

最新我与计量文化演讲稿(模板5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

我与计量文化演讲稿篇一

大家好！

我是来自五楼运动城的员工，今天我演讲的题目是：《宣誓词激励我不断成长》。

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地？如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗？如果你是一颗粮食你是否哺育了有用的生命？如果你是一颗最小的螺丝钉，你是否永远守在你生活的岗位上这是伟大的共产主义雷锋在他的日记中写的一段话。他告诉我们，无论身处什么样的岗位，无论从事什么样的工作，都要发挥自己的能力，做出的贡献，并努力做到爱岗敬业，无私奉献，提高自身素质争取使企业更加繁荣。

光阴如梭，来到大观园已有整整一年的时间了，在这段时间里，亲身见证了她的成长与发展。近80多年的历史，在济南零售市场上曾创下骄人的战绩。灰瓦、白墙、红柱的外观景象，成为新济南中优雅别致的“老济南”，让更多的济南人喜不自禁！而我作为一名导购员，在商场的工作虽然单调，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们每天面前的顾客虽然是陌生的面孔，但在服务的同时，与顾客之间的真挚情感却是真实存在的。

立我志向，就是确立自己的人生目标，志向不立，犹如没有

舵的船，没有根的树。坚定我的志向，坚持顾客就是上帝的宗旨，爱岗敬业，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必须。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他一样能创造出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多彩。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，永不气馁，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的胜利！

爱我岗位就是要努力培养自己所从事工作的幸福感、荣誉感。我的岗位，这不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是，我天天给自己加油鼓劲，不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的面孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，她也会对着你笑。当我看到顾客对我微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到从未有过的喜悦和自豪！我是用这种方式向社会奉献爱，就像大家经常说的：爱，是我们共同的语言！

强化我的素质，全面提升我各方面的能力。人是不断进步的，社会是不断发展的，整个人类文化遗产和物质财富可以代代相传，但生命却无法永恒。任何一个新生命的诞生，也是一个新生命零的开始。一个人不仅要积累财富，但科学知识，工作技能，工作激情的积累更重要。因此，每个人都要努力塑造自我，使自己的思维、智慧、知识技能结构日益丰满，综合素质日益完善，思想更趋成熟化，行为更趋理性化，不断否定自我并超越自我，面对新的机遇和挑战，在曾经获得我们商场“销售能手”的荣誉上，树立更高的目标“做行业中的营业员”。的营业员就是拥有高尚品德，极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和职业技能的业务精英！这就要求我们坚持是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我

们知道，一花独放不是春，百花齐放春满园。我们每个人都是大观园的形象大使，让我们以更先进的营销理念，更专业的营销技能，更完善的服务标准，不断增强竞争力，只有这样，大观园才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会，为员工创造财富和价值。

我与计量文化演讲稿篇二

大家好！

今天，我非常荣幸地参加我们公司南街营业厅营销经理的比赛演讲，我非常激动。首先感谢各位领导过去对我的培养，给我这个机会站在这里做一个有竞争力的演讲！同时感谢和我一起工作的兄弟姐妹们对我工作的关心和支持！我非常珍惜这次比赛机会。无论比赛结果如何，我认为能够参与到比赛的全过程是很有意义的。希望能通过这次比赛得到锻炼，提高自己的工作能力和综合素质。我相信这场比赛将是我未来生活的又一个大转折点。

作为其中一员，我责无旁贷。为了做好本职工作，我虚心向身边的老同志和兄弟姐妹学习，尽快熟悉业务。由于我的工作 是开卡，作为一个开卡人，我是公司运营发展的后勤兵。经过三年多的实际工作，我养成了以移动公司为家的工作作风。三年多来，我努力工作，热情服务，按时作息，从未离职，和身边的姐妹同志团结在一起。卡是公司竞争中的“子弹”。没有卡，就没有竞争的武器。怎么才能谈发展？卡的及时打开和售后服务的处理是赢得信誉不可忽视的重要环节。我深深知道，我的工作在一定程度上代表了公司的形象。所以在几年的工作中，客户选的卡都是及时打开的，客户在使用中的个别问题都是热情服务的，从不推诿。此外，工作之余，我们积极挖掘联通用户，开发新用户，利用朋友、家人和同学的关系宣传手机，动员使用手机卡。永远默默为公司的发展尽自己微薄之力。沙造塔，狗积少成多。相信自己和全体员工的一点一滴的工作，会为公司带来源源不断的资金！

首先，

我有很强的职业精神和责任感，热爱公司和我的工作。做好任何工作的前提和基础都是有一颗心。我有这样的爱，我相信我能做好我的工作。

其次，

这几年的工作锻炼了我更好的心理素质。我从不因为心情影响工作。我是一个廉洁能干的军官，有一定的大胆决策和组织协调能力。同时，我也有积极工作的信心和勇气。就拿这次比赛来说，我站在这里迎接挑战，从挑战中发现自己，改善自己的不足。我也想通过自己的行为向你证明，振雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于挑战、迎接挑战的员工，永远是挑战者！既然是挑战，就有成功和失败。如果这次失败了，说明我还有很多问题和不足，所以我会更加努力的磨练自己，提高自己。亲爱的同事们，让我们用全部的真诚和智慧，迎接改革道路各方面的挑战，迎接风雨飘摇时代的挑战，让振雄移动在挑战中立于不败之地，拥抱时代的辉煌！

第三，有几年的市场营销实践经验。熟悉移动工作，尤其是营销政策法规，有一定的客户网络，有一定的同事和睦相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉的方法和经验。除了做好本职工作之外，还经常和有经验的同事在闲聊中讨论营销业务，经常在工作中向有营销经验的同志学习，在心里默默回忆他们的成功经验。

第四，我年轻，精力充沛，正处于人生的黄金阶段，工作效率高，作风坚决。我敢于创新，思维敏锐，善于接受新事物，并根据实际情况大胆设想管理方法。

第五，为人热情，做事有耐心。这是一个营销经理不可忽视的素质。营销本身就是一种服务。我会为身边的兄弟姐妹做细致的思想工作，会关心他们的工作和生活。我会微笑着向

客户展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，谨慎处理一切，小心解决他们的投诉。

这些优势恰恰是我所竞争的营销经理应该具备的政治、思想、业务、性格和管理素质及要求。而这些我基本上都有。

我与计量文化演讲稿篇三

尊敬的x董事长x总：

尊敬的各位领导、兄弟姐妹们：

大家新年好！

岁月如歌，跋涉似舞。我们又走过了不平凡的一年！

20xx年已在岁月的行进中落下历史的帷幕，充满希望与朝气的20xx年又悄然走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表xx销售公司全体同仁，向各位领导及兄弟公司的各位兄弟姐妹，致以诚挚的问候和新春的祝福！

刚才听了x总的讲话，我们深受鼓舞！x总代表集团公司与我们共同回顾了一起走过的20xx年，又带领我们共同展望了令人期待的20xx年。多年来，我们时时刻刻感恩于集团公司领导和所有同事对xx销售公司无微不至的关怀和鼓励；我们也真真切切地体会到所有兄弟公司对我们肝胆相照的支持和帮助！

20xx年是我们积极参与激烈市场竞争的一年，也是接受严峻挑战和考验的一年。一年来，面对市场整体的萎缩和激烈的竞争等不利因素，我们团结一致，咬紧牙关，攻坚克难，较好地完成了公司年初制订的各项目标和任务，这些成绩的取得是集团公司正确指引和大力支持的结果，也是分公司所有同仁埋头苦干、锐意拼搏的结果。值此，我谨向一贯支持我们

的集团公司各级领导，各位同事及xx销售公司全体同仁致以衷心的感谢！

一、用心打造精英团队，沉着应对困难局势。

一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能取得更好的成绩。

市场竞争归根到底是人才的竞争，这句话对于我们来说可谓是耳熟能详。建立一支忠诚而有凝聚力的销售团队是每一位优秀的销售公司经理工作的重中之重。

设定共同目标是团队建设的基础，强烈的团队精神，来自于共同的奋斗目标。你所描述的美好前景，能够唤起团队精神、牺牲精神的，不是由于崇高，而是因为真实和真诚。往往发财、提升并不能让所有人振奋；而有时，整个团队却能自发地聚集在“与竞争对手决一死战”的旗帜下。

强化组织职能，加强对每个业务员的思想认识、工作态度和信心的引导，建立更为有效的考核和激励机制，把公司各项资源充分整合到位，真正做到服务于销售，有利于销售，充分调动分公司每一个销售人员的积极性和创造力，带动销售团队共同成长，激发销售团队的持久战斗力。

二、继续推行目标营销，完善服务，稳定老客户，并积极拓展新市场。

市场有这样一条基本定律：市场的要求只会越来越高，市场的要求必须时刻服从。如果我们不能适应这条定律，就说明我们的工作出了问题。想客户之所想，急客户之所急，积极应对变化，快速响应市场，才会不断满足并超越客户期待，真正让我们的每一个客户深切感受到国茂产品和服务不可替代，否则，在未来市场的竞争中我们将难言长久立足！

回首过去，展望未来。

新的一年又将开启新的征程，托举新的希望，承载新的梦想。展望20xx年，面对更为复杂多变的市场环境，我们依然激情澎湃，斗志昂扬，对于未来□xx销售团队充满信心，我们将在集团公司的带领下，齐心协力，团结奋战，实实在在做人，脚踏实地做事。为集团公司二次创业、创新发展大计贡献我们最大的努力！我们有理由坚信□xx集团的明天一定会更加灿烂，更加辉煌！

最后，衷心祝福大家新年快乐！身体健康！合家幸福！

谢谢！

三年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国移动沾源县移动分公司，光荣成为一名销售员。营业是展示我们移动企业形象，体现我们“移动人”精神面貌与综合素质的“窗口”。

营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。销售员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着移动的企业形象，保持本企业市场竞争中的优势，与我们销售员工工作岗位息息相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是公司形象的传达者，是企业希望与活力的象征。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。×年二月的一天下午已经下班了，我正准备回家，一位用户来到营业厅试探的问我：“我的手机不能上网了，你能不能帮我看

看？”我立即放下手里的东西，拿过用户的手机帮用户看了起来，原来是用户不会使用，我就向用户介绍怎样使用以及上网的资费。讲解一遍后，我看用户的神色好象还不太明白又不好意思再问的样子，就马上说：“我可能讲的不太明白，我再给您讲一遍好吗？”我又一点一点的向用户讲解起来，边讲边指导用户操作，直到用户完全掌握了使用方法为止。我不仅在营业厅认真工作，以热情、耐心的服务接待每一位用户，而且在业余时间，甚至有时走在下班路上还有人拦住我，向我咨询业务，每当这个时候，我都会停下脚步，耐心的向用户讲解，直到用户明白为止。

真诚的服务赢得了用户的信任，一次休息，我和同学在街上遇到了一位经常到营业厅办业务的用户，他见到我就着急的说：“我现在有点急事，你能去帮我交50元话费吗？”说完，把钱给我就走了，我二话没说马上到营业厅为用户交了50元话费，从这以后，这位用户每次到营业厅办理业务，都要专门到我所在的柜台，跟我打个招呼。

我热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，体会到了它给我带来的快乐与悲伤，感悟到了人与人之间的真情与理解。哪怕客户的一句“谢谢”，都给我带来无尽的欢乐，然而在工作中并非都是快乐的。有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的无能，试想一下，有谁能在挨骂的同时，心情愉快的起来呢？要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为手机不能使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。记的我们领导曾经说过这样一句话：“微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。”这句话我一直铭记在心，它给我的工作带来巨大的动力。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微

笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。八百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在移动事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

快三年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了公司领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名销售员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。朋友们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报公司的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

- 1.销售类简历范文
- 2.销售/营销类简历范文
- 3.市场销售/营销类简历范文
- 4.销售类个人简历范文
- 5.销售类英文求职信范文
- 6.销售类职位自荐信范文

7.经营/销售类个人简历范文

8.销售类职位个人简历范文

我与计量文化演讲稿篇四

“路过，别错过！这里的東西又好又便宜！”我把“业务员”的牌子挂在胸前，扯着嗓子使劲喊。开学第一天，我们学校的跳蚤市场兴奋地开放了！

看，我们雪花队的摊位上有很多商品：全新的可擦笔、有趣的书、闪闪发光的矿物……一切都很吸引人。

“路过，别错过！这里的東西又好又便宜！”我的哭声一次比一次大。我想成为一名有能力的推销员。可能是我们摊位的位置不够显眼。我喊了半天，声音都快断了，但是来参观的同学很少。我们都很着急。我灵机一动。是的，不可能监视这个摊位。你不来，我就拿东西卖了。

首先，我拿着一大盒胶棒走到一个拥挤的地方。一个小女孩向我走来，我热情地跟她打招呼说：“来看看我的胶棒！”特别粘。“小姑娘觉得价格太贵了。经过一番讨价还价，她终于和三元做成了交易。接下来我就这样卖了一整盒胶棒。跳蚤市场要结束了，摊位上剩下的商品不多了。这时候我果断换了一个促销方式：——买一送一，大卖。货摊上的货物立刻被抢购一空。

做业务员不容易！要口若悬河，足智多谋。

我与计量文化演讲稿篇五

大家好！

作为一名销售人员，我心里定义的幸福，是客户满意的笑，是领导信任的眼神，是自己看着业绩单蒸蒸日上时心里被充盈的满足感。

这样的幸福说起来简单却又来之不易，它就像初春里的一片嫩芽，带着丝清冽，又带着点梦醒时分朦朦胧胧心下一喜的感觉。然而，它更像一声清脆的敲门声，在一个阳光明媚的早晨，敲开你未来宽广的人生！只要相信幸福的存在，它总会在你不经意的一天降临在你的身边。但前提是，一定要从始至终地摆放好心态，努力地与时间拼搏，与时间赛跑，面对困难毫不气馁，学会苦中作乐，学会欣赏痛苦与快乐奏出的交响曲。

记得第一天面试的时候，人事问我，你认为的销售是什么呢？我想也没想，脱口而出：销售就是通过各种合法的渠道，把自己的产品推销出去。那时候的语气带着些轻松自在，带着些刚迈出校门时毫无底气的自信，带着些对社会生活一无所知的懵懂与生涩。

可是，在培训的日子里，在主管不厌其烦的教导中，我明白了销售并没有当时想象的那样简单。它要学会与不同阶层、不同脾性的人打交道，学会在各种突发事件中镇定自若并有条不紊地将它完善好，学会与上级领导更好得沟通，以达到部分与整体的完美结合，学会把微不足道的事情做完美无暇。

在这段时间中，通过不断地学习有关xx的各方面知识，我与客户之间的交流越来越娴熟，对销售这两个字有了更加深入的了解。我开始对销售产生了兴趣，我开始有了前所未有的动力与激情。销售业务员的生活应该是充满乐趣的，尤其是当你身后站着一排等待着你事业有成的家人时，就更应该精神满满信心百倍。

推销这行每天都有不同的新挑战要去应付及突破，你绝不知道哪一天你有什么机会，或是何时赢得什么样的大奖，或是

何时会大祸临头。对销售员而言，每一天都是一个意想不到的经验，在这个行业中，你会在48小时内，体验从点的兴奋满足跌进最低点的失望气馁，然后再蹒跚地在第二天又爬回原来的高峰。这样的感觉如同蹦极一般刺激。这样的挑战是令人兴奋的、好玩的。

我爱销售，我选择了它，同时它也选择了我。这个工作是我走向幸福的阶梯，每当我在清晨照镜子，看到自己胸前的挂牌时，我就知道，这个身份这个行业正引导着我往更高的地方走去。

身为销售业务员的人生就是这样，与所有人一样。酸甜苦辣五味陈杂，但生活归根结底是快乐的，因为我们肩膀上所挑的责任、我们的目标与我们的梦想使我们成长，我们为了担负责任、达到目标以及达成梦想所付出的努力使我们周身散发着吸引幸福的香气。

谢谢大家！