

两保人员演讲稿(优质5篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

两保人员演讲稿篇一

你们好！

我是20xx年x月入司的，算算到现在已经x年了，在公司也算是老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，

如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。如今我们公司□xxx有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。我们企业口号是：没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在xx联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money；第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

在此我想送各位一段话，是世界伟大作家梭罗说的：“我不知道有什么比一个人能下定决心改善他的生活能力更令人振奋了，……要是一个人能充满信心地朝他理想的方向去做，下定决心过他所想过的生活，他就一定会得到意外的成功。”

两保人员演讲稿篇二

大家上午好！今天我们在z聚首，主要是总结20xx年上半年的收获和展望未来布局。会前王总带领大家参观了公司成立运营的第一个项目——z花园；那是公司在河南营销代理的第一站，是公司的发端。我也给大家介绍了上宅公园世纪项目；公园世纪项目是公司操作品质楼盘的里程碑。公司用5年的时间找准了目标，实现了这种蜕变，蜕变的过程是痛楚的、也是艰辛的；我作为经历者和见证者也是难忘的。

那么，今天我怀着无比感慨和喜悦的心情在这里和大家交流。感慨和喜悦是因为z的变化大家有目共睹，伙伴们未来的平台清晰可见，z未来的发展目标更是掷地有声！我今天汇报的报告有三个部分。

1、亿，从量变实现了质变：

这个数字在座的各位应该都非常熟悉，那是公司今年上半年的销售总额。当然截止到昨天已经顺利突破x亿大关。去年全年的x个亿是z8年的最高峰，20xx年用半年的时间就实现了突破，但这个结果也绝非偶然。

公司成立之初，闫总、孙总都说过，未来的z是每一个人的z，平台可见、目标清晰；伙伴们，未来就请我们好好展现吧！

2、上半年销售管理部工作情况介绍：

上半年销售管理部根据去年提出的管理工作规划，加紧落实、

平稳推进、逐步提升。首先是根据部门人力资源状况和公司运营项目的特点，实现部门资源结构优化，实现能力与项目要求相匹配。这个调整工作在2月底结束，在项目运营核心岗位上保证了今年销售业绩的实现和突破。对新晋升的销售经理实行阶段销售工作汇报、沟通谈话、方法指导、晚上补课等方式进行补课提升，在阶段内实现了新销售经理接手项目后团队的稳定，让销售经理突破了成长的困惑。

其次，实现了部门考核的转型，将考核的核心转为人才塑造和培养。考核更加趋于对业绩的追求和基本生活的保障。基本生活的保障也是团队稳定的最内层因素，但是级别化工资的的实施更偏重于综合能力的提升和发展潜力的挖掘。基本板块：更清晰的氛围管理型人才的培养和业绩攻坚型人才的培养。也明确提出了人才的培养和使用，与销售经理之间的关系。因为人才的培养是z最核心的竞争力。

再次，项目之间打破了原来的各自为战、信息闭塞、缺乏交流的方式；让交流和比武成为团队之间的润滑剂。销售管理部要及时发现，销售团队销售过程亮点和团队文化建设亮点，做好平台构建和分享体系；月度销售冠军交流，真正实现了z销售高手过招，不但是成功经验的分享和传递，也是代表项目荣誉和最高技术水准；更是z销售经验板块的积累。销售技能提升也是部门的核心工作之一，销售提升标准指导意见在今年3月份部门会议上已经对各项目销售经理进行了详细的解析和动员，因为销售的转型是公司发展的需要，更是市场变化对专业团队的需要，这也是z销售核心竞争力形成的基础性工作。所需要使用的技术支持资料进行了整理分享。后期在行政部的大力支持下形成提升文件进行下发；面对这次提升的考核结果我们每个人都充满了期待。

房地产销售经理工作计划

- 1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮

期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

两保人员演讲稿篇三

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使

自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了xx就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明我是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足。

足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

- 1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作

的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只

想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

两保人员演讲稿篇四

近年来，在各种正式非正式的场合在各类媒体，我们总能听见人们在抱怨医患矛盾突出，在国家医疗体制尚不完善的情况下，生病已经不仅仅是身体上的痛苦。很多患者都是举债看病，甚至是为了看病而倾家荡产。如果再碰上不负责任的糊涂医生，那无疑是真正地在患者伤口上撒盐。作为以救死扶伤为己任的医护人员和医院，夜以继日穿梭在病房，面对每一位患者，“刀尖行走，如履薄冰”。好多员工积劳成疾。

无忧作为一名医务工作者，对上述问题，阐述五个观点

必须钻研业务。不管是通过进修还是看书，或者跟同行交流，或者临床探索，要不停的进步学习，把所有治疗这类病的知识都要掌握，即使我们医院暂时没有条件实现，也要知道这种治疗方法的利弊。比如说胃病，目前世界上有什么顶尖治疗方案，国内各大知名医院有什么好办法，那种疗效确更确切，哪种治疗副作用大实哪种方法我们能引进，中医药对各类胃病的疗效，饮食，心情，环境对胃病的影响，针灸艾灸，神阙给药对各类胃病的疗效，按摩足三里手三里等穴位对胃病的调节。

医德比医术更重要。行医之前先做人，不会做人的人绝对不是一个好的大夫，因为职业特点，大夫会和各色的人物打交道，什么事情都可能遇到，所以在行医之前需要先做好心理准备，应该拥有随时准备应对各种情况的大夫，并且还要把各种事情都处理的风雨不漏，否则一旦名声被损坏，什么挽回的招数都不管用，对于一个医生来讲，声誉比生命都重要。

你可以买到牌匾和锦旗，但是你买不到患者对你的好评，你可以让患者对着你讲赞美你的好话，但是你不能左右患者在别人面前怎么评价你。你可以治好一百个人，但是这一百个人都不会告诉别人你给他们治好了病，但是你一旦在一个患者那里失手，那个人百分百会告诉别人你不行。你可以随便给病人开药要价，但是你不能让病人心甘情愿来找你，让你宰。

医学与其他科学相比，其最显著的特点就是医学面对的是一个活生生的人，而且很多治疗都是没有后路的“孤注一掷”，不能像修理机器那样反复试验。这个特点使医学在漫长的历史中侵染了浓重的人文色彩。

网络在医学中的应用将逐渐地影响到每个医生，每家医疗机构，甚至深入到医学乃至健康产业的每个角落。协和医院急诊科女超人于莺，在微博中发表一条各种胃部不适，又不愿意忍受痛苦去做胃镜。可以考虑选择无创检查查查有没有幽门螺杆菌的感染。毕竟，这是导致胃炎、溃疡甚至胃癌的危险因素，一旦明确感染，需要根除治疗。朋友一生一起走，h.p坚决不能有，否则还能不能愉快的吃烤串了？转发三千，评论一千，点击量一百万，她描写医生职业的微博让更多人了解了医生的艰辛。

于xx开通微博到现在，已经发表微博3千多条，拥有了300万多名粉丝。在微博中，她与“粉丝”交流从医的感受，宣传医学知识，回答患者提问。我曾经发过一篇关于肛肠手术的微博，当天连续做了十四台，直到最后一台手术结束时，天已经黑了全体医务人员都跟散了架子一样，憔悴的回病房赶紧再下医嘱，微博微信一发，半小时点击量过三万，当时几十个网友留言，辛苦了，原来你们医院还能做手术，原来你们医院治疗肛肠疾病是专长。这就是新媒体的力量。

以往一个患者来就医，在来医院之前他可能并不认识医生，看过一次病（或者几次病）后可能再也不会与这个医生有任

何交集。微博，微信这些社会化网络的出现，可以让病人更容易找到医生，从看病之前对医生的早期了解到后期治疗过程的结果反馈，这些微改变可能会逐步影响到看病就医的方方面面，其核心就在于更加便利的互动交流。咱们医院青年人多，要善于运用网络新媒体自媒体，来宣传。假如有五百个员工开通微博微信，一个员工有两千个粉丝，那么网络把我们这个小流域联络起来，一条正能量的微博就能有一百万的点击量。燕赵晚报发行量才一百万，青年报一百万，都市报一百万，微博微信是没有任何费用的。你就知道新媒体的力量。我们要努力 做到手握小小鼠标，胸怀天下众生。

新媒体正在开拓着一种新型融洽的医患关系，为缓解医患矛盾带来正能量。

作为一个省级三甲医院的员工，在行为上应该是一个字“忍”，在心理上也是一个字“善”。拥有一颗治病救人救死扶伤的善良的心是必不可少的，做医务人员想发家是不可能的，做好心理准备，否则就别从医。

两保人员演讲稿篇五

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、

至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了xx就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明。xx的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，

有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

- 1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！