# 202\_年创业励志发言稿

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-03-13

*202\_年创业励志发言稿（精选3篇）202\_年创业励志发言稿 篇1 天行健，君子以自强不息。大学几年得到的不仅是一张文凭，更多的是应该是知识和能力的增长。作为一名大学毕业生，毕业也不仅仅是一条 谋职 路可走，同时还有考研、留学、但是你有没有...*

202\_年创业励志发言稿（精选3篇）

202\_年创业励志发言稿 篇1

天行健，君子以自强不息。大学几年得到的不仅是一张文凭，更多的是应该是知识和能力的增长。作为一名大学毕业生，毕业也不仅仅是一条 谋职 路可走，同时还有考研、留学、但是你有没有想过励志创业呢?

面对这个问题不少人首先就想的是我适合励志创业吗，我立志创业的途径和方式是什么。

在我看来如果你一个性格开朗、做事果断、行为迅速、思维敏捷的人，同时也要有很好的交往能力和领导能力那么你就适合励志创业。资金缺乏缺乏，对企业的管理经验的不足才是我们所面对的最大难题。然而知识却能弥补我们这些不足之处。知识是成才的基础，能力是成才的关键。有人读书不少，却写不出文章，讲不出道理，于是人们称这种人为“两脚书橱”。一个善于思维的头脑比仅仅塞满知识的头脑要好得多，大学几年的学习是短暂的，能够接纳的知识是有限的。特别是在知识经济时代，信息来源广，知识更新快，作为大学生的我们就更应该注重自己综合能力的培养，这样，才能把大学学习的有限时间延伸为无限。

在断墙上我们不难发现这样一个现象“断墙上一只蚂蚁在艰难地往上爬，爬到一半，忽然滚落下来，这已是第八次失败记录。然而，过了一会儿，它又开始从墙根往上爬。”看到这，你会怎么想?由于受到传统思维的影响，大多数的人会毫不忧郁的说“锲而不舍”、“失败是成功之母” 只有很少数的人会说：“放弃”，或者“换个角度在试试”。正是因为有太多的求同思维，使人类的许多创造力在摇篮中窒息。

“人生逆境七八九，顺境不过一二三。”随着社会的发展，现代生活、工作节奏的加快，社会问题、工作问题、健康问题等错综复杂，所遇到的挫折和苦难也随之而来。然而祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。

大学生励志创业的有利条件是：

1、政策支持，学校鼓励。近几年，国家实行了创新工程，进行了体制创新和技术创新。教育部门出台了政策和措施，支持和鼓励在校大学生休学励志创业，欢迎出国留学生回国励志创业。从去年起，高考也放宽了入学年龄和婚否的限制，许多大学也陆续实行了学分制，一些高校相继开展大学生励志创业活动，具备励志创业计划大赛，这些举措都为大学生投身励志创业创造了前所未有的有利条件。

2、思想解放，敢为人先。在中国加wto，全面深化改革和实现跨越式发展的今天，大学生的思想十分活跃，大学生的励志创业热情十分高涨，敢想敢干，敢为人先，大胆创新已成为大学校园里的一道风景线。尤其值的一提的是，与前两年“轰轰烈烈”的励志创业潮相比，目前的大学生励志创业更加理智，更加务实、励志创业的途径更加多种多样。

3、知识密集，技术先进。大学生群体励志创业者文化程度高，所学专业技术与励志创业紧密结合，能够学以致用，在技术创新上独树一帜。被媒体称为“中国励志创业第一人”的杨锦方是第一个将励志创业计划大赛引入清华圆、引入中国的人，他注册和创办了“视美乐”公司用所学的计算机知识，为公司发展做出了贡献。

202\_年创业励志发言稿 篇2

一、暖场音乐

二、纪律宣导

请各位伙伴找到位置，迅速坐好!我们的大晨会立刻就要开始了，为了保证会议的质量，请大家把手机关掉或调至震动档，多谢各位的合作。

三、晨操(晨操之前必须要问好)

各位优秀的伙伴大家早上好!伙伴们，磅礴坦荡的寿险气势，我们的伙伴无坚不摧，勇往直前，欣欣向荣的营销事业，成功地彼岸郁郁葱葱，繁荣昌盛，那首先让我们带着寿险人应有的无坚不摧、勇往直前的精神带出我们的今日晨操“少年先锋”，让我们以热烈的掌声有请一分处所有伙伴上台带动晨操。

四、敬业时光(这个起考勤的作用)

又是一个新的早晨，又是一天新的起步，相信我们会给自我带来一个良好的开端，将成功在每一天积累，请随我共同进入这天的敬业时光，请各分处清点人数，做好准备

五、喜讯报道

各位亲爱的伙伴，挑战纷至，竞争沓来，征程坎坷又洒满阳光，在这个给庸者以无情淘汰，给智者以扑杀疆场的伟大时代，英雄是要付出掌声和光环的，那么就让我们来共同关注这天的喜讯报道，看一看谁是榜上英雄。

六、感性时光(签单分享等等)

伙伴们，在寿险这个舞台上，让我们每个人都展现自我，分享成功，书写精彩，激发豪情，下方借助各位热情的掌声有请今日之星，为我们带出他成功背后的故事

七、信息窗口

我们作为一名寿险营销员不但要具有专业的技能和高尚的个人素质，还要具备眼观六路、耳听八方的本领，超多的知识和咨询是我们展业中一项不可缺少的工具，下方就是信息窗口时光，这天的资讯时我们优秀的田德琴伙伴，借助各位热情的掌声有请田德琴。

八、简单节拍(游戏时光)

营销工作是重复而又充满压力，所以，我们经常提倡快乐营销，精彩生活，那么这天最精彩的时刻就要来临，让我们用全身心的快乐来体验-----简单节拍，这天的简单节拍将由我们团队中最年轻的最具活力的张玲伙伴带出，借助各位热情的掌声有请张玲伙伴。

九、专题论坛

我们常说成功的人之所以成功是因为其纳百川的胸怀，因为凡是人拥有的是用心的心态，而心态铸造命运，态度决定一切，只有不断寻找机会，准备机会，创造机会的人才是真正的强者，下方就是我们的专题论坛时光。

十、业务推动

大浪淘沙勇者胜，风啸大漠败者臣，在座的每位伙伴经历了无数次的竞争和挑战，下方就要有请陈主任，为我们带出业务推动环节，掌声有请

十一、政令宣达

太阳正在升起，战火硝烟四起，各位诸侯演绎纷争，我们的征战在即，让我们整理好军备，披挂上阵，下方掌声有请李经理为我们带出政令宣达。

十二、群体激励

跨别昨日，迎来新的征程，未来，奋战新的荣誉，让我们摒弃那拖沓的往昔，共同迎来新的一天，让我们扬帆起锚，主宰自我，用最富激情的呐喊响彻晴天，下方，请全体起立，共同宣读这天的激励口号：不达目标誓不罢休

202\_年创业励志发言稿 篇3

早会发言内容：

很荣幸今天由我给大家主持这个早会，首先我们例行公事喊下公司口号。

各位同事们，大家早上好!

公司要求我们每位员工轮流主持早会，我觉得这个方式真的很不错。一方面可以锻炼员工的表达能力，培养我们的创新力，调动我们的积极性，另一方面公司也是希望借助这个平台让我们每个人展示一下。

来到公司差不多已经有半个多月啦，今天也是我第一次站在这里给大家开早会。之前我还在焦急的等待，我在想什么时候会轮到我啊。昨晚金哥还提醒我，我一看那边名单，没想到这么快就轮到我了。

可以说我今天是带着一些情绪来给大家分享的，这其中有欣慰的情绪，也有失望的感觉，还有惭愧的情绪。

记得我是上个月17号来公司接受培训的，那时是张经理给我进行了为期两天的精彩培训，另外看到公司的很多老员工都有了业绩，包括他们与客户的交流方式总体感觉也是挺好的，以及公司同事之间的相处也还算融洽，这些对我印象都比较深，我感到很欣慰。

这期间公司也来了好几位新员工，当然新员工可能之前对电话销售没有接触过，甚至有的连金融行业也没有了解过的，走进一个新坏境多少需要一些时间来适应，因为每个人的适应能力和工作方式方法不太一样，所以一个月，两个月没有业绩也是比较正常的，只要你不是每天过来打酱油就行，我相信只要你做好每天的工作计划，安(本文出自范文先.生网 )排好开发客户与回访客户的时间，把握好与客户交流沟通的方式节奏，那么随着意向客户的积累，总有一天会有收获的，俗话说量变产生质变，其实这个道理也一样。

之前公司高层反应说采取的是一种从香港引进的完全信任式的管理模式，经过这段时间的观察，确实存在很多不足之处，至少目前来看不是很适合公司现在的发展。因为，大家也都在反应公司的工作氛围不好，员工的主观能动性不高，团队的协作性不够积极，这些方面做得都还不够，包括新员工的工作如何开展，老员工也没有很好的起到带头作用，包括员工之间其实也需要有一个配合的，比如在谈客户的时候，往往在一些关键性的环节，可能由于新员工的知识缺乏，业务水平的局限，我觉得这时候最好可以进行配合，可能效果会好很多。而这一些，我在公司很少看到有这样的工作气氛。当然为了缓解这样的局面，公司也采取了一些举措，比如要求每天的电话量等。可是总觉得实施起来效果不明显，落实起来显得不是很给力。所以我也产生了一些失望的情绪，这其中，当然也包括我自己在内，虽然说我之前有从事过伦敦金的工作经验，也许做的时间久了，接触的东西也就多了，反而会让自己的工作激情降低，尤其是每天金哥一直要求我打200个电话量，可我已经欠了一屁股债了。所以我也掺杂了许多惭愧的情绪在心里面。

对于老员工，现在手头上暂时有那么一两个客户，所以工作重心主要放在维护客户方面。毕竟，我们做的是金融产品的营销，有别于传统意义上的商品销售。金融销售，不仅仅是要将我们的理财产品销售给客户，也是在帮客户去做理财规划，帮他们去建立一种正确的投资理念，服务才是最重要的。

我想请问一下目前公司有要求我们去帮客户做理财方案吗?或者有哪位同事帮助客户制定理财规划方案。

因为考虑到每位客户的情况都是不一样的，我们会遇到各式各样的客户。有年纪轻的，做投资的闲钱比较多的，承受风险能力比较强的，也有比较激进型的，这时候就可以去帮这样的客户布局一些短线操作的交易策略，因为白银每天波动也比较活跃，占用保证金少，可以在白银里面短线搏杀。也有岁数比较大一点的，闲置资金比较少的，承受风险能力相对比较弱的，也有可能比较稳健型的，这时候就需要帮助客户制定一套做趋势波段操作的中线布局方案。当然不同类型的客户，要根据客户的情况帮他们制定适合他们操作的方案。至于理财方案怎么做，我就不再赘述，私下大家可以去百度找些案例。也可以大家一起探讨一下或者咨询一下我们的刘军师。

另外，做投资并不是一夜暴富的，这个道理大家都知道。可是往往有一些投资者，他们想着进入这个市场就想每天最好能把资金翻一番，可结果往往是亏的一塌糊涂，爆仓的我也亲眼见过好多。并不是说这个市场不好，赚不到钱，也不是说他们自己笨，最主要原因我自己总结了有三点。

一：人性的弱点克服不了。恐惧，贪婪，犹豫，这些投资的心理决定着胜败的关键。

二：止损止盈没设，人离开了单子还在。这种情况往往是发生在仓位过重的情况下。碰巧赶上一轮反向大行情，直接拉爆仓的。

三：失去理智分析，乱操作。方向经常做错，经常被止损，不合理的加仓锁仓，最终导致交易账户资金逐渐缩水而失败。

总之，对投资者来说，有一套适合自己的理财规划方案，树立正确的投资理念也往往是知道容易做起来难。所以说，更需要我们去帮助客户做理财规划，服务好客户，是为客户负责也是为我们自身负责。而这一些都是建立在你对整个经济金融专业知识的把握程度方面，作为一名专业从事投资理财的人士来说，我们要想办法让自己更专业一点，唯一的方法那只能不断去学习。希望业余时间，大家可以多去网上或者书店给自己充充电。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！