

# 自我推销演讲稿(大全10篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 自我推销演讲稿篇一

大家上午好!

首先，我代表省经济和信息化委员会、省政府节能办向新闻单位朋友多年来对我省节能工作的大力支持表示衷心的感谢，对8家来山东推广高效照明产品的企业表示欢迎，对各市分管同志的努力工作表示衷心的感谢。下面我通报一下去年我省高效照明产品推广工作开展情况，并就做好今年推广工作讲几点意见。

### 一、多措并举，高效照明产品推广工作取得新突破

20xx年，在省委、省政府的坚强领导下，我们按照国家发改委等部门的要求，把节能降耗摆上更加突出位置，加快转变发展方式，推进经济结构调整，发展节能环保产业，培育循环经济，积极淘汰落后产能，提高能源利用效率。20xx年我省万元gdp能耗下降5.46%，累计完成节能目标的82.39%，连续三年国家考核为超额完成等级。

成绩的取得来之不易，得益于省委、省政府的正确领导，得益于各级各部门的艰苦努力，也得益于我们对每一项工作的扎实推进。20xx年国家下达我省的高效照明产品推广任务为450万支，我省实际推广高效照明产品748万支，超额完成了国家下达的推广任务，按中标价格销售总额达5943万元，

争取中央财政补贴2831万元，年可实现节电7.83亿千瓦时，节省电费4.62亿元，相当于减排二氧化碳78.3万吨，取得了显著的经济和环境效益。

为切实做好20xx年高效照明产品推广工作，我们召开了“山东省20xx年高效照明产品推广新闻发布会”，发布了《山东省20xx年财政补贴高效照明产品推广工作实施方案》，明确了目标任务和工作重点，重点选择照明产品使用集中，需求量大的电子、纺织等工矿企业和商场、学校、医院、政府机关等大宗用户，以及推广效率高、易于组织的大型居民社区和农村地区进行推广。根据各市的需求调查，将推广任务落实到各市，提出了工作要求，各级节能主管部门指定专人负责，切实加强领导，精心组织，周密部署，为高效照明产品推广工作奠定了坚实的组织基础。

为确保工作进度，我们及时调度各市高效照明产品推广进度情况，提高了各市对这项工作重要性的认识，并及时解决推广工作中遇到的问题，确保了推广工作的顺利有效开展。加强后期核查和监管，确保了高效照明产品真正安装到位，确保用户得到实惠。同时，将推广高效照明产品任务完成情况列入对各市节能目标责任考核内容，年底一并进行考核。向全省公开了举报电话，对弄虚作假等行为，一经核实，严肃处理。

落实高效照明产品推广向农村倾斜的要求，我们在全省农村开展了“创建高效照明产品推广示范村”活动，将高效照明产品推广与社会主义新农村建设有机结合起来，明确了工作目标和原则，争取在两年内，创建1000个“高效照明产品推广示范村”，经过努力□20xx年共创建高效照明示范村653个，在让农民享受优惠政策的同时，增强了广大农民的节能减排意识。全力推动栖霞市创建高效照明示范市活动，栖霞市是一个拥有64.23万人口的县级市，全市共推广高效照明产品94.98万支。

随着国家高效照明产品的推广，社会对高效照明产品的认同度不断增强，我省以推广工作为契机，促进高效照明产业发展。召开了推进高效照明产品发展的会议，就高效照明产品节能认证、产品标准、行业发展进行了研讨，受到企业欢迎。省政府办公厅转发了《关于加快山东省高效照明产业发展的指导意见》，为进一步促进我省高效照明产业的发展，提供了政策保障。

## 二、再接再厉，确保完成20xx年推广任务

推广使用高效照明产品是实施“十大节能工程”的重要内容，是实现节能降耗目标的一项重要举措。特别是当前，离年底仅有不到6个月的时间了，尽快完成高效照明产品推广任务，促进高效照明产品尽快发挥节能减排的效益，任务非常艰巨，意义非常重大。

今年，国家下达我省高效照明产品推广任务量是500万只，由于前两年我省已经大力推广节能灯，一些大宗用户已经普及，推广的难度越来越大，因此，各级各部门要高度重视，要进一步统一思想，切实提高思想认识，牢牢把握这个机遇，总结去年推广经验，查找薄弱环节，强化措施，扎实工作，确保完成国家分配给我省的推广任务，用足用好国家财政补贴优惠政策，推动我省绿色照明工程顺利发展，为经济平稳较快发展、完成今年和节能目标做出贡献。

(一)进一步加强组织领导。以财政补贴方式推广高效照明产品是一项创新性工作，面对的终端用户数量众多、层次多样，各地的工作基础也是参差不齐。从前几年推广工作开展情况看，大多数地区对推广工作是高度重视的，能够做到思想认识到位、措施到位、人员到位，切实把推广高效照明产品作为节能减排的一项标志性工作来抓，抓得细，抓得实，抓得好。

(二)进一步创新工作机制。财政补贴高效照明产品推广是一

项利国利民的惠民工程，最终受益人是大宗用户和城乡居民。各地要完善推广配套办法，创新推广机制，提高推广效果。为使我省更大范围的用户享受到国家财政补贴政策，调动各方积极性，确保完成高效照明产品推广任务，省里把500万只的推广任务，依据各市人口、城乡发展水平和用电量情况，以及各市上报的需求数量等，分配到全省17个市。

(三)加大向农村推广力度。今年，我们将继续在全省组织开展“高效照明产品推广示范村”创建活动，以这项活动为载体，把推广工作与实施绿色照明工程紧密结合起来，与促进形成节约资源和保护生态环境的绿色消费模式紧密结合起来，与提高农民生活质量、改善农民生活紧密结合起来，与社会主义新农村建设紧密结合起来。通过表彰和奖励先进典型，形成以点带面、整体推进的工作局面。

(四)进一步加强协调配合。各市节能主管部门在推广工作中，要加强组织协调，构建政府推动、企业为主、全社会参与的工作体系，形成协调、高效的工作机制，提高工作效率，保证工作效果。要主动与财政部门沟通，按照职责分工，密切合作，借助政府力量的推动，共同做好推广工作。要增强服务意识，积极主动与中标企业和用户沟通，搭建服务平台，帮助中标企业和用户协调解决推广工作中的关键问题，确保推广工作顺利开展。要调动各方力量参与、配合、支持高效照明产品推广工作，协调教育、建设、交通、卫生、国资委、旅游局、机关事务管理局，以及商业、妇联等部门和单位参与推广活动，力争在9月底前完成今年推广任务。要做好废旧灯具回收工作，防止乱丢乱弃，污染环境。

(五)充分发挥企业主体作用。企业是高效照明产品推广的责任主体，承担我省今年推广任务的中标企业均是业内知名企业，有着较好的产品信誉和较高的行业声誉。我们希望中标企业积极配合相关市经信和财政部门制订实施方案，保证产品及时安装到位，确保安装的产品质量与投标产品一样，销售价格与中标协议价格扣除财政补贴后的价格一样，上报的

安装数量与实际安装数量一样，售后服务与投标承诺一样，并帮助居民用户不仅算初始投资帐，还应算运行成本帐和环境效益帐，提高消费者节能减排意识。企业要特别注重对经销、代理人员的培训，以服务用户为宗旨，加强内部管理，提高服务能力和水平。中标企业之间也要相互支持、相互配合，共同发展。

(六)切实搞好督促检查。财政补贴高效照明产品推广政策的一个显著特点是注重后期核查和监管，国家将组织力量对推广情况进行抽查，确定高效照明产品安装到位后，企业才能申领到补贴资金。各市要加强督促，保证进度，按照省实施方案的进度要求，逐项落实，确保高效照明产品安装到位，推广任务落实到位。各市经信委和节能办要与财政部门一起，加强对推广工作的监管，确保推广工作流程公开、透明，确保执行国家政策不变形、不走样。各市和中标企业要及时将推广进度情况报省经信委和省财政厅。省里将适时对各市推广工作进展情况进行抽查。为加强社会监督，我们继续面向全省公开举报电话，举报一经核实，我们将在全省通报批评。

(七)加强宣传引导。多年来，新闻媒体的朋友对我省节能工作给予了极大关注，做了大量宣传报道工作，为推动我省节能事业发挥了积极作用。以财政补贴方式推广高效照明产品，是一项政策性强、惠民面广、影响大的工作，各市要加强与新闻媒体的联系，积极配合媒体搞好宣传报道。今天我们邀请了部分媒体的朋友到会，希望大家一如既往地继续支持节能工作，通过更多的渠道，更丰富的形式，宣传高效照明产品推广工作，宣传使用高效照明产品的好处，宣传节能灯使用小常识，动员大家积极参与到推广使用高效照明产品的工作中来，从而引导消费者在生产、生活中自觉选购节能产品，树立生态文明观念。

同志们，推广使用高效照明产品，涉及千家万户和社会各个方面，是一件功德兼容、造福后代的大事。特别是在完成节能目标责任的关键时期，我们要用足用好财政政策，不断总

结创新，努力做好高效照明产品推广工作，为推动节能减排、促进企业发展、惠及城乡居民做出应有的贡献。

谢谢大家！

## 自我推销演讲稿篇二

小时候谁没有听过“狼来了”的故事呢？这个流传最广又最简单的故事，却足够分量地告诉了我们不诚信可能付出像生命一样的代价。曾几何时，人们认为“保险业务员就是从别人的口袋里骗钱”，曾几何时当我们进入保险公司，身边的某些朋友改变了面孔，他们说业务员从身边人“骗”起，必须对我们敬而远之；曾几何时，我们吞下巨大的尴尬不厌其烦地和别人解释保险和非法\*\*的本质区别；保险公司无论资本实力、以及对于国计民生保驾护航的作用，都应是明明白白、堂堂正正。而诚信更是我们保险业的生命线。为何在社会大众面前有如此大的反差呢？正是某些不诚信的行为引起社会极大的不满，当人们面对一些不良的现象，而无法指责具体的人的时候，便把矛头指向了整个职业，一句话，这是我们行业为曾经缺乏诚信而付出的惨痛代价！而作为保险人，我们深受其害，我们为此付出的泪水和汗水还少吗？长期以来，百万寿险营销员一直处于寿险业边缘人的尴尬地位，那么我们靠什么扭转乾坤呢？靠的只能是诚信，如果说诚信有标准的话，唯一的标准就是时间，因为诚信，我们会签订的是一份经得起时间检验的良质保单，因为诚信，我们会执行的是一种经得起时间考验的服务，做保险就是做人，对诚信不悔的坚持将终使我们的人格也得到提升！今天的我已经改变了对诚信泛泛的要求，而是在每天的展业中具体化规范化习惯化，是在经营我的个人信誉品牌。

目前，在保险的市场上还有许多与“诚信营销和诚信服务”背道而驰的现象：如投保易，理赔难；如为了保费而不惜误导客户，对保险责任夸大其词，对除外责任隐晦不语；如盲目做不可实现的承诺；收完保费难觅踪迹；挪用保费逃之夭夭，如

此等等。就是这些人的急功近利、不讲诚信的行为，严重影响了保险业的信誉。

试想一下，一名保险从业人员的不诚信，对于他自己来讲还可算是个人信用的缺失，那么对整个保险市场来说，将因使个人信用的缺失扩大为整个保险企业信用的丧失，任其发展将引发保险企业的生存之虞。

推销是保险营销根本，表面上我们推销的是手中的保单，是我们的产品，而实际上我们推销的是自己，推销的是做人，推销的是诚信。做一回买卖，结一世朋友，赢一方信誉，创一块牌子。有人曾经说过，一般事情是看了才相信，而保险是相信了才看见。因此在我们成交每一份保单的背后蕴含的是无限诚信的期望和寄托。保险就是责任与承诺，保险卖给客户的是一纸文书，但却背负着诚信的诺言，它却重于泰山！

人无信不立，家无信不和，国无信不远，企业无信则终将破产。诚信是通向成功的基石。如果说从业人员是公司的招牌，那诚信服务就是各大保险公司“逐鹿江淮”的制胜武器，真正具竞争力的企业不仅仅是建立上，更应全力打造一个以人为本、诚信为基坚实大堤。

在这条诚信大路上，我并不是孤单的，在每天的早会里，我大声地诵读着公司训导的诚信精神；在每天的展业中，那么多勤恳踏实的业务员是我的同伴，那么多熠熠闪光的优秀前辈是我的榜样，而获得国际服务品质奖则是我一直追求的目标。诚信，其实很简单。不隐瞒欺诈，不伪劣假冒，不弄虚作假，待人处事真诚、老实、讲信誉，言必信，行必果，一言九鼎，一若千金。

### **自我推销演讲稿篇三**

改革开放的大潮一浪高过一浪，竞争已进入我们生活的每一个角落，竞争的一个重要方面，就是人才竞争。在优胜劣汰

中，每个有识之士都会重新寻找自己的位置，重新认识自己的价值。然而人才何在？在于发现、寻找，更重要的还是在于自我推销。“先有伯乐，后有千里马”之说，虽古已有之，但靠别人去发现，我总以为是一种浪费，一种遗憾，一种悲哀，知己莫若沙，每个人展示给别人的，大多是“装在套子里的人”，所以，只有自己才能真正认识自己，解剖自己，才有资格向芸芸众生推销一个真实、完美的你自己。乞求别人了解，等待别人推荐，无异于捧着金饭碗要饭吃，况且，能够真正发现你、了解你、赏识你的人，毕竟太少、太少，所以才有“千里马常有，而伯乐不常有”之说。

戴尔卡耐基说：不要怕推销你自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。既然如此，朋友，你还犹豫什么？你还等待什么？记住：这个时代需要推销。

## 自我推销演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

今天，我有幸站在这里，参加竞选，首先非常感谢组织给予这次机会，这是我有生以来的第一次。这种机会带给我的是一种使命、一种责任、一种压力，不管我竞争能否成功，它都是我人生中一次最好的学习机会，它将给我留下永远的记忆。今天我的竞职演讲主要有三点。第一点，向大家汇报集中调研的体会，第二点，谈谈如果我当上了镇长，怎样做好工作。第三点，讲讲我的竞选优势。

一、突出自身优势，集聚一批工业项目。如何开展招商引资，不但要有实干的精神，也要有巧干的方法，首先要坚持经济发展靠项目、项目建设靠招商的思路，千方百计想办法，主动走出去，多方联系，广开招商之路。其次要突出矿产资源、农业资源的优势，有的放矢地招商，引进一批精深加工项目。第三要突出该镇、民营工业园区、这个招商平台，协调好金

融贷款，做好发展规划，再启动一批标准化厂房建设，扶持壮大已经入驻的企业，达到引进一个，建成一个，产生实实在在的效益，吸引更多的客商。

二、抓好高效农业，实现财政农民双增收。结合该镇传统种植格局，进一步优化布局，连片发展、规模种植，着力培育中药材、食用菌和烟叶等支持产业。在稳定中药材、食用菌种植面积的基础上，尝试建立中药材、食用菌、板栗等农特产品交易市场，加强与外地客商的联系，掌握市场信息，规避市场风险，延长农特产品的产业链。在烟叶产业上，兴建科技示范园区，提高种植烟叶的科技化水平，提高烟农生产积极性，使烟叶生产成为xx镇实现财政增收、农民致富的有效途径。

四、加大基础设施建设，改善民生促进社会和谐。对照上级政策，以持之以恒的精神与上级部门沟通，积极向上争取项目，特别是烟水配套项目、中央新增民生项目，改变该镇教育、文化、卫生的落后面貌，改善生产生活条件，进而促进社会和谐，减少不稳定因素，为经济发展奠定良好的基础。

接下来，我谈谈，如果我当选为镇长，将从四个方面做好工作：

一是配合好镇党委书记。作为镇长，首先要认准角色，以党委书记工作思路和工作目标为中心，当好参谋助手，集合镇党委整体智慧，谋划好全镇工作思路，思路决定出路。。同时团结好班子，维护好班子形象。坚信团结出干部、团结出成绩。

二是落实好镇党委工作部署。镇长的的工作就是七个字：“落实、落实、再落实”，主动把握党委决策布局，及时做出反应，提早动手，把镇党委和上级的工作部署，特别是各项惠民政策，不打折扣地，一五一十地落实到位。

三是严格遵守廉洁自律规定。以廉为上，严格要求自己，凡是党委要求做的，带头执行，纪委反对的，自觉不为，用自己的模范行动带动全镇干部廉洁自律。

四是全心全意带领群众办实事。倡导苦干、实干精神，关注弱势群体，常怀爱民之心，常守为民之责，常谋为民之策，常办为民之事，拓宽思维，立足xx镇镇情，从调整农业结构方面，千方百计增加群众收入，狠抓基础设施建设。

最后，讲讲我的竞选优势。

第一我很适应乡镇工作环境。成长在平原乡镇，工作在山区乡镇□xx镇就是我曾经工作过的地方，在xx镇的3年里，我经历了三个主要阶段的锻炼，从办公室科员干起，做过所站长，当过副科级干部，可以说乡镇的工作特点、社会发展重点、群众关注热点、农业种植特点都在我的心中。

第二我有着丰富的工作经验。在乡镇工作时，当过最艰苦的矿产资源站站长、分包过全乡最偏远的村，特别是在分管小集镇建设一年内，经历了集镇拆迁、土地规划等最难啃的工作，三年的乡镇工作给了我宝贵的群众工作经验。同时在县委办公室工作的2年内，历练了办文、办会、办事的能力，特别是耳渲目睹了县委领导决策全局、把握全局，谋划发展的领导能力，学到一套领导方法。

第三我有深厚的理论功底和较强的组织协调能力。从事文字工作以来，先后撰写了20多篇调研文章，其中《确山县开展千名领导干部下基层活动》被市委化书记批示。在县委办工作期间，协助领导组织大型活动中，识大体，顾大局，处理问题周全细致，办起事情思路清晰，很好地完成了组织协调任务。

我生长在农村，靠读书求学，发奋工作走到现在，“梅花香自苦寒来”，非常感激组织部门的培养。在这里，我向各位

领导、评委及xx镇的乡亲庄严的承诺：如果我当上了镇长，我将做一个学习型镇长、服务性镇长、勤奋型镇长、廉洁型镇长。

谢谢大家，我演讲完了。

## 自我推销演讲稿篇五

大家好。

在我们的生活中，几乎无处不见正在忙碌推销商品的营销员，然而，我们却时常忽略了一样更重要的推销，那就是——推销自己。

今天我就来谈谈，什么是推销自己，又该如何推销，怎样才能更好的推销自己。

营销人员对于商品的推销，最先也是最基础的，就是进行商品特征性能和优点的描述。同样，当我们在推销自己的时候，最先，也是最主要的任务，就是详细清楚的说明自身的优点和强势，生动的介绍自身特点，而能做到这一点的基础就是足够了解自己，“知己知彼，方能百战不殆”，“人贵有自知之明”，悉不胜数的至理名言告诉我们，了解自己，是举足轻重的。因此，在我们推销自己之前要进行全面的“照镜子”式思考，我有什么特色？我的优点和不足各是什么？我的两点在哪里？...在想清楚这所有的一切之后，便成竹在胸，万事俱备，只欠东风了。

那么，在推销自己的过程中，什么是“东风”呢？让我们再回到营销员的例子来。当营销员清楚了解商品的特点特征特性等等的一切之后，还需要什么，才能让消费者去购买你的商品？显然，交流能力，交流策略，洞察力，谈吐方式，亲和力等等都是不可或缺的。那么同样的，在我们推销自己的时候，同样需要，或者说更加需要这些。

第一，交流能力和心理素质。说白了就是好口才，不紧张。我们怎么样清楚明白，并且准确的表述我们所想的内容，这非常的重要。例如面试的时候，即使我们拥有在高的学历再多的工作经验，可一旦我们在考官面前说话羞羞答答畏畏缩缩结结巴巴，那么印象分就会一落千丈，那样的话，即使你是状元，给人的感觉却也充其量是个秀才，甚至更糟，因此，交流能力尤为重要，并且是绝对基础性的。

## 自我推销演讲稿篇六

同学们：你们好！今天，我走上演讲台的惟一目的就是竞选“班级元首”——班长。我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。我从没有担任过班干部，缺少经验。这是劣势，但正因为从未在“官场”混过，一身干净，没有“官相官态”，“官腔官气”；少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢作敢为的闯劲。正因为我一向生活在最底层，从未有过“高高在上”的体验，对摆“官架子”看不惯，弄不来，就特别具有民主作风。因此，我的口号是“做一个彻底的平民班长”。班长应该是架在老师与同学之间的一座桥梁，能向老师提出同学们的合理建议，向同学们传达老师的苦衷。我保证做到在任何时候，任何情况下，都首先是“想同学们之所想，急同学们之所急”。当师生之间发生矛盾时，我一定明辨是非，敢于坚持原则。特别是当教师的说法或做法不尽正确时，我将敢于积极为同学们谋求正当的权益。班长作为一个班组的核人物，应该具有统御全局的大德大能，我相信自己是够条件的。首先，我有能力处理好班级的各种事务。因为本人具有较高的组织能力和协调能力，凭借这一优势，我保证做到将班委一班人的积极性都调动起来，使每个班委成员扬长避短，互促互补，形成拳头优势。其次，我还具有较强的应变能力，所谓“处变不惊，临乱不慌”，能够处理好各种偶发事件，将损失减少到最低限度。再次，我相

信自己能够为班级的总体利益牺牲一己之私，必要时，我还能“忍辱负重”。最后，因为本人平时与大家相处融洽，人际关系较好，这样在客观上就减少了工作的阻力。我的治班总纲领是：在以情联谊的同时以“法”治班，最广泛地征求全体同学的意见，在此基础上制订出班委工作的整体规划；然后严格按照计划行事，推选代表对每个实施过程进行全程监督，责任到人，奖罚分明。我准备在任期内与全体班委一道为大家办十件好事：1，借助科学的编排方法，减轻个人劳动卫生值日的总长度和强度，提高效率；2，联系有关商家定期送纯净水，彻底解决饮水难的问题；3，建立班组互助图书室，并强化管理，提高其利用率，初步解决读书难问题；4，组织双休日里乡同学的“互访”，沟通情感，加深相互了解；5，在得到学校和班主任同意的前提下，组织旨在了解社会，体会周边人们生存状况的参观访问活动；6，利用勤工俭学的收入买三台处理电脑，建立电脑举小组；7，在班组报廊中开辟“新视野”栏目，及时追踪国内改革动态和通勤生结成互帮互促的对子；9，建立班级“代理小组”，做好力所能及的代理工作，为有困难的同学代购物件，代寄邮件，代传讯息等等；10，设一个班长意见箱，定时开箱，加速信息反馈，有问必答。我会是一个最民主的班长，常规性工作要由班委会集体讨论决定，而不是由我一个人说了算。重大决策必须经过“全民”表决。如果同学们对我不信任，随时可以提出“不信任案”，对我进行弹劾。你们放心，弹劾我不会像弹劾克林顿那样麻烦，我更不会死赖不走。我决不信奉“无过就是功”的信条，恰恰相反，我认为一个班长“无功就是过”。假如有谁指出我不好不坏，那就说明我已经够“坏”的了，我会立即引咎辞职。同学们，请信任我，投我一票，给我一次锻炼的机会吧！我会经得住考验的，相信在我们的共同努力下，充分发挥每个人的聪明才智，我们的班务工作一定能搞得十分出色，我们的班级一定能跻身全市先进班级的先列，步入新的辉煌！谢谢大家！！

## 自我推销演讲稿篇七

我有一个好妈妈，一个和蔼可亲的好妈妈！妈妈有一双劳动过度，而长满老茧的双手，看起来显得又苍老又辛苦，但是，我却把那双手看做是宝贝，因为它给我无限的力量。

在一个寒冷的夜晚，妈妈用双手拿来被子，轻轻地盖在我身上，使我觉得全身上下一阵温暖，因为妈妈的双手替我赶走了寒冷，给我带来了一股巨大的热量。在这个时候，妈妈的手是温暖的！在一个阴森森的地方，我吓得毛骨悚然的时候，妈妈用双手拍起了小调，哼起了歌曲，使周围一阵轻松，而妈妈的手拍得通红通红的，可妈妈还是忍着强烈的巨痛，装出一副轻松的样子，这时，妈妈的手是无私的！在我学习上遇到难题，冥思苦想也想不出来，感到无助时，妈妈伸出双手，在草稿纸上演算了一遍又一遍，手酸了也不说一声、停一下，直到演算成功，并且讲解到我明白时，她的双手才“依依不舍”地停止工作。这时，妈妈的手是神奇的！

在我们家地板上铺上了一层“垃圾地毯”时，妈妈用双手拿着拖把，扫把、水桶……一丝不苟地干起来，直到地板上一尘不染、干干净净时，妈妈的双手才肯歇息。这时，妈妈的手是勤劳的！在我裤子裂开时，妈妈又毫不犹豫地伸出双手，替我修补裤子，手像梭子一样穿来穿去，一会工夫就补好了。这时，妈妈的手又是灵巧的！

在我的印象中，妈妈的手会七十二变，会变出我需要的东西。虽然，妈妈的手长满了老茧，变得苍老不堪，可在我的目光中妈妈的手永远是年轻的！

## 自我推销演讲稿篇八

大家好！

每个人心中都有自己五彩缤纷的梦，都有自己的梦想。梦想

好比是一盏指路的明灯，它会指引你到达成功的彼岸。假如我是科学家，我要设计一枝万能笔，这枝万能笔和一般的笔一样大小。万能笔不仅可以写铅笔字，还可以写钢笔字、彩色的字等等，只要按下相应的按钮即可。有了这样的万能笔，我们在画画的时候就不用经常换不同颜色的笔了。万能笔还可以在太空中使用，因为宇航员在太空失重的环境中不能像在地球上一样书写流畅，而这万能笔不怕，只要你按一下标有“太空适用”的按钮就可以像在地球上一样书写流畅了。

假如我是科学家，我要研究一种可以调节大小的衣服。处于生长期的小朋友可能遇到过这种事：去年妈妈给你买了件新衣服，可是今年你却穿不进去了，好好的衣服就这样被丢掉了……这样多浪费啊！不过，如果你穿了这种可以调节大小的衣服，就不用担心衣服会变小了。这可以调节大小的衣服，衣领处有两个纽扣，你可不要小看它们，它们可是调节衣服大小的纽扣呢！只要你根据自己的身型进行调节，就可以穿上合适的衣服了。

我真想快点长大，让我插上理想的翅膀遨游在梦想的天堂，好把这些梦想全都实现！

谢谢。

## 自我推销演讲稿篇九

大家好！

欢迎您参加郎酒20xx答谢及老郎酒上市推广会。能够与各位领导以及嘉宾朋友们认识，是郎酒贵阳经销商佳恒公司的荣幸，也是我本人的骄傲。

这里，我代表佳恒公司真诚感谢郎酒集团对本次答谢、推广会的大力支持和关爱、以及在座嘉宾的光临和指导！

20xx年郎酒在贵阳的良好销售，得到了在座各位朋友的大力支持和关爱。此次郎酒集团经过慎重考虑将郎酒的基础品牌、核心品牌之一的1898由我全渠道经营，全店全体员工有信心和实力向消费者以及嘉宾们承诺：我们一定倍加努力，精诚团结，为你奉献物有所值、物超所值的商品，为你的精彩生活奉献我们的微薄力量。能够与郎酒集团进行合作、能够与以车总、刘经理、谢经理为首的销售团队合作，是郎酒集团对郎酒安顺旗舰店的高度认同和信任。

我们坚信随着郎酒集团的飞跃发展，郎酒品牌价值的迅猛上升，郎酒安顺旗舰店也一定会得到相应的提高和进步。我们的1898也一定不负众望！欢迎各位朋友经常到旗舰店坐坐，共同品味郎酒1898的醇厚和芳香！

借此机会，祝愿各位领导、各位嘉宾朋友：身体健康，万事如意，大吉大利，财源广进，神采飞扬！

谢谢大家。

## 自我推销演讲稿篇十

我竞聘秘书，有一个最不利的条件，即我的学历。你们说要招具有本科以上的文凭的，而我仅此一张自考大专文凭。好在任何事情都不是绝对的，事实不总是证明文凭等于水平，学历等于能力。请允许我幸运地回顾一下往事：（出示杂志）这篇打开写作之门的论文是我大专三年级时发表的，（出示证书）这些奖证是95、96、97连续三年的优秀撰稿人证书，（出示目录）这是我八年来发表在杂志上的文章目录，（出示文集）这是我近年来公开发表的100多篇论文汇集，（出示文章）这是我撰写的领导科学与艺术，这是我撰写的文秘调查报告。因此，我来竞聘了。因为我明白，我竞聘秘书还有几个算得上条件的条件：……竞聘者开始似乎在讲自己的劣势，但这恰恰是诚实可靠的表现；而在给自己“抹黑”以示诚实之后趁机

“亮”出自己几条压轴的优势，让评委及听众对其实力不能不心服。

人格与气度、礼貌与聪慧、信用与机智等素质、修养，是一个人立身处世的主要因素，考察竞聘人时，当然要关注到这一切。因此，竞聘人演讲时，要以自己的内涵力量去打动并感染评委和听众，既要展示才华，也要展示德性。竞争固然无情，但不可以诽谤和贬低别的竞聘人的方式来树立自己的形象；参与竞争的过程中，有些细节也不可不注意，很可能评判者就是要从这些细节中来考察你的素质。比如在现场设置一些“举手之劳”的事看你“躬腰”否，故意让你久等看你烦躁否。现在竞聘者中大学生研究生多得很，恐怕用人单位更希望找到有才更有德有境界的人。某行署办公室招聘秘书时，办公室领导有意在通往主考室楼梯上安排上访者，拦住他们要见主要领导“理论理论”。不少应聘者以我现在还不是办公室的人为由，视而不见，或绕道而走，或挣脱逃身。只有一位从事过办公室文字工作的年轻女同志耐心询问上访者的苦衷，倾听他们的意见和呼声，俨然以自己是行署办一员的身份耐心细致地对他们作解释说服工作，并表示一定将他们的意见转告领导，请求领导督促当地尽快解决。不想这些上访者得寸进尺，说肚子饿，她便为他们买来方便面；说没有返程路费，她掏出50元钱给他们。她在演讲中有这么一段：做人，人格是第一位的。我一直这样评价自己：水平三流，知识二流，人品一流；我深信行署办需要高水平的文秘人员，我过去那些所谓的辉煌肯定微不足道，但是我也深知，行署办文秘人员的工作成功也在很大程度上取决于他们的修养。

评委当即报以热烈的掌声，打开了电视机，她才发现楼内楼外的言行都在评委的监视之中。她被现场录取了，因为她把握住了应有的谦虚、尊严、理智，应有的人生观、价值观、世界观。

耳目一新、与众不同是征服评委的妙策。思维的独辟，观点

的独到，表达的独特，是竞聘者努力的方向。下面是一位高中毕业生竞聘村委会主任的演讲词片断：我从没有担任过村干部，缺少经验，这是劣势，但正因为从未在“官场”混过，一身干净，没有官相官态、官腔官气，更不可能是官油子；少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢作敢为的闯劲。正因为我一向生活在最底层，从未有过高高在上的“体验”，对摆“官架子”看不惯，弄不来，就特别有民主作风。因此，我的口号是“做一个彻底的平民村委会主任”……这位竞聘者的演讲词，可谓是“官念”新颖不俗。具有鲜明的个性和风格。

精神状态影响着竞聘者的命运。斗志昂扬，意气风发，体现了风风火火闯事业的饱满激情与蓬勃向上的自我形象，会给评委留下好的印象。请看一次竞聘办公室秘书的最后一位竞聘者的演讲片断：人们找到了竞争这种生活方式，我当然不会放弃属于自己的那份公平。我清楚，评委不会无缘无故地偏爱一个人，但是好感的砝码必然会加在信心十足、言行一致人的身上。我认真地研究了你们招聘这个职务的条件，也仔仔细细地分析了前面的竞争伙伴，我们相似的地方很多，说心里话，我们都想赢。但这是特殊的选人，需要的是言行一致、行过于言的人，而不是虚言巧语，言过于行的人。我敢来竞聘，是因为我有闯劲，又有干劲，我做人的原则是说真话干实事。所以我相信这次竞聘演讲给我带来的不会是别的，而必定是下次的就职演讲。