# 竞聘经理演讲稿ppt范文三篇

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-01-28

*演讲者把演讲的主要内容和层次结构，按照提纲形式写出来，借助它进行演讲，而不必一字一句写成演讲。其特点是能避免照读式演讲和背诵式演讲与听众思想感情缺乏交流的不足。以下是整理的竞聘经理演讲稿ppt范文三篇，欢迎阅读！ 篇一　　尊敬的各位领导，同...*

演讲者把演讲的主要内容和层次结构，按照提纲形式写出来，借助它进行演讲，而不必一字一句写成演讲。其特点是能避免照读式演讲和背诵式演讲与听众思想感情缺乏交流的不足。以下是整理的竞聘经理演讲稿ppt范文三篇，欢迎阅读！

篇一

　　尊敬的各位领导，同事，朋友们：

　　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，20\*\*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。

　　在我看来，竞聘总经理一职，与在座的各位相比，无论是工作能力还是综合素质上，我还有很多不足之处。不过我始终充满了自信，相信自己一定能够胜任着一职务，做好这一职务各个方面的工作。水往低处流，人往高处走。只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。下面我来谈一下我对总经理一职的理解和我竞聘这一职务所具备的素质。作为总经理：

　　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\*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。

　　在过去的两年里，我们的成绩令人欢欣鼓舞，展望未来，我们在工作中机遇与挑战并存。我深知自己在工作中还存在着许多不足、需要领导和员工们给予帮助，希望在大家的信任与支持下，我在今后的工作中回做到：

　　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！

　　谢谢大家！

篇二

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！首先非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘项目经理的机会，凭借多年的工作经验和对房地产事业的热爱以及对自己能力的自信，让我信心满满的走上了竞聘项目经理这个舞台上，我将十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

　　接下来，简单介绍一下我个人的情况，以便大家对我有进一步的了解。

　　我叫\*\*\*，现年29岁，本科学历，于202\_年毕业于xxxx土木工程专业，现为预备党员，助理工程师。曾担任过xx房产3个项目现场代表，xxxx项目现场代表，现任xxxx房产工程部经理，负责了xxx项目从土地获得、地上房屋拆迁、前期定位、规划建筑设计、预算及招投标、工程建设管理、交房及维修整改工作的全过程。

　　首先我谈谈对项目经理这个岗位的认识：

　　项目经理，是一份富于挑战性的职业，主要负责项目的整个开发过程，包括前期定位与策划、房屋拆迁、规划设计、开工准备工作、工程质量、安全、进度、成本管理与周边关系及政府部门沟通协调等工作。在项目进行中，能否圆满完成各部分工作任务，关键在于人员，而能否准时、优质的完成全部工作，关键在于项目团队的，即项目管理的负责人，也就是项目经理，项目经理的工作就是对项目进行计划、组织和控制，为整个项目团队提供领导决策。激励团队，完成任务，赢得顾客的信任。

　　房地产项目部是公司与项目之间的桥梁和纽带，做一名好的项目负责人要有相当的协调能力、执行力更要有责任心，要有一种吃苦耐劳和对市场的综合洞察力。项目经理是一份富于挑战性的职业，我个人喜欢挑战性的工作，因为年轻，有干劲，有冲劲，能吃苦耐劳，责任心强，所以我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。相信这次竞聘是我人生中一个重大的转折。

　　其次，在过去的岗位上，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。业务能力不断加强，工作经验不断丰富，知识储备不断增长。今天来参加竞聘项目经理的演讲，我是有所准备的，自工作那天起，我认真负责工作中的每一个细节，牢记工作职责，努力做好自己的本职工作，并得到了各级领导的帮助和认可，使我今天有信心来参加这次竞聘演讲。我认为我有以下优势来胜任项目经理这个职位：

　　第一、具有较高的政治素质和个人素养。

　　我是预备党员，在受教育阶段接受的思想就是积极向上的，我始终非常注重加强自身政治修养，努力使自己在政治思想上与党组织保持高度一致。严格遵守职业纪律，听从安排，廉洁奉公、为人正直，同时，我做事坚持原则，生活作风正派，团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，树立正确的世界观和人生观，以此指导我的工作和生活。

　　在个人素养方面，塌实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为公司利益而拼搏！因此，我相信，无论从政治素质、个人素养方面，我都无愧于领导和同志的们的信任。

　　第二、我熟悉项目部的全部工作流程，能够熟练的开展工作。

　　我熟悉整个项目部的全部工作流程，整个房地产开发过程包括前期定位与策划、房屋拆迁、规划设计、开工准备工作、工程质量、安全、进度、成本管理与周边关系以及政府部门沟通协调等工作。我现任房产工程部经理，主要负责xxx项目从土地获得、地上房屋拆迁、前期定位、规划建筑设计、预算及招标、投标、工程建设管理、交房及维修整改工作全过程。想尽各种办法，克服了种种困难，解决了发生的一系列的矛盾，无论从进度上还是业主满意度上都达到了公司预期的目标。所以我熟悉项目部的各个环节，所遇到的问题都有解决的方案，能够熟练的开展工作，并取得很好的效果。

　　第三、我有丰富的房地产工作的经验，熟悉行业法规，能游刃有余的开展工作。

　　我从事房地产工作已有五年，在这五年里，我积累了丰富的经验，对房地产行业也有了自己的看法，熟悉了行业法规，能够游刃有余的开展工作。工作五年来，我精通了业务，具备了创新的能力并具有一定的企业管理能力。我熟悉房产项目部各项工作的管理流程。在工作中能够做到兼顾大局，较为妥当的处理工作中的各种问题。在各种情况下，都能够完成领导交办的各项工作任务。

　　第四、我个人热爱挑战，有激情，有干劲，具有吃苦耐劳的品质。

　　做一个优秀的项目经理或许并不需要很高的智慧，但需要具备强烈的责任心和敬业精神。我性格开朗、责任感强，工作有激情，有干劲，具有年轻人的活力，热爱挑战。平时尊敬领导，关心下属，在项目部工作的各个环节，无论有多么困难的事情发生，我都发挥我吃苦耐劳的品质，度过一个又一个难关。我相信，所有这些都将会令我在项目部经理岗位上如沐春风。

　　当然，金无足赤，人无完人。在肯定自己优势的同时，我也清醒地认识到了自己的不足之处。由于平时处理的各种事情太多，所以有时会忽略一些细节，不过，在今后的工作实践中，我会不断的完善自我，提高整体解决问题的能力，创造性的开展工作，使各项工作得到完美的展现！如果各级领导信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。

　　如果我竞聘上这个岗位，我将集中精力，脚踏实地的突出做好如下几个方面的重点工作：

　　第一，创新工作方法，加强内部管理，提高工作效率。作为一名副经理，做好管理是其工作的重要部分，如果管理工作搞不好不仅影响到本部门的工作效率，还直接影响到公司经济效益。

　　第二、提高市场意识，围绕“效益”开展工作。在这里我想引用一句西点校长的麦克？阿瑟的话“我们需要的是战场上的狮子，要知道由一头狮子带领的羊群，能够战胜由一只羊带领的一群狮子。”我们也要象狮子一样，勇于进攻，勇于竞争！我将提高市场意识，建立信息收集制度，广泛收集市场信息，树立信息意识，尤其是瞄准其他公司，认真研究它们的运营方法和阶段发展规划，并尽早做出应对策略。为此我们应当做好以下三方面工作：

　　一、充分研究目前房地产宏观形势，结合当地房地产行情；充分分析项目，精确定位，为实现快速销售奠定基础；充分利用内部职工的购房需求，带动周边销售。

　　二、针对目前房地产销售低迷，房价下跌的严峻形势，坚持成本，以合适的成本做合适的产品，以合适的价格获取的利润。

　　三、工程质量越来越受客户重视，采取多种措施，严格控制工程质量，引入奖励机制，在合同中约定单独设立奖励基金，提高施工单位积极性。确保工程质量过关。

　　第三、广开门路，同当地相关政府部门搞好关系。如果竞聘成功，我将充分利用自己机优势和资源，广泛利用现在的人脉，同当地相关政府部门搞好关系，掌握交往的艺术性，在竞标中同他们多沟通、多协调、多争取，争取在重大项目面前同当地政府达成共识，争取更多的项目，提高公司的经济效益。（本条如不是职责内的事，可删除或酌情修改）

　　第四、加强学习，不断提高自身素质。我深知，当今时代是一个学习的时代，创新的时代，超越的时代。一个不学习，或不善于学习的人终将被时代所淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己、完善自己才能适应未来的挑战。我将进一步加强学习，不断学习市场、工程、管理等知识，并在工作中不断向同事学习，不断向实践学习，多方面提高自身素质，以较高的综合素质迎接未来的挑战。

　　尊敬的各级领导、同志们，古希腊物理学家阿基米德曾说过这样一句话：给我一个支点，我可以撬动整个地球。那么我要说：给我一个机会，我将还你一份意想不到的精彩！参加这次竞聘演讲活动，我做好了充分的心里准备，无论结果如何，我都会以我固有的激情来面对生活、面对未来的工作。我将以此为起点，更加努力工作，不断完善自己，以昂扬的斗志迎接各种各样的挑战！

　　谢谢大家！

篇三

　　各位领导、各位同仁：

　　大家好！

　　能有今天这样的机会向各位领导和同事汇报自己的工作思路，我深感荣幸！今天，我竞聘的岗位是\*\*服务部经理岗

　　众所周知，服务部经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，组织部门完成总部及营业部下达的业务、风险控制指标，以保证服务部经营管理目标的实现。从这个层面上来看，我认为：作为一名服务部经理应努力实现以下“四大”功能：

　　1、管理功能。其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

　　2、衔接功能。服务部作为营业部的部门之一，服务部经理岗起着承上启下的作用，全面负责服务部的日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，保证服务部经营及管理目标的实现；组织部门完成营业部下达的业务、风险控制指标；根据营业部下达的年度目标制定并实施服务部经营发展规划和年度经营管理目标；贯彻、落实经纪业务总部及营业部各项规章制度；在总部及营业部授权范围内，管理、协调营运团队和市场营销部的各项工作，确保经营管理高效；负责对服务的各项工作和人员安排向营业提出建议，文秘114网原创负责明确各个岗位的工作职责及考核目标；

　　3、营业部窗口功能。服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队的建设和努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

　　4、协调功能。负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。

　　如果我有幸能走上\*\*服务部经理的岗位，我将通过以下几方面的工作去实现这四大功能：

　　第一，以身作则狠抓团队建设

　　\*\*服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

　　第二，加强培训学习，提高员工队伍的素质

　　要促进服务部的发展，实现经营目标，仅有敬业精神是不够的，还必须努力学习专业知识、提高工作技能，将我们这个团队打造成一支战无不胜的优秀团队。所以我们决不能放弃学习和培训，特别是今年转型以来，为了适应转型的新形势，更应加强业务知识的学习，我们除了参加营业部组织的培训学习和按营业部的培训计划统一学习外，还从以下三方面培训提高员工综合素质：1、提高业务素质，在每日晨会上每位员工都进行简短的股评，重点点评一只个股，每周安排一到两天的时间在下午3：00——4：00由我给全体员工讲解行情软件的使用方法和技术分析；每周安排一到两天收市后进行业务学习；每周五收市后为档案整理和数据库更新时间，还通过公司的企业文化来教育和熏陶员工，培育他们敬业爱岗、无私奉献的高尚品质；2、提高综合能力，在业务方面分工协作，使每个员工都锻炼为多面手；积极参与公司和营业部通过各种渠道和方式组织的业务学习和培训活动，吸收新知识、新观念，适应证券市场发展的需要；3、转变全员的知识结构，培养员工自觉学习的习惯，督导员工学习业务知识，提倡他们通过自学改变自身的知识结构，更好地在证券这个朝阳行业中生存和发展。

　　第三，确立团队发展目标，鼓舞员工士气，争创一流的营销团队。

　　我的目的是首先要将这个团队建设成为荆门营业部的一流的营销团队，然后将他建设成为品牌服务部，这就是我上岗后对团队每个员工的要求。我还经策划了一整套方案借助公司这次转型契机将\*\*服务部培养成一支具有极强战斗力的营销团队，在营业部领导的大力支持下挤垮万联证券\*\*服务部，因为我们具备很多极强的生存和发展的竞争优势，第一、\*\*服务部有那么多\*\*证券市场的精英，他们有能力有资历有经验；第二、我们公司有良好的经营策略和激励机制；第三、我们有公司领导的大力支持和\*\*营业部领导和全体同仁作坚强的后盾；第四、我们有先进通信技术和硬件设施，有超前的非现场交易平台和优质的信息产品，我们还有时尚的基金产品的销售平台。总之，只要\*\*服务部全体员工齐心协力，充分发挥团队力量，进一步转变观念，夯实我们的基础，在营业部领导的大力支持下我们的目的一定会实现。

　　第四，建立健全内部机制，提高员工的工作激情。

　　今年转型以来，营业部领导在业务提成上对服务部员工和营业部员工一视同仁，便将团队提成分配权完全下放给服务部经理。如果我有幸成为\*\*服务部经理在进行团队分配时，新增客户佣金提成按营业部规定全额发放给个人，对存量客户的提成我会将分配比例分为两大块，其一，一半来自于按个人新开发客户占比进行同比例放大，另一半是按个人的敬业精神，工作的难易程度，工作量的轻重，劳动纪律，相互协助的团队精神，服务质量来衡量的结果进行再分配，这也是将在团队实行再分配的分配原则，这样无论做后台业务的员工，还是做营销的员工工作都是非常有激情，有战斗力。由于有良好的激励机制，充分发挥团队的集体力量，我想京山服务部的各项工作一定会再上台阶

　　第五，加强内部管理，控制经营风险。

　　（1）、按照公司的各项规定和营业部的具体要求，根据服务部实际情况制定相应的岗位责任制、员工规章制度和风险处罚制度，做到岗位明确，职责分明，在授权范围内严格按公司的业务流程办理业务。

　　（2）、在员工的管理上实行一事同人，在分配体制上坚决做到公平、公正、公开，使员工带着良好的心态在十分团结的氛围中学习和工作。

　　第六，搞好同地方政府的关系，营造良好外部环境

　　第七，努力开发客户，抢占城区和周边市场份额，打下坚实基础

　　第八，客户服务体系基本形成，通过各种正当服务方式赢得客户的心，吸引\*\*证券的客户壮大我们的客户队伍，扩大长江证券的影响力。

　　具体而言，结合\*\*和我们\*\*服务部的实际情况，我拟定了如下工作计划，以求抛砖引玉：

　　1、\*\*服务部自202\_年底正式接管以来已有近4年的发展历史了，现有存量资券总值4千多万，为了实行营业部下达的各项利润指标，我将实施如下计划来盘活存量资金，从而达到提高交易量的目的：

　　第一：对现有客户分批进行技术分析培训、个性化的投资咨询、不定期的股市沙龙活动来提高他们对个股和大势的分析和判断能力，正确选择投资的时机。

　　第二：充分利用多方的信息，认真选择一些投资和投机性较强的个股推荐给他们供他们参考，或有依据地建议他们调仓换股。

　　第三：将现场的客户座位进行调整，尽量让投机者和投资者交叉在一起让他们相互影响，相互交流，处长补短。

　　第四：每周做一到两次股评，每日进行信息播音，让他们在必要时进行调仓换股。

　　第五：建立和完善客户资料库、信息咨询服务体系。对非现场交易的客户，由专人对客户实行分级分类管理和维护，真正地实现个性化服务。

　　2、\*\*服务部发展到今天，在营业部领导的正确指引下，在全体同仁的大力下，经过前几位经理的经营和管理，已初具规模，所以生存下去我认为暂时不是首要问题，首要问题应该是如何去发展，而发展的关键是如何开发新的现存客户，如果我们不在这方面下功夫，只是维持现状，那么生存下去就会成为问题了，更谈不上再上台阶了，鉴于以上原因，根据\*\*证券市场的实际情况，我制定了如下方案：

　　（1）、\*\*证券市场目前有\*\*和长\*\*两家服务部，是个竞争激烈的市场。而\*\*服务部目前总市值约1。2亿，而我们\*\*服务部目前资券总值约4000万，同时\*\*的周边市场有几个较富有的乡镇如\*\*镇、\*\*镇、\*\*镇、\*\*镇，据调查数据显示，\*\*：总人口近6万人，城乡居民存款余额5亿元；\*\*镇总人口：4。1万人，城乡居民存款余额4。7亿元；\*\*镇：总人口近3。8万人，城乡居民存款余额4。9亿元；\*\*镇：总人口3万人，城乡居民存款余额3亿元。另外，\*\*镇，是\*\*县委县政府所在地，城区人口13。9万人，城镇居民储蓄存款余额20亿元。所以，\*\*有较大的发展潜力，这就是\*\*目前的市场基本情况。

　　（2）、客户开发的具体方案

　　第一、先进攻\*\*镇，\*\*镇是\*\*轻机老厂区所在地，现有客户资券总值约1200多万元，目前\*\*轻机正在从\*\*镇积极搬迁，因此\*\*证券也正在实施将其\*\*服务部从\*\*美食城、\*\*服务站从\*\*全部搬迁，初步选址正在我们\*\*服务部的正对面。因此我打算抢在其\*\*客户搬迁前，将其资券总值的三分之二左右吸引过来。估计会新增600—800万元市值。

　　第二、动用社会关系、社会舆论及我们\*\*服务部的合法优势和硬件优势以及我们\*\*服务部的现有客户关系，将万联\*\*服务部的群体大户转移过来，力争达到新增客户资券值1—2千万。

　　第三、可在营业部领导的大力支持和帮助下，重点着手\*\*轻机的工作，\*\*\*\*服务部虽然有1。2亿的市值，但有3千万的市值是原\*\*\*\*通过轻机签定条约，不得随意转出的客户所有，但这些客户并不一定都会转达入\*\*证券，经过过努力，应有三分之一的市值会转过来。

　　第四、我会充分利用多方社会关系与轻机接触，达成共识后，将轻机集中运作证券的资金和准备投资基金的资金投向我部。以上是我开发\*\*客户的计划和步骤，通过以上方案进行努力，再加上员工新开发的客户，估计\*\*服务部的资券总值在不久的将来可达到1个亿，这样一来，相当于我们营业部在现有的基础上开设了两个\*\*服务部，同时，\*\*证券\*\*服务部就会慢慢萎缩

　　我想：只要能得到大家支持，只要能得到大家的信任和理解，我相信我有能力，也有信心去\*\*更好地为营业部努力工作！

　　谢谢大家！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！