

# 最新我是冠军演讲稿(大全5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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 我是冠军演讲稿篇一

今天是我在夏令营的第8天，天气十分晴朗，教官和老师要带我们去夺冠高尔夫球场打高尔夫。我从来没有打过高尔夫，会是什么样的呢？也许是非常简单，我一杆可能就能打出几百米。我和朋友们都十分激动地上了车，冲向太阳升起的方向。

一路上朋友们玩玩闹闹，一转眼我们就来到了高尔夫球场。映入眼帘的是一望无际的草坪，微风吹着小草，小草微微摆动，好像在向我们招手问好呢！草坪上立着很多牌子，牌子上写着对应的米数，有20米，50米，75米，100米，125米等等。

今天打球的人不是很多，有的在买球杆，有的在练球，有的在买零食……我东瞧瞧西看看，有一个叔叔打得好厉害啊！一球打出去如同一只雪白的小鸟，一直飞向远方，20、50、75、100……200！球居然飞到了200米，一看就是个高手！

高尔夫球的教练告诉我们，在中国古代高尔夫原来不叫高尔夫叫锤丸，听说这个名字有一个由来。传说，中国古代皇上发现用木杆锤石头十分有趣，“锤”就是击打的意思，“丸”就是玩的意思，连起来就是击打石头玩的意思，后来锤丸这个游戏就那么传开了。

通过教练的指导，我们每人练习完，不久后就要比赛了。比赛开始了我们派出了一个“学过”的人上场，第一组的人打到了50米，轮到我们组的人上场了，他手一使力，“啪”的一下打在了地下，然后又挥了两杆一杆也没有打中，没有成绩下场了。我们看着他一直笑个不停。

很快到回营地的时间了，我们恋恋不舍地离开了球场。在车上大家还在讨论着今天的体验。我超级开心，因为我打到了高尔夫，还知道了许多关于高尔夫的知识。

## 我是冠军演讲稿篇二

据 2:8 定律，一个团队中 20%的人完成 80%的业绩，谁都想成为这 20%的人，但怎样才能成为呢?成功模式能否快速复制呢?能打造出新的 8:2团队(即 80% 的精英)吗?谁都想成为这 20%中的一员，但如何才能尽快地实现呢?有什么可复制的成功经验吗?相信这是地产从业人员所关心的课题。其实，成为一个房地产销售人员很容易，但要成为一名顶尖售楼精英却不是 一件简单的事。特别是在竞争激烈、变化莫测、不确定的房地产市场环境中，要想脱颖而出，则更需要不断地提升自我。 打造第四代售楼精英 所有顶尖级的运动员都会利用最先进的方法及技巧来训练及改善自己， 帮助他们在世界级的竞赛中取得胜出的优势， 世界级的竞赛中， 胜负往往决定于厘米、毫米亦或秒、毫秒之间。而顶尖的“售楼运动员”亦同样需要运用最先进的售楼方法及售楼技巧来改善及提高自己， 使他们能够决胜于置业者在买与不买的一瞬间。 要利用及学习最先进的售楼方法及技巧就必须先了解什么是目前最先进的售楼方法及技巧。

什么是目前最先进的售楼方法及技巧?为了更加简单的说明这个问题，下面就用这个大家都熟悉，但却未必真正参透的“把梳子卖给和尚”故事来形象阐明房地产销售技术的过去、现在及将来。有一个公司为了招聘优秀销售员，对四个应聘者出了一道考题：“要求他们把梳子销售给庙里的和

尚”。第一个推销员接到任务后，心里嘀咕道：“和尚没头发，梳子是梳头发的，要把梳子卖给和尚那是不可能的，那怕是送一把给他们，要是哪个和尚在腰里掏把梳子出来，也会有‘花和尚’之嫌，因此，他认定要把梳子卖给和尚那是绝对不可能的”，结果他没卖出一把梳子；第二个推销员开始也一直思考着梳子与和尚的关系，给梳子与和尚划上不等号，但后来他想到梳子可以挠痒，胖和尚手不够长，可以用梳子来挠背，此外，梳子梳头时除了梳理头发，其实还可以按摩头部，疏通血脉，老和尚如果经常用梳子梳梳头，念经之时就不会打瞌睡了。于是，他就以胖和尚和老和尚为目标顾客进行了推销，不停地向胖和尚及老和尚强调梳子挠痒及疏通血脉的功能，终于有一位老和尚接受了他的产品；第三个推销员，接受到任务后，没有急于推销，他先进行了一番调查，结果他发现一般的庙都是建在山上，而来庙里上香的香客，经过长途跋涉，往往衣冠不整，特别是山中腰的山风，吹得香客们头发凌乱。于是，他想到，如果能在庙里各个梳洗的地方提供一两把梳子，对香客来说是很方便的。而后，他找到庙里的后勤负责人，把他的观察及想法告诉了这个人，结果，他卖出了100把梳子；第四个推销售员是个超级推销员，他也不急于推销，而是在庙里进行了长达一个星期的观察，通过他的观察和思考，他发现一个问题，现在人们的生活水平不断提高，人们除了去庙里上香之外，也经常外出旅游，旅游时，人们经常带些纪念品回来，而到庙里上香，捐献香油钱时，庙里却没有合适的纪念品馈赠给香客。于是，他想出一个办法，在梳子上刻上三个字“积善梳”（人们上香及捐香油钱的念头无非是想积德行善），当人们向庙里捐香油钱时，赠送一把“积善梳”给香客，香客回家后，天天早上梳完头放下梳子就会看到“积善梳”三个字，同时，就会联想起这间庙，这种天天的联想势必让他下一次再来捐香油钱，同时，也加大了他向亲戚、朋友及同事等推荐这间庙的可能性，送出一把小梳子，有所花费，但庙里的收入同时会因此大大提高。于是，他找了一间香火不太旺盛的庙，并找到庙里的方丈，见面第一句话就问方丈：“我有个方法可以让你庙里的香火旺盛三倍，不知道，你有没有兴趣了解

一下？”本来就为庙里香火头痛的方丈一听，自然非常有兴趣了，并表现出急切想知道的表情，这位推销员就把他的观察及解决方案跟这位方丈说了一遍，于是，他得到了一张 1000 把的定单。

种不同导向的销售方式(四代房地产销售人员)并存在今天的房地产销售市场，并都起着不同程度的销售作用。只是，在我国房地产的不同发展阶段，各代销售人员主导着当时的房地产销售形式。

第一代房地产销售形式，被动式“坐销” 第一代房地产销售形式，被动式“坐销” 这种房地产销售形式是房地产卖方市场时期的主要销售形式，销售人员根据自身产品单向与置业者沟通，置业者口头说需要什么样的房屋，就寻找与之相似的产品，当置业者说不买时，就认为置业者不可能买，他们从不了解置业者的购买动机，从不主动解除置业者的购买抗拒。他们忽略了置业者不是专业购买者，有时对自己的需求是描述不清楚的。他们就像故事中的第一位推销员，经常用“不可能”来结束一位顾客的购买行为。这种房地产销售形式在我国房地产业刚刚起步阶段，还是房地产卖房市场时非常普遍，当然，在今天的房地产销售市场仍然有不少这样的售楼员存在，他们共同的特点是带着有色眼镜看待前来的置业者，“挑剔”是他们的拿手好戏，这些售楼人员普遍业绩不太好。第二代房地产销售形式，通过产品“功能” 第二代房地产销售形式，通过产品“功能”提高销售 故事中第二位销售员，他通过挖掘梳子的挠痒及疏通血脉的功能，成功地把“不可能”的业绩提高到一把。第二代房地产销售人员也正是这样，通过挖掘房地产的各项“功能”来提高销售业绩，“房地产不等于钢筋加水泥”就是这一代房地产销售形式的中心思想。售楼员推销房屋时主要从地段、朝向、户型、周边配套、小区环境等入手，单向式地向置业者们推荐他们手头的房屋，整个销售过程中售楼人员主要扮演着一个房地产产品解说员的角色。

第三代房地产销售形式，通过“服务”提高销售。第三代房地产销售形式，通过“服务”提高销售。第三位推销员观察到香客需要梳洗这个问题，通过提高庙里服务水平而获得销售提高。销售过程以顾客为中心，发现顾客需求，并服务顾客。第三代房地产销售形式也正是这样，当房地产进入买房市场时，房地产的销售开始转向以置业者为导向，销售过程开始加强买卖双方的沟通，充分挖掘客户需求，产品设计越来越人性化，市场细分不断升级。售楼人员在推销的过程也不再“唯地段论”，大盘、超级大盘的出现不断弱化了“地段论”。目前，这种通过“服务”提升销售的形式得到肯定及提倡，并在房地产销售领域得以不断升级及推广，房地产领域正悄然进行一场服务争夺战。

第四代房地产销售形式，通过“双赢”提高销售。第四代房地产销售形式，通过“双赢”思维提高销售。第四位推销员通过观察发现庙里有需要合适纪念品馈赠给香客这个潜在的需求，并通过改良梳子来满足这个需求，达到提高庙里的业绩而获得销售上的极大成功。从某种意义上可以说，他在提高庙里业绩的同时推销了他的梳子，他的动机是帮助庙里提高业绩。第四代房地产销售形式正是这样，在帮助客户解决问题的同时销售了自己的房子。这种销售形式集中表现在生活方式、概念地产、文化地产等概念销售的盛行，房地产销售技术更注重与客户的双向沟通，需求的充分挖掘等方面。“发现需求，满足它；发现问题，解决它”则是这种房地产销售形式的高度概括，灵活运用它则可以产生戏剧性的功效。

房呢？如果第一代售楼人员遇到这种，肯定是认为“不可能”了；第二代售楼人员也会因“买房免七万择校赞助费”这一功能的丧失而无能为力；第三代售楼人员也不可能再用服务打动客户。我们用第四代房售楼人员的眼光来分析一下这个案例，我们不难发现这次销售过程有这样两个事实：一、这对夫妇有购买这个楼盘的能力；二、他们喜欢这个楼盘，有购买欲望。既喜欢，又有能力购买，可阻碍他们购买的唯一障碍是“小孩入学不能免七万元择校赞助费”。其实，这对夫妇购房最主要（原始）目的是为小孩读书，并不是为了

省七万元赞助费。于时，这位聪明的第四代售楼小姐，很快找到问题及需求所在，于是，一阵寒暄之后，就谈到小孩教育问题，她提到小孩子小时的教育最好同父母住在一起，这样有利于小孩性格的成长，小孩长时间不同父母在一起，会使小孩得不到足够的母爱、父爱，这样不太有利于小孩日后性格的成长。这对夫妇一听这下，好像恍然大悟，为了小孩读书，52万都愿意出，可一时为了七万元，却忘记了自己购房的真正目的，于时紧抓一万元定金的手又高兴地伸出来了。因此，房地产巅峰销售需要售楼人员从第四代销售思维出发，用同理心以双赢思维帮助置业者切实解决问题，同时也要熟悉楼盘，做足服务功课。

“因果定律”，它被称为影响人类命运的“铁律”，也就是我们常说的“种瓜得瓜，种豆得豆”，你种下什么因就会得到什么果。在我们的房地产领域里，售楼冠军及金牌经理们种的又是哪些因呢？我们大家都熟悉的电影巨星阿诺·施瓦辛格有着健美的肌肉与身材，你大概不会这样说：“哇！他太幸运了，天生就有这么棒的身材！”其实他是经过二十多年，花无数多小时锻炼才得到这魔鬼般的身材，他的身上与我们一样，也只有六百一十条肌肉，但他投入了我们无法想象的更多、更大的努力，才使他的肌肉状况变得与我们不一样，从而得到他应得的报酬。同样，你与所有的售楼冠军及金牌经理们都一样，有着相同数量的售楼“心理肌肉”，只是他们投入了更多的时间、努力及汗水等不停地改善他们售楼“心理肌肉”的状况而已。你可以象阿诺或其它人用运动来锻炼身材一样，你可以利用心理练习来锻炼你的售楼“心理肌肉”；利用更多的学习及工作提升你的地产专业水平；利用培训及模仿售楼冠军来增进你的售楼技巧。只要你“种”得越多，收获也就会越多。售楼冠军之所以成为冠军，首先他们种下了“更多行动”的因，他们不会用售楼失败的次数去评定自己，而是以售楼成交的次数来评定自己。而他们售楼成交的次数是与他们能够承受售楼失败以及不断尝试楼盘成交的次数成正比的。

为了更好的理解这句话，我们简单回顾一下小时候就非常熟悉的“阿凡堤吃馒头”的故事：“阿凡堤吃到第十个馒头时，终于吃饱了，于时，他立即后悔，想道，早知道是这样，就直接吃第十个馒头，而省着前面九个馒头的钱了”。这看起来是个弱智的笑话，但其实类似的弱智想法却大量存在于我们的售楼人员当中，“当带到第十个客人看楼时，第十个客人才买楼，于时，不少售楼人员也有类似的想法，早知道，就直接带第十个客人看楼好了，省着带前面九个客人看楼的时间”；亦或是当带某一客人看了第十套房时，该客人才选择了第十套房，于是，不少售楼人员也来个类似的“早知道”想法。售楼冠军们则完全不同，他们用更多、更大量的承受失败及尝试成交的行动次数，来提高他们售楼成交的次数，直至成为售楼冠军。

## 我是冠军演讲稿篇三

12月5日，运西小学校园内热闹非凡，邗江区中小學生排球赛拉开了序幕，望着其他队志在必得的样子，我心里有点忐忑，可队友和老师的暖心宽慰，又激起了我的斗志。经过一天半的激战，我们成功地进入了决赛，但此时却遇到了最强劲的对手——竹西队。

我队发球，“啪”——球发过去了，竹西6号位接球颠给了3号，3号传给了2号，2号左脚向前迈了一步，右脚后蹬，起跳，用力将球扣了过来，只见那球飞快往我们这边下坠，陆欣见势不妙，连忙往前冲，球被她救起来了，我再传给朱依倩，朱依倩用尽了洪荒之力往下扣，得分！

再发球，对方6号试图直接压，被高涵识破，把球颠给李静淑，李静淑将球传给我，我顺势轻轻一按，吊球得分。

对方不愧为强队，过了一会儿就把分追平了，看到“前功尽弃”，连输几球的我们变得士气低落，教练赶快喊暂停，调整了战术，我们恍然大悟，凭借着“锦囊妙计”，一路过关

斩将，硬是压住了对方的气势。

第二局开始，我们看准了对方的弱点，乘胜追击，效果显著，可由于滋生出轻敌，导致了过多失误，正烦躁之际，已取得冠军的男生赶过来给我们加油，教练也及时暂停指点迷津。

胜利的天平明显倾向了我们，结果，我们以十多分的优势拿下了第二局，圆了“双冠”梦。

这是我小学中的最后一场体育比赛，但让我永远难以忘怀。

## 我是冠军演讲稿篇四

本文目录

1. 冠军感言
2. 跳绳比赛冠军的获奖感言
3. 《监工》作品冠军的获奖感言
4. 体育冠军获奖感言

[冠军感言（2）](#) | [返回目录](#)

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家好！

在风和日丽的今天，我来发表我的跳绳比赛获奖感言。也许有些同学认为我天生就是跳绳的好材料，获奖易如反掌。如果大家这样想，那么我可以告诉同学们“no no no”

时光倒退两年半，我那时的跳绳成绩十分糟糕。实不相瞒，我那时三十秒只能跳十几个，在班里是倒数的。后来妈妈得知外国语学校的入学考试，体育要考跳绳，这个消息让我没有了退路，我下决心一定要好好练习跳绳。从那以后，我几



乎每天都坚持跳绳。可是困难太多了，有很多次我想到了放弃。

但每次想要放弃时，总会有一个声音在提醒着我：你要加把劲啊！你的毅力到哪去了？你一定要向世界证明，你战胜了自己！抱着这个信念，我搏击着困难，一次又一次地挑战着自己的极限，将成绩不断地提升：二十个，三十个，四十个，五十个，六十个，七十个，八十个……才会有今天的成绩。

同学们，其实生活中也是这样的。有的人意志不坚强，学习的时候，遇到困难便知难而退，最后一事无成；而有的人意志非常坚强，碰到困难就迎难而上，勇于挑战自我，最后成为大器。不光是学习，别的事也是这样。同学们，希望我们都能成为意志坚强的人。天才出于四万个小时，意志是成功的源泉，意志成就一切！谢谢大家！

冠军感言（3） | [返回目录](#)

请大家一起来欣赏以下这一篇优秀的获奖感言范文：

感谢诸位老师，朋友，兄弟的关注和支持，感谢评委的解读和点评，今后定当多多学习，认真拍片，希望有更多有意义的作品奉献给大家！

冠军感言（4） | [返回目录](#)

## 我是冠军演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

我是unjs,首先要感谢 \*\*\* 公司给我这个展示自我与实现自我价值的平台，感谢公司对我的厚爱与信任，感谢领导对我的

器重与关爱，感谢同事们对我的鼓励与支持。

作为一名公司的员工，能够获得公司优秀员工称号，我很高兴，也非常激动。在此我想说，我是在公司领导的英明指导和亲切关怀下，是在所有同仁对我的无私帮助和热情鼓励下，是在客户的无比信任和最大的支持下，让我今天能站在这个领奖台上，再次，我要向所有曾经指导和帮助过我的领导、同事、客户深深鞠上一躬，谢谢你们！

在过去的一年里，我们勤奋努力，我们相互鼓励，我们全力以赴，

我们仍然在一起相互支持与学习，融洽的氛围让我倍感荣幸与欣慰。