

# 最新物业公司经理竞聘演讲稿(优秀12篇)

用心撰写讲话稿，可以让我们在发言时更加自信和有说服力。  
演讲稿范文九：如何培养创新思维和创业精神

## 物业公司经理竞聘演讲稿篇一

大家好！

今天，我参加竞聘的职位依然是分公司副经理。首先，我要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里进行竞聘演讲。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

对于我，大家也许并不陌生。但在今天这个场合，请还是先允许我做一下自我介绍吧。我叫\*\*，今年\*岁，学历\*年，我进入单位工作，时光荏苒，岁月如梭，不知不觉年时间很快就过去了，在这年里，我都秉承着人寿保险“成人达己、成己为人”的核心理念，遵循“诚信为本、稳健经营”的宗旨，恪守“创新、拼搏、务实、奉献”的精神，一直努力学习，用理论指导实践，再用实践来检验理论，无论我从事什么业务，对待什么样的客户，我都要求自己本着“认真细致、诚恳热情”的工作原则，努力工作。面对竞聘副经理这个岗位，我想自身有如下特点和优势：

### 一、有一定的理论基础和较丰富的工作经验

做事负责、认真、一直是我的工作态度。一直以来，我都分管着团险、银保、客户服务部等业务，在工作中我不断学习，不断提高自身的文化素质和修养，努力补充和丰富自己的理论知识，随着这年在副经理岗位上的历练与学习充电，我的工作经验也日见丰富，理论知识也日益扎实，具备了较高的业务素质和一定的管理经验，并圆满地完成了领导交待的各

项工作任务。

## 二、熟知副经理的岗位职责

我了解副经理的岗位职责，就少去了一个熟悉的过程，就能直接投入工作，能起到事半功倍的作用。我有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力，这些都是保证我做好副经理的基础条件。所以，熟悉的岗位职责和较强的工作能力是竞聘副经理的另一优势条件。

## 三、爱岗敬业，工作责任感强

本人爱岗敬业、服从安排、顾全大局、任劳任怨，对份内工作兢兢业业、严肃认真、严格遵守各项规章制度，团结合作，积极工作，我会在挑战中求发展，在实践中求超越，同时结合岗位的实际，创造性、灵活性地协调、开展各项工作。

假如我这次竞聘先岗位职位成功，我将继续做好本职工作并围绕以下三方面开展工作：

### （一）献计献策，当好“参谋员”

我会把握工作的中心，为领导的决策提供及时有效的信息，出谋划策，当好“参谋员”。

### （二）立足本职，当好“服务员”

我会积极倾听、了解和关心大家的需求，多干实实在在的事情，想方设法，做好本职工作，搞好服务，获得大家的满意，把工作做得有声有色，全面提升我们工作的质量。做一名合格的“服务员”。

### （三）搞好关系，当好“协调员”

我会注重团结，顾全大局，协调好各种关系，做好一名“协

调员”，以确保工作的正常运转。

#### （四）加强管理，当好“管理员”

我会努力提高管理水平，完善各项规章制度，开拓创新，改进工作方法，形成一个团结协作的战斗集体。牢固“以人为本”的管理理念，以率先垂范和自己非权力的影响力、亲和力，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作做好。

各位评委、各位领导、同志们：也许今天我的演讲并不动人、也并不精彩，但我一定会以自己赤诚的心和实际行动奉献给我所热爱的工作，决不辜负大家对我的厚望。我会努力把大家的力量和智慧集中在一起，发挥团队的凝聚力、战斗力。最终把“阻力”和“压力”变成我们工作的动力，把困难变成创造业绩的基石。古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；也不可以一时之失意，而自坠其志。”无论成功与否，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。

我的演讲完了，谢谢大家！

## 物业公司经理竞聘演讲稿篇二

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xx高速路面标项目经理（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xx年参加工作□xx年开始从事机械设备工作□xx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。

### **物业公司经理竞聘演讲稿篇三**

演讲稿的内容要根据具体情境、具体场合来确定，要求情感真实，尊重观众。在不断进步的时代，能够利用到演讲稿的

场合越来越多，那么一般演讲稿是怎么写的呢？下面是小编帮大家整理的竞选分公司总经理职位演讲稿，仅供参考，欢迎大家阅读。

各位领导：

你们好！

非常感激公司给予我参与竞聘的机会，我竞聘的岗位是县分公司总经理。此次竞聘我以锻炼、提高自己的目的走上演讲台，展现自我，接受评判。首先我向各位领导简单的做一个自我介绍。我从xx年开始从事通信行业业务市场营销工作，曾担任中国吉通贵州省分公司市场部经理、贵阳网通代理商中心主任、贵阳网通南明片区经理，目前任中国联通乌当分公司销售服务部主任。在担任中国网通贵阳营运中心代理商主任期间，规范了贵阳网通的代理商管理的各项工作，在业务发展及回款率（网通业务主要为后付费业务）两个关键考核指标都取得了很好的成绩□xx年因网通集团与电信集团签订战略合作协议，在贵阳网通基本上没有对驻地网进行投资的情况下组织代理商及工作人员对存量市场进行挖掘，完成了代理商中心的年任务计划，而且代理商回款率达到了历史最高水平。为配合贵阳网通20xx的贵阳市薄覆盖计划□xx年底亲自组织了贵阳市主城区（包括花溪，清镇）的市场调查，为贵阳网通20xx年的驻地网建设提供了主要依据□20xx年主要从事贵阳网通南明片区直销渠道的建设工作，在南明片区（包括小河区）建立了一支拥有11个社区，30余名社区工作人员的直销队伍。在南明经营部从事数固业务管理期间，南明经营部数固业务各项指标在贵阳联通所有分公司中居第一位。

在担任乌当分公司销售服务部主任期间，乌当分公司各项业务收入完成率在全市所有分公司中均名列前茅。在20xx年9月的校园活动中，在贵州师范学院成功的组织了营销活动，在今年进校的新生中发展的有效用户总数占到新生总数的70%以上。

今天演讲的内容分为三个部分：一是我的竞聘优势；二是对县分总经理岗位的理解；三是对所竞聘岗位的工作设想。

### 1、工作经验丰富，营销基础扎实：

从省到市到县，本人多年在不同部门不同岗位上的磨练，积累了较丰富的管理经验与敏锐的市场意识，具备了与公司规模不断壮大相适应的工作能力。对渠道管理及组织渠道进行各类电信业务营销具有丰富的经验。具有较强电信业务大客户营销及大客户谈判能力，善于根据用户的不同需求为用户制定不同的业务方案。对在激烈的竞争环境中，如何根据本公司业务特点尽可能大的占领市场份额，具有丰富的工作经验。具有较强的工作组织协调能力、沟通能力及执行力。能够独立制作市场营销所需的各类方案，对市场的发展十分敏锐，能够很好的根据经营的产品的特点及市场情况组织市场营销工作。并具有较强的统计分析能力。

### 2、管理能力较成熟，工作开展有章法

多年在营销主管岗位的锤炼，具备了一定的管理能力，能够迅速抓住工作重点，工作开展有章法可循。个人认为一是能够有效的调动员工及合作伙伴的'积极性，推动业务快速发展，促进公司规模不断扩大；二是能够抓住工作重点有效合理的安排工作，让员工心里有“底”；三是能够根据对竞争形势的判断采取有效手段积极应对，确保应有的市场份额。

### 3、勤奋务实、踏实肯干：

在盛市、县工作期间为促进工作的有效实施，不断摸索操作性办法，深入细致的调查研究，及时有效的监督、检查、通报、考核，确保了工作落实到位。

县分公司总经理的职责是全面抓好所在县（市）的基础管理、营销及服务等工作，扩大公司市场规模，确保完成公司下达

的量、收、利目标。

假如有幸竞聘成功，我将做好以下几个方面的工作：

### （一）夯实基础管理，完善激励机制：

只有夯实基础管理、完善激励机制，才有可能确保县分公司持续发展。若基础管理不扎实一旦竞争激烈，市公司职能部门下达的任务稍重稍多，问题就会立即显现出来，就会严重影响所在县的核心竞争力。

（1）明确职责、实现工作闭环管理：明确各中心的工作界面，确保各司其职各负其责，所有工作有序推进。

（2）做好周、月、季、年工作计划，加强目标考核：当前县分公司员工工作计划性及目标性普遍缺乏，因此按周或者旬安排员工的工作内容，及时做好检查与通报工作完成情况，及时奖惩提高执行能力。让员工日日有事干，月月有重点，季季有目标，年年能得奖励。

### （3）清晰梳理工作，确保精神有效执行：

严格按照“总揽不独揽，宏观不主观，决断不武断，放手不撒手”的思路来开展好各项工作，县分公司的工作千头万绪，来自市尝客服、集团、建维等职能部门的文件较多，每一个都有一定的针对性，为确保文件精神有效执行，我将对各项工作进行清晰的梳理，合理分配工作，使每一个文件精神自始至终在新化分公司得以落实。

### （二）抓好营销工作，促进业务快速发展：

县分公司地域大、乡镇多、营销战线长，营销基础工作提升尤为重要，我认为可以从以下几个方面开展：



## 1、渠道建设与激励方面：

第一是渠道补缺补强：仔细分析现有网点布局，补强补缺，确保渠道覆盖全面合理。

第三是有效激励：联合有一定经济实力的网点鼓励租赁场地建设卖场，重点扶持鼓励其扩张，做大做强。其次是对普通经销商充分利用现有资源（包括奖励佣金、星级评定、渠道积分、优质号源及宣传物料等）激励其全力投入业务拓展工作；再次是强化对二级网点的支撑服务，确保二级网点卡号充足，协助其解决售后服务问题，提高销量。

## 2、狠抓营销基础管理工作：

首先是实现精确管理，完善各类数据。其次紧盯数据，及时帮扶：盯紧营销数据并深入挖掘，对业务波动大的渠道及时沟通查找原因，并做好帮扶工作。

再次是让工作流程化，避免疏漏：对日常工作进行整合，明确各类人员日常工作，让工作流程化，模块化；解决各片区工作思路不清晰，工作迷茫或者遗忘某些重要工作问题。

## 3、积极开拓农村市场，严防城区塌陷：

（1）农村市场开拓方面：农村市场潜力巨大是量收增长的重要来源，首先是要积极招募片区经理弥补人员缺口问题，具体做好以下三个方面的工作：

首先是做好精细营销，确保有的放矢：

严格按照市公司农村圈地政策，做好基础数量调查与整理工作，为集团高攻、定点营销、现场促销等活动针对性开展提供依据。

其次是强化过程管控，夯实渠道基础：

加强对乡镇渠道的支撑与指导，让其按月度完成规定动作并强化过程管控，有计划、有步骤的提升渠道营销能力。对现有网点深入评估，对个别积极性缺乏的网点坚决淘汰，引入新的经销网点激活市常通过资源倾斜，促使经销商变坐商为行商，广泛在农村开展好“走村串户”营销活动。

再次是扎实做好集日促销工作：

贵阳郊县乡镇经济基础较好较多，赶集日较多，敦促渠道及片区人员针对赶集日开展现场促销，促进业务快速向前发展。

### （3）推进3g业务发展

其次引导目前渠道由销售获利的经营模式向提供综合通信服务获利的模式转变。引导及培养渠道开展多种3g类应用服务，通过服务及应用的普及，营造3g业务销售氛围，推进3g业务发展。

（四）加强专业市场（学校，大型厂矿等）的渠道建设及营销组织，推进业务销售；

（五）利用融合业务优势，做好捆绑及固网发展：

充分利用融合业务优势，以业务带动业务发展迫在眉睫。因此要根据自己的特点，从以下几个方面努力：

1、其次在城区积极寻找新建项目和人脉资源比较丰富的单位和小区开展业务。

3、加快小区宽带建设

4、加快业务发展，防止代理商圈地

对进行小区宽带业务销售的代理商及市场人员加强考核，将市场占有率及端口利用率两个考核指标列入考核内容；并做到代理商可进可出，有效资源向有实力的代理商倾斜，防止代理商圈地及一家垄断的情况出现。

（六）做好集团拓展与维系；

（3）乡镇竞争不充分，费用太高，从乡镇入手进行突破。

（4）开展商务楼宇及专业市场的扫楼及扫市场活动，拓宽客户接触面，提高成交率。摸清各片区集团单位数据，各类营销数据，针对市场占有率偏低的单位或者片区，申请特殊政策采用派单式营销，集中力量逐个击破。

（5）加强已有集团客户维系，结合本地实际情况对集团客户分级维系，加深与客户的联系及感情，稳定客户防止客户离网；一木成树、百木成林，我们的企业人才济济，他们都是非常优秀的，他们也有着为企业奉献的精神。假如我此次竞聘不成功，说明我和他们之间还有差距，我将继续学习，完善自我，争取更大的进步。

各位领导、同志们，站上今天的演讲台是一个年轻人追求进步的心声，也是一个忠诚而又充满自信的电信员工为企业奉献的必然选择，请相信，不论结局如何，我都将以更加饱满的热情、积极的工作态度和你们一道创造贵阳联通的美好的明天！

谢谢大家！

## 物业公司经理竞聘演讲稿篇四

各位家人，大家晚上好！

首先，我要说明的是，我是xx年四月进入培训行业的，其间，经历了影响力、盛世合兴、思八达，今天，正为了一名骄傲的天智人。可以说，我算是培训界中正儿八经地老人了。

其次，要阐述我的使命。我的使命是：“帮助更多的人实现快乐人生、健康人生、智慧人生、财富人生。”

也可以说，当我们拥有快乐后，就会自然而然拥有健康、智慧、财富。正所谓，得快乐者得天下！

如果我们渴望打造一个no1的销售团队，我们首先要打造一个no1的快乐团队，大家赞成吗？赞成的掌声鼓励一下！

其次，我要阐述我的目标：我的目标是，打造一支充满欢乐、激情、执行力、协作能力和战斗力的冠军销售团队。打造一支东莞培训行业no1的销售团队；打造一支天智集团no1的销售团队。

我为什么这么自信，大家知道吗？因为我是一个信仰的人。有许多人听过陈安之的《成功学》，而我却信仰中国式的《功成学》，也就是说：功到自然成！

首先，一个优秀的总经理，要当一个战略家。我认为：战略决定成败，模式决定快慢，团队决定大小。什么是战略？就是具有前瞻性眼光、科学而清晰的战略。战略，就仿佛下象棋一样，能看三步棋者，能纵横乡镇；能看五步棋者，能纵横县市；能看七步棋者，能纵横于国内。

正所谓，有战略眼光的人，投资未来，赚大钱；

没有战略眼光的人，跟在别人后面走，投资昨天，赚小钱，或者不赚钱。

我的优势是，我参加过二百多培训老师的课程，我对中国最

顶尖的策划人了若指掌。我悉心地钻研了世界五百强、中国五百强的商业模式。

我的优势正是，有战略眼光。我清楚地看清了未来培训行业的走向。培训行业是做什么的？是创造经济辉煌的，是做样板的，是做榜样的。也就是说，是自己做的好了，让别人来观摩，学习的。

第五，一个优秀的总经理，一定要当一个演讲家。咱们的梁菁茹老师说过：“带团队就是带氛围，带团队就是带快乐、带团队就是带激情，带团队就是带感觉！”

所有做过销售的人都知道，销售是从拒绝开始的。是在一次次失败的阴影中站起来的，杀开一条血路的。

我们都知道做销售难，可是，有红军二万五千里长征难吗？

（喜欢！）

可以说，今天的演讲对我是一次挑战，但，真正的勇士就是面对挑战毫无惧色的。大家说，对不对？（对！）那么我今天用《亮剑》中一句最经典的一句话结束我的演讲。这句话就是：“即使对手是天下第一剑客，也要敢于亮剑！倒在对手剑下并不可耻，最可耻的是，不敢亮剑。正所谓：狭路相逢——（大家一起站起来说）勇者胜！狭路相逢——勇者胜！”

好！我不止一次说：“大爱大成功，中爱中成功，小爱小成功，无爱不成功！”亲爱的家人，我是因为怀揣着大爱，来参与今天的演讲的。亲爱的家人，我爱你们，你们爱我吗？  
（爱）

我今天的演讲结束了，无论大家是否选我，并不重要。我想说的是：“我们永远是一个团队，我们永远并肩作战，迎接

无限美好的明天！”

谢谢大家！

## 物业公司经理竞聘演讲稿篇五

大家好！

我叫杨子仪，首先，我能够在公司这样一个大家庭里工作了xx年，感到十分荣幸；其次我要感谢公司领导这次采取竞聘上岗的用人机制，给了我充分展示自我价值的机会和平台，也是拉开公司改革序幕吧，常言说是骡子是马拉出来溜溜，我是带着这份心情就出来溜一溜的。

今天，我竞聘的职务是公司副总经理。当然，副总经理无疑是公司领导的助手和参谋，这个助手是为公司排忧解难，为职工谋利，在这里也不想占用大家过多的时间来阐述副总的职责和义务。

我是从大学毕业直接进入公司的，人生最美好十年这此度过，也给我太多情感在里面，我在办公室工作4年，主持安办6年，现代为主持工程部1年半，可以说一个超级打杂的，也可以算是我的优势，熟悉了单位主要职能部门的工作。

1、企业的灵魂是什么，那就是企业文化，那什么又是企业文化呢，就是除了工资以外的凝聚力和贪心之外的精神，一个企业没有文化，就象一个人没有思想一样，公司不建立企业文化那么它必将被贪欲所代替，会集中在利益和金钱上，看是个群体，实际上是一盘散沙，没有向心力和凝聚力，也员工看不见目标所向，也正是我们公司为什么没有生气与活力的原因所在。而这样必须用严厉的纪律来维持。

(1)、招聘制度招聘制度的优劣直接影响到公司对未来人才的储备，是公司能否持续发展的重要一环，许多公司都建立一

套完整的考核筛选体系作为招聘员工的依据。但是我们作为一家事业单位，在许多方面仍存在国有企业遗风，招聘制度更是存在着明显的缺陷。公司虽设有人力资源部，但此部门的作用仅限于员工的资料存管记录，根本起不到招聘员工的选拔作用。员工被聘用的渠道除了少部分真正凭能力应聘入选之外，很大一部分是靠各种关系进来，这就造成了员工之间文化素质及业务水平参差不齐的情况，这不仅对日常的业务开展有一定的影响，更重要的影响了整体的士气。公司的性质及长久以来形成的企业文化决定了公司不会随便解聘员工，即使他(她)是一个不太合格的员工。但公司的用人成本日渐上升。所以说今天就一场东风，拉开了改革招聘制度序幕。我佩服领导这次的勇气和魄力。

(2) 企业文化企业文化是公司能否拥有核心竞争力的'根源，企业文化又分为三个层面上的文化：产品文化、制度文化及价值文化。公司以前一直习惯于按早已成形的生产方式来运作，企业文化、企业的价值观认同也是十几年不变，老员工习惯了享受了这种待遇，所以宁愿虽循守旧也反对革新变化，担心原有的待遇受到影响。但随着公司业务范围的逐步扩展，肯定对原有的企业文化产生了巨大的冲击，这次新的运作方式，势必会在内部产生激烈交锋和斗争，以前公司领导一直持谨慎态度，明显是站在维护老员工利益上。但这次在改革与守旧的决择上，看得出公司领导作出英明的决择。势必将改变企业的灵魂，将改革进行到底。

(3) 知识结构企业的竞争优势之一就是公司内部员工的知识结构有一种互补的优势。任何一个行业的发展都需要多种知识结构的人才，如果内部人才的知识结构能否互补，这将给公司构建一个强有力的交流平台，各种发展的的问题、竞争的问题都可以在这个平台上得到很好的解决，而不需借助外力。员工知识结构的单一是公司发展的瓶项。缺乏营销人才，我们要走出去，在市场上站住脚，就得把自己推销出去，公司在成都设立办事处我想也是基于这一点吧。

打击。所以我佩服这次公司创业元老，激流勇退，为公司的改革做出了表率。

皮之不存，毛将焉附，到了公司存亡的关头，隐而不发，是对公司的伤害，也不是我作人的风格，我说的这些，也是这此竞选的目的，假如当选，以上所说就是我为之而奋斗的目标，没有压力就没动力，这继续是我的工作态度和作风，我虽没有盘古开天之能，孔明救世之功，我只想站在高一步台阶，目光更长远一些，为公司的发展做自己的的一份力，我也希望与在座的同仁一起，在这个关系着公司存亡与机遇并存的时刻，与大家共建这个美好的大家庭。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 物业公司经理竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、在坐的同事们：

一、广告是杂志社的基础，必须全力抓好

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是



脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。

## 二、虽然我在零点起步，但我相信我能

任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

即使在广告行业，虽然我是从零起步，但我也不害怕。我很欣赏中国移动的一句广告词“我能”。我在他的前面加

了“我相信”，这是我心态的真实写照。俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的广告是一定能够做好的。虽然在座的各位同事有很多是在广告行业里摸爬滚打了很多年，对广告有很多感触，说起来可能一套又一套。但我个人觉得，在广告行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。况且，作为一个广告总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个广告部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

### 三、我有信心竞聘成功，因为我有领导和同事们的支持

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的广告部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

当然，我能够成功竞聘，也领导的支持并不是成正比例的关系。关键而是在于大家的支持和信任。领导的支持有利于开展工作，但同事们的支持则是完成我们销售目标的重要保证。我不迷信领导，也不迷信同事，我相信任何事情的成功，都是大家共同努力的结果。今天，我能够站在这个竞聘演讲台上，证明我已经在广告总监这个职位上迈进了一只脚，只要有一半以上的同事再给我投票，我就可以成功当选。不过如果大家不选我也没有关系，因为我的心态也端正，希望大家

睁大眼睛，一定要努力选出最适合担任广告总监的那个人。如果实在没有的话，我们可以力说领导通过猎头公司到外面去挖人，因为在这个职位，我个人的感觉是宁缺勿滥。但我觉得，我还是一个比较合适的人选。因为，首先我有领导的支持，其次，我将会用自己的实力，得到员工的支持，不过这需要时间，不是现在，也许是两三个月以后。如果我应聘成功，我将从“以人为本”出发，加强与员工之间的沟通与磨合，努力适应领导的工作方式，加快领会领导的意图，减少沟通成本，最大化地提高工作效率。

话说了很多，不知道有没有说在点子上。觉得我说得对的，可以投我一票，不是对我竞聘广告总监的肯定，而是对我演讲的肯定。觉得我说的不好的，还请大家批评指正，我一定会认真的改正，不辜负大家的期望，为公司交上一份满意的答卷。

谢谢大家！

## 物业公司经理竞聘演讲稿篇七

大家好！首先，非常感谢公司为我们提供一个展现自我的平台，公平竞争的机会。

今天，我参加的是联通市场部经理。我很向往渠道管理的工作，也参加过渠道管理岗位的竞聘。我认为我有以下优势：

- 1、我是个积极向上，勇于进取的年轻人，我希望通过自己的努力获得更大的职业发展空间。
- 2、这一年来，我对渠道管理的工作做过细致的了解，研究，我相信我能在最短的时间进入角色，体现出我自己的管理能力。

我如果能够竞聘成功，将会在第一时间开展以下工作：

- 1、按照分公司的统一部署，尽快开展社会渠道的综合整治工作。
- 2、落实、规范社会渠道经销商的工号权限管理，进行严格的业务管理。
- 3、落地联通mm以及手机视频的培训工作，尽快开展营销推广联通总经理助理工作。
- 4、继续深入推广扁平化建设。
- 5、学习兄弟部门社会渠道的优秀管理经验，推广并创新业务培训、服务提升、扁平化建设、农村渠道建设。这是我工作的主导方向，渠道管理工作需要博采众长、取长补短。

今天，对于我来说应该积极向前看，而不是停留在对过去工作的种种懊悔。各位领导，相信我，相信您的眼光，我一定不会再让你们失望！我的竞聘报告演讲完毕，谢谢大家！

## 物业公司经理竞聘演讲稿篇八

3. 负责客户现场技术支持，提供项目扩展机会，整合项目方案；
4. 负责管辖区域内客户物料，确保准确掌握客户需求，及时供货；
5. 严格控制客户物料供货准确率；
6. 负责询报价处理，订单跟进、应收账款跟进；
7. 协助项目经理开发本地客户，完成市场开发指标、项目kpi指标。

# 物业公司经理竞聘演讲稿篇九

各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

首先，感谢管委会、物管中心和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫xx□1972年出生。1993年毕业于福建××，××工程专业，工程师；1993至20xx年在××厂工作，历任专业教师、技术员、设备分厂副厂长□20xx年招入原发展物业公司工作，现为发展物业中心副经理。今天竞聘的岗位是物业管理中心工程部经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘工程部经理的优势；二是谈谈做好工程部经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为发展物业的初期建设鞠躬尽瘁。

20xx年发展物业公司物业部组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了物业管理部的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，工程部重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为发展物业的发展做出了应有的贡献。

众所周知，发展物业经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结

协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工程部工作符合公司要求外，还为公司主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为发展物业管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为发展物业的突破发挥自己的聪明才智。

为了发展物业有一个更好的未来，我已积累了各种资料约50多万字，计有《设备操作规程汇编》、《应急处理程序汇编》等。

我没有辉煌过去，只求把握好现在和未来。今天，我参加工程部经理职位的竞争，主要基于以下几个方面的考虑：

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。84年参加××省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入发展物业公司工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和公司实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。现在为适应公司发展和自身学历的需要，我正在读物业管理专业大专。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直以来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作来说，非常重要。四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个20xx多万元投资的××厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业公司设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股公司上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到发展物业工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

综上所述，我认为自己已具备担任物业公司工程部经理的素质和才能。

那么如何做好一个合格又称职的工程部经理呢，我认为首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是上为领导分忧，下为住户服务，以管委会领导提出的“三个满意”为原则，作为全部工作的出发点和落脚点。

“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍思想政治工作建设。

“三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由管家型思维向主人翁精神的转变。

“四个做到”就是：第一、全面提高自己的综合素质，努力做到政治上成熟、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，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。第二、锐意进取、增强改革创新意识，做到守法不旧、创新不变，与时俱进，全面推动工程部各项工作上台阶上水平。第三、妥善处理三个关系，做到对上级要尊重，充分发挥自己的参谋助手作用；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；第四、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感召人、影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，



只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

谢谢大家！

## 物业公司经理竞聘演讲稿篇十

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天我很荣幸在这里参加总经理助理岗位的竞聘演讲，我感谢公司提供了一个平台，使我有机会从事一个全新的工作。

现将本人的主要工作情况介绍如下：

我叫\_\_，现年\_\_岁，\_\_年\_\_月进入贸易公司，首先在物专货场上班，\_\_年被抽调到\_\_经营部，\_\_年\_\_月调到黔东分公司，\_\_年竞聘为\_\_分公司副经理，\_\_年竞聘为\_\_分公司经理，\_\_年调回\_\_。在公司工作的五年里，我从一名刚从学校毕业出来的学生，逐步得到锻炼，并成熟起来。在\_\_这个大家庭的工作经历，是我体验到了一种激情与喜悦，在这里我感觉到发挥自身价值的快乐。公司领导求真务实的工作作风和员工团结一致、拼搏向上的工作干劲，深深的激励着我不断进步，所以进入公司五年来，我凭借在销售一线的优势条件，积极地对市场进行分析、了解，对销售价格的制定、市场行情分析、销售网络的建设有一定的经验。在担任驻外分公司经理期间，努力学习好的管理经验和不断提高组织、协调能力，确保分公司的正常运行。

我今天参加总经理助理竞聘，如果成功，将从如下几方面作好助理的工作：

- 1、协助总经理处理一些公司内部日常性事务。
  - 2、协调各科室、货场之间的具体工作，及时将各科室、货场的意见建议及时反馈给总经理，并针对自己在工作中发现的问题，写出意见及想法。
  - 3、积极完成总经理交给的其他具体工作。
    - 一、进一步加强营销网络建设，针对不断变化的市场，对其经营产品进行调整的同时，增强营销、服务队伍的建设；
    - 二、加强员工素质教育，鼓励员工参加业务技能培训和学历再教育，培养营销骨干力量，增强企业的竞争力；
    - 三、密切关注市场动态，采取灵活的时常对策，全面掌握市场动态，增强快速应变能力，保证市场份额的占领，从而树立出公司的品牌及良好的企业形象；
    - 四、加强自身业务学习，不断提高自身素质，学习好的'管理经验，克服自身不足，成为一名合格的助理。
- 谢谢大家！

## 物业公司经理竞聘演讲稿篇十一

- 1、负责施工现场技术管理，编制施工组织方案、工程进度总计划及分项作业计划，协助项目经理组织召开生产例会，协调现场各工种的工作。
- 2、负责质量、环境、职业健康安全管理体系文件的贯彻落实。
- 3、协助项目经理做好工程进度、工程质量控制，解决施工中的问题。

## 物业公司经理竞聘演讲稿篇十二

各位领导、同志们：大家好！

非常感谢公司给我这样一次机会，让我在这里就我从事物业工作的思路和设想做一阶段总结和汇报。

我是\_\_\_\_年参加工作，\_\_\_\_年之前主要从事商业管理和行政管理的工作，\_\_\_\_年\_月加入了\*\*房地产开发公司，开始了我从事物业管理的职业生涯。可以说三年来的物业管理工作使我对物业管理这一新兴行业有了一个全面的掌握和认识，并结合我学习的mba专业对管理理论和实践的结合有了更深层次的理解和运用。

目前\*\*物业管理公司\_\_余家，除原来房管部门翻牌\_\_家，其余\_\_家都是专业的物业管理公司，加上入世后，合资、独资的外国物业管理机构也会竞相涌入国内市场，今年开始\*物业、戴得梁行、威格斯等品牌物业公司已开始和\*\*的一些楼盘接洽，可以说明年的市场竞争将更加激烈。

学管理的都知道，美国通用电器总裁杰克·韦尔奇是一个不断有新观念的人，他曾把\_\_多万人裁减到\_\_多万人，这个魄力不得了，韦尔奇要的是市场竞争力，这源于他的危机感。他在公司内部贴了一张画，画上有狮子和一只鹿，狮子说：虽然我十分强壮，但是今天不努力去捕捉食物，我也会和鹿一样。鹿说：狮子对我是最大的危险，我今天不努力奔跑会被它吃掉。他的意思是告诉人们，不管你是强者还是弱者都要努力去做。危机感转化为一种非常强烈的市场竞争意识。

在这样一个市场竞争环境中，我的工作指导思想，重点放在树立鑫逸物业的品牌战略上。

物业企业的生存前提是什么？是优质的管理服务！随着管理范围的扩展，物业企业壮大了，卖的是什么？是品牌！物业企业要发展，靠的是什么？还是品牌！

品牌是产品个性化的表现，它是产品特性的浓缩。物业管理提供给业主（客户）的产品就是服务，服务质量铸造了企业品牌。

围绕建立企业品牌，我将展开一系列具体工作，重点集中以下几个方面：

## 一、优质的管理服务是品牌的基础

质量是品牌的生命，为此，我在鑫逸物业提出了“让业主满意、让业主感动，提供超越业主期待服务的，全国一流的专业化物业管理企业”的质量方针和树立“业主并不总是对的，但他们永远是第一位的”企业宗旨，并营造“安（安全）、暖（温暖）、快（快速）、洁（清洁）、便（方便）”的生活和办公环境为目标，来确保\*\*物业的质量体系能够得以长期的、稳定的运行，从而保证服务质量的不断提升。其中“快”应做到，\_分钟进入现场，\_\_分钟公司解决问题，\_小时解决不了时给业主一个满意的答复。\_\_\_\_\_年底在\*\*花园外环境完善的前提下，鑫逸物业力争一次性通过iso\_\_\_\_质量管理体系标准iso\_\_\_\_\_环境管理体系标准的双认证。

## 二、优秀的管理人才是品牌的核心

人才是品牌的核心动力。优秀的技术、管理人才是企业最宝贵的财富，只有高素质的技术与管理人才，才能推动公司的发展，所创品牌才会有“后劲”，企业的品牌才得以营造和积聚。由于物业管理的生产过程与消费过程是在同一环节，生产过程在前台，暴露在业主面前，服务人员的一个笑容，一个眼神、一个走路的姿势都会导致业主的投诉，因此，人最重要。

首先在选择员工时，我坚持“德才兼备，以德为主”的思想，无才不成器，无德即是祸，古训也讲“德，才之帅也；才，德之资也。”同时也考察他是否有爱心，看他对家庭，尤其对父母孝敬不孝敬，假如一个人连父母都不尊敬，那他怎么可能对业主真正笑起来呢？其次是培训，我们始终坚持岗前、岗中、岗后培训。我在鑫逸物业员工手册第三章六条管理原则中就把“培训、培训、再培训，使每位员工把关心业主服

务当成职业习惯”这句话列在培训制上。并在培训制度中就培训师资、培训费用、培训要求、外派培训、培训奖惩等做了详尽阐述。

综合部每月都就思想教育、质量管理、技术应用等方面主题做出每月的培训计划。

再拿处理投诉培训来说，培训中我们告诫员工要认真对待投诉，强调“你的言语举止代表的是公司的整体形象”，调查显示：“每\_\_个遭遇到同样待遇的人，只有一个人会投诉，也就是说，每个投诉人的背后，还有\_\_个和他一样愤怒的人。而如果投诉没有得到及时解决，他会告诉其他\_\_一个人，并从此不再信任你，你只有一次机会，如果这次做不好，以后再做好，他也不会领情”。同时灌输解决投诉的四条黄金法则：倾听、道歉、解释一下将要采取的措施并定下时间表，最后要有后续，让业主觉得有头有尾。

物业管理是集房屋管理、设备管理、绿化管理、安全消防管理、环境管理及公共服务、专项服务、特殊服务于一身的管理。它要求从事物业管理的人才，不仅要有较高的文化素质、思想素质和敬业精神，而且要有精业务、通技术、善管理、懂经营的管理人才、技术人才和经营人才，只有企业拥有良好的人才优势以及充分的人才资源，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，才能有效的支持品牌的塑造。

### 三、健全的管理制度是品牌的保证

在严格遵照政府有关物业管理的法令、企业要建立一套完整的