

青年人才演讲稿(大全6篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

青年人才演讲稿篇一

在“舌尖上的惠贞”活动中，最重要的工作可要数兜售员了。这次我当了一回兜售员，发现干这行很不容易呀！

我们把美食做好之后，一至四年级的同学们纷至沓来卖得热火朝天。我们的“首领”纪忻桐就让我带着几捆面结到“基地”外去兜售。于是，我和一个四班的同学立刻接受了任务。

可是大家伙儿好像都不太喜欢面结似的，每次都摇头拒绝。我们一直在那儿喊啊喊，真是累极了，可是，尽管如此，销量还是上不去，甚至愈来愈差，到最后只有五元的收入了。不过我们并没有放弃我们的目标，依旧在那儿努力呐喊。终于，我们的收入跌到底了，一元的收入也没有了。我和四班的那个同学都快崩溃了，我们深深地知道，我们再喊也没有什么用处。几乎没有人会来买的。再说了，这些面结早就已经凉了，卖出去的可能性就更小了。无奈之下只好使用最后的绝招？——买一送一。

但是，效果还是极其差。好似大家都是一个个聋子一样，一点儿一点也听不到我们在那儿卖力地大吼。到了最后，我和那个四班的同学彻彻底底，完完全全地失去了信心，看到旁边卖得忙都忙不过来的水饺组，心里真是透心凉了。迈着沉重的步伐会“营地”了。就在我们绝望的时候，我们突然看到了希望：一群“商人”从我们旁边走过，明显他们很开心，我想：“他们肯定做了一笔好生意，而我们……哎！”刚在这么想的时候，我听到他们说：106班那儿赚钱可快了不一会儿

就一大把钱呢!我一听到这消息,欣喜若狂:哈哈,谢谢了啦!我们这下可以发财一下了。这下我们就可以跟纪忻桐要钱去买酒酿圆子了哦!这下子我也能去尝尝别组的美食了!爽!!我带着兴奋劲儿,带着面结上楼了。果然,那些小朋友一下子把我们团团围住,争抢这要买面结,收成也不错。我一个人就赚了60元。可是,安安从后面跑过来,我们见状明白了这小鬼什么意思:快点儿!白给一个面结,小心我去告我妈哦!就这样我损失了一捆面结。不过60元在手,买遍美食没问题了!

我觉得兜售员固然很重要。不过要当好一名成功的兜售员也很不容易啊!!这次,体验是我有史以来最有感触的一回了!

青年人才演讲稿篇二

管辖 本部门内与其他部门之间的合作关系。

大家好!我叫刘冬梅,今年 32 岁,毕业于江西财经大学。我竞聘的岗位是县支公司 个险销售副经理。今天参加这次竞聘,不仅仅是我的荣幸,更是我事业路、人生 路上一次极为重要的机遇和挑战。为此,我精神振奋,信心百倍,严阵以待。

站在这个演讲台上, 我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿 险营销这个行业,圆了我的创业之梦;感谢中国人寿,对我的哺育与成长;感谢 公司领导的潜心栽培及引导;感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是 自己恰逢人生的机遇之春,成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得 1996 年的 10 月的一天,刚出大 学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路,一走便是近九年。

1998 年初夏的 5 月我加盟了中国人寿抚州分公司,由此走

上了事业发展新的起点与新的征程。

1999 年至 20xx 年，我在分公司营业部担任组训工作，并在 20xx 年被评为全市优秀组训。20xx 年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。20xx 年 4 月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。20xx 年 2 月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战 60 天，突破 1000 万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。20xx 年 7 月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。

1998 年 12 月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；20xx 年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；20xx 年 11 月参加“全省县支公司经理培训班”；20xx 年 10 月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿险体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。

对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。

因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到 20xx 课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。

多年的讲师经历使我能及时发现问题，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

青年人才演讲稿篇三

大家好！我叫xxx今年25岁。站在大家面前的我，稳重而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，愚钝而不懒惰，正直而不固执。首先感谢公司在人事制度上为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘。我竞聘的岗位是售楼部销售副经理。现在我站到了这个舞台上，带着我满腔的信念与直着，竞选经理之职。汉语词典中的经理指的是经营和

管理。经营是建立在管理基础上的，管理是根本。只有严格的管理方式和正确的经营理念相结合才能创造我们成功的奇迹；我认为，站起来能讲，坐下来能写，走出去能干的经理才是一个合格的经理。人生只有走出来的美丽，没有等出来的辉煌。所以我勇敢地走到了这里。

下面谈谈我对售楼部经理工作的认识及今后工作的思路

“三个服从”是个性服从调配，感情服从原则，主观服从客观，做到不为自己找借口，不为领导添麻烦。

雷厉风行、求真务实的工作作风养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

我们是一个销售团队，这个团队是众多性格特性的一个整合体，使得上下团结一致，同仁们和谐相处，整个团队才有了凝聚力，打出去的拳头才最有力量。

当今社会竞争激烈，各种学术和科技日新月异，高文凭，高学历，都不够，只有有了高学习力，才能立于不败之地。火车跑的快，全靠头来带，只有头儿当好了榜样，才能让整个团队更好的去学。通过学习，才能对整个行业在未来的发展有一个相对准确的定位和预见能力。

不容置疑，在各位领导和同仁面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生；凭心而论，我参加工作的时间短，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的哪句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试。，我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报自己和公司。

谢谢大家！

青年人才演讲稿篇四

1、良好的身体素质

“身体是革命的本钱”，军训，首先告诫我们的是，作为一名销售人员必须要有一个强健的体魄。

2、团队精神

从小到大，我都是独来独往，奉行个人主义，从来不知道什么是团队，更感觉不到什么是团队精神，三天的军训，给我一次精神的洗礼，我感受到了什么是团队精神，我感受到了团队的力量是多么的巨大，作为一名销售人员，最重要的职业素养就是团队意识。

一个优秀的团队，必须具备三个基本因素：

(1) 拥有共同目标

我们这个团队有11个人，若每个人的目标不一样，那我们只能各奔东西，但恰恰是因为我们有共同的理想而进入迪彩，共同奋斗！

在爬毕业墙的时候，当我听到这是华南第一墙，4米28高的时候，我气馁了，我简直不相信我们能够爬上去，当音乐响起，战争开始的时候，我们是一个人便拧成一股绳，当每一个人踏着我的大腿爬上去的时候，我的眼泪流下来了，我顿时觉得我们不是十一个人，我们是一体，我们合而为一。当所有人都爬上毕业墙的时候，我们欢呼了，我们为自己的团队而感动，只要我们拥有共同的目标，我们誓必为此目标而英勇奋战。

(2)相互鼓励，相互扶持，不抛弃、不放弃的精神。

我盯着他的眼睛，从他的眼神中透出无穷的力量，是这股力量在支持着我一路走下去。回想起我这二十多年来，从没有从任何人的眼神中获得如此巨大的力量，只有在这个团队里，只有这样的战友，给我无穷和鼓励。

金无足迹，人无完人。在团队中不可能每个人都是完美的，只有相互鼓励，相互扶持，这个团队才能走得更远，走得更快。

青年人才演讲稿篇五

礼拜三，是学校欢乐生活周的一项传统活动——爱心义卖。我当了一回推销员。我认为，当推销员不用点“计谋”就拿不下客户的。

我是关公组的成员，看到寥寥无几的顾客，就主动去当推销员。我拿了一串面结，三串丸子，放到一个盘子里，端起盘子，沿着爱心广场，一边走一边喊：“卖丸子面结了啊！只要5块钱一串啊！！好吃又便宜。”喊累了，就向一群大概三年级的孩子推销。可不知为什么，他们都不要。

我只好继续沿着爱心广场叫卖，希望这些丸子面结能卖出去。这时，我遇到了我的“推销生涯”中的大客户——张成轩。张成轩手里拿着许多吃的，所以走得很慢，也在爱心广场上“晃荡”。他好奇地望着我盘子里的面结，问道：“这是什么？”我就开始向他推销了：“这是面结。只要5块钱一串哦！这一捆面结里有四个小面结，超级划算！”“好，那我买一串面结。”张成轩正准备掏钱时，我又心生一计，眼球骨碌碌地转，心想：“要不撒谎让他把剩下的丸子也买了。这些面结丸子本来一共20元，我可以把原价抬高，告诉他这是原价，再给他便宜，降到真正的原价20元，说是卖给他便宜一点，他一定会买的。”于是，我对张成轩说：“你要不

要剩下的三串丸子？本来这些面结丸子一共要25元，看在你是我同学的份上，我卖给20元，要不要？”“好的，我要。”张成轩爽快的答应了，并给了我20元，我把剩下的丸子连同盘子一起给了他。我猜他心里肯定会想自己赚了5元，可实际上他什么也没赚到。我心里窃笑。嘿嘿，挣了20元，对我们组来说这可是一笔不小的财富。

这次体验当了回推销员。当推销员你得用一点点的“计谋”，才会使顾客买你的东西。看来不论干什么都要用点“计谋”，就像方法一样。