

# 青春演讲稿幽默文案 成功人士演讲稿青春励志幽默(优秀9篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 青春演讲稿幽默文案篇一

20日，我在乌镇参加了全球互联网峰会，在这个会议上马云，也有苹果公司的高级副总裁，主持人抛出了一个问题，说雷军你说你有一个目标，要用5到20xx年的时间做智能手机市场风格全球第一。我忙着点头，我的确说过，他问苹果公司高管，说你怎么看？这个高管也很厉害，他说“easy to say□hard to do”□我英文很差，正好我听懂了。

主持人说雷军你怎么想？那一瞬间我非常非常的尴尬，我冷静了一下，我说马云在阿里巴巴上市的那一刻说过一句话，“梦想还是要有的，万一实现了呢？”我的演说水平远远没办法跟马云相比，马云的号召力和演说水平，我是望尘莫及。

尤其是我听说马云还讲过，像他这样的人都能成功的话，80%的中国人都是可以成功，听得我们每个人都热血沸腾，他说我高考几次落榜，好不容易上了杭州师范大学，还找不到工作。

马云今天有资格讲这个话，讲得也特别震撼，每一个，尤其每一个屌丝都渴望像马云一样逆袭。

讲完马云这句名言以后，我又补了一段话，我说4年多前，小米刚刚创业，在中关村十来个人、七八条枪要去做手机，有谁相信我们能赢？手机这个行业是刀山火海，前面有三星、有

苹果，后面有联想、有华为，我们看到摩托罗拉不行了，诺基亚也不行了，黑莓也不行了，连htc也不行了，最近索尼也不行了，这个市场竞争极为激烈。一个正常人想到智能手机，就觉得这个市场竞争很激烈。

3年前，我们的产品刚刚发布，仅仅用了3年时间，谁又想过这十来个人的小公司，在有苹果、有三星、有华为、有联想这样的市场里面，杀到了全中国第一、全球第三。我们今天有这样的业绩，有这样的起跑线，我觉得我们总应该有这一点梦想，用5到20xx年时间杀到全球第一吧。所以梦想还是要有的。

其实，办小米对我来说是一个很难很难的事情，为什么？因为我在办小米之前，我有幸参与了金山软件的创办，今天我依然是金山软件的董事长和大股东，而且我还有幸的办过一个电商公司叫卓越网，应该来说我的人生也足够了。

在ipo之后，我退休了，还干了三四年投资，而且做天使投资，业绩还不错，绝对能进入中国天使投资界的第一排系列，肯定没问题。

是什么样的动力使我下定决心去干这么累的一件事情？

我犹豫了半年，最后梦想激励我一定要去赌一把，我说只有这样做，我的人生才是圆满的，至少当我老了的时候，我还可以很自豪的说，我曾经有过梦想，我曾经去试过，哪怕输了。我最后下定了决心，办了小米。刚开始，我认为我100%会输，我想的全部是我怎么死，我真的很庆幸，我们竟然只用了3年，完成了一个令我自己都无法相信的结果。

我为什么会有这样的梦想？是因为我跟大家同样岁数的时候，在我18岁的那一年，曾经青春年少，无意之中在图书馆里看了一本书，改变了我的一生，那是我大学一年级第一个学期，我在武汉大学的图书馆里面看了一本书，这本书叫《硅谷之

火》，那是1987。这本书讲述的是70年代末、80年代初，那些硅谷英雄的创业故事，其中主要的篇章就是讲苹果乔布斯的，书中说乔布斯在70年代末、80年代初，代表着美国式的创业。

看了这本书激动的我心情久久难以平静，我清晰的记得看完这本书以后，我在武汉大学的操场上沿着400米的跑道走了一天又一天，走了好几个通宵，我怎样才能塑造与众不同的人生。在中国这个土壤上，我们能不能像乔布斯一样，办一家世界一流的公司？我觉得只有这样你才无愧于你的人生，才会使你觉得自己觉得人生是有价值、有意义、有追求的。

当我有这样的梦想以后，我认为放到语言上是没有用的，怎么能落实到实际的学习和工作中(才是最重要的)。我当时给我制订的第一个计划，在26□20xx年前，2年修完大学所有过程。

我用2年时间修完了成绩，在我们同学里面排到第六，我们全年级100多人。我认为，要有基本功的沉淀，有了第一个基本功的沉淀，我们又给出了第二个目标，大家说你没有本事在一级学报上发表论文？我用2年时间，在我大二的时候，在一级学报上发表了论文。

有梦想是件简单的事情，关键是有了梦想以后，你能不能把这个东西付诸实践，你怎么去实践，怎么给自己设定一个又一个可行的目标。当然，还需要长时间的坚忍不拔、百折不挠。

我经常跟年轻人交流梦想，我自己特别特别喜欢的一句话叫“人因梦想而伟大”。

我们每一个人，只要你有了梦想，你就变得与众不同。关键要有梦想，有了梦想，是你迈向成功的第一步，有了第一步以后，你一定要为自己的梦想去准备各种坚实的基础。

那么谈到梦想的实现，最近一句话挺出名的，叫“台风来的时候，猪都会飞”。这个话其实想表达了两层意思，第一，没有坚实的基本功，没有勤奋是成功不了的。第二，有了勤奋，有了坚实的基础，也不一定能成功，还需要台风口，把握大的发展机遇，抓住机会，你才有机会成功。

小米把握的是什么机会？其实，小米精准的踏到了智能手机换机的时间点，诺基亚不行了，苹果刚刚起来，小米应运而生，用了一套全新的模式，在短短的3年时间里成了中国第一。其实整个成长速度远超想象，3年下来，今年大概销售6500万只手机，营业额大概会在700-800亿，这是一个3、4年的创业公司。

这个应该已经创造了全球的奇迹，这背后是什么呢？这背后是坚实的基本功和非常好的对时机的把握我自己工作了20多年，我对各位同学们的建议就是，我觉得第一，要有梦想；第二，要设定step by step的努力的目标，要制订阶段性的目标，不要着急；第三，要重视机遇的重要性。很聪明的一些同学都觉得聪明加勤奋天下无敌，其实仅有聪明和勤奋是远远不够的，怎么把握时代的机遇，怎么在大方向上正确，我觉得这点也非常关键。

互动环节：

问：我考上了北京大学工商管理学院，这次期中考试，虽然已经尽自己所能的去考了，也达到了自己的目标，但我们院的那些大神们还是存在很大的差别，难免会有一些失落。

雷军：这是北大清华学生的一个普遍的问题，一个学生的崛起，就意味着100个同学的失望。我觉得考试不是最重要的，这次我有幸在大学一年级上学的第一天，我去听了一个老教授的一堂课，叫“怎么上好大学”，我今天都受益终生。他讲，上大学的目的是学会怎么学习，不在于你学的东西。不是我们真的要100%的把每个考试考到100分，一定要考到全年

级第一才叫成功，我觉得最最重要的是学会怎么学习。

我比大家早毕业20xx年以上，在我自己的工作岗位上，我就换过很多的岗位，我早期做wps后来做金山毒霸，再后来做电子商务，之后做投资、做手机，它的跨度是极大的。

我觉得核心问题是我知道怎么学习以后，可以克服每一个专业之间的差距。我几乎可以肯定，毕业以后，80%人都不会干上学时候学得这些东西。在这样的一种情况下，怎么去适应新岗位，把握新机遇？所以，大学里真正学的是如何学习，上研究生是学如何工作，所以你把这个基本点把握住了之后，可能比大学里考不考第一更重要。

雷军：我刚才强调的学习是学习的能力，知道怎么去琢磨和学习一个新的方向。对于创业来说，尤其第一次创业，每个人都是小学生，怎么学会创业、怎么学会管公司，最最重要的是要具备学习的能力。

第二，学习的态度，尤其是已经20多、30多、40多、50多，关键是你怎么具备一个学习的态度，你愿不愿意敞开心扉去学习，如果愿意，有一种极为简单的学习方法，就是你遇到了困难、问题，99%的问题和困难别人都知道，你只要去问一下就就行了，你不需要自己琢磨。

极少有人是天才，去琢磨一个别人没有琢磨过的问题。你不需要花很多时间琢磨，也不需要因为自己想不出答案得抑郁症，你只要去问一问，敞开你的心扉去问问别人，去看看书、去找一找，很多问题都已经有答案了，没有答案的问题，其实不多。

当年我定了很多管理杂志，里面讲得很多的管理故事都精读过，我知道他们遇到这样问题的时候，他们怎么想的、怎么解决的，所以学习的方法和学习态度都同样重要。

雷军：我们的读者比较喜欢看成功的故事，其实过去我讲遭遇挫折，怎么渡过挫折，我讲得非常的多。我觉得，帮你渡过挫折和坎坷，第一肯定是梦想和信念，因为你有这个东西，才是你真正内心无敌的东西。

因为你渴望成功，渴望做成这件事情，它比什么都重要。此外，我觉得还要有热爱，你喜欢这件事情，你爱这件事情，你把这件事情变成爱好，你做这件事情就不会觉得累，也不会有牢骚，遇到困难都很容易去解决。我做手机，就是因为我是个手机发烧友，我喜欢这个，我每天都琢磨，我不觉得累，我也不觉得这是工作，它就是你的爱好。

如果大家未来要创业或者选择工作，我觉得引导的方向最最重要的是你喜欢，一定要选喜欢的事情。选你喜欢的事情，钱多钱少不在乎，累不累不在乎，我觉得这样更容易成功。

雷军：我觉得跟人合作挺容易的。第一，合作的过程中，你愿不愿意多干活，有功劳、有钱拿的时候，能不能少拿一点就好了。多干活、少拿钱，谁都愿意跟你合作。总结一句，所有人都喜欢容易，如果你愿意吃亏，所有人都会喜欢你。如果你要当好队长，你就要愿意吃亏，多干点活，荣誉的时候往后站。)每个人，包括我在内，都会自觉或者不自觉的夸大自己的能力、贡献，我们需要用放大镜看我们周围同事的工作和贡献。

你拿放大镜去看他们的优点，你就平衡了，你就觉得可能不是你少拿了，他们就应该奋斗的多，他的合作关系就好。

雷军：我上学的时候，应该是很偶然的看到这本书，我不知道为什么。可能冥冥之中天注定，怎么寻找台风口，其实有规律。

我们做任何事情都需要看5年以后的事情，想3年，认认真真做好1、2年。其实大学的时候怎么看5年呢？你们只要去看大

学毕业，你们的学长毕业5年他们在干吗，大概就是你未来五年的走向，这是统计学规律。

5年以上是极容易预测的，有了5年这个指南以后，你想未来3年你要怎么干？接着想你怎么做好这1、2年。

当年为了2年修完所有学分，我第一件事情就是去找那些老乡，大学四年级的，跟他们把所有的教材和当年的考卷拿来，挨个去问系里的每个老师有什么特点，都已经做了详细的资料分析，然后有针对性。

方法论很重要，你考虑问题的时候，先想方法论，怎么用一個捷径对待这件事情，我说得基本不是捷径，就是考虑问题的思想方法。

你知道五年是什么大方向，在那儿等着就行了。

我自己在20xx年、20xx年，成功的遇见了今天的移动互联网，从20xx年就开始在台风口那儿等着，投了一堆的移动互联网公司，所以我是国内甚至全球最早预见到移动互联网，并且大规模开始投资这个领域的人，我今天肯定是赌对了，如果你没有这种预见性，你会想到去做小米吗？你不会。

一听到，你头就大了，这么多公司，竞争这么激烈，你怎么赢？根本就没法干。所以核心问题就是你要要有5到20xx年的预见能力，预见能力的方法，去问比你毕业五年的学长，去找比中国市场早五年的行业，甚至是去学习互联网行业的经验来对付某个传统行业，这都是领先5年以上。

你掌握了互联网行业的规律去对付非互联网行业的时候，事半功倍，势如破竹，你要有好的方法。

## 青春演讲稿幽默文案篇二

大家好！

有一种爱叫宽容，有一种时间叫流年，有一段记忆叫青春。青春是生命中最炽热的气息。我们手中执掌的是命运，而我们消耗的是青春。

也许因为正值青春，而年少轻狂，也许只有在青春才会肆无忌惮的笑，才可以有那么一点叛逆，才能讲着笑话吊儿郎当。

看电影《那些年，我们一起追过的女孩》，感觉青春流逝得如此之快。听歌曲《年华》，感叹在我们手上悄悄溜走的年华。写作文《青春值得回味》，感慨我们曾经的或喜或悲。

若青春是一本书，我们便是这书中的内容；若青春是一幅画，我们便是这画中的人儿；若青春是一部电影，我们便是这电影的情节；若青春是一杯茶，我们便是这茶中的茶叶和水。青春因为有了我们才绚烂多彩，但也可以因为我们而黯然失色。

我的演讲完毕。

谢谢大家！

## 青春演讲稿幽默文案篇三

各位老师，同学们：

大家好！我演讲的题目是《励志成功，始于信念》。我先给大家讲个故事。

在非洲的一片茂密丛林中，走着四个皮包骨头的男子，他们扛着一只沉重的箱子，在密林里踉踉跄跄地向前走。他们跟

随队长进入丛林探险，课时，队长却在任务即将完成时患疾病二不幸长眠于丛林中了。

于是，打开箱子一看，竟是一堆无用的木头！就这么个故事，看起来队长给了他们一箱无用的木头，其实，他却给了他们行动的目的，使他们获得了比金子还贵重的东西——生命。这个故事启示着我们学习、做任何事情必须要有明确的目的和奋斗目标。

聋哑人跳起了美丽的千手观音，盲人登上了珠穆朗玛峰，双腿下肢被截去而重新驾驶飞机返回蓝天……许多正常人都难以做到的事情，这些残疾人却把它们变成了现实，这不能不让人感到惊讶，也更被它们坚韧的毅力、永不放弃的精神所感动，他们成功的主要原因就是有着必胜的信念，朝着目标，永不放弃。

“凡事预则立，不预则废”，确定了奋斗目标，如何才能坚持不懈，如何才能永不放弃，那就必须要有行动的计划、成功的信念，这是你行动的向导，是你挖掘和运用体内潜能的催化剂。

如果你认为自己十分突出，你就真的会很优秀；如果你想象渺小，你就会落后于人；如果你想象勇敢，你就会真的无所惧怕；如果你想象辉煌，你就会变得很伟大。

因为当你行动之前进行头脑热身，构想要做之事的每一个细节，梳理心路，然后把他们深深铭记在脑海中，当你行动的时候，你就会得心应手，应付自如。幽默演讲稿同学们，励志要有明确的目标，目标的实现要有成功的信念，从现在开始，让他们在你的想象中成为现实——去感受它们、经历它们、相信它们。相信，不久的将来你就会看到它们最终变成现实。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 青春演讲稿幽默文案篇四

大家好！

担当是爱，融化了严冬的积雪；担当是生，让幼苗抽出了新芽。担当既是一份责任，更是一种勇气。它会助你走向成功的彼岸。成长需要担当。

曾经看过一则报道：在武汉的一条街上，曾多次发生盗窃案。起初嫌疑犯锁定为三名年轻人，的29岁，最小的不过19岁。警方通过各种手段劝说嫌疑犯说出实情，但还是没能成功，最后终于通过录像带找到证据。

这三名犯人就是不敢为自己的行为负责，不懂得承担自己的过错。

我读完这篇报道后，心里有一个疑问：为什么他们不去承担自己的过错呢？

也许，他们还小，这是第一次犯罪。

因为担当是需要勇气，但成长也同样需要承担。

在最后一堂自习课时，全班同学都在安静地写作业，班主任则满足地看着这个安详的教室。

突然，一团白色的指团像针一般扎在同学们的眼球之中。

是谁？到底是谁？本来打扫的一尘不染的教室顿时显得十分肮脏。

老师快要闭紧的双眼顿时睁得雪亮雪亮的，严厉的目光扫视着我们。

“是谁扔的纸团，请那位同学捡起来。”

本来就十分安静的教室显得更加鸦雀无声。但仍是没有人去拣纸团。

“是谁扔的纸团，请那位同学拣起来。”老师又说了一遍，声音提高了几分。

终于，有一位同学拣起了那团纸，抬手一扔，纸团在空中漂亮的一个回旋，进了垃圾桶。

定睛一看，天哪！竟然是班里出了名的老实人吴！没想到是她扔的！

同学们也用复杂的眼光看着她。那目光有惊讶，有愤怒，有惋惜……

“吴同学，你为什么随便扔垃圾呢？”老师望着她的双眼说。

“老师……不……不是我。”一直低着头的吴突然抬头，她的眼睛红红的。

“什么嘛！明明就是你！”琳生气地大叫。

“老师，对不起，纸团是我扔的……”我终于勇敢的站起来，承认错误。

当我看到吴伤心的表情时，我突然想到一句话：自己犯下的错就要自己承担。

或许老师会对我失望，父母也会责备我，但我明白了只有勇于承担自己的行为，才能在人生的大海里扬帆勇进！

成长因勇于担当而更精彩。

我的演讲完毕。

谢谢大家！

## 青春演讲稿幽默文案篇五

大家好！

今天我非常荣幸的在这里参加坚朗销售员的演讲比赛。我叫xxx于20xx年3月加入xx公司，从事销售代表工作。

客户，客户是我们的衣食父母，他们是我们的宝贵财富。那我们如何服务我们的客户，让客户买我们的产品呢！我觉得我的领导何经理给我做了一个很好地榜样，在这里我讲两个他的小事例：一是九龙湖花园项目，大家都知道九龙湖花园是政府项目，我们一开始毫无头绪，没有资源，但我们何经理没有放弃，充分的发挥了xx的精神“全力以赴、同心协力”，积极拜访业主，门窗单位，做好每个细节工作。他的认真，有效的执行力最终让我们赢得了此单。

会碰壁或者受气，每一次受挫之后，我都是这样鼓励自己：吃的苦中苦，方为人上人。要想有一番作为，就必须苦其心志，劳其筋骨。这样一种信念一直支撑我走向光明，当遇到挫折时，不要轻言放弃，也许你离成功只差一步，踏实肯干，不言放弃，这是我认为作为销售人员应该具有的素质。

作为业务员不要只流行于说，而要付出实际行动，那怎样付出实际行动：我是这样认为的：1：要跟踪市场、寻找发现市场、随时收集了解市场动态和市场信息，整理成资料2：组织建立客户档案、发掘潜在客户对其进行定期拜访与联系3：了解客户需求4：完善每一次合同签署工作，5：搞好售后服务，一个不可或缺的环节，做到有始有终。工作当中肯定会有各种累或者各种苦，一直都是这种信念支撑着我：成别人不能成之事，受别人不能受之苦，当然说起来一切都可以变得很

容易，而实际投入到销售实践中，直面的问题会比想象中来的更坚硬，而这个时候最需要的就是勇气和坚持，勇气让我们勇于挑战，坚持会让我们在挑战中战胜困难。

古人云：不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江河。我们把一点一滴的小事做好，就能成别人不能成之事；牢记企业宗旨，坚定发展信念，人生没有信仰，生活就会丧失方向，精神就会萎靡不振，自身只有坚定发展信念，才能受别人不能受之苦。以上就是我今天的演讲！请大家提出宝贵意见。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

## 青春演讲稿幽默文案篇六

大家好！

“光阴似箭催人老，日月如梭趱少年”，时间在慢慢地流逝，回头看，这一路的辛酸坎坷是成长的必经之路，也是铸就成长的良药。

成长的道路上不会一帆风顺，风儿是变幻莫测，花儿随时可能会谢。经过的每一次风吹雨打，雨过天晴都是一次成长。从我们出生到现在，也是一种成长。从最天真无邪的心灵百炼成无坚不摧的心灵，行为由幼稚到成熟稳重，这都是成长。这一路上我们会遇到许多的悲欢离合，喜怒哀乐，这都是我们成长的助推器。

成长就好像在攀登，路过哪里都是焕然一新，不同的景物，不同的景象，都会促进成长。然而成长的道路确是艰辛的，正是因为有甜必有苦，或许有的人对成长憧憬，又或许有的人对成长就像对待秋天的落叶一样。

成长的道路上是必定会有挫折的，或许因为某一次的受伤而灰心，明天过后又重新振作起来，雨后的彩虹是最美丽的，

成长就像一条宽广的大路，它会带你走向最高峰，但这一路都是层层困难、危机四伏，每走一步就成长一次，需要足够的耐心与勇气。一路上的风花雪月使人双眼迷离，艰难险阻使人变得像小草一样坚强，永不向困难低头。

不知不觉我在成长的道路上变得倔强了，就算黑夜再长，风景全被遮挡，抬头还是会有一片星光照耀我，这条路是远的，但终究会散发出不一样的光。也不知道从什么时候开始，我变得执着了，执着和憧憬这条路，成长是两面性的，然而这是我们必须遵守的。

成长是我们每个人都必须经历的，也是无法避免的。成长的道路是漫长的，可能会伴随我们一生，但它会散发出不一样的光芒，同时也会布满荆棘，让我们一路到达高峰，现在我们已经在這條路上了。

我的演讲完毕。

谢谢大家！

## 青春演讲稿幽默文案篇七

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，带着一丝清冽，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，你认为是销售是什么呢？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\_\_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！

## 青春演讲稿幽默文案篇八

大家好！

今天我非常荣幸的在这里参加坚朗销售员的演讲比赛。我叫\_\_\_，于20\_\_年3月加入\_\_公司，从事销售代表工作。

客户，客户是我们的衣食父母，他们是我们的宝贵财富。那我们如何服务我们的客户，让客户买我们的产品呢！我觉得我的领导何经理给我做了一个很好地榜样，在这里我讲两个他的小事例：一是九龙湖花园项目，大家都知道九龙湖花园是政府项目，我们一开始毫无头绪，没有资源，但我们何经理没有放弃，充分的发挥了\_\_的精神“全力以赴、同心协力”，积极拜访业主，门窗单位，做好每个细节工作。他的认真，有效的执行力最终让我们赢得了此单。

会碰壁或者受气，每一次受挫之后，我都是这样鼓励自己：吃的苦中苦，方为人上人。要想有一番作为，就必须苦其心志，劳其筋骨。这样一种信念一直支撑我走向光明，当遇到挫折时，不要轻言放弃，也许你离成功只差一步，踏实肯干，不言放弃，这是我认为作为销售人员应该具有的素质。

作为业务员不要只流行于说，而要付出实际行动，那怎样付出实际行动：我是这样认为的：1：要跟踪市场、寻找发现市场、随时收集了解市场动态和市场信息，整理成资料2：组织建立客户档案、发掘潜在客户对其进行定期拜访与联系3：了

解客户需求4：完善每一次合同签署工作，5：搞好售后服务，一个不可或缺的环节，做到有始有终。工作当中肯定会有各种累或者各种苦，一直都是这种信念支撑着我：成别人不能成之事，受别人不能受之苦，当然说起来一切都可以变得很容易，而实际投入到销售实践中，直面的问题会比想象中来的更坚硬，而这个时候最需要的就是勇气和坚持，勇气让我们勇于挑战，坚持会让我们在挑战中战胜困难。

古人云：不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江河。我们把一点一滴的小事做好，就能成别人不能成之事；牢记企业宗旨，坚定发展信念，人生没有信仰，生活就会丧失方向，精神就会萎靡不振，自身只有坚定发展信念，才能受别人不能受之苦。以上就是我今天的演讲！请大家提出宝贵意见。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

## 青春演讲稿幽默文案篇九

大家好！

一只蚂蚁在路上看见一头大象，蚂蚁钻进土里，只有一只腿露在外面。

其他蚂蚁不解的问：“为什么把腿露在外面？”

蚂蚁说：“嘘！别出声，绊他一跤！”

第二天，兔子看见整窝的蚂蚁排着队急匆匆赶路，问何故？

第三天兔子赶来问蚂蚁：那大象活了吗？蚂蚁无可奈何的说：我把它抬回去了，真重，腰都累弯了，也太不经得摔了！

大象病好后要告蚂蚁，法庭判决，蚂蚁绊倒大象属故意伤害，监禁6月。

蚂蚁不服，“人身伤害罪最多监禁2月，为何判我半年？”

法官：“人身伤害罪判2月，绊倒大象为种族歧视罪，追加4个月！”

谢谢大家！