

最新商业演讲开场白台词 自信的演讲稿 演讲稿(实用9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商业演讲开场白台词篇一

我并不美丽，但我充满自信。因为自信，我变得更加开朗；因为自信，我变得更加乐观。自信是生活中必不可少的一部分！

做任何事情都要充满自信！

厮得在一天下午，学校举行了童谣比赛。看着比赛的同学一个个都表演得十分好，我就不免紧张了起来。生怕自己背错台词、做错动作。于是，我一遍遍地让自己平静下来，可无济于事！突然，我转念又想：背错台词算什么，做错动作又算什么呢？自信一点，不用紧张，只当一个人在练习。过了一会儿，轮到我们班了，我们班的同学走到指定地点，开始了比赛，我不一会儿就进入了状态。随着一阵热烈的掌声，我们班的比赛结束了，我们都松了一口气，等着比赛结果出来。几天以后，比赛结果出来了，我们班得了三等奖。听到这儿，我心想：看来，做任何事都必须要有充满自信啊！

在漫天雪花中，数梅花最自信；在茫茫天穹中，数老鹰最自信；在平原君门下，数毛遂最自信；在众多科学家中，数爱迪生最自信……从古到今，从远到近，所有事物都充满自信，微微一笑，铸就不屈的灵魂，为生活点亮明灯。

自信+能力=成功，所以，成功离不开自信，想要成功，就要有超过二分之一的自信，丢下自信的人，很难获得成功，让

我们“拾起自信”，踏上成功之路吧！

让我们在自信中学会努力，学会坚强，学会向前，迎接成功！

商业演讲开场白台词篇二

尊敬的各位领导、评委，同志们：

大家好，我叫**，来自**。

**当共和国60华诞的脚步越来越近的时候，一种渴望、一种激情总是在我心中涌动；一种前所未有的民族自豪感与自尊心总是在我胸中激荡；60年前的那一声，那一声激荡寰宇的巨人的声音，仿佛就在我的耳畔！

朋友们，作为一个中国人，曾经的苦难和屈辱中挺起脊梁的中国人，60年沧桑巨变，60年地覆天翻，叫我怎能不激动不已呢。

俗话说：一滴水可以折射太阳的光辉。

从我们这座在沟壑纵横的废墟上崛起的仓库就能聆听到共和国前行的脚步声：从一穷二白到颇具规模，从手搬肩扛到如今的现代化！

为了共和国战略储备，为了和平与发展的使命，我们这些人从四面八方汇聚到这里，无论是复转军人、工人、农民，还是刚刚毕业的学生，广大建设者们他们视仓库如家，视收储为吹锋号，披星戴月，夜以继日，用最原始的工具，用最粗糙的双手却托起了共和国的铜墙铁壁！

即使在文革动荡的日子里，我们的前辈依然怀着一颗赤诚的心，边实践、边总结、边摸索、边革新，完成科技试验5项，

技术革新8项，改革工具68项，使仓库作业从手工初步达到半机械化，并在国家局广泛推广，因此，某某处这个响亮的名字从此闻名遐迩，一举跨入全国储备系统先进行列。

当时的车轮跨入80年代，在改革春风的习染下，某某处高举创新的旗帜，从四代业务中掘到了第一桶金□ xx年，我们某某处人还拥抱了经营创收1000万元这份沉甸甸的收获，跃上了崭新的台阶！

屈指算来，建处29年某某处单就经营收入这一项就完成6035万元，不仅有效缓解了事业经费的不足，提高了职工收入，更重要的是夯实了国家储备科学发展的基石！

九层之台起于垒土，千里之行始于足下。

从建库至今，我们某某处累计收储各类物资近百万吨。在为国家经济建设和国防安全奉献热血、青春、智慧、忠诚的同时，我们还铸就了艰苦奋斗、勤俭自勉、诚实守信、求真务实、热爱储备、无私奉献的储备精神，形成了具有储备特点和地域风格的储备文化！

天翻地覆慨而慷，人间正道是沧桑。

投入巨资为职工在闹市区购置了高层住宅，彻底解决了职工的后顾之忧；建设黄河中下游地区物流中心省会城市的规划更将某某处区域作为了发展规划的重点；与某铁路局合作的物流基础项目正在积极推进中，预计项目在投入运营后，年发运能力将达到250万吨以上，某某处到货卸货、发货装车能力，工效、反应能力，经营创收都将会成倍增长，将为贯彻落实《十年规划》建设强力某某储备插上腾飞的翅膀！

回顾历史，是为了记住这段共和国的荣光；回顾历史，是为了时刻铭记肩上的使命；在此我把毛主席他老人家的一句诗与大家共勉，同时也是我演讲的结束语，那就是二十年太久，

只争朝夕！

**谢谢大家！

作为一名公务员，对党忠诚，积极工作，为共产主义奋斗终身，随时准备为党和人民牺牲一切……喜迎xx大胜利召开，一种久违的对党宣誓的激动和神圣感油然而生。多年前，当我面对镰刀铁锤的旗帜，紧握起年轻的拳头宣誓时，就立志把自己的一切交给了党，此生不愿有所改变。今天，当党吹响新的进军号角时，我再次向党庄严承诺：在未来的岁月里，我将始终如一，高举旗帜，听党指挥，跟着党走，履行职责，以党员的先锋模范作用，为党旗增辉！

为党旗增辉，美在和谐，率先垂范。党的xx大把建设和谐社会推到八面来风的新阶段，党员当深入到波澜壮阔的改革开放和现代化建设第一线，为构建和谐社会贡献力量，把口头上的和谐具体美化，美到人们看得见、摸得着、深深体验于心而洋溢于脸的程度。这段表述语的于心于脸两个介词至为重要。和谐的根本宗旨，即是社会的公平和正义，我们必须在公理上受惠于民，让每个人都享受改革和建设的`成果。是不是真的得到实惠、尝到甜头，当然须看每个人的心情和脸色。人人都拥有和谐的大美大爱，才能心花怒放尽开颜。正所谓共享和谐一个都不能少。

为党旗增辉，先在为民，无私奉献。党的xx大把关注民生作为党的工作一项重要经验被单独提出，引人关注。人民的利益高于一切、服务人民先于一切，做一个合格的共产党员必须把群众呼声作为第一信号，把为民解困作为第一要事，把群众满意作为第一标准；把是否符合人民群众利益视为最大愿望，把始终保持同人民群众血肉联系作为最大追求，把人民群众的表扬作为最高荣誉。权为民所用，情为人民所系，利为人民所谋，把自己的火热情感倾注于奉献人民的方方面面，把自己的聪明才智细化为造福百姓的点点滴滴，共产党员鲜活崭新的形象和先进性也就更具魅力了。

为党旗增辉，重在报国，任劳任怨。党的xx大吹响了中华民族伟大复兴的号角，报效祖国四个沉甸甸的字眼，又强烈碰撞着几乎所有国人的心房。亿万军民坚定不移地继续解放思想，坚定不移地坚持改革开放，坚定不移地推动科学发展、促进社会和谐，坚定不移地为夺取全面实现小康社会新胜利而奋斗。面对四个坚定不移的兴国重任，理想不改变，信念不错位，坚决完成祖国赋予的每一项任务，不讲价钱，不打折扣，脚踏实地，艰苦奋斗，越是艰险越向前。实现新的宏伟目标，思想不滑坡，斗志不衰退，努力做好人民交办的每一件事情，敢为人先，勇立潮头，力争上游，争创一流，不达目的誓不罢休。

为党旗增辉，诚在团结，众志成城。党的xx大开成统一思想、凝聚力量，民主和谐、团结奋进的大会，团结这个永远的热门话题成为人们新的兴奋点。在实现全国人民富裕安康的重要机遇期，历史赋予团结新的内容：团结就是大方向、就是大智慧、就是大本事、就是大境界，团结就是出凝聚力、出战斗力、出生产力、出综合国力。要维护一致、顾全大局、加强团结，对于个人来说，能共事、善协作、具有团队精神还是远远不够的，更重要的是，人对人、人对事应以诚相待，在真诚沟通中化解分歧，在坦诚交流中凝聚共识，人人都为开创中国特色社会主义事业新局面争尽一份心、出一份力。

1. 护士演讲稿, 护士演讲稿范文
2. 教师演讲稿演讲稿范文竞聘演讲
3. 感恩演讲稿范文_感恩演讲稿精选
4. ceo演讲稿（优秀演讲稿）演讲范文
5. 师德演讲稿范文
6. 毕业演讲稿范文

7.感恩演讲稿范文

8.开学演讲稿范文

商业演讲开场白台词篇三

各位领导、各位同学：?大家好!?我很荣幸能站在这里参加学生会主席的竞选，在此我对大家的支持表示由衷的感谢。首先，我向各位介绍一下自己：我叫陶盟，来自初一(19)班，现为高一学生会卫生部负责人之一。小时候，父亲曾对我说过：做事要脚踏实地，一步一个脚印的去做。”于是，我从上学期的一名普通成员到今天走上这一神圣的地方，我深感机会的来之不易，需要好好珍惜。正是由于这种动力，当我站在这里的时候，倍感自信。当然仅仅有自信是不够的，还要有一定的能力。而从小什么都不会到今天能独立策划活动，从不会到会，从不好到好的过程，就是凭借着自信和虚心的态度来认真完成每一件工作的。在这一年的工作中，我自觉培养了我的合作与协调能力，我能真诚的与别人合作，并且协调好同学们之间的关系，对不良行为敢于大胆管理，从不姑息纵容，因此，赢得了老师和同学们的好评。我经常从同学的角度来看待我们班干部的问题。在星期六、星期天多与同学们谈心、沟通、交流，了解他们的性格、思想、爱好，倾听他们的心声，充分的`听取他们的建议、意见。我也总是试着从他们的角度来组织活动，这样班级活动也总是开展得热火朝天。但“人非圣贤，孰能无过”，我也犯过错，但我敢于面对自己的错误，从同学与老师的帮助中虚心的接受批评，并改正错误，而且决不充许自己第二次在同一地方跌倒。?今天我之所以在这里参加竞选。我希望把学生会建立成为学校领导与学生之间心灵的桥梁，成为师生的一条纽带，成为一个真正的为同学服务，同学们真正爱它的团体，同时也想锻炼一下自己的能力，给自己一个展示能力的舞台。与他人相比，我觉得自己多了一份自信，因为我是一个不服输的人，我有着一颗不折不扣的责任心和对学生会的满腔热情。?当然，

我如果没有当选，我将一如继往的认真工作，并且会做的更好，全力支持新一届主席团的工作。因为我爱这个团体，因为爱，所以我要竭尽全力的去做。如果我有幸当选，我将借鉴上一届主席团的宝贵经验，进一步发扬他的光荣传统，实事求是的为同学服务，并将与风华正茂的同学，团结协作，与时俱进，大胆改革，充分发挥我们学生会应有的作用，让它成为名副其实的团体。最后，我真诚希望大家相信我，支持我，给我这次展示能力的机会。我将在这一片属于我们的天空中挥洒春的汗水，为校园明天绘出一幅美好的蓝图。我相信校园的明天会更加美好！谢谢！

商业演讲开场白台词篇四

大家好！

今天，我沐浴在商业银行春深似海的一派春色中，站在竞聘中层副职的历史舞台上，不禁触景生情、浮想联翩。没有各位领导和各位前辈对我的关心、培养、支持和帮助，我不可能在商业银行温暖的怀抱里茁壮成长，更不可能登上竞聘中层副职的历史舞台。因此，请允许我向各位领导和各位前辈表示最诚挚的谢意和最崇高的敬意！

下面，我愿敞开心扉，向各位领导和各位前辈介绍一下我的基本情况，说说我的竞聘优势和今后努力的方向。

一、我的基本情况

我叫，今年x岁，中共预备党员，会计专业大学本科学历，助理会计师，来自支行会计岗位。

记得老一辈革命家张闻天曾经说过：“生活的理想，就是理想的生活”x年x月，我大学毕业后，怀着对生活理想的憧憬和对理想生活的挚爱，光荣的成为商业银行这一和谐“大家庭”的一员，至今已走过x个春夏秋冬。年来，我先后在、两

家支行从事会计专业工作。经过学习和实践，我积累了一定的工作经验和管理知识，完成了会计人员由单纯的核算型向经营管理型的角色转变，为未来事业的发展奠定了坚实基础。

二、我的竞聘优势

一是有扎实的专业理论知识。我是会计专业大学本科学历。参加商业银行工作x年以来，我一方面虚心向老同志请教，一方面坚持自学，逐步熟悉和掌握了农商行会计专业的基本理论、内控制度、操作规程及相关法律、法规，拥有了为客户提供优质高效服务的理论基础。

二是有丰富的工作实践经验。x年的营业网点前台工作实践，不仅提高了我的业务技能，也丰富了我的工作阅历，更磨练了我的意志品质。我能够熟练使用会计操作系统办理各类业务，让客户高兴而来、满意而归；能够严格自律、坚持原则，确保账务处理“五无”、“六相符”；能够认真履行会计分析和会计监督职责，当好支行领导决策的参谋。

三是有较强的工作协调能力。我能够协调好与客户之间的关系，靠沟通了解客户需求，靠信息把握营销商机，靠真诚赢得客户信任，靠热忱换取客户回报；我能够协调好与同事之间的关系，严以律己，宽以待人，助人为乐，不计得失；我能够协调好与支行领导之间的关系，服从领导，听从安排，恪尽职守，服务大局，在做好本职工作的同时，协助支行领导对会计工作进行组织和协调；我能够协调好与上级相关部门之间的关系，主动接受并全力配合上级对支行的检查指导工作，努力使支行的会计工作再上新台阶。

四是有较高的政治思想素质。我出生并成长于一个“会计世家”，我的父亲、母亲留给我最宝贵的财富就是诚信、廉洁、敬业。通过多年的政治理论学习和实际工作锻炼，我能够树立正确的世界观、人生观和价值观。无论过去、现在还是将来，我都能永远守住“诚信、廉洁、敬业”这片净土。

三、今后努力的方向

中层副职岗位不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。如果竞聘成功，那么我将用实际行动化作对商业银行事业坚贞不渝的追求。

第一，加强学习，提高自身素质。

三是在工作中维护商业银行形象，维护班子形象，讲团结，顾大局，摆正位置，当好主角，做到个性服从党性、感情服从原则、主观服从客观，做到服务不缺位、主动不偏位、融洽不空位，让领导放心，让同事满意。

第二，履行职责，强化决策管理。

三是做好日常前台柜面工作，对重点会计业务进行严格管理，用管理提升效益。

第三，开拓进取，创新工作方法。

三是坚持内抓管理、外抓营销并重，促进内控和业务共同发展。

第四，拓展理念，打造服务品牌。

三是与时俱进，外向牵动，扩大会计服务的深度和广度，使柜台成为商业银行对外宣传的“桥头堡”，当好商业银行优质服务的“排头兵”。

尊敬的各位领导、各位前辈，当我的竞聘演讲即将结束时，不禁又一次触景生情、浮想联翩。对于我来说，最重要的不是竞聘的结果，而是展示、锻炼和认识自我的过程。我也许还不够成熟，也许还有这样或那样的欠缺，但我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面

发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会做得更精彩！因为我坚信：商业银行呈现出的勃勃生机，将永远是春深似海的一派春色！

谢谢大家！

商业演讲开场白台词篇五

两个人，两支笔，两支新的钢笔。

其中一个人拿着他的笔，全伸入墨水瓶里，使劲挤了很多下，墨水仿佛把笔里的每一个缝隙都死死地塞满了。笔外也沾了许多，纸都被它全浸透了。刚写下一行字，突然发现笔尖悬着一大滴墨水，还没反应过来，那大滴墨水就滑了下来。刚写的在完完全全墨水吞噬了，本子也不行了。真是赔了夫人又折兵啊！

另一个呢？恰恰相反——只挤了半笔墨水，笔外也没有沾多少，写下的字也好。这，多好啊！

相比之下，只是要多加一次罢了。

谢谢大家！

大家好！

我是住在大森林中打的蟋蟀，今天我向大家说说我的住宅想有舒服的住宅，一定自己挖掘的，不可以随遇而安。

先慎重的选择地址，一定排水优良并且有温和的阳光，不可以用现成的洞穴，要从大厅一直到卧室洞里一定弯弯曲曲，在长也不过几寸长，一指宽，出口的地方一定有一草当做门，

掩盖着洞口，洞里一定要干净。

屋子可以没有什么布置，但是一定简朴，干净，干燥，累了，可以在未完工的家门口休息，余下的时间修理今天做一点，明天做一点。

我不是挖掘技术专家，我的工具是那么软弱，人们对我的劳动成果感到惊其，其时是我坚持不懈。

谢谢大家！

老师们，同学们，大家好！

今天我看了本《100个励志故事》的书，其中的故事都很感人，尤其是孟轲逃学这个故事让我有了很深的印象，故事告诉我们学习一定要不怕苦、不怕累，千万不能半途而废，要勤奋学习。像爱迪生说的：“天才是百分之一的灵感加百分之九十九的勤奋。”他告诉我们天才不是天生的而是勤奋得来的，象陈景润、鲁迅、范仲淹等他们的成功背后都付出了无数的艰辛和汗水。

我在城市的宣传墙上看到，上面写着：“一日之计在于晨、一年之计在于春、一生之计在于勤。”这几句话使我感悟到在新的一年里要有自己的目标，然后靠自己的努力奋斗，去实现自己的目标，只有勤奋学习才能掌握更多的知识，通过努力做一名励志少年。

谢谢大家！

同学们：

大家好！

在这条人生的长河中，我始终告诉自己，“如果你是金子，

到哪都能发光，只要你斗志昂扬的面对生活、面对工作，你就会有所获得”。

青春是什么，青春是学习的季节，青春是奋斗的岁月，不要停止我们前进的步伐，因为青春的路正长。有空的时候静下心来好好看看书，回头想想自己走过的路，为自己的人生做好一个规划，把自己的理想铭刻在心中，做一个甘于寂寞，敢于创新、干劲十足的年青人。

作为一名共产党员，心中无不闪烁着梦想，那么现在就是我们努力实现梦想的时候了。我们要做的有很多很多。纵使艰难险阻，也要努力前行：追求卓越，真诚回报，释放青春能量，点燃创业梦想。或许我们成不了伟人，纵使我们平淡一生，但这都不要紧，群星闪烁时我们同样灿烂，这样的平凡其实是一种伟大。

因为只有我们自己清楚，平凡的岗位需要我们付出，火热的生活需要我们的付出，构建××的宏伟蓝图需要我们大家一起付出。我们的青春是有限的，有限的青春因为我们的奉献变得充实、久远。

我选择了共产党，从某种意义上来说，就已经选择了奉献。青春不是人生的一段时期，而是心灵的一种状况。如果你的心灵很年青，你就会常常保持许多梦想。大家都知道我们企业的精神：务实、敬业、创新、高效，虽然我们工作在不同的岗位，但我们拥有一个共同的家，在这里，我们信守同样的共产主义精神，写下同样的奉献承诺，拥有同样的壮美青春。

亲爱的朋友们，这是一次演讲，更是一次告白。当我满带着青春的气息，怀揣着沉甸甸的梦想与信念站在这里的那刻，我的内心是如此的坦荡与激昂，那种难以形容的兴奋与紧张，我真诚的邀请你们一同分享。

我的演讲完毕，谢谢大家！

敬爱的老师、亲爱的同学，大家好！

我是五(3)班的***。我很荣幸当上升旗手，在我心目中，升旗手是一个神圣、光荣的职位。我是一个阳光男孩，虽然成绩一般，但我一定会努力学习，更上一层楼。我的兴趣爱好很广泛，有画画、写作、体育运动等等。我的愿望是当一位画家，用自己的笔画出祖国的千山万水，画出一草一木，画出一沙一石。我的座右铭是：立志读尽人间书，发奋识遍天下字！

我最盼望的事情是有一天能亲手把五星红旗升起来。今天，我的愿望终于实现了。老师们、同学们，我一定不辜负大家对我的希望，努力进取，为学校添光彩。

谢谢大家！

商业演讲开场白台词篇六

首先，非常感谢各位领导和同志们给了我参与这次竞聘演讲的勇气和力量。

我叫xx，今年29岁，中专毕业，参加工作xx年多，在储蓄部门先后从事储蓄员、综合和所副主任工作，现任xxx市xx储蓄所副主任。

当我在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，我的内心十分激动，同时也多了几分不安。强烈的事业心和责任感又一次次告诉我：我热爱工行事业，身为工行人，就该为工行的发展和腾飞作贡献，我把工行事业当作实现自我人生价值的目标，使个人追求与集体利益一致起来。总结xx年多的储蓄所工作，在行领导和同事们的关心、指导和帮助下，

在储蓄部门多岗位的锻炼，经过自身的努力工作，使我具有端正和认真负责的工作态度，熟练的业务技能，丰富的工作经验和较强的工作能力，具备了一名所副主管应有的素质和要求。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，并加强学历教育，力争在3年内取得福建电大的大专毕业文凭，使自己更加胜任本职工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好所主任的参谋和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助所主任做好人员思想、调配工作，认真落实储蓄所的各项规章制度，尤其是加强内控制度和安全防范制度执行及责任制落实情况的监督检查。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持存款的增长，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我将以协助所主任集全所之力完成支行下达的各项目标任务为己任，把坚持开展以客户为中心的优质服务作为组织存款的重要手段，在巩固现有客户资源的前提下，充分调动员工的积极性，在创造良好的社会形象的同时，提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务，走上良性循环、健康稳步发展的行列。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

要做好储蓄所的工作，离不开严格规范的管理，更离不开每位员工。因为，客户对工行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会协助所主任努力提高每位员工的素质，尽力满足员工的合理要求，建立奖惩激励机制，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，多层面、多角度地善待员工。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。以共同的目标团结员工，以自身的行动带动员工。在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我们成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，当前的工作重点和具体措施是：

目前xxx市储蓄网点平均余额为3300多万，就xx储蓄所而言，目前余额为1900多万，虽然仅今年就增长了600多万，但仅凭日前存款所创的利润还不足以支付店面租金、设备费用及员工工资。因此，我将积极协助所主任立足于稳定增长存款余额，着力于求实创新，拓宽渠道，寻求新的利润增长点，在为客户提供优质、快捷、高效的金融服务的同时实现银行资金利润的最大化，达到“双赢”的局面。

举措一：扩大知名度和影响力，积极争取市场份额□xxx储蓄所地处xx商业闹市区，周边商家林立，同时也面临着其他多家银行储蓄网点的竞争。新址的搬迁及设施的更新和完善，使综合素质一流、功能完备的xx所完全具备了成为xx开发区及至周边区域客户首选金融网点的实力和条件。我们将以此为契机，主动出击，组织员工到附近居民点及各商家，调查了解资金流向、客户分布等情况，从中获取大量的第一手客户资料。同时，积极上门宣传与柜面宣传相结合，为客户提供各种快捷、高效的金融产品和服务信息，树立工行技术领先、网络齐全、实力雄厚的形象，扩大知名度和影响力，建立xx所与广大客户之间相互信任、互惠互利的关系。

举措二：迅速扩大个人金融业务，提高服务含金量。把卡业务作为一项重要业务来抓，充分调动全体员工办卡的主观能动性，按照“谁办卡谁受益”的原则，想方设法扩大自身的卡业务量，以借记卡的发展来促进储蓄业务的发展，以储蓄业务的发展来带动卡业务量的提高。

举措三：拓展中间业务，举措四：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，进行周密布署，定点、定人开展切实可行的营销活动，以取得宣传和增储的双丰收。总之，在日常工作和生活中，要特别注意信息的收集和分析。想的到才做的到，才能最大限度的’挖掘潜在客户，促使存款的快速增长。

我没有辉煌过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！

谢谢大家！

商业演讲开场白台词篇七

本文目录

1. 商业演讲稿
2. 商业银行竞聘演讲稿
3. 商业银行支行行长竞聘演讲稿
4. 商业银行人力资源部经理竞聘演讲稿

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天；是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺炼中更加理性与成熟。

下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况，让大家对我有一个更加全面的认识和了解。

1989年毕业于财校学校，同年参加工作。自工作以来，我先后从事过储蓄等工作。工作中，我深知一份耕耘，一份收获。由于工作出色，曾被评为信贷经营先进集体，个人也多次被评为先进个人及优秀“客户经理等荣誉称号。

第一、我具有较高的政治素质。

第二、热爱金融事业，具有丰富的工作经验。

第三、我具有较强的组织管理能力。

第一，真诚讲团结。

第二、要树立经营、发展多赢的观念。

第三、积极协助行长做好资金筹措，吸收存款工作。

各位领导，评委，岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我国金融事业的发展而奋斗终身！

商业演讲稿（2） | 返回目录

开展竞争上岗形式，是省分行党委认真贯彻落实党的xx大关于加快干部人事制度改革步伐，推进领导干部任用制度改革的一项重大举措，在贵州省农行的发展历史上是一个划时代的进步，对推进农业银行的各项改革，激发员工的进取精神具有十分重大的意义。作为一名基层领导，必须坚决支持和

带头参与。

在这次竞聘中我积极参与，知难而进，勇于竞争。我认为：竞争可以展示自我，竞争可以发现差距，竞争可以促进学习，竞争可以提高自己的综合素质和工作能力。我的态度是：如果竞聘成功，我决不志得意满。因为在这次竞聘中：一是很多为农业银行的发展做出突出贡献的老同志服从改革大局，主动让出了位子；二是很多优秀的年轻员工由于竞聘条件的限制没有赶上机遇，减少了竞争压力；三是竞聘成功得到的并不是享受，而是要承担更大的责任和风险，能否胜任副行长的职务需要在今后的实践中才能得到检验。如果竞聘失利，我也决不气馁，因为我毕竟已经在农业银行改革的道路上当了一块铺路石，敢于参与竞争就是超越自我，就是人性的升华，即使一无所获，我也无怨无悔。我也一定会通过这次竞聘认真审视自己，寻找差距，在今后的工作中更加努力学习，弥补自己的缺点和不足，尽快找到更加适合自己的位置。

一、履职设想和责任措施

我的履职设想和责任措施是：抓住机遇，更新观念，深化改革，加快发展。

抓住机遇，西部大开发给贵州各地带来了千载难逢的发展机遇，如六盘水境内，已开工的盘南电厂及即将上马配套的响水煤矿、发耳电厂、等大项目的开工建设，能否拿到这些大项目关系到贵州分行未来的前途和命运。因此，必须集全行之力，在行党委的领导下，组建专门班子，落实专办人员，与省分行公司业务处紧密配合，上下联动，打破常规，特事特办，与投资方建立密切的合作关系，想尽千方百计把响水煤矿、发耳电厂等项目争办到手，确保成功营销贷款。把大项目的争办作为实现贵州省农行可持续发展，确保实现跨越式发展目标重中之重的工作。

根据现代商业银行的发展要求和贵州经济发展特点，用前瞻

性的眼光，找准优势，敢为人先，积极拓展新业务，提高业务创新能力。建立“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的机构组织体系和营销机制，一是以创新和一体化营销为手段，公司业务突出抓“大”。贷款投向重点支持电力、交通、煤炭、城市基础设施、教育卫生等行业。支持好有竞争实力和发展前景好的非公有制项目，大力发展低风险的票据业务。个人金融业务重点抓“好”，以客户为中心，以市场为导向，提高个人金融业务的综合效益。住户金融业务努力做精。贷款重点放在优质房开企业的“精品”项目上，创品牌效益。坚持以个人住房贷款为主，逐步完善以按揭成效为主要调控手段的风险控制机制，有效规避风险。把住房贷款办成我行的精品信贷业务。存款工作继续抓“实”，寻找新的存款来源，重点放在对社会经济状况和主要行业发展状况进行研究，加强与计委、经贸委、财政、工商等政府经济管理部门的联系，了解政府投资计划和投资项目情况，细分客户，制定发展计划，确保对公存款的增存。储蓄存款要充分发挥“亿元所”、“星级所”的辐射效应和示范作用。在抓好传统业务的同时，继续抓好代发工资业务，加大银行卡发卡力度，采取奖励措施，调动员工发卡的积极性。全面巩固，发挥几大综合应用系统功能，提升经营管理水平和整体竞争水平。二是全面实施“三年规划”工程，向存款要效益，向贷款要效益，向资金营运要效益，向中间业务要效益，向节约财务支出要效益。

深化改革，一是继续深化扁平化管理改革，尽快适应工作职能和管理方式的调整，完善扁平化管理配套机制，以内部机制创新促进发展。二是改革收入分配制度，加大绩效挂钩考核的分配制度，通过效益工资为主的绩效考核来调动广大员工的积极性。绩效挂钩要明码标价，落实到人。据实按期公布考核结果和分配兑现。

加快发展，坚持以发展为主题，要坚持用“”重要思想武装全体党员，不断提高党员特别是领导干部的思想政治素质，为全行的改革和发展提供强有力的思想保证。要加强全员教

育，特别是对党员加强思想政治教育，法律法规教育、党风廉政教育，通过党员的先锋模范作用带动全行员工爱岗敬业、廉洁自律。抓学习、找差距、增强员工的危机意识和忧患意识，促使全行员工尽快掌握现代商业银行经营管理知识，适应改革发展的需要。领导员工树立正确的世界观、价值观和金钱观。克服软弱涣散、奢侈享乐、不思进取以赌为乐、以混为荣的不良风气和消极影响。站在可持续发展的高度，以“十”方略为核心，在总结贵州农行发展的历史经验的基础上，提炼我们的企业精神，建设有自身特色的企业文化，用先进文化凝聚全行员工的思想意识，构筑坚强有力的企业团队精神，不断把农行的各项事业推向前进。

二、竞岗优势

我参加工作时就分配在最基层的营业所，在支行和二级分行担任各部门的工作较多，对基层情况熟悉。对机关的情况有比较全面的了解，群众基础广泛，与企业的领导和财务主管建立了良好的合作关系，与地方党委和政府领导关系融洽，与人民银行和地方各工作部门业务协调较好，外部环境有利。工作勤奋，勇于开拓，从严执纪。大胆管理，具备了担任二级分行副行长的能力。在市分行党委的正确领导下，在全行员工的积极配合下，我在担任县支行副行长和行长期间，年年超额完成了工作任务□xx年、xx年两年在全市业务经营综合评比中均为第一名。特别是xx年7月，周书记到盘县调研时，给盘县支行党委提出了存款增一个亿，利润实现520万元，争取进入全省一类行的指示后，我带领全行干部员工以只争朝夕的工作责任感，给省行领导交上一份满意的答卷。盘县支行被省分行评为十强支行和“三迎三比”先进单位，我个人也被评为全省十名优秀行长。因此，我有信心也有能力在省分行党委的领导下履行好二级分行副行长的职责。在这里，我郑重地向在座的领导和评委们承诺，如果我担任二级分行的副行长，我一定在党委的领导下做到严于律己、团结同志、公道正派、廉洁诚信、求真务实、开拓进取，抓工作到位不越位，分工不分心。只要我们坚决执行省分行党委做出的正

确决策，认真贯彻全省农行工作会议精神，领导班子精诚团结、勇于开拓、与时俱进，全行上下团结一致，齐心协力，众志成城，实现省分行党委提出的跨越式发展目标。

商业演讲稿（3） | 返回目录

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行行长职务。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、综合柜、公司业务主管、昌临支行长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一、率先垂范。“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二、“抓大放小”。“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和

人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性。

三、自我激励。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

四、尊重员工的人格。具体做好三个方面：一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督，要让员工觉得在你手下工作有安全感，不会因说真话、提意见而被另眼看待。二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为公司的发展添砖加瓦，积极工作。

商业演讲稿（4） | 返回目录

尊敬的各位领导、同事们：

大家好

俗话说：“平静的湖面，炼不出精悍的水手，安逸的环境，造不出时代的伟人。”我深深地懂得，做好以后的工作，光坐而论道、纸上谈兵是无济于事的，重要的是脚踏实地地去干。我感谢组织能给我一个施展抱负的空间，给我一个展现自我的平台。我愿将此次竞岗的激励化做永恒的动力，不断完善自己、开拓潜力，勇于争峰，刷新业绩。

我今天之所以竞聘这一职位，我具有以下优势。

首先，我有做好工作的具体思路 and 措施。商业银行在董事会的正确决策和经营班子的正确领导下，经过全体员工的共同努力，取得了令人瞩目的成绩，不仅在经营上实现了跨越式的发展，而且在管理体制、经营模式、用人机制等方面都展示了勃勃生机。作为亲眼见证这些变化的一名老员工，我对商行的发展前景充满了信心。

其次，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。十多年的工作经历，无论是在哪个单位、哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。特别是进入商行以来，面对全新的业务和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要，而且在工作中发挥了一名共产党员的先锋模范作

用。

第三，我具备担任人力资源部××中心经理的素质和能力。我是大学本科中文专业毕业，具有金融经济师职称和中教二级职称，具备了××中心经理所需的硬件条件；从开业至今，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对商行的整体情况比较熟悉。多年的工作实践，使我对金融工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位作出了应有成绩。先后独立或参与制定公文处理办法等办公室工作等管理制度的制定，在行外刊物上发表15篇论文及通讯。经自身努力□xx年通过了经济师考试，并获得全行业务考试第11名，持证上岗考试第1名的好成绩。多年的秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。我91年参加工作，有5年的教师工作经历，从96年起至今，又一直从事办公室工作，既有一定的文能力，又有一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。多年的办公室工作经验、秘书工作和曾担任团委书记的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

各位领导，古人曰“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志”，竞争上岗有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作；同时也希望能借此机会找出差距，取长补短，争取“百尺竿头、更进一步”。

最后以一首自编的对联来结束演讲：

上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”

下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”

横批是“再接再厉”。

谢谢！

商业演讲开场白台词篇八

尊敬的老师们，亲爱的同学们，大家好。

金秋十二月，在这暖暖的阳光下，我们迎来了实验二小的冬季运动会。我们的老师说过，运动是生命的组成，是成就未来事业的基础，因此我们紧跟着时代的步伐，开展了“校园吉尼斯”活动。在一项项高潮迭起的活动中，师生热情高涨，在“吉尼斯”里赢得了优异的比赛成绩，站上了光荣的主席台。

在这里，我谨代表贵阳市第二实验小学冬季运动会圆满成功。

谢谢。

竞选稿

敬爱的老师、亲爱的同学们：

大家好！

我竞选的职位是：

我是一个自尊心较强的{女生或男生}，在家我是爸爸妈妈的小帮手，经过一学期的努力我觉得自己长大了，我鼓起勇气站在这里，想告诉大家：“我一定行”。我相信，我能够担任小组长，我会在各方面积极带头，当好老师的助手，团结

同学，为同学们服务。请支持我，把你那宝贵的一票放心的投给我吧！

谢谢大家！

我要竞选劳动委员

敬爱的老师，亲爱的同学们：

大家好！

我叫xx□我想竞选劳动委员，因为我发现教室里有许多垃圾，但他们都没有扫，我很生气，为什么他们就不好好扫？我觉得，我们应该好好扫地，为我们的环境更加美好而更加努力地扫地！

心怀感恩

曾有古人感慨到“万物皆有灵性”。也许是因为莺莺成韵的鸟鸣驱走黑夜，也许是万紫千红的花开迎来春天。正是这万物的“灵性”造就了山清水秀，天地浑然一体的美景。

因而对于“万物的灵性”是值得感恩的，即使它们次于人类。就如大自然把充满原始气息的`美丽完全展现在人们面前。所以人们在享受着无限自然风光的同时，也不忘对给我们带来这一视觉享受的大自然心怀感恩。

然而感恩之情需付之行动。于蕴团来的森林，年幼的小苗，受到了人们的保护。“生态区”、“植物园”如同雨后春笋都“冒”了出来，预示着自然的美将永远流传下去。和植物一样，动物也受到了同种感恩。人们定期放养小动物。

观察野生动物的健康，人工哺育脆弱的幼兽。并不因为高等就不在意受到恩惠，不因为低等就不会被感恩。正因“万物

皆有灵性”都需要珍惜和呵护。

商业演讲开场白台词篇九

商业计划书（即business plan，简称bizplan，bp）通常是创业者为了对外融资的目的编写的，是创业者在一厢情愿、自我包装、自我感觉的情况下，对公司的画像，包括公司业务、财务状况、市场分析、管理团队等等方面的内容。创业者开始商业计划书的编写，标志着公司融资工作的真正启动。通常投资人是通过商业计划书对公司进行初步的了解，然后决定是不是跟创业者进入到下一个环节。商业计划书编写的好坏，有时候决定了公司融资的成败。

通常而言，商业计划书中，需要包括以下九个方面的内容：

- 1) 公司介绍及长远目标；
- 2) 管理团队的介绍；
- 3) 产品或服务介绍；
- 4) 商业/收入模式；
- 5) 市场推广及营销策略；
- 6) 市场分析及竞争分析；
- 7) 公司发展规划；
- 8) 财务状况及财务预测；
- 9) 融资需求及资金用途；

这些内容结合在一起，可以完整地给潜在投资人讲一个故事：

□d□未来3年的财务预测□excel格式，包含详细的财务预测模型，及全部预测假设条件及预测财务报表。

有很多创业者辛辛苦苦，好不容易拼凑出了一份100多页的“完美”商业计划书，他们往往期待着他们的努力能够的到回报——获得投资，但是你换位思考想一想，如果要让你在决定跟创业者会面之前，需要仔细看完100页的商业计划，你会怎么做？而且这个人你以前从来就没有见过，或者是从未听说过？再进一步想一想，如果你每天有5-20份这样的商业计划书，那又是个什么概念！你说对了，这非常没有效率，知名的投资人每天会被各种各样的融资项目包围，无数双要钱的手在眼前挥舞。所以，你要想得到与投资人会面的机会，就需要尽量简短一些，而100页的商业计划显然是背道而驰的。

□executive summary□简称“执行摘要”），其内容是对完整版商业计划书的高度浓缩，也可以作为商业计划书的第一部分，主要用于跟投资人第一次邮件沟通，或者是在某些会议、论坛场合跟投资人简单沟通。执行摘要最长不要超过两页，最好压缩成一页，要能让投资人在3-5分钟内阅读完毕，以决定是不是有必要跟创业者面谈，进一步了解一些详细情况。

一旦投资人决定跟创业者面谈，那创业者通常需要一份ppt演示文件，这份文件也可以称之为商业计划书，因为它的内容是完整商业计划书的概要，是创业者跟投资人直接面对面沟通、演示时使用的文件，也是最为重要的一份融资文件。投资人一方面通过创业者的嘴巴“讲”出他的商业计划，另一方面，也通过这个过程考察创业者的表达、思维、应变、等方面的能力□ppt演示基本是投资人的规矩，创业者要通过30分钟-1个小时的演示，激发起投资人对公司的兴趣。

如果投资人对公司的产品、服务、市场地位、团队、基本财务数据、前景、等等方面都看好的话，他们就会要求看一看公司未来会有什么样的快速成长的财务表现。这个时候，创

业者需要拿出一份详细的3年预测财务模型，告诉投资人收入怎么产生、业务怎么增长、管理费用是怎么样、人员招募计划是什么、哪些地方需要花钱、等等。投资人是投资公司的未来，而不是过去，过去的业绩只是一个证明而已，没有一个坡度很陡峭的收入、利润增长曲线几乎是不可能打动投资人的。另外，有些创业者会做出5年、甚至10年的财务预测，这对于初创期的企业完全没有意义：能不能活过明年还不一定呢，投资人会把你5年后的财务预测当做胡说八道，痴人说梦的。

当投资人对创业者的公司感兴趣的时候，他会看你那份100多页的商业计划书的，他甚至还可能花时间去跟你一起逐字逐句完善商业计划。创业者拿着商业计划书，找到投资人，在没有投资人参与修改和提出建议的情况下，就获得融资，这是难以想象的。

执行摘要[**executive summary**]最长不能超过两页，最好压缩成一页，要让投资人在3-5分钟内阅读完毕。用于跟投资人第一次邮件沟通，或者是在某些会议、论坛场合跟投资人简单沟通。执行摘要的内容就是对完整版商业计划书的高度浓缩，内容上包括：企业简介、产品及服务、盈利模式、市场状况、竞争优势、管理团队、发展规划、财务状况及预测、融资需求等。

ppt演示文件的内容结构上基本跟执行总结和完整版商业计划书一样。总体篇幅控制在20页左右。

公司简介：企业背景、现状，使命与远景（1-2页）

产品/服务：企业未来价值的基础（2-3页）

商业模式：实现未来价值的商业逻辑/可行性模型（1-2页）

市场/行业分析：企业经营的蓝海/机会和外部环境（2-3页）

竞争分析：在对比中揭示企业胜出的原因（1-2页）

战略规划：使企业的未来价值得以实现（1-2页）

财务预测：能够量化企业的未来价值（2-3页）

融资计划：交易需求信息（1-2页）

在第一部分所提出的一些想法要非常地明确，要吸引读者的注意力，不需要去详细的展开，而只是要建立一个结构框架在后面的部分逐渐地展开。

你的典型客户有哪些？