

房地产招生演讲稿(大全5篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

房地产招生演讲稿篇一

大家好！

这次房地产销售经理的竞聘对我而言既是对自身能力的肯定也是职业晋升的契机，毕竟在房地产销售的岗位上工作这么长时间也希望自身的努力能够获得领导的认可，因此当我得知这次竞聘的时候进行了相应的准备并期待能够获得这次机遇。

实际上和在座诸多同事进行对比我的工作资历是比较短的，也正因为如此我能够怀揣着对房地产销售工作的积极性并参与其中，毕竟领导在销售工作中的照顾让我明白房地产工作中信息的掌握与主动争取是十分重要的，在掌握市场信息的同时便意味着自己拥有获得客户订单的底气，而愿意主动争取的话便能够在充满机遇和竞争的房地产市场获得自己的一席之地。实际上房地产销售经理对自身的管理水平与大局观有着较高的要求，所以想要竞聘这个岗位自然需要在销售工作中为团队着想从而为公司带来更多的效益，毕竟站在管理阶层的角度考虑自然得谋求更大的利益才能带动整个团队的发展。

其实在竞聘之前我便考虑到失败的可能性并做好了相应的准备，毕竟入职时间不长的我正处于年轻阶段从而可以将将来再次竞聘，在这期间我也会尽自己所能寻找销售工作中的不足并通过努力将其改善，除此之外我也会学习竞聘成功的同事

身上的优点以便在下次竞聘中更加符合相应的要求，范文写作这样的话我便能够在销售工作中取得较高的业绩并对房地产市场有了更多的理解，也许届时我会因为竞聘失败感到遗憾却能够通过后续销售工作中的努力积累更多经验。

若是能够成功竞聘为销售经理自然会令我倍加珍惜这个机会，毕竟这份机遇来之不易从而需要更加努力地对待销售工作才能回报大家的认可，因此我会在销售工作中严格遵守领导的指示以便通过自身的努力为公司带来更多的效益，除此之外我也会改革现有的团队制度并致力于对新员工的培养，毕竟每个加入销售团队的人都期待能够在经理的带领下获得较好的成长又怎能令他们感到失望，所以我会尽力对待销售工作中的每项任务并成为令更多销售员工认可的经理。

对待这次销售经理岗位的竞聘虽然让我做了许多准备却也明白自己需要学习的地方还有很多，毕竟无论是资历还是能力方面若是能够再提升些许的话自然能够创造更多的效益，但是我希望能够在本次竞聘中获得同事们的投票以便于更好地突破自我。

谢谢大家！

房地产招生演讲稿篇二

演讲稿的写法比较灵活，可以根据会议的内容、一件事事后的感想、需要等情况而有所区别。随着社会不断地进步，演讲稿的使用越来越广泛，如何写一份恰当的演讲稿呢？以下是小编帮大家整理的房地产项目销售经理竞聘演讲稿范文，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！首先我要感谢公司领导为我们提供了这样一个直抒胸

意、畅谈心声的舞台，站在这里，对我来说既是一种考验，也是一种信任。

下面，我简单地向各位领导和评委汇报一下我的个人情况。

我叫xx，今年2x岁，xx学历，**年毕业于***(学校名称)国际贸易公共关系专业。我***年到本公司工作，xx年之前在公司从事销售工作；xx年至今担任项目销售部副经理。工作中，我总是兢兢业业、勤勤恳恳，认真做好领导部署的每项工作，并多次受到公司领导和同事们的肯定，获得**、**、**等多个荣誉称号。

经综合权衡，我认为我具有以下几点竞聘优势：

大学时我读的是国际贸易公共关系专业，几年的大学学习，为我积累了扎实的理论知识。参加工作以来，我经常利用业余时间加强学习，并参加各种培训，这使我的专业知识更加扎实，更加丰富。我想，我具备了做好项目销售经理所要求的专业理论素质。

我在公司工作已经*年了。*年中，我从做销售员到现在的销售副经理，所从事的工作都与销售有关，这为我积累了丰富的营销经验。人们常说：经历也是一笔财富。我想把我这些经历整合成一种优势，并在以后的工作中加以运用。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同事，正确处理与领导和其他同事的关系的素养。同时，副经理的工作，也使我积累了丰富的管理经验。使我对制度建设、员工管理和营销策略等方面，有了更为深刻的理解。我想，在担任项目营销经理时我能够得心应手、游刃有余，能够更快、更好的干好这项工作。

尊敬的各位领导、各位评委，人们常说：心有多大，舞台就有多大。在这里，我想在项目销售经理这个大的舞台上自由

发挥。如果竞聘成功我将切实做好以下工作，顺利实现销售90套房子的任务！

凝聚力和战斗力，是一个团队生存和发展的灵魂，是圆满实现销售任务的根本保障。一个有凝聚力强、战斗力强的营销团队，能够激发每位成员的斗志，并在较短的时间内实现销售业绩的提升。所以，我将加强管理，强化对营销人员的培训，并尽力打造一支战斗力强、凝聚力强、吃苦耐劳、敢于拼搏的高素质营销队伍，尽快提升公司的销售业绩。

市场是公司发展的方向，公司的一切决策应根据市场的变化制定。为此，我将通过市场调查等各种方式，充分的了解购房群体的年龄特点、收入状况；并充分了解北京各大房地产公司的销售情况，吸取他们好的营销方法。同时，针对房地产公司和消费人群的特点，制定科学详细的营销计划，认真落实各项制度，使销售业绩再上一新的台阶。

我将树立全新的服务理念。将所有工作始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，以客户就是上帝为宗旨，搞好整体服务水平，增强销售的软实力。

当今时代，关系也是一种资源，拥有广泛的社会关系，能够使公司的销售业绩提升。竞聘成功后，我将充分利用当前的关系网络，千方百计提高销售业绩。我想通过我的努力，***（日期）内实现销售90套房子的目标将不是梦想！

“逆水行舟，不进则退”，今天的社会是一个各方面飞速发展的社会，更是一个学习的社会，不学习终将被时代的浪潮淹没。对于我们每天要面对各种人物的营销人员来说，更应该不断的学习，不断的提高自己。在今后的工作中，我不仅要加强管理、营销、人际关系、口才等知识的学习，还要关

注国家的大政、方针、政策，紧跟时代发展的潮流。只有这样，才能不被时代所淘汰，才能做好项目销售经理这项工作。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。尊敬的各位领导、评委们，以上是我向你们汇报的简要情况。空谈误事，如果承蒙大家的厚爱，让我走上这个岗位，我将不遗余力地做好本职工作，以出色的业绩回报大家的厚爱！

谢谢大家！

房地产招生演讲稿篇三

大家好！我是来自园岭所的xxx。我今天演讲的题目是：躬身为民不言悔。

当我第一次踏入园岭所的时候，我有一个梦想，就是通过自己的不懈努力，使园岭所成为我人生的'第一个辉煌驿站。五年一眨眼就过去了，园岭所成为了我生命历程中不可或缺的印记。在那些平凡而又不平凡的日日夜夜里，我与园岭所的领导和同事们一起，为了实现那辉煌的梦想而努力着、拼搏着、付出着、快乐着。

作为房屋租赁管理部门，面临着许多意想不到的困难和复杂多变的形势，如果不能开拓创新、不能与时俱进，不能在实践中寻找解决问题的办法，就很有可能使这项关系重大的事业受到挫折，使国家和群众的利益受到损失。园岭所管辖的区域商业气氛好、出租面积大、合同金额高、暂住人口和流动人口复杂，特别是赛格广场和附近几个办公楼的租赁非常火爆，这些客观原因，使园岭所面临着重重压力。

困难面前，勇者胜！是固守传统的管理办法，就事论事，一等再等，坐失管理的最佳时机；还是创新管理机制，引进现代信息管理系统，以科学的方法提高管理效率？园岭所没有犹

豫，“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，因为我们没有退路！时代在呼唤着我们与时俱进，事业的发展也在呼唤着我们破浪前行，园岭所甩掉了一切的包袱，轻装前进。

为了学好用好电脑，园岭所组织了好几次集中的电脑培训学习，使新的管理软件得到比较熟练的操作应用；为了提高信息管理和处理水平，园岭所邀请专家教授组织专题授课，现场解答职工的问题；为了提高综管和计生工作水平，园岭所组织职工外出参观、取经，使外地经验在园岭所扎根、开花、结果。所有的这些努力都没有白费，园岭所职工的专业技能水平、信息综合能力和服务管理层次都有大幅提高，为实现科学管理奠定了坚实的人力资源保障。

反过来说，光抓好队伍建设不行，关键要看实绩、看创新、看贡献，这样才能准确评价一个事业的成败。实践证明，园岭所从来不曾满足过。为了探索出租屋“物业式”管理模式的利弊，园岭所首先在鹏盛村出租屋开展试点。业主不理解，就多方宣传发动；管理不完善，就通过制定制度予以规范；租住户对服务不满意，就成立出租屋管理服务中心专门负责。正如“逢山开道，见水修桥”的先锋队伍，园岭所凭着对抓好房屋租赁管理的决心，因地制宜，见招拆招，使“物业式”管理的优势发挥得淋漓尽致，为在全区推广走出了重要的第一步。至今，园岭所已经推广“物业式”管理单位67个，达到总辖单位的88%。而园岭所每年的租赁管理费收入超过千万元，税费收入在全区名列前茅，边年被市区评为先进单位，取得了有目共睹的经济效益和社会效益。

试想，一个人的小单位，却干出了如此不平凡的事业，靠得是什么？我要说，躬身为民，永不言悔，是园岭所人永不更变的誓言。当我们深入辖区，跑断腿、磨破嘴的时候；当我们挑灯夜战，熬红眼，累弯腰的时候；当我们不厌其烦，勤钻研、细探究的时候，我们坚信，付出总有回报！是啊，只要能够下定决心，扑下身子，不计个人得失，将心思和精力全部投入到事业中，就没有干不成的事，就没有干不好的事，

也就没有登不上的巅峰。

庆幸的是，我们是这样想的，也是这样做的，而且将永远坚持、坚持、再坚持！我们相信，朝阳如花，明天一定更美好！

房地产招生演讲稿篇四

大家下午好！

20xx年过去了，回首xxxx3年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和郡琳xx一路走来的每一位员工，感谢你们的信任，是你们的努力和坚持，让郡琳xx在宣汉xx业内崭露头角，取得今天这样的成绩。

我还记得20xx年xx开荒的时候，有这样一位员工，当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了，流了很多血，我看到他的时候，他正在用旧布包扎伤口，我让他先别干了，回去休息一下。他对我笑笑说：“没事，小伤口，轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话，当时，我真的是很心酸！很心疼！我知道在郡琳xx还有许许多多这样的员工，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，一年365天没有几天可以合家团聚。

作为一名xx人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做得好？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户订餐或者会议订单，把它拿到相关部们，相关部们的负责人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！咋听起来，好象没有什

么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个郡琳人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们xx□就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

我要告诉大家□xx行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着xx的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，

才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

房地产招生演讲稿篇五

我于1988年毕业于白城师专化学系，毕业后就担任班主任和化学教学工作。教学中，我能够认真上好每一节课，作为一名师范教师，必须要了解小学，为此我曾在学校附小连续三年无偿上“小学自然课”，教完小学1—6册自然。为我的评堂教学打下坚实的基础。我讲的化学课曾多次被评为校级优质课，九四年全省“四学科”教学评比中，我的化学课被评为一等奖，我制作的教学“双管胶头滴管”和“粉笔字描模板”分获省级一等奖和二等奖。

由于我在工作中的表现，94年我被选为教学干事，从此走上了教学管理工作。

工作中，我能够脚踏实地，实事求是地完成各项任务。97年我光荣地加入了中国共产党。

合校后，我仍然担任教学干事工作。九九年年初，我校领导为了开辟办学的新渠道，与四平师院和内蒙民族师院联合办学，先后，在我校成立了两个，“四平师范学院松原”“内蒙民族师范学院吉林省”，校领导选我负责“xxx”的管理工作□“xxx”当年筹备，学年成立，学年见效□20xx年和20xx年仅两年就招收了447名函授生、并开设了10个专业。

20xx年，为了开辟函授工作的新局面，在校领导的支持下，面向社会招生，加大了宣传力度。然而，此时函授工作遇到了前所未有的困难。

电大、原教育学院、自考和我校共同争夺松原地区有限的生

源，出现了四足鼎立的局面。

由原来五科考试改为三科，并且，新增设了“大学英语”这一门。许多考生因为害怕都纷纷参加自考去了。为此，我们首先加大了考前辅导的力度，选准教材，选好教师。同时，向市招生办，县招生办的同志取经。可以说在我们的考生报名，考试等多个环节，各招生办的领导给予了极大的帮助。

最后，我们的考生取得了较理想的成绩，如：41名英语考生，300分以上的就20人，而四平师院延边的106名考生中，280分以上的才有1人。

在过去的三年里，共招收560多名函授生，开设了12个专业，为学校创造了20多万的经济价值。

我们清楚地看到函授工作有着美好的发展前景，但又是困难重重。

我国与发达国家相比，人才“拥有率”少得可怜。在法国本科以上占国民总数的13、7%，日英占5—7%，而中国只有0、3%。尽管我国采取了本科院校扩大招生但仍不能满足社会对人才的需要，所以，成人教育有着美好的前景。

那么，如何将函授学生招进来呢？这是“xxx”发展的关键。

1、我们要面向社会，优化专业设置。

2、加大宣传力度（有是考生到了考场才知道我们家门口就有四平师范学院和内蒙古民族大学的。

3、加强管理，用我校现代化教学资源，一流教师，一流的服务，吸引学生并让想学知识的学员满意而归。

4、寻找，开辟生源的新渠道，目光要远一点信息要灵一点动

作要快一点，把市场竞争意识用于成人教育学中去。到本地以外的地方寻找生源。

具了解，黑龙江、内蒙等省份的成人教育比较滞后，那里有许多等待进职，而苦于学历低的在职教师，为此20xx年，计划到内蒙招收200名本科函授生、现在生源已经搞定，并且，本月12日学校领导派我到长春，在省教委民教处包国庆同志的帮助下，招生指标基本审批下来。

假如，我能选继续重事这份工作，“将在科学化，信息化的管理上下功夫，办出特色，办出名气，使“xxx”持续地发展下去。