

2023年求职关的演讲稿(优质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。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？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。

求职关的演讲稿篇一

您好！

能够站在这里参加面试桂江造船厂，作为梧州唯一一所国防船只制造单位，即是大家向往的也是自己所追求的，今天能有机会向各位考官请教和学习，我感到非常的荣幸。希望通过这次面试能够把自己展示给大家，真心地希望您能对我做出客观的评价。

在学校期间主要学习了：电子商务基础、企业管理概论、财务管理、计算机及应用、国际贸易与实务、市场营销、经济学、网络营销、电子商务法规、商务管理、商务礼仪、市场分析、网络信息安全与管理等课程。

深知理论与实践结合的重要性，在竞争日益激烈的今天，我坚信只有多层次，全方位发展，并熟练掌握专业知识的人才，才符合社会发展和用人单位的需要，才能立于不败之地。事业上的成功需要知识、毅力、汗水、机会的完美结合。同样，一个公司的荣誉需要承载她的载体——人的无私奉献。

“世有伯乐，然后有千里马”。如果我能够得到您的赏识，有幸成为贵单位一员，我必将以务实的作风，实干的精神，应用于实践。虚心向领导和同事学习，听取他们的教导，吸取他们的工作经验，踏踏实实做好每一项工作。为社会做出

贡献，以优异的成绩，出色的表现博得您的信任和肯定！

最后，祝贵单位事业鹏程万里！

演讲完毕，谢谢大家。

求职关的演讲稿篇二

大家好！

我是在xxx房地产销售部的销售员工xxx[]非常感谢，自己的能得到领导们的推荐。有机会踏上竞争房地产销售经理的竞聘演讲会，我的心中真的万分的激动！再次感谢各位领导！

作为一名员工，我来到xxx公司其实也有一段时间了，在领导的赏识下，我于20xx年x月进入公司，在xxx领导的帮助下，努力的学习公司工作技巧，至此，已有x年的工作经验。

回想这些年的工作，我对公司的发展和方向都有了一个详细的了解。在日常的工作中，领导们总是在培训中给我们很多的经验的教导。这使得我们在工作中收获颇丰。在工作外，我们还积极的互相学习和帮助，利用休息等空闲时间，互相交流工作技巧，对互相的工作方式也都有学习和参考。这样的学习方式，让我在短短的x年里已经收获了丰富的工作经验。加上这些年自己在工作中的体会，我对自己知识储备以及工作能力都有了非常的自信。但是，至今，我仍未放弃自己的学习，为了能让自己在工作中不断的进步，我仍然在工作中努力，在工作外强化自己！

但是，在近期的工作中，我却感受到自己不应该仅限于此！我相信，自己的能力能在工作中做的更好，相信自己更高的平台上一定能有更大的进步！当自己有幸能得到这次的竞聘机会的时候，我就知道自己的机会到来了！未来，不能仅仅是自己等待好运到来！一定要靠自己把握机会！

作为销售部的员工，我在这些年的工作中也在工作中接触过经理的工作任务，不仅仅是工作中有过了了解，我在工作外的时间也曾多次的学习和了解过。尽管当时自己还只是一个销售员，但是这些知识却给我来到了很大的帮助。

如果，我有机会能登上销售经理的位置，我会在工作中发挥自己最大的努力和能力，为公司提升工作效率，提高公司的业绩！并且，我还会像过去一样不断的提升自己，让自己在进步中不断的成长！

如果我不幸落选了，我也不会气馁，这只能说我的准备还不够，我还会继续努力，直到自己能会有更大的突破！我相信，自己的未来不仅仅在此！我一定会突破自己，一定会做最好的自己！

我的演讲结束，谢谢领导的倾听！

求职关的演讲稿篇三

（一）

不选贵的，只选对的“，这曾是一句广告词，而今是当今大学生择业的一种新的观念。

“不选贵的”就是不要盲目追求眼下经济收入高，社会地位高，很热门但发展前景不一定乐观或者不明朗的职业，不要鼠目寸光。“只选对的”，就是要选择适合自己的职业，这种职业暂时可能并不热门，但有上升的趋势和发展前景，要有长远眼光。

不久前看到一条消息，北京市现在最难找工作的是司机和财会人员，而历史倒回十年，这个结果是谁也不会想到的。那时候有本会计资格证或驾照的人都往南方和大城市跑，而且

都拿到高的工资，谁曾想到，十年后的今天，情况已发生了巨变，经济发达地区私车越来越多，司机的工资却一降再降，而财会人员竟然多得没人要。

对于正要求职和就业的大学生来说，选择职业要看准它的发展前景。某职业眼下吃香，但并不意味着今后还能继续吃香，发展前影如何，是一个职业值不值得选择的关键。如果只是盲目跟风，是很容易陷入困境的。

1992年，张明、刘亮和胡嘉三位高材生同时从某高校毕业，张明毕业后进入了当地一政府部门，成为一位颇让人羡慕的公务员，刘亮到深圳进了一家外企，工资高一些，但竞争压力大，总是感叹：累，真想停下来歇一歇；胡嘉在浙江一家民营企业当了一名技术员，工资低不说，还感到没有保障，因为这家民企创业的时间不长，给职工交社会保险金的钱都拿不出来。

十年后，张明提了一个副科级，工资加奖金只有1000多元，而且当地机构改革已拉开序幕，如果要裁员，严重超编的政府机关肯定是改革的重点。刘亮好不容易爬上了部门经理的位置，每月工资上万元，但自感已摸到了“天花板”，没有升职的可能性。再看胡嘉，从普通的技术员干起，现在已干到了企业副总的职位上，别墅、私车都有了，而且”野心勃勃“等待更大的发展。不是胡嘉有特别的能耐，主要是这家民企原来一直不被人看好，几乎没有什么大学生问津，企业老板特别重视胡嘉，当宝贝似的培养，工资越给越高，职位越提越高，因为有一个项目取得突破，他还获得技术股，他个人股票市值已过千万元，他骄傲地说，我现在既为老板打工，也为自己打工。

如果说他们三个人选择的偶然因素较大，那么让我们来看看选择余地较大的美国人是如何择业的吧。

美国有个规矩，见习工的工资不受最低工资额保障，收入远

远低于一般工作的工资水平。

在美国，很多人不看重眼前能拿多少工资，而关注职业选择是否对自己的人生设计有益的人不在少数。对他们来说合适是第一位的，收益是第二位的。而且，在美国人的择业观中，还有“先就业再择业”的思想，他们反对“一择业定终身”，认为“骑马找马”更好，因此，美国人才的流动性大，人首先要认识到自身的价值，然后找合适的职业来体现自身的价值。

相比之下，我们中国人的择业观，便显得相对狭隘和短视，许多人怀揣文凭，忙着去人才市场找关系，开后门，非要找赚钱多的“贵”职业，有时甚至改行换道，抛弃专业，干起与自己所学风马牛不相及的职业。虽然收入高了，但是自己的专业都荒废了，显然是一种人才浪费。

正在求职择业的大学生们，不防学学美国人，让“不选贵的，只选对的”这一全新的择业观念成为我们职业生涯的指南针。

（二）

尊敬的用人单位：

您好！感谢您在百忙之中抽空审阅我的求职材料，期望您给我一个自我展示和实现价值的平台。您的几分钟倾听或许会激励改变一个上进青年的一生。作为一名某大学会计专业的大学生，借此招聘渠道双向选择，祈盼寻找到合适的用人单位，以检验和锻炼自己在大学学得的知识 and 能力。我在会计专业知识领域里拥有比较扎实的理论功底和研究和思考能力，尤其是对会计业界现状、会计准则、会计基础知识理论、企业管理等有一定的理论基础。虽然工作经验不足，但我会本着会计学中的谨慎性原则虚心学习、积极工作、尽职尽责做好本职工作。诚恳希望得到贵单位的接洽，给予面试的机会，以期进一步考查我的知识和能力。（）海阔凭鱼跃，天高任鸟

飞。在贵单位这片蓝天上，我笨鸟先飞，或许会成为翱翔的雄鹰！一颗真诚的心在期望你的信任。我将创造机遇来改变我的人生，我将以我的知识积累和能力为贵单位发挥我应有的水平和才能。

谢谢！

（三）

您好！回想起您我脑海中不由地浮现出一幅画面：在河南省唯一的一片黄土高原地区，在三门峡市的一个穷山沟里，在一座山头的平地上，在一间土墙木顶的小破屋里，一条长凳上坐着四个专注听课的孩子，在专注地听一位年迈花甲的老人用地地道道的乡音讲课……这位老人正是您，一身多职，既是校长优势班主任，既是老师又是父母，您就是这样每年都带着这屈指可数的几个孩子走过了风风雨雨二十多年……七年前，我来到这里，看到了这里的一幕幕感人画面，从那时起我就下定决心，一定要努力学习，将来扎根这里，用我的绵薄之力来改变这里的现状，来为孩子们插上放飞梦想的翅膀。

而今我已是河南大学的一名本科生，在面临择业的此时，我毫不犹豫地选择了去贵校当一名普普通通的小学教师，我相信我有能力做好一名小学教师。通过这几年的大学生活，以自信取代迷惘，从幼稚走向成熟的我引以为豪。几年来，我一直严于律己，扎扎实实地学好专业基础知识并取得了不错的成绩。为了能够得到全面发展，我除了学好专业知识以外，还加入了多个不同种类的社团，校学生会、校广播站、院学生会、羽帆诗社、书法协会，并最终担任文艺部部长、羽帆诗社社长。在班级里还曾担任过体育班长、汉教班班长、文秘班班长、演讲教学班班长等职。其间我曾为院系活动拉过多家赞助、收益颇丰，至今仍与多个商家保持有良好关系，也曾带领社团与开封市作家协会、郑州大学九月诗社、开封市淇县文化传媒拓展公司等多家校外组织和团体举办了丰富

多样的文娱活动，在担任文艺部长其间，举办过多场丰富多彩的大小型文艺晚会，并且与我院其他两个文学社联合创办了文学院特别文学期刊《拭墨》，也在多家报纸、期刊上（如《黄河明珠》、《洛神》）等发表文学、政治类文章十余篇。也正是因为这种不断进取、勇于挑战、勤恳务实的追求，也使我有幸获得多项荣誉，其中校级活动荣誉证书六个，院级活动荣誉证书九个，“冰火都”优秀学生干部、“”优秀共青团员“等多项荣誉称号。我深知今天的我所做的还远远不够，但是只要给我这次机会，我这个支点，我一定超越自我，努力奋斗，翘起我前行路上的重任与希望！

1.求职必学的电话求职礼仪

2.工程专业求职求职信

3.求职简历与求职信

4.求职信中要明确求职目标

5.优质英语求职信的求职范文

6.毕业生求职英文求职信

7.求职礼仪——求职时自我介绍(原创)

8.求职简历与求职信的异同

求职关的演讲稿篇四

上午好！我是xx烟草市区二线客户经理xxx□我竞争的岗位是市场营销经理。我是xx年6月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利

益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

2、市场营销经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在xx烟草这个营销组织中，市场营销经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场营销经理的营销能力应该在一线营销人员之上）市场营销经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。（实际

操作)

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞聘成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，干出精彩！

如果竞聘失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

求职关的演讲稿篇五

这位老人正是您，一身多职，既是校长优势班主任，既是老师又是父母，您就是这样每年都带着这屈指可数的几个孩子走过了风风雨雨二十多年……七年前，我来到这里，看到了这里的一幕幕感人画面，从那时起我就下定决心，一定要努力学习，将来扎根这里，用我的绵薄之力来改变这里的现状，来为孩子们插上放飞梦想的翅膀。

而今我已是河南大学的一名本科生，在面临择业的此时，我毫不犹豫地选择了去贵校当一名普普通通的小学教师，我相信我有能力做好一名小学教师。通过这几年的大学生活，以自信取代迷惘，从幼稚走向成熟的.我。

几年来，我一直严于律己，扎扎实实地学好专业基础知识并取得了不错的成绩。为了能够得到全面发展，我除了学好专

业知识以外，还加入了多个不同种类的社团，校学生会、校广播站、院学生会、羽帆诗社、书法协会，并最终担任文艺部部长、羽帆诗社社长。在班级里还曾担任过体育班长、汉教班班长、文秘班班长、演讲教学班班长等职。

其间我曾为院系活动拉过多家赞助、收益颇丰，至今仍与多个商家保持有良好关系，也曾带领社团与开封市作家协会、郑州大学九月诗社、开封市淇县文化传媒拓展公司等多家校外组织和团体举办了丰富多样的文娱活动，在担任文艺部长其间，举办过多场丰富多彩的大小型文艺晚会，并且与我院其他两个文学社联合创办了文学院特别文学期刊《拭墨》，也在多家报纸、期刊上（如《黄河明珠》、《洛神》）等发表文学、政治类文章十余篇。也正是因为这种不断进取、勇于挑战、勤恳务实的追求，也使我有幸获得多项荣誉，其中校级活动荣誉证书六个，院级活动荣誉证书九个，冰火都“出色学生干部”、“出色共青团员”等多项荣誉称号。我深知今天的我所做的还远远不够，但是只要给我这次机会，我这个支点，我一定超越自我，努力奋斗，翘起我前行路上的重任与希望！

求职关的演讲稿篇六

“不选贵的，只选对的”，这曾是一句广告词，而今是当今大学生择业的一种新的观念。

“不选贵的”就是不要盲目追求眼下经济收入高，社会地位高，很热门但发展前景不一定乐观或者不明朗的职业，不要鼠目寸光。“只选对的”，就是要选择适合自己的职业，这种职业暂时可能并不热门，但有上升的趋势和发展前景，要有长远眼光。

不久前看到一条消息，北京市现在最难找工作的是司机和财会人员，而历史倒回十年，这个结果是谁也不会想到的。那时候有本会计资格证或驾照的人都往南方和大城市跑，而且

都拿到高的工资，谁曾想到，十年后的今天，情况已发生了巨变，经济发达地区私车越来越多，司机的工资却一降再降，而财会人员竟然多得没人要。

对于正要求职和就业的大学生来说，选择职业要看准它的发展前景。某职业眼下吃香，但并不意味着今后还能继续吃香，发展前影如何，是一个职业值不值得选择的关键。如果只是盲目跟风，是很容易陷入困境的。

1992年，张明、刘亮和胡嘉三位高材生同时从某高校毕业，张明毕业后进入了当地一政府部门，成为一位颇让人羡慕的公务员，刘亮到深圳进了一家外企，工资高一些，但竞争压力大，总是感叹：累，真想停下来歇一歇；胡嘉在浙江一家民营企业当了一名技术员，工资低不说，还感到没有保障，因为这家民企创业的时间不长，给职工交社会保险金的钱都拿不出来。

十年后，张明提了一个副科级，工资加奖金只有1000多元，而且当地机构改革已拉开序幕，如果要裁员，严重超编的政府机关肯定是改革的重点。刘亮好不容易爬上了部门经理的位置，每月工资上万元，但自感已摸到了“天花板”，没有升职的可能性。再看胡嘉，从普通的技术员干起，现在已干到了企业副总的职位上，别墅、私车都有了，而且“野心勃勃”等待更大的发展。不是胡嘉有特别的能耐，主要是这家民企原来一直不被人看好，几乎没有什么大学生问津，企业老板特别重视胡嘉，当宝贝似的培养，工资越给越高，职位越提越高，因为有一个项目取得突破，他还获得技术股，他个人股票市值已过千万元，他骄傲地说，我现在既为老板打工，也为自己打工。

如果说他们三个人选择的偶然因素较大，那么让我们来看看选择余地较大的美国人是如何择业的吧。

美国有个规矩，见习工的工资不受最低工资额保障，收入远

远低于一般工作的工资水平。

在美国，很多人不看重眼前能拿多少工资，而关注职业选择是否对自己的人生设计有益的人不在少数。对他们来说合适是第一位的，收益是第二位的。而且，在美国人的择业观中，还有“先就业再择业”的思想，他们反对“一择业定终身”，认为“骑马找马”更好，因此，美国人才的流动性大，人首先要认识到自身的价值，然后找合适的职业来体现自身的价值。

相比之下，我们中国人的择业观，便显得相对狭隘和短视，许多人怀揣文凭，忙着去人才市场找关系，开后门，非要找赚钱多的“贵”职业，有时甚至改行换道，抛弃专业，干起与自己所学风马牛不相及的职业。虽然收入高了，但是自己的专业都荒废了，显然是一种人才浪费。

正在求职择业的大学生们，不防学学美国人，让“不选贵的，只选对的”这一全新的择业观念成为我们职业生涯的指南针。

求职关的演讲稿篇七

大家早上好！很荣幸能在这里面试，让我有向各位考官的学习机会，我很高兴！

我叫，来自绿城南宁[]20xx年7月份以专业考试得分第一的好成绩毕业于广西大学的专业。毕业之前，我曾在xx公司实习过[]xx公司和贵公司是同类行业。

本人性格开朗，善于微笑，长于交际，会简单日语及芭蕾舞。我相信，这一切将成为我工作最大的财富。我在很久就注意到贵公司，贵公司无疑是行业中的佼佼者（将你所了解的公司荣誉或成果填上）。同时我又了解到，这又是一支年轻而又富有活力的队伍。本人非常渴望能够在为其中的一员。

如果有幸获聘，本人将以为公司创造最大利益为自己最大的利益，不讲价钱。真诚做好每一件事，和同事们团结奋斗。勤奋工作，加强学习，不断进步！

谢谢！

求职关的演讲稿篇八

首先请允许我做一下自我介绍，我是海口经济学院财务管理本科8班的曹军伟。

我的求职意向是：企业财务策划。

理由如下：

第一：我的兴趣，通过了解贵公司世界一流的生产工艺，大规模的自动化生产能力，以及傲人的“中国国宴”系列产品，特别是贵公司近年年产100万吨，产值70亿元人民币的积极健康的财务成果，更加坚定了我的梦想。

第二：我的能力，经过四年大学理论学习和实习培训，我已拥有过硬的财务策划技能和全面的综合素质，培养了严谨，稳重，创新，对数据敏感的职业性格。以及综合分析判断，解决复杂问题的能力。据有了竞争思想和表现意识，我认为贵公司在财务策划业务上还有发展的空间和潜力。一句换，贵公司的财务策划要求我能满足。

第三：我的独特优势，贵公司作为中国饮料工业十强企业之一，必定需要财务策划方面的综合人才，以协调财务关系，处理财务活动，而我具有跨专业知识的交融能力，既是专才也是通才，具有在多元化工作环境中的应变能力。

综上所述，我的价值观与贵公司的价值观一脉相承，我的兴趣匹配贵公司的财务策划岗位，我的能力满足贵公司的财务

策划要求，我的独特优势是我成为贵公司财务策划的最佳人选。

最后我希望贵公司是我的成功起点，我能与贵公司一起共创明日的辉煌！

祝愿贵公司事业蒸蒸日上！