

最新项目经理竞聘演讲稿(通用10篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看。

项目经理竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位同仁：

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。首先请允许我做自我介绍，我叫xxx□是来自内导部一名员工，今年28岁，2004年加入我们公司，所以今天我要竞聘的岗位是内导部经理。我个人认为，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。

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、目前的内导部发展迅速，已经是我们景区一个至关重要的部门。我来景区已经六年了，对景区的工作已经工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体内导部同仁的共同努力之下，肯定能协调好与部门之间的关系，把内导部的工作向纵深方向发展。

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，让景区的业绩更上一层楼。

目前，我认为咱们景区内导部的工作主要有以下几点不足：

1、内导的工作不够规范化、专业化。虽然内导的工作讲究要有自己风格，但是好的东西可以总结出来在部门进行推广，内导也可以有自己的讲解风格，但也不能随心所欲，偷工减料，影响景区形象。所以一定要有一个量化的标准。

2、内导人员对部分商品售卖的积极性不高。景区商品售卖的好坏直接关系到景区的利益，内导是第一个与游客接触，也是最容易和游客信任的一个群体。所以一定要提高内导人员对商品售卖的积极性和参与度，从而促进景区商品的售卖。

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，第二 提升服务。树立以游客为中心，全心全意为游客服务的经营理念。对内导部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升景区形象，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。给游客一个满意的答复。

第三 加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强部门内部管理，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，为景区创造更加完美的形象，使我们内导部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、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，当好一名称职的分公司经理。

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！祝愿我们景区明天会更好！

大家好！

首先非常感谢在座的各位能够为我提供这样一次公平、公正、展示自我、考验自我的机会。有句话说得好，机会永远是留给有准备的人。今天我做好充分的准备并满怀激动的心情来竞聘天涯旅游公司的总经理一职。竞聘上岗是公司用人机制改革的一项新的举措，是顺应公司、企业发展需要的。下面，请允许我自我介绍一下自己。我叫任长明，今年25岁，2009年6月毕业于河北能源职业技术学院。在毕业的两年里，我从事了与我所学专业相关的工作，并在工作中积累了丰富而宝贵的工作经验。同时，我本人具有较强的执行能力，对待每一件小事都很认真、兢兢业业、克尽职守、诚实自信、待人忠诚。以上就是我的基本情况。如果我很幸运被录取，还期待大家能够指出我的不足之处并且给予我指点。

一：应培养自己的威信、领导魅力和为我所用的优秀员工，除了要修炼员工同样的职业精神外，还应努力使天涯旅游公司的管理制度更加科学、合理，实行人性化管理；二：公平地对待每位员工，奖罚分明；三：注重培养他们的各方面能力，为他们提供良好的发展空间，在适当的时候提供必要的帮助。惟有如此，才会得到优秀的、忠诚的和敬业的员工为公司的长远发展提供人力支撑。

一：热爱工作，让敬业+勤奋成就未来。因为只有热爱自己的工作，才能创造奇迹。我自己的信条是：艰苦奋斗，奋发进取，从绝望中寻找希望，人生终将辉煌，用你的所有换取你

工作上的满腔热情。俗话说：“早起的鸟儿有虫吃，贪睡的狐狸抓不着鸡。”勤奋是公司生机与活力的集中表现。天下没有白吃的午餐，惟有比别人多一份努力，才能立足于社会，超凡脱俗。

二：工作中不断更新知识来武装自己。“为学应须毕生力”学习应是终生的。只有不断充实自己的头脑，才能在工作中发现自己的不足之处，进而来武装自己。作为总经理，只有不断学习知识和技能，才能更好地组织制定和完善中心各项规章制度，建立健全内部组织系统和合理、有效的运行机制。

三：加强创新意识，真正把创新落到实处。对于现代公司、企业来说，创新最重要。因为只有创新才能与其他同行业竞争。公司的全面运行靠的是组织协调和效率，有了效率才有效益。在工作中我敢于说出自己的想法和对某些问题的见解，敢于尝试从外面看到、学到的一些管理经验和具体做法，然后再结合公司的实际情况，创新服务、创新管理。为了创新服务，各部门经理密切配合，全面抓经营管理，创新出针对个人的管理方式，向管理要效益，为企业形象升级做贡献。

四：要经常与员工们进行交流，了解员工的所思所想，并引导他们正确认识自己，正确对待他们各自在工作中遇到的困难，帮助他们确定正确的目标。坚持深入基层，调查研究，对所要解决的问题，对症下药。有针对性地进行解决，努力使上级与下级之间的关系和谐团结。使天涯旅游公司成为一个和谐团结的工作环境，为员工营造良好的工作环境，让员工们的心情时刻都保持轻松愉快。

一流的公司+一流的员工，一流的员工缔造一流的企业，一流的企业造就一流的员工，这是多么完美的结合啊！作为总经理，以上四点是我在今后的工作中应做的四个方面。如果有不足之处，还请在座的各位给予我指点。请大家支持我、鼓励我，我将尽心尽责，全身心地把工作做好。

我的演讲就到这里！

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢公司提供了这样一个平台，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。在这里我以平常人的心态，参与维护部经理岗位的竞聘，此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我叫xx，xx年加入我们公司，所以今天我要竞聘的岗位是内导部经理。我个人认为，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。

1、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。

悉，我坚信在我和全体维护部同仁的共同努力之下，肯定能协调好与部门之间的关系，把维护部的工作向纵深方向发展。

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，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人，让维护部的业绩更上一层楼。

4、有较强的业务发展和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务时，我总是先全面了解其优点、价格。然后在进行成本核算，并尽力推荐他们使用适合我们的产品。

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，在现有的资源状况下，努力开拓业务，使我们公司的现有资源得到充分的利用，争取更大的利益。第二 提升服务，树立品牌。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对维护部人员进行定期培训，

通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升维护形象，力争让每一个客户高兴满意。让客户来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的维护水平，从而提升公司品牌。

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，为维护部创造更加完美的形象，使我们内导部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

第四：坚持标准化做事的方法。在部门内部加强标准化做事的方式，更重要的是加强落地执行，不让标准化工作流于形式。

第五：由于激烈的市场竞争，在业务上的体现已经不仅仅是取决于维护了，因此，我们在进行业务发展的同时必须进一步加强和其他部门的联系与合作。只有通过各部门的长期紧密合作，才能保持维护市场开拓。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山。我相信有在座的各位领导、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，当好一名称职的维护部经理。

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！祝愿凉山通服公司的明天会更好！

谢谢大家！

选

总
经
理
演
讲

稿 快乐家族餐饮公司

提纲

- 一、公司发展对领导人才的需要
- 二、我对总经理这一职务的认识
- 三、我竞选这一职务的自身条件
- 四、在这一职务我会怎样做

各位尊敬的领导大家好：

今天我怀着无比激动地心情竞聘快乐家族餐饮公司的总经理一职，首先感谢董事长及各位领导给我这次公平进竞争、展示自我的机会。企业发展需要人才，为了使企业能在竞争中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务，善经营的管理者，只有平时严格要求自己不断提高自身业务素质，才能把握好每一次机会，从而实现自我价值。

我竞聘的是快乐家族餐饮公司的总尽力一职，我知道从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质都不能胜任这一职务，但人往高处走，只有不断挑战自我，自我才能实现自己的价值。

下面窝谈一下我对总经理之一职务的理解和我竞聘这一职务所具备的条件。

总经理主要是负责确立公司的整体经营目标和发展方向，制定价格政策，提出阶段性工作重点，组织制定和完善中心各项规章制度，协调各部门关系，建立健全内部组织系统和合理有效的运行机制；建立、保持并发展与社会各界的广泛联系，塑造良好的企业形象；负责选拔、培养、使用和考核中层以上管理了人员；关心员工的工作条件和福利待遇，发挥员工的积极性，搞好民主管理；负责主持召开每日例会、经营管理会和部门经理会议，和向董事会汇报工作。

运用现代管理模式，根据市场形势对公司进行改革。通过学习提高下属和自身的综合素质，为企业内强素质、外树形象做出贡献。在大家的理解和信任下，我会在今后的工作中熟路创新意识，真正把创新落实到实处，我会敢于说出自己的想法和对某些问题的见解，敢于尝试在我外面看到、学到一些管理经验和具体做法。结合公司实际、结合所有岗位职责创新服务创新管理。

第一：根据公司才采用的服务部门化的组织形式，完善各部门的服务，引导各部门专注于产品的经营，并充分合理利用专有资产，提高专业化经营的效率和水平，并以此加强对企业产品与服务的指导和调整。

第二：在创新管理方面，要积极组织下属员工连练技术、练本领，在对客服中灵活运用管理知识，了解客人的心态及消费需求，各部门经理密切配合，向管理要效益，为企业形象升级做贡献。

第三：做好市场营销工作，要成立公关营销部以制定选春目标群和营销计划，全员行动为企业经济效益服务。第四：培训并做好选人、用人、留人工作。从礼节、礼貌、服务技能等方面入手，内强素质、外树形象，推行“将微笑服务进行

到底”的活动。其次，在育人和留人上下功夫，多从职工的角度考虑问题，调动员工的积极性，营造能吸引人的企业文化降低人员流动带来的二次培训成本，稳定基层，稳步提高公司的经济效益。

人只有不断挑战自我才会有进步和发展，我们应该牢牢把握这个机会，把握住这个发展的平台。请大家支持我、鼓励我，让我们每一个人都已以一个主人的身份加入到公司的每一个决策中去来，加入到我们公司的建设中来，献计献策，共谋发展大业。我们有决心、有能力壮大企业规模，增强企业实力，实现大发展的宏伟目标。

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

今天，来到这个讲台参加xxx部经理竞聘，心情很激动。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。首先请允许我做自我介绍，我叫xxx□xxx年加入我们公司，现在是咱们xx部的一名xxx□这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质和业务水平的进一步提高。同时也是一次展示自我、认识自己和相互学习、相互交流的机会。所以，今天挑战这个岗位，我已做好担此重任的准备，有勇气、有信心把今后的岗位工作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的其他同事，都能取得好成绩。

下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲：

一、个人情况简介□ xxx-----

二、对竞聘岗位的认识□ xxx-----

三、下一步的工作设想□ xxx-----最后，我想说的是“空谈

误事，实干兴区”。我没有什么豪言壮语，也没有担当过如此重任。这次无论竞聘成功与否，都不会改变我一如既往对自己工作的激情，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

但是，今天我站在这里我已充分了解这个岗位，渴望自己能成功竞聘。我相信今后有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我会很有信心、有计划地做好这个岗位的工作，当好一名出色的xxx部经理。

“给我一次机会，我将还您十分满意！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

项目经理竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导，各位评委：大家好！

莎士比亚曾写过一句名言：人生是个大舞台，每个人都是舞台上的演员。今天我站在这里就是要当个演员，接受大家的评判。不仅仅是今天我要当好演员，以后工作中我也要努力扮演好每一个角色。我此次竞聘的岗位是设计计算分析部项目经理乙岗。

下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。我于20xx年就读长安大学道路桥梁与渡河工程专业[]20xx年取得硕士学位，同年到本单位参加工作。工作1年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。虽然我很自信，但还要拿出真本事来。在满足《公司部门岗位规划》竞聘条件的基础上，我觉得我具有以下竞聘优势： 第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质。自从年参加工作以来，我经常自学并积极参加组织活动中党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司保持高度一致。我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用诚心对待工作，思想奉献真情，行动追求卓越。 第二、我具有一定的工作经验和较强的创新意识。参加工作以来，我先后在杭新

景、沪杭甬高速公路参加桥梁检测、加固等相关项目，不同的工作任务的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，拓展了我的视野，更重要的是培养了我注重基础、认真仔细、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名设计计算分析部项目经理所必备的素质。更重要的是，在这1年里多时间里，在领导的支持和帮助下，使得我对所参与的各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。

第三、我具有扎实的专业基础知识。我毕业于公路学院，7年的学校学习，使我掌握了扎实的专业基础知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在一年多的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来才更能做到心中有数，融会贯通。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

第四、我具备担任该职位的基本素质。作为女性，工作耐心仔细，具有较强的学习能力，上进心强，有很大的可发展空间。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

俗话说，人贵有自知之明。同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。我的性格含蓄，不爱张扬，不大善于在人面前表现自我。为了克服这个缺点，我决心工作上要多向部门领导汇报，在领会上级精神的同时让领导自己的想法，同事之间多作沟通和思想交流。我相信：经验，我会不断总结、升华；才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助！各位领导、各位评委，同志们、朋友们，参与此次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自己。

如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上设计计算分析部项目经理的岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新，具体我将做到以下几点：第一、团结合作，开拓创新。打开工作新局面的工作经验告诉我，同事之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

第二、“以为争先，以为促为”。工作中不断学习，基础知识要温故而知新，专业能力要多面发展，不断进步，以优秀为目标，绝不得过且过。第三、立足本职，开拓市场谋发展市场经济下，效益是第一位。工作中我将保质保量完成，为单位创造更多的效益。第四、搞好技术，打造部门技术形象也是一个企业的形象，只有良好的、有特色的技术才能换得良好的发展。技术本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。为此，我将在自身不断学习的基础上，与同事领导多沟通交流，致力于自身和团队的技术水平提高，使团队能够以良好的技术水平赢得客户的信赖，使我们的公司的技术能力深入人心。

尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩。不遗余力地做好本职工作，用出色地表现回报大家的厚爱！“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，伴着钱塘江的怒吼奋勇前进，以昂扬的斗志吹响杭州公科发展的号角！我的演讲完毕，谢谢大家！

项目经理竞聘演讲稿篇三

以下这份项目副经理竞聘演讲稿是由本站小编收集整理，分享给大家参考。

各位领导、评委们：

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，参加石吉高速路面ap3标项目副经理（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 and 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1982年参加工作，1983年开始从事机械设各工作，1996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。作为项目副经理，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。

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！

项目经理竞聘演讲稿篇四

大家好！今天我满怀激情，怀揣梦想，积极参与水城区域项目经理竞聘，我不奢求什么，希望能用我诚恳的演讲，明朗的工作思路，坚如磐石的工作信心让大家认识我、支持我。我将秉承积极参与竞争，大胆接受考验，正确对待结果的心态参与角逐，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

从20xx年到20xx年我曾在珠江医院设备科工作，负责全院1000多台分体空调和3台中央空调维护和管理并担任全体机电组人员从维修控制板到更换压缩机的一整套技术的培训工作，从而结束了我院维修外包的历史，为我单位节约了开支，另外还兼维修中心吸引、电脑、数字减影、离心机、烤箱、雾化器等医疗器械维修、维护工作，曾被珠江医院评为“技术标兵”□20xx年1月进入保利物业担任水电工，5月晋升班长□20xx年8月调往佛山保利水城前期介入，担任工程主管□20xx年底被晋升为项目总经理助理□20xx年底至今被晋升为保利壹号公馆、保利西街项目副经理，这些年来我秉承着做事要拼，看事要淡的信念，我经历了自我学历的不断深造，自我观念的不断更新，我坚信只要一如既往的坚持学习，勤奋之灯定会照亮未来美好的前景，不同的工作环境开阔了我的视野，丰富了我的阅历，这为我以后的工作奠定了坚实的基础。

步入而立之年的我，身体健康、精力旺盛，敬业精神强，在工作中我稳重而不死板，激进而不张扬，正直而不固执，成熟干练，善于沟通，具有较强的业务钻研能力，不同的岗位经历养成了我雷厉风行、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，在工作中我能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好，赢得了领导和同志们的广泛赞誉。

爱因斯坦说过：热爱是最好的教师。我热爱自己的工作，平时酷爱学习，具有强烈的事业心和责任感，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作的成功中享受人生的快乐，敢于剖析自己，具有虚心好学、积极进取的精神。

我回忆了一下，自己工作以来的这些年，也是我人生中非常难忘的一段岁月，自己经过这些年的锻炼，我从一名中专生通过自修获得了本科学历，从一名刚出校门的新兵成长为一名项目副经理，这是一段辛酸而又艰辛的历程，我想是什么成就了我，是我血脉里流淌的那股劲，是我骨子里的那份坚持和执着，也得益于领导和同事们的关系和支持。

一、我将以这次竞岗为新的工作起点，努力提升业户满意度，改变与业户沟通模式，积极利用晚上或者周末时间，进一步拉近物业和业主之间的距离，和业户贯彻家的理念，打破我们上班时间业主没时间、有事才和业主沟通的局面。

二、改变外委单位监管模式，除严格吸取以往先进工作经验以外，增加互动要求外委单位主管领导至少每月一次现场沟通会，现场考评结合前三周打分做到好的方面给予肯定加分，不好的给予整改，建立两级甚至三级监督制度。

三、我将在工作中想方设法降低管理成本，提高管理效益，强化安全施工，合理优化队伍、提升团队凝聚力，作为项目经理我将加大预算管理，科学规避管理风险，重点推进延伸服务，注重多种经营，持续推进项目处各项工作的创新发展。

四、提升员工满意度降低员工流失率，项目副主管级以上管理人员，定期不定期与员工沟通了解员工心声、从细节包括员工生活、员工娱乐等，关心员工，每月进行综合汇总，能解决的项目立刻反馈员工给与落实，不能解决的报公司。积极建立安防升级服务，建议公司组织便衣安防员对各楼盘加大巡逻，加大宣传，提升安防系数。

各位领导、各位评委，几分钟的演讲，难以向各位呈献出一个完整的我。但请相信，无论今天的竞聘是否成功，在今后的漫漫征途中，我都将以坚定的信念、沉稳的步伐、坚强的意志、饱满的热情不断前进，不断追求！我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我，我会鞠躬尽瘁，尽职尽责！

谢谢大家，我的演讲完毕！

项目经理竞聘演讲稿篇五

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xxxx年参加工作□xxxx年开始从事机械工作□xxxx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，把自己的亲和力量置身于团队的行列。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。

项目经理竞聘演讲稿篇六

你们好！

我叫***，中共党员，今年*岁，机械工程师。**年*月毕业于***，分配到我厂工作，先后在**、**、**、**、**工作，担任过班长、技术员、副队长等职务，现在**负责**工作。

一方面，我具备较为系统的专业文化知识和英语方面比较精通，有近八年的基层管理工作实践，对生产一线的具体生产现状较为了解，熟悉各个生产环节，政治上、思想上、业务上、管理上正在一步步走向成熟。

另一方面，我比较年轻，精力充沛，心思敏捷，正处于人生的黄金阶段。我好学上进、敢于创新，善于接受新事物，工作上踏实认真、雷厉风行，并能根据生产实际，大胆创新生产组织和管理方法。我始终信奉，没有做不到的，只有想不到的，势在人为，勤能补拙。年轻是我的优势，我一定会将优势转化为工作的动力，在工作中实现和超越自我。

1、深入贯彻油藏经营理念，在构建投入产出清晰的油藏经营管理单元的基础上，优化投资项目，细化成本管理，深化体制改革，完善运行机制，落实管理责任，全面提升项目部经营管理水平，实现经济高效益和资源利用最大化的目标。

2、加强过程监控，优化生产运行，降低开发成本。按照“油公司”模式，以采油为核心，加强热采过程中注、焖、喷、抽的生产监督，尤其是放喷和生产环节的操作和衔接，降低因人为操作造成的砂卡躺井，提高油井有效采油时率，降低作业维护费用。通过严考核、硬兑现，理顺甲乙双方管理，规范乙方的生产经营活动，向管理要效益。

3、发挥甲方管理职能，强化引入队伍的安全和技术培训，提高专业化队伍的综合素质。由于新区油藏品位较低，生产规模不大，很难引进资质水平较高的熟练开发队伍参与竞争，客观上造成技术工人整体素质较低，严重制约了项目部的开发生产管理。为了实现开发效益最大化，我们必须监督和帮助乙方队伍加强理论知识和生产实践的技术培训，提高人员素质，保证生产过程的有序高效运行，降低开发成本，实现甲乙双方共赢。

4、制度化、市场化运作，可以考虑营造一种乙方队伍能进能出的用工氛围，激发引入队伍的积极性，制造竞争氛围，形成竞争态势，不断提高引入队伍的综合素质，持续规范油藏经营管理市场。

5、以身作则，引导项目部干部职工转变观念，从思想和行动上接受“油公司”的经营理念，以效益为中心，优化油藏开发方案，积极推广应用热化学吞吐、地层电加热、生物驱油等新技术、新工艺，提高储量动用程度和油藏开发效益，把“油公司”做大、做强。

如果此次竞聘未能胜出，说明有更加优秀的同志更为适合该岗位，我衷心的为竞聘成功的朋友祝福，并将一如既往，老老实实做人、兢兢业业做事，继续加强学习，努力工作，迎接下一次机会的到来。我坚信：今日不中，努力，他年功成，会有期。

谢谢大家！

项目经理竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

这次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的

一大转折，我叫xx[]大专学历[]20xx年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司[]20xx-03年在营业厅做营业员[]20xx-2007年在营销四部任业务经理，08年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市

场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、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，当好一名称职的客户经理。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着。我爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

项目经理竞聘演讲稿篇八

大家好！

首先感谢和勤三年来对本人的培养与教诲并且提供了这样一个机会，也感谢领导和同事们在工作中对我的信任和支持。我是高晓辉，来自xx。有幸参加公司竞聘，但这是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为管理员，必须先做好人。

2、本人在浦东区域担任抢修主管，对浦东的地理环境及领导、工作人员都比较熟悉，并且有着良好的口碑，我坚信在我和全体员工的共同努力之下，必定能协调好与客户之间的关系，以确保客户满意度。

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。

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

在日常工作中注重“三勤”。一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析kpi指标，作出解决方案，解决网络运营中的难点问题；二是腿勤，以每一分钟维护网络为根本要求，走入基层跟着员工维护抢修，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，带动员工的工作积极性，把维护工作做实做细；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、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，当好一名称职的项目经理。

谢谢大家！

项目经理竞聘演讲稿篇九

大家好！

项目经理主持项目部全面工作，对项目部的经营成本、施工

进度、质量安全、环境保护负全面责任。不但要协调项目部成员之间的关系，还要协调外部更为复杂的同工程有关系的单位。因此，必须具有良好的综合专业素质和项目管理能力以及协调沟通能力，同时必须具备良好的心理素质和个人魄力，以及较强的交际能力、应变能力等。

本人具有吃苦耐劳的本性，敢于挑战和创新；富有勤奋严谨的工作作风，但我认为要成为一名优秀的项目负责人，我想更重要的是必须有高尚的道德品质，崇高的敬业精神和脚踏实地的工作态度，只有这样才能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去，确保建设项目高标准、高质量、高效益的完成，为集体谋利益，为团队谋荣誉，为项目部谋发展。

团结同事，有全局观念。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好的完成。自己的能力再大，也大不过集体，三人行必有我师也，学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，以公司和集体利益为重。

经过多年项目管理和工作中的锻炼，使我积累了比较丰富的项目管理工作经验，也具有较强的项目组织、协调和综合管理能力，同时具有灵活处理突发事件和应急事件的能力。

- 1、制定先进的、经济合理的施工方案。
- 2、组织均衡流水施工，加快施工进度。
- 3、降低材料成本。
- 4、提高机械利用率。
- 5、用好奖罚机制，调动员工节约积极性。
- 6、注重对设计变更和工程洽商工作的管理，有效扩展项目的

利润空间。

根据最终的合同工期和现场实际情况编制总体进度计划，围绕总体进度计划选择科学合理的施工方法，有效组织和利用施工资源，加强对分包单位和供应商的有效协调与控制，通过制定组织、技术、合同、经济和管理信息等强有力的措施保证，确保进度计划的实现，达到预期目标。

首先，项目部要建立完整的质量控制体系，有明确的创优质量目标，围绕目标层层分解落实。

第二、项目部要建立和完善岗位质量责任制度、样板管理制度、质量奖罚制度、原材料检验制度、质量分析制度等各种质量管理制度。实施过程中，严格实行施工样板制、三检制，严格实行合理工序安排和管理，不合格的材料设备绝对禁止使用，达不到标准要求的工序彻底返工，毫不留情。

第三、强化质量过程控制，加强对重要和薄弱环节的质量控制，严格质量程序化管理。

本着科学、实用、快捷的原则，进一步强化分包管理，划小管理到位，设立项目责任制，坚持一人为主，多人参与的办法，在项目内部开展劳动竞赛，制定奖惩措施，抓好项目小队的严格管理，注重奖勤罚懒，注重人性化管理，使经营管理措施到位，富有效率。

我始终遵守管人不整人、用人不疑人，团队建设需要集思广益，加强项目员工与项目管理层面对面的沟通，用其所长、避其所短，充分发挥各自的聪明才智，最大限度的挖掘项目部人力资源，引导大家为组建一个高效，精干的管理团队而出谋划策。为员工制定工作目标，通过考勤制度，奖惩条例以激励员工。在施工中，始终贯彻“安全第一、预防为主”的安全生产工作方针，认真执行国务院、建设部、建筑施工企业安全生产管理的各项规定，把安全生产工作纳入施工组

织设计和施工管理计划，使安全生产工作与生产任务紧密结合。施工生产中始终强化安全管理，通过组织落实、责任到人、定期检查、认真整改，最终实现重大安全事故为“零”的目标。

参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求、完善自己。我深知项目经理工作的重要性，如果我竞聘成功，一定不辜负公司重托，认真履行职责，确保工程质量、安全、工期和成本等目标的完美实现！最后我祝愿酒泉天润建设工程有限公司和酒泉山水园林绿化有限公司不断发展壮大。

我的演讲完毕。谢谢大家！

项目经理竞聘演讲稿篇十

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。（个人简介）。每一次竞选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人际沟通能力。我之所以要竞选这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。

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□家住在xx□对xx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。

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。

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。使xx分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

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。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、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，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞选结果，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。我想无论竞选成功与否，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选的诺言。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！