

最新部队读书分享会演讲稿分钟 读书故事分享的演讲稿(实用10篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么你知道演讲稿如何写吗？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。

部队读书分享会演讲稿分钟篇一

大家下午好!“日出唤醒大地，读书唤醒头脑”“读一本好书，会使人一生受用”。因此，我们要：热爱读书。

同学们!在祖国和平的蓝天下，在我们美丽的校园中，我们比先辈拥有更优越的学习条件，能心无旁骛、日以继夜地遨游学海，向书山攀登。

志存高远，只争朝夕。我们要在学好课本知识后，博览群书，在书中领略李白的潇洒，感受苏轼的豪放，思索鲁迅的冷峻深邃，品味冰心的情真意切。

经历苦难的高尔基说：“书籍使我变成了一个幸福的人。”我们又何尝不是呢?读书带给我们最隽永的乐趣，最恒久的动力;读书带给我们心灵的和平、精神的慰藉。朋友可能离去，而书籍确实最忠诚的伙伴;时光不作停留，但阅读却能让我们永葆青春。不仅如此，读书还能使我们和古今中外的大文豪交流，依他们的指引，历史的大门为我们洞开，文学的殿堂任我们漫步，未来在向我们展现理想的蓝图!

有人说：“读书足以怡情足以长才。”那是因为书中有着广阔的世界，有着永世不朽的精神。虽然沧海桑田，物换星移，

但书籍永远是新的——常读常新!

所以，热爱读书吧!像饥饿的人扑到面包上那样，热爱读书。阅读撼人心弦的高贵作品，汲取超越性灵的智慧精华，让我们把目光投向更广阔的时空，让心灵在书籍中沟通过去与未来。

同学们，让我们都来与书为伴：文学的、艺术的、知识的、科技的、思想的、生活的。只要是好书，就一定开卷有益;只有博览群书，才能使我们充满智慧;只有以书为伴，我们的思想才不贫穷、不孤独，情操才能得以陶冶，生活才会充满情趣。

“半亩方塘一鉴开，天光云影共徘徊。问渠哪得清如许，为有源头活水来。”同学们，让我们畅饮这“源头活水”，以书为友，以书为鉴，让一缕书香伴你我通行。

谢谢大家!

部队读书分享会演讲稿分钟篇二

1、如何规划好自己的市场，充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势，集合有限的资源投入到特定的领域（地域），作好行业开发、地域区块开发，以及某一类人群的定向开发，这样既目标明确，资质也容易把控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的的遍地撒网，这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘xx支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首。

3、要通过整合一些新业务如，在开发新业务的同时来为卡开发新的客户，一个行业的背后必定隐藏着一个巨大的客户群，而且这些客户群本质上都是互通的，对于我们来说是很难得也是再好不过的资源，我们要充分整合这些资源并做好资源共享，将这些资源的价值挖掘并发挥到最大，不要让这么宝贵的东西从我们身边白白流失。同时我们也要把这些新业务切实的贯彻下去不能让领导们苦心增加的新业务形同虚设。

一是加强理论学习，进一步提高自身素质银行员工竞聘。对于单一金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求。今后我将通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力，不断加强自己的业务技能水平，使自己早是成为综合型金融人才。更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

二是增强大局观念，强化团队精神，提高执行力。今后，我将积极配合领导，团结同事，在工作中努力做到“三勤”，一是腿勤，不怕多跑路，不怕多流汗；二是脑勤，勤学善思，多出点子，多献计策；三是嘴勤，多向领导汇报，多与部门沟通，力求让客户满意，让领导放心。

三是提升服务与创新意识，积极履行岗位职责。“服务与创新”是金融业永恒的主题。我在今后的工作中将牢固树立服务与创新意识，想客户之所想，急客户之所急，做领导的参谋助手，为领导提供合理化建议。同时认真总结并创新工作方法，认真做好领导交付的每一项工作。

各位领导，评委，同事们，请放心，无论今天结果如何，我都一如既往地努力工作，踏实奉献，把自己培养成一个爱行敬业银行职员竞聘演讲、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才，为推动我行的稳步发展而无私奉献，奋勇拼搏！

我的演讲完毕，谢谢各位的支持！

部队读书分享会演讲稿分钟篇三

大家好！

有句话说的很有意思，说：“你的气质里，藏着你读过的书。”书能赋予人以气质，所谓“腹有诗书气自华”，就是这个道理。但书能给予的，却不只这些。

懵懂的孩提时代，我最喜欢看的，是童话书。于是，郑渊洁的童话系列就成了我的心头好。在皮皮鲁和鲁西西一个个是与非的故事里，我明白了，什么是善，什么是恶。书培养了我的价值观与道德观，开启了我人生世界的大门。

意气风发的少年，总要交几本书为知己好友。《钢铁是怎样炼成的》中的保尔·柯察金，就以他钢铁般的意志，深深地震撼了我，教会了我做人，做事的道理。书，教会了我为人处事，教导了我的人生观。

书能给予的，并不仅仅是白纸黑字知识而已，它能引导你去思考、去创新。书更像是一个领导者，他启发着你，他培养着你，在书的领导下，个人的价值观，世界观，人生观逐渐形成，逐渐成为一个独立思考着的个体。书陪伴着我成长，书引导着我成长。书对个人成长的重要性，在于对个人思维上，对人精神层面上的深厚影响，这是不可磨灭的。

“多读书，读好书，好读书。”希望大家在这个漫漫人生路途上，总能与书籍为伴。我的演讲就到这里，谢谢大家。

我的演讲完毕，谢谢大家！

部队读书分享会演讲稿分钟篇四

大家好！

我向大家推荐的好书暂且保密。

这本书不仅里面有很多好词好句，而且它是著名童话作家郑渊洁笔下丛书之一。

我带来的主人公是一只名叫罗克的大灰狼，它心地善良，爱冒险，又经常办了一些很糟糕的事，他还经常闹笑话，真是又可怜又可爱。

怎么样，酷吧，你一定动心了吧！对了，这本书的名字就是《大灰狼罗克》！

部队读书分享会演讲稿分钟篇五

大家好！

一缕阳光透过书窗洒在我身上，风轻轻拂过，翻起书来“沙沙”作响，如同交响乐一般，清脆悦耳。我随手拿起一本《茶花女》静静地品读。屋里十分静谧，十分祥和。此时此刻的我，已完全沉浸在书中，读着一个又一个爱情故事。在读书过程中，我就像一个倾听者，同作者一起分享喜乐与哀伤。有时读着读着，我嘴角边会漾起快乐的笑容；有时又忍不住流泪，为主人公的处境感到悲伤。

曾经的我，是那样的懵懂，我一边读着《一千零一夜》，一边惊叹这本书的神奇之处，幸运的阿拉丁，万能的灯神，邪恶的巫师，美丽的公主等，书中的每一个情节都敲打着我的心肺，令我如痴如醉。有时，我会合上书本，稍作休憩，思考阿拉丁神灯为何如此奇特，或者跟随爱丽丝一起来到兔子洞底探索究竟。

转眼间，那个小小的我已渐渐长大，但书依然是我身边不可缺少的伙伴。现在的我，对散文情有独钟。我静静地坐在书房里，读丁立梅的散文《低到尘埃的美好》，感受着字里行间带给我的乐趣。我想，在这乐趣的背后定是一种真谛！正如书中所说，“生活，快乐与不快乐都是一天，何不选择快乐呢？”在朱自清先生的散文中，我最爱读的是《荷塘月色》。“曲曲折折的荷塘上面，弥望的是田田的叶子。叶子出水很高，像亭亭的舞女的裙。”平淡无奇的荷叶在他的笔下竟成了舞女的裙裾，先生的想象力和驾驭文字的能力无不令人钦佩！

古人云：“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”。果真如此，读书使我的语文成绩提高了，更提高了我的语言表达能力。幽幽书香，伴我一路成长。

我的演讲完毕，谢谢大家！

部队读书分享会演讲稿分钟篇六

下午好！

我是xxx□感谢大家给我这样的机会，能坐在这里和你们交流我爱上读书的经历。

就这样，我和书结下了不解之缘，双休日，我喜欢泡在新华书店里或者一个人关在家中，在书中静静地遨游、徜徉……每天中午半小时的午阅时间，更是让我如鱼得水；平时做完作业，我准会一头扎进书堆。我的枕边，也不忘放上一本书，临睡前都要看上一会儿。有时连上厕所都要带上一本书，妈妈说我是名副其实的“小书迷”了。

其实，我爱读书，离不开妈妈的熏陶。平时，我做作业时，妈妈准会坐在一旁。她的手中，不是一本新买的《读者》，就是一份当天的《扬子晚报》，有时见妈妈看书出神，我都

不忍心打扰她呢。我家里藏书也很丰富，每年，妈妈都会帮我买几套新书。我自己也买，学校里每次的旧书交易会，我都会拿出平时舍不得花的零用钱买上几本；每学期老师布置买必读书目的时候，我不忘让妈妈多买几本；生日时，爸爸妈妈不用问我，就知道我渴望得到的一定是书。所以在我家的一排大书柜里，从小小的、薄薄的带拼音的小儿读物到大大的、厚厚的百科全书，应有尽有。这学期，学校图书室的开放，又给我们充实了书源，只要我愿意读，就不愁没书看了。

同学们，让我们携起手来，与好书作伴：文学的、艺术的、知识的、科技的、思想的、生活的……只要是好书，就开卷有益；只有博览群书，才能使我们的知识渊博；只有与书作伴，思想才不贫穷、不孤独，身心才能得到陶冶，生活才能充满情趣。

最后，再次感谢大家能认真倾听我的发言。谢谢！

部队读书分享会演讲稿分钟篇七

大家好！

在成长的历程中，有的人将“人生能有几回搏，此时不搏待何时”作为座右铭，也有的人把“一分耕耘，一分收获”写在自己的本子里。而我将最喜欢的校园警句是“理想的书籍是智慧的钥匙”，落实在行动上，只有多读书，才能跨进智慧的殿堂。

高尔基说：“我扑在书上，就像饥饿的人扑在面包上。”刘向说：“书犹药也，善读书可以治愚。”而我要说：“书是我的良师益友，成长不可无书。”是啊，因为与好书为友，就是与真理相伴，就是与真善美同行，这样才能使我们博取众长，启迪智慧，遨游于知识的海洋。书拉近了时间的距离，缩短了地域的间隔；书，使我们畅游千山万水，鸟瞰古今中外；书伴我们踏上理想的征途，引领我们在人生路上孜孜以求。人生因为有了书的陪伴，而充满阳光，充满希望。

书是人类思想的精华，生活因书籍而丰富，生命因生活而精彩，书籍因生命而闪光。当我灰心丧气时，是书教我“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”于是我有了重新奋斗的勇气；当我与朋友惜别时，是书告诉我“海内存知己，天涯若比邻”，于是我擦干了眼泪；当我想放下手中的书放纵生活时，是书，是书告诉我“天下兴亡，匹夫有责”，于是我认清了自己的使命，努力奋斗……正是因为有书，我才学会了坚强不屈，学会了思索未来，懂得了新世纪的我们应该积极向上，勇于承担历史使命，因为我们是祖国的未来，我们是民族的希望，我们是明天的太阳。

读书之法，在于循序渐进，在书中你可以欣赏陶渊明“采菊东篱下，悠然见南山”的闲适自然；聆听王维“明月松间照，清泉石上流”的明快清朗；喜诵李白“飞流直下三千尺，疑是银河落九天”的激情飞跃的诗篇。读鲁迅的书，就要读出他手拿笔杆，肩挑大梁，一身正气；读莎士比亚的书，就要读出一代艺术巨匠的智慧；读高尔基的书，就要读出他对革命的无限热爱。读书，读的不光是书，读过的更是时间，是空间。

读书，是穿越时间，与历史对话，是跨越空间，与宇宙交流。

你目睹荆轲刺杀秦始皇的滔滔热血在蒸发，体会诸葛亮壮志未酬身先死的遗憾，聆听成吉思汗逐鹿中原的狂叫呐喊。

朋友，在如歌的青春岁月里，读书吧！它好比一缕轻风，骀荡着你的心海，使你的天空四季常春；它好比一轮骄阳，照耀着你的心灵，使你的世界光明永存；它好比一阵细雨，滋润着你的心田，使你的人生永不枯竭。它不仅洗净我们心灵的尘埃，提升我们的高度，更会在你的心中亮起一盏永不熄灭的明灯，在生活的大海里高扬理想的风帆。

谢谢大家。

部队读书分享会演讲稿分钟篇八

作为一名新入所的研究生，我对所里的实际生产并不是很了解，所以，我主要针对企业产品的销售方面谈一谈。

一个富于创造的企业，必定有它的理想，正是这个理想向未来显示出这个企业在社会的意义。员工们将从这个理想中看到自己作为集体一员的意义。这个理想就是企业的愿景，也是企业奋斗的目标。

企业的生命力和人一样。“共同愿景”是企业中所共同特有“我们想要创造什么”的图像。当这种共同愿景成为企业全体成员内心一种强烈的信念时，它就成为了企业凝聚力、动力和创造力的源泉。

而企业愿景的实现是建立在平时的脚踏实地，如何把企业的产品做好、做大，成功地推向市场成为实现愿景的基本环节。产品在市场上的大量畅销，必然要求企业做好产品的每一步。

(1) 个性化产品在产品品类上具有差异化，这是代理商最希望看到的产品，有新意才能抓住人。与众不同的产品品类或形态在销售市场最受欢迎。(2) 独特性成分对于原料成分独树一帜的产品，最容易受到代理商的欢迎。(3) 技术性的优势其实技术因素对代理商的影响很明显，往往起决定性作用，专利技术、高科技技术优势是产品差异化和竞争力的根基。(4) 精确化的功能相同条件下，功能明确、价值突出的产品，能很快得到市场认可，而一些企图面面俱到、包治百病的招商产品每样都不突出，很难吸引广大代理商。(5) 利益的保障没有充分的利益空间，再好的产品，也得不到市场的认可。所以，销售产品最重要物质属性就是高利润，很多企业产品口碑好，但出货价却非常高，留给代理商的利润却非常低，最终只能自娱自乐。这也是现在流行超低价包销模式的主要原因。(6) 易传播的名字给经售产品起个好名字，是销售产品下金蛋的第一步。好名字有几个要素：简单、易记、易传

播，而且让人产生共鸣，符合大众的信息接受和购买习惯。

(7) 别致的设计一个新颖别致的包装设计，在销售过程中的意义和作用，不可估量。直接在包装上打上产品主诉，配合产品人群定位的喜好，极富视觉冲击力，优秀的包装设计是产品成功的重要因素。可见，对销售产品的包装，应以市场销售为中心，突破行业界限和传统眼光，大胆借用多个行业经验，充分体现“包装诉求化，诉求包装化”设计理念，让消费者看见包装后，直接感知产品的功能和消费利益点。(8) 创新的模式很多时候，模式决定出路。为销售产品设计一套新颖而实效的销售模式，是吸引经销商注意力的有力武器之一。所以，在广告战时期，在销售模式上有所突破和创新的企业获得了成功。比如直接模式，无疑是好的销售模式之一。(9) 典型的传播“传播不到位，一切都白费。”再好的产品，再好的模式，如果不能高效传播，也要失去生命力。

其次，对企业产品进行全方位销售。销售是企业基本资源整合的目的，利用经销商在当地市场的网络，迅速建设其产品销售渠道，加快产品市场渗透步伐，争取市场竞争先机的渠道建设和拓展活动。销售是牵一发而动全身的系统工程，要使这一庞大而复杂的系统工程运行有序，达到预期的目标，需要对销售工作加以细致规划和全局统筹。销售核心强化的是细节性。“细节性”包括销售目标定位、经销商标准确定、评选销售策略、销售政策、媒体广告计划、费用预算、利润分配统筹、目标销售量、审货管理、风险规避机制等。这些销售细节必须准备就绪，缺一不可，滞后也不行，且必须了然于胸，随时掌控。

最后，希望在所有员工的共同努力下，企业会一步步走向辉煌，最终实现企业的愿望。

部队读书分享会演讲稿分钟篇九

大家好！

很高兴我又一次来向大家介绍我的读书心得，能够站在这讲台上我是无比荣幸！

一本好书，一杯香茗，便可送走一个苍白的早晨或风雪黄昏。朱自清大师说：“缓缓地咀嚼一番，便会有浓密的滋味从口角流出。”这浓浓的滋味就是书味，读书之味。

我看书的时候总喜欢一个人在安静舒适的环境下看，而且一看就有那么两三个小时，闲暇时间没事的话，我可以看上那么个一整天，就连心思，也融化在这知识的海洋里了。

从幼时起，我就捧着一本书“看，”一看到不认得的字，我就猜，或者跳过去现在长大了，我看的书更多了，四大名著被我一扫而光，一系列的图书被我尽收眼底。但我知道还有很多名著等着我阅览，要做到博古通今也要加把劲。

这就是我读书的心得：画、记、背，相信读书之路会使我们更上一层楼！谢谢！

部队读书分享会演讲稿分钟篇十

看到这里我深深地被感动了。无论人类与动物，所有的母亲都不愿意让自己的子女受到伤害。即使不幸遭遇到了，她也会马上进行全力的补救。虽然她(它)们平时看起来都很严苛，但是都是为了子女好。

但是大灰实际上是一只带有狼的血统的狼犬，马戏团的人们都怕它野性未驯随时可能会伤害人。它的训练师川妮也是一样。然而尽管人们都不喜欢它，远远地避开它，还给它带上了无法撕咬的嘴笼，但是大灰一如既往地保护那些讨厌它的人。在面对强悍的云豹夫妻时，大灰因为戴着嘴笼，失去了最强有力的武器。它付出了生命的代价把云豹夫妻赶回了树林。这个故事让我想起了黄继光和董存瑞：付出了生命去拯

救同伴。虽然大灰没有什么高尚的理想，但是它有的对同伴真诚的爱，即使同伴讨厌它也不会改变。

五年级：廖彦开

我印象最深的一本书，就是动物小说大王沈石溪写的《狼王梦》。

紫岚带着它的儿子蓝魂儿随狼群外出捕食的时候，蓝魂儿不幸遭遇陷阱，被猎人设下的捕兽夹夹住了腰部，肋骨破碎无法动弹。紫岚不愿意让蓝魂儿受到更大的伤害，便将它咬死，拖回山坡埋了起来。这一个片段，通过详细的动作描述和心理活动的剖析，衬托出了母爱的伟大和生命的残酷：紫岚不愿意儿子就这样在捕兽夹上挣扎，因为狼的生命力是顽强的，捕兽夹不能让蓝魂儿立即死去，却会使它随后遭受到猎人的剥皮，狼肉也会被猎狗分享。紫岚用尽全力去撕咬捕兽夹想救出儿子，但面对坚硬的钢铁，她锋利的兽牙也无能为力。紫岚无法选择，为了让儿子不受到更大的伤害，紫岚只好把在安慰好儿子以后，一口咬死它，把它从腰部咬成两段，从捕兽夹里解脱出来。最后它拖着儿子的两段尸体到了山坡上，掩埋起来。

《狼王梦》的第二部分，描述的是大灰的故事。大灰是一只狼犬，在马戏团表演。在一次马戏团迁移的路程中，遭遇到云豹夫妻的突袭。大灰为了保护川妮和马戏团其他成员，牺牲了自己的生命。

这两段故事告诉我深刻的人生道理。一个是无私的母爱，一个是对同伴真诚的爱。他们都让我深深的感动着。