

2023年面膜推销演讲稿 篮球推销演讲稿(优秀5篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

面膜推销演讲稿篇一

学问就是学着问问题。

我已做了一千多场演讲，给企业家\政府官员做演讲，三天三夜，我不用一个专业术语，只用通俗话的语言表达。因为演讲是为了让他们听明白的，不是拿来那个的。

今晚我要到文化宫来演讲，我不知道在哪儿。我不得不把车停下来，把车玻璃摇下来，问：阿姨，文化宫在哪儿啊。在那儿。谢谢，这就是真正的学问。

高考是讲总分的，如果你的语文能考120分，四个字：保持惯性。物理只能考50分，要补30分很容易。只要你找老师强补几次。

很多同学听了我的演讲，终于鼓足勇气找了老师，打电话给我：王老师，只是我第一次找我们物理老师，我发现他也是挺可爱的。

有同学说：我的学习效率不太高。

人有五大感知系统，感知外界。哪五大？

我今天一出现你们是怎么发现我的?视觉。台上站着一个人，感觉一般。

我一开口说话，你们怎么发现我的?听觉。你们听到我在说话，我们之间的认识加深了一点。

一般人只是用视觉和听觉在学习，效率自然不高。人还有三大感知系统。

第三触觉。

本来我作为一个专家，我完全有资格坐下来，跟你们慢慢地讲，然后你们就慢慢地睡着了。但我没有这么做，我站起来讲，我不断地运动，你是不是觉得更有感染力啊。是。你们不说我也知道。

触觉对你们学习有什么指导意义呢?

晚自学你不是容易走神吗?你拿一支笔，眼睛动到哪笔就划到哪，注意力立刻回来了。有人说：我数理化很粗心，容易把数字看错。8看成18。你拿一支笔，跟着眼睛一起动。

第四味觉，要品尝到知识的味道。第五嗅觉。要闻到知识的香味。

六年了，你们已经拥有很好的感觉了，只是需要恢复。恢复语感只有一个方法。每天读两篇，连续十一天，可以读二十二篇，足以恢复你的语感。我今天想送你们一句话，想不想要啊。要。

人类社会最盲目自大的地方是：高估了一天的改变；最可悲的地方是：低估了五十天的改变。

人在一天之内是很难有改变的，但坚持五十天就会有巨大的

变化。很少有人掌握这个原理，坚持了三天：王老师，三天了没什么变化，不干了。三天怎么可能看得出变化呢？你们给我坚持十一天，你们一定会创造很多生命的奇迹。给自己掌声鼓励一下。

学习是需要想象力的。

来点想象力学习就变得有趣味了。

有同学问：高考临近了，我的压力越来越大了。

下面哪位同学口渴了。上来吧。请问这瓶水拿在手里重不重啊。很轻。我要求你拿着一个小时不放手重不重要啊。有点。十个小时不放手呢？太重了。对，如果你十个小时不放手，医院的救护车开过来了。

生命中所有的压力\烦恼，就象这瓶水一样，拿在手里是很轻的，但拿的时间越长就会越重，所以要学会放下。

很多同学有压力不知怎么放下。就找一个最要好的同学倾诉一下。兄弟我觉得人活着真没什么意思？你知道那兄弟怎么说？他一定会说：是没什么意思。然后两个人抱头痛哭，因为有一句话叫：物以类聚。你不用跟他倾诉，没用的。你应该找一个比你年长一点的，你信任的人倾诉，他往往会给你很多生活的启发。

面膜推销演讲稿篇二

大家好！

你们肯定都熟悉“街头篮球”吧！“街头篮球”又名“街球”，是基于正规篮球的基础之上，又不同于正规篮球的一种篮球打法。

“街头篮球”起源于20世纪50年代的美国。那时候，美国黑人只是在自家的后院搭建一个简陋的篮球架，用不知是何种材料制成的篮球，作为无所事事时的消遣。到了20世纪70年代，由于生活的窘迫和对政府的不满再加上与生俱来的音乐天赋，一种被称为hip hop的自由、创意的风格逐渐形成，街头篮球迅速从黑人贫民区向整个美国散播开来。

街头篮球对场地和人员的要求不高，可以是三人对三人，也可以是四人对四人。比赛并不需要在正规的篮球场上进行，在城市广场或街边开阔地划出半个篮球场大小的平坦硬地，树立一个篮球架，即可进行比赛。每个优秀的街球玩家都有自己独特的风格和技巧来赢得观众的赞赏和尊重，他们使街头篮球更具有观赏性与娱乐性。如果你能亲眼看他们打球你就会真正明白街头篮球不仅仅是一种运动，而是一种艺术。因为街头篮球是“街头文化”的一部分，和说唱与街舞一样，街球很明显的一个特征就是参与者的形象——宽大的衣裤、夸张的头饰和发型，配上嚼着口香糖的、一副无所谓的表情。

美国纽约的曼哈顿区和哈林区造就了许多街头篮球的英雄与神话。山羊便是一个传奇，他可以轻易地在篮板顶取下25美分的硬币，还有那快速的运球与切入，令对手防不胜防。身高只有6尺2的他可以轻易地将身高7尺2的nba巨星卡里姆·阿卜杜尔·贾巴尔打败，从此山羊被人们称为是“未曾参加nba的最伟大的球员”。由于美国街头的黑道势力和xxx的影响，许多街头球员即使有再好的实力也不能加入nba[]只能在街头完成自己的篮球生涯。因为这样，街头篮球才一代代地传了下来。

只享受将篮球“玩”在股掌间的乐趣，这就是街头篮球。

谢谢大家！

面膜推销演讲稿篇三

嗨，你好，~我是晴耕，分享线上推广获客思维。今天分享的是鲜花店怎么发朋友圈，要发哪些内容。

直接进入正题，开鲜花店卖鲜花，如何进行宣传推广呢？

推广渠道主要有两类：

第一类，传统的渠道，主要是店面宣传，以及到处发宣传单。

第二类，网络宣传，线上获得客户并推广成交。

第一类：生活类的，平时的生活内容，不用发太多，偶尔发发就可以了，主要请明你是一个实实在在的生，不是一个机器在和他沟通。更具有人情味。

第二类：行业知识，比如怎么选择鲜花，鲜花的含义，送女朋友要送什么样的花，送长辈，送同事，以及送开业应该送什么样的花，要写什么样的祝福语等等。

第三类：专业知识，鲜花的专业知识类的内容。

第四类：广告语，广告词，这类不能天天发，但是也不能不发，不发你怎么用朋友圈做生意呢，广告轰炸也不行，会让人把你拉黑，得不偿失。

花香四季，漫享生活。那盛开的花朵儿，不正像一张张美丽可爱的脸儿吗！

让生活，弥漫花香与诗意。您瞧那盆水仙花，花盆里的水清亮亮的，叶子绿盈盈的，花儿白丝丝的，恰似凌波仙子在水上漂浮。

为你所爱，花你所思。喇叭花的叶子碧绿碧绿的，稠密得很，远远看去，就像一匹绿布挂在空中。

活色生香漫生活，雨中的桃花，那么娇嫩，那么可爱，仿佛刚刚从睡梦中醒过来的小女孩，稚气地望着你；那些湿润的小花蕾，好象婴儿们的小嘴唇，红艳艳地咧开着。

生活不只一种节奏。一簇簇鲜艳的花朵，聚集在叶片下，犹如无数只蝴蝶，微微张开翅膀，停在空中，凝然不动。

蝴蝶花的叶子长而宽，又是那样多，颜色是深绿色的，面上有不明显的叶脉，叶子的边缘是波浪形的。

蝴蝶花有的才展开两片花瓣，有的花瓣全展开了，露出淡黄色的小花蕊。

生活因你而浪漫——漫生活。

聆听花语，静心生活。一阵风吹来，蜻蜓花摇了几下，那样子多迷人，真像一位穿花裙的姑娘在跳着优美的舞蹈。

花花世界，爱就是一切。那株紫丁香到了暮春，满树便开出字色的小花，那话并不艳丽，想笔尖大小，绽放开来，却纯净雅洁，犹如一片紫色的迷离的雾。

浪漫时光，得有花香。早晨，旭日，青春，鲜花，有你，真好。

轻时光，漫生活。留一束花，留下一篇温柔。

为爱买束花，为“情”送花瓶。唯爱花语，花香漫生活。

梦萦一抹香，花开弄春芳。采集东篱下，复得返自然。

一样的鲜花，要配不一样的花瓶。

放慢脚步，发现美。花花世界，花见真情，瓶以致爱。

漫步人生，浪漫随行。漫生活，更浪漫。

一束花一生只忠一个瓶。

心中有个家，梦回团花下。人只有落魄一次，才知道谁最真谁最在乎你，玫瑰只有贵一次，才知道男人是否真心爱你。

漫享生活，生活味。感动花香。

浪漫遇见，生活如花。慢一点，快乐多一点。

有花，有爱，有所期待。花漾世界，生活多美。漫漫花开，恰逢偶遇于红尘，自此相见恨晚。

有花享好家，传递爱与美。让生活与心灵一同绽放。

花心事，漫生活。花不语，聆听清香。

生活需要浪漫，花香飘逸，阳光盛开时等你。

心上花开，心中有花，自有诗与远方。花开同赏，聆听花语，浪漫生活。

惊喜时刻“花”生，缔造不一样的际遇。

四季常开，花好常伴。让我遇见你，在最美的时刻。

心感觉，花浪漫，花生活。浪漫生活，轻松开启。

花开有声，情挚无言。花香围绕，生活添笑。

伴着花香漫生活，淡雅相随，漫享小时光。

生活像花儿一样，以花为艺，幸福传情。

一束鲜花，胜过一千个吻。甜言蜜语万句，不及鲜花一束。

爱我，就带我走吧！，她那甜甜的笑。来自你一束鲜花。捧在手中，甜在心中！

海誓山盟，玫瑰恒证！送mm玫瑰□mm把心交给你。玫瑰之约，就在情人节。

这个情人节，要有点不一样！不一样(特别)的礼物，送给不一样(特别)的你！

七夕情人节，相约新世纪，我们为您准备浪漫，您准备好了吗？

心相系爱相随，驯养爱情，浪漫七夕，七夕情人节，爱情总动员。

遥远的传说由--为您实现

真正喜欢的东西，你很少考虑性价比，就像买花一样吗，看到喜欢的花就把它买下了，愉悦心情，遇到真正喜欢的人，合不合适当时真的不太在意。

晴耕实体圈，分享实体生意线上获客成交技巧，空余时间网上赚钱思维。

好了今天就分享到这里了，希望你有所帮助

面膜推销演讲稿篇四

各位朋友、各位领导：

大家好！

欢迎您参加郎酒20xx答谢及老郎酒上市推广会。能够与各位领导以及嘉宾朋友们认识，是郎酒贵阳经销商佳恒公司的荣幸，也是我本人的骄傲。

这里，我代表佳恒公司真诚感谢郎酒集团对本次答谢、推广会的大力支持和关爱、以及在座嘉宾的光临和指导！

20xx年郎酒在贵阳的良好销售，得到了在座各位朋友的大力支持和关爱。此次郎酒集团经过慎重考虑将郎酒的基础品牌、核心品牌之一的1898由我全渠道经营，全店全体员工有信心和实力向消费者以及嘉宾们承诺：我们一定倍加努力，精诚团结，为你奉献物有所值、物超所值的商品，为你的精彩生活奉献我们的微薄力量。能够与郎酒集团进行合作、能够与以车总、刘经理、谢经理为首的销售团队合作，是郎酒集团对郎酒安顺旗舰店的高度认同和信任。

我们坚信随着郎酒集团的飞跃发展，郎酒品牌价值的迅猛上升，郎酒安顺旗舰店也一定会得到相应的提高和进步。我们的1898也一定不负众望！欢迎各位朋友经常到旗舰店坐坐，共同品味郎酒1898的醇厚和芳香！

借此机会，祝愿各位领导、各位嘉宾朋友：身体健康，万事如意，大吉大利，财源广进，神采飞扬！

谢谢大家。

尊敬的各位领导、同事们大家好：

(一)、品牌分析：

(本香)批发价为178元/条、指导零售价为20元/包。零售客户的毛利率为11%。该卷烟外包装金碧辉煌、简洁独特。显示出了吸食该卷烟的消费者特有的消费魅力。本香)取材世界优秀烟草原料，集成全新技术，使烟香与降焦、减害、保香浑然一体，吸味甘润醇和，口感通透润泽，非常适合我地区消费者的吸食口味。

(二)、市场分析

目前我地区月平均销售卷烟1500箱左右，一类烟的比重占总销售量的25%，其中零售价位在20元/包-25元/包之间的高档卷烟的销售量占一类烟的5.6%，而本香投放市场一个星期，销售量占该一类卷烟中高档烟的2.1%，存在很大的市场空间。

劣势：和本香同类的卷烟在我地区共有3-4种，目前已投放的卷烟品牌有玉溪、黄鹤楼、芙蓉王、云烟等。其中“玉溪”“黄鹤楼雅香”卷烟在我地区市场已拥有了广大忠实的烟民，有一定的消费群体，烟民放弃熟悉的牌号，寻找消费替代品需要一定时间。市场上同类的省外品牌在同品类市场上已占有不小比重，而且多是全国性的大品牌如：玉溪、芙蓉王、云烟、黄鹤楼等。

(三) “本香”上市工作安排

- 1、普遍宣传和重点宣传相结合，由客户经理携带宣传物品，根据客户订货日期的先后顺序，妥善安排宣传计划，确保在客户订货前宣传到位。
- 2、将有销售品牌和竞争品牌已上柜的客户作为首期铺货对象，并根据各阶段销售目标的完成情况逐步推进。
- 4、抓好明码标价工作，产品上市，价格维护就要立即跟上，及时发放并协助客户贴好价格标签。

5加强经营指导，并关注其销售进度，发现销售较差的情况，要帮助客户分析原因，指导客户提高向消费者推荐本品牌的技巧。

相信通过全体三线人员的共同打造和努力宣传，“本香”一定打造品牌在烟民心中的新形象、新地位，期待“本香”的推出将使品牌销量更上一层楼。谢谢大家。

同志们：

大家上午好！

首先，我代表省经济和信息化委员会、省政府节能办向新闻单位朋友多年来对我省节能工作的大力支持表示衷心的感谢，对8家来山东推广高效照明产品的企业表示欢迎，对各市分管同志的努力工作表示衷心的感谢。下面我通报一下去年我省高效照明产品推广工作开展情况，并就做好今年推广工作讲几点意见。

一、多措并举，高效照明产品推广工作取得新突破

20xx年，在省委、省政府的坚强领导下，我们按照国家发改委等部门的要求，把节能降耗摆上更加突出位置，加快转变发展方式，推进经济结构调整，发展节能环保产业，培育循环经济，积极淘汰落后产能，提高能源利用效率。20xx年我省万元gdp能耗下降5.46%，累计完成节能目标的82.39%，连续三年国家考核为超额完成等级。

成绩的取得来之不易，得益于省委、省政府的正确领导，得益于各级各部门的艰苦努力，也得益于我们对每一项工作的扎实推进。20xx年国家下达我省的高效照明产品推广任务为450万支，我省实际推广高效照明产品748万支，超额完成了国家下达的推广任务，按中标价格销售总额达5943万元，争取中央财政补贴2831万元，年可实现节电7.83亿千瓦时，

节省电费4.62亿元，相当于减排二氧化碳78.3万吨，取得了显著的经济和环境效益。

为切实做好20xx年高效照明产品推广工作，我们召开了“山东省20xx年高效照明产品推广新闻发布会”，发布了《山东省20xx年财政补贴高效照明产品推广工作实施方案》，明确了目标任务和工作重点，重点选择照明产品使用集中，需求量大的电子、纺织等工矿企业和商场、学校、医院、政府机关等大宗用户，以及推广效率高、易于组织的大型居民社区和农村地区进行推广。根据各市的需求调查，将推广任务落实到各市，提出了工作要求，各级节能主管部门指定专人负责，切实加强领导，精心组织，周密部署，为高效照明产品推广工作奠定了坚实的组织基础。

为确保工作进度，我们及时调度各市高效照明产品推广进度情况，提高了各市对这项工作重要性的认识，并及时解决推广工作中遇到的问题，确保了推广工作的顺利有效开展。加强后期核查和监管，确保了高效照明产品真正安装到位，确保用户得到实惠。同时，将推广高效照明产品任务完成情况列入对各市节能目标责任考核内容，年底一并进行考核。向全省公开了举报电话，对弄虚作假等行为，一经核实，严肃处理。

落实高效照明产品推广向农村倾斜的要求，我们在全省农村开展了“创建高效照明产品推广示范村”活动，将高效照明产品推广与社会主义新农村建设有机结合起来，明确了工作目标和原则，争取在两年内，创建1000个“高效照明产品推广示范村”，经过努力□20xx年共创建高效照明示范村653个，在让农民享受优惠政策的同时，增强了广大农民的节能减排意识。全力推动栖霞市创建高效照明示范市活动，栖霞市是一个拥有64.23万人口的县级市，全市共推广高效照明产品94.98万支。

随着国家高效照明产品的推广，社会对高效照明产品的认同

度不断增强，我省以推广工作为契机，促进高效照明产业发展。召开了推进高效照明产品发展的会议，就高效照明产品节能认证、产品标准、行业发展进行了研讨，受到企业欢迎。省政府办公厅转发了《关于加快山东省高效照明产业发展的指导意见》，为进一步促进我省高效照明产业的发展，提供了政策保障。

二、再接再厉，确保完成20xx年推广任务

推广使用高效照明产品是实施“十大节能工程”的重要内容，是实现节能降耗目标的一项重要举措。特别是当前，离年底仅有不到6个月的时间了，尽快完成高效照明产品推广任务，促进高效照明产品尽快发挥节能减排的效益，任务非常艰巨，意义非常重大。

今年，国家下达我省高效照明产品推广任务量是500万只，由于前两年我省已经大力推广节能灯，一些大宗用户已经普及，推广的难度越来越大，因此，各级各部门要高度重视，要进一步统一思想，切实提高思想认识，牢牢把握这个机遇，总结去年推广经验，查找薄弱环节，强化措施，扎实工作，确保完成国家分配给我省的推广任务，用足用好国家财政补贴优惠政策，推动我省绿色照明工程顺利发展，为经济平稳较快发展、完成今年和节能目标做出贡献。

(一)进一步加强组织领导。以财政补贴方式推广高效照明产品是一项创新性工作，面对的终端用户数量众多、层次多样，各地的工作基础也是参差不齐。从前几年推广工作开展情况看，大多数地区对推广工作是高度重视的，能够做到思想认识到位、措施到位、人员到位，切实把推广高效照明产品作为节能减排的一项标志性工作来抓，抓得细，抓得实，抓得好。

(二)进一步创新工作机制。财政补贴高效照明产品推广是一项利国利民的惠民工程，最终受益人是大宗用户和城乡居民。

各地要完善推广配套办法，创新推广机制，提高推广效果。为使我省更大范围的用户享受到国家财政补贴政策，调动各方积极性，确保完成高效照明产品推广任务，省里把500万只的推广任务，依据各市人口、城乡发展水平和用电量情况，以及各市上报的需求数量等，分配到全省17个市。

(三)加大向农村推广力度。今年，我们将继续在全省组织开展“高效照明产品推广示范村”创建活动，以这项活动为载体，把推广工作与实施绿色照明工程紧密结合起来，与促进形成节约资源和保护生态环境的绿色消费模式紧密结合起来，与提高农民生活质量、改善农民生活紧密结合起来，与社会主义新农村建设紧密结合起来。通过表彰和奖励先进典型，形成以点带面、整体推进的工作局面。

(四)进一步加强协调配合。各市节能主管部门在推广工作中，要加强组织协调，构建政府推动、企业为主、全社会参与的工作体系，形成协调、高效的工作机制，提高工作效率，保证工作效果。要主动与财政部门沟通，按照职责分工，密切合作，借助政府力量的推动，共同做好推广工作。要增强服务意识，积极主动与中标企业和用户沟通，搭建服务平台，帮助中标企业和用户协调解决推广工作中的关键问题，确保推广工作顺利开展。要调动各方力量参与、配合、支持高效照明产品推广工作，协调教育、建设、交通、卫生、国资委、旅游局、机关事务管理局，以及商业、妇联等部门和单位参与推广活动，力争在9月底前完成今年推广任务。要做好废旧灯具回收工作，防止乱丢乱弃，污染环境。

(五)充分发挥企业主体作用。企业是高效照明产品推广的责任主体，承担我省今年推广任务的中标企业均是业内知名企业，有着较好的产品信誉和较高的行业声誉。我们希望中标企业积极配合相关市经信和财政部门制订实施方案，保证产品及时安装到位，确保安装的产品质量与投标产品一样，销售价格与中标协议价格扣除财政补贴后的价格一样，上报的安装数量与实际安装数量一样，售后服务与投标承诺一样，

并帮助居民用户不仅算初始投资帐，还应算运行成本帐和环境效益帐，提高消费者节能减排意识。企业要特别注重对经销、代理人员的培训，以服务用户为宗旨，加强内部管理，提高服务能力和水平。中标企业之间也要相互支持、相互配合，共同发展。

(六)切实搞好督促检查。财政补贴高效照明产品推广政策的一个显著特点是注重后期核查和监管，国家将组织力量对推广情况进行抽查，确定高效照明产品安装到位后，企业才能申领到补贴资金。各市要加强督促，保证进度，按照省实施方案的进度要求，逐项落实，确保高效照明产品安装到位，推广任务落实到位。各市经信委和节能办要与财政部门一起，加强对推广工作的监管，确保推广工作流程公开、透明，确保执行国家政策不变形、不走样。各市和中标企业要及时将推广进度情况报省经信委和省财政厅。省里将适时对各市推广工作进展情况进行抽查。为加强社会监督，我们继续面向全省公开举报电话，举报一经核实，我们将在全省通报批评。

(七)加强宣传引导。多年来，新闻媒体的朋友对我省节能工作给予了极大关注，做了大量宣传报道工作，为推动我省节能事业发挥了积极作用。以财政补贴方式推广高效照明产品，是一项政策性强、惠民面广、影响大的工作，各市要加强与新闻媒体的联系，积极配合媒体搞好宣传报道。今天我们邀请了部分媒体的朋友到会，希望大家一如既往地继续支持节能工作，通过更多的渠道，更丰富的形式，宣传高效照明产品推广工作，宣传使用高效照明产品的好处，宣传节能灯使用小常识，动员大家积极参与到推广使用高效照明产品的工作中来，从而引导消费者在生产、生活中自觉选购节能产品，树立生态文明观念。

同志们，推广使用高效照明产品，涉及千家万户和社会各个方面，是一件功德兼容、造福后代的大事。特别是在完成节能目标责任的关键时期，我们要用足用好财政政策，不断总结创新，努力做好高效照明产品推广工作，为推动节能减排、

促进企业发展、惠及城乡居民做出应有的贡献。

谢谢大家！

面膜推销演讲稿篇五

大家好！

刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待来自全国各地的客户。令我没有想到的是销售工作千变万化，暗藏玄机。由于女孩子天生的羞怯感，我总是不知道该怎么与客户沟通、不知道怎么介绍产品才能令客户满意？为此，在刚开始的工作中，我经历了很多次的尴尬和失败。记得有一次：有个从山**的客户咨询充电架和矿灯的型号和具体的使用方法，办公室又刚好一个人也没有，我只好硬着头皮给客户讲解，对客户的询问，我的回答驴唇不对马嘴，笑料百出，最后，这个客户因为我极不专业的介绍选择了别的企业的产品。这件事情对我的触动很大，虽然**没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于**的信任，由于我的不用心，而使公司失去了客户！给公司造成了损失！

这件事情以后，我认真审视了自己：我没有积极主动的去学习，没有足够的重视。在之后的工作中，我主动地和每一个业务员沟通，虚心的向生产、供应和财务等各部门的人员请教。

换个态度对待自己的工作，反而觉得工作充实而又意义，自己不但对咱豫光品牌的矿用产品也越来越了解，而且还自我摸索出不同销售区域因气候等各方面的差异，会选择不同类型的产品；怎样有策略的竞争别人已经占有的市场；（这句话我没有看明白）与其他竞争对手相比，我们产品的优势在哪里？劣势又在哪里？在与客户沟通的过程中，如何扬长避短，实事求是地为客户推荐最适合他们的产品。我还发现：河南及

周边地区大部分客户会选择在周末来提货，为保证供货及时，我放弃了自己的休息时间，尽心尽力的服务好每一个客户，为此，我在朋友中又多了一个外号：“豫光第一忙”。

“闻道有先后，术业有专攻。”即使简单的内勤服务工作，也有专业的地方，那需要靠经验的积累，也靠技巧的突破，才能把看似简单的工作，做的比别人出色。

越是微不足道的工作，其实也越能成功，因为这些工作所面对的都是生活中最基本的事物；许多人往往会忽略它的重要性，却无法否认它的存在价值，因为它是我们工作中不可分割的一部分。

朋友们，如果你在公司正从事着非常细微的工作，千万不要灰心，不管做什么事情，我们都要尽力做到最好。职业不分贵贱，贫富没有差距，只有我们拥有值得让别人信任的专业水*，拥有让别人信服的工作态度，我们的人生才会有更多的超越和收获。豫光给了我们这样一个广阔的*台，让我们一起在这个*台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。