

2023年热力公司员工演讲稿 保险公司个人演讲稿(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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

热力公司员工演讲稿篇一

大家下午好！我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。

此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产

品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。

我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。

也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点

我觉得是营销大客户比较有效的办法。

在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己的事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。

前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备。

热力公司员工演讲稿篇二

保险公司个人演讲稿 各位朋友，大家好：

我是来自中国xxx人寿保险股份有限公司巴州支公司的xxx。首先感谢团委举办这次活动所创造的机会及公司给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友，告别校园时代至今已有八个年头，想来真是弹指一挥间，从小到大我评价自己是一个有着许多好奇心和梦想同时又用心的人，因此，今天我给大家分享的题目就叫用心追逐，放飞梦想。

可能每个朋友的心里都会有这样的想法，如果时间能够倒流回某一个阶段，我如何从新开始，假如真有这种可能的话，我想我会从92年开始。

92年，我的高考成绩离本科院校的录取分数线差一点距离，本想重整旗鼓，但父母似乎对我失去了信心，因为在这之前

我已经重整了两次，那个时候对一纸文凭的追求是一种潮流，现在想来，这种单纯对文凭的追求不免有些不合时宜，但在求职过程中，尤其是一些竞争激烈的岗位，对学历的要求依然是一个门坎，这似乎是一种证明。不过，我想告诉朋友们的是最好的证明是在现实中去用心成长，在不断成长的过程中去触摸你的梦想，一纸文凭可能是一份职业的叩门砖，而生活的大门却要我们用心灵来开启。95年大学毕业，因为客观原因，我和同学们没有机会进入当时梦寐以求的塔石化炼油厂，不过，幸运的是另外一扇大门向我们打开——南疆一座新成立的股份制小炼油厂，仰望厂区上方的灿烂星空，心情是那样激动，毕竟，我可以养活自己了，和第一次找到工作的朋友们一样，心情简单而又快乐。

在这里，我用心珍惜每一个实践机会，因为用心，我全身心地带领工友废寝忘食地安装设备、起草开工方案、绘画工艺流程图纸、进行员工理论培训，因为用心，厂领导给予了我更多的信任和支持，从最初的一名普通工人到车间主管，从工艺技术员到生产技术部部长。因为用心，平凡而单调的生活显得多姿多彩，空旷的戈壁滩赋予了我个性上的一种从容和豁达。一年半后，为了选择另外一种生活，我辞职离开炼油厂，回到了库尔勒。

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国xxx保险公司，看完一部叫《保险推销人》的书籍之后，我对这个行业充满了信心，公司一开业，我便带着无比的热情投入到工作中，和同事们一起走遍梨城的大街小巷，走入人群中，走到社会中，从事保险行业的生涯中，我用心成长，真诚面对每一位同事和客户，从一名普通的营销人员到业务主管、培训讲师、片区经理、部门经理助理直到现在的客户服务部门负责人，这个行业使我明白个人的价值只有在不断自我激励中提升，在服务企业、服务社会中升华，这个行业让我学会用一颗感恩之心来面对生活，这个行业更让我懂得了爱心和责任的深刻含义，尽管目前有许多人们对这个行业的从业人员有一些偏见，保险行业的信誉受到公众的质疑，但从业多年来，我明

白了一个道理，任何一种职业的自豪感和尊严都要靠每一位从业人员去用心维护，要靠自己去努力赢得，同时这个行业是许多想开创自己事业的人们一个很好的锻炼机会，在这个行业里，你可以用心拥抱生活，用自己的汗水去换取金钱、鲜花、掌声和荣誉。当然，寿险行业是属于那些用心成长的人，属于那些不甘平庸和努力奋斗的人，我们始终要明白一个道理，这个世界上没有救世主，只有用心创造生活的人才会真正拥有明天！最后我为大家演唱一首《创造》来结束我的分享，谢谢大家！

我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年；这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程。从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的‘游戏’。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三！也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢？因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

我明白，天晴的时候修房子的人，才是真正的智者。就像胡

适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已！”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥。”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠10元给玉树灾区。

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

更有特色的一点是它是理财能手。

也许在很多人看来，金钱是财富、股票也是财富，知识、感情、时间同样都是财富，但理财又何尝不是一种财富呢？一个钱币最美丽的状态，不是静止，而是当它像陀螺一样旋转的时候，而吉祥三宝正是这样一款能让钱币转动起来的理财好伙伴。

“吉祥三宝”采用保额分红方式，保险金额随客户年龄增长

而不断提高，有效缓解由于通货膨胀带来的经济损失，确保未来时期的购买力。同时客户还可以享受到年度红利和终了红利双重收益，安全保值，稳定增值，确保资金安全。合同满期时客户可以一次性领取“吉祥三宝”所有利益，可作为孩子的教育金、婚嫁金，也可作为自己的置业金、养老金，科学合理的规划人生。

浓浓的咖啡跟茶，只有细细品味方能感觉它最真切的浓香，有些利益要用心去体会，有种灯，需要闭上眼睛才能看见，而吉祥三宝，它就是这样一个指引我们走向快乐幸福的星座，它是生命之树上的一片绿叶，它更是我心中的一轮明月。

生命真的很脆弱，生命也很孤单，少时陪伴我们的是父母，中年时是男女朋友，后来是老伴了。可是又有什么是永久的呢？到我们都老了，父母也去世了，孩子成家了，孙儿也上学了，也许更糟糕的是老伴也离去了，孩子也走了，是否我们会一无所有，不，我想，至少，那时我还有你——吉祥三宝。

人世间风云变幻，缘聚缘散，有多少爱情正甜蜜，有多少童话正凋零？然而我始终相信，因为有你，吉祥三宝，我将得到永恒的幸福。

吉祥三宝，你是我生命中最美的相遇，我相信我不是你生命中的过客。

我不知道流星能飞多久，值不值得追求；我不知道樱花能开多久，值不值得等候。

热力公司员工演讲稿篇三

你们好！

首先我先来个简短的自我介绍，我叫__，一直在__当一名既

合格又优秀的导购，在此感谢__公司给我此次机会，另外呢我也很想跟大家分享分享我的工作经验，我自20__年__月从学校出来实习，实习了一年多的时间，第一份工作让我收获了不少，受益匪浅，而这份工作正是我第二份工作，在两年多的时间里，我做的都是一种性质的工作，那就是销售，我喜欢销售，销售可以给人带来动力，带来自信，带来无尽魅力，这也就是我所想挑战的原因。但话又说回来，起初我刚接触公司产品时，我就对这行业没多大兴趣，但慢慢接触才发现这个奢侈品是很不错的，从哪点可以看出它的卖点呢，无论是从产品的性能或是产品的性价比都非常的不错的，产品从出售到售后必须走三大程序，从售前到跟踪服务在到售后，这都是很全面的服务，缺一不可，如果我们大家努力把这几大程序做好，那么也就等于我们的销售不成问题了，加油。

这次我来竞聘这个岗位我带着十足的'信心，带着十足的把握，这些信心都是大家赐予的，所以我希望我以后不管带哪个团队我首先以身挫折，树立好自己的榜样，努力把大家的心态调为最佳，把业绩做好最好，这个就是我短期的目标。

最后感谢__公司器重我的才能，希望我不辜负大家对我的期望，我相信我会比别人做得好，我不比别人差。

我的演讲完毕，谢谢大家！

热力公司员工演讲稿篇四

晚上好！

春风传喜讯、金马踏歌来！

在缤纷的焰火和欢快的乐曲中，新的一年向我们走来，值此新年来临之际，我谨代表xx公司全体员工对各位的光临表示热烈的欢迎和衷心的感谢！（鼓掌）20xx是不平凡的一年也是让我们所有人都终身难忘的一年，无论是国家还是我们自己都

或多或少经历了一些坎坷与辉煌!

北京举办奥运会和残奥会的成功并取得了辉煌的成绩;我们公司在今年也创下了与2007年相比增长40%的好成绩,这都是我们承蒙各位来宾的帮助,家属支持以及各位同事的努力才有了我们xx的今天,同时也是我们xx公司全体员工的敬业精神和良好的团队凝聚力,使我们有了今天的可喜可贺业绩,可以说20xx年对于我们来说是一个机遇与挑战并存的一年!

在这一年里我们提出了“用业绩说话,以作为求地位”的xx理念,将业绩落实到每一位xx人的心目中;同时也将“只为成功找方法,不为失败找借口”的工作方式深入到每一位xx人工作中,在这一年里我们学会了感恩,学会了理解,学会了如何在艰难的环境下生存与发展!

相信新的一年xx人将站在新的高度,在激烈的竞争环境中,发扬激情,传承斗志!辉煌让历史铭记,梦想仍在前方!让我们携手并肩,再接再厉,用自己的辛勤和汗水谱写xx新的篇章!

再次感谢各位来宾!各位同事以及家属们!谢谢你们!(热烈鼓掌)

热力公司员工演讲稿篇五

大家好,首先感谢局上给了我们这一次参与竞聘的机会,我想说:面对这次的机遇与挑战,我对自己布满信心、对广告邮购公司的未来布满信心。竞聘这一个岗位,我自身的优势是:到广告组后,系统学习了有关广告策划、广告制作以及广告营销方面的知识,有丰富的广告策划经验和较高广告制作水平。通过我的策划、设计的广告作品近百幅,客户满足,受到好评。

假如我是广告邮购公司经理,要使公司工作开展得有声有色,

要有自己的思路和设想。下面，我谈谈对广告邮购公司未来对外经营、对内治理中的一些工作思路：首先广告邮购公司的方针目标是：强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理念，加强治理力度，为完成80万业务收入而拼搏！广告邮购公司作为一种全新的媒体，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的广告理念，改一改昔日的宣传方式，是公司在以后治理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到邮政广告得天独厚的信息传播网络，因此依靠邮政网络的平台经营广告，应该是邮政事业在信息产业化竞争中做出的正确决策，我们邮政广告人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

1、制作发行明信片由我们公司独家经营，是一个非常有潜力的项目，公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市风景区有关部门联系，洽谈发展，制作企业明信片，开发景点型门票和文化收藏型明信片。

2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，商业信函不只是用于账单一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布广告，让需要利用邮政的信息资源，给他的目标用户发送业务信函的企业都来加入。

3、公司将创造条件，增加、开发户外广告市场。在界福桥邮电宿舍临街面，增设广告制作门市部一个，计划在条件成熟后，在城内增设广告制作门市部，承接广告邮购业务，买断一些黄金路段的市政设施以及大型商贸、文体活动的广告代理权；另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他广告公司策划和发布的，利润相当可观，我一直在构思，为什么不可以利用我们邮政大楼楼体来做一些大型广告牌，这里处于火车站和经济开发区的主干道上，地理位置十分优越，而且我们在自己

的大楼做广告，成本也相对较低，只要做得好，必定吸引得了大客户的注重力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收邮政广告业务，占领市场，并注重营销的实际效果。在邮政营销网点、各支局、所以及我们局里员工中开展业务承接，利润分成，调动起我们系统内部职工联系广告业务的积极性。

5、发展和健全邮政代销网络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，想通过邮政网络，把他们的产品推销到农村市场去，这说明邮政网络的作用已经被一些客户所熟悉，公司可以在如何健全农村邮购代销网络上下功夫，有了好的销售网络，将会有更多象“娃哈哈”这样的客户主动与我们建立业务关系，邮政信息网络才能真正发挥其优势，公司的经济效益也能得到更大的提高。

1、在公司中建立一种能够激励每个员工发挥他们创造性工作能力的治理体系；建立一种全新的广告理念，来适应现代广告市场的需要。

2、针对市场中未预期到的情况和最新的竞争压力作出最快的反应，调整公司的战略目标和公司的长期发展方向；针对公司的各项决策，在民主与集中的基础上给每一位员工参与公司决策的权利，这是合作和信任的基础。

以上只是我对这个岗位治理工作的熟悉与思路，重要的是落实行动。我一定以务实的作风，不断的创新，为促进邮政追赶型跨越式发展，为广告邮购公司收入80万而努力拼搏，为邮政通信建设做出新的贡献！