

工作计划演讲稿三分钟(模板7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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

工作计划演讲稿三分钟篇一

演讲协会第一学期演讲协会工作计划演讲协会自成立以来，不断探索，不断追求逐渐成长为一个富有创新概念，进步的新一代先进社团。协会始终贯彻_繁荣校园文化，丰富第二课堂，推广普通话，提高口才_的宗旨。同时坚持_提高成员的口才，胆量等各方面能力_团结奋进，开拓进取。多次获得各方好评。成员也用于展示自我，在各个演讲，朗诵，辩论赛中取得优异成绩。协会的活动形式多样，内容富有特色，除了即兴演讲，命题演讲，朗诵，讲座等为主体的活动外，协会还举办了一些大型活动，特色趣味活动，皆取得了理想的成绩。

协会一直在实践中不断积累经验，吸取其他社团和本身的经验，不断壮大，不断创新，吸取了精英，为协会开创新之风奠定了人才基础。

第一周

第二周

第三~四周

9。13~9。19节目排练为晚会做好准备参加节目成员

第五周

9. 20~9. 26干事会议制定招生计划全体干事

第八周成员大会向新成员介绍协会基本情况全体成员

第十周演讲礼仪培训提高成员的演讲礼仪方面的知识全体成员

第十二周与英语世界联谊观看外国电影加强两个社团之间的交流全体成员

第十三周绕口令比赛提高成员的口才以及记忆力全体成员

第十六周朗诵培训提高成员的朗诵水平，感情个方面的能力

第十七周干事会议总结整个学期全体干事

一人之辩，重与九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。是演讲让我们亲身感受蛰居亘古不变的名言的实质和魅力。我们坚信你的人生会因演讲而精彩！

以上为本协会20xx——20xx年第一学期的工作计划，相信在学校领导，干事和全体成员的共同支持下，我们协会将会越办越好！

演讲协会

20xx年6月29日

工作计划演讲稿三分钟篇二

(一)个人成长

xxxx年7月2日，我有幸进入了中技这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己的。眼看xxxx

年即将成为过去，回顾与中技同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了中技，再次回归到销售的第一线。来中技的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与中技一起成长。

在中技的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在中技可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。物流行业，特别是国际物流，从来都是有风险的。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在中技的这半年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。艰难困苦，玉汝于成。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

(二) 业绩增长与客户分析

我分析了一下从7月份到现在每月业绩的增长情况。7月是进公司的第一个月，这个月对我来说相当的漫长，因为开单比

较迟，整个月才出了一票货，利润150元。8月份新增3个客户范文top100[]其中利纳服饰公司只走了的普货就再也没有合作过，可能是因为清关问题延误了很久的缘故，这个月总业绩813元。9月份没有新增客户，业绩主要靠威胜体育和盛丽光电两个客户支撑，总业绩3063元。10月份新增3个小客户，货量都不大，威胜体育和盛丽光电发货量也减少，整个月业绩低迷，才1766元。11月份新增5个客户，月业绩7046元，但由于一票报关件原因，盛丽光电一票货折腾了近一个月才到达目的地，估计以后合作的可能性不大。虽然11月份货量有所增长，但客户量还是偏少，常走货客户单一，总有一种危机感，所以以后还是要把开发新客户放在第一位，只有有充足的客户资源做支撑，货量才有保障。

我的客户量不多，下面我对现有的客户做一简略分析。

义乌市康柏进出口有限公司，是我进公司开发的第一个客户，由于当时急于开单，给他报的价格比较低，现在都很难把利润加上。范文写作该公司是由老板自己发货，对价格相当敏感，而且喜欢比价格，最近在我这里走货很少。

丹阳市威胜体育用品有限公司，是我的一个优质客户，我给他的价格也不高，现在快递基本全部由我在做，部分海运也是由我负责的。该公司以经营体育击剑用品为主，目前正处于旺季，相对而言，出货量比较可观。

上海盛丽光电科技有限公司，这也是我在8月份开发的客户。该客户主要生产led灯具，主要出口英、德等西欧地区。前期合作比较愉快，很有开发潜力，但11月份因为一票报关件出了问题，弄得很不愉快，虽然主要责任不在我们，我们也尽力帮助处理，但最终还是没赢得客户的理解和认同。据了解，该公司目前所有的报关件都是直接交给dhl官方，不敢交给代理走。估计以后合作的可能性不大，等问题处理结束后，我准备再到那边拜访一下，争取挽回。

鑫丰泰科技有限公司，是张玉军离职时转给我的，该客户发货类型单一，都是纯电池。考虑到该公司位于深圳，思想汇报专题竞争激烈，利润一般。但该客户付款喜欢延误，总是以各种理由延迟付款，以后如有发货，必须严格做到先付款再发货。

元丰玩具、华夏塑业、林新游乐、恒璟易得贸易公司最近一直保持联系，但对方货量不多，偶尔发些小样品之类的，但自认为给他们的服务还不错，没有因为货量少而另眼相看。

利纳服饰，是较早开发的一个客户，第一票到罗马尼亚的货因为清关问题延误了十几天，虽然客户一直很理解很配合，但后来很少找我询价，也一直没出过货。于汝江，是一个私人客户，经常往返于宁波、广州、深圳三地，货量不稳定，11月份连续发了4票到沙特的货，之后又没有什么音讯。

翱云体育、英特玛电器、爱生太阳能科技都是最近新建客户，货量还不是很大，我一直在保持联系，尽量争取其更多的订单。

(三) 工作中的不足与改进

跟其他同事相比，在中技，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

1、来到公司这么长时间，一共才开发了14个客户，这是很失败的，在客户的跟踪与维护上也做得很不到位。好不容易打电话留下几个qq□因为没有及时去跟踪与联络，让他们一直处于沉睡状态，或许这是我开发客户速度缓慢的原因之一。

2、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么

都没做好，还没有效率。

3、在客户询价方面，没有引导客户去看报价表。自己在这方面也存在很大惰性，没有根据客户类型，制作具有针对性的报价表，而是过分依赖现有的apl系统，每次都要花很多时间在跟客户讨价还价上。

4、客户询价之后，没有及时跟进。经常是客户一个星期或更长时间之前询价，由于没有整理这些记录，结果客户要出货都不知道，没有及时主动联系客户，这样就跟很多机会失之交臂。

5、工作抓不到重点。有时候为了完成公司规定的电话量，放下很多原来计划好的工作，结果预定的工作没完成，电话效果又不好。在这一点上，感觉是在被动的工作。

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：

工作计划演讲稿三分钟篇三

首先，非常感谢各位领导和同志们给了我参与这次竞聘的勇气和力量。

我叫××，中专毕业，参加工作11年多，在储蓄部门先后从事储蓄员、综合和所副主任工作，现任×市××储蓄所副主任。

当我在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，我的内心十分激动，同时也多了几分不安。强烈的事业心和责任感又一次次告诉我：我热爱工行事业，身为工行人，就该为工行的发展和腾飞作贡献，我把工行事业当作实现自我人生价值的目标，使个人追求与集体利益一致起来。

11年多的储蓄所工作，在行领导和同事们的关心、指导和帮

助下，在储蓄部门多岗位的锻炼，经过自身的努力工作，使
我具有端正和认真负责的工作态度，熟练的业务技能，丰富
的工作经验和较强的工作能力，具备了一名所副主管应有的
素质和要求。

如果我竞聘成功，我的思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高
自身素质。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好所主任的参谋
和助手。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

要做好储蓄所的工作，离不开严格规范的管理，更离不开每
位员工。

如果我竞聘成功，当前的工作重点和具体措施是：

工作计划演讲稿三分钟篇四

在活动竞争中，我协会将本着“特色”与“交流”两大宗旨，
发挥兴趣爱好类协会的优势，扩大会员之间，协会之间的交
流与合作，将专业知识与轻松娱乐相结合，将“演讲”
与“辩论”的特色发挥出来！

在期初，我们将会与会员共同探讨协会发展方向与发展未来，
了解会员需求，明确活动方向，增强凝聚力。

接下来会在常规周末论谈时，举办辩论赛，可能的话会先请
到系辩论队和学院最佳辩手给我会员来场实战对决，让会员

感受气氛，然后由会员亲自上阵，请评委点评。

增强各协会之间的交流，与其它兴趣爱好类社团，工作体会如手语，手绘，手工艺等，共同开展活动，让会员从多方面感受协会的温暖。

若流感形势好转，我协会将举办全校性的. 第三届双语演讲比赛，全面的，广泛的调动全校对演举办一讲与辩论有兴趣同学的积极性，引起大家对演讲与辩论的关注。

同时，在协会内举办小型演讲赛，增强大家自信与实践胆量，由评委点评并评出名次实施奖励措施。

在特色的同时，会让大家放松一下，举办一些体育活动如羽毛球，乒乓球等，在天气回暖时，举办户外的郊游或参观活动，在玩中增进大家的友谊。

上述所列，为下半年工作初步计划，总之，我们会尽力让会员感到协会的温暖，用心做社团人，用爱传社团情。

工作计划演讲稿三分钟篇五

但是我们的人生也需要一些警告标志，来告诉你有些路不能走，有些路你必须慢点走。

大家看一下这个标志 一个急转弯标志

当经过了高考的浴血奋战，我终于走进了自己梦寐以求的大学。来到了西华，站在这个青春洋溢的舞台上的时候，我看到了自己将经历青春期的磨砺，将进行华丽地蜕变！就像一个蚕蛹，将在这里破茧成蝴蝶，生命正变得更加美丽！

大学是让我终于放下高考的重担，第一次开始追逐自己的理想、兴趣；也开始我一生中最后一次系统地接受教育；经历

人生最后一次可以拥有较高的可塑性、集中精力充实自我的成长历程。于是我努力学习，充实自己的这么一个过程中过完了我的大一生活。

大三开始，顾老师多次找我谈话，让我放弃外面的生意，好好完成学业，于是慢慢的回归了教室，开始了对、对之前挂科的重修补习，当其他同学在休息时，我在教室补课，开始补那些课程和课程设计，记得大三那年暑假我同时做了六个课程设计，天天熬夜。

终于在大四这年，敢上了进度，就像欠了很多债，一下还清之后的解脱，

所以我认为我的大学生活，不空虚，非常的充实，我没有感到无聊然后打游戏或者约几个好友去打麻将，当然我也玩游戏，但我是为了放松，绝不是无聊时的消遣。其实有时候害怕空虚的日子，不知道下一刻该做什么是很可怕的！

一次对学弟学妹的肺腑之言，

大学，我们就是应该做一件或者几件有意义的事情，敢于去拼搏，

让自己在大学毕业时，回首这几年，我们没有遗憾，我们做了哪些别人敢说不敢做的事情，当然，这必须是积极向上的事情。

如果毛毛虫只愿蜷缩在温暖的茧中，那它就永远不能体会到飞行的真谛；如果种子只知道保全自身而不勇敢的冲破土壤，那它就永远不能享受到阳光洒下的恩泽。

唯有冲破固有的茧，它们才能获得重生。

“人生如春蚕，作茧自缠裹。

一朝眉羽成，钻破亦在我。”

作为一名有骨气，有意气的人，破开生命的茧，才能成就精彩人生！

世上无难事，只怕有心人。唯有破茧才能重生，世界上最重要的事情，就是要懂得如何主宰自己。让自己没有人生的遗憾，铸就精彩人生。

并非是说经过打击、受磨难是担当大任的基础，而是指获得大成需要那磨难打击背后的升华。这种升华亦是一种自我的超越。

人生就是如此，只有努力破茧才能够享受重生后的翩翩然，只有经历过苦难的洗礼，才能感悟人生的真谛。也许你的人生已经很精彩，又或许你的人生平平无奇，无论怎样，真正的人生也许正如海阔天空与雨过天晴后一样，给人豁然开朗的感觉，只有亲身体验过才会明白个中滋味。

铸就精彩的人生，为破茧积聚力量，为成功不断超越自我，为活出精彩人生而努力奋斗。

工作计划演讲稿三分钟篇六

大家上午好！

我工作以来，一直从事一线电工工作，多年来，我严格要求自己，兢兢业业。作为一名普通的电力企业员工，每个月除了抄电表，追收电费和维护自己责任片区的线路外，有充足的时间学习和领会上级领导的精神，因为只有不断地持之以恒的学习，才不会被行业淘汰，对得起我赖以生存的企业。省公司在各种会议上都提到了无论领导干部或各条战线上的员工都应该在学习中提高自己，让自己成为素质好、业务水平高的合格员工，就要做到“严、勤、细、实”四点。

下面就我本年度工作总结如下：

认真学习党的会议精神，指导生产实践。积极参加各种学习活动，以供电所为家，努力工作，做好一名一线电工应做的职责。

通过学习安规提高安全作业意识，增强责任心。要严肃认真，对待工作不能敷衍和马虎，特别是我们从事的电力行业，不严格要求自己，危险随时都会出现，《安全工作规程》是用无数血的教训写出来的，只有认真地把书面的知识运用到实践中去，正所谓理论联系实际，一切安全事故都能避免。

多年来，我积极参加各种学习和培训，努力学习电工知识基本知训，供电系统知识，线路装置，照明装置，接地装置，变压器的运行和维护，电动机维修和维护，机床电气控制线路plc控制等有关知识体系。每次学习，我都学到一些新的理论，并用来指导工作实践，运用到工作中来，对工厂的供电系统，控制系统进行改进，受到一致的好评。

在节能方面，我积极运用已学的知识，认真管理自己的片区，每月对片区进行一次例行巡视工作，为节能降耗做出自己应有的贡献。

在生产实践方面，例如：电动机的电气故障的查找和排除实例。电气方面：

3、通电检查在上述检查后未发现问题时，可以直接通电试验，用三相调压器开始施加较低的电压，再逐渐上升到额定电压等。

利用上述检查方法，为工厂多台电机查找故障，并将其修好。及时总结各种故障现象及解决方法，并记录在案，用来指导实践，同时也提高自己的业务水平。

总之，在生产实践中做到规章制度上墙，严格按规章制度办事，做好20xx年工作计划。多年来，工厂未发生一起电气引起的人生安全故障，而工厂通过多次技术改造，设备运行更加科学化、合理化。

工作计划演讲稿三分钟篇七

(2)、宿舍是学校中最小的集体，我们生活部工作的正常开展离不开各宿舍长的支持，为此，本人觉得我们每学期都要有^v^优秀宿舍长评选^v^对评到的宿舍长，我们要给予一定的奖励。

(2)、食堂里似乎膳管会有个办公室，我想暂时作为我们生活部的办公室。

勤工俭学中心：

(3)、南区大俱将是我们勤工俭学中心经营的一个重要的机构，假如它交给我们治理，就会有许多的岗位来提供给我们需要勤工俭学的同学。急切希望院领导能妥善安排。