

# 最新妈祖文化的演讲稿题目 销售演讲稿 题目(优质10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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？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。

## 妈祖文化的演讲稿题目篇一

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，让我们一起努力，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！

## 妈祖文化的演讲稿题目篇二

激励学生的演讲稿

尊敬的各位领导,各位同事,亲爱的同学们:

大家好!

在成功者的队伍里面，很多人并不见得很聪明，在失败者的队伍里面很多人并不见得很愚笨。我们经常聊到一些牛人，所谓的牛人就是平时不做作业也偶尔会考高分的人，也可以叫投机取巧的人们，天上掉馅饼的时候，也许他准备好了筐子，可是你能保证天上永远下馅饼吗？不能，只有拥有真本事的人，真金不怕火来炼，这样才不会考运气吃饭。有个木桶原理，即短板决定盛水的多少。同样，在人生中，你的弱点就会决定你未来的发展，能改正的叫缺点，永远克服不了的叫弱点。那么同学们学习是你的弱点吗？你们会让学习成为自己的弱点吗？对，不是，那么就让学习成为你的武器，成为你通向未来的桥梁吧，学习无敌，加油！同学们，在学校里，老师和你们是最亲的人啊，你们就是我们的梦想和希望。教你们的几位老师付出了很多辛勤劳动。吃饭的时候，她们在想这节课该怎么上？走路的时候在想怎样能和你们处的更好？怎样才能更接近你们的心？在她们的眼里，你们就是她们的家人、朋友。以心换心，要知感恩。我相信有这些好老师，加上你们这些勤奋努力的学生，今年六月份的毕业考试一定会取得最优异的成绩！

同学们，相信你们都是最棒的，为了未来，为了梦想，加油！

大家好，我是\*\*\*。岁月匆匆，时光转瞬即逝，从我踏进这个中学的校门开始至今已将近两年了，想想两年前那个十分稚嫩的我，到现在已经光荣加入共产主义青年团。回首过去，在这过去的两年时光里，有苦有乐，学到的东西，无论是在学习上，还是在生活上都十分丰富，得到了很多经验和教训，人也比以前长大些了，在学习上也较以前有了很大的进步，并且积极参加团组织的活动，也认识了更多的同学。

学生主要是学习，只有不断地苦学巧学，才能让自己充实起来，不像气球，仿佛飞得很高，仔细一看却是被浮云托着，表面看上去还饱满，但肚子里却是空空的。我们追求的是内在的饱满，而不是表面上的虚华。一个人的学习是永无止境的，自己就像半杯水，要觉得自己拥有的知识是半空的，而

不是半满的，需要的是不断地去填补，而不是觉得已充足，要知道如果一个杯子满了，没有空间了，它就变成了一个没有用的杯子了。

在平时的学习中，我没有太多的资本，靠的就是勤奋。从来不会觉得学习已经足够。在课堂上，把老师讲的主要内容记下。在课外，把一天的学习任务列在一张小纸条上，按着学习计划，有条不紊地完成每一天的学习。不懂就问，不会就学。少上网，少逛街，把能用的时间都花在学习上。用早上最好的时间学英语，用晚上睡前半个小时看些课外书。在读书看报时，养成读书做笔记的习惯。一件事做到某一阶段，决不可停止下来，而应该继续努力，以达到更高的高度。如果在学习上自以为满足而不再追求进步时，便是由盛转衰的开始。人的身体之所以能保持健康活泼，是因为人体的血液时刻在更新。同样在求学的路上应该时常吸收新鲜的思想，先进的知识，不断地充实自己。

我一直在摸索一种适合自己的学习方法，从而使生活学习达到事半功倍的效果。方法大家都听了许多，但要想知道是否适合自己，就一定要亲自尝试，并坚持不懈，逐步积累，定会有满意的结果。

学习最重要的是要有信心，一个人的成就决不会超过他自信所能达到的高度，在做每件事之前，我都会默默地为自己鼓劲，只要我努力，一定能行。只要把自己的心态调整好，有自信就等于成功了一半。我每做一件事，都是一方面充满必胜的信心，另一方面又去努力备战，尽力把事情做到尽善尽美，决不留下遗憾之处。

我爱我的学生演讲稿

尊敬的领导及各位同行：

大家好，今天我演讲的题目是：我爱我的学生

今天我们集会于此，共表心声。这其实是在见证教师职业持久的光辉，我们都是肯定自己的承诺。将教育事业树立在心上的，不是我们的名称，也不是职业操守的教条，更不是法律制度的约束。而是我们拥有一颗奉献教育的心；拥有一颗热爱学生的心。这颗心让我们成为阳光下最灿烂的人。

著名学者许亢梅说：“看见学生想到自己的孩子，看见自己的孩子想到学生，因为爱子所以爱生，因为关心自己的孩子，所以关心每一个学生，因而心中牢记——爱生如子！今天，我们继续着这一未竟的征程，架起这些真理与现实的桥梁。

今天，我们是为了兑现诺言而来的，当我们迈上讲台的第一步起就暗许诺言：承诺要用毕生的心血来浇灌祖国的花朵；承诺视他们如自己的孩子；承诺用自己的生命来保护他们。

我忠诚于我们的事业，保证让每一个学生都知道，他有同其他人一样成功的机会。因为，他是我的学生。

我爱我的学生，领导们，老师们，三钱粉笔，万钧重担。教师之责任，任重而道远。山登绝顶我为峰，莫管风逐秀林木。

## 妈祖文化的演讲稿题目篇三

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。

## 妈祖文化的演讲稿题目篇四

我们班是一个友爱的班级。我还记得选读文科的同学离开班前的依依不舍，畅谈后泪落连珠的情不自己；还有那次运动会取得佳绩后的放声狂欢，是那么开心！从来没有过这种感

觉——为一个集体取得的成就而欣喜如斯，总感觉我们班拥有一股强大的力量，让我们这些处于叛逆期的青少年为之落泪，亦为之自豪。

班主任万立新老师比较提倡“自主”。对于高中生来说，“自主”的确是件不易之事。表面上看，“自主”是种“自由”，例如，在我们班，踢足球、打篮球是被允许的。“金无足赤，人无完人，每个人都有优缺点，要尽其所长，爱其所爱。”这是万老师常说的话。也许正是这种充满包容的教育方式，使我们获得了快乐和发展的空间，并不为高中生活的枯燥而感到无趣。班里尝试着采取“自主化管理”的模式，让班干部负责日常琐事及行为规范，且由民主选举不断轮换。每一个处于任职期内的班委都极其尽责，开动脑筋为班级管理出谋划策。所以即使老师不在班上，也可以在早自习听到朗朗书声，自习课上鸦雀无声，大扫除后窗明几净……这种方式，既培养了一批优秀的“小管理者”，又让更多的同学体会到了作为班干部的不易而更加自律。良好的班风由此而生。

正是这种“自由”带来的轻松快乐，与“拼搏”推动的努力奋斗，使得我们在运动会上小有成就，几次考试中饶有进步。有着第一任班长那句“不息为体，日新为道”有着万老师归总的“慎独”“勤奋”“激情”“梦想”，有对这个班热忱的爱，便会感念于心，努力拼搏。

## 妈祖文化的演讲稿题目篇五

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，你可以说你会考虑方法，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，才能有良好的团队合作意识，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。

## 妈祖文化的演讲稿题目篇六

各位老师、同学大家好：

人生大道，悠远漫长，我们要走的路还很长。很多人都认为人生的终点只有一个，的确终点只有一个，不过途径却是多样，当我站在起点时，我发现，我有一条勇敢的途径。

在温馨的回忆里，我寻找到一件事。那是一个寂静的夜晚，我睡在床被上，当时我还小，对于一个人独自睡还是抱有恐惧的情绪。我蜷缩在被子里，眼睛紧闭，心里不免有些慌张，同时希望自己能快点睡着，度过这无声的夜晚。

就这样，时间一分一秒的流逝，我的心情也平静下来。就在万物归寂的时候，毫无预兆的滴答声突兀地在我耳旁响起，我的心也立马揪紧。怎么回事？一个大大的问号带着淡淡害怕在我心里冒起。滴答声仍在继续，我的心仍在揪紧。一段时间过去，我莫名觉得不对劲，但又不敢去探查。于是，一场“心理交战”在我心中展开。去？还是不去？最后我终于鼓起勇气，一窥究竟。

我下床穿好鞋，悄悄地走出房间。听声音，能大概判断是从卫生间发出的，我看着黑不溜秋的卫生间，心中无疑是害怕的，但总是有一个勇气推动着我来到卫生间门口。我慢慢地伸出头往里看，样子看起来倒像一个小偷似的。在看卫生间时，突然开到一团黑影，我几乎条件反射般缩回头，捂着不断加速的心跳，妈呀，吓死我了。心情起伏一会，我擦了额头的汗水，心里不断退缩，还是回去吧。就在我的这念头出现时，又想起妈妈说过，男子汉要勇敢向前，不畏恐惧。对，我要勇敢，怎么能胆小？一股前所未有的勇气涌上心头，我大胆踏出一步。现在的我知道，那是我的一步，已经是在向勇敢踏出一步，向着勇敢出发。

至于最后的结果，黑影是一团毛巾而已，滴答声也只是水龙头未关紧而漏水罢了。回忆那一晚，虽然是一件平凡的小事，但从那以后，我再也不惧怕夜晚降临。我知道，那是勇敢，我已踏出勇敢的一步。

漫长的人生，我已向勇敢出发，勇敢的力量促使我勇往直前。至今回忆起来，我都觉得那一晚的一步，是我向勇敢出发的前奏，为之后的前行吹起的号角！

## 妈祖文化的演讲稿题目篇七

要放寒假了，咱们的暑假作业布置了下来，在作文一栏，老师让咱们写写“家风”。老师问咱们：“家风是什么？”咦？家风是什么？难道是家乡风情，风景或者水土人情？我胡乱猜测着。老师告诉咱们：“家风就是规矩，写写你们家里的规矩。”哦！~原来是这样，我恍然大悟。爷爷奶奶对我要求严格，我家自然是会有很多规矩。

只要我犯了错误，有些地方做得不好，或者坏了规矩。爷爷奶奶一般会用一些名言来告诫我。

我有些坏毛病、坏习惯，都是和其他人学来的。爷爷很不满

意，说：“近朱者赤，近墨者黑”。就是让我要多和好的人，有教养的人接触。学习他的长处，弥补自己的短处。好人会影响你往好的方向去。坏人会影响你往坏的方向去。所以，和好的人接触会让我一生受益。

“尊敬长辈”这也是必须的’。因为爷爷奶奶年纪大了，需要安静，所以在我家，不可以大吵大闹。和他们起了争执时，我会特别急，不耐烦。就和爷爷奶奶大声嚷嚷着说话，为自己辩解。就算是长辈理解错了，也应该用心平气和的态度说清楚。

吃饭也要有吃饭的规矩。长辈还没上桌呢！晚辈不可以先吃。如果咳嗽、打喷嚏，不可以对着桌上打，这是不文明、不礼貌的。应该用手捂住嘴头冲外解决。还有就是“食不言，寝不语”。吃饭时不要说话、聊天，桌上唾沫星子满天飞，多不好呀！当家人聚在一起时，喝酒、水一般都会碰杯。碰杯时，晚辈的杯口应该低于长辈。当你想吃远处的菜，却够不到，不能站起来。可以让长辈帮你加一下。吃菜时，不可以挑来挑去，满盘子扒拉，只能捡自己这一小块的吃。这些是咱们家餐桌上的规矩。

咱们家的规矩有好多，三天三夜说不完。对于一些小事也会有许许多多的小规矩。一个人的教养就是从这些方面体现出来的。家风是什么？现在我明白了。家风，就是一个家庭或家族的传统风尚，是中华民族传统美德的现代传承，咱们中华民族5000多年的灿烂文化孕育了许多优良的传统；家风是咱们立身做人的行为准则。咱们应该“先学做人，后学做事”。

## 妈祖文化的演讲稿题目篇八

各位领导、同事、朋友们：

对于幸福，不同的人有不同的认识和理解，我想在大家的心目中，幸福是各种各样的，她可以是少女嘴角甜甜的微笑，也可以是老人手中的一杯清茶，是初为父母的紧张与喜悦，是涉世之初的羞涩与憧憬……总之她是一个“温暖”的词汇，是爱的付出与收获，你必须用心去感受她的存在。

对我而言，幸福是因为我属于信合这个大家庭中的一员，幸福就来自于我的身边，我身边的信合人，来自于对工作的热爱，对岗位的热爱，对信合事业的热爱。

并且，因为热爱所以勤奋钻研、因为热爱所以勇于进娶因为热爱所以乐于奉献。

幸福是今天我能够站在这里，没有什么豪言壮语，也没有什么长篇大论，只是同大家一起分享我的感悟，更希望能带给大家一些收获！

光阴荏苒，岁月从指间悄然流逝，我依然清晰的记得第一次踏进信合的大门，是陌生，是茫然。

虽然从父亲的身上，我对这份工作已经有了些许的了解，但当听到师傅们说他们已经在自己的岗位上工作了几十年的时候，青春年少的心依然充满了不解和疑惑。

一个人怎么可以面对同一份工作几十年，不枯燥不厌倦？当时的我对于在信合的未来没有过多的希望，因为我更期望自己有一个多姿多彩充满挑战的未来。

如今在信合这个大家庭里我已经走过了13年，有了在不同岗位工作的经历。

我深深的理解了师傅们可以几十年如一日热爱这个大家庭的原因，也为自己能够成为其中的一员而感到自豪。

我常想，假如不曾走进这个大家庭，那我将错过的是怎样的一种美丽人生。

因为13年来我不仅得到了领导、同事们在工作上和生活上无微不至的关心和呵护，更是看到了信合事业在不断的改变、创新和发展。

从一代代信合人和大家身上，我看到了一个勇于创新、锐意进取的领导层，一支团结奋进、奋发向上的员工队伍，我坚信一代代信合人可以开创一个充满希望的明天，这个大家庭会有一个辉煌的未来。

回首参加工作以来走过的每一步，我发现自己是如此的幸运。

入社之初，钱不会数，算盘不会打，师傅们一遍又一遍手把手的交会我。

从网点到机关，角色的转变让我短时间难以适应，师傅们用他们积累的经验告诉我该从哪做起、该怎样去做。

自己工作失误时领导没有指责没有埋怨，有的只是语重心长的指正和叮咛，帮我分析原因，教我看问题、想问题的全局观念，点点滴滴让我逐渐提高自己。

今天，我的工作之所以能够取得一些小成绩，自己的努力是占了一部分，但更多的是领导、朋友、同事在我成长的道路上给与我的无私关心和真诚呵护，从业务到待人接物到为人处事，无论是在工作上还是在生活上，这种关爱无处不在。

这个集体、朝夕相处的同事让我收获了很多，在我的心中集体的和谐环境、人文管理、企业文化让我有了归属感和认同感。

领导、同事已经不是单纯的领导和同事，是兄长、是姐妹、

是朋友，是值得我一生珍惜的人。

13年来我亲眼目睹我们的营业厅变得宽敞明亮，员工队伍不断扩大，人员素质逐年提高，业务种类不断增加，制度更加完善，管理日趋细化……亲身体会到信合事业蒸蒸日上。

从原来使用农行的名称到有了自己的徽标，从手工操作到单机处理业务再到综合业务网络系统，今日我们也有了属于自己的银联卡“富秦卡”。

信合人正在用自己不懈的努力改变着，虽然每一次他迈出的步伐与其他金融机构比起来是小了点，可一步一步走来，历经改革的阵痛和创新，每天我们都可以感受到新的不同。

站在一个全新的起点，我和我的父辈、师傅们一样，愿意用自己的青春岁月伴随着信合事业的发展，和他一起成长，共同经历发展道路上的风雨，和他一起迎接风雨之后的彩虹。

今天我能够站在这里，我要深深感谢我的家人。

是母亲给了我生命，哺育我长大；是父亲让我走进了这个温暖的大家庭，我对信合工作的热爱也源自于从小他对我的谆谆教诲。

虽然他的工作生涯没有什么值得赞扬的大业绩，但几十年来他在工作岗位上严格要求自己，兢兢业业、尽职尽责，用自己的一言一行默默的影响着我，为我树起一个学习的榜样。

是爱人和孩子，给与我理解和支持，带给我欢乐。

我也要感谢在我成长道路上给与我关爱和帮助的兄长、姐妹、朋友们。

各位领导、同志们：

大家好!在我演讲之前,请同志们先听一听我亲眼目睹过的一件小事:农历××\*月××\*是××\*乡××\*庄的庙会。

在今年的庙会上,我看到了一位卖唱的瞎眼盲人,他双手熟练地拉着二胡,唱着一首又一首歌曲,他前面的瓷盆里放着赶会的人们施舍给他的零钱。

同志们,看到这样的情景,你别以为这只是为了赚钱,他那么动情地唱,就是为了把他心中的歌唱给大家听,他的眼前虽然一片漆黑,但他心里明白,美妙的歌声是任何人都向往的,就像任何人都向往光明一样。

今天我来演讲的目的就是为了把我心中的歌唱给大家听,这支歌的名字就叫《挑战风雨,走向辉煌》。

我是在五年前来到××\*的,成为盐工后所遇到的第一次拉塑料就给我留下过深刻的印象:在暴风骤雨中,盐工们拖着沉重的钢丝绳,脚深深地陷在泥泞的盐道上。

当拉塑料的过程中出现故障的时候,他们便大声喊着,指挥着,那声音穿透风雨,让人感到一种男子汉所特有的粗犷与雄壮,盐工们拉上几十次这样的塑料才能完成一年的生产任务。

在拉塑料的过程中,盐工们跌倒了再爬起来,爬起来再跌倒……手常常被锋利的盐划破,伤口一浸上卤水就要溃烂,很长时间也好不了,日积月累,他们的手上就留下了很多伤疤。

盐工师傅们就是用这样一双长满伤疤的手抵抗着风雨,在荒凉的盐碱滩上书写着辉煌。

从这双手上,我们看到一种坚强的品格,也看到一种神圣的人生态度。

人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。

流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。

没有经历过饥饿历史的人就不知道填饱肚子的幸福，没有受过寒冷侵袭的人就永远也不知道温暖的真正含义。

遇到困难我们要像风雨中的盐工一样，跌倒了再爬起来，用伤疤来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

盐工们言语虽然憨厚，但他包含着深刻的哲理；盐工们工作虽然艰苦，但他们生活得同样充实快乐；盐工们脸上虽然满是皱纹，但他们不会苍老，因为他们心存理想，只要信念坚定，人就永远年轻。

盐场里的盐是从泥土上长出来的，就像盐工那朴素的言行；盐场里的水是清澈的，就像盐工那襟怀坦白的心胸；产盐所用的卤水是取之不尽的，就像盐工那永不枯竭的豪情；坨台上的盐是不断更换的，但洁白却总那么鲜明，就像盐工那无瑕的人生。

在我的记忆中，有一部电视剧曾深深地烙在我的内心深处，那就是《雍正王朝》，剧中的雍正皇帝即位后便开始艰难地推行新政。

为了挽救千百万处在水深火热之中的人民，为了挽救整个走向衰亡的大清朝，他失去了悠闲舒适的生活，失去了德高望重的名声，失去了诚挚可亲的朋友，失去了温柔甜美的爱情。

他忍受着人际关系的复杂和险恶，忍受着世间感情的冷酷和刻薄，忍受着流言蜚语的打击和恐吓，忍受着自己内心的孤独和寂寞，他废寝忘食，呕心沥血。

经过他的努力，国库充盈了，百姓负担减轻了，而他的政敌却遍布朝野……雍正十三年八月二十二日深夜，积劳成疾的雍正皇帝静静地趴在了御案上，而这一趴就再也没有起来，第二天，人们才发现他身体下压的竟是他没有批阅完的厚厚一摞奏折，这位中国历史上最勤勉的皇帝就是这样去世的，他的. 一生得到的只是当时人们评价他“残酷无道”的骂名。

在这之后，是中国历史上持续60年的乾隆盛世！在乾隆盛世，中国疆域广大，人民富裕，百姓乐业，成千古奇观。

感谢作家二月河，他用作品的形式告诉了我们这样一个道理：人，无论是王公贵族还是黎民百姓，都是在负着一种责任生活的，做人要对自己的品格负责，做事要对自己的行为负责。

张瑞敏曾这样回答记者：“在很多小说、电影中常有企业家几经挫折，最后东山再起，获得成功的情节，这对于局外人欣赏是很精彩的，但在实际生活中，一个企业只要经受两次大的挫折，就可能一蹶不振。”是的，小说需要的是情节的起伏，可现实却需要平淡的磨砺。

张瑞敏知道，他的责任就是要避免企业的大起大落，争取顺利发展，他从不搞轰动性的大变革，而是以碎步小跑一路领先。

这绝不仅仅是因为他性格的谨慎，更主要因为他深知肩上责任的重大。

张瑞敏的稳重，带来了海尔的稳重，海尔的稳重，促进了海尔的发展。

海尔的管理太枯燥，太烦琐，太认真，而这正是海尔培育企业长期活力的原因，也是海尔的管理模式别人难以学会的原因。

如今，党的十六大刚刚落下帷幕，回顾十三届四中全会以来的十三年，中国最大的特点就是稳定，最大的成就也是稳定。

稳定使我们不断地进行改革，改革使我们不断地加快发展。

在人生的旅途中，我们所看到的也不光是山青水秀，流云彩霞，更多的是要领略平淡的日子，这是岁月本身蕴含的一种残酷而坚实的力量。

面对平淡的日子，我们应该选择从容，在踏踏实实的工作中积累着自己，充实着自己，珍惜生命中的每一天，只有这样，单调的日子才会有声有色，平淡的日子才会丰富多彩，艰苦的工作才会充实快乐。

经历了七年的风雨与坎坷，××\*集团在前进的过程中克服过各种各样的困难，前面风浪或许更大，困难或许更多，但有一种力量却是任何艰难险阻也战胜不了的，那就是我们有傲气面对万重难的英雄气概，像面对风雨的盐工们一样，毫不畏惧，勇往直前。

我们相信，未来的××\*一定会像历史上的“乾隆盛世”那样大而美，富而强。

谢谢大家！

## 妈祖文化的演讲稿题目篇九

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》、《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”。

## 妈祖文化的演讲稿题目篇十

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！