

2023年商业著名演讲稿三分钟 著名演讲稿摘录(实用5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

商业著名演讲稿三分钟篇一

阿里创办至今15年，淘宝是11年，支付宝是10年。我们比较运气。这15年我们确实走得比较快，今天看过来还不错，但是期间犯的错，不亚于任何一家创办已二三十年的公司——可能比他们犯得还要多。

但是，我们检讨自己比对时代的抱怨和指责要多、我们更正自己的速度很快。这十五年我自己也老了很多。我没想到做企业会这么辛苦。当然，我也觉得自己非常幸运，幸运在我们有这样的机会。

变革一：大数据时代，光有努力是不够的。

阿里有今天是因为我们坚信未来，坚信趋势，坚信15年之后能够解决我们面临的这些问题。我那时候读胡雪岩的书印象很深刻，他有句话说得太对了。生意越来越难做，但越难做越是机会。别人不做的你就去做，你要看得更多。你看到一个县，就做一个县，你看到一个小城市你就做一个城市。你看到未来，你就做未来。阿里的红利，就是15年以前看到了今天的形势。我相信你们都是在15年之前甚至更早就看到一些东西所以才走到今天。

我们有今天，是因为我们迅速改变了自己，把握了这一天，

但未来技术变革也是我们不得不面对的事实。

今天技术变革还在，它一直没有停止过。举个例子，以前出行是马车，后来有了电车。电车与出租车第一次出现的时候，那些马车夫都觉得很恼火，都想去砸掉。但后来也会习以为常，一个新的东西出现总会让大家不那么适应，可能会触动一些既有的利益。大家现在看到的不是一种业务，而是一种时代的变革。

我们一直在谈大数据，那么大数据是什么概念？我觉得大计算起来才算大数据，否则数据不连通就是一堆垃圾。

变革二：重塑组织机构帮助你的企业成为百年企业。

我天天提醒自己，我们过去常说，四十岁替员工干，五十岁替别人干。我们要重建公司的组织架构和商业体系。做商人，有所为有所不为，企业，其实就是建组织，你整个制度体系的建设才是最重要的。

过去几年，我们花了最大的时间和精力不是在数据和钱上，而是在人才和组织上，没有人才储备和奖惩体系，所有的战略都是白说的。你一个人干到死，没有用，必须有组织来干。我可以很负责地告诉你，你要是说的和做的不一样，你的员工马上跳起来，组织分分钟解散。我们必须要求自己言行合一。

只有建立组织体系才能不断的把握自己，只有在把握趋势的时候，才能掌握组织。我们喜欢谈企业文化，但其实那些规章、守则都不是企业文化，文化就是dna[]就是你行为的标准，规章越多，文化越弱。文化是自己的行为。只有自己的行为才是企业的文化与标杆所在。

变革三：要知道自己要什么放弃什么。

商业著名演讲稿三分钟篇二

1、政治思想过硬。本人能够正确理解、贯彻国家的各项方针政策/和法律、法规，具有良好的职业操守，诚实守信，爱岗敬业，廉洁自律，能够自觉遵守各项规章制度、组织纪律，从未出现迟到、早退现象，能够经受党和群众的监督，拥有雄厚的群众基础。

2、具备综合的业务素质。自20__年参加工作以来，我先后从事过储蓄、对公和柜员机管理等岗位工作：在网点能够熟练操作单折卡的存取款及转帐业务，准确、快捷办理同城票据的收付业务，在五七路分理处日均业务量在300笔以上；相继学习和掌握了代发工资、批量发卡、批量扣划等代收代付业务，仅__大学月代发工资在3000人数以上，代发金额500多万元；在五七路管理4台柜员机，日交易量11500笔以上，在市行柜员机/专项监测排名中名列前茅，屡屡拿回专项奖金；通过在与对公单位的业务合作中，积累了一定的公关能力和营销经验；工作之余严格要求自己，不断加强自身业务学习，相继取得反假币证书，代理保险从业资格证书等，目前正在学习电子银行、代理产品等新兴业务，提高自身综合理财能力。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展的步伐，才能为客户提供更多、更好、全方位、个性化的金融服务。

3、具备年龄优势。本人身体健康，精力充沛，有迎难而上的决心，不怕吃苦，不怕流汗，有充裕的时间和精力投入到工作中去。

如果我有幸/竞聘上大堂经理岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，紧紧围绕支行各项中心工作，当好营业室主任的得力助手，争取优质客户资源，和同事们一起，按照支行的要求，将营业室的各项存款、中间业务发展/上一个新的台阶，力争百尺竿头更进一步。

具体措施如下：

一、首先要继续依靠团队的力量，发挥集体作战的效果。大堂经理的工作必须立足于营业室的发展，没有领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧依靠整个团队的力量，发挥集体作战的作用，才能取得良好的效果，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

二、立足岗位，积极营销。

大堂经理的职责/归根结底就是服务客户，促进营销。为此我将充分利用大堂经理/这一银行联系客户的“桥头堡”，与广大客户交朋友，识别优质客户。积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销，带动整个营业室的营销意识和氛围，争取在奥运年内，将营业室打造成为全辖区的精品网点。

三、加强客户关系的维护。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理，是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。用我优质服务和产品/稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。不管这次竞聘成功与否，我将一如既往，始终坚持”老老实实做人，踏踏实实做事”的原则，为我行的发展/贡献自己的一份光和热。

谢谢！

<

商业著名演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位家长，亲爱的小朋友们：

大家好!

今天是个难忘的日子，是大班的孩子们最高兴的日子。亲爱的孩子们，你们要从这里毕业了，就要开始新的历程了。下个学期，你们就是小学生了，以后呢，还要成为中学生、大学生、甚至博士生。相信在这里的学习和生活，为你们今后的学习打下了一个良好的基础。

作为老师，我荣幸地见证了孩子们的成长历程。亲爱的孩子们，还记得你们刚进幼儿园时的忐忑吗？是老师像妈妈一样抱起了你们，为你们擦去眼泪，喂你们吃饭，哄你们睡觉，带你们游戏，给你们讲故事。今天，你们不仅长高了，也长知识了，懂得了语言、拼音、科学、音乐、美术的一些基础知识；你们不仅养成了良好的学习习惯，也练就了“自己的事情自己做”这样独立的生活习惯；你们不仅懂得爱护环境，而且还学会了爱护人、体贴人。

每个早晨，我会想起你们的声声问候；每个傍晚，我会想起你们的每张笑脸。你们即将离开这熟悉而美丽的幼儿园，请别忘了带上全体老师对你们的殷切期望和祝福。今天，你们是一只只快乐的小鸟，要在这里起飞，今天，你们是一匹匹奔腾的骏马，要在这里奋蹄。

作为幼儿园的一员，我常常感到很幸运，因为我们有那么多小朋友可以爱，同时我们也接受着那么多小朋友和家长真挚的爱，我要感谢高徐幼儿园每一位老师，尽管我们性格不同，爱好不同、家庭不同，但是我们都一个共同之处，那就是我们心中有爱，只有心中有爱，才能坚守这个职业，才能奉献爱心，才能享受这份荣耀。

有很多家长这样对我说：谢谢幼儿园、谢谢老师对孩子的教育。其实，最应该感谢的是你们，我想代表幼儿园对家长说一句感谢，感谢您对高徐幼儿园的信任和支持，感谢您对幼儿园活动的配合，感谢您对我们工作失误的包容，感谢您对

幼儿园提出的建议，这几年，我们就象一个大家庭，相互鼓励着、支持着，为了把我们的孩子培养成人而努力。

到了说再见的时刻，这是依依不舍的时刻，也是开心高兴的时刻。亲爱的孩子们，老师将记住你们的天真、善良和爱心。今后，你们无论遇到了什么困难，也请记住老师对你们的爱，在老师心中，你们都是独一无二的！你们都是最棒的！亲爱的孩子们，老师爱你们，永远爱你们。老师为你们祝福，祝愿你们象一只只快乐的小鸟，在广阔的天空自由自在的飞翔；祝愿你们好好学习，实现自己心中的梦想：成为快乐能干的机器猫、机灵勇敢的喜洋洋、聪明美丽的白雪公主！

谢谢大家！

谢谢亲爱的孩子们！

- 1.著名英语演讲稿范文
- 2.世界著名英语演讲稿
- 3.毕业典礼演讲稿-领导毕业典礼演讲稿
- 5.毕业典礼演讲稿
- 6.在毕业典礼上的演讲稿-毕业典礼演讲稿
- 7.毕业典礼校长发言-毕业典礼演讲稿
- 8.中国著名的谚语

商业著名演讲稿三分钟篇四

大家好！我叫××，今天，我演讲的题目是“爱国、爱行、爱

岗，奏响青春乐章”。我国近代学者梁启超先生曾在《少年中国说》中有这样几句话一直鼓舞我奋发向上：“少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强”。梁启超先生说得是国家的未来靠青年一代，而作为现代金融企业的一支重要生力军，建设银行的未来同样靠我们这样一群年青人。面对经济全球化和金融国际化的新形势，总行党委审时度势、及时推出了人事激励与约束机制改革。

首先，做好服务，必须具备高素质。个人的良好素质是通过你的知识、你的工作、你的待人接物、你丰富的个人等方面综合体现的。以过硬的业务技能为客户提供服务。我的计算机操作技能在全系统不算什么高手，但在进行业务操作的时候，我注意动作的连贯性和协调性。在确保正确的情况下，给顾客以美的享受，这是向客户展示个人能力的机会，更是树立信用社形象的好机会。高素质体现的第二个方面就是接待客户礼仪大方。我们提供的文明优质服务，我认为首先是一种内心的深刻感受，而不是生硬的词语和格式化的程序，我的客户到我这里来都有一种到家的感觉。高素质体现的第三个方面，做行家，说行话。做到这一点就要加强学习，知识面要宽，理解问题要深刻，对信用社经营的金融产品要全部熟练掌握。有一位企业老板，到我社开设基本存款账户，需要验资50万，可是钱存在南通，携带不便，加上我们的活期储蓄存折只在海安范围内通存通兑，我就替她想了很多种方法，最后利用金桥卡为其解决了难题，通过办理业务和谈话交流，他改变了我们信用社服务手段落后的观念，可见，高素质员工的服务既能塑造自身形象，更能展现整个信用社的良好形象。

记得有人曾问一位哲学家：“一滴水怎样才能不干涸？”哲学家意味深长地回答说：“把它放到大海里去。”朋友们，这富有哲理的一问一答，给了我们太多的启示：为什么汹涌的波涛蕴涵着激荡一切的无穷力量，正是因为有那一滴滴水力量汇集；而那一滴滴水，也只有融入大海的怀抱里，才能赢来更加广阔的空间！而发展银行正是这浩瀚的大海，我们每个

人则正是那小小的水滴!没有展，就没有我们建功立业之基；我们要在的发展中成就人生的理想，更要使在我们的付出与拼搏中蒸蒸日上!

这恰恰为我们青年员工在建行事业发展中实现自我价值、建功成才、有所作为提供了最佳的机遇，给我们搭建了一个施展才能的大舞台。作为建行的青年员工置身于改革的浪潮中，如何在这个舞台上唱好戏，续写人生的新篇章，如何实现人生理想爱国爱企爱岗奋斗目标，如何实现个人价值与建行价值最大化的有机统一，给每一位青年人提出了不容回避的课题。改革对我们青年人是一项考验，我们只有在实践中不断磨练自己、摔打自己、总结自己，才能提高自己、发展自己。

这需要我们有志存高远、宁静淡泊的心境，需要有不断进取、勇于竞争的干劲，需要有与时俱进、直面困难和挑战的勇气。有人说，19世纪是英国人的世纪，20世纪是美国人的世纪，而21世纪，就是我们中国人的世纪，“远去足音凝重，再创辉煌更爱岗敬业奉献青春心!”中国建设银行经过近年来一系列的改革，也迈出了向国际标准的现代商业银行靠近的步伐。但我们不要忘记，我们建行仍有许许多多地方有待完善和发展，要想国家富强，建行事业兴旺，就必须继续努力;而希望，就寄予在我们这一代年青人的身上。

走进客户的心。优质的服务其实是心与心的交流。走进客户的心，从客户的需求出发，来推荐我们的金融产品，才能真正抓住客户。这就要求我们在平时服务中多听客户的建议，多积累资料，到了具体服务时，主动迎合客户的心理，尤其是一些老客户、大户、优良客户，为他们设置合理的储种、存期，为他们做恰当的家庭理财。仅就教育储蓄而言，刚接触时客户不了解，我向他们作细心、客观的介绍，为他们设置合理的存期、月存金额、零整周期，吸引了不少客户，现在，教育储蓄已经成为老客户的首选储种。走进客户的心还在于服务方式的改进，比如特定客户上门服务。有位老客户叫王宝来，开了一个小超市，每两三个月就有钱存，有一段

时间忽然不来了，我利用中午时间主动上门，情况一了解，两千元全是破币，他说怕浪费我们的时间，我打消了他的顾虑，花了两个多小时整好了两千元残破币，存了起来。加油站的邵文成老板一元硬币需求量较大，常到我这里来兑换，时间长了过意不去，舍近求远到别的行社兑换，我知道这一情况后，到了一定的时间，就主动把零币送到他家，长此以往，他成了我们的忠实客户。服务源自于真诚，只有通过心贴心的服务才能走进客户的心，才能建立起信用社长期稳定的客户群。

我想作为一名建行的青年只有对事业孜孜不倦地追求，对工作全身爱岗敬业献青春的投入，才能适应改革，推动改革。首先要做到热爱岗位，珍爱自己的事业，珍惜自己的工作；其次要树立坚定的信心，具有面对任何困难和挑战的勇气，把握自己的人生方向，找准自己的人生坐标；最后是要有实力，通过不断的学爱岗敬业和实践，提高自身的素质，掌握有用的本领，才能将“爱国”热情化为“爱行、爱岗”的巨大动力，把人生的思想支点放在“爱国、爱行、爱岗”这个信念之上，积极爱岗敬业演讲稿身于建设银行改革与发展的大潮中去，大胆开拓，勇于创新，让我们的人生价值在建行改革中得到充分发挥和教师爱岗敬业华！

为客户提供超值服务。超值服务是服务范围的延伸。在平时工作中，时刻不忘为客户排忧解难。由于结算手段的不断更新进步，乡镇企业会计不了解新的结算手段，在办理结算业务时，凭证不知如何规范填写，章戳不敢盖，背书不敢填，不知道怎么使用支付密码器，每遇到这样的情况，我都是主动为他们提供帮助，不厌其烦，讲解清楚，做好示范 银行爱岗敬业演讲稿。

商业著名演讲稿三分钟篇五

三军将士们！

今天是伟大胜利的纪念日，是和平的节日，是正义胜利的节日，是善良战胜邪恶、自由战胜暴虐的节日。我向你们表示祝贺。

已经过去60年了。但每一年的5月9日我们都哀悼那些逝者，回顾那场战争。那是一场呼唤我们的理性、呼唤我们崇高责任感的战争。它使我们深深地意识到，当时的世界处于怎样的悬崖之边缘，暴力和种族仇视、屠杀和会导致多么可怕的后果。

我们将永远牢记这些暴行给人类带来的恐惧、屈辱和死亡。

我们将永远尊敬所有在当时献出生命的人、浴血奋战过的人和后方忘我劳动的人。

我们将永远缅怀死者。作为被拯救者，我们向他们致以人类最崇高的谢意。

第二次世界大战的烈焰席卷了61个国家，殃及全球近80%的人口。熊熊战火不仅横扫欧洲，而且席卷亚非国家，蔓延到埃及和澳大利亚，一直波及大洋彼岸的新大陆和阿拉斯加。然而，决定这场惨无人道战争的局势以及最终结果的那些最残酷和决定性的事件则发生在苏联境内。xxx分子妄图以闪电战的方式奴役我们的人民。实际上他们是妄想消灭我们的国家。他们的图谋破产了。苏联军队先是在莫斯科城下挡住了xxx分子的攻势。在接下来的三年里，苏军不仅顶住了敌人的压力，而且最终将其赶回了老巢。

莫斯科和xxx格勒战役的胜利、重重围困中的列宁格勒的英勇不屈、库尔斯克弧形地带和第聂伯河沿岸所取得的战果决定了第二次世界大战的最终结局。而通过解放欧洲和发动柏林战役，苏联红军为战争的胜利划上了句号。