

演讲稿题目(实用9篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

演讲稿题目篇一

尊敬的各位领导，亲爱的战友们：

大家好，今天我演讲的题目是《为国戍边、无怨无悔，用青春践行新时期的边防精神》

在毗邻港澳的南海之滨，在对外开放的东方前哨，时时处处都能看到我们深圳支队官兵们手握钢枪的身影。他们带着家人的思念，坚守在祖国边防第一线；他们冒着生命危险，顶着狂风巨浪日夜在海上穿梭。他们强忍着恶劣环境栉风沐雨，时刻保护着辖区群众的生命财产安全。一切的一切，浸染了多少边防卫士的汗水，又承载了多少边防官兵的悲欢离合。他们没有豪言壮语，却用生命谱写了一曲英雄赞歌；他们也没有波澜壮阔，却用忠诚演绎了情感的执着，是他们以青春与行动默默地践行着新时期的边防精神。

雷锋同志曾在日记中这样写道：“如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地；如果你是一缕阳光，你是否照亮了一片黑暗；如果你是一粒粮食，你是否哺育了有用的生命；如果你是一颗最小的螺丝钉，你是否永远坚守岗位？这段话我曾经看过无数遍，但从没有今天这般深刻的理解和由衷的感动。为什么？因为在我身边，我真真切切地感受到了有如雷锋精神一般伟大、无私的边防精神。

一等功臣章飞云，这个名字在我们心中已不再陌生，他的动人事迹，更是在我们心中留下了深深的烙印。作为一名边防军人，在面对急难险重的任务时，他总是冲在最前线，用实际行动感染着每一名战士；作为一名共*产*党员，在面对金钱的诱惑时，他丝毫都没有动摇，在凶残的歹徒向他扑来的时候，他毫不畏惧邪恶的嚣张，决然与之斗争到底；而作为一名一等功臣，他却从未想过要躺在功劳簿上享受生活。他说：“我的付出相对于国家、集体和人民给我的一切是非常渺小的，在往后的日子里我将继续实现我的人生价值来报答我的祖国和人民。”多么朴实的话语啊！

是啊，我们的国家正是由于有了像“章飞云”这样出色的水滴，才能融汇出这前仆后继的时代浪潮，一浪叠一浪、一浪高一浪地推动着我们的公安边防事业不断向前。

有人说，生命可贵；也有人说，亲情伟大。可我的战友们说：对祖国和人民的忠诚最崇高。他们付出了青春，舍弃了亲情，却无怨无悔。在祖国最需要他们的时候，他们也能义无反顾地献出自己宝贵的生命。

艾伟，是我们支队的一名老兵，还有一个月就要退伍了，恰在这时，有缉私任务，艾伟同志主动请缨，要求参加战斗。在战斗中，我支队官兵与贩私分子在海上展来了殊死较量，贩私分子见摆脱不了我方的追捕，竟疯狂地向我缉私艇猛烈撞击，艾伟同志身负重伤，被送往就近的医院抢救，终因伤势太重而光荣牺牲，年仅20岁。

漫漫的人生路上，艾伟只走了20年，就画上了一个句号，也许，他未能领略到世间奥妙的真谛，来不及体验人生的不尽之欢，甚至还来不及报答父母的养育之恩，就这样倒下去了，他带走的是人生无限的缺憾，交给党和人民的却是一份永恒的答卷。

深圳支队是一个英雄倍出的集体，在英雄的集体里，英雄的

故事又岂是只言片语可以说得完的呢！

为了保护国家的利益宁可牺牲个人的革命烈士林寿敏；

见义勇为、救民于水火之中的好战士林钦城；

不畏艰险、勇往直前的缉私英雄林树雄

……

太多太多了，说也说不完。

战友们，是我们，让青春的理想在奉献中闪光；是我们，用实际行动诠释了军人的青春格言；是我们，用自己的青春与热血谱写着军人的忠诚。

有人可能会问，是什么神奇的力量，使一批又一批的深圳支队官兵，面对种种威逼利诱，仍英勇顽强、充满激情地去战斗？让我自豪庄重地告诉大家吧，是使命，是责任，是忠诚。这使命，来自于对华夏净土的质朴的热爱；这责任来自于祖国和人民的殷切期望；这忠诚来自于对党的一片赤胆忠心。

我们的民族曾历尽磨难、饱经沧桑，才赢来了今天的社会主义新中国，幸福的生活来之不易，“边防军人多流一滴汗，内地百姓少担十分忧”。这是党和祖国对边防官兵的重托；“边防一日不宁，战斗一日不止”。这是我们深圳支队官兵们铿锵的誓言。此时此刻，我想大声地说，伟大的祖国，亲爱的人民，我们守卫在这里，请你们放心！

谢谢大家，我的演讲完毕！

穿上绿色的军装，看着血一样鲜红的帽徽肩章。

我骄傲，我是中国军人。

我在深深的思索；该用什么样的笔，来描绘军人坚韧的本色。

我在深深的思索；该用什么样的笔，来谱写军人壮丽的人生。

有人问：军人多少钱一月？军人有没有住房？军人有没有补贴？

有人说；军人就应该拼命，军人是效忠的工具！纳税人纳税给军人提供了武器，保卫祖国就是军人的使命！谁让你愿意去当兵？当兵就应该为国为民送命！

有人问：谁愿意报考军校？

有人说：军校半傻子都可以就读，和正儿八经的研究生不可同日而语！

一样的青年，回答一样的问题，却是不相同的答案。

我说；金钱买不来安全，金钱换不来生命！

你可知道，从冰封雪裹北国到风光旖旎的南海，从曾经弥漫硝烟的老山到现在枪声不断边境。军人就着那一袭草绿，紧握手中的钢枪，贴在共和国的土地上，用生命换回祖国和人民的康宁！

你可知道，在荆棘丛生的高原，中国军人用满腔赤诚，唤醒沉睡了千百年的处女地，用铁脚走出一条青藏通道，用双手开拓一片黄土绿荫。

当人们在舞厅里飘然起舞，当人们在柳树下卿卿我我。可还记得；在水深火热的洪水中，中国军人像条蛟龙，力挽狂澜救出无数生命！

无论是地震的颠覆，还是烈火的焚烧。无论是侵略者的枪炮，还是歹徒的刀光。总之，哪里有人民是呻吟，哪里就有中国军人矫健的身影！

为了祖国，哪怕是战死沙场!为了人民，哪怕是身负重伤!这就是中国军人的内涵!

我骄傲，我是中国军人!我永远记得;南昌城的枪声中有我的步枪在鸣响!

我骄傲，我是中国军人!我永远记得;两万五千里的路上有我艰难的足迹!

我骄傲，我是中国军人!我永远记得;卢沟桥的枪响以后，我的大刀向鬼子们的头上砍去!

我骄傲，我是中国军人!我永远记得;打过长江去，解放全中国。是毛主席的命令，也是我激动的呼声!

我骄傲，我是中国军人!我永远记;九百六十万平方公里土地上的绚丽，有我付出的血汗和忠心!

我骄傲，我是中国军人!……

火红的八月，火热的心情.又是一年”八一”节.我们这些曾经穿过军装当过兵的人，都忘不了生命中的那一段军旅生涯。在人的一生之中，能够有幸参加伟大的中国人民解放军，能够成为光荣的军人，为伟大祖国站岗放哨，这使我们感到无比的自豪和光荣。

二十年前，我们这些来自五湖四海的热血青年，带着梦想来到了向往已久的部队。我们唱着军歌一起成长，共同渡过人生中最美好的时光。火热的军旅生活，锤炼了我们的身体，磨练了我们的意志，凝聚了我们的友谊。回首往昔，是部队培养了我们独立生活的能力；是部队教会了我们为人处事的道理；是部队锻炼了我们协调工作的能力。是部队给了我们许多别人没有的东西。我们把最美好的青春年华献给了部队，但生命里有了当兵的历史，一辈子也不会后悔!

组织战友聚会的初衷，就是为了共同回味军旅历程，重温友情，再话当年；就是为了搭建互通互动平台，沟通战友信息；就是为了整合战友感情资源，共创共享未来。不分高低贵贱，不论叶绿花红，团结起来，互相帮助，互相关心。如有困难，应多找找战友，那怕是互相闲聊，互相倾诉，也是一种需要，一种安慰，一种精神寄托。虽然我们都已经走上了不同的工作岗位，平淡的生活似乎让我们淡忘了什么，但唯一没有淡忘的是：军旅情战友谊。还有我们军人的节日——八一。

演讲稿题目篇二

各位老师：

大家好！

“师者，所以传道、授业、解惑也。”教师的品德和素养是教师发展的一个前提，只有对“怎样做一名好教师”这一问题有深刻的认识，才能对自己提出更高要求。“十年树木，百年树人”，踏上三尺讲台，也就意味着踏上了艰巨而漫长的育人之旅。怎样才能做一名好教师呢？我认为：

首先，树立良好的师德形象。教师良好的思想品行将是教师最伟大人格力量的体现。曾经有一名普普通通的教师，他不幸患上了强直性脊椎炎，颈不能转，腰不能弯，腿不能曲，上课时整个身体全靠双拐支撑着。但他不悲观、不忧伤，凭着对人民教育事业的赤诚之心，依然顽强地坚守在讲台上。学生看着他忍着剧痛、冒着冷汗在那里讲课，都感动得落泪。他深情地说：“我的知识是人民给的，我要珍惜这有限的时光，把知识献给人民。”古今中外无数事例证明，育人单凭热情和干劲是不够的，还以德立身、以身立教。作为一名教师就要有默默无闻的奉献精神，甘为人梯，像“春蚕”吐尽青丝，像“蜡烛”化成灰烬，把毕生献给事业，献给学生。俗话说：“教育是一个良心活！”这句话一针见血地道出了师

德的重要性，因此树立良好的师德形象，是每一位教师都应遵循的原则。师德高尚的老师会用自己的言行影响学生，潜移默化地感染学生，在传授知识的过程中，教会学生如何做人；师德高尚的老师，会不断更新教育观念，教学中指导学生，传授学生学习方法，使学生受益匪浅；师德高尚的老师，会时时处处默默耕耘，无私奉献，蜡烛一样，无怨无悔。

“米粒之珠，也放光芒”这句话的原意是贬义的，但我认为用在教师身上却恰当好处。我们就像一颗颗小小米粒之珠在平凡的岗位上时刻散发光芒！这让我始料未及，这让我无比震撼，同时也促使我在从教四年来第一次重新去解读“平凡”二字的内涵：平凡事做到极致就是伟大，我要向“最美教师”学习，做一个平凡的好老师。我必须从以下几点努力做起。

一. 要有责任心

责任是一种能力，但责任比能力更重要，只有尽职尽责才能尽善尽美。一个老师本领再大，能力再强，如果不愿付出、不愿努力，不愿对孩子付出自己的爱心，也就不会取得成功，就不会为社会培养出有用的人才，不会为社会创造出价值。是的，干事业需要能力，更需要责任感。我的能力也许并不高，但只要我有一颗负责任的心，我的工作就不会做的差，我会做一个有责任感的教师，勇敢地扛起自己的责任，不推诿、不扯皮，投入热情，投入真心，从细节做起，从小事做起，从现在做起，使自己的才能得到最大限度的发挥，自身的价值得到最充分的展现。

二. 做事要细心

“最美教师”的爱，贵在细心发现。教师每天将面对很多像“例行晨检”这样非常非常平常的常规工作，许多老师往往走过场，甚至根本不当一回事。但“最美教师”在这平常的工作中做得很细心，她们不仅仅发现孩子没来，平时还很

了解每个孩子的情况如孩子的姐弟在同一个学校学习。她们用行动告诉我们每一个教师，做好常规工作中的每一个细节，细心发现每一个问题是很重要的，也是必要的。作为一年级的班主任我时刻提醒自己，在工作中有没有问题被遗漏，在常规教育教学上有什么细节被疏忽的。毕竟一年级的小朋友年龄较小，在学校里需要老师时时处处的细心观察，多多的提醒。作为班主任应该从班级里的每一件小事做起抓起，认认真真的对待每一个学生，让班级里的孩子能平平安安来校，开开心心回家。

三. 要有关爱心

有关爱心，你就不会对后进生感到厌烦；有关爱心，你就不会用体罚来简单的处理问题；有关爱心，就不会有那么多的学生离家出走、自杀；有关爱心，学生会从我们的爱中得到温暖，懂得爱，回报爱。教师的工作必须有爱，领导的关心、同事的帮助、学生的努力、家长的期待，正是我们前进的不竭动力，愿大家都从“最美教师”身上汲取爱的养分，滋生疯长。

四. 还要有恒心

“最美教师”的成功，贵在恒心。让我最震撼的是“最美教师”在爱的行动中坚持到底的每一个环节：给家长打电话；电话没人接就去孩子家；家里没人就去孩子母亲姚女士的上班处；给姚女士电话充话费等等。其中任何一个环节放弃了，悲剧就会发生。事实上，在我们的工作中，任何一个小环节都有可能被放弃或忽视。作为班主任更加要向她们学习，从身边的小事做起，从现在做起。特别是在处理班级的事情上要不放过任何一件小事，要做到多和家长沟通，多和孩子交流。特别是在我们的教育教学中，总会碰到不同类型、不同性格的孩子，但是对于一名教师来说，没有坏的学生，只有不懂得教育的教师。每个学生身上都潜藏着优点和才华，作为教师，应该耐心地去发现、去鼓励、去关注，用大爱去感染孩子，让孩子和家长能感受到老师的关心和对孩子的不抛弃，

不放弃。

最后，我觉得我应该从小事做起，从现在做起。作为教师，就要勇于把平凡当成一种磨炼，把日常当成一种修养，把岗位当作责任，关注工作上的每一个细节，关注学生的每一点细微的变化，自觉认真做好每一件小事。

演讲稿题目篇三

尊敬的各位领导，各位同事：

大家早上好！

我是来自同享支行的理财经理某某某，我是20xx年5月份来到了某某银行这个大家庭，截至现在已经一年半的时间了，在过去的这些日子里，我最大的感触是我能加入某某团队，感谢这个团队给我创造了一个良好的工作氛围，搭建了一个成长的平台，在零售的条线上，我得到了非常多的支持和帮助，感谢吴行长，感谢任总，感谢沈行长，感谢陆行长，还感谢某某分行和某某支行的所有同事，正是因为有你们，我才能一路走来，做的更好。因为我明白，零售从来不是一个人的战斗，而是我的背后，站着整个团队。

刚进入浦发团队时，面对与之前工作风格完全迥异的评价机制，我也曾经忐忑，不知道是否能在新环境中展现自己的工作成效。经过一年半的努力，我交出了如下的成绩单：截至20xx年10月25日我个人储蓄存款余额为3247万元，个人金融资产余额10360万元，个人贷款余额4968万元，累计安装刷卡机430台□20xx年销售基金3972万元，截至10月25日名下个人白金客户20户，钻石客户23户，私行客户3户。

都说总结过去是为了更好的进步，那么借今天发言的机会，我也回首过往，对自己的工作侧重点总结如下：

是努力提升专业素质，提供客户个性化服务。今年上半年零售条线上进行工作选择后，我选择了理财方向，负责整个支行的理财工作开展，但是我之前的工作岗位从来没有专职做过理财经理，那么如何做专业的理财经理，如何给客户提供更优质的服务？提升自身的专业素质是关键，我考取了afp□cfp资格证书，也通过了行内的理财经理资格，零售客户经理资格，审贷岗资格、保险代理总行财富顾问等考试。我积极的向同事学习，向领导请教，在行里给予我学习培训机会的时候努力学习，在业余的时间里我也不停的总结和提炼，对工作的方式进行总结和反省，总结出适合自己的营销方法，例如私人银行一直在说的资产配置，我在给客户配置理财产品时，就不停的试着用自己的措词来组织，尽量变得浅显易懂，同时又能讲的比较到位。我期望我给客户提供的服务时专业又简单，便捷又有收益。这样服务再用心些，就能够获得客户的认可。我绩效系统里的客户除了最初的一些客户是我带过来的，后面都是客户转介绍的，这个是对我最大的认可。

以上是我一年半工作的简单回顾，长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。对于未来我信心满满，我坚信在分行领导的关心下，在支行优秀的团队中，我一定能更快的提升自己的工作水准和业绩。谢谢大家。

演讲稿题目篇四

尊敬的领导和同事：

大家好！

我的名字是xx□站在大家面前，我稳重但不刻板，激进但不张扬，温柔但不懦弱，平淡但不懒惰，诚实但不固执。首先感谢公司在人事制度上营造了一个公平竞争的环境，让我有机会参加这次比赛。我正在竞争销售部助理销售经理的职位。现在我站在这个舞台上，以我全部的信念和正直，竞选经理

的职位。中文字典里的经理是指经营管理。管理以管理为基础，管理是根本。只有严格的管理和正确的经营理念相结合，才能创造我们成功的奇迹；在我看来，一个合格的经理，是站着就能说话，坐下就能写字，出门就能出去的人。人生只有美好，没有辉煌。于是我勇敢地来到了这里。

下面说说我对销售经理工作的理解和对以后工作的想法。

在现代企业管理中，“以人为本”已经成为现代企业管理的核心理念。“以人为本”就是尊重人、理解人、关心人，充分发挥全体员工的才能，激励全体员工为企业的生存和发展做出最大的贡献。因此，销售部门是具体组织和实施公司管理计划的主体。在我看来，销售部门的工作极具挑战性，销售部门的工作人员应该热情、善良、公正，所以我有这方面的天赋。因为我诚实，公平，有原则，责任心强。我知道销售部副经理的工作很重要，主要体现在服从、执行、做一线员工的后盾。如果能参赛成功，我就做部门副。

我的工作思路是：

第一、要求自己“三从”，人格服从调配，情感服从原则，主观服从客观，不为自己找借口，不给领导找麻烦。

第二、完善执行公司既定程序坚决执行。刚健、求实、务实的工作作风，培养了我遇事不含糊、不拖沓的工作习惯，养成了我不唯书不唯上、唯真理、唯现实的工作态度。

第三，提高协调性，我们是一个销售团队，这个团队是一个融合了很多个性特征的团队，让整个团队有凝聚力，拳头最有力。

第四，不断增强自己的学习能力，当今社会竞争激烈，各种学术和科学技术日新月异。文凭高，学历高是不够的。只有学习能力高，才能立于不败之地。火车跑得快，看人头。只

有当团长以身作则，整个团队才能学得更好。通过学习，可以对整个行业未来的发展有一个相对准确的定位和远见。

我们是一个销售团队，销售力量是我们团队的根本和灵魂。以上四点是我对三年来提升销售队伍的总结。我是一个农村孩子，深刻理解“剑锋来自削尖，梅花香来自苦寒”的道理。十年磨一剑的精神，一直激励着我向上游奋斗，永无止境的奋斗。阿基米德说，给我一个支点，我就能举起整个地球。我说，你给我一个支点，我可以带领一群队伍冲锋。毫无疑问，在领导和同事面前，我还是一个比较陌生的学生；平心而论，我工作时间短，没成绩，没资历，没基础，没优势可谈。是拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好士兵”激励我去尝试。我不敢奢求什么，我只想让大家了解我，理解我，帮助我，或者喜欢我，支持我。正因为如此，我更清晰地看到了差距，这促使我履行自己的职责，努力学习，努力工作，用自己的微薄之力回报自己，回报公司。

我的演讲结束了，谢谢！

演讲稿题目篇五

（一）题目

题目是内容的提要和主题的精华，是演讲稿不可或缺的组成部分。对于演讲稿来说，题目就是“眉目”。就像我们看戏，看电影，尤其是看京剧，要先识脸谱。如关公是红脸大汉；曹操是白脸奸臣，其实，曹操在历史上是有功绩的；张飞、黑旋风李逵均是黑脸；而神话传说中的大闹天宫的孙悟空，则是猴脸，一出场就惹人喜爱。在我们的现实生活中，我们认识人首先看他的样子，这样子首先是脸型，因此，识脸谱认识人就是学问。如果说脸谱是人的外部象征，那题目就是演讲稿的外部象征。它不仅与演讲的形式有关，更主要的是与演讲的内容、风格有直接的关系。

题目要求新颖、生动、含蓄、深刻、耐人寻味，恰当而富有吸引力。

所谓新颖、生动，就是要求题目不落俗套，不重复人家的老题目，不要生硬死板。

【例】总是用“我的理想”、“我爱祖国”、“向张海迪学习”等等这样一类题目，就会有老调重弹之感。同是这样的内容，换个题目呢？如“我爱祖国”也可以写成“祖国啊——母亲”或“母亲，我回来了！”那就新颖多了。同样，“向张海迪学习”换成“中国的保尔——海迪姑娘”或者“中国的海迪”，那就大不一样了。

座谈会”，就启发人们思考，能引起人们的注意。何谓“甲申”？“甲申之变”是什么？这里头有什么学术问题？350周年如何计算？这些对于现在的许多人尤其是年轻人并不熟悉。其实，说的就是公元1664年李自成率领农民起义军攻入北京后迅即失败的教训，但是，如果用这样的话做题，就不如“甲申之变”那样吸引人，这里头有一些古文化知识。“甲申”是我国古代使用干支纪年法的一个年号，现在我们用公元纪年法，但干支纪年法也还在一定范围内沿用。干支即天干和地支的合称。于支纪年法就是用十天干——甲乙丙丁戊己庚辛壬癸和十二地支——子丑寅卯辰巳午未申酉戌亥轮流配对，共配成60组，无一重复，分别为60年的年号。60年为一轮，周而复始，循环使用。公元1644年是甲申年，到1994年正好350周年。座谈会达成的共识是要自觉防止腐败酿成的悲剧。

要求题目恰当而富有吸引力，就是说，题目反映的思想要健康，提法要正确，恰如其分，能够反映人民群众的意志和要求，对听众富有吸引力。前些年，李燕杰教授的演讲深受青年的欢迎，为什么深受青年的欢迎？就是因为他选择了青年们十分渴望回答的题目——“爱国与成才”、“爱情与美”等等，因而在广大青年中引起共鸣，点燃起青年的心灵之火。

可见，一个新颖、生动、含蓄深刻、耐人寻味、恰当而富有吸引力的题目，不仅能在演讲前使人产生特想听一听的愿望，而且在演讲结束之后，也给人以一种积极向上的力量，还能给人留下长久的记忆，甚至成为一个警句。如 1981年，中国女排在日本以七战全胜的成绩获得第三届世界杯女子排球赛冠军，接着是五连冠，对于这样的事迹、精神被誉为拼搏的精神，则“拼搏”成为一个警句而广为流传。

评析：演讲作为公务面试的一种形式，在公务面试的题型中经常出现。通过这种形式重点是考察的语言表达能力、现场适应能力、综合知识运用能力。

演讲的基本要求：第一，了解对象，有的放矢。演讲是讲给人听的，因此，海量资料分享

演讲首先要了解听众对象：了解他们的思想状况、文化程度、职业状况如何；了解他们所关心和迫切需要解决的问题是什么，等等。否则，不看对象，演讲稿写得再花功夫，说得再天花乱坠，听众也会感到索然无味，无动于衷，也就达不到宣传、鼓动、教育和欣赏的目的。第二，观点鲜明，感情真挚。演讲要观点鲜明，显示着演讲者对一种理性认识的肯定，显示着演讲者对客观事物见解的透辟程度，能给人以可信性和可靠感。演讲稿观点不鲜明，就缺乏说服力，就失去了演讲的作用。演讲要有真挚的感情，才能打动人、感染人，有鼓动性。因此，它要求在表达上注意感情色彩，把说理和抒情结合起来。既有冷静的分析，又有热情的鼓动；既有所怒，又有所喜；既有所憎，又有所爱。当然这种深厚动人的感情不应是“挤”出来的，而要发自肺腑，就像泉水喷涌而出。第三，行文变化，富有波澜。构成演讲的要素很多，有内容，有安排，也有听众的心理特征和认识事物的规律。

如果能掌握听众的心理特征和认识事物的规律，恰当地选择材料，安排材料，也能使演讲在听众心里激起波澜。换句话说，演讲要有波澜，要靠内容的有起有伏，有张有弛，有强

调，有反复，有比较，有照应。

演讲的结构及表达方法。从内部结构来说，演讲需要形成或创造现场的情绪氛围，所讲的内容应该较为集中，通常一次演讲最多只能讲两三个问题，而且这两三个问题还得很紧密地在逻辑上串连起来，以层层推演的方式，一环扣一环地展开。演讲的结构分开头、主体、结尾三个部分，其结构原则与一般文章的结构原则大致一样。但是，由于演讲是具有时间性和空间性的活动，因而演讲的结构还具有其自身的特点，尤其是它的开头和结尾有特殊的要求。

（一）、开场白——抓住听众，引人入胜

演讲的开头，也叫开场白。它在演讲的结构中处于显要的地位，具有重要 的海量资料分享

作用。好的演讲稿，一开头就应该用最简洁的语言、最经济的时间，把听众的注意力和兴奋点吸引过来，这样，才能达到出奇制胜的效果。

开场白的技术主要有：

（1）楔子。用几句诚恳的话同听众建立个人间的关系，获得听众的好感和信任；

（3）激发。可以提出一些激发听众思维的问题，把听众的注意力集中到演讲中来；

（4）触题。一开始就告诉听众自己将要讲些什么。世界上许多著名的政治家、作家和国家领导人的演讲都是这样的。

演讲的开头有多种方法，通常用的主要有：

1. 开门见山，提示主题。这种开头是一开讲，就进入正题，

直接提示演讲的中心。运用这种方法，必须先明晰地把握演讲的中心，把要向听众提示的论点摆出来，使听众一听就知道讲的中心是什么，注意力马上集中起来。

2. 介绍情况，说明根由。这种开头可以迅速缩短与听众的距离，使听众急于了解下文。

海量资料分享

3. 提出问题，引起关注。这种方法是根据听众的特点和演讲的内容，提出一些激发听众思考的问题，以引起听众的注意。

（二）、主体——环环相扣，层层深入

这是演讲的主要部分。在行文的过程中，要处理好层次、节奏和衔接等几个问题。

（1）层次

层次是演讲思想内容的表现次序，它体现着演讲者思路展开的步骤，也反映了演讲者对客观事物的认识过程。

怎样才能使演讲结构的层次清晰明了呢？根据听众以听觉把握层次的特点，显示演讲结构层次的基本方法就是演讲者在演讲中反复设问，并根据设问来阐述自己的观点，就能在结构上环环相扣，层层深入。此外，演讲用过渡句，或用“首先”、“其次”、“然后”等语词来区别层次，也是使层次清晰的有效方法。

（2）节奏

理特征来确定。

（3）衔接

衔接是指把演讲中的各个内容层次联结起来，使之具有浑然一体的整体感。由于演讲的节奏需要适时地变换演讲内容，因而也就容易使演讲稿的结构显得零散。衔接是对结构松紧、疏密的一种弥补，它使各个内容层次的变换更为巧妙和自然，使演讲稿富于整体感，有助于演讲主题的深入人心。演讲稿结构衔接的方法主要是运用同两段内容、两个层次有联系的过渡段或过渡句。

（三）、结束语——简洁有力，余音绕梁。

海量资料分享

演讲稿题目篇六

尊敬各位领导、同事、朋友们：

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xxx主编□xxx总经理的带领下，我们成功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xxx主编□xxx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：

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。

演讲稿题目篇七

老师、同学们：早上好！今天，我演讲的题目是《我最喜欢的一句名言》。我喜欢的名言是：天才就是无止境刻苦勤奋的能力。这句话阐明了天才与勤奋之间的密切关系，至今还被很多人作为座右铭。

我国伟大的思想家鲁迅，当人们夸赞他是“天才”时，他却说：“哪里有天才，我把别人喝咖啡的工夫用在工作上的。”这就说明他吃了苦，用了功，花费了不少时间去勤奋工作，才会有这样的结果，否则，他是不会取得那么大的成就的。

即使是绝顶聪明的人，如果他朝朝暮暮总是躺在草地上，让微风吹拂他的脸庞，两眼望着蓝天，天才永远不会从天上掉下来，落到他的身上。

明朝伟大的医学家李时珍，为了研究药草性能，发展祖国医学，他踏遍了祖国的山山水水，访问了成千上万的农民，樵夫，渔民，终于写出了震惊五洲四海的巨著《本草纲目》。该书是中外空前的药物大典，受到世界各国人民的青睐。

同学们，只要我们树立了远大的理想，并终生为实现自己的理想而奋斗，而拼搏，那么，我们就一定会干出一番惊天动地的事业来的。

同学们，让我们在学习中养成勤学苦练的好习惯，相信自己，不断努力，勤奋思考，充满自信，同学们，赶快行动起来吧！我们坚信：耕耘了总有收获，付出了必有回报。

我的演讲完了，谢谢大家！

演讲稿题目篇八

各位评委！

大家好！

顾客在我心中作为销售人员，我们应该时刻把顾客装在心中，怀着一颗感恩的心来对待我们的顾客，因为顾客给了我们生命的源泉，顾客是我们的衣食父母，顾客也是实实在在的人群，需要我们提供实实在在的服务，一声亲切的招呼，一句温暖的问候，都能赢的顾客的信赖。我曾经就有过这样的经历，我的一位顾客他病了，在他生病期间，我给他发个信息，问候他的病情，并告诉他有家私人诊所可以治疗他的病，当时顾客没有个我回信息，我也没往心里去。

但是，半年以后，顾客的病好了，只有短短两个月的时间，就在我们柜台消费了七千多，而且还带了朋友过来消费，顾客告诉我，这就是因为那条信息，他选择了我们的品牌，这一刻，也是我明白，只要你心中装着顾客，顾客心中就会有你。

面对日益激烈的市场竞争，面对不断变化的市场需求，销售已经不再是简单的买卖，优质的服务和专业的技巧，已经成为销售行业的重要之本，商场如战场，如何吸引顾客，留着顾客，培养顾客的忠诚度，是我们销售人员应该重复关注的问题。

如何让顾客在众多门店中选择我们的门店，如何击败我们的竞争对手，答案很简单，从细节做起，行内有句话说的非常经典，门店无大事，做的是细节，门店无小事，细节做不好就是大事情。我们要让细节产生差异，让差异创造优势，我们要用一种挑战自我，超越自我的积极心态，使服务真正体现出个性化，人性化、差异化。

顾客为我们送来生意，我们要为顾客送去满意，顾客永远是对的，我们一定要处理好顾客投诉，每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，对投诉，我们要在规定时间内处理完毕，不躲避，不推脱，给顾客一个满意的答复。

俗话说：

“耕地靠牛，点灯靠油”。那么我们销售靠的就是顾客，实现零投诉，让每一个顾客高兴而来，满意而归。虽然，我们不能做到尽善尽美，但是我们一定要做到尽职尽责。

没有淡季的市场，只有淡季的思想，没有最好的陈列，只有更好的陈列，让我们一起努力，留着每一位顾客，让自己的业绩站在金字塔的顶峰，为销售行业写下光辉的一页！谢谢大家！

演讲稿题目篇九

大家好！

我做过xx年的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系。20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共计对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

如果我竞岗成功，我将一如既往地严格要求自己，着眼于大局，立足于本职，认真做好以下工作：一是努力建设高效、和谐、团结、拼搏的销售团队，紧紧团结广大队员，发挥团队的战斗力，继续做出好的业绩；二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

谢谢。