

# 2023年阅兵人员演讲稿(通用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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

## 阅兵人员演讲稿篇一

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分冲动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲时机！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘时机，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我某某年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场效劳、至诚的效劳理念、和谐的人文气氛、广阔的个人开展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了某某就是选择了人生开展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务[x年多来任劳任怨，热情效劳，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工

作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的根底。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

我的竞聘优势：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和根底就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改良自己的缺乏，也想通过自己的行为向大家证明：某某的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说说明我还存在许多问题和缺乏，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的`挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际气氛，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比拟年轻，精力充分，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆

设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容无视的素养。销售本身就是效劳。对自己身边的兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情效劳，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

竞聘成功后的工作方向：

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的开展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步开展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布局，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作方案。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作方案，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行鼓励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在某某年里，我会把大局部的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给筹划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋剧烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业开展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率 and 合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我开展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而到达读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话鼓励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个时机只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

## 阅兵人员演讲稿篇二

您们好：

首先，很感谢公司给我这个机会与各位同事竞职。我叫xx今年23岁，来自咸阳彬县，是一名xx化工学校化工过程装备技术专业的毕业生。虽然我不是销售专业的，但是我勤于学习，善于结交朋友，对销售方面很感兴趣。

xx年毕业至今，在贵公司已工作了近四个年头。从刚开始的一无所知到现在的机台主手，小组组长，与当初那个刚步入社会的毛头小子相比，更增添了几分成熟和稳重。这些都要感谢各位领导和师傅们的精心培养和耐心教导。师傅常教导我先做人再做事，产品即人品，加强自身素质和操作技能的提高，努力武装和塑造自己。工作中，虚心请教，严格执行工艺，我生产的煤安胶布质量优异□20xx年度被公司评为质量工作先进个人，我始终坚信有付出就有回报。

我公司自19xx年建厂至今，已有五六十年的时光，其中不乏风雨艰难。而如今呢？全球经济萧条，加之行业间的激烈竞争，形式尤为严峻。就在这种局面下，我公司领导和全体员工团结一致，坚持不懈，勇于创新□xx年的重组□xx年加入延长集团，这一切举措都说明公司领导层的英明决断。我相信加之销售人员的全力以赴，西橡的未来一定会更加美好。

其实我和大多数人一样，很羡慕销售员这份工作，觉得他们可以走南闯北，在五湖四海留下自己的足迹。殊不知，销售也是一份很辛苦的工作，表面光鲜，然而工作中的酸甜苦辣只有自己知道。即使这样，出于一份热爱我还是的'坚定的选择销售。我希望加入到公司销售事业的大军中，虚心学习，吃苦耐劳，加强业务能力，利用优越的网络平台，把新产品开发作为工作的重点；调研市场制定相应的工作计划；走访用户，真诚交流，把服务用户作为我的行为指南，及时的总结经验和教训，不断进步。

最后，希望领导给我一次机会，我会刻苦学习，把工作做到。

## 阅兵人员演讲稿篇三

大家好！

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管一理一员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！。

二、针对此次突击检查与仓库管一理一员的业务理论考试，合理调整组合人力资源，继续加强培训力度与仓库管理检查监督力度；今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库管一理一员的突击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，今年3月电脑真正联网，管一理一员的电脑操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管一理一员的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓库管一理一员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂钩，真正做到奖罚分明。

三、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：作为财务部的责任领导，既是一名财务工作人员，也是财务管理制度的组织者，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对条线人员要积极引导，做到上行下效，帮助条线人员解决问题，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、

超先进，在条线中展开竞赛活动，发挥团队的力量，拧成一股绳，劲往一处使；在坚持原则的同时，我们坚持“三个满意二个放心”，三个满意是“让客户满意、让员工满意、让各部门主管领导满意”，二个放心是“让集团公司领导放心，让公司的老总与各级领导放心”。

七、继续做好各部门工资奖金的核算工作：今年公司对各部门都签订了责任合同，我财务部将继续严谨细致而认真地按照责任合同严格审核结算工资，并组织资金确保工资的发放。

以上工作是我财务部下半年的主要工作，还有与集团搞好过渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章！总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

## 阅兵人员演讲稿篇四

你们好！

我是20xx年11月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算是老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销

售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力的源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

如今我们公司□xxx有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。我们企业口号是：没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在1+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。



我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money；第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

谢谢大家！

## 阅兵人员演讲稿篇五

如果拿这个问题去问100个销售人员，答案可能会有100种。每个人都会从不同的角度、以不同的思维去理解这个问题。

也许有人会说销售就是销售嘛，就跟吃饭、穿衣、睡觉一样，有什么可理解的，但在实践中发现，对销售的不同理解，竟然跟销售人员的业绩高低和自我提升的空间大小有着一定的关系。

我们不妨来看看这样的例子：

b君，做销售不到2年，换过2个行业，业绩不错，有一定的客

户资源，跟不少客户都成为好朋友，目前的收入加上积蓄，日子过得有滋有味。他认为销售工作很有学问，做好销售，仅靠吃苦是不够的，还要动脑。

对于a君来讲。销售是卖产品的简单工作；对于b君来讲，销售工作很有学问，言外之意是销售不仅仅是卖产品这么简单。一念之间，结果大相径庭。

可能有人会问，难道a君有错吗，销售不是卖产品吗？a君没有错，放在20xx年前可能是对的。但时代在变，环境在变，人的观念也要变。

我们从事销售工作的每一个人，也要重新审视一下自己对销售的理解是否适应已经变化了的环境。我总觉得，一个人在没有很好地理解一件事情之前，要想把它做好是很难的。对销售工作也是如此。

可以这样说，你对所从事的工作理解得越全面、越透彻，那么做好这份工作的把握性就越大，对于现代市场环境下对销售的理解，仁者见仁，智者见智。我把它归纳成以下几个方面，旨在抛砖引玉，与大家共同探讨。

我们销售出产品，一定是要满足顾客的需求的。没有需求而发生的销售，是一种强卖或欺骗的行为，它违背了销售的本质。

而有的需求是隐性需求，顾客自己都不清楚，如身体弱需要补充维生素等营养保健品，这就需要销售人员去挖掘这种需求。

以发现、挖掘顾客的需求为中心而不是以卖产品为中心，这是我们做好销售、提高业绩的一个关键。

我们销出了产品，获得了利润，顾客得到了实惠或解决了问

题，双方皆大欢喜。这就要求我们在销售工作中不能为了自身的利益而损害顾客的利益。

比如在实际中我们经常会看到有些销售人员为了把产品销出去而不择手段，做一锤子买卖。这样不但会影响企业的形象，而且还会自断财路。

现在市场，我们几乎已经找不到谁在卖独家产品，顾客选择的余地越来越大。这时候，我们不但要考虑如何销出自己的产品，还要考虑如何把顾客从竞争对手那里夺回来。

所以我们一定要认真研究对手，做到知己知彼，方能在市场上占有一席之地。但很多销售人员只是了解自己的产品，对竞争对手一无所知。

这样，如何能让顾客相信使用你的产品是正确的选择呢？

很多销售人员，在做完一笔业务后就象断了线的风筝，消失的无影无踪。当初给顾客的承诺也抛之脑后，反正这笔钱已经到手了。殊不知，我们的大部分生意都来自老客户。

在做第一笔业务的时候，就要想着如何能跟同一个客户做第二笔、第三笔……如何能让这个客户再为自己介绍其它客户。

这时候，售后的服务就至关重要。不少销售人员做了几年销售工作但都没有多少客户资源，能怪谁呢，就象黑熊掰苞米，掰一个丢一个，耗费了时间，累个半死，业绩也上不去。

很多失败的销售并非产品不好或顾客没有需求，而是因为沟通不够或沟通不当，双方无法达成共识。

很多销售人员在面对顾客时总喜欢喋喋不休，忘记了沟通是双方互动的行为，一个不愿意去倾听别人心声的人，是无法成功沟通的。

面对琳琅满目的产品，消费者越来越理性。要让顾客掏钱买的你产品，只有打消了他所有的疑虑才可以实现。在这个过程中，沟通至关重要。