

最新销售团队的力量演讲稿 销售主管岗位竞聘演讲稿三分钟(大全5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都觉得很苦恼吧。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

销售团队的力量演讲稿篇一

敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先感谢大家给了我这次展示银行营业室经理竞聘演讲稿自我、挑战自我的机会，谢谢大家！我叫，今年**岁，中共党员，学历，1987年毕业于黑龙江**学校财会专业。1989年我被调入支行，现从事工作。工作中，我兢兢业业、勤勤恳恳，能够圆满完成领导安排的各项工作，所负责的部门工作和业务也取得了令人瞩目的成绩。我的个人业务管理工作曾是全辖核算管理的优秀典型，并受到了3次省行、多次市行、支行先进工作者奖励。

我认为：作为一名老建行人，作为一名有志于为金融事业的银行人，就应该勇敢地站出来，为建行的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

第一，我具有扎实的理论知识。

工作以来，我深知，要做好本职工作只靠热情是远远不够的，还必须要有专业扎实的理论知识。我于1995年取得了东北财经大学投资经济管理系的学历；1997年通过了国家会计师资格考试；2019年通过了我行等级会计2级考试；2019年又通过了我

行个人业务客户经理等级考试。与此同时，我经常利用业余时间学习一些当代经济、市场营销、市场服务等知识。

第二，我具有丰富的工作经验。

到建行工作的十八年中，其中有十七年都在联社业务拓展部经理竞聘演讲稿。我曾先后从事监督员、业务辅导员、网点主任、部门副经理、部门负责人等工作，不同的工作经历使我积累了丰富的工作经验，而我更愿意把这种经验资源转化为一种工作能力，一种可以更好的做好此项工作的优势。我认为自己具备了作为一名个人客户经理所要求的经验素质。

第三，我具有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格外向，喜欢和人沟通，通过十几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为我行六级个人客户经理，我可能算是一块可造之才。

第四，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。

工作以来，我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

如果竞聘成功，我将勤奋开展工作，努力从以下几个方面做好客户经理工作：

第一、加强学习，提高自身素质。

我将积极学习金融政策、法律法规和市场营销知识，关心国家经济运行态势银行业务部经理竞聘上岗演讲稿，牢牢把握市场发展的脉搏，培养自己敏锐的市场洞察力，全力做好本职工作。同时，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全

方位对客户服务打下坚实的基础。

第二、做好市场分析，灵活调整营销策略。

加大对市场的调查分析，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。通过各种渠道搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息，收集、掌握同行业对客户的竞争动态，及时反馈客户的意见和建议，并根据实际情况，灵活地调整营销策略，稳定市场，提升业务。

第三、积极拓展客户，做好服务工作。

广泛宣传我行的金融服务政策、内容、特色，推荐我行的业务，使客户了解我行的金融政策和服务。并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，做好咨询服务和理财服务，密切与客户的关系，树立服务意识，从服务上下功夫，在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办银行业务部经理竞聘稿，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

第四、加强监督，防范风险。

注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，加强审查及风险监管岗的沟通，积极建言献策完善风险防范机制、完善信贷制度，对重点部门进行经常性的调研。加大信贷投放的同时加强清收工作，力争做到有最大限度的收回不良贷款，减少我行信贷资产的损失，切实做好风险防范工作。

香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而

达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导和评委给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好六级客户经理的工作！请领导信任我，考验我。

谢谢大家！

销售团队的力量演讲稿篇二

尊敬的各位领导、同事们，大家好！

我是来自__部的__。人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有多大。市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行能力。有了好的方案、好的

产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位！

销售团队的力量演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同事，大家好！

今天我怀着无比激动的心情，参加这次公司组织的岗位竞聘，不管是否能够成功，我还是非常感谢我们的马总给我这次机会，还有彭经理给我的教导！而且我觉得这是我最大的幸福和机遇，这也充分表明了公司及各位领导对我期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

一、我的基本情况

想必本人的话，大家都应该了解了，陆闯，90年农历闰五月初八的生日。二十五岁。今年的七月份通过应聘来到我们公司的网销部，我想我是幸运的，首先呢我们的马总特别好，不管人怎么样，但是吧出来这些年听过是听过但是我从来没有遇到过哪家公司可以有零食吃的。所以也非常感谢每天发零食的许大小姐。另外呢我也很感谢我们网销部的彭经理。他对我的信任，和照顾，真的很感谢！

二、我的竞聘优势

每个人都有自己的优点，我觉得人之美就是要展现自己的长处。美丽漂亮的人就应该去拍戏，歌喉好的人就应该唱歌，会表演的人就应该表演，心思缜密的人就应该做会计。同样我和很多人一样也要找到自己的位置！

1、激情燃烧的心

我有一个梦想！这个梦想就是挽着我心爱的人的手带她走过所有我们两个想去的地方。巴黎、南极、迪拜、马尔代夫等等好多地方。

我有一个梦想！这个梦想就是陪着我父母享受他们的晚年；

我有一个梦想！这个梦想就是有个不大不小的房子一家人其乐融融；

我有一个梦想！这个梦想就是有个小车可以为我的家人遮风挡雨；

有句老话不知道大家听过没有“女怕嫁错郎，男怕入错行”，我时常问自己什么职业可以帮助自己完成梦想！所以梦想让我有一颗忠于销售事业，并且激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态。因为我有这一个梦想！

2、管理能力

记得两年前，我刚刚离开了我的第一份工作，去北京投靠大表哥。他是做水电安装的，北京的天气可能去过的人真的无法去体会，你们不知道在平均湿度达到百分之八十的地方突然到了一个湿度只有百分之十几的地方是如何去适应的，我记得很清楚我的办公室一天要擦三遍上面永远都是一层灰。吃饭的碗从来都是反过来放的！当时的工地上一共有12万平方，

多大估计很少有人能知道，打个比方你们腿走一圈绕一圈不上楼至少要半个小时还是脚程快的。

楼房一共二十一栋大部分都是十二层的，这么多的地方如何才能面面俱到的管理到位？你看都来不及怎么管？人数最多的时候我记得很清楚是七百五十四个工人，管理人员不算，全是农民工，农民工还是最不好管的。你去和他说道理告诉他怎么做人家都不搭理你的！这样一个前提下，一个健全的管理方案迫在眉睫，而且在这样的一个情况下可以让一个人很好的提升管理能力，具体做法呢就不说了，总之一句话复杂问题简单化，简单问题复杂化。就是在这样的状况下我知道了一个人一定要有一个高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从工作、服从全局，在不同的工作岗位上都做到并做出自己应有的贡献。

3、坚强的心就是每个人的坚强的后盾

还是说北京的事情，记得冬天的时候零下十几度，因为在工地上嘛手肯定不干净，不像北京本地人哈，都是在室内的，我们工作的地方都是在室外，西北风果断的是管饱的。没到吃饭的时候出去洗个手然后回宿舍，网手把上一握，手就直接粘上去了，一边笑着一边给别人看。当然哈，冬天的时候干活时不能直接碰触铁呀，钢材呀这些东西的。不然手会不忍直视的。肉什么的都没了。

记得最难熬的就是洗衣服了。我们还好有洗衣机的，不向别人，不过洗衣机在室外洗的一边洗衣服一边洗衣机上粘的水就结冰了就是这个样子所以呀每次洗完衣服去晾衣服的时候也是非常痛苦的，风是怎么吹的水都知道。

这样的环境告诉我人啊，其实最伟大的武器和力量就是承受能力，套句大家经常说的话从内部打破就是成长从外部打破就是被这个社会所抛弃。

4、脸皮厚

有同事说我脸皮厚，其实吧我觉得脸皮厚也是一个优点不是，人家不是有句老话嘛叫做做销售的只要记住三点就好了，第一脸皮厚第二脸皮厚第三坚持脸皮厚。

其实一开始从学校里面出来的时候我都不敢看别人的，后来慢慢的吧我知道了。这个社会就是这样的，你不去抢你不去争最后最后你就是什么都没有，因为人家都以为你已经吃饱了，谁又能看到你呢。现在是个抢钱的社会。

我谢谢我的梦想让我有了一份激情，谢谢我的表哥让我知道管理很重要，谢谢那台洗衣机和那份工作让我知道坚强的心是每个有力的后盾，谢谢这个社会让我学会了不要脸！

三、应聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发张做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也将是我有机会进一步为公司展现自己的余光，为员工提供各方面需求。

一个优秀销售经理的重要三点。

1、心态：心态是决定一个人做事是否能成功的基本要求。作为一名经理，势必会遇到前所未有的挑战与压力，来自于公司的，项目的，销售人员的，当面对这一切时，良好、积极、乐观的心态是必要的。如果没有一个良好的心态，会影响全局。

2、责任心：作为一名经理，在任何事情中，可以说是决策人，如果没有一颗强烈的责任心，凡事不会做到全力以赴，这样的成果会大打折扣。只要有强烈的责任心，才能把潜能发挥

到最大。

我的第一份工作，在一个电子厂上班，弄丢了一个密码狗。这个密码狗价值五万而且是美金，我当时真的急的傻了，后来我人身中的第一个经理，我记得很清楚叫做赖光华，是他帮助我写了报告后来，挽回了一定的损失。他对工作的责任和对员工的责任我到现在为止都非常的记忆犹新，感谢他！

3、执行力：执行力是一个人做好事情的根本。作为一名经理，首先要对公司的企业文化充分认可，对公司未来的发展要认可，紧跟公司发展的步伐前进，拥护公司的发展方向，拥有共同的价值观、人生观，对公司所下达的任务、要求、指令，必须做到服从，按着公司的发展方向去做事。

我的具体工作设想。

1、活到老学到老。所以首先需要做的当然就是认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，想当好一位领导，要学会先做人或做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。我也迫切的希望每个同事领导都可以指出我的缺点，知无不言言无不尽！

2、马总说过经理是什么，就是帮助大家，所以要摆正好位置，当大家的助手，积极推进观念和机制创新，从方方面面想细做细，关系下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。希望大家以后多用用我，别用死就好。

3、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为向导，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要关注到员工的合理要求，帮助员工一起设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要

引导员工树立正确的市场观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的销售观念转变成以客户为中心的营销观念上来，充分发现客户的担心，发掘客户的能力。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、“育人者必先育己，立己者方能立人”关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断的加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权力观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职责为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

销售团队的力量演讲稿篇四

合作作为人类进步重要的桥梁，不仅为知识融合提供了巨大贡献，还为经济发展推了一把力，下面是由本站小编为你整理的几篇合作的三分钟演讲稿，快来收藏吧。

俗话说：“独木不成林”，如果要完成一件事，靠自己单枪匹马的力量去拼搏的话，即使他有三头六臂，成功的几率也只有百分之二十。所以，要完成任何一件事，就要与别人团结合作。我也有和别人合作过的经历。

放暑假后的第二天，天气晴朗，万里无云，是个难逢的好天气。这天我早早地起了床，寻思着做一件有意义的事。对了！我灵机一动，卖报纸呗！既可以锻炼我的锻炼，又能赚到一些零花钱。好，说干就干！我从我的钱包里拿了一些零花钱，向家里人打听了进报的地点后，就准备出发。可我转念一想，不能自己一个人卖吧？又要拿报，又要收钱，肯定忙不过来。于是，我拿起了电话，向好朋友叶叶发出了邀请，叶叶满口答应了下来。我们约好在进报的地方见面。当我气喘吁吁地跑到进报地点时，正好8点，许多报贩早已等待着了。等到报

纸一到，人们就立刻拥上去。我这个矮个头儿根本沾不上边。幸亏一位阿姨帮我们抢到了一些报纸，不然我们就无法实行计划了。

抢到报纸后，我们首先来到一个热闹的地方——龙马大商城。这里车水马龙，人山人海，是个“下手”的好地方。我急忙上前拿着报纸，呆呆地站着，可没有一个人来理我们。对了，卖报纸就要吆喝嘛！可是谁来吆喝呢？这时，叶叶说：“你不是挺能说吗？平时你说起话来滔滔不绝；发起言来口若悬河；与人辩论起来妙语连珠。今天你就吆喝几句嘛！”是啊，不吆喝怎么能做成生意呢？我终于鼓足勇气，大声吆喝起来：“《泸州晚报》，事事知道！快来买《泸州晚报》啊！五毛钱一份儿！”……在我的带动下，叶叶也跟着吆喝起来。不一会儿，有很多人都围过来，争着说：“我来两份儿！”“我来一份儿！”我们立刻分工：叶叶收钱，我拿报。整整一个上午，我们都忙得不亦乐乎。快到11点的时候，我们的报纸已经所剩无几了。我们数了数赚来的钱，不但本钱还上了，还另赚了一些钱。这时，我们的心情像吃了蜜糖一样甜。

团结合作在如今的现实生活中，有着格外重要的分量。我们在今天，更要有着团结合作的精神，它是对现代生活不断向上的需求。所以，团结合作是现代生活蒸蒸日上的主要调剂，绝对不能忽视！

三月叩响了春的大门，百花绽放，娇艳无比。引得路边的行人都停下脚步，嗅着空气中阵阵芳香，心情格外舒畅。可是，在这和谐的美景中，一棵枯树破坏了它们的整体美，让沉浸在美景中的人们总感觉有些碍眼。

万物吐绿时，它没有抽芽，因为它的生命已经终结了。它不能再继续它的使命了，因此在灿烂的三月，它是孤独的，没有人青睐它，除了鄙视的目光。

和它一样被冷落的还有一棵牵牛花，它已在冬的怀抱中醒来，

准备迎接新的春天。可它无处生长，因为它要借助别人的肩膀来支撑自己柔弱的身躯。它四处求助，但那些怒放的鲜花、碧绿的树都只是昂着它们高傲的头，嘲讽地说：“什么，借人依靠？这不等于是贬低了我们？你还是别做梦了！”牵牛花被它们讥讽得垂下了头，眼中满是晶莹的泪花，不知如何才能找到归宿。

在绝望时，冥冥中传来一阵声音：“到这儿来吧，我愿意和你一起生活。”牵牛花如同在茫茫大海中抓住了一根救命草，它带着羸弱、颤抖的身躯攀上枯树。

清晨，当太阳未露出它的笑脸时，露珠在枯树上跳跃着，轻轻地将牵牛花从梦中唤醒，把天下最纯的水给它饮下。当太阳的温暖洒满大地时，枯树和牵牛花一起聊天、谈心。夜幕降临，它俩在皎洁的月光的陪伴下安然入眠，梦中还带着甜甜的笑。

朝朝暮暮，春在悄悄中离去，昔日娇艳动人的鲜花也凋零了它们最后一片花瓣，那光秃秃的花枝在微风中摇曳，分外孤寂。花儿们不停地诅咒着，恶骂着时光的无情飞逝。但它俩却没有一丝怨言，相互扶持，忍受着炎热的曝晒，不停地相互安慰。同时，它们也是高兴的，因为牵牛藤的叶子已经很茂盛了，并有了花骨朵。它们企盼着牵牛花绽放的那一天。

一天早晨，枯树被一阵幽香唤醒，睁开眼睛——惊住了。

牵牛花开了，那白色夹杂粉红的花开满了整个藤蔓，也开满了整棵枯树，它们相视一笑，彼此的眼中注满了真情。

当人们和往常一样路过此地时，不经意间就发现了世间的最美，赞叹中更多的是对那种合作精神的钦佩。每一个过路人都不由得对这幅美景肃然起敬。

枯树支撑着牵牛藤，牵牛花点缀着枯树——这便是奇迹。

在十四、十五世纪，欧洲资本主义萌芽出现的时候，产生了一种称为包买主的生产方式，它是将生产资料分配给多个手工业者，通过他们的共同合作来完成生产任务。这也许就是现代商业合作的雏形了吧。

而在社会变革日新月异的今天，合作重新被人们所重视，它不在只是一种商业运营方式，而逐渐变为一种精神，成了推动社会发展不可或缺的巨大动力。

合作无处不在。便是在自然界中，人们也不难发现合作的身影。在不大的蚂蚁家族中，有着复杂却又严格的分工。工蚁负责探路和寻找食物，兵蚁肩负蚁巢的安全保障，蚁后则生育后代，还有的哺养后代。每一个成员既不多做也不少做，缺了其中任何一个环节都不行。蚂蚁家族正是凭借每一个成员的合作精神，才能生存下去。

世界著名飞机协和客机的生产正是通过合作分工完成的。它的每一个部件，大到机翼，小到起落架上的一颗螺丝，都是由不同国家的专业部门分别制造的。最后再将不同的部件组装，一架协和机才算上了天。合作真的融入了世界的每一个角落。

合作源于信任。在现金诸多的国际组织与团体中，其实都是以合作为基础的，而这样的合作正是建立在各国间相互信任的基础上的。合作是需要不同的个体共同完成的，而且是需要默契的。如果个体间缺乏充分的信任，就不会有默契，合作也就不可能成功。譬如世界贸易组织中关于定期汇报签约国财政状况的规则，倘若签约一方为了保留实力而虚报少报相关数据，那么，这种不信任的行为必然会导致合作的失败。因此，不难看出，缺少诚意和信任的合作毫无存在的价值。

合作就是力量。如果仅让你用一支筷子吃反，它几乎连块肉都夹不起来，而用一双筷子，结果就会截然相反。可见，只有合作才能发挥个体不具有的力量，才能拥有大于个体的力

量。正如当年诸葛亮指挥蜀军大败曹兵的战役，大多是以少胜多。而这其中的一个重要原因是诸葛亮清楚地知道，只有合作才具有无穷的力量。

合作的确是一种精神，它源于信任，且无处不在，更重要的是这种精神是难以估量的。这个时代呼唤许多精神，而合作精神将永远是推动时代前进的不竭动力。

销售团队的力量演讲稿篇五

各位同仁们：

大家好！

狮子在躲闪——大象发怒了！

成群的狮子和大象在集体逃命——那是蚂蚁军团来啦！

蚂蚁军团之所以强大，是因为！狮子大象尽管强壮，但仅仅是个体的强壮！

我们可能个个是狮子和大象，但我们可能斗不过由弱小的蚂蚁组成的高效能的军团！

团队精神就是一群人所共有的一种价值取向和心理状态。强调团队作战，而不是单打独斗或雄主义，所有个人的行为都要让位或服从、服务于团队整体的利益。

团队精神的六大要素：

（1）团队成员之间的协作意识。团队成员要有相互合作的意识和心态，要认识到合作的价值和意义，要明确惟有合作才能实现共赢，不合作大家都将遭受损失。团结协作是团队精神的源泉，没有良好的团结协作意识，团队就很难营造核心

竞争力和长期竞争优势。

(2) 实现每一个成员的价值。要发挥每一个成员的特长，并且通过不同的奖励和惩罚，调动每一个成员工作的积极性、主动性和创造性。每个成员都甘于为集体、为团队的目标和愿景，放弃自我，全身心地投入并奉献自己的聪明才智。

(3) 团队内部的无障碍沟通。一个成功的团队不仅需要加强内部的团结与协作，同时还要加强团队内部的沟通。通过有效的交流与沟通，加强相互的信任和了解，明确各自的责任。

(4) 团队成员勇于承担责任。通过沟通交流让团队成员自己承担责任。一个团队能否认同对员工的授权，将在很大程度上决定团队事业的成败。

(5) 团队成员的信任与分享。相互信任是团结的前提和基础。

(6) 团队需要每一个成员的创新。不断鼓励团队成员进行创新，提高风险承受能力，使其在具有挑战性的任务面前，能够勇于尝试，大胆工作，营造具有核心竞争力的团队。

“没有完美的个人，只有完美的团队”。

有科学家做过实验，在有团队精神的团体、企业里，如果员工的智商只有100的话，那么在这个团队里面，整体的智商会超过120，甚至更高。如果没有团队精神，那么这个企业、这个团队即使员工的智商超过100，把这些人组合在一起，整体的智商也就在60—70，说明团队精神非常重要。

随着当今社会企业分工的越来越细，在现实的企业竞争环境中，任何人都不可能独立完成所有的工作，也不可能只凭个人的力量来大幅地提升企业的竞争力，每个人所能实现的仅仅是企业整体目标的一小部分。因此，团队工作与团队力量的发挥，已成为赢得企业竞争胜利的必要条件，团队精神日

益成为企业文化的一个重要因素，一个优秀的团队可以使企业更快地实现其经营目标，使企业获得更高的顾客满意度。

“蚂蚁军团”的例子生动地体现了一个团队的价值。

从蚂蚁身上，我们可以学到很多管理学知识。蚂蚁集结的时候能够自我组织，不需要任何领导人的监督，就能形成一支很好的团队。更重要的是，它们能够根据环境的变化，迅速调整，找到解决问题的答案。蚂蚁总能找到一条把食物搬回家的最短路径。当发现食物时，两只蚂蚁同时离开巢穴，分别走两条路线到食物处。较快回来的，会在其路线释放出较多的外激素作为记号。因此，其他同伴闻到较重的味道时，自然就会走较短的路线。蚂蚁的这一分工模式靠的是两个简单原则：留下外激素，以及追随足迹。运用这个简单原则，可以解决复杂问题。蚂蚁的另一个分工模式是弹性分工。一只蚂蚁搬食物往回走时，碰到下一只蚂蚁，会把食物交给它，自己再回头，碰到上游的蚂蚁时，将食物接过来，再交给下一只蚂蚁。蚂蚁要在哪个位置换手不一定，惟一固定的是起始点和目的地。

蚂蚁还具备“为了大我，牺牲小我”的精神，这使得它们能够克服许多严酷的自然灾难。英国科学家把一盘点燃的蚊香放进一个蚁巢。开始，巢中的蚂蚁惊恐万状，约20秒钟后，许多蚂蚁见难而上，纷纷向火冲去，并喷射出蚁酸。可一只蚂蚁喷射的蚁酸量毕竟有限。因此，一些“勇士”葬身火海。但他们前仆后继，不到一分钟，终于将火扑灭。存活者立即将“战友”的尸体移送到附近的一块“墓地”，盖上一层薄土，以示安葬。一个月后，这位动物学家又把一支点燃的蜡烛放到原来的那个蚁巢进行观察。尽管这次“火灾”更大，但蚂蚁这次却有了经验，调兵遣将迅速，协同作战有条不紊。不到一分钟，烛火即被扑灭，而蚂蚁无一遇难。科学家认为蚂蚁创造了灭火的奇迹。蚂蚁面临灭顶之灾的非凡表现，尤其令人震惊。在野火烧起的时候，为了逃生，众多蚂蚁迅速聚拢，抱成一团，然后像滚雪球一样飞速滚动，逃离火海。那

噼里啪啦的烧焦声，是最外层的蚂蚁用自己的躯体开拓求生之路时的呐喊，是奋不顾身、无怨无悔的呐喊。

在洪水肆虐的时候，聚的堤坝上的人们凝望着凶猛的波涛。突然有人惊呼：“看，那是什么？”一个酷似人头的黑点顺着波浪漂过来，大家正准备再靠近些时营救。“那是蚁球。”一位老者说：“蚂蚁这东西，很有灵性。有一年发大水，我也见过一个蚁球，有篮球那么大。洪水到来时，蚂蚁迅速抱成团，随波漂流。蚁球外层的蚂蚁，有些会被波浪打入水中。但只要蚁球能上岸，或能碰到一个大的漂流物，蚂蚁就得救了。”不长时间，蚁球靠岸了，蚁群像靠岸登陆艇上的战士，一层一层地打开，迅速而井然地一排排冲上堤岸。岸边的水中留下了一团不小的蚁球。那是蚁球里层的英勇牺牲者。他们再也爬不上岸了，但他们的尸体仍然紧紧地抱在一起，那么平静，那么悲壮，这就是蚂蚁团队的精神。

20xx年8月□xx的天气既炎热又干燥。小狗直吐舌头，蝉在“嗡嗡”地叫；连躲在地洞里的小老鼠也受不了了，急急忙忙地跑了出来。雅典北部，是驰名中外的古老的奥林匹公园，在炙热的阳光下，森林燃起了熊熊的大火，大火无情地吞噬着森林里的一草一木，一时间森林里散发出浓浓的黑烟，消防队员闻讯倾巢出动，人们也纷纷赶来。救火的行动在飞快地进行着，消防队员拿着水枪，向着着火点猛力喷射，居民们也拿着水桶加入到救火的行列中。森林里浓浓滚滚，人们看不清森林里的任何东西。忽然，令人们意想不到的事发生了。从森林深处，隐隐地滚来一个球，开始人们以为是某个小动物，可近了才发现是一个皮球那么大的黑团，人们俯下身，仔细地观察起来。球的表面已经面目全非，看上去是被烤焦了。正当人们百思不得其解时，球动了，外面的皮掉了下来，人们又围到了一起，大声议论起来：“这是怎么回事？”“树林里怎么滚出皮球了？”这时一个人说：“看，那是蚂蚁！”这句话一口，人们又炸开了锅“蚂蚁？胡扯！”“咦？真的是耶！”只见那个球一层层地裂开，从里面跑出了许许多多幸存的蚂蚁，活着的蚂蚁渐渐跑开了，留

下的是一地烧焦了的，成千上万的死蚂蚁。记叙描写森林火海中蚂蚁滚火球的情形，描写形象21世纪的一个夜晚，当我从电视上看到这一幕时，我的心灵受到了极大的震撼。它让我想起一个永恒的话——生命。从蚂蚁的身上，我感受到了顽强的力量。自然过渡到对生命的感悟每当我想起电视上那个巨大的蚂蚁球时，我的心便浮想联翩，在那危险的时刻，如果蚂蚁们选择一只只地爬出，又会怎么样？毫无疑问，它们每一只都会被烧死，都会失去生命。那么，蚂蚁从此就会灭绝。但是在关键的时刻，蚂蚁抱成一团，不是为了自己，而是为了整个蚁族，只要有几只蚂蚁能存活下来，那么牺牲的蚂蚁就死得其所。点示蚂蚁滚火球的意义这是顽强的生命，更是生命的顽强！

我的演讲完了，谢谢大家！