

就业演讲稿三分钟 大学生就业演讲稿(模板10篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

就业演讲稿三分钟篇一

大家下午好！

我是xx高职xx班的xx，很荣幸能站在这里，代表xx级xx新生发言，在此，首先向一直以来关心和鼓励我们的各位领导照顾我们学习和生活的班主任和带班的学长学姐，以及在日常生活和学习中扶持我们的各位学长学姐，表示深深的谢意，感谢你们给予我们的照顾和支持，谢谢你们！

青年时代的毛泽东，曾经中流击水，浪遏飞舟；青年时代的苏轼曾经因自己的才学而让范仲淹大呼：“吾老矣”；青年时代的奥黛丽·赫本，曾因一部《罗马假日》，而让世界影迷惊为“天人”。青年时代的莫泊桑曾经以一部《羊脂球》而震惊欧洲文坛。古往今来，中外多少豪杰风流，用自己的行动证明了青春这朵奇葩的摇曳多姿。“恰同学少年风华正茂”，处于人生最美阶段的我们要乐观开朗，张扬个性，不被旧俗束缚，富于创新，同时又要稳重内敛，慎思明辩，继承发扬先辈的传统。年轻的我们有着绚丽多彩的梦，但我们还要砥砺品格，博学笃志，发奋图强。新的学期就要开始了，让我们以先人为坐标，以学长为榜样，牢记领导、老师和父母的深切期望，在未来的大学生活中。

第一、尽快适应新的大学生活，树立远大的奋斗目标。明天

的太阳明天才会升起，坐等天上的馅饼，只会将希望挥霍成绝望，何不踏踏实实地过好今天的路，一步一步走向成功？远大的理想需要今朝勤奋刻苦的积累，莫等闲，白了少年头，空悲切。

第二、共同营造团结友爱的氛围。森林中没有全相同的两片叶子，恰恰是迥乎各异的个性构成了丰富多彩的世界，我们要学会尊重别人，同心同德，互爱互敬，同舟共济，共同铸就美好的明天。

第三、尊师肯学，持之以恒。“绳锯木断，水滴石穿”，只要有恒心，就一定可以实现心中的梦想。如今的我们拥有凌云壮志，却常为志大才疏而暗自怅然。虚度光阴等于慢性自杀。今日的拼搏才可换取明日的梦想成真。古人云，天道酬勤。我们会一如既往的勤学善问，积极上进，学有所成。

第四、努力提高自己的实践能力。大学生活是我们人生新的起点，我们也就要以此为跳板，踏上社会的舞台，我们必须清醒的认识到我们涉世之初，还有很多知识等待我们去发掘。荣辱已成过去，未来然是一片空白，让我们深刻领会老师的教诲，努力培养自己的综合素质，提高实践能力和技能，熟练掌握外语和专业知识，做适应社会发展的复合型实用人才。

第五、严于律己，树立规范意识。没有规则就没有秩序，没有秩序就没有长足发展。我们会从小事做起，从现在做起，遵守学院的各项规章制度，培养高尚的思想品德，共同营造一个文明优雅的家园。

幼小的百灵鸟并不因为嘶哑的声音而放弃歌唱，沙漠的仙人掌并不因为恶劣的环境而放弃生命中唯一一次开花。年轻的我们站在新的起跑线上又怎能落后？让我们告别盛夏的流火，应承金秋的丰硕，用青春诠释我们曾经的誓言，用汗水锻造我们明日的辉煌。未来的三年我们共同走过，我们有着共同的追求：三年后我们离开这片热土的时候，回望这个培养我

的地方，回眸这段难忘的岁月，我能给扪心无愧的说：青春，无悔！谢谢大家！

就业演讲稿三分钟篇二

你们好！首先感谢黄与时老师给予我，展示自我的舞台和施展才华的机会！真挚的友谊来自简单的自我介绍，我叫xxx□希望在以后的生活中，我们会成为朋友；在事业中，我们会成为良好的合作伙伴。

原因很简单，因为绝大多数人不知道成功的秘诀就是执行力。因此，我今天的演讲主题是：大学生如何拥有正确的就业观。

许三多有这样的一段语录：你现在混日子，小心日子把你混了。人不能过得太舒服，太舒服就会出问题。连长也同样说过：日子就是问题叠着问题，要挺胸抬头去面对。信念这玩意不是说出来的，是做出来的。光荣在于平淡，艰巨在于漫长。人不是做出来的，是活出来的。那么，什么是希望？今天比昨天好，这就是希望。作为一个大学生来说，“混”可能是我们听过、讲过最多的字眼吧。可是对我们这些快毕业的大学生来说呢？务虚不务实、眼高手低、缺乏实际经验……这些看法成为应届大学毕业生就业难的主要原因。高等教育向研究型教育转型，素质教育成为一个主要内容；企业追求利益最大化，职业技能成为招聘的主要标准。因此，从学校大门到企业大门，还有一段就业的距离。这段距离靠什么来浮萍？靠的就是各位的执行力！俗话说：井没压力不出油，人没压力轻飘飘。我们每一个人，在越来越激烈的竞争中，如若感觉不到压力的存在，危机的存在，只认为“明日复明日，明日何其多”，整日混时间，那么这种人终将一事无成，必将为竞争所淘汰。要提高自身的素质，必需自我加压，超越自我，迎接挑战，要问路在何方，路就在脚下。

各位，每逢周末或者节假日的时候，我们都会在大街小巷见到一群群“小蜜蜂”，这种工作就是一种日薪加提成的薪水，

你们要相信做好这份工作，日薪最高可达三四百元！果真如此的！我有位学妹，她刚上大学的第一份兼职工作就是做“小蜜蜂”。当时，由于她没有兼职工作经验，她又不甘于每天只拿30元的日薪，于是，找到我，来取经。我告诉她一个字“做”！没听明白，她又问我一遍，这时，我加大声亮告诉她“放大胆子去做！就是拉！不用怕！”，一共做了三天，第一天她攒了八十块钱，回来后告诉我，我一边点头，一边说到“继续做”；第二天她挣取了二百六十元，是他们做兼职工作人员里排第二名，她兴奋来到我们寝室告诉我，我一边替她开心，一边又再次说到“好，继续做”！就这样，她拥有很强的执行力，一直做，一直做，第三天，她挣到了三百八十块钱！我们知道，做“小蜜蜂”是非常非常辛苦的一份兼职工作，在实际工作中，遇到的不仅仅是下肢及喉咙的一种煎熬！更多的是心灵上的伤疤，它可以不露声色地毁掉我们。

各位，在你做工作的时候，经验是你考虑的唯一因素吗？价钱是你考虑的唯一因素吗？待遇是你考虑的唯一因素吗？将你考虑的因素统统抛在脑后吧，考虑考虑执行力！我们在生活、工作中一定要学会马上行动，懂得实践比言语更重要！马克思曾说过：一打子纲领比一次实践更重要！

xx总经理高松涛认为，尽管高学历和多年工作经验都能带来很好的职业生涯，但对于每一个个体的学生来说，这样的要求还是有些苛刻。所以，学生通过一些活动和比赛来找工作也是“迫不得已”。企业这样做也很精明，他们知道这样才能找到最合适的人才。在理想状态下，任何人都会回答说，能力要大于学历。这恰恰给毕业生就业增加了难度。各位，试想一下，具有高学历，却没有工作能力的人，企业会用吗？……具有超强工作能力，却没有执行力的人，企业会用吗？……而后，又出现一种新的说法。新东方it教育机构总经理吴雷曾经说，把这个问题放到现实当中，一些企业就对所招聘的岗位要求工作经验等条件，这实际上是企业从盈利目标异化出来的一种重经验、轻学历的“经验歧视”现象。另外，重经验、轻学历的“经验歧视”现象当然不能完全归咎

于企业，求职者自身也存在着学“不”致用、工作适应能力差、综合素质不高等问题。

“经验歧视”是大学生就业难的唯一因素吗？显然，答案是否定的！有很多同学认为中国社会大学生就业发展趋势是“学历歧视”，认为只要有高学历就一定拥有一份好的工作，月薪上万的工作，待遇优厚的工作，天天躺在床上就数钱的工作。那么，试想想拥有这样工作的人是怎样的人？是不是天天吃喝玩乐的人？是不是天天憨懒贪睡的人？是不是天天怨天怨地的人？这类人成功的秘诀只有一个——执行力！

各位，比尔盖茨可称得上成功人士吧，李嘉诚可称得上成功人士吧，成龙也可称得上成功人士吧。但是，比尔盖茨大学没毕业，李嘉诚初中没毕业，成龙小学没毕业。他们的成功，难道说跟学历有关系吗？他们之所以成功，是因为他们懂得去做才会有结果！每个成功人士的背后会存在种种失败的经历，在失败后，他们并没有放弃，关键是用什么样的态度去面对困难。他们选择了继续去做！

现代大学毕业生在进入职场后，各种各样以前从未遇到过的挫折会接踵而至。迷茫、困惑、怀疑，甚至一度要放弃。这个时候，你想到过什么？辞职？跳槽？也许，你需要学会坚持。不少职场新人在刚刚遭受一点挫折之后，可能马上就会把打通职业发展道路的希望寄托在跳槽上，而这种做法的成功率到底有多高？对于很多已陷进了这种职业状况的职业人来说，他们又应如何调整自己的职业心态，客观地分析自己的职业发展难题？一般而言，2年的工作时间在个人职业发展道路上，是知识和经验积累的标准线。因为职业人从无知到有知，往往需要经过两年左右的时间进行学习，让个人的判断能力、思维模式和工作方法不断提升；而这时职业人对于自己的职业发展潜力也有了一个比较清晰的认识，是继续坚持，还是选择跳槽，相信都有了比较明确的答案。你只有去做了，才会越来越接近成功的轨迹！

朋友们!相信自己,你一定能行!成功就在眼前,执行了,方可见到曙光!

就业演讲稿三分钟篇三

大家好

我很荣幸参加这次副店长竞聘,这对我来说是一次:提高能力,锻炼自我,展现自我的千载难逢的机会。

我叫xxx.现工作于xx店,在xx店的岗位是一名导购员,现竞聘xx店副店长一职,请各位领导对我的工作进行考核[]xx年10月我很有幸加入xxx集团公司,对于服装行业只是表面肤浅的了解略知一二,加入xxx集团后我觉得我对于服装行业是一个一无所知的人,接受了公司总部培训后让我对公司规模,工作流程,业务知识,销售技巧,等有了一些初步的了解,在公司领导和同事的帮助下让我感受到了家庭般的温暖与温馨,让我坚定信心做一名合格的公司员工,培训结束后,我以优异的成绩和公司领导对我的肯定回到xx店工作,当时在店里是一名记帐员,主要负责货品的记帐核对,统计和管理,我知道管理帐目是一项细致的工作,对于刚进公司的我来说是一种考验,也是公司领导给予我的极大的信任,所以在工作中我要求自己,努力好学,积极求问,认真细致,做好货品的核计,统计,调配等工作,不断的寻求改进好的工作方法,让店内的货品帐目更细致化,明朗化,清晰化,同时不积压库存,还能保证货品的充足,满足不同层次顾客的消费需求,达到销售服务一条龙的销售效果。通过自己不断的学习,吸取好的工作经验和店内销售相结合把每项工作做到完善化。

由于老员工的工作岗位的调动,在公司领导给予我的支持下,我被调到收银员的岗位,收银工作是一个很重要的一项工作,要将所以的现金的收支准确无误的核对好,把各类报表填写清楚报到公司各部门,小票的保管,每一项细节每项表格都

不能马虎，在现金方面更加加强责任心，票据和帐目方面也要做好保密工作，我想，首先我要严格要求自己，在人生观，价值观上树立，做一个严谨的人，在店长的指导和监督下，我用认真负责的工作态度，加强岗位技能学习，能够准确，快速做好收银结算工作，严格按照各项程序办事。工作一年以后，由于公司有了新的岗位方案模式，我又换了岗位，主抓销售，我向老员工学习销售技巧，业务知识，也不断的看书学习，了解客户心理更好的与客户沟通，抓住顾客的心理，让顾客感觉到我们的服务是站在顾客的角度上的，这样才可以达到一个前期的销售效果，微笑使人喜欢你，用我们主动热情的微笑服务去迎接顾客，与顾客做心灵上的沟通，不仅仅是客户也是我们的朋友，让顾客买的舒心买的畅心，让顾客在消费中寻求心灵上的享受。在工作中，把顾客的满意当成是我人生的一种快乐，我快乐，我微笑，生活才充满阳光，工作才充满激情!所以在销售上我拥有了许多客户，我想，有了客户就有了效益的来源，经济效益也将随之增加。经历了不同的工作岗位，让我在这四年多的工作中掌握了业务知识，能够在市场多元化的进程中快速的掌握顾客心理，更加的配合店面的运作流程辅助店长做好前期工作给新员工做好榜样。

xx年8月12日□xx郭尔罗斯店已隆重开业，即待开业的全省示范形象店也即将盛大开业，随着销售业绩的不断提升，店面的扩大，人才成了店面增进销售的先决任务。所以公司举办副店长竞聘的会议，也是为了更好的运营店面和店面的管理。好的店面形象，好的店内管理，好的店内环境，好的服务理念，也是公司企业文化的一种体现。首先在我任职中我要配合店长做好销售前的服务工作，有效落实公司指令及时上报检查结果。一个店面的环境是顾客进店的第一感觉印象，导购小姐也是店面的第一形象。形象的优雅，环境的整洁，可营造顾客前期消费的心理，店面的卫生，货品的卫生就成了售前工作的重要之重，做为店长的助手理应协助店长管理好店内的环境，人员的形象，做到细中细，在良好的购物环境中，店面的运营保障安全也要协助店长管理好，加强防盗，防火设备的保养和储备，与安全职能做好沟通，保障店面工

作的运转正常有序。后勤工作也要为员工做好保障，给每位员工一个舒适的工作环境，让店内员工有进店如家的感觉，时刻关心员工情绪变化，协助店长做好员工思想工作，让每位员工都能以最佳精神状态和最好的服务面貌去迎接顾客，做到真诚服务，真心服务，货品是我们的主要资源，没有了资源再好的服务也只能体现却达不到营销的直接效益，我有责任将店内的主资源配备齐全达到一个供应效果，保障店内备品充足是一项必不可疏忽的工作，从而保障服务和销售工作的畅通，既然本着将顾客的满意进行到底，在我们销售好的前提下也要保障我们的售后服务，有好的售后才能拥有更多的客户达到顾客满意，在店长不在的情况下，及时处理好店内售后工作和紧急事情处理，做好处理意见及时上报店长，在店面的售前，售中，售后工作协助完善，保障店面的正常运营的同时也要做好对内与公司各职能部门的沟通，与公司的步调一致。还有保证店面的利益做好与对外职能部门的沟通，协调好一个店面的全元化，让我们的店面在市场上占主导地位，同时更能保障公司更多的利益。

无论这次竞聘成功与否，我都将以百分之百的热情努力工作，不辜负领导和xx店全体员工对我的期望，我知道在工作中肯定会遇到困难和挫折，可不管怎样，我都会对工作保持激情，我相信坚持一定会成功，我依然会继续努力，成为大家心目中最优秀的我，因为我有一颗执着锐意进取的心，我会为成功找方法不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证集团公司走向新辉煌是我最大的心愿。

就业演讲稿三分钟篇四

你们好！首先感谢学校和老师能够给予我们通过这样的社会实践来展示自我和施展才华的机会！我们组做的课题是大学生就业与创业情况调查与研究。

在演讲之前，我想问大家一个问题。在座的各位同学是不是都想找到一份非常不错的并且非常理想的工作？好，那么，

是不是更想找到既理想，又能够挣大钱，并且还会有一定发展空间的工作呢？好，谢谢大家！

那么，大家都看到了，每个人都有自己的梦想，每个人都不想白活一生，都希望自己能够做点事情，做点有意义的事情，对于我们大学生来说就是找到一份非常好的工作。但我们又不得不面对一个问题，那就是随着高等教育从“精英教育”向“大众教育”迈进，高校毕业生的数量急剧增加，据调查，仅20xx年大学毕业生人数就有630万。尽管，近年来我国经济一直快速增长，产业结构升级速度加快，以此来不断为大学生提供就业岗位，但是由于毕业生供给增速超过经济增速，高校毕业生的人才供给量超过市场需要量，特别是市场经济体制改革的不断深化，社会劳动力资源配置日趋合理。这些不仅使得大学毕业生就业的社会形势发生了巨大变化，大学毕业生的就业观念、就业取向、就业方式等随之也发生了根本的转变。所以大学生就业难的问题越来越受到社会各界的关注。

因此，我们怎样才能众多的竞争者中赢得机会，大学生怎样对待找工作的问题，企业需要什么样的人等等这一系列问题就显得尤为重要。比如说，随着就业压力的日益严峻。我们发现一些毕业生缺乏必要的自信，就业时“饥不择食”，而另一些依然抱着“天之骄子”的心态，就业时“好高骛远”，脱离社会需要。这两种倾向都将导致就业成功率的下降。那么，我们所做的课题研究就是从我们大学生本身出发，通过走访、问卷调查等方式来了解大学生对找工作的真正看法以及他们所面临的困难，以及现在的企业都希望找一些什么样的大学生，他们又有什么看法和意见，然后，我们将所收集到的信息进行分类整理，推断出大学生和企业的真正看法，最后通过分析研究，我们试图寻找一种既满足大学生需要又能给企业带来利益的两全其美的办法来解决大学生就业难的问题。

我们认为通过我们的调查、研究和分析，我们一定会找到这

样一种办法，并坚信它能帮助我们找到一份满意的工作，谢谢大家！

就业演讲稿三分钟篇五

我从事教育教学工作xx年了，多年来，我和广大教师一样，热爱党的教育事业，以高度的事业心和强烈的责任感全身心地投入教育教学工作中，在教育工作中得到锻炼，在教学工作中得到提高。我做了xx年的班主任，这xx年使深深地认识到班主任工作的重要意义就在于班主任是党的教育路线、方针政策的贯彻执行者，是德、智、体、美、劳全面发展新人的培育者，是对学生进行管理教育和素质教育的组织者和领导者，是青少年年成长过程中的引路人。那么怎样才能当好一个班主任呢？经过多年的实践，我有以下几点体会。

1、细心关爱——让学生体验成功的乐趣教师对学生的爱源于母爱，盛于母爱。它是放射着人性光芒的理性的爱。老师对学生的这种理性的爱，能唤醒学生身上一切美好的东西，激发他们扬帆前进。比如，我班里有个女孩叫庄玉婷。她学习很好，可是就是不敢在同学面前发言，只要站起来就紧张，一个字也说不出来。同学们都替她着急。她也成了我班有名的“胆小者”。为了帮助她练习胆量。我经常课上提问她，都是些很容易的问题，怕她遇到难题紧张就更不敢说话了。

并且私下经常找她谈心，鼓励她。而且我发现她的英语很好。在学校每周一句的英语学习中，我就试着让她带着大家朗读。她竟大胆的走上讲台，而且毫无羞涩的读了起来。同学们也很激动，在她的领读下，都放声的读了起来。以后我们班每次组织的讲演，她也能够大胆的走上台来。有一位同学曾这样评价她的演讲。他说：“老师，今天庄玉婷的朗读虽然不是很流利，但是她终于可以大胆的走到前面来了。我觉得她今天是最棒的！我们应该向她学习，勇于向自己挑战。”我听了之后很是欣慰，看着孩子们的成长，心里有说不出的喜悦。老师的细心关爱就像溪水的载歌载舞，使鹅卵石臻于完

美。

2、培养学生自主创新，成为集体的主人在班级管理中，我始终坚持班级岗位责任制原则，不管是什么活动都鼓励学生积极参与。并为他们创造各种机会。

(1) 班会活动学生自己提出问题，自己组织、自己主持、老师只是幕后导演。使每一个学生都得到锻炼。我们班的墙报布置工作也完全由学生自己完成。如这学期的小荷才露，从设计画面背景开始，到以小组为单位设计各组的星星形状。学生们的兴致极高，每个同学纷纷为本组出谋献策。而且同学们分工合作，有的画，有的剪，有的写，有的贴。每个同学都参与到班级管理中来，成了真正的小主人。

(2) 我们班还开展了“每周小明星”评比活动。每一周由小组推选出一名同学展示自己的才艺、小发明、小创造等，由老师给该同学颁发奖品鼓励，期末评选最佳明星小组。这样既培养了学生自主创新能力，又增强了集体荣誉感。同学们都想为班集体出力，原来不爱动脑的庄玉彬同学也利用粘贴、绘画的方法设计了一本新闻周刊，赢得了全班同学和老师的赞扬。作为班主任一定要为他们创造机会。让学生在“主动”中发展，在“合作”中成长，在“思索”中创新。

我发现，点燃孩子心灵的火花，就是让每一个孩子都生活在被欣赏中，不断地体验成功，快乐成长。我班的颜世强同学学习一般，上课小动作多，下课经常管不住自己，做出一些较冲动的事。但是我发现，他对卫生区管理工作很感兴趣，愿意做值周生。但是在全班推选值周生时，很多同学不同意他，他表现的情绪很低落。于是我单独找其谈心，了解了他的想法，并帮他分析了同学们为什么不同意他做值周生的原因。他表示只要能做值周生，愿意改正缺点，严格要求自己。于是我征求了全班同学的意见，并让他在全班表态，赢得同学们的信赖和支持。最终他当上了值周生。他在担任值周生期间，对工作认真负责，早来晚归。并且还负责不校园打扫

的干干净净，而且在各方面严格要求自己。我及时地在全班肯定他的进步，同时，对他提出更高的要求，渐渐地他在学生面前树立了威信。面对孩子的进步，使我感悟到：对特殊的孩子多一点真挚的偏爱，多一点情感的交流，多一点宽容，就能让他站起来，大步向前走。爱是教育的起点，是教育的手段与方法，是教育的技巧与策略，爱更是一种伟大的情感，它能创造新的人。

听了我的话他出乎意料的看着我。看到这一招奏效，我就趁热打铁，了解他不爱写作业的原因，他对此十分配合，并保证一定尽快改掉自己不完成作业的坏习惯，而我也尊重他的要求暂时不通知他的妈妈，看他的实际行动。此后的一段时间，他果然能按时完成作业。虽然有时反复，但在与我进一步交谈后都能正确对待，久而久之，他渐渐的改掉了不完成作业的坏习惯，我也赢得了他对我的尊重和喜爱。他曾在自己的日记中这样写道：“王老师，您真好，您是我最好的知心朋友！”每个人都需要得到别人的尊重，学生也不例外，我们只有尊重学生，才能获得学生对我们的尊重、理解和关爱。

5、不断充实自己，提高教育能力“积学以储宝，酌理以富才。”为了更好地胜任班主任这个工作，多年来，我遨游在教育的海洋中，如饥似渴，认真雕琢自己。为了充实自己，我利用业余时间，浏览大量的教育教学方面的书籍，报刊杂志，还撰写了多篇教育教学及班级管理的论文（其中德育教学金点子《班级管理中的岗位责任制》在区级获奖），有多篇论文在省市区级获奖。“它山之石，可以攻玉。”多年来，我用自己的汗水浇出了一园桃李芬芳。我的班级多次被评为“先进班集体”或“卫生先进班级”，我多次被评为街办级“优秀教师”；我所教班级在各种比赛中，如：六一文艺汇演、运动会、讲故事大赛等比赛都取得了可喜的成绩。经过培养的班干部多人在校少先队大队工作，他们的工作能力受到了领导的好评。

我所带过的班级都形成了良好的班风和学风，成为一支具有凝聚力的优秀班集体。当毕业的学生升入初中后，还在作文中提到我对他们的教育，对他们人生的影响，有好多我所教过的学生，初中毕业后的节假日来我家跟我交流思想，我更加坚信：学生，是我最好的荣誉证书。我总在想：没有学生的生活，还会有更多的快乐吗？选择了教师，纵使自己失去了很多，但毕竟会拥有满园春色的愉悦，投桃报李时的慰藉，而这正是我人生所需要的。我有我所挚爱的学生，为此付出的一切我无怨无悔。

就业演讲稿三分钟篇六

大家下午好！

我是煤矿综采队技术负责人。

下面我将个人的工作感受向大家汇报：2003年10月份我来到煤矿，当时的煤矿刚刚投产，仅仅两年的时间，从地面的：两个井筒、几座平房办公区、宿舍发展至现在单身公寓、富丽堂皇的职工食堂、标准化的办公区、美丽的矿区文化长廊、音乐绿化带。从井下：狠抓质量标准化建设，实现了示范化矿井达标；生产能力由原先设计的150万吨实现至今年的380万吨；职工的工资实现了翻番，真正意义的实现了企业与员工的双赢的效益。

这一系列的成果充分显现了矿美好壮大的发展远景，“建大井，办大矿”的宏伟目标已经迈出了坚实的一步，这一系列的成果说明在这样一批矿领导的带领下我们的煤矿、我们的个人发展是美好而令人憧憬的。

初来矿上，作为一名03年的应届毕业生，对于矿井的实际生产所知甚少，仅仅是理论知识，但是矿领导们十分的重视我们，区队的领导们把井下的知识、不懂的问题都毫无保留的向我们传授及讲解，对于的我们的生活及思想也十分的关心，

不断的与我们谈心，了解我们的所思所想，使我们的生活多了依托。这些无不体现着矿的人性化管理及用人理念。

在个人发展中，矿领导不断的给我们搭建发展的平台，经过短短的历练，就让我们这样年轻的大学生们在各区队担当技术员、技术负责人这样重要职务，让我们边干边学，边学边干，我们也深知我们所掌握的知识及实践经验是少之甚少，但我们一定会在今后的工作中，不断的虚心学习，认真工作，诚信做人，不辜负矿领导的信任，将“有为才能有位，有位更要有位”铭记在心，为煤矿的发展建设做出我们应有的贡献。

我的汇报完毕，谢谢大家！

就业演讲稿三分钟篇七

大家好！

首先自我介绍一下，我叫xxx，汉族福建福清人20xx年05月10日生。从20xx年到20xx年在光大公司工作。

我很荣幸能走上竞聘演讲的讲台，参加这次竞聘上岗演讲：首先，我对公司领导推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任。我相信，在公司公平，公正，公开的竞争环境下，我们大家的实力和能力都在竞争中得以体现，也会得到了大家的认可。在这里公司员工的积极面与消极面也都体现了出来。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习的态度和锻炼自己的能力，初次登台演讲，接受领导与大家对我的挑选。

我的竞聘岗位是：广汇超市店的店长。

20xx年的门店，通过管理年的磨练，各项工作都取得了长足的发展。在这样良好的政策与优越的平台支撑及全体员工共

同配合协作下。出色完成销售考核任务。但也存在不足的地方，比如软指标方面，各业务员的管辖区域的产品盘点、整理、摆设、标签和卫生方面的工作给疏忽了。对产品、性能、用途，了解认识也很薄弱。部门与部门，同事与同事之间的相互配合团结凝聚力不够大，经常发生扯皮与相互推诿现象。对市场情况，客户的需求不太了解，售后及产品的跟踪服务低落。客户档案的建立不全。作为销售部门来讲，完成业绩是最重要的，但是没有服务来维护、支撑的话，只是一时的成功，暂时的甜头。对于公司的长远发展是没有好处的。门店是公司一线窗口，员工的一言一行、谈吐举止，客户的满意度和门店整体的生动化以及业务人员的专业化，都会影响公司的形象和声誉。自然，也会影响到业绩提升。

我认为自己竞聘店长具有以下几个方面的优势和可行性的措施：

我从xx年到现在，都是从事门店销售和外县本市业务以及客户内勤工作。通过这两年来锻炼磨合、不断学习、吸取失败的教训。我对机电市场的行情，客户的管理，产品的性能，价格的熟悉，加之今年通过自身的努力学习，对公司的管理要求及标准化流程都有一定的认识和提高。

首先应把公司利益及安全放在第一位，为公司创造最大效益为目标，识大体，顾大局对公司应具有绝对的忠诚度。协助上级领导，共同进行管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。踏踏实实做人，认认真真做事，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同志，工作负责，办事公道。

主持门店日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及门市部与其他部门的关系。创造良好的工作环境，冲着共同目标努力奋斗，多看别人的长处、忽略别人的缺点、多一点宽容、少一些责难、多一点帮助、少一些批评、多一点提醒、少一些议论、不自大、不居功、充分调动每一位员工的积极性，

创造优质高效的工作氛围，并建立起长久牢固的同事情谊，充分发挥团队协作精神。只有团队的成功才是我们的成功。只有部属的支持才有成功的店长。

我觉得门店是公司培训与锻炼新员工的基地。作为店长我必须担起重任。我认为一个人的良好心态和修养以及专业水平，不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习、磨练、吸取、培养而来的，所以，我平时只要有空在不影响工作的前提下，会不断的与新同事互相交流、密切沟通、互动学习、取长补短将我毕生所学的产品知识，销售技巧、与客户沟通的经验，输入贯通到每个新人身上。让新员工迅速成长为公司有用的人才。

我认为对于老客户、固定客户，定期保持联系和沟通，加强与客户关系，努力利用各种形式加深感情培养，真正和客户做朋友。在拥有老客户的同时还要不断利用门店优胜、人格魅力、优质服务吸引更多新客户。根据产品优势，充分调动每位员工的销售积极性，做到手勤、腿勤，口勤的同时，开展微笑服务。向上门客户以热情接待、仔细聆听、介绍产品时耐心解答、认真讲解、各种产品的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力。客户所关注的问题。正是我们倾力所解决的。在保证公司利益情况下，尽可能满足客户的需求及欲望。做到有问必答、有求必应、有忙必帮的优质服务。对新到产品的图片、资料，通过短信、电话、网络、邮件等各种方式传达给客户，让客户第一时间了解认识新产品。取得客户的好感、认可、需求、交易，达到与客户长期的双赢目的。

我们拥有高度视野、远大目标、良好心态、宽阔胸怀、崇高理念、以身作则、吃苦耐劳、坚持不懈、敬岗敬业、勤奋学习的好老板，好领导做后盾做支撑。也是我学习的好榜样。就算我这次应聘失败了我不气馁、消极、失望。

我相信，一分耕耘，十分收获，只要我努力去做了，相信我

就一定能成功，谢谢大家！

就业演讲稿三分钟篇八

大家好！

我叫，是x学院20xx级经济管理系市场营销专业的应届毕业生。

首先感谢各位领导提供给我再一次展示自我的机会，经过在公司的工作和学习，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很多，在大中这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律己、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

我曾经在多个门店工作过，既要维护高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。正因为我有良好的人格魅力和做人宗旨，与共事的同仁们建立了深厚的感情，到旧宫店工作以来我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自己。

为了我所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，

公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1、建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2、注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3、建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4、利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5、以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。

6、重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7、创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

二、经营管理

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店

内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4、抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5、知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6、尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

就业演讲稿三分钟篇九

你们好！

首先，感谢公司和各位领导提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。我在本超市工作了5年，有丰富的工作经验，在大学学习的是连锁经营管理专业，有相关的理论知识。因此，我认为我符合竞聘店长的条件和优势。

我叫xxx，现年27岁，专科学历，连锁经营管理专业，现任超市门店主管。20xx年11月到苏果超市实习、工作至今。来超市工作1年后荣升主管，至今做了4年的主管。在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好主管的分内工作和门店的日常管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，尤其在春节期间的销售工作，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导

的好评。

我竞聘的岗位是苏果超市门店店长。我深刻的认识到，我国的零售业的竞争是激烈的，我们要在激烈的竞争中获胜，必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正在当前竞争激烈的环境下获胜。这个对于我们每一个店长来说的一个很大的考验。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个工作人员的潜能提高单店的销售，控制成本，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

在员工方面，充分调动每位员工的销售积极性，做到手勤、腿勤，口勤的同时，开展微笑服务。要让员工形成一种以集体智慧和企业发展为己任的意识。作为一名合格的店长，不论多么聪明和富于创新，远没有一个团结锐意进取的团队有活力和发展空间，而团队的智慧是取之不尽、用之不竭的。假如你的员工工作干得非常好，但作为上司的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹，对员工定期表扬是极好的动力源和强心剂。

在客户方面，客户所需要的，正是我们所提供的。在保证公司利益情况下，尽可能满足客户的需求及欲望，做到有求必应、有忙必帮的优质服。取得客户的好感、认可、需求、交易，达到与客户长期的双赢目的。我认为对于老客户、固定客户，定期保持联系和沟通，加强与客户关系，努力利用各种形式加深感情培养，真正和客户做朋友。在拥有老客户的同时还要不断利用门店优胜、人格魅力、优质服务吸引更多新客户。

在门店管理方面，认真落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、充分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。我相信，一分耕耘，十分收获，只要我努力去做了，相信我就一定能成功。谢谢大家！

就业演讲稿三分钟篇十

各位领导，各位网友，大家好！

我叫韦青卉，网名一指禅师。今天能够以一名合溪山区残疾人的身份来到这里发言，很荣幸参加这次座谈会，谢谢大家对我的信任和支持！

近几年，残疾人的社会地位和社会保障都得到了一定程度的提高，但是农村残疾人劳动就业问题依然非常严峻。由于受残疾的影响和外界的障碍，残疾人在社会生活中处于弱势边缘的不利地位，正常作用的发挥也受到限制，特别是农村残疾人，依法推行按1.5%比例安置劳动就业以及开展职业技术培训，对边远山区的农村残疾人来说都是望尘莫及。

残疾人劳动就业是解决残疾人问题的根本出路，也是残疾人及其亲属的迫切要求。

丧失了劳动能力的农村残疾人很多就连最基本的生活保障都没有，有一定劳动能力又迫切需要有适合自己干的残疾人又苦于找不到门路……很多企事业单位对残疾人有很大的歧视，基本不招聘残疾人。

在我们大部分人都在享受着社会经济飞速发展带来的利益时，而我们的大部分残疾同胞根本就没有接受教育、培训、工作的机会，也没有参与社会生活和公众文化的机会。

社会对残疾人事业不够关心不够重视，有的时候不够人性化。远的不说，就那个天天在广场上卖报的坐轮椅的残疾人张力，如果能够经营一个书报亭的话，他就用不着天天自己吃力地滚动着轮椅在大街上奔波叫卖，坐在报亭里就能卖报纸了。可是南川的报亭都是健全人在经营，没有残疾人的一席之地。

合溪派出所撤销之后，大有片区派出所照身份证换户口本，合溪广福村有个瘫痪的残疾人，家人特意包了一辆车从山沟沟里把她拉到大有，拥挤不堪的派出所门外一片混乱，家人整整等了一天，寒冬腊月的大有，那个瘫痪的残疾人躺在地上，我好几次都以为她已经冻死了……就为了等那么咔嚓一秒钟啊！

现在就业形势严峻，就更别说残疾人，更何况残疾人受教育程度有限，适合残疾人的岗位并不多，希望政府能够多提供一些公益岗位，也盼望能唤起更多的企事业单位的社会责任感，为残疾人搭建就业“绿色通道”和平台，能够给残疾人一个最基本的生活保障和做人的尊严。

2、认真落实“按比例安置残疾人就业”政策，将“按比例安置残疾人就业”纳入劳动保障部门监督范围；并定期对全区所有机关、团体、企事业单位和各类经济组织贯彻执行情况进行检查。

3、加大对残疾人职业技能培训力度。开展适应劳动力市场需

求的残疾人职业教育，全面提高残疾人文化素质和职业技能；因地制宜，因人而异的开办适合各类别残疾人需求的职业技能培训和实用技术培训，让广大城乡残疾人掌握更多的实用技术和生存技能。

4、加强“残疾人就业保障金”的征收和使用管理。“残疾人就业保障金”的征收要以“按比例安排残疾人就业”为目的。“残疾人就业保障金”统一由财政代扣、税务代收、收入进入同级财政、国库，专款专用用于残疾人事业。

5、民政、残联、社区居民委员会等机构，应该充分做好为残疾人就业搭好“桥梁”作用。由各级财政投资形成的非经营性、非盈利性岗位和社会集资开发的公益性岗位，针对为社区居民提供服务和方便而创办的社区就业实体等，应优先安排残疾人就业。

谢谢大家！