

# 幼儿园区角活动开展情况 幼儿园区域活动总结(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 营销演讲比赛篇一

大家上午好!今天我国旗下讲话的题目是《学宪法讲宪法》。

“国的家住在心里，家的国以和而立。“我们的国家因为和平，因为和谐，所以能够屹立在世界民族之林，我们作为一位炎黄子孙，有责任去维护我们祖国的和谐，而作为一名中学生，我们更应该去了解、去遵守我们国家的根本大法。

12月4号是我国的全国法制宣传日，同时也是宪法宣传日。以宪法实施日作为“全国法制宣传日“，就是要在全社会进一步强化宪法意识，树立宪法观念。

宪法的意义在于它是国家的根本大法，这一特点决定了它的法律地位高于普通法，具有最高法律地位和最高法律效力。宪法是制定普通法律的依据，普通法律的内容都必须符合宪法的规定。与宪法内容相抵触的法律无效。

遵守宪法，可以让我们更好地维护我们的生命安全。现在阻塞交通的道路，频频发生的交通事故总令我们痛苦不堪。每年因交通事故导致的死亡人数数以万计，直接经济损失达到几亿之多。谁曾想过发展的背后竟会有如此残酷的数据?面对死亡的悲剧，我们在埋怨，我们在斥责，想想那些因失去亲人的痛苦，我们是否要深思?面对车祸的原因：酒后驾车、疲

劳驾车、超速等。这些法律所禁止的行为，被无视而导致了悲剧的发生，有人抱怨：“这禁止，那限制，没有了人身自由。“可是我们不难发现不遵守宪法的背后等待我们的是什么。在生活中我们只有遵守宪法，宪法才会保护我们的。

我们作为中学生应该做到：刻苦学习，积极进取，提高素质，全面发展；遵守《中学生日常行为规范》及学校的各项规章制度；积极为学校 and 班级争光；尊敬老师，团结同学；听从父母教育，尽力承担家务劳动，体谅父母；诚实守信、热爱劳动、爱护公物、保护环境。真正做到宪法在我们的一言一行之中，宪法更在我们的中心中。

我的讲话结束了，谢谢大家。

## 营销演讲比赛篇二

人人都知道，我们只有一个地球；而地球是人类与所有生命共同的地球。生命的延续，人类的生存，一刻也离不开自然资源。而面对今天地球的现状，每一个稍有良知的人都不能不为地球的明天而忧虑。自从我在电视里了解到二氧化碳的危害，我便意识到低碳生活的重要性。

通过看电视、查资料，我明白了什么是低碳生活。低碳生活就是在我们的生活中尽量少排放二氧化碳。因为二氧化碳多了会使我们生活的空间环境变暖，也就是“温室效应”。我们生活的环境温度升高了，就会使南极的冰川融化成水，大量的水流到海里，会使海平面升高，可能就会淹没一些海岛国家上的居民。所以我们在日常生活中要减少二氧化碳的排放。具体到我们的生活中，就是要节约能源。但是对于低碳生活，人们遭遇着类似的尴尬：知道保护环境的重要，也知道保护环境人人有责，但是，为了提高生活质量，却不得不以增加碳排放为代价。专家指出，尽管人们不能避免碳排放，但却可以减少碳排放。每个人都不可能过“零碳”的生活，在资源匮乏的当下，我们要做的是，把有限的资源用于满足

人们的基本需要，限制奢侈浪费。同时，养成“低碳生活”理念，在可选择、可替换的条件下，首选自然、环保、健康的生活方式。

其实，加入到低碳一族当中并非难事，“低碳生活”细节贯穿在家居生活的各个环节，就拿日常生活用电来说：家用电器的插头插座接触良好才能节电；电水壶的电热管积了水垢后要及时清除，这样才能提高热效率；熨烫衣物最好选购功率为500瓦或700瓦的高温电熨斗，不仅升温快，还能节电；所有的家用电器尽量不使用“声控、光控、遥控”等作为控制开关，这样可节电10%~15%。这样看来，每个人都能为控制全球气候变暖做出积极的贡献。

如果我再告诉你，回收23.5万吨废铁，可以建造36个埃菲尔铁塔；回收6000吨废铝，可以生产74架空中客车飞机；回收120万吨玻璃，可以建造254个罗浮宫玻璃金字塔，那么请你想一想，就因为你懒于分拣，被你随手扔掉的将是我们人类生存的地球啊！或许有人认为，即使自己“低碳”了，也挡不住工矿企业的违规排放。但是，冰川融化、气候恶化，每个人都将受到惩罚。“低碳生活”带来的其实是一种新的生活质量观。需要理清的是，过“低碳生活”，并不是意味着就不能开车、住大房子、享受空调了。低碳的真实含义是要给人们身体健康提供最大的保护和舒适感，对环境影响更小或有助改善环境。如欧洲现在建设了很多零排放建筑，隔热效果非常好，在自然通风的条件下，隔热层可以把室内温度调控到一个合适的水平，且能保持很长时间。在交通领域，可以开发太阳能汽车、生物燃料汽车等，同时大力发展公共交通。

碳600克；选择应季蔬菜水果，每千克减排二氧化碳400克；夏季空调调高1℃，平均每台每天可以减少排放175克二氧化碳；一棵树，一年可吸收18.3千克二氧化碳。这些告诉我们，低碳生活就在我们身边，节约每一张纸、每一度电，装修中少用装饰灯、选用节能灯管，都是普通人可以做到的。

总之，在我们的日常生活中有很多的方法可以减少二氧化碳的排放，只要我们都重视起来，我们的环境就会越来越好，相信大家以后都会努力地减少二氧化碳的排放。面对自然气候的恶化，于是人们从日常的行为开始保护地球家园——开始了低碳生活。

## 营销演讲比赛篇三

大家好！

“时维九月，序属三秋”又是一个蕴育着希望与收获的季节，今天我的心情十分激动。非常感谢邮政局给与的这次公开、公正的竞聘机遇，使长期奋战在基层一线，对邮政事业充满热爱的我，今天也有幸能够满怀激情，勇敢的站在这里，竞聘营销队伍管理岗职务。此时此刻我精神振奋，倍受鼓舞。

下面我先做一个简单的自我介绍：我叫，，汉族，今年岁，学历。年月进入邮政局参加方面工作，至今已有年工作经验。曾获得过、荣誉。

首先谈谈我对营销队伍管理岗位的认知：

营销队伍管理岗位工作的优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不移地贯彻了邮政局的方针、政策；是否能积极主动配合邮政局勇于改革、创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众长带领大家团结一致、万众一心、协调工作领导集体。对于这一岗位，我是这样理解与认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手、责任之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为邮政局分忧、下为营销队伍服务是营销队伍管理工作者义不容辞的职责。对工作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战的准备。

其次再谈谈我参加这次竞聘的原因：

即立足岗位讲责任、努力争做建功立业的排头兵。杨海福总经理说过“十二五”期间，全省邮政业务收入规模突破100亿元，要把河南邮政打造成为行业领先、社会认可、员工自豪、充满生机与活力的现代服务企业。我深深地明白这既是期盼，也是命令，既是思想大解放的主旋律，也是战士上前线的冲锋号。作为一名河南邮政系统的职工，我时时刻刻将十二五规划铭记于心，并充分运用到建功青春年华的邮政事业当中。今天讲参加这次竞聘，最重要的就是立足本职，自觉地把命运同河南邮政的命运紧密联结在一起，把我们对河南邮政的强烈的爱转化到热爱邮政、建设邮政、发展邮政的实际行动中。

最后再向各位陈述一下竞聘成功后我的工作思路和措施：

一是把握形势，勇担重任。营销队伍管理职务既是管理者，又是执行者，担负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助邮政局根据总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要充分调动广大营销队伍人员积极性。如果我竞聘成功，我将坚持“上为领导分忧、下为队伍服务”的原则，做好协调工作。

二是是以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼营销队伍。通过强化学习培训，强化纪律作风整顿，通过抽查、考试、竞赛等方式，促进队伍员工自我学习提高，进一步增强队伍的整体综合素质，提高战斗力。

最后，我再表个态，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为参与的过程有时可能比结果更为重要。不管今天竞聘的结果如何，都不会改变我对邮政事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。我会服从安排，一如既往，以踏实的工作作风，进取的工作精神，尽心尽职做好各项工作，请领导和同志们放心。

我的演讲完了，谢谢大家！

## 营销演讲比赛篇四

自进入移动公司那天起，我便深深地爱上了这份工作，经过紧张的培训之后，我被分到了营业厅从事前台营业员的工作，在这里奠定了我今后干好一切工作的基础。在前台工作并非像想像的那么简单，只有深入其中的人才能真正体会她的酸甜苦辣。一言一行，一颦一笑都代表着整个移动公司的形象，容不得半点的马虎和懈怠。在这里我不仅学习到了先进的移动通信业务，更多的是学会了怎么真正的用心与客户交流。

刚到营业厅不久恰逢圣诞节和元旦即将来临，公司在此时推出一系列的促销活动，为了在时间紧、内容多的情况下，及时全面的掌握新业务内容，妥善的为客户做好咨询和解释工作，我不惜加班加点学习业务知识。

碰巧在此时我患上了重感冒，当第二天我挣扎着到营业厅换好工装开始一天的工作时，才发现头晕的根本站不稳。这一天恰逢交费高峰期，顾客特别多，我并没有因为生病而懈怠自己，反而以更加饱满的工作情绪来服务好每一个前来办理业务的客户，当卡一张张发到每一个客户手中时，看到客户满意而归，我感到一种莫大的满足。

突然这时，抽屉里的卡发完了，而新卡还未领回，眼看着柜台前的顾客越来越多，我急的额角渗出了豆大的汗珠，耐心的向顾客解释。但说什么的都有，一位中年妇女不依不饶，坚持让我赔付她的时间损失，无论我怎样耐心的解释都不能平息她的怒火，眼泪不住的在我的眼眶里盘旋。

几分钟后，卡送回来时，当我双手把卡递交到她的手上，再次真诚的说道“对不起，让您久等了。”但一阵局烈的咳嗽让我不得不过身去，当回过身时，她不好意思的说，“刚才是我错怪你了，赶快吃些x吧”普普通通的一句话使我却再

也抑制不住眼中的泪水，顺着面颊滑落下来。心中的委屈霎时间荡然无存，又有哪一种褒奖有比客户的理解更能给我以欣慰和前进的动力呢！

20xx年底，我被抽调到市区营业部办公室工作，有人说办公室工作十分清苦，是件苦差、杂差、大多数人不愿干。但我要说办公室工作是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能苦中取乐，奏出精彩的乐章！当时办公室只有4个人，我主要分管市区营业部收发文件的登记，草拟各类请示报告材料、年度总结、等综合文字材料及市区营业部内部管理制度；做好信息的采集、编辑以及团组织、工会、人员管理招聘等等一系列琐碎的事情。办公室的工作是一项无固定程序的繁杂工作，用酸甜苦辣形容我对这项工作的感受，是最恰当的。

由于人少任务重，一个通报，一份数据，常常加班到深夜。但我从本职工作入手，处理好兼职工作，分类细化；通过合理的时间安排，即使有马不停蹄的苦，但工作完成带来的喜悦会冲淡一切疲劳。

随着公司规模的不不断壮大，市区营业部从20xx年底全部员工只有100余人，增加到如今380余人，营业厅从最初的几个增加到如今的25个，办公室的工作无形中一天天加重了。

在人员及部门增多起来后，人员基础管理中的难度进一步加大，首先是人员离职、请假问题，由于人员多且较为分散导致工作流程不畅，部门与部门间沟通环节不协调，辞职、请假没有及时上报人力部，给工作上造成了不便，当我了解到这一情况后，结合市区营业部实际情况，通过两次修定完善了《市区营业部人员离职管理办法》、《市区营业部假期管理办法》等一系列规章制度，进一步理顺了工作流程，细化了基础管理。

转眼到了20xx年7月份，市区营业部根据公司三项制度改革需

要，从上到下开展了声势浩大的全员竞聘及优秀委代办的选拔，而市区营业部是营业部中规模最大，人数最多的，其中正式员工34名，外聘员工近350名，工作开展的难度可想而知。白天几百份的竞聘报告材料需要整理，只有下班后才能汇总一份份评价打分表，为了及时、准确上报材料，我常常协助领导加班到深夜，当凌晨三点，我敲完最后一个数字，一种工作带来的成就感冲散了几天来的疲惫。在繁忙工作中我更多体会到的是欣慰与快乐，无愧于自己，更无愧自己所热爱的这份事业。

通过这一年多的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰苦的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。综合协调方面，我能主动应对，把握得当。努力着做好营业部的好后勤。

在日常烦琐的工作之余，为了真实、全面、适时地上报营业部工作开展情况，我阅读大量的《邮电报》《移动周刊》等报刊，并积极采集本部门内部的信息、经验，立足于市区营业部，从各个方面挖掘素材，先后撰写出反映和体现营业部的业务、服务、精神文化、基础管理等方面经验特写的信息稿件几十篇，其中多篇被省公司信息所采编。

不断的通过《洛阳移动通信信息》及oa系统，讲述营业部的“故事”。潜心从洛阳移动企业文化中汲取营养，20xx年底被分公司评为优秀员工、优秀信息工作者及优秀团干。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与!至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最



神圣最为重要的一票!给我一次机会，我将还您十分精x!这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

## 营销演讲比赛篇五

我叫，来自中国人寿保险股份有限公司分公司。今天我演讲的题目是“打造一流的银行保险业务网点”。

中国人寿保险股份有限公司是拥有50多年发展历史的商业化商业寿险公司。在年公司的保费收入高达87.19亿元。占中国寿险市场份额的56.59%。同年成为中国内地唯一一家进入全球500强的保险企业。年月，中国人寿股份有限公司成为国内首家在同时上市的金融企业。这些都充分显示了中国人寿的辉煌。

我在今年月初加入公司中介业务部，虽然参加工作时间较短，但是经过省公司的一系列培训与学习，对中国人寿股份有限公司奉行“成己为人，成人达己”的核心理念，以及“诚信为本，稳健经营”的企业的宗旨，有了深刻的理解，同时也加深了我对银行保险业务的了解。所谓的银保业务就是：银行与保险公司之间开展的一系列业务交叉和合作。客户进入银行就可通过银保业务获得家庭的综合理财建议，办理保单迁移等手续。这样客户可以享受到各种优质的金融服务；保险公司则可以扩大产品销售，同时减低经营成本；而银行则提高了客户忠诚度，增加了利润来源。这就是所说的“三赢”，也是银行保险产生的最主要原因。

我经营的银行保险业务网点是县农行城关分理处，该分理处位于城关镇解放街十字路口，位与商业区与居民区之间，东邻县委大院，北靠商业步行街，地理位置较好。该网点设有6个储蓄窗口，共有员工21名，年青人占大部分，思维方式灵活，接受新鲜事物较快。

1、建立双向服务理念。虽然银行已经与保险公司合作多年，

但是一些客观方面的原因使一部分银行员工对代理保险业务所)产生的预期效应仍缺乏足够的认识,对保险代理业务的积极性不高,造成了双方业务融洽度不高,相互促动性不强的状况。有些银行员工甚至错误的认为:“保险公司求银行卖保险”。为此我采取各种不同的方式与银行员工进行沟通,比如:打电话聊聊天、出来喝喝茶、一起逛逛街、一起吃饭等等,以此加深了解,建立信任,让银行员工充分认识到自身在代理业务过程中的地位和作用,使银行员工明白银行保险业务不仅是银行中间业务收入的一个来源,而且也是银行业务的一个重要组成部分,更是现代银行多样化经营的必由之路,关系到每一个员工的切实利益。这样就使银行员工更好的了解银行保险业务,支持银行保险工作,从而与银行员工建立牢固的双向服务理念。

2、提高自身素质。保险公司的银行客户经理是保险公司联系银行和客户的纽带,他(她)不仅仅只局限于对银行网点资源开拓,同时还肩负着网点的维护与专业指导,其素质高低至关重要。为此我不断加强理论学习,了解各种不同的产品品质,熟练掌握各种产品的术语,遇到不懂的问题,虚心向公司中介部的其他客户经理请教,提高自身业务素质,为更好的开展业务打下坚实的基础。

面对中国人寿保险股份有限公司辉煌的业绩;面对公司强有力的领导集体;面对朝气蓬勃的全体同仁;作为一名银行客户经理的新手,我没有理由不去热爱我们的公司,我只有敬业爱岗,埋头苦干,奋力拼搏,努力去创造一流的银行保险业绩,打造一流的银行保险业务网点,为中国人寿银行保险业务的发展贡献一份微薄之力!

## 营销演讲比赛篇六

大家好!

首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会,站在这

里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹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。

我叫张悦，今年20岁，毕业于毕郭二中，于20xx年8月进入公司，现在在链厂链部从事项链焊接工作，我竞聘的是营销这个岗位。

第一，我有一颗热爱公司、热爱销售工作的强烈的事业心和责任感。

因为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，所以我相信自己能够把营销工作做好。

第二，我有一定的销售经验，在来我们公司之前我在达芙妮做过一年的销售员，能跟同事打成一片，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第三，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。

我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销人员来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的疑问。

以上这些优势，恰恰是我竞聘营销这个岗位人员应该具备的

素质和要求。而这些我都基本具备了。

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。我竞聘上这个岗位以后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效益，热情服务。”希望各位领导、各位评委能给我一次机会，我一定不会让你们失望的！

以上就是我演讲的所有内容，谢谢各位！

## 营销演讲比赛篇七

大家好！

刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待来自全国各地的客户。令我没有想到的是销售工作千变万化，暗藏玄机。由于女孩子天生的羞怯感，我总是不知道该怎么与客户沟通、不知道怎么介绍产品才能令客户满意？为此，在刚开始的工作中，我经历了很多次的尴尬和失败。记得有一次：有个从山西来的客户咨询充电架和矿灯的型号和具体的使用方法，办公室又刚好一个人也没有，我只好硬着头皮给客户讲解，对客户的询问，我的回答驴唇不对马嘴，笑料百出，最后，这个客户因为我极不专业的介绍选择了别的企业的产品。这件事情对我的触动很大，虽然领导没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于领导的信任，由于我的不用心，而使公司失去了客户！给公司造成了损失！

这件事情以后，我认真审视了自己：我没有积极主动的去学习，没有足够的重视。在之后的工作中，我主动地和每一个业务员沟通，虚心的向生产、供应和财务等各部门的人员请教。

换个态度对待自己的工作，反而觉得工作充实而又意义，自

己不但对咱豫光品牌的矿用产品也越来越了解，而且还自我摸索出不同销售区域因气候等各方面的差异，会选择不同类型的产品；怎样有策略的竞争别人已经占有的市场；（这句话我没有看明白）与其他竞争对手相比，我们产品的优势在哪里？劣势又在哪里？在与客户沟通的过程中，如何扬长避短，实事求是地为客户推荐最适合他们的产品。我还发现：河南及周边地区大部分客户会选择在周末来提货，为保证供货及时，我放弃了自己的休息时间，尽心尽力的服务好每一个客户，为此，我在朋友中又多了一个外号：“豫光第一忙”。

“闻道有先后，术业有专攻。”即使简单的内勤服务工作，也有专业的地方，那需要靠经验的积累，也靠技巧的突破，才能把看似简单的工作，做的比别人出色。

越是微不足道的工作，其实也越能成功，因为这些工作所面对的都是生活中最基本的事物；许多人往往会忽略它的重要性，却无法否认它的存在价值，因为它是我们工作中不可分割的一部分。

朋友们，如果你在公司正从事着非常细微的工作，千万不要灰心，不管做什么事情，我们都要尽力做到最好。职业不分贵贱，贫富没有差距，只有我们拥有值得让别人信任的专业水平，拥有让别人信服的工作态度，我们的人生才会有更多的超越和收获。豫光给了我们这样一个广阔的平台，让我们一起在这个平台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。

## 营销演讲比赛篇八

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。参加这次竞聘，我的心情是非常激动，因为这是对我多年来工作业绩与工作态度的充分肯定！首先

要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个重大的转折点。今天，我演讲的题目是：爱岗敬业，忠于职守，努力争当一名优秀的营销总监助理。

在这个充满生机和活力、挑战和希望并存的伟大时代，我觉得作为一名优秀的营销总监助理，忠诚、奉献、务实和向上是我的人生目标，实现自我、超越自我、实现人生价值是我的毕生追求。下面我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年岁，毕业于，本科学历。20xx年进入营业部工作，先后在柜台、办公室、客服中心工作过。20xx年8月进入了营销中心担任营销主管至今。回顾往昔，岁月如梭，在营销中心工作的这个年头，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，曾被被评为等称号。

从年开始，我就在营业部工作。在工作中，我以工作落实为重点、工作创新为特色，不断提高了服务形象和营销业绩，提高了自己的整体素质，取得了良好的成绩，受到了领导的一致肯定。在年的工作时间里，我始终坚持努力学习理论知识，积极践行实际工作，身体力行多个工作环节，从而获得了很多宝贵的经验，为以后工作的深入开展和正确管理打下了坚实的基础。

在工作中，由于踏实肯干、细致认真的工作作风，得到了领导和同事的肯定。我曾在多个岗位做过多项工作，有些岗位虽然时间不长，但无论从事什么工作，轮换什么岗位，我都能够努力把自己融入其中，尽快适应新的环境、新的工作，做到干一行，爱一行，并尽可能做好这一行。在几年的工作中，始终能够保持稳定的心态和良好的工作状态，不断学习，不断进取，不断积累。

在工作中，我一直对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。对于上级，能够做到服从安排，努力完成任务，能够以最大的努力去克服困难，以拼搏的精神去履行职责。因此每一点成绩，每一次进步，都是对自己苦干实干的回报。同时，我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干。工作的历练，组织的培养，领导和同事的支持和帮助，使我形成了较强的责任意识和强烈的进取精神。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。俗话说的好，态度决定一切。没有好的工作态度，就没有好的工作质量。“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面的努力，认真履行岗位职责。

一是找准定位，做好参谋。如果我能够走上营销总监助理的工作岗位，我一定会严于律己，在工作中，在自己的职责及领导授权范围内开展工作，与上级领导在工作上保持高度一致，当好领导的参谋和助手；同时还会站在领导的角度去看问题、想问题，凡事从大处着眼，识大体，顾大局，坚持“上为领导分忧、下为队伍服务”的原则，全面完成上级下达的各项工作任务。

二是以提高队伍凝聚力和战斗力为核心，大力锤炼营销队伍。

（一）树立敬业的精神。一个人有敬业精神，才能把公司的事情当成自己的事情。一个人有责任心，才能更好地发挥自己的聪明才智，才能在工作中想方设法完成自己承担的任务，从而才能做到务实、踏实、勤勉、敬业，才能以事业为重、以工作为重。

（二）树立全局意识、大局观念，形成强有力得合作品质。一个人的价值只有在集体中才能得到体现。我们要逐步培养

整体配合的协作精神，提高合作共事的能力，逐步树立整体意识、全局观念，做到互相尊重、互相支持、互相配合、互相帮助；做到大事讲原则，小事讲风格，同时，要能把大家的力量凝聚到同心协力的行动上和甘苦荣辱的感受上，从而能使大家都能产生团结感和集体感。

（三）强化学习培训。通过强化学习培训，强化纪律作风整顿，通过抽查、考试、竞赛等方式，促进队伍员工自我学习提高，进一步增强队伍的整体综合素质，提高战斗力。

（四）注重团队精神，打造强势的凝聚力。团队精神是一个集体成功的基石、发展的动力、效益的源泉。常言道：“众人拾柴火焰高”，只有靠团队集体的力量发挥众人的智慧，取长补短，互相帮助，协同作战才能完成好所有的事。因为团队精神的核心是协同合作；团队精神的境界是凝聚力；团队精神的基础是挥洒个性。团队精神是看不见的堡垒；团队意识是同心合力、团结共进、群策群力、众志成城。我们要注重团队精神，打造强势的凝聚力。

三坚持求真务实，切实解决用心想事、用心谋事、用心干事的问题。我们要通过多种形式，加强对营销人员的教育，着力解决工作按部就班，创新意识不强等问题。进一步完善责、权、利相结合的考核奖惩机制，促使营销人员真正把心思用在工作上，把精力用在解决问题上，不断开创工作新局面，创造良好营销业绩。

各位领导、同志们，我深深懂得，成绩的背后总是蕴藏着艰辛的劳动，闪光的荣誉来自于默默的奉献。成绩不是终点，而是更高、更新的起点，是前进鼓和冲锋号。无论这次竞聘成功与否，我都会一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作，力争在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己。从而为证券事业的发展做出自己的贡献。



## 营销演讲比赛篇九

大家好！

我记得有位哲人说过，一个自以为最聪明的人，其实是一个最愚蠢的人，而我就属于哲人说的那种最愚蠢的人！

我一直认为，一个优秀的保险营销人员，它只要把他的观点和理念向它的目标群进行推广，让他的听众接受并认同他的观点。然后，接受他的听众主动自愿向他购买产品邀请，并向他们提供优质的服务是正道。但是，在现实中，我们许多低水平的保险营销员总是直接推销他的产品，或者转着弯去骗他的朋友和熟人购买连他自己都并不十分理解的保险产品。这种行为对我们的保险行业的名誉造成了极大的伤害，以至于我们现在做起保险相当艰难！

一个网友和我聊天时说到“一人做保险，全家不要脸”就是这种现象造成严重后果的生动写照！

保险在我们的家庭理财中占有重要的地位。我曾经有一位朋友和我聊天时对我说：他在银行去年存了5万元钱，今年取出来时，总共得到了360元钱的利息，却还被银行代扣了72元钱的利息税。更要命的一件事，它在这期间得了一个痔疮，结果在中大五院做了个手术，花了5360元，所以结果一年下来，他的存款变成了44928元。

而我告诉他，我也是同样的钱，同样的事，但我钱比他多多了！我说我也是五万元，我用2万买了股票和基金，结果去年股市行情特好。我那2万得到了90%收益，也就是18000元的收益；另外我花了10000买了一份分红型的保险，结果加上利息和分红大约可得到350元的收益；另外我存了10000的一年期定期，结果扣了利息税后得到了220元的利；我还存了10000的活期，但那没什么利息收益，不过却十分方便取用，在我姐姐向我借钱时，我借给了她。值得一提的事，我也和他一样，

因为“腰结石”的病，我在中大五院也住了院，花了我8000多元，不过这一切是保险公司给我买的单，我自己只花了1200元。结果一年下来，我5万的资产变成了67370。生病后我的生活质量一点也没受到影响！

结果他向我请教关于理财的技巧。作为朋友，我也不好拒绝，所以，我也就把我理财的技巧传授给了他！

我认为：我们进行家庭理财的目的，是实现家庭资产最大限度的保值和增值。

他还有一个非常漂亮的老婆，据说是个研究生毕业。所以我认为：教育与培训是投资是投入最小，但回报最大的投资！一个受到良好教育和培训的人和一个没有接受培训的人，他们之间的收入，社会地位，工作环境，以至于对今后的生活和对将来的预期，那是根本无法相比的。教育与培训的投资回报率是多小，我想到目前为止，最精明的会计师也许还不能计算出它的回报率到底有多高，高到什么程度！因此，我们在家庭理财中，首先应当优先拔出我们自己和家庭成员的教育和培训费用，哪怕是欠债也应当去做。所谓“再苦不能苦孩子，再穷不能穷教育”，“磨刀不误砍柴工”说的都是这么回事！

在我们的家庭理财中，如果我们在交了房子月供后，还有一部份余钱。那么，我们配一点证券与股票资产也是有必要的，在中国经济高速发展而银行利率呈负利率的进程中，我们持有股票和基金也算是坐上了中国经济发展的顺风车，享受经济高速发展的成果。但是我们也应当意识到，在当前股指高企，投机极盛的股市中，风险也是极大的。一旦有个风吹草动，我们不但享受不到经济发展的成果，反而会把我们的银子变成别人的成果！因此，我们进行理财，一定要有风险意识，不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里，特别是不要借钱去炒股——除非你是一个股市中的特等高手！因此在一般的家庭中，股票与基金类风险资产原则上不应当超过流动资产50%，就样，

在风险来临时，我们的生活质量将不会因此而受到太大的影响！

在我们的家庭理财中，配一些银行存款也是十分必要的，银行活期存款虽然利息特低，表面看起来根本是没什么投资价值。但是，它的流动性是最好的，在我们需要时，我们可以随时支取。这样，我们不需要再在我们要用钱时，去卖出其它资产来套现！另外，我们也可以配一点定期存款，但是在一个利率上升周期中，我们原则上不要将存期定得太长，以六个月定期比较合适，这样做的好处在于：每次加息时，我们都能享受到加息带来的利益！如果中国经济进入降息周期，我们就应当将存期尽可能的存得长一些，我们甚至于可以存个五年期限的定期，经济一旦进入降息周期，做什么生意和投资都特难赚钱，而定期存款是最好的投资，并能锁定较高收益的投资，这样我们就能得到最多的银行利息！银行存款在我们的家庭理财中，这一部份占20-30%就可以了！投资国债与投资银行存款具有相同的性质，利息也不低，但流动性比定期更好，必要时也可以随时卖出，因此我们也可以将我们配置的活期存款转成国债，也许收益会更高，而风险一点也不增加，流动性一点也不受影响！当然，我们也可以投资一些好的企业债券，但投资企业债券的风险比投资国债要高许多，收益却并不会高太多。因此，私底下，在投资国债与企业债券二者中进行选择，我更偏好国债投资！

我们的家庭理财中，有一个极不被人重视，但却相当重要的一部份，那就是保险资产的配置问题。

我们这些人是吃五谷杂粮长大的，因此谁也不能保证，我们的一生中不会患病。谁也不能知道我们会在什么时候，什么地点患病。现代社会的科学技术和交通是这么发达，我们走在路上，到处能见到汽车，火车。我们可以相当小心的不去撞汽车，但谁又能保证，我们的司机大佬们不会打着电话，满口酒精，踩着油门，在我们过斑马线的时候，将我们直接撞到医院里充满温馨病床上，或者是安静、祥和的太平间！当

我们睡在舒适的大巴，前往美丽小镇九江去旅游，也许正想着美丽漂亮的导游小姐对你的那个甜美微笑的时候，你也许一点都想不到，有这么一个船老大，开着一个1000吨的大船，撞向九江大桥的一个桥墩，结果让我们永远的睡在了九江清凉的江水中。这一切也许只是一个意外。但就这么一个小小的，微不足道，三天后几乎所有人都会忘记的意外，给我们和我们的家人造成什么样的结果？你是否明白，当我们趟在医院的舒服温馨的病床上，享受漂亮护士小姐温馨服务给你打点滴的时候，我们的家人正在为你的医药费而东奔西跑，找遭人白眼和拒绝。我们趟在清凉的九江江水中或者医院的安静祥和的太平间二腿一伸什么也不管的时候，我们也许永远也不会知道，我们的家人和孩子正在为偿完你生前欠下的债务而过着凄凉的生活，在债权人的催讨声中东躲西藏！我们的父母因为失去我们寄来抚养费，而不得不在年迈七十时还去田地中劳作；当我们在天堂享受上帝的恩宠和福利，并得到美女天使的温情款待时，我们已经永远不可能再知道，我们的孩子正在冰凉灶边等着\*\*\*\*那点小得可怜的救济！

所有这一切原本都只是因为一个小小的意外，而意外本身无所谓对错，但造成这样的严重后果，只是因为我们在意外发生之前出了点小小的疏忽。如是我们在意外发生之前给我自己买了一份保险，我们家人就不要为我们的医疗费而奔忙、受人白眼了。在意外发生之后，我们的家人和孩子，还有我们的父母就不会过那种凄苦贫困的生活了！

保险的作用就在于提供一份保障，让我们在意外到来之前作出一份准备，在意外到来之后不至于惊慌。在我们的生前，保障我们的平安和医疗。在我们死后，保障我们的家人的生活质量，不至于因我们的意外而下降。如此而已！