

# 最新演讲稿得失的题目 销售演讲稿题目(大全5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 演讲稿得失的题目篇一

大家好！

我做过xx年的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系。20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共计对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，

注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，努力做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

如果我竞岗成功，我将一如既往地严格要求自己，着眼于大局，立足于本职，认真做好以下工作：一是努力建设高效、和谐、团结、拼搏的销售团队，紧紧团结广大队员，发挥团队的战斗力，继续做出好的业绩；二、多方联系，积极开发

新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

谢谢。

## 演讲稿得失的题目篇二

时间流逝得飞快，正如小品中所说的：一眨眼，一天的时间就过去了。人们常常抱怨自己的时间太少了，其实，时间是公平的，不多给你一秒，也不少给你一秒，每个人一天只有二十四小时。有许多哲学家说，人的一生分为三天，昨天和今天还有明天。仔细想想，的确，昨天一去不返，今天正与你在一起，明天很快就会来到，也很快就会流逝。

都说时间来匆匆忙忙，走得匆匆忙忙。都说时间是悄然无声地来，静悄悄地走。都说时间是奔跑着来的，健步如飞走的。人们经常回想昨天，幻想明天，对今天不闻不问，今天好如被父母抛弃的婴儿。可是一天前，“今天”是令人幻想的明天，一天后，“今天”是令人回想的昨天。人们时常把握不住今天的时间。当生命快落山时，人们才明白一个道理：珍惜时间等于珍爱生命。

马克思曾经说过：“一切节省，归根到底都是为时间的节省。”是的，你节省使用某一种东西，同时也节省出了你买这样东西的时间。这句话也说明了时间在世人的生命、生活中的重要性。

我曾读过一个故事：

一天，一个小学生在学校旁边看见一家银行，名字甚是奇怪，时间银行，小学生迫不及待地走进去探个究竟。

公共场所四个字在门上贴着，小学生推开门，向大厅走去。工作人员告诉小学生说这家银行是用来借时间的，不等工作人员说完，小学生毫不犹豫向银行借了两个小时的时间来打游戏。

一个星期过去了，小学生每天来借两个小时。

直到第二天要期末考试，小学生吃完午饭想要复习，结果一看表，竟然四点了。小学生揉揉自己的眼睛，睁大眼睛一看，四点半了。

小学生急急忙忙跑向时间银行，想问清楚原因，工作人员告诉小学生，你已经向银行借用了十四小时的时间，并未奉还，现在要双倍偿还你所借用的时间。

小学生一听，马上着急得大哭起来。

故事结束了。可以说这只是童话故事，因为现实中不可能借用时间，偿还时间，一天只有充分的二十四小时供你使用。也同时是寓言故事，这个故事向人们诉说了这个道理：一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴，故事情节反反复复、时时刻刻提醒人们珍惜时间，利用好生命中的每一分每一秒。

提醒人们珍惜时间的故事、名言警句数不胜数，人们还是像往常一样浪费时间、浪费生命，总是对自己说最后一次，下次不会了。可一生中又有几个“最后一次”？又有几个“下次”？总是说下一次，可下一次还说下一次。这样，永远你都节省不了时间。有人说时间是挤出来的，确实有道理。一件事与一件事的间隔中的时间可以利用，久而久之，时间慢

慢地就节省出来了。

时间珍贵、宝贵。可人们却不珍惜，总说“时间长”、时间还“有很多”，其实时间并不多，比人们想象的少许多。

如果一个人可以活到一百岁，那么一年只有三百六十五天，他最多可以活三万六千五百多天，一天二十四小时，顶多可以活八十七万六千多小时。请好好珍惜每一分、每一秒吧！

## 演讲稿得失的题目篇三

大家好！

今天我演讲的题目是：保护水资源，做环保小公民。

同学们，烈日炎炎的夏天，当你拧开水龙头，舒舒服服地冲着凉水澡时，你们知道吗？你洗澡所用的水是缺水地区几十人的日用水量；当你冲洗马桶时，你一次用水量当于发展中国家人均日用水量；当粗心的你没有拧紧水龙头，它一个晚上流失的水，相当于非洲或亚洲缺水地区一个村庄的居民日饮用水量……这些事例决不是耸人听闻，而是联合国有关机构多年调查得来的结论。

大家都知道，我国是一个贫水国家，人均淡水只有2240立方米，不到世界人均水平的四分之一，居世界第109位，被列为世界13个严重缺水的国家之一。由于缺水，我国农村粮食产量减少，西北沙漠化严重，沙尘暴频繁发生。节约用水对于我们每一个中国人来说，已是当务之急。

但是，环顾四周，破坏水资源，污染水资源的现象屡见不鲜，就拿外面的\_\_河来说吧！

据老人们说：很久以前，我们的\_\_河是那么清澈，那么美丽，犹如一块碧绿的翡翠，河里，鱼虾快活的游动，岸边，人们

愉快地生活。大家喜欢直接饮用那干净的河水，品尝肥美的鱼虾，夏天，河里满是尽情嬉戏的人们。几十年过去了，我们的\_\_河变了，河水不再清澈，鱼虾不再肥美，人们也不再直接饮用河水。是什么原因才使得\_\_河变化如此之大呢？人类！我们人类是罪魁祸首！几十年来，人们胡乱地向河里倾倒垃圾，工厂不断地向河里排泄废水，医院大肆向河里排放污水……日复一日，年复一年，我们的母亲河——\_\_河，已变得浑浊不清、伤痕累累！有的地方河床甚至成了堆放垃圾的臭水沟。夏天，人们再也不敢在河里尽情的游戏……这一切的一切，都是人类破坏水资源的罪证！

同学们，“黄金有价水无价”。为了我们自身的健康，为了子孙后代的幸福安宁，为了人类今后的生存和发展，让我们积极行动起来，从身边的小事做起，从一点一滴做起，节约用水，保护我们赖以生存的水资源，做一个惜水如金的“环保小公民”吧！让/“地球上最后一滴清水/将是人类的眼泪”/这样的广告/永远只成为广告吧！

## 演讲稿得失的题目篇四

什么是演讲的题目？说白了，就是一篇演讲的名字。

也可称为标题、题名、名称。

演讲的题目是一篇演讲稿有机的组成部分。

它与演讲的内容、风格、语调有直接关系。

内容决定了题目，题目则鲜明地表现内容的特点。

一个新颖、生动、恰当而富有吸引力的题目有以下三个作用。

第一，具有概括性。

它把演讲的主题、内容、目的全面地反映出来。

如毛泽东的《反对党八股》、《为人民服务》等演讲题目，一讲出来就让人明白内容和主题。

第二，具有指向性。

题目一讲出来，听众就知道你要讲的是哪方面问题，是政治性的、学术性的还是伦理道德的。

第三，具有选择性。

题目能在未讲之前就告诉听从你要讲什么。

听众可以据此进行选择听或不听。

那么，应该根据哪些标准来选择题目呢？

标准之一，演讲的题目应能揭示主题。

如，曲啸的演讲题目《心底无私天地宽》，一听就知道演讲的中心思想和主题是什么。

标准之二，演讲的题目应能提出问题。

如，鲁迅的演讲题目《娜拉走后怎样》、《未有天才之前》等，听众听讲就可以一种浓厚兴趣进行思考，听时自然就容易理解。

标准之三，演讲的题目应能划定范围。

如《大学生的任务》、《美术略论》这样的演讲题目，听众听后就可知演讲的内容、范围及涉及的具体问题，以选择听还是不听。

当然，要选择一个好的题目，除了按上述三条标准外，还应注意以下问题。

第一，题目要有积极性。

即要选择那些光明、美好、有建设性的题目，使听众一听就有无限希望。

如《自学可以成才》这样的题目，就可鼓舞听众充满信心地走自学之路。

英国一位演讲家曾讲过，一个好的题目是属于“怎样？”“是什么？”“为什么？”三方面。

如：《学校怎样开设演讲课》，这属于“怎样”的，是解决疑难的题目；《为培养新人而努力》，是属于“是什么”的，是指出目的和办法的题目；，指出目的。

初学者选题时按这个要求去检查，题目就容易有吸引力和积极意义。

第二，题目要有适应性。

其一，要适应听众的实际。

即选题考虑听众思想修养、文化水平、职业特点、阅历等，这样才能有的放矢。

其二，要适应自己的身份。

即要选择与自己所从事的工作性质、专业、知识面接近的题目，因为自己熟悉的东西容易讲深讲透，容易收到好效果。

其三，要适应演讲的时间。



即是要按规定的时间选择题目。

如果规定的时间长，题目就可大些；时间短，题目就可小些。

第三，题目要有新异性。

只有“新”和“奇”，才能像磁石一样吸引听众。

司空见惯、屡见不鲜的事物，人物，人们是不易关注的。

比如《我的祖国》、《青春在岗位上闪光》等，人们听得厌倦了，很难吸引人。

第四，题目要有情感色彩。

演讲者的演讲总是充满强烈的情感色彩，并把这种强烈的爱憎情感注入到题目里去，从而打动听众有一种情感的导向作用和激发作用。

如鲁迅的《流氓与文学》、马克·吐温的《我也是义和团》等，其爱憎情感都是很鲜明的。

第五，题目要有生动性。

演讲题目生动活泼，就能给人一种亲切感、愉悦感。

像前面举的《老而不死论》、《象牙塔与蜗牛庐》等，都非常生动活泼。

当然，生动活泼与否主要由主题和内容而定。

严肃的主题和内容就不宜用活泼的题目，用了反而会冲淡和破坏演讲的战斗性和严肃性。

选择一个好题目并非一件容易的事，需要长期锤炼，反复琢

磨，久而久之就会找到规律。

初学演讲者在选择题目时往往容易犯以下毛病：1、冗长的题目不仅不醒目，也不易记。

如《祖国儿女在为中华腾飞而拼搏》，这个题目就太长了。

2、深奥怪僻，艰涩费解。

这样的题目往往让人摸不着头脑，自然就失去了听的兴趣。

如《我对文明之管窥》、《葡萄与大学生》、《五彩石》等，很晦涩、难怪、别扭。

3、宽泛、不着边际。

如《我自信》、《理想篇》、《责任》等，这样的题目听众根本捕捉不到演讲的范围和内容，也不会愿意听讲。

演讲的题目有一种特殊情况，就是有一些演讲辞的题目是以发表时间、地点或会议名称而定的。

这类演讲都是有特殊意义的，且演讲者都是某段历史时期著名政治家、社会活动家和知名人士。

这种题目属于特殊情况，不能和我们的一般演讲题目同日而语

1.演讲稿题目

2.安全演讲稿题目

3.演讲稿题目大全

4.八一演讲稿题目

5.五四演讲稿题目

6.励志演讲稿题目

7.关于励志的演讲稿题目

8.迎国庆演讲稿题目

## 演讲稿得失的题目篇五

失败也很可贵，因为你可以把失败当成创造的良机。

谁都有可能遭遇挫折，很多人面对挫折，就会失去人生的自信，再也不愿意去努力，甚至断言自己是一个失败者，自己和成功无缘。

其实，并没有失败，只是暂时没有成功而已。如果敢于倒空“失败”，那么成功同样属于自己。

《凤凰卫视》著名的战地记者闾丘露薇曾经在复旦大学做过一场报告，这场报告吸引了近千名学子，他们当中大多数即将走出校门。

令人意外的是，在这场报告会上，闾丘露薇并没有谈太多自己的成名经历，也没有讲那些战地采访的故事，而是一再向大学生们强调两个字——归零！

为此，她讲述了工作中难忘的两次经历。

第一次是她刚刚从复旦大学哲学系毕业，还没有进入新闻行业。

有一天，她看到一家会计师事务所需要一名英文翻译，于是发了简历去应聘。

对方一看她是名牌大学的毕业生，很快就通知她去面试。

闫丘露薇对这次面试非常自信，因为读大学时，她的英文水平在系里就是拔尖的。

笔试时，对方要求闫丘露薇翻译一份会计报表。虽然可以查字典，但是对着那些专业名词，她根本不知道从哪里入手。

等她把翻译好的报表交到考官手上时，考官只看了几眼，就皱起了眉头。

结果可想而知，闫丘露薇没有得到那份工作。

那次失败的面试给闫丘露薇打击很大，她开始怀疑自己的能力。直到半年后，她考进了一家国际会计师事务所。这家公司花了大量时间对新员工进行培训，几个月下来，闫丘露薇的财经专业英文水平突飞猛进。这时，她才重新找回了自信。

后来她进入新闻行业，刚开始时她很自信，觉得自己站在镜头前挺清秀可人。

这句话仿佛给初入新闻行业的闫丘露薇当头浇了一盆冷水，她的心情沮丧到了极点，面对镜头开始变得不自信，怎么也找不到自如的感觉。

这句话让她恍然大悟，在镜头面前，她不再想着自己的外表，而是专注于如何通过自己的内心向观众传达最有价值的信息。慢慢地，她找到了自己的风格，多次深入战地采访，并成为第一位进入阿富汗战地采访的华人女记者。

这两次经历，让闫丘露薇感到，在职场中，越是难受、挫败

的时刻，越需要归零。

在面试失败、被上司否定的时候，如果闾丘露薇就此认定自己不行，不敢再去尝试，那么就不可能有今天这位出色的战地记者。

在一个真正追求成功者的字典中，并没有“失败”两个字。只有你勇敢地追求，不断地提升，你同样会拥有梦寐以求的成功！