

最新初三开学动员会发言稿(优秀8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

初三开学动员会发言稿篇一

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！

初三开学动员会发言稿篇二

尊敬的领导、各位来宾、亲爱的党员同志们：

大家好！今天我代表我们支部，分享一下我们在“三查”活动中的心得体会。自今年六月份开始，我们党支部积极响应上级组织的号召，深入开展“三查”活动，紧紧围绕党和人民群众关心的突出问题，展开全面深入的自我反省和整改。经过三个月的奋斗，我们支部在开展“三查”活动中，不断找到问题、解决问题，在工作中得到了深刻的收获和感悟。下面，我将就我们支部在“三查”活动中的体会与大家分享。

第二段：认真学习党的政策

在这次活动中，我们党支部认真学习党的政策，逐项查找一些违背党的方针和政策的存在，针对这些问题，采取有力措施，确保工作得以推进。通过加强对领导精神的学习，我们进一步明确了我们所处的政治环境，提高了对各项工作的认识和把握。

第三段：认真查找问题

在“三查”活动中，我们党支部通过逐项查找，细化具体问题，加强与组织和群众的联系，深入了解群众的疾苦，发现和解决了一些长期困扰我们工作的问题。这些问题涉及到工作效率和效果等方面，我们通过不断学习、调整和完善，逐步解决了这些问题，增强了组织的凝聚力和向心力。

第四段：认真整改方案

通过深入查找问题，我们党支部制定了相应的整改方案，主动公开并接受批评和监督。在整改过程中，我们党员同志们同心协力、尽心尽力，充分发挥了共产党员的先锋模范作用，为解决工作中的问题奉献了自己的力量。

第五段：总结体会，勇担使命

通过“三查”活动，我们党支部深刻认识到，党的领导是我们事业发展的根本保证。作为共产党员，我们要不忘初心、牢记使命，坚定理想信念，努力工作，为党和人民事业做出贡献。

最后，我代表我们党支部向广大党员同志们发出倡议：让我们在深刻反思、彻底整改的基础上，勇担使命、砥砺前行，为党和人民事业的伟大中华梦不断贡献力量！

初三开学动员会发言稿篇三

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，为我们的学习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！

初三开学动员会发言稿篇四

第一段：介绍三查活动并简要总结体会感受。

大家好，我是XXX。今天我要分享的是我对于最近公司组织的“三查活动”的一些心得和体会。这次活动主要目的是为了加强对公司各项制度的教育宣传，提醒大家切实遵守公司规定，同时也是对公司现场安全生产行为进行全面排查。经过这次活动的学习和实践，我深刻认识到了我们企业安全管理的严肃性和必要性。

第二段：对三查活动组织形式的评价及情况描述。

在这次三查活动中，公司采取了分组的方式，每个小组需要就公司的安全生产、文明办公、规范操作等方面进行现场巡查，对不符合标准的进行责任追究，并提交相应改进建议。我所在的小组充分利用了组员的特长和优势，高效协同，更深度地发现了许多问题，并且通过自我纠正，强化了对工作标准的认识。

第三段：对三查活动中发现的问题的具体描述及反思。

在三查活动中，我们小组发现了公司许多存在的问题。例如，工人未使用个人防护用品、文明餐厅的宣传不够、车辆超速驾驶等等。这些问题的发现，让我深感由于管理不到位而造成的安全隐患所带来的极大风险。同时，因为我们骨干员工和管理人员的进一步教育，我们感到我们自身信心得以进一步增强，并且我们与管理团队之间的信任关系也得到了进一步增强。

第四段：通过本次三查活动所获得的收获，并对今后工作的影响。

通过参与这个三查活动，我们发现员工在维护公司安全生产、文明办公和遵守各项规范方面有所欠缺。因此，在这个过程中，我们进一步增强了对于规范执行的必要性，并意识到了规范执行与我们每个人的未来紧密相关。我们看到他们对于规范的重视程度，并乐于接受更多的培训，从而更好地完成自己的工作。我们认为，通过这次活动，我们不仅切实提高了自我的管理能力，也为公司的安全生产做出了我们的努力。

第五段：未来规范管理的重要性及个人应该做出的努力。

在未来，规范管理将是我们企业管理的头等重要事项。在这方面，我们每个人都应该成为提高文明办公和规范管理的骨干员工。我们应该主动地接受各类安全培训，及时更新自己的管理能力，更加深入的了解公司制度，并及时进行反馈。最后，我要感谢公司组织这次三查活动，通过这次活动，让我们对整个企业的管理体制和方法有了更深入的了解，相信我们的企业在各个方面都可以做得更好。

初三开学动员会发言稿篇五

尊敬的领导、同事们：

时光飞逝，转眼间，我们的“三查活动”进入了尾声。通过这三个月的检查，我对自己也和部门同事们整个工作状态、文明素质、社会道德等方面都有了更加清晰的认知。这个过程让我获益匪浅，下面我想分享一下我的心得体会。

第二段：重视整改

“三查活动”的目的就是在于把问题找出来，解决问题。因此，关键在于整改。从我们这个部门的情况来看，发现问题多的是，整改的难度也不小。但是在整改时，我们要遵循“问题导向”的原则，找到问题的源头，进行全面整改，一定要不折不扣地落实到位。

第三段：认识责任

“三查活动”将个人责任与团队责任结合起来，让我们更加认识到自己的工作对于整个团队的重要性，也是解决问题的基础。足够的采访和调查，足够时间的整改，足够的检查反馈，都展示了一个良好的工作态度。更加强烈的责任感，才能够有更加优秀的团队合作，避免问题的产生，更好的提升公司的形象。

第四段：认识自身质量

查问题，也是查自己。无论是工作协作能力还是文明素质，我们都能够通过“三查活动”的过程了解到自己的整体状况，通过反省自身质量，进一步提高自己的工作能力和专业技术。在自我反省时，我们更容易发现不足之处，找到理性的方法去克服，逐步提高个人素质和从事专业生活的自我信心。

第五段：把好工作品质

“三查活动”不仅仅是对自己的整改，而是展现了作为一家企业负责人与员工的整体工作质量。通过活动，我们切实提高了工作质量，也更加明确了工作方向，近于于进一步成长。全体人员的积极参与和自我反省，在工作中更显得独具慧眼和精神风貌。

结语：

“三查活动”完成了一个新起点并非结束，不仅仅是全员间的加强一致性，更是一个企业提高工作质量，员工与企业共同成长进步的康庸之上。我们要在有守有为，掌握经验，吸收落实，保持与别的企业合作的良好状态，不断提高自身竞争力。最后，感谢您的听取！

初三开学动员会发言稿篇六

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，我们的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年起公司将对在x年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。

初三开学动员会发言稿篇七

各位老师、家长、亲爱的同学们，大家好！初中三年的学习时光即将结束，如今我们即将进入高中的大门。回顾三年的学习生活，我们有太多太多的感悟和收获，今天我想就这方面和大家分享一下个人的心得体会。

二、青春岁月

我们这一代人是属于一个了不起的年代，我们的父辈们曾经风雨过后，给了我们更加美好的生活和学习环境，让我们心存感激。在这样一个环境中，我们开始了学习的征程。对于我个人而言，初中一年级是历次学习中最艰难的一年，但也正是在这一年，我懂得了如何去面对困难、排除干扰，提升个人的自我管理能力和自己在升学路上有一个更好的发展。

三、友谊的重要性

青春的奋斗少不了对于友谊的珍爱和心有灵犀的默契。在三

年的初中学习中，我认识了很多好朋友，有的是一起闯荡的伙伴，有的是分享同学之间的快乐和烦恼，有的是经历磨难之后真正彼此支持和关心的好友。我想，正是因为有了这样一群朋友，我才能度过不平凡的初中生涯。友情，就像一道美丽的风景线一样，在我们的学习之路上闪耀着光彩。

四、收获与成长

三年的学习不仅给我们带来了知识的增长，更重要的是帮助我们成长，让我们更加坚毅，更加有领导力，更加具备思辨和批判能力。在我看来，面对即将到来的高中生活，这些都是我们最宝贵的财富。同时，我们也更加深刻地认识到自我管理 and 自我实现的重要性，明白了脚踏实地，不放弃的原则和精神。无论我们走到哪里，都必须牢牢把握这些原则，始终勇往直前。

五、感悟与展望

站在这个人生的十字路口，我深刻地认识到未来需要更加努力和奋斗，从容面对挑战，不断发掘自己的潜力，不断提升自己的能力和水平。在感慨和欣喜之余，我希望我们能够勇攀高峰，追逐梦想，取得更加辉煌的成绩。同时，我也相信，最重要的不仅是成绩，而是将人生中的每一步都踏实走好，实现自我价值和人生追求。

六、总结

初中三年的学习经历，不止是一次考试，不止是一次测试，而是我们成长的历程，是我们人生中的一部分，是我们带着回忆和感慨走向更加广阔的人生之路的一个点。我相信，所有的经历和感悟都将成为我们前行的动力和源泉。我们会在更加宽广的天地中奋斗，实现人生的理想和追求，成为民族和现代社会的中坚力量。谢谢大家！

初三开学动员会发言稿篇八

初三是每个中学生非常重要的阶段，即将面临高考。在这样的时候，我们不仅要学习好知识，更要学习如何做人。在这学业与成长的路上，我获得了许多宝贵的经验和体会，现在我想和大家分享一下。

第二段：提到一些经验、体会

首先，我认为要明确目标，制定计划。高中三年虽然很短暂，但对于我们人生的影响却很长久。因此，初三学生在学习、生活方面都要有清晰的目标和规划。要时刻密切关注高考要求，科学安排时间和学习计划，做到有计划的学习和生活。

第三段：列举细节丰富文章

其次，学会合理利用时间。初三学习任务很重，压力也大。合理安排时间，高效学习，不但能够提高学习效率，还能增强自己的学习兴趣，从而更有动力去迎接挑战。当然，适当的运动和休息也是不可忽视的。我们应该合理安排自己的课余时间，既能学习，又能锻炼自己的身体和放松心情。

第四段：加深感悟和提出建议或呼吁

最后，我认为学生不仅要学习知识，还要学会做人。作为一名初三学生，我们要发掘自己的长处，拓展自己的能力和兴趣，努力提升自己的素质和修养。做到诚实守信、富有爱心、有良好的品德，遵纪守法，做一个德艺双馨的好学生。同时，勇于迎接挑战、追求卓越，也是我们成长过程中应该坚持的理念。

第五段：总结全文□ concluded

总之，初三生活即将结束，高考也将到来。不管前方的道路

如何曲折，我们都要相信自己，坚定自己的信念，发扬自己的优点，在这个最关键的阶段取得自己最好的成绩。希望我的心得体会能够给大家提供一些参考和启示，也希望每一个初三学生都能够努力奋斗，迎接未来的挑战！