

2023年工程师工作总结和工作计划的区别 工程师专业技术个人工作总结以及工作计划(汇总5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

保险公司新人演讲稿篇一

大家上午好!首先，自我介绍一下，我叫xx是咱们公司的一位新人，很高兴能代表我们全部种子和大家交流分享。能够加入到这样一个优秀的团队是我的荣幸，站在这里，我最想说的是：感谢在座的每一位，感谢我们阳光财险这个大家庭，是你们给了我们成长的土壤，让我们有了前进的动力，在此，我们深深感谢，谢谢阳光，谢谢各位领导和同事!

今天是我们入职一周纪念日也是我们这个团队正式和大家第一次见面，我的内心感慨万千，我想用8个字总结我的体会：感慨、感谢、感动，感恩。

说到感慨，我们感慨阳光的飞速发展，给我们每个新人留下了深刻的印象;我们感慨公司的企业文化，给了我们每个阳光人坚定的信仰;我们感慨，是阳光，给了我步入社会的第一个平台，也是在这个平台上，我才有机会介入并了解保险这个行业。我想我比同年人要幸运很多，阳光给了我们新员工一个广阔的舞台，我们一定在这个舞台上展现出自己的光彩，绝对不辜负领导对我们的信任，同事对我们的支持，我们会更快、更好的成长起来。

说到感谢，今年号称史上最难就业季，我们感谢阳光，给了我们人生第一份工作；我们感谢阳光，在我们职业生涯的开端给了我们对于未来的希望和憧憬；我们感谢阳光，把我们这些在大学里普通的“屌丝”、“吃货”们视为未来的“种子”细心培养。感谢领导对我们的重视，对我们无微不至的人文关怀以及对于我们这15颗种子的信任。

说到感动，我想说，在座的每一位都深深的感动着我，公司里从上到下，每个人都那么亲切，那么真诚。最感动我的是咱们阳光的企业精神——战胜自我。阳光及每一个阳光人把自己作为最难战胜的挑战者，自我发现、自我否定、自我奋进，敢于做自己没有做过、别人做不到的事情。这就如同，对于有演讲恐惧的我，今天站在这里，就是我在阳光战胜自我的第一步。

当然，成长的历程总会伴随着曲折，在为期两天的户外拓展中，我们也遇到过挫折和困难，也曾失落过，消极过，有些时候也会遇到一些问题处理不周全、不圆满。每当这个时候，身旁总是有大家关切的身影，也总是会想起领导充满信任的期待，于是，我就有了前进的动力和方向，也会更加努力，争取早一点攻克问题，突破障碍。

保险公司新人演讲稿篇二

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好！

我叫xxx是xxx处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

我是2005年5月底来到xx人寿的，以前做过一些销售工作，也曾自己开店，后来，我决定要改变目前的状况，让自己走出去，得到更多锻炼，于是列出了自己认为理想和完美的工作

条件，我告诉自己，我要的工作要满足这些条件：1，时间一定由我自己掌控；2，要能不断地接触人，建立新的人际关系，和一些成功的人交朋友锻炼自己；3，必须能够有不断的学习成长机会；4，收入可以由自己的努力获得；5，这份工作对社会有贡献；6，它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了xx区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢！同时也感谢所有帮助过我的朋友们！

在展业过程中，由于是新人，我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触，向客户介绍xxxx条款险种后，得到的是无情的拒绝，我非常失望、沮丧，然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助，我按照他们教的办法，多次与客户接触，终于得到了信任，使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功，极大地激励了我的信心，之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元，件数17件，初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助，我由一个对保险一无所知，迷茫无助的人，转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xx区部的氛围无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，这都是在xx区部取得的意外收获！

今天的成绩只是迈出了第一步，今后的路还很长，我知道只有制定远大的目标，才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标，决心在一开始就为全年打一场攻坚战，只要我努力了，即使不能实现最终目标，也

一定能取得比一般人强的成绩！进入2006精英俱乐部的前辈伙伴们，都是我学习的榜样，我要争取尽快加入精英俱乐部！其实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容；入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会！

我们的工作会遇到不少挫折，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。

我为自己是一名xxxx人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来！再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获！谢谢大家！

保险公司新人演讲稿篇三

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好！

我叫xxx是xxx处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

我是xx年5月底来到xx人寿的，以前做过一些销售工作，也曾自己开店，后来，我决定要改变目前的状况，让自己走出去，得到更多锻炼，于是列出了自己认为理想和完美的工作条件，我告诉自己，我要的工作要满足这些条件：1，时间一定由我

自己掌控；2，要能不断地接触人，建立新的人际关系，和一些成功的人交朋友锻炼自己；3，必须能够有不断的学习成长机会；4，收入可以由自己的努力获得；5，这份工作对社会有贡献；6，它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了xx区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢！同时也感谢所有帮助过我的朋友们！

在展业过程中，由于是新人，我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触，向客户介绍xxxx条款险种后，得到的是无情的拒绝，我非常失望、沮丧，然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助，我按照他们教的办法，多次与客户接触，终于得到了信任，使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功，极大地激励了我的信心，之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元，件数17件，初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助，我由一个对保险一无所知，迷茫无助的人，转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xx区部的氛围无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，这都是在xx区部取得的意外收获！

今天的成绩只是迈出了第一步，今后的路还很长，我知道只有制定远大的目标，才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标，决心在一开始就为全年打一场攻坚战，只要我努力了，即使不能实现最终目标，也一定能取得比一般人强的成绩！进入xx精英俱乐部的前辈伙

伙伴们，都是我学习的榜样，我要争取尽快加入精英俱乐部！其实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容；入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会！

我们的工作会遇到不少挫折，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。

我为自己是一名xxxx人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来！再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获！谢谢大家！

保险公司新人演讲稿篇四

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好！

我叫xxx是xxx处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

我是20xx年5月底来到xx人寿的，以前做过一些销售工作，也曾自己开店，后来，我决定要改变目前的状况，让自己走出去，得到更多锻炼，于是列出了自己认为理想和完美的工作条件，我告诉自己，我要的工作要满足这些条件：1，时间一定由我自己掌控；2，要能不断地接触人，建立新的人际关系，

和一些成功的人交朋友锻炼自己;3, 必须能够有不断的学习成长机会;4, 收入可以由自己的努力获得;5, 这份工作对社会有贡献;6, 它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际的目标, 我开始寻找适合的工作, 于是, 我找到了保险公司。

装载着美好和希望, 我来到了xx区部, 对我来说一切都是那么新鲜好奇, 刚来到公司我参加了新人培训班, 学到了很多基础知识。回到群英部后, 得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助, 使我备感亲切, 在此, 我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢!同时也感谢所有帮助过我的朋友们!

在展业过程中, 由于是新人, 我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触, 向客户介绍xxxx条款险种后, 得到的是无情的拒绝, 我非常失望、沮丧, 然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助, 我按照他们教的办法, 多次与客户接触, 终于得到了信任, 使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功, 极大地激励了我的信心, 之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元, 件数17件, 初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助, 我由一个对保险一无所知, 迷茫无助的人, 转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xx区部的氛围无时无刻都在激励着我, 使我感到青春、主动、进取, 要对事认真, 对人感恩, 对物珍惜。同学朋友也感到我的变化, 说我比以前有涵养, 又年轻了, 这都是在xx区部取得的意外收获!

今天的成绩只是迈出了第一步, 今后的路还很长, 我知道只有制定远大的目标, 才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标, 决心在一开始就为全年打一场攻坚战, 只要我努力了, 即使不能实现最终目标, 也一定能取得比一般人强的成绩!进入20xx精英俱乐部的前辈伙伴们, 都是我学习的榜样, 我要争取尽快加入精英俱乐部!其

实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容；入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会！

我们的工作会遇到不少挫折，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。

我为自己是一名xxxx人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来！再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获！谢谢大家！

保险公司新人演讲稿篇五

作为保险公司的一名新人，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来。以下是本站小编为你整理推荐保险公司新人入职演讲稿，希望你喜欢。

我来到洛弛虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至——让我感到加入洛弛是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在过去

的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。这段时间我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，再累也是值得的！在这里，我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我得于尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全情地投入了工作！因为正如我了解的那样，洛弛是关心自己的每一个员工，给每一个员工足够的空间展现自己！

在洛弛，我喜欢业务员这个工作岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，能让我把十多年的知识学以致用，并能很好的发挥我制定计划、处理问题等方面的能力，正因为对工作的喜欢，使我能全情投入到工作中去。我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售这项工作，我正用心的做着领导交给我的每一项任务。

对于我来说，洛弛是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面展现给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。

社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质。洛弛公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与洛弛一起迎接挑战！

尊敬的各位前辈，亲爱的各位伙伴们，大家早上好！

我谨代表即将成为新华一员的学员们，祝愿公司业绩蒸蒸日上，员工健康家庭幸福美满！

我叫颜一式，是一名空军退役班长。在退役后在家人安排下，我进入了一家科技有限公司，原公司待遇在茂名来说虽不错，但我却不开心。我觉得我更适合做营销。在一次偶然机会我遇到小学的师姐，也就是我现在的师傅：朱荣香！感谢她为我提供这个平台于是我就这样进入了新华……为此我向原公司请了7天假，过来培训与学习。

就在岗前培训这两天的课程里面，我发觉我爱上了保险这行业，更爱上了新华这个火热的大家庭！他让我明白了开口与坚持，了解了前辈们那些酸甜苦辣的事，懂了想到就要做到，做到就会得到！

此时此刻，我难以压抑我那激动的心情，似乎马上就想加入新华的家！

而同时，我们这期学员们也会秉者对客户负责的态度竭尽全力考取资格证，誓当新华人，将关爱传递全茂名！

好利年年在，新华攀高峰！

我的演讲完毕，谢谢大家！

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好！

我叫，是x处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

我是20xx年5月底来到xx人寿的，以前做过一些销售工作，也曾自己开店，后来，我决定要改变目前的状况，让自己走出去，得到更多锻炼，于是列出了自己认为理想和完美的工作条件，我告诉自己，我要的工作要满足这些条件：1，时间一定由我自己掌控；2，要能不断地接触人，建立新的人际关系，和一些成功的人交朋友锻炼自己；3，必须能够有不断的学习成长机会；4，收入可以由自己的努力获得；5，这份工作对社会有贡献；6，它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了xx区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢！同时也感谢所有帮助过我的朋友们！

在展业过程中，由于是新人，我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触，向客户介绍、条款险种后，得到的是无情的拒绝，我非常失望、沮丧，然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助，我按照他们教的办法，多次与客户接触，终于得到了信任，使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功，极大地激励了我的信心，之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元，件数17件，初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助，我由一个对保险一无所知，迷茫无助的人，转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xx区部的氛围无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，这都是在xx区部取得的意外收获！

今天的成绩只是迈出了第一步，今后的路还很长，我知道只有制定远大的目标，才能够取得理想的成绩。今年一季度我

制定了参加市公司敦煌旅游的目标，决心在一开始就为全年打一场攻坚战，只要我努力了，即使不能实现最终目标，也一定能取得比一般人强的成绩!进入20xx精英俱乐部的前辈伙伴们，都是我学习的榜样，我要争取尽快加入精英俱乐部!其实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容;入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会!

我们的工作会遇到不少挫折，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。

我为自己是一名x人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来!再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获!谢谢大家!