

# 2023年沟通演讲稿分钟(大全6篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 沟通演讲稿分钟篇一

大家好！

去年暑假我挑战了我自己。

暑假，刚结束了中考在家里闲来无事，便和几位好友相约出去旅游，目的地便是湖南的云台山。早晨，我们一行人早早的来到车站，在经过几个小时的颠簸后，我们终于来到了云台山。我不禁在心里感慨了一句：“旅游真是花钱找罪受”。可是我万万没想到的是真正的挑战才刚刚开始。

第二天，天刚刚亮，我们便坐车来到云台山风景区，由于我们来的比较早，所以人并不是太多，但是空气中带着淡淡的雾气，有一丝仙境的感觉，经入景区，首先看到的便是一条建在山上的栈道，蜿蜒曲折，栈道较为狭窄，走在栈道上向下望去，只见白茫茫的一片，犹如深渊巨口，吞噬着一切，让人不禁生出渺小之感。走完栈道我才发现，我的后背已经被冷汗浸湿了。就在我刚缓了一口气的时候，有一个朋友提议说：“我们再加把力，马上就到玻璃栈道了。”听到这话，我感到一丝兴奋，玻璃栈道是这里最刺激的项目了，也是我们此行的目的，我们加紧步伐赶到玻璃栈道。

刚到玻璃栈道我们便被眼前的景色所震撼，栈道悬浮在半空之中，底部由玻璃制成，站在上面低头向下看，便可以饱览

云台山的美丽景色，栈道的四周云雾缭绕仿佛人间仙境般美不胜收。可是我发现面对如此美景，我的双腿不禁有些颤抖，一股恐惧感在我的心头扩散开来，我心想：“这个栈道那么高，万一玻璃不接是坏掉了，那么结果……”想到这里我不禁打了个寒颤，对于这个栈道的恐惧更深了。

在我对这个栈道感到恐惧的时候，朋友们已经开始一个个走上栈道了，我一个人站在那里，内心不停的纠结，心里有两个念头不断地在交锋，一个声音说：人生是充满挑战的，我们要学会去勇敢的挑战他，哪怕是失败了，那也是虽败犹荣。而另一个声音则在说：人生有挑战的事情多了去了，并不是每一件事情都要去挑战的，这一次你就放弃吧。在这个时候，朋友掉头对我说：“你不是说过你要克服自己的胆怯吗？那你就来挑战一下自己吧。”听到朋友的话，我的心里仿佛更加坚定，我要学会勇敢的挑战自己。

当我迈出第一步的时候，虽然有些颤抖，但依旧平稳地落到了栈道上，我成功地走过了战斗，虽然我的脸色苍白，但是我依旧感到兴奋，因为我成功地挑战我自己我的内心充满了喜悦！

人生充满了挑战，要学会勇敢的去挑战他们，只有这样，哪怕是输了，你也不会感到遗憾，如果你从来不敢挑战，那么你的生命将充满遗憾。

## 沟通演讲稿分钟篇二

当格尔夫·乔旦一家用过早餐，他和女儿戴雅娜一起开始演奏乐器。格尔夫·乔旦正在弹钢琴，他的女儿戴雅娜在吹长笛。戴雅娜累了，用手擦了擦头上的汗，她忽然觉得有个小东西在手上，慢慢的现出了原形。原来是一个头上有个咪(五线谱符号)的音符帽子，全身淡紫的小精灵。这个精灵好象很不情愿被别人看到，不过这也没办法，它不停的叫着，但谁都不懂这种语言。

戴雅娜把它交给爸爸，格尔夫·乔旦立刻认出这就是以前他触摸到的东西。于是他专门买了个制作精美的音乐盒。把这个小精灵放进音乐盒里，这只小精灵好像立刻边的很高兴，在音乐盒里跳起舞来。格尔夫·乔旦立刻有了想法。他想收集各种各样的音乐精灵，这样每当他开始演奏各种乐器的时候，就有各种各样的精灵来陪他了。

事实上，他并不知道，这些精灵是很常见的，只要你碰到它，他就会现出原形，可是它们老是喜欢独居。所以抓它们每次只有1个喽！于是，格尔夫·乔旦把自己的岗位退休了。每到凌晨5点，格尔夫·乔旦就会那着家里的大箩筐，去寻找这些精灵。他还特意把音乐盒也带上，因为现出原形的精灵会听从格尔夫·乔旦的'指挥，它们会召集其它的精灵们过来。其它的精灵们虽然很不愿意，但却被音乐盒的声音所吸引住了。因为音乐实在是好听，再说，它们本来就是喜欢音乐的。它们一个接一个的从角落里出来，跳进了音乐盒里。

每到了月亮生起的时候，格尔夫·乔旦就会拿着箩筐慢慢的走回家，这些精灵们具有奇特的光芒，但只有收集他们的人才会看到，并且能看到他们身上的各种颜色。这些精灵们总把一个头上带咚(五线谱符号)的音符帽子全身银色的精灵当头儿。好象银色精灵非常少见，一堆精灵里面只有一个银色的精灵。所以所有的精灵都把它称做大王，把玫瑰色的精灵称做王后。

这些精灵们是很乖的精灵，它们从不东躲西藏。它们有时候会开音乐会，由大王和王后来举行盛大的音乐会。它们的声音虽然小，但却唱的无比动人。

现在，格尔夫·乔旦还特意把他的别墅后面的种地的地方空出来，建成了一座花园。让所有的精灵们都住了进去。当他第二天在去花园的时候，他看到了各种各样的音符，慢慢的升到天空，忽然间变成了一首他从为听过的歌。这是一首优雅、动人、柔美、清淡的歌。格尔夫·乔旦每次都等歌声的最后一

个音没了，才继续出去寻找音符精灵。

## 沟通演讲稿分钟篇三

大家好！

今天我演讲的题目是：“保护环境，人人有责。”说到环保，我们一定会想到我们生活的家属院，上学走过的街道，还有我们的校园等等，往大里说，我们所处的城市、地球……这些，都需要我们认真保护。

一、不随便乱扔废旧的电池，将它们放进垃圾袋中；自己尽量不用一次性筷子，或把一次性筷子，收集起来，供应给附近的造纸厂；让身边没有长流水的水龙头。不要往街道上或河里乱扔杂物；每年在山上种一棵小树等。

二、如果有人大面积毁林毁地、有人向河流内排放工业废水，有人滥吃乱杀稀有动物，我们都要向有关部门汇报。保护环境不仅仅只有这些，需要我们做的还有很多。让我们大家一起行动起来，保护环境。这样，地球妈妈就会恢复她美丽的容颜，我们也会生活在美好的环境里。地球妈妈也会露出美丽的笑容。

不过，光动嘴不动腿是不行的，让我们从现在开始，争做环保小先锋！

谢谢大家，我的演讲完了。

## 沟通演讲稿分钟篇四

“羊群效应”来源于这样一个现象：一个羊群(集体)是一个很散乱的组织，平时大家在一起盲目地左冲右撞。如果一只羊发现了一片肥沃的绿草地，并在那里吃到了新鲜的青草，后来的羊群就会一哄而上，争抢那里的青草，全然不顾旁边

虎视眈眈的狼，或者看不到其他地方还有更好的青草。

上有一个领先者(领头羊)占据了主要的注意力，那么整个羊群就会不断摹仿这只领头羊的一举一动，领头羊到哪里去吃草，其他的羊也去哪里跟随。

同样，在推销工作中，如何寻找客户，寻找什么样的客户是一个很值得研究的课题。常见的形式是：公司给出一些准客户名单或者大家从一个资料来源中寻找准客户，于是出现了这样的现象，一个客户出现了，会有很多的推销员一哄而上，而其他很有潜力的客户却无人问津。

多年以前，一个年轻人询问一个名叫豪雷斯·格瑞雷的报纸编辑，问他哪能寻找到机会。格瑞雷回答到：“向西走，青年人，向西走。”这一回答现在已家喻户晓。如果格瑞雷是一个销售经理，那么他的回答可能会是：“搜寻一下，年轻人，搜寻一下”。

搜寻在推销中的作用越来越重要。很明显，如果要进行销售，一个推销员必须能吸引潜在顾客。但是，潜在顾客从何处来，他们会主动送上门吗，有时候可能是这样，例如，对于一家零售店的推销员而言。但是，对于保险、复印机、机器设备和大百科全书的推销人员来讲，仅靠等顾客上门则几乎什么都卖不出去。这些推销人员必须走出去，主动寻找顾客。

即使在个人素质和外表上有所欠缺，推销技巧有些问题，并且知识比较贫乏，但如果能拜访到足够有潜力的客户，则仍然能获得一定的销售额。换一个角度讲，如果没有任何潜在顾客，那么即使拥有超人的素质、突出的外表、理想的表现和丰富的知识，你也不可能销售出一件商品。因此，必须主动找出潜在顾客，这一过程被称为搜寻。对于一个推销员而言，寻找顾客就如同过去一个淘金者寻找黄金一样重要。

潜在顾客是指对产品或服务有需求或购买愿望的个人或公司。

很多有经验的推销员认为，寻找到相当数量的潜在顾客是他们工作中非常重要的方面。“搜寻”不仅增加了销售机会，而且对于维持一个稳定的销售量起着极为重要的作用。

所有的推销人员都会因为时间的推移而失去一些客户。

那些不持续寻找新顾客的推销员将发现他们的销售额与日俱减。

搜寻如同操作一个“费氏转轮”。这就如同在一个游乐园里，一个大转轮旁边等着想要上去的人。操作者每隔一段时间停下转轮，让坐在轮上的一些人下去，并让另外一些人上来。用这种方法可以保证转轮始终是满的。一名好的推销员必须用类似的方式来不断地寻找新顾客以替代失去的老顾客。

如果你未能找到充足的新顾客，那么你将面临一个类似于“费氏转轮”操纵者所要面临的局面，即允许乘坐者离开，但又不代之以新的乘坐者，最后转轮上很。便空空如也。

搜寻新顾客的方法有很多，采用何种方法取决于你所销售的产品和服务以及所要接触的客户类型。例如，挨家挨户上门推销适用于推销百科全书但却不适合推销飞机发动机。

当前顾客。公司的其他部门可能正在向你不知道的一些顾客进行销售。你可以从这些部门获得顾客目录清单以及与这些顾客有关的有价值信息。这些目录清单可能包括一些你以前忽略掉的潜在顾客。由于这些顾客是你公司的老主顾，所以非常有理由相信他们会对你提供的商品或服务感兴趣。

财务部门。公司的财务部门能帮你找到那些不再从公司买东西的从前的顾客。如果你能确定他们不再购买的原因，那么就有机会有重新赢得他们。这些潜在顾客熟悉你提供的商品或服务，而且公司的财务部门对其信用也表示认可。另外，公司的财务部门可能还有与这些潜在顾客签订信用合同的各种

记录。现在正是利用这一资源的大好机会。

服务部门。公司服务部门的人员能向你提供新的潜在顾客的信息。因为，他们经常与从公司购买产品并需要维护或维修的顾客进行接触，因此，他们更容易识别出哪些顾客需要新的产品。专业销售员要学会鼓励服务部门的人员提供有关潜在顾客的各种信息，并且当在他们帮助下销售成功时，要给予一定的回报。公司的送货员也容易出现潜在顾客的需求。最后，别忘了与非竞争对手企业的服务部人员进行合作。

公司广告。很多公司订货增加是因为它们做了大量电视和广播广告，或是在报纸杂志上做了大量宣传，要么就是在特定区域内寄送了大量优惠卡。人们对这些措施的反应值得注意——他们为什么会有这样的反应呢？一般地，有这些反应的人被称为活跃的潜在顾客。要在你的销售过程中尽量发挥公司广告所带来的好处。

展销会。每年要有成千上万次展销会举行。有汽车展销、旅游用品展销、家具展销、电脑展销、服装展销、家庭用品展销等，名目繁多。公司要记下每个到展销柜台的参观者姓名、地址和其他有关信息。然后，把这些信息交给销售人员，以便他们进行跟踪联系。公司一定要迅速找到并吸引这些潜在顾客，因为展销会上的其他公司同样会对这些潜在顾客感兴趣。所以，你一定要争取先拥有他们。

电话和邮寄导购。很多公司寄出大量的回复卡片，或是雇人进行电话导购联系。用这一方法可以获得大量潜在顾客，而且，几乎所有的公司都可以用这一方法吸引感兴趣的潜在顾客。因此，要努力使你能通过应用这一方法获得好处。

除了本公司内的资源以外，在公司外还有很多资源可以用来寻找潜在顾客。选择何种方式取决于你所销售的商品或服务。

其他销售人员。其他非竞争公司的销售人员经常可以提供有

用的信息。在与他们自己的顾客接触时，可能会发现对你产品感兴趣的顾客。如果你与其他销售人员有“过硬”的关系，那么他们会把这些信息通知你。所以销售员要注意培养这种关系，并在有机会时给他们提供同样的帮助。

名录。目前市面上有很多带有姓名和地址的特殊目录或数据资料出售，你可以买到需要的名录。例如，你可以买到所有幼儿园名称和地址的目录，全国所有水产养殖场的名称和地址的目录，以及所有汽车销售代理商的名称和地址的目录，等等。很多行业协会或主管部门有其成员或下属机构的名录。

很多商业名录将公司按照规模、地理位置和商业性质进行分类。这些名录是你寻找新的潜在顾客的一个绝好出发点。包含公司管理人员姓名和地址、工厂地址，财务数据及其相关产品的大型名录在大型的公共图书馆或大学图书馆中都可以找到。并且，请注意不要忽略地方上出版的人名或商业的名录。像从名录手册中获取信息一样，我们现在也可以从电脑中获取信息。使用计算机数据库非常简单，一旦你进入系统，只要指出想要查询信息的关键字即可。

社团和组织。你的产品或服务是否只是针对某一个特定社会团体，例如，青年人、退休人员、银行家、广告商、零售商、律师或艺术家。如果是这样，那么这些人可能属于某个俱乐部或社团组织，因此，它们的名录将十分有用。

报纸和杂志。只需留意一下宣传印刷品，就会发现许多潜在顾客的线索。报纸刊登的工厂或商店扩建的新闻对销售人员会很有帮助。在商业杂志以及其他一些杂志上，你可以找到更多的商业机会。专业杂志对于许多产品的销售人员有重要意义，销售员应了解一下本行业的杂志并从中寻找潜在顾客的线索。

## 沟通演讲稿分钟篇五

诚信，做人之本。

诚信是个人的立身之本，民族的存亡之根。一个不讲诚信的个人是社会的危险品，而一个不讲诚信的民族是莫大的悲哀。因此，我们当代大学生更应身体力行，从我做起，从点滴做起，把诚写在脸上，把信装在心里。这样才能在不久的将来担负起建设祖国的重任。

追溯我们中华民族五千年的文明史，你会发现，以诚实守信为做人根本的故事比比皆是。商鞅立木取信，获得了百姓信任，从而推行了新法；季札挂剑了却徐国国君心愿，被传为千古佳话。同时，我们也看到，因失去诚信导致国破家亡的例子也可信手拈来：商纣失信，加速了国家的灭亡；吴三桂失信，留下千古骂名。早在两千多年前，孔子用毕生的精力著书立说，阐述诚信是人立身之本，是国家立业之本，是人类发展之本。至今，延绵数千年，其伟大的精神早已深入人心，代代相传，燃遍中华大地的每个角落，并作为东方文明的精髓传遍全世界。可见，诚信自古是中华民族的传统美德，是经过漫长、沉重的生活之浪淘沥而出的赤纯之金。因而，我们今天谈诚信，绝不是突发奇想。

“言必信，行必果”。的海尔集团曾有过一次这样的经历：在与客户签发合同之后，由于种种原因，公司延误了发货时间，为了信守合同，公司决定采用空运，为此损失了一大笔钱，却由此赢得了信誉。总裁自豪的说：我们之所以成功，是因为宁可失去所有的财产，也不愿失去信用。但当今社会中，为了牟取暴利，商家们给猪肉注水，用福尔马林浸泡海鲜，屡见不鲜的假烟假酒，毒大米，劣质奶粉，摧残了多少鲜活的生命！面对那些层出不穷的骗子，防不胜防的骗术，以假乱真的产品，在善良人们无奈与无助的背后，是整个社会诚实守信的体系受到了前所未有的严重冲击！

所以，以史为鉴，以今为镜，诚信是我们当代大学生的立身、修德、处事的根本。

作为未来祖国的主人，我们面对的是一个新科技、新信息、新体制不断涌现，竞争日益激烈的信息时代。要想使自己能够适应于这个时代，使我们的民族立于这个竞争的世界，就必须诚实守信。你可以没有金钱，可以没有荣誉，也可以没有健康，但你不可以没有诚信，诚信考试，诚信待人，诚信处事，这是顺应时代的号召，是势在必行的。大学校园学校承担着对学生进行道德教育的重任，“诚信”教育也不可缺少。让学生在德育实践中发展自己的道德判断能力，从中获得道德品质上的自我完善、自我满足、自我肯定和自我的精神享受。总之，诚信教育的关键是通过学校的辐射作用，去影响更广阔的社会人群，以形成人人讲诚信的大环境。

记得一位老教师曾说：“没有诚信，快乐不长久，地位是虚假的，竞争也是失败的。”没有诚信的社会，是一个苍凉而荒芜的社会。我们诚信待人，诚信处事，付出的是真诚和信任，收获的是友谊和尊重。这是一份无形的财富，这是一笔沉甸甸的无价之宝。把诚信作为根基，携诚信上路，我们的生命之旅会更加多彩！同学们，把诚写在脸上，把信装在心里。让我们从身边的小事做起，从点滴做起。同学们，只要我们都行动起来，我们的祖国建设才能如日中天，欣欣向荣。让我们都做诚信的人，让我们呼唤诚信的春风吹绿每个人的心田！让诚信之歌唱响整个大地！

我的演讲到此，谢谢大家！

## 沟通演讲稿分钟篇六

一次偶然的相遇，我在图书馆中被一本名叫《你在为谁读书》的书深深的吸引住了，书中的每句话都令我受益匪浅。

这本书的主人公杨略是个头脑很聪明的孩子，但是他对学习不愿意用功，因此，他的成绩就像过山车一样时上时下，起伏不定。自从他的一次考试失利后，他和他的朋友每当有困难时都会受到一个名叫“心仪”的人的来信，“心仪”一直都在鼓励、帮助着他们，让他们成就了最好的自己。

这本书中，令我印象最深刻的就是讲述目标的那一章。以前，我总是认为要成功只要树立一个远大的理想就够了。就拿长跑来说吧，当我刚开始跑的时候，就把目标定在了终点上，结果越跑越累，用了很长时间才跑完，而且还累得满头大汗。读完这本书，我知道了远大的理想不是光光用几天就会完成的，它需要一个很长的过程，如果一开始就把目标定的很远，那就会让自己越做越累，甚至会放弃这个目标。所以我们应该先树立起一些小目标，然后再一步步地实现。

让我们从每一个小目标做起，慢慢向成功走近吧！