

最新演讲稿代写平台(精选5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

演讲稿代写平台篇一

大家好!今天王燕给您们带来最真挚的演讲。题目是《点燃青春，奉献无悔》。

“以天下为己任，怀揣一腔热血，齐心协力让民族腾飞。”应该是每位有志青年义不容辞的责任和使命。但是，要把平凡的工作变成卓越的事业并不是人人都能做到的，甚至现在有的人，在缤纷的经济大潮面前显的坐卧不安，蠢蠢欲动，他们开始嫌弃，君子固穷，淡泊名利的思想。开始艳羡“宝马雕车香满路”的气派与享受。在物质诱惑面前，他们似乎忘记了“真水无香，大爱无言”是一种崇高。甚至觉得红烛、园丁、春蚕、铺路石、是一种伤感悲壮的比喻。所以今天我们倡导:以服务人民为荣，以背离人民为耻，以辛勤劳动为荣，以好逸恶劳为耻。

世上有很多东西给予他人时，往往是越分越少，而有一样东西却是越分越多，那就是爱。爱，不是索取，不是等价交换，而是付出，是给予，是辛勤劳动，是自我牺牲，是服务人民。

“捧着一颗心来不带半根草去”，这就是我们人民教师。没有令人羡慕的财富和权利，没有显赫一时的声名和荣誉，也没有悠闲自在的舒适和安逸。因此，作为一名人民教师，就必须具有对社会主义教育事业的热爱和忠诚，必须用新时期的“八荣”来武装自己，具有将自己的知识，才华、青春和生命奉献给这一事业的信念和决心。

我们办公室的一名女教师，语文备课组组长，丈夫虽不在教育一线，但也在教育系统工作，相比较还是理解教师工作的，平时的家务，孩子的接送，几乎全部包揽，但终于有一次，出差回来，看到灰头土脸在啃方便面的儿子，看到家里没剩一滴热水的暖水瓶，看到独自插着门加班写教案的妻子，他终于愤怒了：“我就不信，你连给孩子下点热面条的工夫都没有，我就搞不明白你一个小学老师怎么着么忙，地球离了你就不转吗……”是啊，离了她地球照转不误，但是班级会转不动，年级会转的慢呀，仔细想来，她欠孩子，欠丈夫的太多太多了，决心明天一定把学生的作业放一放，把家访的事推一推，早点回家也去幼儿园接一次孩子，也给老公做会热乎的饭……第二天，来到幼儿园接儿子，但是却被中班的老师截到了门口，说：“我们必须对孩子负责，不能把孩子交给陌生人……”“陌生人”正要解释，但是一想，“是啊，除了一年前的儿子第一天上学，陪儿子来报过到，这应该是第二次跨进幼儿园的大门吧，我该怎么向老师解释我不是‘陌生人’，我是孩子的亲生母亲呢？”正在这时，教室传来儿子兴奋的叫喊声：“快看，那时我妈妈，我妈妈终于也来接我了吧。我妈妈可厉害了，她是老师！她不止我一个孩子，还有46个呢……”这就是我们的老师，这就是我身边的人，这样的例子太多太多。

当我登上那讲台，不，应当是舞台，我似乎觉的两侧的紫色帷幕正缓缓的拉开。最富有生气的戏剧就要开始了。最令我兴奋的是这戏剧拥有一群忠于自己的角色的演员——我的学生们！这戏剧也许是世间最长的了，为此，我愿做一名热情的报幕员，向观众宣布：x x班的戏剧开始了！我想，我还应该是一名合格的导演。我渴望导出充满时代气息的戏剧来：团结，紧张，严肃，活泼是它的主调；理解，友爱，开拓，创新应当是它的主要内容；爱着这个集体和被这个集体爱着是它的主要故事。作为导演我将要精心设计出生动的情节，典型的角色，迷人的故事奉献给所有的演员。我也心甘情愿地做一名配角，尽我的力量为主角服务、效劳。不仅如此，我还要做一名最虔诚的观众，为演员们精诚的演出微笑，流泪，鼓掌，吹呼。

生活的目的，不在于显耀和享受，而在于精神上的充实和事业上的成功。没有战士谁也当不了将军；没有水手，谁也当不了船长；没有多行多业的分工，就不存在国家和民族。

教育不是牺牲，而是享受；不是重复，而是创造；不是谋生手段，而是生活的本身！

我曾扪心自问：“如果我是一滴水，我是否滋润了一寸土地？如果我是一缕阳光，我是否照亮了一份黑暗？如果我是一颗螺丝钉，我是否固守着我的岗位？点点滴滴，丝丝缕缕，汇聚起来，灌溉的是良田万顷，照亮的是锦绣中华，哺育的是新的生命，撑起的是伟大的祖国。

奉献是一首美妙的诗，奉献是一曲动人的歌，在默默无闻的奉献中，我体会到了工作的乐趣，生活的多彩，青春的亮丽，事业的辉煌；伟大的祖国需要我们奉献，火热的生活需要我们奉献，可亲可爱的孩子们需要我们奉献。奉献我们的青春，奉献我们的智慧，奉献我们的汗水。在奉献中完善自己的生命，在奉献中实现人生的价值，在奉献中获得真诚和坦荡。我愿把青春无私的奉献，献给我伟大的教育事业。

我的演讲完了，谢谢大家！

演讲稿代写平台篇二

大家下午好！人们常常把少年儿童比作祖国的花朵，因为他们是民族的希望；把我们教师比做园丁，因为我们都从事着花的事业。在高新二小这个立德树人的大花园里，在百花齐放的老师大家庭中，处处有模范、个个皆榜样。我只是一片不起眼的叶子！在这一年里，我收获了校领导对我的关心和帮助，收获了同事们的友谊，也收获了家长和学生充分的信任！很荣幸，能有这个机会，与大家分享近一年的工作点滴。我演讲的题目是——做最好的老师，让人生出彩！

今年教师节前夕，在首都师范大学与师生代表座谈时发表重要讲话。争做“四有”好老师由此唱响了教书育人的主旋律，这支激昂的旋律也拂动了高新区全体教师的心弦。我们高新二小的全体教师也在校领导的组织下，认真贯彻落实做“四有”好老师讲话精神。作为高新区教育资源整合首批分流的老师，怎样做一名好老师，我不禁扪心自问？回顾自己到二小的点点滴滴，从最初的不适应到现在的得心应手，我终于得出了答案，那就是——好的老师一定要坚定信念：无论在什么样的环境、在什么样的岗位，都要有严谨务实的工作作风、积极向上的生活态度，做最棒的自己，让人生出彩！

班务工作是琐碎的，我却从中找出了乐趣。为了让全班学生迅速摆放好桌椅，我教给他们这样的顺口溜“摆放整齐并不难，地砖接缝是直线”；为了让学生自主保护好课桌椅，开学第一天就让每个孩子在自己的课桌椅底部贴上姓名签，美其名曰“桌椅有主人，贴上标签能分清”；教室里抹布和笤帚的摆放都有统一的要求；拖把一定要提前控干水分，以免发生湿滑摔伤事件……。俗话说“简单的事情认真做，认真的事情重复做，你就成了专家”！

好老师要树立一流的服务意识。学生叶正杰本学期从广东

好老师要拥有扎实的学识和的教学基本功。根据校领导的

的老师就应该是学生眼中的“百科全书”，我也深刻地意识到：一个老师阅读的厚度决定她站在讲台上的高度！

各位同行们，三尺讲台系国运，一颗丹心铸民魂。在

这个伟大的时代，我们每个教师有责任和义务铸就高新区辉煌的明天！风起扬帆正当时，让我们摒弃职业倦怠，少一些牢骚，满载正能量——做最棒的自己，做最好的老师！因为每个人的人生都需要出彩！

我的演讲到此完毕，谢谢大家。

演讲稿代写平台篇三

2xx-x年已经悄然走过，这一年我的收获很多，喜悦也很多。虽然也有很多不足却造就了很多更高的要求。在工作中的磕磕绊绊让我从一个只知道自己，不懂的奉献的浮躁青年成长为努力付出，积极投身工作的员工。

在公司，领导的培养和同事们的优秀表现让我懂得了，一个好的员工不但要做好本职工作，还要尽其所能为公司谋取最大的利益，时时刻刻站在公司的角度考虑问题，否则你便没有了存在的更高价值。虽然你会因此失去很多的私人时间，但是失去的同时，你也会得到更多的赞扬，领导会更加认可你，同事也会赞扬你，个人价值不再是虚爱无缥缈的东西了，它会真实的充分的体现出来。

在这里，我知道你有什么样的工作态度，你就塑造什么样的工作氛围。积极参与，真诚合作是成就未来的重要条件。多干点活没坏处，这是公司每个年轻人都必须做到的。每参加一项工作活动你就会融入一个新的小团体中，得到同事对你的认同和支持，这样才会为你的工作发展奠定坚实的基础，为你工作的顺利完成创造有利的条件，收起你的棱角，露出你的微笑，记住良好的人际关系是不可估计的财富！

随着光电子的成立并稳步向前 积极拓向国外市场的发展，让我切实的看到集团公司的光明大道。领导告诉我：好好干吧，积累经验，成熟自己，这里能够磨炼出你珍珠的品质。切记不要总想公司给我多少，而是要想想我所付出的能为公司创造多少利润。要清楚的知道你自认为的辛苦付出有多少是自身的不足造成的，剩下的才是奉献给公司的。

谢谢！我不聪明，也没有傲人的学历。但是我知道努力，知道

在学习，我要感谢培养我的领导们，你们的信任让我动力十足，还有我的同事们，你们的支持和配合，让我更快更好的完成工作。

各位同仁：上午好！

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司2011年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意！同志们辛苦了！

2011年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。

尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们xx人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊□xx人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

a□直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破**万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破**万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

b□1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x□付x□胡x□任x□张x□张x□尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星

期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持；培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习；人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

2、上半年工作的不足之处

(1) 拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时务必要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

(2) 工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主

动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

二、下半年的工作规划

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

1、加强基础管理 提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

(1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力；对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把

关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

a□列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

b□修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c□统一门店装修标准。

d□对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

(2)、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人力资源部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什

么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

2、完善商品体系 转变盈利模式

(1)、大家都知道，这一次的行业整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

(1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a□制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b□无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c□以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

(2)、要关注员工的成长和进步

人力资源部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人力资源部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机

遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们xx必将有一个更加美好的明天。

演讲稿代写平台篇四

老师们好，同学们，今天我给你们，带来了两个消息：一个好消息，一个坏消息。

坏消息是：不知不觉我们已经20出头了，到了这个年纪，不论我们是否准备好，我们即将要承担起建设国家和社会的重担，我们作为团、党的一份子，更是需要负起比别人更多的责任和义务。

另一条消息是：那就是我们都长大了，变得成熟了，90后的我们，曾被称为慵懒、散沙、脑残，但我们逐渐学会了勤奋，明白了团结，找到了自我，现在的我们被称为新一代的“动力人群”。终于轮到我们能够接过党和国家的大旗，把我们的青春和热血洒在这片热土之上。

我们伟大的社会主义总设计师邓爷爷就曾经说：需要让一部分人先富起来，然后先富带动后富，最终达到共同富裕。难道我们现在不是这样吗？创先争优，争当先锋的核心正是让我们团员努力做好，作为一个榜样，带动身边的人。或许有人对先和争产生了一些顾虑，什么“人怕出名猪怕壮”啊，什么“枪打出头鸟”啊，或许这些都会成为阻碍你的绊脚石。其实不用担心。有句世界名言，“未来是我们的，也是你们的，但终究还是你们的”，落后是可怕的，同学们看看你们的掌

心，握起我们的拳头，命运就掌握在我们的手里，那为我们的命运而奋斗就是理所因当的。我们作为21世纪的党员、团员、先锋，在芸芸众生之中，作为他们的榜样，他们的力量，我们就更应该发挥自己的所长，创先争优。

“沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春”。从军事的角度来讲，要想获胜，就要捉住战略的先机，先下手为强，当我们在争取先锋的时候，我们就有在未来获胜的可能，不仅为自己赢得未来，更会为社会赢得未来。

有些东西叫经典，经典这种东西是不会随着时间的流逝而变质的，就好比雷锋精神。我们的创新争优就应该学习雷锋精神。我们眼中的雷锋可能就是生活在聚光灯下的一个人，每件小事、好事都被记录下来，那些我们几乎不可能做到的事情，其实这是一种曲解。雷锋精神并不是指打完球去喝水龙头水，也不是拿吃饭的钱去捐献，其核心是身体力行地去为人民着想，全心全意地服务人民。

就像我们的上一代80后一样，网络上也曾经把他们评价为无能的一代，但是当生活的重担落到他们的肩上时，他们义无反顾地挺起了“中国的脊梁”。而现在，我们，责无旁贷！

既然我是首当其冲，那我就先冲一下吧！首先为我们完成学业并即将踏入高考的征途送上最美好的祝愿！

回顾昨天，在新时代的这一年我们留下了一段特殊的记忆，你一定记得刚踏入新时代的信誓旦旦，看着“新时代欢迎你”这几个大字你是多么的兴奋；你或许记得与时间赛跑拼命做题似的紧张气氛和盼望放假的那种期盼的心情；你也会记得考试过线时的欣喜和落榜的悲伤；你或许记得这所设施不太好的学校不断创造奇迹的故事；你或许记得打水房的拥挤和暖水瓶常常被偷的无奈；你或许记得食堂里那令人畏惧的饭菜和钢铁般的馒头，也记得与同学们在操场上疯跑时的随意与自由和篮球场上的激情，你一定记得春天学校食堂门前那

天充满花香的“香舍利”大街和那70厘米深的池塘。可是你是否记得数学课上激情四射的班主任，“这个小东西，它爱咋弄咋弄！”；是否记得那具有穿透力嗓音的生物老师，“请同学们注意一下，从这次的阅题的情况来看，还是读题的问题，对题干的把握不准确！”；是否记得返老还童的化学老师，每次上课都带着他那憨态可掬的笑容，没讲到兴奋时总是大声问道：“对吧！这都不知道，你的素质也太不行了吧！”；是否记得一问三不知的基能老师，“这题问你们的物理老师，这题问你的化学老师，这题问对面的同学，这题我不会！”但愿这些都能成为你大学的最初记忆。同学们，新时代的校园里有太多的人和事需要我们去记忆！

我知道，我们好友一些特别的记忆，我们一定记住了“俯卧撑”，“躲猫猫”，从热闹中我们记忆了努力，我们一定记住了“打酱油”和“妈妈害你回家吃饭”从麻木中去我们记忆了责任。我们一定记住了姐的狂放，哥的犀利。未来有一天或许当年的记忆让你问自己曾经是姐的娱乐还是哥的寂寞！

面对今天，高三五班给我留下了永恒的记忆。我记得“物理小王子”青天，没当上物理课时。老师总爱提问他，而且每当不会时，它总爱用手摸摸自己的头发，这从而影响了整个高四；我记得所向披靡的小钢炮，他那爽朗的笑声令我们所有倾倒，尤其是他旁边的同学更被他所折服；我记得极其乐观的老段，见了同学总时“亲~~~~”是每个同学都火冒三丈；我记得单纯可爱的小姜飞，课间时的突然地抒发感情和发飙，总是令同学们哭笑不得；记得团委一行三人办板报时的艰辛和成功时的喜悦。还有，整天人生苦短的杭妮，走个性路线的超仔，搞怪十足的郭大侠，积极乐观的永对□cf的王者李可等等。他们都是我心中抹不去的记忆！俗话说“一辈子同学三辈子亲！”我们一定要，亲！亲！亲！

我记得自习课上乱哄哄的样子，常常气的纪律委员发飙的场景；记得我们考倒数第一时的尴尬场面和班主任那无助的表情；记得各科老师无数自己我们的话常常令我们无地自容；更

记得跑操时一片乱糟糟的场面。但愿我们要有五班丑陋的记忆，只要我们共同记忆那些丑陋，总有一天，我们将丑陋转化为美丽。我相信30天后的高考就是我们见证奇迹的时刻，给别的班级color to see see 让他们见识见识什么是真正的五班！

展望未来，奔向大学我们的烦恼可能会越来越多，考虑的问题也越来越现实，没关系成功更易光顾磨难和艰辛，正如只有经过泥泞的道路才会留下脚印；请记住别太多的抱怨，，成功永远不属于整天抱怨的人，抱怨也无济于事；请记住努力拼搏，这是每一个成功人士的秘诀；请记住“新时代“这个我们奋斗一年的母校。什么是母校，就是那个一天骂八遍，却不许别人骂的地方。

dear们，也许我们难以有那么多的记忆。如果问我们关于一个字的记忆，那一定是“被”。我知道，我们不喜欢”被坚强”，那就挺直你们的脊梁，挺起你们的胸膛，努力去学习，坚强而勇敢的面对高考！

dear们，也许我们难以有那么多的记忆，也许我们很快忘记这一时刻，尽管我们都不喜欢被，但我还想用一个“被”子。我们的未来会被五班记忆！

1.代写英文演讲稿软文征文情书

2.代写演讲稿

3.淘宝代写演讲稿

4.原创代写演讲稿

5.代写代笔演讲稿

6.代写竞聘演讲稿

7.代写演讲稿文章

8.竞聘演讲稿代写

演讲稿代写平台篇五

各位领导好，我叫贾xx□现就职于人民东路，普通柜员。

我想说的有个主题，但请让我最后说出来，这里先卖个关子。

首先从我大学说起，虽然我学的会计系，但成绩并不理想。

个性让我更喜爱社交和运动，从班级的团支书，到学生党支部书记，也担任过新生的代理班主任。

屌丝我做不来，我热爱运动，比如打羽毛球，因此我创建了学院的羽毛球社团任社长，当时我爸也是报社社长，因此我觉得我跟爸一样在做着男人该做的事。

毕业前夕，三一招聘重本生没给我机会，而在应聘参观远大的过程中使我执意留在了那里。

残酷的选拔和考验，严格的管理制度、美好的企业文化、还有优越的环境氛围，不被这些洗脑也难。

只要在远大一年以上员工，三一无条件录用，当时去三一的同事不在少数，这时候我发现选拔人才更在乎工作经验和实践的`培养。

第一份工作赶上远大净化机公司新品创业最初阶段，脑力和体力都经住了考验。

从xx年直销模式下的网络营销员，到xx年远大转型经销，我

下到市场台州、武汉任客户经理。

xx年因婚姻关系申请回到长沙，主管网络渠道搭建。

3年多时间一直摸爬滚打在经销商的团队中，为经销商提供指导、支持和培训。

让我从此懂得了：“商道即人道”，这也是日本经营之神稻盛和夫的力作之一，我很喜欢读他的书。

[莲山课~件]通过实践，我深知要服务好商户，就必须处理好与他们的关系，思其所想，投其所好，善于平衡企业与商户的利益，这些同样适用于银行。

xx年10月，带着新的憧憬来到交行，一年多的柜面生涯对我来说非常有意义。

在这里我把自己沉淀下来，努力汲取银行的业务知识和营销方法，就这些我已经帮助到了身边的亲朋好友，也结交到不少有需求的朋友和客户。

同时交行的生活和运动也让我有了很多好朋友，和这么多行长们一起战斗和交流十分快乐，也非常感谢他们给予我帮助和支持，这也是我一直以来坚持的动力。

破茧化蝶终展翅，男人都希望实现自我价值，能在当下做出最大的贡献。

这次小企业信贷客户经理的职位可以说是为我量身打造，以前的积累能够让我胜任它。

我能充分的利用在企业的营销手段和方法发掘及掌握客户；我还能通过自身网络营销优势帮助小企业另辟奇径。

当然目前我最需要的是大家的认可和支持，希望在以后的工作中多给予我指导和培养，我一定能成为交行最优秀的客户经理。

最后这里的我想说的主题是：做男人，就应该走出去，爱拼才会赢。

希望大家喜欢我、选择我。

谢谢！

尊敬的各位领导, 各位评委：

晚上好！

我是资产风险管理部****, 86年入行, 先后从事会计、储蓄、信贷法律和资产风险管理等工作。

1995年在职大学本科毕业, 经济师。

04至xx年荣获省行不良资产处置“特别能战斗”先进个人、股份制改革先进个人一等奖荣誉称号。

连续两年考核称职, 现任资产风险管理部中级客户经理。

首先, 汇报xx年10月以来我做的主要工作：

一是具体组织参与不良资产清收处置工作。

收回现金***万元; 完成了**户不良贷款客户尽职调查及处置预案、不良贷款客户清户及基本清户**户; 完成了**户账销案存档案资料整理、入档, 现金清收账销案存**万元; 迁徙不良贷款**户, 累计金额**万元。

为我行加快不良资产处置,进一步夯实资产质量作出了努力。

二是完善不良资产剥离后及闲置资产处置后续工作。

继去年6月份全面完成剥离工作后,我作为剥离工作具体实施者,针对其后续工作:政策上为各方面做好指导、解释、咨询服务;数据上报准确,多次得到省行好评;档案资料已全部入库存档,规避了我行剥离后风险。

得到理解,已基本完了过户手续,从而为我行自留房产增加面积近30平方米,实际面积与分割后新办理的产权证完全吻合。

三是推动全面风险管理建设。

切实履行风险委员会秘书处工作的各项职能,审查各项风险预案,拟定上会风险议案,主撰了《xx年度分行风险管理报告》及《xx年中期分行风险管理报告》,为提高我行全面风险管理水平奠定了基础。

二、竞聘的优势和特点

大家知道,当前困扰我行发展的主要障碍,就是不良贷款问题。

全面建设风险管理,加快不良资产处置步伐是我行乃至今后一段时期主要任务。

我从事资产风险管理及不良资产处置近xx年了,认为有以下优势:

一是我热爱这项工作,具有丰富的风险管理工作经历。

自**年开始至现在,我始终坚守在资产风险管理这个艰巨而又神圣的工作岗位上,回顾自己取得的认识和成绩,自豪的是近十年的青春年华未虚度。

近十年,我为我行的资产风险管理事业作出了应有贡献。

为全行不良资产降低及经营效益提升起关键性的作用;特别是去年4月份国务院批准工商银行进行股份制改革,参与实施财务重组即第二次不良资产剥离工作,随着政策性及商业性剥离的签约,为我行加快财务重组步伐起到决定性作用。

历年来,我担负着对全行不良资产处置业务指导及咨询,同时参与并制定及实施不良资产处置方案,通过综合灵活运用各种不良资产处置政策,完成了多宗处置重大项目,多次得到省行部领导的高度赞赏。

二是我熟悉这项工作,具有良好的业务素质。

我熟悉风险管理工作的操作流程以及不良资产处置政策规章,多次被省行抽调参与重大剥离、债转股、呆帐核销工作。

具体完成了如*****等等重大企业处置工作,特别是近期有待完成的**的处置。

三是我能做好这项工作,具有较强的组织、管理和协调能力。

协助组织全行二次剥离工作;仅用一星期时间,组织完成核销小额损失贷款158户,得当省行的好评;独立组织大规模闲置资产及抵债资产的拍卖工作;协助审计署对我行部分剥离及不良资产处置的延伸审计,展示了我良好的沟通协调能力,得到多方面领导好评。

我所取得这点成绩,离不开组织的培养、领导的关心和同志们的帮助!借此机会,向各位领导和同志们表示衷心的感谢。

今后,我将继续发扬“特别能战斗”的吃苦精神,勤奋工作,为分行的改革发展作出新贡献。

谢谢大家!