

鼓励员工的演讲稿(精选6篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

鼓励员工的演讲稿篇一

大家好！今天我在国旗下讲话的题目是《学习是快乐的》。

不可否认，学习是一个漫长而艰辛的过程，但甘守学习的苦才能享受学习的甜。投入学习，于一方纯净的天空下，探寻文化、探索思想、探讨社会，让身心沐浴于书香，让灵魂接受知识的洗礼。于苦寂之中生发领悟，于领悟之中生发喜悦，于喜悦之中咀嚼唇齿间的甜美芬芳。同学们，这正是我在学习过程中享受到的快乐，至善至美的快乐啊。我能从中感受到知识一点一点增加、经验一点一点积累的成就感，能体会到“翻越一座座山，最终抵达理想大海”的欣慰。因为，我深知——“学习获得知识、知识改变命运”！

犹太人父母在他们的孩子出生时就在书本上滴上蜂蜜，让孩子吃，为的就是告诉孩子们，看书就跟吃蜂蜜一样甜。所以犹太人特别爱看书，曾经有人统计过，平均每个犹太人一年要看三百多本书，他们从书中积累了丰富的知识。世界公认，犹太民族是世界上最具有创造力的民族。

是知识，让诸葛亮运筹帷幄，决胜千里；是知识；也是知识，让爱迪生从贫民窟走入了曼哈顿；还是知识，让轮椅上的霍金成了全世界的骄傲！

曾经走过的历史，正在走着的今日，都在证明：知识改变命运，学习创造未来！

此时此刻，今年参加高考的莘莘学子正整装待发，而我们正朝着这个方向努力奔跑，亲爱的同学们，选择了勤勉和奋斗，也就选择了希望与收获；选择了纪律与约束，也就选择了理智与自由；选择了痛苦与艰难，也就选择了练达与成熟；选择了拼搏与超越，也就选择了成功与辉煌！

快乐学习，时尚生活，亲爱的同学们，行动起来吧，让学习之花绽放在武珞路中学的每一个角落，让快乐之果凝结在我们每个人心灵的枝头！

我的演讲完毕，谢谢大家。

鼓励员工的演讲稿篇二

大家好！

听到《鼓励》这个字眼，我便想起我经历的一件事，说起这件事，我就想哭出来，因为那件事给我的印象太深，难以用话语来表达，就让我借此机会讲给你听吧！

那还是读五年级的时候，我们刚分了班，原来的朋友都分开了。面对新的老师，上课也不敢举手回答问题。

上了几个星期的课了，我们彼此之间慢慢熟悉了一点，一次上语文的时候，老师突然点到了我的名子，叫我上台念我写的作文。我很紧张，害怕起来。假如这里有一个地洞，我会马上钻进去躲起来。老师再次念到我的名字，我更加紧张起来，我仍然不敢上台念作文。老师走到我面前，对我说：“别怕，作文念的不好没关系，在乎你敢不敢上台去念。”老师大声的对班里的同学说：“给她点掌声”。于是，教室里响起了雷鸣般的掌声。我听到这些掌声后，感动得要哭了出来，心里想：同学们对我有这么大的希望，我当然要去上台念我的作文，而且还要好好地念。

慢慢地，我从座位上站了起来，走上了台，深深吸了一口气，然后念了起来，念到了作文的中间，有一个字写的不清楚，老师走过来跟我一起看着这个字，终于看出来。我又接着往下念，作文终于念完了，老师带头鼓了掌，同学们也接着鼓起掌来。我红着脸，回到座位。

就是这次的鼓励，使我终身难忘。

鼓励员工的演讲稿篇三

大家好！我演讲的题目是“决不轻言放弃”。

作为即将参加高考的高三学子，我们正前行在人生奋斗的征途中，万里长征，我们刚刚起步。就在这起步的阶段，我们获得过掌声，也遭逢过挫折。

月考与竞赛后的几家欢乐几家愁，就是的证明。面对成绩，无疑要胜而不骄，再接再厉；而面对失败，我们则要坚定地说，切莫放弃。

亚伯拉罕·林肯先生，24岁经商失败，26岁恋人死去，27岁精神崩溃，中年时代多次竞选参议员和副总统，均告失败。或许只有这些，才能算得上人生中真正的挫折。

可面对这么多挫折，林肯并没有放弃自身的追求，而是仍旧坚持不懈地努力。最终，他成为了美国第十六任总统。正是因为决不在挫折面前轻言放弃，林肯最终实现了自身的理想。

如今的我们，将理想分成了几个小目标，一个一个地去奋斗、去努力。比如说在月考中取得好成绩，比如说在生活中成功进行富有挑战性的活动。倘若我们因为一点小小的挫折就轻易说放弃，那些目标又有什么意义？上苍赋予我们生命，就是要我们去不懈地拼搏啊。

同学们，决不轻言放弃是一种美德，更是一种积极的人生态度。我们无法创造命运，但我们可以用实际行动改变命运，我们可以向命运中的艰难困苦挑战。不被困难所吓倒，不言放弃，终能历经风雨见彩虹，谱写精彩的人生。

桑兰摔残了肢体，张海迪高位截瘫，海伦·凯勒的生命中没有光明与黑暗，可她们从未放弃自身对美好理想的追求。正是不轻言放弃，她们有了壮美的人生，赢得了世人的尊重。

白驹过隙，流水无痕。在匆匆忙忙的尘世中，我们能做的只有不懈地努力，不懈地奋斗，最终实现自身的理想。这，才是我们生命的意义。

无论前面的路多么坎坷，“决不轻言放弃”将永远是我们人生追求的永恒动力。

我的演讲完毕，谢谢大家！

鼓励员工的演讲稿篇四

大家好！

在繁忙的工作中，我们不知不觉地又迎来了新的一年，回顾来公司x个月的工作历程，从x月份进入公司从事销售工作，深得公司领导的信任与同事们的爱戴，担任销售部部长一职。销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在刘总的正确指导下，撤某某大区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。我对销售部这几个月来的阶段性工作所取得的成绩、所存在的问题，以一句话总结：成绩是可观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预

定目标稳步前进的。

下面我对销售部的工作做一个小结：

目前，销售部员工共33人，其中销售人员25人，管理人员3人，后勤人员5人。各人员初到公司时，营销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位，甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，分为片区经理和销售助理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是农机、通机行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强大的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！我代表公司感谢你们！

新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓，为公司开疆拓土。

由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想、小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强大起来！

大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在x总的大力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了令整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

硬件设施的完善(工业园、办公大楼、技研大楼、实验室、车间等)、营销政策的出台——目标经销商的大力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、行业影响加大。

一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！众人捧柴火焰高嘛！

鼓励员工的演讲稿篇五

大家好！

我哼着歌蹦蹦跳跳的去学校接通知书。一到学校，老师就叫每组第一位同学发试卷，同学们一下子挺直了腰，用发亮的眼睛盯着第一位同学手中的试卷，那神情实在急不可待，我也不例外。

一下子试卷发在我的手上了，我原本脸上的笑容消失了，我的好朋友刘怀瑾飞快地向我道喜，她把自己的分数告诉了我，并问我的成绩怎样，我一副苦瓜脸告诉了她的数学竟只有80分，语文只有89分。她安慰我说：“没关系，你这次考不好，继续努力，下一次一定能考好。”听了她的话，我表面虽然恢复了笑容，可心里却非常难受。

放学了，我一脸的哭丧回到了家里，我可以电话里跟爸爸说

过语数两门都能打百分的.，今天我肯定少不了“电闪雷鸣”了。我不知不觉就回到了家。

爸爸正在家里等着我呢，他笑容容地问：“考试考得怎么样？如果两门都有100分，爸爸有大奖呀！”我红着脸低下了头，“这是怎么啦”爸爸问道。“我考得非常不理想，语数都没有90分。”“什么”爸爸露出了迟疑的神情。我心想：这下可惨了，要是爸爸会鼓励我该有多好。没想到爸爸真鼓励我说：“这次虽然考得不太理想没关系，只要你下一次努力学习，爸爸相信你会赶上的。”这是在梦里吗？我简直有些怀疑自己的耳朵，可的确是事实！

爸爸的鼓励真的让我感到特别意外，我暗暗下定决心，下一次一定要得一个好成绩。

鼓励员工的演讲稿篇六

大家好！

首先感谢公司给了我这个展示自我的舞台，一年来发生的那么多的事情让人倍感温暖、感动。回首过去、对我们农资人来说这一年就要过去了，而我的思绪还在延伸。对xx公司这种与生俱来的珍惜情结让我又想起了许多。

我现在谈谈从事营销这么多年的深切感触，对自己也算是个今年的总结吧！想当年初次来到xx公司时，对农资这一行几乎是一无所知，更谈不上农资营销了。虽然学习化工专业，有一定的基础，但农资销售是截然不同的东西。实事求是的说当初的我并不喜欢做销售，看到那么多营销人在他乡顽强的打拼，心里很不是滋味。我的初衷是能有一个稳定的工作。和许多初涉商海的营销人一样，我经历了很多的困惑、彷徨、失败与放弃，但幸运、获得、变化、坚持却让我一直对生活、对营销充满着感恩。

通过几年的努力，认识到了许多农资界的朋友，有交流经验的、有探讨营销成长的；有诉说人生坎坷的；更多的则是鼓励的话语。记得有人说过销售人要“走过千山万水，说过千言外语，历尽千辛万苦，用过千方百计”！这就是营销人的真实写照。

初进xx公司营销队伍时，感觉到迷茫，很多时候不知道如何着手，心里实在没底。我的优势在哪里？没有经验的我在这支优秀的团队中可能找到属于自己的一席之地。思索代替沉默，行动证明真理。几年来在江苏、安徽等地的实战让我在公司里奠定了自己的位置，获得了同事及领导的认可。

感谢xx公司，几年前让我懂得了营销人在生活中还有比钱更重要的东西，开始了自己真正意义上的职业生涯规划。

“做最有思想力的员工”是我给自己的目标。喜欢读《销售与市场》，更喜欢在市场上学习一些思路、琢磨一些事情、思考一些问题。透过表象的东西，经过实练检验、总结经验、创新体验并付诸行动；慢慢提升了自己的综合素质和营销技能。其实，很多的时候我总认为经历多少并不重要，重要的是我们在经历中思考些什么，做了什么。

记得在以前读过白岩松的《痛并快乐着》那本书，当时很不以为然，总以为是名人快嘴的为赋新词强说愁。想不到现在竟成了我营销最大的感受。“痛”吗？还真有点。销售中得到了很多东西，但也失去了很多。为了工作我们放弃了学习，为了工作我们放弃了生活。一位同任戏言：营销是一门折腾人的学问，我觉得颇有道理。是的，营销很累，生活很苦。如果没有品尝酸甜苦辣的精神，也许它每个环节都意味着挑战。

有成功的经验，也会有灰色的记忆。让我最刻骨铭心的就是：那是在20xx年，为了赶任务、冲销量。在局部市场上赊帐太多，在没有很好地考察市场、考察客户的前提下，把产品赊

销给了xx的一个客户，到最后客户由于其他原因不能继续经营，最终客户潜逃。给区域及公司造成了损失。教训是深刻的、沉痛的。也许这就是思想放松付出的代价。

1) 态度决定一切。积极心态是我们事业成功的金钥匙“心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来”。“播下一种思想，收获一种行为。播下一种行为，收获一种习惯。播下一种习惯，收获一种性格。播下一种性格，收获一种命运。”因此做农药销售这项工作，尤其在xx公司这个上进的组织里态度最重要。

2) 学习成就将来。营销人需要广袤的知识和专业的技能。只有不断持续学习、总结、改进，我们的源头活水才不会枯竭。只有把工作中遇到的问题总结和分析，不断积累经验，以后才可能就会少犯一些类似的错误。营销的水平才能不断提高。才能不断超越他人、在未来的竞争中立于不败之地。做一件事情，悟一个道理。每做一件事我们都要总结、创新。只有悟出道理来人才有可能进步。

3) 成功源于坚持。坚持是一种大德，成功是一种习惯。我们要经常不断地对营销的感悟做些总结。我的许多灵光一现的东西都要及时的记录下来然后总结学习。许多的成功都是平时积累的结果。生活总有太多的不如意，可这就是现实，你我谁都无法改变!我最喜欢的一句话就是“心静，思远，志在千里”。在这一年里有欢乐有荣誉，有泪水也有失败，这些都成为过去。营销教会了我如何规划人生、获得机会、思考忧患。总以为，人有时候需要一点坚持，在销售这条路上患得患失只能使我们固步自封。坚持一下，等你走过了这个过程再回过头看，我们也许得到的会更多。

公司要发展，员工要成长!温暖的20xx给我们留下了太多的感动!新的一年在xx公司前进的征途中更会意气风发。我们期待着!