

最新广告演讲稿一分钟 演讲稿(优秀5篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

广告演讲稿一分钟篇一

尊敬的各位老师、同学们：

大家好！我叫梅硕。

今天我演讲的题目是《勤俭节约，争做理财小达人》。

古人云：历览前贤国与家，成由勤俭败由奢。是的，一个没有“勤俭节约”精神的国家是难以繁荣昌盛的；一个没有勤俭节约精神的社会是难以长治久安的；一个没有勤俭节约精神的民族是难以自立自强的。

妈妈知道后，语重心长地告诉我说：“孩子，爸爸妈妈很高兴你能很好的做到勤俭节约，你真是一个好孩子，但是，你马上就要升入五年级了，已经是一个小大人了，你应该明白，什么都不买，什么钱都不花并不是真正的勤俭节约，我们不能为了节约而节约，生活中，该花钱的地方一定要花，该买的东西一定要买，只是要有合理的计划，不攀比，不炫富，学会理财而已！”然后又给我推荐了一本叫《探索财富》的杂志，这本杂志讲到一些名人、名企以及一些我们同龄人理财和赚钱的方法和奇思妙想。我对此很感兴趣，也十分佩服他们的聪明才智。这学期我从数学课本中学习了有关储蓄纳税的知识，明白了原来把钱存到银行是有利息的，我还知道教育储蓄免征储蓄存款利息所得税。所以今年我决定我的金

钱我做主，我要让它们有它理的安排。我拿出了500元留做日常零花，把剩余的全部让妈妈帮我立了一个户头，存进了银行，我要让我的钱生钱。除此之外，在爸爸的帮助下，我还买了一些股票进行投资。当然，我们进行投资时要小心谨慎，要尽量选择大型的跨国股票基金，因为爸爸告诉我说，他们的股票基金世界各地的人都会去买，所以相对来说风险是比较低的。同学们，你看我处理得怎样？是不是很合理？相信在我的精心打理下，我的小金库里的资金一定会变得很有意义。

但是，在日常生活当中，有些同学仍有铺张浪费的坏习惯，而且没有理财的观念，每天总是稀里糊涂地乱花钱，一点计划都没有，今天买一块橡皮，明天买一个心仪的玩具，不管需不需要，心动了就会买。每次当钱花完时，他们总会想：没关系，钱用完了，妈妈还会给我，用不着担心。而且买东西时他们专挑高档、名牌的相互攀比、炫耀，然而没用一两次便又扔掉了。如此的大方，如此的铺张浪费，将来会怎样呢？这种现象是值得我们大家深思的。

勤俭节约是我们中华民族的传统美德，我们青少年更需要在生活中勤俭节约。为了家业的兴旺，国家强盛，我们必须培养勤劳、俭朴的高尚情操。只有这样，我们才能拥有明天，我们的民族才能兴旺发达。

一花独放不是春，万紫千红景色美。同学们，我真诚的希望大家都能跟我一样，做一个勤俭节约，懂得理财的小达人！

谢谢大家！

广告演讲稿一分钟篇二

好的工作是需要自己去努力获得的，那么 你准备的演讲稿可以吗？下面可以参考一下的内容哦！

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。

因为，我从来没有做过广告。

但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。

中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。

而我，就是这个勇夫。

是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。

我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。

目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。

尤其是在×××主编，×××总经理的带领下，我们成功突破封锁，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。

这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。

正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。

每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心

头，心中充满了喜悦和期待。

同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。

而我们杂志的优秀，主要是因为我们以×××主编，×××总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。

在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

当说完我们的杂志的时候，我不得不想到了我自己。

但是，不好意思，说到我们的杂志，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。

因为我的确没有什么好说。

但是，既然走到这个台上来了，我还是要说几点：

一、广告是杂志社的基础，必须全力抓好。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。

同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具

有极大挑战性的行业。

在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。

我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。

我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼()你的能力。

各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。

而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。

因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。

具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。

如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场的需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。

让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。

我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

二、 虽然我在零点起步，但我相信我能。

任何人不是一生下来就是天才。

我是这样，我相信在座的各位都是这样。

我们依靠的全部都是后天的努力。

我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。

所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。

你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。

所以，还是要读书。

就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。

在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。

我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

即使在广告行业，虽然我是从零起步，但我也并不害怕。

我很欣赏中国移动的一句广告词“我能”。

我在他的前面加了“我相信”，这是我心态的真实写照。

俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。

”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的广告是一定能够做好的。

虽然在座的各位同事有很多是在广告行业里摸爬滚打了很多年，对广告有很多感触，说起来可能一套又一套。

但我个人觉得，在广告行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。

况且，作为一个广告总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个广告部门的团队，达成团队的目标。

所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。

因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。

而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。

你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

三、 我有信心竞聘成功，因为我有领导和同事们的支持。

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。

一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。

而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。

试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。

而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。

即使在以业绩说话的广告部门，领导的重视和提携也是很重要的。

说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

当然，我能够成功竞聘，也领导的支持并不是成正比例的关系。

关键而是在于大家的支持和信任。

领导的支持有利于开展工作，但同事们的支持则是完成()我们销售目标的重要保证。

我不迷信领导，也不迷信同事，我相信任何事情的成功，都是大家共同努力的结果。

今天，我能够站在这个竞聘演讲台上，证明我已经在广告总监这个职位上迈进了一只脚，只要有一半以上的同事再给我投票，我就可以成功当选。

不过如果大家不选我也没有关系，因为我的心态也端正，希

望大家睁大眼睛，一定要努力选出最适合担任广告总监的那个人。

如果实在没有的话，我们可以力说领导通过猎头公司到外面去挖人，因为在这个职位，我个人的感觉是宁缺勿滥。

但我觉得，我还是一个比较合适的人选。

因为，首先我有领导的支持，其次，我将会用自己的实力，得到员工的支持，不过这需要时间，不是现在，也许是两三个月以后。

如果我应聘成功，我将从“以人为本”出发，加强与员工之间的沟通与磨合，努力适应领导的工作方式，加快领会领导的意图，减少沟通成本，最大化地提高工作效率。

我还是那句老话，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

话说了很多，不知道有没有说在点子上。

觉得我说得对的，可以投我一票，不是对我竞聘广告总监的肯定，而是对我演讲的肯定。

觉得我说的不好的，还请大家批评指正，我在下次的演讲中一定改正。

希望能有下次。

真诚地祝愿我们杂志社越办越好，办成大家都喜欢的杂志。

也希望我们广告部能都做广告，为杂志社的发展提供源源不断的钞票。

并祝在座的各位领导和员工身体健康，阖家幸福，工作顺利！

大家好，我叫沈xx这是我的竞聘报告，今年上半年我在东三区负责xx区的销售工作，下半年在业务支持部担任销售总监一职。

这是我的简历，在我来国药就职前的3年里在3家公司担任销售的工作，2家合资企业1家民企。

接下来我介绍一下，最近三年销售工作的业绩情况，11年完成率101%，12年完成率112%，今年上半年完成率100%。

在上次演讲的时候我已做基本情况分析和解读，这里我只总结成6个字，谢天谢地谢人。

谢天谢地是这是一个以政策为导向的行业，企业和我共同享受到了政策红利。

完全脱离了过去靠个人才能实现业绩的时代，这是一个多好的企业，在身后是采购、物流、财务完成了最重要的工作，而完成业绩则我享受了最灿烂的掌声。

谢人是感谢我的客户并不讨厌我，也很关照我。

也感谢每一个帮助我的人，误解我的人。

我下半年的工作是业务支持部作为供应商的客服人员。

我对我的岗位认知是这样的，上层希望我能做到的是“完的任务”“搞的定下级”，我认为这是一个结果。

作为一个总监应该做到，顺应企业的决策利于市场趋势，我们还没有做到主宰市场的能力，虽然政策的倾向让我们有寡头垄断的红利。

每一个不符合市场规则的行为都会慢慢丧失我们公司所拥有的优势，回头看“调价补差到位后再补”“每笔退货采购签字”“采购毛利必须高于6个点”是不是符合市场的规则。

作为一个管理者，模范作用远远比奖惩指挥有价值的多，我们把上级称之为领导，带领和指导，是不是也是这个意思呢？所谓示范，我必须在专业知识上、职业素养上、为人道德上、工作习惯上有优秀的品质才能感染团队的每一个人。

基层应该有什么样的意识，作为企业的一份子，我们只是分工不同而已，相信我是企业的主人，我就是，担当起每一个岗位的职责。

充分理解国企的正向意义，实现自己对职业想象的最终结果，享受工作的快乐。

所以践行很重要，在这里我说得再好也没用，用毛主席的话说就是端起碗可以吃肉，放下碗可以骂人。

正如今年我看到一些有价值的同事正在离职，我觉得让员工快乐工作不应该是竞聘时的口号。

广告演讲稿一分钟篇三

教师是学校教育教学的实施者，是创建和谐校园的主力军。

1. 树立典型，奖励优秀，努力调动教师工作积极性。学校本着师德师能两强、名优双提的原则，制定了一系列奖励和评价目标，包括奖励校内名师、表彰教师业务进一步学习和提升、评价校内学科带头人、评选师德模范、评选先进部门、评选“学习、研究、实践”十大模范等。使广大教职员工严格按照教师道德标准要求自己，以身边的榜样推动自己，热爱自己的工作，奉献自己，积极进取。形成了强调学习、提

高质量和贡献的氛围。教师的外表得到了家长的认可和社会的高度赞扬。

2. 以人为本，努力营造团结尊重的工作环境。通常我们说“心情愉快，累不累”，这说明创造一个愉快的工作环境有多重要。这必须将严格的要求与尊重和信任结合起来。关键是从欣赏的角度看待教师，尊重教师的人格、劳动和合作需求。因此，在工作方法上，我们注重以正确的舆论引导人，以和谐的环境凝聚人，以显著的成绩鼓舞人，以勤奋的氛围培养人。我们也加强了情感投入，因为情感是校长和教职员工之间的纽带。每年，我们都开展各种形式的文化体育活动，给老师送节日礼物，给有需要的工人送温暖，在沉默中看到真相。

三、公开办学，民主管理，千方百计提高教师的主人翁意识。我们在学校管理的各个环节实施校务公开工作，努力让教师参与学校管理，做出民主决策，使学校的一切工作在社会、家长和教职工的监督下进行。财务工作开放、经营活动开放、收费开放、职务评估和晋升选先开放、教育教学活动开放等，得到了群众的支持和认可。我们牢记校长、学校领导干部是为教师发展服务的理念，从有利于教师发展的角度思考问题，努力让教师参与学校管理，让教师提出建议、实践、创造，使学校发展，实现“大船”！

学校的“人本管理”最重要的是要落实到学生身上，所以要树立一切为学生发展服务的理念。在尊重学生的前提下，充分相信学生，建立民主的师生关系；在关爱学生的基础上，建立新的有效的教育模式；通过依靠学生，我们培养的每个学生都能得到全面和谐的发展，最大限度地发展每个学生的潜力。为此，我们做了很多工作。

开展各种实践活动，培养学生的创新精神和实践能力。

其中，区级项目“小学生社会实践活动的方式方法研究”已

成功通过自治区教育科研规划办公室的验收，并被评为自治区优秀的科研成果。本课题以学校社会实践活动为主体，在学校集体组织下开设三个系列，即野营培训实践活动、参观基地实践活动、节假日专项实践活动；以亲子社会实践活动为左翼，在父母的领导下，每年开展两个黄金周；以独立的社会实践活动为右翼，在《小马过河》实践活动手册的提示下，学生将在寒暑假独立完成社会实践活动。可以说，这三种社会实践活动贯穿于学生生活的所有时间和空间。在活动中，我们注重培养学生学会做人，学会做事，从而在实践中培养学生的道德素质和认知能力。

2、改革评价方法，促进学生全面发展。

评价起着指挥和导向的作用，因此，我们将学生评价方法改革作为课程改革的首要任务，通过学习和实践，我们制定了兴安二小学学生评价体系改革计划，其目标是改变传统的评价方法，建立一套促进学生综合发展的评价体系。在几年的课改实验中，我们进行了一些探索。如果评价主体不再是唯一的教师，学生可以自我评价，互相评价，学生家长也参与评价；评价内容更全面，包括知识、情感、态度、行为习惯、意识形态表达等；评价方法采用开放的定性评价、通常的表现、口试、笔试……去年寒假，结合多年的实践经验，动员各年级、各科骨干教师编制《爱的期待》，使评价更加科学，真正能促进学生全面发展。

广告演讲稿一分钟篇四

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我

今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在xx主编□xx总经理的带领下，我们成功突破的封锁，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以xx主编□xx总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这

是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感受到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场的需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里

安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

即使在广告行业，虽然我是从零起步，但我也并不害怕。我很欣赏中国移动的一句广告词“我能”。我在他的前面加了“我相信”，这是我心态的真实写照。俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的广告是一定能够做好的。虽然在座的各位同事有很多是在广告行业里摸爬滚打了很多年，对广告有很多感触，说起来可能一套又一套。但我个人觉得，在广告行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。况且，作为一个广告总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个广告部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

三、 我有信心竞聘成功，因为我有领导和同事们的支持。

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的广告部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

当然，我能够成功竞聘，也领导的支持并不是成正比例的关系。关键而是在于大家的支持和信任。领导的支持有利于开

展工作，但同事们的支持则是完成我们销售目标的重要保证。我不迷信领导，也不迷信同事，我相信任何事情的成功，都是大家共同努力的结果。今天，我能够站在这个竞聘演讲台上，证明我已经在广告总监这个职位上迈进了一只脚，只要有一半以上的同事再给我投票，我就可以成功当选。不过如果大家不选我也没有关系，因为我的心态也端正，希望大家睁大眼睛，一定要努力选出最适合担任广告总监的那个人。如果实在没有的话，我们可以力说领导通过猎头公司到外面去挖人，因为在这个职位，我个人的感觉是宁缺勿滥。但我觉得，我还是一个比较合适的人选。因为，首先我有领导的支持，其次，我将会用自己的实力，得到员工的支持，不过这需要时间，不是现在，也许是两三个月以后。如果我应聘成功，我将从“以人为本”出发，加强与员工之间的沟通与磨合，努力适应领导的工作方式，加快领会领导的意图，减少沟通成本，最大化地提高工作效率。我还是那句老话，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

话说了很多，不知道有没有说在点子上。觉得我说得对的，可以投我一票，不是对我竞聘广告总监的肯定，而是对我演讲的肯定。觉得我说的不好的，还请大家批评指正，我在下次的演讲中一定改正。希望能有下次。

真诚地祝愿我们杂志社越办越好，办成大家都喜欢的杂志。也希望我们广告部能都做广告，为杂志社的发展提供源源不断的钞票。并祝在座的各位领导和员工身体健康，阖家幸福，工作顺利！

广告演讲稿一分钟篇五

在生命的调色板上，人人都希望自己是一个卓越的画家，能调出万紫千红的色彩，但是，我们中间的许多人，却连拿起调色笔的信心都没有，又怎么谈得上描绘色彩呢？今天，我想对同学说：“相信自己，别说你不行”。

我们成长的过程不可能是一帆风顺的，谁一生下来就会说话，就会走路了，每个人都要从积累与磨炼中逐渐成长，所以，请你相信，路是人走出来的，别说你不行！课堂上，请勇敢地站起来发表你的看法，即使你说得结结巴巴，即使你的看法未必完全正确，只要你勇敢地站起来，你就是自信的人。请不要因为害怕失败而退缩，没有经过失败洗礼的人永远不能成为强者。在别人的表扬声中，请不要否认自己曾为此付出的努力。说不行是因为担心失败，其实失败并不可怕，只要你有信心去面对它，当你坚信自己必胜而迈出决定性的一步时，你就会发现，自己畏惧的原来是一个纸老虎。

丧失自信的人，总想为自己筑起一个避风港，他们必将与失败结伴，21世纪需要勇敢开拓，勇敢进取，勇敢创新的人，这种人首先具备的素质便是自信，畏畏缩缩，犹犹豫豫的人必将被新时代所淘汰，作为新时代的建设者，我们要充分展示自己的才能，勇敢挑战困难，只有这样，才能充分发挥自己的潜力，谱写出壮丽的人生篇章。

年轻的朋友们，让我们抛弃自卑，摒弃自负，以微笑面对生活，挑战生活，挑战未来，走出一条光辉的人生道路吧！我相信，在那路的尽头，有用鲜花、笑脸和掌声装扮的“成功”！