

# 最新宣告失踪和宣告死亡申请书(实用5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 联通竞聘经理演讲稿篇一

整个系统又包括小区安防、家居安防和安防中心三个组成部分。小区安全防范包含视频监控、周界防范、出入口管理、楼宇对讲、巡更管理、门禁管理等系统；家居安防是指家居的防盗报警、灾害报警、紧急求助等应用。安防中心配置运行安防集成监控软件的安防主机，以及视频矩阵、电视墙等设备。我们安防核心就是要多管齐下，次次点住盗贼死血，回回化风险为平安。我们建立封闭式小区，加强出入口管理，严查区外闲杂人员进入，同时防范非法翻越围墙或栅栏。应建立周界防越报警系统，在小区内安装探测器。一旦发生非法翻越时，探测器可立即将警情传送到小区安防中心，安防人员会在在几分钟内赶到现场进行处理。

## 二。社交能力的提升

都说社会才是我们以后战场，人生四分之三的时间都会在社会上闯荡。要想在这个大舞台上立足，社交礼仪便显得尤为重要！

对于业务员这个职位，大部分的时间都是与客户沟通交流，怎样把公司的业务产品更好更快的推销出去，就要考验到一个业务员的社交交谈沟通能力了。

其次就是在我们的面容上。在与客户交谈上，我们不应该有

皱眼眉，撅着嘴，叹气等等这些都显得不正式。这种同时可以扩展到肢体语言上，当与别人谈话时不要双手交叉，身体晃动，一会倾向左边，一会倾向右边，或是摸摸头发、耳朵、鼻子给人以你不耐烦的感觉。一边说话一边在玩笔，有的人特别喜欢转笔，好像在炫耀，你看我转的多酷呀！也不要拿那个笔来回的按。虽然与同辈之间还算说的过去吧，但是跟长辈谈话时这样做是很不礼貌的。

最后最为一个真正合格且优秀的业务员，我们必须要学会微笑。微笑很重要，谁喜欢天天面对着冷冰冰一点笑容的人呀。你要记住客户是上帝，况且别人又没欠你东西！

### 三。营销技巧与方法的学习

随着全球化趋势的加强和近段时间的全球金融海啸，企业外部环境发生重要变化，过去的卖方市场早已转变为买方市场。所以搞好市场营销为在市场竞争中赢得机遇和主动是现在大部分企业和公司的首选。

首先要重视的就是一个公司的经营观念。它企业经营管理活动的指导思想和经营哲学，你是想去满足现实市场的需要，还是开发潜在市场的需要，前者见效快，风险小，但收益少，发展缓慢，后者见效慢，风险大，但是收益多，潜力巨大。核心问题是我们以什么为中心来开展经营活动。我们公司就选择了后者，安防事业现在还没有进入人们生活，很多都还对此完全不了解，但是安防事业前景光大，并且确实适用与现在人们生活。我们公司在经历一番风雨后开始茁壮成长，现在规模日益扩大，效益一天天转好。

另外一个就是企业目标，这个不是追求短期销售量的增加，而是要长期占领市场阵地。我们应该对市场做足够的调研，通过新产品的开发价格，渠道，促销策略的制定来巩固市场地位。同时营销手段多种多样，具体环境具体制定！

#### 四。工作态度及作风的养成

两个月的暑假社会实践历练，让我懂得了工作确实不等同于我们的学习，我们心目中的学习至少还有一定的自由我们可以选择学与不学，认真学或马马虎虎的学，而工作就是责任，义务。就好象美国曾经有个高级军官说过的话：军队里只有服从，服从第一。商场，职场如战场，许多高级商业精英都要求他们的员工又一颗服从于领导，忠心于公司的心。同时工作也应该一步一个脚印，勤勤恳恳，不要好高路远，踏踏实实的做好上级给你的每一个任务。常言道：天将降大任于斯人也，必先苦其心至，劳其筋骨，饿其体肤！当然我没有否定创新，在21世纪，创新做为成功的必备因素。我们看一个企业，一个公司有没有活力，能不能走向成功关键还是看他们的员工有没有朝气，有没有创新的胆量去敢为天下先。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！这个暑假只能算是整个人生的凤毛麟角，我们必须着眼现实，展望未来，不骄不馁的走好我们以后的路！

### 联通竞聘经理演讲稿篇二

今年暑假，我利用假期参加了有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践是我收获不少，是我明白在社会上要善于与别人沟通，经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门艺术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在社会中要有自信在社会中要克服自己胆怯的心态，战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某位名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

江苏苏林园林工程有限公司所公司成立于xx年，位于全国著名的“虞姬故里，花乡沭阳”，自公司创办以来，锐意改革、积极进取，得到了全方位的发展。公司xx年被宿迁市沭阳县工商局授予“重合同、守信用”企业[]xx年被沭阳县人民政府评为“诚信花木企业”、被沭阳县花木产业规划管理办公室、县花卉协会授予“十佳花木大户”称号[]xx年获得了“aaa级资信等级证书”并通过了“iso9001[]xx质量体系”资格认证[]xx年度被沭阳县建设局授予园林绿化工作先进集体、被沭阳县园林市政管理处授予xx年度园林绿化先进单位[]xx年被沭阳县人民政府授予“重点工程建设优秀施工企业”。我公司是专业从事苗木培育、园林绿化项目施工贰级资质企业。本公司始终坚持以市场需求为观点，研究园林、花木发展方向，坚持以科技进步为动力、以求实诚信为根本。

社会实践接近尾声，但这段记忆，我一定会永远记住。我想，这段时间里所学到的知识，我一定会受益终身！

### 联通竞聘经理演讲稿篇三

事实也本该如此，开营仪式、橘红色工作服、七星公园素拓、活跃的岗前培训、营业厅里的空调、公司食堂的可口菜……一切都历历在目。通过这一个月的实践，发现了诸多问题，关于自身的思考，关于公司的思考，这同样是我在实践中收获的一笔宝贵财富。

很多大学生都会感觉到，大学校园里有一种散漫的气氛，都能深刻感受到中学与大学在生活节奏方面存在很大的落差，这种慢节奏同样与快速发展的社会是不相符的。在我们雁山校区，学生与社会接轨的机会更是少之又少，甚至可能会有学生单纯的把学习课程和参与学生活动的多寡用来衡量自己社会认知、社会实践平水的高低。我以为，这是象牙塔里一个天马行空的想象。毕竟现行的大学教育与社会的发展是有较大出入，处于预期社会化时期的我们，学习不能只是关于

教科书的学习，实践自然也不能仅是搞搞学生活动，我认为个人积累社会阅历的最好方式还是有要投身与社会这个大熔炉里面，扩大自己的社会接触面——诸如与不同的社会群体、地域、职业等发生关联。当自己已经掌握了前进的资源条件时，大学生还应该拥有一种叫做坚持与责任的素质，只有这样，才会得到资源提供方与自己的肯定，持之以恒是一个社会实践者最为漂亮的实践姿势。

中国联通是中国唯一一家在香港、纽约和上海上市的国有电信运营企业，作为电信行业的后起之秀，它向世界大声宣告自己“创新·改变世界”企业文化，同时它也在为“让一切自由连通”的使命不断奋斗！引进wcdma制式、开发3g网络、新势力校园套餐等都体现了其创新精神，这是值得我们大学生去认真学习的。但是联通由于自身发展年限和战略的影响，是存在一些问题的。下面我就针对其校园业务，浅析其校园市场存在的问题以及对策。第一，品牌形象相对不足。“新势力”较之“动感地带”，各方面的宣传还不到位，便宜的资费怎么才能让别人接受，有效的宣传是保证！单页、口头、广告等常规宣传应不求数量，求质量；第二，解除通信质量问题的误区。相当一部分人不把今日联通与往日联通相区别，一句“信号差”就把公司产品拒之门外，可见网络质量的重要性是不亚于套餐资费的，其实联通公司也在不断完善网络，现如今其网络覆盖面与质量都有了质的飞跃，那么怎么处理客户存在的误区就是一项大工作了，需联通人长期地、有耐心、有效的与客户进行沟通了；第三，缺乏有针对性的老客户维系措施。在这个竞争无比激烈的电信市场，市场的开拓与维系都很重要，用户是公司的上帝，所以有针对性、人性化地为其提供一些服务，给予其一些优惠是很有必要的。第四，巩固好学生直销员这座大桥。做营销的不怕没有市场，就怕没有肯替你“卖命”的直销员，管理学生直销员不需要你有雄厚的资金，但需要你有一颗换位思考的心，可以给予其一些必要的优惠、为其提供一些培训和发展的机会等。第五，营销方式要能吸引学生，这也是促成交易的一个重要保证，营业厅应该变被动为主动，校园客服经理应该切实结合学生

喜好进行一些有效的营销——体验式营销、电话营销、网络营销……第六，套餐资费的调整与透明化收费。现在爆料出很多关于电信运营商乱收费的现象，其中很大一部分是由于用户扭曲事实与一些客观因素造成的，虽然公司一向是诚信经营，但也并不意味着公司不需要去安抚用户心理，因此更加透明地进行费用管理是很有必要的。

在中国联合网络通信g1分公司实习的这一个月，我真切地感受到了合作的力量，学习到了市场营销的技巧……总之，我是收获的。

## 联通竞聘经理演讲稿篇四

联通公司此次“放飞梦想沃在行动”的活动在我们如火如荼的进行当中结束了，她留给了我们很多美好的回忆。它给我们提供了一个平台，这使我们能够真正的历练；他给我们设置了一个小小的社会，让我们二十八位成员成为其中的一分子，也感受了一下所谓的金钱社会；他让我们认识了更多的朋友，给我们的未来增多了一条路。一言以概之，受益匪浅，终生受用，谢谢省团委给的机会，谢谢联通公司给的平台。

## 联通竞聘经理演讲稿篇五

这次能有机会在联通公司营销中心实习，我感到非常荣幸，虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我学到了很多，受益匪浅，以下是我在实习期间的工作、总结以及心得体会。

### 一、初步阶段

我实习的地点叫：联通大世界。一楼是手机卖场，二楼和三楼是客户服务区和办公区。7月19日下午我便开始了我的暑期实习。进入营销中心后，我认识了李姐、秦哥、肖哥、萍和汪叔，每个人都很好，在我的实习期间给了我很多帮助和指导。一开始我先了解联通的各种业务：吉祥卡、畅听卡、顺

心卡、世界风□186-3g卡、小神通□3g上网卡、新势力、宽带等等。作为一名客户经理，一定要对自己的业务了解，做好足够的准备才能与客户更进一步的沟通。实习还让我了解了办公室生活，如上班下班和开会等等，对于初涉社会的大学学生是很有用的。第二天早上我就参加了公司的周会，体验着公司的上班氛围，心里充满惬意。

## 二、实战营销

实战营销是在邻城宁国举行，所以也算是经历了我生平的第一次出差。我和汪叔、肖哥一组，我们的任务是在制定区域推销电话卡，8分卡，手机□2m和4m宽带，光纤等等。我们每完成一项业务就能积不等的分数，最终看每个小队的总分评出一二三名等各个奖项。

7月23日这天6点多就被汪叔叫起来了，在宁国分公司开了会分好任务，每个队一个督导，我们拿好宣传材料就出发了。我们在划给我们的区域转了一圈，进了好多店都是一点结果没有。这才开始体验到营销人员的工作困难，我感觉上门推销很容易被人看成骗子。也见识了广大群众对我们营销人员的各种应对方式，可爱的是有两家店的老板都说她老公是电信的把我们拒绝了。不过和汪叔肖哥在一起，总是能发现开心的事，积极面对，不轻易言败。

后来我们改变策略，在一个广场摆摊点。这个方法倒是为我们吸引了不少客户，好几个办宽带的客户，大热天的汪叔他们跑来跑去，忙得不可开交。我也坚守我的`岗位，做好自己的工作，不管天热，激情向客户讲解。

营销人员最重要的一点：一定要能说会道，察言观色。我还要需要加强，还欠缺很多，比如对于客户心理的把握，以及简单明了的讲解等等。

最终我们拉了3个4m宽带，2个2m宽带，一个固话和3张卡。

我们队以19:21输给了广德队，拿到了第二名。我看到居然还有个队促成一家宾馆拉了10m光纤和好多固话，只是没装机不能算分。这么多厉害的营销人员，真是值得学习。

### 三、电话营销与礼仪业务培训

上下班的路上，我注意到一家正在装潢的酒店，就记下号码，想打电话过去问对方是否需要我们联通提供的固话以及宽带等服务。但由于我没想好开场白，电话迟迟拨不出去。李姐告诉我要胆大，勇敢地走出营销第一步！然后我准备好就拨电话过去了，虽然对方告诉我他已经办理好类似业务了，我也很开心，因为我勇敢地迈出了第一步，跨过了心里的坎，以后的工作就更容易上手了。

8月2日晚7点公司我们客户经理进行了一次小培训。这些都给我极大触发，原来很多细节都是成败的关键。首先是服务礼仪：我们客户经理一定要给客户以信任的印象!!!自身着装要干净，精神!不要穿凉鞋，短裤，也不要把钥匙挂在腰带上叮咚作响!要表现的胸有成竹，沉着!而且切记不要装嫩!!!站如松，坐如钟，还要跟客户进行眼神交流，展现良好的精神面貌!同时在握手，拿名片，递名片等等许多方面，注意细节，不要给客户以轻浮的印象· · · · · 还有业务知识的培训，都给我极大的震撼，知之甚少，而且有些东西即使知道，也很难在平时注意到。