

2023年先进个人演讲稿三分钟(优秀7篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

先进个人演讲稿三分钟篇一

大家好。今天，我报告的题目是《志在质监，追求无悔》。

我从参加工作起就在办公室工作，深感办公室工作的责任和艰辛。走上局办公室主任的岗位后，我在工作中突出计划性和目的性，按照轻重缓急、统筹兼顾的原则，充分发挥大家的工作积极性和主动性，井然有序地开展工作。

办公室人手比较紧张，有时忙上来，办公室的同志几天碰不上面。为了凝心聚力，我积极创建办公室文化，在办公室墙上张贴名言警句，一起学习励志故事等，努力营造良好的氛围，拉近了同志们之间的距离，用责任心把大家团结在一起。

按照局党组“建设节约型机关”的要求，积极实行物资集体采购制度，货比三家，精打细算，使办公用品费用比往年有了明显降低。通过招标，和我市的几家宾馆达成协议，我局就餐减免服务费，住宿打折优惠。6月份我们采购了一部索尼小型摄象机，第一次正式使用后就出现颜色，我迅速找到商家进行协调，售货员坚持售出的商品概不退换，出现问题是使用不当造成的。我见售货员执意不肯调换，就直接找到商场总经理，据理力争，陈明利害，商家终于同意并给调换了同类摄象机。所有采购都严格按合同付款，货到后付款80%，使用3个月后再付余额，确保了采购物品的质量。

加班、熬夜是常有的事，我从没喊过一声累，叫过一声苦。特别是去年产品质量和食品安全专项整治期间，质监部门作为专项整治的牵头部门，上至领导下至一般工作人员都放弃了休息时间。办公室作为协调科室，负责传达上级指示、收集整理各部门信息，更是加班加点。最紧张的时候一天只能休息4-5个小时，饿了吃方便面，困了在桌子上趴一会儿。有一次，晚上赶完一个材料报到市政府，回到家已经是第二天凌晨两点了，刚到家就接到市政府办公室电话，材料还要进行修改，我急忙赶回局里，等材料再次报到政府办公室时天已经亮了。

工作中我勤政敬业的同时，还时刻牢记廉洁奉公，清清白白做人。有一个周日的早上，我接到办公室电话，有一个企业上报材料急需加盖公章。我立即赶到办公室，在领导确认同意盖章后，发现材料有一处错误。如果企业回去改好再来就会耽误上报。我就和这个企业的经理说“你坐下等等吧，我帮你重新打印”。这位经理拿到盖好章的材料时已近中午，非要请我吃饭不可，我说“你们企业也不容易，我能帮你就尽量帮你，你快去报材料吧”。这位经理千恩万谢的走了。还有一次，一位参与我局办公楼招标的客户到办公室坐了一会儿，走时看到办公室没有其他人，就塞给我一个红包，让我帮助打听招标的事，我拒绝了，并告诉他招标的事我不知道，有事到基建小组那儿去了解。我认为，公正廉洁是树立形象的基石，只有面对金钱利益心如止水，才会树立一身正气，只有行得正，坐得直，才能有足够的底气干好工作，才能理直气壮的管好自己的队伍。

工作上我认为自己是一名合格的党员，但在生活上我却不是一位称职的儿子，不是一个称职的丈夫，更不是一名称职的父亲。说到家庭，我总是心存愧疚，自己给与父母、妻儿的太少。父母已退休在家，从不要求我为他们做什么，妻子十分理解我，从不敢奢望和她一块儿上趟街，领着孩子散散步。

父母知道办公室工作离不开人，怕耽误我的工作，没有大事

从不找我。有一次回家吃饭时，我看到父亲的手背上贴着胶布，奇怪的问父亲，父亲说高血压病犯了，在住院打针，怕增加我的负担，就没有告诉我。我只在外出办事途中到医院探望过一次，却没有在病床旁陪陪父亲。对他们我有太多的内疚和不安。对于他们，我有着不能放弃责任，然而对于工作，同样有着不可推卸的责任，我舍谁？取谁？谁都不愿舍，谁都希望取，但是这真的太难了，我的工作不能没有取舍，我只能舍“小家”取“大家”。

作为一名质监人，我十分自豪，因为在我身边有领导的信任、同志的帮助、家人的关心，是他们给了信心和力量。我多次获得先进工作者称号，先后被评为优秀党务工作者、办理政协提案先进工作者、信访先进工作者。我只是在岗位上履行了自己应尽的职责，但组织上却给了我很多荣誉，这些都将激励我永不懈怠，继续为质监事业奉献自己的光和热。

先进个人演讲稿三分钟篇二

我非常庆幸自己能够参加此次在倍垒教育的销售技能的学习，我也非常感谢我的公司为我提供这个学习机会。回想这两天的课程的学习，每一堂课我都收获了很多。下面是我所学所得，在此呢分享给大家。

一、 行业品类特性分析

通过倍垒老师的讲解我增强了对树立品牌意识的观念，懂的了怎么样才能获得更多的新顾客，如何与他们建立忠诚度以及通过他们的口碑传播来加大我们企业产品的竞争力与影响力。

二、 渠道的管理

在渠道管理上我学会了渠道的定义以及如何从不同的角度去对渠道作管理，如何用什么样的标准去选择客户去选择经销商，

如何通过对市场的投入产出比去作评估衡量等等。

三、 职业生涯规划与职业化塑造

我懂的了要给自己的职业生涯规划制定目标，以及从哪些方面来提高我的职业素养。

四、 终端管理的二十条标准

这是个由大家一起探讨的课目，我觉的这组织的挺好的，虽然这二十条内容大家都懂，甚至是熟记在心，但是通过大家的交流与分享让我们彼此都取长补短吸取了他人的优点。以便更好的带回自己日后的工作中去。

五、 拓展训练

在拓展训练活动中，我感受到了一个优秀的团队必须是个：协调力好，凝聚力强，执行力高，沟通到位，合作和谐的团队。在此过程中，让我更加的了解了我的团队，与团队成员的关系更加的密切了。在我的工作过程中，我与我的伙伴都相处的更加友好与和谐了，非常感谢倍垒给我们组织的此次拓展活动，非常的好玩。

总之，通过这次培训也让我对我们的公司多了些认识、多了些了解、同时呢也更多了份信心。日后我也会把这次培训所学到的销售技能带到工作实践中来，希望能帮助自己有更大业绩的进步与提高！

先进个人演讲稿三分钟篇三

人，从出生开始，就摆脱不了责任的“束缚”。工人有生产的责任，医生有救死扶伤的责任。身为“人民公仆”的国家公务员，为人民服务是第一责任，这是业务指导科王栾斌经常说的话。正是这种责任指引着他为工商工作奋斗了25年，

并且始终战斗在第一线，直接与企业面对面；始终以服务企业为宗旨，以帮助企业解决实际问题为追求，不计名利，不求回报。

责任是一张网，维系着人与社会的关系，每个人尽到了责任，社会就会和谐稳定。王栾斌现在注册大厅负责企业核名工作，平均每天核准五、六十个企业名称，再加上重名的、未核准的，每天要接待企业办事人员百余名。对待企业办事人员，他总是把为人民服务、为企业服务的责任作为一种信念去追求。因此，在每次接待咨询、受理业务时，始终能够把政策说清、手续讲明，让每一位办事人员都感到满意，人们都亲切的称核名窗口为“和谐窗口”。

每个人或许有着不同的理想，理想也是人们美好的向往。把责任作为一种理想去追求，其中有苦也有乐，但最终收获的是快乐。当教师把学生送入重点学校，他是快乐的；当警察抓住坏人，他是快乐的；同样，每为企业做一件事、解决一个难题，他也是快乐的，这就是他的理想、他的追求。在他所从事的名称核准工作中，经常有县里的企业前来核名，由于道途较远，赶来时经常就快下班了。针对这种情况，王栾斌给自己定了一条规定，只要是县里来办事的企业，就是到了下班时间，也要把事情办完，不能让企业白跑。每当一天工作结束，拖着疲倦的身体回家时，他总爱用一句话总结一天的工作，那就是：“累并快乐着”。

尽责任就要严于律己，宽以待人，责任是对自我的一种约束，尺有所短寸有所长，要用自己的短处与别人的长处作比较。正是以这样的精神，王栾斌在为企业服务中，总爱找自身的不足，哪个事情没做好，哪个问题没解释清，哪项工作需要改进。面对办事的人水平参差不齐的状况，他从来是只找自身的问题，从不找企业的毛病。

他还把不放弃责任当成对意志品质的锻炼。今年4月初，王栾斌母亲因心脏病突发住院治疗。由于单位人员紧，为了不耽

误工作，他就白天坚持盯大厅，晚上到医院照顾病人。上班时，他始终坚持“不能将个人的情绪”带到工作中，仍然不厌其烦地为企业解释问题、办理手续、热情服务。但他毕竟不是铁打的，就这样坚持一周后，他感到浑身酸痛，在自知感冒侵袭后，急忙拿了药，以最大剂量吞服下去，咬紧牙关，硬挺了过来，没有请一天假，没有给其他人增加任何负担。正是他的这种责任意识给了他力量。

他所从事的名称核准工作看似简单但涉及面广。为了能更好的完成工作，他苦钻业务，虚心请教，多学知识，力争用熟练的业务知识为企业服好务；用熟练的业务知识提高办事效率，而这正是他的责任，也是他努力工作，孜孜不倦的精神动力。

先进个人演讲稿三分钟篇四

大家下午好！

我是，很荣幸有机会站在这里，代表大学生社会实践先进个人发言。首先，请允许我代表全体同学，向一直关心、帮助我们健康成长的各级领导、老师们表示衷心的感谢！

时代呼唤有思想，有能力，有担当的青年。作为当代大学生，我们应该积极投身到“六个一”工程为主要内容的实践锻炼中。在学院党委和各级部门的高度重视和统一部署下，今年寒假，学院开展了‘知行合一，历练成才’为主题的社会实践活动，我与广大同学一样，报名参加了“三进三同”实践活动，来到万州区分水镇一个偏远的村落——石碾村，在那里与乡亲们同吃、同住、同劳动。期间，让我充分感受到了农村生活的艰辛，农民的热情，民风的淳朴。

在农村期间，虽然去的是田间地头，干的是农活，吃的也是粗茶淡饭，但要把每件事情做好，不仅要有较强的适应能力，还要具备较强的综合能力。印象最深刻的是我在菜地里收菜

时一个农民大爷给我的忠告“做什么事都不能浮躁”。艰辛知人生，实践长才干。虽然在面对困难时我也曾产生过畏惧感，但是我想到，人最大的困难莫过于战胜自己，既然投身实践，无论多大的困难也要坚持，坚持、再坚持。只有经过历练，才能深切地体会到民生；无论何时何地，我们才忘不了，为我们提供衣食之本的是农民。也正是在这样的实践锻炼中，让我深刻体会到：既敢为人先，又虚怀若谷，既要胸怀大志，又要脚踏实地，只有这样，才能认清自己能力与社会需要之间的差距，不断提高自己，完善自己，使自己变得更加坚强。当我们走出校园的时候，才能更好的适应社会，服务社会，建设我们伟大的祖国。

作为一名大学生，我们做任何事情都应该“当先行，争先进，创示范”，不忘自己是一名国家示范院校的学子，时刻以“厚德，强能，励志，奉献”的校训勉励自己。相信作为大学生的我们会在今后更多的社会实践中接受教育、锤炼才干、争做贡献，我们也定会用青春的名义，以时代的最强音，谱写出激情燃烧的青春华丽乐章。

最后，请允许我代表所有参加社会实践的同学做出如下承诺：我们一定会深入基层，尽己所能，奉献社会，不断提高社会实践能力和综合素质，努力成长为又红又专的社会主义事业合格建设者和可靠接班人。

谢谢大家！

先进个人演讲稿三分钟篇五

那是一个炎日难耐的酷暑，我到联盟村参加党员的培训，听说在马村湾有位七十多岁的党员患重病，儿女双双外出打工，身边无人照料，只与老伴相依为命，生活十分困难，我便与支书一同前去看他，跨进低矮的小屋，我的眼睛好一阵才适应了屋里的昏暗。见着我们来探望他，他分外激动，硬是不顾我们的阻拦，挣扎着从床上坐起来，握着我的手老泪纵横：

“小莫，感谢组织还记挂我，感谢你们来看我。这次呵，我可能是真老了，活不了多久，这是我今年的党费，我提前把它交给你转交组织。”他用手抖抖索索地从贴身的衣袋中摸出一个看不出颜色的手巾包，一层一层慢慢打开，把一叠票子给了我，我一看，全是一角、二角的零票，数了数，整整六元！“家里没有其它来源，平时省吃俭用积攒的！我这一辈子，没有啥值得骄傲的，当了四十几年的党员，缴了四十几年的党费，只有这一点让我感到骄傲和自豪！”听着这句朴实的话语，攥着这皱巴巴尚还带着老人体温的角票，泪水，不听使唤的泪水模糊了我的双眼，模糊了近在咫尺的老人身影！这六元钱变得如此的沉重，变得格外的尊贵，它让人难以承载一个老共产党员四十余年始终不变的爱党情怀。也许，有人会不屑一顾，仅六元钱而已，有什么值得如此高歌？如此张扬？我随便留一点，也是这个数的几倍、几十倍乃至几百倍……是的，六元钱微乎其微，可是，那些拿着高薪、衣食无愁，却想方设法少交党费的人，你敢扪着你的良心，拍着你的胸膛，掂一掂你对党的感情吗？！你……不敢！

这样的例子俯首皆是，这样的人随口道来。他们只是六千六百多万名党员中普普通通的一员，在各自平凡的岗位上干着平凡的事，但他们却又那样无私地奉献出自己全部的光和热，在全面建设小康社会的征程中留下灿烂脚印。我们因他们而骄傲、而自豪！

这一批党员在党的队伍前列，以坚定而执着的步伐一往直前。奋力拼搏，书写着爱党的一腔挚诚。尽管，经济的发展为农村带来了翻天覆地的变化，但我们一些边远的农村，尚有较大部分地方发展滞后，一部分人民群众还被贫困这个恶魔所困扰。

以实际行动实践“三个代表”重要思想，全面实现新世纪头二十年的奋斗目标，即全面建设小康社会，是我们新时期每一个基层干部的奋斗目标。有这样一批共产党员，为我们率先垂范，有这样一批共产党员，成为我们行动的楷模，愚公

尚能移山，精卫也可填海，那么，有什么样的河不能淌，什么样的山不能登，前途光明，道路漫漫，朋友，让我们携起手，拿出抗洪灾，防“非典”的豪情，勇往直前吧！

先进个人演讲稿三分钟篇六

大家好！

滔滔舂陵，涌动着一朵朵璀璨绚丽的浪花；

古郡热土，哺育了一代代可歌可颂的英模。

这些先进模范人物就生活在我们中间。今天我要向大家讲的人物就是我县卫生局局长。他从湖南衡阳医学院毕业后，先后担任过外科医生、乡卫生院院长、副乡长、县卫生局副局长、局长。他始终牢记党的“全心全意为人民服务”的宗旨，在广大群众中树立起一个勤政为民、锐意改革、开拓进取、清正廉洁的新时代楷模的光辉形象。

“一切为了人民健康”，视之为天职。刚当上医生的，目睹农村一些小孩因患病缺医少药而夭折，震憾之余，心中扎下誓愿，要为农村的医疗保健事业奉献自己的一生。在正和卫生院和莲塘中心医院任职期间，他亲力亲为，带上诊箱、草帽，走村串户，为农民预防保健奔忙。先后探索出了一条“乡村一体化防保网络管理”和“预防保健保偿制”这一新的防保模式。他担任卫生局副局长后，为了编织农村这张预防保健网，爬山涉水，风雨兼程，踏遍了全县39个乡镇的502个行政村。

白水，是我县最西北的偏僻乡，山高路远，瑶汉杂居。乡卫生院当年曾是战备医院，来到白水，只见医院风光不再，枯草临风，门庭冷落，只有一名会计留守。惊叹之余，一年间六进白水，派去了年轻院长，调进了技术过硬的妇幼专干，从局里拿出资金维修了院落，白水卫生院又重现活

力。“哇——”，一声新生儿的啼哭划破长空，白水卫生院又能接生了，山民们奔走相告，脸上绽开了笑容。预防保健在这块被遗忘的角落又显现出生机。

时时想着群众，当人民生命和健康受到威胁的关键时刻，他总是临危不惧，战斗在最前沿，表现出一名普通党员高度的责任感和大无畏精神。1982年12月，荷叶乡新塘村发生霍乱，疫情如火，人命关天。他得知正和乡芦村李祖根从荷叶染霍乱已逃回正和，他立即与同事背上药箱赶往芦村，谁知李祖根已转往郴县保和乡卫生院，他连夜又奔赴10里之外的保和。在询问李祖根时，听说李祖根在正和罗坦坪狮子石小坡上拉过肚子，立刻意识到，这是严重的传染源！当晚，他立即又与同事折回正和，经过4个小时的寻找与辨认，终于找到了李祖根拉肚子时留下的粪便，进行消毒深埋，消除了隐患。

xx年6月，我县一些乡镇遭受了百年不遇的水灾，洪水无情，损失惨重。19日，下到浩塘乡抗洪救灾，正从半路打转的乡卫生院人员对他说：李局长，别去了，前面的路淹了，很危险。没有停下来，他深知，哪里最有危险，哪里就最需要我们。他来到鲤鱼村边，四周一边汪洋，他与同事一道，在多达半米深的洪水中为村民发放预防药。村里一位80多岁的老大娘紧紧拉住手说：“最需要的时候，你们就来了，要不，这大涝之年得起病来就制不住啊，民国三十四年，我们咯里就出了霍乱哩”。

xx年以来，非典如同一个阴险恶毒的幽灵，悄然降临在共和国的土地上。在这场没有硝烟的战斗中，始终战半在最前沿。多少个不眠这夜在办公室度过，饿了，就泡碗方便面；困了，就在办公桌上打个盹。他远在农村的父母，已过八十高龄，数月未见儿子回家，从农村家中来城探望儿子，他却一个多月都顾不上回家见父母。全县人民众志成城，抗非工作有条不紊，桂阳在广东、北京等地打工的有10多万人，没有一例输入性病例，没有出现一例疑似病例。

随着市场经济体制改革的不断深入，农村卫生事业投入严重不足，乡镇卫生院设备简陋，负债经营，有的形同虚设，名存实亡。时间已进入21世纪，许多卫生院看病却依然是血压计、体温计、听诊器老三件。身为局长的，面对农村卫生院如此破败的现状和种种弊端，心潮起伏，深感责任重大。他深层思考，运筹帷幄，唱响了改革“三部曲”。第一步，“保防保，放医疗”；第二步，实行卫生院人事、分配制度改革；第三步，“动产融资，不动产有偿使用”。改革的路上布满荆棘。为改革，挨过骂，遭过打，受过委屈，掉过泪。然而，这一切都动摇不了他改革的决心。

冬去春来，花开花落□xx年4月，持续一年多的乡镇卫生院内部运行机制改革完成。全县39个乡镇卫生院共盘活资产512万元，减债500万元。改革的成功，被省卫生厅、人事厅誉为“桂阳模式”在全省推介，在全国农村卫生工作会议上作为典型交流。中央电视台、《湖南日报》等新闻媒体对桂阳农村卫生院体制改革的经验进行了报道。

在卫生战线辛勤耕耘26个春秋，角色变了多次，但不管岗位怎样变，有一点始终没有变，那就是：不忘公仆本色，甘于奉献守清贫。多年来，他处处以身作则，在局里规定：下乡不进馆子，用餐不端杯子，平日不钻桌子(打牌)，他身体力行，带头做到。在领导岗位多年，他经手办理招干招工不少人，而他一家四姐妹，姐姐、弟弟、妹妹都在农村。他最疼爱的小妹李六秀完全有条件象别人那样，想办法招工进卫生系统工作，可他没有那样做，他说他没有那个权力！

常听人谈起一些为官者的“灰色收入”，用世俗的眼光看，身为卫生局长，如不自律，完全可以成为工薪族里的富翁。然而，他固守操守，甘于清贫。一次，与夫妻多年要好的一位大姐，女儿从大学毕业，想分个效益好点的单位，提着水果袋，内装8000元红包，要求局长帮忙。妻子要湘俐收下了水果，另换了两瓶酒，把红包放进礼品中，以回礼的方式把红包退给了这位大姐。几年来，让办公室处理或送回的礼物

达50多次。他始终把手中的权力看作是为人民服务的工具，从不用来为个人牟取私利。xx年5月16日，他下乡调研，绕路10公里，回老家樟木乡板溪村探望年迈的父母，回到局里按规定交了4元油费，在一些人看来，这是鸡毛蒜皮的小事，然而，这一切真实地发生在这个公仆的身上。

有人说，他和焦裕禄一样对党忠诚；有人说，他像孔繁森那样甘于奉献。我们说，更富于新时代的创新精神；更具有新形势下的清廉品格。正像县委、县政府《关于开展向学习的决定》所指出的：是我县学习实践‘’过程中涌现出来的优秀典型，是新时期优秀基层干部的突出代表，是文明建设的排头兵，是全县每一个党员，尤其是领导干部学习的楷模。

同志们，朋友们，我们要以为榜样，学先进、赶先进、当先进，为实现全面建设小康社会的宏伟蓝图，为促进桂阳的跨越式发展作出自己新的更大贡献。

谢谢大家！

先进个人演讲稿三分钟篇七

现在的消费者更多的是注重精神层面的东西，虽然需要服装销售人员的建议，但这个建议的目的是为了加强客人购买的信息。

客人产生信心有三个方面的原因：

a□相信导购的介绍

b□相信商场或品牌

c□相信衣服本身的款式、色彩等

客人失去信心的原因：

a□不是她真正想要的衣服

b□导购不了解货品知识

c□对质量、售后感到没有保证

d□同购买计划冲突

客人对某款衣服失去信心时，我们要求导购不勉强客人，马上转移到客人别的感兴趣的衣服上去，力求挽留，继续推荐。

重点销售技巧

服装销售过程中的重点销售就是指要有针对性。

对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正让顾客的心理，由“比较”过渡到“信念”，最终促使销售成交。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

- 1、从4w原则着手。从穿着时间(when)□穿着场合(where)□穿着对象(who)□穿着目的(why)四方面做好顾客的参谋，有利于销售成交。
- 2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚、易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。
- 3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的销售语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、销售员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

服装导购销售技巧在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售。

技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。