# 分钟员工演讲稿(大全11篇)

作者：心灵的天空 更新时间：2024-03-02

*演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下我给大家整理了*

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

**分钟员工演讲稿篇一**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好!

感谢公司给我提供了一个和大家一起工作学习的的平台，作为一名入职不久的新人我就“如何做一名优秀员工”发表一下自己的看法。

优秀员工是企业发展的垫脚石，是企业的正能量，成为一名优秀员工是企业对你自身价值的认可，是自我能力的提升也是人生财富的积累，能力与态度是成为优秀员工的决定因素。能力是一块敲门砖，所谓“在其位谋其职”，只有具备丰富的知识和扎实的专业技能，才能胜任自己的职位完成好分内工作。优秀员工对于工作要求绝不是一成不变的完成本职工作，而是不断赋予岗位全新的生命，发挥创新能力不断挖掘和探索工作的新方法、新途径为企业出谋划策。学习是创新的源动力因此一个优秀员工也是一个会学习爱学习的员工。要利用业余时间多读一些开阔心智、增长知识的书籍，于用别人的智慧来填补自己的大脑。从而使自己在事业上能够走的更高、更远。

“世上没有鄙微的工作，只有鄙微的态度”，态度决定个人成败。一名优秀的员工，热爱自己的工作，随时随地都精神饱满、热情百倍。不要仅仅为了薪水而工作，还应该为梦想而工作，为自己的前途而工作，把工作当成一种使命，一把通往成功的钥匙。要乐于承担责任，勇于担当，“不为失败找借口只为成功找方法”。优秀员工除努力做好本职工作以外，还要经常做一些份外的事，把超出自己范围的工作和任务当做一次提升学习的机会，主动去做、尽力去做，而不是当成累赘一味抱怨。只有这样才能时刻保持斗志，在工作中不断得到充实、锻炼，为自己的工作答卷加分增色。

优秀员工把敬业当成一种习惯。敬业，就是要敬重自己的工作，就是要在任何环境下，不管你做什么工作，把品质放在第一位，尽最大能力把工作做好。当敬业成为一种习惯时，就会发现成功之芽正在萌发。

要时刻牢记公司利益，一个人假如不把公司的利益摆在首位，哪怕有再大的能耐，也不会是一名优秀员工。一个时刻只为自己着想的人，是难取得大成就的，终会被企业抛弃。一名优秀员工，在工作中无论做什么事情，都要从公司的角度出发，尽量避免浪费和失误，心中要存主人翁意识，与公司同生存共命运。要设定目标，积极主动工作。“企业不缺少目标，而是缺少能够达成目标的人”一个人假如没有目标，就没有方向感。在工作上如果没有计划而只是按照上司的吩咐，被动的做事，就会成为工作的奴隶，禁锢思想、淹没才华、阻碍发展。优秀员工有高瞻远瞩的胸怀，会用长远的眼光看待工作，主动出击为自己制定周密而详尽目标，工作永远在自己的控制之中在积极主动的\'进取中扩大视野，在实践中增长才干，使自己在事业上走的更高、更远。

最后我们要学会感恩。感谢企业给了我们工作的机会，在以后的工作中要用感恩的心将热情和勤奋融入每天工作中，不断提升自己的各方能力，向优秀员工的目标而努力。

**分钟员工演讲稿篇二**

-->

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家午时好!

在时间的河流里，今日，我们正站在\_\_和\_\_的交汇点，我们有幸有缘会聚在一齐，是因为公司把我们紧紧联系在一齐，是她让我们的人生充满内涵，是她让我们的人生充满期望，是她让我们的人生感到踏实和依托。在此，我们首先要带着发自内心的感恩之情，来祈福南京化学工业园热电有限公司，祝福她的今日和明天更完美!同时，在春节即将来临之际，我代表管理团队，对大家一年来的辛勤和卓有成效的工作表示感激，祝大家春节愉快，新年如意!

一年一度的年会，我们都会总结过去、反思此刻、展望未来。今年的年会主题是“梦想行动坚持超越”，为什么确定了这样一个年会主题?这源于\_\_年我和公司共同参加高潜质班开展的玄奘之路之行，至今想来，那戈壁荒野、风餐露宿、团队协作、梦想中行动、坚持中到达、不达目标绝不罢休的一幕幕剪影，仍时常萦绕在心头，而留给我们最大的财富就是玄奘之路的\'座右铭：“梦想行动坚持”!它至今仍一向呈此刻玄奘之路的石碑上，但走过这段路有过直接感悟之后更会镌刻进你的心里。梦想，我们都有，但如果没有行动，任何伟大的、完美的梦想也只能束之高阁，最多黄粱一梦;而这种伟大的完美的梦想行动起来绝非朝花夕拾、更非唾手可得，需要很多人很长时间付出相当的努力和代价才有可能实现，否则便会半途而废、劳而无功。我想，这是一个人的玄奘之路，也能够是一个企业的发展经营之路，用这种精神去做企业，必须会有卓越表现，必须会取得如来真经。

走到今日，已超越了当初的设想，可是有没有实现我们心中的梦想?我想还没有，我们还有很长很长、很难很难的路要走。往哪里走?如何走?怎样才能走好?我们需要什么样的精神特质?我在此谈谈我的看法。

一、坚持梦想，做一个有梦想的企业

伟大的玄奘法师在甘肃的莫贺延碛戈壁经历了西行路程中极为艰险的一段旅程。他以往被追捕、被威胁，他以往身陷戈壁五天四夜滴水未进，他以往被身边唯一的徒弟背弃，他也曾有过退缩、彷徨，但最终，他选择了“宁可就西而死，岂能东归而生!”九死一生的玄奘法师在那里实现了人生的转折，最终成为中国人的精神图腾。是什么让他如此坚强，百折不挠，是因为他心中的梦想!对于每个期望成为一流的中国企业，都不能避开这样的一个基本问题：企业梦想。正是这种梦想，才能让这些企业获得一种卓尔不群的基因，并最终和那些平庸的企业区别开来。

企业是以营利为目的的，但企业仅仅想着嬴利是永远不够的，对于优秀的企业，企业赢利是为了能够坚持下去、从而实现梦想。人们研究发现，凡是能够延续上百年的企业，企业必须会有远大的梦想和正确的价值观，同样，一些名不见经传的企业能够拔地而起，崛起于江湖，也很大程度归功于其不平庸的企业梦想。\_\_年，x当时相对来说还是默默无闻的企业领导，可是他走进了中央电视台“中国人20年20人”节目，里面有\_\_先生这样的大牌人物。之所以选上他，很大程度上归功于导演和他见面的时候，他拿出了一本万科的杂志，导演看完这个杂志，觉得万科是有梦想有梦想的企业，那次也是\_\_第一次从深圳走进了全国的视野，之后他成了一位知名企业家。\_\_年的\_\_x起步，今日的\_\_能够说已经成为了中国企业家的“教父”，万科也成为了一个优秀的企业、卓越的企业、一个有伟大梦想的企业。从万科的经历能够总结一点，就是一个企业要有梦想、有信念，这样才能从小做大，从弱做强。

有着悠久和光荣的历史，拥有国内多个举足轻重的产业，现今已经成为国企的典范，其企业文化和价值品牌已经成为企业发展和赢利的巨大财富。而化工园电厂作为华润电力的一员，自身在热电联产方面拥有得天独厚的优势，还有着持续发展的后劲和核心竞争力，如何增光添彩?如何将我们的企业做好做强?如果规划好我们企业的今生来世?我想首先要明确我们的梦想是什么。项目的梦想除了要回馈股东和社会、与员工共同成长外，我想她还应当是中国金字招牌，是中国最好、世界一流的企业。

企业有企业的梦想，每个人也有每个人的梦想。说起梦想，我们的员工首先就要想到在自我在企业的梦想是什么?有的说是有个满意的收入，有的说是要有个体面的职位，有的说还需要有个和谐的工作环境，往深点说，是要实现自我人生的价值，成就个人的发展，等等，但归根结底，只要你是化工园电厂的一员，你就要关注我们企业的梦想，并为之奋斗，在实现企业梦想的过程中，去实现自我的人生价值，实现自我人生的梦想。

二、勇于行动，做一个有性格的企业

梦想很重要，但勇敢而自信地开始行动更重要。如果没有实际行动，只是在心目中描绘蓝图，只是把目标挂在嘴边，那么梦想就只能是天边美丽的彩霞。仅有肯踏实地行动，才能成就梦想。

《为学》中讲了这样一个故事传说，说蜀地有两个和尚，一个贫穷，一个富有。

穷和尚问富和尚：“我要去南海，怎样样?”富和尚说：“你凭着什么去呀?”穷和尚说：“我有一个盛水的瓶子和一个盛饭的钵就足够了。”富和尚说：“我几年来一向想雇船沿着长江往下游走，还没去成呢。你凭着什么去呀?”

到了第二年，穷和尚从南海回来，把事情告诉了富和尚，富和尚露出了惭愧的神色。

古时候，西边的蜀地距离南海十分遥远，有钱的和尚不能到，没有钱的和尚却能够到。这个故事传说让我们懂得，天下的事虽然有困难和容易的区别，但只要去做，困难的事也变容易了;如果不做，容易的事也会变得困难。

联想我们在现实工作和生活中，总有那么一小部分人，无论企业变与不变，他总是怨天尤人;无论时间过去十年还是二十年，他总还是怨天尤人。很少看到他去努力改变那个在他眼中的不足，我相信他也有梦想，可是为什么不把埋怨化为行动呢?站在岸上永远也学不会游泳。

说一尺，不如行一寸，先行动起来，在行动中去检验，去完善。在这个世界上，想成功没有别的途径，仅有行动才是到达目标的惟一途径。我们能把握的也仅有此刻，与其等待，不如行动。

勇于行动并不是鲁莽行事，而是遵循客观规律、同时要有担当、敢去闯。古人云：业精于勤而荒于嬉。这个“勤”，放在一个企业，必须程度上代表着行动力，它不仅仅是员工的工作加班、领导的身先士卒，它还应当是有个严谨细致的工作制度，有个精益求精的工作作风，而“嬉”则代表着随意、散漫和无序。我想，规范和精益也正是当下我们化工园工作行动中最需要的两个要素。

\_\_年，我们公司面临着建厂以来最有利的外部环境，我期望我们能从安全管理开始行动，用足规范和精益这两个元素，让这两个元素贯穿安全、环保、生产、经营、发展各项工作，打造我们化工园项目强大的执行力，构成化工园特有的管理性格，而性格决定命运。

三、坚持坚韧，做一个有韧劲的企业

有了梦想，重在行动，但行动贵在坚持。坚持坚韧，它是一种长力、耐力。应对困难，我们要不妥协，不退步，不轻言放弃，要提倡“靠认真做好事情，靠韧劲做完事情，靠气魄做大事情。”古人云：锲而舍之，朽木不折;锲而不舍，金石可镂”，一个公司往往由于韧劲的暗里作用，使很多艰难险阻都一一被降服。有时韧劲就那么稍逊一筹，挖井人放弃了最终一掀的挖掘，却不知那苦苦寻求的汩汩泉水就在他的脚底下。所以，不少企业，在取得了偶尔成功之后，皆因缺少韧劲和后劲，最终一一被无情的甩到背后，乃至归于破产、淘汰。

未来，来自电力行业的竞争会更为激烈，来自煤炭上游企业的压力会更强烈，来自热力用户的要求会更为严格，企业外部环境的变化也更为迅捷而多变，并且企业发展的特定阶段也不可避免地存在文化磨合、模式变更等问题，化工园在安全、对外协调、公司发展、经营业绩上随时可能面临着难以预见的困难和复杂局面，我们仅有认真分析形势，勇于行动，坚持坚韧，去突破，去奋斗，去逾越。\_\_年，我们必须要在安全、环保、经营、发展上创造佳绩。

各位同仁，新的一年，让我们以服务园区、回馈股东和社会为梦想，以精益管理、规范管理为行动指南，进一步加强安全管理，提高环保节能水平，规范和细化基础管理，贯彻落实华润先进文化，优化人力资源配置，坚持坚韧，攻坚克难，努力实现公司经营效益、规模发展、组织本事、企业文化的新超越。我衷心期待，公司在梦想中成长，在行动中完美，在坚持中超越，她的明天必须会更辉煌!

最终，祝各位领导、全体员工及家属新春欢乐!幸福安康!

多谢大家!

**分钟员工演讲稿篇三**

各位领导，各位工友：

大家好！

今天我演讲的题目是注重安全，珍爱生命。

朋友，试想一下，当你离开家前去工作的时候，心中是否会想到要注意安全？当你在车间操作机器的时候，你是否惦记着安全？当你违章指挥，违章操作的时候，是否会想到你的不安全行为会带来多么严重的后果？当你因为不注意安全而有所闪失的时候，你能否想到你的家人要承受多大的痛苦！安全——多么简单的一个词语，可是它却显得那么的沉重。

安全也是一个古老的话题，从我们出生时候起，它便时刻与我们相伴，有了它，我们才能茁壮快乐的成长，有了它，我们才能做我们喜欢的事，实现我们的理想与价值。可是说了这么多，安全到底是什么呢？安全是一种态度。它着重与你在心里对它的重视程度。钢铁生产行业被中国列为十大高危行业之一，在钢铁行业工作的我们更应该时刻将安全放在首位，“安全第一，预防为主，综合治理”这就是我们的态度。安全对于我们来说至关重要，我们不能只把“安全第一”停在口头上，挂在墙壁上，而是实实在在要把“要我安全，我要安全”转化成“我会安全”的行动。只有从心理上重视它，行动上执行它，我们才能避免危险。安全是一种责任。责任是一种要求、一种义务、一种保持企业持续稳步发展的庄重使命。因为有责任，我们才可以从不断变换的安全问题上积累进步的经验。细细体会各项处罚措施，这些看似繁琐、苛刻、不近人情的制度条款，这不正是企业对员工负责任的一种体现吗？不正是对员工生命健康保护的重要举措吗？安全也是一种财富。如果大家回过头去，把以前在咱们钢厂发生事故粗略的算一下的话，就不难发现，每一次事故都伴随着或多或少的财产损失，有些甚至是巨额损失。可能你会说，钢厂又不是我家的，损失不损失我不在乎，就算你不在乎，可是你在乎不在乎每一次事故给自己带来的损失，轻则花费巨额医药费，重则可能导致家庭失去的经济来源，因此，从这个角度考虑，我们安全就是一笔巨大的财富。

安全又是一种文化。文化是一个社会、一个国家、一个民族、一个时代普遍认同并追求的价值观和行为准则，是生活方式的理性表达。重视安全、珍爱生命，是先进文化的体现；忽视安全，轻视生命，是落后文化的表现。一种文化的形成，要靠全社会的努力。生产区内大量的安全警示语、标示牌就是一种文化，全体员工应认真学习安全文化，提高安全意识。安全更是一种爱。每个人背后都有家庭，都有父母，现在有或者总要有妻儿，从我们走出家门去工作开始，咱们的身上都背负着他们深深的爱。咱们是父母的心肝，是孩子的靠山，是家庭的脊梁，是妻子的天。因此，当侥幸心理闪现、麻痹思想抬头时，请想一想，夫妇双鬓的白发、妻子牵挂的眼神、孩子在你怀里撒娇时可爱的笑脸。人的生命只有一次，注重安全，珍爱生命是我们应享的权利，也是我们应该履行的义务。人生在世，每一个都希望快乐的生活，每一个家庭都渴望幸福美满，每一个企业都愿兴旺发达，而这一切都离不开安全，安全是企业发展的永恒主题，是关乎我们生命安全的头号大事。离开了安全就谈不上企业稳定繁荣的发展，更谈不上企业职工幸福美满的生活。然而，由于我们的安全理念没有深入人心，部分员工不重视安全、不讲安全、不懂安全，在工作中存在侥幸心理，安全操作规范得不到有效执行，以及违章指挥违章操作等原因，安全事故依然在我们身边发生着，吞噬着我们的生命，毁灭着我们的幸福。前车之鉴，后车之师。面对一幕幕在我们身边发生的悲剧，除了惋惜，我们更应该从中吸取教训，反省工作中存在的问题。化悲痛位力量，化悲痛为我们心中时刻铭记的安全意识。

注重安全，珍爱生命并不是一句口号，它需要我们切切实实的行动。在企业生产中，事故产生的原因总的来说为人的不安全行为和物的不安全状态。因此，要保证员工人身安全和企业稳定的发展，就要着重从这两方面来抓。

在人员方面，首先要加强安全思想教育，提高企业全员安全意识。思想是行动的先导，因此在日常工作中要坚持安全理论知识学习，夯实安全理论基础，不断提高员工队伍的安全专业素质，强化员工预防安全事故的相关知识。树立科学的安全观，切实打牢员工队伍的思想根基，坚决杜绝影响企业安全生产的六种不健康心理。其次要强化安全生产管理，要求严格执行“确认制”。俗话说，无规矩不成方圆。除了提高员工的安全意识，企业严格的管理制度也是必不可少的。在生产中要加强对违章违纪的考核力度，坚决杜绝“三违”。要求员工严格执行确认制，定期开展批评与自我批评活动，从思想和行为上贯彻安全。

针对物的不安全状态，要加强现场安全隐患的检查和整改力度，对危险性较大的特种设备和重要安全附件按照国家标准要求定期检查和检验，定期对区域危险源进行辨识，对较难整改的隐患进行安全技术改造。

总之，安全是个人的幸福、家庭的稳定、企业的发展和效益的重要保障。皮之不存，毛将焉附。没有了安全，其他的一切都无从谈起。古人曾说，勿以善小而不为，勿以恶小而为之。这句话在我们这里同样适用。一个不起眼的规范行为可能保证长久的平安，而一个不起眼的不规范行为也可能导致重大事故的发生。

**分钟员工演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位同事，大家好!

今天我有幸作为公司的员工代表上台发言，与各位同事一起分享\_\_年度的工作成绩，我感到非常的荣幸和高兴。\_\_年，我们大家在工作中都取得了一定的成绩，这不但得益于我们公司各位同事的支持与默契配合，更得益于公司优良的团队氛围和全新的管理感理念对我们的熏陶。在这里，我要真诚地向各位果断决策的领导，向各位为公司勤勉服务的同事致以深深的敬意。

众所周知，\_\_年对于我们洛阳\_\_眼镜连锁有限公司有着重要的意义，作为一名公司员工，在具体的工作岗位上亲眼目睹了公司在一年来的巨大变化，并从内心深处为公司的快速发展而骄傲。

\_\_眼镜连锁作为一家以眼镜零售为核心的连锁公司，零售市场是我们的生命线，同时也是检验企业运营实力的唯一标准。事实上，随着市场竞争日趋激烈，眼镜零售行业出现连锁发展，广告战、价格战有的已偏离了行业发展规律。眼镜行业不同于其他零售业，它属于视光学应用领域，是满足人们矫正视力需求的行业，从业人员的专业素养和设备投入直接影响着人们的视力健康，而过度竞争势必影响眼镜行业的健康发展。因此公司品牌定位的国际化、专业化、时尚化，正是顺应了时代的发展需求。这一切都向社会、向市场证明了\_\_眼镜连锁公司的运营实力和前瞻性决策能力。

有容乃大，无滞则华。要在激烈的行业竞争中占有一席之地，就必须随时保持一种健康的学习和竞争状态。之所以公司一直在发展壮大，就是因为整体的运营比市场快一拍，而作为员工至少应该跟上公司的运营层面，随之提升自身的综合素质和专业技能。

今天，\_\_眼镜连锁公司上下济济一堂，其乐溶溶，共同分享着岁末成功的喜悦，共同体味着新年新景的快乐。在我们的心里，敬业，诚信，进取，创造成为唯一的信念，无私奉献，稳健务实，追求完美是唯一的目标，勤勉尽责，努力学习，追求上进更应在我们的每一件工作当中得到具体落实。

古人云：上下同欲者胜。展望新年，公司上上下下同心同德，心往一处想，劲往一处使，我们有理由相信，\_\_因为有我们更强大，我们因为\_\_更骄傲。

谢谢大家!

**分钟员工演讲稿篇五**

各位大家现在好！（好）yes！

今天我将与大家一起分享《创造你的未来，设定和达成目标的新方法》好不好。那现在开始吧！今天这个话题，我们将给到一些实用、有效的练习，监督你真正去做，我会引导你的心灵，集中你所有的精力，所以现在从始不要去想那些无关的事情。

我想请问下大家，你的人生目标是什么？比如你想挣多少钱？想开多少份户？有多少入金？等等。事实上刚才有人说我要（。。。。。。）我想说这不可能，我问这位帅哥，你有过计划没有？有没有给自己制造压力？你的动力源在哪里？请现在回答我。 （好，很棒）那今天我来帮助你去实现个目标好不好？（好）

现在请大家用1分钟的时间回到自己的坐位，拿出你的笔记本翻到空白页。现在我要你随意发挥自己的脑子思维，想象并在日记本上写下《个人成长的目标、如业绩方面、人脉方面、物质方面》，给你们5分钟时间：要快，比如：你想成为什么样的人？你要什么？生涯规划是什么？3年、5年、10年、或者20年你将改变什么？想去什么地方旅游。当你写的时候，你想得到什么样的情绪？交什么样的朋友？需要什么样的家庭？想与什么样的人共事？是否想成为销售冠军？我的个人收入是多少？想开多少份户？入多少金？交多少位客户？邀约多少人进呱呱？反正自己想怎么写就怎么写？你的价值观是什么？加多少好友？好，时间到（停下）太好了！太棒了！我们现在是不是列出了很多目标呢？（是）实在太棒了。现在请你在刚才写下的目标后面填上你计划什么时候去完成它？比如：1年内完成在后面写1，2年内完成在后面写2目标没有期限，永远也不会实现。

现在请选择强有力的业绩3个目标，并写出来你将1年内要完成它的理由，坚决完成的理由，现在你写下3个你明年去完成的目标。

好！（停）你已经列下了物质目标，你写了很多，你是否觉得很好玩，甚至你会说：“说得容易”是的，确实很难，但我会要求你按你上面所写的《个人成长目标》一步一步去实现它。我要你按顺序（按部就班）去行动。去写下你承诺的目标，1个月、1年、3年、5年完成的目标。当我们写下这些目标后，事实上我也不知道合不合理。到了期限也不知道能不能实现，重要的是你也不知道怎么去完成这些目标或者看时间够不够，可是你是否要坚定的去完成它，你承诺越多，你就能够越早完成目标。

好了，到现在为止。觉得对自己有所帮助或有点觉悟的，请举手示意一下。好，手放下!

更好更大的目标，并回头去探讨它们或是找到更好的理由。如果你已清楚自己的想法，你就拥有达到目标的途径了。当然，你会以这几个目标为持之以恒的基本导向。你更会每天去检测完成他们的程度，你会把这几个目标写在日记本或者写在很显眼、很容易看到的地方。这样你就有了工作的热情和动力，这样好不好（好）。 现在我要你们马上行动，在没有完成它之前，决不要轻意放弃它。如果你的目标里有，我要开户、入金，那么从现在开始你得拿起电话或打开qq对你的客户说出你让他开户的理由。为什么要他开户，对不对（对）。你会使出你的浑身解数，充分利用你的说服能力和你潜意识能力让客户开户。如果你的目标是拿高薪或买辆车什么的，那么也请你拿起你的电话或打开电脑与你的客户沟通，是不是（是）。所以今天将是你人生的一个转折点，是你最忙碌的一天，也是你梦想的开启。

要马上去做!我要你享受你工作的压力和乐趣，保持竞争和热情，你将会在我这里学到从来没有听过的秘密。谢谢！

**分钟员工演讲稿篇六**

记得一位名人曾经说过：“生活就是一面镜子，你笑他也笑，你哭他也哭。”你感恩生活，生活将给予你灿烂的阳光;你不感恩，只知一味地怨天尤人，最终可能一无所有!

多一份理解，多一份信任，多一份关怀。生活告诉我们要时时怀有一颗感恩的心。怀着一颗感恩的心才更懂得尊重，尊重生命、尊重劳动、尊重创造。怀着感恩的心，一代伟人邓小平在古稀之年说：“我是中国人民的儿子，我深深的爱着我的祖国和人民!”怀着感恩的心，诗人艾青在他的诗中写到：“为什么我的眼中饱含泪水，因为我对这片土地爱的深沉。”作为百大员工，我们更应懂得感恩企业，感恩顾客，感恩社会。

我们不能忘记，没有企业的发展，哪有小家的幸福，没有企业的辉煌，哪有事业的成就。企业与我们紧密相连，我们汇聚与此，不能仅限于把它当作谋生的手段，而更多的是以感恩的态度去面对它。服从领导，听从指挥，用感恩的心去消除与上级的对立关系，刻尽职守，无私奉献，用感恩的心去化解工作中的消极怠工，麻痹大意。顾大舍小，弃利取义，用感恩的心把企业的利益放在最前线。

作为百大人我们要饮水思源，善待工作。用感恩的心去善等每天光临的顾客，怀着感恩的心去服务社会，做感恩的事来回馈企业。这样才更能体会出自身的价值。我们的工作很平凡，但有时候伟大正寓于平凡之中。在这个平凡的服务岗位上，却涌现出许多感人的事迹，展示出我们百大人不平凡的青春风采。

来自百货家电商场的普通员工原伟，是艾普保险柜厂家的促销员，记得有一次有人打电话来咨询保险柜，原伟接过电话之后，详细地向顾客介绍了各种保险柜的型号、功能及使用特点。但顾客并不是热衷于这些问题，好像另有隐情，原伟说：“您有什么难处能告诉我吗?看我能不能帮您”。原来这位顾客的保险柜是从外地买来的，回来之后也没有详细地阅读说明书，就把密码给改了，而现在密码又忘了，打不开了，要是把保险柜送回原来的购买的地方，实在是太麻烦了，情急之下，想起了百货大楼也有相同的保险柜，抱着试试着的态度拨通了这个电话。下班之后，原伟马上赶到了这位顾客的家中，在仔细地排查了多种情况之后，靠着他过硬的业务知识和娴熟的业务技巧，调试好密码锁，锁打开了。一家人非常的高兴，并请原伟吃饭表达谢意，而原伟婉言谢绝了，顾客只知道他的名字叫原伟，急顾客之所急，想顾客之所想，方得顾客这心。原伟说：“我是一名下岗职工，是企业给了我再就业的机会，我珍惜这份工作，我要服务好我的每一位顾客。”没有豪言壮语，没有惊天动地的事，只有一颗感恩的心，融入生活中的每一个角落。

让我们看来看一封感谢信，信中是这样写到:尊敬的百大领导您们好，我怀着激动而感慨的心情，向您们讲述百大员工赵小蕊拾金不昧的感人事迹。昨天傍晚我外出办事，回到家之后，我才发现手提包不见了，当时我焦急万分，急忙原路返回寻找，正当我焦头烂额寻找无望的时候，一个电话告诉我，我的提包在百大艺苑连锁办公室里，我火速赶到那儿，拿着失而复得的提包，感激之情无法用语言来表达，包里有一张存折和四万元的现金，一分都没有少，我握着这位好心人手，并拿出500元钱，表达我的谢意，可她只是笑笑说，没什么的，这是我应该做的，一句朴素的话语感动了在场所有的人，经过我再三恳求，办公室的人员告诉我他叫赵小蕊。赵小蕊这种做了好事不留名，不图回报的高尚品质，值得我们每个人去学习，百大有这样优秀的员工，是百大的荣耀，更是顾客的幸运。像这样的感人事迹在百大还有很多很多，正是因为有这些百大员工心存感恩的去帮助别人，才会赢得顾记得一位名人曾经说过：“生活就是一面镜子，你笑他也笑，你哭他也哭。”你感恩生活，生活将给予你灿烂的阳光;你不感恩，只知一味地怨天尤人，最终可能一无所有!

-->[\_TAG\_h3]分钟员工演讲稿篇七

家庭，事业、梦想、友情、健康、人生、人际纠纷，无一不是我们每一天都需要思考的。即使今日不应对，明天，后天，将来不知什么时候也不得不应对，所以，我们不得不去认真思考。

古人说，“凡事预则立，不预则废”，其实许多事情，没事的时候，多想想，事来了，可能就能猝然临之而不惊，否则我们天天都会有意外。意外之喜，意外之悲其实都是很会伤人的。仅有什么事情，都提前想到了，历练了一颗成熟的心，生命才会永远被自我所掌控。

说一句大白话，其实成熟心就是平常心。

以平常心，应对人生中一切的喜、乐、悲、愁，以自我的一颗平常心，去品尝生活所有的酸、甜、苦、辣，以平常心，体悟生命中全部的爱、恨、情、仇。

这大概就是生命的最高的境界了吧!

生命的最高处:当你珍惜自我的过去，满意自我的此刻，乐观自我的未来时，你就站在了生活的最高处;当你明了成功不会造就你，失败不会击垮你，平淡不会淹没你时，你就自然而然地，站在了生命的最高处。

一个有意义的生命才是真正的生命，著名作家王跃文说:“我最担心在临死之前突然找到了生命的意义，那会让我感到，以前所有的岁月都是白活了。”其实说句老实话，没有意义，就是灵魂已死，就算是活着，也可是就是行肉走尸而已。

诚然，每个人都有属于自我的人生意义，一个人必须有自我明确的人生意义，才能活出自我生命的风采。古人有“立功、立言、立德”之说，那是对有大作为的人而言的，可是，即使是一个普通人，一个平凡的人，也是能够为世界留下点什么的。穷则独善其身，达则兼济天下。一个人的本事越强，对社会做出的贡献越大，其生命的意义也就越大;(励志文章.)相反的，如果一个人，只能依靠社会的救济和别人的照顾才能活下来，这个人活着的意义和价值自然也就降低了;可是，只要他还能付出自我的爱，他的生命就有存在的意义。

天下皆知取之为取，而莫知与之为取。世人皆以取之为乐，而不知与之为人生之大乐。得到固然欢乐，付出才是人生最大的价值和欢乐。一个人仅有在想到为世界留下什么的时候，他才能找到生命的意义和方向。为世界留下什么，其实就是创造，一种属于生命的大创造。唯有创造，才能彰显生命存在的价值，才能找到短如闪电的生命的意义。创造有大有小，意义也有轻有重，但只要努力过，创造了，生命就无怨无悔;也仅有坚持去创造，生命才会充满力量，充满欢欣，充满向往完美的精神。

为世界留下什么，就是为这个世界付出，就是向社会的奉献，人生的最高价值，就在于奉献。创造使世界丰富，而奉献才能让心灵美丽。对你的家人、朋友和所有人，付出你的爱和力量，爱是粘合剂，一个人仅有带着对别人的爱，才能实现和别人最好的合作，才能实现自我的创造和奉献。

一个人带着爱走向社会，仅有在社会中，才能体现自我的生命价值和意义。人入社会，宛如泡茶;一把干枯的茶叶，撒在沸腾的水中，茶叶一片、一片地舒展，在水里升腾和飘拂，变得美丽而轻盈，而水，也因为茶香而变得芬芳可口，这是茶和水的互相成全。

就好比，一个人利益他人，服务社会，在社会上有所作为，社会也将给予相应的回馈，这是人和社会的相互成全。所以，当你为了追求一种有意义的社会梦想，对身边的人，对社会上的所有的人付出爱，奉献你的智慧和力量，这就是你存在的意义和价值。而当你以最丰美的姿态展示自我最广大的生命意义时，你就达成了合乎天地大道的最高的人生境界。

**分钟员工演讲稿篇八**

尊敬的领导、各位同仁：

你们好!

我是xxx，此次有幸能得到这次晋升的机会，我首先要感谢的是我的领导们，是领导在工作中倾力的教导和培养，才有了我如今的进步，才能得到如今晋升的机会。其次是我的父母，他们尽管在工作中不能给我什么帮助，但他们给了我良好的教育，让我有一颗积极向上的心!并且在生活中，也给予了我众多的鼓励和支持。还有那些在我身边帮助过我，让我得以成长的同事们!与你们的交流，让我了自己的不足，并且你们的陪伴，是我成长道路上最好的助力!

我能得到如今的成果，都是多亏了在生活和工作中能得到大家的帮助和鼓励。你们是我成长中必不可少的因素，也是我最感谢的人。我真的非常谢谢大家!

回顾我来到xxx公司的x年零x个月，我还记得自己最开始来到这里的时候。自己还只是一名刚刚毕业的应届生。在工作中，我既没有多少经验，也没有多少能力。几乎就是一片空白的来到了这个岗位。但俗话说的好：“正因为什么都没有，所以我们才有无限的可能。”在工作中，我保持一颗严谨且积极的心，在工作中学习知识，学习技巧。一步步的锻炼自己，终于让自己成长到了能够顺利的完成工作的地步!

但这并不是终点，而我也才是在那时才发现，能将现在的`工作做好，不过是到达了前进的起点!在后来的道路上，我进一步的改进自己，反思自己，并在空闲的时间里，了解了更多关于工作有关的事情，无论是新的政策还是方法，我都会积极的去了解，去涉猎。并且在领导的指点下，终于对自己的工作有了更大的突破!这样，才有了我现在的成绩!

过去，我也只是一名普通的员工，但我如今却有了这样的成绩。尽管有了领导和同事们的帮助，但其实我们每个人获得的帮助也并不少。只要大家都能在工作中正视自己的决心，直视自己的目标。敢于向前，乐于向前，我相信大家在今后也同样能得到更好的成绩!

但如今的我，其实也不过只是到了一个全新的起点而已，我会继续前进，继续努力，并未自己定下今后的目标!在此，我也的祝愿xxx公司以及各位领导和同事们，在今后工作顺利，家庭幸福!让我们一起步步高升!

谢谢大家!

**分钟员工演讲稿篇九**

各位亲爱的、可爱的、挚爱的伙伴们，大家早上好!

好，各位，今天我给大家带来的演讲主题是“如何成为销售冠军”。好，谢谢各位，在今天我们的交谈当中呢，我即将结合我个人的成长经历包括我个人实战的成功销售案例，彻底向大家分享：我是如何可以在“群梦胜”创业销售团队业绩持续半年成为第一名的秘诀、策略和技巧;而且还可以向大家分享到如何打破我们总公司销售记录，如何打破行业销售记录背后所有感人的故事，这样好还是不好?!谢谢。

那么各位亲爱的朋友们，我呢，出生在一个非常平凡的家庭，我的爸爸妈妈都是很本分的人，我的头上呢还有姐姐。各位，对于一个并不富裕的家庭去供养两个大学生，会不会好吃力呢?所以当我上大学的第一天，我就告诉我自己：我一定要靠我自己获取更多的财富!

各位，当我毕业的第一份工作不是销售，也就是我现在的工作，销售是我的第二份工作，我喜欢这份兼职，话虽兼职，在坐的理事会都知道我对“群梦胜”付出的要远远超出我的正常工作时间要多得多，当我的同事在“植物大战僵尸”“cf”时，而我还在去某某地的车上。为什么呢?南华大学学生会主席告诉我一个非常棒的观念。他说，在这个世界上，一个人的推销水平的高低，说服能力的高低，直接影响到他未来生活水平的高低。各位你们承认吗?他告诉我，在这个世界上80%以上的企业家老板基本上都是开着车的大业务员，对吗?各位。所以各位，现在很多人出来做销售，无论是什么文凭什么文化都可以，这是一个充满挑战力的工作，但是我了解到的朋友很多还是在半路夭折了!知道为什么吗?因为销售业务员应该具备的第一点他都还没有做到，这一点是哪一点呢?等您做成功了您就知道是那一点了，我个人认为这一点每一个人的都不一样。推销需要技巧，刚开始做的时候我不懂得什么推销的技巧，因为我是业余的，我只知道哪里有食物我就往哪里飞，哪怕哪里有陷阱等着我我也觉察不到，但是我拥有一流的态度。我每天从早上7点一直工作到晚上1点，喜欢晚睡的朋友都知道这一点。我觉得我是在珍惜我的青春，刚开始每一天见人就问，见门就敲。有时候，拜访整栋写字大楼，警卫追的我满楼跑，到了晚上的时候，我有效的心灵遭受到无比的摧残，我的伙伴们都在回家看电视、休息、娱乐的时候，我还在外面陌生拜访。各位，当时我只有一个目标，我要成为跨出去。各位，要成为第一名，目标民故而就是力量，是还是不是?是!各位，当我做销售的时候，苦兮兮的做，做到瓶颈的时候，我终于有幸参加到王强生王老师的课程。

各位，但当我走进no、1级的课堂，我的生命，我的梦想，彻底的开始起飞。各位，上了王老师的课程，我的业绩在短短的两个星期的时间里，迅速的提升为公司兼职第一。上完课程我的人际关系越来越好，自信心急速提升。而且，当我全方位提升的时候，我告诉我自己，孔垂留假如可以选择很年轻就很成功，千万不要选择年老了才成功。我告诉我自己，一定要在最短的时间去学习全世界最棒的方法，去结交最棒的朋友，去做最对的事情，得到最对的结果。各位，当我做了这个决定的时候，我第一时间了解到王老师在昆明所有的行程，我告诉我自己：只要以后在昆明有任何的课程，不论在那个区，不论多远的距离，不论要我付出多大的代价，我孔垂留都要毫无接口的主现在课程现场。因为我深深的相信，一个可以27岁成为上亿富翁的人，一定可以交给我在25、6岁的时候成为百万富翁或者是千万富翁，是还是不是?我深深的相信王老师两年打破5项中国销售记录，我向他学习所有只是精华，至少也可以帮我在这个地盘或者几年当中，破一个中国销售记录。如果没有破到，破一个西南地区的也可以，是还是不是?我深深的相信，王老师有六项多元化的企业，他每个月带领团队，达成目标，超越目标。我想一个人要想大成功，一定要成为领导者。各位真正的领导者，就要学习世界级的领导，是还是不是?所以各位，就是这样深深相信的力量，让我在短短几年时间里，以后可以全国各地的追随着王老师去学习成功学，而且彻底的实践成功学。那么，各位，我站在这里，要发自己肺腑的告诉大家，一个人大成功最重要的观念就是世界级的教练可以让我们的梦想彻底的开始起飞。

各位，请拿笔和本记下来。成为销售冠军的的第一大秘诀就是：强烈的企图心(也可以说是野心，我初中的时候就看《狼图腾》这样类型的书)，没有看过的同学去看一下，它会使自己提前明白很多东西。

各位，当时三十多位选手每个人的业绩都是保密的，不知道每个人是多少，在这种情况下，每天要全力以赴，全力以赴，全力以赴。各位，到最后一天下午的时候，我在想，零售，一对一比较慢，一对多可能比较快。然后我找到一张名片，是昆明蓝月亮数码产品公司的一个李经理的名片。我打电话过去，我说李经理您好，我是孔垂留，我们在某某场合有见过，我刚刚呢在云南大学参加王老师的面试会，所以有很多最新的咨询，还有一些和好的光碟送给您，作为礼物，我们几个朋友坐下来一起聊聊天，和您学习一下好不好?当时呢这个李经理没有拒绝我，为什么呢?因为我又给她带礼物，各位，陈老师告诉我们：有礼走遍天下，对吗各位?当时我说，李经理，你身边有没有跟你同等级的经历的朋友一起带过来，我们几个人比较有气氛，这样好吗?这个李经理也没拒绝我。他说没问题，我带他们几个一起来。我说，那每个人都有礼物。各位当时，我约见在我们的一个北京路的韩国料理餐厅，很浪漫，很温馨的一个餐厅。四个经理坐下来，我带着我们团队的坐在他们的对面，跟他们边聊他们边吃。我点了一大桌非常丰盛的晚餐。各位，当他们吃的最快乐的时候，我从头到尾都在那里讲话。那么，当我讲的也是最快乐的时候，有一个经理发出了购买信号。他说，小垂留，这个课程真的不错诶。各位，当我们的顾客发出购买信号的时候，我们要不要立刻close?要不要?要!各位，当时呢，我说，太棒了!我说李经理你认为这个课程不错对吗?他说是的，我觉得不错。我们几个人都要去感受一下才行，那几个经理呢吃了别人的晚餐，不得不应付一下，是是是是。各位在这种情况下我立刻的握手，跟每一个人说，恭喜你恭喜你恭喜你把握了这个机会。各位，当物品我了受之后，我知道了，每个人的收拾这个样子的，像死鱼手一样。各位，真正的我发现他们没有他自内心的要去参加课程而是敷衍我一小下。各位在这种情况下我要不要放弃呢?不要，各位大家知道一句话叫做：狗急了要怎么样?跳墙!各位当时没有墙，我真的很急，因为是最后一天挑战了。各位，当时我立刻跳到我做的凳子上，我站在餐厅的凳子上，在那里一定要，这个课程有多棒，有多好，我在那里一定要。各位，我一边讲眼泪一边往外喷啊。当时在西餐厅哦。很浪漫的情侣在哪里，温柔、浪漫的地方，一个大疯子在那里喊一定要，有多好。各位当时几个服务员已经停止工作了端着餐盘在那里看我，当时据说打击还比较严重。然后有几个小弟弟还办过凳子来一起听。各位，到现在为止，我都不知道当时我讲了什么。

但是，你们知道什么样的结果发生了吗?就是那个李经理，他也站到凳子上，抱着我，他说小垂留，你的态度真正的激励了我，加入我做数码销售的有像你这样坚持到底，不怕拒绝的态度，我所有的团队当中每一个人都像你这样，有强烈的企图心，一定要的决心，我的团队早就发达了。他说小垂留，我买你的态度!各位当时三个经理也都站了起来，他们都含着眼泪说：小垂留，我有生以来您是我在昆明见过的最疯狂的推销员，最相信自己产品的推销员就是你了。他说我们虽然经济上有一些问题，但是我们可以好好的商量。在他们几个的领导鼓励下我答应他们创建了价值30多万现在的“群梦胜”创业销售团队，接下来我想办法借钱、凑钱，就是我们现在的理事会前2位加入者，我们三人共凑到11万，从朋友那里买进华硕和宏基一共20台不同型号的笔记本和一些电脑配置。接下来就是我们社团内部大家都知道的销售路线和战略方针。后来又有人向我们投资，知道现在理事会平均年龄23.5岁掌握我们赖以生存的34万人民币!还有40位大学生的生活自理费。

接下来是我们的实战经验：

客户：很忙、没时间

你可以这样回答：

(1)恭维——您真忙，企业效益一定很好，我过半小时再打给您。

(2)找第二负责人——您很忙，这点小事就没必要麻烦您了，您安排个相关负责人我们先谈一下，再给您汇报吧。

(3)顺水推舟——那您现在在忙什么呀……促销吗?我可以给你提个建议。

(4)直截了当——我认为这事对你们很重要啊，您抽个时间，我们谈一下吧

客户：没效果

你可以这样回答：

(1)做了多久呢?……时间太短了，所以没效果。

(2)你在什么地方做?网页当然效果不大了，它的局限太多了。

(3)分析没效果原因——是因为没有做推广。

(4)网络肯定是有效果的，资源这么大，上网的人这么多，做网络广告的企业太多了。关键是要怎么做，在什么地方做，做什么业务。

客户：你给我发传真吧。

你可以这样回答：

(1)资料是彩色的，发传真不清楚。

(2)要传真的资料太多了，还是我过来一趟当面讲讲吧，这样更清楚，花不了多少时间，还能演示给你看。

客户：没计划、没预算

你可以这样回答：

(1)以退为进——没关系，先了解以一下，等下次有了预算时在做。网络业务性价比高，了解以后您做出来的计划会更专业的。

(2)以时间来压他——这么好的推广位置过几天就没有了，等不到你们的预算。这名称太好了，必须注册一下，金额又不是很大，不必要预算。

我们明年就要开始收制作费了。

客户：不感兴趣

你可以这样说：

(1)您的客户对我们的产品感兴趣，您需要我们的产品服务客户。

(2)您对我们的服务不感兴趣没关系，关键是您的客户对我们的服务感兴趣，因此您需要我们的服务。”

(3)我们的产品是给您的客户使用，而不是给您使用。

客户：有需要会和你联系的

你可以这样说：

(1)您可能比较忙，不见得记得，到时我会打电话提醒你的。

(2)我明天正好要去拜访客户，在你那边。顺便也拜访一你。

(3)下周我们有一个促销活动，到时我再通知你。

客户：电话询价

你可以这样说：

(1)我们的服务从几百到几千都有，关键是看你的需求和预算，见面谈比较清楚。

(2)

电话营销如何过秘书关话术

电话行销话术过秘书关话术

——××小姐您好!请问是××公司吗?

(是的)

——因为我要寄一份非常重要的资料给总经理，请问贵公司地址是…，小姐，你的声音真好听，你平时一定非常喜欢唱歌吧!

——我姓x，叫，怎么称呼您?(停顿，等回答)

——非常感谢您的配合，请问总经理现在在吗?

(如果在)

——请帮我接总经理。

(正在开会或说没空)

——对不起，因为这是非常重要的事情，所以我必须直接和总经理联络，请小姐配合!

(依然阻拦)

——××小姐，××总的会议大概还需要多久结束?

(不知道)

——××小姐，你工作的态度这么好(工作这么认真仔细/这么负责任)，怪不得你们总经理这么看重你!我等半个小时后会再打电话过来，再次感谢你的配合。

以课程为产品电话行销实例

一、1、[我要考虑一下]

——谢谢你的考虑，那我下周一晚一点给你打电话还是周二上午比较好?

电话行销鲍威尔成交法：

——拖延一项决定比一个错误的决定浪费更多的人力和金钱，我们今天讨论的就是一项决定对吗?明天将跟现在一样。如果你决定来上课可以改变你一生，学到智慧------(说明对他的种种好处，卖好处不要卖成分)。

总结了一些电脑销售技巧供大家分享，有不足之处请大家补充!

一、迎客一句话：

长城家用产品全线升级打折，正在促销热卖，现在买还可以参加各种优惠活动，中奖百分百，还可能获得香港迪斯尼旅游机会，随便那一款，我来帮您选。

二、需求5问问需求：

1、一问谁来用，定位主用户

1、主要是您自己用吗?【对于二三十岁的年轻人】

2、主要是给孩子用?【对于接近四五十岁的中年人，一般都领着孩子】

2、二问会干啥，掌握熟练度

1、您现在用的电脑啥配置?【对于一些看起来知识层面较高的客户】

3、三问想干啥，抓住主应用

2、除了孩子学习用，您还有什么其他方面的使用需求吗?

4、四问价取向，够用或超前

1、您希望电脑配置功能够用就好、还是超前一些?

5、五要善总结，用户来确认

1、您除了….几点外还有什么别的需求吗?

三、p4液晶推介一句话话术：

现在买p4液晶电脑最值，液晶电脑辐射低，对健康有好处，现在大家越来越重视健康了，还是买一台液晶电脑划算。长城电脑全线采用a级屏液晶，现在好多品牌都采用b级或c级的，b级和c级是a级的淘汰后的次品，在显示效果和寿命上都有问题，现在用b级的价格就能享受a级的品质，液晶电脑在大城市的普及率也很高。并且，p4才是电脑的主流配置。

四、64位cpu推介一句话话术：

电脑马上就全部64位了，速度理论上是32位的2倍，性能大大加强。就好比汽车的发动机，用16缸发动机的汽车肯定要比8缸发动机的汽车动力强很多!同样可以用交通来比喻64位技术，8车道高速公路和4车道普通公路来比较，8车道的宽度大，一次通过的车流量大，因此车的速度也随之加快，节省了大量的时间。而且马上很多硬件和软件都会为64位技术开发，现在买64位，电脑至少可以多用3年。所以还是很超值的。

五、节能认证推介一句话话术：

现在电荒这么厉害，电价估计还得涨，您买家用电器都选节能的吧?其实电脑也一样，据统计一台电脑每小时也要耗0.25度电，一天按照8小时计算下来也要2度电，比一般的冰箱、电视等都多，长城产品现在全线都通过了国家节能产品认证，一样的功能和价格，为啥不买个节能的呢，还能为自己省钱。

六、长城救护中心推介一句话话术：

七、嘉翔v新品推介一句话话术：

嘉翔v是今年刚刚推出的新品，产品外观靓丽、时尚，提供多种实用功能，如：提供长城影音中心、救护中心、杀毒软件、智能驱动等，还有创新的键盘功能键设计，是一款宽带电视液晶电脑。现在购买嘉翔v，就等于保值购买，让你的电脑可以多用2-3年，当然很划算。

八、落单3式，成交敲定

推荐买电脑不要买品牌机，买组装机好!!

\"相同的价格，相同的配置，相同的售后服务，我的价格最低，我不会说话，不会忽悠人，你坐下来喝杯水考虑一下\"

“现在市场上就我这牌子的电脑性价比最高，看看ibm，sony比这高一两千块，就花哨一些，不如我这实用”

好了!由于时间有限就给大家简单的讲到这里，在此感谢大家的参与，如果对销售行业有兴趣的毕业生或在校有意做兼职的同学请按你们手里的资料跟我们的相关人员联系，相关疑问请咨询部门负责人。

还是那句话!有才您就站出来，“群梦胜”期待您的参与，谢谢!谢谢大家。

**分钟员工演讲稿篇十**

各位领导、各位同事：

大家新年好!

值此新春佳节来临之际，很荣幸能获得劳模这个荣誉，这不但是对我个人一年来工作成绩的肯定，也是对与我一起获得表彰的全体同仁的肯定。在此，对各位领导、全体同事以及职工的认可和支持表示衷心的感谢。

过去的一年是一个不平凡的一年,吉祥煤矿乃至公司正处在调整与改革之中，正发生着深刻的变化，正逐步向正规化、规范化企业迈进。我们在李总的领导下，在全体员工同心同德，同甘共苦，并肩作战, 努力工作下，取得了一定的成绩。今天能被大家推评为劳动模范，这不但得益于公司领导的肯定与支持，还得益于在所有同事和员工的帮助与默契合作，更得益于公司优良的团队氛围和集体上下一致，积极认真的工作态度。而正是由于有这么融洽与和谐的环境，让我能在工作中投入高昂的热忱与责任，从而实现自身更大的价值。所以这份荣誉不光属于我个人，而更应属于我们公司每一位积极努力工作的成员，我们只不过是他们的代表和领奖人。

和成绩。致此，也希望来年有更多的员工能站在这个领奖台上，与我们一起分享成功的喜悦。

成绩只能代表过去，新的一年我们面临更多挑战与机遇。让我们本着“求实，勤奋，认真，负责”的工作态度，在李总和各级领导的带领下，从点滴做起，脚踏实地、齐心协力，再接再厉，为吉祥煤矿安全生产，为公司的壮大与发展继续贡献自己的微薄之力。

最后衷心地祝愿大家在新的一年里工作顺利、身体安康、阖家欢乐、万事如意!

谢谢!

**分钟员工演讲稿篇十一**

-->

各位领导、各位嘉宾、各位朋友：

大家好！

南江清秀辞旧岁，以凯歌庆新年。在各界人士的全力支持和全体员工的积极努力下，mrnj商店今天在这里举行了隆重的开业典礼，我们欢送旧年，欢度新年。在此，我谨代表公司向所有前来出席今天开幕式的领导和贵宾表示最热烈的欢迎和衷心的感谢。

我们的事业是美好的事业，是人类社会美好的事业。我们应该以给顾客最大的满意和信任为基础。他们是我们的上帝，我们的父母，我们的兄弟姐妹。不管他们来自哪里，只要他们能无怨无悔、无喜无悔地购买我们的产品，那就是我们唯一的目标。只要我们一起不懈努力，我们的事业一定会变得更大更强。专卖店将会看到芝麻开花结果。

亲爱的朋友们，从今天起，mrnj商店将充满各行各业的希望，充满客户的爱和期望，充满我们公司所有员工的理想和信念。船会起航，乘风破浪！公司未来的生存和发展离不开你的帮助和支持。希望在座的各位领导和朋友，以后多多关注我们，支持我们。你的每一次支持都会激励我们更加努力。在此，我郑重承诺，我们一定不负众望，完成使命，用优质的服务和您的大力支持回报社会。我们将以专业、敬业、团结和努力迎接新的挑战。

一切顺利！

谢谢大家！

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