

# 2023年激励创业的演讲稿题目(优质9篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。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？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。

## 激励创业的演讲稿题目篇一

大家中午好！

一、张开嘴问一问对手是谁，我是谁，知己知彼。

全县3590名考生同台竞技，你的实力怎样。以普高招收一半算，1800名之后的学生将无缘上高中。英语数学模考虽然两科也可以参考出自己的位置。全县前五名为220.5、220、220、218.5、217。

二、抬起眼看一看方向在哪儿，目标明晰。

制订时从大到小，由远及近，实施时反过来。神中、四中、七中、职中由高到低给自己准确定位，然后制定详细可行的措施，把目标具体到每周每天每节课。并且时刻检查自己的目标达成情况，已达标的打个钩，没达标的想办法挤时间尽量完成，同学们一定要咬定目标不放松，不达目标不放手。在不断的设定目标完成目标的过程中提升自我，成就自我！

三、拍拍胸掂量一番自己信心足不足。

拿破仑说过：“在我的词典里没有‘不可能’这三个字。这是强者的风范，是自信而不自负、自豪而不自大的气度。“行百里者半九十”。此时此刻，我们最重要的信念就是要坚持，坚持，坚持，再坚持。请大家牢记：海到无边天

作岸，山登绝顶我为峰，春风吹，战鼓擂，冲刺中考谁怕谁？初三苦，初三累，百日冲刺不后退！我们坚信，我努力，我就行；我坚持，能行。做的自己，让激情天天燃烧，让热情天天高涨！

四、弯下腰瞧一瞧脚是否踏在了地上。

奋力拼搏，勤奋惜时。勤奋认真是成就梦想的基石。付出就会有回报，有耕耘才会有收获。不仅上课要认真听，练习要认真做，考试要认真考，而且卫生也要认真打扫，内务也要认真整理。处处认真，认真就会内化为一种习惯，一种素质，从而有助于同学们获得中考的成功。因此，剩下的100天里，也许老师们会对你们有更苛刻的要求，更艰苦的训练，更严厉的批评，同学们要认真正确的理解。

五、挠挠头想一想有没有科学的学习方法。

中考备考既是一项艰巨的个人脑力劳动，更是一场智慧的竞争。在这100天里，同学们要讲究科学的复习方法，要虚心听取各科老师的意见，构建知识体系；增强规范意识；强化训练解题能力。突破知识的盲区，合理地安排时间，既要争分夺秒，又要科学有效，就一定能取得理想的成绩。

家长代表同志、老师、同学们：竭尽全力备战中考是我们初三工作的当务之急。今天会议的目的就是要唤起我们初三的教师行动起来全身心的投入到中考备考复习中；唤起我们初三的全体学生行动起来以正确的方法，饱满的激情，全身心的投入到中考复习中来，也唤起全体家长同志肩负起家教职责，全力支持备考工作。让我们一起共同努力，奋战百日，变压力为动力，变决心为信心，变誓词为行动，去创造属于你自己的奇迹。让成功的鲜花，绽放在六月的校园！在这一百天里，我会注视大家的奋力拼搏，会给你们加油鼓劲！

谢谢大家！

## 激励创业的演讲稿题目篇二

大家早上好！

我是德育处主任xx[]上周一，团委副书记xx老师国旗下讲话的主题是《为高三学子加油》，她用三句话勉励大家：第一句话：满怀信心、圆梦高考；第二句话：把握当下，奠基人生；第三句话：冷静睿智，迎接成功！说得非常好，满满的正能量。今天我想对初三及高三的学子再次加加油、打打气、提提醒、建建议。

首先针对学习的细节与方法提三点建议：

第一、保持题感。俗话说：打球要有球感、解题要有题感，只有每天每科坚持做一定量的练习，才能保持对题目中关键信息的敏锐度，计算的准确度和熟练度。才能保证知识储备充足和答题技巧娴熟。

第二、回归基础。中高考考题70%以上都是基础题，回归基础的目的就是确保该拿的分不丢掉，在这个时间节点再盲目去攻难题是很不明智的，只有多花时间厘清基础，才能保证考卷中简单题的得分率。

第三、关注旧题。从某种意义上说，备考的过程就是一个不断减少错误的过程。从错题本中找出那些曾经做错现在又没印象没思路的题目重新做一遍，弄清出错的原因和正确的解题策略及过程，避免重复出错，积累考试经验，坚定考试信心。

其次学习之外再提三点建议：

第一、劳逸结合。每天保持6至8小时的充足睡眠，另外加上一个小时的有氧运动。万一睡不好也不要太在意，顺其自然就好。

第二、注意安全。特别强调三种安全：

1、饮食安全：天气炎热，坚决不吃变质食物，不吃隔夜饭菜，尽量在家里吃，记住：妈妈的味道才是最安全，最美的味道。

2、交通安全：往返学校严格遵守各项交通规则，不骑不乘违规及不安全的交通工具。

3、运动安全：不做剧烈运动，如打篮球，万一受伤，影响考试，得不偿失。

第三、稳定心态。

中、高考的结果无非三种：

1、发挥正常；

2、发挥失常；

3、超水平发挥。

而稳定的心态可以让你至少做到到正常发挥。在此给大家编一个口诀：高原现象不要急，心理疲劳要休息，害怕考试真不必。高效备考心如一，非常时期，非常乐观，非常坚持，非常毅力相信自己，不断超越，决胜高考，舍我其谁。

最后特别提醒大家：无论是考前、考中还是考后，请遵守国家的法律法规和学校各项纪律及规章制度，为学弟学妹做榜样和表率。请记住，无论你在哪里，都有无数双眼睛在默默地注视着你。

同学们，今天你以xx中为骄傲，明天xx中因你而自豪。预祝大家中考、高考取得圆满成功。谢谢大家！

## 激励创业的演讲稿题目篇三

大家下午好！

我是xxx今天在这里做关于期末考试的演讲。大家应该都知道学校马上就要给我们准备期末考试了，时间已经在不断缩短，我们在临近期末考试的时间里只剩下不到半个月，大家一定要知道，期末是对我们一个学期来对学习的测验，我们不能辜负自己一个学期的努力。

今年因为疫情，我们开学本就推迟了，现在我们这学期的最后的考试也被推迟到这个月，我们就一定要珍惜时间去做好复习。时间可是不会去等我们的，那我们就只能追着时间跑，只有赶在时间前面做好所有的准备，才能真正的战胜时间。临近期末，其实我知道大家心里多少会有些紧张和坎坷，因为我亦是如此。面对即将到来的学期末的考试，我的内心也是不平静的，毕竟我们这学期有大半的时间都是在家里度过的，即使后门入学了，可是总是觉得自己还没有准备好。那么既然这样，那我们是不是更应该紧追时间复习。距离期末不到半月，我们只有每天的抓紧每分每秒，不断的去把学过的知识进行复习，才能够去把该准备的准备好。

学习从来都不是因为停止，它就停止了。一个学期的学习花费了我们多少时间和精力，也花费了老师多少的心思，为了把知识传递给我们，老师他们比我们更辛苦，每天无止境的备课做教案，努力的在课堂教授知识，就拿这个我们都要在临近期末的时候再努力一把。至少我们不能辜负老师的辛苦，不能让老师有太多的失望。我知道在这段时间，大家的心都是紧绷着的，但是希望大家坚持下来。只要坚持住了，最后不管成绩如何，至少你努力了不是吗？人生中总是会有很多的奇迹，但是奇迹的出现基于自身的坚持，不管做什么事情，既然已经要去面对，那为什么我们就不能多坚持一会呢？要知道雨后的彩虹也不一定马上就出现，可是当我们对它有所期待的时候，就会一直等在原地坚持，想要看到雨

停之后彩虹的出现，那不仅仅是在看风景，而是对事物有着期待，是对美好事物的一种执着。我想只要我们在学习上多点执着，说不定学习就会有更好的发展。

同学们，期末考试不可怕，希望我们在考前充分的做准备，至少不要自己后面后悔，不是吗？我们一起在临近期末的时间里努力着，一定可以看到考试后的“彩虹”的。

谢谢大家！

## 激励创业的演讲稿题目篇四

稍息！立正！

同志们，请稍息。

站在这里我的心里犹如头顶的烈日一样焦躁。留给大家的时间已经不多了，你们很快就要交答卷了，看看周围再看看自己，你们的现状让我很心痛。

有的同志在那里抱怨，说什么水没有喝够，饭没有吃饱，天天头顶还撑把遮阳伞。听听，这些个算是理由吗？看看你们身边的对手，个头比你们高，腰杆比你们粗，同顶一片天，同居一块地，他们能行，你们就熊了吗？我都替你们脸红。

找理由谁都会，但你们找再多理由对结果有意义吗？最后大家看的是结果，至于过程是顺利也好，曲折也罢，没人关心。

你不是说水没喝够吗，使劲喝嘛！你不是说饭没吃饱吗，拼命抢嘛！记住，对手永远只尊重强者，寄盼依靠对手施舍的残羹冷炙活着，能有出息吗？要想活的好，就给我去抢，给我去拼。

你们要记住，终场的哨声还没响起，比赛就要进行下去，你们来不是观光的，是要完成比赛的，是要证明你们自己的。

现在摆在你们面前只有两条路，要么拼死一搏，要么一搏而死。

再多的话我也不想说了，拿出行动让我看看，我对你们有信心。

## 激励创业的演讲稿题目篇五

你们好！

时间真是一种奇妙的东西。它时而如骄阳透过苍中芭蕉的光影斑驳，绵长不息；时而如西风凋残了猪圈的丝丝气味；时而又如冬日暖阳粲然射出的餐厅美味。二月的天空如果不肯裂帛，六月的袷衣如何起头？三年时光的积淀开始酝酿别离的感伤。

学习乃是我们的恋人。在这三年的青葱岁月中，我们与她长相厮守，朝暮思恋。我们曾为她欣喜若狂，笑得花枝乱颤；又曾为他伤心欲绝，哭得泪雨磅礴。我们白天念他，夜里梦她。遗忘是种痛苦，思念更是一种折磨。之所以痛苦是因为还没有记牢知识点，之所以折磨是因为还没有想出题目解法。雨滴会变成咖啡，种子会开出玫瑰，考试是一种约会，不是没人陪，只怪咖啡喝不醉，雨一碰就碎，只有学习依然完美。我们会陷入热恋痴恋，也会处于苦恋失恋状态，这一切都看你的表现。

不需要海誓山盟，行动就是的誓言。我们要早中晚全副武装，争分夺秒。早上不要睡懒觉了，这闹钟就是高考的号角啊。午饭和晚饭时刻也不要放过，听英语听力，让英语这美妙的语言伴着美食嚼动的韵律，流入你荒凉的心田。走路，别闲庭信步了，竞走，在你的脚下装风火轮吧。我知学习心，学习计划制定好，上课思考要做到，门门功课都轻松。每天给自己制定一个目标，让进步无形，让内心充实。课堂上充分调动口、耳、眼、脑。让知识潜伏你的灵魂。老师是极其宝

贵的资源，要充分利用死缠烂打都ok[]况且苍中老师都十分乐意解答问题。同时要处理好与家长的关系，为自己的学习营造一个良好的家庭环境和社会环境。

无论你现在是深坠尘埃还是高蹈云端，曾辜负她的人，好好弥补吧，别再让她受伤，你可以和她破镜重圆，合好如初；钟情她的人，一如既往吧，会像童话故事里，幸福和快乐是结局。剩下的一百天，就让我们和高考谈一场轰轰烈烈的恋爱吧！

谢谢大家！

## 激励创业的演讲稿题目篇六

作为一名销售员工，就要确立自己的人生目标，就要坚定志向，没有坚定的志向，又怎能到达成功的彼岸。下面是本站小编整理了销售激励演讲稿，欢迎阅读。

尊敬的领导、同志们：

大家好！人的生命是短暂的，让短暂的生命放出宝贵的光彩，这是生命的需要，也是社会的需要，更是自我价值得到体现的需要。

人是不断进化的，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。一个人不仅要积累科学知识、积累工作技能。财富固然要积累，但经验、朋友、友谊的积累更重要。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。人生活在大环境中，既要获得维持生命延续的物质资源，又要获得对个人价值承认的精神鼓励。每个独立



的人组成一个团队、组成了社会、大家都需要得到，这就注定大家都必须付出！如果每个人都想得到而不付出，得到就会成为自私和贪婪，就成了无源之，无本之本。因此，朋友们，不能以自我为中心而忽略他人的存在，要善待他人，尊重他人的存在，承认他人的利益实现。

每个人都在纷繁复杂的大家庭中扮演着不同的角色，发挥着不同的作用，有的是泰山，有的是尘埃；有的是大树，有的是小草；有的是太阳，有的是星星……。每个人都有自己的思想，自己的追求，自己的价值观念和行为规范，但社会有它的完整性、社会性和利益性，因此，明确认识自己的社会角色，规范履行自己的行为，合理确定奋斗目标，才能实现自身的价值。每一个人都要给自己定好位，把握好自己的角色，生活与社会合拍，思想与社会合拍，行为与社会合拍，少走一些弯路，少一些挫折，与社会多一份和谐与默契，充分发挥自己所在团队的作用。

尊敬的陈老师各位同学上午好：

在聊天中我们常听到这样的话：平平淡淡是最真，而且还认为只要“与世无争，恬淡一生”便可无忧无虑地生存，颇有要把老庄的“无为”思想发扬广大之势。同学们，这不是生活这是一种逃避。主宰世界的是你，放弃世界的仍然是你。我们不融入社会就会被社会淘汰的而不是无忧无虑地生存。

生活得最好的人，不是寿命最长的人，而是最能感受生活的人。他们都活出了生活的意义和精彩。只因为在当代的中国，大学生既被社会过高的期待，也过高地期待着社会，只因为我们不能正确地估计自己，也不能正确认识社会。那种求平淡的心态，仍是不思进取的借口。我们可能刚开始也想自己要有一番作为，但是不知道从何做起因而随波逐流留下了只是平淡的回忆。

我的确平凡得很，无一技之长，不会唱不会跳，更不会吟诗

作画，注定就这么平淡过 不是的!更多的人是通过尝试，通过毅力化平淡为辉煌的。毅力在效果上有时能同天才相比。并不是每个人生下来就能唱能跳的，他们也是通过努力和毅力达到的。有一句俗语说，能登上金字塔的生物只有两种：鹰和蜗牛。蜗牛的毅力也使它能像鹰一样登上金字塔。所以，我们不要太在乎现状，用我们的毅力像蜗牛一样登上生活的金字塔。

尊敬的各位领导、各位评委，大家好：

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，都要发挥自己最大的能力，做出最大的贡献，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“做行业中最好的营业员”。最好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领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，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。

## 激励创业的演讲稿题目篇七

高三的同学们，高中三年看似很漫长，其实真的很短暂。当年我们一起拼搏过的分班考试、小高考都已经成为我们人生履历上的一段过去。现在，不知不觉中，我们的高三生活也已经过去70天了。对大多数同学而言，过去的这140天，大概是同学们十二年寒窗苦读中最辛苦、最认真的时间吧。而今天呢□20xx年3月28日，正好离高考还有70天，高三的三次大型模拟考试也将在12天后、2个月后、3个半月后对我们展开全面的检测。

同学们，站在高三的正中点，高中的冲刺点，战斗的号角早已吹响，不管你们是满怀憧憬和期待，还是满心焦虑和无奈，高考总是踩着不变的步伐向我们走来。12年的万米长跑，我们已经跑过最后一个弯道，离终点只有十几步之遥；这是真正考验我们耐力、需要我们沉住气、全力以赴的时候。

再过70天，你们就要走上高考的战场，战况如何，就取决于你对这一百多天的把握！还记得阿迪达斯有一句朗朗上口的广告语叫做“无兄弟，不篮球”吗？我希望我们高三年级全体同学的心里，也能有一句发自肺腑、落实于行动的人生口号：“无拼搏，不高三”。

拼搏，就是在未来的70天里，能够排除一切干扰和诱惑，集中精力和心智，心如止水，静心学习和钻研。

拼搏，就是在未来的70天里，能够聚精会神地听好每一堂课，在老师的指导下，夯实基础。

拼搏，就是在未来的70天里，能够一丝不苟的做好每一份试卷，在老师的讲评中，提升能力。

拼搏，就是在未来的70天里，能够认真的研究错题，杜绝失误，提高成绩。

拼搏，就是在未来的70天里，能够坚持锻炼，在增强体质的同时，调整心态，保持身心健康。

今天，我代表高三年级也向高三的同学们发出以下倡议：

高三不仅仅是一个名词，它更是一个形容词，一种精神，一种状态。如同奥林匹克精神：更快、更高、更强。更快是动作更快，处理生活琐事更快，做题更快，曾有人说，高三只有跑步的，没有走路的。更高是学习的激情更高，面对枯燥的复习我们能聚精会神，面对学习的挫折我们能勇于克服。更强是我们面对难题、面对困难能越战越勇，不断挑战自己的极限。所以，从现在开始70天里，无论学习还是生活，同学们都要以更快、更高、更强的标准来要求自己，调整到最佳状态，提高行动的效率，让人由衷地感觉到——你很“高三”。

拼搏的过程也需要享受。而我说的享受不仅仅是指享受舒适，其实竞争、压力、考试、拼搏、每天起早摸黑、完成一个又一个题目、为一个难题跟同学争执，等等等等。这一切都可以是享受。也只有你在拼搏的过程里学会转换心态，学会享受地度过每一天，享受地面对这一切，享受这份充实，高三才会更精彩。

70天，是激情燃烧的70天，顽强拼搏的70天，更是梦想成真的70天，奇迹迭出的70天。拼搏成就梦想，一切皆有可能，希望高三同学们以最饱满的热情、最昂扬的斗志、最刻苦的精神、最坚韧的毅力，全力以赴，奋勇拼搏，夺取12天后的高三零模考试的阶段性胜利，进而最终获得70天后的高考完美收官！

当然，高一高二的同学们也同样祝福大家，在期末考试、分班考试、小高考乃至将来的高考中拼出个美好未来！

# 激励创业的演讲稿题目篇八

各位同仁：大家好！！

从20xx年到20xx年，这些年我们公司得到了很大的发展，这是我们共同夜以继日、共同奋斗的结果，在此，我首先向各位兄弟姐妹们道一声：你们辛苦了！！

我感谢你们为公司的发展做出的巨大贡献！一个企业的创立与发展，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工，企业的长期发展，更需要新血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、相互激励，才能使我们的创新思维领先、科学管理领先、诚信经营领先和成为世界一流的磷化工制造商和供应商。我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。

你们家境、品行不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人翁！企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，您的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间；也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体，企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！为此，我再次向为企业辛勤工作的全体同仁表示衷心感谢和敬意！

作为企业的领导人，我没办法承诺让所有员工都能得到自己满意的职位，拿到自己满意的薪水，但至少可以保证给予大家一个公开、公平、公正的竞争环境和一份相对稳定、合理的报酬。我们既要让每一个员工感受到竞争，真正让那些德才兼备、群众公认，想干事、能干事、愿干事的员工脱颖而出，真正做到“揽有用之才、育可塑之才，用敬业之才”，今天，也许你还是一个默默无闻的员工，明天，也许你就成为企业的栋梁，华鑫的未来及一切可能，属于我们所有的员

工。

同仁们，我们不难发现我们的企业此时也同样面临着前所未有的困难。面对周围商圈日益激烈的竞争与全球金融危机的巨大影响，整个销售业都为之困惑，此时的我们就更加需要这种积极进取的工作态度和“专注、实干、服务、高效”的企业精神，在工作中不断充实自己，永不懈怠。曾经有人把员工与企业的关系比着鱼和水的关系，鱼因为有水而得以生存。水，因为有鱼而更具活力，为了让我们的企业更具活力，我们一定要共同努力，大家众志成城，我相信再大的困难都能迎刃而解。我们落实员工的薪酬福利，规划员工的职业发展，提供公平的竞争环境，肯定员工的成绩，实现员工的价值成长。

## 激励创业的演讲稿题目篇九

惰性是人的天性，人们要进步，激励是必须的。激励有物质激励和精神激励之分，在保险团队经营中，物质激励没多少艺术含量，一个优秀的主管，更重要的技能在于精神激励。对于激励的方法，首先是信任激励，相信是最重要的守则，然后是物质激励，让金钱产生其力量，激励的最高境界是“荣誉激励”，精神比物质更重要。

一、以荣誉为核心，以专业工具、高档培训、团队旅游为加强。授予荣誉要有艺术：称号要响亮、大气，证书要精致、仪式要隆重、宣传要及时、表扬要充分。

二、激励方案要重在奖励“好习惯”上。比如奖励出勤、奖励当月第一周破零等等，破零代表着“成功”，好的开始是成功的一半。

激励不仅能使人产生绩效，更重要的是激励能使人产生意愿。能否满足需要是代理人能否被激励的主要原因。激励的原则在于，激励从敬重对方开始，最高的激励就是激起对方的自

尊心，适当的常识、信任、授权是最有效的激励。

激励的对象不同，运用的激励方法和激励重点也不同。马斯洛总结人类需求的五层次是生理、安全、社交、尊重和自我实现。对生理需求阶段的人士，其主要需求是饱暖和健康，激励的重点则以合理的薪资和福利制度为宜。对安全需求阶段的人士，其主要需求是工作和安全保障，激励的重应该是合理的绩效要求、医疗和意外保险。对社交需求阶段的人士，需求的是认同感和团队精神，激励的方法则以定期业务会议、聚餐、业务联谊、团队销售为宜。对受人尊重需求阶段的人士来讲，其更多的需要是“地位和尊敬”，我们对之更多的激励手段应倾向于职务晋升和公开表扬。对于自我实现需求阶段的成功人士来讲，首要需求是“自我成就和挑战”，领导者应给予其充分授权、赋予其特殊任务或项目提供更好的训练。

作为业务主管，“业务推动”是必备技能，也是团队经营中必要手段。没有业务推动，团队业绩是“自然业绩”，团队有无主管一个样；有业务推动，团队业绩则是“经营业绩”，有无主管就是不一样！平庸思维和卓越思维的主管，带领团队的经营成果会截然不同。我经常讲，一般人认为，6月份的业绩一定比7月份的高，因为众所周知的原因。然而，卓越的主管则不同，他们认为并且带领团队做到——6月和7月，我想哪个月业绩高，哪个月业绩就高。

这就是业务推动的魅力。业务推动可以加速任务的达成，提升业务平台；可以养成业务人员达成目标的习惯；可以塑造业务人员的成就感、荣誉感。业务推动要抓住时机，要善于配合业务节奏、紧跟公司步骤、利用节日资源。顺势而为才有所作为。在我国，有很多节日，1月，元旦、春节；2月元宵、情人节；3月妇女节、植树节；4月清明节；5月劳动节、青年节、母亲节、端午节；6月儿童节、父亲节；7月8月暑假；9月教师节、中秋节；10月国庆节、重阳节；11月感恩节；12月圣诞节，这些都可以成为业务推动的“借口”。