

2023年化妆演讲稿(汇总5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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

化妆演讲稿篇一

晚上好!

我来自，今天演讲的题目是:天使有爱没有怨。

美和内在美的深情赞誉。姐妹们，当拜金主义享乐主义的风暴席卷而来的时候，当有人讥笑我们地位低收入薄的时候，当病人不理解我们的时候，你有过怨言吗?我看到观众席上的护士姐妹都在摇头，是的，没有!因为我们是天使，我们有的只能是无尽的爱，爱病人爱自己爱这份平凡的工作。

我们做天使可不是在仙乐幻境中轻歌曼舞，也不是在轰轰烈烈中做英雄。你看:天天穿着一成不变的白大褂，在满是血腥味大小便味消毒水味的病房里穿梭，听到的是痛苦的呻吟声或急或衰的喘息声和烦躁病人的谩骂声，干的是没完美了的吸痰导尿输液换瓶。对，这就是我热爱的工作。

荣获诺贝尔奖的特雷莎修女写的人生戒律里就有，你如果行善事，人们会说你必定是出于自私的隐秘动机，不管怎样，还是要做。

你今天所做的，明天就会被遗忘，不管怎样，还是要做。

我知道我们今天所做的，必然会被遗忘，但是我还是会做。

是什么让我有如此坚定的信念，是自信我有帮助病人的能力，既然穿上了这身洁白，我就会勇敢地走下去。

病人在我心中，病人在我们心中，在我们在座的每一个人心中。把病人放在心中，就意味着我们的每一天都会过得充实，快乐。

绝大多数病人，刚入院时，对医护人员是相当排斥的，但我们的宗旨是“视患者如亲人，一切为了病人，为了病人的一切，为了一切病人，时刻注意自己的行业形象，使每一位病人感到温暖和亲切。”这样才能够赢得他们的信任，才能保持护患关系的和谐健康。这种和谐的护患关系减轻了患者的精神负担，打消了他们的顾虑，让他们能够对我们敞开心扉，重新燃起对生活的热情，对未来充满希望，更快地恢复健康。

很早以前，就有人提出了“三分治疗，七分护理”，这很鲜明的指出了护理工作的重要性。南丁格尔说过，“护理工作是一门艺术，护士要有一颗同情的心和一双愿意工作的手”。我们应该努力学习塑造新形象的护士。转变观念，善于学习，不断完善自己，充实自己，实践护理模式的转变，不能再像以前那样单纯的执行医嘱，头痛医头，脚痛医脚，而是应该能动的执行医嘱，将病人看作一个整体的人来进行护理，让病人得到更全面、更整体、更系统化的服务。我们一定要尽自己最大的能力和爱心帮助他们减轻痛苦，为他们支撑起无力的生命。医院的搬迁，为我们带来了更大更好的发展前景，我做为一名新时代的年轻护士，我一定会顺应时代护理发展的要求，顺应医院发展的需要，坚持不懈地学习，为我们伟大的护理事业努力奋斗！

一名真正的好护士不仅是技术上的顶尖人才，而且是最有爱心、最有耐心的。这爱心和耐心是上帝赐给天使的翅膀，是天使带给病人的礼物。

在内科工作的护士，都有这样一个愿望，要把我管的病人管

理得干净清爽。

说出来你们不信，我们碰见一位几年没洗澡的老人，掀开被子，全身发出难闻的汗臭味，用毛巾一擦，皮屑直掉。当我们用四盆水帮一位老人擦洗完后，他连声说：“谢谢，谢谢，太舒服了。”崇高源于微小，收获来自付出。象这样的事在内科里是再普通不过了。尽管我们也有过牢骚，也有过怨言，但是我们面对那在痛苦中煎熬的呻吟，无望哀伤的眼神，我们只知道我们有帮助病人的责任，减轻病人痛苦的义务。

荣获诺贝尔奖的特雷莎修女写的人生戒律里就有，你如果行善事，人们会说你必定是出于自私的隐秘动机，不管怎样，还是要做。

你今天所做的，明天就会被遗忘，不管怎样，还是要做。

我知道我们今天所做的，必然会被遗忘，但是我还是会做。

是什么让我有如此坚定的信念，是自信我有帮助病人的能力，既然穿上了这身洁白，我就会勇敢地走下去。

我们内科疗区响应了我院的号召，开展了优质护理服务。得到此消息后，大家既高兴又感到肩上多了一份责任感。在护士长的带领下，大家就一个信念：要么就不做，要做就要做好，不要辜负院领导及护理部对我们科室的信任。起初我们大家对“优质护理服务”这一称呼其意义也不是很明白。随即护理部对我们科室开了动员大会，让我们每个人都从真正意义上认识到什么是“优质护理服务”。只有我们理解了才能将其开展并做的更好，得到每一位病友及家属理解，使其对我们的服务放心、满意。

护士长和大家一起动手为我们的病区穿上新装，改变了进医院病房冷冰冰的感觉，让病房充满了爱与希望。

化妆演讲稿篇二

以笔者来看，品牌的选择是一个全方位了解产品与充分分析自身的一个过程，这就是两个方面，即外和内。

外就是指产品。一个成功的产品，它必然具备了一些成功的因素，都不是随便和偶然的，首先是合法的，证照齐全，否则的话是不值得考虑的，然后是它的产品文化，品牌背景，包装设计，价格定位，理念诉求以及营销通路都是完整而协调一致的，不混乱不矛盾。这样的鉴别能力会随着经销商个人的经验的积累而提高。以一些知名的品牌来说无不如此，可多了解一下成功品牌的这些方面，来提高自己的鉴别能力。这是品牌的自身方面，光看这些还不够，产品好这是个基础，好产品很多，但很多没有做起来，就是还在其他的方面有所欠缺。

除产品外重要的一条就看她的娘家即厂家，是什么来头，不要小看了这个，娘家是皇亲国戚，那产品就是公主格格或名门闺秀，上市就会受人追捧，否则就是平民百姓或下里巴人，装扮的再好也嫁不到大户人家，即一些大的卖场或专卖店老板也不会轻易接受。娘家有钱有势，姑娘丑点也不愁嫁，因为即便没作好，娘家也不会撒手不管，在市场运作和支持方面的也有较为丰富的经验和较大的力度，风险相对要小一些，也算背靠大树好乘凉。但也要提防有些厂家利用原有品牌的知名度开发一些姊妹品牌，用养的丫鬟来当自己亲生的，并没有做长线的打算，只是用来套钱，这要引起我们的经销商朋友足够的重视，在这方面吃亏的人不在少数，要有清醒的认识，前一个品牌的成功，并不能代表随后跟进的品牌就一定成功，做低价位产品的成功，做高价位的未必就能成功，做护肤品成功做彩妆却可能失败。这就要尽可能全面的了解品牌，当然也不能否定或忽略厂家实力对于品牌的影响，跟随实力越大的厂家利润越小风险自然会小一些。

这也需要有自己的分析，毕竟不是同一个地方，会有一定的

地域差异。但不管怎么说，一个品牌运作了一段时间，连一个象样的市场都没有作起来，那么这个品牌作好的希望就很渺茫，接手之后会很累，也很难作好。

三是充分的了解厂家的销售政策和营销思路，看他整个的市场运作方案是否详尽完整，客观实用，可操作性强。有没有较强的市场支持（人员、策划、物料、广告等）和严格的区域保护和良好的服务（及时的货物配送和调换）。自身执行能力是否与厂家的规划相匹配。一个能作好的产品，首先会有一套好的成功的市场运做方案，可能在执行过程中要不断的改进，但如果没有一套在理论上成功的方案，在实际操作取得成功几乎是不可能的。

了解了外部的，就要分析了解自身。分以下几个方面：

自己有没有支持产品运做所需要的人才队伍？常规上是有什么样的人就做什么样的事，所谓隔行如隔山，在内行人看来是常识性的东西，对于不了解的人来说就是宝贵的经验，也许要花很多的时间和金钱才能学到。不了解这个行业，没有专门的人员，最好不要轻易接品牌。

自身的资金实力有多大？有多大的资金就做多大的事，否则周转不灵，也会功亏一，这里不用再赘述。

要选择的品牌与自己所拥有的终端的定位是否一致？价为高低与自己的形象协调。形象好的高端卖场要选择价位高，档次高的产品，反之则反之，形象不好的普通终端要选择实惠的，目的是在自己的营业范围之内，并能让目标顾客接受。

要利润高还是低？肯定是选高的，但有这样一个矛盾，即利润高的品牌它的知名度越低，对于顾客的拉动力也是较弱的，操作的难度会大一些。相反，产品的知名度越高，它的利润就会越低。这就要权衡一下自己的具体情况，合理的组合搭配自己终端的品牌结构，根据需要来进行选择。

总之，选择品牌对于终端的经销商来说是至关重要的，在此也希望广大的经销商朋友能够接到自己满意的牌子，成功的做下去。

化妆演讲稿篇三

大家好！

我想大家也许都知道，在当今的社会上，有这样一种现象：有着同样文凭、同样能力的两名男女大学生，同时到一家公司去应聘，男大学生顺利被聘用，而女大学生却被拒之门外，无人理睬。

亲爱的女大学生们，这话你们听了能不难过吗？作为一名女大学生，我难过，但难过以后是思索。

谁说女大学生不行！这无疑是一种无知。或许他们以为名闻天下的玛丽亚·居里竟是位男性科学家？而写了“生当作人杰，死亦为鬼雄”这一名句的李清照则是个有胡子的人了吧！至于那位曾是美国物理学会会长的荣誉博士吴健雄——这位出生于我们家乡的美籍华人，直到她回到家乡钻出小轿车，不少人才大吃一惊，竟是位女先生！

事实胜于雄辩，行！真行！女大学生们，首要的是我们应摆脱世俗偏见的束缚，比如，有的女大学生因考试不顺利，就怨自己：“我真笨，唉，谁叫我是个女孩子呢！”那言外之意是说男孩子就该比女孩子聪明。

可笑吗？亲爱的女大学生们，你们是否也承认自己笨呢？黑格尔说过：“自卑往往伴随着怠惰……这样一种谦逊是一文不值的’。”为什么自卑，仅仅因为自己是个女孩子吗？自卑的结果便是消极、迷惘，而消极、迷惘才是不行的真正病根，病魔缠身的轮椅姑娘张海迪，她自卑吗？在改革洪流中涌现的一大批女县长、女厂长、三八红旗手……她们迷惘吗？她

们的成就告诉我们：女大学生们，快快擦干眼泪，把自卑、自贱统统丢到太平洋去，自强奋进，用我们自己的行动向世俗偏见宣战吧！

好了，我们真该搞个女大学生誓师大会，向那些至今仍有偏见的人们高声宣布：瞧瞧吧，女大学生真的不行吗？将来呀，你我她谁是工程师？谁是科学家？谁是文学家？巾帼敢与须眉争高下！让咱们比比看吧！

女大学生们，奋进吧！

谢谢大家！

女大学生们，你还在担心自己的前途吗？还在彷徨吗？请拿出你的自信，让我们坚信巾帼不让须眉。

化妆演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

我于20xx年9月至20xx年6月就读于信阳师范学院华锐学院，法律专业。毕业一年在芝田法律服务所实习，同时参加多次考试□20xx年考入康店政府。

今天我竞聘的岗位是园区办主任，我的理由是因为年轻人需要历练。能够参加竞聘的条件也是我唯一的资本就是“通过司法考试取得了法律职业资格证”。

通过思考，任职目标就是实现园区的良性发展。要实现园区的良性发展，就要理清园区发展的各种要素，必须全面考量整个园区，让各种要素均衡发展。既要做到经济发展，又要

保持绿水蓝天，既要支持壮大主导产业，又要重视新能源产业转移，既要处理好土地相关问题，又要解决厂群关系，既要做好对外接待，又要做好材料报表。

在任职领导艺术和策略方面，我认为做好两点就足够。第一要学会做事，工作中需要把握重点，克服难点，注重日常工作与中心工作的关系。合理安排事情的时间顺序。第二点就是学会做人，积极和同事沟通，发现他们的长处，克服自己的短处，共同努力，团结一致。保证做事效率。做到让反对你的人理解你，理解你的人支持你，支持你的人拥护你。德才兼备破格重用，有才无德小心慎用，有德无才培养使用，无才无德坚决不用。

总之，困难总是与解决困难的条件同事产生，只要思想不滑坡，方法总比困难多。

今天，我能站在这里最大的优势就是拥有青春，同时我也很清楚，最明显的弱势就是我太年轻。

但是，今天对我来说结果不是最重要的。曾经我多次参加考试，北上山东德州，南下湖北武汉，出发前只带两样东西，一是手中的准考证，二是一颗年轻的心，经历就是财富，尝试才能成功，人生不能后悔，时光不会倒退。

请允许我用最后一句话来结束这次演讲，青春不留遗憾！谢谢大家！

化妆演讲稿篇五

本文目录

1. 化妆演讲稿
2. 化妆品经销商就职演讲稿范文

3. 化妆品订货会演讲稿

尊贵的来宾：

大家下午好！我是荣耀家族首席区域管理区域的第二位延伸经销商，我的名叫。

今天能站到这个荣耀的舞台上。首先，我要感谢xx公司的创始人，是因为她的大爱和智慧给全世界有想法和想要改变的女性创办了这么一家家有文化有梦想有生命力的公司，让我一个平凡普通的女孩也能来到这里实现我的人生梦想和我想要的生活。接下来我要感谢的是我事业的领路人，我的资深经销商高永平，她和我同岁。一路上是她乐此不疲的给我分享她的人生经历鼓励我前进，这一路上她用了比我们同龄人更大的心胸包容我相信我，和不知期限的等待和爱心温暖这我，还有我要感谢我生命中的第二个老师我的乐施领养经销商刘晓奇，她用和对她美容顾问一样的用心，关爱着我；包容这我；等待着我，期盼着我。还要感谢我们的区域领头雁锦花督导用榜样和远见引领着我，还要感谢我的爸爸妈妈在背后一直默默的支持着我，让我一路畅行。还要感谢我们一路走来相伴相随的其他姐妹顾问和经销商给予我的帮助，亲爱的谢谢你们！最后我要感谢我自己，感谢自己的一路坚持与不放弃和愿意改变自己的决心和勇气。

在我走进之前是一名刚毕业，只有多半年会计工作经验的会计人员，每天过着重复两点一线没有一丝乐趣的平淡生活，从此知道了世界上还有这么一家有文化和有爱的化妆品公司，起初走进是因为想便宜用用产品改善一下形象，重要的是可以免费培训学习销售能力。因为在当时自己的思维意识里，销售可以全方面的提高一个人的综合素质能力。要在这个社会上很好的生存，能力是最靠谱的。再说退一万步讲产品用在我脸上皮肤保养了，能力学到了，说不定也可以像她们一样优秀和成功，是个机会就一定要抓住，不然错过会后悔的。

这些其实，就是我当时的心态，大不了就块钱，我这么年轻还不了块钱。所以就这样不顾身边所有人的反对，借钱加入了。当深入了解后再和外边的工作比对过后，就决定留在发展并且为自己人生的第一个选择是对的而庆幸。

谢谢大家的支持！

化妆演讲稿（2） | 返回目录

尊贵的来宾：

大家下午好！我是荣耀家族首席区域管理区域的第二位延伸经销商，我的名叫。

今天能站到这个荣耀的舞台上。首先，我要感谢xx公司的创始人，是因为她的大爱和智慧给全世界有想法和想要改变的女性创办了这么一家家有文化有梦想有生命力的公司，让我一个平凡普通的女孩也能来到这里实现我的人生梦想和我想要的生活。接下来我要感谢的是我事业的领路人，我的资深经销商高永平，她和我同岁。一路上是她乐此不疲的给我分享她的人生经历鼓励我前进，这一路上她用了比我们同龄人更大的心胸包容我相信我，和不知期限的等待和爱心温暖这我，还有我要感谢我生命中的第二个老师我的乐施领养经销商刘晓奇，她用和对她美容顾问一样的用心，关爱着我；包容这我；等待着我，期盼着我。还要感谢我们的区域领头雁锦花督导用榜样和远见引领着我，还要感谢我的爸爸妈妈在背后一直默默的支持着我，让我一路畅行。还要感谢我们一路走来相伴相随的其他姐妹顾问和经销商给予我的帮助，亲爱的谢谢你们！最后我要感谢我自己，感谢自己的一路坚持与不放弃和愿意改变自己的决心和勇气。

在我走进之前是一名刚毕业，只有多半年会计工作经验的会计人员，每天过着重复两点一线没有一丝乐趣的平淡生活，从此知道了世界上还有这么一家有文化和有爱的化妆品公司，

起初走进是因为想便宜用用产品改善一下形象，重要的是可以免费培训学习销售能力。因为在当时自己的思维意识里，销售可以全方面的提高一个人的综合素质能力。要在这个社会上很好的生存，能力是最靠谱的。再说退一万步讲产品用在我脸上皮肤保养了，能力学到了，说不定也可以像她们一样优秀和成功，是个机会就一定要抓住，不然错过会后悔的。这些其实，就是我当时的心态，大不了就块钱，我这么年轻还不了块钱。所以就这样不顾身边所有人的反对，借钱加入了。当深入了解后再和外边的工作比对过后，就决定留在发展并且为自己人生的第一个选择是对的而庆幸。

谢谢大家的支持！

化妆演讲稿（3） | 返回目录

住院大楼竣工落成了。这不仅是县中医院建设史上的一大盛事，也是全县卫生事业发展史上的一件大事。借此机会，谨让我代表县委、县政府，对县中医院新住院大楼的开业庆典表示热烈的祝贺！向历年来关心、支持县中医院建设的各级领导、各级各部门和社会各界表示衷心的感谢！向为新住院大楼建设付出辛勤劳动的县中医院全体医务人员表示亲切的慰问！

?近年来□xx县中医院紧跟发展形势，克服种种困难，狠抓了医疗队伍建设和医疗设施建设，整个医院的面貌发生了很大变化，无论在配强技术力量、改善硬件设施、优化服务态度、提高医疗水平等方面，都有了明显进步，赢得了全社会的广泛赞誉，为推进全县卫生事业发展、提高全县人民的身体健康水平，作出了较大的贡献。

?新住院大楼的竣工落成，是xx县中医院发展史上的一座新的里程碑，标志着县中医院硬件设施向自动化、现代化方面迈出了实质性步伐。新的大楼、新的载体，必将带来新的气象。希望县中医院全体医务人员以此为契机，严格执行《中华人民共和国中医药条例》，突出中医特色，加强医院内涵建设，

发展重点中医专科，提高中医药服务水平，促进中医药理论和实践的发展，逐步实现中医药现代化，精心打造中医品牌。特别要充分发挥新住院大楼的优势，积极加强同其它县级医疗机构的横向业务联系，主动加强与乡村卫生机构的纵向业务指导，虚心借鉴县外医疗机构的先进经验，切实提高医疗技术水平，真正使县中医院成为我县农村中医药的医疗、预防、保健教学的业务指导中心，努力推进全县卫生事业不断向前发展。同时，希望全县各级各部门和社会各界，一如既往地关心中医院的建设与发展，帮助和促使县中医院的各项工作再上一个新的台阶。

?党的xx大提出：要“建立适应新形势要求的卫生服务体系和医疗保健体系，着力改善农村医疗卫生状况，提高城乡居民的医疗保健水平”，给各级卫生机构和全体卫生工作者提出了新的更高的要求。希望全县广大卫生工作者牢记这一神圣使命，始终坚持以重要思想为指导，深入贯彻全国农村卫生工作会议精神，进一步解放思想，与时俱进，求真务实，开拓进取，努力开创全县农村卫生工作新局面，为全面推进小康宏伟大业作出自己应有的贡献。

?最后，借今天这个机会，给大家拜个早年，祝各位领导、各位来宾、同志们、朋友们新年愉快，身体健康，家庭幸福，万事如意！