

# 最新壳聚糖论文(优质8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 壳聚糖论文篇一

今天我怀着满腔的热情来参加这次项目经理的竞聘。决定参加这次竞聘前，也曾度德量力，思虑再三。参加这次竞聘，是因为一方面；我对公司推行项目经理竞聘上岗机制的由衷拥护和信任；另一方面；通过这次竞聘来锻炼提高自己。感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会。同时借此机会感谢公司领导及同事们在工作中对我的关心和支持！

首先是我对项目经理岗位的认识：

1、项目经理是项目合同履约的负责人，代表公司处理执行合同中的一切重大事宜。

2、是项目计划的制定和执行的监督人：为达到项目预定的目标，需要事前制定周全的计划使项目全体成员围绕共同的目标按照科学的方法协调一致将项目做好做细。

3、是项目组织的指挥员：项目管理涉及众多的部门、专业、人员和环节，是一项系统工程。为了提高项目管理的工作效率并节省项目的管理费用，进行良好的组织和分工，充分发挥每个成员的作用。

4、是项目协调工作的纽带：项目的建设成功不仅依靠我们施工单位的工作，还需要业主、分包单位的协作配合以及地方政府、社会各方面的指导与支持。项目经理是协调各方面关

系使之相互紧密协作配合的桥梁与纽带。

5、是项目控制的中心：项目工期、工程质量、安全及工程造价的控制是项目投资效益的重要因素，也是项目考核的主要指标。项目经理必须千方百计的进行项目的进度、质量、安全、费用进行综合控制。

新的岗位上，我会迎接新的挑战，用自己的脑子为团队带来新的活力，甚至为团队每一个人带来新的知识领域。我会借鉴更广阔并已经成功的管理体制作为参考，站在巨人的肩膀上眺望更远。另外则需要发挥团队的力量，每一个团队的角色必定有自己的最有价值的观点。好的管理者会运用别人的脑力，但不能全盘依赖，需要有敏锐的观察力最后盾给予最合适的判定。

我如果有幸担任新项目经理一职位，我会带领协助我的招聘专员扩展整个招聘市场。建立和各个培训机构的良好持续合作关系，会吸引更多的低成本人力资源作为项目的储备，并适时放置到资源池中进行免费培训。用公司最有效的资源对进入项目的人员进行面试，我自身也会参与进来。

在团队内及时有效的进行人性化沟通，消除团队内部阻碍工作

的隔阂，但不减少为了工作向好的方向发展所产生的争执。更友好的方式促使团队融洽。

建立有效的梯队，更多的赋予开发经理的权限与相应的收益，激励并奖励，严肃警告并惩罚。最大化的促使开发经理产生管理的积极性。

逐步开展全覆盖的员工工作了解，员工沟通，员工职业规划，给员工带来自我价值的提升。定期开展活动，促使外派员工工作情绪稳定。并达到团队稳定性的提升。

有效的与客户进行沟通，随时了解客户的需求，最快速的对客户的需求进行相应。对客户表扬进行有效的在公司的传递，在员工中表扬鼓励。了解客户的不满，对不满进行团队内共同思考，快速解决当前存在的问题，提高客户满意度。

我的竞聘陈述完毕！

谢谢大家。

## 壳聚糖论文篇二

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，具有较强的业务专研能力，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！

## 壳聚糖论文篇三

欢迎大家来到美丽的江城xx[]参加重庆市生猪养殖小区建设项目工作会议。这次会议既是提供给我们的一次难得的学习机会，也是对xx加快发展的鞭策和鼓励。在此，我谨代表中共xx市委、市人民政府向参加会议的各位领导、各位同仁表示诚挚的欢迎和问候！对大会的召开表示热烈的祝贺！

xx地处渝西北，紧邻主城区，三江贯全境，辐射南(充)广(安)遂(宁)。幅员面积2356平方公里，辖27镇、3个街道办事处，总人口150万，城区面积26.4平方公里，常住人口29.5万[]xx历史悠久，曾为巴国别都，公元前316年建县，公元556年置州，历为州郡治所。水资源极为丰富，有3条江，每年地表水径流量730多亿立方米。区位优势独特，境内212国道、襄渝铁路、遂渝快速铁路、渝合高速公路、武合高速公路等交通干道纵横交错，历来商贾云集，是重要交通枢纽和川东北物资集散地。有闻名中外的钓鱼城古战场遗址、风光秀丽

的双龙湖、古韵独特的涪滩古镇和全国最大的禅宗石刻造像二佛寺。重庆直辖后，是正在建设中的国内大城市和重庆北部地区中心城市。

占农业总产值的36.4%，占畜牧业产值81%，为农民人均创收达970元，人均增收达279元。现全市已发展年出栏生猪50头以上的规模化猪场830余个，其中100头以上的PIC父母代种猪场120个；年饲养出栏商品猪100头以上的养猪场550个（其中1000头以上规模的35个，1万头以上规模的大型集约化猪场8个），建成了南办、合办、尖山、盐井、云门五个重点优质肉猪生产基地，为顺利推进优质肉猪标准化小区建设打下了坚实基础。

为做大做强生猪产业，我们将认真贯彻今天的会议精神，借鉴兄弟区（市）县的先进经验，进一步增添措施，加大工作力度和政策投入，规范小区管理，搞好服务，加快养殖小区建设步伐，从小区建设数量、质量上有更大突破，促进我市养猪生产由传统粗放分散的饲养方式向规模化、标准化方向快速转变，推动生猪产业朝着高产、优质、高效、生态、安全的方向持续、健康发展，促进农民增收致富。

多情三江水，好客XX人。我们热忱欢迎各位领导和同仁们为XX生猪产业的发展和生猪标准化养殖小区建设建言献策，给我们的工作提出宝贵的意见。

祝会议取得圆满成功！祝大家在会期间生活愉快、工作顺利！

谢谢大家！

## 壳聚糖论文篇四

你们好！我叫XX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xx年参加工作□xx年开始从事机械设各工作□xx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。

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。

“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。

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。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！

谢谢大家！

## 壳聚糖论文篇五

大家好!我叫\_\_，\_\_岁，中共党员，大专毕业，工民建专业，工程师职称，国家二级项目经理。入司十三年多，在此前一直从事建筑施工工作。我能以一个竞聘者的身份走上讲台，向各位展示自己，心里既激动又紧张。激动是因为我幸运地赶上了公平竞争的大好时机，紧张是因为我害怕有负董事长和领导的厚望。但无论如何，我要对\_\_能给我这个机会表示衷心地感谢!并借此向所有关心和支持我的领导和同志们表示深深的谢意!至于说到对竞聘的认识，我想房产公司的项目主管竞聘的成功实践已经作出了回答，公司上下呈现出的“百川归海，百舸争流”的可喜局面就是最有力的证明。对此，一我举双手赞成，二要积极参与。我要竞聘的岗位是飞山新城项目部副总监。

入司后，我从事过工程施工管理和工程材料采购，\_\_年四月调入\_\_飞山新城项目部工作，现任飞山新城项目部代理总监、工程主管，享受集团公司主任级待遇。

我之所以敢上台参与竞聘，是因为我有信心也有决心更有汗水来证明我的实力和能力，下面我将这次竞聘的主要内容向大家做个汇报。

但是，要把这个项目做好有一定的难度，\_\_目前有七个楼盘在开发，在我们之前又成功的开发了三个小区(和梅林路一条街。

1、户型设计：根据不同的客户，设计不同面积的户型。有钱人需要的是大户型，公务员需要的是小户型，顶楼要设计成大露台小面积。

2、售后服务：对老客房的投拆处理要急时，保洁和保卫工作要做好，使人觉得自己住得舒适又安全。

3、内部方面：加强与老客户的沟通与联系，按照管理学大师彼得·德鲁克的营销学理念“当商品的销售率达到一定的额度，剩下的问题就是与客户的沟通问题，这是解决销售瓶颈的唯一途径，也是唯一可行的办法”，所以这是我们首要解决的问题。

4、广告投入：加大一些重点乡镇的广告投入力度，项目部原广告基本是围绕县城投放，但是根据销售资料显示，有一大批客户是乡镇的。

5、工期和质量：确保工程质量和按期交房。工程施工期间要严格按工序管理进行，即上道工序没有验收下道工作不能进行。

如果我有幸通过了副总监竞聘，我会严格的按公司制度去执行，我的工作重点是执行公司制度。

为了要提高自身的工作能力，唯一的途径是学习。认真学习，全面掌握与本行业管理相关的政策，法规和业务知识协调与政府各职能部门之间的关系，当好总监最好的“辅助者”。

谢谢大家！

## 壳聚糖论文篇六

一、个人简历（略）

二、竞聘优势

我的.优势主要体现在以下三个方面：

20xx年《末精煤脱水回收系统的完善》项目，获省煤矿工会科技创新优秀成果奖和集团公司一等奖。同时，由我牵头组织的选煤厂机电设备改造项目共28个，均产生了较好的使用

效果和可观的经济效益。

二是具有基层管理经验。在5年的基层管理工作中，我在全车间先后推行了班组优化组合，实现了人员双向选择，动态流动，进行了班组整合，将7个专业组合并精简为3个，大大提高了工作效率，实施了设备包机到人，制定包机责任制共6章48条，坚持了每季一次的技术测试，在分配上实行了竞岗分配。通过这些管理措施，逐步把平均年龄只有29岁的机电车间职工，锻炼成了技术过硬、纪律严明的机电维修队伍。20xx年度，机电车间取得了机电设备台时0.58小时/万吨的好成绩，在全公司所有选煤厂中名列前茅。

三是我有在非煤领域干事创业的激情。随着煤炭主业的逐步萎缩，就业压力的越来越大，非煤产业的位置就越来越重要，我之所以从轻车熟路的车间主任的岗位上，来竞聘恒邦公司副经理，就是想把握当前非煤发展的战略机遇，发挥自己年轻、易于接受新事物，能够熟练利用互联网等现代传媒获取信息、学习新知识的优势，在非煤产业干出一番成绩，为非煤产业支撑起半壁江山，做出自己应有的贡献。

### 三、竞聘成功后的工作思路

第一，牢固树立“安全第一”意识，切实承担起安全生产直接责任者的责任，认真抓好全公司的安全生产。

第二，牢固树立“大成本”意识，一切从效益出发，强化对生产环节中的成本控制，努力实现生产管理由粗放型向集约型转变。

第三，牢固树立创新意识，立足当前，着眼长远，通过加强管理和技术创新，确保“恒邦”产品富有较强的生命力和较高的市场占有率。我的“三步走”的工作目标是“提高质量，服务本矿；以质取胜，打入超市。

在确保现有产品市场占有率的同时，以市场为导向，抓好现有项目的技术开发，如精密铸造项目，其主打产品市场前景相当可观，要发挥这一优势，尽可能地上规模、上档次，增加产品品种，尽可能地拓宽和延伸产品领域，发展关联性产品链，形成产业优势，打造我们自己的拳头项目。三是利用一年左右的时间，搞好新项目、新产品的开发，在这方面，我会加强和部分高等院校的联系，利用他们的技术优势，利用互联网等现代媒体，学习、引进和掌握前沿技术，为我所用，提升现有产品的科技附加值。同时，牢牢把握市场占有率和产品生命力两个基本点，争取上一到两个高科技含量、高市场占有率、高附加值的骨干项目，使我们的恒邦产品冲出矿区，走向社会，为把我矿非煤产业做大做强打下坚实基础。

## 壳聚糖论文篇七

大家好，今天我怀着满腔的热情来参加这次项目经理的竞聘。感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时借此机会感谢和我一起工作的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[]在项目部外省事业部工作，现在担任xx销售经理职务。我于20xx年8月进入公司项目部做销售员工作。初到公司，公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，让我感受到的是美好的未来，灿烂的前景。使我坚信：选择了xx就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我在自己的工作岗位上尽职尽责，默默地为公司的发展尽自己微薄的力。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

项目经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生

的价值。勇敢地去接受未来工作中的每一次挑战。对我来说，今天又是一次人生的挑战，是一个难得的展示自己、锻炼自己的机会。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折。

首先，谈谈我对项目经理这个工作的认识

随着项目管理应用的迅速普及，项目经理成为日渐兴起一族新型管理人员。

项目和项目管理是未来的潮流。

项目经理是项目的管理者。他们是项目的核心人物，也是项目成功的关键。在项目进行中，能否圆满地完成项目目标，关键在于人员，而不是程序和技术。程序和技术只不过是协助人员工作的工具。

项目经理是项目团队的领导者。他们所肩负的责任就是领导团队准时、优质地完成全部工作，在不超出预算的情况下实现项目目标。项目经理的工作即是对项目进行计划、组织和控制，从而为项目团队完成项目目标提供领导决策。同时他们应当激励项目团队，以赢得顾客信任。

作为项目的指挥者，项目经理要担任的职责是对项目的计划、组织和控制。首先，项目经理要明确项目目标，并就目标与客户取得一致意见。接下来，项目经理应与他的团队对项目目标进行交流，并让团队参与制定实现目标的计划，这样，才能确保全体达成共识，并对计划更切实地执行。

项目经理一定要对项目实施监控，决不能只持观望的态度。项目经理应有自己的项目管理信息系统，跟踪实际工作进程并将其与计划安排进程进行比较。

制度的优化，项目经理制是以市场为导向，以客户为中心，

从客户需求出发，营销公司产品，为客户提供全方位的服务，实现客户价值最大化的同时实现公司自身效益的最大化。将项目经理以竞聘的形式产生充分体现了公司对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。而作为新到岗位的人员，要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

其次，谈谈我竞聘这个岗位的一些自身优势

我是从事房地产行业工作7年，在xx公司工作5年。是xx公司从基层培养起来的销售骨干力量，也是xx公司目前中层干部中的佼佼者。具有丰富的销售经验，和成功的案场管理经验。多次被评为xx的最佳专案、优秀员工。

工作楼盘□xx案场，多次成为xx项目部的topsalesxx案场，多次做成团购，圆满完成销售指标。

xx案场，在楼市低谷期，从上海组织客户异地成交，与同事配合完成多次团购，成功实现二地联动。

现任xx销售案场经理。

我从20xx年起担任销售人员至今，经过5年多实际工作的磨练，已走过了从不熟悉、不适应到得心应手、游刃有余的过程。5年多宝贵的工作实践中，我积累了丰富的工作经验，总结出了一整套较为实用的工作方法，为我竞聘项目经理奠定了扎实的基础。

吃苦耐劳、认真负责是我最大的工作特征。不管在那个岗位上我都想尽一切办法，按时按量的完成销售任务。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。作为销售经理，受到过客户的高度认可以及公司领导的充分信任。

我现在任职的xx是上海xx第一个异地操盘别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，

开发商找到xx寻求帮助[]xxxx年进入无锡xx[]由于楼盘原来的定位错误、用地年限加之国家政策、销售人员不成熟等问题，销售上一打不开局面。之后在领导的带领下，我们从多方面进行了调整。我作为销售主管常驻无锡期间，主要着力与销售人员的专业培训，配合营销活动的计划筹备，并且兼顾与开发商的协调工作。至xx年后半阶段该案的销状况已经有明显的好转。

在xx年里，销售业绩指标完成状况一直保持着良好的态势，通过这一年的努力[]xx年销售量增长相当稳定。目前该案的销售也已经进入尾盘去化阶段。

无论在哪个岗位，我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。有良好的大局观，处理问题较为周全，工作认真负责。在工作中，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。作为顾问公司的销售经理，要管理开发商的销售人员，是有相当大的难度的。按理说销售人员少，结构也简单，管理人员又少，管理起来应该是极其简单的。其实现实情况并不像我们想像的哪么简单。开发商的销售人员因其各自不同的，生活环境、文化教育背景、工作心态的不同。导致真正团结的少，不团结反而占多数。所以我必须先要建立一个团结的团队，让她们学会分享、学会共担、学会合作，更重要的是学会尊重他人。

不屈不挠、勇于挑战困难。能在恶劣的市场环境中不断开拓进取。培养的销售队伍有极强的作战能力和良好的团队协作精神。

我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：当面临挑战时，我会更加努力的磨练自己，提高自己。

我总觉得作为年青人总该有点追求，项目经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的项目经理。

我对人热情，办事耐心。性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在无锡工作2年，建立了一定的人际关系网。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

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。孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”这句话就是告诫我必须培养正气，以身示范。

我的座右铭就是：“律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人”。

项目经理怎么做，自己的一些设想

### 1、抓紧适应岗位(熟悉业务，自我提升)

首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起，更谈不上做好。

其次在项目经理岗位上不单纯是管理，更重要的客户关系的维系。项目经理与开发商的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；而且项目经理的服务要有创意，要走在他们的前面。然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为其提供合理建议。要真正体现代理公司对开发商客户的一种人文关怀和对鱼水关系的爱护。这种关系的建立，既立足当前，更着眼于未来。善待开发商，就是善待自己；提升开发商价值，就是提升自我价值。

## 2、巩固团队建设(凝聚力量，稳定大局)

家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。

首先身在xx这个大团队中，在我的岗位上，自己要做到帮助总监顺利作出决策，要有统筹兼顾的思想，当好项目的协调人，帮忙不添乱，补台不拆台。

其次作为一名管理者，用脑容易，用心难，所以作为一名项目经理我会更注重沟通、交流，以诚相待。而少用说教、命令来管理。下属团队中平时工作产生误解和矛盾在所难免。要协助总监拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取大家的意见，努力营造一个“既有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅”的工作氛围。

第三尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，才能把团队的工作效率发挥到最大。

## 3、加咳嗽迸嘌、强化公司品牌(内强素质，外树形象)

我从事房地产行业也是从销售员做起的，所以我深知作为一名房地产销售人员要具备哪些必要的素质。加上我丰富的工作经验让我深切体会到，销售人员的不专业，会给销售带来多大的负面影响。更不用说不专业的人做专业的事会给公司造成的影响了，所以所以我觉得人员素质和技能的培养是十分有必要的，包括我自身也要加强业务能力和管理能力的提高。

事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准、专业的服务做到让客户满意，积累xx品牌效应。

#### 4、提升项目团队业绩(开拓发展，自强不息)

做好了以上3点之后“提升销售业绩”应该已经不是一句空话了，当然还需要注意加强客户关系的维护。上至开发商下至普通客户，对不同的客户要有不同的管理策略，有的放矢。当今房地产市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

达到什么目标？

今年项目部外省事业部的目标业绩是xx万，我所任职的xx项目的目标业绩是xx万。说到我的目标其实很简单：克服难关、圆满完成，甚至超额完成销售指标。就是我的目标。

尾声

希望公司能给我一个机会、让我能为公司创造更多的业绩，为自己的事业打下更好的基础。

这次竞聘如果成功，我将珍惜这个机会，竭尽所能做好项目工作。如果我的竞聘失败了，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。奥林匹克运动有一句著名的口号就是“参与即是胜利”，因此，胜利属于我，也属于我们在坐的每一个人。

我讲完了，谢谢大家。

### 壳聚糖论文篇八

大家好，今天我怀着满腔的热情来参加这次项目经理的竞聘。感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时借此机会感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工

作中对我的关心和支持!

我叫\*\*，在项目部外省事业部工作，现在担任\*\*销售经理职务。我于\*\*年8月进入公司项目部做销售员工作。初到公司，公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，让我感受到的是美好的未来，灿烂的前景。使我坚信：选择了\*\*就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我在自己的工作岗位上尽职尽责，默默地为公司的发展尽自己微薄的力。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源!

项目经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来工作中的每一次挑战。对我来说，今天又是一次人生的挑战，是一个难得的展示自己、锻炼自己的机会。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折。

首先，谈谈我对项目经理这个工作的认识

随着项目管理应用的迅速普及，项目经理成为日渐兴起一族新型管理人员。

项目和项目管理是未来的潮流。

项目经理是项目的管理者。他们是项目的核心人物，也是项目成功的关键。在项目进行中，能否圆满地完成项目目标，关键在于人员，而不是程序和技术。程序和技术只不过是协助人员工作的工具。

项目经理是项目团队的领导者。他们所肩负的责任就是领导团队准时、优质地完成全部工作，在不超出预算的情况下实

现项目目标。项目经理的工作即是对项目进行计划、组织和控制，从而为项目团队完成项目目标提供领导决策。同时他们应当激励项目团队，以赢得顾客的信任。

作为项目的指挥者，项目经理要担任的职责是对项目的计划、组织和控制。首先，项目经理要明确项目目标，并就目标与客户取得一致意见。接下来，项目经理应与他的团队对项目目标进行交流，并让团队参与制定实现目标的计划，这样，才能确保全体达成共识，并对计划更切实地执行。

项目经理一定要对项目实施监控，决不能只持观望的态度。项目经理应有自己的项目管理信息系统，跟踪实际工作进程并将其与计划安排进程进行比较。

制度的优化，项目经理制是以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销公司产品，为客户提供全方位的服务，实现客户价值最大化的同时实现公司自身效益的最大化。将项目经理以竞聘的形式产生充分体现了公司对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。而作为新到岗位的人员，要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。