

# 2023年霸气的演讲稿题目(通用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。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 霸气的演讲稿题目篇一

尊敬的各位领导、各位评委、亲爱的同仁们：

大家下午好！

我是来自~~医院肾内科的~~，很荣幸能有这样一个机会站在这里展示自我，能与各位护理同仁们一起交流探讨护理工作。今天我演讲的题目是《微笑护理服务，用心呵护生命》。

有人说，用自己的左手温暖自己右手是一种自恋，而用自己的双手去温暖别人的双手，却是一种奉献。两只紧握的手，像一颗跳动的心，将白衣天使与万千患者密切相连。

还记得我院刚开展优质护理示范工程的时候，全院的护士沸腾了，质疑声、埋怨声此起彼伏：凭什么要做免费保姆，凭什么要做洗脚妹，凭什么吃喝拉撒全包，凭什么?!我们科的患者都是些慢性病，有的肾衰病人住院都~~年了，科室已经是他们的第二个家。有的患者的生命只能依靠一台机器、一套管路、一条永远留在身上的导管，或者是内瘘才能延续。有的病人是免疫系统疾病，这类病只能控制，没有彻底根治的办法，他们反反复复入院、出院，她们都已经和我们是朋友；还有的病人因为一时的气话想不开而喝农药，我们虽尽力抢救，但最终还是告别了我们……慢慢地，我们感觉到，这

么一个敏感而脆弱的群体，如果我们每天像机器人一样没有情感只为她们打针、发药而缺少给予患者心理的安慰与鼓励的话，那将会延长恢复时间，动摇他们与病魔抗争到底的决心。所以，为了患者，我们做什么都是应该的。我们定期进行随访，带着血压计、血糖仪、心理评估单、还有营养品等东西，走进病人的生活中，了解他们的生活习惯，看他们是否需要什么帮助，给与他们安慰。这双手是辛苦的、忙碌的，甚至有时还会留下伤痕，但这双手却体现着人间最美好的真情。我们慢慢理解了优质护理服务真正地意义。

奉上爱心一片，献出真情满怀，患者痊愈后的笑脸和真诚的感谢，是对我们的褒奖。青春在病床边悄悄逝去，理想却在现实中熠熠闪光。面对渴求的目光，我们义无反顾；面对一惯的平凡，我们从容不迫；面对神圣的职责，我们兢兢业业；面对时代的召唤，我们一往无前。我们永远遵循着患者满意服务这一宗旨，少一份懈怠，多一份勤奋；少一份奢华，多一份追求；少一份索取，多一份奉献，用我们的爱心，真心，细心，关心，耐心，同情心来对待每一位病人，让他们感到不是亲人，胜似亲人的温暖。

谢谢大家！

## 霸气的演讲稿题目篇二

各位评委！

大家好！

顾客在我心中作为销售人员，我们应该时刻把顾客装在心中，怀着一颗感恩的心来对待我们的顾客，因为顾客给了我们生命的源泉，顾客是我们的衣食父母，顾客也是实实在在的人群，需要我们提供实实在在的服务，一声亲切的招呼，一句温暖的问候，都能赢的顾客的信赖。我曾经就有过这样的经历，我的一位顾客他病了，在他生病期间，我给他发个信息，

问候他的病情，并告诉他有家私人诊所可以治疗他的病，当时顾客没有给我回信息，我也没往心里去。

但是，半年以后，顾客的病好了，只有短短两个月的时间，就在我们柜台消费了七千多，而且还带了朋友过来消费，顾客告诉我，这就是因为那条信息，他选择了我们的品牌，这一刻，也是我明白，只要你心中装着顾客，顾客心中就会有你。

面对日益激烈的市场竞争，面对不断变化的市场需求，销售已经不再是简单的买卖，优质的服务和专业的技巧，已经成为销售行业的重要之本，商场如战场，如何吸引顾客，留着顾客，培养顾客的忠诚度，是我们销售人员应该重复关注的问题。

如何让顾客在众多门店中选择我们的门店，如何击败我们的竞争对手，答案很简单，从细节做起，行内有句话说的非常经典，门店无大事，做的是细节，门店无小事，细节做不好就是大事情。我们要让细节产生差异，让差异创造优势，我们要用一种挑战自我，超越自我的积极心态，使服务真正体现出个性化，人性化、差异化。

顾客为我们送来生意，我们要为顾客送去满意，顾客永远是对的，我们一定要处理好顾客投诉，每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，对投诉，我们要在规定时间内处理完毕，不躲避，不推脱，给顾客一个满意的答复。

俗话说：

“耕地靠牛，点灯靠油”。那么我们销售靠的就是顾客，实现零投诉，让每一个顾客高兴而来，满意而归。虽然，我们不能做到尽善尽美，但是我们一定要做到尽职尽责。

没有淡季的市场，只有淡季的思想，没有最好的陈列，只有

更好的陈列，让我们共同努力，留着每一位顾客，让自己的业绩站在金字塔的顶峰，为销售行业写下光辉的一页！谢谢大家！

## 霸气的演讲稿题目篇三

演讲的题目是一篇演讲稿有机的组成部分。演讲稿的内容与题目是互相呼应的，来看看下面演讲稿及其内容吧：

什么是演讲的题目？说白了，就是一篇演讲的名字。

也可称为标题、题名、名称。

演讲的题目是一篇演讲稿有机的组成部分。

它与演讲的内容、风格、语调有直接关系。

内容决定了题目，题目则鲜明地表现内容的特点。

一个新颖、生动、恰当而富有吸引力的题目有以下三个作用。

第一，具有概括性。

它把演讲的主题、内容、目的全面地反映出来。

如毛泽东的《反对党八股》、《为人民服务》等演讲题目，一讲出来就让人明白内容和主题。

第二，具有指向性。

题目一讲出来，听众就知道你要讲的是哪方面问题，是政治性的、学术性的还是伦理道德的。

第三，具有选择性。

题目能在未讲之前就告诉听从你要讲什么。

听众可以据此进行选择听或不听。

那么，应该根据哪些标准来选择题目呢？

标准之一，演讲的题目应能揭示主题。

如，曲啸的演讲题目《心底无私天地宽》，一听就知道演讲的中心思想和主题是什么。

标准之二，演讲的题目应能提出问题。

如，鲁迅的演讲题目《娜拉走后怎样》、《未有天才之前》等，听众听讲就可以一种浓厚兴趣进行思考，听时自然就容易理解。

标准之三，演讲的题目应能划定范围。

如《大学生的任务》、《美术略论》这样的演讲题目，听众听后就可知道演讲的内容、范围及涉及的具体问题，以选择听还是不听。

当然，要选择一个好的题目，除了按上述三条标准外，还应注意以下问题。

第一，题目要有积极性。

即要选择那些光明、美好、有建设性的题目，使听众一听就有无限希望。

如《自学可以成才》这样的题目，就可鼓舞听众充满信心地走自学之路。

英国一位演讲家曾讲过，一个好的题目是属于“怎样？”“是

什么?” “为什么?” 三方面。

如：《学校怎样开设演讲课》，这属于“怎样”的，是解决疑难的题目；《为培养新人而努力》，是属于“是什么”的，是指出目的和办法的题目；，指出目的。

初学者选题时按这个要求去检查，题目就容易有吸引力和积极意义。

第二，题目要有适应性。

其一，要适应听众的实际。

即选题考虑听众思想修养、文化水平、职业特点、阅历等，这样才能有的放矢。

其二，要适应自己的身份。

即要选择与自己所从事的工作性质、专业、知识面接近的题目，因为自己熟悉的东西容易讲深讲透，容易收到好效果。

其三，要适应演讲的时间。

即是要按规定的时间选择题目。

如果规定的时间长，题目就可大些；时间短，题目就可小些。

第三，题目要有新异性。

只有“新”和“奇”，才能像磁石一样吸引听众。

司空见惯、屡见不鲜的事物，人物，人们是不易关注的。

比如《我的祖国》、《青春在岗位上闪光》等，人们听得厌倦了，很难吸引人。

第四，题目要有情感色彩。

演讲者的演讲总是充满强烈的情感色彩，并把这种强烈的爱憎情感注入到题目里去，从而打动听众有一种情感的导向作用和激发作用。

如鲁迅的《流氓与文学》、马克·吐温的《我也是义和团》等，其爱憎情感都是很鲜明的。

第五，题目要有生动性。

演讲题目生动活泼，就能给人一种亲切感、愉悦感。

像前面举的《老而不死论》、《象牙塔与蜗牛庐》等，都非常生动活泼。

当然，生动活泼与否主要由主题和内容而定。

严肃的主题和内容就不宜用活泼的题目，用了反而会冲淡和破坏演讲的战斗性和严肃性。

选择一个好题目并非一件容易的事，需要长期锤炼，反复琢磨，久而久之就会找到规律。

初学演讲者在选择题目时往往容易犯以下毛病：1、冗长的题目既不醒目，也不易记。

如《祖国儿女在为中华腾飞而拼搏》，这个题目就太长了。

2、深奥怪僻，艰涩费解。

这样的题目往往让人摸不着头脑，自然就失去了听的兴趣。

如《我对文明之管窥》、《葡萄与大学生》、《五彩石》等，很晦涩、难怪、别扭。

3、宽泛、不着边际。

如《我自信》、《理想篇》、《责任》等，这样的题目听众根本捕捉不到演讲的范围和内容，也不会愿意听讲。

演讲的题目有一种特殊情况，就是有一些演讲辞的题目是以发表时间、地点或会议名称而定的。

这类演讲都是有特殊意义的，且演讲者都是某段历史时期著名政治家、社会活动家和知名人士。

这种题目属于特殊情况，不能和我们的一般演讲题目同日而语

## 霸气的演讲稿题目篇四

激励学生的演讲稿

尊敬的各位领导，各位同事，亲爱的同学们：

大家好！

在成功者的队伍里面，很多人并不见得很聪明，在失败者的队伍里面很多人并不见得愚笨。我们经常聊到一些牛人，所谓的牛人就是平时不做作业也偶尔会考高分的人，也可以叫投机取巧的人们，天上掉馅饼的时候，也许他准备好了筐子，可是你能保证天上永远下馅饼吗？不能，只有拥有真本事的人，真金不怕火来炼，这样才不会考运气吃饭。有个木桶原理，即短板决定盛水的多少。同样，在人生中，你的弱点就会决定你未来的发展，能改正的叫缺点，永远克服不了的叫弱点。那么同学们学习是你的弱点吗？你们会让学习成为自己的弱点吗？对，不是，那么就让学习成为你的武器，成为你通向未来的桥梁吧，学习无敌，加油！同学们，在学校里，



老师和你们是最亲的人啊，你们就是我们的梦想和希望。教你们的几位老师付出了很多辛勤劳动。吃饭的时候，她们在想这节课该怎么上？走路的时候在想怎样能和你们处的更好？怎样才能更接近你们的心？在她们眼里，你们就是她们的家人、朋友。以心换心，要知感恩。我相信有这些好老师，加上你们这些勤奋努力的学生，今年六月份的毕业考试一定会取得最优异的成绩！

同学们，相信你们都是最棒的，为了未来，为了梦想，加油！

大家好，我是\*\*\*。岁月匆匆，时光转瞬即逝，从我踏进这个中学的校门开始至今已将近两年了，想想两年前那个十分稚嫩的我，到现在已经光荣加入共产主义青年团。回首过去，在这过去的两年时光里，有苦有乐，学到的东西，无论是在学习上，还是在生活上都十分丰富，得到了很多经验和教训，人也比以前长大些了，在学习上也较以前有了很大的进步，并且积极参加团组织的活动，也认识了更多的同学。

学生主要是学习，只有不断地苦学巧学，才能让自己充实起来，不像气球，仿佛飞得很高，仔细一看却是被浮云托着，表面看上去还饱满，但肚子里却是空空的。我们追求的是内在的饱满，而不是表面上的虚华。一个人的学习是永无止境的，自己就像半杯水，要觉得自己拥有的知识是半空的，而不是半满的，需要的是不断地去填补，而不是觉得已充足，要知道如果一个杯子满了，没有空间了，它就变成了一个没有用的杯子了。

在平时的学习中，我没有太多的资本，靠的就是勤奋。从来不会觉得学习已经足够。在课堂上，把老师讲的主要内容记下。在课外，把一天的学习任务列在一张小纸条上，按着学习计划，有条不紊地完成每一天的学习。不懂就问，不会就学。少上网，少逛街，把能用的时间都花在学习上。用早上最好的时间学英语，用晚上睡前半个小时看些课外书。在读书看报时，养成读书做笔记的习惯。一件事做到某一阶段，

决不可停止下来，而应该继续努力，以达到更高的高度。如果在学习上自以为满足而不再追求进步时，便是由盛转衰的开始。人的身体之所以能保持健康活泼，是因为人体的血液时刻在更新。同样在求学的路上应该时常吸收新鲜的思想，先进的知识，不断地充实自己。

我一直在摸索一种适合自己的学习方法，从而使生活学习达到事半功倍的效果。方法大家都听了许多，但要知道是否适合自己，就一定要亲自尝试，并坚持不懈，逐步积累，定会有满意的结果。

学习最重要的是要有信心，一个人的成就决不会超过他自信所能达到的高度，在做每件事之前，我都会默默地为自己鼓劲，只要我努力，一定能行。只要把自己的心态调整好，有自信就等于成功了一半。我每做一件事，都是一方面充满必胜的信心，另一方面又去努力备战，尽力把事情做到尽善尽美，决不留下遗憾之处。

## 我爱我的学生演讲稿

尊敬的领导及各位同行：

大家好，今天我演讲的题目是：我爱我的学生

今天我们集会于此，共表心声。这其实是在见证教师职业持久的光辉，我们都是肯定自己的承诺。将教育事业树立在心上的，不是我们的名称，也不是职业操守的教条，更不是法律制度的约束。而是我们拥有一颗奉献教育的心；拥有一颗热爱学生的心。这颗心让我们成为阳光下最灿烂的人。

著名学者许亢梅说：“看见学生想到自己的孩子，看见自己的孩子想到学生，因为爱子所以爱生，因为关心自己的孩子，所以关心每一个学生，因而心中牢记——爱生如子！今天，我们继续着这一未竟的征程，架起这些真理与现实的桥梁。

今天，我们是为了兑现诺言而来的，当我们迈上讲台的第一步起就暗许诺言：承诺要用毕生的心血来浇灌祖国的花朵；承诺视他们如自己的孩子；承诺用自己的生命来保护他们。

我忠诚于我们的事业，保证让每一个学生都知道，他有同其他人一样成功的机会。因为，他是我的学生。

我爱我的学生，领导们，老师们，三钱粉笔，万钧重担。教师之责任，任重而道远。山登绝顶我为峰，莫管风逐秀林木。

## 霸气的演讲稿题目篇五

安全对于生命是重要的，对于企业是重要的，对于每一个从业人员更是重要的。它的意义，在于生产装置的稳定运行，在于千家万户的幸福与欢乐，更在于国家财产的安危！不讲安全，哪怕是轻轻的一碰，就能使高温高压、易燃易爆的生产装置，怒火爆发；不懂安全，哪怕是小小的一块砖头也会酿成大祸；不要安全，哪怕只是一个麻痹的意念，就会让操作者处于生命的危险状态。

然而，安全知识的贫乏，安全意识的淡薄，安全行为的松懈总是能让我们看到、听到一幕幕血的教训：

20\_\_\_\_年2月15日，一个搬运工随手扔在地上的烟头引燃了吉林市中百商厦的一场人间惨剧，一个漫不经心的举动，竟将54条鲜活的生命引向了不归之路，使400余万元的财产付之一炬；究其原因，人们头脑中安全意识的缺失、无处不在的侥幸心理、日常行为的疏漏，才是造成这场悲剧的“第一个烟头”！

20\_\_\_\_年5月12日上午9时20分，安阳市安彩集团信益二期工程工地68米高烟囱的施工现场，施工者在明知固定缆绳两处被拆除的情况下，违反操作规程，冒险作业，导致上料架发生倾翻倒塌，在料架上施工的30余名工人从空中跌落，造

成21人死亡、10人受伤……那死者的惨状，那亲者的嚎泣，那伤者的痛苦，无不让人触目惊心！

据不完全统计，我国建筑业仅1~6月份就因安全事故死亡33人，已经成为继交通、煤炭业之后第三位死亡人数最多的行业。面对如此严峻的数字，面对一幕幕血淋淋的惨状，我们每个职工都应该扪心自问：我们还有理由让不安全行为继续发生吗？行动起来吧，同志们！牢记安全操作规程，时时刻刻警钟贯耳，分分秒秒珍爱自己的生命。

“安全责任重于泰山”我们应该从事后处理转向事前预防；从传统的管理模式转向规范化、标准化；从“要我安全”转向“我要安全、我会安全”。用亲人的片片爱心、句句叮咛，随时提醒自己“珍惜生命，勿忘安全”，为生命构筑一道安全防线！

如果说生命是花，那么安全就是衬托千娇百媚的绿叶；如果说生命是一幅画，那么安全就是抒写深远神致的笔；如果说生命是河流，那么安全就是缔造曲折迂回的护堤。没有了安全，我们的生命就会摔跤，就不可能走过人生的风风雨雨，更不可能到达人生辉煌的顶峰。

生命的控制，在于自己。我们的生命阿，就是我们开始自由呼吸的时候流出，流出妻子的娇媚，流出父母的疼爱，流出孩童的欢快……生命就在我们的手中，就让我们携起手来关爱生命，关注安全，让安全永驻心中。

在人生的长河中，\_\_年说长不长，说短不短，而我，在\_\_\_\_公司工作已有\_\_年了。在过去的20\_\_\_\_年里，我见证了农电公司从小到大、从弱到强；亲身经历了\_\_\_\_改造以来的巨变和员工综合素质的逐步提高。今天抛开这一切不谈，我着重要与大家探讨的是\_\_\_\_安全责任。

说到安全责任，势必要牵扯到安全事故。大家可以仔细地想

一想，不管是发生在外单位的或是我们\_\_\_\_公司内部的安全事故，诱发这些事故的主要原因是什么呢对，就是违章，而违章的根源则是安全意识淡薄，安全责任不到位。

记得刚到\_\_\_\_所工作的那\_\_年，在线路上处理故障或是检修，很少办理工作票，去验电、挂接地线，大多时候就是派人骑摩托车去把油开关或是分支保险拉开，然后回来一说，电停了，这边的人就爬到杆子上干去了。脑子里没有太多的安全意识，更谈不上安全责任的落实了，反正停了电把活干了就行了。当时，象这样的情况并不是单单在一个所存在。

“前事不忘，后事之师”。“12.2”人身触电死亡事故大家一定还记得吧这件事虽过去\_\_个年头了，但有时想想就像发生在昨天。也许有的人不这样想，甚至已经遗忘了，那是因为事故没发生在你身边，倒下的不是你朝夕相处的同事。如果我们的所领导在平时的工作中切切实实的抓了“两票、三制”，认真签发了工作票，可能就不会发生这样的悲剧；如果我们的班组长或是工作负责人认真的做了安全的组织和技术措施，一条年轻的生命也许就不会消失；如果我们的员工安全意识强，心中牢记“我要安全”，那安全事故可能就不会发生在你的身上；如果我们大家都多一点安全意识，多一点安全责任，那就不会有“8.23”、“12.2”等这样特殊的日子了。安全没有如果，等到我们说如果的时候，一切都晚了，留给我们的的是追悔莫及和警钟长鸣，留给亲人的是悲痛万分和永失我爱。

安全是什么安全是天，因为人命关天。安全是企业的生命线。安全是身体健康家庭和美。所以我们说，安全责任重于泰山！

过去的\_\_年是\_\_\_\_公司发展进步的十年，公司的一切都逐步走上了正规，各级领导越来越重视安全，安全工作越做越完善，安全责任的落实越来越得力。尤其自20\_\_\_\_年以来，各级都把安全工作当成了一项重中之重的工作来抓：象公司每季度的《安全监察简报》和《培训天地》，营业所每月组织

的安全学习，班组每周的安全活动和事故分析预想，以及工作票的规范化填写和严格执行等等，这一切都充分证明了我们的单位重视安全了，领导重视安全了，员工重视安全了，压在我们每个人的肩上是一份沉甸甸的安全责任！截止到今天，我们所已经安全运行了\_\_\_\_\_天，这是所领导和全所员工认真落实安全责任，共同努力的结果。

前段时间为了参加全国\_\_\_\_\_师的考试，我们系统地学习了施工管理等涉及到\_\_\_\_\_专业的几门功课，在施工管理这门课里，开篇就讲了施工管理的七个任务，即：三管理三控制一协调，安全管理始终被放在所有管理任务的首位，是工程管理的重头戏，所有的管理都是以安全管理为基础，没有安全，就谈不上对工程的管理。

“安全第一，预防为主，综合治理”的方针更是工程企业安全工作应遵循的基本纲领。

翻开报纸杂志，打开网络电视，种种事故冲击着人们的身心，火车出轨，瓦斯爆炸，剧场火灾、交通事故……一条条曾经鲜活的生命，以那么凄惨的方式结束，胆小的我，常常不能去直面那些悲惨的内容和画面，可是即使我不去看不去听，我也知道，这些事故的的确确存在于我们生活的方方面面，鲜血淋漓、触目惊心。

我也曾亲眼看到过，一名五十多岁的电工，违反车间操作规程造成的惨状：在带电情况下，他爬到车间顶部靠近裸露的硬母线附近处理电器障碍，不小心被吸在带有高压电流的硬母线上，等切断了全车间的电源才救他下来；我也曾看到过不按规范操作造成的重大损失：一个活塞车间仓库里的成品活塞没有合理码放，数以千计的成品活塞瞬间垮塌落地，变成了报废产品。

面对血淋淋的事实，我们有何理由不讲安全我们有何理由不抓安全我们有何理由不把安全牢记心间呢又怎么能不让我们

大声疾呼：安全无小事、责任大于天！（高潮）

对于安全管理，不能以为只有领导者才有责任，更不要以为只有当事人才有责任，作为一名企业的普通员工，我认为，安全管理是全员的责任，而且首先应当是每一位基层员工的责任。

公司制定了安全管理制度、建立了安全管理体系、保证了安全资金的投入，为大家创造了安全生产生活的基本条件。这些只是安全管理的前提，如何层层落实制度，保证安全生产，则是我们每一位基层员工的责任，需要我们共同维护。

认真学习公司制定的岗位职责、安全条例、技术操作规范，是安全的施工行为的基础；学会辨识生产生活中存在的安全隐患，是安全行为保障的前提；参加公司组织的各类安全培训是提高安全意识、提高风险识别能力、规范安全行为的有效途径。

## 霸气的演讲稿题目篇六

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，我将一如既往地严格要求自己，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。

## 霸气的演讲稿题目篇七

有道是：四十不惑。但我这奔五之人却还时时在拷问自己：人生的意义到底是什么？这个问题有些幼稚有些可笑，但我的确一直被困扰着一直在困惑着。

我也有过激情四溢的青春，我也有过对崇高理想的追求，我也曾在艰苦的地方默默地耕耘着奉献着。那时的心灵充溢着欢乐装满着幸福。那时的我笃信：无私的奉献便是人生的意义。

但在物欲横流的今天，我心灵的天平也慢慢倾斜了，总觉得无私奉献已不再是现代人的追求。于是，多了对名利的追逐，少了从前的那份热情；多了对工作的斤斤计较，少了无私的奉献。左顾右盼，眼睛能触及到的大多是争名夺利、沽名钓誉的东西。从此，对人生的意义产生了怀疑。

当《寻找最美乡村教师》在中央电视台播出后，我认真观看了整个颁奖过程。一个多小时的颁奖晚会，我是含着眼泪看完的。此时的我蓦然找到了我一直所困惑的问题的答案——它依然是：无私奉献便是人生的意义。

你瞧：第一位走上台来的最美教师——宋玉刚。一个汉族小伙子踏着父辈的足迹坚持在气候最恶劣的藏民牧区教学。他给藏区的孩子带来了温暖和知识，在他的努力下4600米高原的小学建起了电教室，安装上了计算机，让雪域高原的孩子们与大千世界紧紧相连。60年前他父亲把血脉留在了这里，60年后宋玉刚也把根扎在了雪域高原。看到他的事迹又有谁不为之动容。

邓丽，这个浑身洋溢着青春气息的美丽女孩，在20\_\_年毅然辞去了在武汉做白领的工作，带着憧憬和好奇来到了海拔1800多米的高原小学，成了这座高原小学的唯一女教师。她用快乐感染着每一位学生每一位教师。她用快乐教学法驱散了孩子们心中的阴霾，让孩子们在快乐中学习着生活着。也许邓丽收入微薄，但她却收获了孩子们的爱，这份爱是无法用金钱买来的。高原小学没有大城市的灯红酒绿，高原小学没有大城市里的高档美容院，但美丽的心灵却让邓丽变得更加美丽动人。

白岩松说：世上本没有路，一个人砍得多了，就有了路了。这是对最美乡村教师徐德光的写照。山区的孩子要上学几乎是跟登天一样难，首先没有路，其次要到教学点往往需要翻过几个山头。为了孩子们能上学，徐老师自己硬是用五年的时间用自己双手砍出了一条路，也就是因为砍路，他落下了残疾。功夫不负有心人，因为他的坚持，他和他的白龙马把九万多块砖、两万多斤水泥驮上山，建起了两所学校。贵州多雨，每逢下雨时候，徐老师就牵着他的白龙马挨家挨户去接学生上学，道路泥泞、山险路滑，为了保护学生，他总是紧紧握住缰绳，把孩子们一个个平安的送到学校。看到那陡峭的山坡，看到那泥泞的小路，我真的想象不出这样恶劣的

环境，徐老师竟坚持了几十年，几十年呢，这是怎样的一个天文数字！

此时我仿佛看到了窗前的那盆米兰，小小的黄花掩藏在绿叶之间，虽是主角，也只做淡淡的点缀，毫不张扬，在静静的夜里，吐露似有若无的清香，直至渗透到灵魂深处。米兰用淡美的形态，清幽的芳香，构筑起自己平淡的生活空间，诠释生命之乐，诠释它不平凡的人生。