

# 地产公司演讲稿 房地产竞聘演讲稿分钟以内(模板10篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 地产公司演讲稿篇一

大家好！

这次房地产销售经理的竞聘对我而言既是对自身能力的肯定也是职业晋升的契机，毕竟在房地产销售的岗位上工作这么长时间也希望自身的努力能够获得领导的认可，因此当我得知这次竞聘的时候进行了相应的准备并期待能够获得这次机遇。

实际上和在座诸多同事进行对比我的工作资历是比较短的，也正因为如此我能够怀揣着对房地产销售工作的积极性并参与其中，毕竟领导在销售工作中的照顾让我明白房地产工作中信息的掌握与主动争取是十分重要的，在掌握市场信息的同时便意味着自己拥有获得客户订单的底气，而愿意主动争取的话便能够在充满机遇和竞争的房地产市场获得自己的一席之地。实际上房地产销售经理对自身的管理水平与大局观有着较高的要求，所以想要竞聘这个岗位自然需要在销售工作中为团队着想从而为公司带来更多的效益，毕竟站在管理阶层的角度考虑自然得谋求更大的利益才能带动整个团队的发展。

其实在竞聘之前我便考虑到失败的可能性并做好了相应的准备，毕竟入职时间不长的我正处于年轻阶段从而可以将来再次竞聘，在这期间我也会尽自己所能寻找销售工作中的不足

并努力将其改善，除此之外我也会学习竞聘成功的同事身上的优点以便在下次竞聘中更加符合相应的要求，这样的话我便能够在销售工作中取得较高的业绩并对房地产市场有了更多的理解，也许届时我会因为竞聘失败感到遗憾却能够通过后续销售工作中的努力积累更多经验。

若是能够成功竞聘为销售经理自然会令我倍加珍惜这个机会，毕竟这份机遇来之不易从而需要更加努力地对待销售工作才能回报大家的认可，因此我会在销售工作中严格遵守领导的指示以便通过自身的努力为公司带来更多的效益，除此之外我也会改革现有的团队制度并致力于对新员工的培养，毕竟每个加入销售团队的人都期待能够在经理的带领下获得较好的成长又怎能令他们感到失望，所以我会尽力对待销售工作中的每项任务并成为令更多销售员工认可的经理。

对待这次销售经理岗位的竞聘虽然让我做了许多准备却也明白自己需要学习的地方还有很多，毕竟无论是资历还是能力方面若是能够再提升些许的话自然能够创造更多的效益，但是我希望能够在本次竞聘中获得同事们的投票以便于更好地突破自我。

谢谢大家！