# 项目介绍ppt演讲稿范文(精选16篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-07-30

*项目介绍ppt演讲稿范文1PPT演讲稿：Page1 : I’m glad to talk about love with you .Charlltte Bronte once said :”Love is real,lasting,the ...*

**项目介绍ppt演讲稿范文1**

PPT演讲稿：

Page1 : I’m glad to talk about love with you .Charlltte Bronte once said :”Love is real,lasting,the sweetest and the bitterest thing we ever know.”

Page2 : There is one kind of love called long distance say it’s the bitterest ,others say it can be also matter what your view is ,I just want to share you some steps to make a long distance relationship work in this power point !

Page3 :As is known to all , It\'s hard enough to make local relationships work, but having miles, States, and sometimes even an ocean between you makes it even more difficult. However, successful long distance relationships can and do exist. Here\'s how to give yours every chance to survive and thrive.

Page4 : The most important step is communication. Communicate in some way every day - more than once if possible. Since you won\'t be seeing each other, it\'s important to establish and maintain an emotional connection. These don\'t have to be long, in-depth conversations (though those should occur sometimes). Tell each other about your little triumphs and tragedies. Ask for advice. Use an instant messenger program or VoIP for real-time chat, or webcams for that visual connection, but while instant messaging and e-mails play a large role in long distance relationships, remember that they can in no way replace verbal communication. E-mail is great so make sure you use it, especially if long-distance phone calls put a strain on your budget. Write love letters. Send small gifts or flowers for no reason. In this case, quantity is as important as quality. You may discover an advantage over others whose partner is close at hand - you don\'t take communication for granted!

Page5 : Pursue common interests, even if it means pursuing them apart. If there\'s a movie you\'re both interested in seeing, watch it inpidually and then call each other afterward and talk about it. Read a certain book at the same time. Stargaze while on you\'re on the phone. Set your watches to go off at the same time every day, and synchronize your alarm with that of your partner. Make it a point to think of each other when your watch goes off, and revel in the fact that he or she is thinking about you, too. Find creative ways to bond.

Page6 :Believe that when you are in firm while he is in firm too.

Page7 :Believe that with time things will get better and the relationship will become better,just have the hope . Page 8 :This is you!

**项目介绍ppt演讲稿范文2**

大家好，我是来自工程管理三班的邓飞。

我今天的演讲题目是“我如何成为一名项目经理”

第2张

：我如何成为一名项目经理？我分成了四部。（读ppt四部内容）我今天通过这四部来阐述我如何成为一名项目经理。

第3张：

要想成为一名项目经理我们首先要对行业有一个初步的了解

第4张：

初步了解阶段我将从以下几个方面展开。（读ppt）

第5张：

首先了解一下行业背景（读ppt）。大家应该对钱都比较感兴趣吧，接下来介绍一下关于钱的那些事。

第6张：

不同区域项目经理的薪酬不同，（简单介绍）这也是毕业后都想去比较发达的城市的原因。 第7张：

不同学历项目经理的薪酬不同，学历越高薪酬越高。所以呢？同学们考研也是一条不错的出路哦

第8张：

工作经验与薪酬关系，通过表格可以看出看来学历是个坎儿，工作经验是个宝呀。

通过以上对比，企业愿意付高薪给两种人：第一种是掌握关键技术的专才，第二种则是阅历丰富的通才。所以，通过分析，我们有了奋斗方向。

第9张：

接下来介绍一下项目经理的定义

第10张：

项目经理的职责

第11张： 项目经理的权利

第12张：

介绍完基本内容，然后要成为项目经理需要的证书。“我国早在20\_年，项目经理资质证书被停止使用”现在要成为项目经理需要建造师执业资格证。建造师分为二个等级，分别为一级建造师与二级建造师。

一级建造师，是一种建筑类执业资格，是担任大型项目经理的前提条件。

二级建造师，是建筑类的一种职业资格，是担任项目经理的前提条件。

只有拥有建造师证，才有资格成为项目经理

第十三张：

初步了解了项目经理行业的一些基本知识，为了成为一名项目经理我还要对项目经理自身应该具备哪些素质进行深入的探讨。

第十四张：

首先通过一张图片先对项目经理能力素质有个整体的认识。我把他们分为核心素质层，基本技能层，扩展影响层。然后我分层进行探讨。

首先是核心素质层，项目经理的核心在于管理，所以综合管理能力是核心素质。（读ppt）

第20张：

最后是扩展影响层，强调的是项目经理要有领导力和非职务影响力。具体表现在以下几个方面：

号召力

也就是调动项目组成员以及客户、供应商、职能经理、公职人员等等的工作积极性的能力。人是社会上的人，每个人都有自己的个性，而一般情况下项目经理部的成员是从企业内部各个部门调来后组合而成的，因此每个人的素质、能力和思想境界均或多或少存在不同之处。每个人从单位到项目部上班也都带有不同的目的，有的人是为了钱，有的人是为了学点技术和技能，而有的人是为了混日子。也因此每个人的工作积极性均会有所不同，为了钱的人如果没有得到他期望的工资，他就会有厌倦情绪；为了学技术和技能的人如果认为该项目没有他要学或认为岗位不对口学不到技术和技能也会生产厌倦情绪；为了混日子的人，则是做一天和尚撞一天钟——得过且过。因此，项目经理应具有足够的号召力才能激发各种成员的工作积极性。[2]

影响力

主要是对项目组成员产生影响的能力。项目经理除了要拥有的、其他员工视为重要的特殊知识，正确的、合法的发布命令之外，还需要适当引导项目组成员的个人后期工作任务，授权他人自由使用资金，提高员工的职位，增加员工的工资的报酬，对成员施加或导致其受到惩罚。并利用员工对某项具体工作的热爱产生相应的激励措施[2]

交流能力

也就是有效倾听、劝告和理解他人行为的能力，也就是和其他人之间的友好的人际关系。强势领导必将制约企业的发展。项目经理只有具备足够的交流能力才能与下属、上级进行平等的交流，特别是对下级的交流更显重要。因为群众的声音是来自最基层、最原始的声音，特别是群众的反对声音，一个项目经理如果没有对下属职工的意见进行足够的分析、理解，那他的管理必然是强权管理，也必将引起职工的不满，其后果也必将重蹈我国历史上那些 “忠言逆耳”的覆辙。[2]

应变能力

通过初步了解，深入探讨，我们对项目经理有了一个系统的了解。然后进入私人订制阶段。进行自我定位，进行自我剖析，为成为项目经理奠定基础。

第二十二张：

要进行自我定位必须要客观的，全方面的认识自己。

首先明确自身优势。通过几个问句来明确自己优势所在。

(1) 我学习了什么？在学期间，我从学习的专业中获取些什么收益；参加过什么

社会实践活动，提高和升华了哪方面知识。不可否认知识在人生历程中的重

要作用，特别是在知识经济日益受到重视的今天.所以我学过的知识是我知识

上的优势。

(2) 我曾经做过什么？在自己已有的人生经历和体验中，如在学期间担当的学生

职务，积极的参加社会实践，还有参加的各种专业实习等，积累下来的宝贵

经验是我经验上的优势。

(3) 我最成功的是什么？通过对自己成功事件的分析，为何成功？是偶然还是必

然?是否自己能力所为?通过对最成功事例的分析，可以发现自我优越的一

面。通过对成功事件的分析，还可以认识到自己性格里的优点。所以这个是

我实践上的优势

第二十三张：

发现自己的不足（自我发挥）

2．发现自己的不足

（1）性格的弱点。人无法避免与生俱来的弱点，必须正视，并尽量减少其对自己的影响。譬如，一个独立性强的人会很难与他人默契合作。而一个优柔寡断的人绝对难以担当组织管理者的重任。卡耐基曾说：“人性的弱点并不可怕，关键要有正确的认识，认真对待，尽量寻找弥补、克服的方法，使自我趋于完善。”因此要注意安下心来，多跟别人好好聊聊，尤其是与自己相熟的如父母、同学、朋友等交谈。看看别人眼中的你是什么样子，与你的预想是否一致，找出其中的偏差，这将有助于自我提高。

（2）经验与经历中所欠缺的方面。“人无完人，金无足赤”，由于自我经历的不同，环境的局限，每个人都无法避免一些经验上的欠缺，特别是面对招聘单位纷纷打出数年工作经验条件的时候。有欠缺并不可怕，怕的是自己还没有认识到或认识到而一味地不懂装懂。正确的态度是：认真对待，善于发现，并努力克服和提高。第二十四张：

读ppt

第二十五张：

了解这麽多，最终还得落实到行动上。

第二十六张：

首先是硬实力，

1． 文化基础课向我们已经学过的高数线代概率等学科都会在以后的工作中频繁

出现。

2.首先是学校开的必修课，建筑结构，建筑材料等等。大学的图书馆绝对是个好地方。要好好利用它，多学习一些关于专业的知识，如工业与民用建筑专业知识、道路与桥梁专业知识、水利、电 力、港口等方面的专业知识，以及诸如建筑经济、技术经济、概预算等方面的经济知识和经济法、合同法等方面的法律知识。还有相关的项目知识，并理解项目的方法、过程和程序，只有掌握这些方面的一定的专业知识后，在项目实施过程中，遇到与相关专业有关的事件时才能得心应手，在处理经济问题时才能立于不败之地。[2]

3.多多参加实习能提前适应工作环境，了解专业情况。

4.证书

5.随着时代的发展，世界越来越小。作为国际语言的英语一定得学好。可以每天坚持读一段英语，阅读英语刊物锻炼英语水平

6. 计算机技术的飞速发展为我国的经济建设起到了举足轻重的作用，在一些高科技领域，计算机已成为办公必不可少的条件。在建筑施工领域同样如此，手写文件的时代即将成为历史，这不仅是因为计算机能提高工作效率，而且按照有关要求，各种来往文件、资料等均必须采用计算机来完成。因此，作为一个施工项目的项目经理就必须掌握一定的计算机应用能力，比如建筑制图、文字处理、数据库等，才能与时代相适应。[1]

第二十七张：

软实力，

锻炼沟通能力，重点是沟通，所以要多与人交流。沟通需要技巧，沟通的前提是倾听。倾听之后才能想人之所想，站在对方的角度看问题，这样沟通才会起作用。所以日常多多锻炼自己的沟通能力

组织能力，生活中有意识的培养自己的组织能力，自己可以组织一些小活动，事后总结一下经验，以此来锻炼自己的组织能力

团队意识：多参加集体活动参加一些团队意识比较强的运动等等来锻炼

项目经理的`灰色收入，不被糖衣炮弹打倒

身体是革命的本钱，健康是一，其他都是0，只有有了健康打头其他才有意义。 所以保持良好的生活习惯，平常多参加体育锻炼强身健体。

一、 从大学毕业生到项目经理

1、努勤奋力。刚开始工作，必须表现出勤奋。一个好的员工首先在工作中是勤奋，可以快速准确地完成上级交给你的工作。勤奋的人一定会得到上级的赏识，把一件平凡的小事做到炉火纯青就是绝活，对工作以积极的态度，让勤奋打败懒惰，时刻做最好的自己。

2、领导能力。要想提升到项目经理必须有一定运筹帷幄的能力，在平时工作中应该让同事相信你能控制工作中出现的一切问题，他们会因此对你尊敬。而且你的上司也会对你留下好印象。关心工作里的种种问题，由于你可以对这一切处理得非常妥贴恰当，你也就可以很快得到提升。

3、融洽的人际关系。工作中避免与同事之间的勾心斗角，不拉帮结派，不对公司稳定团结不利，应该在工作中得到同事十分信任，有了这种信赖，就可以让我们向目标靠近。

4、提高自己全方面知识。一个好的项目经理过硬的专业知识是必不可少的，在工作中学习，勤于向有经验的老员工请教，培养良好的学习的习惯，提高自己全方面的素质，只有你知道的比别人多，比别人全你才可以得到上级的信任，放心把更高的职位交给你。

5、注重细节。要做到项目经理的位置要从细节着手，细节说明你对工作的态度，没有领导会提拨一个工作态度差的人，所以要在工作、会议、出勤等各个方面注重小的细节，永远做得比上级要求的更多一点，让领导知道你是一个细心的人能接受有能力的职位。

6、敬业奉献。在工作岗位上全力以赴协，爱岗敬业，忠诚公司，只有忠诚公司的人，领导才放心交给你权利，我们才可以当上项目经理。

我通过四部阐述了我如何成为一名项目经理，这只是一个开始，未来的路任重而道远，我会脚踏实地的走好每一步，我相信我一定会成功。

**项目介绍ppt演讲稿范文3**

各位领导、各位同事： 大家好!

首先感谢局党组给予我参加机关正科职位择岗的这一机会。

我选择的职位是：xxxx科科长。

我的汇报分三个部分：

一、个人基本情况

先自报家门---我，，今年xx岁，19xx年出生于本市。

19xx年入伍，19xx年入党，大学本科学历，政工师职称，行政级别正科。

身体状况还算不错。

主要经历是：

19xx年至19xx年在部队服役，历任战士、连文书、营书记、排长、副连长、军车驾驶员训练大队理论教员、团后勤处运输科车管助理等职。

19xx年底转业，安置在原市外贸局办公室。

19xx年至19xx年先后任局办、局党办办事员、科员、副主任科员，期间在市委党校党政管理大专班脱产学习2年;19xx年初调任外贸学校任办公室主任，19xx年至19xx年任外贸学校党支部副书记兼工会主席、团委书记，同时兼任外贸局团委副书记，期间参加省委党校政治管理本科函授学习2年，并担任外贸学校哲学、政治经济学、法学、文秘学教学工作;19xx年2月调任原市外贸局办公室主任，兼机关党支部书记(20xx年至今任副书记)。

二、本人选择xxxx科科长职位的基本条件

这次局机关拿出28个正科职位实行竞争上岗，说句实际话，对于自己究竟参与不参与，参与了选择哪个职位，我彷徨许久，一直犹豫不决。

从年龄来看，已经年近半百，兔子跑过岭了，还参与个啥。

但似乎还想干点事，杨水才的话：小车不倒只管推嘛。

既然参与了，从利用原有工作基础、驾轻就熟来讲，我应当继续竞职办公室主任，但我最终还是选择了xxxx科科长这个职位。

(其实，这个职位是没人报第一志愿的几个职位之一，说句玩笑话，我捡了个便宜的。)之所以选择这个职位，自我感觉主要有以下3个有利条件：

第一， 具有一定的xxxx日常工作的实践经验，较为熟悉这方面的业务。

从20xx年开始，市xxxx领导小组办公室设在原外经贸局，xxx的日常工作由我具体负责，每年的工作规划，各个时期和阶段的工作督察和情况反馈，向省开放办、向市委市政府和市人大所做的`我市对外开放工作的综合汇报和专题汇报等，都是由我亲自起草，具体承办，因而，对我市对外开放工作的基本情况比较了解和熟悉。

这是能够和敢于选择这个职位的一个重要前提。

第二，具有一定的这个职位所要求的政策理论基础。

多年来，为适应工作的需要，我注意学习了解党和国家的经济政策，特别是有关对外开放、发展外经贸的方针政策，关注国内外的经济动态和发展趋势，注重分析全局性和地方对外开放的新情况、新特点，从而使自己对对外开放工作的理性认识不断提高。

第三，具有一定的综合协调能力和做好协调服务工作的基本条件。

在全方位扩大对外开放的背景下，开放办、开放科的工作应当说涉及面很广，要承担大量的综合协调任务。

而我从到现在长达7个年头的办公室工作经历和所积累的经验，正为以后在开放科这个新的岗位上工作的需要奠定了较为扎实的基础。

此外，说点题外的话。

我在机关同事中，年龄偏大，在与同志相处方面，总在提醒和告诫自己，大家能够为共同工作目标走到一起来，本身是一种缘份，所以始终要珍惜。

因此，日常工作和生活方面我都注意待人处事以诚相待，我深有感触的是我是如此待人，大家更是如此待我。

我的工作始终得到了在座各位领导和同志的关心、帮助与支持。

所以，我有理由相信，工作有调整，岗位有变化，但大家会对我一如既往。

“两好搿一好”，我深信不疑!这也是我有信心当好新科长的重要条件和因素之一。

当然，自己身上还有许多与党组的要求和新的岗位不相适应的地方，具体反映在文化学识、专业知识、政策理论水平、思维方式、工作方法等诸多方面，有待于在今后的工作中加以改善和提高。

三、竞聘后的几点想法

一句老话叫“一颗红心，两种准备”。

如果这次择岗的愿望不能实现，我会自觉服从组织的分配机会，对多年来关心、理解、帮助、支持我和办公室工作的各位领导和同志表示谢意。

如果组织上和同志们信任我，支持和聘任我到开放科工作，我大体有以?点想法：

第一，搞好理论学习，提高工作水平。

歌德曾经说过，“人不光是靠他生来就拥有的一切，而是靠他从学习中所得到的一切来造就自己”。

要胜任对外开放科科长职位，高效推进各项工作，一个很重要的前提就是要切实强化学习，不断拓宽视野，努力提高政策理论水平、业务知识素养和行政管理努力。

第二、抓好调查研究，当好参谋助手。

市对外开放领导小组办公室设在我局，开放科又承担着开放办的日常工作，随着开放带动主战略的实施，市委市政府和市开放领导小组对这个职能机构的工作，要求的标准会越来越高，而作用的发挥，重点在于参谋。

要当好领导的参谋必须知情，要知情就必须深入进行调查研究。

只有调查研究深入了，掌握的情况和提供的材料才全面、具体、准确;只有吃透上情，熟知下情，把上级的决策、指示与我市对外开放工作实际有机结合起来，融会贯通，才能为领导决策提供科学的依据，才能“参”在点子上，“谋”在关键处。

第三、搞好主动服务，树立良好形象。

对xxxx科作为综合部门，涉及面广，综合性强。

在全面落实职责的过程中，服务工作是经常性的工作，搞好了能树立起全局一个好的形象，搞差了则会影响全局的声誉。

开放办也好，开放科也好，世贸组织事务科也好，本质上是个办事机构，其性质和所处的地位，决定了其工作有很大的被动性。

如何在被动中发挥主观能动性，开展好主动服务，这是必须思考和解决的问题。

作为一科之长来讲，主要是调动周围同志的积极性，把上为领导分忧，下为基层服务有机结合起来，努力增强工作的预见性、超前性、主动性、有效性，力争不让领导布置的事情在本部门延误，力争各类事务及时圆满处理，努力发挥好商务局机关形象和我市对外开放的窗口作用。

最后，我想用三句话来结束我的发言：我对局领导说，你们的信任和严格要求是我努力工作的动力;我对同志们说，友谊和支持比什么都重要，三人行必有我师，处处留心皆学问。

我对自己说，保持一颗平常心，扎实工作，只要有耕耘就会有收获!

不当之处，请批评指正，谢谢大家!

公司财务岗位竞聘演讲【3】

我怀着十分激动的心情参加岗位竞聘，在此，我首先感谢公司领导提供了这次财务助理和物料仓管职务的竞聘机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。

今天，我本着锻炼自己，为公司服务的宗旨来竞聘这个岗位，希望能得到大家的支持。

我叫xxx，今年24岁，xx年毕业于梧州轻工技校计算机专业，现正在读广西大学梧州分校。

自xx年以来，一直在中国联通蒙山分公司工作，现任公司维系一职。

在联通公司工作三年以来，我在思想观念、理论素质、工作能力上都得到了全面提高，对公司的热爱、对工作的执着与日俱增。

经过深思熟虑和慎重选择，这次我竞聘的职位是财务助理和物料仓管。

我清楚地认识到，竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

要成为一名合格的公司财务助理，不仅要有实干精神，还要善于谋略;不仅要熟悉本单位的业务，还需要有多方面的知识;不仅要有一定的财务管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。

我虽然从没有担任过这个岗位的工作，缺少经验。

但我经过专业学校的学习和几年来的工作实践，通过平时在工作中对多种知识的不断进取，以及领导的指导及同志们的帮助，在联通公司我具有了一定工作能力和工作经验，我热爱联通工作并适应联通工作。

参加这个岗位的竞聘，主要考虑自己基本具备任职资格要求，而且有以下三方面的优势。

第一，勤学善思。

工作以来，坚持学习不放松，时时处处向公司领导、同事学习理论知识，不断适应公司要求。

第二，经验丰富。

我从事过联通公司的第一线工作，直接与用户接触，积累了工作经验，沟通能力、表达能力、应变能力等基本素质得到全面提高。

第三，作风扎实。

工作中，我始终坦坦荡荡为人、踏踏实实做事。

对待工作，始终保持勤于进取的创业激情，用实实在在的工作业绩赢得领导和同志们的认可。

如果能够得到领导和评委的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我会从以下几个方面努力做好的工作，真正当好公司领导和主管领导的财务助手。

1.加强学习，积极主动做好日常事务工作，努力提高服务质量。

财务助理和物料仓管一职，要负责的工作内容较多，如：自营厅、代理商使用资费标准、用户资料、业务收入的审核，终端销售稽核，内部财务管理以及机卡出入库，固定资产管理，物业管理等等。

这就需要有高度的事业心和责任感;需要有较强的工作能力和工作艺术。

**项目介绍ppt演讲稿范文4**

平时我们吃水果，很注重第一口的味道，如果第一口味道不佳，即使不吐出来，大多也不会再吃下去了。演讲如同让听众吃水果，而开场白则犹如那至关紧要的第一口!

拒绝平庸，追求创新，设计一个精彩的开场白有利于塑造演讲的第一印象。

有魔力的三个短语

每个人都渴望找到一个提升口才的窍门。事实上，如果学会了三个短语，那么你的语言组织能力就会获得质的提升。这三个有魔力的短语就是：“设想一下”、“就像”、“例如”。

通过对这三个短语的合理运用，你的言谈能在第一时间引起听众的关注，并会使听众顺着你的思路来思考。举个例子，如果劝说公众去参加义务献血。你会怎么说?你当然可以报出种种数据表明每天有多少人需要输血，而同时血液供应又是多么稀缺。但是，如果加上这样一句话，那这个人十有八九就会去献血：“设想一下，当你的家人遭遇了事故需要马上输血，却发现血库的鲜血不够用了。”

这里还有一个运用短语“就像”的好例子。一位美国科学家在演讲时，向公众讲解探测飞船的飞行速度，他说，“它能以每小时十七万公里的速度飞往木星”。很多人对这样一个速度是没有任何概念的，直到他说出下一个句子：“这就像在一分半钟里从纽约飞到圣弗朗西斯科一样。”有了这句话，每个人的脑海里都会出现一幅很形象的图像。可见一个简单的短语能有多么强大的威力。

在谈话中经常使用这类短语就会使语言立刻变得丰富起来，形象而且生动。如果你在讲话中善举例子，经常用“例如”这个短语，听者的兴趣立刻就会被吸引住了。他们知道你要以一种更形象直观的方式来说明你的意图。当然，具有魔力的短语不仅仅只有这三个，有更多的魔力短语需要从工作生活中去发现。

举例。

若想把论点形象、简洁地印入听众的脑海，就必须举例。生动的事例列举，不但能深化记忆，激发兴趣，而且也能开拓主题。

首先激起听众对你演讲内容的浓厚兴趣。理查德主张开口直接用生动典型的事例画龙点睛，道出主题。

为什么要费这个口舌?这部分应向听众讲明为什么要听你说话，你所说的内容要使听众感到有直接的利害关系，产生紧迫感。这样就易于吸引听众。

怎么办?这是最后一步，一定要告诉听众你谈了大半天是想让大家做什么。最好能讲得生动一点、具体一点、实际一点。从根本上说，“怎么办”是演讲者的目的所在，如果演讲者忘记了这一步，或者这一步处理不好，就会给听众留下无的放矢或不知所云的感觉。

没有足够的材料，脑子里一片空白，就会词不达意，言之无物。凡是讲话水平比较高的人，大多知识面比较宽，对工作情况熟悉，善于思考。即席讲话无法做充分准备，完全依靠随机应变。当确定了讲什么，并构思出了讲话腹稿之后，关键是要迅速抓取材料。有了材料才有话可说，观点才有寄托，讲起来才能运用自如。

PPT演讲技巧及原则

采用强有力的材料支持您的演示。

在某种程度上，PowerPoint的易用性可以成为它最致命的弱点。虽然利用它可以轻松创建引人注目的幻灯片和图形，但您需要知道PowerPoint并非独立存在。观众前来并不只是为了观看屏幕上显示的影像，更多的是为了聆听您的演说。您需要构建一组强有力的PowerPoint程序，但也应确保您的口头评论同样引人入胜。“PowerPoint不负责演示，只负责制作幻灯片，”弗吉尼亚中洛锡安AudienceFirst(一家提供演示培训的公司)总裁MattThornhill说。“切记您创建幻灯片的目的是支持口头演示。”

简单化。

我们可能都曾见过演讲者在PowerPoint和其他演示中似乎准备充分胸有成竹的情形。毕竟，他引以为傲的明显只是各个功能、特殊效果以及其他可用的小技巧。其实最有效的PowerPoint很简单，只需要易于理解的图表和反映演讲内容的图形。权威人士建议每行不超过五个字，每张幻灯片不超过5行。“不要用太多的文字和图形破坏演示，”Kerr说。“您真的需要在屏幕上显示出一切吗?”

最小化幻灯片数量。

PowerPoint魅力在于能够以简明的方式传达观点和支持演讲者的评论。通过大量的数字和统计信息很难做到这点。对于这方面，最有效的PowerPoint展示绝不会用太多的图形和数字把观众淹没。取而代之的是，将这些图形和数字留在演示结尾分发的讲义中，以便观众彻底消化演示内容。如果您要强调PowerPoint中的某处统计信息，可以考虑采用图表或影像来传达。“例如，有一次谈到老年性痴呆症病人数量庞大时，我使用了一副老年妇女的照片，而不是仅仅在屏幕上列出相关数字,”Kerr说。

不要照念PowerPoint。

仅仅为观众照念可见的演示是PowerPoint用户最常见也最不好的习惯。这样说来，演讲者简直就是多余的，毫无存在的必要。不仅如此，即使是最具视觉吸引力的演示也会因此变得索然无味。PowerPoint与扩充性和讨论性的口头评论搭配才能达到最佳效果，而不是照念屏幕上的内容。“即便使用PowerPoint，您也要与观众保持视线接触，”康涅狄格州PrescottGroup沟通咨询公司的RobertaPrescott说。“观众们并不是来看您的后脑勺的。”

安排评论时间。

另一个潜在的不良习惯是演讲者在一张新PowerPoint幻灯片出现时就立即开始评论。那只会分散观众的注意力。恰当编排的PowerPoint程序在展示新幻灯片时，先会给观众阅读和理解的机会，然后才会加以评论，拓展并增补屏幕内容。“这是个时间安排的问题，”Kerr说。“永远不要在幻灯片一开始就评论。”

**项目介绍ppt演讲稿范文5**

各位领导、同志们：

简要介绍一下我的简历和工作情况

我是1962年8月出生，1979年2月入党，1979年1月提升为干部;大学文化程度，毕业于中央党校函授学院;我是^v^年9月由部队转业，193月任主任科员。我在科技处具体分管统计、技术改造、外事、防伪办、防伪协会、基建财务及内勤等项工作。公务员竞岗演讲稿在各级领导和同志们的帮助支持下，经过的工作实践，使我熟悉和了解了上述工作的法规政策及各项要求，掌握了相应的业务知识，创造了良好的内外环境，做出了一定的工作成绩。

参加竞争的认识及理由

这次处级领导干部竞争上岗，是我局组织的第一次较大活动，它体现了党的干部制度和用人政策的改革与发展，我完全拥护和赞成，并以实际行动积极参加这项活动。我认为参加竞争上岗，不是争位子、争待遇，而是在争担子、争责任。为此，我参加竞争的理由是：

1.我具有坚定的政治信念和一定的政策理论水平，有着22年的党龄，党性观念和法制观念比较强。能自觉接受上级的领导，对自己要求严格。

年的工作经历，22年的干部生涯，11年的业务工作，使我积累了丰富的公务员竞选演讲稿经验，熟悉和掌握了相关的业务知识，具备了分析、处理和解决各种问题的能力。

3.热爱本职工作，具有较强的事业心。工作大胆泼辣，实事求是，敢于开拓，善于总结，具有一定的管理、组织、协调能力。

4.具有良好的服务态度，树立了吃苦耐劳、乐于奉献的思想观念，经受过各项艰苦工作的考验。

5.能摆正位置，团结同志，作风正派，具有甘当配角、做好助手的意识，善于团结周围的同志一道完成领导交给的各项工作。

谈谈我的构想。

(1)增强档案意识。落实水利工程档案工作责任制。

(2)实施水利工程档案建设全过程管理。首先,在水利工程项目开工之前，要将工程计划及其有关内容通知相关的档案管理人员，使其充分了解水利工程建设的基本概况和进度安排，以做到心中有数，有针对性地及时收集水利工程建设相关资料，确保档案建设与工程建设同步进行。其次,对水利工程建设项目的基建、财务、技术、影像等档案资料的收集、整理、保管、移交、存档等环节工作制定科学的工作规范，明确谁收集、谁整理、谁保管以及如何移交、如何存档等责任和要求，从而使水利工程档案资料的建立和管理纳入规范化、制度化的轨道。

(3)档案管理人员与水利工程建设项目参加人员要加强配合。

(4)重视加强对水利工程档案资料的开发和利用，努力为社会主义现代化建设服务。首先,着力为现实经济社会生活服务。其次,着力为水利工程的维修和改扩建服务。

**项目介绍ppt演讲稿范文6**

奉献于建筑事业的领导们、同事们：

大家下午好!我是来自天津大悦城项目的马千钧。

很荣幸能在分公司十周年庆典上演讲，感谢领导给予我这次宝贵的锻炼机会。

我演讲的主题是《感恩企业、珍惜工作》。

时光荏苒，回想起XX年那个夏日，我被中建三局三公司接纳的那一天激动之情溢于言表。

因为我终于成为了一名中建人，能够去实现建设祖国大好河山的梦想，去完成伟大诗人“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜”博爱情怀!

很幸运被派遣到分公司最大的天津大悦城项目部实习。

在领导无微不至的关怀下，在师傅科学合理的指导下，在前辈热情大方的帮助下，我很快适应了项目生活。

专业技能的培训、实际工程的演练让我很快从一个青涩大学生蜕变成一名合格的预算员。

项目上举行的拔河比赛、天津一日游、庆五.四羽毛球比赛等集体活动让我感受到项目大家庭的温馨。

工作将近一年的时间，经历的点点滴滴都将成为我人生中宝贵的财富。

**项目介绍ppt演讲稿范文7**

因为我们做PPT针对的是大众，不是小众。我们的目的是把自己的理解灌输给听众，深入浅出才代表你对知识的真正掌握。

并不是所有的内容都要在ppt上写出来的，你可以把一些生动的例子，提纲性的重要的内容写在ppt上，这样既可以吸引眼球，也可以不让ppt显得那么乏味

开场白技巧

诙谐幽默：

营销讲师金克言先生在一次有近千名听众参加的演讲会上准备演讲，可台下只响起了稀稀拉拉的掌声。于是他说：“从大家的掌声中可以发现两个问题：第一、大家不认识我;第二、大家对我的长相可能不太满意。”几句话缩短了与听众的距离，台下大笑，掌声一片，反映强烈多了。他接着说：“大家的掌声再次证明了我的观点!”话音刚落，台下笑的更厉害了。又是一阵热烈的掌声。这个开场白既活跃了场上气氛，有沟通了演讲者与听众的心理。一箭双雕，堪称一绝。

诸位对我的无知有所知，而我对诸位的所知一无所知。

开场白：

用三言两语抓住听众的心，并非易事。如果在演讲的开始听众对你的话就不敢兴趣，注意力一旦被分散了，那后面再精彩的言论也将黯然失色。因此只有匠心独运的开场白，以其新颖、奇趣才能给听众留下深刻印象，才能立即控制场上气氛，在瞬间里集中听众注意力，从而为接下来的演讲内容顺利地搭梯架桥。

一、 奇论妙语 石破天惊

听众对平庸普通的论调都不屑一顾，置若罔闻;倘若发人未见，用别人意想不到的见解引出话题，造成“此言一出，举座皆惊”的艺术效果。

毕业欢送班主任致辞

他一开口就让我们疑窦丛生。“我原来想祝福大家一帆风顺，但仔细一想，这样说不恰当。”这句话把我们弄得丈二和尚摸不着头脑，大家屏声静气地听下去“说人生一帆风顺就如同祝某人万寿无疆一样，是一个美丽而有空洞的谎言。人生漫漫，必然会遇到许多艰难困苦，比如”最后得出结论：“一帆风顺的人生才是真实的人生，在逆风险浪中拼搏的人生才是最辉煌的人生，祝大家奋力拼搏，在坎坷才征程中，用坚实有力的步伐走向美好的未来!”十多年过去了，班主任的话语犹在耳边，给我留下了永难磨灭的印象。

需要注意，运用这种方式应掌握分寸，弄不好会变为哗众取宠。

二、幽默

三、即景生题、巧妙过渡

一上台就开始正正经经地演讲，会给人生硬突兀的感觉，让听众难以接受。不妨以眼前人、事、景为话题，引申开去、把听众不知不觉的引入演讲之中。可以谈会场布置，谈当时天气，谈此时心情，谈某个与会者例如，你可以说：“我刚才发现在座的一位同志非常面熟，好像我的一位朋友。走近一看，又不是。但我想这没关系，我们在此已经相识，今后不就可以称为朋友了吗?我今天要讲的，就是作为大家的一个朋友的一点个人想法。”

如果天气阴沉沉的，你可以这样开头：“今天天气不太好，阴沉昏暗，但我们却在这里看到了一片光明。”接着转入正题。

四。、讲述故事 顺水推舟

用形象性的语言讲述一个故事作为开场白会引起听众的莫大兴趣。选择故事要遵循这样几个原则：“要短小，不然成了故事会;要有意味，促人深思;要与演讲内容有关。

五、制造悬念 激发兴趣

人们都有好奇的天性，一旦有了疑虑，非得探明究竟不可。为了激发起听众的强烈兴趣，可以使用悬念手法。在开场白中制造悬念，往往会收到奇效。

六.感情沟通，在引起听众心理共鸣上借“兴”而发

演讲者即兴演讲的开头，从沟通与听众的感情入手，选择与听众息息相关或最为听众所接受的话题，引发听众与自己在心理上的共鸣。19，英国首相丘吉尔在美国圣诞节的即兴演讲就是这样开头的：“我的朋友，伟大而卓越的罗斯福总统，刚才已经发表过圣诞前夕的演说，已经向全美国的家庭致友爱的献词。我现在能追随骥尾讲几句话，内心感到无限的荣幸。我今天虽然远离家庭和祖国，在这里过节，但我一点也没有异乡的感觉。我不知道，这是由于本人的母亲血统和你们相同，抑或是由于本人多年来在此所得的友谊，抑或是由于这两个文字相同，信仰相同，理想相同的国家，在共同奋斗中所产生出来的同志感情，抑或是由于上述三种关系的综合。总之我在美国的政治中心――华盛顿过节，完全不感到自己是一个异乡之客……”丘吉尔在这里动用了感情沟通法，把美国总统罗斯福说成是自己的朋友，在心理上缩短了演讲者与听众之间的心理距离，开场白取得了良好效果。

七、借物寓义

有的演讲者在开场白中采用以物证事的方法，借用某种具体事物，达到暗示事理的目的。在上海市“钻石表杯”业余书评授奖会上，在众人的即兴演讲中，《书讯报》主编贲伟同志的演讲独具一格，他的开场白尤为精彩：“今天，我参加‘钻石表杯’业余书评授奖会，我想说的是一句话：钻石代表坚韧，手表意味着时间，时间显示效率。坚韧与效率的结合，这是一个人读书的成功所在，一个人的希望所在。”贲伟同志的开场白超脱了恭维话的俗套，以“钻石”象征“坚韧”，“手表”象征“时间”的修辞手法，给人的是力量、启迪与深思。语义深刻，言简意赅地揭示了读书求知，读书成才的道理，令人回味无穷。

与众不同的开场白

记得在美国上课的时候，对着我们说今天要讲的主题是，教授接着转身向白板在黑板上写着sex三个大字，然后转过头看着我们，这时教室引起一阵骚动，然后教授又转身开始写下以下的几个字crimes，我们才恍然大悟，今天教授要讲的主题是sex crimes 性犯罪;这样的开场白，着实让我们惊讶与唏嘘，但是课堂引起的关注效果绝佳，实在是吸引眼球。

同样的记得有次我在上课的时候，也引用了这样的效果，刚上课开始我对着学员说：我们今天的主题是....然后转身向白板写下一个字“性”，再转身看着学员，发现教室也是错愕的表情万千，中国人是比较含蓄，没有惊慌失色的骚动，我又转身在“性”字的右边写下“感受”，以及三个字的下边写下英文字“sensitivity“，同学才恍然大悟接着惊喜若狂地掌声鼓励。

上课的开场白有很多形式，不外乎是吸引学员们的注意，任何形式是无伤大雅的，主要是看对象与场合，来点幽默的开场白，有助于拉近与学员之间的距离。

**项目介绍ppt演讲稿范文8**

一次很偶然的机会，我读了本书，书名是《把工作做到位》。读完后，联想到我们护理工作及目前全国卫生系统开展的优质护理服务活动，我感触很深!有许多体会想与大家分享!

从小我就觉得护士是圣洁而美丽的职业!终于在去年的四月我圆了护士梦!当穿上护士服，第一次踏进病房，看见一个个在死亡线上挣扎的身影，看见一双双乞求的眼睛，我油然而生一种使命感。我看到了护士的价值所在。每天我都以愉快的心情投入工作，在病房不停地穿梭忙碌，为病人测量体温，打针送药。当给病人穿刺一针见血时，心里总是快乐的;当病人被粘液阻塞呼吸道，为其疏通，心里总是舒畅的;当病人发烧，耐心地为其做酒精擦浴，病人高烧终于退下来的那一刻，心里总是愉快的。看到那一张张从陌生到熟悉的脸，由入院时饱受病痛折磨到出院时的神采飞扬，我感到一丝欣慰。

记得有位患者出院时对我说：“你们辛苦了!谢谢你们这段时间对我的关怀!”虽然是一句很平常的话，但却让我很感动也很快乐!正如书中提到的：工作就是人生的价值，人生的欢乐，也是人生之幸福所在。作为一名平凡的护士，我不求感谢，不求回报，更不求鲜花和掌声，我只希望在我们付出宽容和爱心的同时能收获一份尊重，理解和支持!

记得我科曾收治了一对90多岁的老两口，爷爷患慢性胃炎，奶奶患不全肠梗阻，由于两位老人年龄很大，基础病较多，为方便家属看护，我科在床位紧张的情况下，还是想方设法腾出一间病房安置两位老人。我们经常给老人翻身、扣背、梳头，护士长亲自给奶奶按摩骨隆突处。奶奶的病情比爷爷重，多次出现紧急抢救的情况，但在大家共同的努力下，每次都转危为安。经过一段时间的细心治疗，老两口终于病情稳定出院了。出院前，爷爷热情的拉着护士长的手，不断地说着感谢的话语。看着这一切，我感受到了把工作做到位的快乐，也感受到患者的快乐，以及患者带给自己的那份尊敬和荣誉。

将自己热爱的工作做到完美的感觉，像午后一杯绿茶带来的清新，像睡前一本好书带来的精神小憩。对于工作，我们不仅要把它当成一种职业，事业，更要把它当成一种责任。对于责任，每个人都有自己的原则和标准。就像军人的职责是保卫国家，教师的职责是培育人才，而我的职责是救死扶伤，给每一位正在受病痛折磨中的患者带来心理上的安慰。“把工作做到位”，是我一直在追求和努力的方向。

护士是一个与爱相连的称谓，是一个远离死亡，点燃生命之光的名字!想到护士，人们自然就会将她与心地善良，拯救人类生命的白衣天使联系在一起!你知道英镑的背面印有南丁格尔的肖像么?燃烧自己，照亮别人!南丁格尔是英雄，是我们护士的骄傲!每一位真正的护士都是天使!是护士的双手迎接生命的降临;是护士陪伴苍老的生命!有人曾说过：拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人还是护士。

我热爱我的护理工作，因为它不仅仅是我的职业，更是我生命中重要的 篇章，我用自己饱含激情的双手去弹奏出那动人的华彩;我愿把工作中的点点滴滴化作生命画卷中那美妙的色彩;去体会把工作做到位之后带给自己心灵的宁静，所以我会把自己这份热爱的工作做到位，做更好!

最后，我想把书中的一句话送给大家共勉：说得到位，更要做的到位，部署到位，更要落实到位，表面到位，更要实际到位，岗位到位，更要工作到位。

**项目介绍ppt演讲稿范文9**

前言：首先说点废话

想想多年以前刚上班的我，面对讲解PPT这个重任的时候，我的领导到教导我说，“不要紧张，就把观众当成萝卜。”尼玛，我脑补了一下，宝宝怕怕啊……

后来又听说把观众当成各种东西的学说……

但我觉得还是看人比看其他的东西轻松、和谐一些。

其实如果心里素质好，你把观众当成什么都无所谓。

我觉得要解决“讲PPT紧张”的问题，还是要分析一下为什么紧张，然后再针对问题思考解决方案。

下面进入正题!

-----------------------我是傲娇(￣へ￣)的分割线-----------------------

第一部分：紧张的原因

不仅是讲PPT还是做其他的事，一般天生傲娇的人是不会紧张的，比如我的偶像老罗!

但是毕竟天生傲娇的人是少数，就我个人的经验来看，我觉得讲PPT亦或是其他需要在众人面前出镜的活动紧张的原因，大多是来源于不自信。无论你承认与否，或多或少大家都会有不自信的方面。

所以想克服紧张，就必须培养自信，自信的程度越高，紧张的程度就会越低，此消彼长的关系。

所以我个人认为应该站在培养自信的角度来解决”讲PPT如何不紧张“问题。

那么今天我来分享一下自己总结的在“讲PPT”这个问题上一些培养自信的要素和方法，希望可以帮到大家。

-----------------------我是认真(`◕‸◕´+)的分割线-----------------------

第二部分：问题分解

我一般解决问题都是通过几何分解的方式，这次也一样。我们把问题完整的写出来!

问题：“我(演讲者)讲PPT紧张”

问题的结果是——”紧张“，问题的主干是——”我讲PPT”。

那么把问题主干再切成块看就得到了下面的结果。

为什么突然冒出了这六个字所谓的要素呢?

下面我们一个一个的讲一下。

-----------------------我是认真(`◕‸◕´+)的分割线-----------------------

第三部分：要素分析

我之前也有过误区，觉得PPT要做的漂亮有逼格，讲演就会精彩。其实则不然。

对于演讲而言PPT固然重要但只是一个外因，PPT存在的理由是服务于演讲，演讲的好坏更多取决于演讲者本身。因此对于一个演讲成功与否的关键点的重要程度是：演讲者>演讲>PPT。

那么解决紧张的因素也可以比照这个层级来进行。

关键点一：我(演讲者)

自信要素：貌、声

貌——就是你的外貌，包括容貌、服装、举止。当你站在观众面前的时候，第一个呈现给观众的就是你的外貌。很多人不自信的原因也都来源于此，”貌”是影响自信最直接的因素之一。比如有人因为觉得自己长得不好看而不敢抛头露面。

获取“貌”自信的方法：

个人认为主要围绕三点改善就能获取自信——容貌、服装、举止。容貌的方面，通常是天生无法改变的，但是长得帅/美并不是演讲的必要条件，作为演讲者做到“不难看”、“不丑”就足够了，你要做的就是把自己后天可以改变的东西打理好，比如你的头发、你的胡须、你的指甲、你的鼻毛、你的腋毛……让自己看着舒服的时候，你就get了第一点自信;服装方面，完全可控，你要做的就是服装得体，这个很容易实现，前提是可能需要花费一点money，同时如果自己审美不及格的话需要找一个会穿衣服的朋友帮帮你，服装搭配的好往往会弥补你容貌上欠缺的分值;举止方面，应该说完全可控，但是需要长期的培养，因为这是一种行为习惯，而且如果没有家庭环境的正确影响的话，后天是需要特殊的练习的，不过个人认为有个临时抱佛脚的小技巧，就是演讲的时候尽量表现的“积极向上”(以你自己的方式)一点。我之前参加一次公司内部的竞聘，成功的原因就是领导评价一句“精神面貌很好”。因此把自己的“貌”值提高，会建立你很大一部分自信心。

PS：子曰：没有丑女人，只有懒女人。换做男人也一样，男同学建议关注一下杜少的公众号。可以大大提高你的“貌”值。

声——就是你的声音，包括你的语音、语调、语速。当你站在观众面前的时候，一开口呈现给观众的就是你的声音。一部分人不自信的原因也来源于此，“声”也是影响自信最直接的因素之一。比如有人说话平翘舌不分(我就是)、有口音、紧张的时候会磕巴等等。

获取“声”自信的方法：

这个比较简单粗暴，学习普通话并通过普通话考试(如果是疾病型口吃或失语症请左转去医院)。声音的一部分是先天因素，但另一部分也在于后天影响，看看那些配音演员就知道了。如果你获得了普通话1级甲等，那你就不会在对自己的“声”产生不自信了。

有了“貌”和“声”你已经成功了一半。

关键点二：讲

自信要素：准、熟

准——指的是内容准确、精炼、有逻辑，因为内容是演讲的核心。“准”最重要的就是要有主题，有中心思想，知道自己演讲的目的;另外就是要语言精炼、简洁，大多数听众的大脑在短期内记忆内容是有限的，当容量满额的时候一般都是左耳朵听右耳朵冒，所以你说的内容越多，他们就会忘的越多。逻辑也很重要，逻辑正确会让内容更清晰，观众的大脑只要读写就可以了，但是如果你的逻辑有问题大家就会不断思考，会影响对你内容的倾听，甚至对你的演讲产生反感。

因此当你把内容“准”确理清的时候，你就会觉得自己在陈述一个真理，当然就有自信了!

获取“准”自信的方法：

这一点道理很简单，但是我们常常想不到，原因是很多时候，我们只有PPT而没有演讲稿，甚至演讲提纲。所以请培养一个习惯就是，做PPT的时候先列一个提纲。然后根据提纲尽量写一个演讲稿，哪怕只有你自己能看懂。另外就是，朋友请多练习写作，或者找一个能够写好内容的人帮忙。

熟——指的就是熟练。问题很简单，很多时候我们不敢演讲是因为害怕忘词，这个就不多说了。熟练程度越高，自信程度越高，正相关。

获取“熟”自信的方法：

这个更简单——背稿。这一点是最简单，也是大家最容易忽略的点。和“准”的问题类似，很多时候演讲之前我们只有一个PPT，我们比照PPT去空想内容，这是不可取的。

必须要有提纲!必须要有提纲!必须要有提纲!

然后就是模拟演练，我一般在演讲之前都自己给自己讲三遍，如果有条件的话给朋友、同事、家人讲效果更好。同时要给自己录音，你讲完一遍去听一下录音，你会知道哪里有问题，哪里需要改进，哪里发挥的比较好等等。最重要的其实还是自我认可，当你自己听自己的录音没问题的时候，自信自然就有了。

当你又有了“准”和“熟”你已经成功了80%。

关键点三：PPT

自信要素：用、形

用——就是有用，具体说就是，是不是服务于内容的。当你理解了前几点要素，你就会发现PPT本身在演讲中重要的比重大概只有20%。当你对自己的相貌、声音充分认可，当你对你演讲的观点坚信不疑，当你对你说的每一句话都了然于胸、倒背如流，你会发现其实PPT的有无已经不重要了，他只是在你的演讲中起到了锦上添花的作用。

获取“用”自信的方法：

锻炼自己的逻辑能力和总结能力。另外自己的演讲，尽量自己做PPT，这样才能为己所用!(据说邬贺铨院士的PPT都是自己做的。)

形——或者是“型”，换句话就是得体、好看，降低点要求也无所谓不丑就好。但是要记住好看之前是得体，太过抢眼的PPT会喧宾夺主，影响演讲的效果。

获取“形”自信的方法：

学习PPT设计(具体方法自行百度)或者花钱找别人做啊!

-----------------------我是傲娇(￣へ￣)的分割线-----------------------

以上是自己的一点粗浅的个人见解，若有不当之处，请各位批评指正。

谢谢大家。

**项目介绍ppt演讲稿范文10**

ppt演讲紧张怎么克服

职场新人更不容易例外，多年前曾经见到过某个新员工在做总结时，竟紧张的半天说不出话来，在场的所有人以微笑耐心鼓励，直至她开始讲话到发言结束，大家再给予她热烈的掌声。

好在现在这样的情况已经不太容易发生，一方面是我们的教育中已经有了相关的训练，另一方面是，PPT幻灯演示越来越普及，用好PPT幻灯演示，它就是演说者的得力助手。

一方面，它像个优秀的导游，提纲挈领地指引你一步步走向成功;另一方面，它出色的视觉表现能力也会帮你分担观众目光的压力;第三它还可以更清晰地表述你的观点、要点。

所以，不要忽略PPT幻灯演示的设计制作，它也是演说者的脸面，精美、精彩的演示幻灯片是吸引观众、征服观众的重要力量。

当然，克服演说紧张还有其他的方法，衷心希望你把关注点放在第1条上，无论如何在PPT演示稿上的投入都是值得的，有立杆见影的回报。

1.投资于演示PPT幻灯片

想象给你的听众带来一场有着精美PPT幻灯片，甚至还有令人印象深刻的注解的演讲。有一半的时间，他们的目光都不会在你的身上。他们会关注你的注解和讨人喜欢的幻灯片。这在你对着并不在看着你的人讲话时可帮了大忙。当他们朝你看过来的时候，你只需把目光转移到其他没在看你的人身上。给那些不看你的人做一场演讲总是会更容易些的。

2. 重新定义听众

重新定义听众通常意味着改变你对听众的看法。不要把他们看成对你做出评价的讲师，相反，也许你可以说服自己，他们都是排在你后面准备演讲的同学。如果你紧张的话，他们一样也会紧张，因此你没理由紧张。

或者把他们当做20xx年未见、久未联系的朋友。你可以用这种方式保持目光的接触，好像要指出你曾在哪见过他。对听众来说，他们将会看到一场非常友好和独特的讲演。

不要像某些书建议的一样，把自己当成穿着纸尿裤的婴儿，或者视为周围都没有人。实际上在你要跟他们讲话的时候，你很难当他们不存在。

3.紧张?那就承认吧

您只需向听众承认自己有点紧张。这么做的时候，听众会在你随后表现出紧张时显得更为宽容。更重要的是，因为他们不再期待一场世界级的讲演了，你现在会感觉更为轻松。想象一下，在即便紧张也奉献出了一场最佳演讲时，他们的惊喜之情。

做到这一点的最佳方式是开紧张的玩笑。这里有个好例子。“在来会场的路上，只有我和上帝知道我要讲什么。(做出有点紧张的样子)现在，只有上帝知道了。”

4.故意犯错

这是我鼓励你试一下的另一个技巧。有一次我“意外地”把笔记弄掉到了地上，当我捡起笔记的时候，我警告听众说，此后的演讲会更加令人困惑。

这个想法是要获取对听众的控制。如果你能令他们发笑，并能令他们与你的互动更强，你的演讲就会带来休闲的感觉，并给他人留下更为深刻的印象。最终你会发现事情做起来更简单了。

5。一段时间对着一个人讲话

公众讲演最为恐怖的事情之一就是人多。看看黑压压的人群，一声不吭地听着你说话，会让你脊背发凉。为了克服这一点，你只需某段时间内对着一个人讲话。

在听众里面挑选出一位，把你的演讲奉献给他/她吧。就当其他人没有注意你。有人问你问题的时候，把目光转移到他身上，然后回答问题，就好像你们两个在咖啡厅里聊天一样。这难道不是处理人多情况下最放松的方式吗?

6。以个人见解给人留下深刻印象

**项目介绍ppt演讲稿范文11**

大家好，我今天演讲的题目是“喜迎华诞再创辉煌”。

祖国啊，亲爱的祖国，在即将迎来xx华诞的时刻，您是否感慨万千，是否激荡满怀，是否自豪骄傲而又憧憬无限?当金秋的麦浪在蓝天下翻滚，当雪白的和平鸽在天空里飞翔，当喜庆的歌声传遍中华大地，祖国啊，那是您的人民乃至世界友好在为您祝福，祝福您喜迎xx华诞，祝福您永远繁荣!

当我还在幼儿园的时候，我学会了国歌。

当五星红旗冉冉升起的时候，当我大声歌唱《义勇军进行曲》的时候，我的心情无比激动。

“中华民族到了最危险的时刻，每个人被迫着发出最后的吼声”——正是这一句歌词警醒着我;“起来，起来，我们万众一心冒着敌人的炮火前进，前进”——正是这一句歌词激励着我。

幼小的心灵已经明白，是祖国让我自豪，是祖国需要我保卫。

回想xx年前，在天安门广场上的那一次升旗仪式，让华人铭记，让世界瞩目，世纪伟人^v^的一句“中国人民从此站起来啦”，为中华民族迎来了光明与希望，迎来了一个崭新的时代。

那一次国歌唱得非比寻常，那一面五星红旗格外鲜艳。

爷爷说，这一切，都是无数先烈折戟沉沙、浴血疆场、不屈不挠，奋斗求索换来的。

于是，我想起了林则徐虎门销烟的熊熊大火，想起了谭嗣同视死如归舍我其谁的刚毅，想起了刘胡兰宁死不屈的回音，想起了黄继光用胸膛堵住枪口的果敢，想起了^v^慷慨就义的从容，想起了杨靖宇满腹草根的坚持，想起了秋瑾，想起了赵一曼，想起了邱少云，想起了杨子荣，想起了无数红军战士：他们英勇无畏，他们气壮山河……

生于此，长于此，我是中华儿女中的一员。

回想过去，我要为逝去的先烈献上一曲赞歌;放眼未来，我要为腾飞的祖国吟唱千遍。

xx年对于古老的民族来说是那么短暂，然而这xx年却让中国闪耀千秋。

尽管坎坷万千，尽管磨难无数，但是中华民族凭借永不服输、永不放弃的精神战胜了困难，创造了奇迹。

当奥运之歌在鸟巢奏响，当五星红旗在太空飘摇，坐在电视机前的我，手舞足蹈，欢呼雀跃，这就是您——我的祖国，给我的荣耀。

身为小学生的我将永久地记住那感人的时刻，更要为建设祖国的未来积蓄力量。

祖国啊，亲爱的祖国，您可知道，是您一次次的教导，才让我身体得以茁壮成长，心灵得以健康发展。

当飞沙满天、洪水泛滥，我懂得了保护环境的重要;当非典流感肆意袭来，我懂得了讲求卫生的重要;而当汶川地震无情降临，我懂得了团结互助的重要。

九百六十万平方公里的土地上，我是别人的朋友，别人也是我的朋友。

不管陌生与否

**项目介绍ppt演讲稿范文12**

滚滚长河，铸梦军魂

张洁川

各位评委，各位同学，大家好：

我是来自工程学院，15级机化二班的张洁川

今天我演讲的题目是，滚滚长河，铸梦军魂。

（第一张ppt，一直连续点4下，停顿。一直到这段话读完，点到下一张）

小时候，有这么一个人，他是全村人的骄傲，每当茶余饭后，大人们凑在一起，时常津津乐道的对象，当然，他更是我，梦的开始。如今，他已从祖国边防线上的茫茫碧海，光荣退伍。曾经，他是一名海军战士，而现在，他是一位好丈夫、好父亲，他就是我的哥哥。有一次，我问他，为什么当初选择了投笔从戎。他说：”没去之前，它可能仅仅只是一个梦想。而现在，它是我的信仰。“这或许，是每一位军人的心声，也是儿时，我对军人的——最初印象。

越长大后越发现，军人的意义，不是只有笔挺军装下的魁梧、威严和光鲜，他凝聚了风雨里的坚韧；烈日下的一颗颗汗水，还有，老百姓的寄托和信任。

（第二张ppt，一直连续点8下，到“梦一般的海之蓝...”,停顿，一直读到”信任“，点到下一张，点History方格的空白处。）

当我们回顾历史，我发现，中^v^人的意义——俨然，从未改变，传承至今。

涉及到中国国防，我觉得，不能不提这样一个时期，这是一个我

们中^v^事，真正意义上走上近现代化，极具代表性的时期。以李鸿章、曾国藩、张之洞等一大批晚清重臣所领导的，“洋务运动”。1840年以来，我们不断在做这样一件事儿——反省，为什么！为什么我们这样一个拥有五千年华夏文明的民族，会误入歧途，会走到这样一个局面？有一个人站了出来，他的名字大家很熟悉，他叫，魏源，他说，“师夷长技以制夷。”于是，中国人开始抗争，学习西方优秀的科学技术。最后这场运动的结果，我们都知道，随着黄海海战的失败，彻底宣告破产，也无法扭转晚清政府走向穷途末路的颓势。但是，当我们站在民族的角度，这场运动的积极影响，以及它背后所折射的，国民图存救亡、振兴中华的愿景和意志是显而易见的，而恰恰正是这种民族精神、民族大义，帝国主义才不能将我们彻底征服，也正是这样一群人，邓世昌、刘步蟾誓死捍卫国家的主权，中华民族——这个古老的民族才会愈挫——愈勇。

（第四张幻灯片，一直连续点4下，停顿。一直读到”愈挫愈勇“，点到下一张，点Nowaday方格的空白处。）

随着新中国的成立，中^v^人，焕然新生。但是，这支军队的精神始终如一。在民族危亡的关头，舍弃自己的生命，奔赴前线，为民族的解放，抛头颅洒热血，解放了全中国，捍卫了领土主权；从开发北大荒、修建创世界奇迹的川藏公路、青藏铁路，到抗洪抢险，抗击非典，这支军队总是吃苦在前、甘于奉献，为我国社会主义现代化建设，建立了一次又一次功勋。

（第6、7张ppt，一直连续点21下，停顿。读完“一次又一次功

勋。”点到下一张。）

就在去年，心潮涌动的时刻，至今仍未消散，阅兵上，当装备方队缓缓驶过；当祖国上空，飞过零秒误差的空中梯队，尤其，当一位位年近耄耋的^v^老兵，用瘦弱却依旧铿锵有力的手掌，向祖国、向人民致以崇高的军礼，那时候，我的脑海中，只有一句话，”这——就是中^v^人的气节！“

（一直连续点17下，停顿。读完“这——就是中^v^人的气节！”点到下一张。）

汗青碧落墨痕处，一片丹心犹温存。中^v^人的胸怀，何须为外物所累！何须凭后世之记！祖国便是他们，最深的信仰！

虽未经历，感动——已然。

致敬，每一位为了中华民族的繁荣和昌盛，为了我国国防事业，为了每一个家庭的幸福，为了我们后代子孙的生生世世，挥洒热血的——真英雄！

（连续点3下，停顿。读完”真英雄“，点到下一张，再连续点3下）

致敬，每一位为了中华民族的繁荣和昌盛，为了我国国防事业，为了每一个家庭的幸福，为了我们后代子孙的生生世世，挥洒热血的——真英雄！

**项目介绍ppt演讲稿范文13**

一、定位设计院

项目所处的领域：我认为每个设计院都有其擅长的领域，所谓术业有专攻。

根据投资的规模：大项目当然找大设计院，小项目找小设计院。

进度要求的缓急：进度要求紧的项目要找相对专业的设计院，同时他们可能会现成的施工图，那进度就会加快很多。

自我定位是否清晰：主要得看时候有咨询公司，如果没有自己不懂就找那些有策划能力并且很有理想的设计师；如果很懂，那就找那些综合能力很强，执行力很强的设计公司。 参考之前项目考察：之前去天津与北京考察的同事收集回来的信息。

二、收集材料

资质就是设计院等级、设计领域有些设计院只做居民房，有些可能主做商务、地域的参照主要是为了设计审核相对比较容易通过，避免耽误时间、规模就是人员配置与办公场所配置、实案可以先收集，之后走访设计院的时候要求他们详细介绍

三、资质标准

包括涉足年限，已有成绩，资本参考，人员规模等几个主要方面

四、走访设计院

可以选择我方拜访客户或者让他们带上材料过来我司，要求是要见到总建筑师，过去设计院自然他们的办公环境需要细看，同时也要记录公司人员的仪表，以及与总建筑师的对话，观察其谈吐。最后观看他们的实案讲解，收集更多信息。

五、对比选择设计院

首先判断他们的实力，能够如期完成工作，达到预期要求、

然后判断他们的做事风格与是否会用心做这件事，尤其考虑到我们企业在建筑这一方面属于外行，所以选择一个用心做事的人也很关键，同时这里也还有将来我们跟设计院之间在我司业务方面能否开展合作，这点后面再展开叙述、

还需要看下他们是否有现成的施工图。最后分析该项目与他合作的一个预期与可能性。

六、几个选择建议

用熟不用生：再有名的设计院，没干过类似的设计，要达到所谓好的设计水平是有一定难度的；

用精不用大：哪个公司总建筑师亲自上就给哪个

用土不用洋：在基本条件差不多的情况下，用中国建筑师不用国外设计公司。主要考虑 用近不用远：离项目越近越好

七、合同签订注意事项 弄清设计收费的计算方式：设计师收费都是按面积计算的，方式可以分以下几种：建筑面积、使用面积、套内建筑面积。目前市场上，通常按使用面积和套内建筑面积计算得比较多，这样的收费方式对于那些得房率低的装修者而言，比较合理些。装修者在签订设计合同时，应该针对这一项注明一下，因为这几个计算方式，看似只差几个字，但如果计算起设计费用来，可能会相差上千元。

设计费支出的时间和金额：在合同中，装修者应该和设计师约定好设计费用的支付方

式，设计费用是分四次支付的。第一笔设计费用在签订合同后，测量房子前就要支付了，一般是设计总价的20-25％或者是1000元左右的预付款。第二笔费用在初步的方案确定后支付，费用是设计总价的50%。第三笔费用在设计阶段图纸确认后支付，费用是设计总价的20%。最后，在确认完全套设计图纸后，装修者要将剩余的设计费用都付清。

出示效果图的制作费用：有些不正规的设计合同里，会针对居室的效果图另外要求，如果装修者想让设计师出效果图，必须以一张几百元的费用来支付，这主要是因为设计师的收费已经较低了，如果再送效果图，设计师的整个成本就高了。其实，通常在设计总价利润还不错的情况下，设计师都会根据设计构思送业主1—2张的主要区域的效果图。装修者应该在签订合同前和设计师协商好，然后再签字。

设计平面图纸的具体内容：在合同中，要注明设计师所制作的图纸内容。因为，有些设计合同在图纸的要求上比较模糊。一般一套完整的图纸有原始测量图、墙体改建图、平面布置图、顶面布置图、电气施工图、水管走向图、现场制作家具尺寸图、立面图、以及各个接点图剖面图等。如果不在合同里面注释仔细，很容易让一些设计师有了偷工减料的机会，图纸不全就会影响到今后的施工质量。

制作图纸的期限规定：当设计师测量房子后，就要做初步的设计方案，确认完初步的设计方案后，就要制作第二阶段的设计图纸，最后就是制作全套的设计图纸以及主要装饰材料的清单。在这3个阶段中，装修者和设计师要商量确定一个提交图纸的期限，通常公寓房的图纸制作大致在7天左右，别墅等大面积的住宅，期限的要求可以适当延长些。有了期限的要求，对设计师就起到了一个约束的作用，装修者保障自己利益的依据。

设计师提供服务的内容规定：设计师的服务从开始设计——施工——家具软装，直到业主入住前都要有的。通常情况下，开工前设计师要做设计交底工作一次，施工阶段，设计师应该保证有两至三次的.现场图纸交底和现场指导施工，陪同挑选家具和软装饰的服务是一次。但是，有时设计费的多少决定了设计师服务的项目，因此装修者如果要确保自己利益，就必须在合同中注明相关服务内容的要求。

八、协调阶段

选定了设计院之后，就要开展工作了，这之中协调是很必要也是很关键的。按不同的时期，协调重点也会有所不同。比如“三查四定” 的三查：查设计漏项、查工程质量及隐患、查未完工程量；四定：对检查出来的问题，“定任务、定人员、定时间、定措施，限期完成”

九、后续合作

与设计院的合作不应该只停留在本次的天津项目上，应该与他们打好交道，尤其是项目经理，将来好让他们给我们公司介绍业务。

一个是加强技术交流，项目建设期间，请他们的专业设计师来我司讲课，包括对房地产规划师的培训等。同时也用自己的业务产品于他们加强技术交流，让设计院对我司的技术与业绩认可，从而开始有合作的可能性。

二是让规划师与他们的设计院项目经理进行对接，加强他们之间的交流，争取成为朋友，将来形成战壕关系。

十、实案简介

**项目介绍ppt演讲稿范文14**

如何让听众听起来轻松，不至于“目光呆滞”，甚至打断你的演讲？

这就需要把你的演讲各部分的关系整理清楚，“带他们离开森林，走到高处，俯瞰全景”。 要让你的演讲结构逻辑清楚、说服力强，是有技术和方法的。我们把这种方法叫做“叙述结构”，共有16种。不同类型的演讲，可以根据各自不同的情况进行选择。

1、模块型（Modular）：一系列相似的组织部分前后相接，但是各部分之间的顺序是可以互换的。

使用这种结构时，可以按自己的意愿重新安排各个部分的顺序，时间紧张时可以省略一两个部分。不足之处在于，结构松散难以记忆。

建议，这个结构少用、慎用，即使用也要尽量简洁。

结构举例：

在IPO路演中，CEO通常会选用其它比较容易让人接受的一种结构组织演讲，但CFO报告财务年报、季报、资产负债表、收益表和其它财务数据时，采用什么顺序都无所谓。财务年报放在季报之前或之后都可以，CFO只要凭感觉定夺，然后依序逐一报告即可。

2、历时型（时间轴，Chronological）：以时间为线串联起各个部分，这种结构反映了事件发生或应该发生的先后顺序。如果“变化”或者“发展”是演讲的主题，那么这种结构是理想的选择。

这种结构有助于看清楚事情来龙去脉，但不是所有的演讲都能整理出时间轴，也不容易快速切入重点。

结构举例：

3、物理型（地理位置，Physical）：根据演讲内容的地理位置变化组织演讲内容 此结构适合和地理信息结合紧密的业务。

结构举例：

假如你的公司是分销商，遍布全球的销售渠道就是公司最大的竞争优势。现在你要对潜在客户演讲，他们经营国际业务，正在寻找一个可以为其全球销售提供服务的合伙人，这是就可以用物理型叙述结构。

**项目介绍ppt演讲稿范文15**

要有一定的间歇。

再次说明，PowerPoint是口头评语最有效的视觉搭配。经验丰富的PowerPoint用户会不失时机地将屏幕转为空白。那不仅能带给观众视觉上的休息，还能有效地将注意力集中到更需要口头强调的内容中，例如分组讨论或问答环节。

使用鲜明的颜色。

文字、图表和背景颜色的强烈反差在传达信息和情感方面均非常有效。

导入其他影像和图表。

不要把演示限制在PowerPoint提供的范围内。使用外部影像和图表(包括视频)能增强多样性和视觉吸引力。“我通常会在演示中加入一两个很短的视频剪辑，”纽约技术顾问RamonRay说。“这有助于制造幽默效果、传达信息和减轻拥堵感。”

在演示结尾分发讲义，而不是在演示过程中。

这里可能有人会向我表示异议。可是没人希望对着一群忙于阅读评论总结的观众演讲。除非规定观众在您演示时要对照讲义，否则请您演示完再分发讲义。

如何做好ppt演讲? 在演讲中PPT的重要作用是传递信息，不过它也有其特殊性。PPT可以是演讲内容的一个简单的精干的框架。为演讲者减轻负担，也为听众提供了更简单的抓住演讲主要内容的方式。PPT在演讲中应该始终扮演着助手的角色，他的作用应该是辅助于演讲者的表达。如果我们把顺序反过来，事情就变了味道。但看起来却说的过去，比如我们的演讲是为我们的PPT添砖加瓦，用以说明它的“美丽”。这种观点也就是PPT成了主角，我们要尽力把它描述清楚。但事实上我们是为了演讲而做的PPT，而不是为了PPT做演讲。前两天飞利浦公司来人到我们公司做了一场关于LCD的演讲。主讲者是个欧洲人。他一身标准的商务着装，虽然有啤酒肚，但标准的着装也使他在我们这群身着休闲装来工作的年轻人面前显得很有权威。他的演讲让我眼前一亮。他并没有按照标准的PPT从上到下按顺序演讲，而是让PPT跟随他的思想而动。没有固定的顺序，PPT总在上下翻动。

四种糟糕的PPT演讲：

1、糟糕的图片

有些人喜欢插入图片来吸引观看者。我也是这样的。但是有些人希望把图片作为文字的背景，这就需要注意些事情了。这时你要注意图片的颜色与文字的颜色是否相近，若相近一定要调开，不然是看不清内容的，会让人觉的你的PPT 很失败，还有就是最好不要图片与内容无关，这很需要注意。

2、糟糕的文字

一个女同事的PPT演讲。她有女人普遍具备的性格：认真，仔细。但她有些缺少自信。当上司让她准备一个演讲，并表示这关系到对她的评价的时候，她做了这样的一份PPT。从PPT第一页的目录后，每一页都密密麻麻写满了她找来的有关资料，直到最后一页结束。她害怕漏掉一点点自己辛勤的劳作。整个演讲成了她的阅读课，她把PPT从头念到了尾。出于尊重我没有退席，这也让我第一次意识到尊重一个人也要如此的痛苦。演讲结束我连她讲的题目都不记得了。

3、糟糕的花样

PPT软件的强大，也可以体现在它的内容是“活”的。你可以设计出各种内容进入推出的方式，甚至你可以让一个字像地板上的乒乓球一样跳个不停。我曾经见过一个同事的PPT，那个PPT结合了各种特效，仿佛我在看一部好莱坞大片，但又不一样。我总在想，那种样式他是怎么做出来的，或者，原来PPT还可以干这个。最后同样我不记得他讲过什么，只记得PPT是如此的强大。

4、糟糕的形象

英格丽张在她的书中举过很多例子，为什么很多有才华的人失去他们本应该从VC那里得到的投资，只因为他们糟糕的形象。蓬乱的头发，落满灰尘没有光泽的皮鞋...人们普遍不相信形象糟糕的人，又怎么会把钱给这样的人。我总在告诫自己不能以貌取人，但有时候这些事情源于自然。我有的同事头发没梳就来上班，甚至去做PPT 的报告。有的人在做演讲的时候精神疲惫，说话有气无力。他们的形象一上来就在告诉我，他是一个不注重细节的人，他是一个身心疲惫的人，他是一个没有激情的人...同时我们也会把这些感情色彩无情的凌驾到他的演讲上。那时他将很难翻身。这些多么无情，但很真实。另一种糟糕的形象发生在以下这样的情况。有的演讲在结束后你根本不知道演讲者的相貌，因为整个演讲过程中他总是用臀部对着观众，演讲结束后人们只认识到了他“伟大”的背影。

如何做一个好的PPT演讲

一个好的PPT演讲不是源于自然，有感而发。在我看来一个好的PPT演讲需要演讲者的精心策划与细致的准备，同样必须对PPT演讲的技巧有所了解。我们辛辛苦苦准备的热葜徽7%;简报成功最主要的关键是能度/形象，占了58%;其次是声音，占35%。回想一下所谓的名嘴，那么这层道理也就不说自明了。

PPT制作技巧

1. 内容：演讲的骨架，多使用图形，少用术语!

PPT的内容应简洁而突出重点，在10/20/30法则中强调使用30号字体。

我更同意如下建议：

大标题 44 点粗体

标题一 32点粗体

标题二 28点粗体

标题三 24点粗体

如果有必要请多以图形表达你的思想。因为图形更容易让人理解，同时也让听众印象深刻。当然图形也会帮助演讲者更好的进行阐述。但是同样你必须注意图形上标注字体的大小。

如果你的演讲内容比较专业，请考虑你的听众，避免使用你的听众群不理解的

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！