

最新卓越口才的八要素 追卓越演讲稿(优质9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

卓越口才的八要素篇一

大家好！我是来自xxxxxx的xxx□我今天演讲的题目是：立足本职，追求卓越。

当一名好员工，这是每一位农行人共同的愿望和理想。然而，当一名好员工却并不那么容易。如果你仅仅满足于八小时的工作时间，如果你仅仅满足于做好手头的工作，如果你仅仅满足于不受到领导的批评，如果你仅仅满足于工作不出失误，那么当一名好员工也许是容易的。但是，“好员工”的内涵远不是那么单一，除非你只是想“混”一份薪水而已。不！作为团结进取的农行人，我们的目标不会那么低，我们不仅要当一名好员工，更要当一名“卓越员工”。

在当前农行正在积极推进股份制改革和经营战略转型的特殊历史时期，全心全意当一名好员工，不仅是事业发展的客观需要，更是个人成长的内在要求。正所谓“进势造英雄”，越是在关键时刻，我们越是要能够适应得了、冲得上去、有所作为、敢为天下先。是农行成就了我们的事业理想，我们更要以扎实、无私、创新的行动，为农行的大发展助力加劲。这不仅仅是口号，而应该变成实实在在的行动；否则，不是我们被突飞猛进的农行业务所抛弃，就是我们在前进的道路上迷失了自己。

作为一名前进中的农行人，不仅要敬业，更要专业。如果仅仅有一副埋头苦干的精神是不行的，还必须着眼农行的改

革发展目标，着眼市场的竞争趋势，着眼如何提高客户的满意度，着眼如何扩大营销质量与效率，着眼如何以更好、更快、更强的新形象来树立农行的强势品牌。“处处留心皆学问”，如果我们能够主动、积极地学习、思考和实践，能够敏锐地发现自身的缺点并积极改正，如果能够虚心向同事、向客户，甚至向竞争对手学习，那么我们将在每一天的成长中实现最大的跨越。

超越平庸，追求完美——这应该成为我们每一个农行人孜孜以求的事业格言。事实一次次证明，成功者与失败者的分水岭在于：成功者无论做什么，都力求达到最佳境地，而失败者却总是得过且过，敷衍了事；成功者无论做什么职业，都不会轻率疏忽，轻言放弃，而失败者却总是半途而废。海尔集团的董事长张瑞敏就曾说过，把一件简单的事做好，就是不简单；把每一件平凡的事做好，就是不平凡。这对于我们有着深刻的启发意义。农行为我们每个人提供了一个广阔的舞台，每个人都有着足够的开拓空间，是知难而退，固步自封，还是迎难而上，全力去打开市场空间，这全在于个人的努力与拼搏。从平凡到优秀，由优秀到卓越，当一名好员工，总是要经过艰苦的磨砺与历练。

当一名好员工，还有一个很重要的内容，那就是敢于负责。对于自己承担的职责，能够全心全意、一丝不苟地做好；对于自己确定的目标，能够咬紧牙关、努力去做；对于领导交办的任务，能够排除万难、坚决完成；对于事业寄予的大目标，也能够尽自己的全部努力，去冲刺、去拼搏、去实现，这样的员工，是合格的，也无疑是不可战胜的。在前进的路上，每个人都会遭遇困境，对于有责任心的人来说，困境正是挑战，也是实现自己理想的最佳机会；而对于没有责任的人来说，困境将是毁灭个人前途的“陷阱”，他只会选择逃避。从这样的一个角度来说，我认为有责任心的员工，就是好员工，是值得令人尊敬的。我愿以扎实的行动，向着好员工的梦想而努力，追求卓越！

我的演讲完毕，谢谢大家！

卓越口才的八要素篇二

大家好！

很高兴能够站在这里给大家讲述青年励志的故事。

让青春的烈火燃烧永恒，让生命闪电划过天边，用所有热情换回时间，让年轻的梦没有终点！每个人的一生都可能有不同的亮点，人生因独特而更加吸引视线。生活给了你展示自我的平台，而精彩的剧情由你自己编造。

是的，年轻就是资本，青春是我们人生中最美的季节，它孕育着早春的生机，展现着盛夏的热烈，蕴藏着金秋的硕果，暗示着寒冬的希望，充满诗意而不缺乏拼搏的激情，时尚浪漫而又饱含着奋斗的艰辛。在当今的社会舞台上，每个人都在为自己青春的信念马不停蹄前进，穆旦在他24岁时就为自己的青春画上了美丽而惊艳的一笔，他的“春”象征着万物的开始，爱情，友情的美好时代。

绿色的火焰在草上摇曳，他渴求着拥抱你，花朵，花朵，反抗着大地，花朵伸出来，当暖风吹来烦恼，或者快乐，如果你是醒了，推开窗子，看这满园的欲望多么美丽……当一个人的青春融汇到一个时代，一份事业中这样的青春就不会远去，而这份事业也必将在岁月的历练中折射出耀眼的光芒。像乔布斯和李嘉诚这样的人，他们把他们的青春奉献给了自己的国家，我赞美他们，更怀念那些激情燃烧的岁月。

有的人活着，他已经死了；有的人死了，他依然活着。生命的意义在于活着，那么活着的意义有在于什么呢？当然不是为了活着而活着，每个人心中都有盏明灯为其指引前进的路，奉献如同天使般美丽的降临到我们身边。我们可以设想一下，不付出，不创造，不追求，不奋斗，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。

谁实话，这一年来，我刚来上学的时候，也有过失意和茫然，感觉现实不尽如人意，感觉离曾经的梦想总是有些距离，一度陷入困惑之中。可是，青春的我是一把刚铸好的刀，不容得你有片刻的等待和迟疑，所以我绝不能眼睁睁地看着这把刀慢慢氧化，失去光泽。我告诉自己是金子，总会发光，在座的各位也一样，只要你斗志昂扬的面对生活，面对工作，你就会有所获得，一切付出都是有价值的，路漫漫兮修远兮，吾将上下而求索。

青春，是学习的季节，是奋斗的岁月，不要停止我们前进的步伐，青春的路正长，青春是金色的，拥有梦想，即使在乌云密布的日子里，也会抓住瞬间的幸福。我真诚的希望与你们一起分享我青春的幸福时刻！！让我们共同前行吧！！风雨同舟，共铸辉煌！！

此致

敬礼

卓越口才的八要素篇三

大家好！

我来自农行的一名经理，我叫，站在这个舞台上的非常激动，首先请允许我感谢领导给我这样一个展示自己的机会，今天我演讲的题目是“用心服务，追求卓越”。

也许在很多人眼里，我们的工作没有出奇的地方，没有经历金戈铁马般的惊心动魄，没有经理驰骋沙场的轰轰烈烈，但是我想说，即便是默默无闻，我也仍然无怨无悔。因为我选择了农行，纵然风雨兼程，也会坚定信念，一如既往！在金

融业竞争日趋激烈的形势下，服务的优质好坏决定了银行的生存与发展，任何金融产品都可以仿造复制，唯独以客户为中心的服务品质无法克隆，而这正是我们农行的核心竞争优势。优质服务这听起来平淡的字眼，要做好它却是不易的，它要求我们在平凡的工作岗位上用心去做好每一件平凡的事，要求我们在工作中时时保持以客户为中心的理念，保持微笑面对客户，尽自己最大的努力帮助客户解决问题，如此才能在工作中得到客户的认同和肯定。

在客户利益至上的今天，以客户为中心的服务是银行发展的根本保障。一句亲切的问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持，“用心服务，用爱经营”这看似简单的八个字包含了多少内容，多少付出，我们农行员工正是用自己的心血和汗水践行着这简简单单的八个字，坚持“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，把优质服务融入到我们工作的每个环节。“优质服务”使我们的精神凝为一体，督促我们积极进取，不断开拓；“微笑服务”使我们心情愉悦，促使我们团结向上，不断完善。卓越的银行源于卓越的服务，卓越的服务源于卓越的员工，而卓越的员工应该用心去服务。以客户满意为准则，以自己规范的职业行为、良好的职业操守，营造我们农行良好的社会声誉，在客户心中树立农行优秀的形象。

记得有一次，在外跑业务时腿扭伤了，医生确诊为肌肉拉伤，特别嘱咐他要卧床休息一周，正是业务繁忙时期，为了不耽误业务进度，放弃了请假的念头，战斗在工作的第一线，还时常加班到深夜，同事们都说他是拼命三郎，可是他却说，“我的岗位虽然很普通，也许一生都不会干出轰轰烈烈的大事业，然而只有真正当过理财经理的人，才能体会到我这的幸福，是完成业绩时的兴奋给了我幸福的体验，是客户满意的的笑容给了我动力，让我感受到这个职业平凡中蕴含的荣耀”。作为一名职业的理财经理，各项工作任务繁重，临时性任务更是数不胜数，由于自己工作需要，经常没有陪伴家人的时间，想到这些，的眼睛里总是湿润的，他觉得自己

没有尽到一家之主的責任，可他的家人却一如既往的理解着他，支持着他。以那无私奉献、爱岗敬业的精神深深的打动了我，在以后的工作中，我将以他的言行和工作态度为标准，努力将自己也打造成一名合格的优质服务员工，努力做到让客户真真正正的满意。

每年夏天开学时，有很多学校都要求学生把学费存入银行，而8月底正是三伏天最热的时候，很多学生都不愿意出校存钱。为了给支行争取到这一块业务，扩大业务量，我们营销小组深入各大高校，在学院门口组织营销宣传，与学院进行沟通开卡事宜，努力争取把这一块业务挖到我行。将近一个月的时间我和我的营销小组连续在烈日下工作，八月的太阳非常毒辣，团队里很多成员都有中暑的现象，但我们从来没有说一声累，不叫一声苦，头实在很晕的时候就喝一点防暑的药然后继续一个学校，一个寝室的坚持营销，那些日子我们早出晚归，很多时候甚至连一顿热饭都吃不上，终于功夫不负有心人，经过将近一个月的努力，我们团队完成了。那一刻我们都笑了，看着增长的业绩，往日里的苦累全都抛到九霄云外。在这里我要借这个机会感谢我所在团队的同仁们，因为有你们的奉献和付出，农行的明天将会更加辉煌！

为使每一位客户到农行有宾至如归的感觉，为使每一位客户深刻感受农行真诚殷勤的服务，我们每个农行人人都做到了用心服务，用心去服务是我们农行人工作的出发点和归宿。我们农行人做工作就是让客户感到满意，把农行作为他们首选的第一家银行，愿意永远跟我们农行业务来往。我们农行人用自己的思想，用自己的知识，用自己的技能，全心全意，毫无保留地办好客户的所有要求。用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。用心服务，让我们赢得客户，让我们为农行创造效益。万里长城起于沙石一粒，千里长江源自山泉一滴，正是因为我们无数平凡而伟大的农行职工，以兢兢业业的工作态度，以全心全意为客户服务的热情，以自己的青春和汗水，筑起了农行坚不可摧的长城。

我们从事的是服务行业，提升服务的层次和内涵是关键，服务是永恒的主题。现代金融业充满竞争和挑战，作为农行的一员，我一直把“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的座右铭，对待客户的时候做到诚信、热心、耐心、细心，把客户当成了我的家人，把自己的工作当成了传递温暖的窗口。古时候有这样一幅对联：墙上芦苇头重脚轻根底浅，山间竹笋嘴尖皮厚腹中空，是用来形容那些没有知识、做事不认真的人，在当今社会里，这也可是对我们服务人员的一个警示，一个银行如果没有优质的服务，它将经不起风雨和时间的检验，很快将没有生命力而枯萎。我们没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但就是这朴实、平凡和忙碌中，充分说明了我们对于事业的热爱和忠诚。我希望用自己的努力，用自己的微笑，用自己优质的服务，在农行领导的正确带领和大家的共同努力下，奉献我们青春！为农行发展目标贡献我们的力量！愿我们农行发展前景更加广阔！更加美好！成果更加丰硕！农行必将迎来更加灿烂美好的明天！

石子是平凡的，但它甘心为他人铺路，铺出了一条让他人成功的坦途；小草是平凡的，但它默默贡献自己的点点绿意，让大地充满生机；我是农行的一名普通员工，我甘愿做一颗小石子，做一颗小草，把自己的岗位当成脚下的土地，播撒爱岗敬业的种子，并辛勤耕耘，为农行成功的道路贡献我的一份力量。弹指间，到农行工作已有个年头了。这年在时间长河中只是短短的一瞬间，但在个人的成长中却是重要的几年。一串串坚定的脚印，还有那一个个闪光的足迹，每一步都蕴涵着我们农行人的辛勤付出，凝聚着我们的青春和汗水。我坚信，在我们的共同努力下，农行的明天必将更加辉煌！

我的演讲结束，谢谢大家！

卓越口才的八要素篇四

大家好！

我叫xxx很高兴能够和大家一起探讨追求卓越，奉献青春，这个话题，今天我要演讲的题目是《追求卓越，奉献青春》。

青春，是我们一生中最美丽的季节，她孕育着早春的生机，展现着盛夏的热烈，暗藏着金秋的硕果，昭示着寒冬的希望，充满诗意而不缺乏拼搏的激情，时尚浪漫而又饱含着奋斗的艰辛。当一个人的青春融汇到一个时代、一份事业中，这样的青春就不会远去，而这份事业也必将在岁月的历练中折射出耀眼的光芒。

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。可是，有一个人的名字我却不能不提，他是我们永远的学习榜样，一个最平凡最无私也是最伟大的人。大家知道他是谁吗？这个传奇人物就是雷锋，他告诫我们说：“青春啊，永远是美好的，可是真正的青春，只属于那些永远力争上游的人，永远忘我劳动的人，永远谦虚的人！”我想在座的每一位包括我自己都可以成为这样的人。

说实话，三年前，我刚来工作的时候也有过失落和茫然，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，“只要你是金子，就能放光，只要你斗志昂扬的面对生活、面对工作，你就会有所获得。”路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。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。

我们选择了一机厂，从某种意义上来说，就已经选择了奉献。远离了都市的繁华，城市的喧嚣，沉淀了心情，在这里驻足、扎根、守望。我们是失去一些东西，但我们没有失去最为宝贵的青春。我们也没有辜负自己的青春，我们正用汗水见证着成长，用奉献丈量着价值。在这片原本苍凉的盐碱地上，一批又一批的新同志变成了老同志，一座又一座新厂房是他们创造的新生命，闪亮着青春之花的人们在这里绽放，永不凋零。因为那些花儿已经变成了果实，成为了历史永恒的记忆。让我把这次演讲作为礼物献给你们吧，献给所有美丽的青春之花；让我把这次演讲化作誓言，吹响我们年轻人心中奋进的号角，让她成为我们取胜的基石、前进的动力。

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，在浓云密布的日子里，依然会抓住瞬间闪过的金色阳光。我们虽出生于不同的年代，工作在不同的岗位，但我们拥有一个共同的家，在这里，我们信守同样的企业精神，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。

曾子曰：“士不可以不弘毅，任重而道远。”作为青年人，一个国家、一个民族的希望所在，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。当前，我厂正处于一个承前启后，继往开来的转折点，有一大批项目等着我们去建设，有一系列技术等着我们去攻关，有一大片市场等着我们去开拓，有一整套的经验等着我们去探索，我们要做的还有很多很多。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，点燃青春梦想。或许我们成不了伟

人，纵使 we 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，构建整个和谐社会需要我们大家一起付出。而这些付出无疑就是一种奉献，奉献不分大小，没有先后。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。亲爱的朋友们，工作着是美丽的，凭着岁月赐与我们的年轻臂膀和满腔热情，全身心地投入到我们所追求的事业中吧，让我们悄悄的奉献，因为有团烈火正在这里燃烧！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

卓越口才的八要素篇五

同学们，你们能向全世界骄傲地说：“因为我们年轻！年轻没有什么不可以。”然而如今却有正值青春年华却不以为然的人。他们把时间花费在与之毫不相干的事上，如喝酒，打架，敲诈，勒索等，宝贵的时间在不知不觉中流逝了。也有缺乏自觉性的年轻人走上了歪路，甚至是不归之路，青春因而黯淡无光，人生于是蒙上一层灰色。请珍惜人生最美的时光吧，它是一笔不耐花销的财富！请好好把握人生这关键一环吧，努力奋进，亮出你的风采，相信美好的明天必定属于你们！

让我们追随十八岁马克思那坚定的目光，怀揣十六岁比尔·盖茨那勃勃的雄心，拥“天生我才必有用”的自信豪迈，抒“九万里风鹏正举”的凌云壮志，用我们生命中宝贵的三年，努力拼搏，充实自己，与时俱进，摘桂夺金。

卓越口才的八要素篇六

律师执业一刻也离不开口才，口才是律师进行诉讼代理的重要工具。律师接待来访、解答咨询、接受委托、参与调解，无一不需要语言的交流。尤其是在出席民事、行政、刑事案

件审判活动时，要在法庭上与对方当事人或公诉人展开面对面的辩论，这就需要律师必须有能言善辩的口才。辩论发言要做到生动而不失于轻浮，形象而不失于浅薄，锐利而不失于偏激，感人而不失于过度。总之，一个称职的律师，不仅要有良好的文字组织能力，还要有准确、清楚、简洁、生动的口语表达能力，这是律师业务水平的重要标志。

1、勇于改变

勇于改变的前提是认识自己。雅典阿波罗神庙有一石碑，碑上刻有“认识你自己”五个大字，这是先哲苏格拉底的名言。他警示世人：清醒地了解自己，是做事的最大前提。对于一个迫切想拥有滔滔口才的律师而言，首先必须对自己语言表达能力要有一个客观的认识。你的普通话是否标准；嗓音是否圆润；能否不用发言提纲而讲述一件复杂的事情；能否即兴演讲，并且中心突出，条理分明；能否语言生动形象，表达声情并茂，等等。择其善者而从之，剔其不善者而改之。其次，主观上应有成功的信心。一个人穿着很滑稽的衣服上街，他想自己肯定会被别人笑话，由于内心里觉得自己像个小丑，于是他真的就成了小丑。

2、勤于实践

英国著名的大法官伯基特指出：“没有出庭，什么都无从谈起。”纸上谈兵是毫无益处的。实践，为律师的各种素质提供了用武之地，使其大显身手；同时，也是律师练就口才的磨刀石，使之更趋成熟。

一个律师的成长，除了他的天资以外，后天素质的提高是不可或缺的。律师要在工作实践中，充分调动自己的感觉、知觉、思维、记忆、想象等因素，运用自己思维力、记忆力、想象力，培养工作所需的表达能力、逻辑思维能力、应变能力，提高自己的综合素质，从而更有效地开展业务。

总之，律师口才一方面需要在实践中加以锻炼，另一方面需要在实践中不断进行总结提高。

3、精于学习

提高律师口才的最根本途径就是“学习”。“学习”包括三方面的内容，即学看、学听、学说。其中看、听是向别人学习，说是直接提高自己。

一是多看理论书籍和体会文章。有关口才艺术的理论书籍有很多，通过学习可以全面系统地了解口才艺术的特点和规律，掌握各种语体的内部构造和生成规律，然后重点学习口才艺术的各种技能和技巧，这样对指导实际练习具有重要作用。

二是多看经典的口语作品。古今中外名人的演讲作品有很多，如：邓析的两可之辩、宴子的两淮橘枳之辩、施洋大律师的京汉铁路命案真相之辩、美国费城律师汉密尔顿的新闻自由之辩，等等。阅读这些传世名篇要认真分析其思想观点的阐述、语言修辞的特色、篇章结构的安排和表达技巧的运用，并把其中精妙之处，化为自己练习口才的营养。

三是多看视听资料。心理学上有一个公式：一个信息的表达=15%言语+30%声音+55%态势语。因此，我们在重点分析学习演讲者思想和表达技巧的同时，更要注意观察学习其运用态势语言的艺术，揣摩其如何结合现场表述观点、选择服装、修饰仪容，如何恰当地运用肢体语言和面部表情，等等。

一是多听录音材料，包括演讲、辩论实况录音、评书，等等。在听录音时，可重点琢磨怎样准确清晰地发音，如何掌握语调的高低轻重，怎样合理地安排停顿，如何根据所表达的思想感情确定适当语速，做到声情并茂，等等。要边听边分析边体会，理解其妙处，为我所用。

二是现场倾听。现场倾听可着重学习说者的表达艺术，包括

要准确理解话语的表面意思和深层意思，了解说话人的真正意图和目的。

三是掌握说话人表达自己意图的方式和方法。

学说是锻炼口才的实战练习。在学习了别人的经验之后，口语表达能力是否有所提高关键就取决于自己是否勤说苦练。学说，就要抓住一切机会进行锻炼。

朗读、朗诵是律师口才锻炼的有效方法。朗读是律师把书面语言还原成有声语言，以期产生强烈的感染力。而朗诵是在朗读的基础上进一步升华，它要求律师表情、动作、形体相互配合，以发挥更强烈的感染力。通过朗读、朗诵，可以帮助律师提高说话的技巧和水平，锻炼口齿清晰，纠正不正确的发音，培养语言的表现力。因此，经常找一些材料进行朗读、朗诵是锻炼律师口才能力的重要途径。

历史上一切口若悬河的演说家，一切口齿伶俐的交际家，都不是天生的，而是在努力学习的基础上，靠自信、勇气、勤说苦练造就而成的。

卡耐基创办的口才训练班有一项规定：“在每一堂课里，每个人至少有一次在全班同学面前站起来讲一段话。”理由很简单，要学游泳，就得到水中去；要学讲话，就得多开口。

律师口才是一种技巧，更是一门艺术。所有的律师都应根据自己个人特点和创造力形成独特的演说风格。不懈地完善自己，不懈地积累经验，提高自己的演说艺术，律师口才艺术之花才能常开不败。

卓越口才的八要素篇七

大家好！

我来自农行的一名经理，我叫，站在这个舞台上的非常激动，首先请允许我感谢领导给我这样一个展示自己的机会，今天我演讲的题目是“用心服务，追求卓越”。

也许在很多人眼里，我们的工作没有出奇的地方，没有经历金戈铁马般的惊心动魄，没有经理驰骋沙场的轰轰烈烈，但是我想说，即便是默默无闻，我也仍然无怨无悔。因为我选择了农行，纵然风雨兼程，也会坚定信念，一如既往！在金融业竞争日趋激烈的形势下，服务的优质好坏决定了银行的生存与发展，任何金融产品都可以仿造复制，唯独以客户为中心的服务品质无法克隆，而这正是我们农行的核心竞争优势。优质服务这听起来平淡的字眼，要做好它却是不易的，它要求我们在平凡的工作岗位上用心去做好每一件平凡的事，要求我们在工作中时时保持以客户为中心的理念，保持微笑面对客户，尽自己最大的努力帮助客户解决问题，如此才能在工作中得到客户的认同和肯定。

在客户利益至上的今天，以客户为中心的服务是银行发展的根本保障。一句亲切的问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持，“用心服务，用爱经营”这看似简单的八个字包含了多少内容，多少付出，我们农行员工正是用自己的心血和汗水践行着这简简单单的八个字，坚持“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，把优质服务融入到我们工作的每个环节。“优质服务”使我们的精神凝为一体，督促我们积极进取，不断开拓；“微笑服务”使我们心情愉悦，促使我们团结向上，不断完善。卓越的银行源于卓越的服务，卓越的服务源于卓越的员工，而卓越的员工应该用心去服务。以客户满意为准则，以自己规范的职业行为、良好的职业操守，营造我们农行良好的社会声誉，在客户心中树立农行优秀的形象。

记得有一次，在外跑业务时腿扭伤了，医生确诊为肌肉拉伤，特别嘱咐他要卧床休息一周，正是业务繁忙时期，为了不耽误业务进度，放弃了请假的念头，战斗在工作的第一线，还

时常加班到深夜，同事们都说他是拼命三郎，可是他却说，“我的岗位虽然很普通，也许一生都不会干出轰轰烈烈的大事业，然而只有真正当过理财经理的人，才能体会到我这里的幸福，是完成业绩时的兴奋给了我幸福的体验，是客户满意的微笑给了我动力，让我感受到这个职业平凡中蕴含的荣耀”。作为一名职业的理财经理，各项工作任务繁重，临时性任务更是数不胜数，由于自己工作需要，经常没有陪伴家人的时间，想到这些，的眼睛里总是湿润的，他觉得自己没有尽到一家之主的责任，可他的家人却一如既往的理解着他，支持着他。以那无私奉献、爱岗敬业的精神深深的打动了我，在以后的工作中，我将以他的言行和工作态度为标准，努力将自己也打造成一名合格的优质服务员工，努力做到让客户真真正正的满意。

每年夏天开学时，有很多学校都要求学生把学费存入银行，而8月底正是三伏天最热的时候，很多学生都不愿意出校存钱。为了给支行争取到这一块业务，扩大业务量，我们营销小组深入各大高校，在学院门口组织营销宣传，与学院进行沟通开卡事宜，努力争取把这一块业务挖到我行。将近一个月的时间我和我的营销小组连续在烈日下工作，八月的太阳非常毒辣，团队里很多成员都有中暑的现象，但我们从来没有说一声累，不叫一声苦，头实在很晕的时候就喝一点防暑的药然后继续一个学校，一个寝室的坚持营销，那些日子我们早出晚归，很多时候甚至连一顿热饭都吃不上，终于功夫不负有心人，经过将近一个月的努力，我们团队完成了。那一刻我们都笑了，看着增长的业绩，往日里的苦累全都抛到九霄云外。在这里我要借这个机会感谢我所在团队的同仁们，因为有你们的奉献和付出，农行的明天将会更加辉煌！

为使每一位客户到农行有宾至如归的感觉，为使每一位客户深刻感受农行真诚殷勤的服务，我们每个农行人人都做到了用心服务，用心去服务是我们农行人工作的出发点和归宿。我们农行人做工作就是让客户感到满意，把农行作为他们首选的第一家银行，愿意永远跟我们农行业务来往。我们农行人

用自己的思想，用自己的知识，用自己的技能，全心全意，毫无保留地办好客户的所有要求。用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。用心服务，让我们赢得客户，让我们为农行创造效益。万里长城起于沙石一粒，千里长江源自山泉一滴，正是因为无数平凡而伟大的农行职工，以兢兢业业的工作态度，以全心全意为客户服务的热情，以自己的青春和汗水，筑起了农行坚不可摧的长城。

我们从事的是服务行业，提升服务的层次和内涵是关键，服务是永恒的主题。现代金融业充满竞争和挑战，作为农行的一员，我一直把“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的座右铭，对待客户的时候做到诚信、热心、耐心、细心，把客户当成了我的家人，把自己的工作当成了传递温暖的窗口。古时候有这样一幅对联：墙上芦苇头重脚轻根底浅，山间竹笋嘴尖皮厚腹中空，是用来形容那些没有知识、做事不认真的人，在当今社会里，这也可是对我们服务人员的一个警示，一个银行如果没有优质的服务，它将经不起风雨和时间的检验，很快将没有生命力而枯萎。我们没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但就是这朴实、平凡和忙碌中，充分说明了我们对事业的热爱和忠诚。我希望用自己的努力，用自己的微笑，用自己优质的服务，在农行领导的正确带领和大家的共同努力下，奉献我们青春！为农行发展目标贡献我们的力量！愿我们农行发展前景更加广阔！更加美好！成果更加丰硕！农行必将迎来更加灿烂美好的明天！

石子是平凡的，但它甘心为他人铺路，铺出了一条让他人成功的坦途；小草是平凡的，但它默默贡献自己的点点绿意，让大地充满生机；我是农行的一名普通员工，我甘愿做一颗小石子，做一颗小草，把自己的岗位当成脚下的土地，播撒爱岗敬业的种子，并辛勤耕耘，为农行成功的道路贡献我的一份力量。弹指间，到农行工作已有个年头了。这年在时间长河中只是短短的一瞬间，但在个人的成长中却是重要的几年。一

串串坚定的脚印，还有那一个个闪光的足迹，每一步都蕴涵着我们农行人的辛勤付出，凝聚着我们的青春和汗水。我坚信，在我们的共同努力下，农行的明天必将更加辉煌！

我的演讲结束，谢谢大家！

卓越口才的八要素篇八

大家好！

今天，我要演讲的题目是 各位尊敬的领导、老师，亲爱的同学们：

首先，信心——我们迈向成功的保障。试想，如果你们自己都不能相信自己，那么，谁还能、谁还敢去相信你呢？曾经上海某公司招聘一名外交官，时间下午2:00,应聘者如约而至，但都被拒之门外，理由是“对不起，我们已经招聘到了理想人选。”前来应聘的人员只好无奈的离开，其中只有一位留了下来，他想，时间才刚到，公司没理由已经招聘到了理想人选。于是他与正在打牌面试官攀谈起来，逐渐融入其中，在交谈过程中，他巧妙的将自己介绍给了面试官，凭着他的乐观，自信与出色的表现，他被录取了，也是唯一一个通过了本次考试的应聘人员。自信，一种成功的标志，一种积极的人生态度，它可以激励你为实现自己的人生目标而不懈努力，激发你一往无前的勇气和争创一流的精神。

作为一名当代的中职学生，我想，除了自信，还应该具有团队合作的精神和无私奉献的品格。

在南美洲的草原上，有一种动物演绎着一段感人肺腑的故事：酷热的天气，山坡上的草丛突然起火，无数蚂蚁被熊熊大火逼得节节后退，火的包围圈越来越小，渐渐地蚂蚁似乎无路可走。然而，就在这时出人意料的事发生了：蚂蚁们迅速聚拢起来，紧紧地抱成一团，很快就滚成一个黑乎乎的大蚁球，

蚁球滚动着冲向火海。尽管蚁球很快就被烧成了火球，在噼噼啪啪的响声中，一些居于火球外围的蚂蚁被烧死了，但更多的蚂蚁却绝处逢生。

一双筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成团。团队的合作，让我们看到了生活的希望，而现代企业，恰恰需要这种团队合作精神。一个企业，要保证每个环节的畅通，是同每个人的努力分不开的，虽然涉及的专业领域不通，但职业精神永远是相通的，懂得开始的人是智者，做到善终的人是赢家！

我们即将面临毕业，即将踏上属于自己的工作岗位，在漫漫的人生道路上，我们必须积累实习和实践经历，为就业增加砝码，积极投身到社会实践中去，使所学专业知识得到升华！

今年暑假，学校组织我们到上海社会实践。刚工作时，因为工作环境苛刻，不能稍有差池，我很是失落、茫然，觉得严格的工作和微薄的收入不成比例。迟疑过，困惑过后，我调整心态，“既然选择了，为何不努力付出呢”，这样想着，便有了热情，每天积极地工作着，严格要求自己。实习结束，我的认真负责得到了主管的肯定。回首当初的困惑与失落，的确，有付出就有回报！而不讲奉献，只求回报，只会让生活变得一团糟。

有了信心，有了团队意识和奉献精神，我们现在还惧怕什么呢？在竞争力强大的21世纪，我们首先要做好自己，在工作中，不断汲取新的专业知识，不断开拓创新，追求卓越，真诚回报，亲爱的朋友们，工作着是美丽的，凭着岁月赐予我们的年轻臂膀和满腔热情，全身心地投入到我们所追求的工作吧！衷心的祝愿在座的各位，在事业的道路上力挽狂澜，在实现自己的人生目标的同时，让自己的生命留下一个美丽的奇迹！

卓越口才的八要素篇九

演讲虽从语言体裁上看具有叙述格调和色彩，但从演讲稿上看，它属议论文范畴。

作为议论文，通常离不开提出问题、分析问题、解决问题这三大块。

因此，牢牢把握讲稿的`章法结构，就可以有效地帮助你记忆。

画图记忆是记忆讲稿的一种办法。

图画是具体形象化的作品，最便于记忆，尤其是自己画的图画。

每次演讲稿的内容都可以用图画表示，画好后，排上队，仔细看看，记住顺序。

演讲时，这些图画就会依次清晰地浮现在你的脑海里了。

这个办法符合记忆特性，而且简单易学，初学者可以一试。

心理学家认为：思想和言语的表达有不可分隔的联系，前者是后者的基础，而后者是前者的外化形式。

一篇好的演讲稿，总是有明确的思想内容和鲜明的主题的。

因此，记忆演讲稿，首先要从意义入手，把握主题和中心思想，找出各部分“意义的据点”，提纲挈领，在此基础上记忆全篇讲稿内容就容易得多了。

即把要记住的各个事物(词)用联想连接起来。

联想越是古怪，记忆就越清楚。

一般，每天有四个记忆高潮点，是记忆的最佳时期：一是早晨起床后；二是上午8~10点；三是傍晚6~8点；四是在临睡前一两个小时。

这个方法就像演员背记台词一样，让自己在记忆讲稿时进入“角色”。

心理学家认为：“情感主要是和大脑两半球的活动联系着的。

”引起各种情感的条件刺激既有现实的第一信号，又有现实的第二信号，即以词为条件的刺激物。

可见，言语是有表情性的。

演讲稿中，有些内容具有深厚的感情色彩，它能引起演讲者的喜怒哀乐、好恶爱憎，使演讲时语气、音量、语速和态度都不同于一般，因此，就很容易记忆。

机械记忆在演讲中有些地方是需要的。

如一些人名、地名、历史年代等，就要靠机械记忆。

但是机械记忆并非只是死记硬背，它也有灵活办法可寻。

例如用对照法来记忆历史事件，另外，还可以运用谐声、会意等手法，缩小记忆对象的信息量，来达到巧妙记忆的目的。