

# 最新师德演讲稿品正与奉献 员工获奖感言演讲稿(优秀7篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。

## 师德演讲稿品正与奉献篇一

首先感谢各位领导及全体同事对营销中心工作的理解、配合和支持，感谢你们对我工作的认可和支持。

营销中心是公司产品的销售部门，负责节能设备的推广活动，公司的营销策略等，并处理营销过程中各种对外关系，包括公共关系、销售、客户服务等，因此工作较为繁杂。之所以我能获得优秀员工这个奖项，确实离不开领导的关怀，同事的支持，这不仅仅是我个人的荣誉，也是行营销中心的荣誉。

我认为一名优秀员工应该起到表率作用，应该以高度的主人翁精神，默默地奉献着光和热；应该抱着务实认真的工作态度，埋头苦干，敬业爱岗，勤勤恳恳地做好本职工作。做工作要有策略和有责任心，因为策略，能够提高生产效率；而有了责任心，在工作中就会认真细致，避免出现差错。

在以后的工作当中，我将不辜负领导的期望，更加尽心尽职，努力工作，并不断学习提升自己的工作业绩，用实际行动为公司的发展尽自己的绵薄之力。

回顾半年来，我并没有为公司做出了不起的大贡献，也没取得特别值得炫耀可喜的业绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己最大的努力的去完成每一次的指标，总结

自己的经验，从经验中学习，向他人学习，尽量将自己的工作争取一次比一次做得更好，尽可能的提高工作效率，虽然如此，但我的付出得到了公司的认可，我深感无比的荣幸，我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了只要有付出，只要脚踏实地的做好了属于自己的那份工作，就会有回报。

这次能被评为优秀员工，我想这既是公司对我个人工作能力与成绩的肯定，也是对今后工作做得更好的一种鼓励。我也坚信，今后的工作一定会做得更好。志诚的发展让我们成长，我们的共同努力让志诚更加辉煌。

在今后的工作当中，我将不辜负领导和同仁的期望，更加尽心尽职，抱着务实认真的工作态度，并不断学习提升自己的工作技能，迎接新的挑战!用实际行动为公司的发展尽自己的绵薄之力!

## 师德演讲稿品正与奉献篇二

成为销售冠军不是一朝一夕的事情，需要付出比别人更多的努力。下面本站小编为大家整理了销售冠军演讲稿，欢迎大家阅读。

各位亲爱的、可爱的、挚爱的伙伴们，大家早上好!

好，各位，今天我给大家带来的演讲主题是“如何成为销售冠军”。好，谢谢各位，在今天我们的交谈当中呢，我即将结合我个人的成长经历包括我个人实战的成功销售案例，彻底向大家分享：我是如何可以在“群梦胜”创业销售团队业绩持续半年成为第一名的秘诀、策略和技巧;而且还可以向大家分享到如何打破我们总公司销售记录，如何打破行业销售记录背后所有感人的故事，这样好还是不好?!谢谢。

那么各位亲爱的朋友们，我呢，出生在一个非常平凡的家庭，我的爸爸妈妈都是很本分的人，我的头上呢还有姐姐。各位，对于一个并不富裕的家庭去供养两个大学生，会不会好吃力呢？所以当我上大学的第一天，我就告诉我自己：我一定要靠自己获取更多的财富！

各位，当我毕业的第一份工作不是销售，也就是我现在的工作，销售是我的第二份工作，我喜欢这份兼职，话虽兼职，在坐的理事会都知道我对“群梦胜”付出的要远远超出我的正常工作时间要多得多，当我的同事在“植物大战僵尸”“cf”时，而我还在去某某地的车上。为什么呢？南华大学学生会主席告诉我一个非常棒的观念。他说，在这个世界上，一个人的推销水平的高低，说服能力的高低，直接影响到他未来生活水平的高低。各位你们承认吗？他告诉我，在这个世界上80%以上的企业家老板基本上都是开着车的大业务员，对吗？各位。所以各位，现在很多人出来做销售，无论是什么文凭什么文化都可以，这是一个充满挑战力的工作，但是我了解到的朋友很多还是在半路夭折了！知道为什么吗？因为销售业务员应该具备的第一点他都还没有做到，这一点是哪一点呢？等您做成功了您就知道是那一点了，我个人认为这一点每一个人的都不一样。推销需要技巧，刚开始做的时候我不懂得什么推销的技巧，因为我是业余的，我只知道哪里有食物我就往哪里飞，哪怕哪里有陷阱等着我我也觉察不到，但是我拥有一流的态度。我每天从早上7点一直工作到晚上1点，喜欢晚睡的朋友都知道这一点。我觉得我是在珍惜我的青春，刚开始每一天见人就问，见门就敲。有时候，拜访整栋写字大楼，警卫追的我满楼跑，到了晚上的时候，我有效的心灵遭受到无比的摧残，我的伙伴们都在回家看电视、休息、娱乐的时候，我还在外面陌生拜访。各位，当时我只有一个目标，我要成为跨出去。各位，要成为第一名，目标民故而就是力量，是还是不是？是！各位，当我做销售的时候，苦兮兮的做，做到瓶颈的时候，我终于有幸参加到王强生王老师的课程。

各位，但当我走进no.1级的课堂，我的生命，我的梦想，彻底的开始起飞。各位，上了王老师的课程，我的业绩在短短的两个星期的时间里，迅速的提升为公司兼职第一。上完课程我的人际关系越来越好，自信心急速提升。而且，当我全方位提升的时候，我告诉我自己，孔垂留假如可以选择很年轻就很成功，千万不要选择年老了才成功。我告诉我自己，一定要在最短的时间去学习全世界最棒的方法，去结交最棒的朋友，去做最对的事情，得到最对的结果。各位，当我做了这个决定的时候，我第一时间了解到王老师在昆明所有的行程，我告诉我自己：只要以后在昆明有任何的课程，不论在那个区，不论多远的距离，不论要我付出多大的代价，我孔垂留都要毫无接口的主现在课程现场。因为我深深的相信，一个可以27岁成为上亿富翁的人，一定可以交给我在25、6岁的时候成为百万富翁或者是千万富翁，是还是不是？我深深的相信王老师两年打破5项中国销售记录，我向他学习所有只是精华，至少也可以帮我在这个地盘或者几年当中，破一个中国销售记录。如果没有破到，破一个西南地区的也可以，是还是不是？我深深的相信，王老师有六项多元化的企业，他每个月带领团队，达成目标，超越目标。我想一个人要想大成功，一定要成为领导者。各位真正的领导者，就要学习世界级的领导，是还是不是？所以各位，就是这样深深相信的力量，让我在短短几年时间里，以后可以全国各地的追随着王老师去学习成功学，而且彻底的实践成功学。那么，各位，我站在这里，要发自己肺腑的告诉大家，一个人大成功最重要的观念就是世界级的教练可以让我们的梦想彻底的开始起飞。

各位，请拿笔和本记下来。成为销售冠军的的第一大秘诀就是：强烈的企图心(也可以说是野心，我初中的时候就看《狼图腾》这样类型的书)，没有看过的同学去看一下，它会使自己提前明白很多东西。

各位，当时三十多位选手每个人的业绩都是保密的，不知道每个人是多少，在这种情况下，每天要全力以赴，全力以赴，全力以赴。各位，到最后一天下午的时候，我在想，零售，

一对一比较慢，一对多可能比较快。然后我找到一张名片，是昆明蓝月亮数码产品公司的一个李经理的名片。我打电话过去，我说李经理您好，我是孔垂留，我们在某某场合有见过，我刚刚呢在云南大学参加王老师的面试会，所以有很多最新的咨询，还有一些和好的光碟送给您，作为礼物，我们几个朋友坐下来一起聊聊天，和您学习一下好不好？当时呢这个李经理没有拒绝我，为什么呢？因为我又给她带礼物，各位，陈老师告诉我们：有礼走遍天下，对吗各位？当时我说，李经理，你身边有没有跟你同等级的经历的朋友一起带过来，我们几个人比较有气氛，这样好吗？这个李经理也没拒绝我。他说没问题，我带他们几个一起来。我说，那每个人都有礼物。各位当时，我约见在我们的一个北京路的韩国料理餐厅，很浪漫，很温馨的一个餐厅。四个经理坐下来，我带着我们团队的坐在他们的对面，跟他们边聊他们边吃。我点了一大桌非常丰盛的晚餐。各位，当他们吃的最快乐的时候，我从头到尾都在那里讲话。那么，当我讲的也是最快乐的时候，有一个经理发出了购买信号。他说，小垂留，这个课程真的不错诶。各位，当我们的顾客发出购买信号的时候，我们要不要立刻close？要不要？要！各位，当时呢，我说，太棒了！我说李经理你认为这个课程不错对吗？他说是的，我觉得不错。我们几个人都要去感受一下才行，那几个经理呢吃了别人的晚餐，不得不应付一下，是是是是。各位在这种情况下我立刻的握手，跟每一个人说，恭喜你恭喜你恭喜你把握了这个机会。各位，当物品我了受之后，我知道了，每个人的收拾这个样子的，像死鱼手一样。各位，真正的我发现他们没有他自内心的要去参加课程而是敷衍我一小下。各位在这种情况下我要不要放弃呢？不要，各位大家知道一句话叫做：狗急了要怎么样？跳墙！各位当时没有墙，我真的很急，因为最后一天挑战了。各位，当时我立刻跳到我做的凳子上，我站在餐厅的凳子上，在那里一定要，这个课程有多棒，有多好，我在那里一定要。各位，我一边讲眼泪一边往外喷啊。当时在西餐厅哦。很浪漫的情侣在哪里，温柔、浪漫的地方，一个大疯子在那里喊一定要，有多好。各位当时几个服务员已经停止工作了端着餐盘在那里看我，当时据说打击还比较严

重。然后有几个小弟弟还办过凳子来一起听。各位，到现在为止，我都不知道当时我讲了什么。

客户：很忙、没时间

你可以这样回答：

(1) 恭维——您真忙，企业效益一定很好，我过半小时再打给您。

(2) 找第二负责人——您很忙，这点小事就没必要麻烦您了，您安排个相关负责人我们先谈一下，再给您汇报吧。

(3) 顺水推舟——那您现在在忙什么呀……促销吗？我可以给你提个建议。

客户：没效果

你可以这样回答：

(1) 做了多久呢？……时间太短了，所以没效果。

(2) 你在什么地方做？网页当然效果不大了，它的局限太多了。

(3) 分析没效果原因——是因为没有做推广。

(4) 网络肯定是有效果的，资源这么大，上网的人这么多，做网络广告的企业太多了。关键是要怎么做，在什么地方做，做什么业务。

客户：你给我发传真吧。

你可以这样回答：

(1) 资料是彩色的，发传真不清楚。

(2)要传真的资料太多了，还是我过来一趟当面讲讲吧，这样更清楚，花不了多少时间，还能演示给你看。

客户：没计划、没预算

你可以这样回答：

(1)以退为进——没关系，先了解以一下，等下次有了预算时在做。网络业务性价比高，了解以后您做出来的计划会更专业的。

(2)以时间来压他——这么好的推广位置过几天就没有了，等不到你们的预算。这名称太好了，必须注册一下，金额又不是很大，不必要预算。

我们明年就要开始收制作费了。

客户：不感兴趣

你可以这样说：

(1)您的客户对我们的产品感兴趣，您需要我们的产品服务客户。

(3)我们的产品是给您的客户使用，而不是给您使用。

客户：有需要会和你联系的

你可以这样说：

(1)您可能比较忙，不见得记得，到时我会打电话提醒你的。

(2)我明天正好要去拜访客户，在你那边。顺便也拜访一你。

(3)下周我们有一个促销活动，到时我再通知你。

客户：电话询价

你可以这样说：

(1)我们的服务从几百到几千都有，关键是看你的需求和预算，见面谈比较清楚。

(2)

电话营销如何过秘书关话术

电话行销话术过秘书关话术

——××小姐您好!请问是××公司吗?

(是的)

——因为我要寄一份非常重要的资料给总经理，请问贵公司地址是…，小姐，你的声音真好听，你平时一定非常喜欢唱歌吧!

——我姓x□叫，怎么称呼您?(停顿，等回答)

——非常感谢您的配合，请问总经理现在在吗?

(如果在)

——请帮我接总经理。

(正在开会或说没空)

——对不起，因为这是非常重要的事情，所以我必须直接和总经理联络，请小姐配合!

(依然阻拦)



——××小姐，××总的会议大概还需要多久结束？

(不知道)

共5页，当前第1页12345

## 师德演讲稿品正与奉献篇三

你好,每个人。我是工程技术学院10级工程管理2班的姚一鹏。经过一年的努力,我很荣幸获得国家励志奖学金。我很兴奋。因为我知道这是学校的领导,也是老师对我的肯定和信任。感谢学校领导对我的支持,让我深深地感受到了学校对我的温暖,感受到了国家对我们大学生的希望和期待。

这个奖项不仅是一种荣誉,也是学校领导对我们的殷切关怀,激励着我继续努力学习,不断进步。非常感谢国家为品德优良、学习优秀的学生设立的奖学金制度。对于我们的学生来说,这是一种鼓舞和鼓舞他们的学习热情,它可以帮助学生自力更生继续他们的学习。我深深地感受到学校的温暖,感受到国家对我们大学生的希望和期待。

我相信只有努力工作才能成功。父母的勤奋、善良、诚实和单纯深深地影响了我。因此,无论是在学习还是在生活中,我必须严格要求自己成为一个对社会有用的人。

从大一开始,我就注重培养自己良好的生活习惯和学习习惯。要求自己按时起床,参加体育活动,定期整理宿舍,学会洗衣服,学会照顾自己,妥善处理自己每月的生活费,不要浪费金钱。另一个重要的一点是永远把学习放在第一位。我认为要有一个健康积极的生活态度,我们首先要有一个明确的人生目标。目标是引导对方成功的必要条件。因此,我为自己的生活、学习和思考设定了一个初步的目标。生活中,我积极向上,不追求时尚,衣着整洁大方,不抽烟喝酒;在学习上,我严格要求自己头脑简单,有正确的学习态度,把主要

精力放在学习上，力争在班上名列前茅，努力学习专业课；在思想上，要保持积极的态度，积极贴近党组织，做好当代合作。一个大学生。

经过一年的努力，我成功地完成了最初的目标。学年总成绩专业排名第五，综合测评班级排名第三。

我知道：学习一定要持之以恒，成功永远不会向懒惰走来。只有坚持不懈，不断努力，不断追求，不断进步，我们才能在学习中取得一定的收获。机会是平等的，抓住时间，抓住机会，就会抓住成功。阅读为自己。这个简单的句子只有通过学习才能慢慢理解。当你不明白的时候，你应该认真听老师的话，和你的同学讨论它，征求老师的意见，直到你明白它。课后认真对待作业，这样可以加深你的印象，学习你自己的知识。

当然，除了学习，我也注重自身各种素质的培养。大学校园生活丰富多彩。作为一名年轻的大学生，我从不把自己关在宿舍和教室里。积极参与学校组织的活动，参与标杆室的创建。在宿舍成员的共同努力下，我们的房间被评为“标杆室”。在我的业余时间，我将做一些兼职工作，如校园旅行社，电脑室保洁员。这些兼职工作让我在生活中得到很好的锻炼。我一直把自己当作一个普通人，即使我取得了一些成绩，我也从来没有感到骄傲，保持着正常的心态，继续努力。即使我不能很好地处理一些事情，我从不发脾气和放弃自己。相反，我积极总结和调整我的思想。与同学保持良好的关系，正确处理同学和室友之间的关系，不仅可以使自己生活在一个良好的氛围中，也可以使同学之间的友好交流。它是培养人的交际能力和处理社会事务能力的一种表现。

这个奖项真的让我很高兴。这个奖项的荣誉是对我努力的肯定，也是对我未来勇敢生活和知识成长的激励。荣誉就像一条圆形的跑道。它既是结束也是开始。无论取得了什么成就，都只是过去。我们不应该为我们的成就感到骄傲，也不应该

为我们不满意的成就感到气馁。

## 师德演讲稿品正与奉献篇四

大家好！

今天，我作为中心艺术幼儿园的“优秀教师”代表在这里发言，感到十分荣幸和激动，我深知我们“优秀教师”这个荣誉称号的获得，以及我们在工作中所取得的一切成绩，都是与各位领导的大力支持和同事们们的热情帮助是分不开的，所以，请允许我代表受表彰的教师们向各位领导及同仁表示最诚挚的敬意和最衷心的感谢！我相信：包括我们在座各位老师在内的所有教师都能在这新年起始的日子里，实实在在地感受到公司领导对教育的高度重视和对教师的特别关怀；真真切切地体验到教育事业的崇高和教师职业的光荣，新的学期，我们心中充盈着丰收的喜悦，因为在过去的日子里我们曾经有过拼搏；有过忍耐与坚持，坐在这里便是成功，“人间春xx本无价，笔底耕耘总有情”只要从内心深处充满了对教育事业的无限忠诚，就会点燃一支支火把，照亮一片片心灵。

新的学期，在我们每个人的面前都摊开了一张新白纸，那么，我们将如何在这张白纸上绘出人生精xx的画卷？老师们，选择了勤勉和奋斗，也就选择了希望与收获；选择了纪律与约束，也就选择了理智与自由；选择了拼搏与超越，也就选择了成功与辉煌！时光匆匆，转眼间，我已走过了6年的教师生涯，回望过去的岁月，有成绩、有失败、有欢乐、也有忧愁…，但岁月的累计教会了我更多的教书育人的道理，让我成长为了一个有责任心的教师。

是孩子们清纯的眼眸给了我们力量，是领导关切的话语给了我们力量，是同事们的微笑给了我们鼓励，是家长的信任给了我们信心。让我们勇敢的去战胜一切困难，去体验教育生命的真谛。我想，作为一种职业，教育，最能够吸引我们的，

莫过于在我们伴随孩子们共同经历的从幼稚到逐渐成熟的生命历程中，我们同样也体验着成长的艰辛与欢乐，真正体会到教师是光荣的、教书是严肃的、讲台是神圣的；教育情感的投入、教育观念的转型、教学方式的变革、教学艺术的创新……不断迸发的创新火花，不断涌现的改革浪潮在教育教学的领域，我们捕捉到新的时尚与流行。于是，教育改革，成为一种新的生活方式，躁动的心变得平和、充实而愈发坚定！我们在人生价值的坐标系上，不再是一个个漂浮不动的虚点，神圣的工作履历表上，有我们崇高的誓言与约定！我们将继续为打造“高素质、有特色”的教育模式而奉献自己的力量。

我们还应该把掌声送给那些没有获得表彰但仍然尽心尽力、孜孜以求的同事们，或许一次次的努力，仍然是未能如愿的成绩；或许带给心灵冲击的不仅仅是努力与结果的反差；或许在无人知晓的时候，你们留下了坚强或委屈的泪水……而令人佩服的正是这样一种挑战自我、永不言败的精神。我为拥有这样的同事而感到欣慰和自豪，你们同样是中心艺术幼儿园的骄傲！我坚信：你们一定会拥有属于自己的成功，那一天一定不会太远！因为你们身上已经具备了成功人士必备的基本素质，那就是不畏挫折、对理想和信念执着的追求和顽强的毅力！

“耿耿园丁意，拳拳育人心。”我想，过去的，现在的，将来的，所有的教师都应该享受祝福与崇敬。再次祝愿各位领导，老师们永远充满活力！谢谢大家！

## 师德演讲稿品正与奉献篇五

尊敬的各位领导、各位评委，以及教育战线的各位同仁们！大家上午好！

今天我演讲的题目是《为孩子们做梦》。

在演讲开始之前，我首先想跟大家说下，接下来，我演讲的

内容，可能会是平淡、琐碎，甚至是一些形神俱散的话语。这里面没有感人肺腑的故事，也没有豪言壮语的誓言；因为我的嗓子没有磁性不适合煽情，我的文笔，也写不出流畅华美的词章，然而我对我从事的事业的爱却是深沉的。在教育事业的美丽海洋中，我只是刚刚来到这个家庭的，最不起眼的一滴泉水。今天，我将以虔诚的心意，说出我内心深处，对教育事业的独白。

握一支粉笔，传孔孟老庄学问；站三尺讲台，授李杜韩柳诗文。如果说，我们伟大祖国的教育事业，是那壮阔美丽的大海，而全国各地的教育工作者，就是那无数的涓涓溪流；正是有了那么多教师不辞辛苦、无怨无悔的默默奉献，孩子们的笑脸，才像早晨的太阳那样灿烂。我要感谢我所有的老师，是他们的谆谆教诲和辛勤劳动，才让我成长，才使我有机会站在这个舞台。

我是一个喜欢做梦的人。我有许许多多的梦想。

在闲暇的时候，我写过一些类似于诗的文字，但我没能成为诗人；我努力的学习过英语，幻想着有一天能遍游世界，但事到如今，我蹩脚的英语，即使真让我出国，我想我要么是迷路，要么是会饿死在国外。学生时代的我，也和要好的朋友，学流浪歌手拿着吉他，在长沙热闹的街口唱歌，然而我却没能成为歌手；我更喜欢为篮球挥洒汗水，我的身形却告诉我，我做不了篮球运动员。

我的这些五花八门的梦想：诗人、旅行家、歌手、篮球运动员、拳击手、海员等等，通通成了泡影，大家是不是想问我，你难过吗？你失落吗？我的答案是，我从未感到丝毫的失落和难过。

因为，我现在是一名教师，一名虽然普通却承载着许多孩子梦想的教师。曾经我为自己做梦，我是快乐的，现在，为孩子们做梦，我是幸福的。

当然，我会一直做梦！我现在经常梦到孩子们，梦到和他们在一起的课堂和操场。我至今清楚的记得，班上的夏帆同学，在他的日记里写道：我觉得世界上最好玩的游戏就是接力棒了…“接力棒是游戏”这个有点小语病的句子，让我感到一种酸酸的幸福。学校的条件一般，上体育课连一条正式的跑道都没有，更不用说高低杠、单双杠，球类或者其他的体育器材了，但我庆幸，我给孩子们带去了欢乐。那一天，更坚定了我要让孩子们快乐成长、快乐学习的决心。

很多父母总把自己未完成的希望和梦想，强加于孩子身上。那是孩子成长的悲哀，也是教育的悲哀。然而我是幸福的，孩子们也是幸福的。他们就像是我自己的孩子，确切的说是我的弟弟妹妹，我不会强迫他们去完成我的梦想，我也无需强迫他们。因为，那么多的孩子，我的那几个梦，只怕还不够他们分的。

未来的教育之路，我将更加努力，为孩子们做更多美丽的梦！如果梦有颜色，我愿用汗水和着青春酿成油彩，为孩子们的梦增添五彩；如果梦有翅膀，我愿化作轻风，助孩子们飞翔；如果梦是风帆，我愿是那舵手，护送孩子们远航！我确信，他们当中，一定会有诗人、一定会有学者、一定会有歌手，一定会有拳手…孩子们的梦，就是未来的中国梦！无限可能、无限美好！

让我们为孩子的梦努力，为未来的中国梦加油！

## 师德演讲稿品正与奉献篇六

大家好！

首先感谢各位领导及全体同事对营销中心工作的理解、配合和支持，感谢你们对我工作的认可和支持。

营销中心是公司产品的销售部门，负责节能设备的推广活动，

公司的营销策略等，并处理营销过程中各种对外关系，包括公共关系、销售、客户服务等，因此工作较为繁杂之所以我能获得优秀员工这个奖项，确实离不开领导的关怀，同事的支持，这不仅仅是我个人的荣誉，也是行营销中心的荣誉。

我认为一名优秀员工应该起到表率作用，应该以高度的主人翁精神，默默地奉献着光和热；应该抱着务实认真的工作态度，埋头苦干，敬业爱岗，勤勤恳恳地做好本职工作。做工作要有策略和有责任心，因为策略，能够提高生产效率；而有了责任心，在工作中就会认真细致，避免出现差错。

在以后的工作当中，我将不辜负领导的期望，更加尽心尽职，努力工作，并不断学习提升自己的工作业绩，用实际行动为公司的发展尽自己的绵薄之力。

回顾半年来，我并没有为公司做出了不起的大贡献，也没取得特别值得炫耀可喜的业绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己最大的努力的去完成每一次的指标，总结自己的经验，从经验中学习，向他人学习，尽量将自己的工作争取一次比一次做得更好，尽可能的提高工作效率，虽然如此，但我的付出得到了公司的认可，我深感无比的荣幸，我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了只要有付出，只要脚踏实地的做好了属于自己的那份工作，就会有回报。

这次能被评为优秀员工，我想这既是公司对我个人工作能力与成绩的肯定，也是对今后工作做得更好的一种鼓励。我也坚信，今后的工作一定会做得更好。志诚的发展让我们成长，我们的共同努力让志诚更加辉煌。

在今后的工作当中，我将不辜负领导和同仁的的期望，更加尽心尽职，抱着务实认真的工作态度，并不断学习提升自己的工作技能，迎接新的挑战！用实际行动为公司的发展尽自己的绵薄之力！