

2023年零金额合同涉税风险分析(通用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。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

求职演讲稿格式篇一

竞聘演讲稿精彩开头九：

各位领导：

当我未登上这个讲台之前我意识到，我院的改革已经驶入快东首，即使你不曾参加竞聘演讲。也会被这跃跃之心、烈烈之情所吸引，所感染、拥护、支持、参与、投身改革是我院每个教职工的共同心声和光荣使命。借此机会向多年来一直关心、支持、帮我的各位领导表示诚挚的谢意。

尊敬的各位评委、各位领导：

你们好！

改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的方方面面，它无时不再昭示着人们这样一个真理：唯改革才有出路，唯竞争才有希望。

感谢改革，也感谢竞争，使我能有机会站在演讲席上。更感谢在场的各位给了我参与这次竞聘演说的勇气和力量。

所以，我首先要在此向各位真诚地道一声：谢谢！

求职演讲稿格式篇二

我们可以轻松而温馨地品味母亲冲调的一杯热茶，而往往谢绝列车上坐在身边的朋友的一焙香茗；我们可以轻松地相信朋友不经意间的一句调侃，却对一个素昧平生的陌生人的忠告感到满腹狐疑。

累了，我们都累了，我们忘了曾经呼唤过的信任。隔膜和顾忌，让信任变得像是遥远的星辰，可望而不可即。你为一道难题搔首踟蹰的时候，一位与你只是点头之交的同学轻轻地告诉你答案。你怀疑，你看着他的眼睛，那里闪烁着和善和友爱，于是你释然地微笑。

你在一个陌生的地方感到无所适从的时候，一位好心的路人问起，并帮你解决了疑惑。你怀疑，可是你从他的话语和行动中感到了关怀和诚挚，于是你衷心地道谢。

其实有很多时候，别人没有给我们疑惑，而是我们自己的心灵因为戒备而多疑；我们不应该因为感情的生疏，造成认知的误区。

在这个复杂的世界里，让自己变得简单，把别人看得简单，这就是一种深层的信任。一杯香茗，你可以品味出信任的醇香；一句忠告，你可以领略信任的意味。

信任亲友是人的天性，而信任他人则是一种美德，在信任的过程中，快乐而全面地，认识这个看似复杂的世界。。

求职演讲稿格式篇三

您好！

首先衷心的感谢您在百忙之中浏览我的自荐信，为一位充满希望的大学应届生开启了一扇通往未来成功的大门。

我叫汪晓，借此择业之际，我怀着一颗赤诚的心和对事业的执著追求，真诚地推荐自己。

我热爱我的专业，并投入无比热情和努力，刻苦努力。在工作上具有极强的责任心。此外我参加了学生会，成为了一名学生干部，这为提高我的组织协调能力积累了一定的基础，也为提高我的沟通交际能力和团队合作精神打下了良好的基础。

昨天的成绩已成为历史，在这个竞争激烈的今天，只有脚踏实地、坚持不懈的努力，才能获得明天的辉煌；只有不断的培养能力，提高素质，挖掘内在的潜能，才能使自己立于不败之地。

本着检验自我、锻炼自我、展现自我的目的，我来了。也许我并不完美，但我很自信。给我一次机会，我会尽我最大的努力让您满意，我将全力以赴用满腔热情和辛勤汗水，奉献自己的青春和才华！

祝贵公司事业蒸蒸日上！期待您的反馈，期待与您共筑美好未来！

求职演讲稿格式篇四

您好！

我叫田金灿，开朗自信，是一个不轻易服输的人。我带着十分的真诚，怀着执着的梦想来参加贵单位的招聘，希望我的到来能给您带来惊喜，给我带来希望。

三年的大学深造使我树立了正确的人生观、价值观；形成了热情、上进、不屈不挠的性格和诚实、守信、有责任心、有爱心的`人生信条；扎实的人生信条，扎实的基础知识给我的“轻叩柴扉”留下了一个自信而又响亮的声音。

诚实做人，忠实做事是我的人生准则，“天道酬勤”是我的信念，“自强不息”是我的追求。复合型知识结构使我能胜任社会上的多种工作。我不求流光溢彩，但求在合适的位置上发挥的淋漓尽致，我不期望有丰富的物质待遇，只希望用我的智慧，热忱和努力来实现我的社会价值和人生价值。在莘莘学子中，我并非最好，但我拥有不懈奋斗的意念，愈战愈强的精神和忠实肯干的作风，这才是最重要的。追求永无止境，奋斗永无期限。我要在新的起点、新的层次、新的姿态展现新的风貌，书写新的记录，创造新的成绩，您一刻的斟酌，我一生的选择！

求职演讲稿格式篇五

大家好！

我叫xx□是一个性格开朗、自信，不轻易服输的人。生活中我喜欢与人交往，透过与各种朋友相处，学习到了很多自身缺乏的优点。在学习上我用心认真，努力掌握专业知识，此刻已经具有相关的. 办公室事务管理、文书拟写与处理公共关系策划与活动组织等潜力。

在校期间我曾担任系团委、学生会组织部部长，在工作中具有高度的职责感，能出色的完成本职工作，并协助别的同学，有很好的组织潜力及团队协作精神。

大学的学习、工作与生活使我树立了正确的人生观、价值观，构成了热情上进的性格和诚实、守信，有职责心的人生信条。

应对社会的种种挑战，虽然我的经验和某些方面的技能水平不足，但相信在今后的学习、生活、工作中我会越做越好，以不懈奋斗的意念，愈战愈强的精神和忠实肯干的作风实现自我人生价值。

求职演讲稿格式篇六

大家好！很荣幸能参加公司举行的竞聘大会。“我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。”这是我送给自己的一句座右铭，我很喜欢这句话，也常用来勉励自己。所以，我勇敢的站上了这个的演讲台，真诚希望大家为我加油、鼓劲！

营销中心副经理是一份富于挑战的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。天津长城宽带分公司要生存要发展，靠的是我们每一位员工的热诚努力，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

1997年7月至20xx年1月在广东伟雄集团正野电器北京分公司任商务主管，负责华北地区各经销商的日常管理和沟通；负责北京地区和华北地区的广告宣传、企划与制定；负责整个华北地区的市场开拓与商务谈判工作□20xx年4月至20xx年2月在宁波波导股份有限公司华北大区任商务助理，也在天津波导通讯设备有限公司任总经理。任职四年间，公司销售业绩连续四年在天津市场排名第一□20xx年销售金额为3000万□20xx年销售金额为7800万□□20xx年销售金额为1.43亿□20xx年销售金额为1.82亿□20xx年2月至20xx年10月在斯威特通讯公司天津省办任经理，在职期间把公司与经销商的原有问题一一解决，重新构建销售团队，平均每月的销售回款稳定在200-300万之间□20xx年11月至20xx年10月在天津三纪未来通讯有限公司任销售总监，负责天津区域内手机销售业务的市场销售网络；负责公司业务的开拓、巩固、、发展；负责管理区域内零售柜台□20xx年11月至20xx年8月在津泰强步步高通信天津销售服务中心任直营部经理，负责天津市大卖场手机规划、销售、谈判；负责天津市传统卖场的规划、销售、谈判；负责天津市新品上市规划□20xx年10月至

现在加盟我们天津长宽，任市场督导。十多年的工作实践，让我精通了多个领域的营销业务，也积累了许多销售的经验的关系。

营销中心副经理要负责依据中心市场预算，制定本中心月度、季度、年度市场宣传物资计划并实施等十多项工作。所以，营销中心副经理不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任，协助经理带出一支善打硬仗、能打胜仗的营销队伍，是中心副经理义不容辞的责任和义务。

一、我对营销业务有浓厚兴趣。孔子说“，好之者不如乐之者”，长期以来，我对营销业务有浓厚兴趣。兴趣是最好的老师。任何事有了兴趣才能将它做好，工作也一样。

二、我有一颗忠于销售事业的心，十几年的工作经历，我一直从事着团队管理工作，我懂得如何管理打造一支销售队伍，并且能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了应有的贡献。

三、具有较强的学习适应能力。我精力充沛、思维活跃，学习、适应能力强，善于接受新事物，有着敢抓敢管、敢作敢为的性格和雷厉风行的作风。正因为我有激情，让我有精力努力工作；正因为我有激情，让我更容易接受新生事物，在工作中另辟蹊径；正因为我有激情，也让我具有了更多的时间，更多的精力，去钻研和探索。

四、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度，从未发生任何违规和责任事故。

五、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。多年来，我都能不折不

扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

六、极具亲和力，有较强的团队精神。工作多年来，我都能和同事融洽相处，对领导尊重，和大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围，赢得了大家的信任与支持。

“金无赤足，人无完人”。在这里，我也愿意坦诚地把自己的不足之处汇报给大家。因为我是跨行业进入公司，而且进入公司时间不长，对公司的业务运作流程还不是很熟悉，对公司各项工作的理解和认识还有待进一步提高。请领导们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善。

二、做好收集和分析市场动态和竞品信息工作。在这里，我先举个例子：，休布雷公司生产的史密诺夫酒的市场占有率约为30%，在市场中处于绝对领先地位。另一家公司推出一种新型伏特加酒，产品味道可与史密诺夫酒媲美，但价格却低了1美元，意在与休布雷公司竞争。其实，休布雷公司一直关注着竞争对手的动向，广泛地收集、分析了国内酒类市场的信息，如：新产品、新技术、各酿酒公司的发展态势等，因而早有了应对之策。休布雷公司非但不降低史密诺夫酒的价格，反而提高了一美元，同时又推出一种与对手的新型伏特加酒价格相同的瑞色加酒和另一种价格更低的波波酒。这一策略不但大大提高了的声望和地位，而且使对手推出的新型伏特加酒在价格上处于休布雷公司产品的夹击之中，不久便招架不住，退出了竞争。例子证明：通过各种途径收集竞争对手的信息，做到知己知彼，在竞争中处于主动地位。我将从这方面加倍努力。

三、加强社区宣传力度。除了采用发传单，贴公告，现场摆台做活动和和物业搞好关系等传统方式，我还将采用宽带加电脑的方式，找个有实力信誉好的电脑公司联合宣传，用买电脑送宽带或办宽带免费n次修电脑的办法来做。

四、如果我是竞争对手的区域销售经理，我会采取以下举措赢得更多新入网用户。

1、相关资料的准备。古人云：凡事预则立，不预则废！新客户的开发也是一样，事前的准备工作相当重要。要弄清公司的发展历史，营销理念，产业结构，产品价格、营销政策等，并带齐所需的资料如：产品宣传册、个人名片、样品、营业执照以及相关公司证书的复印件等，并要熟记在心。

2、洽谈。列出一个目标客户清单，并进行详细分析、比较，在进行新一轮的筛选后，就电话预约，并登门拜访。

(1) 电话预约。在登门拜访以前，一定要进行电话预约，因为电话预约，一方面表示对对方的尊重，同时，通过初步的电话沟通、了解，使其对公司、产品、政策等有一个大致的印象，便于下一步确定谈判的侧重点，也好更清晰地判断其对产品的兴趣以及经销该产品的可能性有多大，以便于自己有效安排时间。

(2) 上门洽谈。在决定拜访哪几家客户后，可以规划线路图，路线的安排很有讲究，一般不宜把对门或相临的两个客户安排在连续的时间拜访，以免彼此显得尴尬。在上门谈判时，要善于察言观色，除了适时呈上自己的名片、资料、样品以及遵循“”以渲染、制造气氛。

3、跟进、落实。在跟进的过程中，客户一般会提出一些异议，针对客户异议，及时调整策略或者策略性答复客户的异议。总之，要通过沟通及政策调整等各种手段消除客户各种各样的异议。

五、辅助中心经理做好销售团队建设。

1、在公司内部，积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经

营理念，充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。

2、实行促销组合策略。长宽作为服务性企业，由于产品的无形性及不可分割性的特点，决定了促销沟通是一种整体沟通。促销可以增加服务的有形性展示，帮助顾客对所交付的服务产品作出更好的评价。它包括广告、营业推广、公共关系、直销等。

3、用服务做好营销，针对宽带售后服务进行有效地创新，以提高用户忠诚度。分公司针对不同类型的宽带用户提供快速的售后服务。首先是加快宽带装移机处理时限；其次是认真做好宽带故障处理工作，如用户可通过电话查询故障，技术人员进行远程解疑释惑，有的障碍不用上门用户就能自行排除；如果碰上用户不能自己解决的难题，分公司将派出技术熟练的员工上门为用户排除障碍，指导用户安全上网。为此，一方面集中公司大部分员工与用户建立“一对一的长期服务对象，为客户提供亲情化服务；另一方面推出“”服务，过滤互联网上不健康信息等功能，从系统控制上净化了网络空间，消除了家长对孩子上网的担心和忧虑。第三是针对单位上网及网吧客户提供小时全天候服务，为宽带网吧提供“网络双备份”服务。

4、加强宽带营销主渠道建设，实行专业营销。针对不同用户采用不同策略，为其提供个性化服务，满足不同层面客户的需求。针对不同区域、不同目标用户群，采取不同的营销策略，发挥电信业务的综合优势，实行各大业务捆绑销售。

5、发挥全员营销优势。利用员工人员多，社会关系广，辐射面大，动员人人行动起来，做好老用户的保有和新用户的拓

展工作。

6、利用大客户经理、社区经理、营销员等一线营销人员通过渠道支撑系统中摸清宽带包年的到期用户及潜力用户信息，有的放矢地对这部分用户开展派单式营销，各渠道营销人员每月坚持客户拜访工作，利用客户回访、走访等机会，进行面对面的服务，及时准确地摸清客户的潜在需求，积极主动做好宽带业务的营销工作。

尊敬的各位领导、各位评委，选择这份职业，我只有一个理由：，在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在责任面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。当然任何竞争都有两种结果，即使今天我失败了，我也不会气馁，我将立足自身岗位，脚踏实地工作，寻找差距，缩短距离，争取在下一次竞争中崛起，为我们天津长城宽带的发展做出更大的贡献！

我的演讲完毕。谢谢大家！

求职演讲稿格式篇七

您们好！

首先衷心感谢各位领导和同事在百忙之中给我这样一个机会

我叫谭菲□20xx年毕业于西安交通大学，参加工作以来在冲压组从事技术工作。

两年工作期间我不断充实自己，尽可能多的掌握知识，扩宽知识面。积极参加各项活动，不断积累实践经验，且能够很好的将书本上的知识运用到实践当中，经过锻炼我已经具备了较强的适应能力，具有一定的工作能力及组织协调能力，具有较强的责任心，而且能够很好的同他人合作，共同完成工作。我在各方面都能够做到严于律己，宽以待人，积极进

取，毫不懈怠我的自主学习能力很强，对新知识的接受速度也很快，在分厂人际关系良好。我有很强的动手能力，并且脚踏实地的努力的办好每一件事。勤奋才是真实的内涵，对于实际工作我相信，我能够很快适应工作环境，熟悉业务，并且在实际工作中不断学习，不断完善自己，做好本职工作。

谢谢大家