

高新技术企业演讲稿(汇总9篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

高新技术企业演讲稿篇一

大家好!首先，我代表保险保险有限公司以及全体员工，对同学们选取三局、来到公司表示热烈的欢迎!

这天是一个个性的日子，对在座的各位同学们而言，将是人生中一个重要的里程碑。我明白，此时此刻，虽然母校的嘱托还在你们们的脑海里萦绕，毕业的钟声还在你们们的心中回响，悠扬的《毕业歌》还在你们们的耳畔回荡，但是你们们已经站在了一个全新的起跑线上了。再过几天，各位同学就要奔赴各自的工作岗位。这天，借此机会来跟大家见面、交流，并与同学们共勉。从此，我们将与三局同呼吸、共命运。

每当这个时候，看到你们们青春洋溢的脸庞，我的内心也很激动，欣喜、牵挂、期盼的情绪交织在一齐。欣喜的是你们们风华正茂、意气风发、满怀豪情的来到三局，给企业带来了充满期望的新生力量;牵挂的是你们们即将奔赴不同的工作岗位，能否尽快实现人生主角的转换，是否做好了充分的思想准备;期盼的是你们们早日成才，在岗位上建功立业。

下面，我将中国保险建设股份公司及我们保险保险有限公司向同学们作简要介绍，然后对接收毕业生的公司各单位提几点要求，最后对同学们提几点期望。

一、股份公司当前的形势

中国保险建设股份有限公司是中央管理的中国保险建设集团公司整体改制并控股创立的股份公司，是跨国经营的综合性大型企业，是中国规模最大、科技水平领先、最具实力、行业品牌影响力最强的保险建设企业。具有国家施工总承包特级企业资质、对外工程承包经营权、进出口贸易权□aaa级信用等级。

中国保险建设股份有限公司用心推进国际化战略，是中国保险产业“走出去”的排头兵和中国企业“走出去”的重要力量，先后在亚、非、欧、美的50多个国家和地区进行了工程承包建设和经济技术合作，拥有全球50%的保险建设市场份额。在中国对外承包工程企业中以营业额位列第4位，在全球最大225家承包商中排行第31位，“中国保险”已成为国际上保险建设的第一品牌和行业代表。目前，公司已构成国内保险、国内非保险、国际业务“三足鼎立”的格局，已由保险施工企业初步发展成为集工程承包，保险、风电等能源投资开发，国际经营及房地产开发协调发展的综合型大型跨国企业集团。

二、公司目前的发展状况

保险有限公司为中国保险建设股份有限公司的全资子公司，企业资质为保险工程施工总承包特级；并具有对外承包工程资质、铁道部市场交易许可证书等资质。是一个跨国、跨区域、跨行业经营的特级综合性企业。

公司现有员工12000余人，各类专业技术人员近3000余人；持证一、二级建造师252人；企业总资产25.21亿元；拥有各类大型主导施工设备近5000台套，先进的试验设备近800台套。公司下辖四个区域施工分局、四个专业施工分局、勘测设计研究院以及省级技术中心；国外工程设置国际工程部，在中东、北非、东南亚下辖六个施工项目部。

公司遵循“大集团、大土木、大市尝大品牌”的战略思想，致力于经营结构的战略性调整和转型升级，在继续持续保险工程施工传统优势的同时，优先发展国际市场，大力开拓基础设施业务，全面实现国内保险保险、基础设施、国际工程协调、持续、共同发展的经营格局。

三、对分局的几点要求

1、各单位领导要高度重视新员工的接收工作，在公司入场教育完成后，各单位要组织好新员工见面会，使新员工尽快适应新环境，尽快熟悉企业，同时要认真做好新员工的安置和分配工作。

2、各单位要全方位关心新员工的生活，体现企业以人为本的宗旨。对待新员工，工作上要严格要求，生活上要体现人文关怀。各单位和项目部要利用各种载体，组织开展形式多样的文体活动，丰富员工的业余生活，让新员工切实感受到企业的凝聚力。

3、各单位要关注新员工的思想动态，要充分发挥党、工、团组织的政治核心和保证作用，引导新员工树立正确的人生观、价值观；加强对新员工敬业爱岗、人生价值的主题教育。各单位和项目部领导要定期新员工沟通思想，认真倾听他们的意见，逐步引导他们为企业发展建言献策。

1、爱岗敬业，珍惜机会。施工企业工作条件相对艰苦，但是我们既然选取了，就应安下心来，在工作岗位上踏踏实实做点事情，这对你们们今后的发展至关重要。这几年，公司对招收毕业生的力度较大，绝大部分同学对自己的定位比较现实，体现了受过高等教育的综合素质。我期望你们们能尽快适应三局、进而融入三局、扎根三局。

2、适应环境，融入团队。毋庸置疑，建筑施工企业是劳动密集型企企业，工程技术干部同样面临艰苦复杂的工作环境。我

期望同学们能尽快融入到新的工作环境之中。在我们的施工过程中，绝大多数工作都要靠一个团队去完成，所以要主动将个人的成长与企业发展联系在一齐，培养自己的团队合作意识，强化组织纪律性，让自身的素质在企业中得到提升。3、加强学习，善于总结。在新的岗位上，同学们既要善于从实践中学习，又要继续善于从书本中学习，要持续良好的学习习惯。很多人参加工作后就放松了学习，时间长了，差距就慢慢拉开了。所以必须要善于学习、勤于思考，有目标的拓展自身的知识结构，不断掌握新知识、新技术、新工艺，这样才能在工作中不断创新。

4、敬重长者，勇于超越。“看人挑担终觉轻，事非经过不知难”。同学们在工作中必须要虚心，多向有经验的老同志学习，遇到问题多请教。公司很多项目上都开展有“师徒结对”活动，期望同学们能多向他们取经，取长补短，学以致用，力争超越。

高新技术企业演讲稿篇二

大家好！

中国青年从来就有敢为天下先的传统，“五四”运动倡导的民主，科学精神就是一种创新精神，“五四”运动以来，无论在新民主主义革命还是社会主义建设中，青年都是一支最积极，最有生气，最少保守思想，最富创新精神的力量。

创新精神既是中国青年的光荣传统，又是时代的要求，尤其是21世纪对青年一代的要求当今世界科技进步日新月异，知识经济迅速兴起，国际竞争日趋激烈，我国要在未来国际竞争中占据战略上的主动地位，全面实现现代化建设的宏伟蓝图，实现中华民族的伟大复兴，就必须提高知识创新和技术创新能力。青年是国家的未来，创新的希望在青年，只有提高青年的创新能力，才能提高国家的创新能力，形成国家的创新体系。

发扬创新精神，就要用现代化科学文化知识武装自己。创新不是在沙上建塔，也不仅仅是标新立异而是在继承前人的基础上有所创造，有所前进，继承是创新的基础，学习是创新的源头，在知识经济时代，学习已成为人生第一要义，要取得工作的权力靠学习，作出成绩靠学习，只有不断学习，才能跟随上时代步伐而不是被时代抛弃，创新意味着走在时代前列就更要加强学习，青年时期是学习的黄金时期，要珍惜宝贵年华，如饥似渴地学习科学文化知识，为创新、创业奠定坚实基础，打开广阔空间，提供永不枯竭的资源。

同时发扬“五四”精神也就是发扬爱国主义传统，但时至今日，爱国主义不能只停留在喊口号上也不能动辄就叫“打”。当美国虫子侦察机公然闯入我领空并撞毁我军战斗机时，当我海军防空兵王伟经多方寻救至今杳无音信时，填充在你心中难道仅仅是愤怒吗？我想，在这个高科技的时代，我们只有用知识武装自己，用科技振兴祖国，因此一个二十一世纪的中学生必须是一个热爱知识、勤奋学习、勇于创新的时代新人。

作为青年学生，我们应当在了解中国的历史，坚定理想信念的基础上，勤奋学习，勇于创新，艰苦创业，展现21世纪中国青年的时代风采，实现中华民族在二十一世纪伟大复兴的愿望。

五四精神必将在新世纪里发扬光大！

高新技术企业演讲稿篇三

大家下午好！

今天，公司20xx年度总结表彰大会隆重召开，我作为优秀新人的代表发言，感到十分荣幸，同时心情也十分激动。在此，向一年来关心、支持我们的公司领导和同事们表示衷心的感谢！

20xx年8月18日，我公司进驻*****小区。这是我们从创建至今十多年来所承接的第一个全委住宅小区。我，作为****小区的项目经理，一个刚刚加入同济物业公司的“新人”，我感受到了公司领导对我莫大的信任，更感到肩上的责任之重。从小区交房到业主陆续开始装修；到业主搬进新家，正式入住小区；再到这个小区开始供暖的第一个冬季。寒来暑往，这一年多以来，公司领导始终关注和关心着****小区。

在这一年多的时间里，我们积极与****等甲方单位、部门联系、保持沟通，圆满完成了*****等共6家单位补助部分的收取工作，以及小区业主物业费按时收缴率达到了95%；积极配合甲方单位对小区新增设大门、非机动车辆停车棚、地下停车场环氧地坪漆施工和启用锅炉设备开通供暖等配套设施的施工；同时与街道居委会、派出所、环卫所等来往单位加强沟通，保持良好愉快的合作关系，并得到相关单位的认同。

员工是企业与客户重要的接触媒介，代表了物业公司在业主心目中的形象。我们面对的是员工流动大、编制紧的现状，为了提升服务质量，我们定期开展对员工多方面的知识培训，承担起员工“后教育”的使命，使员工成为“一专多能”的多面手，取得了明显的效果。员工培训包括：企业文化培训，专业技术培训等。从秩序部入手，对秩序员狠抓消防安全知识培训及军事等专业知识培训。通过培训，普遍提高了员工的综合素质，改善了员工的工作态度，激发了员工团结合作，提高了服务质量。

1、对秩序员的工作始终贯彻封闭式、严要求的管理方式。我们严格实行来访人员登记制，以及车辆出入登记制度。

2、注意加强自我建设，坚持一周一大会，进行交流与总结。同时，开展各项专业知识培训。实行严格的秩序员考核办法和 workflows，以及不计名的考评制，奖励优秀队员，处罚表现较差的队员。

3、在外来人员管理方面，严格控制外来流动人员，一律实行来访人员登记，且进行不定期的巡逻，我们使用了电子巡更器等电子管理设备，落实巡逻质量。同时规范和控制来访车辆。

通过努力，小区全年未发生一起刑事案件。为业主创造了一个安全、舒适的居住环境。

按公司要求，对小区现已交付的设备设施，定期进行维护保养，及对业主的各类报投修工作。发现问题，及时解决，全年共处理各类报投修20xx多件，总体解决率达到95%。针对其中一些因建筑施工单位遗留的问题，我们积极与*****甲方单位进行联系协商，通过工作联系函的形式进行汇报，由甲方负责督促施工单位进行完善；同时按照国际质量体系的标准，规范工程部日常记录表单，对设备设施进行编号登记，建立设备台账，并划分管理区域和管理责任人，明确岗位职责，有力的保障了小区各项设备设施的正常运行。

1、明确规定保洁工作流程，实行制度管理，定期对小区外环和单元楼栋内的公共区域进行清扫和保洁维护，做到无盲区，尽量无漏项。及时清理垃圾，循环保洁，创造了一个干净整洁的环境。

2、保洁实行“互监制”，即客服人员日常监督保洁人员的工作力度，保洁人员也监督客服人员的工作状态。使双方得以互相制约，互相鼓励，共同进步，并取得了明显的效果。

监督局、****和****等三家单位达成了合作意向，今年内有可能成为了我公司新的客户。

我们知道，虽然在20xx年取得了一定的成绩，但离公司的要求和业主的希望，还有一定的差距。新的一年我们将发扬成绩，改进不足，不断提升服务品质，提高业主满意度，把交通小区打造成安全、文明、干净、整洁、舒适的优质服务。

务示范小区。

最后，衷心的祝福各位领导和员工朋友们春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满！谢谢！

高新技术企业演讲稿篇四

大家好！

春节即将来临，借此机会向诸位拜个早年，祝大家新年吉祥！工作顺利！身体健康！合家欢乐！

此时此刻，除了祝福，我最想说的还是感谢，在这里，我代表销售部全体员工感谢公司提供的平台！感谢总经理！感谢全体同仁对销售工作的鼎力支持！

20__年过去了，在这一年，我们努力过、奋斗过，有欢笑、有痛苦，有失意、也有成绩，对今天来说，那些都已经成为了过去，成为公司发展道路上的一个里程碑。刚刚参加的集团年终会议给我很大的触动，我们一个总人数占集团公司三分之一的数量的实业公司，竟然靠他们输血支持我们。

心里真不是个滋味，当时我就在想，是我们比他们傻吗？不是，是我们努力的程度和工作方法与业绩优良的公司还有一定的差距。特别是我们的销售部人员，没能给公司带来丰厚的订单，没有创造丰厚的效益。这不是必然的，而是因为每个人都在努力，在销售人员当中，仍然有那么一部分人，他们得过且过，混日子的思想还是存在的。

一年下来，由于订单少，利润低，回款期过长是导致公司亏损的重要因素，尽管有种种客观理由和原因，但我们不想推卸责任，我们也不能推卸责任。因为公司要我们是来克服困难，提升效益的，否则，要我们销售队伍干吗呢？任何企业检验销售成绩的惟一标准就是看业绩增长与否，这始终是硬道

理。

不蒸馒头蒸口气，新的一年，我们一定认真汲取经验教训，好好总结想方设法提升销售业绩。争取打个翻身战让公司走向盈利的轨道。在过去的20__年，我们的销售队伍是以新兵为主，大家在摸爬滚打中经历了种种考验，遇到这样或那样的问题，在种种困难中锻炼了我们的销售队伍，更重要的是我们的销售队伍成长起来了。

又一年的实战锻炼，提升了销售部每一位员工的工作能力，销售部制度化、规范化的管理也加倍合理。今天开始，我们的销售队伍已不再是新兵，而是一批经过一场又一场战争洗礼的老兵，积累了丰富的顾客资源和人脉，业绩的提升必定指日可待。我们还将继续补充新鲜血液，不断的培养壮大销售队伍。

多年来我一直认为，人要学会感恩，特别是在这个浮躁的时代，有许多企业关门倒闭，职工连工资都难以拿到，所以，今天，我们每个人都应该感谢公司提供这样一个良好的、稳定的工作平台让我们一起奋斗，因此，我希望销售部每一位员工从现在起，将自己本职工作做好、做到位，特别是客情关系处理上关注细节，粗放的结果是被市场淘汰。所以，我们销售人员多拿订单、提升利润、及时回款，做好嘉一品牌的宣传就是对公司的最好回报！

20__开年之际我们已喜迎我们公司产品中的新产品，这就意味着有新的突破，有新的挑战，新的希望。相信不久会有丰厚订单像雪花一样飘来。俗话说，芝麻开花节节高。去年销售业绩比前年有所提升，经过一年的铺垫、布局，我们有理由相信20__年销售业绩会有很大的突破！20__年在总经理的带领下，各位同仁的支持下，相信大家一定能完成销售任务，冲击更高的销售目标。

最后，我代表销售部全体成员向在座的领导、同事们表个态，

20__年我们一定会加倍的努力，交出一份满意的答卷，请大家继续给予我们支持，给我们加油！谢谢大家！

高新技术企业演讲稿篇五

话稿参考

观念改变命运 心动不如行动

各位新伙伴：您们好！

欢迎您们参加中国人寿保险股份有限公司**分公司xx年第五期《星火燎原》创新班学习，在此，我代表中国人寿**分公司党委、总经理室对各位的到来表示热烈的欢！同时，也祝贺大家有这个机会和人寿保险这个新兴的、最具有发展潜力的朝阳行业结缘。

人寿保险是人生中永随相伴的财富，是其他任何事物不可替代的，她也是我们每一个人、每一个家庭幸福安康的守护神。当您不需要她的时候，或者是您已经把她遗忘，她仍然在您身边忠实地默默守候；当您遇到困难的时候，她会为您排忧解难。人寿保险事业，是一份充满了神圣、充满了爱心、充满了快乐的事业。年少时，人寿保险的教育金可以帮助莘莘学子顺利完成学业，造就国家建设的栋梁之材；中年时，人寿保险的救助金（如：医疗保险金、意外伤害保险金）可以帮助危难家庭度过难关，构建平安和谐大家庭；年老时，人寿保险的养老金是老年生活的忠实伴侣，是开启晚年幸福乐园的金钥匙。

曾经有这样一句话说：人寿保险的推销员是神派到人世间的幸福使者，他们推销的人寿保险就是把幸福送给千家万户，把快乐带给每一个人，让生命活得更有尊严，让爱心布满人间。

各位伙伴，中国人寿有了您们的加入，将会有更多的人民群众、更多的社会家庭受到人寿保险的绿荫庇护，您们也将会在更多客户的感谢中、赞美中获得成功，创造您们的辉煌人生！

中国人寿是中国市场上最悠久的人寿保险公司，有着60年的发展历史和拥有4.5亿客户，经过多年发展，已经成为中国保险行业第一品牌，xx年的品牌价值高达人民币486.67亿元，总资产达7000亿元，业务收入占据了中国人寿市场的半壁江山，是巡航在中国保险行业的一艘航母，引领着中国寿险行业的发展方向，她是中国民族寿险行业的领跑者，她以最好的产品、最好的服务提供给客户、回馈给社会。

作为一名合格的寿险营销员，我们要诚实守信、目光远大，既要为客户提供优质的保险保障，也要为自己的事业创造成功的机会。公司一贯提倡“以人为本、走专业化营销之路”，这次培训我们的讲师们将给大家讲授一套专业完善的培训课程，并在今后您们从新人到高级主管的成长过程中，继续给予培训支持；在主管的辅导下，引导您发展的方向，让每一位伙伴最大限度的发挥自身潜能，以实现自己的理想，成为受人敬仰的寿险专家，成为一名造福社会、造福人民的爱心大使。

今天，您们选择了中国人寿，您们的人生里程将进入一个全新的发展阶段，在中国人寿这个大舞台上，公司提供了公开、平等的竞争机制，每位伙伴都可以通过自身的努力实现自己的梦想。制度是公开的，竞争是平等的，但勤奋和努力却是至关重要的，只要相信公司、相信制度、相信团队，“听话照做，相信追随”就一定会成功！

您们来自全区各个不同的地方、从事过不同的职业，或许也有着不同的生活习惯，但是，为了事业发展的这个共同目标走到了一起，所有营销队伍里的伙伴，都要互相关心、互相爱护、互相帮助。“公司是家庭、公司是学校、公司是军

队”，这是中国人寿一贯秉承的职场文化理念。在家庭里面，我们要互相尊敬、和睦相处，遵守职场伦理和职业道德，不要为了小事而斤斤计较；在学校里面，我们要虚心学习、戒骄戒躁，不要因为一时的不足和暂时的失败而气馁，也不要因为获得一点点成功而骄傲；在军队里面，我们要严守纪律、维护制度，要保持高昂的斗志，培育顽强拼搏的战斗力和战斗力，要树立不怕困难、敢打硬仗的战斗气概，公司的业绩就一定会得到提升，你们的理想就一定会实现！

各位伙伴，“观念改变命运、态度决定一切”，这是永恒不变的事业追求理念，只有自己才是自己命运的真正主宰者，只有自己才是自己生命中的唯一思想家；“感动不如心动、心动不如行动”，这是成功人士长期坚持的行动纲领，要创造幸福生活，要改变自己的命运，必须从改革自己的思维习惯入手。“换一种观念，会换一种心情；多一个思路，会多一个出路”，只要你们确立了目标，明确了方向，行动就是最后的选择。

最后，预祝本次培训班取得圆满成功！预祝各位伙伴学有所成，未来**国寿的销售精英就是你们！你们是**国寿持续发展的新动力！

谢谢大家！

尊敬的各位前辈，亲爱的各位伙伴们，大家 早上好！

我谨代表即将成为新华一员的学员们，祝愿公司业绩蒸蒸日上，员工健康家庭幸福美满！

我叫颜一式，是一名空军退役班长。在退役后在家人安排下，我进入了一家科技有限公司，原公司待遇在茂名来说虽不错，但我却不开心。我觉得我更适合做营销。在一次偶然机会我遇到小学的师姐，也就是我现在的师傅：朱荣香！感谢她为我提供这个平台 于是我就这样进入了新华...为此我向原公司

请了7天假，过来培训与学习。

就在岗前培训这两天的课程里面，我发觉我爱上了保险这行业，更爱上了新华这个火热的大家庭！他让我明白了开口与坚持，了解了前辈们那些酸甜苦辣的事，懂了想到就要做到，做到就会得到！

此时此刻，我难以压抑我那激动的心情，似乎马上就想加入新华的家！

而同时，我们这期学员们也会秉着对客户负责的态度竭尽全力考取资格证，誓当新华人，将关爱传递全茂名！

好利年年在，新华攀高峰！

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的领导，亲爱的伙伴们：

大家上午好！我叫xxx,来自xxxx,今天很荣幸有机会代表新人在这里跟大家分享我的心路历程，当然，更多的是向大家学习！

我是今年5月18日入司的，在这之前，我是一名个体经营者，因自己经营不善，08年的经融风暴，把我摧毁得体无完肤，在家休整了三个月，我试着走出来，决定找一份工作，但走出来后，我才发觉自己是多么的欠缺，一，无文凭，二，无经验。想找一份好的工作是多么不容易，就在我到处碰壁，心灰意冷的时候，我接触到平安！

经过一段时间的学习后，我回到部门上班，得到了经理，主任以及伙伴们无私的帮助，他们的激情与关爱，时刻都在感染着我，使我每天都充满了热情，很快溶入到工作状态中。我入司第10天，公司在明光国际酒店举办产说会，当晚我签下了两张保单，终于迈开了第一步，也大大激励了我的信心。后来，我更加努力

的工作,又签回了一张张保单.感谢平安,让我获得收入,又赢得掌声!

当然我的每一张保单做得也不都是那么顺利,因为是新人,技巧与知识方面还是很欠缺,记得有一次,我在跟客户讲解万能产品的保障成本的扣出时,因自己解释不情,惹得客户当场大发雷霆讲故事.后来我调整了心态,抓紧学习产品知识,好让自己在今后的展业过程中,面对客户质疑时才能从容面对,前不久,我又去找了那位客户,把万能产品重新跟她讲解了一遍,你们猜,怎么了?她居然跟我签单了,而且还给我转介绍了,我真是受宠若惊呀!太奇妙了吧,其实,在展业过程中,顾客的拒绝是正常的,在面对顾客无情的拒绝时,我们失望,沮丧,痛苦也是正常的,但一定要尽快调整自己的心态,早日走出低谷,让我们的执着与热情去溶化一座座坚冰,只要我们坚持,一定会守得去开!

其实今天的成绩,只是迈开了每一步,今后的路还很漫长,我知道只有制定远大的目标,才能取得理想的成绩,为了让自己飞得更高,飞得更远,我也为自己制定了目标.接下来的日子,我要加大拜访量,做到天天增员,月月达钻,明年7月1日之前一定晋升业务主任,圆我的平安大学梦!

伙伴们,让我们跟上公司的步伐,以高度的热情,怀着感恩的心,不断开拓,迎接美好的未来!祝愿大家在平安大道上越走越宽阔,越活越精彩,也祝愿我们平安公司明天更美好!

高新技术企业演讲稿篇六

大家上午好!我叫xxx[]来自xxxx[]今天很荣幸有机会代表新人在这里跟大家分享我的心路历程,当然,更多的是向大家学习!

我是今年5月18日入司的,在这之前,我是一名个体经营者,

因自己经营不善，08年的经融风暴，把我摧毁得体无完肤，在家休整了三个月，我试着走出来，决定找一份工作，但走出来后，我才发觉自己是多么的欠缺，一，无文凭，二，无经验。想找一份好的工作是多么不容易，就在我到处碰壁，心灰意冷的时候，我接触到平安！

抱着好奇、试一试的心态，我来到平安公司参加新人培训，在进入公司的第一天，我就被平安公司浓厚的文化气息所吸引，特别是从电视上看到欧式建筑风格的平安大学时，更是深深的吸引了我，因我没上过大学，做梦都想有一天有机会进入大学校园去学习，当看到学员们穿着整齐的职业装在平安大学校园舞蹈时，我更加心动了，我决定加入平安，因我看到了，我相信了，我相信平安是一个为平凡人提供机会，并且成就梦想的地方。

经过一段时间的学习后，我回到部门上班，得到了经理，主任以及伙伴们无私的帮助，他们的激情与关爱，时刻都在感染着我，使我每天都充满了热情，很快溶入到工作状态中。我入司第10天，公司在明光国际酒店举办产说会，当晚我签下了两张保单，终于迈开了第一步，也大大激励了我的信心。后来，我更加努力的工作，又签回了一张张保单。感谢平安，让我获得收入，又赢得掌声！

当然我的每一张保单做得也不都是那么顺利，因为是新人，技巧与知识方面还是很欠缺，记得有一次，我在跟客户讲解万能产品的保障成本的扣出时，因自己解释不情，惹得客户当场大发雷霆讲故事。后来我调整了心态，抓紧学习产品知识，好让自己在今后的展业过程中，面对客户质疑时才能从容面对，前不久，我又去找了那位客户，把万能产品重新跟她讲解了一遍，你们猜，怎么了？她居然跟我签单了，而且还给我转介绍了，我真是受宠若惊呀！太奇妙了吧，其实，在展业过程中，顾客的拒绝是正常的，在面对顾客无情的拒绝时，我们失望，沮丧，痛苦也是正常的，但一定要尽快调整自己的心态，早日走出低谷，让我们的执着与热情去溶化一

座座坚冰，只要我们坚持，一定会守得去开！

其实今天的成绩，只是迈开了每一步，今后的路还很漫长，我知道只有制定远大的目标，才能取得理想的成绩，为了让自己飞得更高，飞得更远，我也为自己制定了目标。接下来的日子，我要加大拜访量，做到天天增员，月月达钻，明年7月1日之前一定晋升业务主任，圆我的平安大学梦！

伙伴们，让我们跟上公司的步伐，以高度的热情，怀着感恩的心，不断开拓，迎接美好的未来！祝愿大家在平安大道上越走越宽阔，越活越精彩，也祝愿我们平安公司明天更美好！

高新技术企业演讲稿篇七

大家上午好！

我叫xxx是xxx处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的.心路历程。

我是20xx年5月底来到xx人寿的，以前做过一些销售工作，也曾自己开店，后来，我决定要改变目前的状况，让自己走出去，得到更多锻炼，于是列出了自己认为理想和完美的工作条件，我告诉自己，我要的工作要满足这些条件：1，时间一定由我自己掌控；2，要能不断地接触人，建立新的人际关系，和一些成功的人交朋友锻炼自己；3，必须能够有不断的学习成长机会；4，收入可以由自己的努力获得；5，这份工作对社会有贡献；6，它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了xx区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢！同时也感谢所有帮助过

我的朋友们!

在展业过程中，由于是新人，我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触，向客户介绍xxxx条款险种后，得到的是无情的拒绝，我非常失望、沮丧，然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助，我按照他们教的办法，多次与客户接触，终于得到了信任，使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功，极大地激励了我的信心，之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元，件数17件，初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助，我由一个对保险一无所知，迷茫无助的人，转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xx区部的氛围无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，这都是在xx区部取得的意外收获!

今天的成绩只是迈出了第一步，今后的路还很长，我知道只有制定远大的目标，才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标，决心在一开始就为全年打一场攻坚战，只要我努力了，即使不能实现最终目标，也一定能取得比一般人强的成绩!进入20xx精英俱乐部的前辈伙伴们，都是我学习的榜样，我要争取尽快加入精英俱乐部!其实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容;入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会!

我们的工作会遇到不少挫折，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对

竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。

我为自己是一名xxxx人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来!再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获!谢谢大家!

高新技术企业演讲稿篇八

欢迎大家来到咱们保险保险铺架项目工作!

首先，我谨代表保险保险保险领导及全体员工对大家的到来表示热烈的欢迎。借此机会，也对同学们顺利完成学业、并学有所成表示热烈的祝贺!对在大家成长过程中付出了心血和汗水、关心与支持的父母老师、亲朋好友表示崇高的敬意!

莘莘学子、十年寒窗，你们选取了中国保险保险、来到了保险保险铺架项目，为这个大家庭注入了新鲜的血液，增强了活力。从一名学生到新员工，从一名新员工到优秀员工要经过一个历练的过程，恳请大家尽快做好主角转换，去除娇柔，增添刚强，将所学的专业知识充分发挥出来，为企业的发展注入新知识、新理念、新力量。要看到期望、看到未来，要用心主动到最需要的工作岗位上去，发挥个人的聪明才智，为保险保险铺架项目的建设出谋划策，勤奋工作、艰苦奋斗，努力成为企业的优秀人才，人才是企业持续发展最根本的动力，是企业最重要的资源。保险保险集团是我们成就事业的平台，是我们施展才能的舞台。我们始终坚持以待遇留人、环境留人、感情留人、事业留人，为人才创造良好的工作、生活和学习条件。

同学们，你们刚刚走出校园，踏上工作岗位，作为新时期的时代骄子，你们年轻好学，富有知识和朝气。你们将是保险保险集团创新发展的重要力量。

为了使同学们尽快适应保险保险，融入团队。期望大家能够做好三项准备：

一是期望大家做好思想上的准备。牢记：忠诚是无价之宝，忠诚企业，忠诚自己从事的事业。树立正确的人生观和价值观，树立良好的职业道德和敬业精神，做好职业规划，把个人价值的实现和企业的发展结合起来。“千里之行，始于足下”。必须要走好每一步，不要输在起跑线上。

二是期望大家做好艰苦奋斗的准备。只有吃得苦中苦，方为人上人。用“劳动光荣、快乐工作”来激励自己，提倡“勇于吃苦、用心进取、乐于奉献”的精神和勇于创新的认识，把自己的工作当作自己的事业来干，全身心投入到事业之中，才会取得巨大成功。

三是期望大家做好学习的准备。终身学习，永无止境。必须要把在校园里学习到的理论知识与实际工作相结合，在实践中不断总结与创新。

“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”。那里就是你们放飞梦想的地方。愿大家在保险保险集团里，努力掌握科学文化知识，刻苦钻研本职技能技术，不断提高自身的知识能量和综合素质，把全部的聪明才智都奉献到保险保险事业上来，透过对人生的至高追求，来塑造多姿多彩的金色年华。

最后，再次欢迎同学们的到来，并预祝大家在保险保险铺架项目取得优异成绩！

高新技术企业演讲稿篇九

各位领导、各位同事：大家好！

新起点 新希望

都很满意的，我不喜欢一尘不变的工作，喜欢充满了挑战和刺激的生活。我现在工作正是这样，是人与人打交道很，如何去交流如何去应对，可以实现公司利益的最大化，这是个充满变化和挑战的职位。现在刚刚接触到工作难免会出现一些不足和纰漏，但是我喜欢我现在的工作，我很有信心以后能做的很好，不是常说嘛，兴趣是最好的老师。第一步是做好公司安排的工作，一丝不苟兢兢业业，时刻心里挂念着自己的工作，哪怕在休假耍的正开心的时候也要突然冒出来一个念头什么货是不是快没有了，及时的做好采购计划，保证货源的充足。再完成自己工作的同时秉着吃亏是福的想法，帮助公司其他部门的同事一些力所能及的忙，不要计较太多，心情就会好些，知足常乐。第二现在的职务不是简单的做好公司里的事情就好了，还要不断的学习，掌握原理啊行情动态，价格走向，做好适当的存储实现利益最大化。如果没有信息和知识来做支撑，就想苍蝇一样乱撞，正所谓“心中无数点子多，头脑糊涂决心大”。做起事情来就是心有余而力不足。再又则是确立了自己的目标和规划后一定要持之以恒的做下去，不怕苦不怕累，不能因为有困难就退缩，有了新起点就该有新态度，一旦着手去去做一件事情，一定要坚持到底，当感觉自己不行了再一咬牙走一步，我们就会看见新希望。

如果说工作是一座山，我们便是那登山的人，而登山的工具就是学习；如果说工作是一条船，我们就是那划船的人，而学习就是那划船的桨。只有不断的学习才能进步，才能创新，才能解决工作中的一切难题。正是在这种学习的磨砺中，我们累并快乐着。正是这种学习和实践，使我们的精神更加富有，对未来更加自信。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”！站在新的起点，我们更寄希望于未来，让我们迎着朝阳，带着希望，向着目标，奋勇前进！

我的演讲完毕，谢谢大家。

几乎在每一个招聘职位要求中，“善于沟通”都是必不可少的一条。大多数老板宁愿招一个能力平平但沟通能力出色的员工，也不愿招聘一个整日独来独往、我行我素的所谓英才。能否与同事、上司、客户顺畅地沟通，越来越成为企业招聘时注重的核心技能。而对初入职场的“菜鸟”们来说，出色的沟通能力更是争取别人认可、尽快融入团队的关键。

职场沟通三原则

找准立场

职场新人要充分意识到自己是团队中的后来者，也是资历最浅的新手。一般来说，领导和同事都是你在职场上的前辈。在这种情况下，新人在表达自己的想法时，应该尽量采用低调、迂回的方式。特别是当你的观点与其他同事有冲突时，要充分考虑到对方的权威性，充分尊重他人的意见。同时，表达自己的观点时也不要过于强调自我，应该更多地站在对方的立场考虑问题。

《进入职场新人演讲稿》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。