# 精选企业演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-13

*精选企业演讲稿（精选32篇）精选企业演讲稿 篇1　　各位领导：　　大家好!　　我来自h加油站，我叫d，毕业于sh高级技工学校。我的家乡是灵山县n镇，今天我怀着无比激动的心情来参加加油站核算员的竞聘，首先，我要感谢中油领导给我们提供了一次展示*

精选企业演讲稿（精选32篇）

**精选企业演讲稿 篇1**

　　各位领导：

　　大家好!

　　我来自h加油站，我叫d，毕业于sh高级技工学校。我的家乡是灵山县n镇，今天我怀着无比激动的心情来参加加油站核算员的竞聘，首先，我要感谢中油领导给我们提供了一次展示自我相互学习的机会。公司实行公平竞聘人才上岗，是践行学习实践科学发展观，实行人性化管理的具体举措。我衷心拥护中油领导的英明决策，同时我有勇气担当重任。有信心把今后的工作做得更好。

　　如果竞聘成功，我将在工作中打算：

　　1、加强学习，进一步巩固有关自身岗位的知识。积极组织开展会计业务学习，同时严格遵守核算员岗位职责，加强内控管理，提高核算员的工作质量。

　　2、督促好当班员工，加强对加油款现金的管理，严禁加油员身上有超额的现金，每天及时将现金上银行并登记好相关台账。

　　3、积极配合中油领导开展工作，作为加油站核算员，严格管理，忠于职守。搞好本职工作的同时，我将配合加油站经理开展日常工作，要认真落实加油站的各项工作要求。保质保量的完成上级下达的各项工作任务。协助领导加强管理。搞好团结，凝聚人心和士气，把加油站的销量提高。

　　4、加强会计核算，降低经营成本，提高盈利能力。作为核算员，我将严格遵循经济核算原则，加强数字的精确化、科学化，杜绝不合理的开支费用和虚假浪费现象。开源节流，把节能降耗做到实处。同时，严格落实各项核算要求，认真编制、汇总各类报表，确保准确无误。

　　如果竞聘成功，我将认真履行核算员职责，切实承担好自己肩负的使命，不辜负领导的信任和期待。如果不能竞聘成功，我也将一如既往的努力工作。为我中油的明天尽心尽力，无怨无悔。

　　在这里我衷心祝愿今天参加竞聘的所有同仁都能取得优异的成绩，谢谢!

**精选企业演讲稿 篇2**

　　市场营销是企业的中心市场营销学是一门建立在经济科学、行为科学、现代管理理论基础之上的综合性应用科学。主要研究以客户为中心的企业市场营销活动的规律性，其核心概念是交换。

　　一、市场营销是企业的中心

　　主要研究以客户为中心的企业市场营销活动的规律性，其核心概念是交换。交换的一方是销售者，另一方即是有特定的欲望和需求，而且有能力满足这种欲望和需求的全部潜在客户，前者构成行业，后者形成市场。各种行业与市场通过交换纽带的有机组合构成了国家和世界的整体经济概念，作为研究他们之间交换关系的市场营销学就成为了当今世界上一种最核心的思维方式。市场营销从来没有像今天这样为各方面所重视。

　　市场营销活动是在一定的经营哲学指导下进行的，也就是受企业在处理企业、客户和社会三者利益时所持的思想观念的指导。不同时期、不同的经济体制有着不同的经营观念，从生产观念、产品观念、推销观念、市场营销观念，直到社会市场营销观念，观念决定着市场营销在企业中的地位。生产观念和产品观念不注重客户，营销仅处在一般职能地位；市场营销观念以客户为中心，营销作为整体职能处于企业的中心地位，见图1。可以看出市场营销是连接市场和企业的桥梁与纽带，营销工作直接反映企业在社会上的形象。

　　二、市场营销与企业战略

　　企业战略是对企业总体性的谋划，是企业纲领性的文件。在制定企业战略的时候，必须牢牢树立市场营销的中心地位，用市场营销这种核心的思维方式来思考战略问题。邮电企业以市场为导向，以营销为中心，以网络为基础。营销（经营）由效益、服务和新业务三部分组成，网络表示邮电通信网和邮电人才队伍两个部分。因此用营销观点论述企业战略思想，即效益、服图2“三足鼎立”的基本战略网络网络务务业服益效新务和新业务三者有机结合构成营销总体，立于网络基础之上，这就是“三足鼎立”的邮电基本战略思想，见图2。其中效益是代表企业内部收入与成本的关系，是典型的企业营销目标。服务则代表企业在社会上和用户心目中的形象、地位和信誉，服务是现代市场营销一个新观点，充分反映了企业以用户为中心的营销观念。新业务代表企业未来的效益和服务，是企业创新观念的体现，特别适合于属于高科技信息产业的邮电通信业。网络基础的硬件可视为通信网络，这是邮电的最大竞争优势，是企业赖以生存的基础，反映了保持网络统一性、完整性和先进性的重要性。网络基础的软件部分可视为邮电人才队伍，体现了企业竞争归根结底是人才竞争的原则，是企业保持持续、稳定、健康发展的基础。根据“三足鼎立”的战略构想并加以具体化，企业就可以把握未来发展方向，使企业永远立于不败之地。

　　三、市场营销与资本经营

　　在邮电企业“三足鼎立”的战略构想中，营销的三个组成部分之间以及与网络之间采取什么样的方式联系运作是营销管理必须解决的问题。传统的企业从自身出发注重产品的质量和数量以达到目标的管理方式称为生产经营。现代市场营销认为，要通过资金纽带把他们有机地联系在一起，使生产资源得到最佳效果从而达到资本增值的目的，简单地说就是把财务和资金当成经营管理的核心，这就是资本经营。

　　要实现资本经营，企业就必须按照建立现代企业制度的要求“产权清晰、权责分明、政企分开、管理科学”进行改造，造就一个合乎要求的市场主体。考虑到我国仍处在社会主义初级阶段及邮电全程全网特点和普遍服务的责任，要在一个地区内实行完全意义上的资本经营还需要一段时间。实现资本经营归根结底还是要按市场要求配置资源，资本增值也只有以市场为导向才能实现。因此，资本经营是市场营销的一个新阶段。要逐步创造条件推进资本经营，在条件不成熟的情况下可以采取企业内部模拟公司制运作，拓宽融资渠道，面向资金市场、发展多元化投资结构，建立以财务管理为核心的经营管理体制，在进行充分的市场调研、分析和预测基础上确定投资方向、加快资金周转、确保资本增值，要通过资本经营发挥网络优势提高网络资源的使用效益。

　　四、市场营销与人力资源

　　人是企业最宝贵的资源，在现代市场营销活动中，如果充分发挥人才的潜力和优势，实现人才最大价值，就达到了市场营销的最高阶段：人才经营阶段。从资本经营到人才经营是现代营销的又一次飞跃。在这个阶段，企业的管理就是以人为本的管理。在邮电企业“三足鼎立”的基本战略构想中，实行人才经营不仅可夯实人才这个企业基础，而且还可以通过人才纽带把效益、服务和新业务及网络有机地联系在一起，达到企业营销的最高境界。

　　与财、物一样，人才作为市场经济的基本资源，必须运用市场的观点，在市场中做好人力资源的开发与管理工作。在企业内部建立起与市场经济相适应的人才管理体制，对企业的人才资源进行统筹规划、综合管理。按市场经济的要求，加强人力资源的预测及合理配置，建立起对人才的使用、考核、培训和管理一体化体制。在奖金分配及待遇问题上，要体现按人才贡献大小分配的原则，要面向人才市场，招募企业所需人才。

　　与通信网的基础相比，邮电人才基础显得非常脆弱，邮电职工队伍素质整体偏低，因此夯实人才基础非常重要和紧迫。要通过强化在职培训、吸收大专院校毕业生和政策性分流等三种形式调整职工队伍结构，提高整体素质。在此基础上重点搞好三支队伍的建设，建立跨世纪的领导干部队伍、经营管理干部队伍和专业技术干部队伍，尤其是要培训出具有较高政治素质、懂得现代管理、具有市场观念和创新思维的邮电企业家。只有培养出懂得市场经济的企业家才能培育出具有市场竞争力的企业。

　　五、市场营销和通信网络

　　邮电企业在市场竞争中最大的优势是拥有规模容量大、技术先进、覆盖全国的通信网络，保持网络的三性是邮电企业发展始终不能动摇的战略基础。网络的建设与发展关键是要把握市场和技术发展变化趋势。随着信息化的不断推进，传统的话音业务为主的通信网已不适应。邮电企业一方面要继续加快基础通信网的建设，另一方面要加速向信息网的转变，加快通信宽带化进程，构筑能够容纳所有信息业务的宽带大平台。对长途干线、长途和本地交换机和本地接入网的建设要大胆实施规模投入。对具有市场潜力的业务，如移动通信和多媒体通信网要加大投入、扩大覆盖面，提高综合通信能力。要积极跟踪，适时采用新技术，特别是要把握电信技术、计算机技术、视像技术三者的发展与融合趋势，把握ip技术和atm技术发展方向，不断提高网络的技术层次，努力建设以数据处理为基础的新一代通信网。在信息行业，技术领先的企业才能立于不败之地。美国电信业排位第二的mci公司被排位第四的worldcom公司兼并，就是因为后者采用的ip技术比传统的电路交换技术优越。

　　信息业的建设与发展，不仅是网络建设的问题，而且是信息资源建设的问题。信息业务是通过采集、加工、处理并传输信息以满足用户需求的过程。信息业务是以信息资源为本的。我们在基础网络建设方面成绩很大，经验很多，在信息网络建设方面也可以把握方向、逐步推进，但在信息资源建设上仍处在摸索阶段。还是要按市场营销的观点，认真分析买卖双方市场，本着联合建设、开门纳库、突出作用、讲究全网效益的原则进行。首先要建立自己的专业采编队伍，建设好各地的信息港或信息热线借以引导，带动其它行业数据库入网和用户使用，培育市场。其次是鼓励、动员、接受各种专用数据库入网，实现联合建设、共同受益、服务社会。数据库的多少，信息量的大小、信息更新速度和信息源的档次是衡量信息资源建设的标准。要统筹规划协调信息网络建设和信息资源建设步调，只有这样才能充分体现出企业效益，才能有效推进信息化进程。

　　网络营销是邮电市场营销的特点。邮电经营的就是网络，要努力提高网络中各种资源的使用效益，提高全网接通率、电路使用率、交换和实装率，增加网上的业务流量。

　　六、市场营销与创新

　　创新是市场营销的核心。以营销为中心、以网络为基础的企业发展战略构想是以创新变革为实质概念，创新贯穿于“三足鼎立”之中。现代企业生存在激烈变化、严峻挑战的环境中，在这种环境中生存与发展，必须通过不断改革创新，以适应市场的要求。

　　1贝葱率紫仁枪勰畹拇葱拢思路的创新。思路决定出路。要学会创造性思维，要打破常规突破传统观念，要敢于去想，具有强烈“问题意识”，具有敏锐的调查力和丰富的想象力，学会求异思维、反向思维、替代思维和模仿思维及想象思维。要善于接受新知识，要敢于冒风险，提倡敢想、敢干、敢创造。

　　2贝葱禄贡硐衷谄笠档淖橹机构要适应市场变化，生产关系要适应生产力的发展，搞市场经济就应以市场和客户为中心来决定组织机构。我们企业在这方面比较落后，机构几年甚至几十年不变。一次机构改变需几年时间才能完成，届时又跟不上新的变化。机构改革不是以市场而是按上级要求进行，局限于企业内部，总是没有把重心向面向市场的方向倾斜，这样的改革只是形式上的，谈不上创新。机构改革要加强营销部门和基础开发研究部门，生产部门尽可能简化，专业界面比较清楚的可按公司制运作，尽可能讲究联合，发展委代办机构，通过物业管理和租赁等形式，减少非生产性机构。

　　3贝葱轮苯颖硐衷诓捎眯录际酢⒖发新业务。这实际上是企业的发展战略，长期靠一二个产品支撑企业生存的时代已经过去，必须不断推出新业务、培育新的增长点，保持企业旺盛的生命力。市场的\'发展和技术进步为邮电企业不断推出新业务提供了良好的机遇，网络基础为创新提供了很好的舞台。在这方面，市场营销部门承担着重要责任，要认真分析外部的政策环境、经济环境、竞争环境和企业机会，认真分析企业内部能力的优势和劣势，认真分析客户需求，提出新业务的开发和推广计划并组织实施。

　　总之，要营造一个激励创新的企业和社会环境，培养创造性人才，建立起创新机制，保持企业由一次创新向持续创新的创造活力。

　　七、邮电企业在开展市场营销工作中要注意的几个问题

　　1绷斓几刹恳切实转变观念

　　长期以来邮电企业是在计划体制与短缺经济并存的环境中生存，形成了传统企业特有的经营和发展方式，领导者只关心计划数量与质量，没有也无需关心市场情况。随着市场经济的深入，企业成为市场主体，买方市场已经形成，企业的性质发生了根本性变化，在如此深刻的变化过程中，企业领导的转变最为重要和迫切。可以讲企业实现二个根本性转变的关键是领导观念的转变，要切实把营销当成自己核心的思维方式，用这种思维方式去洞悉市场变幻，审视发展战略，切实把营销工作当成企业的中心工作，在机构设置、人员安排和运作方式上确保营销的中心地位。

　　2甭涫祷构、充实人员、明确职责、赋予权力

　　地市以上的邮电部门要设立专门的市场营销部门，形式可以多样，如职能型的、产品型的或市场型的。视各地具体情况而定。要选派业务素质好、有网络基础知识、有一定营销理论、富于创新精神的人员组成专职的营销队伍并逐年充实调整，其人数以占单位总人数的5％～10％为宜。对专业营销人员在政治上、业务上、生活上予以信任、培养、关心，通过实际磨练，逐步把他们培养成跨世纪的企业中坚力量，使营销部门成为人人羡慕向往的地方。要明确其职责，把市场调研、分析、预测，业务宣传，大用户工作，社会营销网络建设，新业务开拓等五项工作交给营销部门，从职责上确保其在企业的中心的地位和面向市场、服务用户的宗旨不变。要特别强调营销与业务，营销与推销的区别，确保营销活动正常进行。要确保营销部门两项基本权力，一是为了用户利益在企业内部牵头协调各部门工作的权力；二是开展营销活动所需的一定的财务支出权力。

　　3币注重研究市场

　　市场调查是营销的基础。在市场化程度较高的情况下，市场调查更显重要。没有调查就无法开展营销工作，市场调查是营销工作的第一步，市场调研包括宏观和微观两个方面。在宏观上要对通信环境包括政治法律环境、经济环境、社会文化环境和技术政策环境等进行调查，要对市场供求关系，对邮电的竞争环境进行调查；在微观上对用户需求、分析、类别、价格水平和服务水平进行调查。通过调查，企业可以掌握市场变化并及时作出反应，提出企业发展方向，体现企业市场主导地位，具有很重要的意义，而这一点正是我们工作中的薄弱环节。

　　4比方位开展市场营销工作

　　市场营销作为企业的中心工作，必然会影响带动其它工作，营销思想作为企业核心思想，也必然对各方面工作起指导作用。市场营销从来就不是一项孤立工作，企业战略、网络建设、人才培养、新业务开发、服务改善、信息化推进等工作无处不渗透着市场营销的观念。社会市场营销观念认为，企业在考虑市场营销活动时，必须统筹兼顾企业、用户和社会三方利益，把企业同用户和社会紧紧联系在一起，我们的营销活动既要有企业效益，更要使用户满意，还要得到社会认可，企业的市场营销活动只有全方位展开才能达到最佳效果。

**精选企业演讲稿 篇3**

　　各位，各位朋友，

　　大家好，我是来自，今天我演讲的题目是：我的企业我做主。

　　有一种职业，它情系万家灯火，给黑夜带去光明；有一种职业，它方便农民，实现洁能高效的梦想。它，就是我为之自豪、为之奋斗的农电事业！

　　有一种，看似平凡渺小，它却能成就不平凡的业绩；有一种，看似豪情万丈，它却代表着最平实务本的人文。那就是：我的企业我做主！

　　六年前，我踏进农电事业的大门。那时不足十来平方的办公室里大都摆放着五、六张办公桌，还有宽宽大大的塑料藤椅，看上去陈旧而拥挤。可我并没有感觉到丝毫的失落和沮丧，相反，在我心底深处涌动着强烈的归属感。这儿，将是我的另一个家；这儿，将是我人生的另一道起跑线！

　　作为新手，我在办公室里做些收发文件报刊、办理职工养老保险等细琐的事务。工作之余，我热情的参与到企业的各项活动中，趣味运动会、演讲比赛、春节联欢会小品收电费的编排还有三八妇女节茶话会上的魔术表演。现在想起来就会觉得很有趣，那时对组织安排的任何活动都充满了新奇和热情。

　　后来，供电局变成了供电公司，农改造也风风火火进行了两三年，而我也从一个见习生成长为农电事业的一名新生军，从热情莽撞的幼稚姑娘变成一名沉着稳重的办公人员。我担任过劳资专责人，宣教员。在每一个岗位上我脚踏实地的工作着，学习着。我掌握了基本的新闻知识，我熟练了计算机办公自动化的应用，我和同事相处融洽，获得了很多的友谊和帮助。

　　在我二十六岁的生日那天，农电公司正式成立了。那是一个值得纪念的日子，我们同时获得了更多的同事，更多的朋友和友谊。如今已近三年，三年的工作生活就象一本厚厚的书，两千多页就这样匆匆翻过。农电公司自成立起就在不断艰难的前行，也许是众人划浆力量大，在农电人的共同努力下，我们的企业越来越规范，越来越壮大，我们的线路更加的稳定，我们的效益日见增加，我们的收入不断增长，我们的办公楼也更加宽敞明亮，我们的电脑越来越先进……我们的变化实在太多太多，农电工的养老保险解决了，大集体的工资待遇长上来了。我刚工作时每月扣13元的公积金，现在也已经长到149元，按照1比1的算法，我每年能获得3500多元的房屋基金，这，相当于我年收入的四分之一！所有这一切的变化都让我由衷地感叹，从心底深深地感谢企业，感谢，感谢我身边的同事们朋友们，是大家同舟共济才有了今天的大好局面，才让我这个小小的农电人享受到这样丰厚的给予！

　　今天，我依然做着收发的工作。偶尔，我会有些许的迟疑和困惑，难道我的价值只能体现在这简单的重复劳动上？我把困惑告诉了一位，她听完了我的倾诉，语重心长的说，“是你自己，把自己定位在纯粹收发员的岗位上，而且你并没有做的和其他人有什么不一样啊。”一语惊醒梦中人，是啊，是我停滞了前行的脚步，是我，汲取了企业输送给我的养料，却没有成为企业这棵大树上最丰硕的果实！人最大的敌人就是自己，战胜自己便拥有整个蓝天。我的企业我做主这句话并不是说说那么简单。作为企业的主人，如果做事无所用心，左顾右盼、顾影自怜，那么企业如何才能快速发展，又如何给我更多的惠顾！

　　曾有这么一个趣味动物比赛，是小狗赛跑。大家肯定在想小狗如何能够会乖乖地向前跑，原来是在它的前方设计悬吊一根骨头。我们每个人也要给自己放块骨头，的骨头！我的人生我做主，我的企业我做主，把握自己，珍惜岗位，努力工作才有可能好戏连台。让我们以澎湃的激情，编织美好的未来；让我们以真挚的情感，和企业共同见证彼此的成长！

**精选企业演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

　　大家好！

　　不知不觉中，来移动已经一年了，这一年是不平凡的一年，更是让人刻骨铭心的一年，回首在这个大家庭里一年来的点点滴滴，有太多的感动、感悟和感慨，但，更多的却是是感恩。

　　还记得，一个人背起行囊，离开自己熟悉的校园，告别二十余载的学习生涯，来到了一个陌生并期待着的环境里，开始了人生一段新的旅程。

　　来到公司的第一站，就是去营业厅实习，在那里师傅们就提醒我，营业厅作为移动直接面向社会的窗口，一言一行都代表企业的形象，做好业务工作就要练就一付好脾气，好耐心，尤其是面对客户的不满，更要耐心的向客户解释。为塑照良好的企业形象，工作中，我力所能及地为每个客户做好服务，给客户一个灿烂的微笑是我工作的开始。工作中，我常常告戒自己要用我们的爱心来换取客户的舒心，将“客户为根，服务为本”作为规范自己行为的准则。

　　记得炎炎夏日的一天，一位客户怒气冲天的来到营业厅，他说平时他每月话费不足百元，上个月竟然高达300多元，可自己并没有打过太多电话，他认为是移送计费系统弄错了，要求立刻退钱。当客户说明原委后，我马上查询用户的话费使用情况，经查询发现是他上个月的上网流量猛增，比平时多用了一百多兆，，所以才造成这么多的话费。听完这些，这位先生突然想起来了，上个月他家小孩一直用他的.手机上网玩游戏，想到这些，这位先生很不好意思，对自己的不礼貌表示道歉，还反过来感谢我们。说：“刚才是我不对，如果不是你

　　们帮我及时找到原因，说不定这个月话费还会居高不下呢”。

　　炎炎夏日很快就结束了，我也来到了第二站，也就是现在的建维部门，做一名普通的网络维护人员。岗位虽然平凡，但我深知，肩上的责任却不简单，因为在我们这样的企业，网络就是我们的生命线，网络也是我们相比于同行业中其它运营商的最大优势，网络更是客户一直信赖我们的根本所在。

　　在刚进入这个岗位的一段时间里，自己几乎是从零开始，懵懵懂懂的跟在师傅后面学习了一段时间，在此期间，公司也给我们这些新进的员工很多次完整的专业培训，记得那段时间，基本上每个月都要去财务部跑一趟，甚至更多，来报销自己的培训费用，以至于别人开玩笑的说。财务室的门槛都快要被我跨倒了。正是在这种良好的工作氛围和完善的人才培养体制下，才让我很快的进入角色，从一开始的简单的道路信号测试，到撰写测试报告，再到后来的客户投诉处理，直至来后的基站故障处理等等。在实践的磨练中，都让我学习到了很多学校里学不到的知识，在公司的精心培养下，让我能快速、从容的适应自己的工作岗位，在领导的谆谆下，我实现了从学生到一名合格职业人的转变。

　　短短的时间里，自己发生了这么大的改变，这么快的成长起来，要问我最想说的一句话是什么，很简单，就两个字“感恩”。感谢公司给我提供给了这么好的舞台，感谢周围领导同事的关怀和教导，更感谢命运让自己有幸融入这样一个大家庭里。那回馈“感恩“最好的方式是什么，我想，那就是“回报”。所以，在接下来的日子里，我

　　一直带着一份心情—敬畏之心和感恩之情，在自己平淡却不平凡的岗位上去享受这份工作，去热爱这份事业，去践行“正直包容坚韧致远求是图新协作争先”的企业工作文化，我想这就是我对这份“感恩”最好的诠释。

　　功夫不负有心人，过去的一年虽然几经风雨，付出很多，但却也硕果累累。在自己和同事的一同努力下，所在班组获得度省公司“先锋班组”荣誉称号，所在部门被评委度“安徽移动企业文化示范点”。虽然尝到了收获后的甜美，但我们也深知，荣誉都只是属于过去，荣誉也不是目的，它只是、也应该是我们不断前行的动力。

　　一滴水只有放在大海里才不会干涸。正是因为有那一滴滴海水的力量汇集，才会有蕴涵着无穷力量的波涛，所以，作为一名移动员工，要成长，就要把个人的命运和公司的命运紧紧联系在一起。接下来这个舞台上，不论是过去，现在，还是未来，我都将更加尽心尽责的在这份平凡的岗位上去奉献自己，与公司共成长，书写青春的新篇章。

**精选企业演讲稿 篇5**

　　尊敬得各位领导，亲爱得同事们：

　　大家下午好!今天我演讲得题目是《责任成就人生》。

　　当一切烦嚣都归于寂静，当喧闹得城市终于在夕阳得一抹金色晚霞中进入梦得旋律。当我们得心灵与自然和谐地携手芳草绿茵，当我们终于为自己得心灵演奏一曲山泉得清澈和空谷幽兰得高洁，我们迎来了一场重拾企业凝聚力，员工责任感与激情得春雨。我常常去探访内心深处，问自己今天快乐吗?今天我完美而又高效地完成工作了吗?答案都有些不够完美。为什么我们在重复着简单而单一得工作得时候，却一次次受到上司得批评，客户得投诉，同事得埋怨呢?纵观点滴，我想应该是不够负责导致得。责任是什么呢?从咿呀学语到走入社会得20多个春秋里，常听身边得人谈起社会责任，企业责任，法律责任等等词汇，但是对于责任我没有一个全面合理得阐释，翻开词典，我得到了责任得准确描述。 责任是分内应做得事情。也就是承担应当承担得任务，完成应当完成得使命，做好应当做好得工作。责任感是衡量一个人精神素质得重要指标。责任和自由是对应得概念。责任是唯独存在于上帝和邻舍得约束中得人得自由。

　　每个人来到这个世上都要有责任感， 每个人也都必须履行责任，承担责任。不但要承担自身得责任，也要承担家庭和社会得责任。因为只有责任才能激发人得潜能，唤醒人得良知。而那些碌碌无为、鼠目寸光、不思进取得人逃避、推卸责任。没有责任感，酷似乌鸦得鸟失去了生存与发展得机遇，最终被淘汰。人也如此，当员工得，不能履行本职岗位得职责，那就不能为企业创造价值，也不能为人生实现更高得理想;当领导得，不能履行管理自己员工得责任，那你得员工就很难不段成长，出类拔萃。鸟灭绝了一只，森林里照样能传出婉转动听得歌声，可人要是因为没能履行自己得责任而颓废，那将是一生得悲哀。

　　从去年得“三鹿事件”中，可以看出如果社会责任真正融入三鹿集团得企业战略，也许悲剧就不会发生，企业也不会受到如此大得打击。如果企业对消费者负责，有毒产品就不会流向市场;在市场经济日趋激烈得今天，负责任可以成就一个企业，铸造一个品牌。同样不负责任务也可以毁掉一个企业，丧失一个品牌。同样，凡是成功得人物，无不具有高度得责任感，我们熟悉得温总理，曾说过这样一句化话“为了国家得富强，为了社会得公平正义，为了让人民幸福快乐地过得更好，为了让孩子们上好学，为了使我们得民族赢得应有得尊严，我愿献出我得全部心血和精力”。几句话深深到处了共和国总理胸怀百姓得伟大责任。

　　作为今天身处职场得员工，我们应该清楚自己要做什么?我们要做得就是兢兢业业完成领导安排得任务，不折不扣去落实既定得工作目标。在企业里，我们有什么样得责任呢?我们得责任就是为企业发展施展自己得才华，为企业得进步繁荣奉献自己得力量。作为云南最大得民间工艺品市场工作人员，我们最大得责任是什么呢?我们最大得责任就是象公司最核心得那句话，“传承民间艺术，弘扬民族文化”，这是一个宏观得概念，但必须要我们每一个部门得同事团结一致，做好每一步看似平常得工作，才能铸就最后大得成功!

　　亲爱得同事们，我们大多是走出校园不久得80后，90后青年，我们正踏上人生新一条跑道，今天我们又进入了一所大学，社会大学，现在我们都是“恒冠实业”这所社会大学得学生，我们是一个创造非凡得强大团队，我们拥有一个不段追求卓越得队伍，我们有一种积极进取，不段学习得工作氛围。所以我们不怕困难，我们热忠挑战，我们相信自己是最棒得。当朝阳照耀在公司得玻璃窗上，我们开始了新一天得忙碌，精油馆里传来讲解员清脆响亮得声音，远道而来得四方游客在你们专业，热情得推荐下愉快地购买着公司各系列产品。他们从清晨到夕阳落下得每一天不知道在展厅里走了多少遍，不知道他们重复着多少次“欢迎大家到恒冠来”这样熟悉得开场白，不知道多少次他们强忍着身心得疲惫和嗓子得沙哑认真接待好每一个团队，即便这个团队里全是年过花甲得老年人或年轻得学生，他们依然保持着“不挑团，不甩团”得良好素养，也许有得人会想，明明就是出不了大单得客人，为什么还要浪费时间呢?但在讲解员心里始终有着一种执卓得信念，一种全力以赴而绝对不是尽力而为得信念。因为他们有一种责任，一种对导游负责得责任，一种对客人负责得责任，一种对公司大家庭得责任!

　　在公司里，我们还看到这样一个队伍，不管刮风下雨，无论烈日当空，无论曾几何时旅行社负责人一次次挑剔，也不管在机场跟导游推介过多少次公司得优势和潜力，也记不得发过多少张公司介绍资料给出租车师傅，不记得了……因为多少次已经不重要，重要得是进公司得旅游团队有多少，销售业绩有没有得增长，因为他们知道肩负得责任有多重。当看到工艺品市场里寥寥无几客人得时候，他们得心无法平静，他们得脚步无法停止，当问起工艺品市场今天进了多少个团得时候，他们更深感责任无比重大。他们就是外联。

　　公司里，我们还看到这样得同事，迎宾在来回无数次引领着团队入座，每个馆得工作人员在自己负责区域内即使没有出单得情况下也积极引主动导客人进入下一个展区或场馆，清洁阿姨重复打扫着公司每个角落，安保在烈日下指挥着车辆停放，大家都下班以后他们还驻守在公司……无数次，无数人，我们恒冠大家庭都拥有着这样一个具有高度负责得团队，所以我们得同事是创造非凡得，我们得同事是卓越得!

　　很多朋友都看过《士兵突击》那部电视剧，剧中得主人公许三多曾给数万观众留下了深刻得印象和深深得感动。剧中得一句台词“不抛弃，不放弃，好好活，做有意义得事”。是对人生最好得阐释，也是对责任最好得理解。还有一句是这样说得“不要在混日子了，小心日子混了你”。这句话更贴切地道出了作为今天身处职场得每一位朋友。因为这是一个竞争激烈得时代，这是一个人才辈出得时代。很多企业还贴着这样一句话“今天工作不努力，明天努力找工作”。这几句话，都是我们职场生活最好得写照。这些话，让我们体会到做个有责任感得员工是多么得重要!在这个飞速发展得时代，任何人任何时候都应该义不容辞得担负和履行自己得职责。给人责任，也就给了信任和真诚，履行责任也就成就了尊严和使命。没有责任得人生是空虚得，不敢承担责任得人生是脆弱得。只有勇于承担责任，才能得到别人得信任和尊重，获得生命得成就感和自豪感。

　　只有责任，才能托起生命得脊梁。

　　亲爱得同事们，让我们携起手来，用责任成就明天得人生，让我们从今天开始，快乐工作、树立积极负责得心态，发扬团结拼搏得精神，共同努力，积极主动承担起属于自己得责任。一同把“云南民族民间工艺品交易市场”这艘文化航母驶向更加光明得彼岸!让我们相信，责任将会成就更加光明美好得人生!做一个具有高度责任感得人也将会在人生得长河中汲取更多得财富!

　　我得演讲结束了，谢谢大家!

**精选企业演讲稿 篇6**

　　各位领导、各位同仁：

　　大家上午好!

　　站在宽敞明亮的营业厅，迎送着来往的每一位客户，微笑、真诚是我的准则，“十项承诺”是我铮铮诺言，曾经不爱说话的我，如今“您好”成为了我的口头禅，曾经是课堂上才能看到的营销系统，如今成为我最亲密的朋友。

　　理论和实践实现了完美结合，优质服务八字方针，牢记我心间。当上了收费员，准确及时收费，不出现任何差错，不出现用户投诉，是我必须做到的。每日现金收缴，扎账，定时去银行缴款，是每天必须做的工作。

　　当上了收费员，我深深理解了优质服务的意义，每当客户询问电费时，我都会耐心地解释，虽然有时客户会发牢骚，虽然有时喉咙会沙哑，虽然有时得不到客户的理解，我却从未有过后悔。我，不是小说中虚构的人；我，也知道苦与愁可我从来没有因此停止过工作，因为我深深地知道自己的责任。

　　既然当了收费员，我就要履行好我的职责，优质服务是企业的生命线，创新才是新电人前进的方向！你看今天的新电人，是一流团队先进理念！让我们汇聚优质服务的大河，奋力划起那创新的大船！团结奋进。扬起风帆，努力超越，追求卓越，共同创造优质服务美好的明天！为建设“一强三优”现代公司奋斗！

　　我为自己的工作而自豪无论谁问起我都会骄傲地告诉他我是一名收费员。

**精选企业演讲稿 篇7**

　　尊敬的公司领导，员工同志们：大家好；

　　金鸡争鸣吹号角，哈达员工士气高，摩拳擦掌跃跃试。，冷库决心我来表。

　　企业文化是主线，全年工作一线穿，九个理念不能离，服务管理是重点，每周学习为两天，先从理念到规范，领导带头走在前，冷库建设要当先。

　　抓好企业管理年，双增双节是关键，全员认识摆正位，点点滴滴零起点，冷库全员齐努力，费用节支为两万。

　　企业创收是重点，围绕重点来实现，提高库房周转率，扩大经营升亮点。责任到人思路清，收入量化月和天，脚踏实地埋头干，创收指标要提前。

　　服务理念记心间，用心服务每一天，十个一点牢牢记，落实工作应在先，敞开胸怀迎宾客，来到冷库心里暖。今天立下雄心志，年终要拿文明匾。

　　全面建设要争先，抓好四防和安全，安全第一永牢记，防火防盗是关键，上岗心里有安全，下班要查火电源，冷库十人一个愿，兔年啼鸣报平安。

**精选企业演讲稿 篇8**

　　大家晚上好!我是公司的一名新员工，今天我要演讲的题目是《敬业奉献为企增辉》身披八方瞩目，手捧三代梦想，“\_\_\_”迎面走来，千帆竞秀、百舸争流。我们又岂能沉默于这历史的盛会?

　　朋友，人的一生，谁不渴望事业有成，谁不渴望创造生命的辉煌?以前，我总认为“奉献”、“牺牲”这些被弘扬的旋律，被高唱的凯歌，离我们这些普通人十分遥远。然而，当我回眸五年来的工作经历，仔细端详身边一个个平凡的庆华人，我——被深深地震撼了!他们虽没有惊天动地的壮举，没有掷地有声的豪言，甚至没有熠熠生辉的业绩，但是他们爱岗敬业、丹心报国、智慧奉献的精神，却让我感到无比的自豪。

　　作为二分厂的一名质量检验员工，我和我的同事每天都接触像绿豆大小的产品，除了要严把质量关，还要及时向有关人员反馈信息，在最短的时间内，协助分厂解决产品质量问题，确保产品一次交验成功。我的岗位如此平凡，我的工作如此简单，但是我工作的责任心却来不得半点疏忽，稍有不慎，就会让不合格的产品流入客户手中，给企业造成一定的负面影响，甚至造成较大损失。

　　前不久，在检验过程中，我发现许多未涂漆的产品口部有一黑点。这在成品检验中是坚决不允许出现的，我立即将这一问题反映给了班长。班长找来显微镜，仔细观察产品外观，经过检查分析，问题暴露了出来，原来，是待压的半成品口部边缘带有微小的铝屑，成品上的黑点就是这些铝屑造成的。问题的源头找到后，我们“乘胜追击”，对所有半成品进行了百分之百的检验，有效的控制了一次质量问题的发生。类似这样的事例在我们分厂的班组里很多，但大家都认为很平常，因为这些都是我们应尽的职责，是我们的份内之事。有首歌词说的好“一根筷子轻轻被折断，十根筷子牢牢抱成团”，二分厂人正是有了这种精神，才有了\_\_年不平凡的业绩，产值\_\_\_\_万，创历史新高。

　　“盛年不重来，一日难再晨。及时当勉力，岁月不待人”。既然我们选择了军工职业，就要把自己的理想、信念;青春、才智，毫不保留地奉献给这庄严的选择。就像鱼儿爱大海，就像禾苗爱春雨!如何才能体现这份爱，如何才能表达这种情?我想，如果我们每个人都能在平凡的岗位上实现好自己的人生价值，那么，无数个平凡就成了伟大，无数个普通就成了非常。就能让我们在为庆华“\_\_\_”发展目标的实现中，迸发出青春亮丽的闪光!

　　记得国内一位知名企业家，曾说过这样一句话：“把一件简单的事成千上万遍的做好就是不简单”。的确，伟大孕于平凡，细节决定成败。既然我们生在这个伟大的时代，既然我们投身这一事业，就应该不负时代的重托，不负事业的期望。再过十年、二十年，当我们回首往事，就会为自己终生奋斗的军工事业，终生追求的的奉献精神，感到无比的自豪!感到无尚的光荣!

　　如果说企业之舟已远航，你不但应该是船的纤夫、帆的经纬、舵的叶片、锚的缆绳，你更应该是闪闪发光的航标灯，为庆华呐喊、加油，为她奉献自己的绵薄之力，使我们的企业之舟永远扬帆前进!

**精选企业演讲稿 篇9**

　　尊敬的各位领导、各位评委、朋友们：

　　上午好！当今时代，一个地区乃至一个国家的竞争优势实质上集中体现在企业和产业的竞争优势上。作为开发区大家庭的一分子，我深知，没有企业也就无所谓开发区，增长经济、促进就业、推动创新、改善民生、增进福利，均系于企业。

　　一直以来，作为集中承载工业企业的舞台——开发区，想企业之所想，急企业之所急，筑巢育凤，致力于为企业发展营造一个温暖的家。“把企业当亲人”，是我们的不懈追求，在真心、贴心、诚心、爱心之路上，我们不断奋力前进。

　　一是真心为企业解忧。像关心亲人一样关心企业，像感受亲情那样感受企业冷暖，以心换心、真诚相见。不管企业处于什么环境、发生什么问题、遇到什么困难，都真心实意给予关心、支持和帮助。当企业反映情况时，我们秉持一颗真心聆听，尽力解答与解决，做到事有归着，让他们带着问题而来，舒心满意而归。因为对待亲人，我们只懂得付出，不求有所回报。

　　二是贴心为企业服务。像服务亲人般服务企业，不论何时何地，为企业提供阳光、周到、贴心的优质服务。虽然我们服务依据的政策有其底线，而改进工作方法、提高服务质量没有止境。只要我们及时知晓企业的所思、所想、所盼，尽力做维护企业利益的事，不做让企业敬而远之的事，不做损害企业利益的事，爱岗敬业，主动作为，高效服务，就一定能不断谱写开发区建设发展事业的华美新篇章。

　　三是诚心向企业学习。像对待亲人般经常走走、串串门，去看看、勤问问，为企业不断演绎的精彩而欢欣，为企业面临的难题与挑战而忧虑。只要诚心实意，在与企业同甘共苦、增进感情中，企业的进取、专注、担当、务实、协作精神就会深入我们的血脉，竞争、品质、效益、创新、文明意识更会让我们受益无穷。当我们求取发展的良策时，我们的力量就会源源无穷，发现问题、解决问题的智慧与本领就会不断增长。

　　四是爱心促企业成长。像关爱亲人一样促进企业健康成长。因为有爱，所以我们不能替代；因为有爱，所以我们不会放纵。亲人的快乐成长是最幸福的事，为亲人而付出从来没有苦累。企业的发展壮大，犹若亲人的成长，有其固有的规律性。当我们在管理、教育、耐心等待上为企业付出了应付的一切时，我们有理由相信，作为经济增长的王国——企业，一定会风雨之后见彩虹，在爱心和责任的熏陶中获得更大的成功。

　　朋友们，一滴水可以折射太阳的光辉。在这一块热土上，有我们每一个人的亲人情怀，有我们的无私奉献，有我们的辛勤、智慧和汗水，开发区这个大家庭一定会更加温暖，发展前景一定会更加光明！

**精选企业演讲稿 篇10**

　　经济学有个“自由丢弃”理论，认为我们多些选择一定比少些选择好，因为我们可以没有成本地把多的选择丢弃。但是，企业在面对过多的选择时，有时可能很为难，因为丢弃选择并不是一件容易的事，若是没丢好，或舍不得丢，就会埋下日后的败因。

　　绝大部分的战略理论都在教企业如何选择经营的方向，也就是如何定位与选择。在经济停滞或衰退的环境下，企业的困难是没有太多好的商机可以选择。但中国正处在一个经济快速成长的时期，许多企业所面临的经营环境是可以选择的商机太多，而非太少。此时，企业应该学习如何丢弃选择，当企业把不好的选择丢弃后，好的选择自然就会出现。企业该如何丢弃选择呢？笔者认为可以依照下面几个标准：

　　一、避免跟风。

　　许多经营者因为害怕冒险而跟风，如果跟错了，因为大家都错，经营者不会受到太多的责难，但如果没跟上风头而犯错，那么所受到的责难可非同小可。这就好像两年前的网络公司热一样，每个人都害怕没搭上车，终至化作泡沫而收场。但是，战略就是定位，就是区别，就是要与众不同，如果跟着大家做同样的事，就不能算是战略。所以，不要选择风潮行业。

　　二、要有人才。

　　企业战略贵在执行，无论机会多好，若是没有合适的人执行都是枉然。人才就是智商高、情商高、韧性高并符合企业基本理念的人。许多企业认为人才可以外求，智商、情商乃至于韧性高的人才或许可以外求，但要找到与企业经营理念相符的人才，却非易事。所以，若是没有适当的执行人才，企业不可轻易选择该事业。

　　三、产生连锁效应。

　　新的商机应该能与既有的事业产生连锁效应。它可能是上下游的整合，也可能是业务的相互配合。例如说，汽车制造商基于业务的考虑而进入汽车代理业务，进而进入购车贷的款服务，能够带给顾客更完整的服务。产生连锁效应可以事半功倍，扩大企业的力量，不能产生连锁效应的事业容易导致企业力量分散。所以，企业不可选择没有连锁效应的事业。

　　四、门槛要高。

　　若是别人容易模仿的事业，或是进入门槛低的事业，竞争自然比较激烈，获利也就比较困难。因此，企业不宜选择这一类事业。

　　五、提高效率。

　　如果不知道如何选择新机会，那么企业最保险的方法，就是把现有的模式经营进一步提高效率。企业要不断自问，如何能够更有效地经营现有业务？如何能够让业务营利的成长速度超过成本增加的速度？如何能够提高资金运用的效率？美国沃尔玛的经营战略与凯玛特并无明显不同，但沃尔玛最后得以脱颖而出的关键就在经营效率更高。

**精选企业演讲稿 篇11**

　　尊敬的各位、各位来宾、朋友们：

　　大家好!

　　朋友们，你们读了美国作家奥瑞森马尔腾写的《与公司共命运》这本书吗?和你一样，当我读完这本书时候，让我使我彼为震动和感慨。它告诉我们一个道理，不论在什么社会里，企业与员工不是纯金钱关系、不是工资与工作的关系、不是劳动与报酬的关系，而是一种职责，一种做人的最基本的职责。你为此负出了劳动和艰辛，你就能得到回报。公司兴则我兴、公司亡我的职责，这就是我们事业成功的道路。朋友，你想成功吗?让我们与公司同呼吸共命运，那么你就要做一个与公司共命运是员工的使命。公司发展你才能发展。仅有公司发达了，你才能够发达;仅有公司赢利了，你的工资收入才能有所提高，仅有公司发展扩大了，你的才能才有更大的发展空间，你的事业才有更多成功的机会。公司与你的关系就是“一荣俱荣、一损俱损”。

　　朋友，你想成功吗?让我们与公司同呼吸共命运，那么公司的事就是自我的事。我们每个员工都把公司的每件事，当成为自我做的事，不要把报酬放在前面，而要把职责放在前面。天要下雨，一堆材料还未入库，雨淋了就会公司造成很大的损失;这时你就不能想：不给钱我不管、我不当班我不管、不是我的职责。而应把职责放在前面，公司损失我损失，公司荣我荣，做一个荣辱与共的好员工。

　　朋友，你想成功吗?让我们与公司同呼吸共命，那么让我们当好老板的助手。我们每一个员工都是老板的助手，处身处地里为老板着想，以老板的心态研究问题，为老板出谋划策，真诚实意地提出合理化见意。带着热情多做一些事情，来增长自我的知识和才干。

　　朋友，你想成功吗?让我们与公司同呼吸共命运，那么养成良好的工作习惯。不仅仅研究眼前的事情，而要谋划长远的目标;不屈任何困难和障碍，向着预定的目标前进。对无益于工作的事情有经常说“不”的习惯。要将不愉快的工作最早尽快处理的习惯。要有自动工作，不怠慢工作的习惯。对细小事情研究周全，主次分明，迅速解决的习惯。有保质保量敬业劳作的习惯。有和别人协作的习惯。对自我所做的事情负责，不找任何借口。

　　朋友，你想成功吗?让我们与公司同呼吸共命运，那么让我们做一个与公司同舟共济。公司是船，你就是水手，让船乘风破浪，安全前行，是你不可推卸的职责。公司的命运就是你的命运，时刻代表公司的形象，做企业的主人，无论遇到什么困难永不后退。工作是你生命的支柱。自尊与自信是成就大事业的必须条件，任何工作只要我们对它有绝对的尊崇，它就具有至高无上的神圣性，没有一件事是卑贱的、可耻的。你所从事的工作，就是你的生命的石像。

　　朋友，你想成功吗?那么让我们与公司同呼吸共命运，忠诚是每个员工应尽的义务。忠诚是人类最重要的美德，我们一进公司就要宣誓，表示对公司的忠诚和决心，所以忠诚是一种义务和职责，它还是一种操守，一种员工优劣的尺度。你对公司的忠诚，公司也会用忠诚来回报于你。忠诚于你的工作。忠诚敬业是对一种职业的负责，你必须要对你的工作有强烈的职责感，真正地喜欢它。仅有忠诚于自我的工作，你的全部智慧和精力才能够专注在这个事业上，这个事业才能够称之为终身的事业。忠诚敬业的人无论走到哪里都会得到别人的的信赖;无论从事什么样的工作，都会有成功的机会的。

　　朋友，你想成功吗?那么让我们与公司同呼吸共命运，那么做为一名合格的员工，必须有强烈的职责感和进取心，忠诚于公司忠实于他人，诚信经营互利合作。高标准严格要求自我，以平常的心从事工作参于竞争，以真正的实力和真诚赢得信任，服从顾全大局。真实做到“公司兴则我兴，公司亡我则亡”，与公司共命运。仅有这样你的事业将会获得很大的成功。只要这样，你才能成功，让我们同公司共命动，让我们共同成长。

　　多谢大家!

**精选企业演讲稿 篇12**

　　尊敬的各位，同事们：

　　大家好！

　　在市场竞争日益激烈的今天，频繁的安全事故能使任何一家企业走向衰败与死亡。每天，我们都能以各种媒体报道，甚至于自己的身边看到各种安全事故给个人、家庭以及社会带来的损失与痛苦。但从事故分析结果上，我们却又总能见到这样的事实：那伤人性命，吞噬财产的熊熊烈火可能就是那个忘记掐灭的烟头；而那从高空坠落的作业职员往往是因为安全带疏忽；安全与危险只是一瞬间，安全来不得半点麻痹和放松。人的生命只有一次，一旦失往就不会再有回来的时候。

　　实在在我们的\'日常生活工作当中，如果我们每个人都能将安全把握在自己手上，进入现场规定着装，戴安全帽，高空作业系安全带，按章作业，及时发现消除不安全隐患……等等，就可能保证自身的安全。

　　针对我们电力企业，安全对我们来说，其中的重要性不问可知。从小的方面来看，安全直接关系到每一位职工的.切身利益和生命，从大的方面来看，安全关系到整个企业的形象、效益和生存发展。所有的危险隐患时刻都在我们四周，我们只有真正做到“安全第一、预防为主”，在上高度重视安全，时刻做到“安全在我心中”，并采取行之有效的措施，才能真正避免安全事故地发生，防患于未然。

　　总之，安全在电力企业中占有重要地位，我希望我们大家携手共进为了公司的生产，为了个人的安全，为了家庭的幸福，为了母亲的微笑，为了爱人的牵挂，为了儿女的祝愿，请绷紧“安全”这根弦，真正做到“安全在我心中，生命在我手中”。

**精选企业演讲稿 篇13**

　　“为国分忧、为民族争气”的爱国主义精神；“宁可少活20年，拼命也要拿下大油田”的忘我拼搏精神；“有条件要上，没有条件创造条件也要上”的艰苦奋斗精神；“干工作要经得起子孙万代检查”、“为革命练一身硬功夫、真本事”的科学求实精神；“甘愿为党和人民当一辈子老黄牛”，埋头苦干的奉献精神。无论在过去、现在和将来，铁人精神都有着不朽的价值和永恒的生命力。现在，我们不需要住干打垒，过吃不饱、穿不暖的日子，不需要破冰取水、人拉肩扛的繁重操作，想想我们现在生活，有着百平米的住房，上班有通勤车、出门有私家车，想吃什么就有什么，在这样优越环境下成长起来的我们，为什么就不能在平凡的工作岗位上有所作为呢？想想我们什么都不缺，独独缺少一种高贵的品德，那就是“忠诚”。对于我们来说，忠诚就意味着责任，意味着与公司同舟共济。如果石化公司是一条船，那么我们一双手就是一支浆，只有我们共同伸出双手，让千千万万支浆一起使劲，我们的航船才能劈波斩浪，勇往直前！

　　1962年8月，一个年轻的生命因为一次意外的交通事故而突然消逝，但也就是从那时起他的名字镶嵌进了中华民族的忠魂谱，成为我们这个时代影响最为深远的道德楷模。他“忠于革命忠于党，爱憎分明不忘本，立场坚定斗志强”，他的名字就叫“雷锋”，雷锋精神的精髓也就是忠诚。忠诚可以让平凡变得神圣，可以使生命永远不朽。如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地？如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗？如果你是一颗粮食，你是否哺育了有用的生命？

　　如果你是一颗最小的螺丝钉，你是否永远守在你生活的岗位上？在短暂的22年生命里，雷锋没有做过多么惊天动地、轰轰烈烈的大事，却做过无数件扶老携幼、扶微就困的小事，他忠于自己的职责，用最平凡的行动，铭刻着不朽的青春。

　　每个企业的发展和壮大，都是靠员工的忠诚来维系的。“忠诚于企业”的人无论到哪里都会受到别人的信赖。忠诚于企业就是忠诚于自己、忠诚于人生。“忠诚”和“敬业”是相互融合在一起的，忠诚敬业并非意味着只在公司的一个岗位工作，人生更换几次岗位是很正常的事情，但不管在上面岗位作都要把工作做好，这是对从事职业的高度责任感，是对自己职业的忠诚，是承担某一责任或从事某一种职业所体现出来的敬业精神。只有人人将“忠诚于企业”当作一种习惯，恪尽职守、干好自己的本职工作，我们石化公司才有更加辉煌的明天！

　　忠诚，就养成一种立足岗位、尽职尽责的信念。只有敬业，把石化公司的发展与繁荣与自己命运紧紧联系在一起，才能兢兢业业、淡泊名利、默默奉献，于细微处显精神，在小事上下工夫，在简单、琐碎的工作中实现自己的价值，伴随企业的发展实现自我成长，最终达到企业与个人的良性互动。员工的热情就代表了企业的士气，员工的工作自觉性也在潜移默化中提升了企业的实力。

　　忠诚，就是要以实实在在的做事，以具体行动来体现。安全操作、降本增效、文明生产等等，这些都需要员工发挥主观能动性，尽心尽力地完成各自的本职工作。只有员工遵守企业的各项规章制度，严格

　　按照岗位职责和操作流程进行相关的作业，各司其职，认真做事，才能实现对企业的忠诚。如果能够时时处处站在主人翁的角度要求自己，维护企业的利益，为促进企业发展献计献策。把忠诚的信念转化为具体的实际行动，则是更大意义上的忠诚企业。

　　忠诚，就是要勇于担当、敢于负责。每个岗位都有相应的职责，员工只有把做好每一个环节、每一个步骤当成自己的责任，工作才能完美，才能产生最大的效益。得过且过、不思进取、安于现状的懒惰、懈怠思想，公司的发展与我无关的思想，就是一种不负责任。这样的人不会成功，更有损于企业的发展。一旦养成对事业高度的责任感和忠诚，你就能在逆境中勇气培增，面对诱惑不为所动，对工作充满激情和自信，与企业共享发展、共渡难关。

　　忠诚，是获得回报的前提。没有忠诚，就没有贡献，同样也不会带来回报。一个没有忠诚敬业精神的人，即使有能力也不会得到人们的尊敬和接受；在任何一个企业里，都存在一个无形的同心圆，圆心就是企业的负责人，圆心周围是忠诚于企业，忠诚于职业的人。离圆心越近的人，就是忠诚度越高的人，越可能获得稳定的职业和稳定的回报。

　　忠诚是人最可贵的品质，是企业生存和发展的精神支柱。企业要发展、要进步，就应该提倡忠诚。一个人的学历低可以进修，业务水平差可以锻炼，能力差可以提高。但重要的是必须有一颗忠诚于企业的心。作为公司的一名青年员工，我们必须牢固树立忠诚企业，忠诚事业的意识。只要有利于加快公司发展的事，都要无条件去做，带着

　　真挚的情感去做，做到真正的忠于企业，忠诚于岗位。

　　就让我们永远做一名忠诚于石化公司的好员工，并把这份忠诚化为实际行动。因为忠诚如一面旗帜，能引领我们取得战争的胜利；忠诚如一盏明灯，在黑暗中照亮我们前进的方向；忠诚如不变的星辰，永远闪耀在心灵的夜空。

**精选企业演讲稿 篇14**

　　尊敬的各位，各位求职者：

　　大家上午好，我来自科技集团机械有限公司，科技集团有限公司始建于1986年，是从事矿业开发，水泥生产销售，环保工程、化工建材机械制造的综合型集团公司。集团公司在有矿业有限公司、科技有限公司、矿业有限公司、建材有限公司、托克逊建材有限公司等9个子公司，机械有限公司成立于年，注册资金5000万元，计划于县循环经济工业区建设大型机械制造基地，综合开发当地市场和初级产品资源，以促进地方就业和经济发展。

　　在此，我谨代表机械有限公司向这次现场招聘会的成功举办表示热烈祝贺！下面我简单讲一下我们单位项目建设、投产后对各类人才的需求情况：

　　一、技术类工人

　　主要包含冶炼工、铸造工、操作工、处理工、电工、钳工、司机（铲车、翻斗车）、化验员等二十多个工种，共计530余人。

　　二、后勤、管理岗位

　　我们还需要配备办公室、档案管理、保卫、财务、供应、销售、仓储、安全等岗位人员约80人

　　以上各岗位，有相关工作经验、相关证书者，优先录用，对于普通岗位工，只要能积极主动学习接受培训，入职后公司统一组织培训学习，集中办理相关证书。试用期1—3个月，转正后签订劳动合同，缴纳保险。

　　科技集团将为优秀人才具有竞争力的薪资福利待遇以及具有挑战性的工作机会，热忱欢迎有志之士加入。携手，共铸辉煌。

　　最后，衷心地祝福和希望各位求职者能找到自己理想的工作，既为企业发展贡献力量，又能够充分实现自己的人生价值。最后祝各位工作顺利，万事如意！谢谢。

**精选企业演讲稿 篇15**

　　尊敬的商务部领导、尊敬的各行业协会领导和各位同行友人：

　　大家好！

　　十分荣幸能够参加此次盛会，并作为企业代表在此发言！

　　首先，我代表各企业界的朋友，感谢商务部领导及各行业协会、各新闻媒体对企业的关心和支持；同时，也感谢《出口商品技术指南》筹备人员的忘我工作。

　　谢谢你们！

　　作为专业化生产空调企业，国际化市场对企业的发展越来越显著，据海关统计， XX年我国空调出口2334多万台，出口额34亿美元，占总产量的1/3左右。随着我国家电产品对外出口的逐年增加，各国的各项法规和技术要求的制修订工作越来越制约了企业的出口贸易。

　　XX年我公司出口量大幅度增加。尽管企业主动开展各项技术投入，加强市场竞争的技术实力，加大市场准入的各种投入。但还是无法摆脱各国日益增加或修改准入规则的种种壁垒和被动局面，给企业带来了沉重的负担。为摆脱困境，我们更应该积极参与国际间交流、国家标准的起草，及早掌握市场技术法规、标准和认证的动态；采取灵活应变的方式，多渠道、多形式的开展出口贸易活动，使得出口业绩更快增长。

　　与此同时，企业意识到，要削弱技术壁垒，争取更多的利润，摆脱被动局面，必须联合起来，共同应对。

　　在此，我们很高兴的看到，政府提供了《出口商品技术指南》这样一个公共产品；它系统、实用，为企业解决了应对国外技术壁垒的实际困难；对企业提升技术水平、提高出口产品竞争力具有重要的指导作用。《出口商品技术指南》缩短了企业对国际市场技术法规、技术要求和市场准入的广泛认识过程，加强了企业应变能力，加快了企业出口贸易进程，在信息化时代，《出口商品技术指南》对企业是一个共有财富。我们非常感谢政府和行业的大力支持和帮助！

　　随着我国经济发展，出口国际市场的产品日益增加，越来越多的信息资源急待了解和掌握。我们将积极参与政府和行业的《出口商品技术指南》的推进工作，响应和落实行业协会联合倡议，重视产业技术进步、产品质量和创新水品提升；优化配置资源，培育、发展关键技术；积极参与制修订“技术指南”；扩大国际交流与合作，互通信息，共同维护行业和企业利益。

　　最后，预祝《出口商品技术指南》在商务部的领导下、各行业协会和各企业的共同努力下越办越好；愿出口商品遍及全球。

　　谢谢大家！

　　珠海格力电器股份有限公司

　　XX年5月10日

**精选企业演讲稿 篇16**

　　一支乐队，需要全体成员的齐心协力，否则难以呈现出余音绕梁的华章；一枝玫瑰，需要根茎的无私奉献，否则难以散发出沁人心脾的芳香；一座桥梁，需要桥墩的支撑，否则难以负载千车万人的流通；而一个企业的蓬勃发展，同样需要每一位员工的脚踏实地，真抓实干，需要每个员工的爱岗敬业。

　　20xx年的7月份我走进了 新疆北新路桥集团股份有限公

　　司，成为其中的一员。由学生到企业职工的蜕变总是需要一个过程，我也深深的感受其中。新环境的陌生感、对新文化的认同、对企业的归属感在刚来的那些日子里我每天都在与自己的思想斗争。作为新人，作为步入社会的第一份工作，我对公司的一切都感觉是那么的新鲜、那么的好奇。遵从公司的规定，新进大学生员工必须在进入公司前参加军训。在这里，不得不提到一个词：“师傅”

　　日子一天天过去，一路走来，一路成长，一路收获。对于企业的大多数员工来说，都是默默无闻的普通人，没有惊人的业绩，从不认为自己能做出突出贡献，按时上下班，遵章守纪，努力工作，非常的平凡，也非常的普通。但是就是在这些普通员工身上我感受到一种敬业奉献的执着追求。企业的稳定、发展、壮大，归根结底是要靠这些人的，他们这些平凡人才是企业真正的中流砥柱。人都是有梦想，有追求的，在这里也不例外。大家为了一个共同的梦想日夜奋战在各自的岗位上，“兢兢业业”、“ 一丝不苟”、“ 全力以赴”太多的辞藻可以形容我们伟大的员工们，但没有一个可以尽表其中之内涵。记得刚来公司时在网上看到一位师傅在公司建成投产一周年纪念时写的一篇文章《我一岁了》，文章中所表达的意境和韵味非对公司有真情实感是无法写出来，员工对企业大家庭有如此的深情是企业最宝贵的财富，是用其他物质手段无法换来的。大家在这里都为自己共同的梦想，为钢构的梦想而孜孜不倦、不懈奋斗。

　　在未来这条道路上 我们要努力的做好自己，脚踏实地的走好每一步，做好充分的准备去迎接即将到来的一个又一个的挑战，做久旱后的甘霖和雪中的炭火，滋润和温暖每一个人的内心。虽然我们每一个人的想法都有所不同，但是我们都是为了一个共同的目标而前进的，那就是把我们的企业发展壮大，就好比蚂蚁搬家一样，一只蚂蚁的力量是渺小的，但是一千只甚至更多的蚂蚁力量确是无穷的，我们也要像蚂蚁一样有着一颗持之以恒的决心，去面对即将发生的一切。记得听过这样一个故事：一名刚毕业的年轻护士跟随一名德高望重的医生实习。在一次手术中，医生做完了手术，准备缝合伤口，年轻的护士说：“老师，还差一块纱布。刚才用了12块，现在只收回11块。还有一块一定在病人的腹中。”老师好像若无其事地说：“哎，算了，纱布没什么影响，我们必须立即缝合伤口。”护士大声地说道：“不行！我们要对病人负责！”这时，医生笑了，他挪开脚，露出踩在脚下的那块纱布，十分欣慰地对年轻的护士说：“你将成为一名优秀的护士！”这个故事，让我感悟到一句话：责任重于泰山！奉献、敬业、忠诚、责任，这四个词在人的一生中占有多重要的位置呢？

　　一支乐队，需要全体成员的齐心协力，否则难以呈现出余音绕梁的华章；一枝玫瑰，需要根茎的无私奉献，否则难以散发出沁人心脾的芳香；一座桥梁，需要桥墩的支撑，否则难以负载千车万人的流通；而一个企业的蓬勃发展，同样需要每一位员工的脚踏实地，真抓实干，需要每个员工的爱岗敬业。

　　爱岗敬业是一种精神，是一种态度，更是一种境界。有句广告说得好：思想

　　有多远，我们就能走多远。当我们将爱岗敬业当作人生追求的一种境界时，我们就会在工作上少一些计较，多一些奉献，少一些抱怨，多一些责任，少一些懒惰，多一些上进心；有了这种境界，我们就会倍加珍惜自己的工作，并抱着知足、感恩、努力的态度，把工作做得尽善尽美，从而赢得别人的尊重，取得岗位上的竞争优势。

　　还需要列举更多的例子吗？我想公司荣誉室里那些金光闪闪的奖牌足以说明一切。其实，文字与词语是否华丽已显的不重要，重要的是从文章中品味到那一种感恩之心、喜悦之意以及对这个大家庭的深深眷念之情。所以，我宁愿选择用朴实的语言来宣泄自己内心涌动的情感。

　　梦想的力量往往令人惊叹，而现今，我们钢构所取得的成绩之所以让外人惊叹就是靠着公司广大员工为梦想而不懈奋斗的力量。为了早日做强做大，早日把一冶钢构的品牌和形象推向更广阔的天地，早日打造成武汉乃至华中地区最大的钢结构制作基地，钢构人披星戴月，不断前进着。即使成功的道路上荆棘遍地，困难重重，但却无法阻挡我们勇往直前的步伐。在经济全球化的潮流中，面对新的历史时期，机遇和挑战并存，我们秉承“敬业、忠诚、团结、进取”企业精神，发扬艰苦奋斗、勇于拼搏的优良作风，一如既往不断开拓进取，让钢构的梦想直冲云霄，翱翔在祖国的蓝天上，我想，这个梦想不会太遥远，因为有这么多忠诚敬业、可亲可敬的员工们共同奋斗，梦想会在我们的努力下飞翔。

**精选企业演讲稿 篇17**

　　不知不觉中，来移动已经一年了，这一年是不平凡的一年，更是让人刻骨铭心的一年，回首在这个大家庭里一年来的点点滴滴，有太多的感动、感悟和感慨，但，更多的却是是感恩。

　　还记得，一个人背起行囊，离开自己熟悉的校园，告别二十余载的学习生涯，来到了一个陌生并期待着的环境里，开始了人生一段新的旅程。

　　来到公司的第一站，就是去营业厅实习，在那里师傅们就提醒我，营业厅作为移动直接面向社会的窗口，一言一行都代表企业的形象，做好业务工作就要练就一付好脾气，好耐心，尤其是面对客户的不满，更要耐心的向客户解释。为塑照良好的企业形象，工作中，我力所能及地为每个客户做好服务，给客户一个灿烂的微笑是我工作的开始。工作中，我常常告戒自己要用我们的爱心来换取客户的舒心，将“客户为根，服务为本”作为规范自己行为的准则。

　　记得炎炎夏日的一天，一位客户怒气冲天的来到营业厅，他说平时他每月话费不足百元，上个月竟然高达300多元，可自己并没有打过太多电话，他认为是移送计费系统弄错了，要求立刻退钱。当客户说明原委后，我马上查询用户的话费使用情况，经查询发现是他上个月的上网流量猛增，比平时多用了一百多兆，，所以才造成这么多的话费。听完这些，这位先生突然想起来了，上个月他家小孩一直用他的手机上网玩游戏，想到这些，这位先生很不好意思，对自己的不礼貌表示道歉，还反过来感谢我们。说：“刚才是我不对，如果不是你们帮我及时找到原因，说不定这个月话费还会居高不下呢”。

　　炎炎夏日很快就结束了，我也来到了第二站，也就是现在的建维部门，做一名普通的网络维护人员。岗位虽然平凡，但我深知，肩上的责任却不简单，因为在我们这样的企业，网络就是我们的生命线，网络也是我们相比于同行业中其它运营商的最大优势，网络更是客户一直信赖我们的根本所在。

　　在刚进入这个岗位的一段时间里，自己几乎是从零开始，懵懵懂懂的跟在师傅后面学习了一段时间，在此期间，公司也给我们这些新进的员工很多次完整的专业培训，记得那段时间，基本上每个月都要去财务部跑一趟，甚至更多，来报销自己的培训费用，以至于别人开玩笑的说。财务室的门槛都快要被我跨倒了。正是在这种良好的工作氛围和完善的人才培养体制下，才让我很快的进入角色，从一开始的简单的道路信号测试，到撰写测试报告，再到后来的客户投诉处理，直至来后的基站故障处理等等。在实践的磨练中，都让我学习到了很多学校里学不到的知识，在公司的精心培养下，让我能快速、从容的适应自己的工作岗位，在领导的谆谆下，我实现了从学生到一名合格职业人的转变。

　　短短的时间里，自己发生了这么大的改变，这么快的成长起来，要问我最想说的一句话是什么，很简单，就两个字“感恩”。感谢公司给我提供给了这么好的舞台，感谢周围领导同事的关怀和教导，更感谢命运让自己有幸融入这样一个大家庭里。那回馈“感恩“最好的方式是什么，我想，那就是“回报”。所以，在接下来的日子里，我

　　一直带着一份心情—敬畏之心和感恩之情，在自己平淡却不平凡的岗位上去享受这份工作，去热爱这份事业，去践行“正直包容 坚韧致远 求是图新 协作争先”的企业工作文化，我想这就是我对这份“感恩”最好的诠释。

　　功夫不负有心人，过去的一年虽然几经风雨，付出很多，但却也硕果累累。在自己和同事的一同努力下，所在班组获得20xx年度省公司“先锋班组”荣誉称号，所在部门被评委20xx年度“安徽移动企业文化示范点”。虽然尝到了收获后的甜美，但我们也深知，荣誉都只是属于过去，荣誉也不是目的，它只是、也应该是我们不断前行的动力。

　　一滴水只有放在大海里才不会干涸。正是因为有那一滴滴海水的力量汇集，才会有蕴涵着无穷力量的波涛，所以，作为一名移动员工，要成长，就要把个人的命运和公司的命运紧紧联系在一起。接下来这个舞台上，不论是过去，现在，还是未来，我都将更加尽心尽责的在这份平凡的岗位上去奉献自己，与公司共成长，书写青春的新篇章。

　　20xx年8月

**精选企业演讲稿 篇18**

　　各位领导、同事、朋友们：

　　你们好！

　　对于幸福，不同的人有不同的认识和理解，我想在大家的心目中，幸福是各种各样的，她可以是少女嘴角甜甜的微笑，也可以是老人手中的一杯清茶，是初为父母的紧张与喜悦，是涉世之初的羞涩与憧憬……总之她是一个“温暖”的词汇，是爱的付出与收获，你必须用心去感受她的存在。

　　对我而言，幸福是因为我属于信合这个大家庭中的一员，幸福就来自于我的身边，我身边的信合人，来自于对工作的热爱，对岗位的热爱，对信合事业的热爱。并且，因为热爱所以勤奋钻研、因为热爱所以勇于进娶因为热爱所以乐于奉献。幸福是今天我能够站在这里，没有什么豪言壮语，也没有什么长篇大论，只是同大家一起分享我的感悟，更希望能带给大家一些收获!

　　光阴荏苒，岁月从指间悄然流逝，我依然清晰的记得第一次踏进信合的大门，是陌生，是茫然。虽然从父亲的身上，我对这份工作已经有了些许的了解，但当听到师傅们说他们已经在自己的岗位上工作了几十年的时候，青春年少的心依然充满了不解和疑惑。一个人怎么可以面对同一份工作几十年，不枯燥不厌倦?当时的我对于在信合的未来没有过多的希望，因为我更期望自己有一个多姿多彩充满挑战的未来。

　　如今在信合这个大家庭里我已经走过了xx年，有了在不同岗位工作的经历。我深深的理解了师傅们可以几十年如一日热爱这个大家庭的原因，也为自己能够成为其中的一员而感到自豪。我常想，假如不曾走进这个大家庭，那我将错过的是怎样的一种美丽人生。因为xx年来我不仅得到了领导、同事们在工作上和生活上无微不至的关心和呵护，更是看到了信合事业在不断的改变、创新和发展。从一代代信合人和大家身上，我看到了一个勇于创新、锐意进取的领导层，一支团结奋进、奋发向上的员工队伍，我坚信一代代信合人可以开创一个充满希望的明天，这个大家庭会有一个辉煌的未来。

　　回首参加工作以来走过的每一步，我发现自己是如此的幸运。入社之初，钱不会数，算盘不会打，师傅们一遍又一遍手把手的`交会我。从网点到机关，角色的转变让我短时间难以适应，师傅们用他们积累的经验告诉我该从哪做起、该怎样去做。自己工作失误时领导没有指责没有埋怨，有的只是语重心长的指正和叮咛，帮我分析原因，教我看问题、想问题的全局观念，点点滴滴让我逐渐提高自己。今天，我的工作之所以能够取得一些小成绩，自己的努力是占了一部分，但更多的是领导、朋友、同事在我成长的道路上给与我的无私关心和真诚呵护，从业务到待人接物到为人处事，无论是在工作上还是在生活上，这种关爱无处不在。这个集体、朝夕相处的同事让我收获了很多，在我的心中集体的和谐环境、人文管理、企业文化让我有了归属感和认同感。领导、同事已经不是单纯的领导和同事，是兄长、是姐妹、是朋友，是值得我一生珍惜的人。

　　xx年来我亲眼目睹我们的营业厅变得宽敞明亮，员工队伍不断扩大，人员素质逐年提高，业务种类不断增加，制度更加完善，管理日趋细化……亲身体会到信合事业蒸蒸日上。从原来使用农行的名称到有了自己的徽标，从手工操作到单机处理业务再到综合业务网络系统，今日我们也有了属于自己的银联卡“富秦卡”。信合人正在用自己不懈的努力改变着，虽然每一次他迈出的步伐与其他金融机构比起来是小了点，可一步一步走来，历经改革的阵痛和创新，每天我们都可以感受到新的不同。站在一个全新的起点，我和我的父辈、师傅们一样，愿意用自己的青春岁月伴随着信合事业的发展，和他一起成长，共同经历发展道路上的风雨，和他一起迎接风雨之后的彩虹。

　　今天我能够站在这里，我要深深感谢我的家人。是母亲给了我生命，哺育我长大;是父亲让我走进了这个温暖的大家庭，我对信合工作的热爱也源自于从小他对我的谆谆教诲。虽然他的工作生涯没有什么值得赞扬的大业绩，但几十年来他在工作岗位上严格要求自己，兢兢业业、尽职尽责，用自己的一言一行默默的影响着我，为我树起一个学习的榜样。是爱人和孩子，给与我理解和支持，带给我欢乐。我也要感谢在我成长道路上给与我关爱和帮助的兄长、姐妹、朋友们。

**精选企业演讲稿 篇19**

　　各位领导、各位同仁、家长们、同学们：

　　大家好!

　　很荣幸能够作为企业单位代表在这里发言。首先，我谨代表此次参与“金秋助学，圆梦行动”的各企业单位，向受到资助的同学们表示诚挚的问候和衷心的祝贺!向爱岗敬业、含辛茹苦的广大教师和家长同志们表示崇高的敬意!同时也感谢县委县政府、团县委给了我们这次机会，能够为家乡的教育事业出一份力，为家乡的学子奉献一份爱心。

　　抚危济贫是中华民族的传统美德，捐资助学是体现爱心、温暖人心、凝聚民心的善意之举，是一件实施以人为本、建设和谐社会的好事、实事。县委县政府、团县委组织的“金秋助学，圆梦行动”是一项深入人心的“民生工程”，它彰显了“上善若水、大爱无垠”的奉献精神。近年来，我们广大企业在县委、县政府的关心和支持下，不断克服困难，负重前行，特别是遭受金融危机的巨大冲击时，党委、政府能够与我们企业风雨同舟、共克艰难，保障和促进了企业的发展壮大。同时，全县人民始终以纯朴善良的宽容之心，理解、关心我们企业。正因如此，我们的企业家才能致富思源，胸怀感恩，时刻不忘关注社会弱势群体，不忘关心下一代，并用实际行动为政府分忧，为困难家庭解难。真实的诠释了“政府为企业解困、企业为政府分忧”的责任理念，彰显了祥和“和睦、和气、和善、和舟共济”的企业文化。

　　今天，我们各企业积极响应县委县政府的号召，帮助贫困大学生完成学业，共捐出现金xx元，爱心捐款凝结着我们企业员工辛勤的汗水，更凝聚着我们企业对莘莘学子浓浓的爱心和殷切的希望。

　　在此，我们希望通过今天的爱心之举，带动更多的爱心人士参与捐资助学活动，关注贫困大学生的成长。我们也真切希望在座的各位朋友充分发挥各自的影响力，呼吁社会上更多的企业、群体、个人的爱心加入，向贫困大学生伸出援助之手，为构建和谐太康的美好蓝图增光添彩!

　　最后，衷心希望所有接受捐助的同学发愤图强，刻苦钻研，以优异的成绩回报所有关心、爱护你们的好心人，也希望你们走出校园、步入社会之后，继续发扬我们中华民族的传统美德，将这支爱心接力棒永远传递下去!

　　谢谢大家。

**精选企业演讲稿 篇20**

　　尊敬的各位领导、职工代表：

　　大家好！首先感谢各位领导为我提供了这个锻炼自己，展现自我的机会。厂部近年来在全厂公开招聘各级管理人员，正是为了适应电力体制改革，积极迎接挑战，营造一个勇于上进、不断进取的企业形象而采取的重要举措，它将为企业的可持续发展奠定坚实的基础。我作为电力企业竞聘演讲稿培养起来的一名职工，以有这样良好的用人机制感到自豪，他让我们看到希望，使我们能够一心一意地忠诚于我们的企业。

　　今天，我竞聘的岗位是营销部主任。企业是我家，建设靠大家，我之所以竞聘这个岗位，主要是想把所学知识奉献企业。我认为自己有资历、更有潜力、也完全有能力胜任，主要基于以下四个方面的考虑：

　　我觉得我有能力参与这次竞争：

　　一是我有坚定的政治信仰，积极向党组织靠拢，爱岗敬业，作风正派，为人正直，服从指挥，团结同志，在工作中深受各级领导和群众的好评。

　　二是有娴熟的工作技能、饱满的工作热情、敢于负责的工作态度和艺术性的工作方式；能科学合理地组织生产，充分调动各方的积极性和创造性，协调好各方关系；能够应付纷杂多变的生产环境，积极稳妥的处理生产中出现的各种事件；节油、值际经济竞赛、安全生产工作成效显著。

　　三是身体健康、年富力强、家庭幸福，精力充沛，工作之余不忘学习，完成了学业；自费购买了许多生产技术书籍，从中收益非浅，不断的供电局竞聘追求培养了我一种乐于学习、善于学习的能力，为日后工作的开展打下了良好基础。

　　总之，我对自己的评价是，有丰富扎实的营销知识、有脚踏实地的工作作风、有爱岗敬业的职业道德、更有用心为企业奉献的工作热情和责任感。电力是国民经济的命脉，这句话耳熟能详，作为一名电力人，我认为营销就是供电企业的命脉。假如这次我能竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、尽职、尽责地干好工作，将着手抓好以下五方面的工作：

　　一是理顺营销工作流程。以这次规范业扩报装为契机，根据业扩报装受理权限，建立高压用电客户报装资料，和有关部门深入现场勘察供电方案，从供电方式、计量方式的确定，到计量装置的选择，严格把关，按照流程进行用户工程设计及工程预算、签订用户工程委托施工书等，再到竣工验收、供用电合同的签订等，指导供电所低压客户报装资料的收集、整理等。使全局营销工作依法依规按流程进行，明确供用电双方的产权界限、安全责任、电费缴纳及违约责任，规避企业经营风险，用专业技巧和法律法规切实维护企业自身的权益。

**精选企业演讲稿 篇21**

　　尊敬的各位，各位同事：

　　大家好，我叫雷艳蓉，来自黄龙新村第一项目部的，今日，我演讲的题目是：生存的斗志。

　　动物尚且如此，更何况我们人类。寒窗苦读二十年的我们，走出了学校，走向了社会，走进了九冶。因为信任，所以选择;因为信任，所以依靠。记得七月份踏出学校，来到公司参加培训的第一天，公司介绍九冶的发展历程，他们每个人脸上都洋溢着自豪感。是的，作为一个横跨半世纪的老牌国企，我们有这样的底蕴，有这样的实力。建筑行业这几年来一向不景气，但公司就针对这种现象找出了对策，就是公司近年来新推出的多元化发展，这种决策使公司的产值不仅仅没有下滑，并且是翻了又翻。有这样的一个优秀的班子，身为九冶的一员，为什么不感到骄傲，为什么不感到自豪呢?

　　在来公司上班的前几个月，我就已经对自我的工资做出了一个小小的规划。第一就是先还贷款，第二就是给家里买一个大大的液晶电视，还有一个更大的愿望就是攒工资给爸妈开个店铺。突然觉得“寒窗苦读二十年”这句话说得一点都不对，上学，苦的不是我们，其实更累的是父母。家里的姐弟三个哪一个不是要钱的主，而父母每一天都重复着一样的生活，那就是挣钱。苦了，一样得干;累了，一样要扛。每年的九月都使我难以忘怀，姐弟三个手里拿着厚厚的人民币，数了又数，生怕多一张，又害怕少一张，看到爸妈额头的皱纹，两鬓的白发，手上的老茧，当时我就暗下决心，等我赚钱了，必须要让爸妈过上好日子。

　　期盼的这一天最之后了，如今我成了一名真正的九冶人，在公司培训了四天，了解了一些公司的发展历程，听得我是满心的震撼。培训完后，就赶紧给爸妈打电话：“爸，你放心，女儿没有选错，县城有16的地方都是汉中九冶的，并且这块地方都是汉中九冶一手建造的，还有一个好消息就是公司研究到我们新入职的员工没带多少生活费，就提前发了半个月的工资，怎样样，公司不错吧?”爸爸说“恩，好，那你就好好干，在外多注意安全”!爸爸的几句简单的话语，更加肯定了我在这努力奋斗的决心。滴水之恩，定当涌泉相报。我必须要经过自我的\'努力来为公司贡献自我的微薄之力。

　　我很荣幸能进入到这样一个温馨的大家庭中，有悠久的企业文化熏陶着我们，使我们能更快更健康的成长。当前经济的飞速发展，人才的竞争愈来愈激烈，作为刚刚毕业的大学生，我们的实践本事欠缺的太多太多，可塑性很强，有很大的发展空间，所以要时刻去学习，将自我学校所学的理论知识与现场相结合，尽快提升自我的本事，这样才能在竞争激烈的社会中不至于被淘汰。应对困难，我们才更要有百折不挠的活力，中流击水的魄力和不到长城非好汉的气概。

　　从古至今，上至帝皇，下至乞丐，没有任何人能享受特权，能在一年里比别人多上一天、一小时、一分钟甚至是一秒，没有，那都是不可能的事。因为，时间是公平的。可是我想，只要自我肯苦学多思，多去承担工作与职责，那么我们就能在相同的时间内比别人创造更多的财富，那么在不久的将来，我们将会登上成功的顶峰!

　　优胜劣汰、适者生存是一个亘(gen)古不变的自然规律，不管你是羚羊，还是狮子，当太阳升起时，我们就要毫不迟疑的向前奔去，为了那年事已高的父母;为了汉中九冶辉煌的明天，更为了那憧憬在心中的梦，还在等什么，此时此刻，我们应当奋起拼搏，努力创造那属于自我的完美明天!

**精选企业演讲稿 篇22**

　　尊敬的领导、亲爱的同事们：

　　大家好！

　　首先我要感谢公司领导给我们提供的这样一个突破自己、展示自己的机会。一直以来我都非常羡慕和佩服那些在台上可以滔滔不绝、妙语连珠、引经据典、神态自如的人们，但我从来没有想过让自己也站在台前。当我听说公司要举办这项活动时，我犹豫过、胆怯过，但最终我勇敢的站在了这里，不管最后的结果怎样，重要的是我敢走上讲台。

　　岁月的流逝，生活的考验，工作的磨练，让我多了一份成熟、多了一份慎重，更多了一份责任心。家庭和孩子是我心的归属，企业和工作是我充盈生命的平台。

　　20xx年，我怀着对鄂尔多斯的憧憬，进入了中兴公司。八年来，我与中兴公司同成长，见证了公司的迅猛发展和辉煌成就，同时也深深感受到公司对我的恩惠。公司给了我这份工作，给了我一个发展的平台，而这份工作成就了我的事业，成就了我的人生。

　　工作之余，我常想，这份事业给予我太多，而我为这份事业奉献的太少，我应该拿什么来报答？记得公司组织我们学习了一本书——《感恩做人 敬业做事》。书中告诉我们，工作是一种恩典，敬业是一种报答。不错，我现在从工作中所获得的一切、所享受到的一切，不是平白无故的，是公司和领导给了我机会，给了我发展的平台，成就了我的事业，成就了我的人生。俗话说“点滴之恩，当以涌泉相报”。面对这种恩惠，我能做的，只有更努力的工作，怀着敬业的精神，不断创新、不断超越，不断追求更多的业绩、更好的工作质量。

　　作为一个部门领头人，任何成绩的取得，都离不开一个优秀的团队。我感恩我的团队，是他们，每天奋战在工作一线，兢兢业业；我感恩我的团队，是他们，替我分担着巨大的工作压力，加班加点的工作，无怨无悔；我感恩我的团队，是他们，与公司血脉相连，对工作不离不弃。多少个日日夜夜，到处都是他们忙碌的身影；多少个风雨交加的日子，看到他们辛劳的身姿。他们就是一块砖头，一个钉子，为建成气势宏伟的中兴事业大厦奠定了夯实的基础。

　　企业选择了我和我的团队，我们深感荣幸，因为并不是每一个有能力的人都能成为公司的一员，当幸运的我们在优越的工作环境中享受着良好的工作待遇时，我们也看到社会上有更多的人还在为寻找一个满意的工作而奔波，所以我们每个人很珍惜自己所拥有的这份工作。“中兴是我家，我们爱护她”。这句口号，每天都会在办公室内响起。然而这句话已经不仅仅是个口号，它已经深深融入了我们的内心。作为中兴公司的一员，作为企业的主人翁，我们满怀着对企业的热爱之情，像经营家一样去对待工作中的每一件事，像对待亲人一样去处理同事之间的关系。多一份关心，我们的“家”就会多一点成长；多一份责任感，我们的“家”就会多一点发展。“皮之不存，毛之焉附”，一个企业，如同一个民族，当它强大时，它的人民就会扬眉吐气，神采飞扬；当它衰落时，人们可能只有暗自嗟叹。因此，“中兴”就是我们力量的源泉，生命的支撑。

　　千言万语，不能表达我们对中兴的感恩之情，万语千言，不能挥洒我们对中兴火热的激情。我们唯一能回报中兴的，就是“爱岗、敬业”。 这不是我们随口说出的一句空话，也不是我们标榜自己的词语，而是一种默默的奉献、一种强劲的力量、一种高尚的理想。爱岗、敬业，誓言无声！

　　谢谢大家！

　　汇报人：

　　20xx年xx月xx日

**精选企业演讲稿 篇23**

　　各位领导、各位同仁：

　　大家上午好!

　　感谢领导给我这次演讲锻炼的机会，今天我演讲的题目是《创优争先 争做先锋》。

　　一晃自己毕业已经快两年了，我为自己找到为人民服务的工作而感到骄傲，更为自己成为一名员工而骄傲，经过这一段时间工作上的学习，从日常的销售工作中渐渐体会到了怎样做一名让顾客满意的工作人员。是一家以呵护大众健康为己任，以优质的健康产品和全面、周到的服务，向社会提供健康产业服务链的企业。莱芜具有悠久的历史，是我市最大的一家从事药品零售连锁化经营的专业公司。近年，在嬴牟大地上陆续出现多家别的医药销售连锁店，在日益激烈的竞争中，我们就要创优争先，争做先锋。我们只有全方位提高自身素质、爱岗敬业、团结协作才能在医药事业领域寻道图强，彰显辉煌风云。

　　一、勤奋学习强素质，良好业绩创优争先

　　医药销售不仅是业绩上的好成绩，更是对广大人民群众的一种态度，一种负责的态度。没有专业的知识来满足客户的需求，客户就会选择别的门店。每次公司组织学习，我和我的同仁都会抓住机会吸取最大的知识量。再加上我们良好的服务态度，使我们的服务做到最好。我个人认为：丰富的知识量加上优良的服务态度，我们的素质就会在同行业中体现出来。就会给顾客一个选择我们理由。我们的业绩会在客户不断的选择中得到提升，为在所有医药销售的竞争中的创优争先做出我们的贡献。

　　二、顾全大局促和谐，团结协作争做先锋

　　和谐是一股温暖，那就是一个微笑的眼神，一句鼓励的话语，一次跌倒的扶起，一声诚恳的歉意，在工作中，难免和同事们会有磕磕绊绊的时候，但是

　　想到我们是一个整体，工作必须在团结的团队中才能做的更好，只有顾全大局，才能扬正气、促和谐。在工作岗位上要争做先锋，就必须坚定理想的信念，就必须立足岗位无私奉献。为我们的公司做出自己的贡献，在医药连锁领域就会创优争先，我们个人就会成为模范的先锋，

**精选企业演讲稿 篇24**

　　各位领导、各位同仁：

　　大家上午好!

　　我今天要分享的题目是《仰望星空与脚踏实地》，这是20xx年的一道高考作文题，当时读高二的我还只能编出个流星坠落，世界变得很不一样的故事，庆幸着我是20xx年考试，避免了在考场上憋不出深度议论文的尴尬。现在看来，这个看似梦幻的标题确实能给我们很多启发~

　　邮政作为一家大型国有服务业集团公司，业务的五花八门总让我们有点踹不过气，可能今天还在跟银行工作的朋友聊着互联网金融对我们的巨大冲击，明天就要跟另外一群研究大数据的朋友谈着社群电商，在后天到来之前，或许得补一补新媒体这一课。

　　你永远不知道明天和新业务哪一个会先到，而作为邮政企业的年轻力量，我们总会比别人多更多的机会和选择。于是当别人还在仰望星空做着梦的时候，我已经被选择做了农村电商。在很多人看来，农村电商和邮政有点不搭，有更多人认为渠道平台部工作风格和这个百年体制有点相冲。

　　我在邮政工作的这三年，辗转几个地方，从这项业务和这个部门真实地学到了，一个企业要得到高质量发展，应该让每一个员工学会“仰望星空和脚踏实地”。

　　仰望星空是仰望梦想，是不放弃希望。

　　我记得20xx年互联网之风从城市刮到农村的时候，是我刚好进邮政的时候。乘着这个猪都能飞起来的风，我有了对这个行业的无限憧憬。那时候每天都做着这样的梦，邮政的新业务啊，哪天真的成功了，我可是拓土开疆的一代。

　　然后我的工作去到桃江，去做活动方案，去招商，去学写广告，去建站点，去办一次又一次的培训会和产说会，去开店卖产品，涉水微商，拍微视频……那段时间我认识了很多有梦想的创业者，也是他们让我明白梦想这件事情对人生有多么的重要。

　　印象深刻的是产业园有个卖茶油的大叔，是个浑身充满能量的人。当时他就是一个人开着淘宝店，一个人设计产品，一个打包，一个人发货，一个人做客服。在产业园和另外一个创业者合用了一个办公室，后来他因为发货不方便索性将自己的办公地点搬到了仓库。

　　他会时常来我们这边溜个弯儿，兴冲冲地拿着他的山茶油小样，用他的说法他的油可以治皮肤百病。虽然听起来有点夸张，但总会被他那套神奇的歪理感动到。他一直说他的梦想是要创立自己的山茶油护肤品牌，拥有一大票自己的微商粉丝。

　　我一直有点不以为然，可两年后，他真的做到了，他的办公室从楼下仓库搬到了楼上的大隔间，他膝下有上百个微商团队，月均销售额也突破十万，并且拥有了自己的发明专利和包装专利。而在两年以前，他甚至会因为今天没卖出一瓶油而担心回家只能睡沙发。

　　仰望星空的力量，支撑着他不断的创业前行。最近我有联系到他，还是那么鸡血满满地跟我描绘着他的创业蓝图。作为邮政这样的大企业中的一员，高质量发展一定需要我们插上梦想的翅膀。

　　当然，仰望星空的同时也不能忘了脚踏实地。

　　脚踏实地是勤于实践，并坚持实践。

　　农村电商这个业务不管是对邮政还是置于市场大环境下，都不是简单有规律的。因此，我们渠道平台部在这两年的工作中遇到了非常多的问题，站点总不能如预期那么有活力，产品总是缺少引爆的点，平台流量不温不火，还有与合作伙伴总避免不了这样或者那样的摩擦。

　　我记得有一次去跟联系当地小商超老板的发展我们的邮掌柜业务，他直接抛出来发货速度，送货时间，商品折扣，售后等一系列的问题，我当时懵逼了。因为我发现所有我们之前对业务发展的完美设想被他几句话一下子打破了。

　　马克思哲学告诉我们，实践是检验真理的唯一标准。这一点儿也没错，虽然我当时受到很大的挫折，觉得我们这个所谓的农村电商业务可能要玩不下去了。但我也庆幸我们去做了，并且发现了这些问题，这还不算太晚。

　　在大家眼里，我们渠道平台部就是一群没有社会经验和商业头脑的毛孩子，但是你们不知道的是益阳邮政农村电商的一点一滴都是我们所有渠道部的毛孩子一步一个脚印走出来的。

　　是刘胜早出晚归跑遍242个站点累到腰伤住院，是郑政为批销发货忙上忙下错过午饭，是陈莉一天电话不停，订单处理不断的忘记了与她家宝贝的团聚时间，是我们县公司所有在一线工作的渠道部的伙伴们实践出来的。虽然我们现在还有很多不足，也因为能力和阅历的原因解决不了很多的问题。

　　但至少我们在脚踏实地的工作，至少我们都还有仰望星空的力量。我也相信，电商业务终究会迎来收获的一天，会给邮政带来真正的高质量发展。最后送给大家一句话：

　　不管你处在什么样的环境，都要记得仰望自己的星空，并忠于脚下坚实的道路。

**精选企业演讲稿 篇25**

　　尊敬的各位领导、各位专家、女士们、先生们：

　　非常荣幸地参加\_\_\_青年企业家高峰论坛，并有机会作为企业界代表在论坛上发言，与在座的领导、专家和企业家朋友共同交流、探讨企业战略与产业升级之道，深受鞭策和鼓舞。

　　温州是一个创造奇迹和神话的地方，在这片神奇的土地上，造就和正在造就成千上万个企业。实践证明，依靠我们温州人的“四千精神”把企业做起来并不难，但如何把企业做大做强，确保企业永续发展和基业长青？是近年来我们一直在苦苦思索、并千方百计努力的一大难题。这也是我们今天举行这样一个论坛的用心所在。

　　有人曾经对中国民营企业的寿命进行研究，结果表明平均寿命只有3.5岁。温州的民企我想大概也不例外。如何打破这种短命的格局，让我们的企业活得长久一点，活得健康一点，活得强壮一点，活得优秀一点，活得滋润一点？我想围绕企业战略与产业升级的主题，结合我们兴乐的实际，介绍一些做法和粗浅的体会。

　　发展战略是企业成功的关键

　　兴乐集团是一家专业生产电线电缆为主导产品的民营企业，成立于1995年，目前在国内同行中排名第四位，浙江省第一位。兴乐发展大致经历了三个阶段。第一阶段（1995年-1999年）：为初创和原始积累阶段，当时企业规模较小，注册资本仅1500万元，总占地面积不足10亩。第二阶段（20xx年-20xx年）：为规模发展阶段，峡门工业园的建成，高压电缆生产线投产，与青岛电工合作，兴乐产品开始向中高端市场迈进。第三阶段（20xx年-现在）：为跨越式扩张阶段。20xx年收购黄山世峰集团，重组黄山铜业公司，20xx年通过并购重组，兴建起现代化的松阳工业园，20xx年底组建黄山兴乐集团，20xx年元旦，黄山兴乐集团二期工业园奠基。目前已拥有技术开发中心3个，制造基地24个，成员企业50多家，注册资本金5亿元，总占地2190亩，总资产12亿元，年生产能力80亿元。

　　兴乐之所以能够从小到大，最基本的经验之一，就是实施了正确的发展战略。

　　战略对企业发展来说，是灵魂，是纲领，是旗帜。没有战略的企业，发展一定是盲目的，而错误的战略必然导致企业的失败，甚至死亡。因此，正确的发展战略就成为企业成功的关键所在，没有正确的发展战略，想把企业做大做强做持久只能是一厢情愿。企业发展战略既没有固定的模式，需要制定者具备超前的眼光、与众不同的胆量和出奇制胜的谋略；但它又不是异想天开的空穴来风，需要因时、因地、因企业实际而定。

　　近几年，温州的不少企业纷纷走上多元化经营的道路，也不乏成功的典范。但我们并没有照抄照搬别人的经验，而是依靠自身优势，走自己的发展道路。兴乐是目前国内电线电缆产销量最大的企业之一，在电线电缆的技术、设备、品牌、市场等方面都有明显的优势，围绕主业把企业做强，是我们的主攻方向。经过深入分析，反复论证，我们把“纵向一体化、横向关联化”确定为企业长期坚持的发展战略。

　　纵向一体化，就是沿着电线电缆主业纵向发展，即发展电线电缆上下游产业，上至高端电缆制造设备、原材料，下至电缆附件、桥架、母线等，形成兴乐主业产业链。“一体化”的企业为集团的全资、控股企业。我们称之为“求所在求所有”；；横向关联化，就是发展与主导产品相关的产业，如金具、高低压成套电气、盘具、物流、安装等，以满足市场、客户的一体化投标、一条龙服务需求。“关联化”的企业则多是以参股的形式出现，目的是与更多的企业联合，参与市场竞争。我们称之为“求所在而不求所有”。纵横交错，形成兴乐产业集群。我们形象地把它比作是一篇优美的散文——形散而神不散。

　　电线电缆产品运输成本高，加上温州土地奇缺，公司为谋求发展，采取“分散式布点、跨区域综合性布局”的方法，以总部温州制造基地为核心，向浙江、江西、安徽、宁夏、内蒙古、山东等地辐射，通过收购、兼并、重组等多种形式，在国内形成了六大电线电缆生产基地，在总部外的工业园、制造基地面积20xx多亩。

　　为使“一体化”产业不断强筋健骨，20xx年底前，兴乐与甘肃白银市签订了长通电缆集团并购项目已意向书，并与北京远能电缆厂、西藏盐湖矿业签订合作项目合同。20xx年新年伊始，占地面积200亩，投资2亿元黄山兴乐集团二期工程开工兴建，20xx年7月建成后，铜加工年生产能力6万吨，年产值36亿元以上，利税3亿元左右，提供就业1000人以上。兴乐一体化的产业链还在不断延伸。由于生产基地在国内分散布局，用户订单能够及时就近生产，短途运输，加上外地土地、人力、水电等综合成本较低，使企业经营成本明显下降，服务效率提高，效益成倍增长。兴乐经兼并重组后成立的黄山兴乐集团、浙江兴乐电线电缆制造有限公司

**精选企业演讲稿 篇26**

　　从××年以来，我一直从事着保卫工作这个行当，与保卫工作也结下了不解之缘。企业内部的保卫工作被简称为“内保”。内保工作的管理按企业的大小分为“市管”和“区管”，依次又形成了“条管”和“块管”。

　　企业内部保卫工作的方针是：

　　“预防为主，保障安全”，原则是：“党委领导，群众路线”。建国初期，企业内部的保卫部门先是公安机关的派出机构，配发机械，后来就是公安机关的一条腿。随着改革开放，保卫工作的性质发生了根本的转变，由原来的行政管理部门转变为现在的“服务、指导性”部门，这其中人人皆知的一句话叫做“保驾护航”。正是由于保卫工作的性质发生了转变，所以，新时期保卫工作的内容和工作方式也随之发生了变化。

　　保卫工作的工作内容分为：

　　内部治安管理、消防安全管理、交通安全管理。新时期保卫工作除此以外，还增加了计算机管理、打击假冒伪劣商品。围绕企业的经济工作中心，保卫工作方式应是以宣传教育为主，督促检查为辅，保一方平安为目的，协助和协调有关部门为单位的经济工作服务。

　　保卫工作发生了变化，这就客观要求保卫干部及时转变观念，正确对待和处理好身边及周围发生的变化，在保持和发扬优良传统的同时，调整心态，端正思想，投入到新的工作中去，否则，将被淘汰或陷入工作困境不能解脱。要做好新时期保卫工作，我认为应该做好以下几点：

　　一、多学习，补充知识，提高工作技能。

　　多数保卫干部的`年龄处于中老年阶段，参加工作时间很长，经验丰富，但理论水平不高，对待工作兢兢业业，但技能单一。在新时期，保卫干部要多学几手，增强才干，才不至于被淘汰或落伍。

　　二、周密计划，实现工作目标。

　　以工作目的为重，以实现工作目标为宗旨，尽力独立完成工作任务。在开展工作之前，广泛征求领导及相关部门、科室的意见，取得沟通理解与支持，多为职工着想，不给职工添麻烦。

　　三、传统方法与现代手段结合。

　　保卫工作最基本的工作方法之一是“三勤”，即眼勤、嘴勤、腿勤，还有“多记”。除此之外还要合理的利用电脑，监控器等，确保工作中的准确有效性，提高工作效率，重证据、重调查研究，不先入为主，不主观推断。

　　四、重视协调相关部门和科室的关系。

　　保卫工作的主要手段应采取协调服务的方式，避免单干，尽量依靠司法及执法部门共同开展工作，这也是健全法制以后，我们工作的发展方向，所以协调和搞好相关部门的关系十分必要。

**精选企业演讲稿 篇27**

　　各位领导，同事们，大家好。我是阆中采气大队的徐芹。

　　今天我给大家演讲的题目是：发展要安全 文化是核心!

　　我是一名刚参加工作不久的员工，在通知我来厂报到的前一天我的心情激动不已，憧憬着我的第一份工作，肯定有着笨重的设备、精密的仪器还有和蔼可亲的同事。当我怀揣着那份憧憬来到厂里时，接待我们的只有和蔼可亲的同事，或许是没有见着设备和仪器，心里多少有点失落，接下来等待我们的是上岗前的培训学习，我知道这是对我们以后工作的负责，于是打起十二分的精神去学习去了，可是谁知道，这一学习就是20多天，在这段学习的历程中，我感受到了领导的细心教导，同事的热情，当然学习的内容也多得超乎我的想象：安全生产的方针政策、法律法规、五项纪律，还有hse培训、井控培训、硫化氢防护等，经过20多天的奋斗，我的脑袋里出现最多的就只有两个字——安全。终于盼到了去分队报道的\'日子，到了队部办公室，接到的通知却又是先到hse办公室进行安全培训，在为期一周的安全教育后，终于来到了工作的井站，这次我见着了笨重的设备、精密的仪器。当站长安排好我们的住宿和生活后，交给我们的第一个工作却不是上岗，而是整整两天的安全教育。辗转反侧一个多月过去了，我们也还只能远远的看着那些设备和仪器，但是在这段有领导精彩的讲义和同事共同学习的时光里，我享受到的是一种文化的熏陶，这就是安全文化。

　　安全是我们每个人都很重视的问题，从小，老师给我们灌输的思想就是“安全第一”当然，要实现安全生产才是我们真正的目的。

　　发展才是硬道理。科学的发展、安全的发展是我们企业的目标，而安全文化是安全生产的核心和灵魂。“安全文化”的基本含义就是要建立一种超出一切之上的观念，即安全问题由于它的重要性，要保证得到应有的重视。安全文化不是安全行为的简单综合，而是存在于单位和个人中的，有关安全的种种特性和态度的总和，是强调构造、理解、规范安全行为的知识体系。安全文化既是态度问题，又是体制问题;既和单位有关，又和个人有关;同时还涉及到，在处理所有安全问题时所应该具有的正确能力和正确行为。安全文化就是贯穿安全是什么、安全靠什么的一条主线。

　　目前，我们厂就急需这样的一种安全文化建设。安全文化的具体表现形式可分为6个方面：哲学、艺术、伦理、道德、风俗习惯和价值观。其中道德、风俗习惯和价值观是文化系统的深层结构，是文化中最不易变更的成分，是特质和核心。虽然我们有了严格的安全管理、完善的规章制度、健全的监管网络，但仍然无法杜绝事故的发生。重要的是我们厂现在正处于元坝大会战的前沿，只有通过安全文化的培养与熏陶，使员工从内心深处形成“安全第一”的本能意识，才能最终实现安全的本质。当然我们可以通过组建安全文化发展促进会、推广企业安全文化榜样工程、发展安全文化产业、开展丰富多彩的安全文化活动等措施，从安全文化体系的深层入手，营造浓厚的安全生产氛围，让全员树立：安全是道德准绳;必须把安全养成一种行为习惯;安全生产是企业的荣誉也是我最大的荣誉。这样我们才能真正实现安全生产，达到零违章、零事故。

　　各位领导，各位同事，安全是最大的政治 安全是最大的效益 安全是最大的稳定 安全是最大的幸福。让我们携手共建企业安全文化，为企业的发展撑起安全的风帆——我安全 我有尊严。

　　谢谢大家!

**精选企业演讲稿 篇28**

　　\_\_年对于天健物业前湖管理处来说是可喜的一年，是成功的一年，更是发展壮大的一年。一年来，我们顺利的接管了昌大前湖校区的综合楼和基础实验楼，同时通过管理处全体员工的共同努力，进一步提高了公司的管理水平和服务水平，创建了一支优秀的管理队伍和操作人员，同时形成了服务门类较齐全、合理并且能够相互配合的专业分工体系。一年来，我们以目标策略、内部建设、外部协调、服务宗旨、信息采集、来访接待为中心展开了一系列的工作。

　　目标策略

　　制定了以规模占领市尝以品牌巩固市场的目标。

　　天健物业前湖管理处进驻昌大前湖已近一年之余，管理面积也由从前的七万平方米增至为近二十万平方米，规模的扩大至使我们对目标进行战略性的分析，为此制定出了以规模占领市场，以规模出效益目标策略。

　　巩固市场，创建品牌。品牌是以质量为基础，以形象为武器，为此，我处制定了零缺陷的目标，即服务零缺陷、操作零缺陷、设备零故障、安全零隐患、规章零违反的五零缺陷，在此基础上，建立了实现工作零缺陷的9步骤：

　　1、要求明确：业主不总是对的，但永远是最重要的;完全满足客户的需求，并以此作为工作的出发点和归宿。

　　2、预防在先：充分做好达到要求的各种准备，积极预防可能发生的问题。

　　3、一次做对：实施中要第一次做对，不能把工作过程当试验常

　　4、责任到位：把服务质量目标分解，并落实到各部门、各岗位直至个人，按计划分步实施。

　　5、强化培训：对员工进行理念灌输、知识教导、技能培训。

　　6、严格检查：实行个人自查、主管 / 经理督查、行政管理中心考察;并分析结果，以明确问题、原因、责任。

　　7、 循环检讨：定期对服务中存在的问题(尤其是业主投诉)及时纠正，并制定相应的预防措施。

　　8、整合组织：在直线型组织架构的基础上，以客户满意为中心，完善\"第一责任人\"制度，加速信息交流的速度，突出全面质量管理的思路。

　　9、规范操作：进一步完善操作规范。

　　\" 物业零缺陷\"的实施将进一步提高服务质量、提升公司的品牌形象，巩固物业市常

　　内部建设

　　物业坚持以内涵为立足之本，完善操作规程，不断强化内部建设。

　　一、人力资源，人力资源是公司发展的重要保证，是公司最重要的资源。但公司今年面对人员变动大、人员精减的压力，公司积极开展培训，承担起职工\"后教育\"的使命，使员工\"一专多能\"，圆满的完成了公司今年的任务。

　　目前，公司内部已经建成了一支处理事务能力、管理能力较强的骨干力量。主要有专业能力、综合能力出众的保洁班长、保安班长和技术人员;知识面宽、擅长协同的办公室管理人员;出谋划策的企化人才等。人力资源的建设为公司的长足发展提供了保证。

　　二、法规遵守，公司今年积极与各方合作，进一步满足运营的法规符合性要求。 1、严格按照校有关规章制度和条例来进行管理，进一步来约束个体生活中影响群体利益的行为，减少或杜绝不符合社会公德和伤害公共生活秩序的现象发生，作为师生生活的准则。

　　2 、完善环保法规体系，公司今年对涉及的法律法规重新进行了鉴别、登录和查核，使公司的服务、活动完全满足法规的要求，避免了违法带来的环境风险。

　　三、管理创新，公司一直人为：创新是公司发展的原动力，是公司超越自我的必然选择。

　　1、员工的管理，通过员工资料的登记与更新，了解每位员工的年龄、个性、职业、家庭状况、收入水平、文化背景等情况以及经济收入差异所形成的品位趋向，针对不同的类型，策划一套与之沟通的方法，减少与员工沟通的摩擦，增加员工工作的积极性。

　　3、量化服务体系物业管理属于服务业，涉及面广，影响服务质量的因素较多，质量保证的实施较困难，尤其特殊的是，业主对物管服务质量很难全面、客观的检查和评价。对此，品质管理部在充分交流的基础上，建立可行的业主满意评价方法，通过识别顾客、确定评价指标、设计调查、调查实施、统计分析五步骤，利用定性分析、定量分析、因素分析等分析方法，对公司服务质量进行了客观的评价。业主满意评价的开展为公司服务质量的持续改进提供了大量的基础数据。

**精选企业演讲稿 篇29**

　　大家好！

　　创新成就未来！变革创新、知行合一是通向未来之路。在当前，变革创新就是完善公司治理结构，建立和完善层次清晰、责任明确的三个层面的管理体制，加大激励力度，实施企业再造与流程创新，在管理力度和管理风格上实现突破；知行合一就是针对不同的层面，在管理上严格要求、在经营上慎重求实、在技术上掌握核心，真正做到战略合理、组织高效、制度完善、流程顺畅，人员精干。

　　机遇与挑战同在，光荣与梦想共存！经过管理变革，背靠优秀的企业文化，通过实施多元化、国际化的发展战略，定会迎来更加辉煌的明天！

　　最后，祝愿大家新春愉快，身体健康，合家欢乐，万事如意！

　　谢谢。

**精选企业演讲稿 篇30**

　　各位领导、与会同仁大家好：

　　服务，是企业永恒的主题，是企业的生命。在市场竞争日趋深入的今天，竞争的根本就是服务的竞争，谁服务的好谁就能站稳市场。

　　分公司自去年以来，深入实施“双领先”战略，不断创新，积极探索，在服务工作中总结出一套行之有效的做法。借此机会，与大家共同探讨和交流，希望能得到各位领导和同仁的指点和帮助。

　　一、强化窗口服务提升企业整体形象

　　营业厅即是业务授理部门又是服务窗口，体现着中国服务水平。一市四县共有自办营业厅6个，合作营业厅60个，覆盖全区的.所有乡镇、农场、矿区。抓服务先从营业入手。

　　首先，把住用人第一关。服务要以人为本，提高窗口服务先从用人开始。面向社会公开招聘素质高、形象好的营业员，严格选拔，全面培训，提高营业员综合素质。建立建全各项考核制度，实行末位淘汰制，对不合格的营业员时时进行更新。我们在社会上公开招聘了三批营业员，淘汰了12名不和格的营业员，保证了营业窗口的服务质量。

　　市公司五马路营业厅是我们公司最具规模的主营业厅，环境、设施、人员等各方面条件都较好，我们就把它作为服务质量示范营业厅进行强化管理，配备业务管理能力强的中心主任，公司领导及市场部直接参与管理，坚持“内增素质、外树形象”的原则，为了把服务搞的有声有色，公司推出了一系列互动的学习、工作方式，让大家都容入到管理的氛围中来，充分调动大家的积极性，激发员工的服务热情，然后总结好的工作经验和做法，全区推广，定期组织县公司、营销渠道等到五马路营业厅实地学习，学以至用，极大的改善的全区的服务水平。

　　第二，推行规范化服务。以河南郑州礼仪服务为标准，以欧顾德公司礼仪培训为基础，组织营业员反复学习、实际演练，一一达标。市场部每月对全区的窗口服务情况进行考核，明查暗访，对发现的问题及时通报、处理，奖罚分明。坚持晨会制度，每天早晨十五分钟的晨会，总结工作，调整营业员的心态，使营业员能以饱满的精神状态开始一天的工作。我们还自己录制了迎宾语和送宾语，伴随着悠扬的乐曲，在自办营业厅每天上下班时播放，效果很好，受到用户好评。

　　第三，实行首问负责制。客户的满意是衡量服务的唯一标准，这就要求我们的营业员不仅要规范化服务更要灵活的服务。第一个接待客户的营业员，要对客户提出的所有问题一包到底，对特殊需求的客户特殊对待。有一部分重要客户经常是司机或秘书来代办业务，而我们的个别业务则要求必须是机主本人持身份证到营业厅办理，在这种情况下，我们要求营业员尽量与机主本人进行联系确认后可以办理。在办理积分兑换业务时，偶尔出现缴费卡短缺，为方便用户，营业员经常把自己的现金先垫付给客户，以达到客户满意。

　　第四，改变工作意识。面对枯燥乏味的营业工作，要求营业员每时每刻都要以愉悦的心情对待客户，是很难的。针对营业员年青、有朝气的特点，我们提出了“工作是娱乐，工作是游戏”的新理念，积极创造一个宽松的工作环境，变营业员被动服务为主动服务。在以往营业员星级考核的基础上，改变考核、学习模式，针对省公司不断推出的新业务、新资费，在每日一题学习时采取轮流提问的学习方式，由大家就同一问题用通俗语言每人做答，选出最恰当、易懂的解释方式，然后大家统一口径，向用户解释，考试也由笔试改为互动式考核，训练营业员的表达能力、解决问题的能力，营业员的素质大大增强。

　　第五，开展多说一句话活动。营业员直接面对用户，她们是最好的宣传员，我们要求营业员在办理业务时多说一句话，主动向用户宣传业务，在不忙时要手把手教会用户使用业务。每个营业员都有记录，中心主任抽查，每月考核一次，记入星级营业员考试成绩。

　　第六，聘请了社会监督员，让社会监督，花钱买服务，花钱买满意。社会监督员韩久来从不同的角度对我们的服务提出了许多意见和建议，有的已被采纳，使我公司的服务工作得到了很大改善。

　　二、心系大客户赢得客户信赖

　　我公司现有大客户10310户，占有效客户总数的5。7%，收入占总收入的29。68%。大客户是公司收入的高利润区，保住大客户就是保住收入。

　　首先，打破用人机制，在营业员、话务员中挑选具有一定公关能力和社交能力、业务熟练、责任心强的临时工充实到大客户经理的队伍当中，增强岗位竞争意识，制定大客户经理考核细则，实行绩效奖金，将指标分解承包到人，充分调动了大客户经理的积极性。

　　第二，建立大客户档案。详实、准确的客户资料是服务的基础。我们把核实客户资料做为首要工作来抓，三月初召开专题会议布置工作，集中力量打一个歼灭战，要求4月15日之前必须将客户资料核实完毕，录入大客户运营系统，同时要有备份。目前此项工作已经结束，大客户资料的准确率达到98%。为了区分大客户和普通客户，我们在服务网上对大客户属性做了标记，以便更好的为大客户开展服务。

　　第三，用好、用活大客户运营系统。大客户工作已不再是以往的单纯服务，随着用户需求的提高，要不断向更深层次延伸和发展。我们运用大客户运营系统对大客户每天进行预警分析，科学管理，及时启动零话费客户，有效的控制了预离网率，预离网率由2月份的6。7%降到了目前的2%。今年3月份，客户经理在观察大客户消费预警时，发现钻石卡客户一连5日没有产生新的话费。通过了解联通赠送给该客户一个尾数5位相同的吉祥号码和一部cDmA手机。掌握了这一信息后，我们马上采取多种手段多种途径与客户沟通，最后，挽留了这位大客户。

　　第四，个性化亲情化服务，根据大客户需求投其所好。针对长期出门在外信誉度较好的客户，我们采取欠费不停机，赠送备卡。对时尚的客户免费试用新业务。对即将欠费的客户在发送短信的同时由客户经理语音通知。对钻石卡、金卡客户在特殊纪念日赠送鲜花，这些举措赢得了大客户的普遍赞誉。银卡客户欠费200元，2月份预拆，客户经理做家庭拜访时，得知这位客户出车禍正在医院治疗，客户经理带着鲜花及慰问品来到病房，以朋友的身份进行探望慰问，使这位客户及其家人深受感动，不仅将原卡欠费全部缴纳，又预存500元话费，重新恢复使用了原卡。

　　三、倾情服务稳定集团客户

　　稳定集团客户就是稳定市场占有份额，我公司现已发展集团客户830个，客户数量79，847户，VPmN企业短号渗透率达到95%以上。

　　首先，我们在去年大力发展集团客户的基础上，进一步对集团客户进行整合，完善资料建设，科学管理。由专人负责建立集团客户档案，将集团客户的资料陆续的输入到大客户运营系统中。由集团客户经理时时跟踪掌握集团客户的动态。市公司于4月中旬对全区的集团客户工作进行了全面检查、指导，目前A、B类集团的资料已经录用完，集团客户工作正在有条不紊的开展。

　　第二，确立集团联系人。保住集团客户，首先要与集团单位的主要领导建立关系，联系人是我们与集团单位联络感情的纽带，为了调动联系人的积极性，对确定的集团客户联系人每月赠送50元话务量，同时定期召开联系人座谈会，宣传我公司的业务，了解市场动态，反馈相关信息。联系人的建立使我们拥有了一个市场信息反馈的动态网络。

　　第三，加强售后服务，继续发展集团客户。在对原有集团客户免费印制通讯录，加强管理的同时，对全市其它企、事业单位进行摸底调查，明确下步发展目标，制定了集团客户管理办法，下达了考核指标。

　　第四，积极推广新业务，实行双领先。针对不同客户群体有重点、有选择的推广新业务。重点推广了智能网小号、企业短信、积分回馈手机、温馨家庭、12580秘书、全球呼等业务，目前发展智能网小号集团803个用户75854户、企业短信14个用户580户、租机920台、温馨家庭2841户，提高了增值业务收入。

　　总结服务工作有以下几点体会：一是，企业以人为本，人员素质是服务的关键，我们注重人员素质的培养和提高，造就了一支业务精、能力强、服务好的优质员工队伍。二是，有科学的管理手段，运用先进的网络系统，分析判断，科学预测，用数据说话，这是服务的根本保证。三是，有创新意识，树立服务就是经营，服务就是效益的理念，使服务向更深层次延伸和发展。由于我们的不懈努力，中国形象得到了广大客户的认可和青睐，使我们的市场份额始终保持在66%以上。

　　服务是永无止境的，我们还要继续努力，积极探索，一切从客户出发，不断增强企业的核心竞争力，向更高、更好的目标迈进。

　　谢谢！

　　通信分公司

**精选企业演讲稿 篇31**

　　尊敬的，来宾，女士们，先生们：

　　下午好！

　　首先请允许我代表xx公司对你们的到来表示衷心的感谢和崇高的敬意。感谢你们在百忙之中抽空来到我们合资公司成立的仪式上，感谢各界同仁对我公司一贯的支持。在这样一个寒冬的十二月里，因为你们的支持与热情，使得我们的这个季节并不寒冷，心中多了许多的温暖，使得我们对自己的工作更加地有信心！

　　xx公司是世界著名的跨国制药企业，总部在美国新泽西州。该公司以科研为本，致力于医学研究、开发和销售人用及兽用医学产品，其销售络遍及全球各地，尤其是在美国，欧洲这一带，设有31家工厂，目前在全球生产及销售的产品有150多种，本公司常常榜上有名，在美国权威的《商业周刊》全球“500家业绩最佳”公司排名中，在全球制药行业中排名第一。

　　公司的创始人默克先生曾经说过这样的一句话：“仅仅发明一种新药，并非已经大功告成。我们还要探索有效途径，使最新科研成果能造福于全人类。”承诺将药品及时带给需要的人们，是本公司一贯的核心价值。

　　随着经济文化政治的全球化，xx年xx公司进入，两年后的这个时候，在这个辞久迎新之际，我们在杭州建立了符合gmp标准的合资厂——制药有限工司。

　　不管xx公司在全球哪一个地方，我们将始终坚持我们一贯的核心价值，为需要帮助的人们帮助，造福于人类，为的医疗事业奉上我们自己微薄之力。

　　感谢各级政府、社会各界人士给予我们公司的支持。因为你们的支持，我们将会做得更好！

　　谢谢大家！

**精选企业演讲稿 篇32**

　　尊敬的各位、各位同事：

　　大家午好!我是，首先感激各位给我这次机会，能够站在这个讲台上意味着给予我充分的肯定以及同事对我的信任，对此，我表示十分的荣幸，再次感激大家。

　　x年x月我来到x公司，怀揣一颗好奇心来到这个陌生的环境，接触陌生的人群，公司的和同事都的随和，大家兄弟姐妹相称，格外亲切，于我而言，在外漂泊数年忽然在那里找到“家”的感觉，“归属感”油然而生，我决心要把自我的全部精力投入到工作中。

　　在这一年多的时间里，身为市场部的员工，出差洽谈业务是我的本职工作，每一份合同的顺利签订，每一个项目的成功完成，都是对我个人本事的肯定，更是对我的鞭策，时刻提醒我戒骄戒躁，鼓励我更加努力工作。当然，每一个项目从开始到结束都会遇到些许困难，没有大家对我的帮忙，我也不会在那里如此迅速的成长，在此，感激对我的悉心指点，感激同事对我的热心帮忙，让我在工作中不断积累成功的经验，逐渐成熟。

　　三十岁前跟对人，三十岁后做对事，与其说决定人一生的是本事，不如说改变人一生的是机遇，一个公司兴旺与否取决于的正确指引和员工的凝聚力，我庆幸自我来到x公司，庆幸自我来到这个团结的大家庭，庆幸能够遇到在座这些精明干练的和任劳任怨、踏实肯干的同事，偌大的世界，天外有天，人外有人，不管我拥有什么，拥有多少，其实对于整个而言，我都是渺小的一份子，可是，我会努力发挥螺丝钉的作用，我会坚持进取的工作热情，挖掘更多的环评项目，为公司创造更大的利益。

　　喜迎十年庆，众员工齐心欢唱，借此机会，请容许我代表全体员工向公司送上祝福，祝愿我们的蓬勃发展，蒸蒸日上!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找