

最新参军人员演讲稿三分钟(优秀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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？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。

参军人员演讲稿三分钟篇一

我叫xx，今年xx岁，20xx年毕业于大庆广播电视大学，相继从事仪表工、工程技术人员、技术副队长等岗位。工作间，我有是在外部市场度过的。在外部市场寂寞、孤独多于欢乐的工作生活磨炼中，我收获了自身的不断成长，收获了领导同志们的信任，更收获了外部市场人员一种博大的胸怀和力量。

从一名学子到一名石油工人的历练，从一名普通工人到一名基层干部的锻炼，再到走入外部市场，经受离乡背井的精神磨炼，有苦有乐，又酸又甜，但更多是自己成长中的欣喜和自豪。

记得初到压裂时，我什么都不懂，慢慢地我了解到压裂工作是一项纯野外工作，常年要和风雪、烈日打交道，这些对从小娇生惯养，没干过脏活累活的我来说是个挑战，加上专业不对口，工作压力很大。我的心里也曾经打起退堂鼓，但基层员工的朴实、豪爽吸引了我，老师傅们不知疲倦的背影，几十年如一日的工作热情感染了我。同时，我也明白，对于刚刚参加工作的我来说，也只有在基层，才能拿到第一手资料，才能打下坚实的基础，才能磨练成真正的大庆人。于是，我从最基础的工作做起，找来井下作业工及压裂工艺等书籍认真钻研。利用一切时间学习，遇到不懂的问题就虚心地向老师傅和工程技术人员请教，并反复查找资料，直到弄清为止。稍有空暇，就满井场跑，揣摩压裂施工的各道流程。凭着这

股韧劲，我的技术水平进步很快，得到了大家的一致称赞。1999年1月，我从仪表工调到了工程技术员岗位，并于当年被分配到吉林外部市场工作。当时，吉林市场的工作开展处于初期阶段，加上多家压裂队伍并存，市场竞争激烈。因此，我们施工的每一口井，都关系着大庆压裂在吉林市场的发展前景。在这种重大责任的趋势下，初干工程技术员的我，三天驱车跑了上千公里的路，对6个施工区块、几十个压裂施工现场进行考察。主动到各家压裂队求经，并利用业余时间跟随其他队伍，进行现场学习。再结合自己原有的压裂施工经验，认真摸索合理的压裂施工参数和施工供液流程，实现了吉林压裂一次成功率的新突破，打破了各家压裂队的纪录，期间，我还配合队里，对井口装置、压裂管汇、高压连接管线以及混砂车送液装置进行了技术改造，在同行中很快形成了自身的技术优势，圆满完成了吉林外部市场的初步工作。

3月，我调到海拉尔外部市场的压裂队工作。住在呼伦贝尔茫茫草原深处，一天高强度的工作下来后，剩下的就是最令人恐惧的——寂寞。看电视，信号不好，收不了几个频道；走出去是茫茫草原，连个动物都难以见到；打电话和亲人聊聊天，同样信号太弱听不清楚，而且也消费昂贵。除了蚊虫叮咬，就是一望无际的大草原，生活无比的单一和乏味，尤其在外蒙塔木察格施工初期，可以说是“忽风忽雨，忽冷忽热”。住的是野外帐篷，白天，帐篷内简直就是一个“蒸笼”，温度高达50度，完全可以在里面洗桑拿；到了晚上，充好气垫钻到帐篷内，头枕大地，仰望星空入眠，不刮风还好，如果刮起大风来，就提心吊胆，恐怕帐篷被刮飞，一觉醒来，帐篷内壁满是露水哈气，睡袋内也很潮湿，时常是气垫坚持不到天亮就已经“着陆”了。我的关节炎、胃病都犯了，对于首次参加会战的我来说，适应的过程也是一个煎熬的过程。然而，作为工程技术员，我知道自己的责任和担子，唯有坚守，因为人生需要新挑战，而我们的工作更需要我们不断来迎接挑战。

由于海拉尔油田构造和岩性的复杂性，致使压裂砂堵比例较

高，压裂成功率较低。凭着过去几年的工作经验，结合新地层的特点，我认真分析每一口压裂井的现场施工，观察每一秒的压力变化，很快总结出了符合当地特点的压裂方法。如我才取得大排量，高压裂液粘度的筛管压裂，解决了许多疑难井压裂，受到了勘探分公司和公司主管领导的一致认可及好评。

同时，现场的成功指挥也增强了我的信心，每天施工完毕回到驻地后，我都对当天的工作进行总结分析。在此期间，我撰写了《浅析海拉尔布达特层群施工压力走势》一文，在这篇论文中我深入剖析了海拉尔布达特层群的地质构造及压裂施工应注意的问题，对于提高海拉尔压裂施工的成功率起到了积极作用。

由于工作认真负责，我得到了领导的认可，被大队委任为压裂二队技术副队长。我更加感到责任重大，每天早出晚归，科学组织生产，合理使用设备。同时，我也知道副队长是施工现场的第一责任人，因此工作中我更加注重自身建设，在员工中牢固树立起一名让上级信任、群众满意的党员干部的良好形象。在乌58井压裂时，由于此井压力大，施工时，突然发生井喷，我见状立即带领员工冲上去，而喷涌上来的泥水和原油让我的眼睛整整两周看不清东西。施工蒙古塔22-6井，此井离驻地单程约250公里的土路，施工车辆需要跑8个多小时才能到达。好不容易到了地方，正赶上天降大雪，有几台车辆在进入施工现场时陷入雪里，无法动弹，当时室外温度已是零下二十多摄氏度。看到这种情况我非常着急。因为夜晚的草原最低温度能降到零下摄氏40度左右，如果车辆不能及时拖出，压裂施工无法进行，工人和设备就都有被冻伤和冻坏的危险。于是我一边喊班长组织大家拿锹铲雪，一边率先拎起钢丝绳组织拖车。由于车辆过大，并且深陷雪中，导致拖车十分困难。在拖车过程中，我们手磨破了，脚冻僵了，嗓子喊哑了，但是一刻都没有停止。忙碌了近2个小时，才把施工车辆都拖出来并安全带入井场，保证了施工的顺利进行。当所有车辆返回驻地大院的时候，已是第二天凌

晨3点多了。

工作中，我得到了同事们的好评，但生活中，我却是个“不称职的家庭成员”。1999年11月，我迎来了久盼的婚礼，我是在结婚的前一天才从外部市场赶回家的。当我到家时，已经万事俱备，但却看不到未婚妻的身影，看看家人的表情我明白了。于是，我连衣服都没换，就跑到了未婚妻的家中，开门的是未婚妻，一见到我，她的泪水便夺眶而出，质问我“还回来干什么？”便关上了门，凭我怎么敲，她也不开。于是我急忙跑回家，换好衣服，到商店为未婚妻订好结婚钻戒，又带着父母到妻子家，当妈妈敲开未婚妻家的门时，我看到未婚妻的眼泡红肿，她也没说什么，就扑到我的怀里哭泣起来，我知道妻子不差钻戒，所有的婚礼准备工作都是她完成的，我最懂她的心。结婚后，我也没有为家里做过什么，不是不做，是因为我身在外地、无法分身。1月11日，我爱人预产期到了，由于单位忙，我叫妈妈陪妻子去医院，自己想先到单位看看有没有井，把单位的事安排一下再过去。爱人看着我一句话都没说，只是默默的流下了委屈的泪水。如今，我的儿已经上小学4年级了，孩子病了，我从来没有陪过；孩子开家长会，我也没有去过；孩子的学习，我没有管过。但孩子渐渐大了，也逐渐有了自己的观点，今年五·一放假，我收到了女儿的电子邮件，在邮件中女儿说“爸爸！你好吗？女儿很想你，记得你走的时候告诉我，要好好学习，用好的成绩回报父母的辛勤劳动，尤其是您在外部市场的艰辛，女儿今天在考试中得了个第三名。爸爸，我知道，我不应该骄傲，因为我记得，你说你们在外部市场很辛苦，吃蔬菜很难，洗澡很难，出去玩更难————但你们还努力做到施工质量第一，服务质量第一————。我要向你学习，争取第一。爸爸，这封短信这是妈妈帮我完成的，这是女儿送您的节日礼物，保重，爸爸！”看了女儿的电子邮件，我哭了。因为，作为一个父亲，我觉得深深地愧对了他们母子，我没有尽到自己的父亲职责。而作为儿子我也深感自己不合格。6月12日是母亲的60大寿，作为家里的独生子，我远在蒙古，没有办法给母亲过这个有意义的生日，我只得委托爱人，让她好好

地操办一下。在生日当天，我打卫星电话祝福母亲的时候，妈妈哭了，但她老人家理解我，鼓励我好好工作。

一分耕耘，一分收获。几年来，我连续被评为油田公司“市场开发先进个人”、分公司先进个人、压裂大队“十佳技术能手”等多项光荣称号。作为一名新时期石油青年，再多的付出我都无怨无悔，而作为一名基层干部，我也会时刻记得肩上的责任和使命，面对新形势，我会继续拼搏，让青春在外部市场熠熠闪光！

参军人员演讲稿三分钟篇二

今天，在这里举办矿山企业安全过了人员培训班，目的是为了切实加强矿山企业的安全管理工作，让大家熟悉提高安全生产方面的有关法律法规和规范要求，不断提高安全管理人员素质和管理能力，规范企业安全行为，实现企业安全生产。请大家一定要珍惜这次培训学习机会，集中精力，认真听讲，做好学习笔记，把所学的知识，运用到实际管理工作中去，努力提升企业的安全生产管理水平。借此机会，我讲几点意见，请同志们参考。

开展安全生产知识学习是贯彻国家法律法规的要求。《安全生产法》、国家安监总局《生产经营单位安全培训规定》等这些法律法规，都明确规定行政管理部门应当加强安全生产法律、法规和知识的宣传，生产经营单位主要负责人和安全管理人员未经安全生产教育和培训合格的，不得上岗作业。开展安全生产知识学习是做好安全生产工作的客观需要，我镇组织开展这次安全管理人员培训班，目标就是提高安全管理人员水平，提升工作人员安全意识，我们在任何时候都必须牢记，企业的发展必须坚持“以人为本、安全第一、预防为主”这一核心理念，这是汲取若干血的教训和发展的最终目的得出的，需要我们对此警钟长鸣。

企业是安全生产管理的责任主体，法人代表是企业安全生产

的第一责任人，要认真落实企业内部矿长（经理）、分管副矿长、各职能部门、各岗位安全生产责任制，要做到一级抓一级，一级对一级负责，要把安全生产的各项法律、法规、标准、规范和具体要求，落实到每个工作岗位和每个工人身上，使每一位工人都能按安全操作规程，进行规范作业，坚决杜绝违章指挥，违章作业和违犯劳动纪律的“三违”现象发生。同时，要加大安全资金投入，积极采用安全性能可靠的技术装备和生产工艺，推动企业安全科技创新和管理创新，不断完善安全生产设施，改善生产作业环境，提升企业本质安全水平。

各矿山企业是安全隐患排查、治理的责任主体，企业领导要高度重视隐患排查治理工作，要依照有关法律规定，定期组织安全生产大检查，排查各单位、各部门、各生产作业场所的安全生产隐患，要重点排查和治理可能造成冒顶、坠落、中毒窒息、透水、坍塌等事故隐患，对排查出来的安全隐患，制定整改方案，落实整改责任人、资金、措施、整改时限及应急预案“五落实”。同时，要建立隐患登记、整改、销号台帐。今后，镇政府将每月组织一次安全大检查，跟踪督查隐患整改，确保隐患及时整改到位，确保企业安全生产。

首先，大家要以正确的态度参加培训学习。安全工作，事关人民群众的生命财产安全，是关系到企业生产发展，社会和谐发展的大局，也是事关各企业领导，尤其是带领工人进行生产活动的厂长、经理的身家性命。因此，大家要以正确的态度，积极主动参加安全学习，认真学习，做好安全管理工作。

二是珍惜机会，保证参加学习效果。提前处理好工作任务、认真有效的将本次学习精神融会贯通。本次学习我们请汤书记给大家进行主要讲解，汤书记的理论知识面非常宽广、工作经验相当丰富，将从非煤矿山安全管理知识、尾矿库安全管理知识、相关安全生产法律、法规的解读，推心置腹的为大家讲解，大家要珍惜来之不易的机会，保证按时听课，集

中精力，认真听，认真记，虚心学。同时，要抓住本次学习机遇，将日常生产时已有的困难和疑惑带到课堂上来，共同讨论解决。

三是严格纪律、认真做好学习记录。在坐的都是各企业经营单位的总经理、负责人，管理人员。都是领导是老板，培训时要做学生，要以求知、求学、虚心的学生角色，认真听课，做好记录。不得迟到、早退，缺席，不接打电话，不随便讲话和喧哗，将手机关机或震动，认真听，认真记，虚心学。

四是坚持学以致用，注重学习效果。学习的目的全在于运用。大家要把学习到的知识技能，运用到企业生产经营安全管理上，进一步完善好各项安全制度，健全安全管理机制，规范生产操作行为，落实好各项安全预防措施，做好排查隐患、整治隐患、消除隐患的长效管理，增强安全保障能力，确保培训学习的成效。

同志们，安全生产责任重大，面临的工作十分艰巨，我们一定要以高度的责任感、使命感，以更大的决心，更强的手段，更加扎实有效的工作，在追求企业效益最大化的同时，坚决把减少各类事故的发生，把事故造成的损失降低到最底限度，为实现全年安全生产工作目标，促进安全生产状况的稳定好转做出积极努力。

参军人员演讲稿三分钟篇三

从血与火交织的战场上，走来这样一个群体；从晨曦与华灯交替的都市里，走来这样一个群体，他们有个共同的名字——叶挺部队。

我所在的叶挺部队是一支英雄的部队，一支有着“铁的信念、铁的纪律，当尖兵、打硬仗、拖不垮、打不烂的革命志气的部队。”在战火纷飞的年代里，他们浴血奋战，用赫赫战功赢得了“叶挺部队”这光荣的称号；在唱响和平的年代里，

他们无私奉献，用大好青春抒写了人生最美的“军旅篇章”。他们的事迹是一幅浩瀚宏伟的画卷，画面上是光荣、是感动、是崇高、也是梦想。今天，让我们再次把目光投向他们，再次用心品读他们的精神光芒。

时光回溯到1947年的盐城战役。在这场战役中，叶挺部队受命主攻东门、东南门。凌晨6时左右，我部一营乘敌人交班之机突然发起攻击。3连以猛虎下山之势，跃出交通壕冲在最前面。2班班长在护城河上架起了浮桥，5班迅速发起攻击，遭敌人密集机枪火力的阻击，部队进攻受阻。紧跟在后面的6班班副陈和进，立即率领战士猛冲过去，他第一个飞身跃出战壕，泅渡过河，用一排排手榴弹打退敌人的反扑。后续部队迅速从浮桥上通过，浮桥坏了，陈和进带领架桥组立即跳下河，用肩头支撑住桥身。忽然，他被敌人的冷枪打中，还在高喊“冲啊，我没事，6班加油”，他咬紧牙关支撑着，直到生命最后一刻。

让我们把镜头拉近，把焦点聚集在精彩的上海世博会。虽然这里没有硝烟战火，但每天都面临着巨大考验，叶挺部队的官兵们身着不起眼的安保服，在自己的岗位上，默默守护着世博的平安。

第四安检大队的战士们不会忘记这样揪心的画面□xx年7月3日凌晨，一辆货车驶入安检口，车检组组长、士官班长吴伟检查完车外面后，又冒着刺鼻的异味，把头伸进车厢里查看有没有违禁物品。就在这时，货车驾驶员误关开关，升降板急速关闭，吴伟躲闪不及，头被硬生生夹在里面。升降板松开后，吴伟左侧脸被升降板上的金属活页扣生生压穿了一个乒乓球大的血洞。曾当过连队卫生员的他，强忍着剧痛，取出随身携带的急救包自行包扎，并用两个手指紧紧压住颈动脉止血。由于伤势过重，很快，吴伟就昏迷了。抢救时，医生发现吴伟面部双侧颧骨全部粉碎性骨折，不得不将他的脸颊整个的呈30度打开，将里面的碎骨和淤血清干净。13个小时的手术，头部被整整缝了50多针，这种剧痛是常人难以忍受

的，可吴伟没喊过一声，没掉过一滴眼泪。神志清醒过来后，吴伟对领导讲的第一句话竟是：“我没能完成好安检任务，伤好了，我还要去检车！”40天后，苗江路安检口，又出现了吴伟的身影。

这就是叶挺部队，一个有着共同名字的群体，他们的故事一次又一次震撼我的心灵，一次又一次让我的灵魂受到洗礼。作为其中的一员，我深感荣幸，倍感自豪。他们激励我用自己的实际行动诠释对祖国和人民的热爱，对叶挺部队的守望；他们鞭策我用自己的生命去追逐神圣的使命，创造出无愧于革命军人的荣光！

参军人员演讲稿三分钟篇四

大家上午好！

大家都知道，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”是财务部门应尽的职责。我们在日常工作中用心努力地做好每件事，争取把问题想周到，尽量使自己能做到事半功倍的效果。在财务工作中我始终以提高工作效率和工作质量为目标，力争做到总公司和分公司财务制度统一，积极主动地了解各分公司财务工作中出现的问题，及时上报，及时解决。使得各分公司人员按照公司的制度和标准完成每项工作，熟练掌握工作流程，坚持按财务制度办事，保持头脑清醒，及时掌握各公司签订合同和收付工程款项等情况。在工作中发现问题，解决问题，采纳大家提出的合理化建议。

财务部门是为大家服务的部门，坚持按原则办事，加强个人责任心培养，履行会计职能，勇于负责，积极主动，虚心向各位同事学习，配合公司各位领导完成每项工作，严格遵守公司的各项规章制度，不能马虎，不能怕麻烦，也不能怕得罪人，认真审核每笔业务，本着对事不对人的态度工作。

在工作和学习中，我坚持取人之长，补己之短。因为我深知财务工作始终贯穿于企业生产经营的每个角落，需要不断的学习，不断的更新专业知识，结合本企业实际情况，向领导提出合理化建议，争取找到更好的方法为企业服务。

经过一年多的工作，我在不断的改正缺点，完善自己，也希望大家多给我提出宝贵意见，而且在专业方面我会争取多学习财务管理知识，充实自己，更好地为企业服务。

让我们全体员工以高度饱满的工作热情、积极端正的工作态度，不断提高自己的业务水平和业务素质，努力奋斗！相信在全体员工的努力下，我们公司的明天会更好！相信公司的明年会更加灿烂辉煌！再次祝大家新年快乐！全家幸福！

谢谢大家！

参军人员演讲稿三分钟篇五

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，心情十分激动。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机会！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机会，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xx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、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，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xx就是

选择了人生发展的机遇。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，热情服务，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基础。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。

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基础就是要有一颗爱心。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、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明我是开拓进取的员工，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，说表明我还存在许多问题和不足，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氛围，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、我比较年轻，精力充沛，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忽视的素养。销售本身就是服务。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，热情服务，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。

- 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发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，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、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。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xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。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激烈，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发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和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发展的空间。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，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会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！

参军人员演讲稿三分钟篇六

大家下午好！

我先自我介绍一下：我姓李，名元赛，江西余干县人，前年8月加盟我们这个集团，一直在销售公司市场开发部工作。

美国有一位著名企业家说过：如果你爱惜这个人，那么让他去做销售吧；如果你憎恨这个人，那么也让他去做销售吧。

在集团公司销售中心从事市场开发工作的几年来，我付出了汗水，付出了艰辛，也获得了回报。

第一、要做好市场开发工作，首先必须吃苦耐劳、始终如一。

市场营销是一项艰苦细致的工作，没有吃苦耐劳，没有始终如一的精神是难以胜任的，更谈不上做好营销工作。因此，吃苦耐劳，始终如一是营销人员必备的素质，同时也是营销人员的资本。

第二、要做好市场开发工作，还必须坚忍不拔、百折不挠。

在许多具体的市场开发工作中，必然会碰到许多挫折和困难，但一定要有韧性和耐心、百折不挠。一遇到问题就打退堂鼓，就灰心，那是什么事情都做不成的。正所谓“精诚所致，金石为开”。

今年初公司派我负责福建市场的开发工作。在出差前，我就从各种渠道收集各电器企业在福建的经销网点的资料、数据，进行统计、研究、分析后，制定了一套福建市场的开发策略。

到达福州后，我首先采用“重点出击”的策略，先去拜访挑选好的十余家有较大规模实力的专业电器品牌经销商。

其次采用“沙里淘金”的市场开发策略，对福州市的达江路、广达路、五一路等近200家电器经销商进行“扫荡式”的客户拜访。

但是都没有效果，用心急如焚来形容此刻的心情是不为过的。

为了寻找突破口，我以成套设备经销商为主攻方向，在福州的六一路、排尾路等地拜访了三十多家，希望再次落空。

当你一次又一次的激情、热情被一次又一次的冷漠、冷淡的挫折所回应的时候，这种挫折感是无法用语言和文字来表达的。

我进一步将开发对象定位于电气配套的线缆和照明的经销商为主。走访过程中发现福州礼恩电缆公司的8个分销点里都有柳市品牌电器在销售。我就问礼恩电缆一销售经理可否代理长城品牌的电器。该经理言：他不能作主，由主管电器项目的副总经理负责。

我马上打的找到该副总洽谈二个多小时，最后该副总说：他不能拍板，必须与总公司的林总经理商谈。

参军人员演讲稿三分钟篇七

时值新春佳节，春暖花开、万物复苏之际，随着公司机构和人事制度改革的.全面推进，公司全体员工在新的一年里迎来了新的机遇和挑战。今天，我走上竞聘演讲台，心中百感交集，一是荣幸自己赶上了挑战自我、展示自我的大好时机；二是感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的同事对我的帮助和信任。

一是我具备相关的专业知识，有较为丰富的工作经验，熟悉公司的具体情况。我从事财务工作已经xx年，于xx年xx月进入xx担任财务经理2年来，见证了公司的发展、壮大，到目前相对稳定的全过程。任职期间，我负责主持、协调本部的全面工作，组织并督促部门人员全面完成本部职责范围内的各项工作任务，加强与有关部门的协作配合工作；认真贯彻相关财务工作法律法规的落实；开展成本管理工作，进行成本

预测、控制、核算、分析和考核，降低消耗、节约费用，提高赢利水平，确保公司利润指标的完成；向公司领导、主管汇报财务状况和经营成果。定期或不定期汇报各项财务收支和盈亏情况，以便领导及时进行决策；并在工作中不断的建立和完善公司财务工作流程、审计内部控制等制度；除此之外，还负责财会人员的业务培训。规划会计机构、会计专业职务的设置和会计人员的配备，组织会计人员培训和考核，坚持会计人员依法行使职权。

二是有较强的工作能力。大家都知道，会计按其报告的对象不同，又分为财务会计和管理会计，财务会计主要向企业外部关系人提供有关企业财务状况、经营成果和资金变动情况等有关信息；管理会计主要侧重于向企业经营者和内部管理者提供经营规划、经营管理、预测决策所需相关信息。财务会计侧重于过去信息，为有关各方提供所需数据；管理会计侧重于未来信息，为内部管理部门提供数据。作为公司的财务经理，在生产力发达、管理水平较高的今天，记账、算账、报账已经远远不能满足经济管理的需要，发挥会计的预测经济前景、参与经济决策、评价经营业绩等作用便成为会计的一项重要功能。因此，对于财务人员的工作能力提出了更高的要求，那就是作为企业财务管理人员必须立足企业自身经济特点，充分考虑宏观经济环境的影响，科学地进行财务决策、加强企业内部财务预算管理，为保证企业生产经营的顺畅进行与货币资源的充分利用，获取最大经济效益发挥主导作用。在实际工作中，我不仅能够严格执行相关法律法规、严格按照公司财务管理制度的要求，如实反映企业财务状况和经营成果，依法计算缴纳国家税收，在国家政策允许的范围内为企业合理规避税收，并能够接受税务机关及审计部门的检查监督；加强预算管理，严格按照预算管理的要求，将企业费用控制在预算以内；同时能够当好领导参谋，参与企业生产经营活动，及时提供参考建议，促进改善经营管理，降低成本，提高企业经济效益。

三是熟练运用计算机和网络的能力是我的一个优势。现代社

会是信息化的社会，中国已加入wto[]在市场日益竞争激烈的环境下，信息化是现代企业管理科学化的重要基础，信息化的建设已迫在眉睫。公司通过局域网的建设，各部门资源已经可以共享，部门之间的信息已可以快速交流，就财务工作而言，我们现在使用的最新版本的用友财务软件和浪潮财务软件，我能够熟练操作这两款软件，能够完成对数据的备份等工作，我能够利用inter网快速与总公司财务部取得联系，运用网络传送相关数据及报表，保证财务工作及时完成，我相信再经过努力和加强学习我是完全可以做得更出色的。

四是具备良好的职业道德。由于会计人员从事财务收支等经济管理工作，这种工作性质的特殊性要求会计人员除了受到会计法律、法规的约束外，还必须受到职业道德和职业纪录的约束。在多年的会计工作中，我能够做到敬业爱岗、依法办事、客观公正、保守秘密。我热爱财务工作，努力钻研业务，力争使自己的知识和技能适应所从事的工作的需要，严格按照会计法律、法规和国家统一的会计制度规定程序和要求进行会计工作，保证所提供的会计信息真实完整，能够运用自己所掌握的会计知识和会计方法，为改善企业的内部管理、提高经济效益服务，并且能够严守本单位的商业秘密，除法律规定和单位负责人同意外，决不私自向外提供或者泄露单位的会计信息。

五是有强烈的事业心和高度的责任感、有吃苦耐劳的精神和开拓进取的意识。我能以大局为重、宽宏大量，不斤斤计较个人利益和得失，能尊敬领导、团结同事。我也深知在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。

我在日常生活和工作中注意不断地加强对专业知识和相关法律法规的学习，以“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”为信条，言行与公司保持高度一致，踏实肯干，诚实待人。我认为我完全能够胜任工作。

如果我竞聘成功，担任，我会认真做好以下几个方面的工作，真正当好公司领导的参谋。

1、加强学习，积极主动做好日常事务工作，努力提高服务质量。只有不断加强法律法规和公司的各项管理制度和相关业务知识的学习，不断充实自己，才能胜任岗位要求。公司财务部门的工作，实际上是为经营等其他部门服务的工作，是信息传递、落实政策、上下内外沟通的窗口，既要承担繁忙的日常事务，又要参与政务，当好做好公司领导的参谋。因此，从事财务工作需要有较强的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。另外我还要加强政治思想学习，服从安排，言行一致，顾全大局，坚决维护公司领导班子的团结，维护领导的形象。同时，充分发挥主观能动性，使工作做到精益求精。

2、做好综合协助、协调工作，处理好与领导和同事的关系，确保公司的政令畅通。我将及时地传达贯彻公司的各项财务制度，并加强督办检查，促进我公司各项决策的落实。并且认真、科学地做好与公司领导，与其他相关部门之间的沟通协调工作，使大家通力合作，密切配合。工作上要摆正自己的位置，认真完成财务部、公司经理安排的工作，合理分工、合理调度，认真落实岗位责任制；还要在关心同事、理解同事上下功夫，做到以诚待人、以理服人，通过沟通、调节，协调好各方面关系，保证扎扎实实，井然有序的做好本部门的各项工作。

3、当好参谋助手，服务公司领导决策。我将及时准确地掌握公司的财务工作动态，及时向财务部和公司领导反馈相关信息；并且注意调查分析，主动为公司领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据，真正为领导当好参谋助手。

曾子曰“士不可以不弘毅，任重而道远”，我相信只要心怀未来，奋勇拼搏，我能够胜任的工作，最后祝大家马年身体

健康，万事如意，家庭顺治，生活康熙，人品雍正，事业乾隆，谢谢大家。