

# 建设工程合同纠纷诉讼时效(精选5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？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。

## 人生的演讲稿篇一

大家下午好！值此佳节到来之际，我谨代表公司、营业部及区域祝在座的各位家人节日快乐！身体健康！合家幸福安康！

今年是祖国建国62周年的大庆，是全国人民欢腾骄傲的时候，身为炎黄子孙，为我们祖国的强大而骄傲，为我们现在的社会的昌盛繁荣而自豪！

“每逢佳节倍思亲”一年一度的中秋佳节即将来临，今天我们在遥远的他乡，思念着故乡的家人，虽然我们不在自己亲人身边过中秋，但今天我们中联地产100多号兄弟姐妹欢聚一堂，也备受了亲人的般的温暖。今天我们在思念、在想念，远方的爸爸妈妈你们在家还好么？请原谅儿女不能陪您在您的身边。但儿女们一定会非常的努力工作，一定会做一个让您和家人引以自豪的儿女。让我们大声的朝远方说“爸爸妈妈祝你们节日快乐”！

布吉c区在xx年的1月份正式成立。从当时的一家分行10个业务员发展到了我们今天庞大的队伍。今天我们拥有分行经理10名，拥有员工90多人，区域的壮大离不开在座的全体将士们的辛勤付出，在此我深深的感谢大家，你们辛苦了，你们是区域的拓荒者，你们是区域的功勋是区域的骄傲！

从我踏入社会的第一天开始，从我拥有第一份工作开始，我谨记我父亲的一句话“孩子，吃了饭就会长力气，别去和别人计较得太多的得与失，能多做就多做些力所能及的事情”，我父亲——一个朴实的农民，这句话激励我一生，当我有想放弃或者在遇到自己觉得不平衡的事情的时候，我就会想起我父亲的这句话，而且我也是这么做的，而不管我从事任何一份工作的时候，我一定会兢兢业业的工作，正是这种朴实的工作风格，让幸运的我在今天有小小作为！

是的，人之所以能成长和进步，取决于个人的思想和心态，有些人，20岁就死了，而等到80岁才下葬，而有人，一生人都活的非常的精彩，就拿肯德基的创始人哈伦德·山德士，他14岁开始流浪，在农场干过杂工，在电车上当过售票员，16岁时当过兵，开过铁匠铺，卖过保险卖过轮胎，经营过一条渡船，开过加油站，都以失败告终，到他退休的年龄，他还是一无所有，在他退休后他又去过厨房打工，直到他88岁的时候才创办了“肯德基”，而且一举成名。而我们有些人，年轻的时候没有奋斗目标，没有激情，不知道自己想想要什么，过着做一天和尚撞一天钟的生活，一辈子不管是从精神上还是经济上都是非常贫穷的，所以这些部分人就是20死了等到了80岁才下葬的原因。那么今天我们在坐的各位谁愿意成为了这类型的人呢？还是让我们自己像哈伦德·山德士一样把自己的一生演绎这么精彩呢？今天我们看到的当幸福来敲门，此片是将一个真实的故事改编成是一个吃苦耐劳的过程，最后得到成功。而幸福这部片子，里面的主人公实在是惨，作为已经有家有室的人，带着5岁的儿子，在80年代初的美国，经济刚受风波影响的社会，依靠自己的勤劳拼搏和智慧的大脑，最终摆脱困境……看片期间让所有的观众柔情了一番，让很多人流下了眼泪，回想我们现在的状况，不愁吃，不愁穿，没有后代的抚养压力，更不会发愁到身上只剩几块钱，房租交不起，需要露宿街头……相比主人公的生活条件，我们很多刚毕业的年轻人基本算是基础不错了，维持生活是足够的。他在那样的条件下仍然坚持学习根本没有接触过的专业知识，也毫无娱乐时间，休息时间也非常有限，

可以说是生活在水深火热中。通过看此片得出的结论是：越是艰苦的条件和环境，其实越说明并不是一件坏事，反而能成为将来的一笔宝贵财富，遇到困难、不如意的事情，丧气抱怨是毫无意义的，关键是坚强面对，困难是可以被克服并解决的，坚信总有一天会好起来。一个人在社会上不可能开始就一帆风顺，也不可能立马飞黄腾达，是需要长期磨练和煎熬换来的。冰冻三尺，非一日之寒。量变到质变的过程不是短暂的。相信这些道理能帮助你我成长，学习，今后实现自己的目标。

今天我们是幸福的，因为我们大家选择了全国的知名企业《中联地产》工作，这是可以实现我们梦的舞台，我们可以在这个平台上尽情的演绎着自己的精彩人生，今天我们作为职业人士，我们要深知作为一名职业人士的职责，今天我们要苦练内功，能吃别人不能吃的苦，能承受别人不能承受的压力，能包容万事，心胸海纳百川，做一个从思想上、格局上不拘小节，打破常规的思考问题，我们在座的每一位都有可能将来成为你家乡分公司的总经理。我们怀着一颗感恩的心，感谢杜总给我们创造了这么好的平台，感谢公司领导给予我们优质的工作环境，人只有永远怀着一颗感恩的心，我们才能工作得开心，而且在你的人生道路上能识得很多的贵人。

今天也针对我们区域一些情况给大家寄予的一些期望也想在今天想大家汇报一下，今天我们的区域完全就是一个新区，因为在整个区域中老员工占据得非常少，新员工占据了 我们区域85%的人力资源，这也是我们区域目前所面临的非常大的困难，因为我们的新员工的专业经验各方面还要有2个月左右的磨合与学习期，但在这种情况下，我们没有太多的时间给到我们新员工去学习摸索，而是要大家迅速的成长，尽快的有一部分人凸显出来，而我们的老员工，作为区域的骨干人员，第一梯队人员，让新同事的尽快成长的重担就落在了我们区域的老员工身上，下面请在我念到的老员工请快速上台来~~~~~请老员工和我一起宣誓！！在我们老员工的身上，

我不单只寄予业绩的方面的期望，同事更注重的是你培养人员带徒弟的能力，在区域未来的发展方面，提拔人才方面，这就是我们将要作为提拔的第一项准则。请我们的老员工大声告诉我你们能否做到。。。谢谢！以后我们区域就是要打破常规的合作，新员工可以跨分行的找师傅，就来看我们哪些老同事最有责任心，最有荣誉感！！

头几个月中，我们一直在做收客方面做的有网络、打街霸、洗公客、盘中客等都初见成效，目前网络客户成交占40%，街霸客户占13%，其他的上门客，公客的成交占67%，可见，现在的网络对于目前的市场来讲是非常重要的，所以我们每个同事都必须一定要重视网络，我们很多同事天天抱怨没客户的时候，却没能把这些基础的东西做到位。那么从10月份开始我们将严抓的是网络，并且会对网络形成一个相对的量化。

着装形象的改变。。大家都知道，一个优秀的职业人士任何时候都会非常注重自己的职业形象，可想而知，我们客户会将一套几十万甚至上百万元的房子交给一个邋里邋遢的人去跟进吗？为什么我们有些同事带客户看了房后总是拉不回客户回头，这就是和我们职业形象有着很大的关系。因为客户不放心把自己人生中的这么大的的一件事交给一个形象差的人去办理，也是就说一个形象那么差的人有能力帮他把事情办好，从十月开始，各分行人员的着装必须是统一的，分行内不允许挽衣袖，不带工牌和领带的情况出现，所有的女生必须带丝巾，没有的请行政经理尽快帮忙购买。我们要的是一群专业、高素质的团队！！

量化的要求，这是个老问题，但为什么每次的会议上都要提出来呢，就是因为还是我们还是有部分的同事做不好，大家要知道，一个人先要成功，首先一定是要有一个量的积累，否则不会有质的飞跃。这各是个本质问题，是我们全员都要重视。从我们踏入公司的第一天开始，这个要求就是存在的。

荣誉感———这个身为c区的每一位同事的职责，我们要与这

个大团队荣为荣、辱为辱！那么你只有身为在一个强者的团队中，你才会有更好的发展，所以请我们每个同事一定要学会关注区域的业绩，分行的业绩和在周边行家的市场占有率。我们要做就一定要做最强的，最棒的！

拼搏精神，大家也看了当幸福来敲门中主人翁是怎么样的一种拼搏精神，每天整个人像上了炫的螺丝一样不停的再转，带着他的小孩睡厕所，但他对生活还是那么的乐观向往。在去做保险的时候，实习期6个月没有了薪水但他还是坚持下来了。到最后通过自己的不懈努力获得成功。人生当中最好拼搏的时间就是20——35这个年龄阶段，这个时候如果我们没有事业基础的沉淀，而只有一些表面的夸浮的’现象而会使你一无所有，所以这个时候拼搏就是我们的积累我们成功的秘诀。

在我们区域目前又是属于一种成长的过程，而我们每个人都要去完善这个过程，我希望我们区域所有的员工都能成为一个思想健康、积极阳光的人，同时也希望在我们这个团队中每个人都把那些小农意识去掉。。。懂得去欣赏别人，包容别人，在我们这个团队中每个人都能发挥出应有的特色，挖掘自己的潜能！！让自己不断的成长，进步、腾飞！

最后。在此衷心的祝福我亲爱的战友们，家人们，在第四季度中业绩节节高攀，荷包鼓鼓回家过肥年！兄弟姐妹们：我爱你们，谢谢大家。让我们大家举起酒杯祝福祖国、祝福公司祝福家人祝福自己。。。最后祝大家吃的开心，喝的尽兴。谢谢！！

## 人生的演讲稿篇二

大家好！

我感到非常的荣幸和激动，此时此刻能够站在这个位置上发表自己的演讲，为自己争取一个机会。首先我很感谢大家这

一路上对我的支持和理解，其次是非常感恩这次能让我有这样一个机会站在这里，和大家吐露我的心声和追求。感谢大家的聆听，也希望大家能够为我投上宝贵的一票！

时间过得非常的匆忙，一晃眼而去，我在房地产行业也已经奋斗了六七年了，这一个数字虽然不大，但是对于一个人的一生来说，却有着举足轻重的重量。这是我人生里最宝贵的几年，我活跃的青春，澎湃的热血通通围在这些年里。所以对于我来说，这几年是我进步非常快，也是我付出了很多的几年。我也相信在座的年轻的小伙子都能感受到，刚刚进入房地产是非常艰难的，我们常常要去鼓舞自己不能退缩，我们也要常常去在失败中总结经验。

有时候我们确实会感到很难熬，但是只要我们坚持下来了，就一定会有所成功。在我刚进入房地产的饿时候，我的性格比较的内向，所以在销售这个岗位上我是非常吃亏的，但是我心中是有目标的，我也是有野心的。既然站在这个岗位上，那么我就要向大家证明我的能力，慢慢的，我成长起来了。慢慢的，我也变成了今天的自己。

时间能给我们带来什么？大家心中是否有了答案，而我的心中已经有了答案。那就是突破。这些年里，我一路往前，一路突破。当业绩逐渐稳定的时候，我选择勇敢的竞争，首先我竞聘上了销售部的小组的组长，慢慢的我成长为销售部的经理。大家或许现在只听到我口头上的成长，但大家却不知我平时的努力。在我的工作中，加班是不能少的，但这个加班并不是我们传统意义上的加班，它是一种意识形态，也就是说在我的脑海里，工作是时时刻刻存在的，所以我也需要时时刻刻的去关注自己的工作。所以对于我来说，工作和生活是分不开的，工作是生活，生活也是工作。

我是一个非常上进的人，我希望大家能够感受到我的热情。现在的我还是有热血的，现在的我还是有激情的，现在的我也是需要得到大家支持的。这次竞聘店长，我做好了准备，

如果我竞聘成功，我一定会用行动证明我今天所说的一切，  
我也不会辜负大家对我的肯定和鼓励!感谢大家!