

忠诚于党发言 忠诚奉献演讲稿(模板6篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

店长演讲稿篇一

大家好！

我是，非常感谢亲爱的x总为我们提供的这次宝贵的学习机会！让我的思想又上升到了一个新的高度！我非常愿意为大家展现一个新的自我，不过说到演讲，我真的不会，我还是比较喜欢杨总和甘总的演讲。

我，是普通人，头脑简单，文化也不高，当初选择cc只是因为离家近而已。对于超市本身，并不是很了解‘对于商品陈列以及销售技巧等一系列的知识与学问，我是在工作的过程中，慢慢学习到的。

通过了解，我发现一个秘密：那就是我们至高无上的老板，原本也是普通人！只不过他们起步比别人更早，他们的眼光比别人更远，他们曾经付出的汗水，比别人更多而已！这就是说，我们每一个普通人要想获得成功，那就要永无休止地努力！再努力！从20xx年到现在，我眼中的万家福发展之迅速令人震惊！我也随之一起成长。从食品部营业员，到食品部小组长，因为缺乏工作经验，我在工作中出过很多错，受过很多批评与委屈，但同时，也学到了很多新知识！可能，是因为性格活泼，脾气温和，我也收获了很多好朋友！特别是我的主管，她的爱岗敬业的精神，她的认真的工作态度，一直是我学习的

好榜样!还有我们的店长，我亲眼目睹了她的成长历程，小小的个头，却有一颗及其坚强与上进的心!令人钦佩!有句话叫做：不想当将军的士兵，不是好士兵，看到了万家福的发展前景，我也产生了冲动的念头：我有乐观的心态，我有超强的团队意识，我有三年的销售与服务的经验，所以，我也幻想有一天自己能成为一名合格的店长!

假如，我是店长，我会把老板的事情，当做自己的事情来做。把培训学到的宝贵知识都用到工作中去!首先，做好职业生涯规划，调整自我心态，不断丰富自我知识，提高自我技能，不带情绪上班。既然要带兵，那就要带特种兵!因为我们随时都有可能遇到像美好家园一样的强劲对手!但我不会怕，我会把身边的每一位员工，都当做自己的亲人和朋友来关心与爱护，一步一个脚印地往前走。甘总讲过，企业的核心是团队精神，只有团队中的每一个成员都发光发热了，我们的企业，才会具备超强的竞争力!如果我是店长，我绝不允许员工之间有用言辞互相伤害的状况出现!没有爱心的人，只能远离服务行业!十根手指，长短各不一样，我会努力挖掘每个人的潜力优势，让它淋漓尽致地发挥!对于别人的缺点与错误，要用宽大的胸怀去包容，但是，对于故意捣乱的人，绝不能留情!要想提高销售质量，除了按营运标准陈列商品，还有努力提升服务质量，最大限度地满足顾客的需求。在市场调查方面，要努力做到知己知彼，百战不殆。还有，要有强烈的安全意识，因为生命，是一切幸福之源!也许前进的路上，我会遇到很多风险与挫折，毕竟我还有很多不足：比如收银方面，比如订货方面，但，我真的不怕，因为我融入的，是一个充满温暖与关爱的庞大的集体，是一个充满无限希望与光明的大家庭!我，是一只小小的蚂蚁，但我的身后，却隐藏着无比巨大的力量!谢谢大家!

店长演讲稿篇二

大家晚上好!我是_____，来自文法学院行政管理专业121班，是青春之声广播站的一名“老主播”。为什么是“老主播”?

从大一到大三，从西校区启航之声到校本部青春之声，我在这个岗位上坚守了三年，主持过4档栏目，播音工作量达300余次，150多个小时。最牛的成功来自最傻的坚持，而我坚持的事情远不止如此。身为“八角之声”合唱团的女高声部成员，在礼堂这个排练场上，我和其他团员们一站就是8个小时，从下午2点训练到晚上11点，每周如此。三年的坚持，合唱团见证了我的成长，让我从一个不起眼的队员，脱茧成蝶，成为骨干队员和荣誉团员。

因为热爱，我坚持着播音与合唱。因为理想与责任，我坚持在学生干部的岗位上，积极从事着不同的学生工作。大一时，我竞选成为西校区学生会实践部部长，面对复杂而陌生的工作，初出茅庐的我，第一次体会到学生干部的不易，更意识到自己还需要诸多的历练。来到校本部，我又从头由干事做起，选择了自己喜欢的宣传工作。从校记者团的一名文字记者到《心绿》报纸学生编辑，班级宣传委员、文艺委员，再到组织创办我校首份班级报纸《管理家》，首份校园杂志《清江》，成立《清江》杂志社，担任副社长一职。身兼数职的我，确实感到身心俱疲，但不同的岗位和工作经历让我迅速成长为工作能手，还获得了“赣州市优秀大学生”、“好新闻奖”、“宣传工作先进个人”、“口才杯”中英文演讲大赛三等奖等多项荣誉。

大学多彩的课外活动极大地丰富和拓宽了我的视野和格局，更加激发了我的学习热情。我天资不算聪明，但我坚信笨鸟先飞，天道酬勤的道理。大学期间，我经常做作业到深夜，天刚亮就赶往图书馆，做专业课程设计坚持到春节前夕才回家。所有的努力和汗水让我收获了一次国家奖学金、3次校级三好学生，7次校级奖学金，5次专业课程设计优秀奖的殊荣，还顺利通过了英语四六级、计算机二级、人力资源师三级等资格考试。

在“大众创业，万众创新”的潮流中，我积极投身创新创业的实践：主持并完成了一项江西省大学生创新创业训练项目

《构建新媒体公共政策听证平台》，撰写了学术论文《基于新媒体的公共政策听证平台构建》发表在中国社会科学权威期刊□cssci来源期刊《中国行政管理》期刊上。我还组建了创业团队海尔队并担任队长，参加了首届中国创翼青年创业创新大赛，推出了创业项目《第三方听证事务所》，成功斩获“创翼之星”奖。

一路走来，江理风光无限，我见证了成功，也经历过失败。但我义无反顾地选择了坚持，只因我懂得：在最美好的时光，不要辜负自己，在最该吃苦的年纪，不要选择安逸。我庆幸自己在皇家理工度过了四年的美好时光，这里挥洒了我的汗水，也记载了我成长的青春岁月。而我更庆幸的是，毕业不是离别，因为我将继续留在“江西一流，全国有较大影响的”江西理工大学，攻读外语外贸学院“矿业贸易与投资专业”硕士研究生。感谢母校的栽培，感谢泰豪集团提供的平台，感谢所有关心、支持、帮助过我的老师和同学们，感谢你们的耐心聆听。

青春魅力，由我广播，青春姿态，由我做主！我是十佳大学生候选人董娟，我的演讲到此结束，谢谢大家！

店长演讲稿篇三

大家好！

我感到非常的荣幸和激动，此时此刻能够站在这个位置上发表自己的演讲，为自己争取一个机会。首先我很感谢大家这一路上对我的支持和理解，其次是非常感恩这次能让我有这样一个机会站在这里，和大家吐露我的心声和追求。感谢大家的聆听，也希望大家能够为我投上宝贵的一票！

时间过得非常的匆忙，一晃眼而去，我在房地产行业也已经奋斗了六七年了，这一个数字虽然不大，但是对于一个人的一生来说，却有着举足轻重的重量。这是我人生里最宝贵的

几年，我活跃的青春，澎湃的热血通通围在这些年里。所以对于我来说，这几年是我进步非常快，也是我付出了很多的几年。我也相信在座的年轻的小伙子都能感受到，刚刚进入房地产是非常艰难的，我们常常要去鼓舞自己不能退缩，我们也要常常去在失败中总结经验。

有时候我们确实会感到很难熬，但是只要我们坚持下来了，就一定会有所成功。在我刚进入房地产的饿时候，我的性格比较的内向，所以在销售这个岗位上我是非常吃亏的，但是我心中是有目标的，我也是有野心的。既然站在这个岗位上，那么我就要向大家证明我的能力，慢慢的，我成长起来了。慢慢的，我也变成了今天的自己。

时间能给我们带来什么？大家心中是否有了答案，而我的心中已经有了答案。那就是突破。这些年里，我一路往前，一路突破。当业绩逐渐稳定的时候，我选择勇敢的竞争，首先我竞聘上了销售部的小组的组长，慢慢的我成长为销售部的经理。大家或许现在只听到我口头上的成长，但大家却不知我平时的努力。在我的工作中，加班是不能少的，但这个加班并不是我们传统意义上的加班，它是一种意识形态，也就是说在我的脑海里，工作是时时刻刻存在的，所以我也需要时时刻刻的去关注自己的工作。所以对于我来说，工作和生活是分不开的，工作是生活，生活也是工作。

我是一个非常上进的人，我希望大家能够感受到我的热情。现在的我还是有热血的，现在的我还是有激情的，现在的我也是需要得到大家支持的。这次竞聘店长，我做好了准备，如果我竞聘成功，我一定会用行动证明我今天所说的一切，我也不会辜负大家对我的肯定和鼓励！感谢大家！

店长演讲稿篇四

先说一下我是如何和千村结缘的。最早是在08年12月份的时候，应中国农业技术推广协会王楠的邀请，我去北京参加了

第四届中国农资连锁与现代营销高层论坛，从会上听到了锦绣千村农资连锁（北京）有限公司的孙向东孙总对千村的相关介绍，那是第一次了解到千村植保，当时觉得千村是个不错的公司，营运模式比较先进，公司理念、六大保障、服务观念比较吸引我。当时想还想向孙总提个问题呢，由于人太多了，没挨上号。从那时千村就在我心里留下了印迹。

20xx年10月份，现在淄博营运中心的李总找到我，跟我谈到加盟千村植保的事情，一拍即合。真没想到千村植保竟然真的来到了家门口。淄博营运中心今年3月份成立以后，就在4月份我的第一家千村植保连锁店——千村植保齐都店正式加盟了，从店面建设、村站长和模范户的选拔、会员的征集、项目启动会、农民运动会、试营业等都非常顺利，接着千村植保东石店、千村植保大夫观店相继加盟，现在村站长达20多人，会员达到了705人，一系列的宣传活动在当地老百姓中产生了很大的影响，并得到了很多老百姓的认可和拥护，整个齐都镇老百姓都知道咱千村植保了。

说到怎么成为最优秀的千村店长：

首先，深刻理解公司理念、千村模式模式、千村+5放心工程、六大保障、千村服务观等，理解千村与其他公司相比较优势之所在，能够把这种优势准确的传达给老百姓。真心实意为百姓着想，提供放心农资和优质服务，取得老百姓信任，店里生意自然就好。

第四，挑选合适的村站长和模范户，不定期地开展培训，及时传达新技术和新产品的使用方法及注意事项等，也及时发现反馈给公司，做好上传下达工作，营造良好的团队氛围，大家齐心协力干好千村事业。

公司通过自上而下的放心农资和自下而上的农产品进城来打造两条生产链条，是农资连锁和订单农业的专业营运商，公司的特色在于不仅提供放心的农资、提供专业的技术指导和

服务，而且要逐步实现农产品进城，当然我们的竞争力也正在于此。相信不久，这些会不断完善，我对千村事业的辉煌壮大很有信心。让我们坚信、热爱千村事业的每一位兄弟姐妹一起努力，共创千村美好的明天，共创21世纪中国田园！

谢谢大家！

店长演讲稿篇五

大家上午好！很荣幸作为优秀青年代表在这里发表演讲，我是高，中共党员，__职业技术学院艺术设计系平面设计专业08级学生。大学期间自主创业，创立了贝尔多广告策划有限公司。

我来自偏远贫穷的甘肃山村，从小我就立志，我一定要靠自己的拼搏来改变自己的命运和家庭。梦想决定一切，奋斗改变命运。出生于农村的我，小时候经常看大人们刺绣民间传统香囊、香包及制作民间剪纸，这些民间工艺品深深影响了我，我也因此开始学习毛笔与绘画，并逐渐喜欢上了中国传统文化。高三美术统考前夕，我废寝忘食夜以继日的在画室练习，在各次校考中都取得了较好成绩，可是后来汶川大地震给家庭造成的严重伤害，导致我情绪极度低落，高考发挥失利，差点与大学梦失之交臂。

__年地震对我是一种考验，重新建好房屋后，我坐车来了，放不下的是父母，担心的是父亲身体，再加上高昂的学费让我束手无策，就在我一筹莫展的时候，职院的绿色通道帮我解决了这个让我焦头烂额的问题。当我坐在宽敞明亮的教室时，我对自己说，我的青春还在，我的梦想还在，我的家人也还在，我要为自己也为他们重新燃起理想的火焰！

从此我利用一切可利用的时间在校外做兼职，同时做好几份工作，一天24小时，我用来睡觉的时间几乎只有4个小时。我在拼命工作的同时扎实学习我的专业知识和积极参加校园

活动。在校期间，我曾经担任院学生会宣传部长，院社团联合会宣传部长，院书画协会书记，艺术设计系学生会主席以及08711班班长。大二学年，在计有勤老师的帮助下，举办了首次属于自己的个人油画展。举办首届院大学生灯迷晚会、《翰墨诵盛世、聚焦爱国情》书法赠活动、《校园·香包·乡情》民间文化展销会等活动。在校外，我曾在东风汽车报做过广告编辑，在金笔作文书法培训和十三中高考美术培训做过教师。通过参加和举办各项大大小小的活动，充分锻炼了我的组织协调能力和应变能力，这些都为我后来的创业打下了坚实的基础。

__年，我在创办贝尔多画室之初，历经坎坷，没有生源，没钱租房子，只能四处筹集资金，__大学的老师们都伸出了援助的双手，帮我排忧解难，如果没有老师们的帮助，我是无法度过难关的。因为年龄和资历尚浅，无法让学生家长放心将孩子托付于我，画室招不到学生，于是我在做完各种兼职工作后免费教十三中的学生画画，当时我也是刚刚走出美术联考考场的学生，所以深知学生们此时的心理与担忧，于是我以个人的亲身经历，给他们讲授应考诀窍和应该注意的要素。庆幸的是，我教的那部分学生美术联考都取得了很不错的成绩。学生们口口相传，贝尔多画室也因此被人所熟知。家长们纷纷将孩子送到我这里学美术，我的画室工作逐渐步入正轨。

两年之后我成立了贝尔多广告策划有限公司，贝尔多是由一群有理想、有激情，有创意的毕业生组成的。这里的每个成员不是单纯的为了工作而工作，而是为了追梦，为了实现自己的人生价值，自己的命运自己掌握，自己的青春自己做主！现在的贝尔多在大家的共同努力下逐渐发展壮大，建立了以策划为主体、以创意为中心的广告策划管理体制。我相信，贝尔多的明天会更加的光明与灿烂。

我希望我们广大的青年朋友们一定要牢记自己的梦想，不要因为现实遇到的一点点困难而轻言放弃，坚持到最后，总会

有意想不到的收获。

谢谢大家！

店长演讲稿篇六

首先感谢公司领导能给我参加这次储干的机会，感谢我的同事们和我一路走过来，时间过的很快，眼看储干培训要结束了，这也是我们这批储干最后一次演讲了，谢谢所有的人！

今天我们的议题是假如我是一个店长，在这跟同事们一起分享一下自己的观点！

4日常事物：讲到这边，其实就有很多事情了，因为毕竟单店是有很多烦琐的事情，其实有时候我觉的店主管挺苦的，每天都在为别的员工做后勤，讲讲日常事物：大家都知道我们的商品是a□b□c□d□合适的人做合适的事，这是尤为重要的，重要到有时候要亲力亲为，因为说直接点，大家最怕盘点，最怕的是丢东西还有要培训员工的专业知识，培养员工集体荣誉感，责任感，主人翁意识，让每为员工爱岗敬业，开开心心上班，高高兴兴下班，（员工心态不好会影响单店营运）

利用公司一切可以利用的资源，改善店内的环境以及商品的摆设，营造一个良好的商业（高档）形象，让顾客感觉物有所值，以及我们的优势，服务，加强员工的零服务意识，（零服务非常重要）想问一下大家，请问有谁洗眼镜洗出大单的？还有就是加强员工的言谈举止，全心全意为我们的衣食父母服务，上两天看老余讲的一句话，我们照顾好顾客，顾客会照顾好我们的利益，我记得很多顾客对我说过，我就是冲着你们的服务来的，说句实话，这是对所有宝岛人的一种肯定加强对商品的管理，掌握规律，不积压商品，提高周转率，明确全店的业绩目标，落实到个人，减少必要的开支，降低成本还有店主管对单店的一些固资及安全保卫工作，防火，防盗，监督值班人员。

5激励，总结：到此，我的演讲已经到尾声了，很高兴，再说最后一句话，我们是最棒的！