

演讲稿题目的作用(实用9篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

演讲稿题目的作用篇一

(一) 题目

题目是内容的提要和主题的精华，是演讲稿不可或缺的组成部分。对于演讲稿来说，题目就是“眉目”。就像我们看戏，看电影，尤其是看京剧，要先识脸谱。如关公是红脸大汉；曹操是白脸奸臣，其实，曹操在历史上是有功绩的；张飞、黑旋风李逵均是黑脸；而神话传说中的大闹天宫的孙悟空，则是猴脸，一出场就惹人喜爱。在我们的现实生活中，我们认识人首先看他的样子，这样子首先是脸型，因此，识脸谱认识人就是学问。如果说脸谱是人的外部象征，那题目就是演讲稿的外部象征。它不仅与演讲的形式有关，更主要的是与演讲的内容、风格有直接的关系。

题目要求新颖、生动、含蓄、深刻、耐人寻味，恰当而富有吸引力。

所谓新颖、生动，就是要求题目不落俗套，不重复人家的老题目，不要生硬死板。

【例】总是用“我的理想”、“我爱祖国”、“向张海迪学习”等等这样一类题目，就会有老调重弹之感。同是这样的内容，换个题目呢？如“我爱祖国”也可以写成“祖国啊——母亲”或“母亲，我回来了！”那就新颖多了。同样，“向张海迪学习”换成“中国的保尔——海迪姑娘”或

者“中国的海迪”，那就大不一样了。

座谈会”，就启发人们思考，能引起人们的注意。何谓“甲申”？“甲申之变”是什么？这里头有什么学术问题？350周年如何计算？这些对于现在的许多人尤其是年轻人并不熟悉。其实，说的就是公元1664年李自成率领农民起义军攻入北京后迅即失败的教训，但是，如果用这样的话做题，就不如“甲申之变”那样吸引人，这里头有一些古文化知识。“甲申”是我国古代使用干支纪年法的一个年号，现在我们用公元纪年法，但干支纪年法也还在一定范围内沿用。干支即天干和地支的合称。于支纪年法就是用十天干——甲乙丙丁戊己庚辛壬癸和十二地支——子丑寅卯辰巳午未申酉戌亥轮流配对，共配成60组，无一重复，分别为60年的年号。60年为一轮，周而复始，循环使用。公元1644年是甲申年，到1994年正好350周年。座谈会达成的共识是要自觉防止腐败酿成的悲剧。

要求题目恰当而富有吸引力，就是说，题目反映的思想要健康，提法要正确，恰如其分，能够反映人民群众的意志和要求，对听众富有吸引力。前些年，李燕杰教授的演讲深受青年的欢迎，为什么深受青年的欢迎？就是因为他选择了青年们十分渴望回答的题目——“爱国与成才”、“爱情与美”等等，因而在广大青年中引起共鸣，点燃起青年的心灵之火。

可见，一个新颖、生动、含蓄深刻、耐人寻味、恰当而富有吸引力的题目，不仅能在演讲前使人产生特想听一听的愿望，而且在演讲结束之后，也给人以一种积极向上的力量，还能给人留下长久的记忆，甚至成为一个警句。如1981年，中国女排在日本以七战全胜的成绩获得第三届世界杯女子排球赛冠军，接着是五连冠，对于这样的事迹、精神被誉为拼搏的精神，则“拼搏”成为一个警句而广为流传。

评析：演讲作为公务面试的一种形式，在公务面试的题型中经常出现。通过这种形式重点是考察的语言表达能力、现场

适应能力、综合知识运用能力。

演讲的基本要求：第一，了解对象，有的放矢。演讲是讲给人听的，因此，海量资料分享

演讲首先要了解听众对象：了解他们的思想状况、文化程度、职业状况如何；了解他们所关心和迫切需要解决的问题是什么，等等。否则，不看对象，演讲稿写得再花功夫，说得再天花乱坠，听众也会感到索然无味，无动于衷，也就达不到宣传、鼓动、教育和欣赏的目的。第二，观点鲜明，感情真挚。演讲要观点鲜明，显示着演讲者对一种理性认识的肯定，显示着演讲者对客观事物见解的透辟程度，能给人以可信性和可靠感。演讲稿观点不鲜明，就缺乏说服力，就失去了演讲的作用。演讲要有真挚的感情，才能打动人、感染人，有鼓动性。因此，它要求在表达上注意感情色彩，把说理和抒情结合起来。既有冷静的分析，又有热情的鼓动；既有所怒，又有所喜；既有所憎，又有所爱。当然这种深厚动人的感情不应是“挤”出来的，而要发自肺腑，就像泉水喷涌而出。第三，行文变化，富有波澜。构成演讲的要素很多，有内容，有安排，也有听众的心理特征和认识事物的规律。

如果能掌握听众的心理特征和认识事物的规律，恰当地选择材料，安排材料，也能使演讲在听众心里激起波澜。换句话说，演讲要有波澜，要靠内容的有起有伏，有张有弛，有强调，有反复，有比较，有照应。

演讲的结构及表达方法。从内部结构来说，演讲需要形成或创造现场的情绪氛围，所讲的内容应该较为集中，通常一次演讲最多只能讲两三个问题，而且这两三个问题还得很紧密地在逻辑上串连起来，以层层推演的方式，一环扣一环地展开。演讲的结构分开头、主体、结尾三个部分，其结构原则与一般文章的结构原则大致一样。但是，由于演讲是具有时间性和空间性的活动，因而演讲的结构还具有其自身的特点，尤其是它的开头和结尾有特殊的要求。

（一）、开场白——抓住听众，引人入胜

演讲的开头，也叫开场白。它在演讲的结构中处于显要的地位，具有重要 的海量资料分享

作用。好的演讲稿，一开头就应该用最简洁的语言、最经济的时间，把听众的注意力和兴奋点吸引过来，这样，才能达到出奇制胜的效果。

开场白的技术主要有：

（1）楔子。用几句诚恳的话同听众建立个人间的关系，获得听众的好感和信任；

（3）激发。可以提出一些激发听众思维的问题，把听众的注意力集中到演讲中来；

（4）触题。一开始就告诉听众自己将要讲些什么。世界上许多著名的政治家、作家和国家领导人的演讲都是这样的。

演讲的开头有多种方法，通常用的主要有：

1．开门见山，提示主题。这种开头是一开讲，就进入正题，直接提示演讲的中心。运用这种方法，必须先明晰地把握演讲的中心，把要向听众提示的论点摆出来，使听众一听就知道讲的中心是什么，注意力马上集中起来。

2．介绍情况，说明根由。这种开头可以迅速缩短与听众的距离，使听众急于了解下文。

海量资料分享

3．提出问题，引起关注。这种方法是根据听众的特点和演讲的内容，提出一些激发听众思考的问题，以引起听众的注意。

（二）、主体——环环相扣，层层深入

这是演讲的主要部分。在行文的过程中，要处理好层次、节奏和衔接等几个问题。

（1）层次

层次是演讲思想内容的表现次序，它体现着演讲者思路展开的步骤，也反映了演讲者对客观事物的认识过程。

怎样才能使演讲结构的层次清晰明了呢？根据听众以听觉把握层次的特点，显示演讲结构层次的基本方法就是演讲者在演讲中反复设问，并根据设问来阐述自己的观点，就能在结构上环环相扣，层层深入。此外，演讲用过渡句，或用“首先”、“其次”、“然后”等语词来区别层次，也是使层次清晰的有效方法。

（2）节奏

理特征来确定。

（3）衔接

衔接是指把演讲中的各个内容层次联结起来，使之具有浑然一体的整体感。由于演讲的节奏需要适时地变换演讲内容，因而也就容易使演讲稿的结构显得零散。衔接是对结构松紧、疏密的一种弥补，它使各个内容层次的变换更为巧妙和自然，使演讲稿富于整体感，有助于演讲主题的深入人心。演讲稿结构衔接的方法主要是运用同两段内容、两个层次有联系的过渡段或过渡句。

（三）、结束语——简洁有力，余音绕梁。

海量资料分享

演讲稿题目的作用篇二

尊敬各位领导、同事、朋友们：

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在xxx主编□xxx总经理的带领下，我们成功在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以xxx主编□xxx总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，

是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切

都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场的需要，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

演讲稿题目的作用篇三

尊敬的各位领导，各位同事：

大家早上好！

我是来自同享支行的理财经理某某某，我是20xx年5月份来到了某某银行这个大家庭，截至现在已经一年半的时间了，在过去的这些日子里，我最大的感触是我能加入某某团队，感谢这个团队给我创造了一个良好的工作氛围，搭建了一个成长的平台，在零售的条线上，我得到了非常多的支持和帮助，感谢吴行长，感谢任总，感谢沈行长，感谢陆行长，还感谢某某分行和某某支行的所有同事，正是因为有你们，我才能一路走来，做的更好。因为我明白，零售从来不是一个人的战斗，而是我的背后，站着—一个团队。

刚进入浦发团队时，面对与之前工作风格完全迥异的评价机制，我也曾经忐忑，不知道是否能在新环境中展现自己的工作成效。经过一年半的努力，我交出了如下的成绩单：截至20xx年10月25日我个人储蓄存款余额为3247万元，个人金融资产余额10360万元，个人贷款余额4968万元，累计安装刷卡机430台□20xx年销售基金3972万元，截至10月25日名下个人白金客户20户，钻石客户23户，私行客户3户。

都说总结过去是为了更好的进步，那么借今天发言的机会，

我也回首过往，对自己的工作侧重点总结如下：

是努力提升专业素质，提供客户个性化服务。今年上半年零售条线上进行工作选择后，我选择了理财方向，负责整个支行的理财工作开展，但是我之前的工作岗位从来没有专职做过理财经理，那么如何做专业的理财经理，如何给客户提供优越的服务？提升自身的专业素质是关键，我考取了AFP□CFP资格证书，也通过了行内的理财经理资格，零售客户经理资格，审贷岗资格、保险代理总行财富顾问等考试。我积极的向同事学习，向领导请教，在行里给予我学习培训机会的时候努力学习，在业余的时间里我也不停的总结和提炼，对工作的方式方法进行总结和反省，总结出适合自己的营销方法，例如私人银行一直在说的资产配置，我在给客户配置理财产品时，就不停的试着用自己的措词来组织，尽量变得浅显易懂，同时又能讲的比较到位。我期望我给客户提供的服务时专业又简单，便捷又有收益。这样服务再用心些，就能够获得客户的认可。我绩效系统里的客户除了最初的一些客户是我带过来的，后面都是客户转介绍的，这个是对我最大的认可。

以上是我一年半工作的简单回顾，长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。对于未来我信心满满，我坚信在分行领导的关心下，在支行优秀的团队中，我一定能更快的提升自己的工作水准和业绩。谢谢大家。

演讲稿题目的作用篇四

一、你为什么会做销售工作？

这个问题对于工业专业出身的人来说有些不好回答，但是更重要的是你的实习经验，公司其实也没有必要回到学校请MBA来做这个职位。尽量让你的回答具体，最好用举例子的方法列举你以前的成功经验。而且让招聘方认为你具有做好这个工作的潜质。

二、你认为自己最大的长处是什么？

这里你需要回答你如何与同伴合作，你是一个销售人员，需要有动力爆发力和前进的精神。这些都是这个工作所必不可少的基本技能。如果你有别的方面销售天赋，那只能说你就天生是用来做销售的。

三、你认为自己最大的弱点是什么？

在这种面试的情况下，请你不要说出自己有特别明显的缺点，或者说不要说出你应聘的职位最需要的缺点，可以谈一些不足，或者自己做不好的一些例子，但是不要因为谦虚，让招聘方认为你是一无是处的。这是最最重要的一点。

四、如何评价你自己？

这个问题是招聘方考察你的个人表达能力和认识能力的问题。你可以突出自己的一些优点，但是不要说得过于直白，同时要强调自己的能力比较适合做销售工作，这里技巧很重要。同时说话要机智，也可以适当加些小幽默，显示你天生有与人交际的能力，这对于销售工作来说是很重要的。

五、工资对你有多重要？

不要说得很重要，因为如果做到一定的份额，工资自然会很高，但是也不要完全不在乎，因为销售是做生意，一定程度上有钱的意识也是必要的。可以先问一下公司可以提供的，自己只要看能否接受就可以，或者说适量就可以。

六、请你现场讲一个好笑的笑话？

这是一个看似很简单的问题，但是你会发现关键时刻能讲一个好笑的笑话也是一件很难的事情。这个问题，其实也是在考察你与人交际的能力。良好的客户意识和满足客户需要的

能力，是这个问题的回答要点。讲不合时宜的冷笑话和又不好色彩的笑话是这个问题的禁忌，不管它们有多好笑，都会使他们对你的品行产生不好的影响。所以千万要小心的讲看似轻松的笑话。

七、为什么你对销售工作比其他职位更有兴趣？

这个问题需要从两方面回答。一个是从销售本身来说，你认为它有什么优势或者令你着迷的地方，你会全心全意的投入这个工作，但是切忌不能说别的职位就不好，这会让招聘方心情步愉快，而且你有可能会被调配，所以谓了不丧失工作机会，要三思而后言。另一个方面就是你个人的特点，因为个人能力和兴趣，更适合销售工作，这样会给招聘方留下相当良好的印象，收到事半功倍的效果。

八、如果每天让你给客户突然打销售电话你会怎么办？

没有人愿意每天给客户突然打销售电话，因为这样收到冷遇的情况很多。但是不要直接说你不会干这项工作，你可以说你会考虑方法，或者说话的口气。或者你要是够机智的话，你可以提出不打突然电话，但是能达到一样效果的措施的话，那招聘方一定会对你刮目相看。

九、你最大的一次冒险是什么，你是如何做的？

销售工作有时候是需要冒险精神的，但是不要给招聘方，你天生就是个冒险家，毕竟，做生意是要赚钱，不是冒险，如果招聘方认为你会拿公司的钱、信誉去冒险，那你可以说彻底没有希望了。但是销售是需要进取的职业，表现的萎缩不前，公司也不会考虑雇佣你。可以说一些野外的冒险故事，尽量逼真，说明你是勇敢的人，但不是表现在工作上的冒进。

十、您在选择工作中更看重的是什么？

参考答案：可能是成长空间、培训机会、发挥平台、薪酬等。

十一、您觉得您在以前类似于我司提供的这个岗位上的工作经历中有哪些方面做得不足？

十二、是什么原因吸引你加入我们公司的？

要了解这家你面试的公司，了解公司的强项和不足，然后具体说一下你的设想，说明你到职后怎么样开展销售工作，要认同企业文化，特别是对于外资企业，企业文化是十分重要的，在同一个企业文化氛围中，才能有好的团队合作意识，最好强调是企业文化比较吸引你。这样效果会比较好，但是如果你不是从内心认同，最好不要发表评论，言不由衷比什么都不说显得更加没有诚意，最好不要做这样的事情。

销售面试常见问题

一、请简要介绍一下自己？

这个问题是为了弄清楚两个事情：关于应聘者的一些有意义的背景信息和应聘者把这些背景信息组织成合适具体情况的陈述能力。

通过考察求职者在说明自己的经验时所采用的策略，面试官就可以知道求职者在绘声绘色地描述本公司产品时能采用的策略。

夸大其词、错误百出或者絮絮叨叨地复述过去的事情，却又与当前的工作毫无关系，这些都是危险的信息。求职者应注意避免。

二、为什么决定到我们公司应聘这份销售工作？

针对这个问题，用人单位都不希望求职者茫然地凝视和耸肩，

然后含糊其词地说：“你们在报纸上打广告，我就来应聘了。”

企业希望找到证据证实应聘者对下列情况有些基本的了解：你所应聘的公司是做什么的？销售对象是哪些？为什么说把公司的产品或服务卖给那些人是一个对专业水平的挑战？在回答时，尽量表达出内心对于销售这份工作的热情。

三、你之前有过销售的工作经历吗？

我觉得面试官问这件事的本质就是想知道你做事是个什么类型的人。如果要是之前经常换工作就不要都一一列举了，可以列举一到两个你可以说的出口的工作经历，在适当的延长工作时间，全过程要以数据的形式。

四、你为什么选择销售？销售什么地方吸引你？说出具体原因

从我的角度来说销售最能锻炼一个人，也是最能在短时间内改变一个人，我不喜欢十年如一日的的生活，我喜欢通过销售来改变我的人生。

而从公司角度来说销售是一个公司的经济命脉，是一个公司想要大发展最显著的原因是公司能够卖多少货，只有卖的多公司才能赚的多，公司有了盈利才会发展，才能养活我们这些员工。

五、你和你的经理或者老板有过意见分歧吗？

对于这个问题，不适合说“没有”，因为工作中意见分歧是在所难免的。

首先应聘者可以说明，人并不总是与他人和睦相处，没有任何分歧的，并且知道如何讨论、协商以及如何从工作冲突中脱身。

不好的回答是含蓄地或者直截了当地问到底自己做错了什么，最终把分歧的错误归到经理或老板那里。

六、告诉我一笔别人都不相信你能完成但你却完成了的业务。

有经验的销售人员至少会有五六个这样的事例。对于这个问题，应聘者应该重点突出抗干扰和克服难题的经验和毅力以及思考方式等。

七、如果你有机会把事情重做一遍，你的做法会有什么不同？

这个问题要考察的是，当不同的方法可能产生更好的结果时，你是否具备后退一步、反复思考的能力。

无论销售人员是野心勃勃的新手还是经验丰富的老手，如果不能从诸如一次糟糕的销售会议或者一个没有及时回复的客户电话之类的事情中吸取教训，那么不大可能成为我们所想象的那种优秀的销售人员。

八、如果你有两百万你会做什么？

一个考察应聘者的计划性的问题，不能回答买房购车这样的事情。有头脑的人，永远将投资作为最大的快乐，显示应聘者是个有计划的人。

但是不要浮夸，比如马上开一家公司这样的话，如此激进会让人产生不信任感。

九、关于我们的产品生产线和我们的客户群体，你了解多少？

此类问题也是在面试时比较受关注的，所以在准备面试前，应聘者要先对打算进入的公司有一个整体的了解，做到有备而来。

十、在你的前任工作中，你用什么方法来发展并维持已存在

的客户?

对客户的维护每个人有每个人的不同方式，可以把客户当做朋友，不要总是觉得和客户间只有生意关系这样就能与客户保持较好的关系。

在回答这个问题时，应聘者可以告诉面试官一些曾经与客户间保持良好关系的例子，这样比说空话要好得多。

先耐心的听客户说完所遇到的问题，然后陪同客户一起去到公司的售后去了解情况，若情况属实则按照公司的规定或当时合同上说的内容去执行操作。

这个问题比较尖刻，是看应聘者是否有应变能力，其实任务大时间短是销售人员经常遇见的问题。

应聘者可以告诉面试官，自己会将任务量化，把每天应该做多少工作都计算出来，然后严格按照计划去做，有计划的工作是成功的最大保障。

十三、关于销售，你最喜欢和最不喜欢的是什么?为什么?

应聘者回答这个问题应着重突出“销售最重要的工作是什么”和“销售不能做的事情”两个方面。

参考回答：最喜欢的是跟客户进行商务谈判，因为这有利于提高自己，跟不同的人交流就等于在跟不同的人学习；最不喜欢的是团队里出现带着资源离开的“伙伴”，因为这样会使销售的工作很被动，而且会让公司对我们的团队失去一些信任。

销售类工作的面试题目

问题1：你为什么想离开目前的职务?

- a.别的同仁认为我是老板前的红人，所以处处排挤我。
- b.调薪的结果令我十分失望，完全与我的付出不成正比。
- c.老板不愿授权，工作处处受限，绑手绑脚、很难做事。
- d.公司营运状况不佳，大家人心惶惶。

解答：超过一半的人事主管选择c□其次为d□选择c的回答，可以显示应征者的企图心、能力强，且希望被赋予更多的职责。选择d□则是因离职原因为个人无法改变的客观外在因素，因此，面谈者也就不会对个人的能力或工作表现，有太多的存疑。

问题2：你对我们公司了解有多少？

- a.贵公司在去年里，长达8个月的时间，都高居股王的宝座。
- b.贵公司连续3年被__杂志评选为“求职者最想进入的企业”的第一名。
- c.不是很清楚，能否请您做些介绍。
- d.贵公司有意改变策略，加强与国外大厂的oem合作，自有品牌的部分则透过海外经销商。

解答：以d居多。道理很简单，他们希望求职者对所申请的工作有真正的了解，而不仅仅是慕名而来。

问题3：你找工作时，最重要的考虑因素为何？

- a.公司的远景及产品竞争力。
- b.公司对员工生涯规划的重视及人性化的管理。

c.工作的性质是否能让我发挥所长，并不断成长。

d.合理的待遇及主管的管理风格。

解答：以c居多，因为公司要找工作表现好、能够真正有贡献的人，而非纯粹慕名、求利而来的人。

问题4：为什么我们应该录取你？

a.因为我深信我比别人都优秀。

b.因为我有很强烈的企图心，想要与贵公司共同成长。

c.您可以由我过去的工作表现所呈现的客观数据，明显地看出我全力以赴的工作态度。

d.我在这个产业已耕耘了8年，丰富的人脉是我最大的资产。

解答：这题理想的回答是c。你如何让对方看到你的好？单凭口才，是很难令对方信服的，因此，从履历表内容或之前的回答内容中，如果能以客观数字、具体的工作成果，来辅助说明，是最理想的回答。

问题5：请谈谈你个人的最大特色。

a.我人缘极佳，连续3年担任福委会委员。

b.我的坚持度很高，事情没有做到一个令人满意的结果，绝不罢手。

c.我非常守时，工作以来，我从没有迟到过。

d.我的个性很随和，是大家公认的好好先生。

解答：这题理想的回答是b□a□c□d虽然都表示出应征者个性上的优点，但只有b的回答，最能和工作结合，能够与工作表现相结合的优点、特质，才是面谈者比较感兴趣的回答。

问题6：“谈谈你的缺点”

思路：1、不宜说自己没缺点。

2、不宜把那些明显的优点说成缺点。

3、不宜说出严重影响所应聘工作的缺点。

4、不宜说出令人不放心、不舒服的缺点。

5、可以说出一些对于所应聘工作“无关紧要”的缺点，甚至是一些表面上看是缺点，从工作的角度看却是优点的缺点。

问题7：“谈一谈你的一次失败经历”

思路：1、不宜说自己没有失败的经历。

2、不宜把那些明显的成功说成是失败。

3、不宜说出严重影响所应聘工作的失败经历。

4、所谈经历的结果应是失败的。

5、宜说明失败之前自己曾信心百倍、尽心尽力。

6、说明仅仅是由于外在客观原因导致失败。

7、失败后自己很快振作起来，以更加饱满的热情面对以后的工作。

问题8：“你为什么选择我们公司？”

思路：1、面试官试图从中了解你求职的动机、愿望以及对此项工作的态度。

2、建议从行业、企业和岗位这三个角度来回答。

3、参考答案——“我十分看好贵公司所在的行业，我认为贵公司十分重视人才，而且这项工作很适合我，相信自己一定能做好。”

问题9：“如果我录用你，你将怎样开展工作？”

思路：1、如果应聘者对于应聘的职位缺乏足够的了解，最好不要直接说出自己开展工作的具体办法。

2、可以尝试采用迂回战术来回答，如“首先听取领导的指示和要求，然后就有关情况进行了解和熟悉，接下来制定一份近期的工作计划并报领导批准，最后根据计划开展工作。”

问题10：“与上级意见不一致时，你将怎么办？”

思路：1、一般可以这样回答“我会给上级以必要的解释和提醒，在这种情况下，我会服从上级的意见。”

2、如果面试你的是总经理，而你所应聘的职位另有一位经理，且这位经理当时不在场，可以这样回答：“对于非原则性问题，我会服从上级的意见，对于涉及公司利益的重大问题，我希望能向更高层领导反映。”“应届毕业生缺乏经验，如何能胜任工作？”

问题11：“我们为什么要录用你？”

思路：1、应聘者最好站在招聘单位的角度来回答。

2、招聘单位一般会录用这样的应聘者：基本符合条件、对这份共组感兴趣、有足够的信心。

3、如“我符合贵公司的招聘条件，凭我目前掌握的技能、高度的责任感和良好的适应能力及学习能力，完全能胜任这份工作。我十分希望能为贵公司服务，如果贵公司给我这个机会，我一定能成为贵公司的栋梁！”

问题12：“你能为我们做什么？”

思路：1、基本原则是“投其所好”。

2、回答这个问题前应聘者最好能“先发制人”，了解招聘单位期待这个职位所能发挥的作用。

3、应聘者可以根据自己的了解，结合自己在专业领域的优势来回答这个问题。

问题13：“你是应届毕业生，缺乏经验，如何能胜任这项工作？”

思路：1、如果招聘单位对应届毕业生的应聘者提出这个问题，说明招聘单位并不真正在乎“经验”，关键看应聘者怎样回答。

2、对这个问题的回答最好要体现出应聘者的诚恳、机智、果敢及敬业。

3、如“作为应届毕业生，在工作经验方面的确会有所欠缺，因此在读书期间我一直利用各种机会在这个行业里做兼职。我也发现，实际工作远比书本知识丰富、复杂。但我有较强的责任心、适应能力和学习能力，而且比较勤奋，所以在兼职中均能圆满完成各项工作，从中获取的经验也令我受益非浅。请贵公司放心，学校所学及兼职的工作经验使我一定能胜任这个职位。”

演讲稿题目的作用篇五

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加上全科职工的大力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止年月日，年完成销售额元，完玉成年销售任务的xx%□货款回笼率为xx%□销售单价比往年降落了xx%□销售额和货款回笼率比往年同期降落了xx%和xx%□现将三年来从事销售工作的心得和感受总结以下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一位销售业务员，自己的岗位职责是：想方设法完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛搜集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格依照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识进手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己常常同其他区域业务员勤沟通、勤交换，分析市场情况、存在题目及应对方案，以求共同进步。在平常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的条件下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩相当重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加上自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而致使业

绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，不管是分内、份外工作都等量齐观，对领导安排的工作丝绝不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提早完成，另外一方面要积极斟酌并补充完善。例如：今年玄月份，蒲城分厂由于承租人中断租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约吨、重晶石吨，而承租人已离开，出于安全方面的斟酌，领导唆使尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的进程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既勤俭了时间，又下降了用度。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标触及以后材料的采购，事关重大，自己了解具体情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己相当重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，因而自己沉思熟虑后便从材料采购单位的触及招标的相干部分入手，搜集相干投标企业的具体情况及产品供货价格以为招标展路，通过自己的不懈努力，在招标的进程中顺利通过资质审定、商务答辩和答辩，终究工夫不负有心人，最后我厂生产的yhws—/型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长时间按部就班的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待

客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要乃至有过之而无

不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的进程中，严格依照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相干部分，在接到领导的唆使后会同相干部分职员制定应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相干产品知识，根据客户需求确定可代理的产品品种。

熟习产品知识是弄好销售工作的条件。自己在销售的进程中一样重视产品知识的学习，对厂生产的产品的用处、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相干部份产品基本能把握用处、安装。

根据厂整体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在题目；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多致使销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深进，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时致使市场不断被细化，竞争日趋剧烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析以下：

（一）市场需求分析

陕北区域固然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局同一组织招标并配送，榆林供电局回省农电局管理，但材料采购回省招标局同一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确

定进围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局构成范围销售确有困难且须在省招标局狠下工夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是不是继续电网改造取决于省农电局拨款，缘由在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力回还贷款利息，据该局内部有关职员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进进陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局进围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已构成范围销售；另外一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进进陕北市场晚但销售价格较低□yhws—/型避雷器销售价格仅为元/支□prw—/销售价格为元/支，此类企业基本占据了代销领域。

六、年区域工作假想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多题目和不足，在工作方法和技能上有待于向其他业务员和同行学习，年自己计划在往年工作得失的基础上扬长避短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）根据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的情势，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权利采购的状态，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻觅有实力、关系的代理商，主要做神华团体神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已构成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标构成范围销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用处，以利代理产品迅速走进市场并构成销售。

（五）自己在弄好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断进步自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完玉成年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、用度、考核、嘉奖，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）年应在厂、业务员共同协商并感到满意的条件下认真修订规范同一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每一年根据市场变化只需调剂出厂价格。

（三）年应在情况答应的条件下对业务员疏松管理，消除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的情势，业务员可每周

到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争剧烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激起业务员的销售热忱。

演讲稿题目的作用篇六

亲爱的同学们：

大家早上好！

感谢大家给我一个上台的机会！

俗话说：“台上一分钟，台下十年功。”如果一个人很有成就，不是别人给予的，更不是从天上掉下来的。是靠自己的努力、勤奋争取的。才能主要来自勤奋学习是不可猜疑的。

才能来自勤奋学习，牛顿、爱因斯坦、爱迪生、郑板桥、白居易的事例都可以证明这一点。有许多的伟人为了造福人类，也作了巨大的贡献。

狄更斯说过“我所收获的，是我种下的。”每个人都有机会成为有才能的人，就看你去不去争取这个机会。才能来自勤奋。我们一定要努力学习。

谢谢。

演讲稿题目的作用篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我是__项目__, 很荣幸能参加本次“安全月”演讲活动。

在安全岗位任职快一年时间了, 在这将近一年的时间里, 随着自己对企业文化的逐步了解, 对安全管理手册的不断学习以及对工作中所遇到的情况进行分析、总结, 我对安全理念及其重要性也有了更深层次的理解。

首先, 我认为安全是一种文化。如今, 社会各界人士对安全的重视程度是越来越高, 施工现场悬挂的安全警示语、标识牌也是随处可见, 这意味着安全已然成了当今社会普遍认同并追求的价值观和行为准则。重视安全、尊重生命, 是先进文化的体现。我们必须坚持专业理论知识的学习, 夯实安全理论基础;我们必须树立科学的安全观, 坚定“安全发展、预防为主”的指导思想;我们必须充分认识到安全工作的重要性, 并不断增强安全责任心。这样, 我们才能真正融入到“安全重于泰山”、“安全人人有责”的文化当中, 从而积极开展安全工作, 确保施工安全、顺利进行。

演讲稿题目的作用篇八

【实用】 演讲稿题目(精选100个)

- 2、信念的力量
- 3、告别昨日, 把握今日, 创造明天
- 4、读书好, 读好书, 好读书
- 5、好好学习, 天天向上
- 6、风雨四十年
- 7、默默耕耘, 无私奉献

- 8、刻苦学习，励志成才
- 9、信心留给自我
- 10、做一个持之以恒的人
- 11、让青春在实践中飞翔
- 12、养礼貌习惯，做礼貌学生
- 13、一份耕耘，一份收获
- 14、用青春吹响奋进的号角
- 15、自我命运的行动英雄
- 16、创先争优从我做起
- 17、立即行动
- 18、改变不了环境，就改变自己
- 19、无悔的选择
- 20、年轻的翅膀想飞翔
- 21、留恋大学
- 22、未来掌握在自我手中
- 23、知识空间与创新欲望
- 24、学会倾听
- 25、用奉献铸就不老的传说

- 26、放飞梦想的翅膀
- 27、青春的注脚
- 28、奉献无悔青春，唱响一之歌
- 29、咱们工人有力量
- 30、用心服务，为自己争光
- 31、选择平凡
- 32、展现自我风采，让青春飞扬
- 33、多鼓励自我
- 34、活力
- 35、让学习成为欢乐的事
- 36、爱岗敬业，争做时代先锋
- 37、磨难也是一种财富
- 38、爱岗敬业，灿烂我的青春
- 39、挑战高考，成就人生
- 40、人生要奋斗
- 41、我爱我的一工作，爱我的办公室岗位
- 42、笑一笑，十年少
- 43、珍惜时间，勤奋学习

- 44、明确目的而奋斗
- 45、欢乐的学习，欢乐的成长
- 46、我眼中的优质服务
- 47、决不轻言放下
- 48、青春在那里闪光
- 49、让我们扬眉出剑
- 50、离别宣言
- 51、保护环境从我做起
- 52、珍惜自我
- 53、我们仅有这辈子
- 54、把握今日，勤奋学习
- 55、坚守梦想，励志成才
- 56、激扬青春，畅想未来
- 57、“面子”与“粽子”
- 58、怎样闯过险象环生的高三
- 59、为了心中那份爱
- 60、无愧于胸前的校徽
- 61、坚定信念，超越自我

- 62、执行决定人生
- 63、扬梦想的风帆，铸纯洁的灵魂
- 64、奉献青春，点燃梦想
- 65、学习并没有你所想象的那样难
- 66、青春的使命
- 67、最初的梦想
- 68、胜者不骄傲，败者不气馁
- 69、冬天的地中海
- 70、先锋的品格，栋梁的气魄
- 71、规划自我的大学生活
- 72、精神的力量
- 73、我是平凡的人
- 74、一只眼睛读书，一只眼睛看社会
- 75、我是一颗小小的铺路石
- 76、持续一颗向着太阳的心
- 77、与祖国共奋进，与企业同发展
- 78、把握机遇，从小做起
- 79、放飞青春

- 80、成功与胜利永属自强者
- 81、在阳光雨露下成长
- 82、在岗位上铸造精彩人生
- 83、我选择，我追求
- 84、爱岗敬业，奉献青春
- 85、靠自我
- 86、坚定信念，超越自我
- 87、走进高三
- 88、珍惜青春
- 89、学习是成长着的人生
- 90、成功不见得聪明，失败不见得愚笨
- 91、因为工作，所以美丽
- 92、忠诚和献身于一事业
- 93、爱岗敬业，我们无怨无悔
- 94、珍惜时间
- 95□xx酒店因我而灿烂
- 96、奉献铸就忠诚，拼搏谋求发展
- 97、我为谁工作

98、我骄傲，我是一名xx

99、咱们工人有力量

100、三尺讲台无悔的选择

演讲稿题目的作用篇九

各位评委！

大家好！

顾客在我心中作为销售人员，我们应该时刻把顾客装在心中，怀着一颗感恩的心来对待我们的顾客，因为顾客给了我们生命的源泉，顾客是我们的衣食父母，顾客也是实实在在的人群，需要我们提供实实在在的服务，一声亲切的招呼，一句温暖的问候，都能赢得顾客的信赖。我曾经就有过这样的经历，我的一位顾客他病了，在他生病期间，我给他发个信息，问候他的病情，并告诉他有家私人诊所可以治疗他的病，当时顾客没有回我信息，我也没往心里去。

但是，半年以后，顾客的病好了，只有短短两个月的时间，就在我们柜台消费了七千多，而且还带了朋友过来消费，顾客告诉我，这就是因为那条信息，他选择了我们的品牌，这一刻，也是我明白，只要你心中装着顾客，顾客心中就会有你。

面对日益激烈的市场竞争，面对不断变化的市场需求，销售已经不再是简单的买卖，优质的服务和专业的技巧，已经成为销售行业的重要之本，商场如战场，如何吸引顾客，留着顾客，培养顾客的忠诚度，是我们销售人员应该重复关注的问题。

如何让顾客在众多门店中选择我们的门店，如何击败我们的

竞争对手，答案很简单，从细节做起，行内有句话说的非常经典，门店无大事，做的是细节，门店无小事，细节做不好就是大事情。我们要让细节产生差异，让差异创造优势，我们要用一种挑战自我，超越自我的积极心态，使服务真正体现出个性化，人性化、差异化。

顾客为我们送来生意，我们要为顾客送去满意，顾客永远是对的，我们一定要处理好顾客投诉，每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，对投诉，我们要在规定时间内处理完毕，不躲避，不推脱，给顾客一个满意的答复。

俗话说：

“耕地靠牛，点灯靠油”。那么我们销售靠的就是顾客，实现零投诉，让每一个顾客高兴而来，满意而归。虽然，我们不能做到尽善尽美，但是我们一定要做到尽职尽责。

没有淡季的市场，只有淡季的思想，没有最好的陈列，只有更好的陈列，让我们一起努力，留着每一位顾客，让自己的业绩站在金字塔的顶峰，为销售行业写下光辉的一页！谢谢大家！