

最新平安中国演讲稿(优质7篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

平安中国演讲稿篇一

踏着圣诞宁静的钟声，我们又迎来了一个祥和的平安夜，满怀喜悦的心情，我们即将迎来生机勃勃的20xx年。

一年四季有365天，有一天我们是最开心的、最期待的、最喜欢的——这就是“圣诞节”！在每年的十二月二十五日，绿色的圣诞树上都挂着美丽的彩灯，孩子们都尽情的狂欢着。

家家户户的院子里都种着一颗圣诞树，孩子们都希望在平安夜会有圣诞老人给他们带来神秘的礼物圣诞节，让孩子们最甜蜜的节日；圣诞节，让孩子们最狂欢的节日；圣诞节，让孩子们最兴奋的节日在圣诞节那一天的夜晚，天上的星星特别特别地亮，洁白的雪花在空中飘扬着，孩子们在堆雪人、打雪仗、营造了一个最美丽的夜景。

啊，圣诞节，你能给我们带来许多的快乐；你给我们带来了美丽、独特的风景。

平安中国演讲稿篇二

大家好！

圣诞节在我的记忆中，最为美丽的便是圣诞节了，因为它是美丽的，纯洁的，白雪皑皑，给人心带来温暖。

圣诞老人是一个美丽的传说，七彩礼物装满背包，只有相信美好的人才能看到；圣诞欢歌是一曲精彩的演奏，高低起伏婉转悠扬，只有满心欢乐的人才能感知它的美妙；温馨祝福是一首动人的歌谣，真挚情谊传唱到老，只有我的朋友才能收到。

怎样！这就是我为什么喜欢圣诞节的原因了，朋友的真心祝福，圣诞爷爷的礼物，即使我们都知道，这只不过是父母罢了，但是，就因为这样，我们才更加珍惜。这虽是外国人的节日，但我们却和他们有这同样的心，我爱圣诞节，爱它的美，爱它的亲，爱它的善，爱它的美味食品！

谢谢大家！

平安中国演讲稿篇三

大家好！

首先感谢公司党委、公司和各位领导给我一个展示自我和施展才华的机会。

我叫胡金安，是公司营销部的一名营销代表，于xx年3月到公司上班到今。我今天来竞聘营销代表以及区域经理职位。非常感谢公司领导给了我这么个展示自我、参与竞争的机会。我十分珍惜这样一个难得的机会。我将客观地说明我自己所具备的应聘能力，全面地论述我对于做好营销代表以及区域经理工作的总体思路和具体措施，并且，将心悦诚服地接受各位领导和同事的评判。我觉得这次竞争对我个人来说不仅是走上岗位的机遇，更主要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

随着改革的深入和电信市场竞争机制的引入，目前，电信运营市场竞争异常激烈，我们中国移动也与多家运营商共同抢占市场。俗话说：“知己知彼，百战不殆。”就我们公司目

前的情况而言，由于地区经济发展的滞后性，眼下我们的主要竞争对手只有联通，因此我们应该抓住这个时机，先了解自己，通过市场调查，既发现潜在市场，也要了解我们已有用户的情况，了解他们的忠诚度如何，分析他们在多大程度上可以成为我们永远的支持者。同时要深入了解和分析联通的经营情况，提前做好竞争的准备和应对的措施。

作为一名营销代表，我认为首先就是要保持清醒的头脑，严以自律，努力奋斗，就一定能为公司赢得更高的社会声誉，同时也为自己赢得更广阔的发展空间，当然作为一名营销代表，所代言的不仅是公司的产品，而更应该让客户了解认识公司的产品，和企业文化，想做到这一点，唯有依靠我们营销人员，诚挚踏实的人格和坚持不懈。礼貌亲切的服务，让用户亲身体会到我们是真诚的在为他们所想，为他们服务，这样才能让用户认可我们，也为公司的发展作出贡献。

再就要有诚信。以诚待人，热情服务，就是我对客户的宗旨。

客户对待我们，一般都心存疑虑，只有表现出我们的诚心，用热情的服务，以专家的身份介绍我们的产品，只有自己坚定的信念，才能让用户了解，认可我们的产品，使用我们的产品。对所用的产品心里有数，他们才会放下疑虑。还会加入到宣传我们的产品的行列来。

但作为一名营销代表，具体到细节上而还有很多，我所要做的就是要有自信，信念是支持我们的行动，给予我面对一切困难的勇气。

热情，周到，礼貌，诚信是我们营销人员的宗旨，也是今天我竞聘营销代表的一点见解。

对于区域经理，我除了上述说的，另外要说的就是首先要了解自己本区域的市场情况，各电信行业的运转情况，客户群

体的所在。以及各渠道，代理商的基本分配。充分的运用各渠道，代理商以及自己掌握的营销体系，发展公司的业务。提高公司在这一区域的知名度。

公司就是我强大的后盾，有了它，我就有了施展才能的空间！公司也是一个整体，一个团队。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！

我的演讲完了，谢谢大家！

平安中国演讲稿篇四

明阳天下会议服务公司

各位领导、各位同仁们大家好：

请见谅我用这不太标准的普通话和大家进行汇报。

很荣幸能得到这么好的机会站在这个讲台上代表深水部进行发言，简单的谈谈自己在xx公司的点点滴滴。

我的发言主要分了三个部分：回忆自己在xx的历程，分享自己在xx的收获，及感谢xx让我成长。

第一部分，回忆在xx的历程。

刚踏入xx时，我才工作了两年，对海工这个行业什么也不太懂什么也不知道，这时xx给我们提供了良好的学习氛围，我们不定期的举行培训，学习成了我们工作和生活的一部分，

通过不断的学习强化自身素质，我们才能够不断的成长以适应公司发展的需要，才能够出色的完成任务。

xx是我职业生涯的第二个公司，很高兴也很幸运能加入这个年轻的大家庭中，伴随着它的成长，并见证着我的成长。来这公司已经快三年了，大大小小的项目也已经经历20来个了，有些做得很好，有些做得很一般。但是在每个项目的执行过程中，通过领导的指点、同事的分享，总能收获到自己想要提高的经验或者知识，对自己的完整的知识体系的建立起着很重要的作用。

第二部分，分享自己在xx的收获。

明阳天下会议服务公司 当今的社会日新月异，信息的更新传递越来越快了，特别是我们这些依靠着技术吃饭的工程师来说，挑战也就更大了。每天对着如此大量的信息，如何进行有效的过滤，在最短时间内吸取自己的需要，以保证顺利的完成工作，提升自己的工作效率与质量，以上的种种都是很有挑战性的工作，需要我们用我们的聪明才智去找一条自己合适的路来走。

在xx的三年工作中，通过各类型的项目锤炼，渐渐的总结出了一个体会，可以用一句简单的话进行概括：知识是能力的基础，思考是行动的先导。一个人的能力取决于知识、思考、行动的相互作用，其中思考是最为关键的。今天，任何知识的价值都无法与自己的思考力相媲美。

以上我说的这段话，在无数的场合中我们也都曾听领导说过，做人做事要有自己的思考和判断力。戚总曾经在我们的部门周会上说过，希望我们年轻的工程师每天都能花上个5分钟对自己的一天的事情进行回忆总结，这样对我们的成长是有莫大的好处的。

在信息的收集与整理上，我也总结了一套比较适合自己的小

秘诀，主要是由4个过程串连起来：收集、学习、思考、输出。

收集，就是通过各种手段进行相关项目需要的资料进行收集，可以通过同事、朋友、以及网络等。在这个阶段，我们会收集到大量有用无用的信息，我们需要对这些信息进行一个大概的浏览，并把自己觉得的'重要信息进行记录，以备以后可以再次查询。

明阳天下会议服务公司 学习，就是在收集的阶段上，对已有的信息进行一个全面的处理，把和自己相关的信息进行整合记录。在学习的过程中，一定要对自己觉得重要的资料进行仔细的阅读，并把关键的部分作好自己的心得体会，切记一知半解的情况出现。

思考，是我觉得最重要的一个过程。任何的知识或者经验，没有经过自己的思考，没有储存在自己的脑海中，在时间的长河中，会很快的就将这部分的知识洗刷干净。并且我们在阅读资料的时候，我们会看到各种各样的观点，当我们理性的分析这些观点的时候，我们会得到这些观点是正确的还是错误的结论。

但是当我们用感性的方式重新将所有的观点杂糅到一起时，我们会得到一种新的、超越所有观点的结论。我将这种过程看做真正的思考，每当经过这种思考，我的思维水平就会有大幅度的提高，我的眼光也不会仅仅局限于书中人物的观点了。

思考的结果将成为我灵魂的一部分。

输出，就是通过我们的完整思考，我们将自己思维中的结果用自己的语言，文章等手段进行与他人的分享。我们在做一个项目的过程中有中期检查和最终审查，这些就是需要我们用我们的语言和辅助工具进行我们的成果的输出。但并不是每个同事都能在这样的场合进行ppt讲述，那我们就需要自己

在平时多给自己训练的机会。

首先通过交谈，你可以将你思考的成果与他人分享；独学而无友，则孤陋寡闻也。其次通过写作，你可以把你思考的结果整理加工，以文字的形式记录下来，为以后的思考作参照。最后通过制作ppt并自己尝试着去完整的叙述。

明阳天下会议服务公司 通过这四个步骤的加工润色，任何信息都会被你吸收利用，成为自己头脑的一部分。

第三部分，感谢xx让我成长。

在这里，我非常感谢公司的陈锦铃，他是我进入公司时的第一个项目经理，在他的手下干活，无时无刻不感觉到他的那种严谨的工作精神和敬业的工作态度，当我不懂的时候他会非常乐意的指点我提示我应该怎么努力学习并解决困难，并时刻告知我在这个行业中得小心谨慎的做好自己的设计，别让自己的一时疏忽给别人造成了一辈子的影响，任重而道远。

谢谢大家，我的讲话完毕。

首先，倡导企业文化的建立是企业 在市场经济条件下的必然要求。

由于社会主义市场经济体制的确立，中国经济实现了前所未有的持续高速增长，市场供求关系出现了巨大的变化，市场交易关系越来越复杂，既有市场领域的经营者必须严守合同，恪守信用，一切交易关系均按照市场游戏规则，依法律和双方协议办事。违约失信，就会丢掉用户，失去市场。

因此，市场对企业的诚信管理提出了更高的要求，即要求企业坚持用户至上的经营理念和合作共赢的竞争理念，以信用和信誉为生命，经营中遵纪守法，重视遵法自律，树立良好的市场形象，提高自身的知名度、美誉度和客户忠诚度，靠

诚信文化取得市场优势地位。随着中国市场经济的进步发展和知识经济的兴起，企业文化的实践探索将更加深入。

现在，企业文化建设成为中国现代管理的一股潮流，成为成功企业的一种标志，成为推动企业提高管理素质、提升形象、提高核心竞争力的途径。

其次，企业文化建设也是企业制度建设自身的客观要求。

由于现代企业管理制度建设的逐步完善，多数企业实现了全员劳动合同制以及用工制度、人事制度和分配制度的改革。

造更好的条件，探索新的劳动关系条件下民主管理的形式，确保劳动者在企业管理中的主体地位。也就是说，通过企业文化建设，坚持以人为本，激发员工积极性和创造性，提高企业凝聚力，营造和谐环境。再者，建立企业文化是本公司发展的迫切要求。我们和其他的公司一样，也是有一个从小到大的过程。

由于前期没有注重企业文化建设，存在功利主义、领导者主观意志盛行，员工纪律松散，缺乏凝聚力等等诸多问题，使我们企业发展滞后，团队战斗力不强，难以适应企业发展的要求无法跟上时代发展的步伐。

为此，我们感到必须彻底改变这一现状，摒弃与现代企业文化建设格格不入的现有东西，用企业文化引领企业向更高的层次发展。

通过企业文化建设，总结提炼一套先进的文化理念，设计一套漂亮的文化手册，开展丰实多新的文化活动，营造积极向上的文化氛围，树立个性鲜明的文化形象等，无疑是必要的。但企业文化说到底是一种执行文化，他是一个完整的体系，并和制度建设相互推动，这就是我所制定《员工手册》的原因所在。

一、如何看企业？

什么是企业？传统地认为它是营利性经济组织，认为企业只是一个向社会提供有效产品和服务，以收抵支，取得利润的经济实体。直接说，企业就是一个赚钱的机器。因此，衡量一个企业办得好坏，结果往往只是以盈利多少为唯一标准；企业改革往往在产权变革和利益机制上做文章。

实践证明，只把企业视为经济组织的观点是狭隘的。无论从仿生学

的角度还是从文化学的角度看，企业除了具有追求利润的物质属性外，还有精神与文化属性，具有生命体的基本特征。人是有思想、有需要、有感情、有愿景、有追求的。企业作为由人组成的生命复合体，也是有思想、有需要、有感情、有愿景、有追求的。

企业存在的目的不光是生产产品与赚钱，企业存在真正目的是生产快乐、创造幸福。当我们把企业视作一个生命体时，不难发现，要想使企业活的精彩、有意义、健康长寿，获得长期稳定的发展，必须要有比赚钱更高的理想和追求。

只重视物质财富的创造与积累是不够的，必须注重精神文化财富的创造与积累。一个企业精神文化财富的创造与积累，如果滞后与物质财富的创造和积累，这个企业肯定会出毛病，肯定走下坡路。只有这两种财富的创造与积累相互适应、相互推动，企业的生命力才会更旺盛。

二、为什么要提倡企业文化？

一个人应该有一种精神，一个企业也应该有一种精神。企业管理如果只见物不见人，重物质、轻精神，缺乏精神支柱和正确的价值观念，经营就缺乏动力，就不会产生活力。与此同时，企业的各项经济活动都与企业全员的道德水准、风俗、

传统、习惯等文化因素有关，只有创造良好的文化，各项经营活动才能顺利进行。

相结合，积极推进企业文化建设。企业文化建设已经成为中国企业现代管理的一股潮流，成为成功企业的的一种特点，成为推动企业提高管理素质、提升形象、提高核心竞争力的途径。我们企业也是其中一份子，也置身潮流之中，绝不能置身事外。

三、什么是文化?什么是企业文化?什么是企业文化体制?

《辞海》对文化的解释是：从广义来说，文化指人类社会历史实践过程中新创造的物质财富和精神财富的总和；从狭义来说，指社会的意识形态以及与之相适应的制度和组织结构。企业文化是一种微观文化现象。

企业文化是指一定的社会大文化环境的影响下，经过企业领导者的长期倡导和全体员工的积极认同，实践与创造所形成的整体价值观念、信仰追求、道德规范、行为准则、经营特色、管理风格以及传统和习惯的总和。

企业文化不应该是单独的，他有一定的体制。其内容构成包括各个部门，即企业价值观、企业精神、企业伦理道德和企业形象。

四、我的企业文化是什么?

我的企业文化是：诚信、和谐、创新、进取！

我的企业价值观是：先做人后做事，诚信创造和谐！

我的企业精神是：自强不息，创新不止！

我的企业形象是：守法纪、倡忠诚、讲文明、求和谐。 我的

企业理论是：尽心尽意，尽善尽美！

五、为什么要讲诚信？

1、做生意成功的第一要诀就是诚实。

在雇主和雇员的关系中不说谎；不对股东隐瞒企业状况；做广告时说实话；经常检查分级企业活动，确保及时发现并消除不诚实和不遵法现象。

2、市场经济是信用经济。

没有信用，不讲信誉，缺少游戏规则，市场经济就没有良好的秩序，也不会产生比其他经济体制更高的效率。

实际上，坚守信用是企业文化的底线，是根基；信誉是信用的积累，构成企业的无形资产。信用机制的构成有三个层次。

一是建立在人格和特殊感情关系基础上的特殊主义的信用机制，依靠道德约束。

二是建立在法律和契约基础上的普遍主义信用机制，依靠法律约束。

三是建立在价值观基础上的以体现经济价值理性和信仰的神圣信用机制，依靠文化约束。

经营服务和管理活动中，在公共关系活动中，取信于顾客，取信于合作者，取信于社会公众。在企业内部，领导取信于员工，员工取信于企业。

六、为什么要提倡和谐？

企业是一个系统，是一个由若干个人靠契约结合的团队，和谐共享是企业的本质属性。

企业和谐的基础是协作意愿。企业内部是一个众人协作体，对外开展经营活动也是在与他人协作之中进行的。市场经济无疑要倡导竞争，但不能忽视合作，通过协作创造整合力量，实现经济利益的较大效应，实现企业与员工以及各种利益相关者的价值共享。在此基础上产生的和谐关系才是牢固的。

和谐文化与中国天人合一、天人合德的人文精神有关。

企业倡导和谐文化是主张人和人要和谐、人与事要和谐、人与环境要和谐。人与人和谐，也就是要把员工与企业之间的法律契约升华为一种以共同愿景和价值追求为基础心灵契约；人与事和谐，也就是要有良好的人——机关系；人与环境和谐，即指企业要与顾客、合作者和谐也要与社会和谐。勇于承担社会责任，还要与自然和谐，保护生态环境。

和谐和共享是相关的，共享促进和谐，和谐推动共享。企业通过经营所创造的物质成果与精神成果，不仅要与员工、顾客共享，而且要与社会共享。

除了维护社会公共利益外，特别要关注自然生态价值，通过保护并合理使用自然资源，通过开发绿色技术、绿色产品，推行绿色营销、绿色包装、绿色服务等，促进社会经济的可持续发展。同时也关系社会文化价值，努力通过自身的经营行为和公益活动。向社会传播先进的价值观和生活方式。和谐与共享文化真正使企业面向社会，在谋求自身和谐的基础上，与投资者、竞争者以及其他社会成员取得和谐，与自然环境中取得和谐，在和谐中实现价值的共同增长。

七、为什么要促进创新?(见附页)

八、为什么讲求进取?(发挥)

九、企业文化管理和制度管理的关系是什么?

我们要正确认识文化管理与制度管理的互动性。制度与文化是相互推动的。

当管理者认为某种文化需要倡导时，他可能通过培养典型的形式，也可能通过开展活动的形式来推广和传播。但要把倡导以新文化迅速渗透到管理过程，变成人们的自觉行动，制度是最好的载体之一。人们普遍认同一种新文化可能需要经过较长时间，而把文化装进制度，则会加速这种认同过程。

当企业中的先进文化或管理者倡导的新文化已经超越制度文化水准，这种文化又在催生新的制度。

当制度的内涵未被员工认同时，制度只是管理者的文化，对员工只是外在的约束。当制度内涵已被员工接受并自觉遵守时，制度就变成了一种组织文化。比如，企业要鼓励员工提合理化建议，先制定一项制度，时间长了，员工接受了这一制度内涵，制度就变成空壳，产生了参与文化。

当企业倡导的文化优秀且主流文化认同度较高时，企业制度成本就低；当企业倡导的文化适应性差且主流文化认同度低时，企业的制度成本就高。由于制度是外在约束，当制度文化未形成，没有监督，工人就可能越轨或不能按要求去做，其成本自然就高。而当制度文化形成后，人们自觉从事工作，制度成本大为降低，尤其当超越制度的文化形成，制度成本会更低。

值得注意的是，制度再周密也不可能凡事都规定到。但文化时时处处都能对人们的行为起约束作用。

制度永远不能替代文化的作用。文化管理也不可能替代制度管理。由于人的价值取向差异性，对组织目标认同的差异性，要想使个体与群体之间达成协调一致，光靠文化管理是不行的。实际上，在大生产条件下，没有制度，即使人的价值取向和对组织的目标有高度认同，也不可能达成行动协调一致。

这就是我们这次培训的原因。

平安中国演讲稿篇五

大家好！

平安夜就等于中国大年初一的前一天——除夕，也就是外国人过年的前一夜。

在平安夜的夜晚，有一件事，让我想起来依然历历在目：在这天晚上，我正在装饰我美丽的圣诞树，忽然，想起今天是平安夜，要送苹果，又知道家里没有苹果，于是，我向妈妈要了钱，急急忙忙的跑下楼，天黑沉沉的，由于我一心想买苹果，早把害怕给忘掉了。天上除了月亮妈妈和她的星星宝宝外，路上没有一个行人，我到了超市，挑了一大一小两个苹果，大的又红又亮；小的则小巧可爱。付了钱后，我带着苹果，一路喘着粗气，往回家的方向跑，月亮妈妈和星星宝宝见我狼狈的样子，都笑的掉进云层里去了。

回家后，我拿上花、礼物盒、包装纸、花袋子等工具，装饰起来……

爸爸回来后，我拿着两个装苹果的盒子走了出来。一个是带有蝴蝶结的苹果绅士，一个是被一位拿着鲜花的小姑娘抱着的苹果。爸爸、妈妈见后，都说好看！

这两个又香又甜的红苹果，伴随着我们的欢声笑语，被我们吃掉了……

谢谢大家！

平安中国演讲稿篇六

大家好！

记得有人说过：人的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局□20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得保费冠军王的荣誉称号□xx年曾被省局评为：的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今□20xx年12月获得邮政局：先进工作者的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展□xx年代理保费仅仅只有xx万元□xx年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚刚开始3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行能者上、平者下、庸者让的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元□xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰□xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以

调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2)县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3)根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4)实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位

作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5)及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

好风凭借力，送我上青云。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴！

平安中国演讲稿篇七

大家好！

今天是圣诞节，祝大家圣诞快乐！

今天是20xx年12月25日，正好是西方圣诞节，这个节日似乎比中国的某些传统节日更要隆重，同事对我说，中国人有崇洋媚外的习惯，但我并不这么认为，中国人也跟西方大多发达国家一样，都有追求时髦的习惯，虽说过圣诞节已经不是什么时髦了，但是有一个强大的‘动力让我们无法否认，那就是经济的强大动力。我们其实不难理解，早在上世纪新中国成立初期，前苏联是世界是的超级大国之一，前苏联和新中国有不可磨灭的渊源，所有苏联人的东西，我们一样也去学。如今的中国，地大物博，发展不均，贫富参差不齐；穷的地方到富的地方也是一样，要学富的地方，穷地方的人也会学着像富的地方过生活最新圣诞节演讲稿最新圣诞节演讲稿。

一要祝贺，祝贺每一位！在即将过去的一年中，用辛勤的耕耘换来的每一份收获、每一点进步、每一次成功！辛苦了！我的同学们。即使有失败，也同样可以从中汲取到快乐无限。因为人生重在参与！重在过程！

二要感谢，感谢各位同学！在以往的日子里，对教室以及我本人的鼎力支持和理解包容最新圣诞节演讲稿演讲稿。正是因为有你们的相伴，才使得我每一天都过得充实而愉快！真诚地谢谢你们！我的同学们。

三要祝福，祝福每一位同学！新年新气象！身体健康！工作愉快！学习进步！生活幸福！

今天，在圣诞平安夜来临前夕举行这个仪式，点燃为我们的事业带来光明和希望的圣诞树，同时也献上我们真诚的祝福，祝愿大家平安、幸福、温馨、快乐！祝愿各位企业家和lf的事业蒸蒸日上，再创辉煌！