

# 最新个人成长发言稿(精选8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 个人成长发言稿篇一

尊敬的领导，亲爱的同仁们：

大家好！我今天非常荣幸能够在这个重要场合发言。今天在此我们相聚在一起，是为了总结一次重要讲话的经验和体会，并将其运用到今后的工作中去。这次讲话是在某某年某某月某某日由某某领导在某某地点发表的一次重要讲话。讲话内容丰富而有深度，给我们的工作提出了重要的指导和要求。在讲话结束之后，我们都深感受益匪浅，在此我将结合自己的体会，分享一些心得和感悟。

第二段：总结讲话的核心要点，强调其重要性

这次重要讲话的核心要点无疑是长远发展和服务群众。领导在讲话中强调应继续坚持以人民为中心的发展思想，推动经济社会发展不断取得新的成绩。同时还提到了如何增强人民群众的获得感、幸福感和安全感，并强调我们的工作要牢牢守住底线，加强风险防范和治理。这些要点对于我们今后的工作都具有重要的指导意义，我们要深入理解并付诸实践。

第三段：分享个人学习和理解的重点

在这次讲话中，对于我个人来说，最大的收获就是关于长远发展的重要性。领导在讲话中提到，长远发展是企业或组织能够持续发展的根本保障，我们不能只关注眼前的利益，而忽视了对未来的思考和规划。无论是在工作中还是在生活中，

都需要我们有眼光和远见，做到长远规划，谋求创新和突破。只有有了长远的目标和规划，我们才能够在今后的发展中稳步前进。

第四段：针对个人工作的实际，提出自己的改进计划

根据这次讲话的内容，针对我个人的工作，我认为有必要加强自身的学习和提高，以适应不断变化的工作环境。作为一名年轻的员工，我要不断拓宽自己的知识面，积极参加各种培训和学习班，扩大自己的工作技能和能力。同时，要加强自己的沟通能力和团队协作精神，与同事们共同合作，为公司的长远发展贡献自己的力量。

第五段：总结全文，表达对未来的信心和期望

总之，在这次重要讲话中，我们收获了很多宝贵的经验和启示。我们要以此为契机，思考自己的工作定位和目标，努力实现个人的长远发展和组织的长远发展。相信在大家的共同努力下，我们一定能够为企业或组织的发展做出更大的贡献。让我们紧密团结在一起，共同创造美好的未来！

致谢：感谢大家能够聆听我的发言，也感谢领导给予我这次发言的机会。让我们携起手来，齐心协力，共同努力，为实现更好更美好的明天而努力！谢谢大家！

## 个人成长发言稿篇二

在本期党校县级干部进修班即将结束的时刻，我怀着非常激动的心情站在这里，代表全班39名同学进行发言。

在此，我最想说的第一句话就是，让我们大家伸出热情的双手，以热烈的掌声向党校的各位领导、各位老师特别是培训部主任\*\*\*老师、班主任\*\*老师表示衷心的感谢和诚挚的敬意！

一个半月的党校进修结束了，这段时间对我们来说，是积累知识的一个半月，是开阔视野的一个半月，是解放思想的一个半月，是提升境界的一个半月，是调整身心的一个半月，是终身受益的一个半月。

置身秦皇岛党校，宁静的校园、现代的设施、高水平的老师、先进的教学、精心的安排、周到的服务保障，为我们学习深造创造了良好的氛围；通过聆听各位老师的谆谆教诲，通过参观党的庐山会议会址、参观军旗升起的地方——八一南昌起义纪念馆、参观中国最美丽的乡村——婺源，特别是听了中央党校、清华大学著名专家的讲座，我们的身心得到了进一步的净化和升华，知识和能力得到了进一步的丰富和提高。一个半月的学习，我们收获了放眼世界看秦皇岛的高远眼光，收获了风物长宜放眼量的战略思维，收获了加快发展的思路措施，收获了破解难题的真知灼见，收获了难能可贵的手足情谊。

一个半月来，我们越学习，越感觉到自身思想的陈旧和知识面的狭窄；越思考，越感觉到适应新形势发展需要的本领恐慌；越交流，越感觉到来自不同领域同学间互促互进的成效。随着结业日期的临近，我们倍加感觉到了时光流逝的飞速，更加感受到了“不知勤学早，即悔读书迟”的紧迫与压力。

一个半月，也给我们留下了太多特殊的记忆：

我们不会忘记，培训部主任\*\*\*老师在父亲患癌症住院北京的情况下仍坚持工作、为我们服务的大爱；班主任\*\*老师，未曾开言先带笑的纯美与和善，为我们的生活奔走忙碌的身影，如小学生一样与我们一起听课的认真与虔诚。

我们不会忘记，各位老师为我们讲课而精心准备，有的老师一堂课的课件多达168页；有的老师收集的数据多达成百上千；有的老师讲课的内容涉及多个领域、多个法律部门；有的老师讲课既有世界的眼光，更有市情的站位；有的老师讲课既

有理论的深度，更有实践的广度……众多老师敏捷的思维、幽默的语言、流畅的表达，常让课堂洋溢着快乐的气氛……各位老师不仅为我们传道、授业、解惑，更用自己无言的实际行动，给我们上了一堂堂认真工作、勤勉敬业、务求精彩的生动的榜样课。

我们不会忘记，开局年，任务重，许多同学妥善处理工学矛盾，为了听课来也匆匆去也匆匆的脚步；很多同学为了做到学习工作两不误，课余加班加点干工作的辛劳；大家在讨论问题时的认真与执着、深刻与生动，有时为了求解一个问题而争得耳赤面红。我们不会忘记，江西路上满车厢的欢声笑语，秀英大姐脚扭伤时各位同学伸出援手的热情；同学间交流、互助时表现的真挚与坦诚；几位同学每天早上拎起水瓶下楼打水的积极与主动……我们大家用自己的真心、真情营造了一个团结和睦、好学上进的集体！

也许我们有一天会忘记庐山的云雾、三清的雨冰、婺源的美丽、瓷都的华贵、南昌的繁荣。但我们一定不会忘记，江西小导游在与我们分手时留下的泪、在机场送别时依依不舍的情。相信，感动她的定是大家鸳鸯湖畔一无所见失望时的无怨，三清山遇冰雨遗憾而归时的平静，每一次行动快捷有序的遵从，站在他人角度换位思考的理解与宽容……当然还有很多很多……正是在座的诸位，以自己的严谨与高尚，在江西人心中树立了秦皇岛干部的整体形象，让一位历经考验的当地导游在短短几天的相处后与我们依依难舍、洒泪动容！

进修已经结束，学习则永无止境；相聚注定会分手，但记忆将化作永恒；一个半月的时光虽然短暂，但留给我们的财富将相伴一生。愿我们回到各自的工作岗位上，仍时时回忆我们在党校一起度过的日子，时时回味我们在党校建立的友情，时时检讨我们是否真的应用了党校教育的知识来指导实践，时时提醒自己牢固树立终生学习的理念，进一步提高适应形势需要、推动科学发展的本领。

最后，我提议，让我们再次以热烈的掌声向党校的各位领导、各位老师表示衷心的感谢！

衷心祝愿党校的明天会更加美好！

我们热切地期待能在新党校的校园中再相逢！！

谢谢大家！

## 个人成长发言稿篇三

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！很荣幸能在这里发表我对最近一次重要讲话的心得体会。这次讲话是我们公司高层领导的总结经验与展望未来的重要讲话。我认为，这次讲话内容深入浅出，思想理念深刻而广泛，对于全体员工而言，无疑是一次宝贵的学习与启发。

### 第二段：对重要讲话内容的评价

这次讲话着眼于公司的发展需要，阐述了未来发展的战略目标和重要举措。其中，我印象最深刻的是领导强调了创新的重要性。在当今竞争激烈的市场环境下，不进则退，只有不断创新才能在激烈的市场竞争中取得优势。领导的讲话让我深切意识到，创新不仅仅是技术上的创新，更是对企业的所有方面进行革新和变革，包括业务模式、管理模式、产品、服务等创新，这对企业的长远发展至关重要。

### 第三段：对自身的反思与改进

在听完这次讲话后，我深深反思了自己的工作和职责。作为一个普通员工，我自觉在创新方面还存在着许多不足之处。平时的工作中，我习惯于按部就班，执行领导安排的任务，

而对创新的思维并没有太多的涉及。这反映了我的思维定势和推崇稳定的心理。我意识到，作为一名员工，创新思维和能力的培养，对我的职业生涯以及公司的发展都非常重要。因此，我决心要加强自身的学习和思考，培养敢于创新的思维，勇于尝试新的方法和策略，并在工作中勇于发声，提出自己的建议和创新想法。

#### 第四段：对团队的建设与合作的思考

作为一名员工，我深知，企业的长远发展离不开团队的力量。团队的协作和合作能力对于企业的成功至关重要。在这次讲话中，领导强调了“团结协作”的重要性，提出了加强团队建设，有效协调和合作的各项措施。我认为，作为团队中的一员，提高自身的团队意识，主动承担责任，积极参与团队的讨论与决策，与团队一起面对挑战，共同努力实现企业的战略目标，是我应尽的职责。

#### 第五段：总结

通过听取这次重要讲话，我深刻地认识到了创新在企业发展过程中的重要性，更清晰地认识到了自己在创新方面需要提高的地方。同时，我认为，团队的协作和合作能力也是企业成功的重要因素。我将根据领导的讲话内容，积极调整自己的工作思路，注重创新，发挥团队合作的优势，以实际行动推动企业的发展。最后，我衷心感谢领导的重要讲话，并感谢各位领导和同事们对我的关心和支持，谢谢大家！

以上是我对于最近一次重要讲话的心得体会的发言。谢谢大家！

## 个人成长发言稿篇四

尊敬的各位家长：

您好，我想，今天是个很难得的机会我们能够在这里共同探讨孩子的教育，谢谢大家的到来。

你们的孩子通过在赣州中学两年多的学习，已经养成了较好的学习习惯，在八年级阶段，比较突出的问题在于词汇、听力和阅读。我想和各位家长分享以下几点方法和经验，希望能对您的孩子有所帮助。

提高听力比较好的途径是多听课本上的录音，多听英文歌，多看英文原声电影。其中，我想强调的是坚持听课本录音，录音中的词汇、短语和句型都是来源于课本，都是鲜活的标准语言材料，跟着录音去听去说去写，坚持下去，能力自然提高了。

阅读方面，要精泛结合，各类阅读辅导资料，各类报纸杂志，外文小说都是非常好的阅读材料。

1、多大声朗读，从听觉和视觉两方面来刺激大脑，培养良好语感

2、多练阅读题，题练得多自然能把握阅读技巧，积累更多的词汇，培养良好题感

从七年级到现在，我和你们的孩子朝夕相处，看着他们一点一滴的成长和进步，有的成绩更好了，有的更懂事了，有的更自律了，作为这些孩子们的老师，我觉得很幸福。我也希望在坐的每一位爸爸妈妈能够更多的关注自己孩子的点点滴滴，从他们的成长和进步中收获更多的喜悦和幸福。谢谢大家！

## 个人成长发言稿篇五

第一段：引言，介绍讲话主题和背景

尊敬的领导、各位嘉宾、亲爱的同事们：

大家好！我感到非常荣幸能够在这个重要的场合发表讲话。今天我将与大家分享我在听取相关领导的重要讲话后的一些心得体会。这次讲话的主题是如何加强团队合作，提高团队效能。近年来，随着经济的高速发展，团队合作已经成为一个非常重要的话题。希望通过我的分享，能够对大家的工作和生活有所启发。

## 第二段：介绍讲话内容及讲话者

在我的工作岗位上，我经常接触到不同的团队合作问题，这一次讲话给我带来了很大的启发。讲话者是我们公司的高级领导，他在讲话中强调了团队合作的重要性，并提出了一些行之有效的做法。他首先指出了团队合作的优势，团队合作能够凝聚力量，充分发挥每个人的特长，实现资源的共享和互补，提高工作效率和质量。同时，他还提到了影响团队合作的因素，如沟通不畅、信任不足、目标不清晰等，这些都是我们在工作中常常面临的问题。在讲话的最后，他强调了对领导对于团队合作的支持和引导的重要性，并提出了一些建议。

## 第三段：讲话内容的意义和启示

通过这次讲话，我深刻认识到团队合作的重要性。团队合作不仅可以提高工作效率和质量，还能够增强团队的凝聚力和向心力。在团队合作中，每个人都能够发挥自己的特长，相互协作，取长补短。同时，团队合作还能够使员工之间的沟通更加畅通，建立起相互信任的关系，提高整个团队的协作效果。同时，讲话提到的影响团队合作的因素也让我有所警醒，我们需要积极主动地解决这些问题，为团队合作创造良好的环境。另外，领导对于团队合作的支持和引导也是至关重要的，领导的态度和行动会对员工产生很大的影响力。



#### 第四段：个人加强团队合作的计划和改进

作为一名团队成员，我将积极主动地贯彻讲话精神，在工作中加强团队合作。首先，我会主动与团队成员进行沟通，及时了解工作进展情况，共同解决问题。其次，我会更加注重团队成员之间的相互信任，尊重和接纳每个人的能力和贡献。同时，我还会更加明确和具体地制定工作目标，确保团队明确共同的目标，共同为目标努力。最后，我会更加关注团队的凝聚力，增强团队成员间的归属感和认同感，通过一些团建活动提高团队的向心力。

#### 第五段：总结讲话的重要性和启示

通过这次讲话，我深刻认识到团队合作对于我们每个人来说都非常重要。团队合作不仅是一种工作方式，更是一种价值观和生活态度。只有加强团队合作，我们才能够更好地实现个人价值和团队目标。我相信，只要我们每个人积极践行这些讲话内容，我们的团队合作一定会更加高效，工作效果也会显著提升。最后，我愿意与大家一起努力，为公司的发展和进步贡献自己的力量。

总之，这次听取重要讲话给我带来了很多的启示和思考，让我更深入地了解团队合作的意义和作用。通过我的个人努力和行动，我相信团队合作一定会取得更好的效果。谢谢！

### 个人成长发言稿篇六

各位同事：

因为我们好多同事都是新进入公司，对公司还不是很了解，今天用半天时间和大家沟通一下，主要谈四个方面内容，第一公司简单介绍，第二、总结一下x年我们所奋斗的结果，第三、未来公司一些想法，第四促销员在平时的一些注意点。

去年这个时候我们刚拿到营业执照，今天开会也可以说是我们公司开业一周年的庆祝会，公司主要业务目前主要分成两大块，一块是在坐都在做的小家电的销售，今天我主要讲的也就是小家电；另一块就是直接针对终端市场的中央热水器销售，目前我们公司是**b**品牌深圳、东莞、惠州、江苏独家总代理，是**k**品牌深圳、东莞、惠州代理□**hx**空调、冰箱深圳区总代理协议也已签订，春节后就开始操作，目前我们是**qj**热水器华东区代理，我们在江苏、上海、安徽都设有合作伙伴，我们公司并不是凭空突然出现，前期我们已在深圳家电市场做了整整七年，这为我们公司迅速在深圳小家电市场起来的基础，我们拥有实际操作终端市场的实战经验□**jz**公司是一家销售公司，所以一切以市场为导向，所谓市场也就是我们所有工作都是围绕在坐各位一线促销人员展开，我们所代理品牌前提是质量稳定，公司作为一个平台，质量稳定品牌经我们这个平台，进入苏宁、国美以及本土像铭可达、富佳这样销售渠道，最终完成到消费者手中，我们公司是一个桥梁，连接着厂家和商场，但同时我们也会面临厂家、商场双重压力，虽然刚成立一年，我们这个桥梁已基本稳定。

去年这个时候公司人员还没有超过10人，导购人员只有两名，而现公司深圳这边人员已超过30名，如果加上江苏国美、新一佳人员会超过40人，通过一年在坐各位努力，虽然离大公司还有很大差距，但公司发展速度非常快，今年公司总计向工厂回款近300万，而在市场上表现出来的零售额会超过500万。过去一年我总结了五点，可以说是在公司成立具有里程碑的意义1、确立做小家电为主，去年这个时候拿到**b**品牌独家代理，2、与**hx**合作拿到进入市场赠品单，到目前为止**x**年我公司供给**hx**赠品接近200万，为我司商品在市场提高知名度具有重大意义，虽然**b**在深圳东莞惠州是一个从没有人知道的杂牌，但由于**hx**作为赠品进入了苏宁、国美等主流渠道，到处能看到，增加**b**品牌知名度，后来我有时到商场很多人都会知道**b**这个品牌，这为我们销售带来了一定铺垫3、巩固了与铭可达合作，并理清了合同，铭可达与我司合作进入良性发

展阶段□x年我们在铭可达销售近50万，80%是由龙岗店完成的，我们产品已得到铭可达上下一致认可□x年铭可达内部员工在我们公司买小家电近1万元□4□b品牌五月一日进入惠州苏宁河南岸店，正式确立公司以进入主流销售渠道进行零售思路□x年惠州苏宁合作应是最成功商场□x年公司在惠州市场零售加赠品量超过100万，从五一后公司开始启动、国美、东莞苏宁、沃尔玛渠道并取得一定成绩5、代理k品牌，小家电实行双品牌运作，目前k□b同时运作的苏宁惠东店和铭可达龙岗店销售都出现令人意想不到的效果，真正做到了1+1》2的销售，这是我们没想到的，这说明我们走双品牌运作思路是对啦。公司还在起步阶段□x年公司在许多方面做得很差，我也总结了5点：1、对导购人员培训不够，我们好多导购人员还是第一次回公司，产品知识很差，根本不会销售，直接导致单店销量参差不齐，我们差的店单月销售有1000多的□x多，3000多的，而好的门店最高销量有8万多的，好多导购人员认为能卖到1万就不错啦，单店效益很差，销售差还有一个后果就是人员不稳定，因为工资太低，基本只能拿到一个底薪，2、库存结构没有合理调整，我们很多导购人员一有销售就拼拿要求公司送货，公司由于流程不是很健全，把货发过去，最后销售很少，一大堆库存，大家清楚，国美苏宁进去简单出来难，东莞国美25万的库存一个月的销售只有5万，这个比例让公司资金压力很大，3、公司盲目做了外围市场，像江苏国美、新一佳运作还可以，但所做的江门苏宁导致全面损失，前后在江门苏宁损失就超过十万，4、深圳有两个商场做得很失败一是沃尔玛退出，公司做沃尔玛是花了很大智力和决心才做进去，但跟进不到位导致沃尔玛的退出，这为未来进入沃尔玛设了障碍，另一商场就是富佳，富佳人员不稳定，造龙岗富佳销售一直没有起色，今天富佳两位促销员也过来啦，希望08提能把富佳做起来，你们两个店每个月至少要做2万以上；5、制度执行不到位□x年制度执行不到位地方太多，对商场导购人员有两方面，我们要促销人员每天报销量，还有不少导购人员不能按时报回销量，造成公司没法把握各商场库存，另一点台帐传回时我们要求台数销售单价清楚，好多都

是一个数量，价格有没有打折都不清楚□x年我们要求一定要到商场拉单后报销量，标好总金额以及赠品发放明细。

1□k品牌同时进入现在销售b品牌渠道，实行双品牌运作，目前k只进入了惠州苏宁和深圳铭可达两个渠道，而东莞国美和苏宁都没有，对于深圳富佳我们会引进一个品牌与b配对进行销售，从目前来看，双品牌运作在旺季销量应在4万以上，大家会后可以向惠东苏宁和龙岗铭可达促销员了解。

2、强化销售人员培训□x年公司会加强业务人员对终端卖场的走访，及时了解情况，发现问题，解决问题□x年我们好多销售网点一个月甚至几个月都没见到我们销售人员，我们促销员私下都在说做得没信心啦。

在x年我们要确保每两年就有公司业务人员去商场一次，

我们销售人员因为好多产品知识不了解损失的销售很多，我经常接到这样电话，美的电磁炉比我们还低，我问美的是白板还是黑板，促销说美的是白板，大家要知道我们目前所做的产品全部是黑晶板，一块板的成本就要高20元。

3、稳定销售人员，增强销售人员积极性，从x年起公司将将对在公司工作超过一年人员办理社会保险，签订劳动合同，在这里再明确一下，公司工资发入时间是，苏宁是每个16日至20日发放工资，其它商场是1日至5日发工资，公司需押一个月工资，11月工资应是在今年1月5日前发放，好多员工不明白为什么要押这么久，因为你们在商场都掌握了公司资产，我们在商场样机都是你们保管，我们有员工离职时就存在样机丢失情况，望各位同事理解。

4、加强终端促销管理，从春节后公司将会有计划推出终端促销活动，包括打折、买赠、提高销售提成，另与商场进行不定期联合促销□x年我导购人员反应最大的就是赠品不够，赠

品也是商品，公司是用钱买回来的，各位要记住公司赠品不是不发，而是要求各位要珍惜每一分促销资源，公司后期将会采用本月按上月销售情况发放赠品办法进行管理，每位促销人员都应做好赠品发放记录，后期对于电磁炉我们会要求工厂炒锅和汤锅一并打包进包装，解决目前反应最突出炒锅不够问题。

1、敬业精神，我在任何时候不管是对公司上班还是外面导购人员，我们都是强调敬业精神，这是做工作的一个基础，能力是一方面，态度很重要，到目前为止，我一直都认为公司销售最好的人一定是最敬业的，我记得龙岗铭可达x年卖得最好的那个月基本天天上直落，我们销售人员应都有这样体会，今天我没上班，对班的卖得很多的经历，我相信付出和回报是成正比的，敬业还有一点是你对工作的热情，班也加啦，但销售就是没起色，大家再要检讨的就是你对工作有没有热情，你上班站在那里，消费者来时你没有主动去介绍，商场现在竞争很激烈，十多米地方堆着十多个导购人员，谁第一个主动介绍谁就更有机会，所谓先入为主就是这个道理，你们不要怕介绍了他们不买，因为你在为公司推荐品牌，这个品牌知道的人多啦，就是名牌，我有这种经历，你这个品牌说得越多，你就会越喜欢他，销售自然会起来，你们喜欢产品就会去研究它，更了解他，当你是b□k小家电行家时你就可以做公司业务经理啦。

2、一个相互理解包容的心，不管在公司内部，还是在商场，大家都需理解包容，我们不倡导我们员工为了一台半台销量与其它品牌争执，我们只说我们产品的优点而不扁低其它品牌的劣势，各位在商场要有你们搭档，如果我们导购人员不在上班时销售继续，你们就成功啦，还有就是有时公司送货不及时这样事，你们要知道公司是销售公司，销售人员是公司衣食父母，公司生存是靠在坐各商场销售人员，如果有时间不送货那不是有问题吗，你们知道吗我们贺司机和小高给你们送货有过连续四个晚上只睡五个小时吗，公司运作是一个团队，在这个团队中大家要理解支持，有时造工资因为一

个导购人员台帐没传回误了小许做工资单，可能工资会晚了几天，就打电话过来吵，我认为这些都是少了包容心。

3、维护公司利益，公司是大家的平台，只有公司好大家才会好，各位在商场小到一个赠品，大到批量打折，你们在商场就是代表公司，有时不经意间给公司带来损失，上面我提到赠品事，赠品丢失，损失就是公司，一个紫砂内胆不小心搞破了，公司所有内胆全是买回来的，有些商场折扣你少打点折就是利润，因为你们打掉的全是净利润，有些消费者要求打8折，争取一下也就是85折，上次我们一个导购和我说，消费者要买10台电磁炉，要我们折扣低点，我问为什么，她说这个消费者在商场买了好多其它产品，其实在这个时候你们就要维护公司利润，我们不能牺牲我们利润帮助商场多卖其它产品，而是让其它产品多打折，而我们产品不打折，我们仓管小高每次给你们送货时就是一个空纸箱都带回来，公司每个月的办公费用卖纸皮就够啦，你们要记住你们在任何时都代表着jz公司。

者吵，大家要分清情况，如果真是我们产品有问题打一个电话回公司，可以给消费者换一个新的，如果是消费者人为原因只能修，特别是我们紫砂内胆都是不包修的，我们都是用现金买回来的，是消费者操作不当必须要求消费者买，这个需要你们在售前要和消费者讲清楚，并且把使用方法和消费者讲清楚，今天我们中午吃饭就用我们紫砂饭煲煲饭，你们要会用，处理售后的原则是尽量不损伤公司利益，但不能让消费者在商场吵。

5、推销中怎样借势，我们所做的品牌我承认都不如美的、苏泊尔这些品牌有知名度，但大家要有信心能在苏宁、国美卖就是一个品牌，我们现在要借卖场影响力来推我们品牌，进了苏宁国美就是名牌，另外我经常听到促销员抱怨说：苏宁商场大家电、小家电到处都在送我们产品，影响我们销量，其实你们可以清楚向消费者传递这样的信息，苏宁、国美这样专业卖场都把我们产品作为赠品，说明我们产品性价比肯

定是最好的。

到处看到我们产品绝对是好事，这个月惠州我们有这么多团购就是因为消费者看到苏宁都送我们产品，肯定是好产品。

## 个人成长发言稿篇七

老师、同学们：

你们好，我是xxx□今天我想和大家分享几个关于感恩的小故事：

### 沙漠中的一对朋友

曾经有两个人在沙漠中行走，他们是很要好的朋友。在途中不知道什么原因，他们吵了一架，其中一个人打了另个人一巴掌。那个人很伤心很伤心，于是他就在沙里写道：“今天我朋友打了我一巴掌”。写完后，他们继续行走。他们来到一块沼泽地里，那个人不小心睬到沼泽里面，另一个人不惜一切，拼了命地去救他？最后那个人得救了，他很高兴很高兴。于是拿了一块石头，在上面写道：“今天我朋友救了我一命”。朋友一头雾水，奇怪得问：“为什么我打了你一巴掌。你把它写在沙里，而我救了你一命你却把它刻在石头上呢？”那个人笑了笑回答道：“当别人对我有误会，或者有什么对我不好的事，就应该把它记在最容易遗忘、最容易消失不见的地方，由风负责把它抹掉。而当朋友有恩与我，或者对我很好的话，就应该把它记在最不容易消失的地方，尽管风吹雨打也忘不了。”

从这个故事中你懂得了什么呢？

再来看看下面的故事吧！

美国的罗斯福总统就常怀感恩之心。据说有一次家里失盗，

被偷去了许多东西，一位朋友闻讯后，忙写信安慰他。罗斯福在回信中写道：“亲爱的朋友，谢谢你来信安慰我，我现在很好，感谢上帝：因为第一，贼偷去的是我的东西，而没有伤害我的生命；第二，贼只偷去我部分东西，而不是全部；第三，最值得庆幸的是，做贼的是他，而不是我。”对任何一个人来说，失盗绝对是不幸的事，而罗斯福却找出了感恩的三条理由。

感恩，是我们在失败时看到差距，在不幸时看到危机，获得温暖，激发我们挑战困难的勇气，进而过去前进的动力。就像罗斯福那样，换一种角度去看待人生的失意与不幸，对生活时时怀着一份感恩的心情，则能使自己永远保持健康的心态，完美的人格和进取的信念。感恩不纯粹是心理安慰，也不是对现实的逃避，更不是阿q的精神胜利法。感恩，是一种唱歌生活的方式，它来自对生活的爱与希望。

在水中放进一块小小的明矾就能沉淀所有的渣滓；如果在我们的心中培植一种感恩的思想，则可以沉淀许多浮躁，不安，消融许多的不满与不幸。

我的感恩发言到此结束，谢谢大家！

## 个人成长发言稿篇八

全体xx们：

大家好！

在这个万物复苏、百花争艳的日子里，我们xx联合举行此次的田径运动会。在运动会比赛即将开始之即，我代表全体裁判员向大家表态：

比赛中我们一定要严格按照比赛程序，遵守比赛规则，照章操作，以律行事。



工作中一定做到客观公正、不徇私情、以严谨认真的工作作风，一丝不苟的工作态度，对运动会组委会负责，对所有的参赛队员负责。

具体操作中一定依据规章严格把关，认真监查、客观评判、准确记录。尽可能使各项评判工作做到客观、公正、公平、合理。

同时，也预祝xx班级□xx学校队员能够积极配合、团结协作、拼搏进取，获得优异成绩。

裁判员代表□xx

20xx年xx月xx日