

最新房地产产品演讲稿 房地产公司演讲稿 (模板8篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。优质的演讲稿该怎么样去写呢？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。

房地产产品演讲稿篇一

你们好！

感谢公司给予我这次竞聘的机会，这将是一个锻炼我提升我的机会，我会好好把握，好好展示，实现自己的理想，为公司做出自己的贡献。今天，我要竞聘的职位是财务部预算主管。

本人20xx年入司以来，先后在房产原综合处办理过房产证、房产财务原资产信用处担任过往来会计、现任房产财务成本处核算会计并兼任洪江项目部会计。在这期间得到了公司领导的关心与同事的帮助，才使我得以不断的成长与收获，在此表示深深的感谢。

我出生在一个工农家庭，父亲是工作起来一丝不苟，力求规范的人。他时常勉励我要刻苦学习，多钻研，要爱岗敬业，多奉献，为集团公司事业的发展添砖加瓦。父亲的嘱咐时常在我耳畔萦绕，为我指明了奋进的航向。于是我暗下定决心“要干就干好，干出个样子来”。在工作中，我虚心向同事、老职工请教，晚上孤灯陪伴，刻苦学习《房地产开发手册》、《企业资本运营操作指南》、《会计工作规则》、《财务管理》、《会计档案管理制度》等专业书籍为自己充电，拓宽视野，不断提高自身业务知识。

在公司领导、同事们的帮助和鼓励下，我很快从一个房地产会计的门外汉得已转变，熟练掌握了房地产会计工作各项专业业务知识。在会计工作中，我充分发挥会计职能作用协助搞好本公司核算管理工作。在原资产管理处任往来会计时让我深刻认识到良好的资产管理有助于集团及时识别、防范、化解风险。面对宏观调控下的市场开放性竞争，房地产业在开发产品及销售模式上，我们要及时调整工作思路、克服困难，充分调动起一切社会可用资源，才能确保销售收入的增长，完成董事局下达的年度计划指标；与此同时，我始终认为“增收、创效”应作为集团工作的长期目标来抓，进一步加大收入及盈余的量化考核，实行动态管理，定期通报，让全员竞争意识明显增强，有效促进了公司各项业务持续了快速发展。

在具体工作中，我认真履行好岗位职责，重点抓好以下三个方面：一是认真抓好资产的规范管理，加强公司的资产变现，合理利用自留资产。二是认真抓好成本的监督管理，开源节流。三是认真学习法律法规和房地产业务知识，不断提升自身综合业务素质。会计工作，让我倍加珍惜这神圣的工作岗位。每当为整理借、贷方发生额和为赶制会计数据加班到深夜的时候，我深深体会到会计工作艰难和辛苦；可当集团一次次销售突破新高，优质服务受表彰，精神文明创建传来喜讯，财务效益指标上升的时候，我又感到由衷地高兴和欣慰，我的付出是值得的。

履行好会计岗位职责，进一步规范项目部管理办法的相关内容，实行程序化管理，进一步提高项目部资产变现收入，降低风险，夯实集团发展基础。并通过建立电脑系统收入台帐，落实销售任务，做好项目部资金就地平衡工作。

真实、完整、及时地反映经营成果，并为房产公司及董事局提供准确数据和信息依据。同时，进一步加强重要印章保管和会计档案管理，防止各类安全事故的发生。

认真搞好项目部的会计资料的收集和保管，加强保密制度的落实。

不论此次是否能够竞聘上财务部预算主管，都对我本人是一个历练，从某种意义上讲，参加竞聘财务部预算主管本身就意味着一种成功。即使我没有竞聘上财务部预算主管，我也决心一如既往地在任何工作岗位上做好本职工作。

我的演讲结束，谢谢大家！

房地产产品演讲稿篇二

大家好！

首先我非常的荣幸能有资格参加本次店长的竞聘，感谢领导愿意给我这次机会，我如果成功的竞选成为咱们销售分部的店长，我十分的有信心能够带领大家走向新的辉煌，我对自己的工作能力还是非常的有自信的。

一、工作能力十分的突出

我认为一个店长必备的三点品质我都拥有。

1、对待工作十分的细心，这一点从我这几年的工作情况可以直观的看出来，我在工作上从来没有过一次失职，也就是说我从来没有触犯过店里的制度而被罚过钱，这跟我在工作中的细心程度是直接挂钩的。

2、对待客户十分的有耐心，我也是从销售成长起来的，我为什么能从众多销售员当中脱颖而出，成为销售经理？跟我的成单率有很大的关系，我成功的秘诀就是对待客户要有足够的耐心，无论是多么难缠的客户，我都会尽可能的满足他们的要求，无论他们有多么的不可理喻，我都会拿出自己的耐心慢慢的让他们的购买欲望增加。

3、我个人非常的有责任心，我认为这是非常难得的一种品质，大多数员工都是未尝拥有的，那是因为我在这里工作了好几年了，对这里的感情也是一般人无法比拟的，所以说的责任心也是源自于此。

二、工作经验丰富

首先我从事房地产销售行业已经有八年之久了，之前在__房地产公司就呆了两年，然后到了我们店又工作了将近六年，按照工作的年龄、经验我想很少有人可以跟我相提并论吧?也正是因为我在这工作这么久了，所以说我对咱们店里的每一项工作任务都了如指掌，如果我上任了，可以马上开展工作，并且对我觉得应该改进的地方进行整改。

三、个人能力强

这是我多年工作培养出来的，首先我的沟通能力是非常的突出的，要不然我也不能在我当销售的时间里，每个月都拿销售第一的好业绩，跟客户的沟通是十分重要的，但是我也能运用到跟员工的沟通中，灵活运用自己的能力。再者说我促织能力也是非常的强，这一点从我现在所担任的销售经理一职可以看出来，上次我们店里进行篮球比赛，所有的流程不都是我一手促织的吗?就算日后工作需要，我相信我也能很好的进行促织。最后也是最重要的一点，我的管理能力大家有目共睹，我在经理的和这个职位上干了这么久，基本上都能很好的完成本职工作，这一点大家都是认可的。

我的演讲到此结束，谢谢大家。