# 一分钟自我推销

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-08-18

*第一篇：一分钟自我推销一分钟自我推销一、实训内容一分钟自我推销，演练内容：（1）问候；（2）我是谁（包括姓名、来自哪里、个人兴趣特长、对专业的理解和课程学习的认识和期望或介绍家乡特产或旅游风景名胜等等）。二、实训步骤、要求1、根据内容要求...*

**第一篇：一分钟自我推销**

一分钟自我推销

一、实训内容

一分钟自我推销，演练内容：（1）问候；（2）我是谁（包括姓名、来自哪里、个人兴趣特长、对专业的理解和课程学习的认识和期望或介绍家乡特产或旅游风景名胜等等）。

二、实训步骤、要求

1、根据内容要求，每位同学精心写一份一分钟自我推销介绍词，利用课后时间反复演练，达到内容熟练、神情自然。

2、时间、地点、参加人员：下次上课，本班教室，全班同学参加。

3、具体步骤：第一步，上台问候，站稳后向所有人问好，然后再介绍。注意展现热情，面带微笑。第二步，正式内容演练，自我推销介绍，注意音量、站姿、介绍顺序、肢体动作等。第三步，致谢回座。

三、评分基本标准：

1、由班委组成评委，对每个同学进行评分，最后取评委平均分。

2、评分具体要求：

（1）上讲台自我推销介绍神态、举止（55分）：其中声音大小10分、热情展现7分、面带微笑10分、站姿8分、肢体语言5分、语言表达10分，服装得体5分。

（2）自我介绍词内容新颖、独特，表情自然（35分）

（3）时间掌控（10分）：每位同学介绍时间控制在60-90秒，少于45秒或超过100秒，此项不得分。

四、注意事项

1、每位同学要精心准备，反复演练。

2、上台演练按学号顺序，一个接一个进行。第一位同学上台后，后一位同学在指定位置等候。

3、注意课堂纪律，控制笑声，确保自我推销介绍能自然顺利进行。一位同学介绍完毕致谢后，所有同学应有掌声回应。

**第二篇：一分钟自我推销演练**

四、实践教学具体内容与要求

【实践项目一：一分钟自我推销演练】

（一）、实践目的：

1、帮助学生树立自信，让学生对第一印象有独到的认识；

2、培养学生提前进入营销的角色。

（二）、实践组织：

首先，学生按授课教师要求，精心写好一份一分钟自我推销介绍词，然后利用课余时间，反复演练，达到内容熟练、神情自然时，再安排课堂时间让学生登上讲台进行一分钟自我推销演练。

（三）、实践步骤：

第一步，上台问候。跑步上台，站稳后先对所有人问好，然后再介绍。注意展现热情，面带微笑。第二步，正式内容演练，即自我推销介绍。注意音量、站姿、介绍顺序、肢体动作等。第三步，致谢回座。对所有人说谢谢后才能按教师示意回到座位。

（四）、实践要求：

要求学生提前准备演练内容，具体包括：

1、问候；

2、我是谁――包括姓名、来自哪里、个人兴趣爱好、专长、家庭情况、对学习市场营销的课程的认识和学习期望等。

评分具体要求：

（1）上讲台自我推销介绍神态、举止（55分）： 其中

声音大小10分、热情展现7分、面带微笑10分、站姿8分、肢体语言5分、语言表达10分，服装得体5分。

（2）自我介绍词内容新颖、独特、顺序自然（35分）

（3）时间掌控（10分）：每位同学介绍时间控制在60-90秒，少于45秒或超过100秒，此项不得分。

四、注意事项

1、每位同学要精心准备，反复演练。

2、上台演练按学号顺序，一个接一个进行。第一位同学上台后，后一位同学在指定位置等候。

3、注意课堂纪律，控制笑声，确保自我推销介绍能自然顺利进行。一位同学介绍完毕致谢后，所有同学应有掌声回应。

**第三篇：自我推销**

个人提升 October 20th, 2024

独立工作，只要理智充分的利用你的时间，设置个人目标，就能朝着成功方向前 进。可当你去面对更有挑战性的目标时，你是需要别人合作的。他们可以为你提 供他们拥有的技巧和资源。从长远上看，他们的帮助也使你更轻松的实现自己的 目标。所以，有效的自我推销就是使他人“买入”你的某一观点。所以，有效的自我推销就是使他人“买入”你的某一观点。花时间去想想，你近来购买的衣服、或者你购买的汽车和房子，你为什么会选择 购买了这些东西呢？其实，影响你做出选择的主要因素之一就是推销 你听了别 要因素之一就是推销。影响你做出选择的主要因素之一就是推销。人的推荐，所以买了这辆车；你读了网络评论，所以买了这款手机。就像销售者在市场上的推销他们的产品一样，擅长于设立目标的人也应该学会自 我推销——让别人知道他们帮助你实现目标后，他们能够从中获取什么样的好 处。

为什么要自我推销？ 为什么要自我推销？

有的寻找工作的人总会说：“我是最好的，人们都应该知道我是最好的。”而有 些很害羞或者很内向的人，就会觉得前者的自我推销就是种炫耀，并且不屑于此。事实上，那并不是自我推销。自我推销是指给予他人正确信息，从而促使他们做 自我推销是指给予他人正确信息，自我推销是指给予他人正确信息 购买”的决定。出“购买”的决定。这里购买的决定，不是指购买某种商品，而是雇用你、和你 建立某种合作关系、或者成为你工作上的“目标伙伴”。不会自我推销的人容易被人遗忘。因为所有招聘者关注的都是： 我能从你这儿得 不会自我推销的人容易被人遗忘。到什么好处？如果你不知道如何推销你自己，别人就只能片面地对你做快速判 断，一旦你没有满足他们需要的某一条件，他们就会将你忽视，认为你不够格。

“他是个电脑专家” “她是个说话很快的秘书” “她看起来是一个很不勤劳的会计” “他总爱炫耀自己的红色汽车”

通常，招聘者都是以对你的第一印象为标准，在此基础上对你的能力进行评估的。他们不会有足够地时间去亲自、全面的了解你。因此，如何才能使别人来帮助你 事业的发展呢？如果你不能有效地推销你自己，就很难让招聘者认为你有足够的 能力去胜任工作。

自我推销

你认为一份个人简历就能确保获得一份工作吗？或者给招聘者打个电话就足够 了吗？实则不然，在多少情况下，我们还需要去自我推销。

如果你是认真对待自己的目标，我建议你学会自我推销。因为你需要通过自我推 销来获得帮助

，因为一个人是无法独立完成那么多的工作。如果你的目标是减掉 50 磅，可是你的伴侣却坐在你面前吃甜点或者冰激凌，多半你就在这个目标上 失败了。向着目标前进的途中，我们是需要别人的帮助。举个例子：如果没有人向你介绍我的博客的话，你很可能都不会读这篇文章。无 论是通过搜索引擎、别人的推荐，我想很多读者都是通过其他人的介绍才会了解 到褪墨上具体内容。但情况并不全是这样。我还需要进行自我推销，通过自身文章和各种途径来使你 知道我的博客，而且我总在不断地进行自我推销。你不能仅凭借某一个特长就能进入某一行业。你还有许多其他优点来凸显你自 己，但是别人并不知道，所以你就需要向别人推销它。自我推销对那些性格外向的人来说比较容易，因为他们喜欢同人交往，他们与人 交谈相处起来也更自然。因此性格内向的人需要更加努力，尽一切所能来进行自 我推销，虽然你处在较不利的处境，但是只要努力就可以做到的。既然，我们已经认识到了进行自我推销的必要性，那我们应该从哪儿开始呢？ 换位思考一下，“这能给招聘企业带去什么好处？”。这样你就可以找到如何向 他人自我推销的方法了。你可以具体地去展示你的能力和优点，让他们非常清楚 的知道雇佣你能够让他们获得什么的好处，让他们知道不任用你也许是他们的一 个大损失。

自我推销= 自我推销=营销

人性天生就是以自我为中心的，如果你能将他人的利益放在个人利益之前，你在 别人眼中的受尊敬读也就会提升。所以，市场营销人员总是这么做——他们知道你多多少少会沉浸在自己的世界 里，因此他们就利用这个天性来销售他们的产品。他们利用市场对产品和服务进 行定位，以达到他们预想的结果。为了帮助你更好的进行自我推销，首先你需要学习一些市场营销的技巧。不要担 心，它并没有那么的难。或许你会和我一样喜欢营销的，这是了解人们行为和动 机的一个很好的途径。

通过 A.I.D.A 方法来进行自我推销

AIDA 是市场营销人员、广告文字撰稿人和销售人员常使用术语，它是注意力（Attention），兴趣（Interest），欲望（Desire）和行动（Action）的简写。下面是对这几个要素的解释： 注意力（注意力（A）——抓住人们的注意力，事先就简要阐明其中利益。市场营销者称 之为“标题”。兴趣（兴趣（I）——有时候你的个人标题就会引起人们的兴趣，有时候你主动会提供 更多的信息。无论是哪一种，你都在走向成功。欲望（欲望（D）——你说的和做的都是为了实现你的目标。从而，让比尔知道你是一 个言

行一致的人。行动（行动（A）——这是最重要的一步。你希望别人行动起来，或者自己就行动起来。如果你想要升职，你想要公司给你升职的话，那就自己行动起来吧。

推销你自己呢？ 如何使用 AIDA 推销你自己呢？

那些同你接触的人，虽然他们很想对你的情况做出最快的、准确的判断，但还是 会受到很多无关因素的干扰。所以，为了避免错误的归类，你需要将他们的注意 往正确的方向吸引。你第一次所说的和所做的都是你的第一印象。因此你要给人留下你希望给他们留 下的第一印象。下面的一些建议可能对你会有所帮助。问问你自己下面这一些问题：

他们最关心的是什么？ 他们最担心的是什么？ 如何来解决这个问题呢？

为了捕获招聘者的注意力 我建议你写下一两个能够解决他们问题的话语，捕获招聘者的注意力，包括 捕获招聘者的注意力 能够在解决他们的问题方面做些什么。有这么例子：你是一个求职者，现在去一个应聘面试。你是愿意向招聘者介绍说 “我是一个 Cisco 专家”；还是愿意说：“你们有哪些 Cisco 基础设备方面的问 题需要我帮你来解决？” 注意到这两个句子的不同吗？后者，你强有力地推销了你是一个问题的解决者，并且也强调了自己是这方面的专家，你有能力解决这方面的问题。而前者其实什 么都没有说明，只是向他表明你“认为”自己是一个专家。所以，后者更能引起 人的注意力。

激发兴趣

激起他人的兴趣是一个较复杂的技巧。如果学习方法正确的话，你可以很快就能 做到。对于一对一的个人推销，激起他人兴趣的最好方法就是让他对你感兴趣。激起他人兴趣的最好方法就是让他对你感兴趣。他对你感兴趣 在获取 他人的注意力后，你不需要发表一大堆销售方面的见解或者是告诉人们同你合作 能够带来的利益。你只需要注意他们对你说了什么。让我们回到刚刚那个应聘的例子：在抓住注意力后，面试者需要做的就是安静。这是很难保持安静的，因为你会有点紧张、你想提供更多有关自己的事情和信息。可是，你要控制住你自己，让招聘者先说。你可以通过倾听，提问这些动作来表示你对他提到的话题很感兴趣，让人感觉到 你很重视他。想想当你在做事情的时候，有人在全神贯注地注意你，你是否会觉 得他很特别？毕竟，他很认真地在倾听你说的每个字。

在书面上引起他人的兴趣

纸上的内容显然没有像面对面那样能够引起那么大的兴趣。但是这种方式也有他 的好处。你能够花更多的时间来整理你的信息，你还可以从朋友那里听取意见来 做的更好。与面对面的谈话方

式不同，你可以对个人书面信息中的错误进行修改。至少在你确定发送之前，你都可以修改。在书面上能够引起他人兴趣的关键在于你的标题和副标题。在你的个人网页或者 在书面上能够引起他人兴趣的关键在于你的标题和副标题。是个人的书面信息上设定一个能够引起他人足够兴趣的标题。而且在发送信息之前，你也要了解招聘者他需要的是什么，因此你可以做做这方 面的信息的调查，从而提供更对口的信息。如何写一个好标题和副标题，别人已经出过许多很好的书，所以我在这里就不详 谈了。不过，我希望讨论一下因素——情感。那些认为求职过程中，招聘者是不 包感情的那就错了。在面试的过程中肯定搀杂着情感的成分。因此情感是你首先要面对的事情。一个这样的标题“如果在 Cisco 招聘中遇到网络这方面问题，请通知我”，说不 定在你帮助他们解决问题后，他们就会雇佣你。

如果我把这个标题写在我的头像下面……不好吗？

我很坦诚的告诉你，招聘者总是想尽快结束面试，如果你不能马上就提供这信息，他们就会放弃你。

让人们有想要知道你能够提供什么服务的欲望

当自我推销时，让别人知道你想对自己哪方面进行推销是很重要的。要做到这一 点的话，就需要应用 AIDA 模式中的欲望了。

在获得他人去了解自己的欲望之前，我们应该已经获得了招聘者的注意力，并且 他也对我们的能力感兴趣，并且向他们展示了你如何能够帮助他们解决问题，以 满足他们的要求。回想一下，当你还是个孩子时。当有人喊到“快来这里赢取奖品！”你回头看见 一个三英寸高的蓝色绒毛熊。你一定很想要那个绒毛熊，所以不管获取玩具的过 程中会遇到什么困难，你都会一往无前。要创造欲望，就要先了解需求，并且还要有能说服他人的能力。要创造欲望，就要先了解需求，并且还要有能说服他人的能力。了解你的招聘者，能够帮助你更有好地创造欲望。显然你不会向卖百吉饼的商店 推销你的电脑技能。这显然忽视了该商店最需要的东西，因为这个商店更需要的 是如何降低成本来制造出更美味的百吉饼。在创造欲望的过程中，你也需要更好的了解自己该如何满足他人的愿望、解决他 们的问题、帮他们赚钱、或者你与其他应聘者相比有什么优势。如果你不能的话，人们就不会对你产生兴趣，你也就无法向下一步前进。

付出行动

进行自我推销的第一步就是要行动起来。行动是自我推销 AIDA 模式中最后也是 最重要的一步。如果没有人采取行动的话，你也就无法获得结果，而没有结果的 如果没有人采取行动的话，如

果没有人采取行动的话 你也就无法获得结果，行动只是在浪费你的时间。行动只是在浪费你的时间。你得决定自己想要采取什么步骤。你可以通过努力来为你的目标指明一个前进的 计划。下面是一些自我推销行为对象的例子：

很有可能会聘用你的顾主。很有可能会和你进行会面的招聘者。一个会用钱来和你进行交易的客户。

请不要误解“行动”的意思。那些说“听起来不错”的人并不是行为对象。一个 行为对象是那些会采取行动的人。因此你希望其他人采取一些什么行动呢？你想要涨工资吗？你想要某些人加入 自己的俱乐部吗？除非你的行为对象真正的采取了措施，否则你的 AIDA 模式就 是不完整的。

如何让他人采取行动

我能提供的最好的建议就是：询问 询问。我知道这很难做到，向别人要你想要的东西 询问 有时候会让你觉得不好意思，因为你会害怕拒绝。但是，询问也在给对方增加压力，因为他们会考虑拒绝带来的后果。

看看这个例子： 一个雇员，他具备了前面所说的三个条件——注意，兴趣，欲望。但是他提出了要加薪，此时的老板会想什么呢？——“我不能说不，否则他就会 辞职的。”或许他会想得更严重：“如果我说不的话，他会控告我！” 所以，你只需要说，说，说。人们也许会对你的要求说不，但是又会怎么样呢，你还将继续活着。

**第四篇：自我推销演讲稿**

篇一：自我介绍演讲稿 自我介绍演讲稿

自我介绍是向别人展示你自己的一个重要手段，自我介绍演讲稿综合介绍自我介绍好不好，甚至直接关系到你给别人的第一印象的好坏及以后交往的顺利与否。同时，自我介绍演讲稿综合也是认识自我的手段。

比如，主人要先向客人把自己介绍一下；公关人员要把自己向贵宾作一个介绍；男士要把自己向女士作介绍。晚辈要把自己向长辈作介绍。位低者先介绍，这是非常重要的一个细节。当然有的时候也没有必要过分地拘谨，如果对方位低，但他忘了介绍了，位置高的人，先作个自我介绍也没有什么。但是，应该位低的人先作介绍，这是介绍的顺序，这一点很重要。这是对地位高的一种尊重。否则的话，人家不知道你是谁。说了半天，不知道你是谁，那会很尴尬的。【第一例】

今天，很荣幸走上讲台，和那么多乐意为班级作贡献的同学一道，竞选班干部职务。我想，我将用旺盛的精力、清醒的头脑来做好班干部工作，来发挥我的长处帮助同学和x班集体共同努力进步

我从小学到现在班干部一年没拉下，但我一身干净，没有“官相官态”，“官腔官气”；少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢做敢为的闯劲。

我想我该当个实干家，不需要那些美丽的词汇来修饰。工作锻炼了我，生活造就了我。戴尔卡耐基说过“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格提任这个或那个职务”。

我相信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。我会在任何时候，任何情况下，都首先是“想同学们之所想，急同学们之所急。” 我决不信奉“无过就是功”的信条，恰恰相反，我认为一个班干部“无功就是过”。因为本人平时与大家相处融洽，人际关系较好，这样在客观上就减少了工作的阻力。我将与风华正茂的同学们在一起，指点江山，发出我们青春的呼喊。当师生之间发生矛盾时，我一定明辨是非，敢于坚持原则。特别是当教师的说法或做法不尽正确时，我将敢于积极为同学们谋求正当的权益如果同学们对我不信任，随时可以提出“不信任案”，对我进行弹劾。你们放心，弹劾我不会像弹劾克林顿那样麻烦，我更不会死赖不走。

既然是花，我就要开放；既然是树，我就要长成栋梁；既然是石头，我就要去铺出大路；既然是班干部，我就要成为一名出色的领航员！

流星的光辉来自天体的摩擦，珍珠的璀璨来自贝壳的眼泪，而一个班级的优秀来自班干部的领导和全体同学的共同努力。

自我介绍演讲稿综合我自信在同学们的帮助下，我能胜任这项工作，正由于这种内驱力，当我走向这个讲台的时候，我感到信心百倍。

你们拿着选票的手还会犹豫吗？谢谢大家的信任！【第二例】

对大家的到来表示热烈的欢迎。今天我们非常高兴的邀请到临沂生资的经理来到我们路宽公司，相聚在沂蒙。

我们这次会议是欧曼新产品（轻量化）上市的推介会，也是让更多的用户来了解欧曼新产品的优点，本次会议的召开，为我们路宽公司的新老客户提供了一个平台，提供了难得学习的机会，必将推动我公司业务的快速发展，和谐发展，希望与会的各位领导，各位来宾，通过本次会议进一步了解新型欧曼。了解路宽公司的各项服务，增进友谊，实现共羸，我们愿与各位同仁一起共同推动交通运输业的健康发展。我相信，通过这次临沂生资经理亲临我公司指导，能进一步加深我们的双方相互了解和信任，更能进一步增进我们双方友好合作关系的发展，路宽公司更加兴旺发达。

最后，让我们以热烈的掌声，向\*\*\*经理和高经理表示欢迎，预祝大会圆满成功，谢谢大家。

【第三例】 同学们： 你们好！

今天，我走上演讲台的惟一目的就是竞选优秀班级干部。

我相信自己是够条件的。首先，我有能力处理好班级的各种事务。因为本人具有较高的组织能力和协调能力，凭借这一优势，我保证做到将班委一班人的积极性都调动起来，使每个班委成员扬长避短，互促互补，形成拳头优势。其次，我还具有较强的应变能力，所谓“处变不惊，临乱不慌”，能够处理好各种偶发事件，将损失减少到最低限度。再次，我相信自己能够为班级的总体利益牺牲一己之私，必要时，我还能“忍辱负重”。最后，因为本人平时与大家相处融洽，人际关系较好，这样在客观上就减少了工作的阻力。同学们，请信任我，投我一票，给我一次锻炼的机会吧！我会经得住考验的，相信在我们的共同努力下，充分发挥每个人的聪明才智，我们的班务工作一定能搞得十分出色，我们的班级一定能跻身全市先进班级的先列，步入新的辉煌！敬爱的老师、亲爱的伙伴：

大家好！我叫xxx，今天我第一次站在讲台上演讲，而第一次演讲就是竞选班长，此时此刻我很激动，也很紧张。班长是一个许多同学向往的职位，需要一个有能力有爱心的人来担当，我相信我有这个能力。我在一二年级都当过班长，大家是不是继续给我这个机会呢？让我童年的日记里留下为全班同学服务的无比美好的回忆吧！我热情开朗、热爱集体、团结同学、拥有爱心。我的缺点是看不起差生，不爱听别人对我的劝告，在未来的日子里，我将改掉这些毛病。

假如我竞选成功当上班长，自我介绍演讲稿综合我将用旺盛的精力、清醒的头脑来做好这项工作，我将举办一系列活动如朗诵、演讲等等，当然还有很多我就不多说了。我想我们都应该当个实干家，不需要那些美丽的词汇来修饰。假如我落选了，说明我还有许多缺点，我将继续自我完善。工作锻炼了我，生活造就了我。戴尔卡耐基说过“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格提任这个或那个职务”。同学们，信任我、支持我，请投我一票，谢谢大家！

【第四例】

今天我们相聚在这里，对前来参加这次会议的临沂生资经理表示热烈的欢迎，对前来参加由路宽公司组织的欧曼新产品推介会的朋友们表示热烈的欢迎。

伟大的中国共产党刚刚近来九十华延，中华人民共和国在共产党的正确领导取得了一个又一个的辉煌的成绩，京沪高铁的开通，青黄大桥的通车，特别是路宽公司从04年成立发展到今天是与各位和我们的努力分不开的。路宽公司04年成立之出只有二三十台车，到今天我们已有各种车390多台，回顾这几年的发展，我们的用户经历的更多，在全国运输市场皮软的情况下，我们的用户自我调节，实现了公司靠服务好每一位客户，让大家及时的把车手续审验完投入到运输当中去。

各位朋友、各位来宾，火红的七月，一年一度的用户座谈会又拉开了帷幕，又是一个新老朋友欢聚一堂的日子，我代表路宽公司全体人员对各位的到来表示热烈的欢迎，感谢大家能在百忙之中亲临路宽公司的用户座谈会，在各位新老朋友的协作下，公司受到上级主营部门的表扬和肯定，正是有了各位朋友的辛勤付出，路宽公司才有今天的发展。【第五例】

（二）自我介绍演讲稿综合今天，我站在讲台上的唯一目标就是争当“班级元首”--班长。班长是一个多么令人向往的职位，当然，我也渴望当上这个名副其实的班长。在班干部职务面前，我自信，我能干、我还有责任心。

我不敢说我是最合适的，但我敢说我将会是最努力的！

假如我当上了班长，我会严格要求自己，为同学树立榜样，相信在我们的共同努力下，充分发挥每个人的聪明才智，使我们的整个班级形成一个团结向上、积极进取的集体；

假如我当上了班长，我会把班级活动作为展示特长、爱好的场所，把学习当作一种乐趣，在集体里互帮互助；

假如我当上了班长，我会每周推荐几本好书，鼓动大家有选择地挑选、购买好书。如果大家对我有任何意见，请不要畏惧我，尽管向我提出，我一定接受并改正。请老师，同学们相信我，支持我，我一定行。

【第六例】

大家好，我是xxxx，来参加三（6）班班干部选举，我连续四学期都是三好学生兼班干部。我参加选举的目的是：来发挥我的长处帮助同学和三（6）班集体共同努力进步。我的优点是：上课专心听讲、作业认真完成、和同学团结友好、绘画也不错。我曾经获得全国少儿绘画金银奖！

但我也有许多缺点：上课不积极发言、动作太慢。希望大家帮助我改正缺点，也希望大家投我一票。谢谢！

【第七例】

我想竞选班干部，理由是：首先，我认真好学，成绩优良，是老师和爸爸妈妈放心的好学生。其次，我是个多才多艺的女孩。我喜欢唱歌跳舞和画画，我去年在北京跳舞比赛还得过金奖。我诚实又善良，自我介绍演讲稿综合每当我做错事不告诉家人总觉得心里不舒服，总要说出事情后心情才会舒畅。而且每次我看到动人的情景时总会大哭一场。但是我的胆子有点小，我想当班干部主要是锻炼自己，让我变得更胆大。如果我没有被选上的话，我决不灰心，我会更加严格要求自己，争取下一次被选上。请相信我，投我一票！谢谢大家！

【第八例】

敬爱的老师、同学们：

新的一学期已经开始，我们进入了三年级的学习阶段，随之新学期的班干部竞选也开始了。我在上学期的班干部工作中取得了一定的成绩，得到了老师和同学们的信任与支持。但是，人并不是十全十美的，在平时的上课当中，我有点不敢大胆举手发言，总是胆小如鼠，很害怕会出错，怕同学笑话。现在，我决定在新的学期里改掉这些毛病。争做一名合格的、优秀的班干部。

请大家投我一票吧！

【第九例】

老师,同学们大家好：

我是尹培丞，我今天来竞选班干部，自我介绍演讲稿综合下面是我的竞选演讲，我的优点是上课专心，作业能按时交给老师，团结同学，尊敬老师，缺点是上课发言不积极，字写得不是太好，我认为做班干部一是要认真学习成绩好，二是能团结关心帮助同学，三是做好老师的小助手完成老师交给的班务事情，如果我竞选成功，我将认真做好班干部，请大家相信我，为我投上宝贵的一票。（可以把它写在黑板上）

说到这，我相信大家应该知道了我的名字和我所要竞选的职位了吧。古言云：“没有规矩，不成方圆。”可见纪律是如此的重要。现在我站在这里就能从一方面证明我有足够的勇气和能力来担任纪律委员。

也许我没有华丽的外表，但我有一种与生俱来的责任感，少的是养尊处优，多的篇二：优秀销售员发言稿

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！我是张超。今天，我很荣幸的作为2024员工

代表上台发言，我的内心非常激动！首先感谢公司领导给了我这 个展示自我与实现自己价值的平台。在此我想说，是公司领导的 关怀，是同事们的鼓励，是生产部门的大力支持，才有我今天的 成绩和荣誉。再次向所有曾经帮助过和支持过我的领导和同志们 深深的鞠上一躬。谢谢你们！

我2024年2月到公司，作为星光亿金百味销售部的一名普

通销售员，不知不觉间在这个岗位上已经工作了近两年时间了。记得从到公司的第一天起，领导就对我们讲：“能否成为销售部 的合格员工，业绩虽然重要，但不是全部，而敬业精神、团队意 识和专业程度也是员工考核的重要标准。”

我做销售的第一个客户就是十芴园食品有限公司。当时对方 给我的感觉是大，气派，通过与对方负责人十几次交流，都被对 方以不想换供货商为借口而拒之门外，屡遭挫折，沮丧可想而知。是赵总以及各位领导的关切给了我力量，同事的微笑给了我鼓 励，让我一次次在与客户的交流和拒绝中坚持了下来。两个月之 后十芴园终于答应使用我们的产品，并且用量逐月提升，直到今 天，他的量仍然在我客户中名列前位。

经此种种屡遭挫折的痛楚，和浅尝甘霖的欣喜，不知不觉间，自己早已对星光有了深厚的感情。因为这份感情，我时刻鞭策自己加强学习，不断丰富完善自己的业务技能。由于我们所销售的

焦糖色素是一个技术专业性很强的产品，所以我们所需要掌握的 知识量就更多、更广，我自学酱油，焦糖色，销售等相关知识； 另外，在销售周例会上，通过倾听各位领导和同事对市场形势分 析、销售策略制定等业务的探讨，会后自己总结与反思，我对销 售焦糖色有了更深的了解。

正是因为这份感情，我时刻提醒自己爱岗敬业，始终把“做 事先做人，万事勤为先”作为自己的行为准则。参加工作伊始，由于经验不足，曾出现过不少可笑的失误。为此，我一方面向领 导和老员工请教，学习销售经验，另一方面经常反思，查找不足，不断完善工作方法。众所周知，过去的2024年对于食品添加剂 行业来说并不是一个十分有利的年头，政策的干预以及消费者对 食品安全的期望都为我们的销售工作带来了很大阻力，压力。在 这种情况下，所有的同事都付出了巨大的努力。我始终坚持销售 工作就是扎扎实实，埋头苦干，“用真情换同情，用诚心换真心”，只有这样才能让我们立于不败之地。

也是因为这份感情，我积极参加公司各项活动，积极配合公 司各部门和同事开展工作。经过长时间的磨练和培养，我们销售 部每位成员都拥有了良好的团队意识。在当今的经济社会里，许 许多多的困难和挫折的克服，都不能仅凭一个人的勇敢和力量，而必须依靠整个团队。只有这样，工作氛围才会变的无比融洽，工作才会更加得心应手。回首2024年的时光，其间有喜乐，也有哀愁，但更多的 是心存感激。我很庆幸来到了星光，来到这样一个朝气蓬勃的企 业。我坚信，在这样一个精诚团结，锐意进取的集体中，在领导 的明泽和提携下，年轻的我足能不断的成长与发展，兵可成将、木可成树。

在新的一年里，我将以更高的标准严格要求自己，虚心学习他人的长处，认真履行岗位职责，爱岗敬业，始终保持着旺盛 的精神风貌和饱满的销售热情。在新的一年里，我会本着公司利 益高于一切的原则，严格遵守公司各项规章制度，积极主动，踏 踏实实，高效有序的完成各项工作。以此来回报领导和同志们的 鼓励和期待

请相信，踏踏实实做人，是父母对我的谆谆教诲；踏踏实 实做事是我对公司的无限回报。

最后我要感谢公司领导，感谢和我并肩战斗的同事！提前预祝大家新年快乐，身体健康！谢谢大家！

亿金销售部：张超

2024年1月27日篇三：销售演讲稿

今天，很开心作为一名销售人员站在这里和大家聊梦想聊成长聊在爱家工作和生活的日子。我会认真从伙伴们的经验里汲取养分，会努力在大家的教训里获得勉励。同时也希望自己拿出来的经历之谈可以为大家所用。

销售的世界，神秘而又透明，说它神秘，是因为很多人不知道怎么能做好销售，并为此四处找寻方式、求教经验，希望能揭开它神秘的外衣；说它透明，因为客户都是公开的，所得到的利益都是透明的，你无法改变你的即成业绩数额。很多朋友都执着的认为做好销售只要能吃苦耐劳就行了，其实不然，一个成功的销售，他掌握着不为别人所知晓的销售技巧，也就是销售门道，这就解释了同样都是在做，差别却是很大的原因。而这个门道，前人称之为“诡道”，《孙子兵法》曰：兵者，诡道也。做销售堪比行军打仗，运筹帷幄，方能决胜千里。当然说起来一切都可以变得很容易，而实际投入到销售的实战中，直面的情形中难题会比想象来的多来的坚硬。而这个时候最需要的是勇气和坚持。勇气让我们敢于挑战，坚持则会让我们在挑战中战胜困难。很骄傲，当时的我拥有足够的勇敢跟坚韧，可以支撑我接受并最终战胜了挑战。

或许最初踏上营销道路的你也一样恐惧过，害怕自己被拒绝，怕受伤害。总是想把自己武装成一个老手，不愿意承认自己是菜鸟，不愿以青涩的摸样去面对于客户。而现在总结我们会清晰的发现：客户才是销售员最大的老师，受伤才是成长最好的催化剂。看别人的经验技巧，觉得很不错，可是往往很难转化成自己的经验。原因很简单，因为自己没有真切的经历过，自然不深刻。而只有亲历过，为难过，害怕过，面对过，才会深深记得并成为脑海里自己书写的教科书，从此，为我们所用。

现在的我们或许都清楚的知道正确的行销方法是“实践~理论~实践”，可我们却一度以为销售是“理论~实践~理论”。在遇到问题之前，总是会想遇到一件事情我怎么怎么做，做了又会有多少不可知的后果，为了防止这些后果出现，我还是多考虑吧。这样的结果是思想超前行动滞后，以至于最终的结果是失败。凡事想到了，就去行动，结果说不定就会超出自己想象的123之外呢，就算是做了之后受伤了也没关系，成长的过程总是要摔摔打打的，不跌倒几次怎么会长高呢~ 鲁迅先生说，世上本没有路，走的人多了，也便成了路。而我想用自己的体会改一改：世上本没有路，走的次数多了，自然成了路。

销售就是这样，需要我们踏踏实实认认真真走好每一步，不吝惜力气不吝惜汗水不吝惜勇气不吝惜失败和跌倒。只有经过风雨的洗礼，梦想的种子才能变得顽强并最终成长起来。

**第五篇：学会自我推销**

学会自我推销

一、前言

随着市场竞争、就业压力的加大，个人的公关素养如恰如其分的自我推销、自我介绍，变得越来越重要。一段短短的自我介绍，其实是为了揭开更深入的面谈而设计的。一两分钟的自我介绍，犹如商品广告，在有限的时间内，针对客户的需要，将自己最美好的一面，毫无保留地表现出来，不但要令对方留下深刻的印像，还要即时引发起购买欲。如何在有限的时间里，有限的机会中塑造和成就自我形象是良好公关素质的要求之一。

二、活动背景

经过十几周的学习，同学们都比以前对公共关系的认识更加深刻了。正如那句话所说的“学了公关做能人”。那么你是否具备公共关系素质，你是否希望拥有这些优秀的素质呢？那么我们就拭目以待吧。

三、活动目的培养团队合作精神，公关素质，组织和语言表达能力

四、活动内容

•趣味地介绍自己的姓

•打一个比喻形容自己的长相• 用一句话表达对公共关系的理解。

五、活动人员选择原则

1、主持人

由班级同学推荐语言表达能力较强的同学

2、选手

由班级同学推荐有较强心理素质、语言表达能力强的同学

3、评委

由班级同学推荐有较强责任心和原则性强的同学

六、活动要求

•选手

•突出个人的优点和特长，并要有相当的可信度。展示个性，使个人形象鲜明，语言符合逻辑，介绍时应层次分明、重点突出。

•注意掌握时间，既不能超时太长（不能超过5分钟），也不能过于简短。

•介绍时，注意力集中，普通话

•衣着正式

•其他

•工作人员正装，并应提前15分钟入场。

•评委评分坚持公平、公正、公开原则

•主持人口吃伶俐、语言表达诙谐幽默

•活动所有参与者要维护好现场秩序，保持全场安静，并要求把手机调到振动或关机状态。

七、活动准备

•媒体准备

㈠照片采集、㈡背景音乐添加及其幻灯片的制作

•媒体设计工作由班长和相关人员负责

•组织

•参赛小组5 个（本班同学）

•比赛选手10位（每个小组选出的代表、出赛顺序抽签决定）

•比赛评委9 位（每个小组选出的代表）

•主持人2 位（负责活动主持、纪律维护

•核分人员2 位（负责核算分数、传分发纸）

•记时人员1 位（负责记时提醒）

•嘉宾2 位（班主任和任课教师）

•亲友团若干（每个小组其他人员）

•场地负责1 位（安排坐位、处理突发情况）

•微机操作员 1 位（计算机操作）

•接待嘉宾工作安排

由班委负责与老师联系与相关接待工作。

八、具体细则

•工作人员细则

㈠主持 人：活动主持（开场、中间环节、结束），现场纪律提醒。

㈡统计人员：

•每次评委给出分数后，依次收取分数

•去掉一个最高分和一个最低分，汇总后取平均分，精确到个位

㈢记时人员：开始介绍时计时，每组最多5分钟，剩30秒提醒

㈣电脑控制：提前入场布置设备，活动见依次给出及时电脑操作

㈤场地负责：提前入场，并为陆续入场同学安排座位；突发情况处理~

•座位安排：

①第一排中央为嘉宾席，其余为评委席

②从里面开始第二排依次分别为：主持人2人，收分统计员，核算分员，计时员，场地负责人

③第二排起靠门处3列 是选手区

④其他为亲友团随意入座

•如有突发情况，找场地负责同学。（如请假、离场等）

㈥评委：依照评分标准，在每位选手介绍完后给出分数。

•评分细则

①评分方法：满分为100分。评委打分后去掉一个最高分和一个最低分，汇总后取平均分，精确到个位。

②评分标准：

I、演讲内容：40分。要求介绍内容符合要求，鲜明、深刻，格调积极向上，语言自然流畅，富有真情实感。

II、语言表达：20分。要求声音洪亮，口齿清晰，普通话标准，语速适当，表达流畅，激情昂扬，动作恰当。

III、形象风度：20分。要求正装参赛，仪态端庄大方，举止自然、得体，体现朝气蓬勃的精神风貌；上下场致意，答谢。

IV、综合印象：10分。由评委根据演讲选手的临场表现作出综合演讲素质的评价。V、精彩程度：10分。奖励加分。

九、活动经费计算

1、红纸、毛笔、墨水及其胶带共计3元5角。

2、评委细则打印共计1元8角。

十、活动经费由班费支出

十一、活动时间及其地点

2024年六月中旬。地点：空闲教室。

十二、活动预测

同学们能够学会更好的推销自己，真正的做一个社会人。

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