

2023年演讲教学计划表(优秀6篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

演讲教学计划表篇一

大家好！

我曾经听过这样一段话“青春啊，永远是美好的，可是真正的青春只属于那些永远力争上游的人，永远忘我劳动的人，永远谦虚的人。”当我来到项目部的第一天，我就写下了我人生当中的第二个座右铭：奋斗，创新，务实，细心，尊重。虽然只是几个简单的词语，但却蕴藏着一个工程人员一生的追求。一个拥有青春的年轻人的奋斗目标。

奋斗——这是年轻人最熟悉的词语，最激昂的决心。初项目部时，一眼望去，最醒目的便是门前的大旗，上面写着青年突击队，心中顿时有些激动。这是一支年轻人的队伍，这是青春的象征，而我也将要成为这个朝气蓬勃队伍的一分子，心中异常的紧张和兴奋。我已经离开了父母和老师无微不至的呵护，走进社会，所以我也要奋斗，我把它定为我的第一目标。

创新——企业的精神，我们的追求。勇于跨越，追求卓越的企业目标在鼓舞着年轻的人们，抓住机遇，勇于创新，锐意进取，不断提高。

务实——告别学生时代的虚荣和攀比，来到这里汲取知识，接受锻炼，提高素质，增长经验，打好坚实的基础，用实际

行动实现自我的梦想，造就完美的人生。

细心——当我们这些刚刚走出校门的实习生填写内业资料时，听见最多的词语就是师哥们一直在告诫的细心一词，是的，在一个工程中最重要，也是铸就精品工程最重要的就是细心，细心才成就了一次次的辉煌成绩，完成了一份份完美的考卷。

尊重——因为我还年轻，缺少丰富的经验和阅历，所以一定要做到尊重别人的意见，虚心接受别人的教诲。另外，尊重也是一个人的自身素质和修养。所以在学习经验的同时，学习尊重也尤为重要。

当我离开多姿多彩的大学生活，来到这里塑造我的人生，雕刻我的梦想的时候，就已经为自己的人生做好了规划，把自己的理想铭刻于心中，做一个甘于寂寞，敢于创新，干劲十足的年轻人。

“士不可以不弘毅，任重而道远”作为一个90后的年轻人，一个国家，一个民族的希望所在，心中无不闪烁着梦想，那么现在就是我们努力实现梦想的时候。当前我们正处于一个承前启后，继往开来的转折点，有一大批的工程项目等着我们去建设，有一系列的技术等着我们去攻关，有一大片市场等着我们去开拓，有一整套的经验等着我们去探索。

我们选择了建工系统，从某种意义上来说，就已经选择了奉献。远离了都市的繁华，城市的喧嚣，绚丽的生活，时尚的气息，沉淀了心情在这里驻足，扎根。我们是失去了一些东西，但是我们没有失去最为宝贵的青春，我们也没有辜负自己的青春，因为我们正用汗水见证着成长，用奉献丈量着价值，拥有青春的人们在这原本荒凉的土地上创造人生的奇迹，抒写青春的乐章。

拥有青春的人们，让我们拿出奥林匹克的精神，点燃心中的

圣火，在和谐社会的大环境下，释放青春的激情，展现青春的风采，秀出激昂的主旋律，为祖国的明天而努力奋斗！

谢谢。

演讲教学计划表篇二

尊敬的各位老师、同学们：

大家好！我叫梅硕。

今天我演讲的题目是《勤俭节约，争做理财小达人》。

古人云：历览前贤国与家，成由勤俭败由奢。是的，一个没有“勤俭节约”精神的国家是难以繁荣昌盛的；一个没有勤俭节约精神的社会是难以长治久安的；一个没有勤俭节约精神的民族是难以自立自强的。

妈妈知道后，语重心长地告诉我说：“孩子，爸爸妈妈很高兴你能很好的做到勤俭节约，你真是一个好孩子，但是，你马上就要升入五年级了，已经是一个小大人了，你应该明白，什么都不买，什么钱都不花并不是真正的勤俭节约，我们不能为了节约而节约，生活中，该花钱的地方一定要花，该买的东西一定要买，只是要有合理的计划，不攀比，不炫富，学会理财而已！”然后又给我推荐了一本叫《探索财富》的杂志，这本杂志讲到一些名人、名企以及一些我们同龄人理财和赚钱的方法和奇思妙想。我对此很感兴趣，也十分佩服他们的聪明才智。这学期我从数学课本中学习了有关储蓄纳税的知识，明白了原来把钱存到银行是有利息的，我还知道教育储蓄免征储蓄存款利息所得税。所以今年我决定我的金钱我做主，我要让它们有它理的安排。我拿出了500元留做日常零花，把剩余的全部让妈妈帮我立了一个户头，存进了银行，我要让我的钱生钱。除此之外，在爸爸的帮助下，我还买了一些股票进行投资。当然，我们进行投资时要小心谨慎，

要尽量选择大型的跨国股票基金，因为爸爸告诉我说，他们的股票基金世界各地的人都会去买，所以相对来说风险是比较低的。同学们，你看我处理得怎样？是不是很合理？相信在我的精心打理下，我的小金库里的资金一定会变得很有意义。

但是，在日常生活当中，有些同学仍有铺张浪费的坏习惯，而且没有理财的观念，每天总是稀里糊涂地乱花钱，一点计划都没有，今天买一块橡皮，明天买一个心仪的玩具，不管需不需要，心动了就会买。每次当钱花完时，他们总会想：没关系，钱用完了，妈妈还会给我，用不着担心。而且买东西时他们专挑高档、名牌的相互攀比、炫耀，然而没用一两次便又扔掉了。如此的大方，如此的铺张浪费，将来会怎样呢？这种现象是值得我们大家深思的。

勤俭节约是我们中华民族的传统美德，我们青少年更需要在生活中勤俭节约。为了家业的兴旺，国家强盛，我们必须培养勤劳、俭朴的高尚情操。只有这样，我们才能拥有明天，我们的民族才能兴旺发达。

一花独放不是春，万紫千红景色美。同学们，我真诚的希望大家都能跟我一样，做一个勤俭节约，懂得理财的小达人！

谢谢大家！

演讲教学计划表篇三

大家好！

人生无畏奋斗，在风雨前行，在梦中幻想，总想实现与成功。

走在归途，总想着成功而不奋斗，那就是妄想。

奋斗过了，才知道梦想成真的感觉，就算是梦不伟大，又奈

何？

航船离开港湾，就不惧风暴，海不是无边的天涯，另一端的陆地还待你踏上。不要放弃，奋斗才是人生的意义。我因奋斗，踏上了海的彼岸。

谢谢。

演讲教学计划表篇四

各位领导、同事们：

大家下午好。

很荣幸站在这里，将自己工作中的一些感受与大家一起分享。今天我演讲的题目是《春风化雨民政情》。

五年前，我第一次走进民政局的大门，目睹了民政工作繁忙的景象：上班还没到点，办公楼前已聚集了许多民政服务对象，有喜气洋洋等待领取结婚证的新人，有步履蹒跚、需人搀扶的老人，更有衣衫褴褛等待救助的困难群体，我从他们的脸上读到了对民政的共同期盼。

5年来，虽然有时会因为工作的繁琐而急躁，为人们的不理解而苦恼，但心中总会涌起一种强烈的责任感：我是一名光荣的民政人，我要将全部的青春和热情燃烧在我所钟爱的事业上。

在民政局工作的时间长了，最大的感受就是民政人的人情味儿。走进办公大楼，你常常会看到这样的景象：工作人员自掏腰包为流浪乞讨人员解决午饭；为前来申请救助的百姓呈上一杯清茶；搀扶着80多岁的优抚老人下楼……民政人就是这样，在工作中履行民有所想，我有所为；民有所呼，我有所应；民有所盼，我有所办”的职责，将对老百姓的一腔关

切之情化作满面春风，如那一抹冬日和煦的阳光，温暖着人民群众的心。

不仅如此，我们的民政队伍也是最团结、最有向心力、凝聚力和战斗力的队伍。平日我们奋斗在各自的岗位上，一旦碰到救灾、安置和换届等重大工作，每个同事就变成了一块砖，哪里需要哪里搬，主动放弃节假日和休息，加班加点、全力协力完成党和政府交付我们的使命，上、不负政府重托，下、不愧百姓期望。

在这样一个朝气蓬勃奋发向上的群体里工作，我学会了如何做好低保工作，那就是用心、坚持。低保看似普通，实则关乎百姓生计。低保事无大小，再小的事如果置之不理，都会变成危及民政形象的大事。这就需要我们用百分百的心思和百分之二百的努力。

用心，就是想群众之所想，急群众之所急。真正将老百姓的问题当做自己的问题来处理，那么一切问题将不成问题。

坚持，则是始终保持着极大的工作热情和良好的服务态度。每一天都要以极大的热情全心全意投入到工作中，笑脸相迎每一位来访群众、春风化雨解答每一个疑问，将自己对政策的理解化成通俗易懂的语言，让每一位群众满怨而来、满意而归。

“上为政府分忧，下为百姓解愁”是我们民政工作一直坚持的宗旨，也是我在日常工作中一直遵循的原则。

为改善人民的生活质量鞠躬尽瘁。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我将像一个求索者那样，以虔诚的态度和毕生的热情，在民政的道路上不断前进，和所有的同仁们一起为民政事业的壮丽图景涂上浓墨重彩的一笔。

我的演讲完毕，谢谢大家！

演讲教学计划表篇五

大家上午好！

三寸粉笔，系国运；一颗丹心，铸民魂。我叫xxxx今天我演讲的题目是《为你坚守，我愿意》。

我是xxxx中学的一名普通的年轻党员，没有什么社会阅历，没有什么工作经验，但从我身边那些老一辈优秀党员干部们的身上，我学到了，无论身在哪里，志在何方，作为一名党员，心中要始终坚守六个字：忠诚，责任，服务。

20xx年6月，我毕业于湖北师范学院英语专业，以高分荣获英语专业八级证书。当翻译，做外贸，搞销售，拿高薪，我都没有为之所动，因为我心里一直扎根着当人民教师的梦想。带着纯真的梦幻，怀着青春的豪情，一毕业，我就从校园来到了xxxx市最偏远的一所乡镇中学。当我怀揣美好的梦想走进教室，当我面对一张张纯真的笑脸，当我目视那一双双渴求知识的双眼，顿时感到自己肩上的担子好重好重！要做新时期人民满意的好老师，就必须在这三尺讲台中，注满我的情，倾尽我的心。为忠诚于人民教育事业而坚守，我愿意！

班上有个留守孩子叫黄镇，父母常年在外打工，从小由他姑父带大，小黄镇个子小小的很可爱，但总是隔三差五的生病。他姑父整天在外奔波，我只好自己领着他到医院治病，并多次代付了医药费。家长从南方回来，见到我后非常感激，孩子爸爸告诉我，为生活所迫，他和妻子一直在外打工，12年来陪伴儿子的时间总共不足3年。

面对这样的家庭和留守孩子，总觉得自己有责任去帮助他们走出困境，重拾希望。生病了，我是家长；乱花钱了，我又成了账房先生；想家了，带到家里做上好吃的；想父母了，

我用自己的手机为他们免费开通了亲情热线；无聊了，我在教室里创建了“图书角”；学习掉队了，我又开展了“一帮一”活动；夏天，为他们沏上一壶清凉的菊花茶；冬天，为他们送上一个温暖的热水袋；哭了，轻轻地替他们擦掉眼泪；笑了，我和他们一起开怀。因为为教书育人关爱学生的天职而坚守，我愿意！

也许大家都有与我类似的经历和感受，当我们精心备课，辛辛苦苦传授学生知识，有时却发现他们热情不高，眼神不够渴望；当我们认真投入，对他们晓之以理，动之以情，却发现那些调皮有个性的孩子依然我行我素；曾经，我有说不出的恼火和伤心。但多少次，孩子的童真又总能给人意外的欣慰和感动。一个中午，班上一位男同学和其他学生讲话，被我训了一顿。第二天下午放学时，他找到我，递过来一张字条转身就跑。朋友们，正是这张小小的字条啊，读得我热泪盈眶：“李老师，实在不应该。我知道，昨天是您生日……下课后同学们都说我，看你把老师气得脸都红了。我向您道歉。老师其实昨天我说话，是想和同学商量，给您买张生日贺卡。”看着一行行稚嫩的语言，瞬间，一股暖流在我心中流淌。有这样的理解和学生的支持，再苦再累我也愿意，为服务教育事业而坚守，我愿意！

三尺讲台，无语能言其妙；树叶千条，风景这边独好！

同志们，朋友们！让我们坚守岗位，心怀天下吧！以老一辈优秀党员好干部为榜样，以普通党员的光荣形象，忠于党，忠于人民，牢记使命，勇于担当，清白做人，干净做事，充分彰显党的先进性，充分发挥党员的模范带头作用，让我们这枚螺丝钉，在自己平凡的岗位上，继续无私奉献。我愿继续扎根在乡村教育的这片沃土上，用自己所有的才智，点亮学生心中智慧的明灯；用辛勤的劳作书写一名普通教育工作者的奉献与真诚！

演讲教学计划表篇六

大家好!首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外,这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始,从今天开始,从现在开始,大家看到的将不再是那人不求上进,安于现状的了,今天,展现在大家面前的将是一个积极上进,充满自信的。

我,今年岁,大专在读。年入行以来,我先后作过行政、储蓄,经警等工作,工作中,我勤奋好学,熟练地掌握了各种业务知识和操作技能,在工作中表现了良好的业务素质和业务能力,多次参加市行的业务技术比赛,连续三年被评为业务标兵,并被评为年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

一、参加本次竞聘的原因

首先,源于自己价值的实现。不想当将军的士兵不是好士兵,我从事储蓄工作已有年了,我自认在现有的工作岗位上游刃有余,渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己,二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力,又能锻炼一个人的组织管理能力,所以,我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会,而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

其次,源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在,支行储蓄存款呈自然负增长,这与存款指标的逐年增长显然不对称,这就加大了工作的难度,我很愿意去迎接这份挑战,用自己的努力开创出一条的工作思路,为领导分忧,解决问题。

再次,源于一份情节。支行工作的难度大家有目共睹,但我在千山路支行工作已近年,可以说是与同兴衰,共荣辱,所以,我对支行有一种责任感,希望能通过我的努力让他不断

发展，做出成绩。

二、参加本次竞聘所具备的优势

首先，我在支行具有良好的客户基础。我在支行从事储蓄工作，至今已有年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系；由于支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系；通过上门服务，对、等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

其次，我在支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决；始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

三、对今后工作的设想

如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

(一)发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，是能够针对不同的客户提供个性化的服务。

以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度；另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

(二) 协助支行长作好吸存工作

今年，支行的存款任务是亿元，对于我们来说，这是一个新的挑战。近年来，支行存款的增长完全是职工吸存工作的成果，若完全依赖以往的吸存思路恐怕很难保证存款任务的顺利完成。只有广开思路，真正能走出亲戚朋友的圈子，走出银行柜台，才能使存款额有质的飞跃。

所以，在今后的工作中，我将协助支行长一方面作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户，保证现有对公存款的相对稳定；另一方面，调动全体员工的积极性，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。

另外，我将会加强业务学习，特别是会计业务知识，使自己能够成为一个业务全面，能力强的领导的好帮手。

再一次感谢大家给我的这个机会。如果我这次能够竞聘成功，我将为支行的发展不遗余力；如果我未能竞聘成功，我将继续立足岗位，培养和锻炼自己，保证下一次展现在大家面前的是一个更加出色的。谢谢。