

2023年就业引航演讲稿题目(模板8篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

就业引航演讲稿题目篇一

首先感谢公司给了我这个展示自我的舞台，一年来发生的那么多的事情让人倍感温暖、感动。回首过去、对我们农资人来说这一年就要过去了，而我的思绪还在延伸。对上海易施特公司这种与生俱来的珍惜情结让我又想起了许多。

我现在谈谈从事营销这么多年的深切感触，对自己也算是个今年的总结吧！想当年初次来到上海易施特公司时，对农资这一行几乎是一无所知，更谈不上农资营销了。虽然学习化工专业，有一定的基础，但农资销售是截然不同的东西。实事求是的说当初的我并不喜欢做销售，看到那么多营销人在他乡顽强的打拼，心里很不是滋味。我的初衷是能有一个稳定的工作。和许多初涉商海的营销人一样，我经历了很多的困惑、彷徨、失败与放弃，但幸运、获得、变化、坚持却让我一直对生活、对营销充满着感恩。

通过几年的努力，认识到了许多农资界的朋友，有交流经验的、有探讨营销成长的；有诉说人生坎坷的；更多的则是鼓励的话语。记得有人说过销售人要“走过千山万水，说过千言外语，历尽千辛万苦，用过千方百计”！这就是营销人的真实写照。

初进上海易施特公司营销队伍时，感觉到迷茫，很多时候不知道如何着手，心里实在没底。我的优势在哪里？没有经验的

我在这支优秀的团队中可能找到属于自己的一席之地。思索代替沉默，行动证明真理。几年来在江苏、安徽等地的实战让我在公司里奠定了自己的位置，获得了同事及领导的认可。

感谢上海易施特公司，几年前让我懂得了营销人在生活中还有比钱更重要的东西，开始了自己真正意义上的职业生涯规划。

“做最有思想力的员工”是我给自己的目标。喜欢读《销售与市场》，更喜欢在市场上学习一些思路、琢磨一些事情、思考一些问题。透过表象的东西，经过实练检验、总结经验、创新体验并付诸行动；慢慢提升了自己的综合素质和营销技能。其实，很多的时候我总认为经历多少并不重要，重要的是我们在经历中思考些什么，做了什么。记得在以前读过白岩松的《痛并快乐着》那本书，当时很不以为然，总以为是名人快嘴的为赋新词强说愁。想不到现在竟成了我营销最大的感受。“痛”吗？还真有点。销售中得到了很多东西，但也失去了很多。为了工作我们放弃了学习，为了工作我们放弃了生活。一位同任戏言：营销是一门折腾人的学问，我觉得颇有道理。是的，营销很累，生活很苦。如果没有品尝酸甜苦辣的精神，也许它每个环节都意味着挑战。

有成功的经验，也会有灰色的记忆。让我最刻骨铭心的就是：那是在20xx年，为了赶任务、冲销量。在局部市场上赊帐太多，在没有很好地考察市场、考察客户的前提下，把产品赊销给了安徽安庆的一个客户，到最后客户由于其他原因不能继续经营，最终客户潜逃。给区域及公司造成了损失。教训是深刻的、沉痛的。也许这就是思想放松付出的代价。

1) 态度决定一切。积极心态是我们事业成功的金钥匙“心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来”。“播下一种思想，收获一种行为。播下一种行为，收获一种习惯。播下一种习惯，收获一种性格。播下一种性格，收获一种命运。”因此做农药销售这项工作，尤其在上海易施特公司这个上进

的组织里态度最重要。

2) 学习成就将来。营销人需要广袤的知识和专业的技能。只有不断持续学习、总结、改进，我们的源头活水才不会枯竭。只有把工作中遇到的问题总结和分析，不断积累经验，以后才可能就会少犯一些类似的错误。营销的水平才能不断提高。才能不断超越他人、在未来的竞争中立于不败之地。

做一件事情，悟一个道理。每做一件事我们都要总结、创新。只有悟出道理来人才有可能进步。

3) 成功源于坚持。坚持是一种大德，成功是一种习惯。我们要经常不断地对营销的感悟做些总结。我的许多灵光一现的东西都要及时的记录下来然后总结学习。许多的成功都是平时积累的结果。

生活总有太多的不如意，可这就是现实，你我谁都无法改变！我最喜欢的一句话就是“心静，思远，志在千里”。在这一年里有欢乐有荣誉，有泪水也有失败，这些都成为过去。营销教会了我如何规划人生、获得机会、思考忧患。总以为，人有时候需要一点坚持，在销售这条路上患得患失只能使我们固步自封。坚持一下，等你走过了这个过程再回过头看，我们也许得到的会更多。

公司要发展，员工要成长！温暖的20xx给我们留下了太多的感动！新的一年在上海易施特公司前进的征途中更会意气风发。我们期待着！

20xx年的成绩即将成为历史□20xx年又是充满希望和美好的一年。从上海易施特公司未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多元化的大公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

展望未来，我深信上海易施特公司在王总、荆总的带动下，发展道路会越走越宽广，越走越灿烂！我们将以全新的工作态度来安排工作，让我们共同努力，共创上海易施特公司辉煌的明天。

再次感谢大家！并祝此行愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意。

就业引航演讲稿题目篇二

大学毕业生自主创业不仅解决了自己的就业问题，而且还给别人提供就业机会和岗位。对当代大学生来说，自主创业是一条光明之路，希望之路。

1. 当前的就业形势要求更多有条件的大学毕业生选择创业之路。众所周知，劳动力过剩，就业难在我国是一个非常突出的问题。随着大学扩招，毕业生的迅速增加，而社会需求基本上保持在扩招前的水平，而且许多单位希望应聘者都能有几年的工作经验，毕业生的就业压力越来越大。面对这种形势，受过高等教育并具备一定创业能力的大学毕业生，选择自主创业既可以为自已寻找出路，又是可以为社会减轻就业压力。

2. 大学生自主创业面临着良好的环境。目前，从中央到地方到各个高校都热情鼓励，支持大学生毕业自主创业，各级政府为大学毕业生创业制订了一系列的优惠政策，各高校为大学生创业也积极创造各方面的条件，对有条件的大学生来说，自主创业已经具备了难得的机遇。

3. 大学生创业的路子相当的广泛。许多大学创新意识强，有自己的专利或开发项目，创办高科技企业，是创业的一条理想之路。除此之外，还有许多创业之路可供选择，比如，一些毕业生运用自己的专长、特长，个人或合伙开办餐馆、书店等等。这些都属于创业的范畴。

4. 当然，先就业再创业也不失为明智之举。有些立志创业的毕业生或由于缺乏创业的经验，或由于缺少创业的资金，先加盟与自己创业目标相符的公司，经过一段时间的实践，积累了经验，积蓄了资金，在时机成熟的时候再独立创业，这对许多要创业的毕业生来说，也许是更理智，更稳妥的选择。

就业引航演讲稿题目篇三

大家晚上好！

首先我非常感谢就业协会能提供这么好的舞台给我介绍自己，展现自己，其次我非常感谢在座的每一位朋友们的到来，感谢大家牺牲周末的大好时间来听我的演讲，是你们给予我站在这舞台上的信心！谢谢！

我来自电子工程学院08级，名字叫xxx□

首先，不可否认，本人的学习成绩不是很好，各方面的能力表现平平，在学校里面属于弱势群体中的一员，一直在饱受着各种小挫折，包括很多竞选的失败，感情受挫，考试担心挂科。但我知道在我们学校，甚至在社会上，根据28法则，大多数人属于平常人，牛人只是那百分之20，达到金字塔尖的也是那一小撮精英；同时我很高兴我能作为那一大撮中下水平的一员来这里发表让我们无法望而却步的“就业与创业”的一点想法，我知道在座的大都是学校的社团强人，精英学子，桂电未来的骄傲。有些地方和我不可苟同也不要见怪！

是的，我们当初开始都对所选的专业不是很了解，而且对于自身的兴趣，性格方面都不是很了解，就胡乱的选了个专业，或许当初都不是自己选的，而是妈妈说的，或他妈说的。

说真的，我对自己所学的专业也不是很喜欢，以后自己估计不从事专业对口的工作。我们学校大多数是工科的学科，学

起来不是那么的容易，在没有兴趣的情况之下，学起来会感到比较的吃力，开始感到迷茫和无助。

先让我们先来看看成功人士对就业和创业的见解！

在新华都担任总裁年薪十万的打工皇帝唐骏给我们道出了在他职业发展过程中胜利的法宝，而毕业于一所师范学院的马云，对it一窍不通，开始只知道接受邮件，浏览网页，确成为了电子商务的领军人物，成就了it的神话。他们的就业与创业的成功我们虽然无法复制，但是我们可以从中有所感悟！

唐骏当年在学校的成绩也不是很好，中下水平，马云读的是一般的学校，至少对于我们这些学习成绩中下的学生一点希望。我可以很大声的说我们未来同样满怀梦想，不断追求虽然我们现在什么也不是。透过现象看本质，他们取得的成功是很多方面综合因素使然。

所以对于面前的弱势状况，我大可不必担心，但是我们也同样可能对自己做好职业生涯规划，对于未来的竞争。毕业先就业，再择业，如果条件成熟的话选择创业。

某个十几年的hr的高管，最大的感慨就是：职场发展中，只要敢想敢做，没有什么事情是不可实现的。人生成功的重要因素：背景、靠山、人脉、金钱、工作、地位、能力、机会、发展前景，即使你一无所有，但只要拥有坚忍乐观的精神、训练有素的职场技巧、果敢迅速的行动能力，你就能成功，你也会惊诧人生竟有这么多机会！最终，你将凭借自己的力量，实现“面向大海，春暖花开”的人生梦想。

90年代的大学生往往挥斥方遒或自命不凡，总想着自己毕业后找个怎么好的工作，却从未做过从基层做起的心理准备，大学生应该增加在校期间的实习经历，最好能够争取在寒假、暑假的实习经历，通过网上调查，超过90%的企业公司不仅看重学历文凭，同时业注重的一方面就是大学生在校期间的一

些实习经历。大多数大学生会在即将毕业的时候四处出击，再优秀的人也不会等待，都把自己作为商品，努力推向市场。天之骄子的冠冕堂皇早已被市场经济的洪流冲散了。当代大学生的关键词就是竞争。不过过分的强调竞争会对长远的发展不利，抓住市场经济这朵云彩，把自己地位放低，做好从基层做起的心理准备，自己才会飞得更高、走的更远。

就业的双向选择就意味着优胜劣汰，一些毕业生认为自己所学专业太冷，导致在求职过程中很不自信。但不论竞争多么激烈，都应该保持平常心态，因为毕竟接受了高等教育，人文修养和理论技能已比较完备。需要的只是社会的锤炼。这样不自信显然是一种逃避现象，最终会陷入自败的困境。

另一方面就是大学生在求职时饥不择食，带来所学专业和工作的对口问题。一般而言，所学专业毕竟是最熟悉的领域，“专业对口”有利于工作的发展进步。所以，求职时应该强调对口，但不必非对口不可。

在金融危机的影响下，就业问题就非常严峻了。所以越来越多的毕业生选择了自主创业。这是应该提倡的。但对自己的能力要有一个全面的评估。然后再做决定，要记住综合能力的提高不容忽视。

很多用人单位放映刚就业的大学生冲劲很足，但不踏实。这样始终适应不了社会角色。所以大学生应尽快转变，认清自己的实力。有一种说法时“求上得中，求中得下”。所以期望值不要太高，要有从最坏处着想、从最好处努力的思想准备。

对大学生而言，就业需要能力，适应社会更需要能力，勇气和自信时逐步培养的。在求职期间应积极接触社会。大学生就业问题的解决，需要国家体制的保障也需要大学生自身努力。

就业引航演讲稿题目篇四

抒情型标题，即抒发情感，以情感人，具有浓烈的感情色彩。如：

《自豪吧！光明的使者》

《我爱长城，我爱中华》

《党啊，亲爱的妈妈》

标题的类型绝不仅仅限于上述几种。好的标题往往很难一下确定下来。很多演讲常常在准备好演讲资料后，还苦于找不到适宜的标题。许多标题的拟制和提炼，要经过反复推敲，深思熟虑，有的甚至是“煞费苦心”。

2、象征型

《让美的横杆不断升高》

《扬起生命的风帆》

《托起新世纪的彩虹》

前一标题用“横杆”作比，把本来抽象的“美”具体化、形象化；第二个标题，演讲者巧比妙喻，赋予梦想、信念以生命、感情和思想，鼓励青年荡起双桨，乘风破浪，借此鼓励青年奋发进取。这种类型的标题，一般具有强烈的感情色彩，容易引起听众感情上的共鸣，强化演讲效果。

3、警醒型

《忧劳能够兴国，逸豫适足亡身》

《天下兴亡，匹夫有责》

《有志者事竟成》

4、含蓄型

《逐日立杖铸丰碑》

《红绿灯下赤子情》

《蜡炬成灰泪始干》

5、设问型

《人生的价值何在？》

《我们应当怎样爱孩子》

《他们很傻吗？》

6、提要型

《人总是要点精神的》

《在磨难与痛苦中创造亮丽的人生》

《坚定信仰，弘扬美德》

《没有金钱并非“万万不能”》

这种类型的标题，有利于集中表达演讲者的思想，使听众一听便明白演讲的中心问题，在思想上打下一个烙印，有利于听众领会、吸收。

就业引航演讲稿题目篇五

各位领导，各位网友，大家好！

我叫韦青卉，网名一指禅师。今天能够以一名合溪山区残疾人的身份来到这里发言，很荣幸参加这次座谈会，谢谢大家对我的信任和支持！

近几年，残疾人的社会地位和社会保障都得到了一定程度的提高，但是农村残疾人劳动就业问题依然非常严峻。由于受残疾的影响和外界的障碍，残疾人在社会生活中处于弱势边缘的不利地位，正常作用的发挥也受到限制，特别是农村残疾人，依法推行按1.5%比例安置劳动就业以及开展职业技术培训，对边远山区的农村残疾人来说都是望尘莫及。

残疾人劳动就业是解决残疾人问题的根本出路，也是残疾人及其亲属的迫切要求。

丧失了劳动能力的农村残疾人很多就连最基本的生活保障都没有，有一定劳动能力又迫切需要有适合自己干的残疾人又苦于找不到门路……很多企事业单位对残疾人有很大的歧视，基本不招聘残疾人。

在我们大部分人都在享受着社会经济飞速发展带来的利益时，而我们的大部分残疾同胞根本就没有接受教育、培训、工作的机会，也没有参与社会生活和公众文化的机会。

社会对残疾人事业不够关心不够重视，有的时候不够人性化。远的不说，就那个天天在广场上卖报的坐轮椅的残疾人张力，如果能够经营一个书报亭的话，他就用不着天天自己吃力地滚动着轮椅在大街上奔波叫卖，坐在报亭里就能卖报纸了。可是南川的报亭都是健全人在经营，没有残疾人的一席之地。

合溪派出所撤销之后，大有片区派出所照身份证换户口本，

合溪广福村有个瘫痪的残疾人，家人特意包了一辆车从山沟沟里把她拉到大有，拥挤不堪的派出所门外一片混乱，家人整整等了一天，寒冬腊月的大有，那个瘫痪的残疾人躺在地上，我好几次都以为她已经冻死了……就为了等那么咔嚓一秒钟啊！

现在就业形势严峻，就更别说残疾人，更何况残疾人受教育程度有限，适合残疾人的岗位并不多，希望政府能够多提供一些公益岗位，也盼望能唤起更多的企事业单位的社会责任感，为残疾人搭建就业“绿色通道”和平台，能够给残疾人一个最基本的生活保障和做人的尊严。

2、认真落实“按比例安置残疾人就业”政策，将“按比例安置残疾人就业”纳入劳动保障部门监督范围；并定期对全区所有机关、团体、企事业单位和各类经济组织贯彻执行情况进行检查。

3、加大对残疾人职业技能培训力度。开展适应劳动力市场需求的残疾人职业教育，全面提高残疾人文化素质和职业技能；因地制宜，因人而异的开办适合各类别残疾人需求的职业技能培训和实用技术培训，让广大城乡残疾人掌握更多的实用技术和生存技能。

4、加强“残疾人就业保障金”的征收和使用管理。“残疾人就业保障金”的征收要以“按比例安排残疾人就业”为目的。“残疾人就业保障金”统一由财政代扣、税务代收、收入进入同级财政、国库，专款专用用于残疾人事业。

5、民政、残联、社区居民委员会等机构，应该充分做好为残疾人就业搭好“桥梁”作用。由各级财政投资形成的非经营性、非盈利性岗位和社会集资开发的公益性岗位，针对为社区居民提供服务和方便而创办的社区就业实体等，应优先安排残疾人就业。

谢谢大家！

就业引航演讲稿题目篇六

人人都说护士是白衣天使。因为一个人从生到死，都离不开护士的守护。但只有真正从事护理工作的护士姐妹才能体味这“天使”的称谓是多麽来之不易！其中包含了多少爱恨交织却又无法割舍的情怀。

二十年前，一个偶然的机​​会使我选择了护理事业。那时对她的理解，只是一句空洞的话语。刚开始因为工作的琐碎、劳累、缺乏成就感而怀疑过自己的选择。三天一轮、五天一换的夜班，从不按时吃的三顿饭，昼伏夜出的生活曾使许多年轻人在选择职业时望而却步！但职业责任感使我仍然一丝不苟地工作着，后来，渐渐发觉自己早已融入这项工作中无法自拔：一个个患者痊愈出院，患者和家属那感激的神情与话语使我由衷地欣慰——刚刚过去的那一个个不眠之夜似乎变得那麽轻松、值得！十几年来，护理工作在我心中变得实实在在：那就是一眼不眨的一个夜班、来不及吃的一顿饭、或者无法坐下来喝口水的八个小时，护理更是患者会心的微笑、一封感谢信，或是那双紧紧握住的久久不愿松开的手！

在许多人眼里，护理工作非常简单，无非是打针、送药、测血压，昨天、今天、明天，周而复始，技术含量低，缺乏职业的光环。但护理是这个病人这个时间的这片药、这瓶液体、这个体温和血压，是适合这个病人的一个称呼、一种交流方式、或是一个切实可行的健康教育计划，绝对不能换成另一个病人！一个医嘱、一片药、一个安瓿、一瓶液体在护士的手中要经过反复核对才执行到患者身上，在别人看来是如此罗嗦！但近二十年的工作实践，使我深刻体会到病人的事无小事！正是因为严格执行了三查七对，多巡视了一趟病房，多测了一次血压，也许就避免了一次小差错，发现了患者病情的微小变化，协助医师调整了治疗方案，从而减轻了患者的痛苦，促使其早日康复。护理工作就体现在这种日常的平凡小

事中，也正是这些平凡小事却承载了许多人生命的重托！

因为一直工作在临床护理第一线，有机会看到更多的护理人员的感人事迹，更加深了我对护理事业的理解。护理姐妹那一双双熬红的眼睛，借着手电筒的微光悄悄巡视病房的身影，还有刚刚还在病房健步如飞，回到家却似灌了铅的两条腿，以及做治疗时明明执行了三查七对，心中稍有疑虑便重新查对的近乎神经质的动作……都使我感动不已！护理工作因为这些无形的重复似乎并没有增加价值的含量，却大大提高了劳累的程度，从而才托起了患者痊愈的希望！

为了患者的康复，护士付出了很多。有谁知道，作为妈妈的女儿，多少次因不能照顾病中的亲人而潸然泪下，留下终生的遗憾！作为女儿的妈妈，每每抚摸女儿发烧的小脸，面对女儿小小的请求——妈妈能不去上夜班吗？多少次却无言以对，毅然消失在夜幕中；多少个除夕夜，无暇倾听窗外爆竹声声，整夜未眠分秒必争地迎来新的一年……这就是我们的护士！正是有了护士的付出和缺憾，才使人间多欢乐，家庭更团圆！护士是真正的白衣天使，人类生命的保护神！一袭白衣，一脸微笑，一身来苏儿清香组成女人世界最时尚、亮丽的风景线！

愿所有的人都理解、关爱护士。愿所有的护士都不负生命的重托，成为维护人类健康的美丽使者，永远自豪地向世人宣告：我是护士！我是天使！！

就业引航演讲稿题目篇七

大家好！

首先，树立良好的师德形象。教师良好的思想品行将是教师最伟大人格力量的体现。曾经有一名普普通通的教师，他不幸患上了强直性脊椎炎，颈不能转，腰不能弯，腿不能曲，上课时整个身体全靠双拐支撑着。但他不悲观、不忧伤，凭着对人民教育事业的赤诚之心，依然顽强地坚守在讲台上。

学生看着他忍着剧痛、冒着冷汗在那里讲课，都感动得落泪。他深情地说：“我的知识是人民给的，我要珍惜这有限的时光，把知识献给人民。”古今中外无数事例证明，育人单凭热情和干劲是不够的，还以德立身、以身立教。作为一名教师就要有默默无闻的奉献精神，甘为人梯，像“春蚕”吐尽青丝，像“蜡烛”化成灰烬，把毕生献给事业，献给学生。俗话说：“教育是一个良心活！”这句话一针见血地道出了师德的重要性，因此树立良好的师德形象，是每一位教师都应遵循的原则。师德高尚的老师会用自己的言行影响学生，潜移默化地感染学生，在传授知识的过程中，教会学生如何做人；师德高尚的老师，会不断更新教育观念，教学中指导学生自主学习，传授学生学习方法，使学生受益匪浅；师德高尚的老师，会时时处处默默耕耘，无私奉献，蜡烛一样，无怨无悔。

“米粒之珠，也放光芒”这句话的原意是贬义的，但我认为用在教师身上却恰当好处。我们就像一颗颗小小米粒之珠在平凡的岗位上时刻散发光芒！这让我始料未及，这让我无比震撼，同时也促使我在从教四年来第一次重新去解读“平凡”二字的内涵：平凡事做到极致就是伟大，我要向“最美教师”学习，做一个平凡的好老师。我必须从以下几点努力做起。

一. 要有责任心

责任是一种能力，但责任比能力更重要，只有尽职尽责才能尽善尽美。一个老师本领再大，能力再强，如果不愿付出、不愿努力，不愿对孩子付出自己的爱心，也就不会取得成功，就不会为社会培养出有用的人才，不会为社会创造出价值。是的，干事业需要能力，更需要责任感。我的能力也许并不高，但只要我有一颗负责任的心，我的工作就不会做的差，我会做一个有责任感的教师，勇敢地扛起自己的责任，不推诿、不扯皮，投入热情，投入真心，从细节做起，从小事做起，从现在做起，使自己的才能得到最大限度的发挥，自身的价值得到最充分的展现。

二. 做事要细心

“最美教师”的爱，贵在细心发现。教师每天将面对很多像“例行晨检”这样非常非常平常的常规工作，许多老师往往走过场，甚至根本不当一回事。但“最美教师”在这平常的工作中做得很细心，她们不仅仅发现孩子没来，平时还很了解每个孩子情况如孩子的姐弟在同一个学校学习。她们用行动告诉我们每一个教师，做好常规工作中的每一个细节，细心发现每一个问题是很重要的，也是必要的。作为一年级的班主任我时刻提醒自己，在工作中有没有问题被遗漏，在常规教育教学上有什么细节被疏忽的。毕竟一年级的小朋友年龄较小，在学校里需要老师时时处处的细心观察，多多的提醒。作为班主任应该从班级里的每一件小事做起抓起，认认真真的对待每一个学生，让班级里的孩子能平平安安来校，开开心心回家。

三. 要有关爱心

有关爱心，你就不会对后进生感到厌烦；有关爱心，你就不会用体罚来简单的处理问题；有关爱心，就不会有那么多的学生离家出走、自杀；有关爱心，学生会从我们的爱中得到温暖，懂得爱，回报爱。教师的工作必须有爱，领导的关心、同事的帮助、学生的努力、家长的期待，正是我们前进的不竭动力，愿大家都从“最美教师”身上汲取爱的养分，滋生疯长。

四. 还要有恒心

“最美教师”的成功，贵在恒心。让我最震撼的是“最美教师”在爱的行动中坚持到底的每一个环节：给家长打电话；电话没人接就去孩子家；家里没人就去孩子母亲姚女士的上班处；给姚女士电话充话费等等。其中任何一个环节放弃了，悲剧就会发生。事实上，在我们的工作中，任何一个小环节都有可能被放弃或忽视。作为班主任更加要向她们学习，从身边的小事做起，从现在做起。特别是在处理班级的事情上要

不放过任何一件小事，要做到多和家长沟通，多和孩子交流。特别是在我们的教育教学中，总会碰到不同类型、不同性格的孩子，但是对于一名教师来说，没有坏的学生，只有不懂得教育的教师。每个学生身上都潜藏着优点和才华，作为教师，应该耐心地去发现、去鼓励、去关注，用大爱去感染孩子，让孩子和家长能感受到老师的关心和对孩子的不抛弃，不放弃。

最后，我觉得我应该从小事做起，从现在做起。作为教师，就要勇于把平凡当成一种磨炼，把日常当成一种修养，把岗位当作责任，关注工作上的每一个细节，关注学生的每一点细微的变化，自觉认真做好每一件小事。

就业引航演讲稿题目篇八

我是工行的一名普通员工，和所有的女孩一样，孩提时都拥有一个美丽的梦想，希望自己能在工作生涯上有所成就。

长大后，我选择了在银行工作，几年来，一本本点钞纸由新变旧，凝聚着我的汗水与心血；一串串数字的记录，描绘着我一天天平凡的日子，我时刻用微笑去面对、用宽容去解读、用执着谱写属于自己平凡而灿烂的青春！

人生风雨路，知识伴我行。

为了提高自己的人生才华、丰富自己的知识内涵，工作之余，我充分利用业余时间学习金融方面的知识，以便针对每一位客户而制定不同的服务计划，力求做到最好。

在日常的实际工作中，并不是想象的那么轻松，个人的一言一行都代表着工行的形象，我总是让委屈的泪水流在心里，把真诚的微笑先给客户。

我一直从事前台的工作，每天都会面对许多不同类型的客户，

给每位客户提供合适的优质的服务就是我每天的任务。

形形色色的人与形形色色的事丰富了我的人生，我把他们看做是我最大的财富。

记得有一次，一位客户到我柜台存2万块钱，我在清点时发现有一张假币，在会同营业经理仔细检查后向客户解释说：这是一张假币，对不起，按照人民银行的规定我们要没收。

客户顿时火冒三丈：你凭什么没收，这钱是我从银行取的。

并对他说：您先消消气，我理解您现在的心情，这一百块钱搁谁身上都不好受，也请您理解这是我们的工作，既然事情发生了咱就得想办法杜绝它的再次发生不是吗？客户的态度开始缓和了，主动要我给他讲解假币的特点。

他真诚、朴实的话语感动着我，我耐心的向他介绍应该怎样识别真假人民币，同时也给围观的客户上了一堂生动的反假币知识课。

正是在心与心的交流中，我们奉上了我们真诚的服务同时也赢得了客户的尊重。

在多年的工作中我渐渐的明白了在小事、在细微之处用“心”去服务才能赢得客户这一道理。

例如：根据老年客户反应慢、手脚慢的特点，接待时应特别亲切，办理业务时要耐心，做到有问必答、百问不厌，业务办理完毕后记得叮嘱一声：把东西收好，慢慢走！再有根据中年客户普遍文化水平高，往往想问又不好意思问的特点，就要用简明扼要的话主动向他们讲明，提高工作效率，办理完业务时可以递上一些宣传资料并欢迎他们在次来办理业务。

第三就是年轻的客户了，他们的特点是吸收新生事物的能力

强，电子银行、理财产品、基金、股票、黄金等等都想涉足，我们可以根据每位客户的特点来制定相应的理财计划，与他们拉近距离以朋友相待，利用他们的影响力吸引来更多的客户。

其实面对客户，一个会心的微笑，一句暖人的问候，一个真诚的祝福，是平凡之中的平凡小事，但却仿佛三冬送暖，如沐春风。

平时的工作中有许多感人的点滴，我们每个人都在自己的舞台上默默的演绎着、耕耘着、无怨无悔的服务与付出着。

因为我们懂得，自己的行为代表着工行的形象，没有客户就没有我行业务的发展，培养良好的职业道德，提供优质全面的服务，在本职岗位上奉献一份光和热，自觉维护我行的形象和荣誉，是我们每位员工的职责。

世界因为理解才携起爱的手，人们因为理解才心心相通。

的确，在这三尺柜台，没有t形台上的霓裳倩影，也没有明星的追捧人气，但我依然乐在其中：每当看到柜台前流着汗的农民，露出真挚信任的目光时；每当有挑剔的客户办好业务，真心实意的道一声“谢谢”时；每当看到步履蹒跚的老人，接过存单高兴的样子时；每当碰到那似曾相识的面容，投以热情的问候时，我的心就感到无限宽慰。

给每位客户提供最合适的服务是我无限的追求，我要让我的梦想在这看似平凡的岗位上飞翔！