

# 最新青培发言稿 中青班心得体会发言稿(优质6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 青培发言稿篇一

尊敬的领导、亲爱的同学们：

大家好！我是中青班的一员，今天，我很荣幸能有机会在此发表关于“中青班心得体会”的演讲。回顾这一段时间在中青班的学习经历，我深深地感受到了团队的力量和个人成长的重要性。现在，请允许我分享一下我的心得体会。

首先，中青班给我提供了一个良好的交流与合作的平台。在我们的日常学习中，无论是复习功课，还是开展课外活动，在中青班，我们都能积极参与讨论和合作，并分享我们的想法和经验。这种合作和交流的机会，帮助我们更深入地理解和运用所学知识，并将其应用于实际生活中。同时，我们也学会了倾听他人的意见，尊重他人的观点，并在组内共同解决问题，这培养了我们良好的团队合作意识。

其次，中青班帮助我树立正确的人生观和价值观。在中青班的学习过程中，我们不仅注重学习知识，还注重培养我们的品德和修养。通过参加各种社会实践、志愿者活动等，我们认识到了社会的不公与不平等，也明白了每个人都应该为社会的进步做贡献。中青班传授给我正直和勇敢的品质，教会我遵循道德原则，一直坚持正确的行为和思想。

第三，中青班的活动丰富多彩，让我在其中找到了自己的兴

趣爱好并坚持下去。每个月，中青班都会组织一些有趣的活  
动，如科技创新展、运动会、读书分享会等等，这些活动不  
仅增加了我们的乐趣，也让我们可以展现自己的特长和才能。  
通过这些活动，我发现了自己对绘画的兴趣，并报名参加了  
绘画培训班。经过一段时间的努力学习，现在我已经取得了一  
定的进步。中青班给予我这样的机会和激发了我对艺术的  
热爱，让我更加努力地追求我的梦想。

第四，中青班注重思维与创新能力的培养。我们在学习的过  
程中，不只埋头于书本上的知识点理解，更注重如何灵活应  
用知识来解决问题。通过参加中青班的思维训练课程，我学  
会了思辨和创新的方法。这时，我才真正明白了知识的价值  
不仅仅在于掌握，更在于如何将其应用于实践中。这样的训  
练，让我逐渐成为一个具有创新思维的人，也为将来的学习  
和生活奠定了坚实的基础。

最后，中青班给了我一个充满挑战和机遇的舞台。这段时间  
的学习，我们面对了很多困难和挑战，但正是这些挑战让我  
们不断成长和进步。中青班提供的各种课外活动和选修课程，  
让我拥有了更多的机会去探索自己的兴趣，寻找自己的未来  
发展方向。中青班帮助我们发现自己的优点和潜力，激发我  
们不断向前的动力。

在中青班的这段时光里，我体验了成长和付出的快乐，更收  
获了自信和坚持的力量。中青班让我明白，只要勇于尝试，  
持续努力，就能够创造出属于自己的精彩人生。让我们一起  
珍惜这段难得的经历，努力成为更好的自己！

谢谢大家！

（文章长度：882字）

## 青培发言稿篇二

各位同事：

因为我们好多同事都是新进入公司，对公司还不是很了解，今天用半天时间和大家沟通一下，主要谈四个方面内容，第一公司简单介绍，第二、总结一下x年我们所奋斗的结果，第三、未来公司一些想法，第四促销员在平时的一些注意点。

去年这个时候我们刚拿到营业执照，今天开会也可以说是我们公司开业一周年的庆祝会，公司主要业务目前主要分成两大块，一块是在坐都在做的小家电的销售，今天我主要讲的也就是小家电；另一块就是直接针对终端市场的中央热水器销售，目前我们公司是b品牌深圳、东莞、惠州、江苏独家总代理，是k品牌深圳、东莞、惠州代理□hx空调、冰箱深圳区总代理协议也已签订，春节后就开始操作，目前我们是qj热水器华东区代理，我们在江苏、上海、安徽都设有合作伙伴，我们公司并不是凭空突然出现，前期我们已在深圳家电市场做了整整七年，这为我们公司迅速在深圳小家电市场起来的基础，我们拥有实际操作终端市场的实战经验□jz公司是一家销售公司，所以一切以市场为导向，所谓市场也就是我们所有工作都是围绕在坐各位一线促销人员展开，我们所代理品牌前提是质量稳定，公司作为一个平台，质量稳定品牌经我们这个平台，进入苏宁、国美以及本土像铭可达、富佳这样销售渠道，最终完成到消费者手中，我们公司是一个桥梁，连接着厂家和商场，但同时我们也会面临厂家、商场双重压力，虽然刚成立一年，我们这个桥梁已基本稳定。

去年这个时候公司人员还没有超过10人，导购人员只有两名，而现公司深圳这边人员已超过30名，如果加上江苏国美、新一佳人员会超过40人，通过一年在坐各位努力，虽然离大公司还有很大差距，但公司发展速度非常快，今年公司总计向工厂回款近300万，而在市场上表现出来的零售额会超过500

万。过去一年我总结了五点，可以说是在公司成立具有里程碑的意义1、确立做小家电为主，去年这个时候拿到b品牌独家代理，2、与hx合作拿到进入市场赠品单，到目前为止x年我公司供给hx赠品接近200万，为我司商品在市场提高知名度具有重大意义，虽然b在深圳东莞惠州是一个从没有人知道的杂牌，但由于hx作为赠品进入了苏宁、国美等主流渠道，到处能看到，增加b品牌知名度，后来我有时到商场很多人都会知道b这个品牌，这为我们销售带来了一定铺垫3、巩固了与铭可达合作，并理清了合同，铭可达与我司合作进入良性发展阶段[x年我们在铭可达销售近50万，80%是由龙岗店完成的，我们的产品已得到铭可达上下一致认可[x年铭可达内部员工在我们公司买小家电近1万元]4[b品牌五月一日进入惠州苏宁河南岸店，正式确立公司以进入主流销售渠道进行零售思路[x年惠州苏宁合作应是最成功商场[x年公司在惠州市场零售加赠品量超过100万，从五一后公司开始启动、国美、东莞苏宁、沃尔玛渠道并取得一定成绩5、代理k品牌，小家电实行双品牌运作，目前k[b同时运作的苏宁惠东店和铭可达龙岗店销售都出现令人意想不到的效果，真正做到了1+1>2的销售，这是我们没想到的，这说明我们走双品牌运作思路是对啦。公司还在起步阶段[x年公司在许多方面做得很差，我也总结了5点：1、对导购人员培训不够，我们好多导购人员还是第一次回公司，产品知识很差，根本不会销售，直接导致单店销量参差不齐，我们差的店单月销售有1000多的[x多，3000多的，而好的门店最高销量有8万多的，好多导购人员认为能卖到1万就不错啦，单店效益很差，销售差还有一个后果就是人员不稳定，因为工资太低，基本只能拿到一个底薪，2、库存结构没有合理调整，我们很多导购人员一有销售就拼拿要求公司送货，公司由于流程不是很健全，把货发过去，最后销售很少，一大堆库存，大家清楚，国美苏宁进去简单出来难，东莞国美25万的库存一个月的销售只有5万，这个比例让公司资金压力很大，3、公司盲目做了外围市场，像江苏国美、新一佳运作还可以，但所做的江门苏宁导致全面损失，前后在

江门苏宁损失就超过十万，4、深圳有两个商场做得很失败一是沃尔玛退出，公司做沃尔玛是花了很大智力和决心才做进去，但跟进不到位导致沃尔玛的退出，这为未来进入沃尔玛设了障碍，另一商场就是富佳，富佳人员不稳定，造龙岗富佳销售一直没有起色，今天富佳两位促销员也过来啦，希望08提能把富佳做起来，你们两个店每个月至少要做2万以上；5、制度执行不到位□x年制度执行不到位地方太多，对商场导购人员有两方面，我们要促销人员每天报销量，还有不少导购人员不能按时报回销量，造成公司没法把握各商场库存，另一点台帐传回时我们要求台数销售单价清楚，好多都是一个数量，价格有没有打折都不清楚□x年我们要求一定要到商场拉单后报销量，标好总金额以及赠品发放明细。

1□k品牌同时进入现在销售b品牌渠道，实行双品牌运作，目前k只进入了惠州苏宁和深圳铭可达两个渠道，而东莞国美和苏宁都没有，对于深圳富佳我们会引进一个品牌与b配对进行销售，从目前来看，双品牌运作在旺季销量应在4万以上，大家会后可以向惠东苏宁和龙岗铭可达促销员了解。

2、强化销售人员培训□x年公司会加强业务人员对终端卖场的走访，及时了解情况，发现问题，解决问题□x年我们好多销售网点一个月甚至几个月都没见到我们销售人员，我们促销员私下都在说做得没信心啦。

在x年我们要确保每两年就有公司业务人员去商场一次，

我们销售人员因为好多产品知识不了解损失的销售很多，我经常接到这样电话，美的电磁炉比我们还低，我问美的是白板还是黑板，促销说美的是白板，大家要知道我们目前所做的产品全部是黑晶板，一块板的成本就要高20元。

3、稳定销售人员，增强销售人员积极性，从x年起公司将对在司工作超过一年人员办理社会保险，签订劳动合同，在

这里再明确一下，公司工资发入时间是，苏宁是每个16日至20日发放工资，其它商场是1日至5日发工资，公司需押一个月工资，11月工资应是在今年1月5日前发放，好多员工不明白为什么要押这么久，因为你们在商场都掌握了公司资产，我们在商场样机都是你们保管，我们有员工离职时就存在样机丢失情况，望各位同事理解。

4、加强终端促销管理，从春节后公司将会有计划推出终端促销活动，包括打折、买赠、提高销售提成，另与商场进行不定期联合促销。x年我导购人员反应最大的就是赠品不够，赠品也是商品，公司是用钱买回来的，各位要记住公司赠品不是不发，而是要求各位要珍惜每一分促销资源，公司后期将会采用本月按上月销售情况发放赠品办法进行管理，每位促销人员都应做好赠品发放记录，后期对于电磁炉我们会要求工厂炒锅和汤锅一并打包进包装，解决目前反应最突出炒锅不够问题。

1、敬业精神，我在任何时候不管是对公司上班还是外面导购人员，我们都是强调敬业精神，这是做工作的一个基础，能力是一方面，态度很重要，到目前为止，我一直都认为公司销售最好的人一定是最敬业的，我记得龙岗铭可达x年卖得最好的那个月基本天天上直落，我们销售人员应都有这样体会，今天我没上班，对班的卖得很多的经历，我相信付出和回报是成正比的，敬业还有一点是你对工作的热情，班也加啦，但销售就是没起色，大家再要检讨的就是你对工作有没有热情，你上班站在那里，消费者来时你没有主动去介绍，商场现在竞争很激烈，十多米地方堆着十多个导购人员，谁第一个主动介绍谁就更有机会，所谓先入为主就是这个道理，你们不要怕介绍了他们不买，因为你在为公司推荐品牌，这个品牌知道的人多啦，就是名牌，我有这种经历，你这个品牌说得越多，你就会越喜欢他，销售自然会起来，你们喜欢产品就会去研究它，更了解他，当你是b□k小家电行家时你就可以做公司业务经理啦。

2、一个相互理解包容的心，不管在公司内部，还是在商场，大家都需理解包容，我们不倡导我们员工为了一台半台销量与其它品牌争执，我们只说我们产品的优点而不扁低其它品牌的劣势，各位在商场要有你们搭档，如果我们导购人员不在上班时销售继续，你们就成功啦，还有就是有时公司送货不及时这样事，你们要知道公司是销售公司，销售人员是公司衣食父母，公司生存是靠在坐各商场销售人员，如果有时间不送货那不是有问题吗，你们知道吗我们贺司机和小高给你们送货有过连续四个晚上只睡五个小时吗，公司运作是一个团队，在这个团队中大家要理解支持，有时造工资因为一个导购人员台帐没传回误了小许做工资单，可能工资会晚了几天，就打电话过来吵，我认为这些都是少了包容心。

3、维护公司利益，公司是大家的平台，只有公司好大家才会好，各位在商场小到一个赠品，大到批量打折，你们在商场就是代表公司，有时不经意间给公司带来损失，上面我提到赠品事，赠品丢失，损失就是公司，一个紫砂内胆不小心搞破了，公司所有内胆全是买回来的，有些商场折扣你少打点折就是利润，因为你们打掉的全是净利润，有些消费者要求打8折，争取一下也就是85折，上次我们一个导购和我说，消费者要买10台电磁炉，要我们折扣低点，我问为什么，她说这个消费者在商场买了好多其它产品，其实在这个时候你们就要维护公司利润，我们不能牺牲我们利润帮助商场多卖其它产品，而是让其它产品多打折，而我们产品不打折，我们仓管小高每次给你们送货时就是一个空纸箱都带回来，公司每个月的办公费用卖纸皮就够啦，你们要记住你们在任何时都代表着jz公司。

者吵，大家要分清情况，如果真是我们产品有问题打一个电话回公司，可以给消费者换一个新的，如果是消费者人为原因只能修，特别是我们紫砂内胆都是不包修的，我们都是用现金买回来的，是消费者操作不当必须要求消费者买，这个需要你们在售前要和消费者讲清楚，并且把使用方法和消费者讲清楚，今天我们中午吃饭就用我们紫砂饭煲煲饭，你们

要会用，处理售后的原则是尽量不损伤公司利益，但不能让消费者在商场吵。

5、推销中怎样借势，我们所做的品牌我承认都不如美的、苏泊尔这些品牌有知名度，但大家要有信心能在苏宁、国美卖就是一个品牌，我们现在要借卖场影响力来推我们品牌，进了苏宁国美就是名牌，另外我经常听到促销员抱怨说：苏宁商场大家电、小家电到处都在送我们产品，影响我们销量，其实你们可以清楚向消费者传递这样的信息，苏宁、国美这样专业卖场都把我们的产品作为赠品，说明我们的产品性价比肯定是最好的。

到处看到我们的产品绝对是好事，这个月惠州我们有这么多团购就是因为消费者看到苏宁都送我们产品，肯定是好产品。

### 青培发言稿篇三

尊敬的各位家长：

您好，我想，今天是个很难得的机会我们能够在这里共同探讨孩子的教育，谢谢大家的到来。

您的孩子通过在赣州中学两年多的`学习，已经养成了较好的学习习惯，在八年级阶段，比较突出的问题在于词汇、听力和阅读。我想和各位家长分享以下几点方法和经验，希望能对您的孩子有所帮助。

提高听力比较好的途径是多听课本上的录音，多听英文歌，多看英文原声电影。其中，我想强调的是坚持听课本录音，录音中的词汇、短语和句型都是来源于课本，都是鲜活的标准语言材料，跟着录音去听去说去写，坚持下去，能力自然提高了。

阅读方面，要精泛结合，各类阅读辅导资料，各类报纸杂志，



外文小说都是非常好的阅读材料。

1、多大声朗读，从听觉和视觉两方面来刺激大脑，培养良好语感

2、多练阅读题，题练得多自然能把握阅读技巧，积累更多的词汇，培养良好题感

从七年级到现在，我和你们的孩子朝夕相处，看着他们一点一滴的成长和进步，有的成绩更好了，有的更懂事了，有的更自律了，作为这些孩子们的老师，我觉得很幸福。我也希望在坐的每一位爸爸妈妈能够更多的关注自己孩子的点点滴滴，从他们的成长和进步中收获更多的喜悦和幸福。谢谢大家！

## 青培发言稿篇四

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！我是XX公司中青班的一员，借此机会，我想和大家分享一下我在中青班的心得体会。

首先，我想说的是，中青班是一个非常有价值的学习交流平台。在这里，我们不仅可以学习到许多管理和领导技能，还可以互相借鉴经验，共同成长。最初加入中青班时，我对自己的领导能力和管理素养都有一定的自信，但通过和班上其他同事的交流和学习，我发现了自己的不足之处。我在管理团队方面偏向过于理论化，缺乏实践操作的经验。而其他同事们在这方面则更加灵活和务实，通过他们的经验和指导，我逐渐学会了如何将理论知识落地，提高了自己的管理实践能力。

其次，中青班还为我们提供了一个广阔的视野。在这个团队中，我们有来自各个部门和不同职业的同事，每个人都有自

己独特的经验和观点。在每次班会中，我们都会分享自己在工作中遇到的问题 and 解决办法，互相启发和借鉴。这使得我们能够从不同的角度看待问题，发现问题的本质和潜在解决方案。这对于我们个人的职业发展非常有帮助，使我们能够站在更高的层面思考问题，不断拓宽自己的思维和眼界。

再次，中青班的活动也为我们提供了一个与高层领导交流的机会。在每次班会结束后，我们常常有机会邀请一些公司高层领导来做专题讲座或举办座谈会。通过与他们的交流和互动，我们能够更好地了解公司的发展战略和展望，也更加了解了高层领导的工作方式和管理思路。这对于我们在职业生涯中向上发展是非常有益的，能够启发我们的思考，提供新的视角和思路。

最后，中青班还为我们提供了一个拓展人脉的机会。在参加班级活动和学习交流的过程中，我们能够结识许多来自不同部门和行业的同事，并与他们建立起了深厚的友谊。这些人脉在今后的工作中非常宝贵，无论是在项目合作中，还是在职业发展和转岗方面，都能给予我们很大的帮助和支持。通过与其他同事的合作和交流，我们能够共同解决问题，提高工作效率，实现共赢。

总结来说，中青班是一个学习交流、拓宽视野、与领导互动和拓展人脉的宝贵机会。在这个团队中，我们可以不断提升自己的管理能力和职业素养，拓宽自己的职业视野，与高层领导进行交流和互动，结识许多优秀的同事并建立起深厚的人脉关系。这些都将对我们的未来发展起到积极的推动作用。我相信，只要我们能够积极参与中青班的活动，持续学习和交流，努力提高自己，一定会在未来取得更加出色的成绩。

谢谢大家！

# 青培发言稿篇五

## 第一段：开场引言（100字）

尊敬的领导、亲爱的同学们：

大家好！我非常荣幸能够站在这里，给大家分享我在中青班学习过程中的心得体会。回忆起入班时的懵懂与迷茫，我深感时间的飞逝，同时也感叹于中青班为我带来的改变与成长。在这一段时间里，我获得了知识的滋养，结交了许多优秀的朋友，更加明确了自己的目标与方向。下面，我将分享我在中青班学习的体会与收获，希望能够对大家有所启发。

## 第二段：个人成长（300字）

在中青班学习的过程中，我收获到了很多，尤其是对自我成长方面的提升。首先，我意识到持之以恒的努力和坚持的重要性。学习中青班的课程需要各科知识的综合运用与灵活思维的发挥，因此需要我们不断学习和实践。我每天都坚持参加自习并阅读相关书籍，通过不断的学习和积累，逐渐提高了自己的学习能力。其次，在这个班级中，我学会了与他人分享，和团队合作。班级活动中的小组协作让我深刻认识到一个团队的力量是无穷的，只有与大家团结合作，互相帮助，才能取得更好的成绩。因此，我逐渐养成了与同学们紧密合作的习惯，不仅能更好地完成学习任务，还能培养自己的沟通能力和领导力。

## 第三段：知识学习（300字）

中青班的学习内容涵盖了很多方面的知识，让我受益匪浅。首先，我加深了对数理化等基础科学知识的理解。中青班有精心编排的课程和科学的教学方法，让我更加深入地了解了这些知识的原理和应用。其次，我学习了计算机编程和人工智能等前沿科技知识，这些知识让我开拓了思维，深入了解

了科技的发展方向和对人类社会的影响。同时，中青班还注重培养我们的实践能力，通过各类实验和项目，让我们将所学知识应用于实际中，这也是我最喜欢的一部分。

#### 第四段：共同成长（300字）

在中青班的学习中，我不仅在个人成长过程中得到了帮助，还与同学们一起共同进步。作为班级中一份子，我亲眼见证了许多同学的进步和成长。我们在课堂上互相探讨问题，共同解决难题；在实验室中合作完成科研项目，锻炼了彼此的合作能力；在团队建设活动中，我们共同营造着一个和谐、融洽的学习环境。这些经历让我明白，团结合作是一种强大的力量，只有团结一心，我们才能一起成长，一起进步。

#### 第五段：展望未来（200字）

站在中青班学习的终点，我深感时间的宝贵和准备的必要性。回顾这段时间，我从中青班学习中得到了充实和成长，也收获了精神上的富足。我将继续保持对知识的热爱和追求，利用所掌握的技能为社会做出贡献。同时，我也期待着未来的发展和挑战，我会继续在中青班的理念指引下，不断探索、学习，为实现更高的目标努力奋斗。

最后，让我们共同感谢中青班，感谢班主任和老师的教导与关怀，感谢同学们的支持与鼓励。让我们怀揣着美好的回忆，迈向更加光明的未来！

谢谢大家！

## 青培发言稿篇六

各位领导、各位评委、各位业主：

大家好！

首先，感谢x小区业委会给予我公司展示的机会和舞台。我叫李安富，遵义市红汇物业管理有限公司总经理。

我今天所要讲的主要内容分三个部分：一是介绍我公司的基本情况；二是x小区物业管理服务项目管理方案；三是中标后的承诺。

第一部分公司的基本情况。回顾公司近年来的情况，可以说是年年有变化，年年有发展。我公司成立于x年7月，注册资金50万元，具有国家三级资质物业管理企业，是遵义市第三届房地产协会常务理事单位。是一家完全市场化运作的专业的物业管理公司，专业提供高标准、全方位的物业服务。现管理的物业项目已涵盖了：多层住宅、高层住宅、办公楼、商业物业等多种类型物业。

现受委托管理的物业项目有：市住房和城乡建设局、市司法局、市政府二小区、市人防办民和苑小区、中国人民财产保险公司办公区、红花岗区政府三小区、市供排水公司、龙祥苑、龙腾新苑、建鑫公寓、益丰小区、凤凰苑小区、恒业。新天地、城南华府、鹭园、瑞诚商厦、金苑商贸城、阳光花园等二十余个项目的物业服务。

公司弘扬自我学习、终身学习、重视培训价值的培训文化，实行全员年度轮训，安全护卫人员周训、员工入职及岗位技能培训等制度，全员综合素质不断提升，文明之花盛开，见义勇为、助人为乐、拾金不昧，奉献社会已成为我公司员工的自觉行动。本公司完全有能力、有信心承担起x[]龙腾小区的物业管理工作。

接管后的小区物业服务总要体思路；

- 1、在长新社区居民委员会的指导下，有效整合社区和小区资源，把小区创建为安全文明小区与整脏治乱和城市管理工作有机结合起，更好的为广大业主服务。

2、针对小区因房开历史遗留问题多，小区维修资金不到位，绝大多数业主还未办《房屋产权证》等问题，协助业主、业主委员会建立专项维修资金制度，充分发挥我们的优势与有关单位进行有效的沟通和协调，主动与业主、社区对前期遗留问题工作的协调力度，积极的到主管部门争取早日能解决这些问题，最大限度的为业主办实事。

3、鉴于小区多方因素，本着对小区业主高度负责的态度，小区收取的物业服务费用纳入社区财务统一管理，确保小区物业服务工作正常有序。

第二部分x小区物业管理服务项目管理方案□x小区是小高层住宅小区，投入使用已经多年，毋庸置疑，物业管理的目的是为了发挥物业的最大使用功能，使其保值增值。物业管理工作的核心就是要“以人为本”，为业主创造一个整洁、文明、安全、舒适的小区环境。我公司针对x小区现状提出以下管理方案：

1□x小区物业管理服务按照普通住宅物业管理公共服务三级标准要求；

2、发挥红汇物业公司自身的人才优势、文化优势、技术优势、管理优势，实施对保安、保洁、绿化、机电维修等方面的专业化管理。

全方位降低管理成本，力争为业主提供物超所值的服务，使业主真正受益；

3、结合x小区小区的实际情况，我们将根据区域内的结构、地理位置及周边的配套设施情况，结合业主的意见以及我公司的成功经验，为贵小区提供方便、快捷、经济、高效的服务，以提高业主的高品质小区环境。