

移动客户经理岗位竞聘演讲稿(模板13篇)

人生的意义在于追求理想，实现自己的人生价值。在这里，小编为大家精选了几篇优秀的通讯稿范文，希望对大家的写作有所启发。

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇一

各位领导、评委们：

大家好！

我叫xxx是个工作认真，有责任心的一个人，今天很荣幸站在这里，参加高速路面标项目经理一职的竞聘。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8年前开始从事机械设备工作，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。

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。

作为一名副职，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”

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：

1、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，成为有活本文力、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

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，上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片青心。如果这次竞聘不成功，我将无条件服从大局，不计较个人得失，尽职尽责、一如既往地做好各项本职工作。最后，让我们衷心祝愿公司、项目部的明天更加美好！公司的未来更加灿烂辉煌！

我的演讲完毕，谢谢大家！

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇二

各位领导、评委们：

大家好！

我叫xxx是个工作认真，有责任心的一个人，今天很荣幸站在这里，参加高速路面标项目经理一职的竞聘。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8年前开始从事机械设备工作，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。

作为一名副职，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：

1、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，成为有活本文力、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

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，上也好、下也好，一如既往；进也好、退也好，一片青心。如果这次竞聘不成功，我将无条件服从大局，不计较个人得失，尽职尽责、一如既往地做好各项本职工作。

最后，让我们衷心祝愿公司、项目部的明天更加美好！公司的未来更加灿烂辉煌！

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇三

尊敬的各位领导：

大家好！

很荣幸可以参加这次的竞聘，我竞聘的岗位是加油站值班经理。对我来说这不仅是一次挑战，也是一次机遇，他不仅能锻炼我的能力，也能够展示我的才华。无论这次竞聘成功与否，以后我都会一如既往的去虚心学习，扎实工作，向自己理想的目标前进。

首先自我介绍一下：我叫xx□汉族，出生于19xx年x月，xxx市人□20xx年x月毕业于xxxx第四高中□20xx年x月x日经朋友介绍来到中油首汽二号站三班工作至今。

认真仔细，虚心好学。上班前认真做好班前训导，交接班时认真检查加油设备、工具和相关物品的完好程度。虚心向别人学习，借鉴他人先进的经验和方法，不断提高自身的管理水平。

吃苦耐劳，先人后己。要有吃苦耐劳的精神，不因工作时间、环境、天气条件的好坏而影响情绪，坚持工作。搞好站场卫生，不叫苦叫累。发扬风格，关心加油员，不计较个人得失，先人后己机智冷静，反应迅速。在处理突发事件时能沉着冷静，在不违反规章的前提下，尽量做到机智灵活、反应迅速，保持车道畅通，关键时刻拉的出打的响。

恪守规章，坚持原则。严格遵守公司规章，起带头作用，不受诱惑、恐吓、威胁，坚持原则，与各类违规、违章现象作斗争，坚决抵制，决不姑息。

团结互助，发挥集体主义精神。与加油员、整个班组及其他班组互相团结，互相帮助，友好合作，充分发挥集体主义精神。

服从指挥，顾全大局。坚决服从领导指挥和安排，凡事以大局为重，处理好个人利益和集体利益、局部利益和整体利益的关系。

有错必纠，勇于承担责任。总结工作，发现错误，虚心接受，有错必改，敢于承认错误，接受处罚，不推卸责任。

在最短时间内适应新的工作岗位，对自己提出更高的要求，加强与员工的沟通，及时了解掌握站长的工作思路，并将自己的想法进行交流，做出合理的调整，在平日工作中我要带头严格遵守公司和加油站的各项规章制度，认真做好自己的本职工作，以身作则，帮助站长做好各项工作，在完成本职工作的基础，积极为一线同事服务，在工作上指导他们，在生活上帮助他们，在思想上引导他们，做好站经理的好帮手。将员工的工作动态即时反应给经理，做好人员考核和激励工作，带动大家的积极性。

以身作则，树立榜样，作为一个基层管理者最重要的一项就是树立榜样——树立一个你期望其他人学习的好榜样。榜样非常重要，因为大家都相信自己的眼睛，他们看到你做的比听到你说的效果要大得多。作为一个管理者不仅要能激发他人跟随你一起工作，以取得共同目标。还应当采取许多其它的激励方法，比如：尊重、关爱、赞美、宽容下属，物质奖励等。综合运用各种激励手段使全体员工的积极性、创造性、企业的综合活力，达到最佳状态。

在管理上我将对班组成员的要求更加严格，无论在工作还上还是生活中都始终如一。工作中我们除了本职工作以外还要对自身加油机的卫生进行清理，时刻保持加油现场的净化。生活上也不例外，要按时归站，内务军事化标准等等。

以上就是我的竞聘演讲，望各位领导给予我展示才华的机会。

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

大家好！

今天，我站在这里，本着进一步锻炼自己，为人寿保险事业多做贡献的宗旨，参加旗县支公司副经理竞聘。

首先，真诚的感谢**领导给予我展示、检验自己的机会。

能参加本次竞聘，我的心情十分激动，我觉得这是我最大的幸运与机遇，也是对我近年来工作态度与业务能力的充分肯定，我感到十分欣慰！下面，我向大家做一个简单的自我介绍。

我叫**，今年**岁，毕业于**。

自2001进入中国人寿保险公司工作以来，先后担任过客服、**、**等，现任**。

回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已工作12年，在这12年里，无论是从事客服工作，还是管理工作，我都以“求真务实、开拓进取”的态度，按质按量地完成各项工作任务。

我记得国内著名作家路遥曾说过这样一句话：“人生的道路虽然漫长，但是关键之处，常常只有几步；特别是在人年轻的时候，这几步迈不好，有时会影响人生一个时期甚至整个一生”。

我想说，能够加入中国人寿，我感到十分幸运与荣幸。

应该说是中国人寿改变了我的**人生轨迹，也是中国人寿，磨

练了我的意志;更是中国人寿，让我得到了全面发展。

下面，我主要谈谈我个人的一些优势。

一、具备丰富的基层管理经验，业务能力强

工作以来，我从事了9年的客服工作，后来又先后从事了团险管理、个险管理工作。

因此，我对基层工作比较熟悉，能及时处理好各种实际问题。

同时，还积累了很多管理工作经验，让自己无论是在政治上、思想上，还是工作作风和管理水平上，都日趋成熟，具备了一名副经理应有的基本素养。

二、坚持学习，不断提高自身业务水平

尽管工作忙碌，我仍不忘学习，主动参加各种学习培训活动，并利用空余时间自学。

为了做到学用结合，我坚持走到哪里就学到哪里，向身边的同事学习，向实践学习，并积极将所学知识运用到日常管理工作中。

同时，还经常进行总结，反思，不断弥补工作中的不足。

经过多年的学习与锻炼，让我的综合业务素养都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

三、具备较强的组织协调能力

通过长期的工作锻炼，我形成了较强的组织协调能力。

面临各种重大问题或突发事件，我都能坚持做到顾大局，识大体，积极公关，与相关部门与保户进行协调沟通，坚持原

则而由不失灵活地处理好问题。

在担任团险管理与个险管理的3年时间里，相关业务都有所增长，每年都能不折不扣地完成公司下达的任务目标。

四、年富力强，身体健康，具有较好的年龄优势

今年，我**岁，多年的岗位磨练，让我具备了较强的综合处理能力，接受能力也较强，思维敏锐，能尽快熟悉各种新增的保险业务。

另外，我喜欢和同事打成一片，主动帮助同事，群众基础好，能开创性地进行工作。

成绩属于过去，激情成就未来。

回顾往昔，我所取得每项成绩都离不开上级领导的关心与支持，更离不开各位同仁的默默奉献。

我认为副经理不仅仅是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。

如果大家信任我，肯给我这次机会，我一定会让大家看到我的实力。

我会从以下几方面开展工作，为公司的发展做出更大的贡献。

(一)作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标

作为副手，我要积极协助总经理根据公司下达的年度目标及中长期发展战略，制定本部门的具体工作计划，业务重点，并带头搞好工作，确保部门工作目标的顺利完成。

同时，要围绕总经理的工作思路和目标，认真完成本职工作。

要摆正位置，当好配角，做好参谋，向经理提供相关建议与意见，帮助经理顺利作出决策。

(二) 多措并举，促进各项工作发展

1. 根据总经理室意图，联系实际，关注市场变化，积极寻找新的对策，增强公司的应变能力。

2. 拓宽销售渠道，扩展业务量。

从管理制度、业务培训、团队管理、业务督导、业务竞赛等方面切入，全面加大销售渠道的专业化建设力度，稳步推进营销新渠道建设。

尤其是要加强对销售人员的规范化管理，出台相关的管理措施，渐渐形成以专业渠道为基础的销售模式。

3. 强化服务意识，提高服务水平。

要全面贯彻落实客户服务先行的理念，为客户提供高效、优质的服务。

要重视营销队伍建设，创新营销方式，用自信、温情、实力、技巧性的营销策略赢得客户；并用耐心、诚心、细心与爱心，让客户对我们放心，进而支持我人寿保险公司的发展。

这样，才能不断吸引、壮大我们的客户群体。

4. 重视员工业务培训工作。

要结合公司的发展方针，加大培训力度，进一步提高公司员工的业务素养。

(三) 加强学习，不断提高自身业务能力

在新的工作岗位上，我肩上的责任就更大。

因此，不仅要注重个人思想修养的提高，也要学习更多的业务知识，提高管理水平与综合办事能力。

同时，要做到廉洁从业，严于律己，作好总经理的副手。

最后，我向大家表个态：不管这次竞聘的最终结果是什么，我都会一如既往地干好本职工作。

如果竞聘成功，说明是大家对我的信任与鼓励，我一定不会辜负大家，会尽心竭力地创造更好的工作业绩来回报公司与大家。

如果竞聘失败，说明我的工作能力与这一职务的要求还有点差距，我会以此来鞭策自己，不断进取，为公司的发展贡献自己的微薄力量。

我的演讲完了，谢谢大家！

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇五

培训对于新人来说是很效的，但新人也会变成老员工，老员工的绩效怎样提高呢。首先我自己要做为表率，对待工作积极热情、负责任敢担当，作为区经工作的压力不仅仅是下级和上级的关系，更多的压力来自于营业部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力，能让团队员工信服，从而带动团队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力(例蛇口开会)

管理素能方面

对待下属公平公正，一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现，而且也无法让下属从心里信任和服从。对待工作要有奖

有罚,工作就是工作,工作就是要严谨,在团队里建立标兵,像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错,她就是一个标兵,既然是团队就要扬长避短,尽量让她们每个人的优点都要体现出来,让其实际自我价值,开心快乐充实的工作,并在团队把人员阶梯化培养,人才都是培养,历练出来的。

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家午好！

首先祝大家在新的一年里身体健康，万事如意。今天非常高兴来参加项目经理的竞聘。同时也非常感谢公司领导为我们提供这次竞聘的机会和平台，并借此机会感谢各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！

首先作一个自我介绍，我叫xxx□本科学历，高级职称，具有公路、铁路、市政一级建造师资格。曾经参加过淮江高速公路、商开和禹登高速公路、等多条高速公路的建设，先后担任过现场技术员、部门负责人、生产副经理和项目经理等职。本次本人所参加竞聘的岗位是的项目经理岗位。下面我就简单谈一下自己的竞聘优势和对于项目的工作构想：

下面先谈一下自己竞聘的优势：首先，我在工作中能吃苦耐劳，困难面前勇于挑战，耐得住压力，经得起考验。大家都知道标无论施工难度还是协调难度都是非常艰难的，可以说也是我参加工作以来最复杂的一个项目，面对恶劣的环境，我们迎难而上，积极想办法，把不利变有利，反而促成了好多变更项目。对于项目，通过我的大致了解，与相比不管是施工还是环境都是相对简单的，我感觉非常轻松，非常自信，我相信我们团队能胜任，一定会干的更好。其次，在近几年的工作中，使我积累了较丰富的工作经验，也使我具备了一定的项目组织、协调和项目综合管理能力，同时也培养了我

在工作中灵活掌握、解决问题的能力。

通过前几天随陈书记到兄弟项目参观学习，对湖南市场行情也有了一定的了解，也从他们项目学到了很多宝贵的经验，我会把他们做的非常成功的地方带到项目，同时对于走弯路的地方吸取经验教训，这使我对参加项目经理的竞聘更加积极，使我更信心十足，相信我们一定会取得优异的成绩，给公司领导交一份满意的答卷。

第二方面就将我对于项目的工作构想对大家作一下汇报：

项目部的建设很重要，它代表一个单位的企业形象，好比一个人的衣着和精神风貌，第一印象很深刻，能体现单位的品牌，所以我们要在遵循节俭原则的基础上高标准的建设项目驻地，要做到外观上能体现四局的良好企业形象、环境优美并与周边环境相协调，办公室舒适明亮，生活条件舒适方便，配备必要的娱乐设施，以保证职工劳逸结合，高效工作，正常生活。

由于本项目工程量较小，项目班子、部门和人员的`配备务必精简高效并满足需要，总人数力争控制在30人以内，做到少而精，避免职责不明，人浮于事。

1、总的经营指导方针：坚决贯彻局管理效益型企业的思路，坚持将项目打造成典型的管理效益型项目。坚决杜绝整体大包以包代管的那种简单不可控的高风险分包模式，项目部采取控制主材，合作队伍负责人工、机械以及一切辅材的专业分包模式的经营整体思路。

2、变更方面：本工作应作为一个非常重要的工作来抓，它能有效扩展企业的利润空间。在项目开始时便组织全体技术人员进行图纸会审以及合同文件的分析，发现变更契机，编制变更策划书，明确变更努力方向，搞好与变更有关的各种关系，建立一种良好的变更互动关系，重奖变更中有功之臣。

针对项目的变更点主要集中在清淤换填、桩基溶洞、原地面清理以及原有路基宽填增加土工材料、路基加强和沉降观测等方面上。

项目的各项管理工作主要包括现场管理、技术管理、进度及计划管理、质量管理以及安全生产、文明施工等方面。每一项管理工作都是非常重要的，不可缺少的，进场后项目部会要求每个员工都要认真各种管理制度，在工作中严格按制度要求执行，并做到分工明确、责任到人，奖罚分明，这样既能充分发挥个人主观能动性，又有利于工程的推动和进展；各项管理工作的好坏会直接影响到项目的整体利益和效益，我们要想在这条线上干出好成绩，就必须加强各项管理工作落实和执行，在8号下午的合同谈判中，业主对我们中交四局还比较了解，知道我们湖南工程很多，有干的好的也有坏的，这条路是他们投资的第一条高速公路，也是一条省委省政府委托的一条政治路，业主很重视也对于我们给予很高的希望，希望我们“中”字头企业能在全线做好排头兵榜样，王总也代表公司表态我们会以最优的资源 and 人力投入，争取全线名列首位，这对我来说也是比较大的压力，从谈判内容上得知业主的各方面要求都很高，投入也很大，要想在众多施工单位中全线排在首位，也不是一件很容易的事，又由于这是一条改扩建、中途接过来的路，遗留问题还比较多，又在长沙市城乡结合部，环境还是相对复杂的。所以我们还要认真斟酌并做好前期策划，做到精细化管理，制定出切实可行的计划，不要盲目乐观。

作为项目经理，肯定还有很多不足之处，我觉得自己还是能够胜任本职工作，在工作中能够做到严格要求自己，生活上不搞特殊化，与广大职工同甘共苦，不谋私利，始终将企业利益放在第一位，并且做到舍小家，顾大家，坚守岗位，以工地为家。当然还需要各位领导和同仁多提宝贵意见。我完全相信自己有能力带领我们的团队共同把项目搞好，为公司创造可观的利润，为项目职工创造较高的收入，带出一批人，创出一种模式，企业、职工获得共赢。我会以个人的人品、3

良好的组织管理和全局掌控能力以及沟通能力向大家证明，我决不会辜负大家的信任与重托！谢谢大家。

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇七

各位领导：

大家好！

今天我竞聘的岗位是市场部经理，感谢领导们过去对我的培养，信任，支持和鼓励，我十分地珍惜这次机会。我叫___，本科学历。毕业后进入公司后一直在销售部同市场部工作。此次参加竞聘，我认为我有以下竞聘优势：

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，无论在任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。

如果我能竞聘上市场部经理的岗位，我将一如既往地扎实工作，努力学习，使自己能更好的提高业务能力。同时对下一年度市场部的工作我的思路是：

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。

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇八

各位领导：

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介

我叫__，现年30岁，专科学历，现任职×电器基隆店门店经理。20__年6月到__电器工作至今，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应

用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是×电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反愧分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

三、工作设想

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加

强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇九

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。

区经理除了抓好安全外，还要协助经理抓好油品经营工作，为经理出谋划策，让公司的发展道路不断取得可持续发展。所以这个岗位需要具多方面的综合能力和强烈的责任心。今天之所以走到讲台上参加竞聘，是因为作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国石油事业的改革与发展建功立业的石油人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。经过一番权衡，我认为自己的优势主要有以下几点：

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。

假如这次我能够竞聘成功，我将以“安全第一”为统领，坚持“预防为主、防消结合”的方针和“安全就是效益”的理念，认真落实消防安全制度，强化消防安全管理，努力杜绝一切安全事故的发生。我的工作设想是：

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！

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇十

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家午好！

首先祝大家在新的的一年里身体健康，万事如意。今天非常高兴来参加项目经理的竞聘。同时也非常感谢公司领导为我们提供这次竞聘的机会和平台，并借此机会感谢各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！

首先作一个自我介绍，我叫，本科学历，高级职称，具有公路、铁路、市政一级建造师资格。曾经参加过淮江高速公路、商开和禹登高速公路、等多条高速公路的建设，先后担任过现场技术员、部门负责人、生产副经理和项目经理等职。本次本人所参加竞聘的岗位是的项目经理岗位。下面我就简单谈一下自己的`竞聘优势和对于项目的工作构想：

下面先谈一下自己竞聘的优势：首先，我在工作中能吃苦耐劳，困难面前勇于挑战，耐得住压力，经得起考验。大家都知道标无论施工难度还是协调难度都是非常艰难的，可以说也是我参加工作以来最复杂的一个项目，面对恶劣的环境，我们迎难而上，积极想办法，把不利变有利，反而促成了好多变更项目。对于项目，通过我的大致了解，与相比不管是施工还是环境都是相对简单的，我感觉非常轻松，非常自信，我相信我们团队能胜任，一定会干的更好。其次，在近几年的工作中，使我积累了较丰富的工作经验，也使我具备了一定的项目组织、协调和项目综合管理能力，同时也培养了我在工作中灵活掌握、解决问题的能力。

通过前几天随陈书记到兄弟项目参观学习，对湖南市场行情也有了一定的了解，也从他们项目学到了很多宝贵的经验，我会把他们做的非常成功的地方带到项目，同时对于走弯路的地方吸取经验教训，这使我对参加项目经理的竞聘更加积

极，使我更信心十足，相信我们一定会取得优异的成绩，给公司领导交一份满意的答卷。

第二方面就将我对于项目的工作构想对大家作一下汇报：

一、项目驻地建设

项目部的建设很重要，它代表一个单位的企业形象，好比一个人的衣着和精神风貌，第一印象很深刻，能体现单位的品牌，所以我们要在遵循节俭原则的基础上高标准的建设项目驻地，要做到外观上能体现四局的良好企业形象、环境优美并与周边环境相协调，办公室舒适明亮，生活条件舒适方便，配备必要的娱乐设施，以保证职工劳逸结合，高效工作，正常生活。

二、项目咳嗽弊槽

由于本项目工程量较小，项目班子、部门和人员的配备务必精简高效并满足需要，总人数力争控制在30人以内，做到少而精，避免职责不明，人浮于事。

三、经营思路

1、总的经营指导方针：坚决贯彻局管理效益型企业的思路，坚持将项目打造成典型的管理效益型项目。坚决杜绝整体大包以包代管的那种简单不可控的高风险分包模式，项目部采取控制主材，合作队伍负责人工、机械以及一切辅材的专业分包模式的经营整体思路。坚决执行局三项公开招标制度，确保成本最低、队伍最优。

2、主要工程项目对外分包模式：工程主要是路基和桥涵；路基工程拟采取三支队伍平行大包，形成竞争，互相制约；桥涵工程、防护与排水工程等因为单位工程量小而多，主要有中桥320米空心板4座，现浇箱梁120米桥一座，天桥5座，通

涵125道，混凝土方量约2万方左右，由于工程量分布广而且量小，计划安排桩基队伍3个，下部和预制场一个队伍，现浇箱梁和天桥施工队伍一个，通涵队伍6个，可以多点作业、多点开花。路面低基层可以采取有施工能力且经验成熟专业队伍大包模式。

3、项目特点和施工队伍的选择：本项目可以说是扩建项目，原一级路路基已成型，只需两边宽填和扩宽，土方量很小且不集中，不能形成大的工作场面，在加上湖南属多雨季节，会造成大量机械闲置，大量增加施工成本，这就要求我们一定要选择有自有设备的且熟悉的队伍，否则抢工期只是一句空话，反而会造成成本增加和各种矛盾纠纷的产生，这样会得不偿失的。又由于本项目通涵很多，平均几十米一道，这会造成前期形象不好，路基连不成一个整体，无法进行路基的施工，所以路基队伍要缓进场，前期重点抢桥涵的施工，我们计划桥涵多上队伍，多点作业，以最快的速度抢上去，给业主一个良好的形象，认为我们是有实力能打硬仗的单位，这样会在其他方面获得他们的支持。

4、变更方面：本工作应作为一个非常重要的工作来抓，它能有效扩展企业的利润空间。在项目开始时便组织全体技术人员进行图纸会审以及合同文件的分析，发现变更契机，编制变更策划书，明确变更努力方向，搞好与变更有关的各种关系，建立一种良好的变更互动关系，重奖变更中有功之臣。针对项目的变更点主要集中在清淤换填、桩基溶洞、原地面清理以及原有路基宽填增加土工材料、路基加强和沉降观测等方面上。

四、项目各项管理工作

项目的各项管理工作主要包括现场管理、技术管理、进度及计划管理、质量管理以及安全生产、文明施工等方面。每一项管理工作都是非常重要的，不可缺少的，进场后项目部会要求每个员工都要认真各种管理制度，在工作中严格按制度

要求执行，并做到分工明确、责任到人，奖罚分明，这样既能充分发挥个人主观能动性，又有利于工程的推动和进展；各项管理工作的好坏会直接影响到项目的整体利益和效益，我们要想在这条线上干出好成绩，就必须加强各项管理工作落实和执行，在8号下午的合同谈判中，业主对我们中交四局还比较了解，知道我们湖南工程很多，有干的好的也有坏的，这条路是他们投资的第一条高速公路，也是一条省委省政府委托的一条政治路，业主很重视也对于我们给予很高的希望，希望我们“中”字头企业能在全线做好排头兵榜样，王总也代表公司表态我们会以最优的资源 and 人力投入，争取全线名列首位，这对我来说也是比较大的压力，从谈判内容上得知业主的各方面要求都很高，投入也很大，要想在众多施工单位中全线排在首位，也不是一件很容易的事，又由于这是一条改扩建、中途接过来的路，遗留问题还比较多，又在长沙市城乡结合部，环境还是相对复杂的。所以我们还要认真斟酌并做好前期策划，做到精细化管理，制定出切实可行的计划，不要盲目乐观。

作为项目经理，肯定还有很多不足之处，我觉得自己还是能够胜任本职工作，在工作中能够做到严格要求自己，生活上不搞特殊化，与广大职工同甘共苦，不谋私利，始终将企业利益放在第一位，并且做到舍小家，顾大家，坚守岗位，以工地为家。当然还需要各位领导和同仁多提宝贵意见。我完全相信自己有能力带领我们的团队共同把项目搞好，为公司创造可观的利润，为项目职工创造较高的收入，带出一批人，创出一种模式，企业、职工获得共赢。我会以个人的人品、良好的组织管理和全局掌控能力以及沟通能力向大家证明，我决不会辜负大家的信任与重托！谢谢大家。

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇十一

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，我要竞聘的是片区副经理。

区副经理除了抓好安全外，还要协助经理抓好油品经营工作，为经理出谋划策，让公司的发展道路不断取得可持续发展，所以这个岗位需要具多方面的综合能力和强烈的责任心。今天之所以走到讲台上参加竞聘，是因为作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国石油事业的改革与发展建功立业的石油人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。经过一番权衡，我认为自己的优势主要有以下几点：

- 1、具有较好的政治修养。
- 2、我热爱石油事业，具有较丰富的工作经验。
- 3、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。
- 4、具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。
- 5、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。

假如这次我能够竞聘成功，我将以“安全第一”为统领，坚持“预防为主、防消结合”的方针和“安全就是效益”的理念，认真落实消防安全制度，强化消防安全管理，努力杜绝一切安全事故的发生。我的工作设想是：

- 1、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。

- 2、层层落实安全管理制度和属地管理责任。
- 3、落实hse管理工作，加油站储备站经理竞聘详实做好电子系统资料记录。
- 4、着重抓好加油站安全员培训，以点带面。
- 5、定期组织加油站开展应急分公司副总经理岗位竞聘稿预案演练和编制、修订工作。

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负责制，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！

我的银行客户经理竞聘稿完毕。谢谢大家！

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇十二

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。每一次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。

今天我竞聘的岗位是xx分公司经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还

需要有良好的 interpersonal 沟通能力。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以下几个方面的有利条件：

- 1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。
- 2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在xx县家住在xx县对xx县的地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。
- 3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为xx分公司的工作主要有以下几点不足：

- 1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。
- 2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。
- 3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先xx分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地

理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在xx当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。

第二 提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三 加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的'业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使xx分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

移动客户经理岗位竞聘演讲稿篇十三

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家午好！

首先祝大家在新的一年里身体健康，万事如意。今天非常高兴来参加项目经理的竞聘。同时也非常感谢公司领导为我们提供服务这次竞聘的机会和平台，并借此机会感谢各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！

首先作一个自我介绍，我叫xx□本科学历，高级职称，具有公路、铁路、市政一级建造师资格。曾经入选过淮江高速公路、商开和禹登高速公路、等多条高速铁路的建设，先后担任过现场技术员、部门负责人、生产副经理和施工员等职。本次本人所参加竞聘的岗位是的项目经理岗位。下面我就简单谈一下自己的竞聘项目和对于优势的工作构想：

下面先谈一下自己竞聘的优势：首先，我在工作中能吃苦耐劳，困难身后勇于挑战，耐得住压力，经得起考验。大家晓得都知道标无论施工难度还是协调难度都是非常艰难的，可以说也是我参加管理工作组织工作以来最复杂的一个项目，面对恶劣的环境，我们迎难而上，积极想办法，把不利变有利，反而促成了好多变更项目投资。对于项目，通过我的大致了解，与相差无几不管是施工还是环境相对都是相对简单的，我感觉非常轻松，非常自信，我相信我们团队能胜任，一定会干的更好。其次，在近几年的其他工作中，使我积累了较丰富的其他工作经验，也使我具备了一定的具备子项目组织、协调和项目投资综合管理能力，同时也培养了我在工作中灵活掌握、解决问题的能力。

通过前数天随陈书记到兄弟项目参观学习，对湖南市场行情

也有了一定的了解，也从他们项目学到了很多宝贵的经验，我会拉到把他们做的非常成功的地方带到项目，同时对于走弯路的地方吸取经验教训，这使我对参加项目经理的竞聘更加积极，使我更信心十足，取得坚信我们一定会取得优异的成绩，给公司领导交一份满意的第一页。

第二方面就将我对于项目的工作构想对大家作一下汇报：

项目部的建设很重要，它代表一个单位的企业形象，好比一个人的衣着和精神风貌，第一印象很深刻，能体现单位的品牌，所以我们要在遵循节俭原则的基础上高标准的建设项目驻地，要做到外观上能体现四局的良好企业形象、环境优美并与周边环境相协调，办公室舒适明亮，集体生活条件舒适方便，配备用处的娱乐设施，以保证职工劳逸结合，高效工作，正常生活。

由于本项目工程量较小，项目班子、部门和人员的配备务必精简高效并满足需要，总人数并助控制在30人以内，做到少而精，避免职责不明，人浮于事。

1、绍代艾的经营指导方针：坚决贯彻局管理财务管理效益型企业的思路，坚持将项目打造成典型的管理效益型项目。坚决杜绝整体大包以包不的那种简单代管可控的高风险分包模式，项目部采取控制主材，合作中队伍负责人工、机械以及一切易读性的专业全面性分包模式的经营整体思路。坚决执行局三项公开招标一再制度建设，确保成本最低、队伍最优。

2、主要工程项目对外分包模式：工程主要是路基和桥涵；路基工程拟采取三支队伍平行五支大包，形成竞争，互相制约；桥涵工程、与排水工程等因为单位工程量小而多，主要有中桥320米空心板4座，现浇箱梁120米桥一座，天桥5座，通涵125道，混凝土方量约2万方左右，由于耗水量分布广而且量小，计划安排桩基队伍3个，上半部和预制场一个队伍，现浇箱梁和天桥施工整队一个，通涵队伍6个，可以多点作业、

多点开花。路面基层偏低可以采取有施工能力且经验成熟专业队伍大包模式。

3、项目表现形式和施工队伍的选择：本项目可以说是扩建项目，原一级路路基已成型，只需两边宽填和扩宽，土方量很小且不集中，不能形成大的教育工作场面，在加上湖南属有多雨季节，会造成大量机械闲置，大量增加改建工程成本，这就要求我们一定要选择有自有设备的且熟悉的队伍，否则抢工期只是一句引申义，反而会造成成本增加和各种矛盾纠纷的产生，这样会得不偿失的。又由于本子项目通涵很多，平均几十米一道，这会造成前期形象不好，沥青连不成一个整体，无法进行路基的施工，所以路堤队伍要缓进场，前期市场重点抢桥涵的施工，我们计划桥涵多上队伍，多点作业，以最快的速度抢尽上去，给业主一个良好的形象，认为我们是有实力能打硬仗的单位，这样会在其他方面获得他们的支持。

4、变更方面：本工作应作为一个非常重要的工作来抓，它能有效扩充企业的利润财务费用空间。在项目开始时便组织全体技术人员进行图纸会审以及文件的分析，发现变更契机，编制变更策划书，明确变更努力方向，搞好与变更有关的各种暧昧关系，建立一种优良的变更更动互动关系，重奖变更中名求。针对项目的变更点主要在清淤换填、桩基溶洞、原地面清理以及既存不断增加路基宽填增加土工材料、路基加强和沉降观测等诸方面上。

项目的各项管理工作主要包括现场管理、技术管理、进度及计划管理、质量管理以及安全生产、文明施工等方面。每一项管理工作都是尽善尽美非常重要的，不可缺少的，进场后项目部会要求每个员工都要认真各种管理制度，在工作中严格按制度要求执行，并做到分工明确、责任到人，奖罚分明，行为人这样既能充分调动个人主观能动性，又有利于工程收效的推动和进展；各项管理工作的.会直接影响到项目的整体利益和效益，我们要想在这条线上干出好成绩，就必须加强

进一步提高各项管理工作落实和执行，在8号下午的合同谈判中，业主对我们中交四局还比较了解，知道我们湖南工程好多，有干的好的也有乱七八糟的，投资业务这条路是他们投资的第一条主干道，也是一条省委省政府委托的一条政治路，业主很重视也对于我们很高的希望，希望我们“中”字头金融机构能在全线做好排头兵榜样，王总精神领袖也代表公司表态我们会以最优的资源 and 人力投入，争取全线名列首位，这对我来说也是比较大的财务压力，内外部从谈判内容上得知业主的各方面要求都很高，投入也很大，要想在众多施工单位中全线排复线在首位，也不是一件很容易的丑事，又由于这是一条改扩建、中途接过来的路，遗留问题还比较多，又在长沙市城乡结合部，环境还是相对来说复杂的。所以做足我们还要认真斟酌并做好前期策动，做到精细化管理，制定出切实可行的计划，不要盲目乐观。

作为项目经理，肯定还有很多不足之处，我可觉得自己还是能够胜任在工作中，在工作中能够做到严格要求自己，生活上不搞特殊化，与广大职工同甘共苦，不谋私利，始终将企业利益放在第一位，并且做到舍小疽，顾大家，坚守岗位，以工地为家。毕竟还还需要各位领导和同仁多提宝贵意见。我完全相信自己有能力带领我们的团队互相合作把项目搞好，为公司创造可观的利润，为投资项目职工创造较高的收入，带出一批人，创出一种模式，企业、职工获得共赢。我会以个人的人品、极好管控的组织管理和全局掌控能力以及沟通能力向大家证明，决不我决不会辜负大家的信任与重托！谢谢大家。