

# 最新房屋中介竞聘演讲稿(模板5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？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。

## 房屋中介竞聘演讲稿篇一

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xx服务部经理岗。

众所周知，服务部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：作为一名服务部经理应努力实现以下“四大”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。

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，服务部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 and 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。

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xx服务部经理的岗位，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。

xx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：

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。

第一□xx服务部有那么多xx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xx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xx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。

第五，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服务部经理。如果我有幸成为xx服务部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。

第六，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。

第七，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境。

第八，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础。

第九，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xx证券的客户壮大我们的客户队伍，扩大长江证券的影响力。

具体而言，结合xx和我们xx服务部的实际情况，我拟定了如下工作计划，以求抛砖引玉：

1□xx服务部自20xx年底正式接管以来已有近4年的发展历史了，现有存量资券总值4千多万，为了实行营业部下达的各项利润指标，我将实施如下计划来盘活存量资金，从而达到提高交易量的目的：

第一：对现有客户分批进行技术分析培训、个性化的投资咨询、不定期的股市沙龙活动来提高他们对个股和大势的分析和判断能力，正确选择投资的时机。

第二：充分利用多方的信息，认真选择一些投资和投机性较强的个股推荐给他们供他们参考，或有依据地建议他们调仓换股。

第三：将现场的客户座位进行调整，尽量让投机者和投资者

交叉在一起让他们相互影响，相互交流，处长补短。

第四：每周做一到两次股评，每日进行信息播音，让他们在必要时进行调仓换股。

第五：建立和完善客户资料库、信息咨询服务体系。对非现场交易的客户，由专人对客户实行分级分类管理和维护，真正地实现个性化服务。

2□xx服务部发展到今天，在营业部领导的正确指引下，在全体同仁的大力下，经过前几位经理的经营和管理，已初具规模，所以生存下去我认为暂时不是首要问题，首要问题应该是如何去发展，而发展的关键是如何开发新的现存客户，如果我们不在这方面下功夫，只是维持现状，那么生存下去就会成为问题了，更谈不上再上台阶了，鉴于以上原因，根据xx证券市场的实际情况，我制定了如下方案：

□1□□xx证券市场目前有xx和长xx两家服务部，是个竞争激烈的市场。

而xx服务部目前总市值约1.2亿，而我们xx服务部目前资券总值约4000万，同时xx的周边市场有几个较富有的乡镇如xx镇、xx镇、xx镇、xx镇，据调查数据显示□xx□总人口近6万人，城乡居民存款余额5亿元□xx镇总人口：4.1万人，城乡居民存款余额4.7亿元□xx镇：总人口近3.8万人，城乡居民存款余额4.9亿元□xx镇：总人口3万人，城乡居民存款余额3亿元。另外□xx镇，是xx县委县政府所在地，城区人口13.9万人，城镇居民储蓄存款余额20亿元。所以,xx有较大的发展潜力，这就是xx目前的市场基本情况。

## （2）、客户开发的具体方案

第一、先进攻xx镇，xx镇是xx轻机老厂区所在地，现有客户

资券总值约1200多万元，目前xx轻机正在从xx镇积极搬迁，因此xx证券也正在实施将其xx服务部从xx美食城□xx服务站从xx全部搬迁，初步选址正在我们xx服务部的正对面。因此我打算抢在其xx客户搬迁前，将其资券总值的三分之二左右吸引过来。估计会新增600—800万元市值。

第二、动用社会关系、社会舆论及我们xx服务部的合法优势和硬件优势以及我们xx服务部的现有客户关系，将万联xx服务部的群体大户转移过来，力争达到新增客户资券值1—2千万。

第三、可在营业部领导的大力支持和帮助下，重点解决xx轻机的工作□xxxx服务部虽然有1.2亿的市值，但有3千万的市值是原xxxx通过轻机签定条约，不得随意转出的客户所有，但这些客户并不一定都会转达入xx证券，经过努力，应有三分之一的市值会转过来。

第四、我会充分利用多方社会关系与轻机接触，达成共识后，将轻机集中运作证券的资金和准备投资基金的资金投向我部。以上是我开发xx客户的计划和步骤，通过以上方案进行努力，再加上员工新开发的客户，估计xx服务部的资券总值在不久的将来可达到1个亿，这样一来，相当于我们营业部在现有的基础上开设了两个xx服务部，同时□xx证券xx服务部就会慢慢萎缩。

我想：只要能得到大家支持，只要能得到大家的信任和理解，我相信我有能力，也有信心去更好地为营业部努力工作！

谢谢大家！

## 房屋中介竞聘演讲稿篇二

尊敬的领导和评委：

大家好！

我非常感谢公司提供这次公平、公正、公开的竞争机会，让我有机会展示自己的个人风格，实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的能力和热情。我会以最大的热情和百倍的信心珍惜这个宝贵的机会，希望向你展示一个更真诚、理性、执着、更坚定、稳重、成熟的我。我坚信，这次比赛将是我人生旅程的新起点。

## 一、竞争优势

(一)是要有很强的学习能力。我毕业于高校信息管理专业。我有扎实的理论文化基础和实际操作能力。本人精通计算机知识，思维开阔，潜力巨大，适应能力强。工作之余，我始终坚持边做边学，边做边学，立足本职，不断丰富、提高、完善自己，进一步提高了自己的理论水平和实际工作能力。我处理的业务从未出错，顺利完成了领导布置的各项任务。如果能从事审计工作，相信优秀的计算机操作能力一定会对我有所帮助。

(二)有丰富的工作经验。俗话说老马识路。做过客户经理，对员工的性格和营销方式有很深的了解和掌握。同时，我在日常工作中也很踏实，很诚实。古人云：“诚则正道，道则常。”。经过多年的学习和锻炼，我的组织协调能力、分析判断能力、处理突发事件能力、组织文字能力、与人沟通能力都有了很大的提高，工作能力得到了领导和同事的肯定。有一次公司在青山区检察院基站续租过程中发生纠纷，对方单位要求大幅提高租金，导致续租谈判无法继续。此时，我充分利用自己的经验和优势，利用多年来形成的良好客户关系，多次沟通，最终按照原合同金额签订了续租协议，为公司节省了建设成本，赢得了领导的高度赞扬。

(三)企业意识和企业意识强。我充分认识到，只有改革和创新才是移动公司发展的生命力，移动公司才能在激烈的竞争

中不断成长和发展，促进管理水平和运营效率的进一步提高。因为这样的认识，在过去的十年里，无论在哪个岗位，我都深深的觉得自己责任重大，坚信做好工作，每一项工作都兢兢业业，一丝不苟，兢兢业业。

## 二、工作思路

### (一)认真审核资金

审计人员的一项重要职责是审计、总结和监督销售部门的内部资金和各种收入。在日常工作中，我会以一种兢兢业业的工作态度，对营业厅各类销售、促销商品的进口、销售(礼品)及仓储情况进行审核抽查，并定期组织现场盘点，确保准确性，确保mis系统及时、准确、完整地反映库存商品的实际情况。要定期编制业务稽核检查工作计划并按期实施，制定日、周、月工作计划，根据实际工作中出现的新问题、新情况及时调整、修改、补充计划，编制稽核检查工作报告和改进意见，及时进行稽核通报，督促营业厅整改错误。

### (二)完善内部审计制度

加强班组间的密切配合，注重班组配合，加强营业厅审核工作的指导和培训，监督检查各营业厅的业务运行，严格执行分公司市场部制定的营销管理考核办法，监控代理销售行为，促进营销渠道的规范化建设。加强对内部控制制度的检查。定期或不定期开展再审计监督，及时纠正审计工作中的偏差和问题，防止审计工作走过场、流于形式。

真心希望得到大家的支持，给我一个施展才华的舞台。赢是可喜的，输也是可喜的。如果这次比赛成功，我的新职位不仅是一种荣誉，也是一种责任，我将面临许多挑战。但我坚信“青春的字典，没有困难的单词，青春的口语，没有障碍的语言。”我会不断提高自己的专业素质，在领导的支持和同事的帮助下，扎实做好审计工作，为公司的发展做出更大的



贡献。如果这次比赛我没有赢，我不会悲观失望，反而会更加意识到自己的差距，以便在以后的工作中，立足于自己的岗位，继续努力，通过努力和奉献，实现自己的人生价值。

谢谢大家！

## 房屋中介竞聘演讲稿篇三

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\_\_项目经理(分管机务、材料、行政协调、安全)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\_\_年参加工作，20\_\_年开始从事机械设备工作，20\_\_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，做为一名\_\_，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，办事办实事，工作求实效。

谢谢大家！

## 房屋中介竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

我叫某某，是来自餐饮部的一名服务员。首先很感谢领导给我这次机会，让我站在这里参加此次竞聘，我感到很荣幸。今天，能够站在这个见证的舞台上展示自己，我倍感荣幸，心情很是激动且还有些忐忑。竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

我竞聘的岗位是餐馆前厅经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的前厅经理不容易，做为厅面服务人员的一名负责人，要有很强的服务意识和奉献精神，还要有全局观念、顾全大局的团队精神和协作精神；要精通和熟悉餐馆的店纪店规和各项业务知识以及操作流程和技能；还需要不断加强业务技能知识培训和管理技巧的学习，掌握良好的组织管理水平，建立良好的公共关系，创建和营造和谐的员工工作氛围及良好的工作环境。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了基层经理

的有利条件：

第一、我想作为餐馆的一名基层经理，要服从上级领导的分配和调度，认真完成上级领导交代和所分配任务和计划，并努力完成职责范围的事物，合理地管理好、分配好自己所属人员的工作安排，带领、督促员工完成各项接待任务，做到“想客人所想、要急客人所急，”的服务理念，关注员工业务技能和服务水平，定期开展员工各项业务、技能培训，并向上级汇报培训情况和结果，全面评估员工工作表现和工作结果。

第二、关注餐馆发展动向和重要决策，全面配合部门上级积极贯彻落实各项工作，有效开展各项工作的落实和推进。

第三、精致服务，顾客第一，认真分析服务中出现的疑难问题，包括菜品质量、服务质量、食品安全、卫生管理、顾客投诉等各项工作，切实抓好考标准、查质量、看服务、勤分析、抓整改的服务方针。

第四、工作中，要认真了解员工工作情况、思想动态，客观全面地分析问题，不偏袒、不袒护员工工作行为，以身作则和正直的人品、良好的职业修养以及新颖良好的工作作风，合理有效的激励餐馆员工工作，责任落实到人，做到工作遇事不推诿，工作中应保持积极奋发的敬业精神和良好的工作态度。

第五、忠诚是我们在这个企业的见证；真诚、主动、热情是服务行业的精华，行业内从所周知，但如何做到以上真诚、主动、热情的工作，靠的就是我们如何去创建和营造良好的工作氛围，让员工发自内心、充满自豪地去为每一位客人提供有形服务和无形服务，充分展示我餐馆员工队伍的服务水平和服务质量，保障各环节正常有序运营。

第六、积极配合厨师长以及各级厨师的沟通协调工作，配合

厨房做好各类菜品知识培训以及食品安全管理、卫生管理等工作，保障出品质量符合卫生要求。

我坚信以我的个人业务技能知识和管理能力我是可以胜任前厅经理一职，假设我能竞聘成功，我将以饱满的工作热情和态度，热情投入到工作当中去，让我们尽情的展示我自己的实际工作能力。假设我是一名前厅经理，我将以下面内容为开展工作为基础：

### 1、加强员工培训

根据现餐馆员工服务水平和业务技能情况，进行培训服务需求调查，制定有效地员工培训计划报餐馆经理批准执行（一般由理论培训和实践操作）；通过培训提高服务人员的服务意识，改变服务观念，提升餐馆服务质量，力争让每一个客人高兴而来，满意而归。

### 2、提升服务

全面树立以客人为中心，全心全意为客服务的经营理念。把对客户服务意识列入日常管理的重要范围，对营业区进行监督管理和合理分工，做好每一次接待，满足个人需求，转变服务人员的服务的服务意识，提升服务品质。

### 3、加强所属员工管理

正所谓“没有规矩不能成方圆”。管理员工是一项管理科学和管理技巧。因此，要切实加强所属员工管理，提高所有工作人员的业务水平。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为餐馆创造更加完美的服务质量和社会形象，使餐饮部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

多年来，在各领导、同仁的指导、帮助、支持和配合下，我日积月累学到不少东西，认真完成本职工作，在此向大家表

示衷心的感谢。今日竞争若能成功，我相信我不会辜负大家的希望，以上我谈的一些粗略的想法，还需要实践的检验，还需要同志们的帮助支持。如果我竞争不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。谢谢大家！

## 房屋中介竞聘演讲稿篇五

尊敬的领导、同事们：

大家好！

非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘\_\_项目部副职的机会，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升自己、锻炼自己的机会。

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，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。

在过去的岗位上，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。业务能力不断加强，工作经验不断丰富，知识储备不断增长。严格遵守职业纪律，听从安排，廉洁管理岗位竞聘演讲稿奉公、为人正直，同时，我做事坚持原则，生活作风正派，团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，树立正确的世界观和人生观，以此指导我的工作和生活。在个人素养方面，塌实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为公司利益而拼搏！因此，我相信，无论从政治素质、个人素养方面，我都无愧于领导和同事们的信任。

当然，金无足赤，人无完人。在肯定自己优势的同时，我也清醒地认识到了自己的不足之处。由于平时处理的各种事情较多，所以有时会忽略一些细节，不过，在今后的工作实践中，我会不断是完善自我，提高整体解决问题的能力，创造性的开展工作，使各项工作得到完美的展现！如果各级领导信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。

如果我竞聘上这个岗位，我将严格以施工合同为依据，对项目的造价、进度和质量进行全面控制。具体，在施工阶段，及时对已完工程的工程量进行审核，按合同签付工程进度款；加强工程签证的管理，减少合同外支出；加强竣工结算的审核工作，控制工程造价。按照经审核批准的施工进度计划，对施工进度进行监督和检查，及时采取措施纠正进度偏差，保证工程进度。抽查工序施工质量，参与隐蔽工程验收和分部分项工程验收，组织竣工验收，保证工程质量。

谢谢大家！