

殡葬行业的演讲稿(通用9篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

殡葬行业的演讲稿篇一

大家好！

记得我刚踏上手术室岗位的时候，心里充满了对新生活的美好憧憬，无影灯下，我曾用自己火样的热情和赤诚去描绘着自己未来的事业。然而，现实并不像伊甸园的菩提果那般完美和甜蜜。我每天要面对着的是一张张被病痛扭曲的面孔，听到的是一声声长吁短叹，一阵阵抽泣呜咽……永远忙碌的脚步分不清时间的分分秒秒，3个小时，6个小时，甚至10几个小时，腿酸了要站得住，肚子饿了要挺得住，眼睛困了要熬得住……多少个深夜，我们被急诊电话惊醒，不管是雷电交加或是风啸雪寒，也得从温暖的被窝中爬起来，冲入沉沉的黑夜之中。紧张、劳累的工作中，我真正体验到了手术室护士平凡生活的滋味，体验到了其中的艰辛和压力。我苦恼过、迷惘过；苦恼迷惘之后也曾动摇过、退却过。但有一件事深深地触动了我，使我从迷惘中寻回了自我，在退却时坚定了初衷。

我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值；我不是歌手，不能用动听的歌喉歌咏我的岗位。然而，我是护士——一名手术室护士，我要感谢我的职业，是它让我知道如何平等、善良、真诚地对待每一个生命，是它让我理解了活着就是一种美丽！我要感谢我的职业，是它让我懂得了如何珍爱生命，明白了平凡

就是幸福，奉献让我更美丽。

创优无止境，服务无穷期。在手术室这个平凡的护理岗位上，我要以新的姿态，展示新的风貌，创造新的业绩，让青春在无影灯下焕发出绚丽的光彩。

谢谢大家！

殡葬行业的演讲稿篇二

你们好！很荣幸能有的机会参加的演讲会，我叫，是钢结筑分公司的一名普通员工，我演讲的题目是“让安全来呵护生命”。

面对“生命”二字，我油然而生崇敬感和荣幸感。它是那么的深邃，那么的神圣，又是那么的弥足珍贵，在人流如织，滚滚红尘的现实社会中，我要问你最需要的是？有人回答：是荣华富贵、是功名利禄、是金钱等等。显然的回答是的，就连唐太宗李世民也发出的感慨“人来熙熙，皆为利来，人来攘攘，皆为利往”，但在当中加上“生命”让你选择的话，那你会毫不犹豫的回答“生命”。道理很简单“皮之不存，毛将焉附”了生命前提，那么一切都只不过是“水中花，镜中月”，在座的各位有比我年长的也有是我同龄的人，但生命对每个人来说只有一次，月缺了会在圆，花谢了会在开，唯独生命吝啬得很，它属于的一次。

在人生的旅途中，安全伴我同行，当离开母亲的搀扶，离开家人真切的叮咛，摇摇晃晃的行走的人生道路上以后，就一直有意识地依赖着“安全”拐杖。它会摔跤，会碰壁，走不过人生那么多的风风雨雨，更不有生命的绚丽多彩。

生命依赖着安全，生命来说是的，那么安全如此。企业的员工来说，它的意义在于生产设备的稳定运行，在于千千万万个家庭的幸福与欢乐。不讲安全，小小的烟头就能使“易燃

易爆”的炼油装置怒火爆发。不懂安全，小小的操作失误就能中断供电系统的运行。不要安全，哪怕是小小的意外，就能让许多生命危险当中。失去安全，顷刻间就能让那原本脆弱的生命遭到万劫不复的打击，朋友们，事实如此，的残酷无情。20__年7月11日是个沉痛的日子，我公司的一名职工违章作业高空坠落，因抢救无效死亡。顷刻间曾经憧憬着美好生活，追求着远大理想的时代青年就在的眼前消失了，再也看他活泼可爱的音容相貌，在也听他清脆嘹亮的声音。失去了一位好伙伴，失去了一位好职工。家人在得知儿子工亡的消息后，已是年近半百的老母亲口里呼喊儿子的名字一次又一次的昏厥，看着白发人送黑发人这凄凉的场景，听着这撕心裂肺的声声呼唤，那噙着泪花的双眼，除了看到让人心碎的生离死别之外，又读懂了？悲剧无一违章作业，违章指挥，违反劳动纪律的。我，以的威慑力命令你们遵守操作规程，我你们的亲属，以绵绵亲情叮嘱你们“注意安全”，可是是同事，是工友，我有义务和权力提醒你们安全生产。并好安全，生命才有，反之不懂并且不安全，的生命才会如此的苍白无力。

“斯人以逝”当活生生的生命消失之后，留给的除了悲痛之外，更多的沉痛的思考——拿来告慰那些逝者？值得庆幸的是，的安全法规越来越健全，越来越规范。每个人的安全素质（知识），是从事企业生产的人们，的安全意识和安全素质质的飞跃。“安全”的意识，那就仅是对的生命对他人生命的不任，甚至是犯罪。安全和的秩序，不单单是企业和社会的发展，生活的，更是“以人为本，关爱生命”最的体现。

生命需要呵护，无疑安全对他的呵护是最、最的，我深深的相信，那些真正热爱生命、热爱生活、对安全这项事业有着领悟的人们，对安全和生命的关注，才会们发出冲动、喜悦、自豪、激情，如小溪低吟，如春风拂面，又如大海翻腾、群山呼啸。

安全是生存和发展的最的条件，，我说“以人为本，关爱生

命，关注安全”体现了社会文明程度的进步，更的说“安全的呵护，安全的保驾护航，才有绚丽多姿的生命”。

朋友们，当享受着新世纪那明媚的阳光时，理由不珍惜生命，珍惜幸福，，我也要为伴随我走过风雨的安全而振臂欢呼。

朋友们，让一起牢记“安全警钟长鸣，让安全永远呵护的生命”。

谢谢大家！

殡葬行业的演讲稿篇三

服务，对大楼员工来说绝不应停止于理念的认识，不停止于业务技巧，服务对百大食品超市的员工来说，体现在面对顾客时的每一个细节。

疼孙之情流露无遗，郭艳丽心想，两位老人不惜辛苦相互搀扶来给自己的孙孙买爱吃的东西，如果不能如愿，将会多么失望。

郭艳丽一听是这样的顾虑，就给老人讲解起来，老人眼神不好，郭艳丽就一袋袋地把包装上的生产日期，厂址，指给老先生看，老先生不理解什么是弹面，认为弹面就不是方便面，艳丽就告诉他弹面的意思就是最筋道的方便面，有一句广告词就是“弹的好，弹的妙，弹的味道呱呱叫”，老先生一下乐了，说我孙子最爱吃味道又好又筋道的方便面了，和老太太一商量，竟把货架上现有的五连包今麦郎鲜虾面和排骨面全买了。

这时，艳丽发现老太太好象很累的样子，扶着柜台不敢走动，一问才知，老太太的右腿不慎摔断过一次，已经卧床两年了，才刚刚能走路，艳丽赶紧找了一把椅子让她坐下休息，慈眉善目的老太太忙不迭地连声称谢，老先生在超市里转来转去，

原来他的一百块钱还没有买够，又不知该买什么，郭艳丽就给他介绍了老人爱吃的无糖高纤消化饼等食品，就去收款台帮忙装袋了。

不一会儿，郭艳丽看见老先生提了一大篮的东西过来了，有一只手中竟然还拎着一大桶食用油，后面跟着那位行动不便的老太太。“你们买这么多东西能拿动吗？住的地方远不远？”细心的艳丽边装袋边问老人。老人一听这样问，好像顿时充满了希望，高兴地说：“你是不是能帮忙送送我们呀？我正发愁呢，我们家不远的，就在服装公司里面。”艳丽一听明白了，于是左手提油，右手提一大袋食品，“走，我送你们去。”一路上，艳丽看到老先生的手又可以腾出来继续搀扶自己的老伴，心里别提有多高兴了。

老人走路慢，艳丽就一边儿走一边儿跟老人闲聊，知道家住服装公司三楼的两位老人，离百货楼这么近，竟然有两三年的时间没有逛过百货大楼了，老太太因为腿脚不方便，老先生就不愿意把老伴一个人留在家里，快三年了，老伴的腿终于能走了，今天是老两口第一次相扶相搀一块儿逛大楼呢。

两位老人回忆起身体结实的时候逛大楼的情形，不禁来了兴致，绘声绘色地讲起他们记忆中的百货大楼，毫不掩饰自己对大楼的深厚感情，说没想到，多少年了，大楼的服务仍然这么好，这么热情周到，实在不容易呀，啥时候还是咱百货大楼最值得老百姓信任。

艳丽把老人的东西提上三楼，赶紧又回过头接手扶着楼梯一点点地往上挪的老太太，像叮嘱自己家的老人一样叮嘱他们，以后想来百货楼了，就常来转转，别一次性买这么多东西了，注意自己的身体要紧。

慈祥的老太太拉着艳丽的的手不肯丢，非要她回家喝口水再走。艳丽说我正在当班，不能久留，婉言谢绝了，她想的是赶紧回到自己的工作岗位上，赶紧溶入到还在忙碌着的伙伴们中

间。

食品超市最多的商品就是油盐酱醋，食品超市每天的工作比任何一个部门都琐碎，对食品超市的员工来说，熟知每一种商品的价格和特点都已经很不容易，还要忙着上货理货，夏季来临，食品部每日早晨必做的工作就是从五楼六楼拉成件的饮料和瓶装水，几位女员工一拉就是一大车，没有一个人说过累，爬高上低，争着干重活累活，尤其是郭艳丽。

殡葬行业的演讲稿篇四

第1条会员服务和密码

甲方自愿选择注册成为_____信息会员。

对服务内容进行完善或更新时，不另行通知会员

在甲乙双方签定本协议文本后，甲方得到一个专有帐号和密码，甲方对其专有帐号和密码安全负全部责任，并应对以其专有帐号进行的所有活动和事件负责。

如乙方发现甲方的用户名和密码的安全出现问题，乙方将以电话或者电子邮件的形式通知甲方，如情况紧急乙方有权在未通知甲方的情况下停止甲方的使用，甲方对此造成的后果负全部责任。

如乙方发现甲方异地使用甲方的用户名和密码，乙方有权加以限制。

甲方选择的服务费为人民币_____ (人民币大写为_____元整);甲方应在合同签署之日起五个工作日内全部支付给乙方。乙方收到付款后，三个工作日内给甲方发出正式发票。

应甲方的需求，乙方尽最大可能提供协议内容以外的相关需求的信息服务。

殡葬行业的演讲稿篇五

大家好！

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着**年的烟草行业的工作经验，今天我满怀信心和激情的参加电访员的竞聘，自信有能力挑起这份重担。下面，我分两部分向各位领导汇报我的情况。

我叫？，今年？岁，现从事电访员工作。工作以来，我一直从事烟草行业，6年来，我在公司尽职尽责，出色的完成了公司领导交办的各项任务。由于工作出色，多次受到公司领导的好评，并获得“先进工作者”称号。

我自？年参加工作，17年来，一直在烟草行业工作，积累了丰富的的工作经验。特别是20xx年一年电访员的工作经历更加锻炼了我，我的能力得到了更大的发挥。可以说，我对整个烟草行业有着较深的认识，对电访员的工作已经轻车熟路。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。所以，从综合协调能力方面，我可能是一个可造之材。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。在电话行销工作中，为了一个客户的成功，我总是不耐其烦的反复沟通，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。一是我年轻，处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠烟草公司老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，多观察，多思考，加以弥补。二是知识结构仍不完善。我现在自学有关《营销学》、《企业管理学》、《销售管理学》等方面的知识。平时，也经常购买一些管理类、经济类书籍充实自己。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把烟草公司的各项工作搞好。

我将树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品和服务。要遵循市场导向、客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高**烟草公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。让**烟草公司的个性化服务深入人心。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力于电话行销技巧，增强自身综合素质。在烟草公司的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国烟草事业。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，

我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我们**烟草公司的发展而贡献自己的力量！

谢谢大家！

殡葬行业的演讲稿篇六

花开的季节，美丽绚烂的季节；追梦的心境，神秘而浪漫的意境。——题记

时光流失，我听到花开的声音。猛然内心一怔，原来这个季节是花的季节。十六、七岁的我们向往着走向职业，走向社会，走向成功的梦想。因为有了这样的梦想，所以我们选择了这所职业学校——xx职教中心。

怀着对职业的追求，对生活的向往，在众多的专业中，我选择了服务业——旅游。也许这个花季的我们就是想实现自我超越和愉悦身心，想走遍天涯海角，想玩遍大江南北。然而，旅游专业却并非我们所想的那样，学了旅游专业你就可以到处去玩，愿意去哪儿就去哪儿。恰恰相反，我们是在为旅游服务。

虽然是服务业，虽然是为别人服务，虽然没有我们想的那样好，但我们还是喜欢这个专业性。因为在学习的过程中，我们从书本上“见”到了祖国的大好山川和自然美景，这些都深深地吸引了我，也震撼了我的心灵；我们在书本上“遇”到了各种在职业中可能碰到的问题，我们学会了该怎样去面对，我们学会了该怎样处理人与人之间的关系，我们也学会了怎样才能为别人服务好；我们也在书本上感受到了为别人服务也是一种幸福，感受到了旅游给我们带来的影响。所以，我们并不后悔，我们还是深深地热爱着这个专业。

虽然是服务业，虽然是为别人服务，虽然没有我们想的那样好，但我们还是喜欢这个专业。因为“为人民服务”是职业道德的核心。我们将要从事职业，当然职业道德不能少。如果人人都不为人民服务，那我们以后从事职业还有什么用，还有什么意义。所以，我们并不厌恶，我们能够理解，我们也能够体会。

虽然是服务业，虽然是为别人服务，虽然没有我们想的那样好，但我们还是喜欢这个专业。因为“三百六十行，行行出状元”，只要播下辛勤的汗水，就会有丰厚的收获；只要我们用心去为别人服务，真诚地对待每一个人，相信自己会有好的回报。所以，我们并不气馁，我们怀着对职业的向往，更加努力的搞好专业学习。

正因为这些，我们深深地热爱着我们的专业。也许，三年后的我们很有可能去就业，但我们毕竟有了一技之长。

自己选择的路，自己就要勇敢而坚强地走下去，虽然有时也有暴风雨，但暴风雨过后，阳光依然还会重现。

既然，我选择了旅游业，我就会好好去学，为自己插上希望的翅膀。

沐浴在花季阳光下的我们；有着追求美好生活的心境的我们；向往着走向职业走向社会，走向成功的梦想的我们。我们深信着：我们的未来不是梦。

追梦的花季，十六、七岁的我们，满载着爱的梦船，向光明的地方驶去。花开的季节，梦开始的时候，未来的路就在我们脚下。

殡葬行业的演讲稿篇七

服务是金融行业的主题，是信用社与其他银行竞争的核心。

我们信合员工怎样搞好服务呢国内一家股份制银行用了这样一句广告语：服务源自真诚。

这句话告诉我们，服务从心开始。

参加信用社工作接近十个月的时间，我从事了代办站收账员、储蓄、会计等多个岗位，逐渐领略到服务的内涵：服务是心与心的交流；真诚的服务，必须发自内心、愿意为顾客无偿地付出。

成功的服务则是用真诚赢得客户心灵的震颤和共鸣。

对顾客永远报有一颗感恩的心，乐于为顾客服务，并给他们带来欢乐。

正如全球第一名汽车推销员乔。

客户服务，就象“回音壁”。

我们越是爱自我的客户，客户给我们的回报也越多，反之亦然。

顾客回报给我们的，不是用简单的加减法来计算的，而应当用乘法。

五峰信用“银宝食品”的个体工商户，它主要经营肉类食品。

该个体户的老板刘某每一天都将收到的残破零币拿到信用社兑换。

这些残币带着油腻和肉腥味。

前台柜员韩云美同志每次都热情地接待这位客户，从不嫌麻烦。

凭借多年练就的基本功，她总是尽快地清点残破币，及时兑换。

她天天坚持，日复一日，付出的是真诚，换回了客户的信赖和支持。

此刻，这位原本在农行开户的个体工商户将账户开到五峰信用社，每一天存入三千多元，并逢人便说：“信用社的同志好着哩，把咱自我都看着心烦、懒得点的残破币都给咱兑换了，比xx行的服务强多喽……”。

“莫以善小而不为”。

“手握手的承诺，心贴心的服务”是信用社的服务理念。

在激烈竞争的今日，我们仅有经过心贴心的服务才能走进客户的心，才能建立起信用社长期稳定的客户群；也仅有这种热忱周到、朴实勤奋的服务态度，才能最终取得信用社与客户的双赢。

在海尔公司有这样一句话：“企业如果在市场上被淘汰出局，并不是被你的竞争对手淘汰的，必须是被你的客户所抛弃。”客户，关系着我们信合事业的成败；客户是我们生存的理由，而仅有真正走进客户的心，才能抓住客户。

在日常工作当中，我们无论从事什么样的工作，都需要一流的精神状态、一流的付出心态和一流的职责感。

服务，让我们从心开始！

殡葬行业的演讲稿篇八

一、基本情况

规章和文件精神，积极推进殡葬改革，取得明显成效。

（一）领导重视，殡改工作逐步深入

工作摆上重要议事日程，不断加大殡葬改革工作力度和深度。作的进程。

（二）注意宣传，殡改氛围逐渐浓厚

步形成。

（三）强化措施，殡改效果日趋显现

色殡葬活动，59例骨灰进行树葬、草葬、花葬。安溪县也有1例实施花葬。

（四）强化监督，服务管理不断完善

提高服务质量。

一是加强收费监督，规范收费行为。市民政局下发《关于加强殡葬管理，清理整顿殡葬服务行业乱收费的工作方案》，规范殡葬服务收费行为。每年还结合行政执法检查开展行风整顿和行业收费检查。各级民政部门共聘请98名服务行风监督员，采取明查暗访形式，定期与不定期检查和组织民主评议，及时查处和纠正殡葬服务不合理收费行为。2015年4月市人大常委会通过开展《价格法》殡葬服务执法检查，纠正泉州市殡仪服务公司收取选项时费、卫生费、垃圾处理费等三项收费行为。通过加强收费监督，目前市区基本殡葬服务项目收费（包括遗体火化费、运尸费、收接遗体费、普通棺木租金、骨灰寄存费等）总额不超过800元，与丧主自愿选择的服务项目收费都能按规定报经物价部门审批。德化县基本服务项目每具仅收670元，并向丧属提供收费清单，开具税务发票。各县

（市、区）对“五保户”、“五老”人员、重点优抚对象和特困户实行相应优惠政策。晋江市于2015年3月在全省首推“低保户”、“五保户”基本殡葬费用全免制度，累计免除828人的殡葬费用，金额146.16万元。

惠安县对“五保户”、优抚对象和比较贫困弱势群体的火化费用给予优惠50%。

罚款，并辞退3名当事人。

并限期整改。三年来整改问题15个，有效促进殡葬行业自我管理、自我完善。

二、存在问题

费510万元。承包者为了获取利润，把负担转嫁给消费者，群众反映强烈。

土葬的多，绿色、生态殡葬少的现象。

藏遗体欠费及已火化未结算费用累计1317.1万元，给殡仪馆造成很大的资金压力。

队伍不够稳定。

加以清理并重新公布实施。

三、几点建议

馆。

常态化，不断提高殡葬宣传效果。

及时处理殡仪馆遗体冷藏及欠费问题，帮助殡仪馆解除压力。

服务人员的工作条件和待遇。

一性。

殡葬行业的演讲稿篇九

大家好！

我是_____。很荣幸今天能站在这儿向大家学习。我常常这样想：一个人的成长离不开自己的亲人、同事、朋友以及周围的环境，感谢让我眷恋的这片神奇的土地。还有举办这次活动的新华的领导。在座的各位评委，同志们。因为有了这些，我今天才能站在这里。

此时我的心里非常的激动，首先是庆幸自己有这样的机会挑战自己，同时心里也很彷徨，因为和我一起参评的选手，他们年轻、漂亮、帅气，那优雅的气质、良好的台风、甜美的笑容、无不令我折服，和他们相比，我除了有一个激动的心、一个健康平和的心态、一个真诚的微笑，除此之外没有什么突出的优点和他们媲美！今天，我们怀着无比喜悦、无比兴奋、无比激动的心情，在这里齐聚一堂，参加“新华公司微笑服务的演讲赛”。听了前面几位选手的介绍，我真的没有什么经验和成绩在这里向各位汇报。

做这项工作只有短短的两个月，我有了几点感受，在这里向领导请教，和各位参评选手共勉。我演讲的题目是《微笑服务让青春闪光！》此时此刻，我想到更多的是……我们要加倍珍惜来之不易的幸福生活！加倍珍惜时代给我们提供的机遇！加倍珍惜领导对我们的厚爱和重托！加倍珍惜同事和朋友对我们的信认和期望！更加更加……在这个阳光明媚，春暖花开的季节，能够和大家一起探讨“青春、激情与奉献”，我感到十分荣幸。

我们没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但就是这朴实、平凡和忙碌中，充分说明了我们对事业的热爱和忠诚。我希望用我们的努力，用我们优质的服务，用我们的诚信，把这里打造成顾客的家园，顾客避风的港湾，顾客生命的加油站，把我们的企业经营得红红火火，让我们的明天更加辉煌！

记得一位老总曾经说过：“让激情点燃激情，让责任激发责任，让光荣点燃梦想，让梦想照亮未来！”人不能没有梦想，作为一名新华的销售人员更不能没有梦想，有了梦想才有目标，有了目标才有动力，有了动力就要为目标的实现一步一步走下去，不能纸上谈兵，空中楼阁，我们要从现在做起，从细节做起，走好自己的销售之路，过着这炫彩美丽的一生，这才是最重要的。