

# 最新鼓励员工演讲稿(优质5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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

## 鼓励员工演讲稿篇一

一个公司，一个团队，最重要的是不断的鼓励，这样才有源源不断的动力，助公司破浪前行。以下是本站小编为你整理推荐鼓励员工士气的演讲，希望你喜欢。

各位领导、各位同仁、各位朋友：

大家好！

我演讲的题目是：个人与团队的发展。

俗话说的好，没有完美的个人，只有完美的团队。如果每个人找到真真属于自己的团队并且都愿意把自己的光和热奉献到团队上，我相信这个团队是成功的，无论走在任何地方，它永远都散发着光和热，洒满在这片神州大地上。

今天我就从“人”字的结果，来谈谈自己对个人与团队的理解。

在浩荡如烟如海的汉字里，“人”字在结构上算是最简单的汉字之一了。是啊！一撇一捺。两笔相互依靠和支撑在一起便组成了这个字。从幼儿园起，每个人首先认识的就是这个字，并且从小到大，从来也没有停止使用过它。人字组成的成语也是多不胜数：“人定胜天”“人才辈出”“人各有志”……当走上自己生命的征途，用双手打拼属于自己的一片

天空时，作为团队的一员去创造一个又一个成功的时候，随着人生经验的丰富，则对这个“人”字的含义会产生更多的理解。

从一个咿呀学语的婴儿，到一个能够用双手创造财富、用智慧创造未来、为自己的征途努力、为团队做出奉献的人时，其中一撇是我们的四肢，另一捺归功我们的头脑和智慧。因为一个人，从无知到成功，逐渐体现自己价值的同时，除了勤劳的双手外，还需要不断地学习，随着环境地需求，不断地改变自己，不断地进步，才能紧跟着时代的脚步前进。

“人”字有两笔，其中一笔是你自己，而另一笔则是你身边的人。一个人成功了，除了自身的努力外，更离不开周围的人的支持、帮助和辅佐。中华五千年，从历史上看，无论那一代的君主成就伟业都无不有一群人在其身边支持、辅佐；从企业上来看，一个成功部门，离不开各位下属默默无闻地努力付出；对于个人而言，正是因为有佳人、朋友默默地支持与帮助，我们才能够安心地投入，实现个人的理想；一个成功的团队，背后有着多少不为人知的团队成员在尽自己的心，在默默的耕耘着。

蔚蓝的天空中，迁徙的雁阵总是以“人”字型出现在天空，从北向南有序地前进，形成了空中独特的风景线，也形成了团队精神的标志。因为雁群都知道，用“人”字飞行组合，能使他们共同削减空气的阻力，提高团队真体飞行速度，这无疑是一种严密的分工协作，并且在相互帮助，团结友爱，以使团体保持朝气蓬勃的锐气，使雁群在天地间自己生存、发展、壮大。而对雁群的每一只雁来说，自己就像“人”字的一撇而团队中的其他成员就是那另外的一捺，帮助自己完成一次最完美的迁徙。正是这种善于奉献、团结合作的精神，使得大雁能够冬去春来，长途迁徙数千里；同理，个体也只有和团队结为一体，才能获得无穷的力量。只有团队成长了，我们个人才可能有发展的空间。锅里有才可能碗里有，大河没有水小溪是不可能会有水的。因此，美国著名管理大师彼

得圣吉说：“不管你个人多么强大，你的成就多么辉煌，你只有保持你与他人之间的合作关系，这一切才会有现实意义。”

我们中心也曾经搞过团队协作训练的项目，几十个人在规定的半小时内，要全部翻过一堵十多米高的墙而没有任何辅助工具。这对个人来说绝对是无法完成的，但是有了团队的力量，有了大家的相互帮助，每一个人都能够顺利地战胜胜利墙。我们中心就是一个非常讲究团结合作的团队，团队中各人有各自独特的，甚至他人无法代替的优势和长处，当然各人也都有弱点和短处。将每个人的优势长处，根据工作实际合理地搭配，优势互补，就能发挥最佳的整体组合效应。

没有完美的个人，只有完美的团队。曾经有人问一位哲学家：“一滴水怎么样才能够不干枯？”哲学家回答说：“把它放到大海里去。”这简短的对话也揭示了一个深刻的道理：个人与他人之间就相互支撑的，只有得到团队或者别人的支持，才会有无穷的力量。如果没有别人对你的支持，没有团队每个成员的群策力量，我们就无法克服重重的障碍，闯过道道险关。离开了团队，即使你在困难面前使出了浑身的力量，也终究会有枯竭的一天。

一天，我在回家的路上，忽然要下大雨。人们向前跑，一看有个草棚，大家冲进去，大雨下起来，大家好高兴：“哇，今天运气不错，刚刚找了房子大雨就来了！”大家也不顾虑房子干不干净，只要有避雨的地方就很满足了。但这个房子在风雨中突然间要倒塌，大家想尽办法扶住它，不让它倒塌。我很有感慨，是我们需要房子呢，还是房子需要我们呢？我看更多的是我们需要这座房子。

我们鉴定中心就像这草棚，一样为大家“遮风避雨”。但是，同时还需要我们每个人都尽到自己的职责，献出自己的力量，她才可能永远矗立在激烈的市场竞争的风雨中，成为基业长青的百年老店。

最后，让我们从“人”字的结构上去感悟，用一颗感恩的心来对待周围的人和事，这样世界会因为每个人而精彩，我们每个人将因为别人的支持而变得成功。我们鉴定中心，虽说也走过了十多年的风雨历程，在这中间跨过了诸多的坎坷，之所以能走到今天的壮大，就是因为无论遇到多大的困难，中心的领导永远和我们在一起！我们作为年轻人更应该这样，为自己的发展选择一个团队，找一种归属感，把自己的价值、自己的使命，自己的未来与社会潮流、国家利益相结合，以此为基础，在团队中扎根、成长，成为社会的人才，国家的栋梁。

相信你战略性的眼光，相信你的选择。在省职业技能鉴定中心这个大家族中，你将会得到个人的发展空间和最温馨的港湾。正因为有了你的加入，职业鉴定事业将会走向明天的辉煌，让我们一切共同见证吧！

谢谢大家！

各位评委、各位同事：

大家好！

从一开始，我所在的小队就面临着很多困难：平均年龄偏大，身体素质不好，队员人心不齐，团队如一盘散沙……因此，我们自嘲地把自己的团队命名为“夕阳红”。尽管如此，我们还是全心投入和参与进去，逐渐发现团队的弱点，克服种种困难，加强沟通和配合，在勇敢地挑战自我的同时，齐心协力完成了每一个项目。

在大脚霸游戏中，我们的脚连在一起，形成了相互牵制，队员走路的速度不一，掌握不好节奏，我们走得很艰难。任何一个队员出错，整个队伍就无法前进一步。我们从最初的相互埋怨猜疑，到后来意识到完成这个项目，心要往一处想，劲要往一处使。我们试着挽起手臂，形成一个整体，大家大

声喊着节奏，慢慢有了默契，尽量做到步伐一致，尽管艰难，却坚持走到了终点。在我们的理解里，拓展训练不求第一，只要这个小队的每个人能够全心投入，完成每一个项目，就已经是莫大的成功！

而逃生墙项目的完成，让我看到了团队中每个人潜能的激发和一个集体工作中需要的默契和牺牲。最初，对于70个人要在不能说话的情况下全部爬过4米2高的逃生墙，我是持怀疑态度的，我甚至觉得，一个人要翻越这面墙都是不可能的。当时抱有我这样的想法的人可能不在少数。在迟疑中，我们按照教练教的方法开始行动，但是因为队伍中有人违反了规则，不但被教练叫停重来，还让总队长代我们受罚。天下着细雨，我们的心情变得很沉重，不由自主地流出了眼泪。第二次，大家仿佛都有了默契，搭人梯、拉人的，还有做防护墙的，大家牢牢记住了规则，不再说话、鼓掌、嬉笑，全神贯注于我们要共同完成的事情上，迅速行动起来。最初上去的10个人倾尽全力拉下面的同事，搭人梯的同事忍受着肩膀和腿的疼痛，大家心里只有一个想法：我们乘坐的船要沉了，必须在规定时间内帮助全部队员翻越逃生墙！

这个过程中，折射出来的就是牺牲和配合。一个团队中，必然有人在默默地牺牲，但这份付出全体队员都看在眼里，记在心里。个体的成功不是团队的成功，只有全体顺利翻越才是真正的胜利，所以我们必须集思广益，用最有效率、最恰当的方式，让最后一位同事也翻过去，为了这个目标，每个人都付出了自己的努力。项目完成后，教练宣布我们只用了预计时间的四分之一，在那一刻，大家终于品尝到了胜利的喜悦。

从拓展训练中，我也意识到，每个人从出生以来无时无刻不是在团队中成长，自己是这个集体中的一员，首先要充分发挥潜能，尽力做好自己的工作，加强配合，发挥自己的创新能力。第二，团队的发展才是真正的发展。遇到一个问题时，必须集中整个团队的智慧，形成一个统一的计划，然后按照

计划去实施，及时调整方法和策略，去做到最好。第三，决不轻言放弃，增强勇气和毅力，相信自己能做到。第四是学会换位思考，站在对方的角度，替他人着想，换一个角度思考，多一份理解，多一份关爱。

在我们成功挑战每一个项目的背后，自始至终都是我们所有队员共同努力的结果。我们是一个整体，只有相互信赖、互相支持，做好自己应该做好的每一步，才能将我们的集体打造成一个富有战斗力、执行力的团队。

通过这次拓展训练活动，让我对团队意识和个人在团队中的作用感悟至深。如果将从活动中感悟到的道理运用在今后的工作中，相信我们的明天会更美好，我们的团队会越发强大和完美！

作为一个有目标的人是不会感觉到任何辛苦的，只有过一天算一天的人才可能感觉到辛苦，大家的目标不一样，所以每个人所付出的辛苦也不一样。很多辛苦从表面上看只是一种体力上的消耗，真正的辛苦的精神和心理上的，只要心里不觉得苦，身体的苦又算得了什么。

好像我们做会销的人，一旦选择了目标，我们就在为达到这个目标而努力，在没实现这个目标之前所有的辛苦都只是一个过程。我们在电影中看到战场上，战士在没有冲到主峰之前肠子打出来，把它塞回去继续打，等占领了主峰后才发现肠子不见了。这是一种精神因素，精神因素可以战胜任何东西。当一个人的精神垮掉的时候，什么事情也做不成。所以，做事的关键是什么 是精神，精神不可以倒！

20xx年，我是在做胆囊手术前去临沧讲课，在会场讲课时我的衣服从里到外都湿透了。患过胆结石的人都知道那种疼痛不是一般人能够忍受的。讲完课我自己打车到医院输液，从下午一直输到夜里，因为那个地方医疗条件比较差，没有好的药剂，是靠注射杜冷丁一直撑到了第二天上午，飞回昆明

做手术，就是精神一直在支撑着我。

做一件事情肯定会遇到各种各样的困难，当你面对困难的时候，应该怎么做 当你给自己设定了一个目标，你会采取什么方式去完成你的目标，去实现你的承诺，去履行你的责任 我为什么去临沧，因为秦艳丽、刘金泉两个年轻人在那么艰苦的地方一个月创造了十几万的营业额。当时我的想法是他们两个人这么努力我一定要去帮他们。所以我在日程里安排了去临沧。

我们做事情很辛苦，累都是体力上的，只要精神不累，只要我们活得有目标、有意义，任何困难都不会阻碍住我们。今天你选择了一个事业，选择这个事业的时候你有没有想过要用什么样的精神来完成这份事业，赚钱不赚钱那是生意，但是做事情要有精神，没有精神做支柱是不会把事情做好的。碰到困难就放弃，碰到风言风语就逃避，碰到别人打击就躺下，没有精神作支柱是绝对不行的！

精神也是一种信念。我觉得我们要向把会销人网这份事业做好，关键在于你的信念。你是不是就一定要 如果一定要，就一定会得到这个结果，但是你说可要可不要，那么结果就得不到。你承诺这个月多少多少营业额，你是不是就一定要，还是随口说一说而已 随口一说是很容易的，但要想达到这个目标是说一说就可以的吗 是拍拍胸脯就可以的吗 有没有认真地想过，有没有认真地计划过，你一定要的话，我相信你会想尽一切办法去完成你的承诺。但是你没有决定一定要、可要可不要、无所谓，“我只是开玩笑，当时我捧捧场而已……” 你可以用这种话为自己开脱，为自己的不成功，为自己没做到的事情，找出很多理由，解释是没有任何作用的东西，选定了就要做下去，就要达到自己的目的，要一定要，只要你一定要，你就一定会得到。

做会销也如是，既然选择了远方就注定要风雨兼程，这才是一个会销人应该具备的基本素质。我们各位店长如果没有这

样的坚定信心，没有这样的信念的话，就没有办法去带出一个团队，就没有人愿意追随你，所以你的销售就做不起来。你的员工不愿意跟你，你的顾客不愿意去你的店，你的朋友不愿意跟你一起开店，这种情况下你的事业能坐起来吗 所以各位店长，你们作为所在片区的领导、带头人，如果自己沒有信念将一事无成;你们自己没有一个拼劲儿，将一事无成，带着这种习惯去做其他事，我想结果还是一样的。

你不是没有机会，你有的是机会，并且曾经把握过一个机会，但是你没有抓注没有抓牢、没有借势而起，所以你应该让你的子女成为你的动力。有一次我的女儿跟我一起来昆明，她跟我说，“爸爸，我觉得你们的会销人网店铺还是不行。”我说：“你说应该怎么样 ”她说：“什么时候会销人网店铺像家乐福一样，我就觉得你的公司是最好的了。”她给我提了更远的目标，然后我就每天想，我的店什么时候能变成家乐福 每个人都要不断地给自己树立目标，心里有目标行动才会有动力。没有目标的人每天都会懒懒散散，够吃够喝够睡就不考虑别的了。我跟各位比也算够吃够喝，那我出来干什么呀 抛家舍业，别妻离女，每天在外面这么辛苦为什么 所以我觉得每个人做事情都需要一定的精神，这种精神不倒，人就不会倒。

## 鼓励员工演讲稿篇二

尊敬的同事们：

大家好！

首先感谢公司给了我这个展示自我的舞台，一年来发生的那么多的事情让人倍感温暖、感动。回首过去、对我们农资人来说这一年就要过去了，而我的思绪还在延伸。对xx公司这种与生俱来的珍惜情结让我又想起了许多。

我现在谈谈从事营销这么多年的深切感触，对自己也算是个今年的总结吧！想当年初次来到xx公司时，对农资这一行几乎是一无所知，更谈不上农资营销了。虽然学习化工专业，有一定的基础，但农资销售是截然不同的东西。实事求是的说当初的我并不喜欢做销售，看到那么多营销人在他乡顽强的打拼，心里很不是滋味。我的初衷是能有一个稳定的工作。和许多初涉商海的营销人一样，我经历了很多的困惑、彷徨、失败与放弃，但幸运、获得、变化、坚持却让我一直对生活、对营销充满着感恩。

通过几年的努力，认识到了许多农资界的朋友，有交流经验的、有探讨营销成长的；有诉说人生坎坷的；更多的则是鼓励的话语。记得有人说过销售人要“走过千山万水，说过千言外语，历尽千辛万苦，用过千方百计”！这就是营销人的真实写照。

初进xx公司营销队伍时，感觉到迷茫，很多时候不知道如何着手，心里实在没底。我的优势在哪里？没有经验的我在这支优秀的团队中可能找到属于自己的一席之地。思索代替沉默，行动证明真理。几年来在江苏、安徽等地的实战让我在公司里奠定了自己的位置，获得了同事及领导的认可。

感谢xx公司，几年前让我懂得了营销人在生活中还有比钱更重要的东西，开始了自己真正意义上的职业生涯规划。

“做最有思想力的员工”是我给自己的目标。喜欢读《销售与市场》，更喜欢在市场上学习一些思路、琢磨一些事情、思考一些问题。透过表象的东西，经过实练检验、总结经验、创新体验并付诸行动；慢慢提升了自己的综合素质和营销技能。其实，很多的时候我总认为经历多少并不重要，重要的是我们在经历中思考些什么，做了什么。

记得在以前读过白岩松的《痛并快乐着》那本书，当时很不以为然，总以为是名人快嘴的为赋新词强说愁。想不到现

在竟成了我营销最大的感受。“痛”吗?还真有点。销售中得到了很多东西，但也失去了很多。为了工作我们放弃了学习，为了工作我们放弃了生活。一位同任戏言：营销是一门折腾人的学问，我觉得颇有道理。是的，营销很累，生活很苦。如果没有品尝酸甜苦辣的精神，也许它每个环节都意味着挑战。

有成功的经验，也会有灰色的记忆。让我最刻骨铭心的就是：那是在20xx年，为了赶任务、冲销量。在局部市场上赊帐太多，在没有很好地考察市场、考察客户的前提下，把产品赊销给了xx的一个客户，到最后客户由于其他原因不能继续经营，最终客户潜逃。给区域及公司造成了损失。教训是深刻的、沉痛的。也许这就是思想放松付出的代价。

1)态度决定一切。积极心态是我们事业成功的金钥匙“心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来”。“播下一种思想，收获一种行为。播下一种行为，收获一种习惯。播下一种习惯，收获一种性格。播下一种性格，收获一种命运。”因此做农药销售这项工作，尤其在xx公司这个上进的组织里态度最重要。

2)学习成就将来。营销人需要广袤的知识和专业的技能。只有不断持续学习、总结、改进，我们的源头活水才不会枯竭。只有把工作中遇到的问题总结和分析，不断积累经验，以后才可能就会少犯一些类似的错误。营销的水平才能不断提高。才能不断超越他人、在未来的竞争中立于不败之地。做一件事情，悟一个道理。每做一件事我们都要总结、创新。只有悟出道理来人才有可能进步。

3)成功源于坚持。坚持是一种大德，成功是一种习惯。我们要经常不断地对营销的感悟做些总结。我的许多灵光一现的东西都要及时的记录下来然后总结学习。许多的成功都是平时积累的结果。生活总有太多的不如意，可这就是现实，你我谁都无法改变!我最喜欢的一句话就是“心静，思远，志

在千里”。在这一年里有欢乐有荣誉，有泪水也有失败，这些都成为过去。营销教会了我如何规划人生、获得机会、思考忧患。总以为，人有时候需要一点坚持，在销售这条路上患得患失只能使我们固步自封。坚持一下，等你走过了这个过程再回过头看，我们也许得到的会更多。

公司要发展，员工要成长!温暖的20xx给我们留下了太多的感动!新的一年在xx公司前进的征途中更会意气风发。我们期待着!

## 鼓励员工演讲稿篇三

有时培训是需要有人来鼓励人才有欲望去参加。怎样通过演讲激励员工改善现有的工作模式以提高效率呢?下面是爱汇小编给大家整理的鼓励员工培训的演讲稿，供大家阅读!

各位领导、各位工友:

今天是我们“xx-x服饰”20xx年第一次全体员工团圆大会，也是生产全面铺开前的动员大会。

“xx-x”团队中既有老员工也有新员工，对新员工的加入我代表公司向你们表示深深的谢意!感谢你们选择了xx-x服饰!对长久以来为公司发展做出的贡献老员工表示最诚挚的感谢!谢谢大家!

众所周知，当前我国及全球经济正在经历着一场历史罕见的金融危机，纺织服装业作为中国国民经济传统支柱、重要的民生产业和国际竞争明显的产业，在国际金融危机的阴影下，目前正在不可避免地经历着一个艰难时期。

“莫道今年春将尽，明年春色倍还人”，这是在刚刚闭幕的两会中。另一句“全体中国人都要以自己的心来暖中国的经

济”，重申信心和力量，营造春天的蓬勃生机和希望。

鉴于上述原因□20xx年我们公司确定的基本战略方针是：在金融危机造成行业形势严峻的困境中，加大力度以强化内部管理为核心，积极完善和调整岗位分工及各个环节的衔接。对内我们要夯实基础，对外，树立良好的企业形象。

大家已经看到我们对公司厂区环境如道路路面、职工餐厅、厕所、水房、洗澡间等都进行了大规模的美化绿化改造，目的就是积极营造一个温馨舒适的工作生活环境，创造五星级工厂是我们的奋斗目标！

20xx年，xx-x服饰公司正傲立在十年专业积淀之上继往开来，在组织架构、企业内部管理、质量监控、团队与企业文化建设等全面创新。由家庭作坊管理向规范化企业管理转变、向具有现代化公司管理文化的企业转变。跨界整合相关资源，使xx-x服饰这个大家庭更加充满激情活力，使每一个xx-x家庭成员在这里能够得到事业上成就感；使每一个为xx-x奉献智慧、付出辛勤劳动的员工得到你们期望的、应有的经济收益回报！

崭新的一年，崭新的心情！

危局中，打破旧秩序，建立新规则，这是“xx-x”的胆略。

让我们携起手来、精诚团结、互帮互助、为xx-x美好的未来而努力奋斗；为我们共同的明天而拼搏！

振奋斗志，凝练信心，让耕耘者们携手同行，步入下一个发展春天，收获新的“黄金十年”。

20xx□是xx-x迈入下一个10年辉煌的前奏！

谢谢大家！

各位领导、各位工友：

中国人是一个喜欢过节日的民族，这样就给了企业老板与员工之间沟通的机会。但借用节假日去激励员工也要讲究科学。

李老板，\*\*某公司经理，是笔者的一个客户，在一起合作的时候，他经常与笔者探讨关于企业管理方面的问题，特别是关于如何能把员工的积极性调动起来，发挥更大的主观能动性。他经常跟笔者讲，在一个企业里，就如一个大家庭，每个人都是你的亲人，你要关心他们，但也要允许他们有自己的思想。

笔者赞同他的这种说法，因为，这与笔者的公司企业文化中——爱心文化理念相同。他在去年给职工发福利的时候是动了一翻心思，因为效益不错，他一改往年只发奖金或实物的做法，增加了一些变化。往年他一般给每个员工计划100至300元的奖金或实物。

现在他分了两步走，第一步先给员工发了价值100元的实物福利，按照往年的经验，实物发过后，奖金就没有了，他却在春节前的2天，召开了一次表彰座谈会，对辛勤工作了一年的员工进行表彰感谢，通过民主评议以及公司领导考核，评选出优秀员工，进行100至300元表彰奖励。他在这里面也很好的掌握了技巧，就是奖项名目众多，覆盖面达到80%，即使是新员工也有最佳新人进步奖，并颁发奖金、荣誉证书。没有被评选上的人也给了50元的红包，以示鼓励，员工情绪空前高涨。利用这次座谈会，大做思想工作，对各个员工一年的工作，都做了轻松的点评，对做得好的重点鼓励，即使平时没有好好做的也没有批评，只是一带而过。

在轻松的气氛中，与员工如何改善现有的工作模式以提高效率这个难题就解决了。经过这些事，他与员工的距离拉近了，得到了许多他想得到而以前没有得到的东西，也使员工得到了充分的尊重，很好地保护了员工积极向上的心态。年终的

福利发放，变成了一件形成团队凝聚力的活动，起到了只是发个奖金所得不到的效果。

人的一生非山穷水尽. 曲折蜿蜒. 当静下心来往返首那过往的心路进程. 我们不难发掘. [态度 ]这个被实在整个励志竹素所尊崇的词汇. 本来早已成为决定人生代价左右运气轨迹的风向标. .. 毋庸置疑. 我们每个体都曾有过俊秀的空想. 并为之斗争拼搏过. 诚然. 这此中不乏已经实现的. 也有非仍然胜利者. 但是. 诤友们 细数一下我们在斗争流程中所接纳的态度吧! 当被艰难的做事压得精疲力尽时. 当自己的勤奋未得到非别人的肯定时. 我们是否想到过推卸责任. 仇恨自己的做事. 乃至放弃自己的斗争标的? 然而. [态度]此时就决定了你的成败. . .

踊跃进步的人为了实现自身的代价而勤奋. 一旦制定做事标的. 便奋勇直前绝不后退. 而反之. 低落守候的人只然而为了面前的一己之私而做事. 遇到困难便试图回避 踌躇 乃至放弃. . . 而当后者还在埋怨时运不济. 上苍不偏见时. 前者早已在新的机会里策马扬鞭. 绝尘而去. . . .

本来. 人生就如一壁镜子. 你微笑. 整个人都市对着你微笑. 用踊跃乐观的态度微笑着面临整个困难. 你的人生必将出类拔萃. . .

诤友们. 我们不难发掘我们的企业此时也同样面对着史无前例的困难. 面临周围商圈日益强烈的竞争与举世金融危急的宏大影响. 整个出卖业都为之疑惑. . .

此时的我们就特别加倍必要这种踊跃进步的做事态度和逆水行舟. 不进则退的企业精力. 在做事中一直充裕自己. 永不怠惰. 曾经有人把员工与企业的相关比着鱼和水的相关. 鱼 由于有水而得以生存. 水 由于有鱼而更具活力. 为了让我们的企业更具活力. 我们必定要集思广益. 众人众志成城. 我笃信再大的困难都能迎刃而解. .

各位领导、各位工友：

xx年是个不平凡的一年，这一年我们经历了全球经济危机风暴的洗礼，但我们企业在各位在座的共同努力下挺过来了，在此，我代表公司向全体员工表示最真诚的感谢！

对企业而言，你们是企业最宝贵的财富；对你们而言，企业就是你们的家。所以，企业跟你们是水跟鱼的关系，水里没有鱼，水就显示不出他那种孕育生命的能力，而鱼离开了水也就没有了生命。因此，我们要明白，要想企业这个大家庭好，我们自己首先要做好每一件事，自己做好了，企业这个大家庭才会好。

企业经济效益的产生离不开我们大家共同的努力，离不开整个团体的努力。只有我们努力去做了，企业才有效益，企业才有能力去支付我们职工的工资及其他待遇。如果说质量是企业的生命，那么质量和产量就是你们工资及其他待遇的保障。

我经常听我们的职工在抱怨工资待遇不高，一味的要求企业给你们增加工资，但我不知道你们是否有想过，企业要发展就必须积累资金，而企业所需的发展资金就来自产品利润，利润是靠我们大家一起去创造的。如果大家拧成一股绳，抛弃一切自私的念头，为了企业和自己的利益一心的去工作，我们的企业就能长足发展。我们的企业发展了，你们的待遇也提高了，你们就不会再有怨言了。如果每个人都有自私的想法，我们的企业就永远发展不了，我们的工资待遇就永远提高不了，我们的后勤保障就永远无法实施。

xx年，我们公司就涌现了许多为了工作而无私奉献的干部。如我们生产叶健伟、车间主任王长林、设计科的黄山松、锁车间主任的金仙彪，他们都是我们学习的好榜样。为了生产，他们日以继夜、不知疲劳的工作。一年来，不知他们加了多少个夜班！我只知道他们经常加班，但他们从来不提工资待遇

的问题。如果全厂工友都跟他们一样，以厂为家，我们就不要再去担心企业发展的问题了。

除了他们无私奉献外，还有值得我们学习的可爱的职工，他们一样默默的为公司忘我工作。例如，机械组的杨启勇、锯床的马中金、模具组的苟东岭、锁车间的庄芬、徐忠荣等。正是有了这样一批一心一意为公司无私奉献的工友，我们的公司才可以稳步的发展。

还有以技术好和速度快出名的磨床师傅孔刘涛，更是我们学习的好榜样。

当然，上面我提到的仅仅是表现突出的一部分领导和工友，还有很多在默默无闻地工作而没有被我发现的工友，今天我就不一一例举了。我相信有了他们作为我们企业的榜样，我们的企业就能更快更好的发展。

各位工友□xx年是个极不平凡的一年，我们要做的事还多，管理方面的、生产方面的、销售方面的和财务方面我们都要一步一个脚印的去做好。

企业是公司的，但也是你们的。公司离不开你们，离开了公司你们就没有赖以生存的家。只有我们一起去努力，一起去奋斗，我们才有灿烂的明天。

## 鼓励员工演讲稿篇四

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

大家应该知道整个业绩都是不太好的吧，所以在这我首先就想要提一个要求：冲刺下个月的业绩。只有业绩高了，公司

才能得到更好的发展，业绩上去了，才能与同行业的进行竞争，我们才能站的更好。

我们这些做销售的，靠的就是业绩，各位同事自己应该也知道，业绩高的，工资就高，没有很好的业绩，就只能拿到那么点的底薪，大家应该是不甘心的吧，所以我们就不断的去把自己的业绩给提高上去，这不仅是对公司有好处，对自己也是有好处的。这个月的业绩很低，比上个月的还差，因此我就做了一个对比，发现在这个月大家工作积极不高，在外面跑业务的人员也减少了很多，没有拉到客户，自然销售量就没有。再一个就是在公司坐台的员工，他们对于老客户的一个联系很少，通常达成合作以后，这部分的.销售员就不管了，这怎么可以呢。每一个客户都很重要，尤其是老客户，他们跟我们合作最久最长，是很难得的。所以对于老客户，在下个月，你们一定要真心的去联系他们，跟他们继续保持友好的合作，并给予回馈，只有这样才能更好的拉拢他们，你们的业绩也才会上升。

另外就是，为了提高业绩，在下个月能把业绩冲上去，所以你们要进行分配，什么时间段一部分外出跑业务，发传单，一部分人在办公室接待客户，谈合作，这样两两的配合，一点点的把业绩给提高上来。当然并不是在外跑业务的就一直跑，也要相对的换班，主要的目的就是有效的把你们的业绩给提高。最主要的是你们一定要认识到你们是靠这个吃饭，如果没有业绩，是很难在这个岗位上一直做下去的，只有有一定的以及，你们才能从其中感受到乐趣。下个月，很希望你们能采取一定的措施去把业绩提高。当然，我知道销售并不好做，但是你在这职位上，还是希望你们努力的，我相信只要你们肯去花费心思和功夫在上面，你们的业绩一定不会差到哪去的。客户需要的是你们的真心诚意和对产品的了解，还要会说话。

本月公司会对你们进行一次培训，希望大家把握这次机会，把自己的销售技能提升。我很期待下月你们的业绩，也希望

你们不要辜负我和领导的苦心和栽培。

## 鼓励员工演讲稿篇五

尊敬的同事们：

大家好！

在繁忙的工作中，我们不知不觉地又迎来了新的一年，回顾来公司x个月的工作历程，从x月份进入公司从事销售工作，深得公司领导的信任与同事们的爱戴，担任销售部部长一职。销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在刘总的正确指导下，撤某某大区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。我对销售部这几个月来的阶段性工作所取得的成绩、所存在的问题，以一句话总结：成绩是可观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

下面我对销售部的工作做一个小结：

目前，销售部员工共33人，其中销售人员25人，管理人员3人，后勤人员5人。各人员初到公司时，营销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位，甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，分为片区经理和销售助理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是农机、通机行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强大的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！我代表公司感谢你们！

新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓，为公司开疆拓土。

由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想、小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强大起来！

大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在x总的大力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了令整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

硬件设施的完善(工业园、办公大楼、技研大楼、实验室、车间等)、营销政策的出台——目标经销商的大力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、行业影响加大。

一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！众人捧柴火焰高嘛！