

最新八年级数学教案冀教版 人教版八年级上数学教学计划(模板8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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？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。

销售员演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

我叫___，是___镇财政所的一名普通干部，我今天演讲的题目是：和谐财政，做基层敬业人。

___镇是位于___东北的一个秀美小镇，这里可能没有大城市的交通便利，生活优渥，但是民风淳朴，土地厚重、坚实；作为一名普通的基层人员，或许我只是在一个平凡的岗位上，做着最平凡的事，但是看到这个美丽的小镇在大家的共同努力下越变越好，自己也一天天走向成熟老练，我由衷的激动和欣喜。

我们是党的政策最基层的实施者，我们的一举一动，代表着党和政府的形象，我们的每一笔支出，直接关系到农村现代化的建设，关系到财政利用的最大化。财务人员更是廉洁自律，待民热情，服务公开，办事快捷，依法行政，保证国家的每一份财政支出，真正的是为人民所用，搞好新农村的现代化建设。

作为财政战线的一员新兵，我的前辈们给我们做出了很好的

表率，他们用自己无私奉献鞭策我们勤奋工作，他们用自己的聪明才智教会我们实干巧干，他们用自己的开拓进取激励我们勇往直前。自从“三问三解”实施以后，他们带着我们积极地到农户家里“问民需，问民怨”。到田间地头规划产业发展品目，送税费改革宣传到企业、农户，到重点执法。从票证规范填写到具体业务操作，把工作经验毫不保留的传授给我们，让我们尽快的熟悉业务，在实践中锻炼我们的能力，使我们尽可能早的成为财政系统的精兵强将。

曾今作为一个刚大学毕业的学生，我有过太多幼稚和不切实际的幻想，我们被认为是没有责任心，吃不了苦，不求上进的一代人，但是来到这里，在领导、同事、群众的帮助下，我不再是那个娇生惯养、只懂得享受的小太阳，不再是藐视一切、拈轻怕重、眼高手低的大学生。我懂得了纸上谈兵不如认真实干，好高骛远不如脚踏实地。我学会了与这个大家庭融为一体，爱这里的环境，爱着这儿的山山水水，爱着这里淳朴善良的人民。如今的我已是一名扎根基层，勤奋谨慎的财务工作人员。今后的我将更加努力工作，用自己的热情和真诚更好地服务群众。

我知道，激情过后便意味着责任，朴实的行动远比华丽的语言更重要。短短几分钟的演讲，虽然能够道出我的心声，但远远不能表达我对财政工作的无限热爱和为人民服务的无限热情。同志们，让我们携起手来，为建设一个更加美丽、更加富饶、更加美好的____而努力奋斗吧！

销售员演讲稿篇二

我是来自满满海鲜肇源店的服务员孙美玉，我今天演讲的题目是“我的满满我的家”。提起家，我想在脑海中浮现的是自己出生，成长的那个地方。一位著名的诗人曾经这样写到“家是心灵停靠的港湾，是人们抚平创伤的良药，他更是人类心灵情感的寄托和归宿”。可见人们对家有着特殊的深厚情感，为了使家的明天更加美好，人们付出了毕生的精力

全心拼搏在自己的岗位上，当我加入到满满这个大家庭的时候，就是被她的服务宗旨所深深吸引。两年来的工作让我对她的认知越来越深，她有着创新的服务理念、完善的管理制度，更重要的是坚守着诚信对客的为商之道。

顾客需求在不断变化，我们的超值服务在不断创新。我们用《一生有你》改编的生日快乐歌，其寓意是——感谢满满的一路上有你们支持。我们的生日歌不知感动了多少人，因为我们平凡歌声中透着真诚，我们不满足于现在，因为企业要发展、要进步。逆水行舟不进则退，历史的年轮滚滚向前，肇源满满的航船已经驶过了2年的风风雨雨，两年来，满满人用务实的作风，大胆的创新，以及优秀的企业文化，让这颗种子茁壮成长。

一个企业的蓬勃发展，同样需要每一个员工脚踏实地、真抓实干，需要每个员工爱岗敬业、视店如家。在满满，管理者勤勤恳恳、以身作则，以积极进取的敬业精神感染着每一位员工。我们的领导没有保安他去车场指挥，传菜人员缺少，他去顶替，他就这样一直默默付出着，我们看在眼里，疼在心里。我们也愿意成为满满的一块砖，哪里需要哪里搬！

满满吸引我的不光是这些，从985工程到1010法则的实施，你的每一步变革让人为之震撼，把权力给了服务员，把满意给了顾客。不满意就退菜，这是对传统餐饮经营价值观的一个突破。从曾经的大排档，到后来的餐饮连锁，再到今天的进军首都。你是多么让人羡慕，让人感叹，只因你不骄不躁、不气不馁，向着自己的目标前进。你是中国餐饮百强的参赛者，你更是大庆餐饮的领头军。你的不断进取，让你可以遍布大地的每一个角落，屹立在每一个城市。

满满海也是我们的骄傲，是我们满满的一大特色、一个亮点。他更是集团与店面沟通的桥梁。满满海提供了更宽广的知识面，让我们了解企业的文化，明确企业的发展方向，提供了不断进取的业务知识，从鲜明的案例中摄取经验和教训，从

而让我更好的服务于顾客、满意于顾客。满满海让我受益匪浅，你让我学会了扬长避短，向着自己的目标前进。

满满你就像烟花一样千姿百态，绚丽夺目，你像松树长青不老、傲然屹立；你像高山气势磅礴、雄伟壮丽；你像小溪涓涓流水、川流不止；你像大海海纳百川、波澜壮阔；你像大地底蕴深厚，不动不摇，你何以能这样？因为你的文化、你的思想、你的进步。

一枝独秀不是春，百花齐放春满园。让我们在企业领导的带领下以认真、快、坚守承诺的工作作风；以绪满满十年辉煌，树满满外埠标杆为动力，坚持顾客满意、员工受益、企业收益、社会公益的使命；和诚信对人，学习创新的经营理念，全力打造品牌餐饮，进入中国餐饮百强。

我爱你我的满满我的家。

销售员演讲稿篇三

亲爱的领导、同事们：

大家好！

我叫___，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的__行业有了一定的认识，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着__市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营

销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好__市场的同时，以建设为切入点，分别设立滇办事处，抢占高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购中小企业，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊

重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

谢谢大家！

销售员演讲稿篇四

尊敬的领导和同事们：

岁月匆匆，弹指一挥间，逝去的时间总是让人如此的留恋□20xx年的脚步就要远去了。一缕缕新年的光辉即将灿烂的迎接着我们。

在各位亲爱的同仁和领导们的关心支持下，平凡的我，在自己的岗位上也脚踏实地的走完了充实的这一年。

感谢润东集团*****夫人创建的平台，让我能兢兢业业的工作着，健康成长着。

人的一生其实很短，但一定要过得有意义；我认为有份稳定的工作，有着简单积极向上精神生活，有份健康的身体，有着家人的平安团聚就是幸福的，因此，回首这一年。我的招商工作，虽然没有取得特别骄人的成绩，但也是可喜的。可以放声的说：我也是幸福的。

一年来，我努力进取，积极施展自己，少说话，多做事，争取为公司创造更多的价值。

自11年底到10年12月份，成功销售商铺26套，总价值为：元；收到款项约为1千多万元，其中：二期商铺22套，一期4套商

铺全部售毕，为客户办理好房产证手续；相关资金及时催缴到位。

20xx年元月份，在本部门严重少人的情况下，与**一起，身兼数职，将工作中的各项环节紧密相扣，经常性加班较晚，认真及时作好本部门的收费及房屋销售工作。客户走我们才会走。认真做好接待及相关事务。

20xx年2月份，一些前期，拖欠公司费用长达半年之久的客户，迟迟不肯露面，绞尽脑汁，想尽办法。列清单，下催缴函，打电话，发短信。不厌其烦，常沟通联系，耐心作思想工作，并常常发祝福短信，友情联络，将拖欠的租金及呆帐、赖帐成功收缴到位。也是工作中一项大突破。

20xx年3月份，本部门增添了新鲜的血液，我们处外以身作责，作好示范，带领新员工走访客户，上门收缴费用，熟悉环境，抓紧时间培训本岗业务，使之很快适应并掌握所属工作范畴，一个月内就走向转正行列。分工明确，并力争超前完成每月的任务。应收帐款几乎每月均达几十万元。

20xx年4、5月份，和新同事一起，动之以情，晓之以理，将三期陶瓷四大户的年租金、及相关物业费全部收缴到位。总价款为：****元。累计约二百多百万元。

20xx年6月，并将新做的a3栋12间钢构商铺成功招租，并联系广告公司，作好各套仓库的标识工作，并提前收缴年租金及相关物业费和水电费用。营业收入约为：****元。

广告牌招租方面：公司沿二零六国道的路牌广告42块全部招商完毕，并及时完善后期画面的补修服务，创年营业收入约：****万元。

20xx年10月，当老行政办公楼腾出时，也成功招租，并将旧空调及时作价，让公司财务不流失。充分发挥最大值。并及

时作好客户登记编排工作。增加租金及物业费相关年收入约：
***多万元。

其他招租方面，所剩二期商铺一层商铺全部出租完毕，二层部分出租，并成功将招租出售商铺的价格上调，每层涨***的月租金。每平方米涨到五六百元的销售额。另外新、老钢构仓库全部出租出去，无一空余。一旦前面空出，立马擅用电话营销及网络营销方式，招商进驻市场。

时刻以公司利益为前提，把客户当朋友，微笑挂在脸上，从不把个人情绪带到工作中当中。不辞劳苦，为公司那些零散的投资购房户，推房，看房，成功帮助他们将空置商铺全部转租出去。积极搞活市场，时时树立“我是润东人”的窗口形象，让客户更加信赖公司。达到良好的“口碑效应”。受到客户好评。

诚然，所取得的这些成绩是我应当做的。更是与各部们的紧密配合是分不开的。在此表示深深的感谢。当然，自己工作中尚存些许不足，离公司高标准严要求还存在一定的距离。

在就要到来的20xx年，我将争取更加勤奋，与客户架好沟通的桥梁，定下目标，将剩余**套商铺多多招租招售出去。与房产部门及时沟通，做好合同的签订及网上备案工作，并将部分商铺的资金和按揭款及时回笼。争取公司利润最大化。

我会从以下方面做到：一定戒骄戒躁，好好提高自己，端正学习态度，多掌握市场行情，与同行业勤联系，认真细致作好市场调研，多学习本专业及相关管理知识。

不怕吃苦，不怕累，把腿放勤快些，嘴放甜一些，为客户作好参谋，当好公司的主人翁，在完成招商各项工作的同时，并及时作出相应的售后服务，且积极协助物业各项费用的收取，迎难而上，处处做好带头工作，及时与各部门协调配和，与同事们团结友爱，拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使。

成为工作中的多面手。也力争作公司优秀标兵。

请各位亲爱的领导及同事们，帮忙指导和监督！我会加油！并祝润东集团咱们这可爱的温暖的大家庭更加兴旺发达！谢谢！

销售员演讲稿篇五

爱岗敬业，是企业，商铺等用人单位提倡的用人职业精神和职业操守。以下是小编为大家整理的关于爱岗敬业的演讲稿，供大家参考。

尊敬的各位领导、各位同事：

晚上好！

我是销售公司的实习业务员，今天我演讲的题目是《让幸福来敲门》。

作为一名销售人员，我心里定义的幸福，是客户满意的笑，是领导信任的眼神，是自己看着业绩单蒸蒸日上时心里被充盈的满足感。

这样的幸福说起来简单却又来之不易，它就像初春里的一片嫩芽，带着丝清冽，又带着点梦醒时分朦朦胧胧心下一喜的感觉。

然而，它更像一声清脆的敲门声，在一个阳光明媚的早晨，敲开你未来宽广的人生！

由威尔史密斯主演的电影《当幸福来敲门》，讲述的是一名销售人员在条件艰苦的环境里坚持不懈地努力，最终脱离困境，改变命运的故事。

这个电影告诉我，只要相信幸福的存在，它总会在你不经意的一天降临在你的身边。但前提是，一定要从始至终地摆放好心态，努力地与时间拼搏，与时间赛跑，面对困难毫不气馁，学会苦中作乐，学会欣赏痛苦与快乐奏出的交响曲。

记得第一天面试的时候，聂姐问我，你认为是销售是什么呢？

我想也没想，脱口而出：销售就是通过各种合法的渠道，把自己的产品推销出去。那时候的语气带着些轻松自在，带着些刚迈出校门时毫无底气的自信，带着些对社会生活一无所知的懵懂与生涩。

可是，在经过差不多三周培训的日子里，在吴主管不厌其烦的谆谆教导中，我明白了销售并没有当时想象的那样简单。它要学会与不同阶层、不同脾性的人打交道，学会在各种突发事件中镇定自若并有条不紊地将它完善好，学会与上级领导更好得沟通，以达到部分与整体的完美结合，学会把微不足道的事情做完美无暇。

在4s店实习的这段时间中，通过不断地学习有关大运重卡的各方面知识，我与客户之间的交流越来越娴熟，对销售这两个字有了更加深入的了解。我开始对销售产生了兴趣，我开始有了前所未有的动力与激情。销售业务员的生活应该是充满乐趣的，尤其是当你身后站着一排等待着你事业有成的家人时，就更应该精神满满信心百倍。

“生活就像巧克力，你永远不知道下一块会吃到什么味道。”推销这行每天都有不同的新挑战要去应付及突破，你绝不知道哪一天你有什么机会，或是何时赢得什么样的大奖，或是何时会大祸临头。对销售员而言，每一天都是一个意想不到的经验，在这个行业中，你会在48小时内，体验从最高点的兴奋满足跌进最低点的失望气馁，然后再蹒跚地在第二天又爬回原来的高峰。这样的感觉如同蹦极一般刺激。这样的挑战是令人兴奋的、好玩的。

我爱销售，我选择了它，同时它也选择了我。这个工作是我走向幸福的阶梯，每当我在清晨照镜子，看到自己胸前的挂牌时，我就知道，这个身份这个行业正引导着我往更高的地方走去。

身为销售业务员的人生就是这样，与所有人一样。酸甜苦辣五味陈杂，但生活归根结底是快乐的，因为我们肩膀上所挑的责任、我们的目标与我们的梦想使我们成长，我们为了担负责任、达到目标以及达成梦想所付出的努力使我们周身散发着吸引幸福的香气。

我坚信，终有一天，我的行动会让幸福来敲门。

各位领导，各位朋友，下午好！

我叫万娟，来自于高尔夫球会市销部。

今天我演讲的题目是：

我爱，我与共成长

有句语叫做：“万涓细流，终成大海”各位也许从我的名字中可以看出。如果把比作一片大海，那我就是汇成这片大海的一条涓涓细流，高尔夫球会也许注定是我奋斗的地方。今天站在这里，我所要表达的是一条小溪对于大海的礼赞与崇敬之情。

我爱，在于有：“海纳百川，与时俱进”的博大胸怀与进取精神。球会是国内最早的高尔夫球场之一，有着非常完善的培训体系，球会每一段时间都会派员工到各球场进行交流与沟通，这样不仅改善了我们与其他球会的友善关系，同时也能扬长避短，共同进步。目前我们球会在国内外有十几家联盟球会。对内常会组织专业培训及技能培训，使员工的专业知识和业务能力不断的提高，并很好的运用到平时的工作实

践中。

我爱，在于有着良好的企业文化，处处洋溢着一个企业对于员工的人性关怀。在这里，你能充分感受到家庭的温暖，体会到组织的关心。我上司百忙之中，利用自己休息的时间带着我们一步一步的去了解并熟悉自己的业务，很有耐心的解答我们提出的各种问题，而我也在他的指导下在最短的时间内熟悉了公司的业务以及公司的产品。销售是一个很有挑战的工作，心态很重要。我很感激人事部的副经理，每隔一段时间，都会询问这段时间的工作状态，遇到的问题，给我提出很好的建议，给了我无穷的鼓励，帮助与支持，通过这两个月，我深刻的体会这个企业对人才的关心与培养，在这样的一个环境下，我一定能够更快的成长，早日实现个人工作目标。以好的成绩来回报企业对我的栽培。

我爱，我愿与共成长，给了我的职业生涯的开端，给了我展示自己人生价值的空间，使我更加坚定了信心去搏击风浪，在挑战中成长，造就我理想中的写意与饱满的人生。

“一枝独秀不是春，百花齐放春满园！”让我们在公司领导的带领下，以“诚实求实，勇于创新，协作奉献，追求卓越”的企业精神，坚持“满足客户需求，追求完美一流的企业信念，开拓进取、奋发有为，让我与球会一同走向一个更加辉煌、灿烂的明天。

谢谢大家！！

尊敬的x公司领导、各位同仁；

时间就这样的在一个个的营销大战中带走了我们的青春，而我们脸上留下的每道岁月的痕迹，都是用我们辛勤的汗水铸造出，一个品牌伟大的营销成绩，我曾经告诉我以前的一个导购员“你是最好的，我们卖的这个品牌，永远就是这个卖场里最好的产品！”

大家都知道，“每个卖场从进店费、促销费、店庆费、选位费、水电费、赠品费、客情费等等等等，其中还有样机、人员工资、提成、物流售后等各种其它费用”，设想一下，让我们每个人自己投资做这样的一个买卖，冒这么大的一个风险，我们将会怎样承受这种巨大的压力？而现在，这一切的风险都不用我们自己承担，而且卖出的每件商品我们一样会从中到相应的利润，我们其实就是你所在的那个卖场展台中的老大、老板！只是我们不用冒那么大风险而已，记住！这是我们自己的生意”！最好的导购是那个永远为了多卖一台货，跟业务员着急大喊大叫的人，因为他知道，他才是营销老大！这个产品从生产开始，都是为了我们的顾客、我们的上帝服务，而将最后那位上帝带到我们面前的人，就是你们，美丽的营销——天使！

大家还记得自己第一次开口和顾客打招呼的情景吗？“你好，欢迎光临，谢谢，请慢走”，我们说这句话，比一般小孩吃过的饭米粒都多吧！这是真的！相信我们每个人都会记住自己第一次独立完成销售时的激动，那时的我们多么的自豪和快乐啊！每一笔成功的销售都是一次提高自信的经历，面对各种刁钻而稀奇百怪的顾客，我们每天都要做的事情就是如今最难办到的事情——从别人的口袋中，让他高高兴兴的把钱给我们！所以，你们就是最棒的！最优秀的！你们才是这个营销金字塔中的塔尖，在你完成每一笔销售时，我们所做的，只是为了那两个字而为我们服务，而那两个字是我们最爱听顾客说的——“开票”！

所以，我在这里衷心的对在座的每一位战斗在第一线的老大姐们和大小姐们说一声“你们辛苦了，我们会竭尽全力的为你们做好销售服务的，谢谢你们了”