

# 最新美容师培训会主持稿 美容院培训会 主持词(实用8篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。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下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 服装演讲稿集篇一

十月怀胎，一朝分娩。吸取日月之精华，吸取五谷之精髓，加上怀着父母殷切的希望，而衍生出我们完美的躯体。

在成长的路上，我们并不是孤独的；每个人都有属于自己的生活圈子。

我们每一个人都是天生的演员！！在属于我们的生活圈里，我们每时每刻都在扮演着不同的角色。

在父母的眼里，我们扮演着孩子的角色；在老师的眼里，我们扮演着学生的角色；在朋友的眼里，我们也在扮演着朋友的角色……。角色有主次之分，但，无论在什么时候，请不要随意地轻视自己的存在。因为，你的生活圈子，你是中心，继续着整个圈子的正常运行。

也许，有的人会认为，“即使没有我，地球也依旧不停地转动”。可是，你是否想到那些和你发生过关系的人，在他（她）们的心里是否真的会这么想？在他（她）们的心里，不管是好是坏，你的印记都是独一无二的，谁也不能代替你的位置，因为你只有一个。在这方面，我兴许是一个失败的人，虽然我一直异常地努力扮演好自己的角色，却始终遗弃了一个女孩，这也使得我的交友信念产生了动摇，成了我

心中永远的伤！！

很多时候，人们喜欢反省自悟，思考自身的缺陷。一方面，看来这是一件非常有意义的事。但另一方面，很多人在反省自悟时，由于反思意识到自己的不足，而产生莫名的自卑之感。这时需要对自身进行重新定位，意识到不足虽好，但也要肯定自己的能力。人不能一味地反思自己的不足，有的时候，是应该肯定一下自己了，给自己适度地增强自信心。

最后，送大家一句话吧，你是世界上独一无二的一道风景！！

## 服装演讲稿集篇二

创业，对于我们在校大学生来说，既是满怀期待，却又充满着迷惑。期待，是因为我们渴望成功，迷惑，是因为我们不知从何做起，不知道该如何去做。

其实创业就是追逐成功的过程，成功固然不可复制，但成功所需的品质是可以复制的，它将促使我们成功，升华我们的成功。虽然我们常说理想很丰满，现实很骨干，但我们同样明白一口气吃不成一个大胖子，所以要想让骨干的现实发育成像理想一样丰满，就得需要一点一点地积累。

为了让我们每一天都有进步，

首先，我们需要敢于去进步，敢于迈出那通向成功的第一步，这就好像我喜欢一个女孩子，如果我一直就这样远远望着她最终看着她被别的男孩子牵走，那我一辈子都会遗憾，遗憾当初没下手，但如果我敢于向她表明我的心意，那么我也就在走向成功了路上了，但往往一次的追求是很难成功的，如果我放弃了，那么随着时间的流逝人家也会把我淡忘，但是如果我再去追第二次，第三次，总有一次会成功，即使最终也都不成功，那这女孩子也会一辈子记住我，当她回忆这一生时，或许她会忘记其他帅哥，但她永远也不会忘记在那个

美丽的大学里有那么一个傻小子执着得追求了她不下于10次，在她今后对自己的婚姻不满时，也会想起我，悔恨当初没选我。

所以不仅要敢于去做，更要坚持去做，

值得尊重的固然是位于高山之上的人，但更值得尊重是不停向上攀登的人，攀登的过程充满艰辛，会一次次的跌倒，会被暂时的迷雾遮挡住视线，但我们不能因为跌倒了就不再起来，将自己定位在跌倒的高度，看着别人超越自己，看着别人一步步迈向成功，要想追求更美的风景，要想将看到的地平线不断往外推广最后走向远方，就需要不停的攀登，不去贪恋于眼前短暂绚丽的烟火，而是去追求远方永恒璀璨的星辰。或许最终我们无法达到山顶，或许最终我们无法摘到星辰，但是我们因为自己的顽强攀登而看到了更远的风景，我们因为自己的顽强攀登而无怨无悔，这已经就是成功，去追逐的过程就是收获的过程，收获了就是成功，至于结果如何，那是上天的惊喜与恩赐。若真要求一个结果，那每个人的结果都是一样，就是死亡。

享受过程，让自己的生命像流星一般，纵使短暂，但耀眼于群星，创业的过程固然艰辛，正是因为如此我们才努力去追逐这个梦想。成功了，我们能体会到实现梦想的美妙，即使没有成功，我们也能享受到过程的快感。

有一句话说的好，底蕴的厚度决定了事业的高度与生命的高度，然而积累底蕴走向成功就需要一个坚强不屈的心态和一颗勇敢往前走的心灵。

所以我们想要让我们短暂的生命创造出永恒的价值，就需要勇往直前，坚持不懈，去创造自己的成功，去实现自己的梦想，去成就自己的生命。

## 服装演讲稿集篇三

大家上午好。

今天我演讲的题目是——走创业之路，办百姓食堂

我是xxx区xxx119社区一名普通居民，现在是“xxx食堂”的总经理。当年一名普通的下岗女工，今天能与大家一同来分享创业路上的经验、教训，能与大家一起来再学习、再提高，我深感荣幸。

许多人都梦想拥有自己的企业，自己当老板，享受无限赢利的奖赏。可是大多数人都犹豫不决，他们担心没有资金、经验或者项目。而我成功的经验就是——“走创业之路、办百姓食堂”。

下岗初的半年时间，我的心情总是难以平静，由于一时找不到工作，遭遇了生活给我的第一次难题。当时，爱人也下岗在家，且单位的效益也很差，每月只能拿150元生活费，女儿正在上初中，正是长身体的时候，需要加强营养，但我却拿不出更多的钱来改善伙食。面对困顿的生活，我对自己说：“我再也不能这样过，再也不能这样活！我要做一个称职的母亲，能肩负家庭责任的妻子，我要走出去，靠自己，闯出一片新天地”。

心情平静了，心态平和了，再不怨天尤人，再不沉浸在迷茫之中。下岗半年后，我开始了自己的打工之路。

一九九九年六月的一天，我从电视中看到一则报道：“北京某制笔厂推出一项新业务——胎毛纪念笔，在北京十分流行。”当时，这则消息给下岗创业无门的我带来了一线希望。凭着一种创业的激情，凭着一股永不服输的韧劲。于是，我第一次创业就从做胎毛笔打开了帷幕。为了接到胎毛笔的制作生意，我一个人跑到几家医院妇产科联系业务，向每一位新

母亲介绍产品的做法及纪念意义，争取她们的理解、支持，我的真心与诚心感动了一部分婴儿家长，三个月的时间里，我做成了60余笔生意，有了一点小小的收获，这点小小的收获更加坚定不移了我创业的信心；同时我边做生意边琢磨：“胎毛笔生意的发展，潜力有限，我需要学习，需要掌握最先进营销管理模式，为今后的创业打基幢。

该放弃时就放弃。1999年底，我应聘到了“海尔”集团武汉分公司，一切从“零”做起，一切从头干起，做了一名普通的促销员，推销海尔洗衣机。为了尽快进入角色，提高销售业绩，我每天起早贪黑，从家里到商尝从商场到公司培训班，促销、学习连轴转。每天在商场要站10小时，下班后仍然咬紧牙关赶往公司培训班，继续学习产品的性能、特点、营销技巧等等，回到家里常常已是深夜11、12点。在我的记忆中，在海尔的日子里，每天只能睡4、5个小时。有时，也觉得坚持不下去了，“为什么我这一弱女子要经历这样的苦难，为什么世道对我这样不公平”？想到伤心处，我也只能背着丈夫、女儿躲在卫生间偷偷落泪。但我更知道：“天上不会掉馅饼，只有努力才会有回报。”第二天，我又精神焕发地穿梭在商尝公司、家里，三点一线，乐此不疲。

给别人打工，不如自己的创业，通过一个多月的实地考察，我把创业目标锁定在普通大众□xx年，我卖掉了懒以蜗居的小屋，筹得资金8万元，我告诉自己：没有退路，只有破釜沉舟。于是带领下岗的弟妹，办起了“xxx食堂”，打出了“xxx食堂□xxx人的食堂”的口号。为了使口号变为现实，使这家前身为濒临倒闭的餐厅成为xxx居民的大食堂，让市民都能享受低价、美味、营养、健康的菜肴。创业初期，我既是老板又是员工，每天一大清早到菜场选购最新鲜、最优质的原材料，在制作工艺上严格要求，在卫生上严格把关，让xxx居民真正感受做到了我们所承诺的“放心米、放心油、放心菜、放心价”。

“xxx食堂”地处生活小区，居民以武钢普通职工为主，怎么做才能得到顾客的认可，吸引更多消费者，通过细致的市场调查和自身现状分析，认定只有走干净、卫生、物美价廉、方便快捷、诚信经营的道路，而且我们“xxx食堂”始终贯彻“为人诚信、讲究信用”这一理念。并把员工工作快乐才是企业最重要的东西，企业才能有旺盛的生命力。

群众的口碑才是最好的广告，三个月后，营业额稳步上升，每天营业时间座无虚席，上座率达150%以上，可以说是创造了中小餐厅的奇迹。现在□xxx人见面常说的一句话就是：“走，到食堂吃饭，我请客”。

社会在进步，企业要发展，有了一定的基础后，我没有固步自封，停下来享受安逸的小日子，而是选择了再发展、在创业之路。根据多年来的探索和积累的经验，截至目前□“xxx食堂”104店、106店及加盟店相继开张营业□“xxx食堂”从孤军奋战发展为已有4家连锁店的中型餐饮企业，员工从开始的5-6人到现在的100多人，第5家“xxx食堂”正在积极谋划筹办之中，近几年通过自身努力及各级政府的支持□“xxx食堂”已走上了良性发展的道路。随着加盟店的扩大，我们也更加注重团队精神打造，创业需要的是激情，更需要的是百折不挠的韧劲。

尽管创业之路崎岖坎坷，我依然百折不挠，坚持做大做强，创业路上爱心使我们积善成德，得道多助；诚心使我们取信于民；耐心使我们契而不舍□xxx食堂被区工会，区劳动局命名为再就业基地。

“惟有奋斗多丰碑，惟有劳动最光荣。”从自己的亲身经历，我深深地体会到，下岗并不可怕，可怕的是丧失斗志。

创业改变命运，励志照亮人生！创业，是我们每一个人的梦想。姐妹们，让我们赶快行动吧，创业离我们并不遥远，只

要我们有决心，有毅力，有智慧，我们一定会迎来一个灿烂美好的明天！我的演讲结束了，谢谢大家！

## 服装演讲稿集篇四

大家下午好！

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。

说实话，×年前，我刚来工作的时候也有过失落和茫然，因为工作环境恶劣，空气中到处弥漫着灰尘，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，“如果你是金子，到哪都能发光，只要你斗志昂扬的面对生活、面对工作，你就会有所获得”。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。

作为一名××人，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了。我们要做的有很多很多。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，点燃创业梦想。或许我们成不了伟人，纵使我们平淡一生，

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××的宏伟蓝图需要我们大家一起付出。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。

我选择了××，从某种意义上来说，就已经选择了奉献。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。大家都知道我们企业的精神：务实、敬业、创新、高效，虽然我们工作在不同的岗位，但我们拥有一个共同的家，在这里，我们信守同样的××精神，写下同样的奉献承诺，拥有同样的壮美青春。这是演讲，更是告白。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。

## 服装演讲稿集篇五

过渡：而面对如此艰难的就业形式我们能做的是什么呢？我想创业之路是最好的选择 我们的创业思想：有道是万事开头难，创业之路可谓难上加难那么如何走一条比较不那么难成就又不低的创业之路呢？我们得出的结论是——前人之路，新兴的前人之路。话到这里可能会有点矛盾，既然是前人之路又怎么会是新兴的？事实上正有这么一个行业！——微商。微商，是兴起于中国移动互联网浪潮中的一种职业，且必将在三年之内必将成为最时尚的兼职。成为中国的第361行！为什么说能成为中国的第361行？因为它是一种新兴的行业，为什么说这是一条前人之路，据我们了解截至20xx年6月6日天猫商城上的店铺已经高十万九千七百七十三家，注意此处说的是天猫商城，淘宝上的店铺数量过于庞大也鱼龙混杂，而天猫商城上的卖家几乎都是整个淘宝网的经营店铺，而这些店铺都足以成为我们的去借鉴和学习经营方式的“学校”。



我的微商之路：再次感谢这个舞台，因为我本身正是一名微商。我本人并不是空口无凭的演讲，在这里我将给大家讲述我的微商之路，去年2月份，一个偶然的的机会我和朋友看到了一家专门卖罐装零食的小铺，也许是机缘巧合，我萌生了这是一个绝佳的货源的想法，于是当机立断决定做起微商，和老板商讨完价格后当天我们就定了接近两千元的货，因为不会宣传一直卖不出去，我们想了无数种宣传方法效果都不明显。

值得在微博遇到了一个微博草根红人，我看着她3，7万的粉丝，就灵机一动请他帮忙推广，帮忙推广也就她发一条微博、400块，当时也犹豫了挺久，但是已经没有办法了死马当活马医了，幸好我没有放弃当天晚上八点她发的微博，到晚上12点我们原来可怜的40几个好友已经突破了400，两千多块的囤货在推广后11天终于回本了，再刚开始的那一个多月了我们的虽然看似源源不断的出货出货两个人忙的像狗，但是实际上拿到手里的钱一分都没有，而且还在贴钱，因为挣来的钱都拿去宣传了，一罐零食的利润也就那五六块，一条宣传动则两三百，四五百。

这是我统计出来的，近三个月我们的盈利额，大家可以看一下

我想微商的潜力和生命力是巨大的，我可告诉大家，尽管11月份最后统计还未出来，但是截至今日我们已经突破了5000元，有望突破8000甚至破万，大关这将是我们的店铺尽一年来的最高纪录。

作为一个相对有经验的微商我们将学生微商分为三个阶段

初级微商月收入20xx——5000元

普通微商月收入5000——10000元

高级微商月收入10000元以上

注意，这是学生微商

想做某一个领域的产品，首先得成为这个领域的专家！

在传统品牌发展代理的年代，代理商不需要对产品和行业有很多了解。只需要立足市场。但是想成为一名微商，必须是这个领域精通很多知识，因为你是身体力行。

你要人缘好、口碑好、朋友多，有广泛群众基础

朋友圈是一个以人际关系搭建的圈子，相互之间的信任是基础。每一位微信好友都是你的潜在客户，只有他们分享才能带来更多的客户。她们凭什么购买你的产品？你的口碑！她们凭什么分享你的产品？产品的质量！

不经营产品，只经营生活。

没有人会喜欢在朋友圈天天推销产品的人。尽管你真正的身份是微商，但是不要忘记朋友圈的初衷是分享。要学会在分享中凸显自己，先推销出去自己，这是第一步。让你的朋友圈内容成为大家生活的一部分吧！分享你在这个领域的常识、经验、总结和发现，让大家对你的印象慢慢转化成这个行业的代言人，然后产品推广做到张弛有度，收发自如。于是你推荐产品成了他们的首选！

俗话说：360行，行行出状元。行行都有祖师爷，比如工匠都拜鲁班，但对于微商来说，谈祖师爷还为时太早，但却已经出现很多领军人物，比如补水皇后的郑薇薇。她的微信不是在发布产品，而是发布一种精彩的生活。

薇薇一心一意做自己喜欢的事情，她没有像其他微商那样广撒网捕大鱼，而是做最有把握的产品——补水皇后面膜，并

立志将此作为终身事业。

她在朋友圈产品只有两种，一种是安美源酵素，一种是补水皇后玻尿酸原液面膜。最重要的一点是，以上两款产品都是薇薇使用了两三年才决定代理做的，身体力行，正是这积累的大量经验，因此指导消费者轻车熟路，对于消费者的问题也能轻松应对。

很多初来乍到的微商抱怨没有客户。每天习惯性地刷屏，结果某一天发现自己被好友们在朋友圈屏蔽了。而翻开薇薇的朋友圈，很少能看到纯粹的产品宣传贴。更多的是与买家、代理们交流的内容以及自己的人生感悟，完美地将产品穿插其中，用个人魅力吸引了更多的买家。

定时跟买家和代理们交流，这是一项琐碎又需要耐心的工作，时刻与大家保持互动，一起分享自己的美丽心得，薇薇说这就是她之所以能够走进大家内心的一个秘诀。

微商的最高境界是：你的朋友担心错过了你，就错过了一种精彩的生活！所以，你有没有像经营生活一样经营微信？这才是最重要的！

希望大家勇敢的加入微商行业，创业并不那么艰难！

谢谢诶大家！