

# 高考送考讲话稿(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 高考送考讲话稿篇一

尊敬的各位同学家长们：

大家好！首先，我很荣幸能作为学生代表在这里发言，同时也很感激大家的支持和厚爱。

时间过得很快，依稀之间我们已踏上了高三的征程，曾经的嬉戏玩笑，曾经的青春激荡，曾经的少不识愁，曾经的年少轻狂，都已在学习的紧张与充实中被压抑和收敛，一种沉着和稳重的感受时常笼罩着我们，似乎在一个孕育着收获的秋天，我们成熟了许多。

在这里，为了能使每位同学都在紧张、高效、和谐、有序和充满信心的状态下，却迎接高考，战胜高考，取得好成绩，我就我的切身体验向大家介绍一些学习方法和心得。

把握高考，首先要拥有良好的心态。

在高考起航前，我们要把心态调整好，要摒弃杂念，集中精力，专注于学习，专注于高考。

这时，集中精力理是一种明智，因为在一定时期内，一个人的资源和能力是有限的，你无法同时做好数件同样重要、难度又都很大的事情。

而琐事也同样会占据你的时间，消磨你的意志。

这时，对于我们来说，学习是主流，不要被生活中一些小事，同学间一些摩擦所拖累。

把握高考，其次要拥有健康的体魄，社会需要的不是那种弱不禁风，身体孱弱的白面书生，而是拥有科学知识和健康体格的接班人。

所以，平时的体育锻炼，不仅能锻炼我们的体质，充实我们的革命本钱，更能锻炼我们的毅力，为我們的高考加油！把握高考，再则就是要勤奋努力，科学备考。

成功伴着汗水。

喜悦伴着艰辛。

花经风雨终成果，我们吃得了十年寒窗之苦，方能分享金榜题名的快乐。

目前，我们正处于第一轮复习阶段，“万丈高楼平地起”，此时，打好基础是至关重要的。

平时复习中我们不仅要重新温习课本、弄懂，体会课本提供的知识和方法，还要弄清数学定理，公式的推导过程及例题的求解过程，研究习题与例题之间的关系，达到“通x项、会x片、高x步”的目的。

复习，就是一个查漏补缺的过程，一个知识全面化，系统化的过程。

我们要充分利用第一轮复习的时间把课本的知识掌握牢固，做到成竹在胸。

再则，就是要处理好平时与参试的关系。

平时复习，一定要有周密的学习计划，六门功课时间安排合理，注意六门齐头并进，平衡发展。

周密计划能够充分利用空余时间学习，合理安排时间休息，做到劳逸结合，既使人感到充实又能不觉得疲惫，既有规律又有效率。

最后，对于学习方法的具体细节，我这里便不再多说，因为大家都是仁者见仁，智者见智。

如果把高考比作一场战斗，那么我们就是打仗的士兵，老师是指挥我们的将军，我们不但要听从老师的教导，还要多与老师交流，做到将士一气，同心同德，共赴战斗。

最后，祝愿我们能在明年的高考中取得理想的成绩，考上理想的大学，种瓜得瓜，种豆得豆，种下汗水的，都能得到珍珠。

愿我们的老师、我们的家长能够为我们的成功而骄傲，自豪！  
谢谢！

## 高考送考讲话稿篇二

亲爱的各位同事，各位营销精英们，大家上午好！（好，很好，非常好）这支最具有凝聚力、战斗力的团队，就是今天在座的我们okes营销团队，这是一支充满自信和底气的团队，是一支无所不能，所向披靡而又创造神奇的团队，澳克士的销售记录被你们一次又一次地刷新，是你们奠定了澳克士成功的基础，是你们缔造了今天的辉煌。在这里请允许我先代表潘总、代表澳克士营销中心还有我个人，对大家一年来的辛苦努力表示感谢，大家辛苦啦！！

回想起去年这个时候的泉林山庄会议，似乎就在昨天，昨天的喜悦还未犹尽，今天的成功又等着我们来分享，我相信明

年的今天，我们肯定又将迎来更大的收获。

一年的时间过的很快□20xx年，在okes共事的这一年里，我们每个人肯定都或多或少的留下了记忆，失败的痛苦、成功的喜悦、缔结的快乐、失落的沮丧还有被刁后的怀恨，在这里我向曾经被我刁过的兄弟姐妹们致以我深深的歉意，同时希望大家能够理解。

20xx年，灯饰照明行业多灾多难的一年，国家经济宏观调控，建材市场受到直接的影响，照明行业销售受到前所未有的打击；家居照明的品牌之争，进入黎明前的白热化。而澳克士照明，在如此不利的市场环境下还得承受因集团上市而引起的价格上调的因素影响，这无疑是雪上加霜。我们okes团队，我们在座的兄弟们，挺过来了，挺过了我们成长道路中最艰难坎坷的一程，因为我们澳克士人是团结一心，相信自己，相信团队力量的，这个坎我们齐步跨过来了。我们在如此惨白的市场竞争中，一路飘红，逆扬而上，在面对困难和挫折面前表现出了昂扬斗志，依然创造了同比36%的市场增长速度。你们，是最棒的！

世间自有公道，有付出就会有回报。三百六拾伍天的辛勤耕耘，今天我们终于收获了累累硕果！兄弟们，在这样一个分享喜悦和收获的日子里，我们应该为我们见证了澳克士的这段历史而自豪，应该为我们就是澳克士的一份子而骄傲，因为我们不但是见证者，我们还是缔造者！

回想这短暂而辉煌的365天，没有一天不让我们骄傲和振奋。

每一年几乎都是以新人入职培训开始的，这也证明了澳克士的不断发展和壮大，市场的拓展也必定需要人员的扩充，至今年年底，我们的营销队伍已达60人。你们是澳克士最宝贵的财富，你们也是营销届最出色的代表，来，为自己把掌声响起来！

经过365天的努力，大家终于没有辜负潘总的厚望，也没有辜负我和张总以及阳经理对你们的信任，到20xx年12月31日止okes营销中心累计完成销售额1亿3千6佰万元，给公司，给集团交出了一份满意的成绩单！

20xx年在大家的支持和配合下，我们取得的一些成绩，到目前为止全国物流中心已达25个，分销网点遍布全国31个省、直辖市、自治区，达1800多家。这些是澳克士迈向更高目标最坚实的保障。

20xx年我们先后推出了涵盖整体家居照明类的50余款新品，不但丰富了澳克士产品线，扩充了产品结构，也为今后的销售提供了更多的增长点，澳克士的潜力还有待挖掘，同时这也检验了我们新产品推广的能力。

下半年，集团500亩工业园已正式投入生产，这也算是今年喜事之一，它不但解决了产品供不应求的问题，更提升了澳克士实力和品牌形象地位，同时也需要我们更加努力地去开拓新市场，为我们的新产品提供更广阔的空间。

12月澳克士还获得了广东省照明电器协会颁发的20xx年度“家居照明行业最具影响力品牌”的殊荣，澳克士再次用实力打动了消费者。

在07年里，我们先后举行了二次大型促销活动，6月份的市场淡季，我们为了回报消费者而进行了一次“清凉一夏okes真情回馈”的大型促销。11月份公司为了缓和因提价带来的销售不利而进行大规模的促销返利活动。12月份因客户年终销售需求而进行的年终礼品促销活动。两次促销一次胜过一次，而且在12月份的促销中我们还屡屡打破几项记录，正常销售情况下单日订单量首次突破150万，单日发货首次突破120万。这两次促销三种形式，对于保障今年销售额的完成起到了相当重要的作用，其作用不亚于决定历史的三大战役。

20xx年40余人的队伍创造了将近1.4亿的销量，平均每人创造350万的销售，让我们澳克士团队当之无愧的成为行业中最优秀的团队。我们“团结、紧张、严肃、活泼”，在困难面前我们越战越勇，因为我们永远相信没有我们团队跨不过去的坎，这是我们团队真正的做事风格，更是我们团队精神的传统。

当然在我们为取得的成绩而骄傲的时候，我们还得虚心学习，我们还要努力地提升澳克士的品牌形象，将okes终端形象做到形象统一、标准统一、服务统一的规范化标准。07年，营销中心在专卖店推广方面投入了大量精力，设计出了一套符合澳克士传统，符合品牌形象，有强烈视觉冲击效果的终端专卖店新形象，并迅速在全国市场推广，得到了各地经销商的高度推崇，使澳克士的品牌形象得到了大幅提升。

07年的会议营销也开展的有声有色，山东、四川、重庆、福建、吉林、江苏经销商会议的成功召开，有利提高了经销商积极性和忠诚度，为当地市场推广注入了新的动力。6月的湖南大围山森林公园，我们成功的举行了区域经理季度营销会议，在充分总结交流和分享后，让澳克士营销团队创造了“淡季不淡”的销售传奇，让“蚂蚁跑出了火箭速度”，创造了单日销售120万的首次记录。11月份的四川西岭雪山，我们成功召开了全国物流商大会暨区域经理季度营销总结会议，通过此次大会不但密切了公司与物流商的关系，还通过表彰奖励等提高了经销商的积极性，对外展示了澳克士的实力，对内展示的澳克士无穷的增长潜力。跟经销商恳谈交流，解决了一系列突出的共性问题，使澳克士管理团队得到了很大的提升。

回首刚刚过去的20xx[]我们有太多的成功和喜悦。展望，我们澳克士将与集团一起上市，上市准备工作在07年已经启动预案，公司从里到外都进行了一系列的规范化整改，包括品质、计划、研发等部门的新增，相信08年展现在大家面前的将会是一个全新而规范化的澳克士。

07年，经过大风大浪的洗礼，我们的市场比以前更加稳定了，我为你们的表现而骄傲！08年也将是我们品牌全线提升，逐渐成为一线品牌，向家居王者挑战的一年。因此将更加细分市场 and 销量、对物流中心的建设、人员培训、服务跟踪、人员投入、新品推广、产能增加等方面，大幅增加。

我们在分享喜悦的同时，也清晰的认识到自己的不足，我们队伍中还存在着个别人的自律性有待加强，方式方法还有待进一步提高，销售技巧还有待于再度完善，我们的后勤服务系统还有待改进，在08年我们将正视自己的不足，在前进中不断修正和完善，争取做到精益求精，尽善尽美，这需要大家的配合，我们才能共同完成[]20xx[]面对2.2亿的销售目标，我们任重而道远，我将和大家站在一道，用百倍的信心向更高的目标去冲刺。

大围山上的刘阳河里还流淌着我们撒下的汗水，西岭雪山的山峰上，还回荡着我们的欢笑，但07年的辉煌已成为过去，成功永远没有尽头，08年的今天我们又回到了起点，是站在历史的肩上跳的更高，还是站在原点止步不前就看大家08年的表现了。我是一个喜欢挑战的人，我相信我的团队也是。给自己确立一个目标，也给自己一个挑战的机会，挑战自己的销售目标，挑战高薪的收入。机遇与挑战并存，机遇永远是留给有准备、有信心的人。我背井离乡的兄弟们，收入对于我们来说太重要啦，但8万10万的提成只是一个数字，借用集团的广告语“用心做自然好”，我相信到最后你将收获的远远不是用数字来衡量的财富。

最后请大家一起来和我朗诵一句话：“相信自己，相信澳克士团队，我能行”

最后预祝本次大会圆满成功！

看过年终会议上的领导讲话稿的人还看了：

## 高考送考讲话稿篇三

尊敬的各位领导、各位老师、亲爱的同学们：

你们好！

今天我们初中部的全体师生就要告别母校到新学校工作和学习了。此时此刻，我们初中部的全体同学有很多的话想对母校说。五年了，我们在这里渡过了难忘的小学时光。校园里洒下了我们多少欢声笑语，留下了多少难忘的回忆啊！可是如今我们就要和这一切说再见了。此时此刻我不知道该怎样形容自己的心情，也不知道用什么样的语言表达对母校的深情和眷恋。

过去的一切仿佛就在眼前，依稀我们还是一群疯疯癫癫、只知道疯玩的傻小子、傻丫头，是老师把我们领进了知识的殿堂，教会了我们读书和写字，是老师告诉我们做人的道理，让我们一天天长成、成熟。五年了，我们已不再是那个哭着、喊着离不开爸爸、妈妈的胆小的孩童，也不再是那个懵懂无知的幼稚少年，我们学会了做人和做事，懂得了关心和理解，我们有了自己理想和抱负，我们是一个可以自豪和骄傲的中学生了。

感谢老师，感谢本校的领导，这一切都是你们用心血和汗水为我们换来的呀！还记得我们刚进入母校时，学校只有空荡荡的几个教室，校园里荒草丛生，瓦砾遍地。是你们冒着酷暑为我们搬来了桌凳，布置了教室；是你们牺牲休息时间为我们平整了校园，开辟了操场；是你们用自己的双手播种了花草，美化了环境，是你们拿出微薄的工资为我们购置了电脑，建起了食堂……为了让我们学到更多的知识和本领，你们想方设法筹措资金，聘请外教，率先在小学开设了电脑和英语；你们开展古诗文背诵等多项教学实验，让我们学到了很多特长和本领；



你们大胆改革、勤奋教学，使学校的成绩年年提升，为国家培养了人才一批又一批。爸爸、妈妈说把我们送到这里学习他们放心、满意，而我们却要能说能在这样的学校学习，我们自豪、骄傲！

五年了，母校的一草一木早已深深地印在了我们的脑海里；五年了，校长、老师的谆谆教诲我们已经永远牢记在心头。所以老师、同学，在这离别的时刻，虽然我们彼此都有很多的留恋和不舍，但请你们一定不要难过。虽然我们不能在母校学习了，但母校的一切我们不会忘记。无论将来到了什么地方，我们都会将母校的良好作风带到那里，让母校的精神在更多的地方生根、发芽。

再见了，敬爱的老师！再见了，可爱的同学们！再见了，亲爱的母校！

最后，同学们，让我们共同祝愿：祝母校的老师、同学生活开心，工作、学习同进步！祝母校兴旺发达，明天更辉煌！

谢谢大家！

## 高考送考讲话稿篇四

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家上午好！我是超市客户经理。我代表华联超市向与会的领导和来宾表示热烈的欢迎！向会议的东道主—蓝山集团表示衷心的感谢！

华联超市股份有限公司是中国内地第一家上市的连锁超市公司。公司以“挑战极限，追求卓越”为企业精神，以“低成本、低投入、高效益、高产出”为经营原则，以特许加盟为

经营特色，以现代化物流和信息化管理为核心技术，努力开拓全国市场。我们和蓝山食品有限公司的合作始于年，主要经营蓝山熟肉制品，合作非常顺利，销售量也逐渐增长。

蓝山素肉独有的特点是：国内首家专利型大豆蛋白食品，可以调节人们的膳食营养均衡，提高国人身体素质。上市后引起了消费者的关注，在超市形成了轰动。

蓝山食品公司的产品质量可靠，产品价格合理，销售政策灵活，在产品的宣传策划和促销方面经验丰富、方法多样。经过各方面的共同努力，素肉产品从上市之日起一直销售火爆，销售额逐月增加，蓝山素肉不但提升了超市的人气，同时也填补了国内食品产品的空白，对饮食结构的调整起到了推动作用。

现在蓝山素肉系列产品是我们超市的后起之秀，销售额在食品种类中遥遥领先。

现在120g素肉每月销量在30万袋以上，而且销售额每月都在增长，在今年年底前有望达到每月100万袋。随着人们消费观念的提高，蓝山素肉这种营养健康食品将被越来越多的消费者所接受，产品的销售空间将更加广阔。

我们已经将蓝山集团作为主要的食品供应商，长期合作，互惠互利，共同发展。我们准备进一步做好市场工作，为蓝山产品的销售创造更为优越的条件，实现双赢！

最后我预祝招商会圆满成功！！谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 高考送考讲话稿篇五

尊敬的各位领导、各位来宾、各位同仁：大家晚上好！

感谢大家的到来。今天的新春大趴准备的有些仓促，还望各位见谅！

我想对大家说的是：“那时候我还是一个屌丝。”，这是刘雨先生经常挂在嘴边的一句自我总结，但现在我代表大洋智合郑重声明，以上言论纯属其个人观点，本公司部承担任何后果。

过去的一年是逆袭的一年。大洋智合在残酷的竞争中逆袭上位，我们承接了海航荣御、蓝港中心、第一国际的策划推广工作，在吉林别墅项目、开运街住宅项目也均有突破，业界有了我们的声音，我们努力做到以小博大、以精取胜。

在这里，我要向刘雨先生表示感谢，但我并不想去说你所付出的那些，我只是想感谢你在我们面对困难时你所作出的担当；当我们有点成就时你所承受的所有压力。谢谢！

最后，把今天刚刚看到的一段话与大家共勉。

一生中有缘遇到某个人，他打破你的原则，改变你的习惯，使你与众不同，称之为导师；

一生中庆幸遇到一件事，唤醒你的责任，赋予你的使命，成就你的梦想，称之为终生追求的事业。

愿我们在大洋智合成为一个有缘、有福气、有梦想的人。

祝大家身体健康、马年大吉！