

# 公司奖励发言稿 保险公司个人演讲稿(通用8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 公司奖励发言稿篇一

谈到人寿保险，可以说去年的今天我还属于“险盲”一类，我认为我并不需要保险，即使1998年我曾经购买过一份人寿保险，那也是碍于情面的人情单。那么现在大家就要问：是什么让一名“险盲”成为了中国平安公司人寿保险的代理人呢在这里我不能不提的是带我入司的xx-x主管，她那种敬业、爱业、拼搏的精神深深地感染了我，作为朋友也为她今天取得的成绩而感到高兴，正是在她的指引和感召下才一步步走到了今天，在这里我想说：谢谢你对我的倾力付出！

旦夕，因治疗及时在武汉陆军总医院花去医疗费用8万余元巨资，这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说，无疑是沉重的负担，然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭，仅仅因为孩子在学校投了50元的学生平安保险，一切经济困难都迎刃而解，可以说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际情况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和责任，因为我深信人寿保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到人寿保险这么重要，那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人，为他们的家庭送去保障，这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人，更有责任为他们送去幸福，挽救生命。这就需要抱着自信、诚信、乐观、爱心、耐心、行动的心

态，抱着造福他人、成就自我的理想，按照做事先做人的原则，主动与他们接触、沟通，传播保险理念，用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析，制定完整、准确的寿险计划书，以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上，使用各种金融工具及投资工具为客户提供更好的理财需求，满足人们追求高品质生活的愿望，以实现客户与自我的双赢。

总而言之，我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受、平安寿险，我相信了，你呢还犹豫什么。

## 公司奖励发言稿篇二

谈到人寿保险，可以说去年的今天我还属于“险盲”一类，我认为我并不需要保险，即使1998年我曾经购买过一份人寿保险，那也是碍于情面的人情单。那么现在大家就要问：是什么让一名“险盲”成为了中国平安公司人寿保险的代理人呢在这里我不能不提的是带我入司的xxxx主管，她那种敬业、爱业、拼搏的精神深深地感染了我，作为朋友也为她今天取得的成绩而感到高兴，正是在她的指引和感召下才一步步走到了今天，在这里我想说：谢谢你对我的倾力付出！

旦夕，因治疗及时在武汉陆军总医院花去医疗费用8万余元巨资，这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说，无疑是沉重的负担，然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭，仅仅因为孩子在学校投了50元的学生平安保险，一切经济困难都迎刃而解，可以说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际情况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和责任，因为我深信人寿保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到人寿保险这么重要，那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人，为他们的家庭

送去保障，这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人，更有责任为他们送去幸福，挽救生命。这就需要我们抱着自信、诚信、乐观、爱心、耐心、行动的心态，抱着造福他人、成就自我的理想，按照做事先做人的原则，主动与他们接触、沟通，传播保险理念，用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析，制定完整、准确的寿险计划书，以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上，使用各种金融工具及投资工具为客户提供更好的理财需求，满足人们追求高品质生活的愿望，以实现客户与自我的双赢。

总而言之，我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受、平安寿险，我相信了，你呢还犹豫什么。

### 公司奖励发言稿篇三

我是来自中国太平洋人寿保险股份有限公司巴州支公司的陈洪海，首先感谢团委举办这次活动所创造的机会及公司给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友，告别校园时代至今已有八个年头，想来真是弹指一挥间，从小到大我评价自己是一个有着许多好奇心和梦想同时又用心的人，因此，今天我给大家分享的题目就叫用心追逐，放飞梦想。

可能每个朋友的心里都会有这样的想法，如果时间能够倒流回某一个阶段，我如何从新开始，假如真有这种可能的话，我想我会从92年开始。

92年，我的高考成绩离本科院校的录取分数线差一点距离，本想重整旗鼓，但父母似乎对我失去了信心，因为在这之前我已经重整了两次，那个时候对一纸文凭的追求是一种潮流，现在想来，这种单纯对文凭的追求不免有些不合时宜，但在求职过程中，尤其是一些竞争激烈的岗位，对学历的要求依然是一个门坎，这似乎是一种证明。不过，我想告诉朋友们

的是最好的证明是在现实中去用心成长，在不断成长的过程中去触摸你的梦想，一纸文凭可能是一份职业的叩门砖，而生活的大门却要我们用心灵来开启。95年大学毕业，因为客观原因，我和同学们没有机会进入当时梦寐以求的塔石化炼油厂，不过，幸运的是另外一扇大门向我们打开——南疆一座新成立的股份制小炼油厂，仰望厂区上方的灿烂星空，心情是那样激动，毕竟，我可以养活自己了，和第一次找到工作的朋友们一样，心情简单而又快乐。

在这里，我用心珍惜每一个实践机会，因为用心，我全身心地带领工友废寝忘食地安装设备、起草开工方案、绘画工艺流程图纸、进行员工理论培训，因为用心，厂领导给予了我更多的信任和支持，从最初的一名普通工人到车间主管，从工艺技术员到生产技术部部长。因为用心，平凡而单调的生活显得多姿多彩，空旷的戈壁滩赋予了我个性上的一种从容和豁达。一年半后，为了选择另外一种生活，我辞职离开炼油厂，回到了库尔勒。

当时我的心情就像李白在《进酒》中所写到的那样，“天生我才必有用，千金散尽还复来”，然而现实生活并没有我想象的那样顺利，由于自己高不成，低不就的心态，近一个月的时间里，我都在家里当“马大嫂”，以缓释我心中的一种愧疚感，当母亲给我零用钱的时候，我悄悄地抹去只有我自己才看得到的眼泪，记得有一首歌的名字叫《从头再来》，歌词中这样唱到“心若在，梦就在，天地之间还有真爱，论成败，人生豪迈，只不过是从头再来”，这里我要送给朋友们一句话，“在生活中，有一些财富可以用金钱来衡量，而无法用金钱衡量的财富却更加值得我们珍惜”，一个月后，我以一种平和的心态接受了一份月薪只有250元的工作，进入《希望之路》编辑部，每次去外地出差，打工的女友都会去车站送我，并把她的表交给我看时间，有一次，当我在外地给她打电话，当她在电话里欣喜地告诉我用自己的奖金为我买了一块手表时，我却禁不住潸然泪下，后来我这块表和我们编辑出版的《希望之路》一起珍藏，因此，我要深深感谢我的父母和爱人，

因为在我用心面对生活的过程中，也有这样一份爱在支持着我。当朋友们努力跋涉在人生旅途中，不要遗忘了这份爱，它会在你寻找工作的过程中带来一份感动和坚强。同时不要看轻任何一份职业，只要用心，经历本身就是一种财富，因为在希望之路的经历为我后期进入保险行业奠定了坚实的基础。

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国太平洋保险公司，看完一部叫《保险推销人》的书籍之后，我对这个行业充满了信心，公司一开业，我便带着无比的热情投入到工作中，和同事们一起走遍梨城的大街小巷，走入人群中，走到社会中，从事保险行业的生涯中，我用心成长，真诚面对每一位同事和客户，从一名普通的营销人员到业务主管、培训讲师、片区经理、部门经理助理直到现在的客户服务部门负责人，这个行业使我明白个人的价值只有在不断自我激励中提升，在服务企业、服务社会中升华，这个行业让我学会用一颗感恩之心来面对生活，这个行业更让我懂得了爱心和责任的深刻含义，尽管目前有许多人们对这个行业的从业人员有一些偏见，保险行业的信誉受到公众的质疑，但从业多年来，我明白了一个道理，任何一种职业的自豪感和尊严都要靠每一位从业人员去用心维护，要靠自己去努力赢得，同时这个行业是许多想开创自己事业的人们一个很好的锻炼机会，在这个行业里，你可以用心拥抱生活，用自己的汗水去换取金钱、鲜花、掌声和荣誉。当然，寿险行业是属于那些用心成长的人，属于那些不甘平庸和努力奋斗的人，我们始终要明白一个道理，这个世界上没有救世主，只有用心创造生活的人才会真正拥有明天！最后我为大家演唱一首《创造》来结束我的分享，谢谢大家！

## 公司奖励发言稿篇四

企业荣誉、我等与共。在座的各位都是“天安”大家庭中的一员，有的毕业于大中专院校，有的来自社会，有的更早的参加了工作，无论源于何处，我们抱着同样的理想、奔着同

样的目标走到了一起，“天安”成了我们人生新的舞台，成了我们发展的载体。现在，“天安”是已经开始了事业腾飞的步伐，俗话说：好的开始是成功的一半，我们怎样跟上“天安”的步伐，为“天安”发展做出贡献呢？我觉得应该以“天安”为家，从自我做起，从小事做起，去关心她，去建设她，让她变得更美好。

以“天安”为家，就是要时时处处维护“天安”的形象和利益。“天安”的兴衰与我们紧紧相连，这就要求我们爱“天安”的一草一木，同一切损害“天安”形象和利益的言行做斗争，象保护自己的家庭一样保护“天安”。在“天安”，个个是主人，不能袖手旁观，我们每个人都应想方设法在“天安”这个大家庭的坐标系上找到属于自己的坐标，而不能脱离于这个大家庭。因为一滴水只有放进大海，才可以显示它的光辉，才可以发挥出他的作用和力量；以“天安”为家，就是要真真正正把她作为自己的家，与顾客永远站在一起，把顾客当朋友，当亲人，视他们的事为自己的事。

以“天安”为家，就要从小事做起，从细节入手。老子说过：天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。我们从事服务工作必须从细节做起，一个微笑，从一声问候，一次提醒做起；从每天的仪表，从顾客走进来的第一个动作，第一个神态，第一句话这些细节入手，而这些往往被我们所忽视。我们对一件小事的反思绝不是小题大做，而是体现了一个以企业为家的员工应有的责任感和事业心。著名的海尔“十三条”是从不许随处大小便开始的，我们能说肯得基、麦当劳不讲细节吗？为了炸薯条的质量，他们可以远涉重洋进口小小的马铃薯。我们能说世界500强企业都不讲小节、细节吗？可口可乐、沃尔玛、丰田汽车哪一个的成功不是从小事做起。俗话说“干一行，爱一行”，认真工作，做好每一件小事，就是尊重工作，也就是尊重自己。

以“天安”为家，就要有一种自觉、自律、自重、自省的精神。没有自觉、自律、自重、自醒的精神，哪怕是有再完善

的制度，再严格的管理，再高效的执行力，也形同虚设。从我做起，就是要遇到困难不推脱，顾客需要帮助主动上前，用洋溢着微笑的面容对待顾客，让每一位顾客都有一种亲切而熟悉的感觉。面对客户的误解和错怪，保持宽容和坦然，面对赞扬和激励，保持谦虚和清醒。从我做起就是不论面对怎样的客户，始终都要用真诚的态度、愉快的情绪感化他们，用自己的真诚换来客户的信任。

一艘航船的航行需要一位成功的舵手，更需要团结一致的水手。我愿做默默无闻的水手，没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但我仍然为“天安”时刻准备着，时刻准备着为顾客耐心的解答，时刻准备着为顾客提供优质的服务、完美的服务，时刻准备着牺牲自己的休息时间，时刻准备着加班加点无怨无悔。我希望和大家一起努力，用我们优质服务、诚信服务，把“天安”打造成顾客的家园、避风的港湾，旅途的加油站，把我们的“天安”经营得红红火火，让我们的明天更加辉煌！

## 公司奖励发言稿篇五

大家好！

有句语叫做：“万涓细流，终成大海”。如果把\_\_比作一片大海，那我就是汇成这片大海的一条涓涓细流，\_\_也许注定是我奋斗的地方。今天站在这里，我所要表达的是一条小溪对于大海的礼赞与崇敬之情。

记得两个多月前，因缘凑巧，我来到了\_\_。忐忑，不安，浮躁，担忧各种负面情绪铺面而来，挥之不去。然而两个月过后我很快的适应了这里，我感受到同事们的友善与帮助，领导的关心与支持。我觉得自己深深的爱上了这里。我庆幸自己找到了一个值得与之共同进步的企业。

\_\_每隔一段时间都会派员工到各公司进行交流与沟通，这样不仅改善了我們与其他公司的友善关系，同时也能扬长避短，共同进步。目前我們公司在国内外有十儿家分公司。通过培训使员工的专业知识和业务能力不断的提高，并很好的运用到平时的工作实践中。

由于从事销售的关系，我们需要经常与外国客户交流沟通，因此掌握一门熟练的外国语言非常重要。为了避免尴尬场景在公司发生，针对越来越多的外国客人来这签单，公司多次实施了英语实战培训，针对日常的简单交流进行实战培训。很多员工都积极的报名参加。就我本人来说，在这两个月里，我的英语口语有了很大的提高，使我与国外朋友交谈时更加的自如。

在这里，你能充分感受到家庭的温暖，体会到组织的关心。我上司百忙之中，利用自己休息的时间带着我们一步一步的去了解并熟悉自己的业务，很有耐心的解答我们提出的各种问题，而我也在他的指导下在最短的时间内熟悉了公司的业务以及公司的产品。销售是一个很有挑战的工作，心态很重要。我很感激人事部的副经理，每隔一段时间，都会询问这段时间的工作状态，遇到的问题，给我提出很好的建议，给了我无穷的鼓励，帮助与支持，通过这两个月，我深刻的体会这个企业对人才的关心与培养，在这样的一个环境下，我一定能够更快的成长，早日实现个人工作目标。以好的成绩来回企业对我的栽培。

\_\_给了我的职业生涯的开端，给了我展示自己人生价值的空间，使我更加坚定了信心去搏击风浪，在挑战中成长，造就我理想中的写意与饱满的人生。让我们在公司领导的带领下，坚持“满足客户需要，追求完美一流的企业信念，开拓进取、奋发有为，让我与\_\_公司一同走向一个更加辉煌、灿烂的明天。

谢谢大家！

## 公司奖励发言稿篇六

大家好!感谢领导们给我这次竞聘的机会。

我叫\_\_，今年\_\_岁，中专学历，职称为检验师，在检验科工作12年，本着年轻上进，追求进步，想为社会，为医院多做点贡献的原则，参加这次竞聘。现在这里对我这些年来工作情况，向各级领导做一下汇报。

一、有较强的敬业精神：

二、有较丰富的工作经验：

十几年来，在工作岗位上，尽量满足病人和临床大夫的各种合理要求，与领导和各科室相互勤沟通，建立紧密的工作关系。科室团结合作，密切配合，积极向主任献计献策。

三、积极参加关于检验的学习活动疑难病例的讨论：

如果我能竞聘成功，我将把检验科的窗口服务做的更好，及时解决病人和临床各科室反应的问题，与他们建立和谐关系；加强科室工作人员的学习，跟上时代步伐，提高整个检验科的综合素质和业务水平，加强凝聚力，更好的为医院做贡献；开展新项目；改进试验方法，节约成本；带领和帮助同志们审报新课题。

如果我竞聘不成功，我也会一如既往地勤奋工作，在本职岗位上做一名合格检验人员，寻找差距，继续努力。

谢谢大家！

## 公司奖励发言稿篇七

20\_\_年夏天，刚刚踏出校门的我，满脸稚气，我怀着好奇、

激动的心情加入到咱们这个团队，那时的我，看着同事们熟练的进行着各项工作，而我，却是一头雾水，突然觉得自己像个旁观者，觉得在学校学到的知识和实践根本就是两码事，我不知道该如何迈出工作上的第一步。我像一只蜗牛，干什么都谨小慎微，担心一不小心就会触碰到公司的规章制度违反了纪律，又怕工作中哪里出现一点纰漏惹同事笑话。但有一件事的发生，让我彻底改变了这种想法。刚开始我们在培训中心主要以学习为主，拿的小图纸学习接下来工作中要涉及到的流程，学习广联达画图算量，那时正值炎炎的伏天，我们坐在办公室因为我之前对流程一点都没接触接受理解的比较慢，手算钢筋搭接也有些不解，领导看到我满脸的疑惑，于是她微笑着问我：“遇到什么困难了？”我小声的告诉了她，接下来她给我仔细地又讲了一遍。

领导、同事对我工作上无私的帮助和引导，使我的自信心得到了很大的提高，在工作上，我也渐渐做得比较顺手一些了，现在的我已经能独立完成一些小事务了。我知道，只要肯吃苦受累，只要努力，一定会有收获。记得去年冬天，我在职工医学院项目，这年的冬天感觉尤其的冷，因为我们要赶着把主体标后预算算出，我和同事配合着往出算钢筋混凝土模板量，因为条件有限晚上如果带回去算的话，我们住的家灯光比较暗所以我们就留在工地办公室，那天晚上我们算到将近十二点，走在回家的路上风夹裹着一些雪粒，打在脸上，生疼，心里感到有些心酸但想着算出来的那么一厚塌算量纸心里就感觉特踏实。此时我的脑海中浮现出去年冬天在项目上一起清扫积雪的场景，心中想到领导鼓励的话语，眼前看到同行来农科项目参观的大队伍……我由衷的感动，知道自己再苦再累再付出也是值得的！

家是快乐自由的缘聚，家是用心经营的和谐，家是全体员工的归宿。虽然我来到这个大家庭也只是短短的半年时间，但从领导对我们的关心鼓励，从同事间的和睦相处，共同学习和并肩“作战”我感觉到了家庭的亲情温暖，学校的学习氛围和军队的严格统一。体会到企业文化带给我的无形力量，

在这个大家庭里我成长了，我的成长离不开领导、同事时时处处对我的关心和引导。一张白纸能否描绘出美丽的蓝图，就需要不断地挑战自己，战胜自己，超越自己！我将无怨无悔地在这里辛勤描绘我有意义、有价值的人生蓝图！

在\_\_，我相信迈出了自己人生的第一步，在接下来的日子里，我会继续努力，为我们公司的发展竭尽全力。

我的演讲结束了，感谢各位领导和各位同事聆听我的演讲！

谢谢大家！

## 公司奖励发言稿篇八

大家午时好！在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今日，我怀着无比高兴和感恩的心境，把大家召集在一齐，聚到那里，共同组织召开20\_\_年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感激大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是经过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望经过这些形式统一一下大家的思想认识，从而构成我们共同的价值观、世界观，所以有利于我们上下一条心，经过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

相信在座的每一位同事都感受到了20\_\_年的《销售政策》、《考核政策》、《管理制度》与历年的政策相比有了若干改

变，前几个月发生的一些事情也会让在座的某些同事感到不快。是的，好像有变化，变化的多，变化的快。变化的让很多人感觉不爽。确实改革需要改变一个人的思维惯性，需要改变多年的行为习惯。而改变一个人的习惯确实是一个痛苦的过程，其实我本人也不喜欢改变，所以我十分理解因为改变带来的抵触、质疑、猜测、反感，从改变到习惯毕竟需要一个过程。

我今日的汇报资料分为四部分：第一部分是艰苦奋斗，开源节流不是对历史的否定；第二部分阐述为什么要艰苦奋斗第三部分是如何理解艰苦奋斗，开源节流；第四部分是如何做到艰苦奋斗，开源节流。

首先，我要向大家强调的是艰苦奋斗，开源节流不是对前几年工作的否定。在某些人的眼睛里世界上的颜色仅有黑与白，某些人应对别人就某点问题的批判就想象为对自我的全盘否定，这是不懂辩证关系的，是情绪化、头脑简单化的表现。

自董事长在20\_\_年11月正式进入sla药业，历经10年的时间，公司一向处在一个上升阶段，销售收入从不足\_\_万元提高到\_\_亿元，翻了\_\_倍，那里面凝结着董事长的正确战略决策，凝结着核心管理团队的团结与智慧，凝结着一线销售人员付出的汗水，这些都是不可抹杀的，是值得怀念的峥嵘岁月。

数据会使我们以为十年的艰苦奋战已经胜利。可是我要说，成功是一个厌恶的教员，它诱使聪明人认为他们不会失败，它会掩盖一切矛盾，它不是一位引导我们走向未来的可靠向导。\_\_亿元是一个十分可怕的数据，它让我们骄傲的同时也蒙蔽了sla药业在国内制药企业中的地位并没有显著提升，身边很多药企，包括中大型药企他们近几年的也处于快速增长阶段。

总结十年的增长历程，从单纯依靠妇幼渠道利用婚检，依靠计生行政干预强制发放sla□到组建otc队伍、执行psa计划，

商务与计生渠道拆分实行专业的人做专业的事，加大拓宽分销市场，事实上公司一向处于组织变革、营销变革之中。”变”促进了sla药业(前北大药业)的发展，在公司从业经历超过了五年的同事们，你们应当切身地感受到了公司的历次变革，你们也受益于这种变革，因为变革，你们的本事才会有很大的提高;因为变革，你们的职业生涯才会不断前行;因为变革，你们的收入才会不断增加。

我今日讲话的目的不是奢望改变你们每一个人。我仅仅是期望你们能够理解政策的每一处改变、管理细节每一处改变的深层次原因。

在座的每一位营同仁都要清醒意识到改革已经开始发生，并正在发生，改革进程可能会有微调可是总体趋势不可逆转。某些同事不要有侥幸心理，抱着看一看，等一等的观望态度，这样你就会掉队、甚至会被淘汰。

我相信，脚踏实地山让路，持之以恒海可移。愿我们意气风发、斗志昂扬的一中人以本次年会为契机，以执行力为以后工作的主导思想，以细节管理为工作的基本方法，扬长避短，策马扬鞭，与时俱进，谱写一中教育集团崭新的篇章。