

2023年打造团队的关键要素 团队的演讲稿 (精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

打造团队的关键要素篇一

大家好!我叫xxx今天我演讲的题目是团队的力量 《团队的重要性》。

俗话说：“一人难挑千斤担，众人能移万座山”。这是古人对团队力量的描写。说道团队的力量就不得不想到一种动物——狼。狼是一种群居动物，多少世纪以来，狼一直是所有野生生物中最具恶名的种类之一，它被人仇视，使人恐惧。给人留下根深蒂固的反面角色的印象。而狼却不如我们想象中的那样不堪，狼在它们的意志中闪耀着人类所匮乏的精神——团队精神，在弱肉强食的动物世界里，它们更加懂得团队的重要性。它们借此发展壮大，狼群在狩猎的时候靠每头狼都会根据自己的条件选择自己的任务，有些狼要做先锋去骚扰猎物；跑得快的狼去围追或堵截；强壮的狼去猎杀强壮的猎物；弱小的狼去猎杀相对弱小的猎物，通过密切的合作，齐心协力的战斗，总能战胜强大的对手。狼的这种战斗方式足以让任何猛兽汗颜。即使再强大的猛兽见到狼群也要退避三舍。

第一，要相互信任。在一个团队中，不同的成员扮演着不同的角色，要让团队的力量拧成一股绳，形成合力，信任是基础这种信任包括上下级之间和同事之间的相互信任，说白了就是不要乱生疑心。

第二，相互包容。俗话说：牙齿还有咬着舌头的时候。在一个单位共事难免有发生矛盾和误会的时候，这就需要我们有一种相互体谅、相互包容的胸怀。特别是对一些非原则的问题不要斤斤计较，以牙还牙，以眼还眼。中国有句老话：“天下事，何时了；有些事，不了了；一定了，不得了。”意思是说一些鸡毛蒜皮的事就得以难得糊涂为座右铭。真计较起来既影响工作，又影响感情，没有任何价值。

第三，相互补台。这说起来容易做起来难，但是只要具备了团队精神又完全可以做到。一是要树立全局观念。每一个同志只有牢固树立全局观念，以全局利益为重，才能全身心地投入到团队中去，贡献自己的力量并汇聚他人的力量；才能在同事出现工作失误或不到位的情况下，及时堵漏，主动补台。二是敢于承担责任。有的单位出现过这样的情况：一个科室出现了问题，科长往往会找客观原因，或者找下属的原因，推卸责任。但是，聪明的科长，即使在下属犯错误的时候，也会责备自己，就像“诸葛亮挥泪斩马谡后，上书自贬三级”。科长勇于、敢于、善于承担责任，是能及时消除因下属错误而产生的不良后果，迅速扭转工作局面的关键。这是一种更高层次的补台。一个领导如果能自觉做到这些，何谈产生不了凝聚力，何谈产生不了团队精神。

第四，相互谦让。“见困难就上，见荣誉就让”，这是我们的优良传统。在一个团队取得成绩的时候，在荣誉降临的时候，我们应该具备梅花那种“俏也不争春”的精神。过去有过深刻的教训，一个团队在奋斗的过程中能够和谐相处，互相支持，但在胜利之时却闹得不可开交，原因就在于不能相互谦让，争功争荣誉。这样的教训我们不能忘记。

同志们，团队精神的形成需要不断的积累、调整与修正，所有毕其功于一役的想法只能是不切实际的奢望。唯有我们从小事做起，从现在做起，从我做起；学习、学习、再学习；实践、实践、再实践，方能达到1+1大于2的理想境界！

打造团队的关键要素篇二

近日，冠农总公司人力资源部组织大家观看了余世维教授的《打造职业化团队》的光碟讲座。从中我们学到了很多，下面我谈一谈自己的一些感受。

一、首先，讲到职业化的工作技能就是“专业化(professional)”就是要像个做事的样子。其实，推销产品首先要推销自己，客户买你的东西，是因为看好你这个人。要做客户的销售顾问，而不只是单纯的销售员，这样，才能让客户有信任感，真正成为你长久的客户。

二、其次，讲了职业化的工作形象就是“看起来像那一行的人”。所谓干一行专一行。从你的外表形象看，你像不像干这一行的，你有没有干这一行所具备的素质要求。一个专业的医生，即使不在手术台上，你也能通过他的言语猜出他是医生，因为他具备了一个医生的形象和气质。

三、职业化的工作态度就是“用心把事情做好”。做每一件事，都要认真去做，并不是完成了就是做好了，要超额完成，才能算是真正的把事情做好了。

四、最好讲到职业化的工作道德就是“对一个品牌信誉的坚持”。品牌是一种整体意识，除非全员努力，否则很难创立，很难持久。一个公司，不是只开一两天，要开就想开的长长久久，所以，品牌信誉对一个公司来说，是一定要坚持的。

所以，在今后的工作中，一定要在职业化上下功夫，这样才能更好的提高自己，更好的为公司的未来出一份力。

最近在看余世维博士的关于《打造职业化团队》的讲座，我有很多感想。我没有整体把握如何去打造职业化团队，但是我对里面余博士提到的很多细节印象很深刻。我觉得刚开始我们可能无法做得很职业很专业，但是我们可以从很多细节

开始做起。

“职业化”只是一个概念，我们要做的就是通过这个概念目标来提升我们自己，提升我们的工作效能，通俗点说就是像个做事的样子。很多事情我们不去思考，心里没有什么好或不好的概念，但是一旦别人说出来，稍微思考一下才发现原来我们可以做得更好。这就是我看这个讲座后的最大感受。所以我觉得很多事情并不是我们不懂，只是我们缺乏思考。而且我发现这不是简单几个人或几群人的问题，整个社会很多人都有这样思想的惰性。并不是说他们就真的很懒，只是他们没有多去思考一下的习惯。

说到这，我想起余博士说的，不要跟顾客说你没卖那样东西。就像上面所举例的，你没那样菜，你可以设法为客户取得。这个我有比较深的体会。我家乡很多人到东莞开五金店。他们大的生意都是来自工厂。于是和工厂的采购员打好关系很重要，但是工厂的采购员并不是只负责采购五金用品。什么生活用品，牙膏牙刷拖把什么乱七八糟的东西都会叫你去买，难道你跟人家采购员说：不好意思，我们只卖五金产品？以前我看到人家采购单有那么多非五金用品，感觉很奇怪，现在我明白了。

多做一些事，有时候是很简单的事，但是我们很多人都懒得去想，于是就没有去做了。其实我相信只要我们多思考一下，很多人都会乐意去做的。

在这里我还想提一个“窗口”的概念。就是公司的每一个员工，无论职务高低，都是公司的一个窗口。别人很大部分是通过这一个个的窗口来了解公司。因此每一个窗口都十分重要，每一个员工都是十分重要的。在这里我不是要说如何注意个人的形象等问题，我这里要说营销中的另一个问题。

以前我说过我们的软件应该是“一对一”的营销。你卖给客户一件商品，客户就打开了你这个窗口。我想客户打开你这

个窗口后，就没打算打开其他窗口。你就别告诉客户技术问题请找哪个窗口，发货问题请找……应该是由你来解决客户的问题，而无论这个问题你懂还是不懂，都是由你来负责替客户解决。

我们可能知道，如果我们的行为(指好的方面)超过客户的预期，将会给客户留下很好的印象。假如，我们一般是3到5天把货物送到客户手里，但是如果我们1天就把货物送到，那就是超过客户预期，因为客户的预期就是3到5天。其实在商业生活中，很多时候我们只需简单地多做点事情就可以超过客户的预期，从而给客户留下深刻的印象。但是我们很多人从来没有想过，自然就不会去做。

还有很多很多东西看上去很简单，但我们都没有去做好。

打造团队的关键要素篇三

感谢公司给我这次培训学习的机会，通过参加林嘉老师讲的《团队建设、员工管理以及高效执行力》的课程，让我受益匪浅，感触许多。特别是让我明白团队对企业的重要性。

企业的发展需要建设良好的团队，团队建设的好坏，象征着一个企业后继发展是否有实力，也是这个企业凝聚力和战斗力的充分体现。通过培训让我知道了怎么建设团队，提高执行力。

一、团队心态的修炼

团队心态的修炼包含以下内容：第一竞争的心态：面对国际竞争我们不仅低头拉车还要抬头看路最重要是要仰头看天。同行业的竞争在市场，决胜在职场。企业之间的竞争不是一个团队学历之间的竞争，而是学习力的竞争。第二是包容的心态：团队管理者的4个阶段，我们应该做志愿者而不是做法官。并且我们要学习李云龙带团队的心态，就算手握真理，也不暴跳如雷。第三是同理的心态：换位思考问题。学会了

团队五星管理阶梯。让员工真正做到认同团队才能成功。第四是仁爱的心态：管理者应该要做到孔子说的“己所不欲勿施于人”。第五是自信的心态：不如人处勿自叹，需知天外有天；胜于人处勿自傲，当念人外有人。第六是积极的心跳：作为团队管理者必须要要有三特，特点、特长、特色或者其中之一也行。

二、团队习惯的修炼

团队五大习惯的修炼。第一是认清自我的习惯：评价团队管理者的三大标准，成事、立制、育人。做到改变自己，影响他人。第二是要有承担责任的习惯：让队员都能做到，因为责任，所以敬业；因为责任，所以勇敢；因为责任，所以付出；因为责任，所以成长。第三要养成多维学习习惯：买书不难，能读为难，读书不难，能懂为难，懂得不难，能记为难，能记不难，能用为难。第四是要有锁定目标的习惯：学习邓亚萍为了达到目标，永不放弃的精神。“我不比别人聪明，但我能管住自己，一旦设定了目标，绝不轻易放弃，因为我没有输的理由。”第五是处事有度的习惯：做事一次成功，不可太过得意，须防乐极生悲；做事屡次失败，切莫太过气馁，须知否极泰来。不管成功还是失败，都是暂时的，要调整好自己的心态。

三、团队行为修炼

四、团队技能修炼

团队的5大技能修炼。第一是沟通技能：沟通的白金法则是寻找依赖点，沟通的黄金法则为与其说真话，不如说对话。还有就是设身处地的听对方说话。聆听的16字“微笑注视、简短提问、巧妙总结、配合记录。”第二是表达技能：提高表达能力首先要捷思慢讲，其次要排三倒海。第三是管理技能：管理三忌粗暴管理、用人多疑、复制自己。管理者能把不顺眼的人加入团队这才是高明的领导。第四是时控技能，

讲了人生七历，所以我们要把握好时间。第五是人际技能：通过肢体语言来结合表达，最有效果。

作为公司的一分子，我们要树立良好的工作态度和工作作风，爱岗敬业，提高工作效率，强化执行力，实实在在地为公司的发展付出最大的努力。我作为一名管理者同时也是一名员工，要做到“日精进、修己安人”。在企业飞跃发展的时候，我们也必须要象鹰那样进行一次痛苦蜕变，改一切不适应企业发展的习惯，不断的学习专业知识、新技术、才能迎来美好的未来，为公司发展献力。

我司于20xx年7月9日与南县兴达油脂有限公司签订了800吨国产菜粕合同，合同编号为gdtw20130709-001□合同单价为3010元/吨，合同约定20xx年8月15日前到货完毕，后因油厂生产紧张，合同延期至8月31日前执行完毕，该合同现到货390.336吨。

我司于20xx年7月12日与南县兴达油脂有限公司签订了1000吨国产菜粕合同，合同编号为gdtw20130712-006□合同单价为3050元/吨到厂，合同约定20xx年8月31日前执行完毕，该合同现未到货。

经同供方沟通，其表示因湖南地区7月底至8月中旬连续20多天高温超过38度，油厂停机，无法按约定执行完所有合同，供方请求将合同延期至9月30日前执行完毕。考虑到近期华南雨水较多，公司本月销量较差，本月消耗了4600吨，总的库存量还有8500吨，即使去除去上述1410吨国产菜粕基本也能满足公司9月份的用量。且当前菜粕处于高位，后期跌价的风险较大。经多次同其协商，供方同意上述两单合同未执行部分1000吨+410吨=1410吨。按照当前加籽菜粕到广东公司价格3300元/吨补差价给广东公司。总的补偿金额为 $1000 \times 250 + 410 \times 290 = 368900$ 元。

综上所述，建议供方补偿广东公司368900元差价后，上述两单合同未执部分终止执行。且不再追究供方违约责任。妥否？请批示。

打造团队的关键要素篇四

培养团队协作精神，增强云中教师团队凝聚力，打造云中教师卓越团队，为云中全面提升品位打基础。

组长：李革联

副组长：李扬波李怀珠刘佳瑜陈继铭

成员：陈春华丁顺初吴翠平郑桃生

李国雄李永安乔虹

参加人员：

- 1、初中部全体在岗教师（请假、学习教师均不包括在其中）。
- 2、小学部四人，小学校长5人。
- 3、部分自愿参加活动的教师小孩或家属。

1、凡是属于参加人员之列的教职工、自费子女、家属必须在11月10日上午10时前将身份证号码报工会，（子女、家属必须写清姓名）。

2、凡带小孩或家属的教师，11月13日上车前一次性将活动费用交工会陈主席，报名登记后又临时改变不参加者仍需交纳相关费用，（旅行社以合同人数为准收费）。

3、无论因何种原因，不参加活动者，不补钱，不准他人代替。

4、统一行动，服从安排，听从指挥，互相帮助，以良好的面貌和精神状态，圆满完成本次拓展活动。

打造团队的关键要素篇五

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。