激励演讲稿（通用34篇）

激励演讲稿 篇1

尊敬的各位，各位同事，亲爱的同学们：

大家好！

很高兴能在这里与你们说说我的知心话。在我来说，学习是最简单的事，只要全心去学，努力去学，就有收获。许三多很笨，可是他很努力，一根筋的努力，一个纯粹努力学习的人，这样的人怎能不成功呢？

在成功者的队伍里面，很多人并不见得很聪明，在失败者的队伍里面很多人并不见得愚笨。我们经常聊到一些牛人，所谓的牛人就是平时不做作业也偶尔会考高分的人，也可以叫投机取巧的人们，天上掉馅饼的时候，也许他准备好了筐子，可是你能保证天上永远下馅饼吗？不能，只有拥有真本事的人，真金不怕火来炼，这样才不会考运气吃饭。有个木桶原理，即短板决定盛水的多少。同样，在人生中，你的弱点就会决定你未来的发展，能改正的叫缺点，永远克服不了的叫弱点。那么同学们学习是你的弱点吗？你们会让学习成为自己的弱点吗？对，不是，那么就让学习成为你的武器，成为你通向未来的桥梁吧，学习无敌，加油！同学们，在学校里，老师与你们是最亲的人啊，你们就是我们的梦想与希望。教你们的几位老师付出了很多辛勤劳动。吃饭的时候，她们在想这节课该怎么上？走路的时候在想怎样能与你们处的更好？怎样才能更接近你们的心？在她们的眼里，你们就是她们的家人、朋友。以心换心，要知感恩。我相信有这些好

老师，加上你们这些勤奋努力的学生，今年六月份的毕业考试一定会取得最优异的成绩！

同学们，相信你们都是最棒的，为了未来，为了梦想，加油！

激励演讲稿 篇2

各位，各位老师，教官，各校同学们：

大家晚上好！我报告的标题是《迷彩军训，青春无悔》

山不悬崖峭壁就不再峭拔，海没有波涛汹涌就不再壮阔，河没有跌荡起伏就不再壮美，人生没有挫折磨难就不再刚强。

一、二、三、四，一、二、三、四，这个大家都非常熟习了的口令就象是一首歌。它让我想起了浴血奋战在战场上的无数好汉，它让我想起了坚韧挺立在边境的保卫将士，它让我想起了呈现在国度每个角落的绿色身影。

一个个整齐的方队，就象是一首诗。它让我想起了一座座如雨后春笋般冲出大地的高楼，它让我想起了彼此督促，共同提高的全体学生。

能经历磨难才证明坚韧，能经得起挑战才阐明大胆，能渡过挫折才干展现成功。在每个军训的日子里，我们都在严格的要求自己，在每个军训的日子里，我们都在当真的改良自己，在每个军训得日子里，我们都在彻底的检查自己。

烈日晒黑了我们的肌肤，却使我们滚烫的心变得更加热闹。汗水湿透了我们的衣背，我们却没流一滴眼泪。大风习习，吹散了多日来的疲惫，留下了许多许多灾以言表的货色。固然不是每个人都做得很好，然而我们依然不折不挠的保持着，始终如一的追求着。我们相信：“乘风破浪会有时，直挂云帆济桑田”。我们深信：“黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还。”

多日的军训使我们懂得到，凡有军人的地方，就有壮怀剧烈的豪情；凡是有军人的地方，就有忘我无畏的；但凡有军人的处所，就有团结一致的国民。

激励演讲稿 篇3

老师们、同学们：

当第一缕春风温暖大地的渴望，当第一朵花开的声音奏响希望的乐章，当第一丝霞光冲破夜的死寂，我看到梦的希冀在飞翔。

高考的足音已清晰可辩，冲刺的号角已经吹响。当国旗在雄壮的国歌生中冉冉升起，我感到神圣的使命在肩上。

青春是一串美丽的风铃，只有不断向前奔跑才能发出悦耳的响声。人生只有奋斗出的美丽，没有等出来的辉煌！古人有“头悬梁，锥刺骨”“卧薪尝胆”之典范；有“莫等闲，白了少年头”的劝勉；有“有花堪折直须折，莫等无花空折枝”的箴言！

生命是一部长剧，青春就是最精彩的片段。青春是生命的春华，是一株因奋斗

而变得枝叶葳蕤的树。青春虽只是人生的一个驿站，但却是人生重要的转折。把握住青春，你可能就拥有一生辉煌；荒废了青春，你所剩下的将是悔恨！青春短暂，唯有奋斗可以让青春成为永恒！

也许惨淡的现实丈量着你的平凡，也许你青春的脚步踩到的是梦与现实的距离。但我们要始终坚信：奋斗可以创造出生命的奇迹。“我不去想能否成功 既然选择了前方 便只顾风雨兼程 我不去想背后是否会袭来凄风冷雨 既然选择了地平线 留给世界的就只是背影……”奋斗，就要有破釜沉舟的勇气。努力过、奋斗过，结果让命运去选择！

十二年寒窗苦读，十二年风雨坎坷，我们一路走过。有多少憧憬已化作了现实，有多少梦想等待我们去实现。“十年磨一剑，霜刃未曾试。”有人把高三岁月比作寒冷冬天、漫长黑夜。但黑夜过后必是黎明，冬天过后必是春天！阴霾散尽必是溢彩流虹，狂沙淘尽方得金！

站在现实与未来的交界处，难免感慨万千。梦看似渺茫，但又是可以到达的。理想高于现实却又原于现实。记住：雄鹰飞的在高起点是了陆地；理想在远大起点是现实。踏踏实实奋斗就会接近梦想，没有失落和迷茫就不是高三。没有汗水亦不是高三。让理想的种子在现实中扎根，绚灿的成功之花终会为你绽放！

昨日的失败用今日的成绩来弥补，用今日的努力为明日的成功铺就一条阳光坦途！今日苦学苦练，六月笑傲沙场，一生无怨无悔！

激励演讲稿 篇4

老师们、同学们：

大家好！一个平静愉快的寒假过后，我们带着新的希望迎来了生机勃勃的20x的春天。同学们，我们知道，春天是播种的季节。只有努力播种希望的种子，我们才会有满意的收获。俗话说，种什么树苗结什么果，播什么种，开什么花。那么，亲爱的同学们，今年春天你们打算种什么种子呢？

回顾上学期，我们种下了希望，我们收获了，但也有一些遗憾或一些损失。如何发扬成绩，弥补过去的不足？这是摆在我们每个同学面前的另一个问题，需要用实际行动来回答。

同学们，新的一年开启了新的希望，新的差距承载着新的梦想。为了让我们的梦想成真，在这里，我代表学校，给同学们一些希望和要求：

1.在行为礼仪方面，要严格遵循《小学生日常行为规范》，努力做文明进步的学生。尊师爱校，团结学生行动。

2.在安全纪律方面，一定要按照学校的要求，听从老师和管理人员的指示，上下楼梯、做练习、课间活动都要把安全放在第一位，绝不玩危险的游戏。

3.在学习中，每个人都应该找出一个小学生的主要任务是什么，认真改掉学习中的一些坏习惯，不要浪费课堂上的每一分钟，发扬刻苦学习的精神，开展帮助学生比别人学得更好的活动，设定学习目标，为自己的理想目标而奋斗。在这里，我们要特别提醒那些在学习上有些困难之前就留下遗憾的同学。你应该多吸取教训，加倍努力缩小与其他学生在学习效果上的差距。

同学们，让我们在新的学期里发扬互助、主动、探索、创新的精神，取得令人满意的成绩。一起想象X小学的美好未来！谢谢大家！

激励演讲稿 篇5

尊敬的老师，亲爱的同学们

风再冷，不会永远不息；雾再浓，不会经久不散；风息雾散，仍是阳光明媚。如今我们年少的青春，只有希望，向着远方的未来，我们愿张开双臂，迎接新的未来。相信自己，明天是美丽的。

学习，是一个艰苦求知的过程。它像是一座陡峭，充满挑战的高山。当你决定攀登这座高山时，抬头仰望，它仿佛是那么的雄伟。那么的不可逾越，心里不免产生一丝恐惧，但是更多的是兴奋与好奇，不禁让我们跃跃欲试。

前进的路上，不可能是一帆风顺的，一定要历尽艰苦，才能够一步一步迈向自己的目标，到那时，回头看看那些被自己克服了的陡坡，心中自会油然而生一种自豪，一份喜悦，可能当你抬头看那遥远的，未曾尝试过的路程时，可能脑中又会闪过一缕忧愁……然而，这正是考验你的时刻，你只有重新振奋，继续向着目标前进，才有可能成功。

当你经过无数次跌倒，又爬起后，你的意志就会变得愈加坚强。

永远不能够放弃的念头，想想吧，当你站在山之巅上，那是一份何等的荣耀，一瞬间，所有的人的目光都投向你，沐浴在春天里，沐浴在阳光下，以往的艰辛都得到了回报，这所有的一切都属于你……

因为你是不畏艰难险阻，克服种种困难挫折登上山顶的胜利者。

向着美好的未来冲刺把，成功永远属于不懈努力的人！

激励演讲稿 篇6

各位同仁：

从青田搬厂到目前我们工作和生产已经正常，这是我们两个月来夜以继日、共同奋斗的结果，在此，我首先向各位兄弟姐妹道一声：你们辛苦了！我感谢你们为公司的创业做出的贡献！一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能使我们的创新思维领先、科学管理领先、诚信经营领先和做全球第一汽车标准件的目标。我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。

你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！我深深的知道，正是你们的主人翁精神，支持着你们为我们的企业默默的奉献着！时常萦绕在我脑海的是为了健康城顺利开业不分昼夜辛勤工作的所有同仁——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通同仁，只要为我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记！企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。

也许，你们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！为此，我再一次向为企业辛勤工作的全体同仁表示衷心的感谢和敬意！正是您们在幕后的默默支持，使我们无后顾之忧，努力工作、勇往直前！通过大家的不断努力和良好的工作生活环境，

我们预计今年的全年生产量要比去年翻10倍，销售量过亿，质量做到精益求精并确保没有退货，因为机械是人类的延续品质是企业的生命，我衷心期待全体同仁与我们企业共同成长，期待全体同仁对我们企业继续予以大力支持，和工作方面的配合。作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一位同仁都是公司最宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。我衷心希望每位同仁在为企业努力工作的同时，都能关注健康，珍爱生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果！愿每一位同仁在企业度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功！胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁！

最后，我衷心祝愿全体同仁及家属工作顺利、生活愉快、万事如意！

激励演讲稿 篇7

老师们、同学们：

我是高一(2)班的梁淑怡。今天我演讲的题目是《学雷锋树新风》。

首先，我想问大家这样的一个问题。当你一个人需要人帮助，却没有人愿意帮助你的时候，会是什么心情呢？想必心里一定很痛楚吧！可就在这时候，有一个人伸出了自己的手，去扶你，去帮助你。你是喝令他走，并说这种精神过时了，还是心存感激地接受帮助呢！我想答案是很明显的。虽然雷锋已离远我们很久，但他的精神是我们每个中国人的应该有的精神。

记得小时候，雷锋的故事就深深地印入我的脑海里。他用一双手捡废铁，参加义务劳动，悄悄地做了好事不留名。雷锋的精神就似春天绵绵的细雨，以潜在的，巨大的力量滋润了我们这一代人的成长。有时候我觉得雷锋离我们好远，有时候却又好近，大家对这样的情景一定不陌生。两手一摊“钱拿来”，如果没有钱想让他帮忙，门都没有。可是，有时候雷锋却无时无刻不在我们的周围。

在电视上看过这样的一则新闻，广州市某路口发生了一起重大车祸事故，两位行人拉倒在血泊之中。司机拦了几辆车都不停，遇难者处于生命危机关头。就在这时候，一位队伍的司机刘某经过这里，他毫不犹豫的将遇难者扶到自己的车上，立即送往某家医院。遇难者得救了，他却没有留下自己的姓名，单位，悄悄的走了。

似他那样的好人在我们的周围是这样真实的存在，这不是正闪光的雷锋吗？雷锋的精神不仍在这些人中得以发扬与延伸吗？雷锋的名字不是陌生的，雷锋的精神也不是不可思议的。在迈进新时代的时刻，生活在同一地球的我们需要他。

看，红领巾的孩子在寻找雷锋，公共汽车上的老爷爷，老奶奶都在怀念雷锋啊！谁都希望人与人诚实不欺，与谐融洽，这一切都是雷锋精神的体现啊。毫无疑问，雷锋的精神没有过时，我们这个时代需要雷锋。在来看看我们脚下这片博爱的土地，不也是上演着一幕又一幕撩拨心弦的故事吗？

在前段时间，我有幸代表东升镇参加慈善万人行。在活动中，市领导来了，军人来了，民警来了，民工来了，学生来了，连很少出门走动的老人，幼儿也来了。在万人行活动的滚滚热浪中沸腾着，温暖着，张张笑脸都是阳光般的灿烂。每个人心理都是暖意融融，熟悉的或不熟悉的人们都相互祝福，问候。在这次的活动中，我想人们都会有同样的感受，那就是感动。

今天我们用这种方式纪念雷锋，雷锋回来了。整个世界就似等待春雨的麦苗，渴望，迫切的吮吸着一场雨露，并集聚中改变社会面貌的力量。这种精神将赋予我们社会更大的推动力，我强烈的感受到了这种力量。我不禁想要做一名合格的高中生，似雷锋那样在平凡中做出不平凡的成绩。我坚信，雷锋精神会在一代一代中发扬光大，放射出更灿烂的光芒。

我的演讲完了，谢谢大家。

激励演讲稿 篇8

老师们、同学们：

到了六年级，很快，我们即将升入初中，告别童年，是时候树立你的人生目标了。

人生目标是想去做的，可能是这辈子不做会后悔的事儿，可能实现也可能实现不了。

许多人不明白，什么叫人生目标，因此，他们便树立了一些“英雄”的目标，什么为人民做出杰出贡献啊，什么为人类献身啊，什么尽最大的努力为人类做出贡献啊，总之，太远太远，我们完全不可能完成。

只有学会正确地树立人生目标，才有可能实现你的梦想。

每个人都有自己的目标，我所说的人生目标是：作为一名有志之士对自己的长期规划。也可以说，是一个人对自己人生的规划，这个规划在某种意义上是比较人文化，社会化的。

你的人生大目标并不一定要详细精确。只要有个较明确的方向和大致程度要求就可以，例如立志做个卓越的科学家、立志做个大企业家或是立志做个改变世界的政治家等等。

但是，这些对于我们这些六年级的同学来说，有目标固然重要，但是，如果仅仅是树立一个目标，并不去实践，那么你永远不可能有所成功。如鲁迅的一句话：光是说不行，要紧的是做。你要给自己树立一个远超过你原来的预想的目标，尽力去实现，等你累了时，早已超过了你的预想，这就是成功的捷径。

目标能够使你看清自己的使命;目标能让你安排事情的轻重缓急;目标引导你发挥潜能;目标使你有能力把握现在;目标有助你评估事业的进展情况;目标为你提供了一种自我评估的重要手段;目标使你未雨绸缪;目标使你把工作重点从工作本身转到工作成果上;目标能使你认识到自己的人生价值

世上无难事，只怕有心人。尽力去实现你的人生目标吧。加油！

激励演讲稿 篇9

老师们、同学们：

像草一样活着和像树一样活着

像草一样活着和像树一样活着

人的生活方式有两种，第一种是像草一样活着，你尽管活着，每年还在成长，但是你毕竟是一棵草，你吸收雨露阳光，但是长不大，人们可以踩过你，但是人们不会因为你的痛苦

他也产生痛苦，人们不会因为你被踩了，而来怜悯你，因为人们本来就没有看到你，所以我们每一个人都应该像树一样的成长，即使我们现在什么都不是，但是只要你有树的种子，即使被人踩到泥土中间，你依然能够吸收泥土的养分，自己成长起来，也许两年三年你长不大，但是八年，十年，二十年，你一定能长成参天大

树，当你长成参天大树以后，遥远的地方，人们就能看到你，走近你，你能给人一片绿色，一片阴凉，你能帮助别人，即使人们离开你以后，回头一看，你依然是地平线上一道美丽的风景线，树活着是美丽的风景，死了依然是栋梁之材，活着死了都有用，这就是我们每一个同学做人的标准和成长的标准。 容忍

你不能忍受的事情，但是你不得不忍受，而不忍受就不可能成功我们未来生活最重要的一个能力，叫做忍辱负重的能力，你不能忍受的事情，但是你不得不忍受而不忍受就不可能成功，当我们自己的生命要想为一个伟大的目标而奋斗的时候，你必须排除你生命中一切琐碎的干扰，你设想一个场景，假如说你在路上被一辆自行车轧了一下，你奋起反击，结果一不小心你的鼻梁骨被打断了，最后在医院躺了一个月，你的生命就被医院消灭了一个月，但是如果倒过来说，这是小事，我还有更重要的事情呢，你就告诉他对不起把路给你挡了，对方再蛮横无礼，他还能揍你吗？还能打你吗他马上就会说说我不好，对不起，于是生命中的一件小事就化解掉了，韩信就是因为钻了人家的裤裆，最后才帮刘邦打下了天下，你要知道，这个世界上，你只有忍辱负重才能发展，你得为自己争取时间，争取空间，争取未来，而争取时间空间未来最重要的一个前提就是你有理想，但是你敢于忍受生活中出现的一切对你的不公平或者是一切你认为受不了的事情。

激励演讲稿 篇10

各位领导、各位同事：

大家好！

打开发展史，一路坎坷。一路波折，公司新一代人已不于只在地方或只在领域成就，而是把目光投向了全省乃至全国，把产业也扩展到了房产。物业。贸易多个领域，要做就要，的是争做每个行业的领头羊，可事是可以一帆风顺的，xx年给还在修建中的带来了不小的麻烦，不交房的期限，不公司的信誉，是冒着寒雪加班加点的赶工程，是顶着冷风加班加点的开荒，人埋怨，人退缩，大家都，那事情。

下半年全球的经融危机更是给还在发展中的房产业当头一棒，公司面临着的，可就像董事长承诺的那样，裁减一名员工，辞退同事，大家努力。一步步从艰难中走出困境，并如期还清了银行巨额的贷款，用行动的诠释了＂诚信务实＂的企业宗旨，并当前可喜的收获。

＂开拓创新＂是的企业文化，企业文化是企业的灵魂与精髓，这是每企业都要努力去做且要长期去做的事情，公司经常组织员工一起学习，经常组织员工搞拓展活动，经常组织员工到野外去放飞心情，切的一切员工的，员工的性，员工的力，间接的了公司整体的竞争能力密不可分。合而为一的。

＂实业报国＂是的，每企业的终极追求在考虑怎样去回馈社会，公司每年都会资助家庭条件。成绩优秀的学生，帮助学业，并的组织天龙学子拓展训练，为今后走向社会打下的基础。公司还经常做慈善事业，为灾区捐款捐物，让人感受到公司人性的一面。

公司在一步一步的发展。一点一点的，而我也公司的脚步在慢慢成长，一路上风雨同舟。同歌而行，失意过，彷徨过，挣扎过，迷茫过，可从来就放弃过，一路走了，就像和物业公司一样，冬日里的小草，都在积蓄能量。都在蓄势待发，一旦时机成熟，一旦春风吹来，总是能给五彩缤纷的世界增添浓浓的春意・・・・

畅想公司的未来，在公司英明的决策与带领下，理由不相信公司的未来会！现在不错的成绩，可要居安思危，要戒骄戒躁，向着更远大的前进！我眼前仿佛闪现着一幕幕公司未来宏伟的蓝图，幕幕宏伟的蓝图激励着我努力一往直前的去拼博去奋斗，幕幕宏伟的蓝图让我热血沸腾。

谢谢大家！

激励演讲稿 篇11

同学们：

人生须有凌云志，折桂终归面壁人。

破茧化蝶何惧痛？粉翅翩翩趁轻风。

备战仅余二十天，真诚希：怀着热情出发，带着志向启程，用自信征服险阻，用智慧拨开云雾，用勤奋缔造希望，用汗水浇灌理想。

二十日虽短，但奋斗将铸就永恒；备战虽苦，但进取将造就快乐。

五月的夏曲已经奏响，备战的号角也已吹响，真诚祝福你们：才思泉涌，书写出人生的华丽诗；纵横驰骋，展示出人生的壮丽风采。

你们绝非孤军奋战，陪伴大家的有父母的支持，有老师的殷切呵护，有校的深情关爱。教师的崇高，在于倾心培养着并不属于自己的孩子；教师的欣慰，在于自己的学生将来超越了自己；我们以‘捧着一颗心来，不带半根草去”为信念，竭尽心力，为你们美好的未来铺就康庄大道。

王国维在《人间词话》中这样表述：“古今之成大事业、大学问者，必经过三种之境界：″昨夜西风凋碧树。独上高楼，望尽天涯路。″此第一境也。″衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。″此第二境也。″众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。″此第三境也。”希望同学们坦然享受学习的过程，拨开浮云见白日，能够栖息在理想的彼岸。

最后，我想说的是：三分天注定，七分靠打拼，爱拼才会———赢！对于这次会考，高二的全体教师信心百倍!我相信，笑到最后的会是我们!

激励演讲稿 篇12

各位老师，同学：

大家好！

临近期末了，考试也是即将要到来，同学们是否已经准备好了呢，我想无论如何，时间一天天的过去，我们终将要迎来期末的考试，而考前的复习也是格外的重要，不但是老师督促着我们，我们自己也是有了紧迫感，一学期所学如何，也是要到考场上去见真章才能知道自己是否学好了。

在此我也是希望大家都是取得好的成绩，而成绩的获得也是需要我们认真的在这个时期把复习搞好，复习其实是非常的重要，不管平时学的有多么的好，到了考试的时候，其实也是更加的考验我们的。只有积极的复习了，去把知识再次的巩固好了，那么我们迈入考场之后，也是会更有信心，拿到好的成绩，在考场之中，细心的去做题目，认真的做好检查，每一个题目认真做好了，才会有更好的成绩，考试的技巧我想同学们历经了那么多次的考试都是知道的，我想在这分享的一个就是面对考试的一个压力，其实期末的考试，我们的成绩也是要给到父母去看到，一个学期下来，不管最后学的如何，看到分数，其实都是有一些的担心，父母是否会开心，自己的努力是否是有收获的，甚至有同学会想到作弊，但是这个是不可取的，有压力这个是理解，但同时我们也是要把压力转为一个动力，不管结果如何，我们能做的就是认真复习，坦然的去面对。

考试之中，我们要做好题目，而这复习是特别的重要，我们也是要去做好复习的一个计划，只有有条理性的去复习，那么才能更好的把成绩提高，老师教给我们的，是根据班级情况的一个复习计划，但是每个人的情况又是不同的，有些同学英语没那么的好，那么时间就要多花一些到英语上面去，哪些知识点学到的不够，就要重点的去看，去做题目，去记忆这些做好了，其实到了考场，我们也是会更加的从容，时间并没有太多了，不过我相信同学们也是会努力的复习好的，我自己其实也是有个人的复习计划，对于这次的考试也是有一个目标要去达成，而要做到，也是我们平时需要付出，牺牲我们娱乐休息的时间，认真的去把要复习的做好。

同学们，努力吧，考试将近，我们的复习刻不容缓，同时面对成绩，我们要有积极的心态，无论最后的分数如何，那都是我们一学期学习来的成果！

谢谢！

激励演讲稿 篇13

20xx年，陈安之在国内已出版了《卖产品不如卖自己》、《创业成功的36条铁律》、《如何做个赚钱的总裁》、《把自己激励成“超人”》、《自己就是一座宝藏》、《为成功改变环境》和《跟你的产品谈恋爱》《绝不裸奔》等书籍，出版了《陈安之推销法则》、《陈安之创业法则》、《陈安之领导法则》和《陈安之人才法则》《陈安之成功全集》《超高频潜能CD》等VCD。每一本书和VCD都自发地在推销员、国家公务员、全国大中小企业中集体观看学习，在大中小学生中流传，小到8岁的孩子、大到80岁的老人都感到从未有过的心灵震撼，并决心改变缺点，立下一定要成功的誓言！他的著作、他的录音、他的课程内容都被人疯狂地收藏。其独特的魅力和智慧，也随着一本书、一张碟、一段广播、一段电视、一张海报，悄悄地在中国大地上被传诵。

要相信自己就是一座宝藏，卖产品不如卖自己，成功者找方法，失败者找借口，成功者绝不放弃，放弃者绝不成功领导就是选对人，最好的人才是免费的成功一定有方法，失败一定有原因，成功很简单，只要方法正确，这些激励人斗志的语

言，首先被各行各业的企业管理者和推销员广为传诵，凡用心实践的人，业绩都大幅上升。他给大家的，不仅是系统化而通俗易懂的成功方法，更重要的是面对生活与事业的正面而积极的态度，也就是爱与快乐的态度——如何用爱的态度来对待事业，用爱的态度来对待自己的产品，用爱的态度来对待自己的公司，用爱的态度来对待自己的家人，用爱的态度来对待这个社会，用爱的态度来对待自己的国家。陈安之时常说：不是听他的课、看他的书就会成功，而是你要把书中、课上得到的观念拿去使用，你的人生才会有所改变。一切都是正面的，一切都是阳光的，一切都是健康的，这就是陈安之最独特的魅力，这也是陈安之之所以成为“偶像巨星”的原因，你上过他的一次课程，就可以感受到现场上千的观众面对巨星般的欢乐和欢呼。“我会毫无保留地把所有的成功知识奉献给你们！ ”

激励演讲稿 篇14

老师们、同学们：

大家中午好！

今天，我们满怀着美好的憧憬，在这里隆重举行大保当初级中学中考百日冲刺誓师大会。这足以证明学校抓质量的决心和对大家的殷切期盼。在此，我谨代表学校向前来参加会议的家长代表表示衷心的感谢，向废寝忘食、辛勤耕耘的全体毕业班老师表示崇高的敬意！向锐意进取、奋发苦读的同学们致以美好的祝愿！一百天，很短，在人的一生中，犹如沧海一粟，也不过弹指一挥间；一百天，又很长，对于有心人来说，它长得足够改变一个人的命运。如果把初中三年的学习生活比作一次万米长跑，那么你们现在已经冲过了最后一个弯道，距离终点仅有百米之遥。这一百米征程，最艰苦。刚才，老师们的表态、同学们的铮铮誓言，让我看到了师生们卧薪尝胆的毅力，破釜沉舟的勇气，奋力拼搏的斗志和誓创我校校今年中考新辉煌的坚定信心！我们大保当中学近几年的中考成绩逐步提高，赢得了社会各界的认可，家长、社会和各级领导对我们的期望也越来越高。今天的誓师大会，既是我们九年级全体师生中考前的一次精神展示，也是我们攻打中考大战的战前总动员。借此机会，向你们提出五点希望和要求：

一、张开嘴问一问对手是谁，我是谁，知己知彼。

全县3590名考生同台竞技，你的实力怎样。以普高招收一半算，1800名之后的学生将无缘上高中。英语数学模考虽然两科也可以参考出自己的位置。全县前五名为220.5、220、220、218.5、217。

二、抬起眼看一看方向在哪儿，目标明晰。

制订时从大到小，由远及近，实施时反过来。神中、四中、七中、职中由高到低给自己准确定位，然后制定详细可行的措施，把目标具体到每周每天每节课。并且时刻检查自己的目标达成情况，已达标的打个钩，没达标的想办法挤时间尽量完成，同学们一定要咬定目标不放松，不达目标不放手。在不断的设定目标完成目标的过程中提升自我，成就自我！

三、拍拍胸掂量一番自己信心足不足。

拿破仑说过：“在我的词典里没有‘不可能’这三个字。这是强者的风范，是自信而不自负、自豪而不自大的气度。“行百里者半九十”。此时此刻，我们最重要的信念就是要坚持，坚持，坚持，再坚持。请大家牢记：海到无边天作岸，山登绝顶我为峰，春风吹，战鼓擂，冲刺中考谁怕谁？初三苦，初三累，百日冲刺不后退！我们坚信，我努力，我就行；我坚持，能行。做的自己，让激情天天燃烧，让热情天天高涨！

四、弯下腰瞧一瞧脚是否踏在了地上。

奋力拼搏，勤奋惜时。勤奋认真是成就梦想的基石。付出就会有回报，有耕耘才会有收获。不仅上课要认真听，练习要认真做，考试要认真考，而且卫生也要认真打扫，内务也要认真整理。处处认真，认真就会内化为一种习惯，一种素质，从而有助于同学们获得中考的成功。因此，剩下的100天里，也许老师们会对你们有更苛刻的要求，更艰苦的训练，更严厉的批评，同学们要认真正确的理解。

五、挠挠头想一想有没有科学的学习方法。

中考备考既是一项艰巨的个人脑力劳动，更是一场智慧的竞争。在这100天里，同学们要讲究科学的复习方法，要虚心听取各科老师的意见，构建知识体系；增强规范意识；强化训练解题能力。突破知识的盲区，合理地安排时间，既要争分夺秒，又要科学有效，就一定能取得理想的成绩。

家长代表同志、老师、同学们：竭尽全力备战中考是我们初三工作的当务之急。今天会议的目的就是要唤起我们初三的教师行动起来全身心的投入到中考备考复习中；唤起我们初三的全体学生行动起来以正确的方法，饱满的激情，全身心的投入到中考复习中来，也唤起全体家长同志肩负起家教职责，全力支持备考工作。让我们一起共同努力，奋战百日，变压力为动力，变决心为信心，变誓词为行动，去创造属于你自己的奇迹。让成功的鲜花，绽放在六月的校园！在这一百天里，我会注视大家的奋力拼搏，会给你们加油鼓劲！

谢谢大家！

激励演讲稿 篇15

各位领导，同事们：

我今天的演讲题目是“谁能让客户满意——我为营销做什么”。大家都知道今天的演讲主题是全员营销，简单片面地理解就是公司从上到下都去参与营销。但是如何参与到营销中去是我们要思考的问题。我一个做人事的能去兼做营销吗？他一个做生产的也去兼做销售？那这就要乱套了，管理也会变得很混乱，我认为专业的人做专业的事，更用心、细心地做好自己的本职工作也就是间接地为营销做了自己该做的。这里我们不可能所有人都去做销售，而是强调我们所有人都要树立全员营销的观念和意识，为营销中心的对外营销提供强有力的后盾和保障。

今天我们聚集在一起召开员工大会和演讲活动，大家想想，我们为什么会聚到一起？因为这是一个企业，我们来到企业工作。而企业是什么？简单来说，企业就是一群人聚到了一起，贡献自己的价值，为一个共同的目标奋斗，不断推进企业的发展和进步，获得利润，实现员工与企业的共赢。

利润从哪里来？从产品中来？我们传统的销售为企业生产产品，通过推销、促销的方式来销售产品，从而创造利润。但随着市场的竞争，市场的发展，客户的需求也在不断的变化中。有了优质的产品还不够，产品再好，你酒香也还是怕巷子深的。要获得市场的肯定，获得客户的认同，就必须提供好的服务，满足客户的需求，以销定产产销结合，让客户满意，通过顾客的满意创造利润。谁能让客户满意？我们每一个人！所以我们倡导全员营销！

如同我刚才所讲到的，随着市场竞争日趋激烈及市场需求的不断变化，我们需要全员营销。同时随着公司的不断发展，从刚开始公司成立初期的以开拓市场，营销为主要职能到公司不断发展进入规模化运作，营销观念融入其中，顾客处于支配地位再到顾客成为核心，成为共同的对象，营销逐步转化为综合职能，营销与其余部门是相互协作的关系。而这也是我们公司的发展趋势。随着公司的发展，全员营销也是必然的。

另外不知道大家有没有听说过关于营销的1-3-11原则，在这里和大家共同分享一下。营销中有一个1-3-11的原则，即保持顾客的关键是使顾客满意，一个满意的顾客会：

1、再次购买；

2、较少注意竞争的品牌和广告；

3、购买公司新加入产品的其他产品；

4、向至少3个人说公司的好话。

与之相反，一个不满意的顾客会对11个人抱怨所买到的产品。全员营销我们能做什么呢？我们要做好自己的工作，服务好周围的每一个客户，不要因为自己一个人的言行举止影响到11个人抱怨公司、抱怨公司的产品。我们要让自己成为一个让客户可以至少向3个人说公司的好话的人，让客户不会去对11个人抱怨我们公司，抱怨我们公司的产品。所以我们需要全员营销。

那么什么是全员营销呢？全员营销的主要含义为：人人营销；事事营销；时时营销；处处营销；内部营销；外部营销。

人人营销也就是说企业中的每个人，都要有“营销意识”，都有“服务意识”，都结合自己的工作，参与营销活动，为客户服务，包括内部客户和外部客户。事事营销即我们要把每件事情，都与营销联系起来，每件事情，都力争对营销起到积极促进作用，做每件事情，都想着营销。每件事情都与营销挂钩。每件事情，都注入“营销”的灵魂。时时营销则是指我们在任何时间，都要想着营销，思考营销，研究营销，学习营销，都做一些力所能及的有利于营销的事。处处营销也就是我们大家去任何地方，都想着营销，思考营销，都能根据实际情况，进行适当

的宣传推广活动。把营销深入到脑海之中，成为我们的潜意识。内部营销即在企业内部，要利用一切事件、一切机会、一切场合、一切可能持续宣传企业文化，持续宣传“服务意识”、“营销理念”，加强沟通。就如我们本次举行的全员营销演讲比赛和我现在所做的，也就是加强公司的内部营销。我们本月完成的工业园基地各部门相关标识的制作也都是在做内部营销。外部营销则是我们工作人员面对外界，都要积极宣传公司的形象、公司的产品和服务，宣传文化，宣传企业。

那么各部门都能为营销做什么呢？比如生产部和质保部以最快的速度，保质保量做好生产；营业部以最好的服务和引导做好开票发货工作和客户接待工作，这些都是为营销服务；技质中心积极研发、引进、改善合适的产品，积极解决客户的难题，积极配合生产和营销的工作，也是营销；营销中心，更是需要积极“寻找潜客户，转化准客户，培养新客户，维护老客户，复活旧客户”，积极为客户服务，积极创造“客户好感”，都是营销。行政后勤人员，积极做好自己的本职工作，积极从正面影响客户，都是营销活动。

而我所在的部门又与全员营销有什么关系呢？我所在的部门能为全员营销做些什么呢？大家都知道，无论企业间的产品质量竞争，还是销售市场的竞争，其背后都是人的竞争。有个故事说，一位母亲让自己年幼的儿子拼一幅世界地图，没想到儿子的速度快得让人吃惊。母亲后来发现，原来世界地图的背面是一个人的照片。故事很简单，寓意却很深刻：“人对了，世界就对了”。

尽管目前国外的饲料企业还没有全面进军国内市场，但饲料企业间的竞争将会越来越激烈，人才的问题也逐渐显露出来。目前，公司发展的速度远远超过了人力资源开发的速度。没有资金可以贷，没有技术可以买，没有设备可以进，没有厂房可以盖，但没有人才却不能干事！

激励演讲稿 篇16

各位同学们：

高三，是一个短暂而漫长的过程，是一个痛并快乐着的过程。踏入高三，时间更紧了，负担更重了，压力也更大了，是这样的吗？不，至少现在我们班并不是，这是为什么呢？究其根本，那就是缺少梦想。

每个人都应该怀揣梦想去迎接自己的未来，梦想是我们前进的动力，是们奋斗的目标。没有梦想，人生就没有希望，生活便索然无味。所谓梦想，就是有梦还要敢想，如果连想都不敢想，也就只剩下梦了。残缺的梦想还会有实现的那一天吗？

也许有人会想；“反正再怎么努力，也考不上三本，我不努力也一样可以上四批，那我又何必那么拼命呢？”这种想法或许有些道理，但路是人走出来的，你不去试一下，怎么会知道呢？即使真的考不上，但只要尽力了，便不会有遗憾，没有经历高三的那种辛苦与奋斗并进的人就不算真正读过高三。

凡事都是先苦后甜，高三再辛苦，也就这么不到一年的时间，顶过了这一年的风霜，一切都会春暖花开，柳暗花明，用这一年的辛苦来换大学乃至以后的轻松不是很值吗？

或许我们现在还不够优秀，或许我们现在还在迷茫，但只要明确目标，并朝着这个目标不断奋进，梦想就不是空想，而是现实。

最后，我想说，成功其实很简单，就是在你不能坚持的时候，再坚持一下，在你坚持不下去的时候，闭上眼睛想想自己明年这个时候美好的大学生活，让他成为你坚持下去的理由！

我的演讲完毕，谢谢大家！

激励演讲稿 篇17

尊敬的，各位同事：

首先在这个阳光明媚，生机昂然的早晨给亲爱的同仁们问声好，大家早上好，非常荣幸能开这个晨会，首先做一下，我叫，希能够记住我，在记住我的同时我愿意与大家成为生活当中最知心的朋友以及事业上最愉快的合作伙伴！

接下来的时间我讲一个激励人心的小故事，希望同仁们听了后能够有所启发.故事的名字叫做飞翔的蜘蛛

信念是一种无坚不催的力量，当你坚信自己能成功时，你必能成功。一天，我发现，一只黑蜘蛛在后院的两檐之间了一张很大的。难道蜘蛛会飞?要不，从这个檐头到那个檐头，中间有一丈余宽，第一根线是怎么拉过去的?

后来，我发现蜘蛛走了许多弯路--从一个檐头起，打，顺墙而下，一步一步向

前爬，小心翼翼，翘起尾部，不让丝沾到地面的沙石或别的物体上，走过空地，再爬上对面的檐头，高度差不多了，再把丝收紧，以后也是如此。：蜘蛛不会飞翔，但它能够把凌在半空中。它是勤奋、敏感、沉默而坚韧的昆虫，它的制得精巧而规矩，八卦形地张开，仿佛得到神助。

这样的成绩，使人不由想起那些沉默寡言的人和一些深藏不露的智者。于是，我记住了蜘蛛不会飞翔，但它照样把在空中。

奇迹是执着者造成的。谢谢，我的晨会到此!

激励演讲稿 篇18

尊敬的公司领导、尊敬的各职能部门的领导：

大家好！

对公司而言创造了历史最辉煌成就的20xx年静静地过去了，充满挑战和希望的20xx年已经开始。今天，我们在这里组织召开公司20xx年销售动员大会，是因为我们要放下过去的成绩，凝心聚力，重新开始又一个对公司发展富有光辉意义的新的一年。

20xx年公司经营方针和目标已经下达，公司精心组织传统产品营销策略、大力打造新产业的可持续发展战略，已经从各个渠道传递到全体员工，为公司发展明确了方向，为员工和公司共同发展提供了内在动力，形成了生机勃勃的工作氛围。对作为经营龙头的销售工作，各单位主管领导已经做好了精心的布路，销售人员们也已经开始摩拳擦掌，公司销售运营活动已经按计划顺利展开。

在这里，我将就市场部对公司市场销售活动的宏观管理工作计划向大家做出汇报：

一、营销管理工作

管理是我们今年的基础工作：我们将在去年工作的基础上，进一步加强销售活动的宏观管理，这些管理涉及合同管理、价格管理、客户信用及应收货款回收管理、人员行为规范管理、库房管理、驻外办事处管理、与顾客有关的过程程序管理等。20xx年我们建立、健全了与销售工作有关的制度和规定，但是，因为个别单位制度意识淡漠、学习培训跟不上、市场部检查力度不够，导致有些销售人员到现在对这些制度还不熟悉，不能领会、掌握和有效执行。为改善这方面的不足，我们特别编制了《20xx年销售人员工作手册》，将上述所有制度汇编成册，其中包含了销售人员可能在工作中需要的各种表格的模板，同时我们还加入了公司产品基础知识简表，以及销售人员通讯录。这个手册一会儿将由公司领导发放给各销售单位，人手一册，一册一个登记编号，希望大家好好保存，好好学习，能够把公司的营销管理制度真正贯彻落实到具体工作当中。

20xx年我们将继续作好销售队伍的建设工作：我们将发布全年培训计划，每月向销售单位提供一个学习主题和相关的学习素材，要求各销售单位组织专题学习、讨论学习心得，建设学习型组织；全年争取组织两次水平较高的集中培训和团队活动，营造优秀卓越的团队精神；同时我们还将根据需要组织各类业务竞赛，为年轻和优秀的销售人员提供表现的舞台，为公司业务水平的不断提高集思广益。另一方面，我们还要持续地进行销售人员职业道德建设，销售是涉及公司利益、经济利益的岗位，如果不打造一个有人格、有职业道德的销售团队，就会诱使销售人员为了个人利益牺牲公司利益，为公司带来潜在的经济损失和长远的精神损失，最高的管理是自我管理，任何死的制度都不能完全战胜一颗想要投机取巧的活人的心，所以，我们希望各销售单位从上到下注重销售人员职业道德的学习和渗透，把清白做事、健康做人的'理念落实到业务当中，打造一个真正有竞争力的销售团队，这个真正的竞争力是什么，就是对自我的管理，对健康人格的追求。

20xx年我们还要持续关注销售业务的宏观管理，做好统计工作的分类和程序优化，通过合理的统计分类，确保统计结果更准确、更有针对性、更适合于销售分析；同时提高销售数据分析能力和水平，提高销售工作的自我诊断能力；将价格管理更好地与市场调研相结合，对新产业价格行情给予更多的关注和学习，力争在20xx年年底前形成较为成熟的、覆盖全公司产品的价格管理流程；对客户信用及应收货款回收管理、退换货管理、库房管理制度要更加严格执行，从制度上杜绝管理漏洞，把好发货关和安全关，做好服务和监督工作。

在汲取去年考核实践经验的基础上，今年我们还将进一步优化考核激励工作。今年的《销售目标责任书》已经编制并经过审核，一会儿将由公司领导与各单位领

导签字生效。鉴于各单位考核指标都比去年有较大提高，今年人均考核奖金标准也比去年有相应增长；另外一个最重要的情况是，我们改变了公司以往奖金上封底的传统作法，对超过考核指标的完成情况也做出了明确的奖励规定，其中包括销售额超额奖、回款率超额奖、利润超额奖、重大管理贡献奖、新产品增额奖，这些新增奖金的设计意图是将销售人员个人收入更好地与其对公司的贡献联系到一起，更好地激励销售人员和公司的共同进步；为树立优秀销售人员的标杆，我们还将在条件适当的情况下，开展“金牌销售人员”评比和奖励活动。总之，在公司领导的大力支持下，我们希望通过不断地改进，逐步建立起一套更加科学的激励体系，奖勤罚懒，奖优罚劣，形成有效激励、正向激励、长远激励。作为管理部门，我们很感谢公司领导对销售工作重要性的理解和支持，我们一定会慎重用好考核的权力，使考核更好地发挥积极有效的作用，成为公司快速发展的润滑剂；对工作在一线的销售单位，我们希望通过自己的公正合理，使你们所滴下的每一滴辛勤的汗水和所付出的每一份智慧的心血，都通过公正的考核得到认可和赞赏，每个人都在乎钱，但钱不是万能的，比钱更重要的财富是信任、是理解、是同心同德、是一个有共同目标并愿意为实现目标而付出努力的卓越团队。

二、宣传推广和市场调研工作

随着新产业逐步走向市场，产品宣传推广工作突现出其重要性和紧迫性。在这方面我们的主要工作计划包括以下几个方面：

(一) 宣传资料的制作

首先是公司新的宣传光盘（加入了对新产业的内容介绍），已由宣传部和进出口公司为主，完成了母板的制作。目前经由我们审核完毕，将在二月底前批量刻制并发放至各销售单位。

其次是公司宣传册的制作，其中包括一个总册和四个分册。此项工作历经了几个月的时间，是因为我们对这次制作提出了较高的标准和要求，所以从组稿、修改、技术审核、翻译、设计、校正，先后反复经过了好几个轮次，工作量非常大。目前小样已经出来，经过各销售单位终审后将付梓印刷，预计最晚三月份底就可以发放使用。

公司电子版（PPT）宣传资料的优化。去年年底我们在销售人员中搞了一个PPT水平提高的讲座，之后组织了公司PPT宣传资料比赛活动，在收到的参赛作品中发现了很多优秀的设计；为使这些作品在内容上更加完整和全面，我们又为这些作者提供了更多的素材和资料，要求他们进行进一步的修改，我们计划在近期收集第二轮修改后的作品，综合各方优点，形成几个高水平的公司电子宣传模板，将其提供给广大销售人员使用。这种不断的改进将是持续的，没有最好，只有更好。

最后我们还计划对公司网站中与产品营销有关的内容进行一遍全面的审查、修正和完善工作。目前公司的网站内容，特别是英文内容，都存在明显的错误、不妥或相互不一致的说法，对产品的系列划分不科学、内容不充分、重点不突出，存在诸多需要改进的地方。我们计划在宣传册出来之后，以其为基础，对网站内容进行一次大的更新，使公司的对外形象和宣传说法更加统一正规。另外，在条件和精力具备的情况下，我们还计划对销售人员对外形象进行统一设计，在服装、信笺、礼仪、礼品、接待等方面更多地加入企业形象和企业个性的元素，使宣传更加广泛和职业化。

（二）宣传工具的利用

使用好已选择签约的各专业网站、媒体和专业期刊等宣传工具，为各销售单位提供及时有效的招投标信息、价格变化信息、技术信息和政策信息等。

继续选择好的宣传工具，找到更适合公司产品推广的较为有效的媒体工具。对阿里巴巴等商业网站进一步考察，寻找将公司新产业产品推向海外市场的公共渠道。

统筹组织各销售单位和相关人员，积极参加与公司各业务领域有关的重要的行业会议，组织发布和传递与公司相关的技术和市场信息。

（三）策划并组织产品推广活动

将根据新产业项目建设和投产情况，在公司的统一安排下，策划并组织一到两次规模较大的新产品发布会/推广会。

（四）做好市场调研工作

随着公司新产业的战略性规划，我们将加强对市场调研工作的进一步探索和推

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/937136134024010003