

推销基金演讲稿 推销自己的演讲稿(精选5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

推销基金演讲稿篇一

改革开放的大潮一浪高过一浪，竞争已进入我们生活的每一个角落，竞争的一个重要方面，就是人才竞争。在优胜劣汰中，每个有识之士都会重新寻找自己的位置，重新认识自己的价值。然而人才何在？在于发现、寻找，更重要的还是在于自我推销。“先有伯乐，后有千里马”之说，虽古已有之，但靠别人去发现，我总以为是一种浪费，一种遗憾，一种悲哀，知己莫若沙，每个人展示给别人的，大多是“装在套子里的人”，所以，只有自己才能真正认识自己，解剖自己，才有资格向芸芸众生推销一个真实、完美的你自己。乞求别人了解，等待别人推荐，无异于捧着金饭碗要饭吃，况且，能够真正发现你、了解你、赏识你的人，毕竟太少、太少，所以才有“千里马常有，而伯乐不常有”之说。

戴尔卡耐基说：不要怕推销你自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。既然如此，朋友，你还犹豫什么？你还等待什么？记住：这个时代需要推销。

推销基金演讲稿篇二

国家医疗保障局组建以来，不断织密扎牢医保基金监管的制度笼子，以零容忍的态度严厉打击欺诈骗保行为。尤其在今

年，将专项整治行动与日常监管有力结合，强化打击欺诈骗保工作的针对性与全面性；并与_、国家卫健委联合部署开展全国依法打击欺诈骗保犯罪专项整治行动，重拳打击各类诈骗医保基金犯罪。在这样的高压态势下，打击欺诈骗保工作成效斐然：国家医保局数据显示，2018年至2020年，全国共查处违法违规定点医药机构73万家，解除医保协议万家、移送司法770家，追回医保资金亿元；2021年1至8月份，共检查定点医药机构万家，查处万家，其中行政处罚3297家，暂停医保协议9777家，取消医保协议2398家，追回医保基金亿元。

然而，持续打击欺诈骗保只是强化医保基金监管的方式之一，如何在取得的工作进展和成效的基础上，构建起多方协同、管用高效的基金监管长效机制，是当前和未来的工作重点。

1. 加强顶层设计，推进医保基金监管推进法制制度建设。一是推动出台了《关于推进医疗保障基金监管制度体系改革的指导意见》（国办发〔2020〕20号），提出到2025年医保基金监管制度体系改革的总体目标，明确了改革重点任务和制度保障，为推进医保基金监管体系建设打下坚实基础。二是推动我国医疗保障工作的第一部法律法规——《医疗保障基金使用监督管理条例》（以下简称《条例》）出台，有力推进医保领域依法行政、提升医保综合治理水平。

2. 统一工作程序和标准，为地方依法履职提供有力支撑。国家医保局在行政处罚、执法权限、执法依据、执法文书、执法程序、行政处罚等方面集中研究制定了一批规范化管理文件，确保各地依法履职。行政处罚方面，印发了《医疗保障行政处罚程序暂行规定》《规范医疗保障基金使用监督管理行政处罚裁量权办法》；执法权限方面，印发了《医疗行政执法证件管理办法》；执法文书方面，印发了《医疗保障行政执法文书制作指引与文书样式》；执法程序方面，《医保系统全面推行行政执法公示制度执法全过程记录制度重大执法决定法制审核制度的实施办法（试行）》等也已印发实施。上述规范性文件的出台，推动了基金监管行政执法的标准化、

规范化。

3. 建立完善医保部门主导，多部门参与的监督和管理联动机制。主要包括：加强部门协作，协同卫生健康、公安等部门积极参与，探索协同执法、联防联控和行刑衔接等工作机制，联合开展打击欺诈骗保专项治理行动，持续构筑打击欺诈骗保工作的高压态势；探索与市场监管部门建立制度化、长期化的监管合作机制，在医药价格监管、医疗领域反商业贿赂和其他不正当竞争行为、打击药品垄断、医药信用监管等领域，积极与市场监管部门开展互动和信息交流、联合执法检查。

4. 借助信息化、大数据等技术手段提升医保管理精准性。加快部署国家医保信息平台中医保智能监控子系统的建设和实施应用，完善智能监控体制。主要工作包括：推进医保智能监控知识库和规则库规范化建设，实现全国统一，线上线下一致，并动态更新。推动医保费用结算从人工抽查审核向全面智能审核转变，从事后监管向事前提示、事中监控转变。

推销基金演讲稿篇三

我竞聘秘书，有一个最不利的条件，即我的学历。你们说要招具有本科以上的文凭的，而我仅此一张自考大专文凭。好在任何事情都不是绝对的，事实不总是证明文凭等于水平，学历等于能力。请允许我幸运地回顾一下往事：（出示杂志）这篇打开写作之门的论文是我大专三年级时发表的，（出示证书）这些奖证是95、96、97连续三年的优秀撰稿人证书，（出示目录）这是我八年来发表在杂志上的文章目录，（出示文集）这是我近年来公开发表的100多篇论文汇集，（出示文章）这是我撰写的领导科学与艺术，这是我撰写的文秘调查报告。因此，我来竞聘了。因为我明白，我竞聘秘书还有几个算得上条件的条件：……竞聘者开始似乎在讲自己的劣势，但这恰

恰是诚实可靠的表现；而在给自己“抹黑”以示诚实之后趁机“亮”出自己几条压轴的优势，让评委及听众对其实力不能不心服。

人格与气度、礼貌与聪慧、信用与机智等素质、修养，是一个人立身处世的主要因素，考察竞聘人时，当然要关注到这一切。因此，竞聘人演讲时，要以自己的内涵力量去打动并感染评委和听众，既要展示才华，也要展示德性。竞争固然无情，但不可以诽谤和贬低别的竞聘人的方式来树立自己的形象；参与竞争的过程中，有些细节也不可不注意，很可能评判者就是要从这些细节中来考察你的素质。比如在现场设置一些“举手之劳”的事看你“躬腰”否，故意让你久等看你烦躁否。现在竞聘者中大学生研究生多得很，恐怕用人单位更希望找到有才更有德有境界的人。某行署办公室招聘秘书时，办公室领导有意在通往主考室楼梯上安排上访者，拦住他们要见主要领导“理论理论”。不少应聘者以我现在还不是办公室的人为由，视而不见，或绕道而走，或挣脱逃身。只有一位从事过办公室文字工作的年轻女同志耐心询问上访者的苦衷，倾听他们的意见和呼声，俨然以自己是行署办一员的身份耐心细致地对他们作解释说服工作，并表示一定将他们的意见转告领导，请求领导督促当地尽快解决。不想这些上访者得寸进尺，说肚子饿，她便为他们买来方便面；说没有返程路费，她掏出50元钱给他们。她在演讲中有这么一段：做人，人格是第一位的。我一直这样评价自己：水平三流，知识二流，人品一流；我深信行署办需要高水平的文秘人员，我过去那些所谓的辉煌肯定微不足道，但是我也深知，行署办文秘人员的工作成功也在很大程度上取决于他们的修养。

评委当即报以热烈的掌声，打开了电视机，她才发现楼内楼外的言行都在评委的监视之中。她被现场录取了，因为她把握住了应有的谦虚、尊严、理智，应有的人生观、价值观、世界观。

耳目一新、与众不同是征服评委的妙策。思维的独辟，观点的独到，表达的独特，是竞聘者努力的方向。下面是一位高中毕业生竞聘村委会主任的演讲词片断：我从没有担任过村干部，缺少经验，这是劣势，但正因为从未在“官场”混过，一身干净，没有官相官态、官腔官气，更不可能是官油子；少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢作敢为的闯劲。正因为我一向生活在最底层，从未有过高高在上的“体验”，对摆“官架子”看不惯，弄不来，就特别有民主作风。因此，我的口号是“做一个彻底的平民村委会主任”……这位竞聘者的演讲词，可谓是“官念”新颖不俗。具有鲜明的个性和风格。

精神状态影响着竞聘者的命运。斗志昂扬，意气风发，体现了风风火火闯事业的饱满激情与蓬勃向上的自我形象，会给评委留下好的印象。请看一次竞聘办公室秘书的最后一位竞聘者的演讲片断：人们找到了竞争这种生活方式，我当然不会放弃属于自己的那份公平。我清楚，评委不会无缘无故地偏爱一个人，但是好感的砝码必然会加在信心十足、言行一致的人的身上。我认真地研究了你们招聘这个职务的条件，也仔仔细细地分析了前面的竞争伙伴，我们相似的地方很多，说心里话，我们都想赢。但这是特殊的选人，需要的是言行一致、行过于言的人，而不是虚言巧语，言过于行的人。我敢来竞聘，是因为我有闯劲，又有干劲，我做人的原则是说真话干实事。所以我相信这次竞聘演讲给我带来的不会是别的，而必定是下次的就职演讲。

推销基金演讲稿篇四

一. 一 营销意识薄弱, 营销观念后进 受传统保险业的影响, 目前国内保险公司的营销意识普遍较弱, 营销理念也较为滞后。良多保险公司过分强调本身, 而没有充沛斟酌到客户的需求, 将营销过错理解为针对于个人的扩散性业务推行, 缺少长远的营销目标以及战略。

一. 二 市场定位不精确, 产品特点性不强 现代营销理论认为, 在进行营销前必定先做好市场调研工作, 掌控好市场定位。但受粗放型经营方式的影响, 一些基层保险公司不注重市场调研工作, 认为其可有可无, 造成为了市场定位不精确, 影响了产品设计、产品开发、目标市场分析等后续工作的展开, 致使产品缺少特点, 缺少竞争优势, 影响了保险公司的长效不乱发展。

一. 三 缺少专业的营销人材 目前, 专业的保险营销人员较为稀缺, 我国保险公司现有的从业人员普遍缺少专业的营销理论知识, 营销管理经验不足。此外, 保险公司的培训不到位, 良多营销员基本未接受过专业的营销培训, 业务知识水平不高, 业务质量低下。同时, 一些保险从业者的职业道德缺失, 责任意识稀薄, 保险误导、收取回扣、歹意招揽等现象屡见不鲜, 严重影响了保险业的名誉。

二 保险营销模式的可行性立异

二. 一 e行销 e行销是1种e化的销售思惟, 它通过采取电子化技术以及工具的方式进行高效地保险服务, 集保单销售以及事迹管理于1体。与传统的保险营销方式相比,e行销主要有下列几方面的优势: 1是时间短, 效力高□e行销通过1种全自动化的销售平台实现了高效保险营销, 客户从投保到取得保险保障仅需半个小时。2是本钱低。保险销售人员在节省时间、提高效力的同时, 也减轻了大量人力物力的负担。3是高效便捷。挪动展业模式打破了传统保险营销的时空限制, 客户可以在任什么时候间以及地点进行投保, 同时可和时取得保险保障。

e行销因为其凸起优势, 遭到了良多保险公司的欢迎。中国人寿在二0一一年六月建设e行销试点, 并推出了系统的行销规划以及方案, 树立了 “国寿e家”, 同时还提出了争创 “二0一一年打造万名科技先锋” 的营销目标; 泰康人寿踊跃与银行合作, 开发pos刷卡平台, 加快发展e行销。

二.二 社区营销模式 所谓社区营销,就是指深刻社区,直接与客户进行沟通接触,和时获取客户的相干信息,以为其提供更优质的服务。目前,保险公司在发展社区营销模式时可以依靠我国城市已经发展成熟的社区组织,深刻展开保险业务宣扬以及服务工作。在这类营销模式下,企业可以依据其市场分析来肯定其目标市场,即选择目标社区,先树立几个保险营销试点,在逐渐展开推行宣扬工作。在社区展开保险业务可以有效地节俭其资产投入,同时也进一步拓展了保险的业务规模,实现了社区规模内的资源同享,大大提高了保险公司的服务质量。

二.三 “嫁接式”保险营销模式 “嫁接式”保险营销模式采取聘用各大企事业单位的离退休老干部为专门的“风险管理专员”,通过其人脉资源优势以及信誉资源优势展开保险营销。同时,保险公司还要依据其发展需要,按期组织专业培训,踊跃提高其业务水平。这类高效营销模式的优势在于:1是有效地保证了保险合同顺利的签订。由单位离退休人员组成的“销售中介”可以有效地提高客户的信任度,打消客户对于保险投资的顾虑,增添保险业务的胜利率。2是这些“风险管理专员”无比熟识单位职工的个人情况,能及时掌握其保险需求,提高保险服务的针对于性。

三 小结

跟着我国保险业的发展,保险营销模式的首要性也日趋凸显。营销的精华在于兵无常势,市场瞬息万变,因而,笔者所总结的几种营销模式只是作为鉴戒,技术的革新与突破,经济形势的变化都将对于营销模式发生影响,或许在不久的将来,更为全新的保险营销模式将会引领行业发展,但有1点是可以确定的,国内保险行业将继续维持高速发展,使之能与目前中国国家的国际位置符合。

推销基金演讲稿篇五

2011年“大恒地产”杯中美国国际篮球对抗赛 开幕词发言稿

尊敬的各级领导、各位来宾、朋友们：大家好！

今天我们在这里隆重举行2011年“大恒地产”杯中美国国际篮球对抗赛。我谨代表衡水大恒房地产开发有限公司对本次比赛的顺利举行表示热烈的祝贺！向所有到场的观众朋友们表示热烈的欢迎！

2011年“大恒地产”杯中美国国际篮球对抗赛，吸引了来自中国奥神男篮和美国aba男篮的大批球技精湛的球员前来参赛，在此我谨代表大恒房地产公司衷心的希望在比赛过程中全体球员大力发扬体育精神，赛出水平，赛出友谊；希望各位裁判员本着“公开、公正、公平”的竞赛原则，秉公执法；希望组委会成员和工作人员努力工作，热情服务。力争把本次篮球比赛办成一个“文明、精彩、圆满”的盛会。

最后，预祝2011年“大恒地产”杯中美国国际篮球对抗赛圆满成功！谢谢大家！

篮球比赛开幕式致辞

各位领导，各位教练员、运动员、裁判员

篮球比赛今天在这里隆重开幕了，我代表组委会向参赛的全体领队、运动员、教练员、裁判员表示诚挚地问候，向为筹备比赛付出辛勤劳动的全体工作人员表示诚挚的谢意！

的体能加智慧的运动，是竞技加拼搏、比赛加友谊、激情加汗水的运动。本次篮球比赛历时 天，我相信全体运动员一定能够发扬“更高、更快、更强”的奥林匹克精神，奋勇争先、顽强拼搏，赛出道德风尚，赛出团结友谊；团结友爱，互相合作，奋力拼搏，以最佳的竞技状态投入比赛。同时，我希望各位裁判员严守规程，认真执法，公正裁判；也相信一定能够坚持岗位，各尽其责，公正裁决；希望全体工作人员忠于职守，热情服务，确保比赛安全顺利进行！

最后，祝各位代表队能够取得优异成绩，祝2009年中学生篮球比赛圆满成功！

2014年迎新春职工篮球比赛开幕式讲话

同志们：

大家中午好。值此新春佳节来临之际，我们在此隆重举办2014年迎新春职工篮球比赛。首先，我代表公司工会，向热情参与本次比赛的各单位职工表示热烈的欢迎，向参赛的全体队员、裁判员、教练员致以崇高的敬意和良好的祝愿！向比赛准备工作付出辛勤劳动的工作人员致以诚挚的谢意。本次比赛分a□b两组进行循环赛，上届冠军第三分局、亚军第二分局作为种子队分在a□b两组。水电集团代表队因故弃权。因此，抽签与该代表队对阵的队伍自动胜出一场，进入下一轮比赛，各队的比赛场次自动提前一场。

同志们，此次由公司工会主办的2014年迎新春职工篮球赛，是我公司职工文化生活的一次生动体现，也是表现我们广大干部职工良好精神风貌的一次充分展示。对于进一步活跃我公司干部职工的文体生活，不断增强队伍凝聚力，促进我公司综合实力的提高必将起到积极的推动作用。

在这里，我衷心地期望参赛的同志们发扬“友谊第一，比赛第二”和“团结、拼搏、努力、向上”的奋进精神，顽强拼搏，赛出个性风采、赛出竞技水平、赛出道德风尚、赛出团结友谊！让我们一起努力，力争把本次篮球比赛办成一个“文明、热烈、精彩、圆满”的盛会。

现在我宣布□xxx公司迎新春职工篮球赛正式开始！请运动员退场。今天第一场比赛的对阵双方是□xx队和xx队，请两队队员入场。

请公司总经理xxx为今天的首场比赛开球。