

2023年领导演讲稿开场白(优秀6篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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。

领导演讲稿开场白篇一

车展，人们了解的都是车还有车模，那么你对车展上领导的说话知道多少?下面本站小编为大家整理了几篇车展领导演讲稿范文，希望对你有帮助。

女士们、先生们、尊敬的各位媒体朋友、各位嘉宾：

大家上午好!

欢迎大家莅临江淮汽车的展台，我谨代表江淮乘用车公司对各位的到来表示衷心的感谢!感谢各位对江淮乘用车的持续关注与支持。

在刚刚过去的20xx年一季度，对于中国汽车行业来说是不平凡的三个月，对江淮乘用车来说更是具有特殊意义。20xx年一季度，江淮乘用车累计销量达到61432辆，同比增长高达153.5%，其中3月销量达到22568辆，创下历史新高。江淮乘用车旗下各款车型表现出色：其中瑞风以18242辆销量的成绩，以领先第二名5000多辆的巨大优势，成功卫冕季度销量冠军，继续领跑mpv市场;亚太公司apeal魅力指数第一名的同悦轿车月销量连创新高，继1月份突破9000辆大关之后，2月份再次突破1万辆大关，成为当之无愧的“五万元家轿第一车”;而和悦三厢、和悦rs更是延续了上市之初的火爆势头，销量快速逼近万辆大关，有望成为自主品牌中级车进入“万

辆俱乐部”最快的车型；瑞鹰则以192.9%的同比增幅高居suv市场第一名；全新升级后的新宾悦市场表现也十分稳定。几大主力产品的出色表现，为实现江淮乘用车全年的销售目标打下了坚实的基础。

青岛号称帆船之都，山水灵秀，人杰地灵，借助青岛这块宝地，在第九届青岛国际车展开幕之日，江淮乘用车公司以瑞风、瑞鹰、宾悦、和悦、同悦、悦悦6大品牌8款精品车型，组成强大整容联袂亮相，全面展示了江淮大乘用车战略的最新成果。其中，同悦jdpower纪念版的崭新亮相，更多体现了江淮汽车国际化、多元化和科技化的新产品研发趋势，同时也令同悦如虎添翼，进一步拉开了与竞争对手的差距，成为当之无愧的“魅力之车”。而“悦体验悦激动”和悦价值发现—悦驾体验营正式启动，延续了和悦20万公里品质马拉松活动的精髓，通过让媒体、品鉴家、用户参与对比试驾，亲身体验和悦这款历经苛刻考验的好车。

“抢抓大机遇、承担大责任、实现大发展”，在中国汽车市场已经登顶全球销量第一、自主品牌蓬勃发展的今天，江淮乘用车将以高度的责任感，运用“整合全球资源，造世界车”的经营思维，坚持走“以我为主，兼收并蓄，自成一体，实现超越”的自主创新之路，坚持“经典、简约、精益”的造车理念，并全方位体现出自主品牌汽车由低成本向高品质进军的最新成果，树立好用、耐用、物超所值的自主品牌新形象！

最后，对各位领导、嘉宾、媒体朋友，多年来所给予的支持与认可致以深深的谢意！希望在未来的日子里，大家继续关注并支持江淮汽车！

谢谢大家！

* 一台v8双涡轮增压发动机，

* 和两个电动机。

两个动力系统的结合，释放出485马力的强大功率，最大扭矩可达780牛米。换句话说，它是同级别车型中动力最强劲的。与传统内燃机驱动的x6相比，bmw高效混合动力x6的燃油消耗降低20%。

除了bmw高效混合动力，我们的efficientdynamic举措还包括电动汽车的研发。宝马集团是电动车研发的领导者。这就是bmw concept activee概念车。

activee概念车是以bmw 1系双门轿跑车为原型的全电动车。它是一辆适合日常使用的电动车，有四个座椅和一个满足日用的后备箱。

activee概念车由一台同步电动机驱动。全新开发的锂离子电池组储存电能。车辆一启动，即可获得170马力的动力。日常使用的续航里程约达160公里。今天我做出承诺：明年，这款电动车将进入中国，供中国客户试验驾驶。在这之前，我们将于今年年底前先引入mini e的道路测试。

试验驾驶得出的经验将用在我们的“超大城市汽车”研发项目上。这款车是通向未来可持续机动性的又一个里程碑。

20xx年，我们将发布“超大城市汽车”，它将作为bmw的一个子品牌，并将成为宝马集团的第一款量产电动车。

现在，我将为大家介绍，中国客户在今年就能享受到的新车型。

* 全新的底盘；

* 之前只在大型豪华轿车市场才有的配置选择。

除了以上特点，新一代**bmw 5系**长轴距版更为后排乘客提供了最大限度的舒适性和豪华的宽敞空间。这样一辆精致优雅的高档轿车，给人一种非常特殊的乘坐感受。

谢谢大家！

诺伯特·雷瑟夫博士，宝马集团董事长

bmw efficientdynamic代表：

- * 非常高效的内燃机引擎；
- * 创新的**bmw**高效混合动力驱动和插入式混合动力驱动；以及
- * 动力强劲的电动机。

今天，我们的产品都应用了这些技术。这意味着：我们的客户可以使用并试驾这些创新车型。宝马集团在全球的成功就是建立在诸如上述的技术创新上。我们知道，中国客户希望得到**bmw**最好的技术和产品。因此，我们带来另一个亚洲首发车型 **bmw**高效混合动力7系。

作为通向未来机动性的重要一步，我们非常自豪在中国展示**bmw**高效混合动力7系和**bmw**高效混合动力x6。

我们坚守对中国市场的承诺。

我们将先进的技术介绍给中国客户。

我们将加强在这个生机勃勃的市场的长期发展。

现在，欢迎各位上台，近距离观赏**bmw**的创新技术和车型。
谢谢大家！

各位领导、各位同事：

大家上午好！

在台领导的亲切关怀下，在全台同事上下一心、齐心协力的劲头中□20xx年“第一车展”圆满完成任务，获得了骄人的成绩。4天的展期，观展人次超30万，销售汽车近6000台，总成交额近12亿人民币，观展人次、汽车销量和总成交金额均超过上届第一车展，创造了海南车展的新记录。

主管厅局的认可，已然成为我台进军文化会展业的标杆，彰显我台举办大型会展的雄厚实力和壮志雄心。

当然，倘若“第一车展仅仅依靠大型活动部的力量是无法取得如此大的成就，更重要的是依靠台领导的英明决策和全台同事众志成城。在此，我谨代表大型活动部所有员工由衷感谢台领导的关心和指导，感谢各频道、各频率、各部室的积极支持和配合。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，大型活动部将在以后的工作中，立足优势资源、发挥车展精神，坚定决心、正视困难！继续为我台进军文化创意产业发光发热，再创新的佳绩！

谢谢大家！

领导演讲稿开场白篇二

大家好！

(演讲提示：演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可)

莎士比亚曾写过一句家喻户晓的名言：“人生是个大舞台，每个人都是舞台上的演员”。今天我站在这里就是要当个演员，接受大家的评判。不仅仅是今天我要当好演员，以后生活中我也努力扮演好每一个角色。我此次竞聘的岗位是客货部经理。

(介绍自己要用陈述语气，语气平和、自然)

下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。

我叫，(可从名字上做一修饰)今年30，有人说三十岁的女人是绣球，在被童稚抛弃之后，获得了成熟的至宝；也有人说，三十岁的女人更自信，更懂得适应社会的大气候，为自己的人生准确的定位。我于1992年考入民航中专，1996年毕业，同年被分配到西藏贡嘎机场运输部参加工作。工作9年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。

俗话说：没有金刚钻别揽瓷器活。虽然我很自信，但还有拿出真本事来，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：(以下几段用陈述语气，要体现出真诚)

第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质

自从1996年参加工作以来，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司党组保持高度一致。参加工作九年来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

第二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识

工作近十年来，我先后在售票、行李管理、值机和配载上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增

强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名客货部经理所必备的素质。更重要的是，在这近十年里，我基本上都是在业务一线工作，这样就使得我对所负责的各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。丰富的工作经验为我做好客货部经理奠定了坚实的基础。

第三、我科班出身，具有扎实的专业知识。

我毕业于民航学校，几年的学校学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在近十年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

第四、我具备担任该职位的基本素质。

作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华；才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助！我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下！

(稍一停顿，语气由抒情转为陈述，语气温和)

(介绍工作思路要言语清晰，沉着稳健)

第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面

多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

第二、加大安检力度，保障安全运营

安全是一个老生常谈而又容易被忽略的问题。安全重于泰山，尤其是我们客货运输部门，安全直接关系到乘客和客户的切身利益。上任后我将进行彻底的安全检查，使“安全第一，预防为主”的意识深深地印在每一位员工的脑海里！

第三、立足本职，开拓市场谋发展

市场经济下，效益是第一位。而效益的取得离不开市场。上任后我将努力开拓市场，尤其是冬天淡季的货运市场的开发。利用林芝的自然资源和美丽风景吸引国内外游客。工作中保证航班正点、安全的运营，为西藏区局创造更多的效益。

第四、搞好服务，打造部门新形象

服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。有人说过“只有当一个人从思想上真正认识到服务工作的重要意义，他的工作才会做得更加出色。”为次，我将致力于公司员工的服务的培训，使他们能够以良好的服务赢得客户的的信赖，使我们的民航公司的品牌深入人心。

(最后要昂首挺胸，语调逐渐升高，铿锵有力，表现出志在必

得的自信)

林芝藏语意为“太阳的宝座”，还有着“西藏江南”的美誉。崭新的林芝机场，犹如璀璨的明珠，镶嵌在世界屋脊上，正升腾着无限的希望。我将在这无限希望中阔步前进，努力把
工作做好，争取以高昂的态度面对新工作。尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩。不遗余力地做好本职工作，用出色地表现回报大家的厚爱！“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，迎着珠穆朗玛峰的雄姿面向四方，伴着雅鲁藏布江的怒吼奋勇前进，以昂扬的斗志吹响林芝机场发展的号角！

我的演讲完毕，谢谢大家！

领导演讲稿开场白篇三

大家好！首先，请允许我代表x公司？董事长、总经理及全体员工，向各位嘉宾的到来表示热烈的欢迎和诚挚的谢意，祝大家鼠年大运，好事连连，百事兴旺，心想事成！

今天之所以诚邀大家莅临，是为了向各位来宾隆重推出x项目，使大家一睹风采，并准确把握设计理念及所赋予的独特文化内涵。可以说，是“经典之作”，也是20xx年首期推出的“得意之作”。她的面世，改变了**地区房地产开发重建筑、轻环境，重表象、轻品质，重外观、轻内容的错位发展理念。我们有足够的理由相信，将以其卓越的地位优势、独特的品质构成、优秀的设计风格、准确的价格定位，为消费者提供一份独一无二的房产“大餐”。

第一，崇高品质，将标定区域房地产开发的新高。时至今日，买房依然是广大群众投资或消费的一件大事。买什么房？买什么地段的房？哪些房具有巨大的升值潜力？哪些房经得起时间的考验和冲击？这些问题，恐怕是每位购房者不得不考虑的问

题。答案无论千种万种，最终无不落脚在两个字——品质！为什么“品质”如此重要，因为“品质”包涵了房产项目从设计、施工到材料、营销的全部内容，也形成了互为依赖的整体，缺一不可。正是以其综合品质，打造房产项目的典范之儿其设计灵感来自田园风光与人文精粹的完美结合，其施工品质由知名建筑公司和监理公司共同打造，其施工用材均选用新型、可靠、知名品牌，其营销理念更是突出了人文特色和品质先锋，使具备了极其广阔的升值前瞻。正是由一系列环环相扣的品质细节，构成了“大品质”、“高品质”、“精品质”。

第二，优秀设计，将锁定高中端消费群体的目光。总体来说，设计努力突出“宜居”概念，既充分考虑用户的居住享受需求，无论从项目的环境营建，还是内部构造的合理搭配，均体现了细节关怀和人文呵护，给人一种美的观感、爱的传递和方便、快捷、细心的真诚。可以说，选择了，就是选择了未来的舒适生活。

第三，营销理念，将锚定最多数入住业主的利益。另一个亮点，是对购房者利益的保护，即通过各种后续努力，确保稳步升值，成为一个既宜居、又升值的经典房产项目，达到实用和投资的双重目的。所倡导和推广的“品质生活”，必将得到更多消费者的青睐，并吸引他们关注和竞价，从而提升评估价值和实体价值。

各位来宾，是今年推出的“开门之作”，也处处彰显了关注品质、精益求精的终极追求。我们始终认为，为广大消费者提供具有独特亮点、凸显品质追求、满足多样需求的经典房产项目，是义不容辞的责任，亦是不懈的追求。我们愿以真诚的态度，精良的施工，优秀的服务，体贴的关心，为消费者献上一个又一个传世之作。

当然，发展、壮大和崛起，离不开在座各位以及广大消费者多年来的支持和厚爱，更离不开在座各位以及广大消费者一

如既往的关心和推动，如果没有广大消费者的认可与共鸣，我们肯定寸步难行。然而值得欣慰的是，我们的努力没有白费，我们的汗水没有白浪，我们的品质追求和创意灵感，得到了广大朋友们的欢迎与信赖，这是对我们最大的鼓励与鞭策，也是我们不断推出精品项目的动力与方向！

朋友们，女士们，先生们，让我们以热烈的掌声，为成功开盘而表示热烈的祝贺。我们相信，有了大家的支持，一定会成为**地区的房产宠儿，并创造出不凡的销售业绩。让我们预祝成功！

谢谢大家！

领导演讲稿开场白篇四

大家下午好！

首先我代表学院全体老师和同学对学院“学生科技成果展示厅”的成立与揭牌表示热烈的祝贺！

为提高学生的创新意识和创新能力，培养学生的优良学风、科技意识和进取精神，激发学生勤奋学习、崇尚科学、追求真知的积极性，营造良好的学术研究氛围，两年来，我们学院紧密结合学科、专业实际，以培养学生的实践动手能力和创新精神为基本出发点，以提高学生综合素质、增强就业竞争力为主要目标，以“参与学科竞赛、开展课题研究、建设科技社团”为主要内容，积极引导广大青年学生投身科学研究工作，大力推进学生课外学术科技活动的开展，得到了同学们的普遍欢迎与积极参与，学院在各级大学生学科竞赛中频频获奖，涌现出一批学生科研能手，不仅极大地锻炼了学生的实践动手能力和创新精神，有力地促进了学院的学风建设，同时对人才培养质量和水平的提升具有积极的意义，也为学院具有可持续竞争能力的应用型人才培养模式的实现奠定了良好的基础。

为做好学生的课外学术科技活动，我们学院提供同学经费保障和政策支持。院成立了学生课外学术科技活动领导小组，负责讨论决策学生参加学科竞赛和开展科学研究活动中的重大事项，选派学科竞赛指导教师，确定经费划拨额度，监督活动的进展、质量和经费使用情况。学院在2007年3月出台了《机电工程学院学生课外学术科技活动管理条例》，从组织机构及其职责、经费来源与使用、学科竞赛管理、科研项目、科技社团建设等方面做出了明确规定，使学生课外学术科技活动的开展有据可依、有章可循。学院专门设立了机电学院大学生科技创新基地，创设了“机电工程学院学生科技创新活动基金”，每年按每学70元的额度划拨专项经费，同时争取有关单位、个人及团体的支持，与宏秀电器有限公司合作设立了“宏秀科技创新基金”，学院还制订了《机电工程学院学生科技创新活动基金管理办法》，实行专款专用，全部用于资助和奖励学院教师和学生开展各类课外学术科技活动。

在学院领导的重视和老师的帮助下，学生学科竞赛活动佳绩频传。学科竞赛是对在校学生创新意识、知识运用水平、实践动手能力的综合检验，在校生参加学科竞赛，有助于激发竞争意识和发扬团队合作精神，拓展学生知识面，提高实践动手能力，多方面培养大学生的创新思维和解决实际问题的能力，对于培养应用型创新人才，全面提高人才培养质量有着十分重要的意义。机电学院根据自身的学科专业特色，把学科竞赛作为培养学生创新意识、锻炼学生动手能力的有效载体，把组队参加各级各类学科竞赛活动作为学院的重点工作来抓。两年来，学院先后组队参加了国家级和省级的机械创新设计大赛、电子设计竞赛、数学建模竞赛、大学生“挑战杯”创业计划大赛、全国大学生honda汽车节能竞技大赛等各项学科竞赛，师生们在实战中得到了充分的锻炼，也取得了一系列骄人的战绩。

2007年10月，学院首次组队参加浙江省第四届机械创新设计大赛，就在105支本科组队伍中脱颖而出，获得了1项一等奖、

1项三等奖和1项优胜奖的好成绩，极大地鼓舞了全院师生的士气，也极大地增强了同学们的自信心。11月初，在第二届全国大学生机械创新设计大赛慧鱼组竞赛中，学院代表队制作的“绿化带自动修剪机器人”获得了二等奖。11月下旬，学院7名同学和3位指导老师经过4个多月的制作和训练携赛车赴上海参加全国首届大学生honda汽车节能竞技大赛，作为浙江省参赛的两所高校之一，在33支参赛队伍中取得第20名的好成绩。此外，在全国大学生数学建模大赛中学院代表队获得了浙江赛区的三等奖，在学校首届机械加工技能大赛中，我院60余名同学积极参赛，24名同学最终获奖。

2008年，全院师生以更加积极的姿态、更加高昂的斗志投入到各级各类学科竞赛中，取得了更加优异的成绩。5月，在浙江省第五届大学生机械创新设计竞赛暨第三届全国大学生机械创新设计竞赛选拔赛中，我院派出的四支代表队全部获奖，1项一等奖、1项二等奖和2项三等奖的成绩让师生们的辛苦付出获得了丰厚的回报。其中获得一等奖的作品——“多功能自动剥蒜机”在众多作品中脱颖而出，被选拔参加10月份在武汉举办的第三届全国大学生机械创新设计大赛，最终不负众望，一举夺得大赛一等奖，这是学院学生到目前为止获得的最高荣誉。在第三届全国大学生机械创新设计大赛慧鱼组竞赛获得一等奖的作品——“智能售饭机”也在此次大赛中喜获二等奖。学院还积极组织学生参加除机械竞赛外的各类学科竞赛，在校第二届大学生电子设计竞赛中，学院组织了4支高年级代表队和10支低年级代表队参加，1支队伍获得高年级组的三等奖，2支队伍分别获得低年级组的二等奖和三等奖。获得高年级组三等奖的队伍在浙江省第二届电子设计竞赛中也获得了三等奖，创造了学院在省级电子设计竞赛中的最好成绩。

面对这些骄人的成绩，学院经商讨决定建立一个展示厅陈列所有同学参赛获奖的优秀作品，这样可以激励新一届的同学们踊跃参与科技竞赛活动，培养学生们创新精神和实践动手能力，那么今天就在这里隆重举行机电工程学院“学生科技

成果展示厅”揭牌仪式，老师们，同学们，最后，我预祝本次揭牌仪式圆满成功。谢谢大家！

领导演讲稿开场白篇五

大家下午好！

首先，感谢公司决策层的信任，给我机会走进xxx;感谢在座各位优秀的兄弟姐妹们两个月来的帮助，让我能够很快熟悉行业，熟悉情况;更要感谢的是，感谢xxx这个大家庭，你以温暖的怀抱热情地接纳了我，让我感受到这个怀抱的温暖和力量!感谢大家!

没有优秀的个人，只有优秀的团队。一枝独秀，不可能实现公司业绩翻一番，也不足以在公司发展的历史上留下多深的印记。xxx今天的成就，不是老总一个人干出来的，也不是在座哪一个人的个人力量撑起来的，而是我们在座所有xxx人共同用心血和汗水换来的!所以，今天，站在这里，我要大声的告诉大家，我不可能，也没有能力凭个人的一己之力把公司发展得如何如何好，怎样怎样优秀。我所能做的，就是想尽一切办法，让在座所有人能够畅快淋漓地发挥自己的才能，进而能够做到120%，甚至是150%地升华我们这个团队的力量，共同推进公司的发展!也就是说，日常工作中，我就是大家的总后勤部长，为大家打扫干净操作台，提供好支持(包括精神上的，方法上的，协作上的支持)，为所有人能够大显身手做好保障;在需要冲锋的特殊时期，我也就是先锋连的一个大头兵，这一点也包括在座所有的中层，需要时，我们都可以是冲在最前面的卒!这是我今天要给大家表态的第一点：把握准一个前提——找准自己位置，我给自己找的位置就是：总后勤部长先锋官。

第二，坚持好一个原则：公司利益最大化。

离开公司，你什么都不是。这是中国打工第一牛人赵强的`一

本书，更是我在这里想要跟大家分享的一句话。

不管任何时候，任何行业，永远是公司为个人提供发展的平台，是公司成就了个人，而不是个人成就了公司。我们必须明白，我们所拥有的一切都是公司给的，随时随地维护公司利益是我们每一个员工的本分。而且，只有公司利益有保障了，个人利益才有可能。

如果一个员工能够真正读懂“公司利益最大化”这句话内涵，那么他会不断用自己的行动去诠释，那么长流水长明灯等资源浪费问题、迟到早退等态度问题、以及质量问题、执行问题、方法问题、沟通问题、协作问题、投拆问题甚至是廉洁自律等品质问题等等，统统都不是问题，员工心中自会有一杆秤秤得出孰轻孰重，秤得出该怎样做。

所以，无论业务还是管理，无论是客户关系还是员工关系，我的原则只有一条：公司利益最大化。凡是维护公司利益的，凡是维护公司长远利益的，凡是维护公司最终利益的，都会得到肯定和发扬；反之则会被否决或取缔。

第三，明确一个目的：把我们品牌做到名符其实的行业第一。

总说过，真正的第一名是第二三四名加起来还赶不上他，这才是真正的第一名。在目前xxx家装市场日趋成熟的今天，这个目标是我们要通过不懈努力去追求的较为长远的目标。这里说的是短期内我们可以实现的名符其实的第一，可以从以下五个方面去诠释：即业绩第一，工程质量第一，员工收入第一，客户口碑第一，企业形象第一。请大家注意这五个第一的次序，站在要拿汗水换取第一的员工的角度的角度，是业绩第一、工程质量第一、员工收入第一、客户口碑第一、企业形象第一；站在关注公司发展大局的决策层的角度来看，这五个第一则是应该倒过来的，即企业形象第一、客户口碑第一、员工收入第一、工程质量第一、业绩第一。但是，无论哪个次序，员工收入第一始终是处于中轴的位置的。也就是说，

只要大家心中有公司，能脚踏实地跟着公司干，公司是不会忘记大家的！这点上不单单指收入，更包括个人能力的发展，空间的发展，等等，这些xxx总平时给大家讲的更多些，我不再赘述。

第四、演好角色。简要给大家汇报一下开展工作的思路：主要是通过广开客源、竖工程品牌、提高成交、确保客户满意度四个环节建立业务的良性循环，再通过业务的良性循环逐步渗透到团队建设的良性循环和企业文化建设的良性循环。

那么，就让我们一起来努力，把xxx做到真正的第一，大家有没有信心！

最后，感谢大家以往对我的帮助，更要感谢大家以后对我的帮助！谢谢！

首先，感谢大家的帮助。

表态四点：

第一：把握准一个前提——找准自己位置。我给自己找的位置是：总后勤部长先锋官。强调团队的力量，强调全员努力的重要性。

第二：坚持好一个原则：公司利益最大化。倡导员工感恩于公司，勇于把公司利益放到第一位。

第三：明确一个目的：把我们品牌做到真正的行业第一。

第四：演好角色：简述工作开展思路。

最后，感谢大家以后对我的帮助。

领导演讲稿开场白篇六

大家上午好！

某某集团能被选为某地县建筑行业的代表参加此次大会，我深感荣幸。在这里，请允许我作为某某集团这个充满朝气和创造力的光荣团队的代表向某地县政府对某某近年来取得成绩的肯定和寄予的期望表示最衷心的感谢，对来自各行业的支持与厚爱，表示最诚挚的敬意。

岁月蹉跎，十年前某某从盖房子，建造让老百姓放心、质量过硬的楼房开始迈步，坚韧踏实，一步步走来。如今，某某已逐渐发展成为一家综合性的集团化企业。回首发展历程，看着一座座高楼大厦平地而起，我感受颇深，质量是建筑的血液，是事业的生命，经得住考验的质量成就了某某的今天。

以质量改善民生，以质量保障和谐。

某某集团自20xx年一脉相承，积极响应县委、县政府“质量强县”战略方针的号召，大力强化集团“全面质量观”，为实现“质量兴企，质量强县”，充分发挥企业质量工作对我县经济社会发展的推动作用做好充分准备。

在这里，我想和各位领导共同分享某某集团关于质量建设体系的三个关键词。

第一个关键词是管理。某某集团在质量管理方面始终以质量提升为核心，以质量安全为基石，坚决以建筑结构安全不动摇为质量准则为前提，合理安排施工进度计划，确保按时保质的交房。

在保证结构房屋结构安全方面，我们做到了“三个严格”：第一. 建筑方案严格经过行业专家审批，反复论证。第二. 严格按图施工。

第三. 对施工现场的管理与施工人员进行严格的安全教育培训。这“三个严格”，确保了我们在建筑施工过程中对质量的承诺，为我们在建造出一座座风格独特、宜居、典雅的楼房、为给业主盖出好房子、筑起温暖舒适的港湾提供了有力保障。

同时，为打造高品质楼盘，在质量管理细节上，某某集团一直在“取经”学习的道路上成长着。通过不定期组织学习同行业之间成熟、稳健的技术，以对外学习，对内比拼的形式，不断提高着建筑工艺，力求精益求精。

第二个关键词是服务。从规划、设计、施工，层层严把质量关，直到一座座耸立的楼盘屹立在业主的眼前。盖房子、建楼盘不容易，但我们想到业主用了辛辛苦苦大半辈子攒下来的积蓄才住进心仪的房子，看到他们脸上洋溢幸福的笑容时，“服务”看似简单的两个字却包含着业主对某某的肯定和信任。

急业主之所急，做业主之所需，服务及时到位，作为衡量

服务质量的标准，我们没有懈怠。只要接到业主的报修通知，物业、开发、建筑三个环节立即联动，各司其职，第一时间与业主协调，达成协议现场进行维护。

但凡产品都有质保期，房子、楼盘也不例外，在售后服务方面，为业主提供保障性义务服务。在交房后，对各个小区的业主会进行三年质量服务回访活动，免费为业主解决房屋维护问题。这一活动的开展，赢得了业主们的赞许和对某某服务理念的认可。

第三个关键词是品牌。在这里，我想说的是一个企业拥有成熟的质量管理体系、细致入微的服务理念，就是品牌。与其说品牌是质量管理和服务的综合，不如说品牌是在做好质量和服服务基础上的再次升华。

某某红城就是我们品牌的一个缩影。还记得曾经有位业主说的一句话，这句话一直回荡在我的脑海里。这位业主说，他刚到某地时不知道要买什么样的房子，于是他就问这边的亲戚，亲戚告诉他，你还是到某某红城去看看吧，在那里会找到你需要的房子。

把房子盖漂亮了，服务到位了，赞的人多了，口碑有了，就形成了品牌。现在，某某集团的ci品牌系统即将启用，届时，会引导集团的经营理念、制度管理、行为准则与品牌文化融合贯通，使某某在质量与服务方面，再攀高峰！

谢谢各位领导！