2023年成年的演讲稿题目(优秀5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

成年的演讲稿题目篇一

大家好!

今天，我演讲的题目就是：将爱，洒满人间!

五月的春风送来夏日的温情，五月的大地书写着白衣天使美丽的人生。五月，是我们护理姐妹团聚在一起，感怀激动的日子。让我们接过南丁格尔手中那盏不灭的灯火。将爱的种子，播撒在每个人的心中。

在古希腊传说中，“天使”是神的使者。来到人间，帮助那些需要拯救的人，解除他们的磨难与痛苦。在人们的印象中，天使是善良的化身，给人类带来光明、温暖、爱和希望。

人们习惯把我们护士称为是白衣天使，因为，我们同样有着一颗善良博爱之心，有着一双勤劳智慧的双手，有着一对呵护生命的隐形翅膀。只是，我们的头上没有天使的光环，我们一直在默默无闻的奉献着，将爱，洒满人间。

记得去年-月份，我刚刚来到病房工作，那是一个_的高发季节。病房里有一半的病人是_患儿，孩子们都不大，有的甚至几个月。由于口腔溃疡疼痛难忍，许多患儿不敢吃东西，哭闹厉害。护士们就配好漱口药液，哄着他们，用棉签一点一点擦拭。那份细心和耐心，连家长都为之感动。有一天下午，我和老师们正要下班回家，突然来了一名重症_患儿，一对年

轻夫妇抱着不满一岁的孩子，焦急万分的从托县赶来。

患儿当时高热烦躁、呼吸急促，哭闹不止。见此情景，我和老师赶紧投入紧张的抢救，有的吸氧，有的采血，有的输液，有的测量生命体征。由于患儿哭闹厉害，身体较胖，静脉穿刺非常困难，加上家属情绪急躁，老师们心里负担非常重，几个人蹲在床旁，护住孩子的身体认真挑选，终于在头上找到了一根小静脉，及时为患儿输上了液体。我和护士长担心夜班一个护士忙不过来，就一直守候在患儿旁边，一边为他擦浴降温，观察病情，一边安慰家属。直到患儿病情好转，呼吸平稳，我们才回家，那时，已是晚上9点多。

顶着满天星光走在路上，我的心中一阵欣喜。那一刻我突然明白了，为什么那么多护理姐妹，不怕脏和累，不知疲倦的工作在护理岗位上。因为，她们有着一颗天使般的爱心。挽救生命、解除病痛是她们不变的追求。当日复一日的辛劳，迎来了一张又一张康复的笑脸;当不分昼夜的守候，挽救了一个又一个垂危的生命，她们一定和我此刻的心情一样，充满了无限快乐与自豪!

去年，在护理部的倡导下，我们全体护理人员开展了“以病人为中心亲情护理”。一句亲切礼貌的称呼，顿时让大爷、阿姨们倍感温暖;几句赞扬鼓励的话语，让小朋友们变得更加勇敢;遇到沉默寡言的年轻人，我们就和他们多聊上一会儿，谈谈学习、工作、理想和心愿，不一会儿，他们的脸上就露出了笑颜。前些天，康大爷住院了，两侧髋部从家里带来了褥疮，我们细心的为他消毒、按摩，理疗，张老师还找来细布和海绵，给他缝制了海绵圈。这一句句，一个个有声和无声的语言，把爱的暖流传递在每个患者的心间。

记得法国作家雨果曾说过：“花的事业是甜美的，果实的事业是尊贵的，那么，让我们做叶的事业吧，因为叶的事业是平凡而谦逊的。”护理姐妹们，就让我们象绿叶一样，在平凡的护理岗位上，用精湛的技术、天使般的爱心，为生命注

入永恒的光芒和希望。

谢谢大家!

成年的演讲稿题目篇二

老师、同学们:早上好！今天，我演讲的题目是《我最喜欢的一句名言》。我喜欢的名言是：天才就是无止境刻苦勤奋的能力。这句话阐明了天才与勤奋之间的密切关系，至今还被很多人作为座右铭。

我国伟大的思想家鲁迅，当人们夸赞他是“天才”时，他却说：“哪里有天才，我把别人喝咖啡的工夫用在工作上的。”这就说明他吃了苦，用了功，花费了不少时间去勤奋工作，才会有这样的结果，否则，他是不会取得那么大的成就的。

即使是绝顶聪明的人，如果他朝朝暮暮总是躺在草地上，让微风吹拂他的脸庞，两眼望着蓝天，天才永远不会从天上掉下来，落到他的身上。

明朝伟大的医学家李时珍，为了研究药草性能，发展祖国医学，他踏遍了祖国的山山水水，访问了成千上万的农民，樵夫，渔民，终于写出了震惊五洲四海的巨著《本草纲目》。该书是中外空前的药物大典，受到世界各国人民的青睐。

同学们，只要我们树立了远大的理想，并终生为实现自己的理想而奋斗，而拼搏，那么，我们就一定会干出一番惊天动地的事业来的。

同学们，让我们在学习中养成勤学苦练的好习惯，相信自己，不断努力，勤奋思考，充满自信，同学们，赶快行动起来吧！我们坚信：耕耘了总有收获，付出了必有回报。

我的演讲完了，谢谢大家！

成年的演讲稿题目篇三

大家好！

我做过xx年的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系□20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共计对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻可体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大□20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，

积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

如果我竞岗成功，我将一概如往地严格要求自己，着眼于大局，立足于本职，认真做好以下工作：一是努力建设高效、和谐、团结、拼搏的销售团队，紧紧团结广大队员，发挥团队的战斗力，继续做出好的业绩；二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

谢谢。

成年的演讲稿题目篇四

9月10日是我国第xx个教师节。老师就象蜡烛一样，燃烧自己照亮别人，默默地在自己的岗位上耕耘，无私的奉献着自己。在人生的旅途上，是老师为我们点燃希望的光芒，给我们插上理想的翅膀，翱翔在知识的海洋上。敬爱的老师们，没有春的耕耘，哪来的荷香十里，愿你们永远是使者，将和煦的阳光洒满人间。一支粉笔，能点拨知识王国的迷津;三尺教鞭，指点通向理想的道路;一块黑板，记下你们的无限深情;一个讲台，辉映着你们的艰辛。父母给了我们身躯，你们给了我们灵魂，这两者塑造了今天的我们。老师们，是你们启迪我们真正领会了大自然的恩惠，从此我们读懂了每一瓣绿叶，每一片彩云，每一朵浪花。你们满情爱心地创造出一支强大的队伍，将来为祖国出力。

看吧，这就是一名人民教师在他有限的生命里创造的奇迹。“桃李满天下”我们的祖国不正是由于千千万万的教师们，才使得高科技高素质的人才遍布大江南北，祖国才飞黄腾达，日新月异。

教师，是擎天的柱，是人类绵延不绝的大军，是奔腾的大江，由于他们不懈的努力，人类社会才会如此辉煌。

师应该是有魂的，长青，是为师魂，它如青松翠柏，经霜愈茂;它的生命如巍巍高山，滚滚江水一样持久，深广而无坚不摧，在蓝天烈日的沐浴下，永葆活力，它又如方竹，气节傲然，寒中飘香。

我们不是诗人，无法用诗的语言描绘教师，我们也不是画家，能够泼墨丹青，全神地勾勒教师容貌，我们更不是个作家，能够以华丽的词藻形容教师。在这特别的日子里，或许只有尊敬老师，认真学习，取得好的成绩，将来的某一天在事业

上做出成就，才是我们献给老师最好的礼物。

请接受我们诚挚的祝福吧，教师节快乐！

成年的演讲稿题目篇五

大家早上好！

我是来自同享支行的理财经理某某某，我是20xx年5月份来到了某某银行这个大家庭，截至现在已经一年半的时间了，在过去的这些日子里，我最大的感触是我能加入某某团队，感谢这个团队给我创造了一个良好的工作氛围，搭建了一个成长的平台，在零售的条线上，我得到了非常多的支持和帮助，感谢吴行长，感谢任总，感谢沈行长，感谢陆行长，还感谢某某分行和某某支行的所有同事，正是因为有你们，我才能一路走来，做的更好。因为我明白，零售从来不是一个人的战斗，而是我的背后，站着一个团队。

刚进入浦发团队时，面对与之前工作风格完全迥异的评价机制，我也曾经忐忑，不知道是否能在新环境中展现自己的工作成效。经过一年半的努力，我交出了如下的成绩单：截至20xx年10月25日我个人储蓄存款余额为3247万元，个人金融资产余额10360万元，个人贷款余额4968万元，累计安装刷卡机430台□20xx年销售基金3972万元，截至10月25日名下个人白金客户20户，钻石客户23户，私行客户3户。

是努力提升专业素质，提供客户个性化服务。今年上半年零售条线上进行工作选择后，我选择了理财方向，负责整个支行的理财工作开展，但是我之前的工作岗位从来没有专职做过理财经理，那么如何做专业的理财经理，如何给客户提供优越的服务？提升自身的专业素质是关键，我考取了afp□cfp资格证书，也通过了行内的理财经理资格，零售客户经理资格，审贷岗资格、保险代理总行财富顾问等考试。我积极的向同事学习，向领导请教，在行里给予我学习培训机会的时

候努力学习，在业余的时间里我也不停的总结和提炼，对工作的方式方法进行总结和反省，总结出适合自己的营销方法，例如私人银行一直在说的资产配置，我在给客户配置理财产品时，就不停的试着用自己的措词来组织，尽量变得浅显易懂，同时又能讲的比较到位。我期望我给客户提供的服务时专业又简单，便捷又有收益。这样服务再用心些，就能够获得客户的认可。我绩效系统里的客户除了最初的一些客户是我带过来的，后面都是客户转介绍的，这个是对我最大的认可。

以上是我一年半工作的简单回顾，长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。对于未来我信心满满，我坚信在分行领导的关心下，在支行优秀的团队中，我一定能更快的提升自己的工作水准和业绩。谢谢大家。