

2023年活动产品演讲稿 产品经理竞聘演讲稿(优秀10篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。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，我们一起来了解一下吧。

活动产品演讲稿篇一

大家好。

。我竞聘的岗位是市分公司市场拓展部分管县分公司的本地电话产品经理岗。作为一名基层的员工，能有机会参加竞聘，这体现了公司对基层员工的关心和信任，也感受到公司不拘一格使用人力资源的改革动力！我相信这种科学合理的用人机制一定能给公司的经营管理带来新的活力和动力。而我自己，对公司给予的这次竞聘演讲的机会，表示感谢！下面请允许我陈述自己竞聘的理由以及如何搞好本地电话产品经理的工作设想。

1、我熟悉各类电信业务和技术，受过严格的专业培训，具备良好的通信综合素质，既有通信专业的学历，也有湖南大学网络学院计算机专业的本科学历。在职工作13年来，我先后被公司选派到武汉邮电科学研究所、北京国际交换系统有限公司、北电网络公司、中兴公司等单位和厂家接受交换、传输、电源、数据、多媒体新业务的培训。通过这一系列的学习和专业培训，使我成为一名知识结构合理，一专多能，既有技术、又懂业务、三会营销的复合型管理人员。滴水之恩，当涌泉相报，长期来我在自己的岗位上踏实高效工作以回报企业的培养，也希望有机会在要求更高，压力更大的岗位上回报企业多年来的培养教育——真可谓“欲穷千里目，更上一

层楼。”这也就是我积极参加本次竞聘的原因和动力。

2: 参加工作xx年，我做过x年的传输、交换、数据、移动、农村模块局综合维护工作，4年的支局长、3年的设备维护中心主任、2年多的市场经营部具体分管策划、公话、渠道建设、业务管理等工作，不同的工作历练，培养了自己勤于思考、敢于创新、勇于实践、超越自我的工作风格。对照本次产品经理工作职责要求，基本上与自己现在所从事的工作一致，熟悉县级分公司电话经营模式、市场策划、产品营销途径和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织工作的弊端等具体情况，能够做到轻车熟路和胸有成竹，并卓有成效地开展工作。

3、我在多年的工作中取得了良好的业绩。在支局锻炼期间，曾率先提出电话村、电话路、电话街三点一面的转动发展思路，支局业务拓展、基础管理、客户服务等各项工作同频共振，协调发展。20xx年在百万电话大行动中被荣立市公司“二等功”一次，在设备维护中心做主任期间，**的维护基础工作和网管工作一直在全市名列前茅，设备维护中心被授予“创建省级青年文明集体”光荣称号；到市场部工作后，先后针对铁通低价位抢夺县城宽带客户，建议采用包年宽带与预付费小灵通捆绑营销，不但促进了宽带业务拓展，同时新发展小灵通400户；针对县城先农小区客户搬迁较多，铁通实施拉引营销策略，进行用户策反工作的严峻形式；建议及时采用客户交100元移机，赠用户100元话费实行现场移机绿色通道，同时有效地引导客户搬迁新居的购买欲望，大力推销来电显示业务；做到了稳住了存量，又激发了增量。在公话方面提出“网吧 话吧”和校园后勤 ip超市等发展模式，开创了我县ip公话发展局面。以上的业绩受到了县公司领导的肯定和认可，本人20xx年被评为市分公司“优秀人才”。回顾过去“诸往矣”，展望未来“不足兮”。我将努力迎接新挑战、抓住新机遇、创造新优势、满怀信心搞好本次竞聘的工作。

那么如何做好本地电话产品经理的工作呢？我的想法很多，概括为三句话，那就是：盘活资源，做好“圈地式批量营销”；细分市场做实“针对性主动营销”；整合优势，做活捆绑式差异化营销。落着点是四个字，那就是做实、做活、做好。

以上是我对管理工作的粗浅的看法。我认为竞聘演讲终觉浅，业务管理需躬行！说的好不如做的好！说的到不如做的到！我希望在今后的工作中，苦干加巧干，大家比比看！

活动产品演讲稿篇二

文章开头最难写，同样道理，作演讲开场白最不易把握，要想三言两语抓住听众的心，并非易事。如果在演讲的开始听众对你的话就不感兴趣，注意力一旦被分散了，那后面再精彩的言论也将黯然失色。因此只有匠心独运的开场白，以其新颖、奇趣、敏慧之美，才能给听众留下深刻印象，才能立即控制场上气氛，在瞬间里集中听众注意力，从而为接下来的演讲内容顺利地搭梯架桥。

奇论妙语 石破天惊 听众对平庸普通的论调都不屑一顾，置若罔闻；倘若发人未见，用别人意想不到的见解引出话题，造成“此言一出，举座皆惊”的艺术效果，会立即震撼听众，使他们急不可耐地听下去，这样就能达到吸引听众的目的。

需要注意的是，运用这种方式应掌握分寸，弄不好会变为哗众取宠，故作耸人之语。应结合听众心理、理解层次出奇制胜。再有，不能为了追求怪异而大发谬论、怪论，也不能生硬牵扯，胡乱升华。否则，极易引起听众的反感和厌倦。须知，无论多么新鲜的认识始终是建立在正确的主旨之上的。

自嘲开路 幽默搭桥 自嘲就是“自我开炮”，用在开场白里，目的是用诙谐的语言巧妙地自我介绍，这样会使听众倍感亲切，无形中缩短了与听众间的距（转载自本网<http://>请保留

此标记。)离。在第四次作代会上，萧军应邀上台，第一句话就是：“我叫萧军，是一个出土文物。”这句话包含了多少复杂感情：有辛酸，有无奈，有自豪，有幸福。而以自嘲之语表达，形式异常简洁，内蕴尤其丰富！胡适在一次演讲时这样开头：“我今天不是来向诸君作报告的，我是来‘胡说’的，因为我姓胡。”话音刚落，听众大笑。这个开场白既巧妙地介绍了自己，又体现了演讲者谦逊的修养，而且活跃了场上气氛，沟通了演讲者与听众的心理，一石三鸟，堪称一绝。

1990年中央电视台邀请台湾影视艺术家凌峰先生参加春节联欢晚会。当时，许多观众对他还很陌生，可是他说完那妙不可言的开场白后，一下子被观众认同并受到了热烈欢迎。他说：“在下凌峰，我和文章不同，虽然我们都获得过‘金钟奖’和最佳男歌星称号，但我以长得难看而出名,,,一般来说，女观众对我的印象不太好，她们认为我是人比黄花瘦，脸比煤炭黑。”这一番话嬉而不谑，妙趣横生，观众捧腹大笑。这段开场白给人们留下了非常坦诚、风趣幽默的良好印象。不久，在“金话筒之夜”文艺晚会上，只见他满脸含笑，对观众说：“很高兴又见到了你们，很不幸又见到了我。”观众报以热烈的掌声。至此，凌峰的名字就传遍了祖国大地。

即景生题 巧妙过渡 一上台就开始正正经经地演讲，会给人生硬突兀的感觉，让听众难以接受。不妨以眼前人、事、景为话题，引申开去，把听众不知不觉地引入演讲之中。可以谈会场布置，谈当时天气，谈此时心情，谈某个与会者形象,,,例如，你可以说：“我刚才发现在座的一位同志非常面熟，好像我的一位朋友。走近一看，又不是。但我想这没关系，我们在此已经相识，今后不就可以称为朋友了吗？我今天要讲的，就是作为大家的一个朋友的一点儿个人想法。”在教师节庆祝大会上，如果天气阴沉沉的，你可以这样开头：“今天天气不太好，阴沉昏暗，但我们却在这里看到了一片光明。”接着转入正题，讴歌教师的伟大灵魂和奉献精神，他们燃烧了自己，照亮了别人和人类的未来。

您可以访问本网（）查看更多与本文《匠心独运的演讲稿开场白》相关的文章。

活动产品演讲稿篇三

大家好！非常欢迎您能够参加今天在这里举办的洋河蓝色经典系列酒客户答谢会暨梦之蓝酒推介会。值此之际，向一直以来关心和支持海炳商贸有限公司的各位嘉宾表示最衷心的感谢和最热烈的欢迎！

会宁海炳商贸有限公司成立于20xx年，为白银市酒业协会理事单位、会宁县商贸流通协会会员单位。公司先后与江苏苏酒集团贸易股份有限公司、莫高实业发展股份有限公司、河北农夫山泉公司合作，代理洋河梦之蓝系列、洋河蓝色经典系列、莫高红酒系列和农夫山泉饮料水晶系列产品。公司一贯坚持诚信为本，以德兴业的宗旨，在各级政府和消费者的监督和支持下，遵纪守法，诚信经营，资金运作科学合理，商品质量可靠，在广大群众中树立了良好的信誉。公司20xx年被评为“白银市放心酒示范店”□20xx年被评为“光彩之星”□20xx年被甘肃省工商行政管理局评为“甘肃省食品安全示范店”。

今天我们欢聚一堂，共谋发展。回望过去，洋河蓝色经典系列酒走过的每一个脚印都离不开您的支持，经历过的每一步成长都融入了您的真情。在这里，我们真诚的感谢你们，感谢你们一直以来对本商行的关注，本商行将会提供更多产品优惠政策、产品销售以及售后跟踪等多种服务，用最合理的价格以及最优质的服务来回报各位客户和各位朋友的厚爱！

最后，祝大家万事如意、好梦常在！

谢谢大家！

活动产品演讲稿篇四

二、 活动目的：盛隆超市在这美好的秋季与您相约，9月13日“花好月圆人团圆、盛隆送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

三、 活动主题：花好月圆人团圆 盛隆送礼喜连连

四、 卖场陈设：卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

五、 活动内容：

一重喜

a. 购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵3元；（此券限活动期间使用）

指定月饼品种有：

b. 购保健品或酒（指定商品）可分别抵1元、2元、3元使用。（此券限活动期间使用）；已买断的酒为使用品牌。

1 中 秋 礼 券

a 类保健品或酒 此券可抵1元

1 盛

b 类保健品或酒 此券可抵2元

1 c 类保健品或酒 此券可抵3元

二重喜

a.团圆奖 集齐“团、圆、奖” 3个字 奖价值200元的奖品
(礼券、现金)

b.喜庆奖 集齐“喜、庆、奖” 3个字 奖价值100元的礼品
(礼券、现金)

c.盛隆奖 集齐“盛、隆、奖” 3个字 奖价值12元的礼品
(礼券、现金)

d.欢乐奖 集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆” 7个字任意
一个

奖价值3元月饼小礼包一份(9月28前)

奖价值1元的盛隆购物券一张(9月28后)

奖项预设置□a共100个 □b共1000个□c共10000个;

六、 商场布置:

总店: 关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画
(一中秋节的活动内容为主)、陈列区的布置。

连锁店: 中秋节条幅、吊旗。

七、 费用预算:

条幅: $10\text{米} \times 6\text{元/条} \times 26\text{条} = 1500\text{元}$

中秋礼券: $0.1\text{元/张} \times 10\text{万} = 1\text{万元}$

吊旗: $2.5\text{元/张} \times 1000\text{张} = 2500\text{元}$

dm快讯：待定；广告费用：报纸、电视，待定

八、注

- 1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷；
- 2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。
- 3、吊旗dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。
- 4、连锁店负责各门店的条幅。
- 5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。
- 6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回。

活动产品演讲稿篇五

你们好！

我是xx公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是销售部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。

同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

- 1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施 兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。
- 2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。
- 3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊

重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

活动产品演讲稿篇六

时间过得真快，转眼又到了开门红。借此机会，我讲几句心里话。

第一句话是感谢，感谢党委，感谢在座的各位领导，感谢你们对信赖与支持。首先是为过去取得的成绩表示感谢，截至昨天，在各级领导的重视和支持下，全行当年销售保险突破万，贷万，累计创造中间业务收入万，占全行保险中收的三分之一。第二要感谢的是这次会议的东风，开门红里处处体现了市分行党委对这个小兄弟的关心，计划单列，费用单列，从计划上看，保险的计划是万，龙卡的计划是张，从费用配置看，龙卡是xx元x张，保险是x元x万，贷是x元x万，假如完成全部计划，可实现中间收入万，市分行为此配置的费用将达万，这些都是对最宝贵的支持。再次由衷感谢党委、感谢各级领导、感谢娘家人的关心和支持！

第二句话是放心，建行是一家，请大家相信这个小兄弟，销售产品放心。这个放心体现在两方面，一是产品放心，开门红我们主推的产品有两种，一种是纯保障产品——龙卡和贷无忧，一种是固定收益产品——金富鸿和聚富二号，两种产品都不会给大家留下任何后遗症。

为了迎接开门红，更好地适应客户需要，对所有产品都进行了升级换代，如龙卡的保障范围由原来的意外身故保障升级为意外身故和意外残疾保障；金富多升级为金富鸿，可以附加意外住院补贴和重大疾病保险，收益打在保单反面，营销更容易。

二是服务放心，脱胎于建行，和建行的合规理念是一脉相承，我们会像爱护眼睛一样爱护客户，爱护建行和信誉，只有建行一个渠道，我们xx人的服务团队将紧紧围绕全行发展大计，一心一意，专心致志，为大家提供7*24小时的服务。

借此机会，我还要介绍一下贷无忧，贷无忧是指客户在向建行申请贷款的同时，委托建行向xx人寿投保的一种人身意外伤害保险。借款人在借款期内发生意外伤害或重大疾病导致身故或残疾，借款人所欠银行贷款本息由保险公司代偿，同时银行放弃借款追偿权和抵押权。保险的作用是保障。客户交很少的钱就可以四两拨千斤，覆盖因意外伤害和重大疾病带来的巨额贷款风险，银行放心，客户所在企业和家庭放心。从这个角度讲，做贷无忧就是做好事。成立x个月的当年实收贷多万，我行仅只有万，潜力巨大。开门红为贷无忧提供了极大的政策支持，目的就是引导全行多做贷无忧，给贷款安全再加一把锁。

第三句话是邀请。为促进开门红，省公司专门制定了激励方案，如果我们顺利完成了开门红的任务，以黄冈在全省第一位的位次，我们绝对会争取更多的机会请大家外出培训学习。

第四句话是祝愿。过去两年，在市分行党委的坚强领导下，我行各项业务取得了长足发展，顺利实现了争强进位的目标，我相信并祝愿大家一定会贯彻落实好市分行党委新的战略部署，战无不胜，攻无不克，一年更比一年红！

谢谢大家。

活动产品演讲稿篇七

尊敬的叔叔、阿姨、兄弟姐妹，大家早上好！

我们是广东佳尔丽不锈钢厨具有限公司来这里举办的产品说明会。在我们大丰市金丰南路163号，我们专卖店下个月的18号就要开张了，在开张之前我们将做些宣传活动。到时我们将邀请大家参加我们的开张典礼！

今天早上来的时候，有位阿姨笑呵呵地跟我说，你们是做什么的？是不是卖狗皮膏药的？告诉大家，我们不是卖狗皮膏药的，也没有什么保健品卖给大家，更没有什么钙片卖给大家吃。我们是做厨具宣传的，厨具就是家家每户都在用的锅碗瓢盆。

我们这次活动的目的是让大家来一次厨房用具大改革，让我们在座的中老年朋友享受现代生活的时尚和健康，同时我们也希望大家帮助我们宣传，今天来的人虽然不多，等我们活动结束后凡是拿到我们的礼品的叔叔、阿姨，请你们回去再说说，明天多带些人过来。广告广告就是让大家都知道。也许有人要问，人家做广告都是上电视，你们到我们这里搞什么宣传，告诉大家我们不但要上电视做广告而且我们还要请使用过我们产品的叔叔、阿姨，上电视为我们讲话，为我们做广告。金奖、银奖、不如老百姓自己讲，金杯、银杯、不如老百姓自己的口杯。我们不请电视明星打广告，我们把这些几千万的代言费变成产品反馈给咱们老百姓，把最好的产品、最实惠的产品，介绍给大家。在这次活动中，公司总部决定在咱们大丰投资30万，这30万我们将设为三个不同档次的礼品，大礼品我们指1000元左右的产品，中礼品我们指100元左右的产品，小礼品我们指10元左右的产品，小礼品只要你来参加就可领到，但大礼品、中礼品，我们要搞现场互动的，所以你要认真听，只要你听明白了，你才能成为幸运者把我们的产品拿回家，买回家。

今天我们为大家请来的第一位厨房专家是大家看到我们台上的高效免火节能锅，这款产品的特点是：节能、环保、健康、安全。

‘高效节能锅’我们又把它叫做“免火再煮锅”，它是一款省时、省钱的锅，各位中老年朋友都喜欢用鸡、排骨等~~~来炖汤吃，炖烂一只鸡用普通的锅要用上一个多小时，而用我们这只节能锅10分钟就能解决问题，也许大家说我在吹牛，哪有这么神奇的锅？没关系，下面我们现场烧一只鸡给大家看，眼见为实，看看我是不是在吹牛（现场操作，注意讲节能锅的使用方法等功能等）。

我们看这锅外表不是很特别，但是它是采用进口不锈钢料做成的，绿色环保，上面的锅盖是双层的有保温作用，里面还有一个锅盖是透明的，是玻璃钢的，让你在煮东西的时候观察到里面有没有烧开，锅的外侧有两个卡子，看好了，可以用手掰开，然后我们来看一下：现在拿在我手上的就是可以直接放在我手上的就是可以直接放在煤气炉上或液化气烧的锅，桌子上的这个是保温筒，它同样是双层不锈钢，大家一定要注意：保温桶不能烧的，会烧坏的，当你把食物烧开后也就10分钟左右，如同烧开了水，然后把锅离开火直接放在保温筒里，把卡子卡好，盖好锅盖，你就可以去做其它事情了，美味可口的鸡汤就算做成了。

为什么这种节能锅有这么神奇？大家看到没有，在这只锅的下面有个聚热钢圈，当你把锅放在火上燃烧时，它会1小时吸热，这样离开火后能保持锅里的食物继续沸腾25分钟以上，它为我们节约了时间，节省了75%以上的煤气，现在一般的家庭用煤气一年要4筒气，一筒气就算100元，就得400元，而用我们这只节能锅一年一筒气都用不着，如果你用上20xx年20xx年，能节省多少钱大家都算得出来，因此这是非常节能非常省钱的锅。说到这里，有好多的叔叔、阿姨肯定不服气，说我家有高压锅，炖鸡也快呀，其实高压锅的性能大家不是不知道，有的人家是有高压锅但用的很少，因为高压锅容易爆炸，

而我们的高效节能锅在煮任何食物时都是正常气压蒸煮，无高压装置、无需通电，安全可靠，绝对放心，高压锅炖出来的汤不好吃，营养不高，而我们这款产品煮出来的食品是原汁原味，营养不流失，吃得开心。

有人要问了，这款产品除了煲汤，还能做什么？可以这么回答大家，除了不好炒菜外，其它的几乎这只锅都能做到，如煮饭、熬粥，而且能保温6个小时，夏天可当作冰桶，是我们在座的中老年朋友最理想的厨房用品（把炖好的鸡给大家看看，以提高现场气氛）。

大家说我们介绍的这款高效节能锅好不好？有没有想要的？我们现场将举行第一场互动，大家听好了，我手上有一张“特别订购卡”，如果你想要我们产品的，可以举手向我们工作人员领取，只有5个名额，顺便说一下这只锅的市场价，大家可以看到盒子包装上有：998元。想要的明天早上5：00过来的时候一定要带500元来，当你买了我们这只锅的时候，我们再发一张贵宾反馈卡给你，这张卡有什么意义，告诉大家，它如同银行卡，银行卡是你自己的，你自己花，不用我说的太明白了，说的太明白了，现场会打架的，究竟是什么样的惊喜，明天就会知道。我（小陆）能保证明天买到我们产品的，你肯定会高兴得不得了，能笑上三个月。听好了只有5个名额，5位幸运者将参加我们专卖店的开张典礼，现场互动正式开始，（小提示：如果没有人领卡，可以重复解释，争取全部被领）

今天的第一场产品说明会已接近尾声了，最后我把今天发礼品的程序说一下，（特别强调现场纪律及明天来的时间）

活动产品演讲稿篇八

一、出语惊人

如果你想迅速吸引你的听众，那么在演讲开场白，你可以描绘一个异乎寻常的场面，或透露一个触目惊心的数据，或栩

栩如生地描述一个耸人听闻的事情，造成“此言一出，举座皆惊”的艺术效果，这样，听众不仅会蓦然凝神，而且还会侧耳细听，更多地寻求你的讲话内容，探询你演讲的原因。

二、设置悬念

人都有好奇的天性。在开场白中制造悬念，能激发听众的强烈兴趣和好奇心，在适当的时候解开悬念，使听众的好奇心得到满足，也使演讲前后照应，浑然一体。

三、巧用修辞

精彩的演讲必须有精美的语言包装，要想语言生动活泼，就要发挥修辞的作用。在意境方面，用比喻、夸张、设问、反问、借代等修辞手法，调剂语言韵味，让听众听得有趣；在形式方面，用对偶、排比等整齐的句式来增强演讲的气势，让听众听得振奋。

四、引用名言典故

演讲开场白如果恰到好处地引用富有哲理的名人语录，不失时机地抛出寓意深刻的典故，演讲就会有声势有威力。

五、讲述故事 演讲稿的开头通过故事跌宕起伏的情节，将听众引入一种忘我的境界，并将自己的思想观点不动声色地溶入到故事中，起到“随风潜入夜，润物细无声”的作用，真正达到讲故事的目的。

在这一片晴朗辽阔的蓝天下，我们二中人奋发图强、吟咏歌唱

在这一片晴朗辽阔的蓝天下，我们二中人继往开来、自由翱翔
国在我心中

“长江，长城，黄山，黄河，在我心中重千斤，无论何时，无论何地，心中一样亲，流在心里的血，澎湃着中华的声音，”多么动听的一首歌呀！是啊，无论何时，无论何地，都改变不了爱国之心。

演讲的开头，是演讲者与听众的一座引桥，是演讲者与听众建立初步友谊的纽带，它在整个演讲过程中起着不可低估的作用。演讲稿的开头写得好，就能沟通演讲者与听众的感情，集中听众的注意力，唤起听众的兴趣，从而使听众对演讲内容产生一种强烈的渴望感。大凡成功的演讲，都要在演讲稿开头下一番功夫，精心设计和安排一个好的开头，力图使演讲的开头能打动听众的心扉，使演讲者和听众的心挨得近些，靠得紧些，以此博得听众的好感，来为自己的演讲成功奠定基础，铺平道路。反之，如果演讲稿的开头写得不好，一开始就失去了与听众交流感情的链环，从而减弱演讲的吸引力。一个好的演讲开头，能为全篇演讲定下基调。一个好的演讲开头，能起到画龙点睛地点明演讲主旨、自然顺畅地引领下文的作用。一篇演讲稿，其类别是属于议论型、叙事型、还是抒情型；其格调是庄重严肃、喜庆欢快的、还是诙谐幽默的；往往在演讲稿的开头即可体察品味出来。这说明演讲稿的开头对定下全篇演讲的格调起着不容忽视的作用。因此，有经验的演讲者在写演讲稿的开头时，往往要对全篇演讲稿的格调和写法，做出一番精心地构思和认真地选择。

演讲的开头又叫开场白，它是演讲者在演讲开头时的引言。开场白对演讲有双重作用，一是诱发听众的浓厚的兴趣，赢得听众的好感。无论是一个出乎寻常的举动，发出几声感叹或是几句简短的话，都应力图 and 听众的心挨得近些，扣动其心弦，使其感到演讲者可亲，可敬、可爱。二是为整个演讲创造一个适宜的气氛，为全篇演讲定下基调，或提纲挈领地明演讲的宗旨，自然引起下文。所以，出色的演讲者，总是以他特有的风度，洪亮的声音，新奇的内容，精妙的语言，或者其它的方式，一开头就力图控制全场，抓住所有听众的心。根据演讲的规律和实践经验的总结，演讲开头的类型主

要有以下十来种。

1、提问式

人才在哪里?人才在九百六十万平方公里的土地上，在十二亿人民中间，在当今改革的激流里，在你们——我尊敬的听众之中。

这个开头既有很强的吸引力和感染力，又缩短了演讲者与听众的心理距离，建立了一条很好的友谊纽带。

人们一般有听表扬语言的心理，演讲者在开场时说几句赞扬性的话，可以尽快缩短与听众的感情距离。但要注意分寸，不然会给人哗众取宠、油嘴滑舌的印象。

4、套近乎式

演讲者根据听众的社会阅历、兴趣爱好、思想感情等方面的特点，描述自己的一段生活经历或学习工作上遇到的问题，甚至自己的烦恼，自己的喜乐，这样容易给听众一种亲切感，从而产生共同语言，双方的感情距离一下子缩短了。

5、悬念式 也叫故事式，就是开头讲一个内容生动精彩、情节扣人心弦的故事或举一个触目惊心的事实来制造悬念，设计的一种情境，一种氛围，令人神往，令人关注，使听众对故事发展和人物命运深表关切，从而仔细听下去。

6、直入式

7、道具式

又叫实物式，演讲者开讲之前向听众展示某件实物，给听众以新鲜、形象的感觉，引起他们的注意。实物可以是一幅画、一张照片、一张图表、一件衣服等。

8、幽默式

用幽默诙谐的语言和新奇贴切的比喻开头，既能紧紧抓住听众的心，引人发笑，又能活跃会场气氛，让人在笑声中思考。

9、忠告式

演讲者采取郑重其事的态度，向听众讲明利害关系，以引起大家的警觉，从而增强演讲的实际效果的一种方式，一开始就讲出了事态的严峻，引起了听众的注意和警惕，使听众产生了急于欲听下去的迫切感。

10、渲染式

三月十四日下午两点三刻，当代最伟大的思想家停止思想了。让他一个人留在房里还不到两分钟，当我们再进去的时候，便发现他在安乐椅上安静地睡着了——但已经是永远地睡着了。这个开头，只用短短的两句话，便把听众引进了一个庄严、肃穆、沉痛、对革命导师敬仰的气氛之中，有利于听众接受演讲的正文所欲展开的谈论。

11、名言式

格言、谚语、诗词名句、名人名言等，具有思想深邃和语言优美的特点，具有广泛的群众基础，对青年人更有魅力。若能适当的运用名言作为开头，也可以收到好的效果。但并不是凡引用名言作开头都有好处。那些司空见惯，为青年所熟知的名言，经反复引用后，往往便给人俗套之感，使听众觉得你的本事不外乎会背《名人名言录》而已。这样不仅不能起到吸引人的作用，使得全场嘘声四起。引用名言，要让听众有回味、咀嚼的余地。哲理性要强，但不要太深奥莫测，甚至晦涩难懂，应当注意语言的通俗性。如《走自己的路》演讲稿的开头：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

开头引用屈原《离骚》中的名句，含义深邃而又必然地引出下文。

12、即席式

活动产品演讲稿篇九

盾安新一城建设施工的全体将士们辛苦了！

今天是个喜悦的日子，庆贺的日子，项目施工走过了艰辛曲折，采用了非常措施及手段，在业主、监理单位的带领下，项目部全体员工奋战了300多个日日夜夜，抢工期，赶进度，不计成本，累计投入模板万平米、木枋万立方、扣件万套、钢管万吨；尤其是在去年冬天近零下三十度的严寒条件下，组织开展了冬季施工，采取了一系列保暖措施，一次性投入门帘万平米、草垫万平米、彩条布万平米、防火布万平米、焦炭吨，火炉万次，最终成功开创了东北地区大规模主体结构冬季施工的先河，为工程主体的如期封顶发挥了至关重要的作用，比定额工期缩短200多天，终于迎来了封顶的日子。

这是沈阳市人民的期盼，业主的渴求与愿望，也是项目全体参战将士的无限光荣，我谨代表中建三局，感谢业主的信任、宽容与支持，感谢监理、设计院和社会朋友的关心与帮助，感谢全体将士们辛苦汗水和奉献，三局不会忘记大家，新一城这座历史的丰碑不会忘记大家。

盾安新一城的结构封顶仪式只是一个加油站，后面的施工管理任务还更加艰巨，我们在庆贺胜利的同时，还要认真总结过去项目施工与管理存在的差距与不足，如工期进度的控制，劳动力的组织与管理等，我们必须继续发扬三局敢为天下先，永远争第一的铁军精神；继续发扬不怕苦、不怕累、不怕吃亏、勇于奉献的新一城项目精神。精心组织，精心施工，担当总包管理的责任，服务业主、服务分包，确保10月22日工程全面竣工交付使用，向业主、设计院、监理单位和一直关心、

支持盾安·新一城项目建设的总公司领导、社会各界人士交出一份满意的答卷！

同志们有信心没有！

到工程交付庆典的那一天，到新一城华彩开张营业的那一天，我再来庆贺，为项目施工的立功集体、立功个人戴大红花，颁证书，发奖金！好不好！

谢谢大家！

活动产品演讲稿篇十

（一）抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中，能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审

核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

(二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们就针对**地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我公司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

二是加大市场拓展力度。今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。我们与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交-警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，我们要求业务内勤把全年流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持着沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营

经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们给予肯定，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员；对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

四是加大市场占有面。根据当前阶段的保源情况，年初，我们经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交-警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

(三)抓服务，树立保险行业的良好形象

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交-警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便；在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案；在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事。我们在广泛开展创建“文明科室”，争当“文明优质服务标兵”劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文

明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

(四)抓队伍，不断提高员工素质

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持进行了“两个条例”、党的xx大和xx届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民-主生活会，倡导建立民-主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采取现招现用、培训提高和人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、进取向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实思想和人才基础。