

最新诚信企业宣传稿 企业诚信演讲稿(通用7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

诚信企业宣传稿篇一

中国是个五千年的文明古国，诚信一向是中国人引以为傲的美德，“人无信而不立”，童叟无欺的故事熏陶了我们几千年。然而，近年来，信用违规的事情却不绝于耳。有家报社曾做过调查，信用危机位居腐败之后成为阻碍中国经济发展的第二大因素，信用危机导致企业生产经营成本增加15%。这不能不让人感到恐惧。试想，生活在一个无信用的社会中，你的眼睛还可以相信谁？衣食住行，你在消费之前必须确认：这些是否是假货？商家上否在“宰”你？诚信对商家企业的重要性不言而喻。“诚信”万万不可抛弃，发人深思，催人警醒。

企业如何才能驰骋商海、睥睨商界、纵横无敌？诚信原则应当是最重要的一条。试想一家企业靠不正当手段固然会带来短暂的“成功”，对于顾客却是灾难。不讲诚信，大搞欺诈行为，商品以次充好，终于失去一切，落得个可悲的下场，员工是企业的一分子，企业的诚信最终靠员工的诚信来维持。对于开发部的工程师，我想诚信首先在于要有“知之为知之，不知为不知，不耻下问”的勇气，才能不断增进知识，使设计的产品更出色。其次是对上级的任务按时完成，如果不能按时做到，必将影响生产、销售一系列环节，损失就大啦！如遇特殊情况要及时向上级汇报。每个员工经常用诚信的尺度衡量一下自己的工作，工作做到位，我们的企业竞争力必定大增，不断取信于民，财源滚滚来。

诚信对人，诚信自己。诚信是一轮金赤朗耀的圆月，惟有与高处的皎洁对视，才能沉淀出对生命的真正态度；诚信是一枚凝重的砝码，放上它。生命摇摆不定，天平立即稳稳的倾向一端；诚信是高山之巅的水，能够洗尽浮华，洗尽躁动，洗尽虚诈，留下启悟心灵的妙谛。

诚信企业宣传稿篇二

诚实守信历来是中华民族的一种美德，这点从众多典故、俗语中就能看出来：像曾子杀猪、曹操断发、立木取信，还包括烽火戏诸侯等等，无不向我们阐述了诚信的重要。这种东西从某种意义上来说已经潜移默化于我们的民族精神里了。

对一个国家和政府来说，“诚实守信”是“国格”的体现；对一个企业和团体来说，它是一种“形象”、一种品牌、一种信誉，是企业兴旺发达的基础；对一个人来说，它既是一种道德品质和道德信念，也是一种崇高的“人格力量”，是做人的基本品格。

假冒伪劣得到了有力的铲除，在杭州武林广场，温州人将数万双劣质温州鞋一烧而光，以此举表明自己“诚信经营”的决心。历经漫长的重塑品牌艰难之旅的十几年后，温州货才慢慢的以价廉质优再次获得了国人的信任，温州因此成了我国率先富起来的地区之一。温州人也将烧鞋时间8月8日立为“诚信日”，以此为训诫。“温州皮鞋”的事情告诉我们：一日不讲诚信，多年难树品牌，整改之路必将付出更大的代价。

诚实守信是人的立身之本，因为一个人不是孤立的生活在世界上，我们要生活、工作，要和他人交往，要协调社会关系，一个人只有诚信做人，诚信地对待工作、家人和社会，才能与他人相互谅解，和睦相处，得到他人的信任、尊重、合作和帮助。正所谓有诚信，人之愿交，并交之甚好，因为这种交往是诚实可信的，是安全可靠的。而一个人如惯于弄虚作

假，偷奸耍滑，终究会经不住时间的考验，迟早会被他人所鄙视和唾弃。

诚实守信，似乎并不难做到，但在当今能坚守住“诚信”并将其“发扬”的人已越来越少了。《狼来了》的故事，流传了一代又一代，当年那个说“狼来了”的孩子已经被狼吃掉，而现实生活中一些不讲诚信的人仍有一定的市场。于是，有的人选择了说假话、卖假货、考试作弊，以此作为获得成功的捷径。在金钱、物质、利益驱使下，一些人、一些企业，已无情地将诚信丢弃一旁，即使是在企业和职工之间，也存在着这种“诚信流失”的现象。比如：企业自毁对职工工资、奖金、福利等各方面的承诺，总以为自己是强者，应该自己说了算。而职工则以跳槽、带走企业机密资料和客户做为对企业失信的“回报”，因此给企业带来有形或无形的损失，双方因此对簿公堂这样的例子常常见诸报端，不胜枚举。法律当然可以解决这些纠纷，但双方为此付出的精力、财力、物力却不是完全能用法律的形式解决的，最终的结果依旧是二败俱伤。

怎样才能避免这种“双输”的局面呢？我想双方的诚信是最重要的，既有企业的信守诺言，又有职工的诚信可靠，任何一方都不能偏废。企业对职工的管理行为要信守诺言，答应做到的一定能够做到，否则就不要答应。答应了做不到所产生的危害后果如果可以量化的话，我想一定会大于不答应所造成的影响。职工同样承担对企业的诚实守信义务。比如，职工对企业的忠诚义务，以公司的利益最大化为本职追求，不利用企业职务工作之便谋取私人之利；不利用掌握企业商业机密的便利损害公司的合法权益；遵守与企业签定的合同，不见利忘义，随便跳槽等等。只有双方都做到了诚实守信，职工才能全心全意的为企业服务，而企业也能借此更上一步，实现“双赢”。

无数事实证明，“以诚实守信为荣”，这不仅是我们每个人做人的立世之本，而且也是我们国家和民族得以生生不息、

繁荣昌盛的强大精神支柱。一个人、一个企业、一个地方、一个国家都要讲诚信，“人无诚信不立、业无诚信不兴、国无诚信不强”。各位同事，让我们高举“诚信”的大旗，和我们公司一起实现我们超常规发展的目标吧！

诚信企业宣传稿篇三

诚实守信历来是中华民族的一种美德，这点从众多典故、俗语中就能看出来：像曾子杀猪、曹操断发、立木取信，还包括烽火戏诸侯等等，无不向我们阐述了诚信的重要。这种东西从某种意义上来说已经潜移默化于我们的民族精神里了。

对一个国家和政府来说，“诚实守信”是“国格”的体现；对一个企业和团体来说，它是一种“形象”、一种品牌、一种信誉，是企业兴旺发达的基础；对一个人来说，它既是一种道德品质和道德信念，也是一种崇高的“人格力量”，是做人的基本品格。

一。温州人也将烧鞋时间8月8日立

为“诚信日”，以此为训诫。“温州皮鞋”的事情告诉我们：一日不讲诚信，多年难树品牌，整改之路必将付出更大的代价。

诚实守信是人的立身之本，因为一个人不是孤立的生活在世界上，我们要生活、工作，要和他人交往，要协调社会关系，一个人只有诚信做人，诚信地对待工作、家人和社会，才能与他人相互谅解，和睦相处，得到他人的信任、尊重、合作和帮助。正所谓有诚信，人之愿交，并交之甚好，因为这种交往是诚实可信的，是安全可靠的。而一个人如惯于弄虚作假，偷奸耍滑，终究会经不住时间的考验，迟早会被他人所鄙视和唾弃。

一个企业、一个地方、一个国家都要讲诚信，“人无诚信不立、

业无诚信不兴、国无诚信不强”。各位同事，让我们高举“诚信”的大旗，和我们中铁十六局三公司一起实现我们超常规发展的目标吧！

诚信企业宣传稿篇四

个人失信，害在数人，社会无信，则人人自危，下面是小编为大家收集的企业诚信演讲稿，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友！

如果有三位先生同时向我们走来：一位叫财富先生，一位叫成功先生，一位叫诚信先生，你会将哪位先生请进家门呢？财富是人之追求，有人 would 争先恐后请进财富；成功是人之目标，有人 would 捷足先登抢争成功；诚信在人的心中，有人却会无暇顾及。结果是争来的财富化为泡影，抢来的成功子虚乌有。只有主动请进诚信先生的人，财富、成功才会接踵而至，稳坐家中。我今天演讲的就是与在座的各位一样是首先请进诚信先生的人，他——就是湖南省衡阳市雁城宾馆总经理阳洪云。

外行变成了内行。完成了“将飞者翼伏，将奋者足踞”的预备动作。1993年10月6日，他被任命为雁城宾馆总经理。

从他的100分，我们看到了他诚信做人，诚信于企业的道德情操。从他上任第二天起对员工的承诺，我们看到了他说到做到一诺千金诚信于员工的优秀品德。“你们的工资，奖金如果低于全市同行业水平，我阳洪云就自动辞职。”雷鸣般的掌声过后，知情人 为他捏了一把汗。已经突破700万人口的衡阳市，大小宾馆遍布七县五区，网状式的宾馆业大大供过于求，在这个没有硝烟的战场上，阳总的承诺能实现吗？能，一定能！为了实现自己的承诺，阳总使尽了浑身解数：员工把顾客当上帝，阳总把员工当上帝；员工笑迎八方客；阳总笑迎的是忠于职守准时上班的雁宾人；员工为拓宽客掉服务顾客作贡献，阳总却在用智慧和汗水为实现员工的利益创造以人为本

的管理平台。承诺激活了瘫宾，承诺激活了雁宾人。承诺的第二年雁宾职工人均工资奖金达瓢了同行业最高水平。

这还不够，阳洪云要向四星级宾馆冲刺。向四星级宾馆冲刺，是阳洪云梦寐以求的大事业。其意义不仅仅是等级上去了，更重要的是衡阳市的窗口打开了。这个造价上亿元的工程可不是闹着玩的，凭雁宾的积累能建造四星级宾馆吗？显然不能！靠招商引资行吗？行！又有谁愿将自己的资金投入进这个没有硝烟的战场？靠贷款可以吗？可以！

又有哪家银行敢冒这么大的风险呢？左想右想，阳总想到了中国银行。中国银行的蒋行长是跟他一起长大的老乡。叨多年前，阳洪云为了给生病的母亲买葡萄糖曾在他手里借过5块钱，答应七天之内如数偿还。要知道当时的5块钱，如果以给菜农推车为例，那要推上整整一个礼拜。三天过去电了，五天过去了，到了第六天还不见阳洪云的踪影，看来这5块钱没希望了。到了第七天晚上，阳洪云却意外地出现了。皎洁的月色照亮了阳洪云的笑容，手中的5块钱，还有脸上的汗水和疲惫。要知道，阳洪云是从8公里以外的石湾镇赶来的，是挣满5块钱借着月光赶来还钱的，是为了实现自己的承诺而跑步过来的。真是无巧不成书啦！这位主动请进诚信先生的阳洪云，用他全身奔腾着的诚信不仅唤起了雁宾人真正的道德感、忠诚感、敬业感，而且还真的引来了财富与成功。外商投资来了，中国银行贷款来了，这下阳洪云牛了。他就是在雁宾这片热土上创造了别人认为不可能建造四星级宾馆的神话。

回顾雁宾十年的路程，从二星到四星，从全国最佳星级宾馆到全国青年文明号，从固定资产1册多万元到现在超过1亿元，从印多个员工到今天730多个员工，从牟交税几万元到340万元，从员工月工资几十块到2仪幻元一”欺”这无一不是诚信之花结下的硕果。无论风云多么变幻，无论竞争多么激烈，无论同行业的大树时有倒下，诚信的阳洪云都永不言败，诚信的大旗一直在雁宾的上空高高飘扬。

什么是诚信?诚,即真诚、诚实;信,即守承诺、讲信用。诚信的基本含义是守诺、守约、无欺。诚实守信是中华民族的传统美德。哲人的“人而无信,不知其可也”,诗人的“三杯吐然诺,五岳倒为轻”,民间的“一言既出,驷马难追”,都极言诚信的重要。几千年来,“一诺千金”的佳话不绝于史,广为流传,如今在商品经济迅速发展的当代,诚信更是一盏指引社会、企业、个人、走向成功之路的明灯——“政无信不威,商无信不富,人无信不立”。

诚信是企业重要的无形资产,是企业赖以生存的制胜法宝,是企业的核心竞争力,企业的一切经营活动都必须依托企业诚信这一无形资产才能顺利进行。努力建设企业诚信,营造一个良好的市场环境,才能铸就企业成功之路。如今我们烟草行业也面临着前所未有的强大冲击,挑战与机遇并存,如此一来诚信就更为我们所关注。作为烟草流通企业,客户就是企业的终端,是企业占领市场的关键所在,是企业发展的坚实基础,我们的真诚服务将直接决定客户对企业的忠诚度、满意度,而客户的忠诚度、满意度也直接决定着企业的发展前景。

现阶段在国家局“网建学上海”的号召下,如何建立起规范完善的销售网络,增强核心竞争力,牢牢控制住卷烟市场是当前工作的重点。从现阶段看尽管目前我们拥有较为完备的网络硬件,但是我们的网络软件却很脆弱,尤其是凝聚零售户、服务零售户这个基础还不牢固。基础不牢,地动山摇。提高网络凝聚零售户、服务零售户的能力,建立牢不可破的批零利益共同体,是目前企业诚信建设的首要工作。首先加快网建的现代化进程及应用。当前我们的网络已具其“形”需要的是尽快脱离初级网建阶段,向“电话订货、网上配货、电子结算、现代物流”的现代流通转变,把网建的重心从硬件的建设向功能的发挥转变,采取坚持“三个提供”,提升服务内涵。

(一)、坚持提供有效的货源,以消费者需求为中心组织货源。

市场是以消费者为导向，卷烟市场同样如此，应积极满足消费者的需求，采用个性化的销售方式引导消费，提高市场满意度。

(二)、坚持提供稳定的经营利润，制定合理的价格、价差，确保零售户有长期而稳定的收益。

(三)、坚持提供附加在有形商品之外的服务，加大感情投资，维护与零售户畅通的交流渠道。其次加强网络内部建设，坚持“以人为本”的经营理念。在现代化流通体制中卷烟访销变革最大，即访销员向客户经理转变，并在新的访销配送模式中担任核心角色，因此网络建设的好坏与客户经理的工作能力、业务素质有着直接的关系。为此卷烟访销的重大变革在网络建设中占有举足轻重的地位，坚持诚信访销意义重大。

一、 树立“让顾客满意”的思想理念 有句名言叫做：“得民心者得天下”，而对从事网络销售的客户经理来说，更应该知道“得顾客者得市场”这条市场经济法则。“顾客满意”是市场竞争的法宝,而要使“顾客满意”很大程度上取决于服务水平、服务质量的高低。我们必须树立全心全意为零售户服务的思想，切实为他们排忧解难，以达到了解需求、引导消费，最终牢牢占据市场的根本目的。

二、掌握一定的沟通技巧

三、具有过硬的业务知识

在日常工作中，要注意业务知识的学习与积累，在介绍产品过程中，首先要对产品的价格、质量、科技含量等方面有一个全面的了解，并具有较强的口头表达能力，言行举止大方得体，使零售户信任你、尊重你、理解你。诚信是企业安身立命之本,是企业长远发展之需，古人云：“言而无信，行之不远”。如今烟草企业诚信建设已迫在眉睫，让我们行动起来吧，树立一个“服务他人，快乐自己”的服务理念，那么

我们烟草行业将会有更加灿烂辉煌的明天！

各位领导：

大家好，我演讲的题目是“优质服务、共铸诚信”。诚实守信是中国人的传统美德。自古以来恪守诚信就是衡量一个人行为、品质和人格的标准。做企业同样需要诚信，古人云：“经营之道在于诚，赢利之道在于信”，诚实守信既是做人的基本道德准则，也是企业搏击市场赖以生存的前提。在建设社会主义市场经济的今天，我们关注“诚信”是因为在现实生活中，存在着缺乏诚信的阴影。从假烟、假酒、假的文凭到假帐、假币、假政绩；从股市造假到企业之间的“三角债”；从剽窃他人科研成果到足球场上的“黑哨”；从普通人恶意消费透支到一些地方政府言而无信，出尔反尔，开门招商，闭门宰客。凡此种种，失信的浊流，象瘟疫一样吞噬着人与人之间的信任。

个人失信，害在数人，社会无信，则人人自危。优质服务、共铸诚信，是我们××人共同的责任。

在全社会呼唤诚信的今天，××人坚持以重要思想为指导，以优质服务、诚实守信为重点，以提高职业道德，家庭美德为着力点，切实加强思想道德建设，广泛开展创建“文明单位”、“文明系统”等实践活动。电力企业作为一个服务行业，××人坚持“优质为本，诚信服务”的工作服务理念。对内强化管理，对外开展优质服务。要求报装接电“一、一制”，即在一个工作日内办理完各项手续，在一个工作日内装表供电。事故抢修“四、二制”即在接到事故电话后，四小时内为农村用户处理故障并供电，二小时内为城区用户处理故障并供电。客户接待要求“只进一个门，只找一个人，其余的工作由我们来做”实行“内转外不转”的原则。我们的服务承诺是“六个一”即一张笑脸相迎，一杯热茶暖心，一片真诚相待，一件好事解忧，一声道别相送，让每一位客户满意。让“电老虎”、“电霸王”永远成为过去！

几度风雨几度春秋，风霜雪雨搏激流。××人用诚信铸造今天的辉煌。截止今天，我县农网改造工程已完成并通过验收；农电管理体制改革已基本理顺，步入正轨；照明用电从××年××月××日起实行城乡同网同价，从改造前××元/kwh到改造后××元/kwh□降低了××元/kwh□××年××月我县××110千伏变电站的投运，标志着我县从电源的成功引入，为我县经济的发展提供了可靠的电力保障。

只有优质服务，诚实守信，才能创造良好的企业信誉。在市场经济发展的今天，企业才能立于不败之地。让我们携手并肩，为经济发展的灿烂明天而努力奋斗。

诚信企业宣传稿篇五

什么是诚信？诚，即真诚、诚实；信，即守承诺、讲信用。诚信的基本含义是守诺、守约、无欺。诚实守信是中华民族的传统美德。哲人的“人而无信，不知其可也”，诗人的“三杯吐然诺，五岳倒为轻”，民间的“一言既出，驷马难追”，都极言诚信的重要。几千年来，“一诺千金”的佳话不绝于史，广为流传，如今在商品经济迅速发展的当代，诚信更是一盏指引社会、企业、个人、走向成功之路的明灯——“政无信不威，商无信不富，人无信不立”。

诚信是企业重要的无形资产，是企业赖以生存的制胜法宝，是企业的核心竞争力，企业的一切经营活动都必须依托企业诚信这一无形资产才能顺利进行。努力建设企业诚信，营造一个良好的市场环境，才能铸就企业成功之路。如今我们烟草行业也面临着前所未有的强大冲击，挑战与机遇并存，如此一来诚信就更为我们所关注。作为烟草流通企业，客户就是企业的终端，是企业占领市场的关键所在，是企业发展的坚实基础，我们的真诚服务将直接决定客户对企业的忠诚度、满意度，而客户的忠诚度、满意度也直接决定着企业的发展前景。

现阶段在国家局“网建学上海”的号召下，如何建立起规范完善的销售网络，增强核心竞争力，牢牢控制住卷烟市场是当前工作的重点。从现阶段看尽管目前我们拥有较为完备的网络硬件，但是我们的网络软件却很脆弱，尤其是凝聚零售户、服务零售户这个基础还不牢固。基础不牢，地动山摇。提高网络凝聚零售户、服务零售户的能力，建立牢不可破的批零利益共同体，是目前企业诚信建设的首要工作。首先加快网建的现代化进程及应用。当前我们的网络已具其“形”需要的是尽快脱离初级网建阶段，向“电话订货、网上配货、电子结算、现代物流”的现代流通转变，把网建的重心从硬件的建设向功能的发挥转变，采取坚持“三个提供”，提升服务内涵。

(一)、坚持提供有效的货源，以消费者需求为中心组织货源。市场是以消费者为导向，卷烟市场同样如此，应积极满足消费者的需求，采用个性化的销售方式引导消费，提高市场满意度。

(二)、坚持提供稳定的经营利润，制定合理的价格、价差，确保零售户有长期而稳定的收益。

(三)、坚持提供附加在有形商品之外的服务，加大感情投资，维护与零售户畅通的交流渠道。其次加强网络内部建设，坚持“以人为本”的经营理念。在现代化流通体制中卷烟访销变革最大，即访销员向客户经理转变，并在新的访销配送模式中担任核心角色，因此网络建设的好坏与客户经理的工作能力、业务素质有着直接的关系。为此卷烟访销的重大变革在网络建设中占有举足轻重的地位，坚持诚信访销意义重大。

一、 树立“让顾客满意”的思想理念 有句名言叫做：“得民心者得天下”，而对从事网络销售的客户经理来说，更应该知道“得顾客者得市场”这条市场经济法则。“顾客满意”是市场竞争的法宝，而要使“顾客满意”很大程度上取决于服务水平、服务质量的高低。我们必须树立全心全意为零

售户服务的思想，切实为他们排忧解难，以达到了解需求、引导消费，最终牢牢占据市场的根本目的。

二、掌握一定的沟通技巧

三、具有过硬的业务知识

在日常工作中，要注意业务知识的学习与积累，在介绍产品过程中，首先要对产品的价格、质量、科技含量等方面有一个全面的了解，并具有较强的口头表达能力，言行举止大方得体，使零售户信任你、尊重你、理解你。诚信是企业安身立命之本，是企业长远发展之需，古人云：“言而无信，行之不远”。如今烟草企业诚信建设已迫在眉捷，让我们行动起来吧，树立一个“服务他人，快乐自己”的服务理念，那么我们烟草行业将会有更加灿烂辉煌的明天！

诚信企业宣传稿篇六

大家好！

诚信是中华民族传统道德中最重要的行为规范之一，是社会主义市场经济条件下，企业在从事生产、经营、管理活动中，处理各种关系的基本准则。诚信反对隐瞒欺诈、反对伪劣假冒、反对弄虚作假。自古以来，中华民族讲究诚信，“言必信，行必果”、“君子一言，驷马难追”、“人而无信，不知其可也”这些古训不仅家喻户晓，而且成为人们为人处世最基本的道德准则。诚信是中华民族的传统美德，是古老的道德文明的基石；诚信也是市场经济的行为准则。

一、诚信是企业发展的核心竞争力

企业竞争力可以分为三个层面：第一层面是表层的竞争力；第二层面是支撑平台的竞争力；第三层面是最基础、最核心的竞争力。第三层面是以企业理念、企业价值观为核心的企业文

化、内外一致的企业形象、企业创新能力、差异化个性化的企业特色、稳健的财务、拥有卓越的远见和长远的全球化发展目标(所有这些属于核心层)。企业要做到最优秀、最具竞争力，必须在企业核心价值观上下工夫。

技术、高科技可以学，制度可以制定，但包括企业全体员工内在的追求这样一种企业文化、企业伦理层面上的东西却是很难移植、很难模仿的。海尔集团发展之初，首先树立建设诚信的观念。当时把十几台有点小毛病的冰箱当着全体员工的面给砸烂了，张瑞敏就是要让全体职工知道他诚信经营的决心。华人首富、香港长江实业集团总裁李嘉诚曾经说：“很多人问我为什么能把事业做大，无他，一字而已——信”。

美国《财富》杂志排行榜上名列前茅的500家企业都有自身的道德行为规范。古今中外众多企业的成功实践无不印证：惟有诚信至上，企业才能百年不衰。迈克尔·波特认为，产业竞争的5种力量的相互作用，会反应在产业或企业的盈利能力上。企业的战略是否成功也主要通过利润大小来判断。但是，企业最终的竞争力取决于它在一系列价值中如何进行价值选择。共有价值观——诚信的理念才是企业竞争力的动力源。

二、诚信是企业树立良好形象的重要基础

企业在营销活动过程中欲将产品推销出去，首先必须将企业自身推销出去，让顾客感受到他们的诚信，这样顾客才会对他们的营销内容与产品本身产生信任。顾客对产品的选择往往依赖于信任，选择了产品也就意味着选择了信任。企业营销活动的方式、手段、内容等是企业是否具有诚信意识的表现方式，因而诚信是企业树立良好形象的重要基础。如果企业在营销活动中采用欺诈方式，或者经营各种假冒伪劣商品，那么，消费者除不接受产品外，企业的声誉也会因此而扫地。一旦企业在消费者中的形象受到损害，想要东山再起是困难重重的。

从古至今，诚信始终被人们所提及，甚至在复杂的市场环境下，诚信二字依旧没有被抛弃，而我公司同样将其作为核心的经营理念之一，这无形中告诉我们，诚信对我们的重要性，因此作为辅助企业发展的党支部，应当结合诚信理念全力加强对全体员工的诚信意识，使我公司上下能够形成一股诚实守信的风气，使我公司能够又好又快发展。

诚信企业宣传稿篇七

大家好！

韩红的一首歌曲——《天亮了》，在xx年的315晚会上感动了亿万观众。而这首歌的背景故事来源于建国来最严重的一起缆车事故。

1999年秋天，一组游客到贵州兴义的马岭河峡谷游玩，当他们乘坐缆车快要到达山顶的时候，缆车突然径直下落，在缆车坠地的瞬间，一对年轻的父母将三岁的儿子高高的举过头顶，阻挡了死神向儿子伸出的魔爪，儿子得救了，父母却永远的闭上了眼睛。谁能想到，在不足五平方米，原本只能承载十个人的缆车里，硬是挤进了36人；更让人想不到的是缆车的设计者根本没有设计缆车的资格证书，甚至连一辆真正的缆车都没见过；更令人气氛的是该省的建设厅风景管理处，没有经过任何调查和实地考察，就把这个缆车项目批复为临时设施来建设。就这样只能用来载物的卷扬机竟成了载游客的缆车。

我们不禁要问，消费者的利益在哪里？消费者的生命安全保障又在哪里？风景区把游客狠狠的忽悠了一把，他们偷偷的把金钱和游客的生命划了个“等号”。

从小父母和老师就告诉我们，做人要讲诚信。这句话听起来好像挺普通的，因为它是做人最基本的原则，就是说做事

一定要对得起自己的良心。清代文学家吴显人曾写下这样的八个大字：货真价实，童叟无欺。说的是做买卖要公道，做人要诚实。古人尚能如此，我们现代的企业就更应该诚信自律，守护良心。

在众多的现代企业中，我们企业是具积极努力的，具有示范作用的。自由烟成立以来，面对市场的不断变化，积极主动采取各种措施提高烟叶质量，并提出“打造中国特色优质烟叶产区，创建行业性标志性商业企业”的目标，努力缩小与世界优质烟叶的差距。同时维护好国家利益、消费者利益和烟农利益。我认为这是一种荣誉，为什么这么说呢？因为大家的呕心沥血、谨慎细心，风里来、雨里去、不分白天黑夜、不分节假日、休息日兢兢业业的完成一项又一项生产任务，抓住了质量，赢得了市场、取得了效益和成绩！

为认真抓好竹基烟站xx年烤烟生产管理工作，为确实提高广大烤烟技术员科学种植k326的水平，确保xx年烤烟种植工作顺利完成，1月7日下午，竹基烟站举办了竹基乡xx年烤烟生产技术员培训会，并请来了k326“土专家”给技术员们讲授种植k326的成功经验。

“土专家”名叫陈谷安，是界桥村矣腊寨的烟农，之所以称他为“土专家”，是因为多年来，他只钟情于种植k326并且种植效果显着，他每年种植k326烟株4000多棵，收获烟叶800至1000斤，上等烟比例占25%，中等烟比例占65%，次等烟比例占10%左右，每年卖烤烟的收入占全家全年收入的60%。在种植k326品种的过程中，陈谷安结出一套独特的种植k326的方法。

科技员和烟农们听得津津有味，站长这才笑了。

有一个词叫将心比心，有一句话叫真心换真情，有一首歌叫真心真意过一生，如果我们把真心比作春天里埋下的一粒种

子，那么夏天我们都会收获热情，秋天我们都会收获真情，冬天我们都会收获温暖。真心需要手把手的传递，真心需要心与心的交流。