

# 房地产销售经理竞聘演讲稿 经理竞聘演讲稿(优质7篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？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。

## 房地产销售经理竞聘演讲稿篇一

大家晚上好！

感谢各位董事会成员、各位同事对我的信任以及市场营销实训室对我的培养，给了我担任市场营销实训室总经理这个机会。在知道自己成为市场营销实训室总经理之时，我感到这不仅是上级领导和各位同事对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对上级领导、面对股东们以及面对实训室的各位同事，我心情很激动，同时也很有信心带领市场营销实训室的管理团队，打造“学习型、创新型、和谐型”的实训室品牌！建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风！达到“提高素质，提升技能。我们的实训我做主”的宗旨！共同把实训室管理好、发展好。

在这里我向董事会成员，股东以及在座各位同事郑重承诺：

在担任总经理期间，我将协助总经理在新的岗位上，积极努力工作，认真履行总经理的职责，认真学习专业知识让管理走上规范化的轨道，建立能有效按上级要求完成好工作和达成目标的团队，做好“用心服务，平价周到”的经营理念，以三米微笑服务服务广大师生。以上的这两句话是我谨代表两位总经理对全体同事的一点要求。

在此，我向股东们说，在全球出现金融危机时，我们实训室的股值不贬反升，这是一个非常高的消息！我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们实训室的事业推上一个新的台阶。

最后，祝实训室欣欣向荣，大家身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家！

## 房地产销售经理竞聘演讲稿篇二

上午好！

我是xxx□我竞争的岗位是市场经理。我是上年正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1月至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

一、对市场经理岗位的几点理解：

1、市场经理必须具备良好的个人素质和管理能力。个人素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面。

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制

订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

二、对市场经理岗位工作的几点设想：

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竟岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家！

## 经理竞聘演讲稿范文二

各位领导：

大家好！

一、我性格开朗，为人热情大方。

我在公司工作多年，使我养成了善解人意，善于沟通交流的良好品德。在工作中我能够服从领导，团结同事，从而造就了良好的人际关系。我推崇敬业精神，对于每一件工作我都力争卓越，追求完美，正是这样一种精神使我一步一个台阶地走到现在市场部副经理的工作岗位上。

二、我具有丰富的工作经验和吃苦耐劳的精神。

我先后做过售楼员、招商员、楼层主管、市场部副经理。不同的岗位历练了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，也培养了我宽以待人、乐观豁达、冷静沉稳、自强不息的品格和吃苦耐劳、不畏艰险的精神，这都为我做好以后的工作奠定了良好的基础。

三、我具有较强的沟通、协调能力。

1、自从参加工作以来，任职不同的工作岗位，每到一处，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。社会就是因为有了沟通才多了许多和谐，多了几分融洽。

2、我随和，热情的性格，一定能够协调好工作关系，创建和谐的工作氛围。

四、我具有较强的敬业精神和管理能力。

参加工作中我一直勤勤恳恳，任劳任怨，无论在哪一工作岗位我都恪尽职守，力争把工作做得最好。敬业精神让我在长期的工作中塑成了甘于奉献，勇挑重担的品格。我现在的工作岗位市场部副经理，锻炼了我的管理能力，任职期间我把各项工作都安排地井井有条，确保了工作有条不紊地开展。

1、稳定商户，随着电子商务的普及及发展，给我们这种以零售业为主的市场带来巨大的冲击，所以我们在适当的时候通过宣传、活动等等方式来促动市场的消费量，给市场经营户信心。

2、发展商户，之前我们的招商还是被动招商，主要是商户自己找上门来寻求铺位，市场部下一年度要积极发挥部门同事的主观能动性，要主动的出去，寻找客户资源，积累客户资源。

3、整合资源，对于目前市场内能利用的空余广告位，积极寻求广告商，美化市场的同时，提高公司收益。

4、努力调研市场，及时发现市场的变化和 demand，密切联系商户，及时反馈有价值的信息给公司，用于指导我们应对市场变化，做出调整。

5、加强部门人员考核管理，组建一支团结合作，能为商户提供优质服务的团队。

最后，如果这次我能竞聘上市场部经理的岗位，我将不遗余力地履行自己的职责，按照公司发展地要求，紧紧以发展市场为导向，以服务商户为主要目标来指导我们的工作，将我

们的市场做好做大。

最后，再次感谢领导们给我这个难得的竞聘机会。我的演讲完了，谢谢。

### 经理竞聘演讲稿范文三

尊敬的各位领导：

大家好！绽放的青春，激情的岁月，年轻意味着有梦想。我热爱公司事业，热爱团队工作，更愿意为这个集体奉献我所有的才华，所以今天我走上了这个演讲台，证明自己，阐述观点。今天，我要竞聘的是区经理。

一、具有较好的政治修养。

二、我热爱石油事业，具有较丰富的工作经验。

三、多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

四、具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。

五、具备一定的组织协调能力和管理能力。

“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，要把工作做好，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。

一、协助好片区经理抓好经营管理工作，当好参谋落实具体工作。

二、层层落实安全管理制度和属地管理责任。

三、落实hse管理工作，详实做好电子系统资料记录。

四、着重抓好加油站安全员培训，以点带面。

五、定期组织加油站开展应急预案演练和编制、修订工作。

各位领导：几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对公司的热爱。如果我竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导的无限信任。我将努力把片区所有员工思想统一到强化“安全”工作上来，以hse管理体系为标准，坚持谁主管谁负责的安全责任制，使每位员工时刻牢记安全责任重于泰山，从点滴小事抓起，从平时抓起，向“低标准、老毛病、坏习惯”发起攻势，坚决杜绝“三违”现象，全力以赴把安全工作做好！

我的演讲完毕。谢谢大家！

## 房地产销售经理竞聘演讲稿篇三

大家好！走上这个竞聘演讲台，心情激动，我们应该感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，竞聘上岗演讲使我又获得了一次锻炼的机会，使我成长很快，对我个人的胆量、口才、气质提高都有很好的帮助，我希望每一位员工都能珍惜机会，勇敢的站在台上来参加竞聘演讲，不论成败，都会收获很多。

本人xx[]我想大家对我已有了一个大概的了解，如果我还滔滔不绝的再来介绍自己，就浪费大家的宝贵时间了，如果你还不认识我，不了解我，我们私下多沟通，好，言归正传，今天我竞聘的岗位是餐饮部经理。

一、端正工作态度、树立行业新风过去有的经营者认为菜品质量第一，服务质量第二，而实践证明：服务第一、菜品次之。假如，一桌非常丰盛可口的菜肴，让一位积极性不高的餐厅工作人员去服务，她板着面孔，一言不发，一副你爱吃不吃的姿态，酒杯中的酒没了又不及时添加，骨碟中的残渣

已满又不去更换，您想那会是什么气氛，就是素质再高的客人也不想再来第二次了。只有厨房与楼面配合好，相互弥补工作中的不足，才能发挥整个餐饮的优势，所以，要求我们一定不能将生活中的个人情绪带入工作中来，一走进工作场所，我们就要全心全意的用心为顾客服务，也就是要有一个好的工作态度。

热情、主动、微笑是我们对客应具有的工作态度，微笑的魅力——它是世界上最廉价的投资，却能获得丰厚的回报。微笑是自信的象征，微笑是礼仪修养的充分展现，微笑是和睦相处的反映，微笑是心理健康的标志。我们可每天在班前会上讲一个笑话，调整大家的心态，每天对着镜子微笑一分钟，微笑是我们服务人员所具备的基本素质，我们需把微笑带给客户与同事。

良好的工作态度与服务意识，需要平时不断的对员工进行培训及员工之间交流经验，对员工服务意识教育必须做到及时，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高的团队意识，使餐饮部员工更好的对客服务。只有一流的员工才能提供一流的服务，客人在酒店餐厅用餐在意的是员工能提供怎样的优质服务，不会在乎餐饮部经理是谁，我们的观念应该是员工服务顾客，经理服务员工，所以真正让顾客留下深刻印象的全部都是员工，并不是经理人，经理的工作主要是经管和协调员工，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

二、服务要个性化、服务不是口号我们酒店业不能把服务停留在口号阶段，“顾客是上帝”是一句口号、“顾客永远是对的”也是一句口号，“顾客是上帝”，我们能把顾客当兄弟就不错了，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为顾客服务，不断推陈出新，引客回头，我们才能顾客盈门。



## 房地产销售经理竞聘演讲稿篇四

演讲稿的写法比较灵活，可以根据会议的内容、一件事事后的感想、需要等情况而有所区别。随着社会不断地进步，演讲稿的使用越来越广泛，如何写一份恰当的演讲稿呢？以下是小编帮大家整理的房地产项目销售经理竞聘演讲稿范文，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

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直抒胸臆、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，我简单地向各位领导和评委汇报一下我的个人情况。

我叫xx，今年2x岁，xx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，认真做好领导部署的每项工作，并多次受到公司领导和同事们的肯定，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：

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。

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。

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，我想在项目销售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，顺利实现销售90套房子的任务！

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。

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；并充分了解北京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。

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。

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！

“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。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。尊敬的各位领导、评委们，以上是我向你们汇报的简要情况。空谈误事，如果承蒙大家的厚爱，让我走上这个岗位，我将不遗余力地做好本职工作，以出色的业绩回报大家的厚爱！

谢谢大家！

## 房地产销售经理竞聘演讲稿篇五

上午好！

我是xxx□我竞争的岗位是市场经理。我是上年正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列

前茅；销售层面控制也基本定型，今年1月至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

1、市场经理必须具备良好的的人格素质和管理能力。人格素质包括积极敬业、善于沟通、技能突出、知识广泛、心理健康。管理能力则主要体现在预见能力、计划能力、诊断能力、赞扬能力以及合作能力等方面。

2、市场经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员市场经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家！

## 房地产销售经理竞聘演讲稿篇六

大家好！

七月的\_，骄阳似火，热情洋溢，象征着一种烈日炎炎的激情。今天我怀着无比激动的心情站在这个舞台上竞聘演讲，我感到十分荣幸，感谢各位领导的厚爱和各位同事的鼎力支持。

本人\_，土生土长的\_人。巍峨的高山，低回的河谷，承载着\_三千年的文明史，在这样一个两江并流，环山群抱的山城，我慢慢地成长，走进了而立之年。\_儿女勤劳勇敢、豪爽刚烈，我很自豪拥有这些品质，所以对给我养育之恩的家乡一直有着一颗感恩的心。“身之发肤，受之父母”，这是无法改变的；但外部环境却对人影响巨大，要说对我影响最大的几年，无疑是我加入\_集团的这五年光阴。先后在几家国际酒店任职，在那里我学到了扎实的业务知识。因此我一直对我的家乡，让我成长的几家酒店身怀感恩之心。

20\_年，\_\_集团第四家五星级酒店----\_\_大饭店开业，就在这一年，我加入了\_这个大家庭里面。从开业筹备，到试营业，到正式营业，到荣膺五星级酒店称号，我和领导同事们一起努力工作，为饭店的成功献上了绵薄之力。那时的我只是一个酒水的领班，工作重点就是：1. 传达部门领导布置的工作任务，与其他部门做好沟通工作；2. 根据所管辖范围的情况，制定相应的工作要求和酒水员的服务程序；3. 现场督导、检查酒水员的出品质量和工作效率，检查员工的纪律情况；4. 控制酒水的损耗，力求降低成本，；控制酒水仓库平衡数，使其合理化；5. 定期检查设备，有问题及时解决。6. 合理安排宴会酒会的工作，带动员工的积极性。7. 安排岗位培训工作并定期检查；8. 与服务员保持良好的合作关系，互相帮助，做好酒水的供应服务工作。但正是这种最基层的、最基本的业务知识，却让我学到了很多，如何提高执行力、如何为人处世、如何成本控制、节能降耗，如何提高服务技能。一年的领班让我取得了巨大的进步，得到了领导了关爱和培养，我对培养我的领导和给予我机会的\_集团也充满着一颗感恩的心。

20\_年，集团旗下第六家五星级饭店\_君豪大饭店要开业，因为有着开业筹备的经验，我主动申请调离，又一次参与了君豪的开业筹备。同样是艰苦的筹备，大家共同奋斗，终于君豪在20\_年11月如期开业了，我也很荣幸地被领导提升为酒水主管，这对我的酒店生涯来说又是重要的一步。作为一名主管，要学的东西还有很多，也不再像是领班一样仅仅是执行管理，而是要制定管理模式，更多的要涉及业绩问题，当从一名领班到主管，给我最大的感受就是销售意识和创新意识大大增强了，但我并不恐惧这种压力。经过学习摸索，我拥有了一套自己管理酒水部的模式，在我的带领下，员工认真工作，营业正常顺利，实现了目标利润指标。后来的几次部门轮岗学习更是让我开拓了眼界，更加知道其他部门的管理和管理，也增强了部门之间的沟通和理解，大大方便了彼此工作上的配合。在自助西餐厅的半年时间，更是让我学到了如何合理配置人力资源，因为在这个人员不足、工作量大的部门，压力是很大的。但我和员工们一起迎接每一位客人，以

“务实高效，开拓进取；以情服务，用心做事”为服务理念，做好每一次vip接待，并且每个月都超额几十万完成任务。我和我的员工都感到十分的自豪，像打了胜仗一样。在此，我要感谢集团给予是的信任、感谢培养我的领导、感谢给予我大力支持的员工，谢谢你们。

1、加强管理。管理的核心是人力资源的管理，只要对管理酒店的部门的人才管理恰当，那么不管是服务质量、销售都会水到渠成的。要把“狼性管理”与“人性管理”相结合，在部门的团队建设中，要打造一支有共同目标、沟通顺畅、充满激情的员工队伍。

2、市场导向。根据不断变化的市场需求，制定出切合实际的营业目标。目标不是固定的，我们还要根据不断变化的现实，不断地去调整，以“灵、巧、妙”的指导方针经营，不断地创新。

3、照顾好自已的员工。员工的成功就是管理的成功，深切为员工利益着想，员工就会为饭店的利益着想，有这样的员工还会愁没有客人吗？在日常管理中更加多地与员工沟通，更加多地去激励员工，与员工换位思考，我想这样的团队不会没有市场的。

4、加强自身学习。创新是在熟练掌握基础业务知识上的破陈出新，只有创新才是饭店增加利润的灵魂。在思想认识和专业管理方面仍要坚持学习，集百家之长，敢于接受新知识、新想法，敢于面对挑战与批评，不断反思自我。通过归纳总结，提高饭店的经营业绩。

以上是我个人的不成熟的构想，希望能帮助自己的工作越来越好。

如果此次竞聘成功，我会一如既往地配合酒店各部门的工作，为饭店的经营奉献出自己的全部力量，为\_集团的发展作出自

己应有的贡献。有句名言说的好，只有一条路不能选择——那就是放弃的路；只有一条路不能拒绝——那就是成长的路。不管此次竞聘成功或者失败，我都会坦然地去面对。因为生命之灯因热情而点燃，生命之舟因拼搏而前行酒店经理竞聘演讲稿酒店经理竞聘演讲稿。

谢谢各位领导和同事，我的演讲完毕！

## 房地产销售经理竞聘演讲稿篇七

大家好，我叫xx□目前担任房地产信贷管理部副经理职务，准备竞聘房贷部经理。我大学本科学历□xx年x月进入营业室担任会计专柜柜员□xx年调入当时的个人金融业务部担任客户经理□xx年调入房地产信贷管理部□xx年经竞聘成为房地产信贷管理部副经理工作至今。

从我担任个金部、房贷部客户经理至副经理期间，也正是分行房地产信贷业务大力发展的时机，本人有幸参与到了其中，在这里我想先感谢分行历届领导给予我这样的年轻人展示和发展能力的舞台。在我从事房地产业务这六、七年时间里，房地产开发贷款从当年的.仅xx万元发展到了今天的xx万元，个人按揭更是从无到有，目前余额为xx万元，每年为营业部实现利息收入超过xx万元。在业务品种上涵盖了房地产开发贷款、经营性物业贷款、银团贷款、保函、个人一、二手房贷款以及衍生的部分融资型个人产品等，分行所开办房贷类业务我们均进行了有益的尝试，呈现出多点开花的局面。我所在部门及我本人也受益其中，房贷部xx年获得分行房地产信贷业务第二名，二手房按揭业务更是每年位列分行首位，我也有幸在xx年获得总行级房贷业务先进个人称号。

下面我想说一下我对今后房地产信贷管理部业务发展的设想。可以说房地产行业作为资金密集型的上游行业，一直以来是国际宏观调控的重点对象□xx年以来这一点更为明显，整个



行业甚至面临着重新洗牌，大型开发商逐渐体现出其资金雄厚、储备充足的优势，同时部分地理位置优、设计品位好、价格合理的项目依然受到了市场追捧。我认为应抓住这一时机加强与大型房地产集团公司业务合作，这几年我行已先后与万科公司、复地集团、金源集团这些房地产百强企业建立了业务联系，这些堪称地产大鄂的集团公司无不是在北京乃至全国范围内大规模开发项目，在宏观调控日紧的形势下企业资金需求也达到前所未有的程度，这就是我行深入合作拓宽业务的时机。我们应当积极行动起来对照客户实际需求、按照我行风险防控要求有针对性的制定服务方案，尤其是像利用好农行遍布城乡的结算网络提供现金管理平台，以及像房地产内部银团贷款、经营性物业抵押贷款等新业务、新产品的推广等。以大部分集团总部在北京这一特点制定的综合营销服务方案能够使我行获得更多存款资源、贷款份额以及中间业务收入，有效的提高了综合收益，达到引起双方合作长期化、收益扩大化的目的，而且从总部这一层面介入客户，弄够从宏观角度监测客户把我行贷款风险降至最低化。

针对上面提到地理位置优、设计品位好、价格合理的项目我认为我行更应该择优而入，从以往我行所操作过的项目来看，这类开发商有一定资金实力，但对银行信贷资金依存度高。这一特点使我行介入的谈判条件相对较低，一旦合作成功开发商都表现出了较高的忠诚度。其所开发的项目一经上市销售大都受到市场追捧，能够为银行带来丰富的按揭资源。同时购买该项目的人群生活稳定、收入较高、还款意识强，在将来出现风险的可能性较小。这类项目的介入能够使我行在短时间内实现比较理想的收益，同时贷款风险完全在我行掌控范围内。

在这些年的房地产信贷工作中，我们更多的注重了资金滞留的多少、利息收入的大小、风险控制的力度等因素，而轻视了中间业务这一环节。而中间业务确是今后银行收入的重要来源之一。网上银行、债市通、财务顾问、现金管理等这些在这方面我行已经搭建好了一个业务开展平台，今后房地产

信贷部也应在此方面倾注更多力度，使房地产信贷管理部的资产、负债、中介业务全面发展、齐头并进。

房地产信贷管理部另一主要业务是个人住房按揭业务。目前我行开办的品种包括一、二手房贷款、循环贷款、置换式贷款、商用房贷款等。在银行业竞争日趋激烈的今天，住房按揭已经成为同业争抢的业务，我行在这方面已经落后于竞争对手。我认为应及时应对，拓宽业务渠道，在我行个贷业务品种已经较为丰富的今天，以产品优势向市场出击。在这些年我行开发的业务品种中相当一部分能够引起市场的共鸣，但限于其他原因未能推广开来甚至是被束之高阁。在银行产品日趋同质化今天，这些产品的竞争优势逐渐体现并最终会受到市场的青睐。

自xx年我行开办个贷业务以来，已经累计发放近xx笔贷款，这些在别人看来也许是普通个贷资产，而在我看来这些人则好像是一座尚待开掘的矿山一样，有太多的资源可以挖掘。例如随着银行电子化程度的提高，为这些人开通网上银行，既方便了客户也减轻银行电话咨询的压力；向还款记录优良者推荐我行贷记卡，培养他们以农业银行为主消费结算习惯；向他们中的高端客户推荐我行理财产品，提高他们对农行的贡献度等。在我行存量的按揭客户中不乏大权在握的国家干部、资金实力雄厚的企业老总，而我们对他们的情况了解甚少，更谈不上深入的服务。在今后的工作中我认为应加强这方面的工作，使个人按揭这项优质的不动产动起来，以实现优质资产收益的最大化。

以上是我对房地产信贷管理部的开展工作的一些看法，供大家批评指正。最后我想说这是我在营业部第八个年头了，这八年里有辛酸和劳累，但最多的还是快乐和分享。身为营业部人我有一种由衷的自豪感，这来源于咱们营业部这支年轻的团队和敢为人先的精神，从首笔二手房贷款的发放到第一笔经营性物业贷款，从第一户网上银行业务的开通到第一户现金管理的上线，无不是开分行之先河。我相信这些都离不

开领导班子的得力指挥和这敢为人先精神的驱动。已过而立之年的我相信自己依然饱含这样的精神和自豪感，愿意为营业部的发展倾注自己的点滴之力来争取营业部和xx更快更好的发展。这就是我此次竞聘报告的全部内容。

谢谢大家