# 销售大会员工代表激情四射的发言（精选合集）

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-07-23

*第一篇：销售大会员工代表激情四射的发言你现在的努力和准备，都是沉淀和积累，它们将在某个特殊的时间点，助你爆发出强大的力量。总有一天，你的努力，会为你证明自己。以下是小编给大家带来的几篇销售大会员工代表激情四射的发言范文5篇，供大家参考借鉴...*

**第一篇：销售大会员工代表激情四射的发言**

你现在的努力和准备，都是沉淀和积累，它们将在某个特殊的时间点，助你爆发出强大的力量。总有一天，你的努力，会为你证明自己。以下是小编给大家带来的几篇销售大会员工代表激情四射的发言范文5篇，供大家参考借鉴。

篇一：销售大会员工代表激情四射的发言范文5篇

公司领导、各位来自一线的指挥官和奋斗在一线的同事：

大家新年好!

今天在座的，都是服装界的资深人士和终端管理的营销精英，借这次公司的年度营销会议，在这里和大家探讨一下关于公司终端管理的一些个人看法。

大家都知道，终端是品牌服装企业赖以生存和发展的根本。

公司所做的一切工作，从设计、采购、生产到企划、财务、人事管理等，这所有的一切，最终都是为了更好地在终端实现销售，实现利润的获龋

如果终端营运不够专业或不够规范，这一切的付出都将白费。

所以终端管理的优劣，将决定企业的生存和发展，决定企业能否获得稳定的经营基础和持续发展的动力。

但公司目前的终端状况却不容乐观：

一、终端状况简析

1、以下是对公司店铺营运管理现状的简单素描：(用幻灯片投放店铺不规范现象的照片)

1)服务：基本接待不规范，细节服务空白

2)陈列：卖场不够整齐、有序，陈列不生动

3)展示：橱窗/模特/正挂/流水台/pop/dm等应用较差)

4)推广：促销手段单一，打折严重，缺少品牌价值和文化的展现

5)形象：灯光、货架等店铺整体风格缺少系统规划

6)店员：工作积极性不高，销售欲望不强

7)技能：缺少专业知识和导购基本技能

8)管理：店长控店能力、流程执行、制度落实差

9)架构：没有专职的零售督导指导跟进店铺经营

10)培训：直接有效的店铺员工培训基本空白

还有很多其它方面，这里就不一一列举了……

这样的状况，等于只发挥了店铺的商品传递的功能，在很大程度上只能算是服装超市。

在日益讲究购物环境、服务品质和引导性消费的服装零售业、在大部份竞争对手都在进行精细化管理和优质服务的今天，这样的店铺管理状况，将很难在行业里继续立足下去。(用幻灯片投放规范的店铺照片作对比，显示差距，引发思考)

所以，XX年将是一个严峻的终端营运管理年!

2、以下是店铺员工专业素质的情况：(幻灯片投放)

——绝大部分店员不懂商品的fab，对产品卖点不能顺畅解说;

——很多人缺少对顾客分析研判的概念;

——商品管理也几乎停留在卖什么补什么的层次;

——淡场时大都傻站着，最多理理货做做账，不懂销售演练或开展销售游戏;

——几乎所有的终端都没有建立店铺自用的详细的顾客管理档案;

——很少召开店铺例会，也不懂开展实效的店铺会议;

——大部分店铺缺少目标管理和正确的激励机制;

——没有店铺日志或正式交接本，更没有实现传达的书面化;

——没有实用的销售分析报表，商品管理跟着感觉走……

以这样的情况来看，大部分店铺相对于行业内的品牌终端来说，只能算是处在自然销售状态，缺少专业的管理，缺少经营的意识，缺少品牌应有的优质服务。

“导购不导”、”“管而不理”，使“品牌无品”!究其原因，主要还是因为终端人员的专业素质不够。

所以，XX年也是一个紧迫的终端人才强化培训年!

3、以下是公司直营渠道XX年截止到11月的业绩情况：(幻灯片投放)

核算到12月底，在天气帮忙的有利形势下，XX年全年的平均单店月销售仅有5。6万，否则还不到4。5万。

而类似等级或价位的品牌，其直营店平均单店月销售一般要达到9—13万以上的水平。

可以不用讳言地讲，公司直营店整体上应该还有50%—100%的巨大提升空间，最低也应再提升30%以上。

所以，XX年更是一个终端业绩提升年!

4、以下是公司的渠道结构和效益概况：(幻灯片投放)

从上表可以看出：

1、月销量10万以上的有63个店(绿色字体部分)，仅占总店数的8。8%，但销量却占总业绩的29%。

2、月销量5万以下的有452个店(红色字体部分)，占总店数的63。5%，但销量却也是总业绩的29%。

3、452个低端商铺的销售业绩，仅相当于63个10万等级的店铺销量。

也就是说7。2个差店才抵得上1个正常店的业绩，但它们却占用了公司大部份的铺店货品、装修费用和管理成本等资源。

4、这些占了大多数，而且大都在亏损的店铺，大幅降低了公司的经营效益和效率，造成库存积压和决策失误，拖累了企业的营利和发展。

5、那么多店一月一月地在那里亏着，让人何其痛心!那么巨大的资源一年一年的在浪费，又多么令人惋惜!

任何企业，其经营的最终目的必定是为了效益。

从市场经营的角度来讲，企业开展直营除了建立模式外，其目的还包括：

首先是为了树立品牌;

其次是为了获取较高利润;

其三是为了稳定销售渠道和市常

类似于威鹏这样中等定位的品牌，最容易达到投入产出的效益最大化的渠道结构，应该是直营和加盟的比例在3：7左右。

而目前的状况是公司投入了巨大的资源做直营，而且比例高达70%，却根本无法得到应有的利润回报。

若要改变现状，必先改变思想：

无论是小店、大店、样板店，每一家店铺都必须以效益为核心、以实现营利为目标!

没有营利，何来样板?何来品牌?何来市场?

不营利的店要坚决地、分阶段分批次地尽快转、停、关。

所以，XX年更应该是一个终端效益单店考评年!是渠道结构调整年!

5、其它方面的分析(幻灯片投放)

终端形象、终端文化、人才培养、市场分布、渠道结构、盈亏核算、服务体系、管理机制、培训机制、活动推广等。

因时间和篇幅关系在这里不多赘述。

二、经营环境概述

1、终端状况如此的不容乐观，但我们又要面对经济环境的压力：(幻灯片投放)

1、经济环境不好，就业率和收入水平下滑

2、很多消费者的消费信心普遍下降

3、很多服装品牌和厂商将加大打折促销的力度以提升业绩或回笼资金

4、各地商场的价格战也将更加残酷

整体经营形式将十分严峻。

这将逼迫我们需未雨绸缪，在商品、促销、渠道结构、品牌推广、终端营运、员工心态等各方面，提前做好充分的准备，以应对更加残酷的市场竞争。

2、除了经济环境，更大的压力则来自行业的竞争：(幻灯片投放)

威鹏的终端经营至少面临两类行业竞争。

一类是lee、lvise、apple等一线品牌。

虽然我们的品牌定位和消费群体同以上品牌有所区分。

但因为大部分时候大家都同时在同一个商场的同一个楼层，形成了“不比而比、不争而争”的尴尬局面。

而以上品牌无论从品牌影响力、产品时尚度，还是终端管理规范性、专柜位置、形象等各个方面，几乎都对威鹏形成压倒性优势。

篇二：销售大会员工代表激情四射的发言范文5篇

××年是我国加入后零售业全面开放的第一年，中国零售企业和外资零售企业在市场上将展开多角度多领域角逐，这一年是分公司成立后迎来的第一个商家必争的黄金季节，是实现集团未来发展非常关键的一年，同时又是对我们全体员工业务素质、服务技能的一次大考核，也是对我们改革成果的一次大检阅，俗话说“兵马未动，粮草先行”。提早准备，周密部署，不打无准备之仗。我们要从以下几个方面为两节销售工作做好充分准备。

一、要充分认识搞好“两节”供应的重要意义

元旦、春节是我国的传统佳节，特别是春节，是老百姓最重视的节日，合家团圆，举国同庆，为来年祈福，成为百姓生活中不可少的重要内容，逛商场、买年货、吃团圆饭、集中消费也已经成为老百姓节日期间的传统习俗。因此各门店要抓住元旦、春节市场“峰期”黄金时段，以新的思想观念、新的经营理念、新的营销方式，以及舒适的购物环境，便民的服务措施，优良的服务质量，认真做好两大节日市场供应的各项工作，积极开展各种形式的劳动竞赛活动，起好步开好局。

二、认清形势，做好“两节”动员

根据年两节经营业绩客观地确定了年销售目标。指标任务分配下去后，门店要层层召开动员会，将两节销售指标分解下达，把指标具体落实到每个班组、每个员工身上，要求天天盯着计划走，细节不落空。

要在全体员工中开展“优胜杯”活动，在服务、销售、奉献、安全等方面开展劳动竞赛。强调：“两节”(更多精彩文章来自“秘书不求人”)销售任务在全年销售工作中所占有的极其重要的地位，大家要拓展经营思路，增强风险意识、竞争意识。各支部要召开全体党员会，开展“一个支部，一座堡垒;一名党员，一面旗帜”“党员、团员、积极份子班后奉献小时”等多种形式活动，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用。发扬“敢于吃苦、乐于奉献”的精神，力争打好节供这一仗，为全年销售创开门红。

三、要千方百计组织好货源，确保商品丰富，货源充足。

这就要求各门店在组织货源上要有工作计划，配合采购中心制定备货计划。要充分发挥各自优势，广开渠道，增加货源，加大储备，特别是要组织好节令、时令商品，以及与老百姓生活密切相关的粮、油、肉、禽、蛋、水产品、豆制品、蔬菜、水果等生活必需品，做到商品丰富，货源充足，各种商品不断档、不脱销。同时，要关注市场消费结构的变化，不断开辟新的消费热点，满足不同层次的消费需求。

四、大造促销声势，整合营销阵容。

各门店要充分把握商机，开展各类有声势、有特色的促销活动，在“送车”大型营销活动基础上，元旦春节再次策划力推“大手笔”的营销活动，为节日市场营销注入催化剂，制造“火爆”，吸纳客流、提升人气、促进销售。月份必保销售实现万元，力争突破元大关，既向集团呈交一份收获硕果的答卷，又为全年的经营工作奠定坚实的基础。促销活动方案尚在制定中，将尽快印发至各个门店。

五、要不断改进服务，提高服务质量

市场竞争日益激烈的今天，提高服务质量，搞好优质服务是商业竞争的主要手段，只有做好这项工作，企业才能有旺盛的生命力。各门店要将“诚信服务”作为一项重要工作来抓，要进一步提高服务质量，改进服务措施，要规范经营环境，对卖场的堆头端价的规范、通道的清理、包装箱的收敛、环境卫生的保持、运输车辆的调配、顾客购物工具的添置、停车场泊车位的增加等等事宜，要分别提出具体的要求。其次，合理调配人员，后勤人员要有计划、有重点地支援一线。另外合理安排使用促销员。两节也是各生产厂家必争的黄金季节，各厂家除给予必要的活动促销支持外，纷纷派驻促销员，一旦服务出现问题，势必会出现不良效果，所以我们要对促销员给予更多的培训，充分发挥促销员的作用。

六、要高度重视，并切实加强安全经营和食品卫生安全

元旦、春节人流较为集中，相对容易造成安全隐患。各门店要把安全经营作为一项重要工作摆上议事日程，加强对防火器材、用电安全、安保制度等方面的检查，要开展元旦、春节的节日安全自查，查问题、查隐患、抓整改、抓责任落实;要防火、防盗、防爆、防投毒，发现问题及时整改。要严格执行《食品卫生法》，严把进货质量关，食品超市要特别注重熟食、现场加工食品等质量安全，对不符合质量标准和卫生条件的坚决予以清退。

七、要加强领导，强化工作责任，搞好工作的督促检查

要切实加强领导，做好两大节日的供应工作，对市场的供需情况要加强调研，出现重大情况及时上报，要加强元旦、春节期间的领导值班制，落实相关责任。集中精力，全力以赴，深入对节日安全、供应等工作进行综合检查。让我们团结协作，共同做好各项工作。

总之大家要全力以赴，做到商品质量让顾客放心，商品价格让顾客动心，促销活动让顾客开心，售后服务让顾客顺心。誓夺年开门红。

篇三：销售大会员工代表激情四射的发言范文5篇

总经理、全体管理、员工：

大家好!

今天是公历3月31日，农历二月二十六日，农历新年已经过去46天了。在这里，我向大家拜一个晚年，祝大家在新的一年里工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意!

刚才各位部门经理对新一年的工作作了详细安排，对今后的工作作了表态发言。x总经理对过去一年的工作和取得的成绩作了全面回顾，并对今年的美好前景作了展望，对当前的工作提出了明确指示。

x总的讲话，高屋建翎，为我们指明了前进的方向。各位经理的讲话具体实在。今天的会议，开得很成功，今天的会议，是一个集力量、鼓干劲的的动员会，希望大家牢记厉总和各位经理的讲话，在这里，我还要强调三点：

第一点、牢记历史，不辱使命

厉总的讲话，发人深醒，为我们指明了目标。我们开天公司成立于1997年10月，经历了国内行业的激烈竞争，经受了全球金融风暴的冲击，走过了13年的风雨历程。我们从最初的1台压机家庭作坊式的生产发展到的现代化自动线生产，从当初的来料加工到集研发、压铸、电镀、冲压、装配、销售于一体，从单一的匙扣生产到各类匙扣、包扣、登山扣、带扣、宠物扣、五金配件等六大种类上百个品种的生产，从当初的满足周边市场需求到产品跨出国门参与国际竞争，开天公司走过了一条不同寻常的跨越之路。公司的成长，离不开厉总的英明领导，更离不开全体员工十多年来辛勤挥洒的汗水。在这里，我郑重地向你们道一声：员工们，你们辛苦了!我代表开天衷心地感谢你们!没有你们，就没有我们的今天!没有你们，就没有现在的开天!虽然我们取得了一定的成绩，但是我们要走的路还很长。我们的使命是：以尽可能低的成本，为客户提供更优质的产品，为企业创造更大的利润。这是一条永无止境的发展创新之路。

第二点、齐心协力、精诚团结

截止今天，我们公司现有管理、职工近200人，我们的员工来自浙江、河南、江西、安徽、贵州、湖南、湖北、广西等十几个省，来自汉、壮、侗、回、苗、水、布依、土家等八个民族。我们为一个共同的目标，为了开天的成长和我们自已的进步而凝聚在一起。我代表公司向你们宣布：开天就是你们的家，我们一定要尽可能地创造条件，让你们吃得更好，住得更舒适，工作得更安心，只是目前公司新的项目在上马，条件有限，还望大家多体谅。我们的全体管理、员工也要象兄弟姐妹一样紧密团结在一起，工作、生活有什么困难，向上级反映，发生什么矛盾、别扭，也要心胸开阔，忍一时风平浪静，退一步海阔天空。团结就是力量，只有团结，才能保证各项生产工作顺利进行。拉帮结派、明争暗斗、阳奉阴违这种丑恶现象绝不允许在我们内部存在。

第三点，忠于职守，尽职尽责

我们的整个公司就像一部大机器，每一个人就像机器上的一个零件，每一个人都有他的地位和作用。各位管理人员都是我们的骨干，都是我们的核心力量。管理人员的作用体现在哪里?在发生紧急情况时，要看到你们的身影，在困难面前，要看到你们的身影，在危险时刻，要看到你们的身影，在重大任务前，更要看到你们的身影。你们要在平时工作中看得出来，关键时刻站得出来，困难面前挺得过来，这就是我对公司全体管理人员的要求。我们的全体员工，也都要发扬主人翁的精神，树立“厂兴我荣，厂蓑我耻”的观点，你们要干一行，爱一行，钻一行，精一行，360行，行行出状员。你们的努力，公司是看在眼里，记在心里的。公司的成长离不开大家，公司发展了，你们也会跟着进步。我们的经理、主管，也都是从普通员工的岗位上一步步提拔上来的。你们一定要严格遵守厂规厂纪，严格遵守操作规程，注意安全，服从领导，钻研业务。

全体员工们，XX年已经过去，XX年又翻开新的一页，让我们在厉总的正确领导下，在各级管理人员的带领下，在全体员工的共同努力下，我们团结一致、顽强拚搏、开拓进取，为全面完成XX年各项目标任务，为开天公司创造新的历史、新的辉煌而努力奋斗!

第四篇：销售大会员工代表激情四射的发言范文5篇

各位领导，各位来宾，女士们、先生们，你们好!

首先我感谢骏业公司给我这个和大家见面的机会，今天我能代表经销商在这里发言，和在座的同仁交流心得，这是骏业公司对我们经销商2024年度工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

我们看到，骏业家具的事业蒸蒸日上，骏业家具的领导班子聚集着人才、精英，他们对自己从事的事业有着高度的责任感、使命感，他们对家具行业满怀豪情、孜孜以求。他们不仅是在搞好一个企业，更是在用心从事一项事业。从他们身上我们看到了希望，感受到了力量，也充满着对骏业家具明天的的美好向往。

路漫漫，其修远兮，吾将上下而求索。我们坚信作为一个战壕的战友，为了企业的兴旺发展，我们每一位来自全国的经销商都会尽力为骏业家具 这座高楼添砖加瓦，都会和骏业家具 同舟共济。

鱼儿离不开水，瓜儿离不开秧，我们经销商离不开好的供应商，海尔总裁张瑞敏先生说得好：“做企业要耐得住寂寞，耐得住诱惑。”我们不寂寞，因为我们与骏业家具息息相通，兴亡共存，我们抗拒诱惑，因为骏业家具已融进我们的血液，无法分割。

今天我们在这里举行盛大的经销商大会，让我们见证骏业家具的成长与取得的辉煌成就，这更加坚定了我们经销商的信心，我们感受到了从未有过的力量。我也坚信在座的经销商会和我一样，用我们的真诚和执着，去应对骏业家具的信任和支持，忠于市场，忠于骏业家具，我们一定会把我们共同的事业做得更加成功。当然我也希望骏业家具，能够适应市场需求，为我们提供更为优质的产品和服务。

愿我们和骏业家具继续精诚合作，携手共进，去开创美好的未来!愿我们的友谊地久天长!

我的发言完了，谢谢大家!

第五篇：销售大会员工代表激情四射的发言范文5篇

各位领导，各位来宾，女士们、先生们，你们好!

首先我感谢雷萨起重机事业部给我这个和大家见面的机会，今天我能代表经销商在这里发言，和在座的同仁交流心得，这是雷萨起重机事业部对我们经销商2024年度工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

雷萨起重机事业部作为福田汽车集团十二五业务战略规划决策设立的战略核心事业部之一，是一个年轻且充满活力、拥有着美好的前景的事业部。

我们看到，雷萨起重机的事业蒸蒸日上，雷萨起重机的领导班子聚集着人才、精英，他们对自己从事的事业有着高度的责任感、使命感，他们对起重机行业满怀豪情、孜孜以求。他们不仅是在搞好一个企业，更是在用心从事一项事业。从他们身上我们看到了希望，感受到了力量，也充满着对雷萨起重机明天的的美好向往。

路漫漫，其修远兮，吾将上下而求索。我们坚信作为一个战壕的战友，为了企业的兴旺发展，我们每一位来自全国的经销商都会尽力为雷萨起重机事业部这座高楼添砖加瓦，都会和雷萨起重机事业部同舟共济。

鱼儿离不开水，瓜儿离不开秧，我们经销商离不开好的供应商，海尔总裁张瑞敏先生说得好：“做企业要耐得住寂寞，耐得住诱惑。”我们不寂寞，因为我们与雷萨起重机息息相通，兴亡共存，我们抗拒诱惑，因为雷萨起重机已融进我们的血液，无法分割。

今天我们在这里举行盛大的经销商年会，让我们见证雷萨起重机的成长与取得的辉煌成就，这更加坚定了我们经销商的信心，我们感受到了从未有过的力量。我也坚信在座的经销商会和我一样，用我们的真诚和执着，去应对雷萨起重机的信任和支持，忠于市场，忠于雷萨起重机，我们一定会把我们共同的事业做得更加成功。当然我也希望雷萨起重机事业部，能够适应市场需求，为我们提供更为优质的产品和服务。

愿我们和雷萨起重机事业部继续精诚合作，携手共进，去开创美好的未来!

愿我们的友谊地久天长!

我的发言完了，谢谢大家!

**第二篇：激情四射**

激情四射

化工系夺得2024届校篮球比赛季军

由我校学生会体育部主办，各系学生会体育部承办的2024校篮球比赛亚军，季军争夺赛于11月20日下午16时10分在3号篮球场举行。本场比赛亦是化工系与教管系的争夺战。

比赛一开始，教管系队员便主动出击，以矫健熟练的动作迅速传球，直逼篮板。化工系尽管也不甘示弱，抵死防守，但终究以7分之差在上半场落后于教管系。下半场开始，教管系队员并没有因比分领先而掉以轻心，而是相互配合，趁胜追击，虽然此时化工系队员处于下风，但他们并不畏惧气馁，而是越挫越勇，在团队的良好配合下采取反攻，每分必争，以致比分不断变化，令大家高呼呐喊。其中，化工系11号队员的三分投球、13号队员的防守拦球、1号队员的一记准绝杀以及教管系队员的抢球罚球场面更是将全场氛围领向高潮，双方实力不分伯仲，比赛进入白热化阶段。下半场结束，化工系以5分险胜教管系。

此次比赛十分精彩，双方不仅打出了各自的技术含量，更是体现了个人的特色魅力以及团队合作的精神。没有团队的默契配合，就没有良好的技术发挥，利用集体的力量进行相互沟通，增进了两系之间的友谊，这场比赛也 真正展现了两系“友谊第一、比赛第二”，“团队第一、个人第二”良好的风采。

**第三篇：企业年终大会员工代表发言**

企业年终大会员工代表发

言

各位领导，各位员工：

大家好！

首先，非常感谢公司领导给我这个机会，代表全体职工上台发言。我是新厂一车间的一名雪尼尔小组长\*\*。

今年是我们\*\*公司丰收的一年，是迅速发展和不断壮大的一年。我们雪尼尔车间从年初的2880锭雪尼尔机器扩大到如今的3840锭，并且通过大家的共同努力，这些机台已经全部运转正常。现在车间里的挡车工每人挡80-160个锭子，比起原来的每人50-100个锭子，大大提高了生产效率。

另一方面，现在公司实行了多劳多得的新工资分配制度，也大大提高了工友们的劳动积极性，纱线产量大幅上升。公司在飞速发展的同时，也不忘在员工的生产和生活条件的改善上面下一番力气。今年公司新厂区两幢新的标准厂房落成并投入使用，新厂房宽敞，明亮，条件良好，设计合理，为工友们提供了优良的工作环境。公司在新厂区新建的员工宿舍也已经基本落成，预计明年初就可以入住。新宿舍里环境优美，各种设施一应俱全，为大家提供了一个良好的休息场所。同时，也希望大家在入住后要爱护好这个新家，爱护好里面的每一处设施。

07年对于我来说是一个充满收获的季节，在这一年里我得到了公司领导的信任，也得到了工友们的肯定和支持。而在我周围，也有许多同事在这一年里取得了长足的进步。相信在座的每一位在过去的一年中都有收获。我们远峰是一个互动的舞台，是一个所有员工共同发展的平台。在这里有爱护关心我们的领导，也有鼓励和帮助我们的同事，在这里我们随着公司的发展而共同进步。

一元复始，万象更新。2024年又是充满希望的一年，在新的一年里，让我们携起手来，紧紧团结在公司领导的周围，为我们远峰的发展添砖加瓦。有句话说得好，一人进百步，不如百人进一步，相信在我们的共同努力下，一定能创造远峰更美好的明天！

最后祝愿大家在新的一年里工作顺利，身体健康，财源滚滚！谢谢大家！

**第四篇：如何让自己激情四射**

如何让自己激情四射

时间过的很快，不知不觉中进公司已经3年多了，但是让我明白一个问题，环境是可以改变一个人，那是要看你如何的改变，向什么样的人看齐的改变，这个很重要。对自己要严格要求，同时也要对自己的梦想有一颗执着的心，为了你执着的梦想要不断的学习，那你肯定会成功。

道理很多人都知道，但是能不能不断的坚持，那就要看你的心态。曾经我也为这样的事情烦躁，每天总是重复的工作，枯燥无味。甚至有反逆心里，人也变的懒散松懈。后来发现，任何一种工作都有你学习的地方，那是一个平台，看你怎样去展现自己。同样和领导聊天中我也感悟很多，受益匪浅。

工作本来就是很枯燥乏味的事情，但是想想人一辈子起码有三分之一的时间是在工作上。那我们如何让我们的工作更有激情，使我们的工作更开心快乐。我想要是要使工作有激情，那我们肯定要时刻保持一种上进的心，积极的态度，你做的一切都是为了自己而不是别人。同样自己每天只有不停的准备着，才有机会提升自己。

激情来自那里？来自你有明确的目标，你有自己的人生计划，每天给自己定一个计划，每天必须完成自己的计划，可能你会感觉不习惯，感觉很累，但是一年，两年，甚至三年~~~~你会发现自己比你身边的人进步了太多，就象曾经一位领导给我们说过，“原丝投不出老婆，投不出房子”很朴实的一句话，一直激励着我，使我对未来要充满信心，当然对工作也就变的激情四射，只要你能坚持着，为自己的人生计划努力着，你就已经成功了一大半。

我们的班组里需要这样的人，同样一个企业更需要这样的人，因为有了这样的人我们的集体也因此注入了活力，注入了激情，那么这样的团队优秀吗？这样的企业能不强吗？那我想肯定是最棒的，因为你可以照亮别人，那么机会也更不会从你身边溜走。换言之，就算你自己做老板，我想这样的你肯定才会成功。

心态对我们很重要，时刻保持积极的你。我坚信你一定会实现自己的梦，朋友们，让我们一起为梦想加油吧！

亳州高三：亢二杰2024

**第五篇：激情四射 奋勇拼搏**

激情四射 奋勇拼搏

12国贸 3 刘健威20121403336

我是一名在校大学生，我热爱体育，我喜欢运动。因为，体育给了我健康的体魄，体育给了我永不言败的自信，体育给了我奋勇前进的精神，体育给了我积极向上的力量。体育不仅丰富了我的日常生活，给我许多快乐和笑声,还提高了我的学习兴趣和精力,在体育伴我成长的过程中,也促使我取得了优异的成绩。

体育为人类做出了许多贡献；体育使人类强健体魄；体育没有国界，它让世界融为一体。我为体育感到骄傲！

当国旗在奥运会赛场的上冉冉升起时，我为体育而骄傲。是体育，让我们身强体壮，是体育，让我们拥有健康的体魄，是体育，让我们健康成长，我为体育而骄傲。

体育，会让我们开心，会让我们伤心，会让我们感到有趣。有时会在我们伤心时，让我们的心情“多云转晴”，有时也会让我们的心情“请转多云”，我为体育而骄傲。

可以说，没有体育也就没有健康的人类，因为有句老话说得好：“生命在于运动”。有了体育运动，人的生活才充满甜酸苦辣的感觉。体育，让刘翔创了世界新纪录，体育，让许多中国人走到了世界的前列。体育是无穷无尽的，我为体育骄傲。

是什么让我们刚劲雄健？是体育。是什么让我们飘逸潇洒在运动场上？是体育。体育是实实在在的，能看得见摸得着的，我们几乎每天都和体育打交道，比如：晨练、广播操、甚至赶路，等等等等，都是运动，生活和体育是分不开的。

近年来，青少年体质不断下降令人担忧。最近一次全国青少年体质健康调查报告表明，学生肥胖人数在过去5年内迅速增加，四分之一的城市男生是“胖墩”；眼睛近视比例，初中生接近60％，高中生为76％，大学生高达83％。视力不良、超重及肥胖仍然严重影响着青少年的健康。全国大、中、小学生视力不良率仍然居高不下。与2024年相比，我国青少年学生、儿童的近视率已居世界第二位；青少年肺活量水平继续下降。与2024年相比，7岁到18岁和19岁到22岁两个年龄段的城市女生，肺活量分别下降303毫升和238毫升，为下降率最明显的人群。

“如果整天只知道知道学习或者工作的人，即使聪明也会变成傻瓜的。”是的，学好文化知识固然重要，但有好身体素质也同样重要。因为只有身体好了，学习才能够更好。因此，我向同学们提议，让我们一起手牵着手，走出教室，走向操场，走向大自然，亲近阳光，进行各种体育活动。只有这样，才能让我们的身体和精神世界更健康、更有活力！

青春是充满活力充满阳光充满欢声笑语的。因为我们都有大量的时间去玩。没有任何的思想包袱。哪怕是参加跳绳皮筋之类的游戏，也是体育活动。因此，“阳光”和快乐其实离我们很近，只需要我们走出那最关键的一扇门，那么“阳光”的生活也会朝你起来。

少年智则中国智,少年富则中国富,少年强则中国强,少年进步则中国进步。所以，身为21世纪接班人的我们，更应该锻炼身体，好好学习。

阳光已经拨开了云雾，天气也慢慢明媚起来；我们已经准备好，欲振的羽翼正待打开翱翔。迎着风雨，我们在这里出发；向着阳光，我们舞出生命的精彩。为了能更好的面对明天，今天的我们需要这阳光体育的锻炼，快乐地奔跑。

伏尔泰说生命在于运动，我们的生活不能没有运动，这些活动不仅使我们增强体魄，使我们健康快乐。同时也紧紧的把我们凝聚在一起，让我们有更深厚的感情！

如果奔跑是一种渴望，那奔跑在赛场上便是最美丽的渴望；

如果跳跃是一种期盼，那跃过横杆的瞬间便是最值得品味的期盼；

如果投掷是一种梦想，那铅球在空中划出一道美丽的抛物线便是走向成功的梦想。如果你不快乐，如果你还在悲伤，那就请你奔跑，请你投掷，请你跳跃，因为生命在于运动，运动让你走向生命的高峰。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找