

推销枕头的演讲稿英语 自我推销演讲稿(实用5篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

推销枕头的演讲稿英语篇一

大家早上好！

在这充满生机、充满活力、充满欢乐、充满希望、充满生命的美好的春天里，很高兴能和在座的朋友们一起参加中国演讲协会举办的演讲与口才特训营。我叫黄丽梅，炎黄子孙的黄，绚丽多彩的丽，梅花香自苦寒来的梅，我的名字时时都在提醒我：做为一名炎黄的子孙，要想有绚丽多彩的人生，就必须要有梅花那样有吃苦耐劳的毅力与品质。为此，我不断的在学习、在努力、在追求！

我来自广州，是一名热爱生活、热爱音乐、热爱舞蹈的教师。尽管我性格开朗、喜欢与人交流沟通，但总觉得自己的语言表达还缺点什么，听了颜老师的示范课后，我才知道演讲的博大精深，口才的魅力无穷，所以，我毫不犹豫的报名参加这次演讲口才特训营。

亲爱的朋友们，演讲口才是天下第一才，我们只要拥有了，就一定会使自己的人生更精彩！大家说对不对！

最后，衷心的祝愿大家能够一起在颜永平老师的演讲特训班上学有所思，学有所乐，学有所获，学有所成。让我们成为

一个口能言之，身能行之的出色的炎黄子孙!谢谢!

推销枕头的演讲稿英语篇二

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！

推销枕头的演讲稿英语篇三

大家好！

两年前，我来到了销售部，面对这个与专业毫不相关，以前从未接触过的行业，我第一次对自己的选择产生了怀疑。

刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待来自全国各地的客户。令我没有想到的是销售工作千变万化，暗藏玄机。由于女孩子天生的羞怯感，我总是不知道该怎么与客户沟通、不知道怎么介绍产品才能令客户满意。为此，在刚开始的工作中，我经历了很多次的尴尬和失败。记得有一次：有个从山**的客户咨询充电架和矿灯的型号和具体的使用方法，办公室又刚好一个人也没有，我只好硬着头皮给客户讲解，对客户的询问，我的回答驴唇不对马嘴，笑料百出，最后，这个客户因为我极不专业的介绍选择了别的企业的产品。这件事情对我的触动很大，虽然**没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于**的信任，由于我的不用心，而使公司失去了客户！给公司造成了损失！

这件事情以后，我认真审视了自己：我没有积极主动的去学习，没有足够的重视。在之后的工作中，我主动地和每一个业务员沟通，虚心的向生产、供应和财务等各部门的人员请教。

换个态度对待自己的工作，反而觉得工作充实而又意义，自己不但对咱豫光品牌的`矿用产品也越来越了解，而且还自我摸索出不同销售区域因气候等各方面的差异，会选择不同类型的产品；怎样有策略的竞争别人已经占有的市场；（这句话我没有看明白）与其他竞争对手相比，我们产品的优势在哪里？劣势又在哪里？在与客户沟通的过程中，如何扬长避短，实事求是地为客户推荐最适合他们的产品。我还发现：河南及周边地区大部分客户会选择在周末来提货，为保证供货及时，我放弃了自己的休息时间，尽心尽力的服务好每一个客

户，为此，我在朋友中又多了一个外号：“豫光第一忙”。

“闻道有先后，术业有专攻。”即使简单的内勤服务工作，也有专业的地方，那需要靠经验的积累，也靠技巧的突破，才能把看似简单的工作，做的比别人出色。

越是微不足道的工作，其实也越能成功，因为这些工作所面对的都是生活中最基本的事物；许多人往往会忽略它的重要性，却无法否认它的存在价值，因为它是我们工作中不可分割的一部分。

朋友们，如果你在公司正从事着非常细微的工作，千万不要灰心，不管做什么事情，我们都要尽力做到最好。职业不分贵贱，贫富没有差距，只有我们拥有值得让别人信任的专业水*，拥有让别人信服的工作态度，我们的人生才会有更多的超越和收获。豫光给了我们这样一个广阔的*台，让我们一起在这个*台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。

推销枕头的演讲稿英语篇四

人格与气度、礼貌与聪慧、信用与机智等素质、修养，是一个人立身处世的主要因素，考察竞聘人时，当然要关注到这一切。因此，竞聘人演讲时，要以自己的内涵力量去打动并感染评委和听众，既要展示才华，也要展示德性。竞争固然无情，但不可以诽谤和贬低别的竞聘人的方式来树立自己的形象；参与竞争的过程中，有些细节也不可不注意，很可能评判者就是要从这些细节中来考察你的素质。比如在现场设置一些“举手之劳”的事看你“躬腰”否，故意让你久等看你烦躁否。现在竞聘者中大学生研究生多得很，恐怕用人单位更希望找到有才更有德有境界的人。某行署办公室招聘秘书时，办公室领导有意在通往主考室楼梯上安排上访者，拦住他们要见主要领导“理论理论”。不少应聘者以我现在还不是办公室的人为由，视而不见，或绕道而走，或挣脱逃身。只有一位从事过办公室文字工作的年轻女同志耐心询问上访

者的苦衷，倾听他们的意见和呼声，俨然以自己是行署办一员的身份耐心细致地对他们作解释说服工作，并表示一定将他们的意见转告领导，请求领导督促当地尽快解决。不想这些上访者得寸进尺，说肚子饿，她便为他们买来方便面；说没有返程路费，她掏出50元钱给他们。她在演讲中有这么一段：做人，人格是第一位的。我一直这样评价自己：水平三流，知识二流，人品一流；我深信行署办需要高水平的文秘人员，我过去那些所谓的辉煌肯定微不足道，但是我也深知，行署办文秘人员的工作成功也在很大程度上取决于他们的修养。

评委当即报以热烈的掌声，打开了电视机，她才发现楼内楼外的言行都在评委的监视之中。她被现场录取了，因为她把握住了应有的谦虚、尊严、理智，应有的人生观、价值观、世界观。

耳目一新、与众不同是征服评委的妙策。思维的独辟，观点的`独到，表达的独特，是竞聘者努力的方向。下面是一位高中毕业生竞聘村委会主任的演讲词片断：我从没有担任过村干部，缺少经验，这是劣势，但正因为从未在“官场”混过，一身干净，没有官相官态、官腔官气，更不可能是官油子；少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢作敢为的闯劲。正因为我一向生活在最底层，从未有过高高在上的“体验”，对摆“官架子”看不惯，弄不来，就特别有民主作风。因此，我的口号是“做一个彻底的平民村委会主任”……这位竞聘者的演讲词，可谓是“官念”新颖不俗。具有鲜明的个性和风格。

精神状态影响着竞聘者的命运。斗志昂扬，意气风发，体现了风风火火闯事业的饱满激情与蓬勃向上的自我形象，会给评委留下好的印象。请看一次竞聘办公室秘书的最后一位竞聘者的演讲片断：人们找到了竞争这种生活方式，我当然不会放弃属于自己的那份公平。我清楚，评委不会无缘无故地偏爱一个人，但是好感的砝码必然会加在信心十足、言行一致人的身上。我认真地研究了你们招聘这个职务的条件，也仔仔细细地分析了前面的竞争伙伴，我们相似的地方很多，

说心里话，我们都想赢。但这是特殊的选人，需要的是言行一致、行过于言的人，而不是虚言巧语，言过于行的人。我敢来竞聘，是因为我有闯劲，又有干劲，我做人的原则是说真话干实事。所以我相信这次竞聘演讲给我带来的不会是别的，而必定是下次的就职演讲。

这位竞聘者激情奔涌，精神饱满，他那坦然的气质，潇洒的风度，强烈的自信，给评委留下了深刻的印象。总之，竞聘演讲必须把握两个原则：一是用心去投入，展示一个真实的自我；二是随机应变，巧妙推销，充分展示你的聪明才智。这实际上是心理学中两个原则的运用：求同原则与求异原则。竞争固然要说自己行自己好，但愚蠢者总是喜欢不着边际地自我吹捧；而聪明者往往不是轻易地说自己是个人才，而是先谈劣势说不足，曲径通幽，等到评委觉得你诚实时，再全方位展示自己，效果当然好了。

一是实在，介绍自己的实力必须做到实事求是，而且要做到“实”得“可信”。

二是艺术，比如运用心理学上的攻心理论，先抑后扬，先贬后褒，腾挪跌宕，做到“实”得有“度”，“实”得“文明”。

三是心机，在面试演讲中，评委总是有意无意地将第一位演讲者作为参照对象。

推销枕头的演讲稿英语篇五

大家好！首先，我要感谢各位**能给我这样一个机会，来参加产品经理的竞聘。站在这个舞台上，我的心情已经非常激动，这是对我2年来工作态度与工作成绩的.充分肯定，我感到十分欣慰！

首先允许我做一下自我介绍。我叫蔡雪丹，先后做过储蓄、

对私、对公等岗位，目前的岗位是产品经理岗，无论从事哪个岗位，我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。

随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质 and 一定的营销经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名产品经理，能做好应该履行的职责。

对于产品经理这一岗位，我是这样理解和认识的。产品经理是客户经理的“**”和“精英”。产品经理相当于客户经理而言更细化、更具体、更专业、更精准，是客户经理队伍中的“龙头”。按金融界通用的“二八”理论去理解，20%的产品经理可创造全行80%的经营效益。

产品经理是细化的不同类型的理财顾问，确切的说是高端客户的理财顾问，营销对象是现有的、潜在的高价值客户。做为一名合格的产品经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；做为一名产品经理，应当协调和**全行各****及机构为客户提供全方位的金融服务；做为一名产品经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

如果我能够走上产品经理的岗位，我希望自己是银行和客户之间的纽带和桥梁，为客户送去我们的关怀与服务！客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有责任为其量身定做与推荐适用的农行产品。对客户的新需求，我们更要及时向****报告，努力探索与开发相关产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。同时，我们力求在协调前台业务部门与**业务部门、上下级部门、资源合理分配的基础上，保证每位客户的每一笔业务都能在我们农行及时、顺畅、准确地完成。善于引导客户、

努力满足客户业务需求，为客户提供“一站式”服务，这些将是我们每位产品经理永恒的要求与追求！

实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与*台。在此，我衷心希望各位**、各位评委能给我这个机会，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、**我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！