这次促销个性化，经再三斟酌，最后敲定为“尾盘集中赢”。主动提出“尾盘”概念，加大紧迫感，迫使前期老客户抓紧下签单。

在整个促销方案中，本着尽可能降低成本，制定了如下推广内容：

1、制作“尾盘集中赢”促销主题传单万份，集中销售人员在项目1公里范围内进行覆盖式派发，所有的住户达到两次以上的收单率。但严格要求销售人员不能盲目追求派单量，求量更要求“质”，制定了15秒、30秒和2分钟标准讲辞，在派单的同时进行讲解，“声”“图”并茂，加强传播力度。

2、加20xx年秋季房展会，预定一个标准展台[3m×3m]，且在大厅进门右侧，这为在展会上出尽风头做下铺垫。

3、制作展板、小型布幅等装饰售楼中心，增加销售氛围。其中一块“倒计时板”挂在售楼中心里，上面写着“您还剩xx个选择机会，只剩多少天可以享受优惠”，每天修改一次，很多客户购房的积极情绪就这样被一天天减少的数字调动起来。

在房展现场，来宾将在大厅门口收到一张鲜红色的传单，进而吸引他们的是近在咫尺、鲜艳夺目的红色展位和热情有礼、百问不厌的销售人员。

更出人意料的是，安排销售人员手举“请速到6号展位”、“尾盘集中赢”的导引牌在人群中不停地游走，吸引了许多来客的目光，更让其它参展项目的工作人员后悔不已。在展会上，制定的方针是：简要介绍项目、突出让利幅度、每组客户的接待时间控制在4分钟之内；为节省空间和加强对客户的把握，意向较为明显的客户由免费看房车接到项目现场和售楼中心进行详细讲解。

参展3天，总计发放宣传材料2万多份，接待客户咨询3500多

人，3部看楼车接送300多位消费者到售楼中心详细咨询，签定购房意向书60多份，签定正式购房合同21份。

房展会上的成功，为促销战役开了个好头，极大鼓舞了销售人员的士气和开发商的信心。随宣传单的不断派发和挂起的巨型布幅不断闯入路人的视线，引起附近居民的极大关注，在“尾盘集中赢”的活动期内，众多持币观望者和前期看过房子的客户纷纷坚定了购买信心，果断地签单。

在4个月的时间里，总计销售96平方米~124平方米的住宅145套，月均套，成交面积万多平方米，总计3670余万元。其中20xx年11月份销量最高达到66套。

- 1、真正的策划就是要“大家都赢”，在做房地产策划时，最终目标是“三赢”——开发商顺利、迅速地售罄楼盘、回收资金、树立企业品牌；消费者买到适合自己、性价比最高的房子；通过策划、实现自身的价值。
- 2、并不是有了一个新颖、个性的促销主题就会赢得好绩，关键在于促销中实际内容。
- 3、宣传推广只是一部份，能否成交关键在销售现场。若没有专业、训练有素的销售人员，36套/月的销量是不可能完成的。
- 4、大规模的促销活动，不见得一定要投入很多的广告费用，关键是要把信息准确地传递到每个目标消费者手中。
- 5、销售说辞的准备，首先，要向目标客户说明降价的原因，不能让他们认为房子是卖不动才降价；其次，要让老客户明白他买的房子没有贬值；再说，只有加快进度、提高入住率才能完善物业管理。

“xx家园”的成功并没有搞大型活动、投入并不高，却得到了很大的收获。所以，成功并不在轰轰烈烈，而在于细小入微



的锁事上，能够注重细节的团体，他会比别人更自信、更胜一筹。

## 楼盘的开场白台词篇三

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xxxx项目，通过我的大致了解，与xxxx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xxxx团队能胜任，一定会干的更好。其次，在近年来的工作中，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xxxx项目，同时对于走弯路的地方吸取经验教训，这使我对参加xxxx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

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。

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。

## 楼盘的开场白台词篇四

第一，对于一个项目而言，目标是非常重要的，目标是判断一个项目成功与否的依据。利润的最大化就是其中的一个重要的目标，其实我们不断的考虑进出场，考虑待工，就是围绕着利润最大化这个问题。

第二，我感受到在一个团队中，只要团结每一个成员的力量，整体的优势就能体现出来。必须有统一意见和思想，正确的战略和策略才能得到大家的全力支持，这样就能变成巨大的合力。所以也体现团队合作的意义。在大家不团结的时候，在各执己见的情况下，项目经理应该迅速作出分析决策能说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。

第三，我们的工程的进度都是根据市场来做变化的，而市场是客观的。很多事情是不会按我们希望的那样发展的。必须改进那些主观性强的方案。重视客观情况，这是做一切事的基础。没有客观的调查和理性分析为基础，只一味的追求短

期获利是不行的，要有长远的目光。

第四，作为经营经理，我感受了工程中仔细认真的重要性，如果有一个经理在进行工程的过程中有失误，就会造成整个工程的重大事故。会影响到每一个环节，因为每一个环节都是相互联系，相互作用的。

对于能顺利完成了此次沙盘模拟，我们各个组员都很高兴。虽然在一开始我们摆牌面都做不明白。但是经过了磨合后，我们各施其职。共同探讨很多问题，我们只有勤于思考、精诚合作、善于总结，才能从自己的失误中并能从中获得经验，还有要减少失误，仔细负责，这是做工程的一个。

最后，我能够学到知识是李琴，王平乐老师的细心讲解以及耐心辅导的结果，一周的受训时间虽然很短，但是对我以后的工作学习启发很大，所以在这里，所以在这里我要特别谢谢老师！

## 楼盘的开场白台词篇五

晋升，是指有等级之分的职务、职称等，从低级别向高级别的升迁。接下来就是本站小编给大家分享的晋升项目经理演讲稿，希望对大家有帮助。

尊敬的公司领导：

你好！

我是xxx在四川英杰投资咨询有限公司工作已有xx年xx个月的时间了，现任公司咨询部助理一职。自从20xx年xx月进入公司以来，从实习到试用再到正式员工，我倾注所有的热情和汗水以此来证明自己、感谢同事对我的帮助、报答领导对我的信任。这么久以来，我一直无愧于心，尽自己全部的努力

力来做好我的每一项工作。

自20xx年从事咨询工作以来，在领导的教导下、在同事的帮助下，使我不断掌握了新的技能和知识。xx年多来的努力使我能熟练运用office系列软件进行报告编制、文字处理、数据统计、幻灯片制作，并在此基础上能系统得完成可行性研究报告、规划文本及说明、财务表、准概算等；xx年多来的不停实践使我对photoshop、cad、cps60、mapgis等绘图软件有了更深入的了解，能够独立得进行平面设计、绘制全套规划图、绘制初步的工程设计图、运用gis软件进行dem分析等相应的分析；1年多来的学习和锻炼，让我认知了行业的技术要求和规范、技术流程和发展方面，我深信在这个行业、这家公司、在这里我将会有更好的发展，也将更好的发光发热。

中国有句俗语：“人往高处走，水往低处流”。就像大部份人一样，我希望我所付出的努力可以被领导看到，我的能力可以得到领导的赏识。只要有一个机会出现在面前，我想无论是谁，只要他有自信和信心，他就一定不会放过这个机会。

今天，我郑重的向公司提出“晋升咨询部三级项目经理”一职申请。我明白在新的岗位上工作压力会更大，困难会更多。但我已经作好了准备，随时准备迎接新的挑战。不管遇到什么麻烦，我都将和我同时们并肩战斗。我相信自己的能力，因为这一切都来源于我对这个工作多年来的热爱，以及全体器材部同事们不懈的支持。

在此恳请公司领导给我这个锻炼的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的每一项工作。为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

申请人：xxx

申请时间：20xx年x月x日

尊敬的各位领导：

我参加竞聘的岗位是项目经理。首先，我将个人的基本情况向各位领导和代表做一简单介绍[]20xx年参加工作，专科学历(xx学院工民建专业毕业)，中共团员。工作简历如下[]20xx年7月参加工作，担任技术员职务[]20xx年8月~20xx年12月参加xx工程建设，担任技术员[]20xx年~20xx年在xx二公司工程管理部担任施工管理员[]20xx年6月在xxxx担任工程组组长，目前在xxx分公司工程管理部担任施工管理员工作。

项目经理主持项目经理部全面工作；对项目部的经营管理、施工生产、行政安全、工程技术质量负全面责任；对副职工作进行协调指导；做好与建设单位、监理等单位配合工作；定期召集或委托召集项目班子会，对项目成本、工程进度、工程质量等重点工作研究决定；履行总包责任，对所施工工程全面监督管理，协调分包单位之间的关系。

经过几年施工管理和在项目部工作中的锻炼，参与了工业、民用建筑工程从开工到竣工的全过程管理，使自己各方面素质得以提高。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，在拼搏奉献中实现价值，在施工管理中完善自己。我深知项目部项目经理的工作十分重要，这主要体现在以下三个方面：一是为公司领导当好士兵，二是为全行事务，当好主管，三是为一线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角；胸怀全局；服从领导，当好助手。我也深知，项目部的工作非常辛苦，正如社会流传的那样：在项目部工作的同志就像老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人；他们像竹一样，掏空自己，甘为人梯。

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(详细的成本预测、成本计划、成本控制、成本分析、成本考核)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。

我将作为沟通项目部员工与公司经理之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮。我愿与项目部共创美好的未来，迎接二公司辉煌灿烂的明天。

各位领导、评委：

大家好！

关于工程概况和造价等大家都了解，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x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：

该项目造价，我司造价(土建)为x万元，扣除甲供面砖外仅仅万，折合平方造价564元/m<sup>2</sup>。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：

大宗材料，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%。为什么会出现在这种情况？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：

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%

## 楼盘的开场白台词篇六

大家好！

我是来自希望·未来城(一期)项目部的祝祥松，很感谢各位领导对我的信任和支持，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执行经理，下面我将从个人基本情况、团队建设、竞聘岗位现状及存在的问题、安全生产管理、工期管理、商务管理、劳务管理、其他创新思路及方法等几方面阐述我作为项目经理的观点。

### (1) 增强项目组织凝聚力。

为保证项目组织任务的完成和项目效益的发挥，在项目团队中，通过分工把团队任务落实到每个人，有利于调动团队成员的积极性，提高工作效率，保证工作质量，承认和提高项目团队成员在组织中的地位和作用，便于团队成员共同研究探讨问题，有利于集思广益，作出科学决策。通过有效的信息沟通，建立良好的团队气氛，有利于减少工作失误，加强工作协作与配合，减少各种浪费，最终提高项目组织效益。

### (2) 满足项目团队成员的心理需要。

每一个项目成员都有个人安全、情感交流、尊重和自我价值实现的需要。加强项目团队管理，创造竞争、公平和发展的气氛与环境，有利于团队成员努力工作，证明自己的价值，增强其成就感，在团队中使团队成员互相关心、互相帮助、互相尊重，使他们能够心情舒畅地工作和生活，有利于提高人们的自信心，培养竞争向上的健康心理。

### (3) 做到合理分工与协作。

每个成员明确自己的角色、权力、任务和责任，以及与其他

成员之间的相互关系；加强团队成员之间的相互信任，促使成员间相互关心，彼此认同，实现成员间有效的沟通，形成开放、坦诚的沟通气氛。

作为一名项目经理的职责是建立和保护团队，并且确保团队成员都有满足感。团队成员的忠诚度、满意度以及完成工作的能力对于项目管理的最终成功至关重要。

2、项目经理与分公司各部门沟通较少且公司流程较复杂影响部分工作推进。

3、建设单位工程款支付不及时导致工人工资不能及时发放造成项目停工。

4、劳务分包单位施工班组更换频繁，严重影响工程施工进度。

5、公司确定分包单位及部分材料采购流程时间长，影响工程施工进度。

## 1、安全生产管理控制目标

### (1) 伤亡、事故控制目标：

无重大工伤事故，杜绝因工死亡事故；重伤率在 2‰ 以下；轻伤率在 3‰ 以下。杜绝食物中毒、火灾事故。杜绝职业病发生。

确保\*\*市市级安全文明工地；确保通过中建四局达标检查。

## 2、安全生产管理措施

主要就是采用了消项制度. 问责制度. 把问题落实到人。做为一名项目经理，做好安全工作，也是对自己的保护。