

# 最新怎样提升能力演讲稿(优秀5篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？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。

## 怎样提升能力演讲稿篇一

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。\_\_年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。\_\_年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融

服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升\_\_部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

## 怎样提升能力演讲稿篇二

朋友，在终生学习的社会里，每个人都希望拥有自由翱翔知识天空中的“翅膀”，上万个学员的实践和成功经验已经证明“”就是为你配制的最好“翅膀”！快速阅读和记忆像双翅一样在牵引你的大脑潜能，使你左脑右脑的使用养成习惯。当你拥有快速阅读和记忆的能力时，你的想像力、创造力将超凡脱俗，敏捷而自信！你将真正拥有翱翔知识蓝天的翅膀。

### 学习的利器

朋友，如果你想学业有成，全脑记忆训练软件能让你学习全力提速，成绩大幅倍增，学业走向辉煌。上万学子在使用了全脑记忆软件后，均发生了四大变化：一是阅读速度提高了；二是看书习惯改变了；三是学习注意力集中了；三是记忆力大幅改善了。通过参与学习与训练使他们的学习变得轻松、有力、效果好，真正在为了学习的尖兵和利器。

### 考试金钥匙

朋友，如果你不想死记硬背，全脑速读记忆软件它能成为你考试的金钥匙。全脑速读高效阅读，准确快速的把握课本和资料；思维导图的神奇记忆力和分析掌控力，将使你轻松学习，如虎添翼，帮助你更快更好地学习各科知识，记忆知识要点，在考试的战场上主动出击，快人一截，高人一筹，取得令人惊叹的好成绩。

### 事业核动力

朋友，如果你想财智双收，全脑速读记忆软件它能让事业有成，高效工作。它能让你在事业的奋斗中迅速提升智力，博采众长，广揽财富，一鸣惊人，原来过去每天两三个小时必看的各种文件、协议、合同、报表和行业资讯等资料，现在半小时就可以看完并处理完毕；过去十天半月才能看完和掌握知识和文件，现在你只用一天的时间就可搞定。工作效率成倍提高！

## 职场强助手

朋友，如果你想要在职场上显山露水，出人头地，全脑速读记忆软件它能让领导和同事对你“士隔三日，另当刮目相看”，通过快速阅读和超强记忆训练，知识丰收，能力提高，绩效倍增。三大能力即工作运用能力、知识吸收能力和事业创新能力让你充满自信，成就非凡。一次重要的投资，一次关键的转折，速读记忆的学习和训练将让你终生受益！

## 怎样提升能力演讲稿篇三

孩子的英语阅读能力不行，这是家长经常会抱怨的一件事。那么到底有没有什么方法可以提高孩子英语的阅读能力呢？小编的回答是肯定的。小编完全可以了解家长们这样的心理，毕竟的竞争太激烈，家长们都希望自己的孩子能在英语考试中取得好成绩。下面小编就为大家讲解下如何提高英语阅读能力。

一、面式阅读，即粗略阅读全篇，这是掌握文章大意的办法。

二、点式阅读，这是一种为寻求特定细节，放弃大部分无关内容，只注意某一点或几点的阅读方式。

三、线式阅读，即详细、逐行地阅读，以掌握全部内容甚至分析语言特点等阅读方法。

(2) 过分重视细节，而忽略对阅读材料整体的理解。

(3) 忽视培养根据上下文线索猜测词义的能力。

其次，开展多层次的阅读，加强对阅读内容的理解也是提升该项能力的重要途径。

教学中指导学生多层次阅读，有助于学生对阅读内容的理解，一般来说有第四步，第一步略读或粗读，理解大意；第二步精读，抓细节，找主题句，猜词义，按照具体任务去读；第三步熟读，详细理解全文，细读并划出段落、重点疑点；第四步，研读，反复阅读课文，反复思考，力求从所读内容中得到启发，创造性对待课文所提供的知识和结论。教师可以通过正误判断□yes/no和why问题，完型填空，信息转换来检查以上几个层次的阅读效果。经过读--议--再读--再议的往复，以及整体理解--局部理解--整体理解的过程，加强学生的阅读能力。

再次，加强阅读的练习，提高阅读的技巧和能力。

即时准确的阅读练习，能有效地形成技能、技巧，常用的技巧有包括预测所读的材料内容、抓主题大意、抓特定细节、根据上下文猜词义、推断隐含意义、辨识语段过程等。

(1) 就课文提问题，提问有记忆性问题（记住课文中的现成问题就能回答）；理解性的问题（答案在课文中但不是现成的）；创造性的问题（要求学生独立思考，发挥其创造性）；应用性的问题（应用课文中的新知识或新的语言知识）；评价性的问题（表示个人观点、发表不同观点）。

(2) 就课文内容进行连贯对话。

(3) 复述课文。

(4) 双人或小组活动，编演角色，设置情景，让他们身临其境按角色说话。

(5) 改写、续写、缩写、扩写和体会等把阅读与写作联系起来，提高学生写作水平。

要想大面积提高学生阅读水平，需要不断地锻炼学生的思维能力及想像力，提高学生的综合文化素质，充分发挥学生的主观能动性，培养学生正确良好的阅读习惯，为今后阅读更多的知识奠定扎实的基础。

## 怎样提升能力演讲稿篇四

职场新人如果想提高自己的职场适应能力?从哪些方面入手会比较好呢?下面是爱汇小编给大家整理的怎样提升自己的职场适应能力，供大家阅读!

### 一、谦虚和妥协的心态

在职场中，需要尽快学会与人合作、沟通;也不宜太张扬，引起大家反感。同时，职场新兵对上司应尊重、磨合，对同事多支持、学习。不管你认为上司和同事有多少缺点，对于刚到企业的职场新人来说，不如谦虚一点，不要急功近利，多了解企业的文化和管理风格，多观察和学习，少说多干，做到谦虚、忍耐、妥协，虚心请教上司和同事，提高自己的能力，以谋求更好的发展。

毕业生初入职场，只有学会改变自己的心态，才能提高职场适应能力;同时，只有保持积极的心态，明确努力的目标，采取积极主动的行动，才能造就职业辉煌。

### 二、理性面对工作初期的枯燥、乏味

有一位同学毕业后，来到一家企业工作不久，觉得与自己理想中的企业相差太远。比如，每天下班前要将当天的工作小结输入电脑，每天早上有一个早会布置工作等，约束太多，规矩太多，觉得难以适应。于是，常发牢骚，工作积极性也不高，还没等到她对企业真正有所认识，就被炒了鱿鱼。可是，当她再次在求职大军中奔波，没找到更好的工作时，她心中开始感到有些后悔。

很多新人在进入公司后，用学生的眼光看待企业，对企业现状不满，接受不了企业的“规矩”，没有耐心去适应企业。其实，该案例中的早会和每天小结的制度，对职场新兵学习知识和技能，尽快适应企业具有非常重要的作用。同时，每个企业都有优势和劣势，最重要的是学会适应新的环境，快速融入企业，在和企业相互深入了解后，找到自己合适的位置。

### 三、平凡工作中的激情，压力下的崛起

吴士宏是如何成功的？在ibm工作的最早日子里，吴士宏扮演的的是一个微不足道的角色，沏茶倒水，打扫卫生，完全是脑袋以下肢体的劳作。她曾感到非常自卑，连触摸心目中的高科技象征的传真机都是一种奢望，但是，她对自己说：有朝一日，我要有能力去管理公司里的任何人，无论是外国人还是香港人。通过不懈的努力，一年后吴士宏获培训机会进入销售部门，因业绩突出不断晋升，从销售员直至ibm华南分公司总经理。1997年任ibm中国销售渠道总经理。1998年出任微软(中国)公司的总经理，她在微软的上司说“她和微软公司那种生生不息的创新拼搏精神，承受压力的能力以及勇于迎接挑战的个性有某种深层的契合”。1999年“因个人原因”辞职，在it业引起震动。1999年10月出任大型国有企业tcl集团常务董事、副总裁，任tcl信息产业集团公司总裁，被称为“打工女皇”。

吴士宏的故事告诉我们，工作无大事、小事之分，都是你的职责所在，吴士宏在平凡的工作中，力求高效、完美，体现服务和奉献精神，才使得她在ibm公司脱颖而出。吴士宏的精神，曾激励了许许多多的职场中人，给我们以启发：职场中人应努力练就正确的心态，培养承受压力的能力。

谈到压力，世界500强企业富士康公司总裁郭台铭有一句名言：“当你感到有压力的时候，说明你的能力不够。”对待压力最好的办法就是尽快熟悉业务，在工作中摸索窍门，积累经验，积极为职位提升和下一份工作做准备，在平凡、枯燥的工作中，寻找乐趣，努力创新，练就应该具备的职业技能、核心竞争力，不断学习、提升自我。如果职场中人在平凡工作中激情不减，表现突出；在压力下不屈不挠，努力工作，必将披荆斩棘，勇往直前。

#### 四、练就乐观的心态

古代有一个皇帝作了一个奇怪的梦，醒来对妃子说：“我梦见江河的水都干枯了，山也平塌了，这作何解？”她的妃子说：“不好了，古语说，皇权、天下是舟，百姓是水，水能载舟，亦能覆舟，说的正是皇权与百姓的关系。水干了，船如何行得？山，象征江山与皇权，山都平了，是否皇权将危？”于是，皇上整天苦思冥想，到底问题出在哪？是否有人要反叛，？皇帝忧心忡忡，最后，一病不起。一位大臣来晋见皇上，叩问：“皇上缘何如此憔悴？”皇上告知大臣自己的担心，只见这位大臣连连道喜：“恭喜陛下，此梦乃大吉之梦也。所谓山平了，正合‘天下太平’之意，江河水干了，真龙就要现身啦，您可是真龙天子啊？”皇帝一听，觉得大臣讲得更有道理，顿时精神焕发，病很快就痊愈了，后来专心治理朝政，国家日渐富强。

同一件事，用悲观、乐观的心态去看待，结果截然相反。职场新兵一般从事基层工作，属于“蓝领”阶层，与他们想当“灰领”，甚至“白领”的期望和理想有很大的落差，他

们认为自己整天都在打杂，碌碌无为，而且谁都可以支使他们，觉得在公司受到了不公平待遇。其实，如果大家都愿意派活给职场新兵，他们就有很多的学习和锻炼自己的机会，同时，也有了更多的表现自己才华和能力的机会。职场人谨记，当上司很多工作不再派给你，你的担子越来越轻的时候，这是一个危险的信号，因为“忙”是好事情，当你不忙的时候，公司或部门裁员时首先想到的可能就是你。

### 1. 上司传唤时责无旁贷句型：我马上处理

冷静、迅速的做出这样的回答，会令上司直觉的认为你是名有效率、听话的好部属；相反，犹豫不决的态度只会惹得责任本就繁重的上司不快。夜里睡不好的时候，还可能迁怒到你头上呢！

### 2. 传递坏消息要婉约

当遇见坏消息的时候，要记得婉约的方式表达，比如：我们似乎碰到一些状况。这样会让领导者更容易接受，也不会让事态变得更加严重。你刚刚才得知，一件非常重要的案子出了问题，如果立刻冲到上司的办公室里报告这个坏消息，就算不干你的事，也只会让上司质疑你处理危机的能力，这样很容易引发误会，甚至会无名挨骂，所以要淡定的回报一些危机情况，反而会彰显你良好的素质和处理事情的能力。

### 3. 说服同事帮忙

请别人帮忙也是存在技巧的，不要低三下四，但也要让对方没有回绝的理由，戴高帽是每个人都喜欢的一种被表扬方式，你可以尝试“这件事没你不行”的方式来邀请和请求，一定会被答应，而且会收到好的效果，也不会让人尴尬。

### 4. 当你不知道某个答案的时候

当你不知道某个答案的时候，要学会巧妙的回避，可以用：“让我再认真的想一想，三点以前给您答覆好吗”的方式来缓解，通过了解之后再给对方明确的答覆。

## 5. 恰如其分的讨好

许多时候，你与高层要人共处一室，而你不得不说点话以避免冷清尴尬的局面。不过，这也是一个让你能够赢得高层青睐的绝佳时机。但说些什么好呢？每天的例行公事，绝不适合在这个时候被搬出来讲，谈天气嘛，又根本不会让高层对你留下印象。此时，最恰当的莫过于一个跟公司前景有关，而又发人深省的话题。问一个大老闆关心又熟知的问题，但他滔滔不绝的诉说心得的时候，你不仅获益良多，也会让他对你的求知上进之心刮目相看。

## 6. 表现出团队精神

当表现团队精神的时候要不着痕迹，不用刻意，但能够在言辞中得到肯定，可以用“某某的主意真不错”来表达，一是表明了自己的立场，而且也能充分的展现自己的团队精神，深得领导的赏识和赞赏，不需要时刻把自己的团队精神和集体荣誉感放在嘴边，否则也会令人反感。

讲话是一门艺术，其中也有很深的学问，一个懂得如何去讲话的人，说到点子上的关键言辞，才可能起到预期应有的效果，学会说话，尤其是关键时候的讲话技巧，对职场人士是十分有帮助的。

与长期从事一份工作的人不同，如果你初入职场就产生了职业倦怠感，可能是因为对工作的看法过于理想化。

很多人认为一定要找一份有趣的、有价值的工作，而真实的情况是——没有一份工作是完全有趣、有价值的。以广告创意为例。我以前曾经在广告领域工作8年，所以经常会有人问

我如何进入广告行业。而我在回答之前，我一般会问对方三个问题。

1. 你愿不愿意接受这样一份工作，其实它不像表面看上去的那么有创意，在刚进入的时候，你还是要从基层做起，在网上搜集大量的资料，整理成word跟客户开3、4个小时的会。

基本上，听完这三个问题还坚持要进广告行业的人，都会有长远的发展。

有句话说得好：“如果你无法忍受我最坏的一面，你也不配得到我最好的一面。”工作也是这样。

职场新人还要面对的一个挑战是，刚进入职场，能力还比较低，与企业的议价能力较弱，只能从执行性的工作开始干起。这样的工作往往是枯燥的、重复性的、没那么有趣的。今天的职场精英们也是这么走过来的。先尝试去接纳这一点。

## 1、端正心态

“眼高手低”是很多职场老人给初入的菜鸟们最多的评语。很多孩子认为自己是学校里的佼佼者、是社团的领导者，是老师同学们心中的尖子生，可到了工作岗位，还要“低三下四”，陪着笑脸向人请假，而心里却暗自瞧不起别人。这种好高骛远的心态需要改变，这很大程度上决定了你对新工作环境的适应程度。放低心态、虚心求教、提升自我，才是正确的初入职场的态度。

## 2、积极热情

喜欢笑的孩子运气总不会太差。初入职场，一切都是新的，面对陌生的人、陌生的环境和同样陌生的工作，一切都要从头做起，而要做好都要有一个熟练的过程。所以，除了干好自己分内的活之外，主动揽活，给老人们留下一个好印象，

这是你难得表现的机会。总之，你的赢就在别人休息的时候你在干，这样不仅能够学到不少东西，还能赚取好人缘，何乐而不为。

### 3、早到晚退

迟到早退是很禁忌的，这些老板都看在眼里。刚入职的新人如果早上早一点，下班晚一点，都比准时来准时离开的好。这种事情，专管不会说什么，但印象分可真是低了。对工作不够用心的印象可不好。早来晚走能够显示你对第一份工作的重视程度，你这个员工很有心。

### 4、吃饭找个伴

如果你的中饭和晚饭都要在公司解决，那一定不要落单，找个伴一起吃，一方面能够联络感情，一方面能通过同事的嘴巴进一步了解公司情况，一举两得。相反，如果你总是形单影只，自己还不觉得怎样，只会给同事们留下不好相处的印象，以后要是有个帮忙可也就不好找人喽。还有就是如果下去买东西也要顺便问一句大家有没有要捎带的，尽量增加与同事沟通的机会。

### 5、足够的尊重

只有尊重别人，别人才会尊重你。这是最基本的为人处事的礼貌准则。不要小瞧任何一个人，比如保安、清洁工、门卫等，他们对你的评价也会直接英系那个你在主观和人力资源经理心中的印象。同时，乐于帮助他人，并且得到别人的帮助，你的职场生存能力和发展势场也能得到更大地提高。

### 6、明确称呼

现今职场，什么“亲爱的”、“宝贝儿”的称呼十分盛行，其实谁都知道，叫“亲”的人其实并不亲，而且反而让人恶

心和不舒服。所以，初入职场的你，在介绍自己的同时也要进一步搞清楚自己办公室或者部门同事的合适称呼，每个人的名字，而且，爱好也要有所了解，只有增进了同事间的了解程度，才能更好地开展工作，这还有助于在讨论话题时自己能够有话可说，不然那可就尴尬了。

## 7、学会拍马

厚黑学是很多职场人必然要学的一门高深学问，说溜须拍马不好听，但说不吝啬对他人的赞美可一点也不为过，而现今大学生最欠缺的也就是这个，总想别人来赞美自己，而自己却对别人有所顾忌，不愿意说好话。任何人都喜欢被肯定，领导上司也不例外，所以，职场中，适时地展开赞美攻势，别人听着舒服不说，圆滑的处事态度对你也是看有百利而无一害的。

### 注意事项

刚毕业的大学生往往因为对工作期望过高或者急于在工作中崭露头角，初职场的前3—6个月的试用期是大学毕业生的职业浮躁期，最容易出现频繁跳槽。针对这一初入职场心理落差的反应，提高大学生心理承受能力和社会融合度是重中之重。以下给职场菜鸟们的几点忠告，也希望广大新人们谨记，提前打好“预防针”，防患于未然，一切都会在适应中平稳度过。要知道，想要做大牌，首先要从小卒开始。

### 一、职场生存学学蜘蛛精神

职场上，我们要学习蜘蛛那种勤奋、沉默、坚韧、执着的精神。

小时候，我们老家那边盖的房子，正屋与厨房之间是不相连的。一般厨房是盖在正屋的旁边，与正屋呈直角，并且正屋一般与厨房之间有一米左右或者更宽的空隙。

另外，农村为了经济收益，也为了夏天的时候屋里阴凉，总喜欢在房前屋后栽些树。

这些，都给蜘蛛结网提供了方便。因此，在老家，经常能看到正屋和厨房之间，房子与屋旁的树木之间，屋旁的树木之间，都有蜘蛛结的网，蜘蛛在网里“守网待虫”。

我经常纳闷：蜘蛛结的网，从这边的固定面到对面的固定面之间，有的能相距两米多远，那么，这个小小的蜘蛛是怎么从这边把丝挂在那么远的对面？难道蜘蛛会飞翔？可是，蜘蛛明明没有翅膀啊。

年少时候的这个疑问，直到4年前才解开……

那年，因为职场上总不得志，我干脆辞职回老家休整一段时间。

那天中午，我在院子的树荫下乘凉，不经意间，我发现了一只蜘蛛拖着一根丝顺着树干向下爬，呆着无聊的我一下子来了兴致。站在一旁观察蜘蛛是如何结网的：这只蜘蛛拖着丝向下爬，蜘蛛的丝不像蚕那样是从口中吐出来的，蜘蛛的丝是腹部后侧专门的器官生产出来的。因此，它向下爬的过程中，为了防止粗糙的树皮挂断它的丝，它就翘起尾部，小心翼翼地把丝从树上拉下来。下到地面后，为了防止地上的小土粒或者小草屑把丝挂断，蜘蛛依然是尾部翘起小心翼翼地往两米外的一棵树上爬，爬树的过程中，仍然是翘起尾部小心翼翼。等爬到与上棵树同等的高度，它就把丝收紧，于是，一根丝慢慢地在两棵树之间紧紧地横了起来。刚在两棵树之间拉起一根丝，一阵微风吹来，丝断了，蜘蛛毫不泄气，从零开始，继续按照刚才的步骤拉丝。

我抬手看表，蜘蛛花费了将近一个小时的时间，才拉起两根丝。这两根丝并不是紧密挨着的，而是从这棵树的两侧分别牵引到另一棵树两侧的，两根丝与两棵树的横截面大致形成

了一个长方形。然后蜘蛛在这个长方形框架上织网。当忙乎到将近两个小时的时候，因为我家门前有条小河，河风吹来，蜘蛛的这个长方形框架被吹“散架”了。当时，我很为蜘蛛抱不平，但是蜘蛛依然不泄气，从零开始，继续卖力地劳作。

此后的第二天与第三天，我出去拜访亲戚朋友了。当第四天上午我到家的時候，发现两棵树之间已经挂起了一个密密的蜘蛛网。那只蜘蛛正在网上一动不动地“潜伏”着，等待着撞上网的小昆虫。网上的小昆虫很少，可以判断出这个网结成不久。

虽然这两天我不在家，但是，我能想象到这只蜘蛛是历经了很多艰辛才把网结成功的：一次次的长途跋涉，一次次的失败，毫不泄气地从头开始，继续一次次的长途跋涉，继续一次次的失败，没有任何怨言，没有任何牢骚，继续重新开始，经过多次失败后，终于把网结成功了。

蜘蛛的勤奋、沉默、坚韧、执着在深深打动我的同时，也让我非常羞愧：蜘蛛同时具备的四个优点，我一个都没有。因为害怕挫折，所以，没有翅膀的蜘蛛能在高空中一次次“飞翔”；所以，心态浮躁、好高骛远的我只能在职场上一次次“落魄”。

一年后，我被公司评为优秀员工。

两年后，我升职为部门经理。

4年后，我被公司提拔为副总。

每当有人问我怎样才能在职场上有个好前程的时候，我都建议对方认真观察蜘蛛如何“白手起家”，如何从第一根丝开始织成网的。

## 二、职场必备的三大心理

## 1、把得到的每份工作都看做临时性的

（至少在美国）90%的劳动力都不是独立经营，因此，你很可能最终会为别人工作。那份工作持续多长时间由他们决定，而不是由你说了算。只要他们愿意，你的工作随时可能中止，而且事先没有任何预警。这在某种程度上是事实，而现在比任何时候更是如此。这取决于目前职业市场的本质。

## 2、把找到的每份工作都看做是一个学习的机会

从本质上看，你今天找到的每份工作几乎都在不停地运动和变化着，其速度之快，令你不得不把现在正在寻找的工作看成是自己学习锻炼的一次经历，看成是学习班的入学登记。如果你想把它当成梦想的工作，必须喜欢学习新的任务和 workflows。握住职场心理学，在应聘时还要对每一个可能成为你雇主的人强调，你是多么热衷于学习新的知识和技术，而且你学得很快。

## 3、把找到的每份工作都看作一次冒险

我们大多数人都喜爱冒险。一次冒险意味着有一系列不可预测的神秘事件。那就是今天的工作！权力……欲望……错误抉择……奇怪的联盟……背叛……报答……等等剧情一一出场。突然，无人能事先预知的变故展现在你的眼前。如果你把它看作梦想的工作，那么就满怀热情去面对那些无法预测的事，心怀激动而不是恐惧。

## 1、把最简单的工作做好

刚进入职场的菜鸟，大多会被分到一些琐碎而枯燥的工作，这大概是每个新人的必经过程。你抱怨公司敷衍抱怨同事麻烦，但是你要知道在开始的时候，没有人会把重要的工作分给一个刚出校门的新人的。尤其是，如果你连复印、文件归档、发快递、记单子等一些简单的事情都做不好，那么你离

真正工作的机会将越来越远。

## 2、多听不抱怨

职场新人最好谨记这两个关键点：有的时候还没有想好要怎么说话，不妨多倾听；不要总是向你的同事发牢骚和各种抱怨，因为说不定就传到你上司的耳朵里，影响你的发展了；记着自己是谁，该说什么样的话，知道不该说什么样的话。

## 3、态度比能力重要得多

其实对于新人来说，态度比能力重要得多。能力可以靠经验来弥补，但是新人的态度如果有问题就真的是大问题。把事情做完了，并且努力做好；自己出错敢于承认；不偷奸耍滑抖机灵；不卑不亢；尊重别人。

## 4、积极乐观的心态

保持积极乐观的心态，不管做一件什么事，如果消极的对待，都不会成功，只有主动的去做，才能获得突破，公司更会让消极的人存在，事事都要向前看，不要等别人吩咐该做什么的时候才知道自己的职责所在，以积极的心态对待每一件事。

另外时刻记得中华民族的文明礼貌，“请、谢谢、不好意思”挂在嘴边，见人主动打招呼，相信会有额外加分的。

“在厕所里碰到领导了该不该打招呼？打招呼显得尴尬，不打招呼又会没礼貌。”这是职场人际关系中的一个小问题。

不少职场新人反映，认清领导头衔、揣摩领导心思、与老员工处理好关系都是让人十分纠结的难题。初入职场的新人，面临着工作上手和处理人际关系的双重压力。如何让自己迅速融入职场，又如何获得领导和同事的信任，是每一个职场

新人需要慎重思考的问题。

## 1. 纠结：职场人际关系规则多

职场是一个全新的环境，对于刚刚脱离学校的新人们来说，面对如何处理领导和同事之间的关系显得手足无措，在上班不久后就遭遇人际关系危机。

今年刚毕业的苏小姐在一家公关公司上班，上班之初便碰到一位爱时尚喜潮流的男上司。“我们经理很时尚很爱玩。平常吃饭都要去高档餐厅，旅游也都是去国外，衣服化妆品也非常高档，平常的时候经常聊这样的话题。”而老家在黄冈的苏小姐家境并不殷实，部门经理的品质生活离她太过遥远，因而在平常聊天的时候苏小姐经常插不上话。

与此相反，一个家境丰厚的新员工却往往因与经理志趣相投非常聊得来，很快就融入了经理的圈子里面。而在评优评先的时候，这位新员工便率先拿到了名额。苏小姐经过再三考虑，还是觉得呆下去没有很大的发展前途，便申请换到了其他部门。

张先生也有人际关系上的烦恼。“我的上司是一个气场很强大的女强人，任何事情都要以自己的意见为主，听不进别人的意见。有一次，客户突然要资料，规定80分钟内必须送到。当时正是上班高峰期，路上交通拥堵得很厉害。我向上司请示，说能不能晚一点到，但是上司说不管什么理由，必须按时送到。”后来张先生晚到一刻钟，被上司批了一顿。张先生感到很委屈，可想到找到这份工作不容易，只好忍气吞声。

## 2. 转变：规矩易学转念难

也许职场的种种无形有形的规章制度只需要时间来适应，真正让职场新人们感到困惑的是心理转变之难。

“做学生时，是个好学生；做孩子时，是爹妈的好孩子；现在工作了，社会完全是另一个世界，才发现职场也是一门学问。”职场新人“惬意人生”感叹，“因为我从不懂这门学问，所以走了好多好多的弯路，受了好多好多的委屈，吃了好多好多的苦，我想学会这个职场生活的游戏规则，但我不愿改变某些态度，我始终认为这态度是对的。”“惬意人生”道出了很多职场新人的心声。初入工作，对家庭的眷恋、对学校生活的不舍以及职场关系的复杂，都会让他们“水土不服”。逐渐成长为一个合格的职场人之前，是漫长的心理适应期。“职场上，谁都不会照顾你是小女孩，没有人会考虑你的感受，职场上，要么狠，要么忍，要么滚。”在一家玩具厂从事宣传工作的“笨小孩”抱怨道。“一个人在宿舍，胡思乱想，爸妈打电话过来，眼泪就不争气地流下来了。”“办公室计划今天晚上去唱K□挣扎了好久，因为身体有点不舒服，但又想跟他们熟悉，所以一直在犹豫，最终还是决定去。”“笨小孩”最终选择“合群”。

## 1. 初涉职场意气风发

不知道从什么时候开始，周一仿佛变成了人间炼狱，也许是因为周末玩得太过了。初入职场的我们，应该怎样快速适应职场新生活呢去年8月，毕业于某名牌大学的娟子刚走出校门就找了一份工作，在一家大型国企做办公室文员，而这份工作对娟子来说难度并不是很大，就是每天接收、发送一些文件，偶尔参加一些单位的活动。起初，满腔热情的她还几次就提高工作效率以及优化工作程序方面，向领导提出了自己的一些看法，可大都没有了下文，同时她隐约感到同事对她开始持有一种看法，这让她十分困惑。

## 2. 厌倦上班几欲跳槽

有几次娟子都萌发出“跳槽”的想法，可遭到了家里人的一致反对。母亲总是说自己好高骛远，“这份在别人眼里想找都找不到的工作，可千万不要随便放弃。”工作的单调，同

事的不理解，再加上微薄的薪水，这让娟子怎么也提不起工作热情，“反正怎么干也是干，也没人说什么，不如随波逐流地混吧，可今后还会是这种日子吗？”想起这些，娟子就感到迷茫和无助。

### 3. 专家支招调整心态

某院精神卫生科副主任医师姚绍敏认为，每个新人刚刚上班都会有一段“孤独期”，适应快的人，一个月就能过去；适应慢的人，或许需要半年才能过去。但是，也有一些新人，在经过“孤独期”的时候，受到来自心灵的阻碍和创伤，产生“厌班症”或其他不良心理。改变这种局面首先要从自身入手，用自己的工作激情感染同事，主动而不急于求成，积极而不咄咄逼人。即使平日总是面临不感兴趣的工作时，也要努力去做好，因为没有人能够一开始找到“十全十美”的工作。可以在工作中培养自己的兴趣。比如当深入处理枯燥的报表数据时，可能会对相应的电子表格软件产生兴趣。

## 怎样提升能力演讲稿篇五

20xx年x月本部全体业务人员在公司的领导下围绕当月的目标任务展开一切工作具体总结如下、总体目标完成情况3月x日—3月x日销售总额元销售重量斤吨跟去年同期相比较分别增长和□20xx年x月销售总额为2168774销售重量斤资金回笼3290736元资金回笼率为。

1、节后公司整体销售额相比较2月份有一定程度下滑。春节过后令人担忧的消费力乏后劲不足的问题现已经以公司销售额的下滑体现了。再加上天气的逐渐回暖因打火锅烧烤而购买中高档鱼丸制品的客户份额逐渐减少而工厂、学校等低端产品消费大户的节后复工、复课直接拉动我公司的低端产品销量还有就是经销商的部分产品进货量相比二月份也明显减少对我们公司销售额的降低有一定影响所以就出现了公司的3

月份的销量略高于2月份但销售额却比2月份少将近20万。

2、高技津津等竞争对手加大节后市场促销力度部分产品以十送一二十送一抢占市场虽然公司在得悉竞争对手市场营销策略后做出调整我部分产品如香葱鱼丸五彩鱼丸在3月x日起以二十送一的促销手段推出市场但在促销力度上的不足保证客户利润上的不足也使我流失部分客户。

3、受产量及交货达成的影响。部分产品的产量未能提升客户落单时无法及时交付使客户对我们的信心产生了动摇影响了部分的销售。二在资金回笼方面主要是纵海、顺记、阳西吴金等部分客户的资金未能及时回笼我部业务员也加大了对客户催款力度部分客户已经进入欠款大户黑名单对进入此名单的客户我销售部在发货前会加强与客户的沟通尽量在客户汇款后或承诺付款后再发货。另外受社会及市场环境的影响部分客户支付延期造成我们的回笼计划不准时影响了公司的整体运作。

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。针对本部个别业务司机组织纪律性差及工作效率低等不良现象一方面采取个别谈心另一方面我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度使业务司机的精神面貌有了明显改善工作效率提高了。同时我们及时地利用一些典型事例去教育和警醒我部人员养成良好的职业道德和素养并加大促进和监控力度防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、提高接单员及业务司机的服务质量和业务能力使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在平时的日常工作中我们要求接单员及司机必须做到以下几点1加强与客户的沟通联系多想办法建立起良好的合作关系2工作要到位服务要跟上及时了解客户的销售运作情况和竞争对手的情况发现问题及时处理不能处理的要及时汇报。

3及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门并加强与

横向部门的沟通协作使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

5加大资金回笼的力度回避企业风险。在货款回笼方面整个部门都形成共识将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来本部两位接单员分工协作亲自督促和协助业务司机按计划去追收货款从没有松懈过到目前为止绝大多数的客户回笼是比较正常的个别客户由于某些原因回笼速度较慢。如纵海、顺记、阳西吴金等。

- 1、部门的日常管理工作需要进一步加强。
- 2、整体的资金回笼不理想未达到预期要求。
- 3、个别司机的工作责任心和工作计划性不强业务能力还有待提高。
- 4、由于回款数额的差异导致销售部内部的猜忌及不信任。
- 5、与其他部门的相互沟通不够导致部分工作的滞留。
- 6、公司业务的市场开拓不够业务增长率局限在一帮老客户身上。
- 7、由于接单员李眉提出辞职申请4月x日前离职望人事部同事能尽快招收人员填补空缺。

1、销售部下月目标为340吨350吨与去年同期比要增加25以上销量□20xx年x月销量为296吨。

2、锦湖专卖店下月将开展烧烤外卖业务也准备增加副食品种类以增加客户购买欲以期提高整个店面销售额。

3、东源及银湾专卖店要开展让利促销销售额要同比增长810。

4、开拓阳江酒店业市场带动专卖店高端产品消费。