

# 2023年生猪养殖演讲稿(通用5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 生猪养殖演讲稿篇一

七年前，当我走向餐厅服务员这个岗位时，认为服务员干的是简单的体力劳动，端盘子洗洗碗，擦擦桌子扫扫地，根本没有技术可言。有了这种心态，有时就应付工作，时不时的出现差错。记得有一次，我在为就餐人员上菜时，由于业务不熟悉，没有选择好上菜的最佳时机和路线，不小心把菜汁滴在客人的胳膊和衣服上，客人十分生气，我也非常尴尬。通过这件事，让我彻底改变了对服务员的看法，认识到：细节是平凡的、是具体的、是零散的。细节很小，很容易被人们所忽视，但它的作用却不可估量。有些细节会深深地印在我们的脑海中，使人终生难忘；有些细节会改变事物的发展方向，甚至使人的命运发生转变。细节体现着素质；细节代表着形象；细节决定着成败。

随着工作岗位的变动我从餐饮服务员的岗位来到了职工活动中心工作，这里是生产一线员工活动、健身、读书、休闲、娱乐的场所，为了把“保障生产，服务一线”的工作宗旨落实到具体行动中，在职工活动中心，每一名服务员都践行着“我的工作我做主”的誓言，就拿我身边的同事来说，她们不仅做到了腿勤、眼勤和手勤，而且她们特别善于观察。平时，她们总是把一些琐碎的事情记录在本子上，当她们心爱的笔记本，摊开在我的面前时，我发现我的眼前不再是一个笔记本，那密密麻麻的文字变成了一名普通女工的滴滴心

血，晃动在我眼前的是她们在岗位上不停地穿梭的身影。这就是我们职工活动中心员工爱岗敬业的最真实写照。

古人说得好：“泰山不拒细壤，故能成其高；江河不择细流，故能成其深。”因此，我们必须始终保持积极向上的良好心态，牢固树立爱岗敬业的思想意识，彻底改变被动工作、不求创新的不良习惯，真真正正的扑下身子，踏实工作，把大事做实，把小事做细，在细节上下功夫，从小处着手，往大处发展。细节是成功的关键，精细是制胜的法宝，事事精细成就百事，时时精细成就一生。“争当服务明星，争创形象窗口”是花土沟社区职工活动中心服务班每一名员工共同的奋斗目标，奉行“为一线职工提供优质服务实现自身价值”是我们的服务理念。

这些年来，虽然我的工作岗位发生了变动，但我脚踏实地，在工作中体验人生的价值的理念却始终没有改变。“工作是美丽的，工作是快乐的，工作是幸福的”，从第一声“欢迎光临”到“欢迎下次光临”，从打开水阀到给顾客沏上第一杯温馨的清茶，从简单的拭去灰尘到紧张的晚会排练，普通平凡的岗位绝不失崇高和伟大的内涵。重复而繁琐的工作中，我也会遇到挫折和失败，经历迷惘和失落，一位长者语重心长地告诉我：“是你自己把自己定位在纯粹服务员的岗位上，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！有句话是这样说的：“人最大的敌人就是自己，战胜自己便拥有整个蓝天。”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！

我的人生我做主，我的工作我做主，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！来吧，让我们一起携起手来，从细节着手，振奋精神，爱岗

敬业，努力打造社区更加灿烂辉煌的明天！

## 生猪养殖演讲稿篇二

今天我演讲的题目是“选择专卖我无怨无悔”。

维护国家利益、消费者利益决不是一句空话，正如姜局长反复强调的，真正践行“维护”二字，是对行业每一位同志最基本的要求，行业上下必须能够自觉地让这个共同的价值观成为自己的行为指针，将维护国家利益作为一切工作的出发点和落脚点，作为检验一切工作的根本标准。专卖监督管理部门是国家赋予的行政执法部门，它担负着无限神圣的使命——它确保了卷烟销售有一个良好的市场环境，奠定了行业健康发展的坚实基础。然而烟草专卖工作又是平凡的，它没有迷人的朝霞，没有灿烂的鲜花，没有浓浓的硝烟，没有悲壮的豪言。但正是这普普通通的工作，谁能说这不是为烟草事业发展保驾护航的伟大事业呢？在这里，平凡与伟大得到了真正的和谐统一。为了确保卷烟市场的净化，确保国家财政收入和消费者利益，在整顿卷烟市场秩序的日子里稽查员们牺牲了无数的节假日，每天走千家，串万户，热天一身汗，雨天一身泥，工作累不累，确实累，苦不苦，确实苦。就是这种事业心、责任感，才让工作落到了实处，才不会出现走形式，走过场，监管不到位的情况。

要做到“干一行、爱一行、钻一行”决不是一句空话。记得20xx年，那是一个寒冷的冬天，在青河县一次执法中，稽查人员受到当事人纠集的群众围攻，并将剩饭和菜汤泼到稽查员的身上、脸上，他们还是能做到了打不还手，骂不还口，而是晓之以理，动之以情，以法律为准则，以事实为依据，最终让违法分子心服口服。这些仅仅是烟草专卖人员的一个缩影，多少次专卖人员在执法中受到围攻、打骂、将口水吐到脸上、将制服撕成布条，但无论是身体上的伤害还是人格的侮辱，他们都牢记自己是一名金叶卫士。正是有了专卖执法人员一次又一次辛勤的付出，我们的卷烟市场才会发生更大

的改观，零售户的守法意识才会提高。这是我们专卖人员的职责所在，只要是为了烟草事业的发展贡献力量，为了维护国家利益和消费者利益，再苦再累心也甜。

花的事业是甜美的，果实的事业是尊贵的，让我们做叶的事业吧！叶是谦虚的，专注地垂着绿荫。的确，他们只是一片片平凡的“绿叶”，虽平凡，我们的脊梁却支撑着卷烟销售的未来；虽平凡，我们的双肩却肩负着维护国家利益和消费者利益的重任。正是他们这种无私奉献的精神感动了我。作为专卖稽查中心的一名新兵，我也曾有过与烟贩子斗智斗勇的经历，体验过夏顶酷暑、冬冒严寒的艰苦环境。而今，我从事内勤工作同样也在打假打私工作中肩负着相同的使命。每个月的案件处理及报表、许可证的办理等，我都兢兢业业，认真仔细的做实、做细。因为我深深懂得，也许自己小小的失误，就会影响分局的工作。

近几年来，随着信息化建设的发展，烟草行业也已经全部实现了信息化管理，为了早点进入角色，我通过自己的努力，在领导们的关心下和同事们的帮助下逐步地从不懂到懂，从懂到通，比较完整的掌握了专卖和销售管理软件。为今后的工作开展打下了良好的基础。但随着专卖管理工作的不断规范，我真实感受到了“学无止境”这个概念的内涵，只有通过不断的学习和充电才能赶上时代前进的步伐，才能适应烟草行业发展的要求。

国家利益、消费者利益是大利、大义，企业和个人的利益只是小利、小义。作为我们专卖人，就是要把国家利益、消费者利益放在首位，把坚持国家利益至上作为我们专卖管理工作的出发点和归宿点，只有这样，才能切实构建好专卖市场管理基础，才能为阿勒泰烟草健康和谐发展保驾护航，才能实现自己的人生价值。

谢谢大家。

## 生猪养殖演讲稿篇三

大家好！

“服”意为用心尽力去做；“务”就是工作和事务的意思。用心尽力去做工作或相关的一些事务的过程，称为“服务”。服务就意味着用心。用心服务好用户是员工的天职。所以，服务，从心开始。

服务用嘴，远不如用心。顾客是我们的衣食父母。一个满意的顾客，可带来十个新顾客；但一个不满意的顾客，会影响一百个潜在的顾客。服务是赢得顾客的关键。没有顾客的忠诚与满意，服务就没有价值。要赢得顾客的微笑、尊重和信赖，就要用心服务顾客，创造顾客的最大价值。用心服务就能让顾客在理解服务中体验到温馨，升起一股浓浓的暖意和由衷的感动。

一滴水服务于绿荫，所以它获得了生命；一颗树服务于大地，所以它获得了滋养；一只蚂蚁服务于群体，所以它获得了巢穴。所以服务其实也是另一种形式的获取，我们的服务的越多、付出的越多，也就收获的越多，成长了越多。不要把服务想的很远很飘渺，也不要把服务想象的很难很抽象，其实服务无处不在，每一天一些善意的提醒，每一天一些中肯的提议，每一天付出一些行动，这就是服务。而在服务的同时，我们多一些微笑，多一些细腻，多一些主动，多一些关怀，那么，我们的服务就是用心的。

端正态度，视服务为契机，把服务对象的需求作为自身工作目标 and 方向，做好自身的本职工作，不断提高自身的业务水平和知识水平。在工作中，让服务对象感受到我们的专业与认真，在工作中，让服务对象感受到我们的敬业与奉献，在工作中，让服务对象感受到快捷与方便，在工作中，让服务对象感受到我们到工作之外的关怀和热情，就这样，从每一件小事做起，从每一天的工作做起，我想，我们每个人能做

好用心服务。

## 生猪养殖演讲稿篇四

“岁月不居，天道酬勤”，十年的风雨历程，我公司所处的内外环境、服务对象、经营方式、管理体制等发生了巨大变化。从单一的高度理想化的企业价值形态，转变为服务国家、社会、企业和员工的多元而平衡的企业价值观念。从以单一的xxxx防伪税控系统的推广与技术协作服务，逐渐形成了以防伪税控系统为主，以相关的计算机软件为辅的发展格局，并从事税收电子申报、企业管理现代化、财务电算化等领域的计算机软件及相关电子设备的研制、开发以及计算机网络系统的集成、技术咨询与服务等。面对复杂多变的内外环境和全球的金融危机，我公司依然健康发展，并取得很多可喜可贺的巨大成就。

今天的辉煌无疑于我们昨天的艰苦努力，而“优质的服务”正是我们成长的命脉。

如果说企业是一位侠客，那么优质服务便是侠客手中锋利宝剑，纵横江湖，所向披靡。

大家都知道，顾客是企业生命之泉，企业必须提供高质量的服务来满足现有的、新的内部顾客和外部顾客的要求和愿望。“顾客是企业的生命之泉”，失去顾客的企业，是无法生存下去的。只有用良好的服务才能获得顾客，才能为企业，产品，经营赢得声誉。

企业的天职是提供良好的产品与服务。按照以往标准，制造业提供产品，服务业提供服务。但是，当今世界发展的一个明显趋势是制造业与服务业的混合。这种混合首先表现在企业既提供产品也提供服务。从1994年起，《财富》杂志不再继续分别评选工业企业与服务企业，而是混合在一起评选。

但不管怎样，服务意识是企业生存的一个关键，除非你想放弃顾客，否则不要放弃服务。服务是一种神圣而充满魔力的东西，质量与服务是一个企业的生命所系，将质量与服务融入产品，就获得蓬勃旺盛的生机和无限广阔的市场，就能赢得全世界顾客的青睐。

服务是一种美丽高尚的东西。服务体现的是企业和顾客之间的平等。体现的是一种双赢式的平等协作关系。服务的热忱来自于从理性上对顾客的尊重。因为，企业的生存和发展都源于交换。是顾客用他们的钱换取企业的产品和服务，服务是个完整的过程。企业的天职是提供良好的产品与服务，而服务不仅是产品销售的过程，还是把用户的意见反馈回企业的过程。顾客的需要就是企业的服务内容，产品必须有市场，同时，还要及时根据市场的新需求来改善产品，提高质量或开发新产品。顾客的需求往往是企业不断开拓、更新的坚强力量。

因此，不要把服务仅仅简单地定位于产品的售后服务。要想赢得顾客，服务无处不在。应该潜心关注顾客的心理，根据顾客的心理变化来设计和改进自己的产品，提供自己的服务。企业为顾客的服务应该是没有止境的，应该是无所不在的。

“意识决定心态，意识引导行为。只有充分认识到服务的价值和内涵，具备良好的服务意识和心态，才能谈得上高品质的服务行为”。优质服务离不开服务者发自内心的主动意识，对服务者而言，“要我服务”是很容易做到的，但“我要服务”却不是一件容易的事情。这是两种不同的工作态度，前者被动，后者主动；前者让服务缺少动力和热情，后者让服务充满生机和激情；前者没有自发的服务精神，只是做自己职责范围内的事情，服务者自己限制了自身的发展空间，而后者变被动服务为主动服务，用主动服务带来优质服务，使客户得到满意，从而树立了美好的企业形象，后者自身便拥有一种团体精神、一种集体意识，认为作为集体中的一员，便代表了集体的形象，自身有义务来塑造更好的企业形象。我们

要学习这种主动服务的精神，学习国内外那些著名企业的服务精神，用我们的真诚、热情感染前来的“客户”，赢得“客户”的支持与信赖，这样才体现了工作的“人性化”。当服务成为了一种文化，一种习惯，我们将会收获到最有价值的东西，那就是更多的“客户”对我们工作的肯定与支持，对这个行业的满意与信赖。

“端正工作态度，不仅是职业道德的基本要求，也是成就个人理想的基本要求。优质的服务首先需要正确的服务态度，它反映的是服务的内涵，是服务的素质，同时也是服务的技术”。服务是一门深奥的学问，它需要我们用心与服务对象沟通，用实际行动来获取服务对象的认可。这些工作都需要我们基层工作人员的努力，我们要端正工作态度，增强服务意识，以“客户”利益为根本利益，设身处地为“客户”着想，用我们真诚的服务去获取更多“客户”的支持与信赖。

“一滴水的力量是有限的，只有汇入大海中，才能获得无穷的力量。”优质服务仅靠一个人的力量是远远不够的，我们要在这个集体中塑造出这种服务精神，只有这样，我们企业才能得到更好更快的发展。

在微利时代，90%的企业都是服务型的企业，多数员工从事的工作都包含着服务的因素，做好服务是企业生存的需要，做好服务是每一个员工的必备素质。你的服务意识有多少，就会得到多少回报。如果你一点都没有，或是一点也不肯付出，而是工作散漫，以自我为中心，甚至孤傲自大。任何一个企业都不会把这样一个“毫无服务意识”的员工留在企业里的。

无论你的资格有多老，无论你的学历有多高，无论你的能力有多强，作为一名企业的职员，必须时刻提醒自己，要有服务精神。没有服务精神的员工必将被淘汰。

现代社会是一个信息时代、技术时代，更是一个服务时代。在商品质量日趋同化的今天，服务这一概念从幕后走到台前，



成为商业大戏中的主角，整个社会已经从大生产时代过渡到了大服务时代。

现代的服务行业已不是单纯意义上的服务业了，而是一个囊括了社会上90%的行业的一个整体，几乎所有的企业都存在服务因素。不光是银行、电信、房产、广告、家电制造等等，很多政府机关例如税务、民政等都包括在内的机构，都可以算是服务性行业。服务已经成为企事业单位的生命线。

服务是市场竞争的需要，是生存的需要，更是发展的需要。服务的核心思想是以用户为宗旨，不断为用户创造价值，并在这一过程中创造企业价值。服务的重要意义，在很大程度上比产品本身更加重要。将服务作为提升企业核心竞争力的工作来抓，用心去服务，与客户建立长期合作伙伴关系，才能达到持续进步的目的。

服务是贯穿于企业文化的一条重要纽带，是企业文化的重要组成部分。“以客户为本”的观念要深入到每位员工的思想中，通过提供优质服务实现客户满意是每一位员工的责任，无论是工作在业务一线与客户直接接触，还是工作在后台支持部门，每一言、每一行都关系到服务水平，关系到客户满意。

大服务时代已经来临，在经营理念上完成从生产时代到服务时代的转变，才能在优胜劣汰的市场经济条件下持续走下去。在激烈的市场竞争中，谁的服务做得好，谁就能拥有顾客，服务赢天下。

回首过去峥嵘岁月，我们苦过、累过、笑过；我们经风雨，历坎坷，撒一路辛勤的汗水，留一路胜利的欢笑，载一路美好的希望；我们秉承“为客户提供优质的服务”的理念，以精益求精的态度生产我们的产品，以不断创新的精神拓展我们的事业，终于以良好的品质和卓越的服务，赢得了社会的广泛认可。但是，在工作中也存在着大量的问题，部分客户对我

们服务还是不满意，产品质量不很完善等。我们必须自我反省，不能只看到功劳，而对工作中遇到的问题掉以轻心。问题出现了，我们就要认真去检讨，只有这样，我们才能在以后的工作中取得进步。

大漠飞沙，中流击水，浪遏飞舟！今天，我们正站在一个历史的关键点上。我们国家的经济已经持续三十年高速发展，政治稳定，社会保持着充分的活力，这是中国历史所罕见的盛世。国家的崛起，已经为我们提供了人生最好的舞台。美好的画卷，正待我们用青春的力量尽情地去书写！我希望我们，把握机遇，再创辉煌，让我们的人生在服务国家战略，为人民谋福祉的过程中熠熠生辉！

## 生猪养殖演讲稿篇五

大家好！

我是客运公司职工xxx，非常高兴也非常荣幸能够参加本次演讲比赛。今天为大家演讲的主题是坚定信念，全心全意为人发服务，群策群力，争当客运服务之星。

自从我市x月x日启动党的群众路线教育实践活动，我们公司也掀起了一场以xxx总经理为核心自上而下认真学习党的群众路线教育实践活动的热潮。x月x日上午，全司上下一心以张思德为榜样，学习焦裕禄精神，确立了坚持走群众路线是我们的生命线和根本工作路线，是客运事业赖以生存并不断取得发展的重要法宝。我们对于自身所肩负的使命、责任与担当作了深刻认识，对于客运事业发展所面临的困难、挑战和风险作了清醒判断，虽然我司的站场建设取得了一定成绩，在规范客运市场上打击非法营运和排查事故隐患维护了安全畅通的经营秩序，但对人民群众的愿望、要求和期待的积极响应于我们更是一种提高、一种进步，我们更需要一起用高度的思想、提升的境界来进一步凝聚人心、凝聚力量！

一切为了群众，一切依靠群众，我们一定要走群众路线，从群众中来，到群众中去，全心全意为人民服务。我们一定会明确自己岗位的职责与义务，常照镜子，正衣冠，洗洗澡，治治病，密切联系群众，树立为民、务实、清廉形象，我们也一定会把基础工作做好，提高服务质量，群策群力，为客运事业在市场竞争中取得生存与发展而开展批评与自我批评，从班组长到各个管理阶层，明确自己的职责，从自己做起，发挥各个标兵带头作用，用正气正站风，用管理正言行，用微笑赢服务，从而聚民心，合民意，促发展，争佳绩！

浪淘沙漫，去弱留强，历史的长河，淘不尽英雄的故事；岁月的长风，吹不尽倾城的功绩。新的时期里，我们每位客运人都应清清楚楚看昨天，扎扎实实抓今天，高高兴兴看明天，即使我是一只萤火虫，也要努力为群众发一丝光和亮啊！我们要向昨天要经验与教训，向今天要成果，向明天要动力，凭着自强的精神，密切联系群众，以高尚的人格形成文明的客运之风，以真诚的付出赢得和谐而又富有阳光的笑脸，以辛勤务实的汗水和努力来提升我们的服务指标，我相信我们能行，我相信我们可以，因为我们有活力，因为我们有激情！让我们以成功的喜悦来争当一颗服务之星，谱写我们辉煌与灿烂的人生！

我的演讲到此结束，谢谢大家！