

公司协议格式要求 分公司独立核算协议 格式(大全5篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

演讲稿的题目篇一

你们好！

在这春风又起的季节，我们迎来了高考百日冲刺誓师大会。百米赛跑到了百米冲刺的时候了，嘹亮的号角已经吹响，我们听到了加速前进的命令：从现在起就要以傲视群雄的信心投入到高考的竞争当中，要以的精力投入到高考的复习当中，要以前所未有的毅力投入到决战攻关当中，去书写每一位同学的人生新篇章，书写我们__中的新篇章。

九百多天我们从风雨中走来了，我们踏过书山坎坷，我们渡过学海茫茫，让我们再用100天的勤奋来迎接命运的撞击，我相信一定会撞出闪亮的火花！

我们感谢生活，给我们留下了一百天的时间去努力。踏上最后的征程，我们更要沉着、冷静，以平常心对待学习和生活。学海无涯，还有许多知识我们没有很好的掌握，还有很多规律等待探索，还有许多技巧等待总结，还有很多错误等待纠正，每一个人都有做不完的事情，而且每个人都有难以想象的潜力，都有无尽的进步空间。放平心态，戒骄戒躁，潜力钻研，每一秒都有收获的契机，每一道题都有发现的喜悦。

最后，衷心祝愿辛勤培育我们的老师们身体健康，精神愉快，万事如意！

祝愿同学们一百天过得充实快乐，天天进步，六月高考，马到成功！

谢谢大家！

演讲稿的题目篇二

大家好！

同生一片土地，同沐一片阳光，同在蓝天下成长。何以乔木参天，小草铺地呢？其实我认为只是想法上的差距只是追求上的差距。

有这么一个人不知各位听说过没有，他是一位热心慈善事业的富翁。他经常把自己建在牧马场院旁边的豪宅转借给慈善协会使用，用来募捐活动的场所。有一次在帮扶残疾青少年计划筹备会上，协会的负责人一起推选这位心地善良的富翁为本次活动致开幕词。然而他却给众人讲了个小故事。

从前有个小男孩刚出生不久，母亲便病故了，他的父亲是一位马术师，经常是一个马厩接着一个马厩，一个牧场接着一个牧场的训练马匹。因此小男孩只能跟随父亲四处奔波居无定所，使他无法像正常的孩子一样去上学，从那时起小男孩变强烈渴望着拥有一个属于自己的牧场和居室。

后来，他的父亲因一次以外摔断了腿，无奈只能在一个地方停下来。小男孩终于可以和其他的孩子一样去上学了，那晚他高兴的睡不着觉。在上初中时，他曾遇到一件这样的事，在一堂社会实践课上，任课老师让全班同学定一份志愿报告，主题是长大后的志愿。那天小男孩洋洋洒洒的写下了数叶纸，描绘了自己的宏大志愿，他想拥有一座占地600亩并且属于自己的牧马场，里面要有马厩和跑道，并且还要在牧马场旁边建一个占地500平方米的豪宅。并且还花了很多心思设计了一张牧马场院和住宅的草图。当他交给老师时，老师再第一页

纸上画了个大大的问号，而且给他打了50分，小男孩很不解，待课后悄悄的去问老师为什么不及格，老师用轻蔑的口吻对他说：“你年纪轻轻的不要总做白日梦，你家既没有钱又没有背景，要想让你的梦想成为现实是需要巨额投资的，如果你肯从新设计个比较不离谱的志愿，我会从新给你打分的。”小男孩回家想了一夜，第二天还是交上了原稿并神色坚定的说，即使你评价我是个疯子我也不愿放弃自己的梦想。

这个故事说到这，不用说我想大家也知道，那个小男孩就是富翁本人。

追求和梦想是不可分割的连体兄弟，有了梦想才能谈的上追求。比尔盖茨对采访记者说当初我没有那个狂妄的梦想，要让世界上每户人家拥有一台电脑，我早在成功之前的之前就放弃了。因为我有那个梦想才使我在众多的艰难险阻中走过来。

如果说成功是河的彼岸，那梦想就是小舟载你驶向成功。如果说成功是生米，那梦想就是清水，没有水，生米什么时候也是煮不熟的。

同学们，牵着你们的梦想并满怀热情的去努力争取吧！也许总有一天命运之神会把一棵甜美幸福的果实抛到你的眼前。愿在做的每一位同学都能牵着梦想走向成功。

谢谢大家！

演讲稿的题目篇三

老师、同学们：早上好！今天，我演讲的题目是《我最喜欢的一句名言》。我喜欢的名言是：天才就是无止境刻苦勤奋的能力。这句话阐明了天才与勤奋之间的密切关系，至今还被很多人作为座右铭。

我国伟大的思想家鲁迅，当人们夸赞他是“天才”时，他却说：“哪里有天才，我把别人喝咖啡的工夫用在工作上的。”这就说明他吃了苦，用了功，花费了不少时间去勤奋工作，才会有这样的结果，否则，他是不会取得那么大的成就的。

即使是绝顶聪明的人，如果他朝朝暮暮总是躺在草地上，让微风吹拂他的脸庞，两眼望着蓝天，天才永远不会从天上掉下来，落到他的身上。

明朝伟大的医学家李时珍，为了研究药草性能，发展祖国医学，他踏遍了祖国的山山水水，访问了成千上万的农民，樵夫，渔民，终于写出了震惊五洲四海的巨著《本草纲目》。该书是中外空前的药物大典，受到世界各国人民的青睐。

同学们，只要我们树立了远大的理想，并终生为实现自己的理想而奋斗，而拼搏，那么，我们就一定会干出一番惊天动地的事业来的。

同学们，让我们在学习中养成勤学苦练的好习惯，相信自己，不断努力，勤奋思考，充满自信，同学们，赶快行动起来吧！我们坚信：耕耘了总有收获，付出了必有回报。

我的演讲完了，谢谢大家！

演讲稿的题目篇四

你们好！

首先，我们要充分认识推行绩效考核工作的重要性和必要性，对普通员工来说，考核是一种帮助而不是责备的过程，绩效考核对每一位员工来说就像一面镜子，可以照出自己在某阶段工作中的不足，从而不断的“提升自我、超越自我”。对管理人员来说，绩效考核不仅仅是对员工要做的一项工作，

而是一个有效的辅助管理工具，一个“人情化”的领导不仅对企业来说是一个不好的领导者，对员工来说，也极易产生认识上的误区，就算受了照顾的员工也只是一时心存感激，给以后部门工作的顺利开展埋下了隐患，对工作是非常不利的。

推行绩效考核工作是激发员工队伍活力的需要。在近年来的大面积新老职工更替后，我们xx部员工队伍素质虽有所改善，但是，对公司发展要求相比还有一定的差距。主要是精干程度不高，不是没有人，而是没有会做事的人；部分干部员工安于现状，活力不足，缺乏危机感和紧迫感；有的干部员工责任心不强，工作不求进取，开拓创新能力不足。存在这些问题的原因，我们认为主要是考核不同程度存在吃大锅饭现象，我们没有采取有针对性的措施来加大激励和约束力度。

推行绩效考核工作办法，是明年我们工作中的一件大事。全体员工要进一步统一思想，提高认识，以良好的精神状态，积极投入到绩效考核中去，确保绩效考核取得实实在在的成效。

我的演讲完毕，谢谢大家！

演讲稿的题目篇五

大家好！

我做过xx年的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系。20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共计对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围

绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，

付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身作则，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

如果我竞岗成功，我将一如既往地严格要求自己，着眼于大局，立足于本职，认真做好以下工作：一是努力建设高效、和谐、团结、拼搏的销售团队，紧紧团结广大队员，发挥团队的战斗力，继续做出好的业绩；二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

谢谢。