

2023年推介产品的演讲稿 保险公司产品 演讲稿(大全8篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

推介产品的演讲稿篇一

你们好！

一是：忠诚、责任、感恩与敬业是企业员工首先应具备的基本品格。企业是一颗大树，背靠大树好清凉，我们应该而且必须竭尽自己所能使这颗大树能够根深叶茂、常青不衰，因为只有这样，我们才能有纳凉之阴，才能有一个美丽的家园而不是一片荒漠，我们才能有所依有所靠；只有把振兴企业作为自己的一种义不容辞的责任，才能真正把忠诚于企业做到实处；只有时时刻刻怀揣着一颗感恩之心，才能真正做到把敬业行为变为自觉的主动行为。

二是：诚信、尊重、明理与宽容是企业与员工、企业与企业之间营造融洽关系的基本法则。诚信、明理、宽容能够赢得相互间的尊重，相互间的尊重能够彰显彼此的诚信、明理与宽容。作为一名常年在外施工的矿建基层管理干部，我深刻体会到诚信、尊重、明理与宽容对于搞好甲乙双方关系以及打造一支和谐团队的重要性，一支和谐的团队在外反应的不仅仅是团队自身的形象，它还对外展示了一个企业的形象，而且一支和谐的团队也是完成任务和实现企业目标的重要保证。

三是：品格提升培训能够提升员工的品格，有利于创建和谐

企业，能够凝聚企业人气，营造良好的企业文化氛围，有利于企业持续发展。矿建公司投入如此大的人力、物力和财力来进行品格提升这样的全员培训尚属首次，今后希望公司能多进行这样的培训，我愿意接受这样的培训，并通过培训不断提高自身素质。总之，通过这次品格提升培训学习，我收获颇多，十五种优秀品格，以前在自己身上应该说或多或少的都存在一些，但不明晰，在头脑中还只是一种模糊的概念，通过这次培训，我对十五种优秀品格的涵义有了深刻的认识，心灵得到洗礼，思想得到升华。

我是91年毕业参加工作的，经历了矿建由盛到衰、由衰到盛的发展过程，感悟很多，矿建公司由过去年产值只有千万元发展到今天年产值近10亿、利润500x万元的这样一个企业，这是矿建公司发展历史上的一次大的飞跃，是在矿建公司领导正确决策和领导下，在矿建公司广大干部职工的共同努力之下，经过艰苦创业而取得的，成绩来之不易，我们理应倍加珍惜。企业的大发展，也给我们带来了实实在在的优裕福利，使我们有了一个美丽的矿建家园。我感到自己已经被融入其中，自己和企业已经结成一个命运共同体，企兴我荣，企衰我耻，企业的兴衰关乎着自己的福祉。创建和谐矿建，建设更加美丽的家园，是我们共同的心声和共有的愿望，今天的辉煌和荣耀只能说明过去，不能代表未来，矿建的未来就掌握在我们自己手中，靠我们去创造。改制后的矿建面临着前所未有的挑战和机遇，企业性质与员工身份已经发生了改变，但员工与企业的利益相关度却更大了。改制后新的矿建公司的发展，需要一支品格更加优秀的团队。提升品格，做强矿建成了摆在每位矿建员工面前的一个课题，应该如何去做？企业用我，我能干好的企业用人新理念给出了明确答案，也给我们指出提升努力的方向，必须深刻理解这句话的涵义。企业用我这是企业对我的肯定、尊重，也是一种承诺；企业用我给了我充分展示自我的平台；我能干好是我对企业的认可、尊崇、也是一种承诺。

今后，我将把这次品格提升培训中学的新理念与实践相结合，

在工作实践中不断提升自己的品格，不仅要提升自己的品格，还要努力去影响和带动周围的人，努力在基层带出一支高品格的团队，把提升品格，做强矿建作为自己对矿建的一个承诺。最后，让我在此表示一下感谢，感谢领导们给我提供这么好的一个学习机会，给了我最大的福利，感谢老师们的精辟诠释，你们的辛勤付出，给了我极大的收获，也谢谢同学们的帮助与支持，你们的帮助与支持给了我自信和勇气，谢谢你们！

谢谢！

推介产品的演讲稿篇二

您们好！首先我代表重庆庄胜公司丸美品牌祝贺重庆百货大楼股份有限公司喜迎xx周年庆典。我是重百丸美专柜彭娅，今天，我怀着无比激动的心情，参加重百化妆箱包组领班竞聘，首先我要感谢重百所有领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会！

今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，更有信心把今后的工作做的更好。在我参加工作的两年半当中，我看到我们重百公司突飞猛进的发展速度和团结奋进的精神，使我不禁产生要为重百商场而奉献青春的决心。

第一，因为我现在学的就是销售管理专业，所以我有较为专业的基础知识。

我很明白要想往高层升，就要先做好基层做好！

第二，在我参加工作的两年半中，通过工作实践，总结出相对丰富的工作经验，不管是在哪一个工作岗位上，我都把坚持原则，细心谨慎，不折不扣执行规章制度作为一项准则，我时刻站在对方的立场想所以我深得人心。

第三，就是我还年轻，有健康的身体，青春的活力，容易接受新事物，我喜欢站在舞台上的感觉，我喜欢主持演讲的，我也接受过国际型大公司的培训销售和管理知识，深知先学做人再学做事的道理。

在经营管理实践过程中，重百企业文化在价值导向的、行为约束、士气凝聚、形象辐射等方面发挥基础作用，是重百的核心竞争力、凝聚力、应变力、公关力、销售力、形象力等企业力量的基础；是重百永续发展与追求卓越的动力源泉。我深深为我是一个重百人感到无比骄傲，我有责任为重百营造诚信经营，优质服务，顺应市场，创造满意的企业文化氛围。我要做到时时创新、事事创新，及时发觉每一位同事的个人价值，达到团队和个体的共同成功、共同分享。通过全体员工的共同努力，重百企业文化在长期的市场运行与经营管理实践过程中，不断积淀丰厚、提炼升华、丰富成型，让重百越做越大！

我对重百企业发展前景的认识：在诚信经营卓越服务的基础上，以低风险的稳健经营风格，以重庆市场为核心，面向西部连锁扩展，才是符合实际的愿景；只有不甘人后，才能永续前行，目标、战略、制度、流程才能避免流于短视、自满与形式化，才能不断创新去超越自我、超越竞争者，铸造辉煌的品牌和强盛的企业生命力，由此才能共享成功的喜悦与丰硕的业绩回报发展是第一要务加快实施连锁扩张战略，必须重视质量与数量的完美结合、内涵与外延的有机统一，从而做到科学发展。

公司的连锁发展必须牢固坚持“内涵强壮、外延扩张”的两条腿发展方式，统筹协调，步调一致，相得益彰，重百才会持续做强做大。做一个重百人要推广重百壮大主业、推进两翼、多种模式、连锁发展的发展战略；遵守改革与管理同步，发展与效益并重发展原则，实现西部一流全国前列的发展目标。加快重百连锁发展需要我们每一个重百人共同努力！

第一、我认为，任何工作都应该树立服务至上的思想观念，我要在坚持重百员工制度的前提下，服务好、协助好上级做好各项工作，要积极参与重百公司制定各项计划和规划，合理建议，准确决策，协调好、落实好每一名员工应履行的职责；在协助重百上级加强管理，搞好团结，凝聚人心和士气。我认为一个人在任何岗位都应值得尊重，当下属和上级都有难处，希望每个人能多站在对方的立场上想一下，团结和谐开心开展工作就没有那么难了。

第二，加强自身学习，不断提高销售和管理能力，要认真学习重百管理知识，以身作则干好工作，通过掌握高水准的业务技能，高标准的职业道德，用言行一致的行动，表率带头的人格，引领每一位重百员工各项工作的开展。我希望我可以经常与大家分享我的美容心得，销售方式，管理模式以及心态培训，让每位销售人员提高业绩与客单价，提升心里素质有集体荣誉感，把重百的事业当成自己的事业来做好做大。

第三，坚持实事求是的工作原则，任何时候都要有一说一、有二说二，不添枝、不加叶的反映工作问题。对个员工起到监督引导的作用。我认为工作和生活应鲜明的分开，不要把私人的情绪和生活上的琐事放到工作上，工作时间内就有条不紊把工作做到尽善尽美，这样我们都更能得到大家的认可与尊重，工作之余也更加愉快。

第四、在工作实际中，要发挥手勤、眼勤、嘴勤的工作方式，做到手把手教、眼盯着改、嘴不停的讲，反映出工作的问题要害，促进重百公司各项工作的发展。以上是我对重百化妆箱包领班工作的理解，由于我尚不是重百领班，也没有参加过重百这方面的专业培训，所述错误之处请重百各位领导给予指正。但是我作为重庆市场美容技术总监我对重庆各大美容，服装，箱包，数码器材品牌前景已有相当资深的认知，对于解放碑、南平、沙坪坝各大国营与中外合资商场及公司模式非常熟悉，我相信我是一丈光芒，绝对能够照亮每一个重百与每一个丸美！

如果竞聘成功，我将认真履行领班的职责，切实承担好自己所肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。在过去两年半的销售与管理工作中，我深得老板同事顾客的好评与认可，我相信在我的坚持下我也一定得到重百各位领导的赏识，因为我认真努力，喜欢把别人的事业当成自己的事业来做！我非常以我是重百人，我是丸美柜员为荣，所以我工作起来相当开心，我喜欢多听少说不抱怨，我认为这是成功的捷径！

如果这次我没有被聘用为领班，我也决不气馁的，这说明我的工作离公司的要求还有一定差距。失败对我来说一点也不可怕，我现在失败有多大的，相比之下我接下来成功就有多大。我的胆量来自于我是90后，我对自己相当自信，我也一股积极向上的吸引力的，我会把吸收所有人的优点，我才会越走越远越做越好！打好营业员的基础，以后在高层才会更理解下属的不易，才能得到更多人的支持尊重与拥护。

在接下来的工作中，我更要以严格的标准来要求自己，不断提高自己的业务技能和专业知识，努力为重百公司与丸美公司更好的明天尽心尽力。谢谢大家！

推介产品的演讲稿篇三

这个标题，也许有点“老生常谈”了，因为现在人人都在讲质量，提倡提高质量意识，真可谓质量意识“遍地开花”，那么今天我也讲讲我们焊接人，对质量的“心动”与行动吧！

大家不常说“质量是企业之本，质量是企业是生命”，而信誉是建立企业形象的关键。先辈们用他们“敬业报国，追求卓越”的企业精神，让我们的企业，走过了艰辛而光辉的58年的历程，今天，我作为火二的后代，作为火二的一员，作为电力建设的一线技术人员，让我有种建设信誉企业强烈的使命感与责任感！

记得日本一位企业家土光敏夫曾说过这样一句话，“没有沉

不了的船，没有倒闭不了的企业，一切取决于人的努力。”作为电力安装事业企业，安装过程，质量控制，环环相扣，每个细微环节都需要员工认真敬业的工作，稍有不甚，就会造成事故隐患。尤其作为我们焊接这种特种作业，如果技术工作不细心，不到位，造成现场用错焊材或焊接质量出现问题，即而有可能导致运行过程中爆管、甚至危及运行人员生命安全，所以，作为焊接队唯一的技术人员，我毅然要求自己做到“技术立足，统筹协调”。有句老话：言必行，行必果！为了做到这点，无论多么具体而繁锁的小事，我都会锲而不舍落实到底！所以不管在办公室、现场、资料室的三者之间往返多少次，我要求自己前进的步伐不能停止！因为我知道给现场施工提供准确可靠的技术保障，是我刻不容缓的使命！所以尽管工程初期，让我忙的不易乐乎，但是为了保证焊口质量，我会义无反顾的坚持下去！

当然，质量保证光靠某个人的力量是远远不够的，需要大家共同努力！在施工中我们焊接队提倡创精品工程的理念，倡导团结合作、忘我奉献的工作作风，强调增强内部凝聚力！为提高技术素质，对新焊工，我们在施工中采取一师带一徒形式进行施焊，并受到良好的效益；我们的田队也拿出了，当年焊培教练的劲头，每道焊口他都要亲临现场，指点江山一二。

我想说：知必言，言必行，行必果，是我的工作理念，更是我们焊接全体员工的工作理念！质量意识在我的心中，更在我们焊接全体人员的心中！我们渴望着、并努力着用自己的双手，打造出山西永济大地上的火二精品工程。

所以，从2月25日开焊第一道焊口以来，我们的11名焊工师傅，通过精心施工，已完成5905道焊口。且焊口合格率也在稳步上升，当然成绩的取得离不开各级领导的大力支持。工程刚刚开始，任重道远，焊接全体员工将一如继往，以饱满的热情，以优质的质量，投入到永济建设中去！同时，我们相信在公司及永济项目部各级领导的带领下，在焊接，锅炉，汽机等各队团结一致的努力拼搏下，达标创优，争创鲁班奖的总

目标一定能够实现!

推介产品的演讲稿篇四

各位朋友、各位领导:

大家好!

欢迎您参加郎酒20xx答谢及老郎酒上市推广会。能够与各位领导以及嘉宾朋友们认识，是郎酒贵阳经销商佳恒公司的荣幸，也是我本人的骄傲。

这里，我代表佳恒公司真诚感谢郎酒集团对本次答谢、推广会的大力支持和关爱、以及在座嘉宾的光临和指导!

20xx年郎酒在贵阳的良好销售，得到了在座各位朋友的大力支持和关爱。此次郎酒集团经过慎重考虑将郎酒的基础品牌、核心品牌之一的1898由我全渠道经营，全店全体员工有信心和实力向消费者以及嘉宾们承诺：我们一定倍加努力，精诚团结，为你奉献物有所值、物超所值的商品，为你的精彩生活奉献我们的微薄力量。能够与郎酒集团进行合作、能够与以车总、刘经理、谢经理为首的销售团队合作，是郎酒集团对郎酒安顺旗舰店的高度认同和信任。

我们坚信随着郎酒集团的飞跃发展，郎酒品牌价值的迅猛上升，郎酒安顺旗舰店也一定会得到相应的提高和进步。我们的1898也一定不负众望!欢迎各位朋友经常到旗舰店坐坐，共同品味郎酒1898的醇厚和芳香!

借此机会，祝愿各位领导、各位嘉宾朋友：身体健康，万事如意，大吉大利，财源广进，神采飞扬!

谢谢大家。

尊敬的各位领导、同事们大家好：

(一)、品牌分析：

(本香)批发价为178元/条、指导零售价为20元/包。零售客户的毛利率为11%。该卷烟外包装金碧辉煌、简洁独特。显示出了吸食该卷烟的消费者特有的消费魅力。本香)取材世界优秀烟草原料，集成全新技术，使烟香与降焦、减害、保香浑然一体，吸味甘润醇和，口感通透润泽，非常适合我地区消费者的吸食口味。

(二)、市场分析

目前我地区月平均销售卷烟1500箱左右，一类烟的比重占总销售量的25%，其中零售价位在20元/包-25元/包之间的高档卷烟的销售量占一类烟的5.6%，而本香投放市场一个星期，销售量占该一类卷烟中高档烟的2.1%，存在很大的市场空间。

劣势：和本香同类的卷烟在我地区共有3-4种，目前已投放的卷烟品牌有玉溪、黄鹤楼、芙蓉王、云烟等。其中“玉溪”“黄鹤楼雅香”卷烟在我地区市场已拥有了广大忠实的烟民，有一定的消费群体，烟民放弃熟悉的牌号，寻找消费替代品需要一定时间。市场上同类的省外品牌在同品类市场上已占有不小比重，而且多是全国性的大品牌如：玉溪、芙蓉王、云烟、黄鹤楼等。

(三)“本香”上市工作安排

1、普遍宣传和重点宣传相结合，由客户经理携带宣传物品，根据客户订货日期的先后顺序，妥善安排宣传计划，确保在客户订货前宣传到位。

2、将有销售品牌和竞争品牌已上柜的客户作为首期铺货对象，并根据各阶段销售目标的完成情况逐步推进。

4、抓好明码标价工作，产品上市，价格维护就要立即跟上，及时发放并协助客户贴好价格标签。

5加强经营指导，并关注其销售进度，发现销售较差的情况，要帮助客户分析原因，指导客户提高向消费者推荐本品牌的技巧。

相信通过全体三线人员的共同打造和努力宣传，“本香”一定打造“”品牌在烟民心中的新形象、新地位，期待“本香”的推出将使“”品牌销量更上一层楼。谢谢大家。

同志们：

大家上午好！

首先，我代表省经济和信息化委员会、省政府节能办向新闻单位朋友多年来对我省节能工作的大力支持表示衷心的感谢，对8家来山东推广高效照明产品的企业表示欢迎，对各市分管同志的努力工作表示衷心的感谢。下面我通报一下去年我省高效照明产品推广工作开展情况，并就做好今年推广工作讲几点意见。

一、多措并举，高效照明产品推广工作取得新突破

20xx年，在省委、省政府的坚强领导下，我们按照国家发改委等部门的要求，把节能降耗摆上更加突出位置，加快转变发展方式，推进经济结构调整，发展节能环保产业，培育循环经济，积极淘汰落后产能，提高能源利用效率□20xx年我省万元gdp能耗下降5.46%，累计完成“xx”节能目标的82.39%，连续三年国家考核为超额完成等级。

成绩的取得来之不易，得益于省委、省政府的正确领导，得益于各级各部门的艰苦努力，也得益于我们对每一项工作的扎实推进□20xx年国家下达我省的高效照明产品推广任务

为450万支，我省实际推广高效照明产品748万支，超额完成了国家下达的推广任务，按中标价格销售总额达5943万元，争取中央财政补贴2831万元，年可实现节电7.83亿千瓦时，节省电费4.62亿元，相当于减排二氧化碳78.3万吨，取得了显著的经济和环境效益。

为切实做好20xx年高效照明产品推广工作，我们召开了“山东省20xx年高效照明产品推广新闻发布会”，发布了《山东省20xx年财政补贴高效照明产品推广工作实施方案》，明确了目标任务和工作重点，重点选择照明产品使用集中，需求量大的电子、纺织等工矿企业和商场、学校、医院、政府机关等大宗用户，以及推广效率高、易于组织的大型居民社区和农村地区进行推广。根据各市的需求调查，将推广任务落实到各市，提出了工作要求，各级节能主管部门指定专人负责，切实加强领导，精心组织，周密部署，为高效照明产品推广工作奠定了坚实的组织基础。

为确保工作进度，我们及时调度各市高效照明产品推广进度情况，提高了各市对这项工作重要性的认识，并及时解决推广工作中遇到的问题，确保了推广工作的顺利有效开展。加强后期核查和监管，确保了高效照明产品真正安装到位，确保用户得到实惠。同时，将推广高效照明产品任务完成情况列入对各市节能目标责任考核内容，年底一并进行考核。向全省公开了举报电话，对弄虚作假等行为，一经核实，严肃处理。

落实高效照明产品推广向农村倾斜的要求，我们在全省农村开展了“创建高效照明产品推广示范村”活动，将高效照明产品推广与社会主义新农村建设有机结合起来，明确了工作目标和原则，争取在两年内，创建1000个“高效照明产品推广示范村”，经过努力□20xx年共创建高效照明示范村653个，在让农民享受优惠政策的同时，增强了广大农民的节能减排意识。全力推动栖霞市创建高效照明示范市活动，栖霞市是

一个拥有64.23万人口的县级市，全市共推广高效照明产品94.98万支。

随着国家高效照明产品的推广，社会对高效照明产品的认同度不断增强，我省以推广工作为契机，促进高效照明产业发展。召开了推进高效照明产品发展的会议，就高效照明产品节能认证、产品标准、行业发展进行了研讨，受到企业欢迎。省政府办公厅转发了《关于加快山东省高效照明产业发展的指导意见》，为进一步促进我省高效照明产业的发展，提供了政策保障。

二、再接再厉，确保完成20xx年推广任务

推广使用高效照明产品是实施“十大节能工程”的重要内容，是实现“xx”节能降耗目标的一项重要举措。特别是当前，离年底仅有不到6个月的时间了，尽快完成高效照明产品推广任务，促进高效照明产品尽快发挥节能减排的效益，任务非常艰巨，意义非常重大。

今年，国家下达我省高效照明产品推广任务量是500万只，由于前两年我省已经大力推广节能灯，一些大宗用户已经普及，推广的难度越来越大，因此，各级各部门要高度重视，要进一步统一思想，切实提高思想认识，牢牢把握这个机遇，总结去年推广经验，查找薄弱环节，强化措施，扎实工作，确保完成国家分配给我省的推广任务，用足用好国家财政补贴优惠政策，推动我省绿色照明工程顺利发展，为经济平稳较快发展、完成今年和“xx”节能目标做出贡献。

(一)进一步加强组织领导。以财政补贴方式推广高效照明产品是一项创新性工作，面对的终端用户数量众多、层次多样，各地的工作基础也是参差不齐。从前几年推广工作开展情况看，大多数地区对推广工作是高度重视的，能够做到思想认识到位、措施到位、人员到位，切实把推广高效照明产品作为节能减排的一项标志性工作来抓，抓得细，抓得实，抓得

好。

(二)进一步创新工作机制。财政补贴高效照明产品推广是一项利国利民的惠民工程，最终受益人是大宗用户和城乡居民。各地要完善推广配套办法，创新推广机制，提高推广效果。为使我省更大范围的用户享受到国家财政补贴政策，调动各方积极性，确保完成高效照明产品推广任务，省里把500万只的推广任务，依据各市人口、城乡发展水平和用电量情况，以及各市上报的需求数量等，分配到全省17个市。

(三)加大向农村推广力度。今年，我们将继续在全省组织开展“高效照明产品推广示范村”创建活动，以这项活动为载体，把推广工作与实施绿色照明工程紧密结合起来，与促进形成节约资源和保护生态环境的绿色消费模式紧密结合起来，与提高农民生活质量、改善农民生活紧密结合起来，与社会主义新农村建设紧密结合起来。通过表彰和奖励先进典型，形成以点带面、整体推进的工作局面。

(四)进一步加强协调配合。各市节能主管部门在推广工作中，要加强组织协调，构建政府推动、企业为主、全社会参与的工作体系，形成协调、高效的工作机制，提高工作效率，保证工作效果。要主动与财政部门沟通，按照职责分工，密切合作，借助政府力量的推动，共同做好推广工作。要增强服务意识，积极主动与中标企业和用户沟通，搭建服务平台，帮助中标企业和用户协调解决推广工作中的关键问题，确保推广工作顺利开展。要调动各方力量参与、配合、支持高效照明产品推广工作，协调教育、建设、交通、卫生、国资委、旅游局、机关事务管理局，以及商业、妇联等部门和单位参与推广活动，力争在9月底前完成今年推广任务。要做好废旧灯具回收工作，防止乱丢乱弃，污染环境。

(五)充分发挥企业主体作用。企业是高效照明产品推广的责任主体，承担我省今年推广任务的中标企业均是业内知名企业，有着较好的产品信誉和较高的行业声誉。我们希望中标

企业积极配合相关市经信和财政部门制订实施方案，保证产品及时安装到位，确保安装的产品质量与投标产品一样，销售价格与中标协议价格扣除财政补贴后的价格一样，上报的安装数量与实际安装数量一样，售后服务与投标承诺一样，并帮助居民用户不仅算初始投资帐，还应算运行成本帐和环境效益帐，提高消费者节能减排意识。企业要特别注重对经销、代理人员的培训，以服务用户为宗旨，加强内部管理，提高服务能力和水平。中标企业之间也要相互支持、相互配合，共同发展。

(六)切实搞好督促检查。财政补贴高效照明产品推广政策的一个显著特点是注重后期核查和监管，国家将组织力量对推广情况进行抽查，确定高效照明产品安装到位后，企业才能申领到补贴资金。各市要加强督促，保证进度，按照省实施方案的进度要求，逐项落实，确保高效照明产品安装到位，推广任务落实到位。各市经信委和节能办要与财政部门一起，加强对推广工作的监管，确保推广工作流程公开、透明，确保执行国家政策不变形、不走样。各市和中标企业要及时将推广进度情况报省经信委和省财政厅。省里将适时对各市推广工作进展情况进行抽查。为加强社会监督，我们继续面向全省公开举报电话，举报一经核实，我们将在全省通报批评。

(七)加强宣传引导。多年来，新闻媒体的朋友对我省节能工作给予了极大关注，做了大量宣传报道工作，为推动我省节能事业发挥了积极作用。以财政补贴方式推广高效照明产品，是一项政策性强、惠民面广、影响大的工作，各市要加强与新闻媒体的联系，积极配合媒体搞好宣传报道。今天我们邀请了部分媒体的朋友到会，希望大家一如既往地继续支持节能工作，通过更多的渠道，更丰富的形式，宣传高效照明产品推广工作，宣传使用高效照明产品的好处，宣传节能灯使用小常识，动员大家积极参与到推广使用高效照明产品的工作中来，从而引导消费者在生产、生活中自觉选购节能产品，树立生态文明观念。

同志们，推广使用高效照明产品，涉及千家万户和社会各个方面，是一件功德兼容、造福后代的大事。特别是在完成节能目标责任的关键时期，我们要用足用好财政政策，不断总结创新，努力做好高效照明产品推广工作，为推动节能减排、促进企业发展、惠及城乡居民做出应有的贡献。

谢谢大家！

推介产品的演讲稿篇五

广告，即广而告之之意。广告是为了某种特定的需要，通过一定形式的媒体，公开而广泛地向公众传递信息的宣传手段。下面是本站小编带来的关于零食产品广告推介词，欢迎阅读！

1. 每一刻都安乐。——安乐瓜籽
2. 偶然看见我，从此离不开一京海法式面包。——京海法式面包
3. 一臭万年。——王致和臭豆腐
4. 特别的味，给特别的您。——中国台湾名产顶好凤利酥
5. 赞不绝口。——红宝食品
6. 美味传承，冠益华记。——冠益华记调味食品系列
7. 时代潮流。——荔浦水果罐头
8. 领“鲜”一步。——红梅味素
9. 浓情蜜意，尽在其中。——灵芝蜜
10. 宝宝的成长，离不开一淮莲健儿粉。——淮莲健儿粉

11. 更多选择，更多乐趣。——泰奇八宝粥
12. 一饼惊人，甜薄脆——都得利饼干。 ——都得利饼干广告
13. 常服生命力，生命有活力。——生命力营养品广告
14. 阿里山瓜子，一嗑就开心。——阿里山瓜子广告
15. 营多营多，吃了再说。——营多方便面广告
17. “添一下手指，的确不错。”——肯德基食品店
18. 康师傅方便面，好吃看得见。——康师傅方便面广告
19. 天府花生，越剥越开心。——天府花生广告
20. 四川特产，口味一流。——天府花生广告
21. 咬一口琼斯顿饼干。——琼斯顿饼干公司广告
1. “面”目一新的大成面。——中国台湾方便面广告
2. 维他命最多的米。——香港维多米店广告
3. 粒粒皆精选，滴滴尽精华。——香港南顺公司花生油广告
4. 最方便的早餐。——美国斯莱德麦片广告
5. 你不妨去看一看那些强壮的小男孩正在吃什么！——美国通月公司
6. “麦饼”广告 口味独特，回味无穷。——郁乐冰果厂广告
7. 盛夏之子。——日本番茄罐头广告

8. 口味让您吃惊。——国外某食品广告
9. 每一个成功的背后阿斯巴甜。——日本味之素会社甜味剂广告
10. 家庭里，勿忘味之素!——味之素广告
11. 棒不棒，您尝尝;好不好，您试试。——古船系列面粉广告
12. 要想不慌不忙用早餐，请用上海芙蓉方便面。——芙蓉方便面广告
13. 胖子一样有口福。——减肥优姿牌饼干广告
14. 俺还在城里，宝贝。——张饼广告
15. 对副食品店的人说“祖祖”。——祖祖姜味脆饼干
16. 你越吃越想吃。——杰克斯饼干
17. 如果您真想送最好的，找我吧。——豪马克卡片
18. 苦苦的追求，甜甜的感受——伊利雪糕
19. 吃玉米花，喝可口可乐。——玉米花广告
21. 省优，部优，葛优?——双汇火腿肠
22. 每一粒都在向你致敬。——粮食公司广告
1. 一次品尝，您将成为永久顾客。——某烧鸡店广告
2. 正宗烤鸭，驰名天下。——全聚德烤鸭

3. 维维豆奶，欢乐开怀。——维维豆奶
4. 补钙新观念，吸收是关键。——龙牧壮骨冲剂
5. 让你旺一下。——旺旺广告
6. 人人都爱吃。——乐之饼干
7. 美味带动，情难自控。——营多方便面
8. 统一面，非常面，好吃又地道，非同寻常的好面。——统一牌方便面
9. 福气多多，满意多多。——福满多方便面
10. 食华丰，路路通。——华丰方便面
11. 华龙面，天天见。——华龙方便面
12. 吃就吃义利的。——义利巧克力
13. 不溶在手，只溶在口□——m&m巧克力
14. 把美味和营养卷起来。——康莱蛋酥卷
15. “比萨饼买一送一”——比萨饼广告
16. “孩子，快快长大，来热烤的汉堡包店。”——汉堡包广告
17. 瑞士最佳风味，只给最爱的人。——金帝巧克力
18. 一颗进口，四季甜蜜。——申丰巧克力
19. 安乐瓜籽最得仁(人)心。——安乐瓜籽

推介产品的演讲稿篇六

各位同仁，大家好！

今天站在这里，首先要感谢领导和老师们，是你们的关怀使我有这个机会，也要感谢在座的同学们，是你们的鼓励使我有了一点点自信。

十月份就要结束了，我想大家此刻的心情一定很复杂，每个同学都有不一样的感受，在三个月的战斗中，我们牺牲了很多，但收获却千差万别。有的同学因为业绩优异，收入也成倍增长，更深刻体会到平安机制的优越，对收展制更加坚信不移。有的同学因为业绩平平，突然之间好像失去了方向，找不到感觉，甚至对自己产生了怀疑。我想这一切想法都是可以理解的，因为我们都肩负着家人的重托，我们都有对成功的渴望。

你还记得上学时候的事吗？老师表扬你是因为你有了进步，老师批评你，也是因为他爱你而担心你迷失了方向，批评的越严厉，爱的也越深刻。走向社会，没有人批评和指导我们了，我们不可避免的做了偏差的选择，或者说别无选择，或者说放松了自我的管理，所以导致了我们的失败。

于是我们语重心长的告诉我们的子女：好好学习，听老师的话。甚至我们会单独找老师：好好管管我的孩子吧，越严厉越好。我们又把希望寄托在孩子身上，这一切也是可以理解的。

经商好不好？当然好，经商可以赚大钱，但是经商既要有充足的资金，又要面对身边一个个陷阱，稍有不慎，可能坠入万丈深渊。

那就让我们试着做点小买卖吧，少挣点就少挣点，乐个逍遥

自在无拘无束，然而你在同工商和税务的追逐之中，不知道能否寻求到微薄的利润。

有人说我要求不高，打个小工，有四、五百块就行了，但是刻薄的老板见利忘义，既要扒我们的皮，又要克扣我们的工资。

唯一算的上工作的公务员，我们又无缘进入。

所以，我们已经没有了退路，平安是平凡人的最好选择。在这里，你可以白手起家，你也可以实现自己的梦想，只要你付出努力，或许暂时没有成功，但是最终必将成功！

谢谢大家！

总结在回顾这半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和××支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。

而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。

而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

1.保险产品建议书

2.保险产品开发个人简历范文

3.英文演讲稿-演讲稿

4.演讲稿格式-演讲稿

5.爱心少年演讲稿-演讲稿

6.守护生命演讲稿-演讲稿

7.班长竞选演讲稿-演讲稿

8.青春励志演讲稿-演讲稿

推介产品的演讲稿篇七

你们好！

我是xx公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是销售部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、

揽全局的意识和能力。

同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施 兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

推介产品的演讲稿篇八

大家下午好！

为加快鸡西生态旅游城市建设，加强鸡西同省内外旅游业界的交流合作，宣传推介鸡西的特色旅游资源和养生度假旅游产品，进一步增强“生态鸡西、养生度假”和“白鱼之乡”旅游品牌形象的竞争力和影响力，实现全市旅游业又好又快发展，今天我们在这里举办中国鸡西煤炭国际博览会系列活动之一——鸡西兴凯湖、乌苏里江旅游推介会。

参加这次活动的领导和来宾有：省政府新闻办、市委宣传部的领导，中央、省市级媒体及香港媒体记者，省内地市旅游局、旅行商，鸡西域内县(市)区旅游局局长负责人及市域内的新闻媒体记者等，共有80余人。

本次推介会共有5项议程。

现在，进行第一项，请来宾观看鸡西旅游风光片。

下面，进行第二项，请鸡西市旅游局局长姜培宏作鸡西旅游产品推介发言。

进行第三项，请鸡西兴凯湖远大旅行社经理赵运堂代表鸡西域内旅行社发言。

现在，进行第四项，请黑龙江教育国际旅行社经理李丛

辉女士代表参加本次推介会的国内特邀旅行商发言。

现在，进行第五项，由域外旅行社与鸡西地接社签订旅游合作协议。

1、首先，请大庆教育旅行社与鸡西康辉旅游公司上台签订合作协议。

2、下面，请七台河华夏旅行社与鸡西兴凯湖远大旅行社上台签订合作协议。

各位领导、各界来宾，朋友们：本次鸡西兴凯湖、乌苏里江旅游推介会已近尾声。本次旅游推介会的成功举办，得到了在座各位领导、来宾特别是众多旅行商的大力支持，其成果将对鸡西旅游业发展具有重要的推动作用。在此，向大家表示衷心感谢。同时希望各界朋友今后能一如既往地对鸡西市旅游业发展给予鼎力支持和关心帮助，用你们的智力精华和丰富的实践经验为我市养生度假旅游又好又快发展提供有力支撑。最后，欢迎大家常到鸡西做客，欢迎各位旅游业界同仁前来鸡西投资兴业，共绘鸡西旅游业发展美好的明天！

谢谢大家！