

# 2023年高校教师的岗前培训主要包括 新教师岗前培训心得体会(优质6篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 创业的演讲稿篇一

大家下午好：

我叫xx 现在我把我的创业计划说一下，希望大家为我提出宝贵的意见。

首先我的项目是美发。我的店名“亮剪美发设计中心”；店面面积不要太大，30多平米就行。计划投资5万元。资金的来源基本上是自己筹备。资金分配：房租每年一万，其他设备等一万元，剩余做流动资金。

法律型态：个体工商户。

地址将选在大同市棚户区的b区。因为这个地方没有太过专业的理发店。不论是固定和流动人群都比较大，客户方面不用愁。

我的目标顾客主要就是棚户区b区的长期住户，次要顾客就是棚户区其他中低层消费者。在人员上面我计划聘请一名技师，一名徒工和我，暂时就三个人。

再就是我介绍一下我的特色服务，除正常的理发，烫发，新娘盘发外，也就是我在竞争对手中的优势：我主要推出儿童理发不但不哭，而且还要在开心愉快的环境下就能完成理发，

目前方法还在进一步研究当中。（暂时保密）。价格会和其他店基本持平，一般剪发十块、烫发30-200元、儿童理发在2-5元。

劣势就是新店老顾客少知名度不高。因此我计划开业前发一些传单，营业期间以积分卡的方式给老顾客一定的优惠。这也就是我的促销方式。

其他就是：在我店的每一位顾客都要体会到温馨和舒适的感觉。

我店将会在成立之后的几年里不断致力于美发事业的发展，并吸取各界人士的宝贵意见，我们更会在我点的特色服务儿童理发上大下功夫做到儿童去理发和去玩耍一样的心情。亮剪美发设计中心 让您的美丽人生，将在这里从“头”开始。专业和完善的美发设备，将尽显您的身份与尊贵。专业的美发产品和精湛的技术，体贴入微的全程服务，和创新理念将带您走入不一样的美丽人生。

完美是您的追求，专业是我的宗旨。

欢迎老师和同学们到时来我店光顾，一定会把你们的美体现的. 更加完美。

谢谢大家..

## 创业的演讲稿篇二

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。

### 创业的演讲稿篇三

最近一直在关注和研究大学生创业的问题，希望能够给孩子们提供更多的帮助和指导。其实并不是要孩子们把学业荒废了，都去做生意。而是经过四年多的工作，感觉孩子们缺乏对生活的理解，有一点享乐主义倾向。虽然每个人都希望生活过得舒坦安逸，可是没有一个奋斗过程，如何让自己让家人过上舒适的生活呢？所以，在我们年轻的时候，要有点理想、有点追求，要为了实现自己最基本的生存需要以及高层次的精神需要而努力奋斗。每个大学生都去创业是不现实的，但是在尝试创业和学习创业的过程中，可以磨炼大学生的人格品质。一个正直高尚的人、一个坚持不懈的人、一个心怀社会的人才能真正得到自己真正的快乐和幸福。

我所提倡的创业并不是一个简单的“金钱游戏”，创业可以获得财富，但财富不是人生唯一的目的；创业可以光宗耀祖、扬眉吐气，但光宗耀祖、扬眉吐气也不能诠释生命的价值。真正意义上的创业是开创一项全新的事业，是创业者强烈事业心与进取精神的体现，是从无到有，从不会到精通，通过自己艰苦的努力让自己所从事的工作对自己、对企业、对社会、对国家有意义。

我的孩子们都是学经济的，可以说经济无处不在，生活中处处都有突破点，只看你是否有一股改变人生、改变世界的冲劲，是否用心去观察、用心去尝试，可以说就是需要具备创业意识。

创业意识是支配创业的精神支柱，是一种蕴藏于人头脑中的精神能量。每个人都想拥有自己的独立的一片天地，都希望自己能开创伟大的事业，但是这种愿望还不能称为创业意识，仅仅是人们的一种朦胧的自发的梦想。创业意识不仅仅体现在“想”的层面上，更重要的在于拥有创业的计划 and 坚定创业的理念。

创业是艰难的，是成功与失败、兴奋与悲观相互交织的过程。创业过程就像一块试金石，经过大浪淘沙，检验出你是一个什么样的人，你的能力有多大。当代大学生在中、小学时期接受的是传统教育模式的培养，在人格特征上有明显的依附性，缺乏自主意识。大学生创业不仅仅为了创造财富，而是为了在经受风险考验中得到成长，在进行创业策划中增强才干，在创业实践中学会把握机遇。因此，大学生要有正确的创业意识，努力培养自己的创业兴趣，使自己具有广泛的人文关怀精神；敢于独立开辟人生道路、自主创造人生价值的精神；勤于实践、生命不息、奋斗不止的进取精神。

孩子们，年轻无极限，勇敢的走出校园、走向社会。路在脚下、路在心中，活出你们的精彩！

## 创业的演讲稿篇四

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！

## 创业的演讲稿篇五

大家上午好！

在此，我特别感谢贵校，给我十分珍贵的机会，近距离的与



在座的各位交流，这在我的人生中是难忘的。

谢谢各位。

我的这些亲身经历，如果可以让莘莘学子，今后的人生道路有所启迪，这将是我今天“抛砖引玉”最大的愿望了。

孟子曰：“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，

空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能”

## 创业的演讲稿篇六

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，必须是在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！

## 创业的演讲稿篇七

我们用手指向天空，一定是看到了划破长空的闪光点；我们用手推开窗户，一定是希望阳光伴着新鲜的空气涌进窗口；我们用手拖住下颚，一定是在度过充实的一天后憧憬着美好的未来。农村信用社的“二次创业”正如同划破长空的闪光点；如同阳光伴着新鲜的空气；如同我们每一位员工憧憬着的美好未来……我演讲的题目是：高举“二次创业”的旗帜，吹响“二次创业”的号角。

省联社廊坊办事处主任樊鸿武同志在全市农村信用社“二次创业”动员大会上说：“农村信用社的发展处在第二阶段，即爬坡阶段，主要任务是真正建成规范化、强势化的农村金融机构，使农村信用社在与其他金融机构的竞争中昂首挺胸，

立于不败，这个阶段的主要任务称为“二次创业”。通过这次会议，全市农村信用社正式打出了“二次创业”的旗帜，吹响了“二次创业”的号角。

这正如同一道划破长空的闪光点照耀在这片立足三农、不断发展的农信大地上，让我们每一位农信员工都在这闪光点下凝神聚智，奋力爬坡，向着更高、更强、更具有凝聚力和影响力的目标奋勇前进！

“二次创业”的总体目标是把农村信用社建成规范化、强势化、亲情化的农村金融机构。这便是阳光伴着新鲜的空气从农信之窗迎面而来，吹到了每位员工的脸上，沁入每位员工的心脾，沐浴着每位员工的身心。

“规范化”是阳光，它使规章制度全面覆盖农村信用社；它使执行力得到大提高，实现遵规守矩的全员化和自觉化；它使违规行为基本杜绝，各类风险得到有效控制。

“强势化”是新鲜的空气，有了新鲜的空气，农村信用社便能在总体实力上强于竞争对手，能在竞争力上优于竞争对手。

“亲情化”是阳光与新鲜空气吹进农信的窗口，它面向系统内，又面向系统外，它在全系统打造一种乐观向上、好学求进、心情舒畅、和谐高效的良好氛围。

实现业务经营大发展，就是要用迅速壮大的经营和竞争实力使农村信用社矗立于同业之林；用优化的业务结构提升业务档次、降低经营风险、提高效益水平和现代化水平；用不断降低的不良贷款占比提高信贷质量；用充满活力的经营提高资产有效利用率，增加效益，进而提高全员收入水平。

行业风气大好转，就是要在竖起优良之风、形成具有自身特色的企业文化体系的同时，强化“从严治社”，细化“以德治社”，深化“文化治社”。

深化改革大突破，就是要加快股份制改革步伐，尽快改制为农村商业银行，实现从合作制到股份制的根本性体制变革，使我们可以与其他商业银行平等竞争，使农村信用社进入一个新的更高的发展阶段。

硬件设施大改善，就是要按照标准化、全能化、现代化、精品化的要求，加快硬件设施的改造和建设步伐，增强农村信用社的吸引力和竞争力。

队伍素质大提高，就是要把农村信用社的员工培养成为具有现代素质的员工，进而适应现代化金融企业需求。

党的建设大增强，就是要健全党的组织体系，更好地发挥基层党组织的战斗堡垒和党员的先锋模范作用。

一段段美好的憧憬，一个个美好的未来，在“二次创业”的旗帜下和号角声中显得格外亮丽和崇高。作为农村信用社的一名员工；作为一名共产党员，要从我做起，从现在做起，从点点滴滴做起，争当“二次创业”的前头兵，为实现“二次创业”的宏伟目标而不懈努力！