

2023年小小演说家三分钟演讲稿礼赞伟大时代精神(实用8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。那么你知道演讲稿如何写吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

小小演说家三分钟演讲稿礼赞伟大时代精神篇一

罗伯特·欧言文说：“人类一切努力的目的在于获得幸福。”身为一名幼儿教师，我在求得个体生存的同时，也在承担着教书育人的责任，更从中获得到真切的幸福，我无时无刻不在享受着和孩子们共同生活的乐趣，无时无刻不在享受着幼儿教育的幸福。我爱我平凡的幼教工作！我工作着，我幸福着！

也许有人会说：幼儿教师就像一个小保姆，日常工作又繁琐又劳累，有什么幸福可言？！甚至还有人看不起幼儿教师，认为幼儿教师不需要什么技能，曾有这样的论调：教不了中学的教小学，教不了小学的去教幼儿园。事实上一名真正合格的幼儿教师，她所具备的技能必须是全方位的，除了要具备教师基本功之外，还要有美术，音乐，舞蹈、体育等多方面的才能。身为一名幼儿教师，我一直在努力提升着自己的多方面素质，在素质提升中体验幸福，在幼儿教育中感受幸福。

有这样的一个故事：海滩上，一个穷人躺在那里舒适地晒着太阳，一个富人匆匆走过，穷人问：“你在忙什么？”富人回答：“我在忙事业！”穷人说：“你还忙什么？你已经这么有钱了！”不同的人有不同的幸福，富人从金钱的积累和事业的成功中感受幸福，而穷人则为悠闲的生活而感觉到幸福。幸福的关键全在于个人的舒畅心境。身为幼儿教师的我，

幸福就在于和孩子们相处的每一个细节。

走在街上，远远地听到孩子们亲亲的一声“老师好！”，我顿时感觉幸福；被孩子们包围时，这个摸摸我的脸说：“老师，您脸上的疙瘩好多了！”那个拉拉我的衣角说：“老师，你穿上这件衣服真漂亮！”我顿时觉得自己成了童话王国中的公主，美丽而又幸福！

看到孩子们因我真诚的夸赞而笑靥如花时，我的内心也鲜花盛开。

幸福，是孩子母亲遇见我，一个劲地说个没完，而孩子却藏在母亲身后，调皮地和我交换脸色，做出一个个滑稽的鬼脸；幸福，是为孩子擦去委屈的泪水；幸福，是孩子从衣兜里掏出为我保留的小食品；幸福，是抚摸着孩子送给我的一件件自己制作的小礼物；幸福，是翻阅相册看我和孩子的合影的时候。

幸福时刻陪我左右！

小小演说家三分钟演讲稿礼赞伟大时代精神篇二

大家好！

今天我很荣幸能在这儿竞选“六·一”儿童节活动的主持人xx□首先，我认为我能当上主持人，我的感情丰富、声音甜美，虽然我不是最好的，但我会做得更好。

如果我当上了主持人，我会和观众热情互动，安慰处在紧张时的演员，做到大方、热情、积极，总之做好我这个主持人。

如果我做的不好，也请同学们多多指教，和我一起争做十全十美，给学校树立一个良好的校风，为班级、学校争光。

同学们，我虽然不是专业的，但我会做到用尽全力，如果你相信我、信任我，就把你们手中那宝贵的一票投给我吧！即使我没有当选，我也不会灰心，争取下一次成为同学们心中最最棒的完美小主持人！

谢谢大家！

小小演说家三分钟演讲稿礼赞伟大时代精神篇三

各位领导、各位学员，大家上午好！欢迎大家来到课堂。

我叫，是管理咨询培训公司的专职领导力培训师，也是课程的创始者。

俗话说，礼多人不怪，下半句是怎么说的呢？是享誉海内外；上台刚认识，见面先鞠躬，掌声不响亮，鼓掌到天亮培训师演讲稿开场白演讲稿。

培训要激动，课后要行动。平日多听领导的话，为人厚道，祖国处处是亲人。

虽然本人长的不够养眼，但我说的话养神，绝对不会让在座的各位产生审美疲劳。

(顿一下，然后继续介绍：)

“我很高兴来到这儿！真是太高兴了！”

快速绕教室走一圈，边走边问：“如果你现在不在这儿，你会在做什么不情愿的事情呢？”(持续流畅地进行)

在今后的几天，我们大家要互相配合，我要百分之百的真诚，努力地去传授，大家也要积极地学，好吗？大声一点，给我一个保证，再大声一点。

学习是严肃的事情，为了保证学习效果，现在颁布三条纪律：

小小演说家三分钟演讲稿礼赞伟大时代精神篇四

4、即使是在假期也不要独自一人外出游泳。必须要有组织并在大人的带领下才能去游泳，以便互相照顾。

5、当发现有人落水时，不能贸然下水营救，应立即大声呼救，同时将救生圈、竹竿、木板等物抛给溺水者，再将其拖至岸边。

综上所述，溺水是非常危险的，在日常生活中要提高安全意识，安全第一，防患于未然。古人说的好：水火无情；如果没有了生命，什么理想，什么未来，一切的一切都将化为乌有，其实，只要我们在生活中注意有关安全事项，提高安全防范意识，溺水事件是可以避免的。

请小朋友们记住：生命安全高于天。要时刻保证自己的生命安全。只有在生命得到安全的前提下，美好的生活，远大的理想，憧憬的未来才能有保障，所以我在这里大声疾呼：防止溺水，珍爱生命。我的演讲完毕，谢谢大家！

小小演说家三分钟演讲稿礼赞伟大时代精神篇五

大家好！我是大（3）班的曹祈睿，一个快乐自信的阳光男孩。乐观向上的我成了小朋友眼中的“举手大王”，老师心中的快乐智多星，爸爸妈妈的开心果，我的成长宣言是：快乐学习、快乐生活、快乐成长。我的兴趣爱好广泛：如绘画、弹琴、剪纸等。

小小的我对生活充满了好奇，小脑袋瓜里每天总是想着很多稀奇古怪的事，妈妈说我就是十万个为什么。爱幻想的我也是一个小小书迷哦！我的书橱里装满了各种各样的书籍，《木偶奇遇记》、《小猪唏哩呼噜》等十多本长篇童话，另外还有

《科学家的故事》、《十万个为什么》、《三字经》等等，现在的我能认识20xx多个汉字呢！在书里我学到了很多知识。

在这里，我要真诚的说一声，感谢艺幼，感谢老师，是你们给了我挑战自己的舞台，让我在艺术的殿堂里展翅翱翔，放飞梦想！两年来我荣获过“故事大王”称号、亲子制作大赛“智慧宝贝”荣誉称号、运动会“踢毽子比赛”二等奖，另外在乐天玛特儿童绘画比赛中荣获二等奖。去年我还光荣的成为一名小小的升旗手！这些成绩的取得离不开老师的帮助和鼓励。

今天我再一次站在小主持人的挑战舞台上，向大家展示自己。能当主持人是我的梦想，我愿把所有的快乐带给你们，谢谢大家！

小小演说家三分钟演讲稿礼赞伟大时代精神篇六

保险公司是销售保险合约、提供风险保障的公司，是采用公司组织形式的保险人，经营保险业务。今天小编就给大家整理了保险公司演讲稿，希望对大家有所帮助！

大家上午好！

入围省公司讲师团，是我梦寐以求的愿望，为了这一天，我时刻准备着！

今天，我和伙伴十分荣幸地加入这支光荣的团队，我们自豪、我们骄傲，同时，我们也有点惶恐，因为作为省公司讲师团的新兵，无论是经验还是经历，都需要时间和市场的检验，需要伙伴的接纳和认可，更需要座各位的支持和帮助！

有句话说得好“勤能补拙，笨鸟先飞”，相信我们一定能够以本次考核培训为契机，在今后的工作中，再加压力，再鼓

干劲，再攀人生新高峰！我们的成长和进步，离不开各级领导的栽培，离不开各位前辈的帮助，更离不开营销团队土壤的滋润。此时此刻，就让我们感恩的千言万语化作日后回报团队的实际行动！辅导团队做大做强，帮助伙伴激情创富，推动荆州亮剑争光，圆梦湖北中部崛起！养兵千日，用兵一时，在此，我和陈艳伙伴当着大家伙的面，表个态：我是国寿一块砖，哪里需要哪里搬。

在亮剑行动烽烟四起，谁与争锋战火正酣的关键时刻，荆州国寿系统全体讲师组训参与这次培训、考核，我和在座的伙伴们一样，感受颇多，收获颇多！落实做好要比表态说好难得多！

在开训的课桌上，看似简单却难以下笔的一张考卷，让我们对学习、对自己、对今后的成长之路有了更新的认识。

要；无论台前还是幕后，我们一刻也不能少！

是荆州国寿的管理年，也必将是我们的效益年，让我们携手共进，用我们的所学，用我们的真心，用我们的行动，真抓实干，创造团队高绩效，打造个人金字招牌。

做最牛的明星主持，做最牛的理财专家！

做最牛的职场组训，拿最牛的绩效工资！

谢谢大家！

大家早上好！

今天我给大家演讲的题目是《怎样给有钱的人谈保险》，对于保险营销员来说，这是一个众说纷纭，见仁见智的问题。曾经在一次启动会上一位总监就说过，和有钱人谈保险，比和普通的客户谈保险要容易得多，爽快得多，而我们大多数

人，包括本人在内，都认为和富人的距离是那样的悬殊，那样的遥不可及，连见上一面，说上几乎话都很困难，别说是和他们讨论保险了。

其实，这个世上的人，不管高低贵贱，无论贫富贤愚，都脱离不开人这个范畴。既然是人，那就不能不食五谷杂粮，不能不穿棉布缎绸，不能不生喜怒哀乐，不能不思生老病死，因此，作为一个优秀的，专业的保险代理人，首先要做到的就是明白他们在想什么。

要了解富人在想什么，最好的方法就是将心比心，在这个资讯发达的时代，那种“等我有了钱，豆浆喝一碗，倒一碗”的想法终究只不过是人们嘴上的笑谈。现代的有钱人真正忧虑的问题，只有两个方面，第一就是自己的生命，第二就是自己资产的保全问题。

在这个法制较为健全的时代，公民的生命安全在一定程度上已经得到了保障，因此有钱人更多的关注的问题，更加期待解决的问题，便是金融资产的风险规避。这一点，大至美国，欧洲的那些石油大亨，金融大鳄，小到缅甸，越南的土霸王，土财主，都在思考，于是，一笔笔巨额的存款被送进了瑞士银行——那一个任世界风云变幻，其财富也不会随之增减的地方。

然而，不是每一个人都有资格把自己的钱送入瑞士银行的，大多数人只能选去别的方法来解决财产的风险问题。于是，银行储蓄，国债，房地产，股票，期货，外汇，黄金，玉石，古玩等等各式各样的理财方式层出不穷。然而，银行安全则安全了，收益性却几乎可以忽略不计，如果算上恐怖的cpi那么，剧烈的缩水令这种所谓的安全也变得不怎么安全；房地产，一次性投入太大，不是一般的人能够支配，且变现慢，受政策影响严重；股票，高收入同时伴随着高风险，十个人购买只有一个人能赚钱；期货和外汇，非对金融很了解的人，不能玩转；至于黄金，古玩和玉石，对于专业的要求更是高的出

奇，稍不注意就弄到假货，血本无归。

更重要的是，这些所有的投资方式，对人的本身都是没有保障的，而人一旦没有了，就什么(神马)都是浮云了。

因此，有钱人最关注的资产保全问题，首要的就是安全，其次是保值和增值，最后才是其收益性，特别是对于有投资渠道的人来说，这最后的一点都是可有可无的。

但这一点，很多寿险营销员，都做得恰好相反，每次但凡遇到客户，就一个劲的吹嘘自己公司的保单收益和红利分成，有的甚至超出实际的数值——殊不知，这是以己之短，攻彼之长，说起来谁都知道这个不可取，但事实上，很多人都对这种错误的做法乐此不疲。

其实，无论和什么人谈保险，只需要解决四个问题就可以了：第一，为什么要在我手上买保险；第二，为什么要买本公司的产品；第三，为什么要买这个险种；第四，为什么是现在买，而不是明天，后天，一年以后。

要回答第一个问题，就要对自己有信心，要相信我是最优秀的代理人，任何人在我手上购买保险都可以得到最详细的信息，最完善的保障，最贴心的服务；要解决第二个问题，就要对自己的公司有信心，要相信我自己的公司是最有实力，或者说最有潜力的公司，要永远想着公司的好处，公司的优势，公司曾经的荣誉，公司现在的成就，公司背后千万客户的支持，还有就是公司给予自己的发展平台；要应对第三个问题，就要对产品有一个全面的深入的了解，更要产品有着关注，有着喜爱，有着一份始终不渝的执着，始终确定，自己给客户的产品，给他的保障规划，是为他量身定做的，是最适合他的；最后的一个问题，乃是要让客户明白，早一点投保，就早一天得到一份生命的保障，得到一份财产的保全，得到一份令家庭天长地久的计划。

在此，要补充一句，停售的问题，可以说，但不要常说，可以说一次，但不要反复说，可以在说明的时候，随意地提上一句，但不要在促成的时候，作为让客户非买不可的理由，否则，也许会适得其反，因为现在的客户也变得精明了，对于停售多半会认为是市场炒作，特别是对于有钱人，不如不说。

提到促成，下面介绍两种促成的方法：

5. 婚前财产 虽然婚姻里面不应该参与太多的经济问题，但是随着婚姻的破裂，家庭的不复，潜在的财产问题也随之浮出水面，为此发生的纠纷也不在少数，此时，唯有为家人的投保，即使是在结婚之后，也是属于个人的财产，私有的财产。

第二种叫做恐惧销售法，顾名思义，就是让客户感觉到自己生活中一些不安定不稳定的因素，拥有居安思危的意识，当然，这种方法如果不是有足够的经验和把握，一般不要轻用，因为掌握不好这个度的话，就会弄巧成拙的。

富人的身上共有六大风险：

6. 税收风险 前几年，网店是不需要征税的，但是这个即将成为历史；而上世纪就开始提议，现在开始在中国沿海城市试行，即将在大陆内地征收的遗产税和赠予税；虽然说纳税光荣，但能够避税，谁愿意多花那个钱呢。也许终有一天，能够合理避税的也就只有保险了吧。

也许我们现在还和富人有一定的距离，但是保险行业却是我们最好认识他们的办法；也许我们的经济，地位上都不能和他们等同，但是我们的心态上首先要与他们平起平坐；也许……有一天，我们也会和他们成为一样的人，收获得不仅仅是财富，还有他们的感激。

这就是我们从事寿险营销工作的意义吧。

保险公司讲师演讲稿篇3 我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年；这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程 从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三！也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢？因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

我明白，天晴的时候修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已！”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥。”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠10元给玉树灾区。

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

小小演说家三分钟演讲稿礼赞伟大时代精神篇七

大家好！

六一的阳光最灿烂，六一的领巾最鲜艳，

六一的歌儿最动听，六一的舞姿最迷人，

六一的校园最热闹，六一的孩子最快乐。

此刻，让我们把理想藏进队鼓，让它敲出响亮的鼓点，告诉祖国妈妈：雨露下，我们会播撒文明的种子，阳光里，我们要打扮和谐的未来。

此刻，让我们把希望卷进队旗，让它飘出童年的信念，告诉亲爱的老师，小苗吮吸着甜甜的清泉，一定会把果实奉献。

此刻，让我们把誓言撒向蓝天，告诉太阳，告诉月亮：

中华民族的新一代，将在世界的东方描绘出新世纪灿烂的明天！

联中附小迎“六一”联欢活动现在开始。