

最新谦让演讲稿(优质7篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

谦让演讲稿篇一

演讲不能没有题目。

确定演讲的题目，是演讲者给全篇演讲树起一面旗帜，它不仅与演讲的形式有关，更重要的是与演讲的内容、风格、情调有直接关系。

是演讲内容和主旨的概括，具有首脑的地位和风采。

因此，不可忽视给您的演讲起个好名子。

内容决定了题目，而题目则鲜明地显露出内容的特点。

一个新颖、生动、恰当而富有吸引力的题目，不仅能在演讲前给人急欲一听的强烈愿望，而且在演讲结束之后，同其内容一样，给人留下永久的记忆，甚至成为一个警句而广为流传。

所以，训练有素的演讲者，都是很重视演讲题目的确定的。

当代著名演讲家李燕杰根据自己演讲的体验，给题目的选择定了四条原则：1文题相符；2大小适度；3遣词得体；4合乎身份。

他认为好的题目是很难确定的，只有经过深思熟虑、反复推敲，才有为自己的演讲找到一个美好、生动、有力而又适度

的题目。

李燕杰的演讲，有的题目思辩性强，启迪听众的涓思，如《江-青为什么喜欢红与黑、基-督山思仇记、红字、简·爱等五本小说?》、《德才学识与真善美》；有的题目热情洋溢，容易引起听众的共鸣，如《青年是我师，我是青年友》；有的题目豪情满怀，激励斗志，给听众以积极向上的力量，如《迎接时代的挑战》、《祖国儿女在为中华腾飞而拼搏》；有的题目新颖别致，引人入胜，如《爱情美学》等等，值得学习借鉴。

中外演讲名家都很重视演讲题目确定。

1905年，列宁批驳孟什维克尾巴主义策略的演讲，曾拟就三个题目：《革命的后方与前卫》、《无产阶级起义与独创精神》、《无阶级起义与机会主义分子的尾巴主义》。

对这三个题目，列宁都不满意，经再三斟酌，才拟定了《两个策略》这个题目、字少意丰，耐人寻味。

鲁迅的《写于深夜里》的一插题，原题为《默默的生和死》，后改为《略论暗暗的死》。

前者是从死者的角度拟的，缺乏政治色彩。

改后则是以“暗暗的死”来点明guoming党特务对革命者的暗杀。

“暗暗的死”不仅是对guoming党黑暗统治、血腥镇压人民的真实写照，而且表达作者对死者的沉痛哀悼，对反动派暴行的强烈抗议。

题目又是一篇演讲的定音之弦和第一印象。

它涉及到演讲的整体布局。

关系到能否抓住听众的欣赏心理，吸引听众，并自然地引出下文，留下回味的余地。

总而言之，话贵一起。

许多好的演讲题目如吟天下第一声，以新奇取胜，以美妙夺人，飞光溢彩，蔚为大观。

(一)演讲标题的几种类型：

1、要言不繁，朴实得体

伏契克1943年9月8日临刑前的演讲的题目是：《人类永生，未来属于共产主义》。

这是一则陈述式题目。

它用质朴、洗炼的语言，简洁粗犷的线条，精炼地概括了演讲者为之奋斗、牺牲的目标，虽然没有多少修饰、渲染，却收到了石破天惊之效，表现了捷克人民的伟大儿子、民族英雄伏契克为人民的自由、祖国的独立视死如归的大无畏精神。

代表部门参加演讲会，愁煞老孙，憋了1晚上，写成了这个稿子，没拿第一，拿到上“发表”，以求安慰，同享参考。

(幻灯片1)各位领导、各位同事，大家好!我演讲的题目是《文化永续，基业百年》。

(幻灯片2)很荣幸能有这样一个机会与各位领导、同事一起探讨关于企业文化的问题。

现在很多大小企业都在讲企业文化，那么什么是企业文化呢?企业文化可以给企业带来什么呢?这是我们很值得探讨的问题。

(幻灯片3)在改革开放早期，我们听到了这样一个新名词：企业文化。

众多企业就竞相搞起了“企业文化”，众多稍超前的企业是这样做的：做了企业标示

系统(vi)做了大量的宣扬册，做企业期刊，甚至站，充斥着这样的字眼——“团结、奋进、争创一流、走向世界!”;还有弄各种文体活动等等?? (幻灯片4)这是企业文化吗?现代企业文化的理论认为这不是企业文化，这种体系还停留在“口号、目标、希望”上。

(幻灯片5)什么是现代的企业文化呢?我们会发现一种现象，不同的企业员工风采完全不同，包括他的精神风采和他的工作风格，乃至交换的方式。

(大家看幻灯片??) (幻灯片6)这就是不同企业文化使然。

某国营企业全家福

国内某知名房地产公司员工合影

这是一家有国企背景的企业老总，一直以一种跟谁有深仇大恨似的姿态出现

这是一家由个人创业的股份制公司老总，给人的印象就是两个字：“文娱”

可以看出，不同的企业主，有不同的性情、价值观、文化等方面差异，并决定其企业面貌和企业文化。

(幻灯片7)文化是个大的概念,对企业来讲,企业的宗旨使命、企业精神、企业经营哲学、员工精神状态和人文氛围是企业文化最重要的核心内容。

(幻灯片)

8) 企业文化的重要性体现在他们员工的思想 and 内心, 并逐步变成了行为习惯, 潜意识地影响员工的工作、生活态度和方式。

(幻灯片9) 那末我们就可以得到一个简单的公式: 企业文化= 员工共同价值观+意识、态度+行动。

(幻灯片10)

现代企业文化要将价值观融入到思想行为, 而不是口号。

(幻灯片11) 我们看国产电影会常常看到这样一种情形, 首长检阅时会说: 同志们好! 同志们辛苦了! 震耳欲聋的呼喊声想起: “首长好! 为人民服务!”, 这可以说是中国军人的组织价值观, 正是因为“为人民服务”这个理念融入了军人的意识甚至成为信仰, 中国人民解放军才取得伟大成功! 看图片, 彭德怀统帅, 谁敢横刀立马! 铁的纪律, 铁的军队, 坚定的信仰!

(幻灯片12) 再如商业、服务业, 我们卓达也有了自己的商业, 我看到商贸广场的二楼玻璃幕墙上写着几个大字: “全心全意为顾客服务”; 再有-----消费是爱与爱的交换; 还有员工的体恤上写着: “轻松购物到卓达”。

作为零售业, “服务”成为企业文化的核心内容, 如果我们的超市员工具有了全心全意为顾客服务的强烈意识, 乃至成为一种信仰, 那么这就成为我们商业的企业文化, 顾客只有当上上帝的感觉才会轻松呀!

(幻灯片13) 真正的企业文化不是空洞的, 要与产品有关。

如麦当劳的经营理念是品质(q)[]服务(s)[]清洁(c)[]价值(v)[]还有“学会找出工作中的快乐”。

谦让演讲稿篇二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好，我是来自XX支行的XXX。今天我为大家演讲的题目是：中国梦，工行梦，我的梦！

梦想是水，它能浇出生命的苗；

梦想是苗，它能长出参天的树；

梦想是树，它能开出美丽的花；

梦想是花，它能结出丰硕的果。

正因为有了梦想，我们才能百折不挠、一往无前；正因为有了梦想，我们才能历经沧桑而信心不改；正因为有了梦想，我们才能从彷徨走向坚定，从迷茫走向成功。

去年，习XX总书记在参观国家博物馆时，首次提出了“中国梦”这个概念，“两会”期间，总书记更是多次提及“中国梦”。

“中国梦”深刻地阐述了中国近代历史发展的主题，巧然地描绘了中华民族生生不息、不懈奋斗的美好愿望。

“中国梦”之于国家，就是要民富国强，实现中华民族的伟大复兴；“中国梦”之于工行，就是要当好中国经济发展的“助推器”，为中国经济腾飞保驾护航。

三十年前的工行梦，是梦想成为世界一流的金融银行，三十年后的今天，我们做到了。

工行自1984年建立至今，由一家资产只有2000多亿的专业银

行，发展成为全球市值最高，赢利能力最强，品牌价值最大，具有国际影响力的大型上市银行。

连续多年被《环球金融》、《银行家》、《欧洲货币》等国际知名杂志评为“中国最好银行”，“新兴市场最好银行”。

这些成绩的获得，归功于几代工行人的不懈奋斗，也归功于工行人正确运用国家经济政策，勇于尝试体制改革与创新。

在三十年的发展历程中，工行始终把企业发展与国家经济发展相融合，积极把握每次重大改革机遇，大力拓展经营范围，深化内部体制改革。

在建设现代金融企业的道路上，工行走过了从小到大、从弱到强、从中国到世界不断成长的30年。

然而，下一个三十年，工行要怎么走，是固步自封，还是改革转型，又一个历史选择摆在了我们面前。

然而，我们智慧的工行人选择了积极转型，这无疑是一个英明的选择，因为在新的市场环境下，还走前人的老路，无异于坐吃山空。

我们还记得，曾经名噪一时的柯达公司宣布破产，就给了我们很好的警示：由于战略部署的墨守成规，著名的好莱坞柯达剧院改名为好莱坞高地中心。

“工于至诚，行以致远”，如今的工行，企业改革已进入到深水区，转型的蓝图已初见端倪，新一轮的“工行梦”已经扬帆启航。

“不想当将军的士兵不是好士兵，不想在工行干出事业的员工不是好员工”。

我们每个工行人都有一个“工行梦”，通过自己的不断努力，在工行这个大舞台上，实现我们的人生价值。

然而，要实现这个梦想，就要用心感悟工行文化，积极践行工行发展战略，把三尺柜台当舞台，用过硬的业务素养为客户提供最优质的服务，用周到、真诚的服务赢得客户的信赖，在“工行梦”的带动下实现个人理想。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”！历史的接力棒已经交到我们手中，在我党即将迎来92岁生日之际，在我工行成立三十周年之际，我们工行人要大声宣言：

不忘昨天的艰辛与奋斗，无愧今天的责任与使命，不负明天的梦想与追求，为“工行梦”“中国梦”的实现，贡献我们的绵薄之力。

这就是我的梦，我的“工行梦”，我的“中国梦”！我的演讲完毕，谢谢大家！

谦让演讲稿篇三

各位老师，各位同学，大家好！我是x年级x班的xxx。我今天竞选的职务是学生会的副部长。

能够成为那一个班中，仅有的两个人的其中一员，入选加入学生会，我深感荣幸。而对于一个刚刚上任没几天的学生会委员来说，能有这么一个竞选副主席的机会，更加难得。所以，我今天就站在了这里，希望与各位同仁一起竞选这副主席的职务。

我之所以来竞选，除了刚才所说的机会难得之外，首先是因为在刚上学那会儿，当我看见那些学长们一个个都带着红袖标，既帅气又威风，于是我励志进入学生会。如今好梦成真，

在我加入了大家的工作以后，我才发现，原来我梦寐以求的工作，除了威风、帅气以外，还是非常神圣的。

这是一个帮助同学们养成良好的生活习惯的工作，它可以监督同学们，也可以带给同学们既丰富又有意义的学习生活，给本来单一的学校生活增添几分光彩。因此我更加喜欢它了，因为我想给大家带来快乐、多彩的生活。

如果我荣幸登选，我会更加努力的把我的热情投入到我的工作和学习中，做到按时到岗，并认真地去履行我应有的责任，认真完成检察工作，并且做到公正，决不包庇任何人。并且努力做好同学的表率，起到模范带头作用。除此之外，我还会努力帮助部长以及其他各位同仁，帮助他们更好地完成工作，并帮助他们把工作干到最好。

对于我对现在学生会的，我的建议就是：

一、我想应该加强一个班内的同学的平等，使每个同学都感到老师同学给予自己的关怀，发掘每个同学的各方面潜力，而不是单纯的用考试的成绩来决定大家对同学的态度，并尝试一下在班里开一下这方面的主题队会。我想这样也许就能让同学们更上一层楼了吧。

二、我想也可以加强各年级之间的合作。毕竟高年级都是“过来人”，比较知道各方面重点、难点，组织学习经验交流。这样既可以提高低年级的成绩，也能加深高年级对知识的印象。

不管我今天是否入选，我都不会放弃，我会继续努力，努力争取下次机会。

如果今天我没有站在这，我就会给我的人生留下了遗憾。因此我要谢谢大家，谢谢大家坐在这里认真听我我的演讲，我很高兴。

再次表示深深地感谢！

花开极暖，但不止在春天。

一蓑烟雨立红尘，竹杖芒鞋轻胜马，谁怕？东坡将孤独化作一袭蓑衣，留下一田晴朗的心境。被贬之后的东坡写出了“寄沧海之一粟，藐蜉蝣于天地间。”东坡踏出宦海沉浮，他的花开了，开在了似火的夏，开出了一朵不燃尘埃的莲，在烈日骄阳下摇曳。

萧瑟的秋，菊独放人亦然，易安怎样一个奇女子啊！你腹有诗书气自华，你是多么的多愁善感又是多么的脆弱。流年是一指风沙，苍老是一段年华，你在天地间寻他，不知你寄出的血泪红笺，远在天国的他是否已然收到，不知你的愁有多重，“只恐双溪蚱蜢舟，载不动许多愁”，不知你的心有多苦“寻寻觅觅，冷冷清清凄凄！”不知当年那个“兴尽晚回舟，误入藕花深处”的无忧无虑的女子去了何方？只留下了那个“人比黄花瘦”的清瘦女子在暮秋的时节与黄花为伴，风过，菊花飞。

深宫的铿锵玫瑰，因为正直，不愿折腰。因为自负美貌，不愿讨好画师，在深墙宫院中默默地对着梧桐诉说，终然等待成殇。驼铃声声，驶向大漠，依然无法泅渡寂寞的灵魂。在大漠中望向那棵默默的梧桐，她默默地在大漠中绽放，却流芳百世，在莽莽黄沙中，一颗铿锵玫瑰顽强地在那里。

栀子花开，上弦月下，一抹寂寞在梧桐下消瘦，独上西楼，对着苍白的月吹起寒玉笙，你亡了国，却用亡国的血泪之笔写下了“词帝”二字，李煜，我不知一江春水，是否留得完你亡国的愁，但我却知道，你却成就了词帝二字，在那个夏季栀子花开！

花开不止在春天，东坡的莲，易安的菊，昭君的玫瑰，李煜的栀子都不止在春天。

谦让演讲稿篇四

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加上全科职工的大力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止年月日，年完成销售额元，完玉成年销售任务的xx%□货款回笼率为xx%□销售单价比往年降落了xx%□销售额和货款回笼率比往年同期降落了xx%和xx%□现将三年来从事销售工作的心得和感受总结以下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一位销售业务员，自己的岗位职责是：想方设法完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛搜集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格依照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识进手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己常常同其他区域业务员勤沟通、勤交换，分析市场情况、存在题目及应对方案，以求共同进步。在平常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的条件下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩相当重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加上自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而致使业

绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，不管是分内、份外工作都等量齐观，对领导安排的工作丝绝不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提早完成，另外一方面要积极斟酌并补充完善。例如：今年玄月份，蒲城分厂由于承租人中断租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约吨、重晶石吨，而承租人已离开，出于安全方面的斟酌，领导唆使尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的进程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既勤俭了时间，又下降了用度。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标触及以后材料的采购，事关重大，自己了解具体情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己相当重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，因而自己沉思熟虑后便从材料采购单位的触及招标的相干部分入手，搜集相干投标企业的具体情况及产品供货价格以为招标展路，通过自己的不懈努力，在招标的进程中顺利通过资质审定、商务答辩和答辩，终究工夫不负有心人，最后我厂生产的yhws—/型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长时间按部就班的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待

客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要乃至有过之而无

不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的进程中，严格依照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相干部分，在接到领导的唆使后会同相干部分职员制定应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相干产品知识，根据客户需求确定可代理的产品品种。

熟习产品知识是弄好销售工作的条件。自己在销售的进程中一样重视产品知识的学习，对厂生产的产品的用处、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相干部份产品基本能把握用处、安装。

根据厂整体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在题目；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多致使销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深进，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时致使市场不断被细化，竞争日趋剧烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析以下：

（一）市场需求分析

陕北区域固然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局同一组织招标并配送，榆林供电局回省农电局管理，但材料采购回省招标局同一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确

定进围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局构成范围销售确有困难且须在省招标局狠下工夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是不是继续电网改造取决于省农电局拨款，缘由在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力回还贷款利息，据该局内部有关职员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进进陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局进围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已构成范围销售；另外一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进进陕北市场晚但销售价格较低□yhws—/型避雷器销售价格仅为元/支□prw—/销售价格为元/支，此类企业基本占据了代销领域。

六、年区域工作假想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多题目和不足，在工作方法和技能上有待于向其他业务员和同行学习，年自己计划在往年工作得失的基础上扬长避短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）根据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的情势，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权利采购的状态，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻觅有实力、关系的代理商，主要做神华团体神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已构成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标构成范围销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用处，以利代理产品迅速走进市场并构成销售。

（五）自己在弄好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断进步自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完玉成年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、用度、考核、嘉奖，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）年应在厂、业务员共同协商并感到满意的条件下认真修订规范同一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每一年根据市场变化只需调剂出厂价格。

（三）年应在情况答应的条件下对业务员疏松管理，消除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的情势，业务员可每周

到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争剧烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激起业务员的销售热忱。

谦让演讲稿篇五

【实用】演讲稿题目(精选100个)

- 2、信念的力量
- 3、告别昨日，把握今日，创造明天
- 4、读书好，读好书，好读书
- 5、好好学习，天天向上
- 6、风雨四十年
- 7、默默耕耘，无私奉献
- 8、刻苦学习，励志成才
- 9、信心留给自我
- 10、做一个持之以恒的人
- 11、让青春在实践中飞翔
- 12、养礼貌习惯，做礼貌学生
- 13、一份耕耘，一份收获

- 14、用青春吹响奋进的号角
- 15、自我命运的行动英雄
- 16、创先争优从我做起
- 17、立即行动
- 18、改变不了环境，就改变自己
- 19、无悔的选择
- 20、年轻的翅膀想飞翔
- 21、留恋大学
- 22、未来掌握在自我手中
- 23、知识空间与创新欲望
- 24、学会倾听
- 25、用奉献铸就不老的传说
- 26、放飞梦想的翅膀
- 27、青春的注脚
- 28、奉献无悔青春，唱响一之歌
- 29、咱们工人有力量
- 30、用心服务，为自己争光
- 31、选择平凡

- 32、展现自我风采，让青春飞扬
- 33、多鼓励自我
- 34、活力
- 35、让学习成为欢乐的事
- 36、爱岗敬业，争做时代先锋
- 37、磨难也是一种财富
- 38、爱岗敬业，灿烂我的青春
- 39、挑战高考，成就人生
- 40、人生要奋斗
- 41、我爱我的工作，爱我的办公室岗位
- 42、笑一笑，十年少
- 43、珍惜时间，勤奋学习
- 44、明确目的而奋斗
- 45、欢乐的学习，欢乐的成长
- 46、我眼中的优质服务
- 47、决不轻言放下
- 48、青春在那里闪光
- 49、让我们扬眉出剑

- 50、离别宣言
- 51、保护环境从我做起
- 52、珍惜自我
- 53、我们仅有这辈子
- 54、把握今日，勤奋学习
- 55、坚守梦想，励志成才
- 56、激扬青春，畅想未来
- 57、“面子”与“粽子”
- 58、怎样闯过险象环生的高三
- 59、为了心中那份爱
- 60、无愧于胸前的校徽
- 61、坚定信念，超越自我
- 62、执行决定人生
- 63、扬梦想的风帆，铸清洁的灵魂
- 64、奉献青春，点燃梦想
- 65、学习并没有你所想象的那样难
- 66、青春的使命
- 67、最初的梦想

- 68、胜者不骄傲，败者不气馁
- 69、冬天的地中海
- 70、先锋的品格，栋梁的气魄
- 71、规划自我的大学生活
- 72、精神的力量
- 73、我是平凡的人
- 74、一只眼睛读书，一只眼睛看社会
- 75、我是一颗小小的铺路石
- 76、持续一颗向着太阳的心
- 77、与祖国共奋进，与企业同发展
- 78、把握机遇，从小做起
- 79、放飞青春
- 80、成功与胜利永属自强者
- 81、在阳光雨露下成长
- 82、在岗位上铸造精彩人生
- 83、我选择，我追求
- 84、爱岗敬业，奉献青春
- 85、靠自我

- 86、坚定信念，超越自我
- 87、走进高三
- 88、珍惜青春
- 89、学习是成长着的人生
- 90、成功不见得聪明，失败不见得愚笨
- 91、因为工作，所以美丽
- 92、忠诚和献身于--事业
- 93、爱岗敬业，我们无怨无悔
- 94、珍惜时间
- 95□xx酒店因我而灿烂
- 96、奉献铸就忠诚，拼搏谋求发展
- 97、我为谁工作
- 98、我骄傲，我是一名xx
- 99、咱们工人有力量
- 100、三尺讲台无悔的选择

谦让演讲稿篇六

各位评委！

大家好！

顾客在我心中作为销售人员，我们应该时刻把顾客装在心中，怀着一颗感恩的心来对待我们的顾客，因为顾客给了我们生命的源泉，顾客是我们的衣食父母，顾客也是实实在在的人群，需要我们提供实实在在的服务，一声亲切的招呼，一句温暖的问候，都能赢的顾客的信赖。我曾经就有过这样的经历，我的一位顾客他病了，在他生病期间，我给他发个信息，问候他的病情，并告诉他有家私人诊所可以治疗他的病，当时顾客没有个我回信息，我也没往心里去。

但是，半年以后，顾客的病好了，只有短短两个月的时间，就在我们柜台消费了七千多，而且还带了朋友过来消费，顾客告诉我，这就是因为那条信息，他选择了我们的品牌，这一刻，也是我明白，只要你心中装着顾客，顾客心中就会有你。

面对日益激烈的市场竞争，面对不断变化的市场需求，销售已经不再是简单的买卖，优质的服务和专业的技巧，已经成为销售行业的重要之本，商场如战场，如何吸引顾客，留着顾客，培养顾客的忠诚度，是我们销售人员应该重复关注的问题。

如何让顾客在众多门店中选择我们的门店，如何击败我们的竞争对手，答案很简单，从细节做起，行内有句话说的非常经典，门店无大事，做的是细节，门店无小事，细节做不好就是大事情。我们要让细节产生差异，让差异创造优势，我们要用一种挑战自我，超越自我的积极心态，使服务真正体现出个性化，人性化、差异化。

顾客为我们送来生意，我们要为顾客送去满意，顾客永远是对的，我们一定要处理好顾客投诉，每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，对投诉，我们要在规定时间内处理完毕，不躲避，不推脱，给顾客一个满意的答复。

俗话说：

“耕地靠牛，点灯靠油”。那么我们销售靠的就是顾客，实现零投诉，让每一个顾客高兴而来，满意而归。虽然，我们不能做到尽善尽美，但是我们一定要做到尽职尽责。

没有淡季的市场，只有淡季的思想，没有最好的陈列，只有更好的陈列，让我们共同努力，留着每一位顾客，让自己的业绩站在金字塔的顶峰，为销售行业写下光辉的一页！谢谢大家！

谦让演讲稿篇七

一、你为什么会做销售工作？

这个问题对于工业专业出身的人来说有些不好回答，但是更重要的是你的实习经验，公司其实也没有必要回到学校请mba来做这个职位。尽量让你的回答具体，最好用举例子的方法列举你以前的成功经验。而且让招聘方认为你具有做好这个工作的潜质。

二、你认为自己最大的长处是什么？

这里你需要回答你如何与同伴合作，你是一个销售人员，需要有动力爆发力和前进的精神。这些都是这个工作所必不可少的基本技能。如果你有别的方面销售天赋，那只能说你就天生是用来做销售的。

三、你认为自己最大的弱点是什么？

在这种面试的情况下，请你不要说出自己有特别明显的缺点，或者说不要说出你应聘的职位最需要的缺点，可以谈一些不足，或者自己做不好的一些例子，但是不要因为谦虚，让招聘方认为你是一无是处的。这是最最重要的一点。

四、如何评价你自己？

这个问题是招聘方考察你的个人表达能力和认识能力的问题。你可以突出自己的一些优点，但是不要说得过于直白，同时要强调自己的能力比较适合做销售工作，这里技巧很重要。同时说话要机智，也可以适当加些小幽默，显示你天生有与人交际的能力，这对于销售工作来说是很重要的。

五、工资对你有多重要？

不要说得很重要，因为如果做到一定的份额，工资自然会很高，但是也不要完全不在乎，因为销售是做生意，一定程度上有钱的意识也是必要的。可以先问一下公司可以提供的，自己只要看能否接受就可以，或者说适量就可以。

六、请你现场讲一个好笑的笑话？

这是一个看似很简单的问题，但是你会发现关键时刻能讲一个好笑的笑话也是一件很难的事情。这个问题，其实也是在考察你与人交际的能力。良好的客户意识和满足客户需要的能力，是这个问题的回答要点。讲不合时宜的冷笑话和又不好色彩的笑话是这个问题的禁忌，不管它们有多好笑，都会使他们对你的品行产生不好的影响。所以千万要小心的讲看似轻松的笑话。

七、为什么你对销售工作比其他职位更有兴趣？

这个问题需要从两方面回答。一个是从销售本身来说，你认为它有什么优势或者令你着迷的地方，你会全心全意的投入这个工作，但是切忌不能说别的职位就不好，这会让招聘方心情步愉快，而且你有可能会被调配，所以谓了不丧失工作机会，要三思而后言。另一个方面就是你个人的特点，因为个人能力和兴趣，更适合销售工作，这样会给招聘方留下相当良好的印象，收到事半功倍的效果。

八、如果每天让你给客户突然打销售电话你会怎么办？

没有人愿意每天给客户突然打销售电话，因为这样收到冷遇的情况很多。但是不要直接说你不会干这项工作，你可以说你考虑方法，或者说话的口气。或者你要是够机智的话，你可以提出不打突然电话，但是能达到一样效果的措施的话，那招聘方一定会对你刮目相看。

九、你最大的一次冒险是什么，你是如何做的？

销售工作有时候是需要冒险精神的，但是不要给招聘方，你天生就是个冒险家，毕竟，做生意是要赚钱，不是冒险，如果招聘方认为你会拿公司的钱、信誉去冒险，那你可以说彻底没有希望了。但是销售是需要进取的职业，表现的萎缩不前，公司也不会考虑雇佣你。可以说一些野外的冒险故事，尽量逼真，说明你是勇敢的人，但不是表现在工作上的冒进。

十、您在选择工作中更看重的是什么？

参考答案：可能是成长空间、培训机会、发挥平台、薪酬等。

十一、您觉得您在以前类似于我司提供的这个岗位上的工作经历中有哪些方面做得不足？

十二、是什么原因吸引你加入我们公司的？

要了解这家你面试的公司，了解公司的强项和不足，然后具体说一下你的设想，说明你到职后怎么样开展销售工作，要认同企业文化，特别是对于外资企业，企业文化是十分重要的，在同一个企业文化氛围中，才能有好的团队合作意识，最好强调是企业文化比较吸引你。这样效果会比较好，但是如果你不是从内心认同，最好不要发表评论，言不由衷比什么都不说显得更加没有诚意，最好不要做这样的事情。

销售面试常见问题

一、请简要介绍一下自己?

这个问题是为了弄清楚两个事情：关于应聘者的一些有意义的背景信息和应聘者把这些背景信息组织成合适具体情况的陈述能力。

通过考察求职者在说明自己的经验时所采用的策略，面试官就可以知道求职者在绘声绘色地描述本公司产品时能采用的策略。

夸大其词、错误百出或者絮絮叨叨地复述过去的事情，却又与当前的工作毫无关系，这些都是危险的信息。求职者应注意避免。

二、为什么决定到我们公司应聘这份销售工作?

针对这个问题，用人单位都不希望求职者茫然地凝视和耸肩，然后含糊其词地说：“你们在报纸上打广告，我就来应聘了。”

企业希望找到证据证实应聘者对下列情况有些基本的了解：你所应聘的公司是做什么的？销售对象是哪些？为什么说把公司的产品或服务卖给那些人是一个对专业水平的挑战？在回答时，尽量表达出内心对于销售这份工作的热情。

三、你之前有过销售的工作经历吗?

我觉得面试官问这件事的本质就是想知道你做事是个什么类型的人。如果要是之前经常换工作就不要都一一列举了，可以列举一到两个你可以说的出口的工作经历，在适当的延长工作时间，全过程要以数据的形式。

四、你为什么选择销售？销售什么地方吸引你？说出具体原因

从我的角度来说销售最能锻炼一个人，也是最能在短时间内改变一个人，我不喜欢十年如一日的的生活，我喜欢通过销售来改变我的人生。

而从公司角度来说销售是一个公司的经济命脉，是一个公司想要大发展最显著的原因是公司能够卖多少货，只有卖的多公司才能赚的多，公司有了盈利才会发展，才能养活我们这些员工。

五、你和你的经理或者老板有过意见分歧吗？

对于这个问题，不适合说“没有”，因为工作中意见分歧是在所难免的。

首先应聘者可以说明，人并不总是与他人和睦相处，没有任何分歧的，并且知道如何讨论、协商以及如何从工作冲突中脱身。

不好的回答是含蓄地或者直截了当地问到底自己做错了什么，最终把分歧的错误归到经理或老板那里。

六、告诉我一笔别人都不相信你能完成但你却完成了的业务。

有经验的销售人员至少会有五六个这样的事例。对于这个问题，应聘者应该重点突出抗干扰和克服难题的经验和毅力以及思考方式等。

七、如果你有机会把事情重做一遍，你的做法会有什么不同？

这个问题要考察的是，当不同的方法可能产生更好的结果时，你是否具备后退一步、反复思考的能力。

无论销售人员是野心勃勃的新手还是经验丰富的老手，如果不能从诸如一次糟糕的销售会议或者一个没有及时回复的客

户电话之类的事情中吸取教训，那么不大可能成为我们所想象的那种优秀的销售人员。

八、如果你有两百万你会做什么？

一个考察应聘者的计划性的问题，不能回答买房购车这样的事情。有头脑的人，永远将投资作为最大的快乐，显示应聘者是个有计划的人。

但是不要浮夸，比如马上开一家公司这样的话，如此激进会让人产生不信任感。

九、关于我们的产品生产线和我们的客户群体，你了解多少？

此类问题也是在面试时比较受关注的，所以在准备面试前，应聘者要先对打算进入的公司有一个整体的了解，做到有备而来。

十、在你的前任工作中，你用什么方法来发展并维持已存在的客户的？

对客户的维护每个人有每个人的不同方式，可以把客户当做朋友，不要总是觉得和客户间只有生意关系这样就能与客户保持较好的关系。

在回答这个问题时，应聘者可以告诉面试官一些曾经与客户间保持良好关系的例子，这样比说空话要好得多。

先耐心的听客户说完所遇到的问题，然后陪同客户一起去到公司的售后去了解情况，若情况属实则按照公司的规定或当时合同上说的内容去执行操作。

这个问题比较尖刻，是看应聘者是否有应变能力，其实任务大时间短是销售人员经常遇见的问题。

应聘者可以告诉面试官，自己会将任务量化，把每天应该做多少工作都计算出来，然后严格按照计划去做，有计划的工作是成功的最大保障。

十三、关于销售，你最喜欢和最不喜欢的是什么？为什么？

应聘者回答这个问题应着重突出“销售最重要的工作是什么”和“销售不能做的事情”两个方面。

参考回答：最喜欢的是跟客户进行商务谈判，因为这有利于提高自己，跟不同的人交流就等于在跟不同的人学习；最不喜欢的是团队里出现带着资源离开的“伙伴”，因为这样会使销售的工作很被动，而且会让公司对我们的团队失去一些信任。

销售类工作的面试题目

问题1：你为什么想离开目前的职务？

- a.别的同仁认为我是老板前的红人，所以处处排挤我。
- b.调薪的结果令我十分失望，完全与我的付出不成正比。
- c.老板不愿授权，工作处处受限，绑手绑脚、很难做事。
- d.公司营运状况不佳，大家人心惶惶。

解答：超过一半的人事主管选择c□其次为d□选择c的回答，可以显示应征者的企图心、能力强，且希望被赋予更多的职责。选择d□则是因离职原因为个人无法改变的客观外在因素，因此，面谈者也就不会对个人的能力或工作表现，有太多的存疑。

问题2：你对我们公司了解有多少？

- a. 贵公司在去年里，长达8个月的时间，都高居股王的宝座。
- b. 贵公司连续3年被__杂志评选为“求职者最想进入的企业”的第一名。
- c. 不是很清楚，能否请您做些介绍。
- d. 贵公司有意改变策略，加强与国外大厂的oem合作，自有品牌的部分则透过海外经销商。

解答：以d居多。道理很简单，他们希望求职者对所申请的工作有真正的了解，而不仅仅是慕名而来。

问题3：你找工作时，最重要的考虑因素为何？

- a. 公司的远景及产品竞争力。
- b. 公司对员工生涯规划的重视及人性化的管理。
- c. 工作的性质是否能让我发挥所长，并不断成长。
- d. 合理的待遇及主管的管理风格。

解答：以c居多，因为公司要找工作表现好、能够真正有贡献的人，而非纯粹慕名、求利而来的人。

问题4：为什么我们应该录取你？

- a. 因为我深信我比别人都优秀。
- b. 因为我有很强烈的企图心，想要与贵公司共同成长。
- c. 您可以由我过去的工作表现所呈现的客观数据，明显地看出我全力以赴的工作态度。

d.我在这个产业已耕耘了8年，丰富的人脉是我最大的资产。

解答：这题理想的回答是c。你如何让对方看到你的好？单凭口才，是很难令对方信服的，因此，从履历表内容或之前的回答内容中，如果能以客观数字、具体的工作成果，来辅助说明，是最理想的回答。

问题5：请谈谈你个人的最大特色。

a.我人缘极佳，连续3年担任福委会委员。

b.我的坚持度很高，事情没有做到一个令人满意的结果，绝不罢手。

c.我非常守时，工作以来，我从没有迟到过。

d.我的个性很随和，是大家公认的好好先生。

解答：这题理想的回答是b。a、c、d虽然都表示出应征者个性上的优点，但只有b的回答，最能和工作结合，能够与工作表现相结合的优点、特质，才是面谈者比较感兴趣的回答。

问题6：“谈谈你的缺点”

思路：1、不宜说自己没缺点。

2、不宜把那些明显的优点说成缺点。

3、不宜说出严重影响所应聘工作的缺点。

4、不宜说出令人不放心、不舒服的缺点。

5、可以说出一些对于所应聘工作“无关紧要”的缺点，甚至是一些表面上看是缺点，从工作的角度看却是优点的缺点。

问题7：“谈一谈你的一次失败经历”

思路：1、不宜说自己没有失败的经历。

2、不宜把那些明显的成功说成是失败。

3、不宜说出严重影响所应聘工作的失败经历。

4、所谈经历的结果应是失败的。

5、宜说明失败之前自己曾信心百倍、尽心尽力。

6、说明仅仅是由于外在客观原因导致失败。

7、失败后自己很快振作起来，以更加饱满的热情面对以后的工作。

问题8：“你为什么选择我们公司？”

思路：1、面试官试图从中了解你求职的动机、愿望以及对此项工作的态度。

2、建议从行业、企业和岗位这三个角度来回答。

3、参考答案——“我十分看好贵公司所在的行业，我认为贵公司十分重视人才，而且这项工作很适合我，相信自己一定能做好。”

问题9：“如果我录用你，你将怎样开展工作？”

思路：1、如果应聘者对于应聘的职位缺乏足够的了解，最好不要直接说出自己开展工作的具体办法。

2、可以尝试采用迂回战术来回答，如“首先听取领导的指示和要求，然后就有关情况进行了解和熟悉，接下来制定一份

近期的工作计划并报领导批准，最后根据计划开展工作。”

问题10：“与上级意见不一致时，你将怎么办？”

思路：1、一般可以这样回答“我会给上级以必要的解释和提醒，在这种情况下，我会服从上级的意见。”

2、如果面试你的是总经理，而你所应聘的职位另有一位经理，且这位经理当时不在场，可以这样回答：“对于非原则性问题，我会服从上级的意见，对于涉及公司利益的重大问题，我希望能向更高层领导反映。”“应届毕业生缺乏经验，如何能胜任工作？”

问题11：“我们为什么要录用你？”

思路：1、应聘者最好站在招聘单位的角度来回答。

2、招聘单位一般会录用这样的应聘者：基本符合条件、对这份共组感兴趣、有足够的信心。

3、如“我符合贵公司的招聘条件，凭我目前掌握的技能、高度的责任感和良好的饿适应能力及学习能力，完全能胜任这份工作。我十分希望能为贵公司服务，如果贵公司给我这个机会，我一定能成为贵公司的栋梁！”

问题12：“你能为我们做什么？”

思路：1、基本上“投其所好”。

2、回答这个问题前应聘者最好能“先发制人”，了解招聘单位期待这个职位所能发挥的作用。

3、应聘者可以根据自己的了解，结合自己在专业领域的优势来回答这个问题。

问题13：“你是应届毕业生，缺乏经验，如何能胜任这项工作？”

思路：1、如果招聘单位对应届毕业生的应聘者提出这个问题，说明招聘单位并不真正在乎“经验”，关键看应聘者怎样回答。

2、对这个问题的回答最好要体现出应聘者的诚恳、机智、果敢及敬业。

3、如“作为应届毕业生，在工作经验方面的确会有所欠缺，因此在读书期间我一直利用各种机会在这个行业里做兼职。我也发现，实际工作远比书本知识丰富、复杂。但我有较强的责任心、适应能力和学习能力，而且比较勤奋，所以在兼职中均能圆满完成各项工作，从中获取的经验也令我受益非浅。请贵公司放心，学校所学及兼职的工作经验使我一定能胜任这个职位。”