

最新冠军的演讲稿 超级演说家第二季冠军演讲稿(大全7篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

冠军的演讲稿篇一

在这段演讲开始之前，我先问大家一个问题：你们当中有谁觉得自己是家境普通，甚至出身贫寒，将来想要出人头地只能靠自己？(几乎全举手)你们当中又有谁觉得自己是有钱人家的小孩，起码奋斗的时候可以从父母那儿得到一点助力？(无人举手)

先拿我自己说，我们家就是出身寒门的，我们家都不算寒门，我们家都没有门。现在想想，我都不知道我爸跟我妈那么普通的一对农村夫妇，他们是怎么把三个孩子我跟我两个哥哥从农村供出来上大学、上研究生。我一直都觉得自己特别幸运，我爸跟我妈都没怎么读过书，我妈连小学一年级都没上过，她居然觉得读书很重要，她吃再多的苦也要让我们三个孩子上大学。我一直也不会拿自己跟那些比如说家庭富裕的小孩做比较，说我们之间有什么不同，或者有什么不平等，但是我们必须要承认这个世界是有一些不平等的。他们有很多优越的条件我们都没有，他们有很多的捷径我们也没有，但是我们不能抱怨。

每一个人的人生都不尽相同的，有些人出生就含着金钥匙，有些人出生连爸妈都没有——人生跟人生是没有可比性的，我们的人生是怎么样完全决定于自己的感受。你一辈子都在感受抱怨，那你的一生就是抱怨的一生；你一辈子都在感受感动，那你的一生就是感动的一生；你一辈子都立志于改变这个

社会，那你的一生就是斗士的一生。

英国有一部纪录片叫做《人生七年》，片中访问了十二个来自不同阶层的七岁的小孩，每七年再回去重新访问这些小孩，到了影片的最后就发现：富人的孩子还是富人，穷人的孩子还是穷人。但是里面有一个叫尼克的贫穷的小孩，他到最后通过自己的奋斗变成了一名大学教授，可见命运的手掌里面是有漏网之鱼的。而且现实生活中寒门子弟逆袭的例子更是数不胜数。

这段演讲到现在已经是最后一次了，其实我刚刚在问的时候就发现了：我们大部分人都不是出身豪门的，我们都要靠自己！所以你要相信：命运给你一个比别人低的起点是想告诉你，让你用你的一生去奋斗出一个绝地反击的故事。这个故事关于独立、关于梦想、关于勇气、关于坚忍，它不是一个水到渠成的童话，没有一点点人间疾苦，这个故事是有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚，这个故事是苦心人天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴！

冠军的演讲稿篇二

大家好！

我是营销六部的一名业务员，我的名字叫殷祝峰，很荣幸能获得销售冠军这个奖并能在此发言。

首先，要感谢路路通公司给了我这个展示自我和实现自我价值的平台，我非常感谢也非常激动，获得这个奖要感谢公司领导对我们六部工作的大力支持，感谢蔡成源营销总监、黄英经理对我的关怀与厚爱，同时也要感谢我们六部的兄弟们，在日常工作、生活中的鼓励共勉和帮助，还要感谢其他兄弟部门的领导和同事的全力支持，当然，还有在背后一直默默支持和帮助我的老婆，这个奖应该属于你们，没有大家的帮助我今天也不会站在这个领奖台上，谢谢大家!!!

尽自己最大的努力和最大的能力去完成每一项任务指标，但我坚信只要付出就会有回报，所以这几年来的持之以恒，获得了公司的认可和赞誉，我深感荣幸。我想这次销售冠军的评选也向我们大家传递了这样一个信息：只要勤勤恳恳的付出，踏踏实实做好自己的每一项工作，圆圆满满的完成每一项目标任务，就会获得应有的回报。

获得这个奖是公司对我的肯定和表扬，也是我日后工作中的一种鼓励，更是对自己的一种鞭策。在这里我向公司的领导和同事们保证，我一定会把今后的工作做的更好。我相信，通过我们大家共同的努力，路路通的明天一定更加辉煌！谢谢！

冠军的演讲稿篇三

在这黄金五月，能获得广州公司五月销售季军荣誉称号，我感到非常的高兴与荣幸。在此，首先感谢公司这个平台，给予我们发展的空间，感谢经理对我的关爱，感谢同事们对我的大力支持。

现在回想起来，觉得五月的时间过得真的好快，日子过得很充实，每天都忙着和时间赛跑，5月12日公司推出一个具有震撼性的周年庆优惠政策，这是公司对新老客户的回报，也是对我们工作最大的支持，所以，当时我就想一定要尽自己最大的努力来回报公司，我知道当时不仅是我个人有这样的想法，相信公司的每个同事都会是这样想的，因为接下来的日子里不管是经理们还是员工，都在改变，大家都憋足了劲，拼了。

我把所有的客户列成一个表，逐个跟进了一遍，我发现有些曾经拒绝过我的客户对我们的方式还感兴趣，市场在变，我们的方式正被越来越多的客户认同和接受，所有我觉得客户没有绝对的死和活，在适当的时候使用适当的方式与客户沟通，就能给客户创造新的需求，我对我们的这种方式越来越

有信心，我们策划的成功案例，就是最好的证明，我们的方式真的给他们带来的很好的效果。

我现在也是边工作边学习，人生毕竟不像做菜，把所有的材料都准备好了才下锅，所以，我们应该每天都让自己多学习些新的知识来充实自己，人更多的是关注明天自己的位置，人生最大的悲剧在于不清楚自己今天在什么位置，明天应该在什么位置。“时间用在哪里，财富就在哪里”，这句话听后认真体会了，现在每当回想都觉得很有道理，总在感叹时间是最无情的，不管你重视不重视他，他都会过去的，利用好了可以作为投资品，没有好好利用就成为了消耗品，只有认真去珍惜。

一直以来我都很庆幸能加入环球视野这个平台，感谢环球视野，在这里我收获了自信和勇气。六月已过去了一半的时间，我相信，广州公司的同事会保持这种拼劲，一直努力下去，六月我们的主题是：“霸气”，真的希望我们能做到所到之处霸道开路。

冠军的演讲稿篇四

大家好！

我是***，首先要感谢***公司给我这个展示自我与实现自我价值的平台。感谢公司对我的厚爱与信任，感谢领导对我的器重与关爱，感谢同仁们对我的鼓励与支持。

作为一名公司的工作人员，能够获得公司优秀工作人员称号，我很高兴，也非常激动。在此我想说，我是在公司领导的英明指导和亲切关怀下，是在所有同仁对我的无私帮助和热情鼓励下，是在客户的无比信任和最大的支持下，让我今天能站在这个领奖台上，再次，我要向所有曾经指导和帮助过我的领导、同仁、客户深深鞠上一躬，谢谢你们！

在过去的20xx年里，我们勤奋努力，我们相互鼓励，我们全力以赴。在我们全体同仁的共同努力下，终于实现了我们公司的预定目标。我自己也成为了公司年度销售冠军。今天，我和我们一起工作的同仁们仍是公司这个大团体中的小团队，我们仍然在一起相互支持与学习，融洽的氛围让我倍感荣幸与欣慰。

荣誉虽然给的是我个人，但我更觉得这是对我们这个团队整体的一个鞭策和鼓励。公司和我们美容院今日的声誉、地位与成绩，是我们公司和美容院高层领导们的战略决策的英明和指导有方，更是公司每位工作人员们团结互助共同努力的结果。正是你们日常的勤奋努力工作让整个公司美容院得以正常健康的运营，才有了今天的辉煌业绩和良好的社会声誉。同样也得感谢你们，由此，我由衷的想说，优秀的荣誉是我的，更是公司所有工作人员的。

今天获奖，我有三个非常深刻的感受：

第一、我想说：努力不一定能成功，但不努力一定不能成功。

第二、行动是成功之母，有好的想法，好的观念不去行动，不去实施，都是空想。

第三、向不可能挑战，只要我们具有明确的目标与超强的行动力，没有达不成的目标。

我相信，只要我们全力以赴，在20xx新的一年里，我们一定可以创造新的奇迹。

最后，我祝愿我们公司和美容院在20xx年里：顾客盈门若海如川川流不息，财源涌聚似潮入道道畅无阻。大展宏图！

祝各位领导和各位同仁在新的一年里合家幸福，心想事成，身体健康，万事如意，新年快乐！

冠军的演讲稿篇五

大家好！

我是营销六部的一名业务员，我的名字叫殷祝峰，很荣幸能获得销售冠军这个奖并能在此发言。

首先，要感谢路路通公司给了我这个展示自我和实现自我价值的平台，我非常感谢也非常激动，获得这个奖要感谢公司领导对我们六部工作的大力支持，感谢蔡成源营销总监、黄英经理对我的关怀与厚爱，同时也要感谢我们六部的兄弟们，在日常工作、生活中的鼓励共勉和帮助，还要感谢其他兄弟部门的领导和同仁的全力支持，当然，还有在背后一直默默支持和帮助我的老婆，这个奖应该属于你们，没有大家的帮助我今天也不会站在这个领奖台上，谢谢大家！！！！

尽自己最大的努力和最大的能力去完成每一项任务指标，但我坚信只要付出就会有回报，所以这几年来的持之以恒，获得了公司的认可和赞誉，我深感荣幸。我想这次销售冠军的评选也向我们大家传递了这样一个信息：只要勤勤恳恳的付出，踏踏实实做好自己的每一项工作，圆圆满满的完成每一项目标任务，就会获得应有的回报。

获得这个奖是公司对我的肯定和表扬，也是我日后工作中的一种鼓励，更是对自己的一种鞭策。在这里我向公司的领导和同仁们保证，我一定会把今后的工作做的更好。我相信，通过我们大家共同的努力，路路通的明天一定更加辉煌！谢谢！

冠军的演讲稿篇六

你们好！

这次能被评为公司20xx年度销售冠军，我感到非常高兴与荣

幸，这是公司领导及各位同事对我的肯定与信任，承蒙公司领导的栽培与厚爱，能够给予我这份殊荣。

加入和平公司多年来，我从一个销售内勤转型到真正一线上的销售业务人员，我所做的只是全身心地做好属于自己岗位上的每一项工作，尽我最大的努力和最大的能力的去完成每一项的任务指标，及时总结经验，时刻反思工作，吸取教训，向他人交流学习，争取把自己的工作做得一次比一次的出色，提高工作效率。整个过程和靳总悉心指导和孜孜不倦的教诲密不可分，我的成长和今天所取得的成绩也同时离不开公司领导的认真教导和资深同事们热心帮助，是和平给予我机会和自我发挥的空间！与和平一起走过近20xx年的风风雨雨，品尝到了工作的辛苦与快乐，通过不断的实践与提升，我对现有的工作充满了自信！在工作中，我会加快步伐，虚心学习尽可能多的工业材开发技巧，为以后创造更优秀的业绩奠定坚实的基础。看到公司不断的发展壮大，我感到很骄傲和自豪。我想公司每年进行销售冠军的评优活动也是向每位员工传达与说明这样一个信息：只要有勤勤恳恳地付出，只要踏踏实实地做好了属于自己的每一项工作，圆圆满满地完成每一项目标任务，就会获得应有的回报。请大家相信，一分耕耘，一分收获。

能被评为优秀代表，也是对我日后做好本职工作的一种鼓励，也是对我迈向新的成功的一种鞭策。我愿意为和平的事业做大做强，贡献出自己的一份绵薄之力。

谢谢大家！

冠军的演讲稿篇七

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。下面是关于校园主持人大赛冠军演讲稿的内容，欢迎阅读！

尊敬的各位领导、同学们：

下午好！我是xx班宣传委xxx[]很荣幸获得本期优秀通讯员奖，结合初中作班委的经验，我认为做好班委工作，最重要的就是认真负责，与同学们心与心沟通。

作为宣传委，为了协助霸州一中报社搞好校报，同时也为了展示一中文化风采，我认真工作，积极组织班内撰写文章，并发挥我班特长，丰富校报内容，提供插图。

在校园，校报作为我们的重要宣传阵地，它定期展示先进师生事迹，提供校园内主要新闻资料，方便师生了解各种信息，丰富师生文化生活。而校报的编辑工作是要经过一定时间的筛癣制作才能出版，特别是学生稿件，由于数量众多，而报社人员又少，这无形之中加大了报社办报的难度，所以要求同学们投稿质量高，要有一定的水平，内容丰富，有创新。

为了提高校报投稿的思想性，我主要采取了两项措施，一是围绕某一校报主题，推出综合性、全方位、深层次的征稿，提倡讲事实，述背景，有分析的文章，强化宣传效果，发挥舆—论导向作用。提高校报思想性的另一项措施是加强言论，针对校内一些倾向性问题，及时发表文章或作品进行讨论。

为了提高校报稿件的可读性，我大力提倡“短、实、深、活”的文风，短就是多投短小精悍的文章，突出文章的中心。实，就是要求文章事实准确，内容实在，尽量减少文章“水分”，不空发议论，使每篇文章在报纸上都“物有所值”；深，就是力求内容要深入，文章主题有深度，让读者感到“解渴”；活，就是追求文章内容新鲜，文章生动，流畅，活泼，融思想性、文学性、知识性于一体。

另外，做好宣传工作首先要让同学们了解投稿的意义，让同学们有一种竞争意识，提高稿件的质量以及数量。把每次校报的主题与同学们的兴趣爱好——美术联系起来。让同学们

想投稿，愿意投稿，从而展示自己的才华。希望各宣传委采取适当的方法，调动学生们的积极性，踊跃投稿。

宣传工作很重要，有时也很辛苦，希望大家再接再厉，以高度的责任心对待自己的工作，发扬吃苦耐劳的精神，为我校的宣传工作做出新的贡献，担起心中的那份责任！

谢谢大家。