# 团队激励的演讲稿7篇

更新时间：2024-03-31

*听众的反应能够判断一场演讲是否成功，所以一定要认真准备演讲稿，演讲稿是我们在演讲中使用恰当的感情和情感的重要工具，下面是职场范文网小编为您分享的团队激励的演讲稿7篇，感谢您的参阅。团队激励的演讲稿篇1*

听众的反应能够判断一场演讲是否成功，所以一定要认真准备演讲稿，演讲稿是我们在演讲中使用恰当的感情和情感的重要工具，下面是职场范文网小编为您分享的团队激励的演讲稿7篇，感谢您的参阅。

团队激励的演讲稿篇1

尊敬的各位领导、各位评委，大家好：

我是来自五楼运动城的员工，今天我演讲的题目是：《宣誓词激励我不断成长》。

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地？如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗？如果你是一颗粮食你是否哺育了有用的生命？如果你是一颗最小的螺丝钉，你是否永远守在你生活的岗位上 这是伟大的共产主义雷锋在他的日记中写的一段话。他告诉我们，无论身处什么样的岗位，无论从事什么样的工作，都要发挥自己最大的能力，做出最大的贡献，并努力做到爱岗敬业，无私奉献，提高自身素质争取使企业更加繁荣。

光阴如梭，来到大观园已有整整一年的时间了，在这段时间里，亲身见证了她的成长与发展。近80多年的历史，在xx零售市场上曾创下骄人的战绩。灰瓦、白墙、红柱的外观景象，成为新xx中优雅别致的“老xx”，让更多的xx人喜不自禁！而我作为一名导购员，在商场的工作虽然单调，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们每天面前的顾客虽然是陌生的面孔，但在服务的同时，与顾客之间的真挚情感却是真实存在的。

感谢商场给我提供这个发展与成长的平台，一年的时间里，我学到了很多很多，第一次接受企业文化的培训，了解到一个企业的开始，到发展，到辉煌，宣誓词是通过多年发展，多年经验，所摸索出的一条适合自身企业发展的航向。虽然只有寥寥几句，但我感受到了她背后的艰辛，领导班子的正确决策和员工的不懈努力与执行力，我将更加努力的围绕宣誓词学习用心去做，用自己的实际行动去做：

立我志向，就是确立自己的人生目标，志向不立，犹如没有舵的船，没有根的树。坚定我的志向，坚持顾客就是上帝的宗旨，爱岗敬业，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必须。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他一样能创造出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远......人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多彩。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，永不气馁，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的胜利！

爱我岗位就是要努力培养自己所从事工作的幸福感、荣誉感。我的岗位，这不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是，我天天给自己加油鼓劲，不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的面孔。

生活就像一面镜子，当你对着它笑时，她也会对着你笑。当我看到顾客对我微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到从未有过的喜悦和自豪！我是用这种方式向社会奉献爱，就像大家经常说的：爱，是我们共同的语言！

强化我的素质，全面提升我各方面的能力。人是不断进步的，社会是不断发展的，整个人类文化遗产和物质财富可以代代相传，但生命却无法永恒。任何一个新生命的诞生，也是一个新生命零的开始。一个人不仅要积累财富，但科学知识，工作技能，工作激情的积累更重要。

因此，每个人都要努力塑造自我，使自己的思维、智慧、知识技能结构日益丰满，综合素质日益完善，思想更趋成熟化，行为更趋理性化，不断否定自我并超越自我，面对新的机遇和挑战，在曾经获得我们商场“销售能手”的荣誉上，树立更高的目标“做行业中最好的营业员”。

最好的营业员就是拥有高尚品德，极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。

我们知道，一花独放不是春，百花齐放春满园。我们每个人都是大观园的形象大使，让我们以更先进的营销理念，更专业的营销技能，更完善的服务标准，不断增强竞争力，只有这样，大观园才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会，为员工创造财富和价值。

团队激励的演讲稿篇2

我今天的演讲题目是“谁能让客户满意——我为营销做什么”。大家都知道今天的演讲主题是全员营销，简单片面地理解就是公司从上到下都去参与营销。但是如何参与到营销中去是我们要思考的问题。我一个做人事的能去兼做营销吗？他一个做生产的也去兼做销售？那这就要乱套了，管理也会变得很混乱，我认为专业的人做专业的事，更用心、细心地做好自己的本职工作也就是间接地为营销做了自己该做的。这里我们不可能所有人都去做销售，而是强调我们所有人都要树立全员营销的观念和意识，为营销中心的对外营销提供强有力的后盾和保障。

今天我们聚集在一起召开员工大会和演讲活动，大家想想，我们为什么会聚到一起？因为这是一个企业，我们来到企业工作。而企业是什么？简单来说，企业就是一群人聚到了一起，贡献自己的价值，为一个共同的目标奋斗，不断推进企业的发展和进步，获得利润，实现员工与企业的共嬴。

利润从哪里来？从产品中来？我们传统的销售为企业生产产品，通过推销、促销的方式来销售产品，从而创造利润。但随着市场的竞争，市场的发展，客户的需求也在不断的变化中。有了优质的产品还不够，产品再好，你酒香也还是怕巷子深的。要获得市场的肯定，获得客户的认同，就必须提供好的服务，满足客户的需求，以销定产产销结合，让客户满意，通过顾客的满意创造利润。谁能让客户满意？我们每一个人！所以我们倡导全员营销！

如同我刚才所讲到的，随着市场竞争日趋激烈及市场需求的不断变化，我们需要全员营销。同时随着公司的不断发展，从刚开始公司成立初期的以开拓市场，营销为主要职能到公司不断发展进入规模化运作，营销观念融入其中，顾客处于支配地位再到顾客成为核心，成为共同的对象，营销逐步转化为综合职能，营销与其余部门是相互协作的关系。而这也是我们公司的发展趋势。随着公司的发展，全员营销也是必然的。

另外不知道大家有没有听说过关于营销的1-3-11原则，在这里和大家共同分享一下。营销中有一个1-3-11的原则，即保持顾客的关键是使顾客满意，一个满意的顾客会：1、再次购买；2、较少注意竞争的品牌和广告；3、购买公司新加入产品的其他产品；4、向至少3个人说公司的好话。与之相反，一个不满意的顾客会对11个人抱怨所买到的产品。全员营销我们能做什么呢？我们要做好自己的工作，服务好周围的每一个客户，不要因为自己一个人的言行举止影响到11个人抱怨公司、抱怨公司的产品。我们要让自己成为一个让客户可以至少向3个人说公司的好话的人，让客户不会去对11个人抱怨我们公司，抱怨我们公司的产品。所以我们需要全员营销。

那么什么是全员营销呢？全员营销的主要含义为：人人营销；事事营销；时时营销；处处营销；内部营销；外部营销。

人人营销也就是说企业中的每个人，都要有“营销意识”，都有“服务意识”，都结合自己的工作，参与营销活动，为客户服务，包括内部客户和外部客户。事事营销即我们要把每件事情，都与营销联系起来，每件事情，都力争对营销起到积极促进作用，做每件事情，都想着营销。每件事情都与营销挂钩。每件事情，都注入“营销”的灵魂。时时营销则是指我们在任何时间，都要想着营销，思考营销，研究营销，学习营销，都做一些力所能及的有利于营销的事。处处营销也就是我们大家去任何地方，都想着营销，思考营销，都能根据实际情况，进行适当的宣传推广活动。把营销深入到脑海之中，成为我们的潜意识。内部营销即在企业内部，要利用一切事件、一切机会、一切场合、一切可能持续宣传企业文化，持续宣传“服务意识”、“营销理念”，加强沟通。就如我们本次举行的全员营销演讲比赛和我现在所做的，也就是加强公司的内部营销。我们本月完成的工业园基地各部门相关标识的制作也都是在做内部营销。外部营销则是我们工作人员面对外界，都要积极宣传公司的形象、公司的产品和服务，宣传文化，宣传企业。

那么各部门都能为营销做什么呢？比如生产部和质保部以最快的速度，保质保量做好生产；营业部以最好的服务和引导做好开票发货工作和客户接待工作，这些都是为营销服务；技质中心积极研发、引进、改善合适的产品，积极解决客户的难题，积极配合生产和营销的工作，也是营销；营销中心，更是需要积极“寻找潜客户，转化准客户，培养新客户，维护老客户，复活旧客户”，积极为客户服务，积极创造“客户好感”，都是营销。行政后勤人员，积极做好自己的本职工作，积极从正面影响客户，都是营销活动。

而我所在的部门又与全员营销有什么关系呢？我所在的部门能为全员营销做些什么呢？大家都知道，无论企业间的产品质量竞争，还是销售市场的竞争，其背后都是人的竞争。有个故事说，一位母亲让自己年幼的儿子拼一幅世界地图，没想到儿子的速度快得让人吃惊。母亲后来发现，原来世界地图的背面是一个人的照片。故事很简单，寓意却很深刻：“人对了，世界就对了”。

尽管目前国外的饲料企业还没有全面进军国内市场，但饲料企业间的竞争将会越来越激烈，人才的问题也逐渐显露出来。目前，公司发展的速度远远超过了人力资源开发的速度。没有资金可以贷，没有技术可以买，没有设备可以进，没有厂房可以盖，但没有人才却不能干事！

团队激励的演讲稿篇3

尊敬的各位同志：

成功属于永远不放弃的人

人因为梦想而伟大，早日达到自己的目标 用心血铸就辉煌的明天！

机会总在怀疑犹豫中产生 在叫好后悔中结束 走自的路让别人去说吧

倾材足以聚人，量宽足已得人，身先足以率人，律己足以服人，得人心者得天下！

心底无私天地宽

阳光下做人 风雨中做事

真诚沟通 互助学习 态度积极 快速行动 一直向前走不回头

脚踏实地向前走，阳光总在风雨后，风雨过后有彩虹 除了我个体的强大以外，还因为我属于团队！ 创造无限的财富，回报朋友和家人 先一步失败，早一步成功！ 没有失败，只有停止成功 路遥知马力 日久见人心

不要轻言放弃，否则对不起自己！ 没有退路就是最好的退路！ 相信自己 人定胜天

性格决定命运，选择大于努力 做人要厚道！

为梦想要舍得付出！

选择比努力重要，选择不对努力白费！ 我是最棒的！！！

永保颠峰壮态，快速行动！ 成功很难，不成功更难

要生存就得象狼一样在森林里生活

一颗感恩的心会让我们成功在即 快乐就有好心情 要做就做最好

拒绝机会就是拒绝财富

相信自己，相信伙伴。把握先机，容易成功 选择可能难，能坚持自我的选择更需要自持力 永远做正直的人，永远做正确的事 岂能尽如人意，但求无愧我心 没有最好，只有更好

想到 做到

想法决定行动，行动决定结果 改变使你成为最大的赢家 选择比努力更重要

奋斗是我的性格，成功是我的目标！ 处事谦和必能心旷神怡 爱拚才会赢

相信自己，相信伙伴。把握先机，容易成功 只要你过得比我好！ 无智则无得 人定胜天 以诚换诚

生命中所发生的每一件事必有其意义！ 永不放弃

坚持就有未来 我是最棒的

没有完美的个人，只有完美的团队 选择放在努力前面 智慧+进取=成功

我不知道什么叫做机遇 我只懂的抓住机遇

独立思考

生命不熄战斗不止

人类因梦想而变的伟大 居安思危

成功都是血汗的洗染 无悔走完希望每一天 心有多大，舞台就有多大！ 你我同心，其利断金

成功是一种观念.思想.心态.习惯 以微笑面对人生 想大才能做大

因为这个世界绝不可能有第二个我，所以我天下无双 一切都是自己争得的！

想让别人相信你，首先你要相信别人 坚持就是胜利 天生我才必有用 成功就会有付出 自强不息，厚德载物 战胜自己 而不是别人 相信就有可能！

从来不让认识我的朋友后悔！！ 永不放弃

成功人有成功人的气质 放弃好的 选择更好的

业精于勤荒于嬉；行成于思毁于随！ 抓住现在不等未来

没有比人更高的山，也没有比脚更长的路！！

你有我，我有你，合作共赢创未来 相信自己就一定能够成功 与人为善，快乐无限

实实在在做人，勤勤恳恳做事 自信，我是命运的主宰者

追求自己的梦想，坚持到底！

从“人人生而平等”到“通过读书达到平等”！ 发展就是硬道理 做事先做人

明知山有虎。偏向虎山行 做正直的人，做正确的事 相信自己 追求不息 一切都会过去的

帮助别人成功，才能自己成功 走自己的路让狗去叫吧！ 诚实做事.诚实做人

活的自在，活的讲究，活的精彩 成功太慢也是失败！

人生的一半是问题 另一半是如何解决问题 人一生最重要的是：要成就过一次，越早越好 我们打开心门！我相信没人会伤害我们！ 授人以鱼.不如授人以渔 脚踏实地的做事

平平淡淡，顺其自然！ 努力努力再努力 没有最好，只有更好

没有比人更高的山，没有比脚更长的路！ 坚持不懈，直到成功！！ 喜欢做 别人不愿做的事

天生我才必有用，千金散去还复来 有梦想就有希望

成功不是条件是信念，成功不是方法是想法

你成功！我成功！大家都成功！ 为者常成，行者常至

独聚会眼的人，永远是把握机会的人！ 选择正确，是“成功”迈出的第一步 心若在，梦就在

与真诚的人交友，今天的朋友就是明天的财富 尊重别人，尊重自己；帮助别人 打不死就活着！ 人，帮助自己 智着创机 愚者失机

努力一定有结果，但不一定有好结果 ---选择大于努力 放弃你不想要的 寻找你想要的 只为成功找方法，不为失败找理由 只要自己愉快便是最好的

人相信成功就是找对方向和持之以恒 岂能尽如人意，但求无愧我心！ 迷时师度，悟时自度

心有多宽，世界就有多大 百折不铙 我努力我成功

不负我心 不负我生

业精于勤 荒言： 态度决定一切 做就做最好

这是一个美丽的世界 付出总有回报

直销最重要的是心态

让健康和成功永远伴随你我！

天道酬勤，凡事感恩.

人失败并不是成功之母；只有检讨才是成功之母 苦想没盼头，苦干有奔头。 蚁穴虽小，溃之千里 没有随随便便能成功 上帝助自助者

再冷的石头，坐上三年也会暖 两粒种子，一片森林

不怕输在起点，就怕输在转折点 人生方向最重要 我思...故我在

坚韧是成功的一大要素，只要在门上敲得够久、够大声，终会把人唤醒的 以诚感人者，人亦诚而应

人格的完善是本，财富的确立是末 含泪播种的人一定能含笑收获

一个能从别人的观念来看事情，能了解别人心灵活动的人，永远不必为自己的前途担心

别想一下造出大海，必须先由小河川开始

人生是单程的，在驶向终点的路上一定要找到成功的感觉！玩出品味，玩出精彩，玩出辉煌！

把今天的工作做得尽善尽美，这就是你能应付未来的唯一方法 不要等待机会，而要创造机会 先知三日，富贵十年； 如果要挖井，就要挖到水出为止 健康是人生的第一资本 不经历风雨怎么见彩虹！

穷不一定思变，应该是思富思变

由内而外的精采

成事在天，谋事在人，事在人为，有志竟成！ 平凡的脚步也可以走完伟大的行程

只有不断找寻机会的人才会及时把握机会，虚心竹有低头叶，傲骨梅无仰面枝，造物之前，必先造人。

团队激励的演讲稿篇4

中国有句古话：“千人同心，则得千人之力;万人异心，则无一人之用，”意思是说，如果一千个人同心同德，就可以发挥超过一千人的力量，如果一万个人离心离谱，恐怕连一个人的力量也比不上!这就是团队的力量，这就是我们需要的团队精神。

今天，随着市场规则的日益规范和市场竞争的日益激烈，企业要想在竞争中占据一席之地，靠什么?

靠企业家的个人英雄主义?靠少数人的单打独斗?不，那已经是夕阳挽歌，风光不再了!因为我们所从事的工作，是只有通过团队协作才能完成好，因为现在的市场竞争是团队协作能力的综合竞争!

今天，齐都药业在药品行业中遥遥领先，面对机遇和挑战，我们有理由追问，我们应该记住些什么?我们应该发扬些什么?我们应该记住，为了齐都药业的发展披荆斩棘，殚精竭虑，奋战在一线，保质保量;我们应该发扬团队协作的战斗力，团队协作的精神。

翻看当代企业的荣辱兴衰史，我们不难发现：一千个不成功的企业可能有一千个不成功的.理由，但是一千个成功的企业，必然会有一个重要的因素，那就是上下同欲，精诚合作的团队精神!

海尔的张瑞敏正是运用这种团队的力量，经过短短15年的时间，带领着一个亏空147万的小厂发展成中国家电第一品牌，是团队的力量让海尔插上腾飞的翅膀。

小溪只能泛起破碎的浪花，百川那还才能激起惊涛骇浪。对于齐都药业来说，影响企业发展的阴霾已逐渐远去，推动企业发展的有利因素仍在不断增长，对工作我们应同心同德，勇敢面对不懈努力。

亲爱的朋友们，我们齐都药业就是一个完整的团队，个人与团队的关系，就像小溪与大海，个人只有完全融入团队，才能充分发挥个人的作用。团队发展离不开个人，个人的发展更离不开团队，只有将个人追求与团队追求紧密结合，树立与团队风雨同舟的信念，才能实现个人更大的发展!没有完美的个人，只有完美的团队。

什么是团队精神

所谓团队精神，简单来说就是大局意识、协作精神和服务精神的集中体现。团队精神的基础是尊重个人的兴趣和成就。核心是协同合作，最高境界是全体成员的向心力、凝聚力，反映的是个体利益和整体利益的统一，并进而保证组织的高效率运转。团队精神的形成并不要求团队成员牺牲自我，相反，挥洒个性、表现特长保证了成员共同完成任务目标，而明确的协作意愿和协作方式则产生了真正的内心动力。团队精神是组织文化的一部分，良好的管理可以通过合适的组织形态将每个人安排至合适的岗位，充分发挥集体的潜能。如果没有正确的管理文化，没有良好的从业心态和奉献精神，就不会有团队精神。

简单的说,团队是一种精神,是一种力量,是现代社会中不可缺少的!

团队精神的作用

1．目标导向功能

团队精神的培养，使店内员工齐心协力，拧成一股绳，朝着一个目标努力，对单个营业员来说，团队要达到的目标即是自己所努力的方向，团队整体的目标顺势分解成各个小目标，在每个员工身上得到落实。

2．凝聚功能

任何组织群体都需要一种凝聚力，传统的管理方法是通过组织系统自上而下的行政指令，淡化了个人感情和社会心理等方面的需求，而团队精神则通过对群体意识的培养，通过员工在长期的实践中形成的习惯、信仰、动机、兴趣等文化心理，来沟通人们的思想，引导人们产生共同的使命感、归属感和认同感，反过来逐渐强化团队精神，产生一种强大的凝聚力。

3．激励功能

团队精神要靠员工自觉地要求进步，力争与团队中最优秀的员工看齐。通过员工之间正常的竞争可以实现激励功能，而且这种激励不是单纯停留在物质的基础上，还能得到团队的认可，获得团队中其他员工的尊敬。

4．控制功能

员工的个体行为需要控制，群体行为也需要协调。团队精神所产生的控制功能，是通过团队内部所形成的一种观念的力量、氛围的影响，去约束规范，控制职工的个体行为。这种控制不是自上而下的硬性强制力量，而是由硬性控制向软性内化控制；由控制职工行为，转向控制职工的意识；由控制职工的短期行为，转向对其价值观和长期目标的控制。因此，这种控制更为持久有意义，而且容易深入人心。

打造团队精神

1、营造相互信任的组织氛围

有一家知名银行，其管理者特别放权给自己的中层雇员，一个月尽管去花钱营销。有人担心那些人会乱花钱，可事实上，员工并没有乱花钱，反而维护了许多客户，其业绩成为业内的一面旗帜。相比之下，有些管理者，把钱看得很严，生怕别人乱花钱，自己却大手大脚，结果员工在暗中也想尽一切办法谋一己私利。还有一家经营环保材料的合资企业，总经理的办公室跟普通员工的一样，都在一个开放的大厅中，每个普通雇员站起来都能看见总经理在做什么。员工出去购买日常办公用品时，除了正常报销之外，公司还额外付给一些辛苦费，这个举措杜绝了员工弄虚做假的心思。在这两个案例中，我们可以体会到相互信任的对于组织中每个成员的影响，尤其会增加雇员对组织的情感认可。而从情感上相互信任，是一个组织最坚实的合作基础，能给雇员一种安全感，雇员才可能真正认同公司，把公司当成自己的，并以之作为个人发展的舞台。

2、态度并不能决定一切

刘备是个非常注重态度的人，三顾茅庐请孔明，与关羽和张飞结成死党，关系很铁，但最后却是一个失败者。曹操不管态度，唯人是举，成就大业。因为赢得利润不仅仅靠态度，更要依靠才能。那些重视态度的管理者一般都是权威感非常重的人，一旦有人挑战自己的权威，内心就不太舒服。所以，认为态度决定一切的管理者，首先要反思一下自己的用人态度，在评估一个人的能力时，是不是仅仅考虑了自己的情感需要而没有顾及雇员的?是不是觉得自己的权威受到了人才的挑战不能从内心接受。

3、在组织内慎用惩罚

从心理学的角度，如果要改变一个人的行为，有两种手段：惩罚和激励。惩罚导致行为退缩，是消极的，被动的，法律的内在机制就是惩罚。激励是积极的、主动的，能持续提高效率。适度的惩罚有积极意义，过度惩罚是无效的，滥用惩罚的企业肯定不能长久。惩罚是对雇员的否定，一个经常被否定的雇员，有多少工作热情也会荡然无存。雇主的激励和肯定有利于增加雇员对企业的正面认同，而雇主对于雇员的频繁否定会让雇员觉得自己对企业没有用，进而雇员也会否定企业。

4、建立有效的沟通机制

理解与信任不是一句空话，往往一个小误会反而给管理带来无尽的麻烦。有一个雇员要辞职，雇主说：“你不能走啊，你非常出色，之前的做法都是为了锻炼你，我就要提拔你了，我还要奖励你!”可是，雇员却认为是一句鬼话，他废寝忘食地工作，反而没马屁精的收入高，让他如何平静!一个想重用人才，一个想为企业发挥自己的才能，仅仅因为沟通方式不畅，都很受伤害。我曾经听到一个高级雇员说：“如果老板早一点告诉我真相，我就不会离开公司了。”

企业的团队精神与制度安排

1、正康目标的实现需要有团队精神

索尼公司是世界上著名企业，其之所以能有今天的巨大成就，与其“家庭式”的管理方法是分不开的。在索尼公司，每一个员工都被视为大家庭的一份子，每个员工都能够发表自己独特的观点，但是，又强调员工之间要像在一个家庭中生活一样互相配合、协调。公司的每一位员工由于受到了充分的尊重，才华得到充分的发挥。最后，公司得到了员工们同等的回报——积极工作并对公司忠诚，于是索尼公司获得了巨大的、可持续的事业成功。

成功的团队并非以压抑个性为代价，相反，成功的团队十分尊重成员的个性，重视成员的不同想法，真正使每一个成员参与到团队工作中，风险共担，利益共享，相互配合，完成团队工作目标。

团队精神可以通过各种形式进行倡导，但以制度形式将其固定或者在制度中体现团队精神的要义则必不可少，以达到二者之间的良性互动。回到本文开头提到的例子，财务部、办公室、及专卖股的人员，他们最大的错误在于，他们只看到了自己在公司中所处的位置，而对客户而言，他们的一言一行代表公司，他们未能对公司的利益承担起责任，当然也就损害了企业的对外形象，另一方面也说明了企业在公司管理的制度设计上显然忽视了人的因素，忽视了团队精神在制度执行过程中所起到的作用。

2、制度建设是团队精神的有力体现和保障

一方面，我们要把在新形势下团队精神的具体内涵反映到制度上来，不断进行充实、修正。 另一方面，我们要重新检讨奖惩机制、分配机制，确定是不是真正做到了权、责、利相统一。

比如说，通畅、透明、多向、经常性的信息交流体现了一个企业团结一致、信息共享的良好团队精神，这种信息交流机制在日本已成为企业极为重要的管理制度，可是在我们的不少企业中，信息交流并没有形成有效机制，无论是领导外出参观、交流，还是业务人员因公出差或后勤职能部门外出履行职责时，因而采集到与企业有关的有价值的信息，大多未形成书面报告，分类归档，更难谈得上横向交流和支持相应的调研，久而久之，一些有价值的信息就渐渐从记忆中流失了，决策的依据有时就只剩下了“好像”、“大概”甚至是伪证，同样是一次观摩，一次学习，—次差旅，一次谈判，我们能为企业所作的贡献远远小于日本人；再比如，自律精神是团队精神的精髓之一，在我们的商业应酬中，考虑到下午仍有工作，午间应当禁止饮酒，而往往我们的不少领导和业务员仍喝得大醉，自然影响到下午的工作，而我们的制度对此依然竟告阙如。

在所有的动物之中，狼是将团队精神发挥得淋漓尽致的动物。狼团队在捕获猎物时非常强调团结和协作，因为狼在同其他动物相比，实在没有什么特别的个体优势，在生存、竞争、发展的动物世界里，它们懂得了团队的重要性，久而久之，狼群也就演化成了“打群架”的高手。

狼者，群动之族。攻击目标既定，群狼起而攻之。头狼号令之前，群狼各就其位，欲动而先静，欲行而先止，且各司其职，嚎声起伏而互为呼应，默契配合，有序而不乱。头狼昂首一呼，则主攻者奋勇向前，佯攻者避实就虚，助攻者跃跃欲动，后备者厉声而嚎以壮其威......

在狼成功捕猎过程的众多因素中，严密有序的集体组织和高效的团队协作是其中最明显和最重要的因素。这种特征使得他们在捕杀猎物时总能无往不胜。狼群总是协同作战，正是因为如此，虽单打独斗狼不敌虎。

团队激励的演讲稿篇5

感谢大家对我的支持。一个优秀的团队来自于顾客的认定和大家的认同，那么，怎么才算是一个优秀的团队呢，我个人认为需做到以下几点：

第一，同事之间要密切配合，发挥个人所长;在一团队当中，每一个成员都有其自身独特的优点和长处，比如有人做销售做得好，有人在陈列方面很有造艺，还有人善于数据统计，等等。只要大家各尽其长，相互帮助，密切配合，才能够把工作做得更好。

第二，总结经验大家一起分享;在我们平常的工作中，每一次销售过程都是一种经验，无论销售成功与否，都值得大家共同探讨，把销售经验传授给其它同事，学习借鉴成功的经验与技巧，总结分析失败的原因，吸取教训以便下次改正，大家相互学习，共同进步。

第三，同事之间要相互信任，相互激励;在一起工作难免会发生矛盾，所以需要经常的交流和沟通，相互的交换陂此的意见和建议，相互的信任和鼓励，个人的成长也是团队的成长;

任何一个团队只要做到以上三点，我相信她们一定会为公司带来更好的销售业绩，团队业绩也是个人综合能力的体现，我坚信，只有事事从团队的利益出发，与同事融洽相处，相互理解，相互学习，相互支持，那样才会为公司带来更好的业绩，个人的能力才能得到更好的锻炼和发展，

在此，我有一句话和大家分享：“大家好，才是真的好。”

团队激励的演讲稿篇6

尊敬的各位领导：

大家好，我1996年毕业于“四川省乐山卫校”。从事护理工作12年，现就读于“重庆广播电视大学护理专业”，并于去年以优异的成绩获得护师职称。

首先谢谢各位领导给予我这次表现自我及锻炼能力的机会，我现在心情非常的激动，深深的感受到领导及大家对我的信任，以及肩上所赋予的责任。

今天我要演讲的内容是：如何管理好护理团队并提高护理质量护理职业本是一个崇高而又辛苦的职务，尤其是在我们科，在医、护、患比例失调、护理工作繁重、报酬相对较低的情况下，要管理好一个科室的护理工作是相当不易的。

因此，要管理好护理团队，特别像我们科室的这种特殊团队结构，我认为应该着重从以下几点做起：

一、要有科室的整体观念，充分发挥集体精神。善于挖掘护士的潜质，观察了解护士们平时工作中一言一行，并及时地帮助他们解决各种困难，并密切联系和配合好医生，处理协调好医、护、患之间的关系，建立起相互信任、激励、鼓舞和支持的人际关系。让大家充分发挥个人力量、在协同工作中取得成绩。

二、要充分发挥每位护士的积极性和创造性，以人为本，关心爱护尊重理解护士。在对工作中严格要求的同时，要充分尊重每一位护士的人格，坚持按照“对事不对人”、“单独批评，公开表扬”的原则进行奖惩，使护士感受到被尊重，更感受到自己的责任和义务，让护士身心愉快的投入到工作中去。使她们在为病人提供人性化服务的过程中，更加充满自信并报以灿烂的笑容。

三、落实各种规章制度，明确各班职责，善于用制度和标准管理。建立量化的护理质量考核标准和护士评价标准，用数据说话，通过考评可以了解护理中存在的薄弱环节，掌握各级护理人员的作用，在我们科护理队伍相对年轻化，业务水平参差不齐，工作经验相对不足的实际情况下，认真检查及时示范是全面提高护理人员整体素质的一个有效方法，要善于帮助低水平的护士，而不是一味地批评，自身的模范作用比批评更有影响力。

四、强化以病人为中心的理念，努力提高服务水平。给病人以人文的关怀，一切从病人的角度去想问题，关心尊重病人，热情、温暖、理解、同情病人，从点滴做起，使病人感到亲切自然。只有这样，病人才会满意而成为医院的忠实顾客，并且口碑相传提升医院的形象提高医院的知名度，扩大病患医院的就诊率和复诊率，增大医院的市场份额。

五、不断强化安全意识，安全是病人工作的重要组成部分，也是护理人员护理病人的重要环节，因此做好安全护理，不仅能保障护患双方的安全，而且也能提高医疗护理质量。为此要严格要求护士必须掌握病情、尊重病人、了解病人的心理变化，重视心理和精神关怀，密切巡视病房，严格执行各项规章制度，加强对病室各种设施物品的管理以及对病人家属的安全教育。

综上所述，要提高护理质量，首先要管理好护理团队，当好科室的带头人，其次学习再学习是个人和集体成长永远的主题，在加强我院的相关规章制度学习的同时，更要抓好科内及院内业务学习，提高在职人员的整体素质，让护理质量上一个新台阶。

谢谢！

团队激励的演讲稿篇7

上周赴云南大理出差，给当地几个地市州的170余位保险代理人主管讲授了“激励与业务推动”课程，团队激励 演讲稿。学问是枯燥的，对于成人培训更是如此，因此，我更多地从故事层面、乡俗层面给大家主讲了这堂课。效果总体颇佳，学员们在开心互动和掌声不断、寓教于乐中收到了实效。

我问大家：“人生最大的敌人是?”大家不约而同的齐声回答---自己!听到这个答案，我开心的笑了，我讲，没错，各位知道人生最大的敌人是自己，其实还有一个“敌人”，那就是“最爱”。比如最爱早晨起床睡懒觉、最爱大早会迟到、最爱打麻将、最爱背后讲他人的坏话、最爱自以为是，不接受主管的管理和激励!这次轮到学员们会心地哈哈大笑了……

惰性是人的天性，人们要进步，激励是必须的。激励有物质激励和精神激励之分，在保险团队经营中，物质激励没多少艺术含量，一个优秀的主管，更重要的技能在于精神激励。对于激励的方法，首先是信任激励，相信是最重要的守则，然后是物质激励，让金钱产生其力量，激励的最高境界是“荣誉激励”，精神比物质更重要。

从激励的效果上看，激励运用得好，是正激励，运用不当，则可能造成负激励。激励的要点在有二：

一、以荣誉为核心，以专业工具、高档培训、团队旅游为加强。授予荣誉要有艺术：称号要响亮、大气，证书要精致、仪式要隆重、宣传要及时、表扬要充分。

二、激励方案要重在奖励“好习惯”上。比如奖励出勤、奖励当月第一周破零等等，破零代表着“成功”，好的开始是成功的一半。

激励不仅能使人产生绩效，更重要的是激励能使人产生意愿。能否满足需要是代理人能否被激励的主要原因。激励的原则在于，激励从敬重对方开始，最高的激励就是激起对方的自尊心，适当的常识、信任、授权是最有效的激励。

激励的对象不同，运用的激励方法和激励重点也不同。马斯洛总结人类需求的五层次是生理、安全、社交、尊重和自我实现。对生理需求阶段的人士，其主要需求是饱暖和健康，激励的重点则以合理的薪资和福利制度为宜。对安全需求阶段的人士，其主要需求是工作和安全保障，激励的重应该是合理的绩效要求、医疗和意外保险。对社交需求阶段的人士，需求的是认同感和团队精神，激励的方法则以定期业务会议、聚餐、业务联谊、团队销售为宜。对受人尊重需求阶段的人士来讲，其更多的需要是“地位和尊敬”，我们对之更多的激励手段应倾向于职务晋升和公开表扬。对于自我实现需求阶段的成功人士来讲，首要需求是“自我成就和挑战”，领导者应给予其充分授权、赋予其特殊任务或项目提供更好的训练。

作为业务主管,“业务推动”是必备技能，也是团队经营中必要手段。没有业务推动，团队业绩是“自然业绩”，团队有无主管一个样;有业务推动，团队业绩则是“经营业绩”，有无主管就是不一样!平庸思维和卓越思维的主管，带领团队的经营成果会截然不同。我经常讲，一般人认为，6月份的业绩一定比7月份的高，因为众所周知的原因。然而，卓越的主管则不同，他们认为并且带领团队做到---6月和7月，我想哪个月业绩高，哪个月业绩就高。

这就是业务推动的魅力。业务推动可以加速任务的达成，提升业务平台;可以养成业务人员达成目标的习惯;可以塑造业务人员的成就感、荣誉感。业务推动要抓住时机，要善于配合业务节奏、紧跟公司步骤、利用节日资源。顺势而为才有所作为。在我国，有很多节日，1月，元旦、春节;2月元宵、情人节;3月妇女节、植树节;4月清明节;5月劳动节、青年节、母亲节、端午节;6月儿童节、父亲节;7月8月暑假;9月教师节、中秋节;10月国庆节、重阳节;11月感恩节;12月圣诞节，这些都可以成为业务推动的“借口”。

开展业务推动，我们需要找到推动的借口，制订具有吸引力的竞赛方案与推动措施，营造良好的职场环境和经营氛围。通过激励方案的推动、职场氛围的营造，激发业务员的求胜意志，提升团队土气，鼓励代理人比平时更加努力，创造出比平时更高的绩效

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com