

2023年有价值的演讲稿 做最有价值的员工 心得体会(实用9篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

有价值的演讲稿篇一

(一)一流人找方法，末流的人找借口。找借口的员工，是单位里最不受欢迎的员工。找方法的员工，是单位里最受欢迎的员工。一流的人哪怕碰到再棘手的题目，首先想到的尽对不是退缩。而是想办法解决，与之相反，末流的人，尽管面临的题目很简单，但仍然找借口不做，找理由为自己辩护，找借口的人，是不会主动想办法解决题目的，哪怕有现成的办法摆在他眼前，他也难以接受。这就是一流员工与末流员工的根本区别。

(二)最优秀的人，是最重视找方法的人。找方法的人，他们相信凡事都会有方法解决，而且是总有更好的方法。人人都成为创造者，处处都是创造的良机。外界的困难、不如意的条件，一个挨一个的压力与挑战。怎么也无法吓到一个优秀人士的雄心和创意。读书也是这样，我们经常听到一句话，天才出自勤奋，不错，天才自勤奋，但不等同于勤奋，勤奋只是一个优秀学生的基本功，要真正学好，还得把握方法，学得多不如学的巧。

多年前，美国兴起石油开采热，有一个雄心勃勃的小伙子，也来到了石油开采区，但开始时，他只找到一份简单而枯燥的工作，他觉得不公平，我那么有创造性，怎么能只做这样的工作？于是便往找主管要求换工作。没有想到，主管听完他的话，只冷冷地回答了一句话，你要么好好干，要么另谋出

路。那一刻，他涨红了脸，真想立即辞职不干了，但一时半会也找不到更好的工作，于是只好忍气吞声，又来到了原来的工作岗位，回来以后，他忽然有了一个感觉，我不是有创造性吗？那么为何不能就在这平凡的岗位上做起来呢？于是，他对自己的那份工作进行了细致的研究，发现其中的一道工序，每次都要花39滴油，而实际上只需要38滴油就可以了，经过反复的试验，他发明了一种只需要38滴油就可使用的机器，并将这一发现推荐给了公司，可别小看这个1滴油。它给公司节省了近千万的本钱，这个人就是洛克菲勒，美国最有名的石油大王。

这个故事给我们的启示是：人人都能成为创造者，处处都是创造的良机，外界的困难，不如意的条件，一个接一个的压力与挑战，怎么也无法吓到一个优秀人士的雄心和创意。我们之所以不成功，就在于对题目屈服，无故地将题目放大，把自己看轻，实在只要你努力往找方法，你怎么会找不到呢？越往找方法，越会找方法，越能创造大的价值，这不仅进步了找方法的自信，而且越来越有找方法的窍门，只要精神不滑坡，方法总比题目多。人的思维神经就像人的肌肉，只有不断锤炼，才会越来越强大，不练，好的肌肉也会萎缩，练习得好，即使原来基础不好，也能够通过逐步努力而进步。越是找方法，便越会找方法，越会找方法，就能创造越来越大的价值，这不仅进步了找方法的自信，而且越来越明白找方法的窍门，找出更好的方法来。

只有不断完善自己，提升自己，往挖掘自己潜伏的价值才能不断为公司创造出更多的财富，体现自己真正的价值所在，所以我们要努力打出自己的“幌”，并想方设法的往经营好自己的“幌”。

公司人才不活动，如死水一潭。公司只有在选用人才，才会实现人才在这个社会的价值。

有价值的演讲稿篇二

时光荏苒，一不小心踏入社会就快一年了，这段时间里我自己也发生了很多变化。从最初从业的迷茫到现在从业的选择，我不能说我的进步很大，但至少我认为我这次的选择是正确的。20_年2月28日，我很荣幸的成为贵州得一企业集团中的一员，怀着自己美好的希望和从零开始的心态，开始了自己人生的新征程。

刚进入公司的时候，我是很为我自己担心，因为之前从事的是自己专业相关的工作，在某些方面还是有些底气的，而这次真正的是从零开始，没有人事相关的专业知识，起初深怕自己做不好这份工作。但是在办公室领导人的领导下，我开始对这份工作渐渐的充满信心，我知道我还有很多的不足，所以会时刻的学习相关的工作内容，“水不流则腐，人不进则退”，只要每天学习一点点，每天进步一点点，我觉得人事这份工作我能做好。

在这次的培训中，我受益匪浅，主要体现在以下几点：

一、了解公司发展史与公司结构、企业文化：可以说公司的发展是非常迅速的，从开始的设计公司发展到今天拥有贵州得一创意设计有限公司、贵州抱一建筑装饰有限公司、贵州契一文化传媒有限公司三家子公司的企业集团，这其中离不开公司优秀的团队、良好的企业文化。不得不说公司的工作环境真心让人心情愉悦。

二、切身于员工自身利益：在这次培训之前，我对于员工的日常规范、员工福利待遇及相关制度是模棱两可的，没有深深的印在脑海里，这些都是人事工作最基本的职责，我深刻的意识到自己在这方面确实没做好，但现在都有了清晰的认识，也明白了工作的职责。这次的培训让我意识到对新员工进行入职培训是多么的重要，有些员工入职已半年之多都不是很清楚员工自身的一些福利待遇，不清楚相关晋升的流程，

我觉得这对他们工作的发展是不利的，他们只有弄清自己应有的福利及晋升流程，才会对未来的工作充满激情、有动力，也将更好促进公司的发展。

三、增强团队意识：对于集团办公室，我们是一个小团队；对于公司，我们是一个大团队。就小团队而言，我觉得我们是一个团结、齐心协力的团队，前段时间户外拓展活动的团结精神我们真正用到了工作中，希望我们的小团队能起到一个榜样，从而带动公司大团队一起为公司创造更多利益。

其实对于培训新员工，不仅他们受益，我们自己也受益，只有做了才能发现自己存在的不足。最后，我觉得认真做事可以把事情做成，用心做事才能把事做好；接下来的工作中我一定学会做人，用心做事。

有价值的演讲稿篇三

我有幸成为凯锐的一名员工□20xx年9月27日参加了“优秀员工四项修炼”专题培训，聆听了“优秀员工四项修炼”专题培训周孟国讲师的彩色课程，点烧了内心的工作激情，为工作注入了新的活力，使我领悟到只有挑战自我，向成功第一的人学习，我们才能做得最好。

“优秀员工四项修炼”专题培训，我们每个人感想都很多，我把自己的感想分享给大家。

一、此次培训分别从“企业主人翁精神、每天进步1%、学会感恩、学会学习”四个方面出发，深入讲解优秀员工所必备的四项修炼。周老师通过角色扮演、案例分析等多种形式，生动形象地将课程内容逐步揭示与深入。培训过程中不时爆发出阵阵笑声与掌声，开心的、会心的、赞同的或是恍然大悟的，这样的培训让我们学习并领悟到优秀员工所具备的素质，可谓是真正做到了寓教于乐，受益匪浅。

二、如果你把工作当职业，你就会全力应付；

如果你把工作当事业，你就会全力以赴；

是的，我们应该每个员工都要把工作当事业，真正让我们每一个人都拥有强烈的主人翁意识和归属感，让更多所学知识能应用到日常管理及工作过程中。

以上是我参加“优秀员工四项修炼”的感想，在以后工作中我会全力以赴、努力、用心、负责的工作，争做凯锐的优秀员工。

有价值的演讲稿篇四

干青玉有一定的收藏价值，但是现在干青玉的市场价值不大，干青玉是翡翠的一种，颜色浓绿悦目，色纯正不邪。是硬玉结晶呈微细柱状、纤维状(变晶)集合体，晶粒肉眼能辩。干青，颜色是在深绿和艳绿之间，因为比较没有水头，所以叫干青，属于中低档翡翠，流通的也较多，目前来看，收藏价值不大，不过也可以进行收藏可以等其升值。

有价值的演讲稿篇五

似乎每朵花的盛颓都有它的时间，有的突然开放，迅速凋零；有的提前凋零，迅速夭折；有的一开就是一辈子。

我家门前有两棵木棉树，枝叶繁茂，体魄犹如英雄，每年的三四月份是木棉花开的季节，可放学回家的我却只能看见那盆白玉兰，却未曾想过只要偏一偏头，便可以看到那灿烂的木棉花。

这天忽然下雨，我在门卫室等着家人归来，百般聊赖的我干脆趴在窗上看窗外面风雨肆虐。突然雨水中一片红中带点橙的花朵吸引了我。

也许是好奇心的驱使，我找门卫借了把伞，只是为了去看那在水中的木棉。雨水打在伞面上发出“啪嗒啪嗒”的声音，使眼前的景象更加泥泞：花朵半掩在泥土中或浸泡在水里，有些花萼与花朵分离，花朵似乎被踩过，花蕊被碾碎，花瓣显得褶皱。

我想努力想起它们曾绽放的模样，但想象终究是想象，我无法还原它们曾经怒放过的生命。一股懊悔萦绕在心头，随即膨胀。

我错过了它们花开的时间，看到的只是衰败凋零的景象。它们其中肯定有不是被雨水而是自然凋零，我仿佛听见了木棉花掉落的声音。想到自己的错过，望着遍地的落红，我不禁哑然。

人的一生就像一颗木棉树，树上有许多花骨朵，让花骨朵变成花是人们实现梦想的过程。记得儿时怀揣着对舞蹈稚嫩的憧憬去学习，但因克服不了身体的疼痛与内心的恐惧放弃了。望着鞋柜里的白色舞鞋，心中空落落的。时过境迁，如今身体的柔韧度早已达不到要求，与舞蹈相关的记忆也被时光匆匆带走，我错过了舞蹈花开。

这次错误让我明白，梦想不只是空想，还要付出行动，即使会有困难把你打倒，但也要坚强站起来。只有坚持、坚定的人，才不会让自己梦想的花朵轰然倒塌，才会让它绽放在枝头，有着恒永的生命。

没有一朵花会重开一次，但它会以另一种姿态存在，让我们握紧机会，别错过下一次花开。

有价值的演讲稿篇六

暑假的一天，火辣辣的太阳炙烤着大地，没有一丝风，风伯伯好像跟我们捉迷藏似的，不知藏到哪儿去了？树叶纹丝不动，知了一个劲儿地叫着：“知了——知了！”好像在说：“热呀——热呀！”大黄狗趴在地上，伸着舌头，呼哧呼哧地喘着粗气，我呆在屋里做作业，豆大的汗珠一个劲儿的往下流。于是我让妈妈给我三元钱去买冷饮。

我正走在路上，忽然我听到一阵刺耳的吆喝声：“卖青蛙啦——卖青蛙啦！”我顺着吆喝声望去，只见一个小贩正在那儿杀青蛙，卖青蛙。他大约三十多岁，剃着平头，穿着一身沾满血迹的汗衫，他边吆喝边麻利地从蛇皮袋中抓出一只小青蛙按在砧板上，举起刀，寒光一闪，咔嚓一声，一个小生命就这样断送了。

咦？老师不是说过青蛙是害虫的克星，是庄稼的保护神，也是人类的好朋友吗？！不行，我得去劝劝他，于是我就上前对小贩说：“叔叔，青蛙是有益的动物，我们应该保护它们！”我的话还没有说完，他一下子就凶神恶煞，放下手中的活儿，提高了嗓门说：“老子赚钱还来不及呢，管它什么有益无益，废话少说，有钱就来买，没钱就滚蛋。”说完把我重重地推到一边。

钱？我不是有吗？可这是妈妈给我买冷饮的钱，我还承诺过不买别的东西。顾不了了，救青蛙要紧。于是，我把三元钱往砧板上重重一拍，说：“这不是钱吗？”小贩见到钱，两眼放异光，脸上霎时堆满笑容，点头哈腰地说：“有钱好说，有钱好说！”说着把钱往裤兜里一塞，从蛇皮袋中掏出一只大青蛙放在我的手上说：“抓好抓好，别让它跑了，回家让妈妈拿钱再来买，用青蛙清炖，红烧，吃后包你长的又白又胖。”我头也不回地就走了。

回到了家，我把这件事告诉了妈妈，妈妈直夸我是好孩子。

有价值的演讲稿篇七

我今年担任酒店大堂经理，负责酒店餐厅的服务管理，在一年工作中我积极开展工作，提高工作效率，现在总结一年工作。

我注重酒店服务质量，毕竟在酒店，服务一直都是重点，我们酒店内的员工必须要具备高素质，在接待客户方面能够做到礼貌接待客户，热情周到服务。为此我每两个月开展培训工作，培训员工的礼仪，工作方式，同时传递酒店的文化。员工来到我们酒店要拥护酒店文化，保证服务周到，从而得到更多客户好评。

对于礼仪的培训分为多方面，重点是沟通和服饰方面，要求所有员工统一按照酒店规定来工作，对待每一个酒店客户，必须做到礼貌周全，工作细心，在穿着方面也必须要保证每个员工干净整洁，统一的服饰展示的是我们酒店形象，给客户的感觉更加好，从而使客户来我们酒店就餐和入住。

对待员工工作方面，我对每一个员工要求很简单，投诉少，不能与客户争吵，必须尽快满足客户的上菜要求，遇到问题及时反馈，不准偷懒，不准旷工等，只要做好基本工作让客户满意，即可达到我的要求，但在具体工作中并不是每一个员工都能够做到，总会有一部分员工做不到，出现各种小毛病需要及时纠正更改。

对于经常犯错的问题，我会在每周的列会上直接点出，同时对于屡教不改的员工处以惩罚，同时对于做的好令客户满意的服务员，给予应有的奖励，把他们塑造为其他员工积极学习的目标，鼓励员工向着好的方向学习。在酒店工作，上班期间工作必须井然有序，每个人都有自己的任务，上班期间发现偷懒员工，采取罚款措施，同时让员工相互举报，只要检举就能得到相应的奖励。

为了积极采纳员工的意见和客户的一些建议，在酒店内设置有匿名建议箱。积极鼓励员工把自己的想法和意见说出来，让我能够及时了解到的工作的具体情况，方便工作继续下去。因为作为一名经理我不能保证自己是不是对于酒店的员工了解清楚，希望通过这样的方式来让更多的员工参与到酒店的建设中来，把在工作中遇到的一些问题，或者酒店管理方面不周到的地方点出来方便修改。

广开渠道才能够采纳更多好意见，每一个员工都会有不同的想法，对于我来说必须能够采纳优秀建议来完成酒店的任务，提高酒店的营业额是我的目标，虽然在一年中我们酒店的营业额突破了上一年总额，对我来说这只是一次小提升，我希望能够继续提高酒店的形象吸引更多客户，做一个合格的大堂经理。在工作中我依然需要努力，继续提升员工的工作能力，提高自己的管理能力，争取在下一年工作中有更大的提升，同时让我们酒店所有员工更加团结。

有价值的演讲稿篇八

工作需要努力也学好灵活应对，还要融入到工作中，把工作当做自己的重点去认真对待，才会有所收获，只有对工作认真，工作才会给你想要的结果。

一、最快融入公司

来到公司有很多新人不能呆下去是因为没有融入到公司里，总是把自己当做局外人，对于公司的文化，公司的制度总是存在这样那样的问题，这样是不能做好工作，也不能静下心来工作的，只会让自己越做越烦，其实每一个工作都是一样的，都需要我们融入到公司，对于公司的文化，公司的制度，要学会接受，去尝试才知道，公司能够一直成立总有其优势的，不要抱着怀疑的态度，多和公司的同事交流，少说多做，只有做的多才能做的好，才能学得好，每个人都是公司的零件，摆好自己的问题，找到自己的任务，对工作有责任心就

会慢慢融入公司，想要能够有更多的优势只有更快的融入到公司的制度体系中去，把所有的工作都认真做好，把每件事都认真对待，快乐开朗工作，不断前进。

二、给自己定工作目标

没有目标就没有方向。在工作中我们如果不该自己制定目标，不给自己一个方向，这就会让我们在工作中迷失方向，找不到自己的位置，我们的工作不是单单做好本职就可以了，还要有长远发展的方向，不想当将军的士兵不是一个好士兵，不愿意成长成为公司高层的员工也不是好员工，因为他们对公司的工作没有动力，也没有多少渴望，只希望守则自己的一亩三分地，这是做不好的，并且工作也是分阶段的，要做好工作就需要把工作做细做强，把工作做全，每天都要认真努力工作保证工作完成高质量。给自己定目标能够把复杂的事情简单化，把难题变成简单的计算题，能够有条不紊的工作，保证工作效率保证工作进度，每台的工作都需要不断推陈出新，不断做出各种突破，不断做好工作的安排，把工作分散也能够减轻工作压力，有目标就有追求，就有动力，就会朝着一个方向使劲，让我们可以完成每天的工作完成每天的任务，保证自己可以很好的做好自己的所有工作。

三、活学活用

学的多，好药学会用，在公司里面，公司也会个所有的员工作简单的培训，对于培训学到的东西，不能把他们当成耳旁风，我们更应该努力做好这些工作把他们认真对待，保证自己工作顺利，保证不出错。知识需要我们灵活运用，需要我们不断推陈出新，举一反三，如果只知道照搬是学不好东西的，在学习的时候我们要学会把知识尝试到工作中把学习的问题做好把学到的知识用好，用活才能够做好工作。

对待工作必须要有一颗坚韧的心，能够不断拼搏不断努力，知道坚持知道加油，把工作做好，给自己压力，不知道努力

永远都做不好，也完不成工作。

有价值的演讲稿篇九

20__年是酒店不平凡的一年，从酒店改制以来前厅部积极配合营销部接待了各种不同类型的会议，最为显著的如荆河街道的会议接待，会议的成功接待得到了荆河街道领导的一致认可，付出总有回报员工的辛勤汗水终究换来了成功的结果，然而从会议接待中我们虽然取得了一定的接待经验，但是还存有一定的不足，服务的被动性，一切的工作没有想在客人之前去完成，也看出了我们的不足。鉴于此情况在今后的工作接待中我们将总结过去丰富的经验，取长补短，将今后的接待工作做的更好更规范，并打造出自己的品牌。

一年之季在于春，一日之计在于晨，根据酒店行业发展的变化，在住房的淡季配合房务部，推出了一些优惠活动。除了在价格上的优惠外，还给客人免费赠送水果，其前提是在价格__元以上的住客，其次满__元房价住_次以上的客人，在下次入住时将免费赠送一天，前提是同一个的证件，目的是拉更多的回头客，让客人再次光临，这些优惠活动，得到了客人的一致认可，同时也使酒店得到了一定的经济效益，做到了人气的有增无减。

前厅部即是酒店的销售窗口，在房价的推销上尤其是让接待员掌握一定的销售技巧，怎么才能把我们的服务出品销售出去，这就要我们的接待员在推销上掌握一定的技巧，在价位上按照从高到低的顺序进行，但往往我们在此方面还很欠缺，意识淡薄，没有意识到工作的重要性，客人来了只是机械性的去介绍，出售，这是远远不够的，甚至在软件服务上也不是很灵活很主动，为此让接待员学会去推销是工作的重中之重，让他们把酒店的出品推销给客人，而又让客人乐于接受，这是一个技巧，在今后的工作中作为重点进行执行。

从一年来的工作观察来看，从行李生到前台接待岗位，服务

均缺乏一种酒店从业人员具有的主动性与热情程度，客来没有迎声，客问没有答声，客走没有送声，这是最基本的。而是最不应该犯的错误，当然还是有些员工做的比较好。在今后的工作中。作为前厅部各岗位人员均要按照培训的标准做到微笑、礼貌、热情、周到以高度的责任心，来赢得更多的回头客。

酒店从业人员更客人投诉的中枢环节，是问题的协调者，为更好的了解和收集客人的有利信息。大堂副理每天不定时的对住客房进行换频繁，总不时有新鲜的血液补充进来，今年前台接待员新增人员较多，培训后的新员工业务知识和自身素质标准不一，在此情况下根据工作需要前台接待，行李生等进行一次面的业务知识与技能操作的培训与大比武。其目的是牢固树立员工工作，深化业务知识，更好的开展工作。

酒店大堂副理是收集客人意见、处理拜访，形式以电话拜访和登门拜访为主，对客人反馈的一些意见和建议积极予以采纳和解决，为酒店以后的良好发展奠定了基础。

金钥匙服务学习归来后，由于自己对金钥匙专业知识的缺乏，在工作中没能充分的发挥金钥匙的个性化服务，在本酒店也没能很好的发展金钥匙队伍。在来年的工作中作为重点将其发挥到化。