

# 团队演讲稿分钟(模板7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。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 团队演讲稿分钟篇一

上午好！

从一开始，我所在的小队就面临着很多困难：平均年龄偏大，身体素质不好，队员人心不齐，团队如一盘散沙；因此，我们自嘲地把自己的团队命名为“夕阳红”。尽管如此，我们还是全心投入和参与进去，逐渐的发现团队的弱点，克服种种的困难，加强沟通和配合，在勇敢地挑战自我的同时，齐心协力完成了每一个项目。

在大脚霸游戏中，我们的脚连在一起，形成了相互牵制，队员走路的速度不一，掌握不好节奏，我们走得很艰难。任何一个队员出错，整个队伍就无法前进一步。我们从最初的相互埋怨猜疑，到后来意识到完成这个项目，心要往一处想，劲要往一处使。我们试着挽起手臂，形成一个整体，各位大声喊着节奏，慢慢有了默契，尽量做到步伐一致，尽管艰难，却坚持走到了终点。

第一，只要这个小队的每个人能够全心投入，完成每一个项目，就已经是莫大的成功！

而逃生墙项目的完成，让我看到了团队中每个人潜能的激发和一个集体工作中需要的默契和牺牲。最初，对于70个人要在不能说话的情况下全部爬过4米2高的逃生墙，我是持怀疑态度的，我甚至觉得，一个人要翻越这面墙都是不可能的。

当时抱有我这样的想法的人可能不在少数。在迟疑中，我们按照教练教的方法开始行动，但是因为队伍中有人违反了规则，不但被教练叫停重来，还让总队长代我们受罚。天下着细雨，我们的心情变得很沉重，不由自主地流出了眼泪。

第二次，各位仿佛都有了默契，搭人梯、拉人的，还有做防护墙的，各位牢牢的记住了规则，不再说话、鼓掌、嬉笑，全神贯注于我们要共同完成的事情上，迅速行动起来。最初上去的10个人倾尽全力拉下面的同事，搭人梯的同事忍受着肩膀和腿的疼痛，各位的心里只有一个想法：我们乘坐的船要沉了，必须在规定时间内帮助全部队员翻越逃生墙！

这个过程中，折射出来的就是牺牲和配合。一个团队中，必然有人在默默地牺牲，但这份付出全体队员都看在眼里，记在心里。个体的成功不是团队的成功，只有全体顺利翻越才是真正的胜利，所以我们必须集思广益，用最有效率、最恰当的方式，让最后一位同事也翻过去，为了这个目标，每个人都付出了自己的努力。项目完成后，教练宣布我们只用了预计时间的四分之一，在那一刻，各位终于品尝到了胜利的喜悦。

从拓展训练中，我也意识到，每个人从出生以来无时无刻不是在团队中成长，自己是这个集体中的一员，首先要充分发挥潜能，尽全力做好自己的工作，加强配合，发挥自己的创新能力。

第二，团队的发展才是真正的发展。遇到一个问题时，必须集中整个团队的智慧，形成一个统一的计划，然后按照计划去实施，及时调整方法和策略，去完成到最好。

第三，决不轻言放弃，增强勇气和毅力，相信自己能做到的。

第四是学会换位思考，站在对方的角度，替他人着想，换一个角度思考，多一份理解，多一份关爱。

## 团队演讲稿分钟篇二

大家好！

但是我们要怎么样才能呢？我认为要形成一个坚实的团队，就必须相互信任，相互包容，相互补台，相互谦让。

相互信任就是团队里每一个成员都应该相信其他团队成员，不能怀疑有人心生暗鬼，或者怀疑有人背板了团队，因为不信任你的团队有时可能会造成很大损失和误会，古典小说《三国演义》里就有这样的故事，说的是刘备打了打败仗，正在哭泣，他的小舅子有来报告说“反了长出赵子龙也，投曹去了！”刘备说：“子龙是我故人，安肯反也？”不相信小舅子的话，猛张飞在旁边说：“可能赵子龙贪图富贵，去投降曹操了。”刘备说：“子龙与吾从患难之时心如铁石，岂以富贵能动摇乎？”他的小舅子又说：“我亲眼见他引军投曹去了”看看，证人都出来了，但是刘备却说：“子龙必有原因，再说子龙反者，斩之。”因为这样的信任，赵子龙七次杀入敌阵，杀敌无数，敌人闻风丧胆，救出了刘备之子，让刘备转危为安。我想如果任何一个团队要是能做到这种信任的话，我们可想而知这个团队会创造怎样的成绩。

相互补台，说起来容易做起来可就难了，要做到相互补台，就要求团队每个成员都要树立全局观念，不能只顾自己的利益，要将个人的利益融入团队总体目标利益中去，在现代社会中，我想一个再复合的人才也不可能做完所有的事情，所谓一花独放不是春，万紫千红春满园，我们要想做成大事，就必须学会成员之间相互补台，敢于承担责任，以大局为重，诸葛亮挥泪斩马稷后，上书自贬三级，收到了怎样的效果相信不用我说各位都知道吧，所以做好相互补台有时对消除误会，挽回大局是非常重要的。

一个团队的每个人，能力素质可能不同，岗位角色可能不同，生活方式可能不同，但是只要挑战极限的勇气相同，勇创一

流的志向相同，捍卫团队的行动相同，这个团队就一定能创造出一片天地。

在一个团队里，我们一定要建立和谐信赖的关系，营造良好的人际气氛，相互尊重，相互理解。对他人多一点谦让，多一点微笑，多一点主动。如果每个成员都做到了这些。我相信这个团队一定会是一个强大勇猛的团队，一定能创造出一片属于这个团队的天地。

请问同志们，我们想要创造属于我们团队的一片天吗？那么，请各位配合一下，跟我一起念，从现在开始，就让我们伯通携起手来，放开心怀，团结一致，奋力拼搏，为创造属于我们的一片天地而努力、奋斗，坚持，在坚持！

谢谢大家。

## 团队演讲稿分钟篇三

演讲稿是为了在会议或重要活动上表达自己意见、看法或汇报思想工作情况而事先准备好的文稿。在现在的社会生活中，演讲稿应用范围愈来愈广泛，大家知道演讲稿的格式吗？下面是小编精心整理的年度团队演讲稿，仅供参考，欢迎大家阅读。

感谢上级领导同事及部门的各位成员

在年底晚上有这么一个机会能站在这个舞台上，回顾xx年加入到公司的这段时间，团队在个方面的锻炼下有了一个稳定快速的成长。业绩方面也业绩开始节节攀升。做为管理着我还需在各个方面去成长和学习。带好整个团队做出更好的价值。

下面我就以二个故事的形势来描述管理的一些方式。

作为一个领导者前期就要做到的事情

- 1、目标统一。
- 2、在其职谋其事《管理者 言行举止》。
- 3、了解成员放到合适位置《3个成员的擅长之处》。
- 4、责任心 《遇到问题时候的去找积极地解决方式》。
- 5、不抛弃不放弃 坚持 团结。

这个寓言揭示了：兔子与猎狗做一样的事情，都拼命的跑步，然而，他们的`目标是不一致的，其目标不一致，导致其动力也会不一样。在团队管理中，不同角色的成员的目标是不一致的。项目主管直接面向客户，需要按照承诺，保质保量地按时完成目标。有些成员可能是打工者心态，我干一天你要支付我一天的工资，加班要给奖金，当然有些成员更希望能学到新知识新技能就更好。

团队中不同角色由于地位和看问题的角度不同，对目标和期望值会有很大的区别，。优秀的管理善于捕捉成员间不同的心态，理解他们的需求，帮助他们树立共同的奋斗目标。劲往一处使，使得团队的努力形成合力。

业务三部在前线的奋斗过程中采取了一切以导向团队为核心，在目标的奋斗过程中我们也遇到了很多困难，这是一个新的部门 一个新的跨越 在面临困难的时候我们都能紧紧抱紧在一起。一个人的力量永远战胜不了一个团队。每个成员在这个团队里面都非常重要，有些成员做事责任心强 有些成员市场开拓能力非常强 有些成员内部协调能力强 一个团队就这样走到了一块。针对xx年的目标我们抱有非常大的信心，去完成我们的使命 我们也会全力以赴的去做好每一件事情 也希望跟公司在一起奋斗过程中得到公司领导及成员对我们的

支持。《在这里我非常感谢业务一般和操作部》在这几个月里面对我们的帮助与指导。

1. 优秀团队年度获奖感言
6. 优秀团队演讲稿模板汇编九篇
8. 团队获奖感言

## 团队演讲稿分钟篇四

大家好！

三年前作为一位团队长的我走上了支公司副经理的岗位，而今天我能作为一位优秀团队主管的代表站在这个讲台上和大家分享我的感悟，我深感荣幸，同时要感谢市公司培养了我。

五一公司的第一个团队应该组建于20xx年底，当初我觉得这只是一种市公司规定的新业务模式而没去将他的效能完全发挥出来，业务员还处于各自为阵的状态[]20xx年，那时的五一公司拥有20多位业务员，仅根据所属的车行简单划分团队，进行新车承保、客户服务、续保等业务。业务量不断增长的五一公司存在着业务员流动性大的问题，甚至开始影响业务的稳健发展。我们的领头人开始了大刀阔斧的改革。

转眼到了20xx年，五一公司拥有了48位营销业务精英，公司总人数达到63人、并且组建了7支专业化营销团队。业务员从原来的各自为阵到现在的团队合作，公司业务从原来的分散督导到现在的团队渠道督导分析，业务架构日渐稳定。我今天在这和伙伴们分享下五一公司转变的过程。

促使我们必须形成团队架构利公司管理。同时业务员的离职等问题导致我们的续保难度接近于竞回，这样也迫使我们必须成立团队，稳定客户群体。今年袁总多次走访我司进行增

员督导，至今我司已增员20人。

### (一)制定公司团队架构，制定团队人员架构

在我司经理室的带领下，公司划分出7个团队，由团队长根据公司下达的任务指标在团队中细分工作任务，稳定团队人员，挖掘业务资源，督导业务发展。

### (二)高速增员，重新整合团队

挖掘公司员工潜力，将我们的业务能手培养为一位团队长，由公司牵头给其团队补充人力资源，让他更好的拓展新业务。人员的增加也让我们的老业务员有危机感，公司的客户资源有限，不能像以往一样一直注入部分业务员让其维护续保，他们必须在稳定原有客户的基础上拓展新业务从而更好地促进业务良性发展。

### (三)明确团队业绩任务及奖惩规定

更让员工明确自己努力的方向。

#### (一)加强团队流程的沉淀与建设

一个团队就是一个系统，只要规矩定好了就可以自我发展，而一个好的团队是不管缺少了谁，团队都能运作得井井有条。如永达、中升等车行团队已经是我们市公司的老牌团队了，当然他们就是沉淀了原有团队的工作经验加上新员工的新思路不断改革才能与时俱进。

#### (二)专业技能培训

在专业技能培训方面，我们只是通过老带新的模式上岗培训。这样虽然有助于新员工更快的适应工作，但是因业务基础不踏实不全面，这样培训出来的业务员会在业务上产生一些低

级错误给公司造成不必要的麻烦。因此在今年，我们公司准备阶段性的开展各种培训，如我们每周例会时，组训会带领我们阅读各种非车险条款，现场由分管经理、业务精英讲解展业技巧。而在车险业务培训上，我们也将阶段性对于新入司的员工做系统化的业务培训。

### (三)发现与培养人才，加强梯队建设

业务员的流动性大的问题让我们学会了：优秀的管理者必须懂得发现人才培养人才，且做好后备人才的培养工作。

### (四)团队凝聚力的营造

团队凝聚力是一个团队的灵魂，首先我们的公司必须让

业务员有归属感，我们的团队必须调节业务员的情绪让他们每天都有去拓展的万分热情；其次我们要树立标兵，让大家有个努力的方向。在日常的工作中，我们尽可能帮助员工去完成目标，如：亲自带新员工拜访客户、协助其签单，让他们感觉工作不那么难，也能让他们感觉到公司在关心他、关注他、重视他的发展。

当然我们明白人性化管理的重要性，面对我们现在这些高智商的业务精英，需要用心去对待他们。一方面在工作中我们必须以身作则，对自己高要求，对下属多宽容。作为团队主管的我，自己能力要很强，能够培养其他的团队主管，至少的产品能力要专业，自己有一桶水才能给别人一杯水，不能只懂皮毛就给予推广，要不断学习提高，这样才能有说服力也是带好团队的首要条件。另一方面必须强化有效沟通，鼓励向上沟通。袁总常说，管理者要有很多的时间做沟通，经常和每个人聊天，包括工作状态，学习，观察每个人的工作状态，发现不对劲的，马上沟通，下面的同事有任何问题可以随时来找我，大家是合作伙伴，不仅仅是上下级。



我深知我们团队的最大的不足在于竞争意识较为薄弱，团队成员能力未被完全激发出来，这也是我下一阶段工作的重点。我只想说我们的团队在成长我们团队在努力，我们的团队一定能够做得更好。

## 团队演讲稿分钟篇五

大家好！

在公司工作多年，最初对某些国内人的行为是极不习惯的。但既然没有能力去改变别人的办事作风，只好调整自己的工作心态！

我做事从来主张清清楚楚，不爱故弄玄虚。可是很多人却喜欢独揽事情，连一些普通饭局都当作国家机密来处理，觉得领导的事是他们的事，与你们秘书小姐无关。

上月集团举行周年聚餐，活动前所有领导一起往深圳参加高尔夫球比赛，抵港后安排入住酒店。我的老板因是集团领导之一，也分配了房间。但我作为他的秘书，却蒙在鼓里。翌日早晨收到司机的电话，才知他住在酒店，问我应该什么时间接老板回公司？当我致电给老板时，才知他已发了短讯通知我，可惜收到短讯的时间是在我致电给他后，已经太迟了。

老板回来之后，马不停蹄的赶着参加两个会议。结束后，我向他汇报当天的工作安排。他问我午饭有安排吗？我说没有。他拿出一份行政部准备的行程表给我看，说这是在他房间的茶几上发现的。原来行政部的高层职员已把我老板的行程写了份详细报告，包括午饭的安排，我却全不知情。

某业务单元的行政总裁有次来港，把一张我写给她的字条，带回北京给她的秘书，要她向我好好学习。有时一些看似很简单的事情，却未必人人会做，但能在细微之处用心，正是判断专业高低的关键。

## 团队演讲稿分钟篇六

新的一年即将到来，时光的车轮又留下了一道深深的印痕，今天我们相聚在这里，新一轮的太阳已然冉冉升起，让我们用心感受真情，释放你的激情！各位优秀的伙伴们，大家早上好！

你们昨天睡的好吗？吃早餐了吗？刷牙了吗？洗脸了吗？开个玩笑，新的一天，祝大家旗开得胜，保单大开，保费越做越超爽。现在开始报数！

销售一部……营业三部，谢谢。

好，真是精神抖擞士气高，看到大家，我们对未来充满信心。今天团队中的每一个伙伴都是我们最亲密的战友，我们每天一起拼搏在展业的第一线，我们是不可分割的一个整体。此刻，我想请大家静心的听一个小故事。

是啊，一条小小的蓝丝带为什么会有这么大的魔力呢？因为它是一个信念的力量：我们看到自己的价值，我们接受自己，关爱自己，其实，我们不仅要关爱自己，更要关爱他人，关爱我们的伙伴，关爱我们的客户，现在，就让我们把爱的蓝丝带传递出去，请给你的伙伴带上这条蓝丝带，让我们彼此的关爱永恒。

从今往后，让我们相信彼此的爱，相信自己，相信美好的明天，现在请伙伴们呈体操队形散开。销售团队早会主持词。一起跳《相信自己》。

好，一曲《相信自己》让我们越跳越精神，现在我们一起看一下最近又发生了哪些焦点新闻。

以上是今天的新闻资讯，下面让我们聚焦一下我部的焦点话题——业绩通报。

这是截止到昨日为止的团队保费业绩，大家请看，从这张业绩表中我们发现做的最好的是哪个团队？对，销售一部，他们的累计保费是，昨日业绩，我们给他们热烈的掌声表示祝贺。这支团队都是清一色的娘子军，她们不仅提供了优秀的后勤保障服务，还成为本周展业的冠军团队，确实非常不容易，别看她们平时都窝在家里不出门，可保费照样做的样样红，这里面不仅仅有她们付出的努力，更是她们智慧的结晶，让我们再给这支出色的内勤团队以热烈的掌声。

## 团队演讲稿分钟篇七

大家好！

从一开始，我所在的小队就面临着很多困难：平均年龄偏大，身体素质不好，队员人心不齐，团队如一盘散沙……因此，我们自嘲地把自己的团队命名为“夕阳红”。尽管如此，我们还是全心投入和参与进去，逐渐发现团队的弱点，克服种种困难，加强沟通和配合，在勇敢地挑战自我的同时，齐心协力完成了每一个项目。

在大脚霸游戏中，我们的脚连在一起，形成了相互牵制，队员走路的速度不一，掌握不好节奏，我们走得很艰难。任何一个队员出错，整个队伍就无法前进一步。我们从最初的相互埋怨猜疑，到后来意识到完成这个项目，心要往一处想，劲要往一处使。我们试着挽起手臂，形成一个整体，大家大声喊着节奏，慢慢有了默契，尽量做到步伐一致，尽管艰难，却坚持走到了终点。在我们的理解里，拓展训练不求第一，只要这个小队的每个人能够全心投入，完成每一个项目，就已经是莫大的成功！

而逃生墙项目的完成，让我看到了团队中每个人潜能的激发与一个集体工作中需要的默契与牺牲。最初，对于70个人要在不能说话的情况下全部爬过4米2高的逃生墙，我是持怀疑态度的，我甚至觉得，一个人要翻越这面墙都是不可能的。

当时抱有我这样的想法的人可能不在少数。在迟疑中，我们按照教练教的方法开始行动，但因为队伍中有人违反了规则，不仅被教练叫停重来，还让总队长代我们受罚。天下着细雨，我们的心情变得很沉重，不由自主地流出了眼泪。第二次，大家仿佛都有了默契，搭人梯、拉人的，还有做防护墙的，大家牢牢记住了规则，不再说话、鼓掌、嬉笑，全神贯注于我们要共同完成的事情上，迅速行动起来。最初上去的10个人倾尽全力拉下面的同事，搭人梯的同事忍受着肩膀和腿的疼痛，大家心里只有一个想法：我们乘坐的船要沉了，必须在规定时间内帮助全部队员翻越逃生墙！

这个过程当中，折射出来的就是牺牲与配合。一个团队中，必然有人在默默地牺牲，但是这份付出全体队员都看在眼里，记在心里。个体的成功不是团队的成功，只有全体顺利翻越才是真正的胜利，所以我们必须集思广益，用最有效率、最恰当的方式，让最后一位同事也翻过去，为了这个目标，每个人都付出了自己的努力。项目完成后，教练宣布我们只用了预计时间的四分之一，在那一刻，大家终于品尝到了胜利的喜悦。

从拓展训练中，我也意识到，每个人从出生以来无时无刻不是在团队中成长，自己是这个集体中的一员，首先要充分发挥潜能，尽力做好自己的工作，加强配合，发挥自己的创新能力。第二，团队的发展才是真正的发展。遇到一个问题时，必须集中整个团队的智慧，形成一个统一的计划，然后按照计划去实施，及时调整方法与策略，去做到最好。第三，决不轻言放弃，增强勇气和毅力，相信自己能做到。第四是学会换位思考，站在对方的角度，替他人着想，换一个角度思考，多一份理解，多一份关爱。

在我们成功挑战每一个项目的背后，自始至终都是我们所有队员共同努力的结果。我们是一个整体，只有相互信赖、互相支持，做好自己应该做好的每一步，才能将我们的集体打造成一个富有战斗力、执行力的团队。

通过这次拓展训练活动，让我对团队的个人意识和个人在团队中的作用感悟至深。如果将从活动中感悟到的道理运用在今后的工作中，相信我们的明天会更美好，我们的团队会越发强大与完美！