

最新毕业论文开题报告格式错误抽检有影响吗(优质5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。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。

销售晋升演讲稿篇一

大家好！

我叫xxxx□1982年毕业于蛟河师范学校，被分配到白石山林业局黄松甸北场子学校任教，现任四年级班主任。1997年晋小教高级职称。我现在申请晋小教超高级职称。

自从走出校门，我就一直从事教育事业，始终在第一线担任班主任工作。近30年来，坚持党的教育方针，不断提高教育教学质量，所带班级整体观念强，学生表现出色，保质保量的完成了领导交给的各项工作任务，是个让领导放心的老师。

当学生学习遇到困难时耐心辅导，当学生调皮时说服教育，当学生生活有困难时给买衣物，当学生快乐时一起分享，班级风气好，学习氛围浓，学生学习积极性高，是个深受学生爱戴的老师。

把家长当朋友，经常对学生进行家访，如实地反映情况，客观地提出问题，科学地加以解决，在工作中得到了家长的大力支持，是个深受家长信赖的老师。

总之，我所带的班级学生成绩在历次考试中都名列前茅□20xx年被中国吉林森工集团总公司评为先进工作者□20xx

年、20xx年被白石山林业局评为优秀班主任；从1999年到20xx年六次被白石山林业局评为优秀教师□20xx年被白石山林业局团委评为优秀辅导员；1997年被黄松甸九年制学校评为优秀教师。我撰写的论文一篇在北华大学获二等奖，两篇在白石山林业局教育处获二等奖。

这次评聘无论结果如何，我都会一如既往、尽职尽责地做好本职工作，为教育事业再立新功。

谢谢大家！

此致

敬礼！

销售晋升演讲稿篇二

大家好！

首先，非常感谢组织给了我一个“推销自己”、“副而思正”的机会，本人要竞聘的岗位是地籍科科长。

其次，本人已有年担任地籍科副科长的任职经验，承蒙领导和同志的关爱，本人在年月份被局党委聘为地籍科副科长，作为中层后备力量进行了工作锻炼，在担任副科长期间，本人对自己要求更加严格，在全力做好本职工作的同时，能够积极提出合理化建议，协助科长抓好管理，并使自己在政治思想、工作能力、协调管理水平等方面有了进一步锻炼和提高。

第三，我认为，本人有勤奋务实、踏实肯干的工作作风。多年来，本人始终着眼于工作业务的提高，能吃苦耐劳，加强学习，积极开动脑筋，富有成效地开展工作，能做到高标准、严要求，尤其对土管工作能深入进去，有一种不达目标不罢

体的钻劲。此外，能够正确看待工作中的一些名利得失，凡事做到以工作为重，有大局观念和服务意识。我想，正因为有了这种良好的工作作风，本人相信，在今后的工作中能解决困难，提高自己，把工作抓好。

一是要全力发挥骨干作用，完成好领导和工作岗位赋予的任务。为适应形势的需要，我要加强理论和业务学习，不断提高管理水平和业务水平。同时深入调查研究，掌握真实、大量的第一手材料，为开展工作打下良好基础。作为一名中层正职，首先是一名合格的战斗员，要通过自己艰苦细致的工作作风，为全处同志作出示范，让领导放心。今后，我一方面要加强自己的调协能力，提高自己的工作魄力；另一方面要进一步树立责任意识，全面提高工作水平和处理复杂问题的能力，提升工作档次。

二是在处长的领导下抓好自己分管工作的同事，协助处领导做好其他方面的工作，因此，要树立大局观念、荣辱与共思想，要诚心诚意协助处领导抓好业务管理和队伍管理，做到补台不拆台，相互配合好，形成抓好工作的合力，对自己分管工作要积极动脑筋，想办法，尤其是当前系统内业务工作竞争加剧，压力加大的情况下，要力争上游，而不能无所作为，依赖观望思想，使全局的土管工作在全市中能有一席之地。三是加强自身修养，提高两个素质。要以这次聘任为新的工作起点，全力提高自己的政治素质和业务素质，始终保持积极向上的工作姿态和高昂的斗志，并善于发扬自己的优点，看到自己的短处，克服自身工作和个性中的不足，使自己能尽快转换角色，适应岗位的要求，为我处工作尽自己一份微薄之力。

最后，这次竞争无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任地这个岗位的。我的演讲完了。谢谢大家！

销售晋升演讲稿篇三

上午好！

我非常有幸地走上这三尺演讲台，与这么多年青上进的税务干部一起展示才华，证明能力，阐述观点，竞聘演讲稿范文。首先我简单介绍一下我的个人经历，我是xxxx年税务机构分设时，分到博乐市地税局工作，时任市局管理科科长□xxxx年担任纪检员一职，分管业务科和稽查局工作□xxxx年八月调任州局征管科科长，负责征管科工作□xxxx年任州局业务科科长，负责业务科工作至今。几年来，无论是税政管理、征收管理、税务稽查，还是纪检纠风，无论是在市局，还是在州局，本人都能严格要求自己，认真履行职责，加强自身政治思想及业务知识的学习，秉公执法，严格律己，热情服务于纳税人。

地税分设以来，本人多次被为市地税局先进工作者，博乐市优秀党员□xxxx年被市政府评为十佳执法员，在州局征管科和业务科任职期间，所主持的各项工作均名列全疆前列，多次受区局通报嘉奖。

本人这次参加竞聘的第一志愿是税政法规科科长，让本人填报这个岗位的直接原因是本人有能力、有信心在现有的基础上将税政法规科的工作做的更好。在谈本人竞聘税政法规科科长职务的优势和工作思路之前，本人想先谈谈竞聘这一职务的劣势。年龄相对较大是本人参加此次竞聘的主要劣势，年龄的问题在本人参聘之初可以说是最大的心理障碍。在看到区局机构改革和人员分流的文件时，本人也想过不参加竞聘或者享受区局的优惠条件告老还乡。接下来我将从五个方面谈谈本人参加此次竞聘的优势和今后的工作思路。

本人参加工作以来，从事财会工作19年，从事税收工作13年，在税务工作期间，主要从事税政法规管理和税收征收管理，可以说对这方面的工作非常熟悉，本人在市局工作时主要负

责集体财务管理、营业税、企业所得税、个人所得税等地方各税的税政管理，主持制定了《博乐市地税局非国有企业财务管理办法》、《博乐市地税局关于加强客货运输市场税收征管办法》等规定，使市局的税收征管更趋完善，到州局后主持修订了企业所得税、个人所得税等考核管理办法，竞聘演讲稿《竞聘演讲稿范文》。从xxxx年企业所得税实行自汇自缴以来，本人亲自主讲每年的企业所得税培训学习□xxxx年本人主讲了对党政机关的个人所得税培训学习□20xx年主讲了对水利系统的财务人员业务培训学习等。因此，本人尽管年龄相对较大，但经验丰富，能熟练掌握现行税收法规，业务水平较高，对税政法规科各项职能设置，非常熟悉并且熟练，主持税政法规科工作可以说是老马识途，轻车熟路。

税收工作是一项执法行为，税收工作直接面对的是纳税人，随着经济的发展，公民法律意识的提高，税收工作越来越贴近人们的生活，税务人员的执法形象、工作作风和工作态度，直接反映了税务部门的形象，越来越受到整个社会的关注，因此仅有过硬的业务素质和业务能力是不够的，必须要做到业务素质和道德素质双过硬。本人从参加税务工作以来始终不忘加强自身的政治思想道德素质建设，自觉地将自己的形象作为税务部门一个窗口，自己要对自己所承担的那份形象负责。在执法工作中严格遵守税务人员十五不准的各项规定，廉洁奉公，秉公执法。对待纳税人热情细致、耐心周到，始终坚持善待纳税人就是善待自己的观点。如果此次本人竞聘税政法规科科长成功，本人将一如既往地追求思想道德素质和业务素质双过硬这一目标，并且会严格要求本科室人员加强思想道德素质和业务素质的提高，使整个科室成员都成为德能双过硬，适应形势，符合时代发展的新时期税务人。本人是一名中国共产党党员，从在党旗下庄严宣誓的那一刻起，就将这颗滚烫的赤诚之心献给党的事业，无论在任何时刻，任何工作岗位上，也无论此次竞聘的结果如何，本人一颗赤诚之心都将献给我所热爱的税收事业。

销售晋升演讲稿篇四

关于岗位的晋升，是一件高兴的事，那么你对关于岗位晋升要说些什么内容有兴趣吗?下面由本站小编向你推荐岗位晋升演讲稿，希望你满意岗位晋升发言稿

尊敬的局长、各位领导：

今天组织上任命我为-x副局长。

首先，我要衷心感谢局长和各位领导和组织部门对我多年的培养和教育，感谢对我的信任、支持和帮助。

任命我担任这个领导职务，是对我的鼓舞和鞭策，更是对我的一份希望和重托。

坦率地讲，担任局领导职务对于我来说一切都得从头开始，因为局的领导层次更高了，工作站位更高了，工作职责更大了，工作思路更广了，对于这些不同的变化，我都必须从头学习，必须向在座的各位领导虚心学习，也敬请各位领导多予指点和帮助。

在今后的工作中，我坚决服从局党委的决策决议，在思想上、政治上和行动上与局保持高度的一致，同时加强学习，严于律己，恪尽职守，勤奋工作。

有决心在局党委的领导下，在各位领导的帮助关怀下，坚决完成好各项工作任务，决不辜负各位领导的期望和要求。

再次感谢各位领导。谢谢！

首先，我要感谢公司给我们提供了这样一个试飞的平台。非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店餐

饮部领班的职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。同时我也将勇敢地接受大家的评判。

我叫，今年岁，年月我加入酒店这个人才济济、团结奋进的大家庭，在酒店一线岗位上工作了6年，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，我曾多次获得酒店的(自己获得的奖项)等奖项，因表现突出，年，被外派到南方酒店做管理，并获得了外派学习的机会。这系列经历使我取得了很大的进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢!正是你们的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

一、当好“协助员”。协助经理做好主管的助手，带领本班人员按质按量完成上级交办的各项任务。

二、当好“服务员”。餐饮部的领班，除了为领导和同事们服务，更重要的是为顾客服务，提升餐饮部的接待能力。(实在不熟悉你们的工作内容，需要你自己补充一点。)

四、当好“管理员”。酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以在管理过程中注入更多的情感要素，并通过“身教”强化管理效果。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。

作为这次竞聘的积极参与者，我渴望在竞聘中成功，但是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。谢谢!

各位评委、领导、同志们，大家好!

首先，非常感谢组织给了我一个“推销自己”、“副而思正”的机会，本人要竞聘的岗位是地籍科科长。

其次，本人已有年担任地籍科副科长的任职经验，承蒙领导和同志的关爱，本人在年 月份被局党委聘为地籍科副科长，作为中层后备力量进行了工作锻炼，在担任副科长期间，本人对自己要求更加严格，在全力做好本职工作的同时，能够积极提出合理化建议，协助科长抓好管理，并使自己在政治思想、工作能力、协调管理水平等方面有了进一步锻炼和提高。

第三，我认为，本人有勤奋务实、踏实肯干的工作作风。多年来，本人始终着眼于工作业务的提高，能吃苦耐劳，加强学习，积极开动脑筋，富有成效地开展工作，能做到高标准、严要求，尤其对土管工作能深入进去，有一种不达目标不罢休的钻劲。此外，能够正确看待工作中的一些名利得失，凡事做到以工作为重，有大局观念和服务意识。我想，正因为有了这种良好的工作作风，本人相信，在今后的工作中能解决困难，提高自己，把工作抓好。

一是要全力发挥骨干作用，完成好领导和工作岗位赋予的任务。为适应形势的需要，我要加强理论和业务学习，，不断提高管理水平和业务水平。同时深入调查研究，掌握真实、大量的第一手材料，为开展工作打下良好基础。作为一名中层正职，首先是一名合格的战斗员，要通过自己艰苦细致的工作作风，为全处同志作出示范，让领导放心。今后，我一方面要加强自己的调协能力，提高自己的工作魄力；另一方面要进一步树立责任意识，全面提高工作水平和处理复杂问题的能力，提升工作档次。

作起点，全力提高自己的政治素质和业务素质，始终保持积极向上的工作姿态和高昂的斗志，并善于发扬自己的优点，看到自己的短处，克服自身工作和个性中的不足，使自己能尽快转换角色，适应岗位的要求，为我处工作尽自己一份微

薄之力。

最后，这次竞争无论结果如何，我都会正确对待，接受组织的考验，胜不骄、败不馁。我相信，有领导和同志们支持，再凭自己的信心、能力和努力是能够胜任地这个岗位的。我的演讲完了。谢谢大家！

销售晋升演讲稿篇五

早上好。今天是中国xx保险分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和在座熟悉的及即将熟悉的有志之士共聚一堂，共同学习，交流，探讨发展大计，创造美好人生。我要演讲的主题是《我爱我的团队，我增我的未来》。

我爱我的团队。我对我的团队想说三个词：一是有幸。二是有缘。三是有感。

首先是有幸。中国保险是中国的骄傲，业界的旗舰。人才的汇集，完善的培训，透明公平，公正，公开的晋升机制，团结进取，迎难而上，追求卓越，服务领先，创造价值，回馈社会的公司训导，令无数客户对平安的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且中国平安集团是中国唯一囊括了所有金融牌照的公司，在保险，银行，投资三架马车的带动下，大道平安一定会创造历史，亘古辉煌。

我以在这样的公司为荣。而在众多分公司中，东莞阳光区占有举足轻重的地位。阳光区在东莞保险业绩一直遥遥领先，而我所在的3部又是阳光区的发源地，培养出无数的优秀部门及职业经理人才，让许多人达到了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了平安，让社会更加美好和谐。我庆幸自己的选择。其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为平安的一员的。可是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。

不知道在这个世界上，其实每个人都买了保险；关键是向保险公司买，还是向自己钱包买。有头脑的人经过了解选择向保险公司投保，把未来不可控制的风险转嫁出去，确保自己辛苦赚的钱不被意外或大病抢走；一生健康平安，晚年过上幸福有品质的生活。而一般的人不经了解就做出草率的决定，选择向自己钱包投保，当不幸降临时，悔恨不已，正应了那句话：辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。我是个高傲又自负的人，当时没了解透就放弃了。斗转星移，大千世界，兜兜转转，经过参观培训了解后，我终于选择加入中国平安。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

再次是有感。来到平安一年多了，有些感受，感想。在这500多天里，学到了不少生活之道，沟通艺术，谈判技巧等等。看到有人做得风生水起，有人做得一愁莫展；看着每天有新面孔的涌入，也有同学的黯然离别。但是，无论是暂时的离去者还是依然奋斗不息的人，都会无悔在平安的岁月，都会由衷的感激平安一系列的培训，无数的竞赛活动等。让我们既有钱又有闲，让荣耀常伴身边；让自己的潜能得到一次又一次的飞跃；让自己的心灵不断净化。在平安，我自豪，我骄傲。

让我们共同努力，让每个家庭拥有平安，让爱洒满人间，让病有所医，残有所仗，老有所养，幼有所护，不辜负这大好时代，创造辉煌的人生。最后，感谢各位的聆听。

销售晋升演讲稿篇六

在这个浪漫温馨、吉庆祥和的日子里，我们欢聚一堂，为两位新人举行婚礼，请允许我代表全体干部职工向两位新人表示热烈的祝贺和衷心的祝福，向前来参加婚礼的各位来宾和朋友表示诚挚的谢意！

今天，能够和各位来宾共同见证这美好的时刻，分享两位新人的幸福甜蜜，我感到非常高兴，也非常荣幸。在xx县国税

局工作，自参加工作以来，认真学习，勤奋工作，尊敬领导，团结同事，受到了局领导的充分肯定和全局同志的广泛赞扬。作为单位领导，半个娘家人，看到能够找到和她一样优秀、风度翩翩的帅哥作为爱人和伴侣，携手人生，共结连理，在高兴之余我更感到非常欣慰。

千里姻缘一线牵，百年修得同船渡。和相距近千里之遥，两人能够相识、相知、相恋，直到今天走进婚姻的殿堂，可以说是天作之合促成了这段美好的姻缘，美好的姻缘写就了这段感人的佳话。希望你们珍惜这份缘分，永结同心，恩爱百年！

婚姻既是爱情的升华，更是责任的开始，是人生的重要篇章，也是走向社会的重要一步。今天，你们在所有来宾的见证下，共同组建了新的家庭，在今后的人生道路上，就要肩负起这份爱的责任，互帮互助，携手共进，共同面对人生的喜怒哀乐，共同分担生活的酸甜苦辣。把恋爱时期的浪漫和激情，在婚姻现实和物质生活中，一直保留到永远。要互相包容、互相理解、互相关心，孝敬双方父母，团结双方亲人，把自己的小家打造成温馨幸福的港湾，同时为双方的大家庭增添和谐和欢乐。以工作上的进步、事业上的成功、生活上的幸福报答各位长辈和亲朋的厚爱。

最后，让我们共同祝福两位新人百年好合，婚姻幸福，早得贵子。祝各位来宾身体健康，万事如意，吉祥满堂！谢谢大家！

销售晋升演讲稿篇七

业绩和增员是寿险两大主旋律，去年6月缘于引荐结识到吴x经理。爱家人和守护家人也是我的人生，带着个意愿来到平安，成为吴徒弟。意外留存到今天。如果晋升是必须的，那么我就勤练基本功——增员。增员对我影响比较深远是我师傅。她是个保险业奇才和天才的化身，她用勤奋完美诠释。

如果这句话不完全正确，那至少在很大程度上是正确的，没有非常的精力和工作能力便不可能成为天才。她伶牙俐齿，是先天的基因和后天培养。是专业。技能。情趣。能力的综合反映。不同客户心思和表情都是一道风景，她善于捕捉这种风景融入她工作中。以四两拨千斤方案顺理成章地把保单签，为自己的经验增加一码，为自己的软囊添加一金，更为关键她拥有更多资本。在寿险道路上彰显无可替代的价值。

我属于爱自己、爱家人、爱组织、爱团队、爱平安、爱星海、更爱十部。

对于晋升，我的理解是：‘像被幸运撞了一下腰！’做团队就像必须经历老牛、饿狼、雄狮三个阶段。

刚入行营销行业人员，由于没有经验，处于老牛阶段。可能干得很多，得到的收入可能没那么多，总之就像牛一样，吃的是草，当然挤出的是不是奶就看自己的表现和水准了。这绝不是贬低老牛阶段的营销人员，实际上当牛做马是这个阶段应该具有的心态。由于刚入行，你可能还不了解行业情况，市场运作特点，缺乏客户开发及维护技巧，在渠道拓展及运作方面经验欠缺，总之，处于能力十分欠缺的状态。任劳任怨是必须的，一方面积累做事的经验，提升工作能力，另一方面积累做人的经验，提升为人的水平。

饿狼阶段

处于饿狼阶段的主要是有相当工作经验，具备客户开发，市场操作的能力，为人方面也洞悉了领导和客户的心理的营销人员。不满足于吃草的，觉得肉更好吃一些，于是由食草开始向食肉转化。饿狼阶段的营销人员由于自己已经能够独立开展工作，又能够妥善处理与领导及客户的关系，开始具备全局观念，开始从战略层面思考营销问题，开始总结做事的方法和为人的技巧，因而能够走向基层领导岗位，成为业务主任，高级，随着收入增长，从温饱向小康迈进。很多人止

步于饿狼阶段而无法上升，一方面是自己的能力确实有限，公司又人才济济，自己已经达到了成长的天花板，再一个已经是一方诸侯，生活过的挺滋润，丧失了前进的动力。

雄狮阶段

不满足于现状的饿狼，不断的思考如何才能吃更多的肉，如何轻松的不断有肉吃，于是他们把战术上升到了战略，致力于研究总结商业模式，盈利模式和营销模式，理论水平不断提升，看问题入木三分，分析问题条理清晰，解决问题方案明确有效。这类人终于跨入雄狮阶段，出来进去有助理提包，风光无限，终于体现出了职业经理的最高价值。

我争取像饿狼靠拢，不太善于规划，规划太大，就是个美丽肥皂泡或只有上月球才能去兑换支票。我是个坚持不妥协的理想主义者，因为现实是不断被修正的，走在现实中。既定规则的顺应者和妥协者。运用自己的力量，让规则离现实更近一点！我相信一个坚持做自己必然能成大器，而一个永远顺应标准答案，随大流的人，怎能面对残酷压力，如果一开始与妥协，何来自信心和抵抗挫折的力量？所以带着独一无二的意识和能力投入生活，带着自己大器滂沱，自己大眼界，大梦想，坚定不移，不计成败的去增员，坦然去晋升！

销售晋升演讲稿篇八

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

早上好。今天是中国xx保险x分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和在座熟悉的及即将熟悉的有志之士共聚一堂，共同学习，交流，探讨发展大计，创造美好人生。我要演讲的主题是《我爱我的团队，我增我的未来》。

我爱我的团队。我对我的团队想说三个词：一是有幸。二是

有缘。三是有感。

首先是有幸。中国x保险是中国的骄傲，业界的旗舰。人才的汇集，完善的培训，透明公平，公正，公开的晋升机制，团结进取，迎难而上，追求卓越，服务领先，创造价值，回馈社会的公司训导，令无数客户对平安的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且中国平安集团是中国唯一囊括了所有金融牌照的公司，在保险，银行，投资三架马车的带动下，大道平安一定会创造历史，亘古辉煌。我以在这样的公司为荣。而在众多分公司中，东莞阳光区占有举足轻重的地位。阳光区在东莞保险业绩一直遥遥领先，而我所在的3部又是阳光区的发源地，培养出无数的优秀部门及职业经理人才，让许多人达到了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了平安，让社会更加美好和谐。我庆幸自己的选择。

其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为平安的一员的。可是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不知道在这个世界上，其实每个人都买了保险；关键是向保险公司买，还是向自己钱包买。有头脑的人经过了解选择向保险公司投保，把未来不可控制的风险转嫁出去，确保自己辛苦赚的钱不被意外或大病抢走；一生健康平安，晚年过上幸福有品质的生活。而一般的人不经了解就做出草率的决定，选择向自己钱包投保，当不幸降临时，悔恨不已，正应了那句话：辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。我是个高傲又自负的人，当时没了解透就放弃了。斗转星移，大千世界，兜兜转转，经过参观培训了解后，我终于选择加入中国平安。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

有钱又有闲，让荣耀常伴身边；让自己的潜能得到一次又一次的飞跃；让自己的心灵不断净化。在平安，我自豪，我骄傲。

这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。普通人等待机会，优秀人抓住机会，卓越人创造机会。平安为我们提供了

良好的舞台。经过一年多的磨练，我深刻认识到没有完美的个人，只有完美的团队。一个人是永远不能成功的。纵观历史，秦皇汉武，唐宗宋祖，一代天骄成吉思汗都不是靠单枪匹马打下江山，建功立业，创造不朽之功的。同理，做任何事业都离不开团队的力量。在保险业也一样，组织发展才是硬道理。给更多的人机会，成就别人，幸福他一生，我一生。只有大家好，才是真的好。我相信：知道路，就不会觉得路远，有了清晰的目标，持续地行动，最后一定可以引用诗仙李白的诗句来表达在平安的美好未来。”长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。

让我们共同努力，让每个家庭拥有平安，让爱洒满人间，让病有所医，残有所仗，老有所养，幼有所护，不辜负这大好时代，创造辉煌的人生。

最后，感谢各位的聆听。

伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时间，也在梦想着这一天的到来，曾经设想了很多种庆祝的场景，当这一天终于要来临的时候，心情反倒平静了很多。

三个月前，做了一个狠狠的决定，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真!!

(一)从加入保险业，我就告诉自己，一定要在这个行业好好做，一定要做到最好，你没有理由做不好的，因为这是一个高度公平与充满爱心的行业。在这里我真得很感谢带领我进入这个行业的'xxx'没有她在前期的努力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的本领，芬姐经常是我取得一点小成绩的时候就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。而且她无时无刻都再关心着我，谢谢芬姐!!!

(二)感谢平安，是平安给了我们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢我们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，

他是我们学习的榜样!同时再次感谢我们展鸿部亲爱的伙伴对我的支持与信任，没有你们就没有今天舞台上的我!谢谢大家!

(三)最后，我要最最感谢我团队里的伙伴，我爱你们，他们是xxxx等等他们都是我最最亲密的战友，应文是我合作最久的伙伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，因为他是那么的优秀，言谈举止也让我学习了很多，督促我要不断的努力，还有我们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优秀了，以至于我在想，现在他们那么努力的过程，尽管没有马上出单，但是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，因为“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验我们的时候。所以我相信他们都会在未来的时间里应该会有很好的业绩。

(四)这个行业没有捷径，只有勤奋+用心，勤奋是首位的，当别人都在休息的时候，你还在工作，你已经比别人为成功多做了一些了，如果大家都很勤奋了，你比别人用心多一点，那就会迎来更多的机会，因为，这个年头，是差异化竞争的年代，用心多一点，给自己多一些竞争的筹码，我们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

(五)从10月1号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时候是一种使命，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想事情做事情会比以前多很多很多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到挫折，但我更相信自己的自我调节能力和协调能力，我一定会坚持自己的理念：开心工作，快乐生活，成就自我，超越梦想!带领自己的团队，好好的工作，创造属于我们自己的奇迹!做好人，用好人，铸造成功!希望大家能够监督我，鼓励我，支持我，谢谢!

那么最后还是，感谢在背后默默支持我的家人朋友，给予我

激励和帮助的领导同事，给了我信心和支持的团队伙伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好!!!

业绩和增员是寿险两大主旋律，去年6月缘于xx引荐结识到吴x经理。爱家人和守护家人也是我的人生，带着个意愿来到平安，成为吴xx的徒弟。意外留存到今天。如果晋升是必须的，那么我就勤练基本功——增员。增员对我影响比较深远是我师傅。她是个保险业奇才和天才的化身，她用勤奋完美诠释。如果这句话不完全正确，那至少在很大程度上是正确的，没有非常的精力和工作能力便不可能成为天才。她伶牙俐齿，是先天的基因和后天培养。是专业。技能。情趣。能力的综合反映。不同客户心思和表情都是一道风景，她善于捕捉这种风景融入她工作中。以四两拨千斤方案顺理成章地把保单签，为自己的经验增加一码，为自己的软囊添加一金，更为关键她拥有更多资本。在寿险道路上彰显无可替代的价值。

我属于爱自己、爱家人、爱组织、爱团队、爱平安、爱星海、更爱十部。

对于晋升，我的理解是：‘像被幸运撞了一下腰!’做团队就像必须经历老牛、饿狼、雄狮三个阶段。

刚入行营销行业人员，由于没有经验，处于老牛阶段。可能干得很多，得到的收入可能没那么多，总之就像牛一样，吃的是草，当然挤出的是不是奶就看自己的表现和水准了。这绝不是贬低老牛阶段的营销人员，实际上当牛做马是这个阶段应该具有的心态。由于刚入行，你可能还不了解行业情况，市场运作特点，缺乏客户开发及维护技巧，在渠道拓展及运作方面经验欠缺，总之，处于能力十分欠缺的状态。任劳任怨是必须的，一方面积累做事的经验，提升工作能力，另一方面积累做人的经验，提升为人的水平。

处于饿狼阶段的主要是有相当工作经验，具备客户开发，市

场操作的能力，为人方面也洞悉了领导和客户的心理的营销人员。不满足于吃草的，觉得肉更好吃一些，于是由食草开始向食肉转化。饿狼阶段的营销人员由于自己已经能够独立开展工作，又能够妥善处理与领导及客户的关系，开始具备全局观念，开始从战略层面思考营销问题，开始总结做事的方法和为人的技巧，因而能够走向基层领导岗位，成为业务主任，高级，随着收入增长，从温饱向小康迈进。很多人止步于饿狼阶段而无法上升，一方面是自己的能力确实有限，公司又人才济济，自己已经达到了成长的天花板，再一个已经是一方诸侯，生活过的挺滋润，丧失了前进的动力。

不满足于现状的饿狼，不断的思考如何才能吃更多的肉，如何轻松的不断有肉吃，于是他们把战术上升到了战略，致力于研究总结商业模式，盈利模式和营销模式，理论水平不断提升，看问题入木三分，分析问题条理清晰，解决问题方案明确有效。这类人终于跨入雄狮阶段，出来进去有助理提包，风光无限，终于体现出了职业经理的最高价值。

我争取像饿狼靠拢，不太善于规划，规划太大，就是个美丽肥皂泡或只有上月球才能去兑换支票。我是个坚持不妥协的理想主义者，因为现实是不断被修正的，走在现实中。既定规则的顺应者和妥协者。运用自己的力量，让规则离现实更近一点！我相信一个坚持做自己必然能成大器，而一个永远顺应标准答案，随大流的人，怎能面对残酷压力，如果一开始与妥协，何来自信心和抵抗挫折的力量？所以带着独一无二的意识和能力投入生活，带着自己大器滂沱，自己大眼界，大梦想，坚定不移，不计成败的去增员，坦然去晋升！。