

2023年腾讯企业介绍演讲稿(优质7篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

腾讯企业介绍演讲稿篇一

尊敬的各位领导，亲爱的伙伴们，大家好！

我叫莫飞，来自财富管理业务部。今天给大家带来演讲的题目是《感恩，从新华开始》。有人说，忘记感恩是人的天性。当我们偶然来到这个世界上，什么都还没来得及做的时候，我们就已经开始享受前人带给我们物质和精神上的一切成果了。这就提醒着我们每一个人，要怀有一颗感恩的心。

请问在座的伙伴们，有没有一毕业就进入保险公司的，有吗？请举手告诉我！其实还是有挺多的，谢谢各位！最近看到一个脑筋急转弯，它问的是“夫妻双方有一个共同点是一模一样的，分毫不差，有人知道是什么吗？”而也告诉刚才举手的伙伴们一个好消息，我们这一帮人也有一个一模一样的共同点，我们都叫保险宝宝！请大家感谢公司，是它给了我们机会，让我们能够拥有一个共同的名字，同时也要感谢自己的双眼、自己的心没有被花哨的世界迷惑了双眼，幸运的加入到了这个朝阳行业。

工作至今已有一年，最初的目标很物化，能养活自己，不向家里伸手要钱，解决人与物之间的问题，是生存的需求；而最初的我便是将幸福寄托在了这物化的未来上。从最开始的外勤转入内勤，随着生活的慢慢稳定，幸福并没有伴随着物质如约而来。官高的抱怨、位卑的抱怨、工资低的抱怨、工

资高的也抱怨。

面对越来越现实的社会，房价、物价的飞涨让我们似乎更加焦虑，像传染病，交叉感染。业绩上不来，内勤不安，怕外勤队伍心态不稳；外勤也不安，没有收入，看不到希望；在现如今的cpi屡创高峰的情况，富的不安，怕财富有一天就不算数了；穷的也不安，自己的境遇会改变吗？就在这抱怨、焦虑和不安之中，我们突然发现，幸福，终于成了一个大问题；而“感恩”提起，则很少被人提起，甚至是“想起”。

今年来由于种种原因，始终都没能聆听到黄总的教诲。而七月某一天的早会上非常幸运，这一“梦想”终于得以实现了。十几分钟的讲话有对伙伴们工作的肯定，也有对伙伴们的批评，甚至对一些现象的愤怒。其实之前的我一直都无法理解什么是“提高员工的幸福指数”，那天我算是体会到了。

跟为了开一次会需要凌晨12点坐车，经过4个小时颠簸，强忍着睡意开会的伙伴来说我们真的很幸福；跟职场在“红灯区”，回到办公室需要七弯八拐的伙伴们比，我们真的很幸福；跟各支公司在读书与思考的时候只能看“哑剧”相比，我们真的很幸福！

说自己在银行当柜员，每天都跟钱打交道，看起来确实是一份很体面的工作，但是每天都是存款、取款、转账、改密码??在她们身上我看不到一点年轻人的朝气，没办法从她们的言语中感受到哪怕一点点的幸福，这个时候我又发现了自己真的很幸福！早夕会准备、给外勤伙伴上课、去网点与银行人员沟通，读书与思考等形形色色的事情让自己不停的运转起来，这在我看来就是青春磨砺。不同的环境，不同的心态，一年、两年、三年甚至多年之后，我们的未来一定就像我们在读书与思考中所讨论的那样，是我们能够看得到的。

古人聪明，把很多的提醒早变成文字，放在那儿等你，甚至怕你不看，就更简单地把提醒放在汉字本身，拆开“盲”这

个字，就是“目”和“亡”，是眼睛死了，所以看不见；这样一想，感恩的恩字也很不错的，一个方框把围绕着人，下面一个心字，别人的帮助一直围绕在我们的身边，提醒我们心里一定要时刻惦记着，所以形成了恩。

常说：“三有三为。”

心中有祖国，为祖国做件事。不是为了回报、感谢伟大的祖国么？

心中有集体，为集体做件事，不是为了回报、感谢温暖的集体么？

心中有他人，为他人做件事。不是为了回报、感谢生活中的每个人么？

说到感恩他人，做天晚上凌晨一点，我回到公司办公室拿点资料，发现，咱们的早会会议室依然灯火通明，发现我们朱青经理、钟丁夷、邓恩华三位还在为了今天的演讲比赛布置会场；我相信大家都知道，但凡有这样的活动，加班加点的绝对这几位伙伴，我希望现场以及视频前其他中支的伙伴给他们致以最热烈的掌声好吗？中医说我们的肝是属火的，如果不能按时作息的话，肝火就会变得旺盛，从而让我们的脾气变得急躁。所以，我们的伙伴平常为了大家能够更好的工作，经常是熬夜加班，所以偶尔的嗓门大点希望诸位多多体谅，我相信只要多一个笑容，我们的的工作就将更加顺畅，理解万岁！

着烈日、冒着寒风挨家挨户陌生拜访的营销战士们；正是有了这么一群人，我们才能在如此华丽的职场、享受如此稳定的生活。在我演讲结束之际，希望各位将最热情的掌声送给这些默默奉献、默默付出的伙伴们！

谢谢大家，我的演讲完了。

腾讯企业介绍演讲稿篇二

大家好！

今天，我们欢聚在亚洲最具异国风情的国度，在芭堤雅美丽的阳光、碧海、沙滩之间，隆重举行“中国平安保险团体20xx年明星高峰会议”，热烈庆祝平安一年一度的盛大节日。

首先，我谨代表大会向来自全国各地的高峰英雄致以热情的欢迎和衷心的祝贺，你们是平安最璀璨的明星，平安因你们而骄傲！今天，这里是你们挥洒胜利喜悦的舞台！明天，平安依然是你们壮志凌云的家园！

同时，感谢国华人寿业务精英们和各位嘉宾的光临，在此与我们共享活动人心的时刻。一直以来，我们之间有着友好的合作和交流，感谢你们对平安一贯的支持和关爱！

现在，这里热血沸腾的盛会使芭堤雅的美更锦上添花！让我们一起品尝胜利的果实，回味成功的欢快□20xx年，平安寿险实现了一次奔腾，勇创历史新高，寿险总保费突破400亿，平安寿险的营业净利润达到18亿，寿险总体市场占有率由20xx年的22.5%上升到28.7%！此时此刻，我们不能不为胜利而欢呼，我们不能不为在座的英雄们而喝彩，我们不能不为平安人的付出而骄傲，我们不能不为家人们的支持而感谢！

“光荣与梦想，挺进500强；前瞻与革新，迈向400优”，前进的嘹亮号角已经吹响，平安正一步步的朝目标全力迈进！我们的销售雄师是平安腾飞的双翼，各位高峰英雄是平安最棒的业务员，然而面对新的机遇和挑战，我们要树立更高的目标——“做行业中最好的业务员”！最好的业务员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，

百花齐放春满园。在座的英雄们都是平安业务雄师中的领跑者，因此更要肩负起引领和培养更多优秀业务员的重担，我们团队中每人都优秀，在马总“创造差异化”精神的号召下，致力建立一支“行业中最好的业务队伍”，以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强平安竞争力，只有这样，平安才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、保险业、为股东、为员工创造财富和价值。

我深信，平安将以科学的治理机制、优秀的企业文化、领先的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的业务队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！我们上我们共同努力，与平安同呼吸共命运，携手共筑平安“永葆青春百年店”！

我公布：中国平安保险团体20xx年明星高峰会寿险分会现在开幕！并预祝大会圆满成功！

腾讯企业介绍演讲稿篇三

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈xx总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈xx董事长和陈xx总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

一、公司目前的营销模式和构成：1)销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)□oem(电压力锅等)、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%□oem占10%、国内销售占50%;2)营

销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

二、一年来营销方面的工作总结；在这里，我借陈xx董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

三、公司未来的营销方向和重点：

1、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做！因为市场的需求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间。

3、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里？幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来凯信品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的战略目标，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心的实力。不知道大家留意没有？现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么？未来带电的产品将是中国的销售主销产品，也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，只有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发展！明年我们首先是巩固我们目前的优势产品：燃气热水器，首先在外观和功能上更加完善和自主化；其次，在热水器和电

压力锅上，我们将在款式、功能等方面作出全面的调整；另一方面，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保持。

腾讯企业介绍演讲稿篇四

大家好！

今天我演讲的题目是：感恩，成就辉煌蓝天感谢白云，大地感谢阳光。感恩是一种态度，感恩是一种美德，感恩是一种情怀。凝结感恩情怀，才能成就事业和生命的高度；凝结感恩情怀，钢铁人播种感动，收获希望，描绘了灿烂与辉煌。

感恩，这个温馨的词汇，正在我们每个人心中暖暖地写关上。因为感恩，我们站在这里，感谢领导的信任，朋友的支持，感谢企业给予的机会，因为感恩，我们想聚在一起，心与心的碰撞，情感与情感的沟通，使人们更深刻读懂了感恩。

今天的__公司__成为一颗璀璨的明珠，如日中天，熠熠生辉。正拔地而起。

____公司这个温馨的名字，叫响了____大地，月季之乡，感恩情怀，使____公司人民血脉相连；感恩情怀，使____公司人民息息相通。从__年开业，____公司人民携手走过了二十九个春秋，实现了新的跨越，新的发展，百大超级市场、百大艺苑连锁、百大夏邱购物广场，百大万村千乡市场工程，百都国际大酒店，每一座拔地而起的商厦，每一个优雅舒适的环境，都映衬着__公司人民的笑脸，像五月的月季，缤纷绚丽，像五月的月季，芳香迷人。这样的美丽，这样的温馨，都源于百大人真诚的感恩，源于百大人真诚的情怀。

感恩是山，感恩似水，感恩百姓，服务百姓，用感恩情怀，编织百大的感动服务，宾至如归，百问不厌，迎来送往，热

情相待，举国同庆的国庆节，团圆美满的中秋节、喜庆祥和的春节，这本是千家万户人团圆的日子，而莱州百大却是春潮涌动，春意盎然。莱州人的大家园，莱州人的大家庭，因为感恩而感动，因为感动而温馨，舍弃了家人的团聚，百大人用真诚的感恩，热情的服务，把衣、食、住、行日常所需，这些枯燥忙碌的采购变成了幸福的相聚，您在这里，在莱州百大，收获了沉甸甸的爱，沉甸甸的祝福。

花开花落，四季流转，每一天当您步入百大，当您走进百大，我们的百大护卫队以挺拔的身躯，真诚的微笑欢迎您！不一样的年龄，不一样的相貌，不一样的声音，但却有着同样的感恩心灵。感恩消费者，您是我们的衣食父母，感恩顾客，您是我们的上帝，每天，日出日落，每天普普通通，每天抛洒汗水，挥舞着坚实的手臂，指挥着来往的车辆，看护着每一位在百大购物的消费者的摩托车、电动车、自行车……这就是平凡的感动，这就是平凡的生活，正是这平凡的孕育了感动，正是这感动谱写了永恒！

一封封感谢信，如雪片飞来，一面面锦旗把心意表达。拾金不昧，扶老助残，见义勇为，消费者感动的诉说着一个个美丽的故事，描绘着一张强温馨的画卷，当顾客热泪盈眶接过失而复得的五千元现金，当八十多岁的老大娘看着百大员工亲自送到家门口的新鲜牛奶，当百大集团总经理孙春生带领青年突击队奔赴郭家店凤凰寨村挥舞镰刀帮助老乡收割小麦，当大年初一的早晨，第一位进店的顾客接过百大集团送出的红包，接过春节的福；当机警的百大护卫队按住正在行窃的小偷的手；当百大看车员把车钥匙交到忘记锁车的顾客手中；每一份感动都在洋溢，每一份感动在升华。因为爱而爱，因为感动而感动，感动生活，感动社会，平凡的距离，用爱谱写了现代美丽的神话。

正这个明媚的春天，正在这个温暖的春天，一千六百名百大员工齐聚百大广场，感恩的心响彻大地，感恩的心荡气回肠！

腾讯企业介绍演讲稿篇五

伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时刻，也在梦想着这一天的到来，从前设想了许多种庆祝的场景，当这一天终于要降临的时分，心情反倒安静了许多。

三个月前，做了一个狠狠的决议，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真！！

(一)从加入保险业，我就告诉自己，必定要在这个职业好好做，必定要做到最好，你没有理由做不好的，由于这是一个高度公正与充满爱心的职业。在这里我真得很感谢带领我进入这个职业的xxx□没有她在前期的尽力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的身手，芬姐经常是我取得一点小成绩的时分就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。并且她无时无刻都再关怀着我，谢谢芬姐！！！！

(二)感谢安全，是安全给了咱们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢咱们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是咱们学习的榜样！一起再次感谢咱们展鸿部亲爱的同伴对我的支撑与信任，没有你们就没有今日舞台上的我！谢谢我们！

(三)最后，我要最最感谢我团队里的同伴，我喜欢你们，他们是xxxx等等他们都是我最最密切的战友，应文是我合作最久的同伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，由于他是那么的优异，言谈举止也让我学习了许多，督促我要不断的尽力，还有咱们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优异了，以致于我在想，现在他们那么尽力的进程，虽然没有马上出单，可是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，由于“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验咱们的时分。所以我相信他们都会在未来的时刻里应该会有很好的成绩。

(四)这个职业没有捷径，只有勤勉+用心，勤勉是首位的，当他人都在歇息的时分，你还在作业，你已经比他人为成功多做了一些了，如果我们都勤勉了，你比他人用心多一点，那就会迎来更多的机会，由于，这个年头，是差异化竞赛的年代，用心多一点，给自己多一些竞赛的筹码，咱们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

(五)从10月1号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时分是一种任务，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想作业做作业会比以前多许许多多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到波折，但我更相信自己的自我调节才能和协调才能，我必定会坚持自己的理念：高兴作业，快乐生活，成就自我，超越梦想！带领自己的团队，好好的作业，创造归于咱们自己的奇迹！做好人，用好人，铸造成功！希望我们可以监督我，鼓舞我，支撑我，谢谢！

那么最后仍是，感谢在背后默默支撑我的家人朋友，给予我鼓励和协助的领导搭档，给了我信心和支撑的团队同伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好！

腾讯企业介绍演讲稿篇六

大家好！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里参加演讲比赛。今天我演讲的题目是：“强化作风建设，争做服务表率”。在这个充满生机和活力，挑战和希望并存的伟大时代，在“迎国庆、爱联通、做贡献”的浓厚氛围中，看着我们联通公司日新月异的飞跃发展，作为一名客服部主任，要服务好客户、服务好客户经理，我深感身上责任的重大与担子的沉重，要完成组织赋予我的工作职责，做好客服部工作，让客户和客户经理放心满意，必须强化作风建设，争做服务表率。

“强化作风建设”，首先要抓好自身建设，全面提高素质。客服部工作，责任重大，任务繁重，我要努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力成为作风优良、业务精通、熟悉客服部工作的行家里手，搞好新形势下的客服部工作，让公司放心，让客户和客户经理满意。其次要强化意识，转变工作作风。我要大兴求真务实之风、真诚服务之风、无私奉献之风、批评与自我批评之风，以良好作风和扎实工作推动客服部各项工作任务为贯彻落实，进一步强化宗旨意识，要以客户和客户经理的需要为第一选择，以客户和客户经理满意为第一标准，坚持服务为本，努力为客户和客户经理排忧解难。对客户和客户经理需要解决的事情，再小也要当作大事来抓，再难也要竭尽全力去办，真正做到优质服务。

“争做服务表率”，首先要求求真务实，解决实际问题。我要对照争做服务表率的要求，认真查摆思想、工作、作风方面存在的突出问题，定立客观的整改目标，制定切实可行的整改措施，向客户和客户经理公开、向客户和客户经理承诺，充分听取客户和客户经理的意见，自觉接受监督，取信于客户和客户经理。要把客户和客户经理需要我们客服部办的事，一件一件记录在案，努力认真去办，能当天办好的，决不推迟到明天；办得客户和客户经理满意，不存一丝遗憾。其次要真正做到“服务为民、廉洁高效”。要提高工作效率，做到岗位责任明确，办事程序简洁，落实限时办结制度，办事快捷准确，无互相推诿扯皮、工作拖拉积压现象。要改进服务态度，落实各项便民措施，坚持首问责任制、一次性告知制和服务承诺制，彻底根除“门难进、脸难看、话难听、事难办”的四难。要加强执行力，坚决执行公司的指示、命令和决定，令行禁止、政令畅通，真正成为服务表率。

各位评委、领导、同志们，大地之所以这样绿意盎然，是因

为有了草和树木；联通之所以这样蓬勃发展，是因为有了我们全体员工的辛勤劳动与无私奉献。在“强化作风建设，争做服务表率”的征途中，我甘愿做大自然中的一棵草一棵树，当我是一棵青草的时候，就把绿色和生机带给大地，当我是一棵树的时候，就把浓荫和清凉带给城市，把自己的每一滴汗水，都融入真诚服务的万里春色，把自己的每一分光热，都注入联通发展的灿烂辉煌；把爱联通、做贡献作为自己的座右铭，贯穿到每一天的工作和每一项服务中，让自己的人生在平凡岗位上闪光！

我的演讲完了，谢谢大家！

腾讯企业介绍演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同事，你们好。

我叫××，来自×××。我很荣幸能够参加此次年会。首先，我代表新员工向大家致以诚挚的祝福，祝大家在新的一年里，工作顺利、心想事成。同时，在这辞虎迎兔之际，我也为公司送上一幅对联：携旧划新谋发展，驾虎迎兔铸新章。希望公司的业绩在新的一年里蒸蒸日上。

我是一名刚走出校园的大学生，我自认为我的大学生活是充实，因为我在那里学到了很多知识，但我也清楚地知道，社会的教科书要比学校里的残酷的多，对刚迈向社会的我来说还有好多好多要学习的东西。

时至今日，我已经来公司实习一个多月了，在这段时间里我学习了很多技术方面的知识，我感到很充实，同时也让我想起了这样一个例子：如果将一个人知识量看成一个圆，园里面的是他了解的知识，园外面的是他从未涉及的方面，那么随着他知识的增长，这个圆的周长就会越来越大，所以他就会越发的觉得自己无知，我觉得我现在正是这种感觉。我知道，这些知识对我的工作来讲都很重要，但细细地盘点一下

这一个多月的收获，我突然发现我学到的不只是这些知识，还学到了更重要的，那便是为人处事的态度。

一是坚持，对像我这样刚毕业的大学生来说，每个人怀揣着梦想，希望可以大展宏图，可是往往都被两个字难道，那就是“坚持”。坚持，说起来总是那么容易，但大多只有三分钟热度，真正能坚持到底的寥寥无几。在学校的时候，我参加了记者团，参与校报工作，我们团的团训是“青春、笃学、敏锐、责任”，这里面涉及到我今天要说的态度中的两条，一是责任，二是笃学。所谓“在其位，谋其政”，在学校的时候我是学生，我应该履行学生的义务；在公司我是员工，我就因该履行员工的职责，首先要认认真真地把自己的本职工作做好，才能去考虑其他的事。再说笃学，人生就是在不断地学习，特别是对我们来说，有很多东西值得我们去学习，我记得有位学姐给我说过，到公司后要懂得付出，而且要不求回报的付出，只有这样才能学到更多的知识，才能积累更多的经验。

最后，我要代表新员工感谢大家这一个月以来对我们的照顾与迁就。来公司这么久，最吸引我的是公司的文化氛围，这一点是出乎我意料的，因为在记者团的时候，我们最讲究团队凝聚力，最注重培养团队的文化氛围，我们都把那当成我们的家，而且是一个非常温馨的家。我以为当我走出学校后再也不会找到一个公司能给我这么温馨的感觉，但是我却在咱们公司遇到了，公司的每一个人都是那么和睦，整个公司个人的感觉就是团结、上进。我非常荣幸能加入这么温馨、和睦的大家庭，我一定会尽快融入到公司的大环境中，与大家和睦相处、互帮互助，共同进步。

我的演讲已结束，谢谢！