

最新商品知识演讲稿(大全6篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

商品知识演讲稿篇一

亲爱的广州市民们，大家好

我是清水濠小学6年3班的陈**

以前河里的水清澈见底，现在河里的水真的很脏，脏得水变黑了，请大家用完垃圾就请扔进垃圾桶里，别扔进河里，如果天气不热的话，尽量不要开空调，开窗和风扇就行了，还有，如果去买菜的话，就尽量带环保袋就行了，如果出去买饭的话，就带环保盒，减少饭盒的用量。

我的话讲完了，谢谢大家！

清凉的秋天到了，

风姑娘把金色的树叶从树上吹落下来。

嗖嗖的风使劲地把地上的树叶吹走

这声音像给落叶伴奏音乐似的。

在田野里，

一派丰收的景象，

棉花白了，稻子黄了。

谷穗压弯了腰，高粱涨红了脸。

红彤彤苹果挂满了枝头……

农民伯伯充满了丰收的喜悦。

在广场上，

小朋友们在放风筝。

大家玩得非常开心，

秋姑娘自己也很高兴。

因为自己给大家带来了快乐！

弘扬爱国主义立志为国进取爱国就是对祖国的忠诚和热爱。历朝历代，许多仁人志士都具有强烈的忧国忧民思想，以国事为己任，前仆后继，临难不屈，保卫祖国，关怀民生，这种可贵的精神，使中华民族历经劫难而不衰。爱国的内容十分广泛，热爱祖国的山河，热爱民族的历史，关心祖国的命运，在危难之时英勇战斗，为祖国捐躯，都是爱国主义的表现。在中华民族五千年的发展历程中，中华民族形成了以爱国主义为核心的伟大的民族精神。

捐躯赴国难，视死忽如归，正是由于对祖国的深切热爱，勤劳智慧的中华儿女共同开拓了辽阔的疆域，创造了辉煌灿烂的文化。肩负着实现中华民族伟大复兴的我们，要热爱祖国的.大好河山，积极维护祖国的主权独立和领土完整，祖国的领土寸土不能丢，不能被分裂侵占；要热爱祖国的历史和文化，提高民族自尊心和自信心，为创造更加辉煌的民族文化而尽

心尽力。

今天，我国已步入新的历史时期，加入世贸组织使我国与世界各国的联系更加密切，机遇与挑战并存，我们将面临越来越多的新情况、新问题。推进我国改革开放的伟大事业，加快社会主义现代化建设的进程，更需要我们不断弘扬爱国主义的优良传统。只有这样，中华民族才能重振雄风，为人类文明与进步做出更大的贡献。

少年兴则国兴，少年强则国强。我们要适应时代发展的要求，正确认识祖国的历史和现实，增强爱国的情感和振兴祖国的责任感，树立民族自尊心与自信心；弘扬伟大的中华民族精神，高举爱国主义旗帜，锐意进取，自强不息，艰苦奋斗，顽强拼搏，真正把爱国之志变成报国之行。今天为振兴中华而勤奋学习，明天为创造祖国辉煌未来贡献自己的力量！

尊敬的老师，同学们：

大家好！今天我能站在这里竞选班长，实在是万分荣幸。

如果我当选了班长，我会与其他班干部一起管理班里的秩序，维护班级的荣誉。要是我当班长，我会把成绩好的同学组织起来，去帮助成绩落后的人，因为我们来学校的目的是好好学习，天天向上。

假如我是班长，我将热心为同学服务，认真的做老师的得力助手；如果我不能竞选成功，说明我没做到最好，我会继续改进，争取做到最好，请大家投我一票。

谢谢大家！

商品知识演讲稿篇二

大家好！

人生是一场新长征，理想在跋涉中不断上升，激情在新长征的路上升腾，坚毅是人生的资本，自信是人生的潜能，奋斗是理想不灭的源泉，困境是人生一道别致的风景，而坚持的精神则是人生中共度风雨的伙伴。

从古至今，无数伟人用他们的坚持书写了绚烂多姿的篇章，我们虽是无超能力的平凡人，但只要勇于尝试，不放弃每一个机会，终有一天，我们的奋斗也会插上翅膀，变为天空中的风筝，飞向远方。

拿破仑曾说：“世界上有两种力量，一种是利剑，一种是思想，而思想最终战胜利剑。”不懈坚持就是比利剑更坚硬的思想。

谢谢。

商品知识演讲稿篇三

目的：规范邮报作业流程，及时下单，抓住商机，提升业绩

促销档期指促销开始至促销结束的时间，时间为十四天，周三上档隔周周二下档。

促销级别

一、印花(级别1)。

二、快报(级别2)。

三、食品厂商周(级别3)。

四、百货厂商周(级别4)。

五、特卖(级别5)。

六、新品(级别6)。

七、礼盒(级别7)。

八、采购设定店内促销(级别8)。

九、店内建议促销(级别9)。

伍、邮报商品由印花价商品、快报价商品、厂商特卖会商品组成。

显眼位置，其它店内促销卖场主通道非经营运处发文通知，不得陈列任何商品，以便为顾客留下充份舒适的购物空间。邮报商品陈列时各课根据商品的特性、形状做量感陈列和花式陈列。

柒、邮报商品作业流程：

一、上档前作业：

开第一次讨论会，此次讨论主要是确认各端架、促销区的陈列计划。

(八) 邮报上档前17天，根据第一次促销讨论会，完成“促销区端架计划”。

(九) 邮报上档前16天，分店利用s146报表，针对dc级别2-9的促销商品，结合“端架计划”开始输入“分店预销量”和“促销排面量”。

建档的dc促销商品，分店次日仍开放界面可输入分店预销量

及促销排面量。

（十一）邮报上档前14-8天，分店针对级别2-9的dsp促销商品开始下单，印花商品首单由采购下单；存控针对dc商品开始下po单给厂商。

同美工讨论促销区主题陈列和季节性陈列布置方案。

异常需第一时间通知店总、经副理、采购及营运处。

- 1、促销商品到货是否有异常；
- 2、端架陈列计划是否因为促销商品的缺货需做部分调整；
- 3、如何做好量感及花式陈列。物流管理部逐个品项检查是否有快报印刷错误，需及时反映至行销处、营运处。

（十五）邮报上档前5-4天，营运课长根据s146报表提报各课所需pop□r/c□好消息、感谢启事等数量。

（十六）邮报上档前3天，物流管理部在促销商品提前列印界面开始促销pop□r/c交课长，印花商品pop□r/c暂不列印。

（十七）邮报上档前2天，营业结束后，营运部门根据端架计划开始陈列级

别2-9的促销商品，同时更换促销pop□r/c□

状况；营运课长提报第一周印花商品所需的pop□r/c□营业结束后，营运部门根据端架计划开始陈列第一周印花商品。

二、上档当期作业：

用rf扫描促销区陈列商品。

（二）上档后第2天，分店s146报表转为s133报表。

库存较高的品项替换调整。

业结束后，营运部门根据端架计划开始陈列第二周印花商品。

第二周印花商品价格生效，营运课长每天关注所有促销商品的销售状况，及时补单和联系存控。

程序同上）。

三、档期交接作业及下档后作业：

品到货异常通知单（如附表三）交经理。经理审阅后交物流管理部汇总

呈报店总审阅后，以电子邮件传至总公司相关采购和营运处。同时印花

商品下档要进行盘点，填写印花下档盘点损耗表（见附表九）对每一档

在五天内统一申请退库退库的条件如下：

- 1、退货数量满足om的倍数。
- 2、退库商品要有原包装箱。
- 3、退库商品保质期符合“允退期限”。
- 4、退库商品的om□op应与电脑内商品资料的建档一致。：
- 5、促销商品下档后，有以下dc商品可直接办理退货。

(1) 状态6、8商品，备注为pp□

(2) 状态6、8商品，备注为r或rs□□3□临近保质期的商品。

(4) 已过保质期的商品。

1、对于不可退货的高库存商品，下档后可联系采购进行店内ip的提报，继续以促销价的形式进行销售，以达到降低库存的目的。

2、对于可以退货的高库存商品，下档后将商品整理完毕并且退给厂商，同时知会采购。

3、可通过采购安排转货。

一、定义：指超低价之促销商品。其售价能够引起市场震撼，并能有效的提高 来客数。

二、印花商品必须陈列在促销区或端架靠近主通道之最佳位置。

(一) 告之顾客需出示会员卡，并提醒印花商品必须要有会员卡才能购买。（临时卡不得购买印花商品，但可以原价购买）。

(二) 印花商品如有限期、限量、限次销售，应提醒顾客并向顾客解释。

四、每期邮报印花商品分两档，第一周印花商品价格于上档的当天（周三）生效，第二周印花价格于上档后的第八天（隔周三）生效，同时第一周印花价格恢复至正常价。

店的陈列量进行配货。

场应及时知会营运专员。

过高的库存给供应商，如供应商退货状态为不可退货，则应主动与采购沟

通请采购协助处理。

（三）印花商品未经采购总监、店总许可，不可出大宗。

店可依实际销售状况，报请经理同意解除或修改限购数量（不得低于邮报

上的限购量）。

存状况，以避免缺货或印花结束后高库存的产生。

货异常通知单(附表三)，交物流管理部汇整后给部门经理签核，并以电子：邮件形式传给总公司采购处和营运处报备。

玖、店内ip商品作业流程：

一、定义：所谓店内促销是指由分店主动建议获准或由采购主动提供之非总公司 邮报促销的促销活动。

二、店内促销级别：

（一）采购主动提供者：促销级别编为“8”。

（二）分店主动建议获准者：促销级别编为“9”。

三、发起店内促销之时机：

（一）补足邮报促销之不足：原则上，每一档邮报促销中，每一货架巷道（或每一中分类）至少须有一个促销品项。若分店发现邮报促销未能完全符合此一原则，可主动向采购建

议发起店内促销, 其品项和价格不得冲击相关档期快报。

(二) 因竞争或地方性特殊需要: 为削弱竞争对手的促销力度或实施主动出击; 或弥补邮报难以照顾到的地方性需求品项, 分店可主动建议采购, 申请 店内促销。

(三) 加速处理按正常作业程序仍难以处理之高库存或滞销商品

四、店内促销申请作业程序:

四、店内促销申请作业程序:

(一) 上档前22天(周二), 课长检视s146促销商品计划报表, 根据上述需求, 拟订店内促销品项及建议价格。

销量等资料, 交经理、店总签核。

(三) 经理、店总根据邮报及销售趋势决定是否增删并在修改后签核。:

责人, 并与相关负责人确认收到邮件。

不得擅自操作。

于当日14:00之前以e-mail形式告知相关营运专员及采购相关负责。

后是采购漏建档, 则对相关采购进行处理并给予补建档; 如查核后是分店

自身原因, 则由分店自行承担相应责任。

准后进行, 最晚截止日为促销档期前2天(周一)。

五、采购作业程序：

（一）采购审核分店建议表：

1、采购同意：请采购与供应商就店内促销品项谈判促销进价与促销数量，以提高毛利。

2、采购不同意：采购将具体品项及理由发邮件通知相应分店并与该店物

流管理部主管确认。若分店未收到采购“不同意的”邮件回复，则视同

采购同意。（分店可按“店内促销申请作业程序”的第六、七点操作。）

（二）采购将同意品项填促销商品建档申请表交资料维护组建档。

六、店内促销提报及建档作业时间：

（一）分店提报时间：分店物流管理部在促销档期前21天（周三）15：00：前将店内促销品项申请表发邮件至采购处指定负责人信箱。

品建档申请表交资料维护组。

（三）资料维护组：在促销档期前16天（周一）完成建档作业。

七、店内促销操作方式：店内促销视同邮报上档方式，一般促销期为14天。

（一）为提升店内促销品项销售量，分店可采取发放夹页、采光罩告示、广播等方式，以增加业绩。若采取发放夹页，

需经区总核准后方可进行。

（二）分店制作端架计划时，应一并考虑店内促销品项。

（三）分店内促销品项所用货价卡及pop与快报商品相同。

（四）店内促销品项视同快报商品，除指定限购量外，不可断货。

（五）档期结束后，各课长检讨店内促销品项的销售量，报告经理、店总及采购并汇总并存档，方便以后参考。

八、使用表单：

（一）促销商品陈列图

（二）促销区（含端架）计划表

（三）促销商品到货异常通知单

（四）快报错误汇总

（五）s146促销商品计划报表。

（六）s133促销商品趋势分析报表

（七）s134印花商品销售分析

（八）促销区和端架检查表

（九）印花商品下档盘点损耗表：

（十）店内促销品项申请表 完 毕！

商品知识演讲稿篇四

在开头讲一个与你所讲内容有密切联系的故事从而引出你的演讲主题。这个故事要求完整，要有细节和主要人物。总之，你要注意的是故事型的开场白一定要摒弃复杂的情节和冗长的语言。

打开门映人眼帘的就是山，也就是一开始就用高度凝练的语言把演讲的基本目的和主题告诉朋友，引起他们想听下文的欲望，接着在主体部分加以详细说明和论述。这便是直白型，又叫开门见山型。

幽默型即是以幽默或诙谐的语言及事例作开场白。这样的开场可以使听众在演讲者的幽默启发下集中精力进入角色，接受演讲。

演讲的开场白也有直接引用他人话语的(大多是名人的富有哲理的名言)，它为演讲主旨作事前的铺垫和烘托，概括了演讲的主旨。

商品知识演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

今天，我有幸站在这里，参加竞选，首先非常感谢组织给予这次机会，这是我有生以来的第一次。这种机会带给我的是一种使命、一种责任、一种压力，不管我竞争能否成功，它都是我人生中一次最好的学习机会，它将给我留下永远的记忆。今天我的竞职演讲主要有三点。第一点，向大家汇报集中调研的体会，第二点，谈谈如果我当上了镇长，怎样做好工作。第三点，讲讲我的竞选优势。

一、突出自身优势，集聚一批工业项目。如何开展招商引资，不但要有实干的精神，也要有巧干的方法，首先要坚持经济

发展靠项目、项目建设靠招商的思路，千方百计想办法，主动走出去，多方联系，广开招商之路。其次要突出矿产资源、农业资源的优势，有的放矢地招商，引进一批精深加工项目。第三要突出该镇、民营工业园区、这个招商平台，协调好金融贷款，做好发展规划，再启动一批标准化厂房建设，扶持壮大已经入驻的企业，达到引进一个，建成一个，产生实实在在的效益，吸引更多的客商。

二、抓好高效农业，实现财政农民双增收。结合该镇传统种植格局，进一步优化布局，连片发展、规模种植，着力培育中药材、食用菌和烟叶等支持产业。在稳定中药材、食用菌种植面积的基础上，尝试建立中药材、食用菌、板栗等农特产品交易市场，加强与外地客商的联系，掌握市场信息，规避市场风险，延长农特产品的产业链。在烟叶产业上，兴建科技示范园区，提高种植烟叶的科技化水平，提高烟农生产积极性，使烟叶生产成为xx镇实现财政增收、农民致富的有效途径。

四、加大基础设施建设，改善民生促进社会和谐。对照上级政策，以持之以恒的精神与上级部门沟通，积极向上争取项目，特别是烟水配套项目、中央新增民生项目，改变该镇教育、文化、卫生的落后面貌，改善生产生活条件，进而促进社会和谐，减少不稳定因素，为经济发展奠定良好的基础。

接下来，我谈谈，如果我当选为镇长，将从四个方面做好工作：

一是配合好镇党委书记。作为镇长，首先要认准角色，以党委书记工作思路和工作目标为中心，当好参谋助手，集合镇党委整体智慧，谋划好全镇工作思路，思路决定出路。。同时团结好班子，维护好班子形象。坚信团结出干部、团结出成绩。

二是落实好镇党委工作部署。镇长的的工作就是七个字：“落

实、落实、再落实”，主动把握党委决策部署，及时做出反应，提早动手，把镇党委和上级的工作部署，特别是各项惠民政策，不打折扣地，一五一十地落实到位。

三是严格遵守廉洁自律规定。以廉为上，严格要求自己，凡是党委要求做的，带头执行，纪委反对的，自觉不为，用自己的模范行动带动全镇干部廉洁自律。

四是全心全意带领群众办实事。倡导苦干、实干精神，关注弱势群体，常怀爱民之心，常守为民之责，常谋为民之策，常办为民之事，拓宽思维，立足xx镇镇情，从调整农业结构方面，千方百计增加群众收入，狠抓基础设施建设。

最后，讲讲我的竞选优势。

第一我很适应乡镇工作环境。成长在平原乡镇，工作在山区乡镇□xx镇就是我曾经工作过的地方，在xx镇的3年里，我经历了三个主要阶段的锻炼，从办公室科员干起，做过所站长，当过副科级干部，可以说乡镇的工作特点、社会发展重点、群众关注热点、农业种植特点都在我的心中。

第二我有着丰富的工作经验。在乡镇工作时，当过最艰苦的矿产资源站站长、分包过全乡最偏远的村，特别是在分管小集镇建设一年内，经历了集镇拆迁、土地规划等最难啃的工作，三年的乡镇工作给了我宝贵的群众工作经验。同时在县委办公室工作的2年内，历练了办文、办会、办事的能力，特别是耳渲目睹了县委领导决策全局、把握全局，谋划发展的领导能力，学到一套领导方法。

第三我有深厚的理论功底和较强的组织协调能力。从事文字工作以来，先后撰写了20多篇调研文章，其中《确山县开展千名领导干部下基层活动》被市委化书记批示。在县委办工作期间，协助领导组织大型活动中，识大体，顾大局，处理问题周全细致，办起事情思路清晰，很好地完成了组织协调

任务。

我生长在农村，靠读书求学，发奋工作走到现在，“梅花香自苦寒来”，非常感激组织部门的培养。在这里，我向各位领导、评委及xx镇的乡亲庄严的承诺：如果我当上了镇长，我将做一个学习型镇长、服务性镇长、勤奋型镇长、廉洁型镇长。

谢谢大家，我演讲完了。

商品知识演讲稿篇六

敬爱的老师，亲爱的同学们：

大家好！今天我演讲的题目是《失败是成功的垫脚石》。就像人离不开自己的影子一样，成功也总甩不开失败，尽管人们千方百计地摆脱，然而失败依然困扰着每一个人。或许是生意场上的失利，或许是仕途上的阻挠，或许是运动场上的落后，然而对于我们一群朝气蓬勃的中学生来说，失败只是迟到的成功。

拿破仑说：光荣的成功不在于永不失败，而在于屡仆屡起，于是便有叱咤风云的法兰西第一帝国。贝多芬说：卓越的人的最大优点是在不利与艰难的遭遇里百折不挠，于是便有了享誉全球的音乐大师。失败是一笔财富，它能给人奋发向上的动力，给人直面挫折的勇气，给人饱经风霜的坚强。

当你面对考试的胜利，你会兴奋，当你面对考试的失败，你会伤心。但你是否想过，成功的背后总有失败。

不要为失败而气恼，失败对我们来说只是成功与成功之间的过渡。请相信，当你长途跋涉之后，当你艰辛攀登之后，当你已经精疲力竭之时，成功就在前面迎接你、振奋你，让你

再一次投入到事业的博击中去！

青春易逝，我们踱着脚漫步在生活的诗行里，成功与失败互相交替，成为一幕幕插曲。

一个故事总要留点遗憾方显完美；一种结局总要有点残缺方显言尽意犹存的韵味。有谁的世界总是成功？人生多风雨，世事足悲泣！然而，世人总注重结果而忽略了过程。在物欲横流的大千世界，悲观处世者总在抱怨。无能的青年忘记了自己的浅薄，慵懒与堕落，习惯了畏缩不前，习惯了无休止的叹息。

离自己的战火近一点，尽力拼搏，努力追求，找回属于自己的成功。人生的梦想在亘古不变的世界里演绎着忧伤与难忘，原始的野性呼唤着我们。古老而凄寂的荒漠上徘徊着驮着皮囊的骆驼，它们永远向着绿洲而疲劳的奔波。

相信吧，失败是成功的垫脚石！只有不放弃，勇敢的追求，才会成就你的梦想。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

敬爱的老师、同学们大家好：

1. 从现在做起，我们每一个人都要自觉做到不随便乱扔垃圾，不随地吐痰。
2. 爱护树木，花草，不要随便砍伐，践踏绿色树木和草地。
3. 爱花鸟类，保护鸟类，保护动物。
4. 节约用水，爱护资源。

同学们，让我们大家携起手来，从自己做起，共同为保护我们的家园出一点力吧！

敬爱的老师、同学们大家好：

今天我演讲的题目是：《我爱读书》。

从小，我就喜爱读书；如今，读书更是我的`一大爱好。读书真棒！这是我内心的真切感受。

书是传播人类文化的使者，从印刷术发明以来，这事实就一直存在着，并且在相当长的时间内不会改变。用思维接触文字，用大脑去想象，用心灵去感受。书贵在读，贵在捧在手中的那一份珍惜，打开读时的那一份虔诚。当你读书时，你的思维在书中神游，你的情感在书中起落，在书中你可以体会到任何喜怒哀乐，书的魅力便在于此。

当我坐在课堂里，聆听老师的讲解，在知识的海洋里遨游，使我的大脑日益充实。课间，我喜欢和同学为了某道数学题和同学争的面红耳赤，对了，成功的喜欢让我笑，错了，失败使我得到经验。学习是艰苦的，可我乐意，因为读书是享受，我爱读书。

生活中，各种各样的书琳琅满目。我为卖火柴的小女孩冻死街头而哭泣，为岳飞将军的壮志未酬鸣不平，为阿q的悲惨遭遇而叹息，又为共产党横渡长江打垮国民党而喝彩。甚至金庸老先生的武侠小说，琼瑶催人泪下的言情小说，都让我流连忘返。我喜欢它们，因为在这里，我可以学到课本上没有的东西。

书是收获希望的土地，我要辛勤耕耘，以获得更多的粮食。我爱读书，因为课堂的书让我学习，让我思考，课外的书让我了解，让我思索，而人生的品读，更让我成熟，让我成长。我爱读书！

同学们，你喜欢自己吗 你对自己满意吗?你很羡慕某些人，甚至愿意自己也成为他吗?如果你对自己有疑惑，那么我来告诉你：就像每一片叶子都有它独特的形状，每一朵花儿都有它独特的香味，我们每一个人都是世上独一无二的个体，在这个世界上，没有两个人是完全一样的。我们每一个人的存在，都有自己的价值与意义，别人可以比我好，也可以比我

差，但没有人可以取代我。美国少年天使肯尼，一出生就因为身体畸形截掉双腿，后来又发现切口的根部被癌细胞侵入，只好把腰部以下的身体全部切除。但是，肯尼并没有向病魔低头，他在家人的帮助下向自己的生命挑战，拼命练习生存技能，使得自己日渐独立，能跟常人一样上学，甚至还学会了溜滑板、溜冰。肯尼的生命是美丽的、动人的。

有时候我们以为遭遇到的危机使我们走投无路了，却在事后发现这是生命的转机。美丽的生命在于勇于更新，且愿意努力学习。化蛹为蝶，才能使生命焕然一新。人的一生也需要蜕变才能成长。每一次蜕变都回带你走进人生的新领域、新境界，使你获得新的感受、新的惊喜。

健康的我们，更要学会容忍自己的不足和缺点。俗话说人无完人。正因为这样，我们才要不断学习、不断提高自己。如何在正视不足和缺点的前提下，采取积极的行动来弥补不足、克服缺点呢？一方面要正确和别人做比较，认识到自己在群体中处于什么样的位置，寻找以后努力的方向；另一方面要正确认识自己。不要只从不同的方面平价自己，却看不到自己的优点，老觉得某某的学习比我好，某某的书法比我好，某某的琴比我弹得好，而实际上每个人身上都有自己的闪光点：学习好的可能体育不如你，书法好的可能学习不如你，不要一味给自己挑毛病。既能够看到闪光点，也能够看到不足之处，对自己的认识才会全面，才能更好的取长补短。

台湾著名作家琼瑶，小时候除了语文外，其他学科成绩并不好。有一次，数学考试她只考了20分，学校发给她一张通知单，要她拿回去给父母盖章。捱到深夜，她鼓足勇气拿着通知书交给母亲。母亲整个脸色都阴暗下去，将他好好责骂了一顿。她绝望的给母亲写了一封长信，服毒自杀，幸亏抢救及时，才没有造成终身的遗憾。从死神手中逃回来的她，分析了自己的长处与短处，下决心取长补短，专心写作。父母默认了她的追求，她开始发挥自己写作方面的长处，真正追求自己的事业，最终取得了令人羡慕的成就。

所以我们要多鼓励自己：成绩单不漂亮没关系，只要我努力，就是一名好学生！基础不好没关系，只要我每天都有进步，就是一种成功！我的生活是充满阳光的，努力的我最美丽！这样自信的度过每一天，你会越来越体验到：我的人生是非常有价值的，我是最棒的！

各位领导、各位评委、各位工友们：大家下午好！

说到这里，我想起了这样一句话：有的人活着，他已经死了；有的人死了，他还活着。生命的意义在于活着，那么活着的意义又是什么呢？当然不是为了活着而活着，答案只有两个字，奉献！我们可以设想一下，不付出、不创造、不追求，这样的青春必然在似水年华中渐渐老去，回首过往，没有痕迹，没有追忆，人生四处弥漫着叹息。我想，这绝对不是我们存在的意义。古往今来，有无数能人志士在自己的青春年华就已经成就了不朽的人生，在这里我来不及一一列举。

说实话，×年前，我刚来工作的时候也有过失落和茫然，因为工作环境恶劣，空气中到处弥漫着灰尘，感觉现实不尽如人意，感觉离曾经的梦想总是有一些距离，一度陷入困惑之中。可是，青春的我是一把刚刚铸好的刀，不容得你有片刻的等待和迟疑。我决不能眼睁睁看着这把刀慢慢氧化，失去光泽，随即斑驳、锈蚀、风化，最后成为一块废铁。我告诉自己，如果你是金子，到哪都能发光，只要你斗志昂扬的面对生活、面对工作，你就会有所获得。青春是学习的季节，青春是奋斗的岁月，不要停止我们前进的步伐，因为青春的路正长。有空的时候静下心来好好看看书，回头想想自己走过的路，为自己的人生做好一个规划，把自己的理想铭刻在心中，做一个甘于寂寞，敢于创新、干劲十足的年青人。

作为一名××人，心中无不闪烁着梦想，那么现在就是我们努力实现梦想的时候了。我们要做的有很多很多。纵使艰难险阻，也要努力前行：追求卓越，真诚回报，释放青春能量，点燃创业梦想。或许我们成不了伟人，纵使我们平淡一生，

但这都不要紧，群星闪烁时我们同样灿烂，这样的平凡其实是一种伟大。因为只有我们自己清楚，平凡的岗位需要我们付出，火热的生活需要我们的付出，构建××的宏伟蓝图需要我们大家一起付出。我们的青春是有限的，有限的青春因为我们的奉献变得充实、久远。

我选择了××，从某种意义上来说，就已经选择了奉献。青春不是人生的一段时期，而是心灵的一种状况。如果你的心灵很年青，你就会常常保持许多梦想。大家都知道我们企业的精神：务实、敬业、创新、高效，虽然我们工作在不同的岗位，但我们拥有一个共同的家，在这里，我们信守同样的××精神，写下同样的奉献承诺，拥有同样的壮美青春。这是一次演讲，更是一次告白。当我满带着青春的气息，怀揣着沉甸甸的梦想与信念站在这里的那刻，我的内心是如此的坦荡与激昂，那种难以形容的兴奋与紧张，我真诚的邀请你们一同分享。

大家早上好！我演讲的题目是步步高。

我们正前行在人生奋斗的征途中，万里长征，我们刚刚起步。就在这起步的阶段，我们获得过掌声，也遭逢过挫折。

面对成绩，无疑要胜而不骄，再接再厉；而面对失败，我们则要坚定地说，切莫放弃。这是我们前行的必备良药，我们必须有一步一步往前走，不被困难击倒，那样我们一定能步步高升，朝着我们的目标勇往直前。

美国第十六任总统-亚伯拉罕林肯先生，1809年出生在肯塔基州哈丁县一个清贫的农民家庭，父母是英国移民的后裔。1816年，林肯全家迁至印第安纳州西南部，开荒种地为生。林肯9岁的时候，母亲去世了。为了维持家计，少年时的林肯当过俄亥俄河上的摆渡工、种植园的工人、店员和木工。24岁经商失败，26岁恋人死去，27岁精神崩溃，中年时代多次竞选参议员和副总统，均告失败。或许只有这些，才能算

得上人生中真正的挫折。

可面对这么多挫折，林肯并没有放弃自己的追求，而是一步一步坚持不懈地努力。最终，他成为了美国第十六任总统。正是因为决不在挫折面前轻言放弃，一步一个脚印的往前走，林肯最终实现了自己的理想。

如今的我们，将理想分成了几个小目标，一个一个地去奋斗、去努力。比如说在生活中成功进行富有挑战性的活动。倘若我们因为一点小小的挫折就轻易说放弃，那些目标又有什么意义？上苍赋予我们生命，就是要我们一步一步的往前走，去达到我们心中的高度。

同学们，坚持不懈，脚踏实地是一种美德，更是一种积极的人生态度。我们无法创造命运，但我们可以用实际行动改变命运，我们可以向命运中的艰难困苦挑战。不被困难所吓倒，一步一步往前走，终能历经风雨见彩虹，谱写精彩的人生。

桑兰摔残了肢体，张海迪高位截瘫，海伦凯勒的生命中没有光明与，可她们从未放弃自己对美好理想的追求。正是不轻言放弃，她们有了壮美的人生，赢得了世人的尊重。

白驹过隙，流水无痕。在匆匆忙忙的尘世中，我们能做的只有不懈地努力，不懈地奋斗，最终实现自己的理想。这，才是我们生命的意义。

无论前面的路多么坎坷，坚持不懈勇往直前将永远是我们人生追求的永恒动力。

我的演讲完毕，谢谢大家！