

# 物业竞聘岗位演讲稿 物业公司经理岗位 竞聘演讲稿(通用5篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 物业竞聘岗位演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。邮政客户经理竞聘的职位也是企业文化部经理（即党委宣传部部长）。刚才两位竞聘者做了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘这个岗位我也有自己的特点和优势。按照演讲的有关要求，我想从自我介绍、竞争的优势和此岗位打算三个方面向您们作个汇报。

首先是自我介绍：

我叫，今年35岁，中共党员，经济师。1989年7月xx大学经济管理系本科毕业，分配到支行工作；1989年10月开始在支行政工科从事宣传教育工作，对思想政治工作和党务工作比较熟悉，积累了比较丰富的基层行宣传教育工作经验；1994年开始在支行办公室工作，任支行办公室副主任、主任，兼任支行共青团总支书记，；1997年底任支行行长助理，协助一把手进行综合管理；1999年1月调至分行宣传部，具体负责企业文化和职工教育工作，1999年2月通过竞标，任x部经理至今，是机关二支部第七党小组组长。本人有良好的组织协调和文字综合能力，有基层宣传教育和群团组织管理工作经验，觉得自己可以胜任企业文化部经理这联通客户经理竞聘演讲个岗位。

企业文化部(也就是党委宣传部)是党委的喉舌、是党委联系群众的桥梁和纽带,是x行精神文明建设的排头兵和方向舵。能在这个岗位上发挥自己的作用,做出自己的贡献,是我很久以来的愿望。如果这次我有幸在竞聘中胜出,我将秉承宣传部多年以来的优良传统,切实地履行部门职责,努力做好党的路线、方针、政策,金融工作大政方针和上级行党委决议精神的宣传教育工作;系统地组织好精神文明建设和职工队伍建设;认真落实优质服务的组织、督导工作;注重突出和创新x行企业文化特色;推动机关党务工作和团组织工作向有效率和系统、规范化方向发展项目经理竞聘。基于对企业文化部部门职责的理解和认识,我会在今后的工作中,突出抓四个重点:

一是培养职工“精、气、神”,重点放在培养职工的一种朝气、一种凝聚力。推行“人性化”的教育和管理机制,组织形式多样的主题活动,培养和激发员工蓬勃向上的朝气,使职工聚精会神地投入工作、享受工作,保持良好的精神状态和工作热情,保持强烈的忠诚度和敬业精神,不是把x行工作作为一种“职业”,而是把它作为一种“事业”。强化企业文化理念的感性植入和推广普及,企业文化理念的教育,重点放在增进员工对x行的归属感、亲和力上,使x行企业文化特色深入人心,并成为员工的自觉行动。规范和统一cis形象识别系统的制作和宣传展示,使得x行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与x行形象有关的客户经理竞聘报告硬件设施,整合成一个有视觉冲击力的整体,体现x行独特的特色文化。

二是优质服务上突出抓“三化”。即品牌化、专业化、市场化。要在市场竞争中脱颖而出,我们必须树立x行自己的品牌,除了打造品牌金融产品,我们要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”,将其进行大力宣传和形象包装后,向社会推出这些特色品牌,使这些品牌成为公众心目中的首选。在服务的专业化上,突出抓员工素质和服务水平的提高,

使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对复杂的客户需求，培养复合型的人才。面向客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工改变“以我为中心”的服务意识，开展“换位思考”，把方便让给客户；延伸“一米线”后续服务，扩大代理理财范围；让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用；开展“行长(主任)接待日制度”，拉近管理层与客户之间的距离；切实推行“首问负责制”，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。

三是党、团组织建设突出找“位子”。在党组织活动和党员教育中，发动党组织和党员找准自己的“位子”，使他们认识到“党员”不仅仅是一张标签，不仅仅是一年收一次党费，促使党员在各自的岗位上发挥自己的先锋模范作用，并接受群众和客户的监督。切实发挥共青团组织的积极作用，在系统内创建更多、更高层次的“银行客户经理竞聘”和“青年岗位能手”；创造条件，及时发现和总结、推荐“十佳杰出青年”人选；发挥短期合同制职工在团组织活动中的主力军作用。不仅要发现、总结推荐团组织和团员青年创建“青年文明号”和“青年岗位能手”，而且要让他们克服评选后“船到码头车到站”的思想，让他们充分发挥典型示范作用，并且务必使自己向更高的目标迈进。

四是抓“心理建设”。着眼于“先解决心情，再去做事情”，弄清员工所思所想，引导他们正确认识自己、正确对待困难，帮助员工确定人生目标。深入基层，调查研究，摸清动态，建立档案，进行个案分析和归纳总结，对症下药，有针对性地进行思想工作。

总之，如果我能够获得大家的信任，走上企业文化部经理这个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！俗话说“打铁需要自身硬”，我自己始终坚持学习，不断更新知识，不断为自己“充电”。我清楚认识到，进入企业后要想取得成功，必须得从基层干起，注重工作经验的积累，要经历一个从操作员到基层管理人员，到中层管理人员，最后到高级管理人员

的过程。

## 物业竞聘岗位演讲稿篇二

尊敬各位领导、各位同事：

大家好！

首先，感谢\_地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是\_地产营销部的\_。今天我竞聘的岗位是销售部经理一职。

我为什么要竞争这个职位呢？

第一，我具备该职位所需要的工作经验和素质。我是20\_年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的团队。

第二，我具备该职位所需要的团队精神。作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

第三，我具备了该职位所需要的抗负荷能力，作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

第四，当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，

我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

今天我站在这里，是挑战也是机遇，是压力也是动力，希望公司领导能给我实现自我价值的机会，如能如愿我将做好以下工作：

- 1、严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。
- 2、对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。
- 3、配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。
- 4、以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。
- 5、定期对市场进行了解，向上级反馈各竞争对手的近况，达到知己知彼。
- 6、服从上级领导的安排，无条件完成下达的各项任务。
- 7、一切从我做起。

能者上，庸者下，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，以绵薄之力来回报公司。

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，感谢各位领导提供这个

平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努力工作。

## 物业竞聘岗位演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家好！

今天能有机会参加公司副经理的竞聘，我感到十分荣幸。根据公司发展的需要，竞聘管理岗位职务，是时代的要求，这对每个人来说，都面临着一次公平的机遇与挑战，我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的机会，勇敢地接受大家的公正的评判。我于\_年进入储备粮工作，至今已有\_年，先后担任过\_职务，对公司的产品情况和市场流向有较全面的了解，具有一定的市场分析与预测能力，在工作中积累了丰富的经验，也与众多的客户建立了友好、长期的合作关系，具备经营工作的实践经验和组织策划能力。在此，我衷心的感谢各位领导和全体职工的厚爱。“打铁还需自身硬”，如果说我具备参与本次竞争的一些优势的话，还需要各位评委、领导、同志们给予我充分的信任和热情鼓励。

今天，我参加副经理职位的竞争，主要基于以下两个方面的考虑：第一个方面，我认为自己具备担任副经理的素质和优势。一是有严于律己、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。始终以“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，在多年来的工作和生活中，得到各位领导和同志们的充分肯定。二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。在多年的实践锻炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。三是有办事果断、求真务实的工作作风。几年的工作经历，培养了我办事果断，求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，保障了所分管工作的顺利进行。第二个方面，我认为自己具备担任竞聘职

位的才能。一是有较高的政治素养。平时注重政治理论知识学习，有坚定的政治立场和较高的政治敏锐性。二是有较丰富的材料管理经验。本人自参加工作年来，长期从事与经营有关的工作，对公司各种玉米商品的特色、质量、价格、入库、出库、管理等环节轻车熟路，积累了较丰富的管理经验。三是有较强的组织与协调能力。任职以来，我都比较注意组织协调能力的培养，由于公司点多面广，加上常常在资金方面遇到诸多困难，我们总是想法设法加以克服，确保了玉米商品的正常供应。

销售工作是一项整体性的系统工作，是一个讲求团体协作的工作，只有通过加强销售内部管理，提高销售业务人员的综合素质，才能建设一支具有竞争力与开拓精神的销售队伍。公司销售经营工作经过大家的努力与不断总结，形成了丰富的实践经验，同时也储备了许多优良客户资源，但由于目前玉米商品经营商数量在不断增多，行业竞争越发激烈，如果我有幸竞聘成功，今后，我将在经营方面重点加强和完善以下几方面的管理工作：1. 销售计划管理。建立一套行之有效的销售计划管理办法，根据年度销售目标，按照品种、区域、客户、业务员、结算方式、销售方式和时间进度进行合理分解，量化到每一个业务员头上，使计划得到具体落实，这样业务员能根据分解到自己头上的指标和内容制定具体的销售活动方案，确保公司销售计划的实现。2. 业务员行动过程管理。在销售中应围绕三个重点进行：数量、价格、货款。因此，我将从这三个核心问题管理和监控业务员的行动，使业务员的工作重点集中在有价值的项目上。避免业务员销售活动过程目标不明确，工作效率低的情况发生。3. 客户、用户管理。公司自开创以来累积了丰富的客户资料，但没有形成一套有效的客户管理体系，优势资源未能得到充分利用，不能为销售工作提供可靠依据。为此必须建立客户资信管理，健全客户、用户档案，为价格制定、结算方式、销售方式提供依据，从源头降低拖欠货款发生的机率，同时便于售后服务工作的开展，为公司长远目标的实现奠定基础。

作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功。但是，我绝不会回避失败。在各位领导和同志面前，我是一位才疏学浅之人，愿诚恳接受各位领导和评委的评判，不管这次竞聘成功与否，我都将堂堂正正做人，兢兢业业做事，以一个主人翁的态度，正确对待公司的各项改革，关注公司的发展，用更加饱满的热情，努力学习，勤奋工作，积极投入公司的建设与发展之中。

## 物业竞聘岗位演讲稿篇四

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！首先要感谢上级领导部门为我们提供了这个“雏鹰计划”，让大家公平、公正的站在这个讲台上接受公司的挑选；还要感谢在座的各位领导和评委，感谢你们能在百忙之中抽出时间为我们讲评。谢谢大家！（展厅经理助理竞聘演讲稿）

下面，介绍一下我的个人情况，

俗话说，没有金刚钻不揽瓷器活。接下来分析一下我应聘这个岗位的优势：

有人说过：“燃气公司副总经理竞聘自述”从选择营销专业，踏上业务岗位的第一天起，我就深深地爱上了业务这份充满挑战和压力的工作，每当我尽职尽责，圆满完成目标任务，换来的我应得的薪水时，就会产生由衷的喜悦与成就感。

弹指一挥间，我从毕业到现在已有8年时间了，其中历经多个岗位的变迁。时光在8次花开花落间匆匆流走，银行大堂经理竞聘，我在这8年的磨砺中逐步成长。我也从一名刚出校门的黄毛丫头成长为身经百战，经验丰富，熟知几个行业的业务工作者。

20xx年加盟本公司以来，我在公司领导的支持下，在同事们



的帮助下，我的业务能力得到全方位的整合，通过不断的积累，掌握一套适合本岗位的工作方法。尤其是担任经理助理以来，我通过协助经理工作，具备了更多的工作经验和更强的工作能力，这让我更有自信！

“知己知彼，百战不殆”。在分析了自己的优势后，我想再结合公司的实际，分公司副总经理岗位竞聘稿，向大家汇报一下自己对工作的思考：

第一，展厅的作用举足轻重。有人贴切地把展厅喻为公司的“银行大客户经理竞聘演讲稿”。它是给客人最初印象，也是给客人最后感受的部门。展厅员工素质的高低，服务的优劣，很大程度上影响了客人对公司的满意度。而展厅的经理助理就是要协助经理把服务工作做好；同时他还要作为公司人员，代表公司与客人接触，负责向客人提供及时周到的服务，而所有这些工作的最终目的就是获得客人的满意和认可。

第二，做好展厅管理是公司发展的助推器。我们公司经过总经理几年来的不断改革和完善，站务公司经理竞聘演讲稿，公司目前各项管理和服机制已经大大提高，效益也已经呈现出良好的发展势头。公司展厅是适应公司现代化发展的需求，也是提升服务质量的重要手段。而它作为一个经营部门，目的就是以提高展厅各岗位的服务意识和技能为切入点，提高我们服务水准，为公司创造效益。

如果竞聘成功，我将做到以下几点：

第一，创新方法，全力做好服务工作。恰倒好处地向客人介绍推销我们的产品和服务，让客人资本运营部经理岗位竞聘稿，一踏进展厅就有一种亲切感和被尊敬感。另外，可以适当提供些补贴，建议设计师驻店。这样可增加设计与客户之间的感情，展厅人员与设计之间的沟通也会更加直接。及时修改客户方案，方便广大客户更及时、更专业。

第二，适当增加电脑设备。电脑作为一种工具，已经成为工作上不可或缺的一部分，通过调查我发现，10月10号后，实行的erp录入订货清单和订货合同政策，在提供工作效率的同时，也造成了电脑使用频繁、不够用的情况发生。所以，我将建议增加电脑设备，进一步提高工作效率。

第三，进一步提升展厅环境。展厅是公司的门面，而展厅样式和外表又是展厅的门面，银行客户经理竞聘稿，所以要加快对展厅环境整修的步伐。具体，我将对展厅刚拍卖掉的2套样柜及电器进行重新整改，展厅的环境得到进一步完善，使顾客进门就能为展厅的环境所吸引。

第四，全面完成下半年工作目标。制造良好的销售氛围，营销调运部销售经理竞聘稿，帮助客户做合理的选折，要对产品有足够的专业度，提高销售技巧，要看、听、问、说合理运用，帮助客户做合理的选择。工作上，要做到售前、售中、售后一致对待。

今年上半年的变动挺大，从年初的展厅装修到人员的变换，都处于一个变换与磨合的过程。展厅都是根据余经理的领导有计划性的完成每个月，每个阶段的业绩任务。要想完成业绩那我们必须做好基本功。根据往年的趋势，上半年的业绩相对会做的比较少些，下半年要努力完成工作目标。

各位领导，各位评委，如果我的自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，物业公司经理岗位竞聘稿，倍加努力工作。今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩！”谢谢大家！

## **物业竞聘岗位演讲稿篇五**

我竞聘的岗位是公司部门经理。作为一名联通员工工，无论在哪个工作岗位上，都应为企业事业的发展奉献自己智慧和能力。如果我这次有幸竞选成功，我将不辱使命，以最短的

时间、全部的精力，投身于新的工作岗位。如果这次竞争落选，说明我在某些方面与领导和同志们们的要求还有差距，对此我将正确对待、加压奋进、一如既往，更加努力地做好部门联通客户经理竞聘演讲工作，珍惜每一次机会，争取更大的进步，不辜负领导和同志们的关心和信任。

按照演讲的有关要求，我想从自我介绍、竞争的优势和此岗位打算三个方面向您们作个汇报。

首先作个自我介绍。

其次我竞争这个岗位的优势。结合自身实际，我思来想去，觉得还是有几个优势的。

一是我有一个良好的心态。从进联通工作的第一天起，我就开始热爱联通这份工作，非常珍惜公司领导给我的这个来之不易的工作机遇。说心里话，也很想在联通实现个人的自身价值。因为我认为我自己责任心强，做事认真负责，待人热心挂肠项目经理竞聘，我可以参加工作岗位的竞争。

二是我有扎实的工作基础。回想到联通来已有年有余，无论在公司的哪个岗位工作，我都默默无闻，任劳任怨，在平凡的工作岗位做着很平凡的业绩，一心只想多做些实实在在的工作，为公司多作些实实在在的贡献。我知道，众人拾柴火焰高，只有每一个员工都认真工作才能够换来今天的联通发展和成绩。从事大客户工作也近个多月，通过个人的努力，熟悉了公司一大批大客户的信息资料，这也为我今后能够从事大客户服务中心的工作打下了基础。

三是我有独特的性别优势。我想今天在座的大部分是女性，在家里也算得上是个半边天，白天在公司忙工作，晚上回家还得照顾家庭，辛苦程度不言而喻。奉献精神在女性中体现得最为明显。作为新时代的女性，谁都不愿依附老公来生存，每个人都有自己的生活空间和工作空间，而且女性在公关中

有其特有的工作优势，就象河南豫剧中唱到的：“谁说女子不如男！”

如果这次能够竞争上的话，我想从以下几个方面来努力工作。

一是不断加强自身的素质培养。在座每一名员工的一举一动都代表着联通的形象，大客户服务中心更代表着公司的形象。我想只有通过客户经理竞聘报告热情周到的服务来打动客户，契而不舍的精神来感动客户，诚实守信的品质来吸引客户，我们的公司发展才更有希望！

二是不断加强自身的业务能力。公司在不断的发展，同时就会不断的出现新情况、新问题，如果我们不加强业务学习的话，在大客户面前就会相形现拙，客户提出一个问题不能及时得到回复的话，他就会怀疑公司的技术含量。所以在今后的工作中我们要加强业务学习，学习业务知识，提出问题能够回答好问题，而且对于客户提出的有些暂时还不能够解决的问题及时做好解释工作，并及时向公司领导作好信息反馈。

三是团结和带领大家一道完成好公司交办的各项工作任务。作为一名中层干部，除了自身要过硬外，还要团结带领好大家，公司中妇女员工居多，作为一名负责人，而且又是女性，更应经常与她们交心谈心，了解她们的思想，互帮互助，使大家能够集中精力完成好工作任务，为公司的发展多作贡献。

以上仅是个人的几点想法，不管这次是否竞争的上我都会一如既往的热爱联通工作，实实在在的为联通多做实事。总之，如果我能够获得大家的信任，走上企业文化部经理这个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！谢谢大家！