

产品专员演讲稿 产品质量演讲稿(通用9篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

产品专员演讲稿篇一

不管是哪一个品牌，质量都是人们最看重的东西。质量的好坏影响着产品的销售，进而影响着公司的发展。下面本站小编为大家整理了关于产品质量演讲稿3篇，欢迎大家阅读。

“质量”这两个字对我们大家来说都不陌生，质量的好与坏与我们有着密切的联系。“质量”一词已成为当今社会使用频率越来越高的词汇之一。质量问题已成为经济发展中的一个战略问题，质量水平的高低是一个国家经济、科技、教育和管理水平的综合反映，已成为影响国民经济和对外贸易发展的重要因素之一。

我院自1964年成立至今，承担全国有色金属、稀有金属及其合金加工企业的设计任务，多次获得国家、有色金属协会、河南省等颁发的各种奖项。院各级部门高度重视产品质量安全，今年院里又全面展开了一系列的“质量月活动”，从宣传动员、学习培训到检查回访；从质量问题整改落实到活动总结报告，公司上下全面展开员工质量教育培训，各单位内部也纷纷开始了自查和讨论：目的就是要以月促年，就是要让广大员工形成“天天都是质量日，月月都是质量月，年年都是质量年”的思想状态，让我们的质量意识不仅仅是停留在语言中，而是铭刻在我们的头脑中，体现在工作的每一个环节和细节当中。视质量为企业的生命、视企业的生命为我们

的立身之本这一质量意识将成为我们的生活习惯，这种良好的习惯可以高高托起我院的今天与明天，为设计院的再次腾飞奠定坚实的基础。

然而把理想化为现实，把愿望结成果实，还需要集体的努力，作为一名基础岗位的设计人员，在设计工作中就是要随时抱着这种质量忧患意识和“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”的态度去把握产品质量。因为一个小小的疏忽、一次不够规范的意外操作都有可能给国家建设造成无法挽回的损失，给人民群众造成惨痛的伤害，既然我们选择了这个岗位，就必须时刻牢记自己的责任和使命，因此用心、用脑、用行动做好每一次质量控制我们责无旁贷。

一个真正有生命的企业是因为有着重厚的质量基础作保证的，一个企业的质量形象是靠每一位员工精心打造出来的。让我们牢固树立“质量第一”的观念，增强竞争意识、风险意识和法制意识，努力提高质量，降低成本，提高效益，建立起充满生机与活力的企业质量保证机制，为有色院的发展、为实现成为中国有色金属加工行业令人尊重的企业及行业内工程总承包领路者的总体目标而不懈奋斗！

随着市场经济的发展，国外炼油企业的进驻，石油产品品牌的日益增多，客户的可选择性也越来越大，这一切都给石油企业带来了空前的压力，企业早已失去了以往垄断行业的优势。在如此严峻的形势下，企业要想在市场上占得一席之地，实现可持续发展，就要为客户提供高品质的产品。

质量是企业的生命之源。在过去的几十年里，我们因为产品质量受到过教训，也因为产品质量品尝过被认可的喜悦。奥康集团是我国最具影响力的鞋业集团，可是几年前，因为低劣的产品质量，奥康在法国遭遇了皮鞋被烧毁的尴尬境地，奥康总经理王振滔被触动了，强烈的意识到只有过硬的产品质量才能打开国外市场，才能得到行业界的尊重。奥康是凭借优质的产品不仅赢得了欧洲市场，还成为了20xx年北京奥

运会的合作伙伴。

教训是深刻的，我们要从深刻的教训中吸取宝贵的经验。石油产品质量的优劣，不仅关系客户使用的满意度，更关系到使用过程中的安全性。作为一名油品化验员，我们是企业的把关者，我们工作质量的高低直接影响产品质量的优劣。我们这些工作在一线化验员的专业知识和娴熟的手法，足以胜任这份工作，但为什么还会出现分析事故呢？究其原因都是一时的疏忽大意造成的，一名医生的粗心会提前结束一个患者的生命，一名警察的大意则会让犯罪份子逃之夭夭，而一名化验员的疏忽导致的有可能是一辆汽车无法正常发动而耽误了行程，有可能是运输过程中挥发量太大造成环境污染甚至人员中毒，后果是不堪设想的，而这一切的后果都是可以避免的，只要加强责任心，拥有严谨的工作态度，在分析工作中遇到异常情况时，不草率的上报结果，重复试验慎重查出原因后在报出结果，这样一定能大大降低分析出错率，保证化验准确率。另外，我们在分析中对待馏出口、半成品和出厂产品应一视同仁，不能因为是馏出口样、中间产品，就放松警惕性，相反，及时准确的反映出装置运行稳定情况，不仅能为产出的成品提供质量保障，更能为企业节约原料降低能耗。

做好企业质量把关员，我们是这样做的：不论北风呼啸还是夜色漆黑罐有多高我们就能爬多高，经常是不舍昼夜，顶风冒雪爬罐，24小时随叫随到。并将一组组分析数据准确无误的报出，保证了宁夏石化的企业形象。在我们看来把平凡的事情做好就是不平凡，把常规的分析发挥到极致，努力为客户提供环保优质的产品，以质量赢得市场，是我们每个化验员义不容辞的责任。

众所周知，质量是产品的基础，没有质量，谈什么品牌、发展、竞争都是空话。尤其是对于我们企业来说，质量更是企业赖以生存和发展的基石。谁也不能保证只要工作质量一流了，企业就是一流的。要知道，一个真正有生命的企业是因

为有着厚重的质量基础作保证，一个企业的质量形象是靠每一位员工精心打造出来的。只有打造一流的质量，才能打造一流的产品，只有拥有一流的产品，才能立于不败之地。

一个企业，就像一台机器，是由成千上万个功能各不相同的零部件配合而成的，一台机器正常运行的效果取决于每个部件是否正常，功能是否发挥出来，配合是否准确到位。而就是其中的一个小小的零部件。关系整个企业的发展，而现在所要做的就是发挥这个零部件的作用、并且配合好周围齿轮的运行。因此我们每一位员工都要发挥自己的作用，要深刻认识到工作质量就是产品质量的保证，产品质量就是企业的生命。质量是我们企业员工生产出来的。要产出高质量的产品，需要我们大家共同努力，企业员工是产品质量的一线情报员。我们熟悉生产的各个环节中的每一个细节。因此可以对每一个关键点进行控制。有位企业家说过，产品质量之所以好，靠的是百分之十的技术，其余百分之九十靠的是态度。可见只有我们对产品质量的态度矢志不移，我们的产品才会在激烈的竞争中脱颖而出。

人品决定产品，素质就是质量。作为新世纪的航空人，我们更加要养成良好的习惯，不断提升自身的素质，要知道把握住自身的素质和工作态度，就是把握自己，把握未来。每一位员工都应该时刻牢记，视责任如泰山，质量在我心中，细节在精益求精中，真诚在每一道工序中，把质量是企业的生命这一观点用心融入到的工作中去，让加工的产品精益求精，让时间磨损不了良好的品质，让企业因为质量在可持续发展的道路上充满生命和活力。

产品专员演讲稿篇二

大家好!非常欢迎您能够参加今天在这里举办的洋河蓝色经典系列酒客户答谢会暨梦之蓝酒推介会。值此之际，向一直以来关心和支持海炳商贸有限公司的各位嘉宾表示最衷心的感谢

谢和最热烈的欢迎!

会宁海炳商贸有限公司成立于20xx年，为白银市酒业协会理事单位、会宁县商贸流通协会会员单位。公司先后与江苏苏酒集团贸易股份有限公司、莫高实业发展股份有限公司、河北农夫山泉公司合作，代理洋河梦之蓝系列、洋河蓝色经典系列、莫高红酒系列和农夫山泉饮料水产品系列产品。公司一贯坚持诚信为本，以德兴业的宗旨，在各级政府和消费者的监督和支持下，遵纪守法，诚信经营，资金运作科学合理，商品质量可靠，在广大群众中树立了良好的信誉。公司20xx年被评为“白银市放心酒示范店”;20xx年被评为“光彩之星”□20xx年被甘肃省工商行政管理局评为“甘肃省食品安全示范店”。

今天我们欢聚一堂，共谋发展。回望过去，洋河蓝色经典系列酒走过的’每一个脚印都离不开您的支持，经历过的每一步成长都融入了您的真情。在这里，我们真诚的感谢你们，感谢你们一直以来对本商行的关注，本商行将会提供更多产品优惠政策、产品销售以及售后跟踪等多种服务，用最合理的价格以及最优质的服务来回报各位客户和各位朋友的厚爱!

最后，祝大家万事如意、好梦常在!

谢谢大家!

产品专员演讲稿篇三

时间过得真快，转眼又到了开门红。借此机会，我讲几句心里话。

第一句话是感谢，感谢党委，感谢在座的各位领导，感谢你们对信赖与支持。首先是为过去取得的成绩表示感谢，截至昨天，在各级领导的重视和支持下，全行当年销售保险突破万，贷万，累计创造中间业务收入万，占全行保险中收的三

分之一。第二要感谢的是这次会议的东风，开门红里处处体现了市分行党委对这个小兄弟的关心，计划单列，费用单列，从计划上看，保险的计划是万，龙卡的计划是张，从费用配置看，龙卡是xx元x张，保险是x元x万，贷是x元x万，假如完成全部计划，可实现中间收入万，市分行为此配置的费用将达万，这些都是对最宝贵的支持。再次由衷感谢党委、感谢各级领导、感谢娘家人的关心和支持！

第二句话是放心，建行是一家，请大家相信这个小兄弟，销售产品放心。这个放心体现在两方面，一是产品放心，开门红我们主推的产品有两种，一种是纯保障产品--龙卡和贷无忧，一种是固定收益产品--金富鸿和聚富二号，两种产品都不会给大家留下任何后遗症。

为了迎接开门红，更好地适应客户需求，对所有产品都进行了升级换代，如龙卡的保障范围由原来的意外身故保障升级为意外身故和意外残疾保障；金富多升级为金富鸿，可以附加意外住院补贴和重大疾病保险，收益打在保单反面，营销更容易。

二是服务放心，脱胎于建行，和建行的合规理念是一脉相承，我们会像爱护眼睛一样爱护客户，爱护建行和信誉，只有建行一个渠道，我们xx人的服务团队将紧紧围绕全行发展大计，一心一意，专心致志，为大家提供7*24小时的服务。

借此机会，我还要介绍一下贷无忧，贷无忧是指客户在向建行申请贷款的同时，委托建行向xx人寿投保的一种人身意外伤害保险。借款人在借款期内发生意外伤害或重大疾病导致身故或残疾，借款人所欠银行贷款本息由保险公司代偿，同时银行放弃借款追偿权和抵押权。保险的作用是保障。客户交很少的钱就可以四两拨千斤，覆盖因意外伤害和重大疾病带来的巨额贷款风险，银行放心，客户所在企业和家庭放心。从这个角度讲，做贷无忧就是做好事。成立x个月的当年实收贷多万，我行仅只有万，潜力巨大。开门红为贷无忧提供了

极大的政策支持，目的就是引导全行多做贷无忧，给贷款安全再加一把锁。

第三句话是邀请。为促进开门红，省公司专门制定了激励方案，如果我们顺利完成了开门红的任务，以黄冈在全省第一位的位次，我们绝对会争取更多的机会请大家外出培训学习。

第四句话是祝愿。过去两年，在市分行党委的坚强领导下，我行各项业务取得了长足发展，顺利实现了争强进位的目标，我相信并祝愿大家一定会贯彻落实好市分行党委新的战略部署，战无不胜，攻无不克，一年更比一年红！

谢谢大家。

产品专员演讲稿篇四

我首先感谢各位领导给我这次竞聘的机会。

有位名人曾说过：“不想当将军的士兵，绝对不是好士兵！”所以，我今天站在了这里。我竞聘的岗位是主管设计师，下面介绍一下我的工作经历、感受和竞聘优势。

6年来，在单位的培养下，在领导和同事们的支持和帮助下，一步步的成长，积累经验，每天积极快乐的工作，努力学习，注重理论知识与实践相结合，不断提高自身素质。在工作中，与领导同事和谐相处，遇到问题虚心向老同志请教，爱岗敬业，认真履行工作职责。我的一位老领导曾经说过：做设计不要因为害怕做错就不敢去做，要放开手脚去做，这样才会有创新，才会有进步。这句话给我的印象最深，也一直影响着我，在产品的结构改进上，大胆尝试，勇于创新！

我竞聘此岗位的优势是：6年多的产品设计工作经验，可以独立完成产品的设计工作，已经取得助理工程师的资格证书，如果没有意外，今年年底我将拿到工程师的资格证书。对工

作积极的态度和高度的责任心，如果我竞聘成功，将更加努力的工作，认真对待每一项工作，严格要求自己，扬长避短，发挥自己的优势，完成本职工作，为xx的发展做一分贡献！

最后，我衷心祝愿参加竞聘的各位同事都能有自己理想的工作位置。同时我真诚希望大家鼓励我、支持我、帮助我、监督我，谢谢大家！

产品专员演讲稿篇五

20xx年5月18日，中国低碳产品信息化推进委员会、物联网产业技术创新战略联盟、中国物联网集团联合主办，华夏威盛物联网技术(北京)有限公司独家承办的“手机app软件产品智商测评启动仪式暨appnow上线发布会”，在工业和信息化部信息化推进司以及中国中小企业协会的大力支持下在北京隆重举行。

在本次发布会上，工信部信息化推进司余鲲处长及汇融集团董事长、中国物联网集团董事长任殿国先生出席并发表了精彩的致辞。同时，中国低碳产品信息化推进委员会秘书长张源达先生，中国低碳产品信息化推进委员会副秘书长、节能服务产业技术创新战略联盟副理事长张松岩先生，壹普兰投资执行董事、全球合伙人林艺先生，中法文化交流协会副会长nicolas fusier先生，中法大学联谊会顾问ludwig fraissenet先生，testin云测试运营总监李海亮先生，物联网产业技术创新战略联盟副理事长陈骥先生作为特邀嘉宾也莅临会议现场。

在本次发布会上，基于低碳产品智商测评，手机app软件产品技术标准工作委员会正式成立，为作为低碳产品的手机app软件智商测评工作提供了组织保障。

工信部余鲲处长在会议致辞中介绍，低碳产品智商是产品的

节能率、减排量、信息化装备水平、功能、易用性、专家系统、自主性、独立性、适应性、学习能力、个性化服务能力、可干预性、以及协同能力等多项要素的综合标志。它是一项衡量产品低碳化、信息化、智能化水平的工具，用于衡量产品中节能减排与信息通信技术应用的水平，以及由此而带来的改进产品使用效能的水平。开展低碳产品智商测评，针对低碳产品(服务)构造“性能-质量-信息”三个维度的产品评价体系，可以帮助消费者实现从“性价比”“质价比”到“智价比”的消费决策，引导消费者理智实现低碳消费。

移动互联网改变了人们的生活学习和工作方式，同时对我国经济社会及产业发展也产生了较为巨大的影响。例如移动互联网的跨界融合，使原来的桌面加服务器的服务模式，逐步演进到智能终端加云的模式，使信息通讯产业面临着新的挑战与机遇。面对这种市场情况，工信部将深化战略和全局思考，不断推动更加有利于移动互联网产业发展的生态环境建设，加速宽带网络和3g□4g网络建设，努力为移动互联网的发展提供更加坚实的基础。

政策支持，将是移动互联网产业蓬勃发展的重要基石。当前，随着智能手机的普及，移动互联网作为重要的营销推广平台，已越来越受到企业的重视，多数企业希望抓住移动互联网机遇，抢占移动互联网商机。而app客户端就是目前众多企业所争抢的一个公认的移动互联网重要入口，在海量的app应用中，为了在移动互联网上占有一席之地，企业app作为一种新式的营销手段逐渐展示在我们眼前，而如何建立一个快捷、安全、功能强、性价比高的app应用日渐成为诸多企业考虑的主要问题。

华夏威盛物联网技术(北京)有限公司总裁王虹焰女士在会议中表示，当前app开发成本高、周期长、技术落后、缺乏原生态开发、支持平台少等情况，不仅极大耗费了企业资金，折损了企业形象，更重要的是，令很多企业错失了抢占移动互

联网优质资源的创富先机。而华夏威盛物联网技术(北京)有限公司旗下最快捷的移动app一键式生成平台——appnow的诞生则很好的解决了这些问题。appnow由app+now两个英文单词所组成，其中app是手机移动应用的简称，而now意为快捷、立刻。在市场经济环境下，机会往往稍纵即逝，只有快才能占据主动，而appnow将“快”作为一种态度，让一个app从制作到上线的时间以分钟为单位，不仅大大缩短了开发周期，更降低了企业的制作成本。

当然，有人可能会觉得这种迅捷的开发速度一定是以牺牲功能和用户体验为前提的，其实不然。华夏威盛物联网技术(北京)有限公司首席运营官张煜先生在会议现场为大家详细讲解appnow各项操作及模式的同时，他介绍appnow深度集成了多项企业应用服务功能，如“微信式客服系统”，用户只需通过手机的麦克风，就可以像微信聊天一样与企业互动交流；另外“在线支付”也是appnow的一大亮点，用户只需输入支付宝的账号和密码就可以拥有支付功能，而这一功能在传统的app开发方式中往往需要花费数万元；另外appnow还拥有sns分享、资讯展示、信息推送、产品服务、地图导航等数十项企业级应用。虽然拥有这么多的功能，但appnow的使用却十分简便。appnow将良好的用户体验作为追求，采用了模块化的管理，企业用户可以通过拖拽来生成自己的app。操作界面类似苹果i的ios系统，非常简单易用。可以说appnow的横空出世，为有志于制作app进军移动互联网的广大中小企业带来了福音。

产品专员演讲稿篇六

尊敬的叔叔、阿姨、兄弟姐妹，大家早上好！

我们是广东佳尔丽不锈钢厨具有限公司来这里举办的产品说明会。在我们大丰市金丰南路163号，我们专卖店下个月的18号就要开张了，在开张之前我们将做些宣传活动。到时我们

将邀请大家参加我们的开张典礼！

今天早上来的时候，有位阿姨笑呵呵地跟我说，你们是做什么的？是不是卖狗皮膏药的？告诉大家，我们不是卖狗皮膏药的，也没有什么保健品卖给大家，更没有什么钙片卖给大家吃。我们是做厨具宣传的，厨具就是家家每户都在用的锅碗瓢盆。

我们这次活动的目的是让大家来一次厨房用具大改革，让我们在座的中老年朋友享受现代生活的时尚和健康，同时我们也希望大家帮助我们宣传，今天来的人虽然不多，等我们活动结束后凡是拿到我们的礼品的叔叔、阿姨，请你们回去再说说，明天多带些人过来。广告广告就是让大家都知道。也许有人要问，人家做广告都是上电视，你们到我们这里搞什么宣传，告诉大家我们不但要上电视做广告而且我们还要请使用过我们产品的叔叔、阿姨，上电视为我们讲话，为我们做广告。金奖、银奖、不如老百姓自己讲，金杯、银杯、不如老百姓自己的口杯。我们不请电视明星打广告，我们把这几千万的代言费变成产品反馈给咱们老百姓，把最好的产品、最实惠的产品，介绍给大家。在这次活动中，公司总部决定在咱们大丰投资30万，这30万我们将设为三个不同档次的礼品，大礼品我们指1000元左右的产品，中礼品我们指100元左右的产品，小礼品我们指10元左右的产品，小礼品只要你来参加就可领到，但大礼品、中礼品，我们要搞现场互动的，所以你要认真听，只要你听明白了，你才能成为幸运者把我们的产品拿回家，买回家。

今天我们为大家请来的第一位厨房专家是大家看到我们台上的高效免火节能锅，这款产品的特点是：节能、环保、健康、安全。

‘高效节能锅’我们又把它叫做“免火再煮锅”，它是一款省时、省钱的锅，各位中老年朋友都喜欢用鸡、排骨等~~~来炖汤吃，炖烂一只鸡用普通的锅要用上一个多小时，而用我

们这只节能锅10分钟就能解决问题，也许大家说我在吹牛，哪有这么神奇的锅？没关系，下面我们现场烧一只鸡给大家看，眼见为实，看看我是不是在吹牛（现场操作，注意讲节能锅的使用方法等功能等）。

我们看这锅外表不是很特别，但是它是采用进口不锈钢料做成的，绿色环保，上面的锅盖是双层的有保温作用，里面还有一个锅盖是透明的，是玻璃钢的，让你在煮东西的时候观察到里面有没有烧开，锅的外侧有两个卡子，看好了，可以用手掰开，然后我们来看一下：现在拿在我手上的就是可以直接放在我手上的就是可以直接放在煤气炉上或液化气烧的锅，桌子上的这个是保温筒，它同样是双层不锈钢，大家一定要注意：保温桶不能烧的，会烧坏的，当你把食物烧开后也就10分钟左右，如同烧开了水，然后把锅离开火直接放在保温筒里，把卡子卡好，盖好锅盖，你就可以去做其它事情了，美味可口的鸡汤就算做成了。

为什么这种节能锅有这么神奇？大家看到没有，在这只锅的下面有个聚热钢圈，当你把锅放在火上燃烧时，它会1小时吸热，这样离开火后能保持锅里的食物继续沸腾25分钟以上，它为我们节约了时间，节省了75%以上的煤气，现在一般的家庭用煤气一年要4筒气，一筒气就算100元，就得400元，而用我们这只节能锅一年一筒气都用不着，如果你用上20xx年20xx年，能节省多少钱大家都算得出来，因此这是非常节能非常省钱的锅。说到这里，有好多的叔叔、阿姨肯定不服气，说我家里有高压锅，炖鸡也快呀，其实高压锅的性能大家不是不知道，有的人家是有高压锅但用的很少，因为高压锅容易爆炸，而我们的高效节能锅在煮任何食物时都是正常气压蒸煮，无高压装置、无需通电，安全可靠，绝对放心，高压锅炖出来的汤不好吃，营养不高，而我们这款产品煮出来的食品是原汁原味，营养不流失，吃得开心。

有人要问了，这款产品除了煲汤，还能做什么？可以这么回答大家，除了不好炒菜外，其它的几乎这只锅都能做到，如煮

饭、熬粥，而且能保温6个小时，夏天可当作冰桶，是我们在座的中老年朋友最理想的厨房用品(把炖好的鸡给大家看看，以提高现场气氛)。

大家说我们介绍的这款高效节能锅好不好?有没有想要的?我们现场将举行第一场互动，大家听好了，我手上有一张“特别订购卡”，如果你想要我们产品的，可以举手向我们工作人员领取，只有5个名额，顺便说一下这只锅的市场价，大家可以看到盒子包装上有：998元。想要的明天早上5：00过来的时候一定要带500元来，当你买了我们这只锅的时候，我们再发一张贵宾反馈卡给你，这张卡有什么意义，告诉大家，它如同银行卡，银行卡是你自己的，你自己花，不用我说的太明白了，说的太明白了，现场会打架的，究竟是什么样的惊喜，明天就会知道。我(小陆)能保证明天买到我们产品的，你肯定会高兴得不得了，能笑上三个月。听好了只有5个名额，5位幸运者将参加我们专卖店的开张典礼，现场互动正式开始，(小提示：如果没有人领卡，可以重复解释，争取全部被领)

今天的第一场产品说明会已接近尾声了，最后我把今天发礼品的程序说一下，(特别强调现场纪律及明天来的时间)

产品专员演讲稿篇七

各位同仁，大家好!

今天站在这里，首先要感谢领导和老师们，是你们的关怀使我有这个机会，也要感谢在座的同学们，是你们的鼓励使我有了一点点自信。

十月份就要结束了，我想大家此刻的心情一定很复杂，每个同学都有不一样的感受，在三个月的战斗中，我们牺牲了很多，但收获却千差万别。有的同学因为业绩优异，收入也成倍增长，更深刻体会到平安机制的优越，对收展制更加坚信

不移。有的同学因为业绩平平，突然之间好像失去了方向，找不到感觉，甚至对自己产生了怀疑。我想这一切想法都是可以理解的，因为我们都肩负着家人的重托，我们都有对成功的渴望。

你还记得上学时候的事吗？老师表扬你是因为你有了进步，老师批评你，也是因为他爱你而担心你迷失了方向，批评的越严厉，爱的也越深刻。走向社会，没有人批评和指导我们了，我们不可避免的做了偏差的选择，或者说别无选择，或者说放松了自我的管理，所以导致了我们的失败。

于是我们语重心长的告诉我们的子女：好好学习，听老师的话。甚至我们会单独找老师：好好管管我的孩子吧，越严厉越好。我们又把希望寄托在孩子身上，这一切也是可以理解的。

经商好不好？当然好，经商可以赚大钱，但是经商既要有充足的资金，又要面对身边一个个陷阱，稍有不慎，可能坠入万丈深渊。

那就让我们试着做点小买卖吧，少挣点就少挣点，乐个逍遥自在无拘无束，然而你在同工商和税务的追逐之中，不知道能否寻求到微薄的利润。

有人说我要求不高，打个小工，有四、五百块就行了，但是刻薄的老板见利忘义，既要扒我们的皮，又要克扣我们的工资。

唯一算的上工作的公务员，我们又无缘进入。

所以，我们已经没有了退路，平安是平凡人的最好选择。在这里，你可以白手起家，你也可以实现自己的梦想，只要你付出努力，或许暂时没有成功，但是最终必将成功！

谢谢大家!

总结在回顾这半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和××支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。

而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。

而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一

个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

1.保险产品建议书

2.保险产品开发个人简历范文

3.英文演讲稿-演讲稿

4.演讲稿格式-演讲稿

5.爱心少年演讲稿-演讲稿

6.守护生命演讲稿-演讲稿

7.班长竞选演讲稿-演讲稿

8.青春励志演讲稿-演讲稿

产品专员演讲稿篇八

大家好!今天有幸与大家共同探讨“发展××保险，服务地方经济”这个话题，此时此刻我感到无比的激动和自豪。我演讲的题目是《诚信塑造保险企业新形象》。

诚信，珍贵似宝石，绚烂如花朵。它是真与真会面的信物，是诚与诚交往的使者。儿时爷爷就给我讲过关于诚信的故事，有一位在外谋生的人，托同乡给妻子带回一封信和一包银子，同乡悄悄打开信，发现里面只有一幅画，画的是一棵树，树上有八只八哥和四只斑鸠。同乡想一幅画又不能代表银子的数量，于是便将银子偷偷拿走了一半。没想到的是那人的妻子看了信后问同乡，我丈夫托你带的一百两银子，怎么只有五十两了?原来，那幅画有着一定的寓意，八只八哥表示八八六十四，四只斑鸠表示四九三十六，二者相加正好是一百。这位同乡后悔不已，因为自己没有信守承诺，而失去了一位朋友。故事给了我们一个启示：诚信比什么都重要。作为我们保险企业来说，尤其是在xx届三中全会精神的鼓舞下，在加速发展迎接挑战的关键时刻，更应把诚信作为发展的新理念。

那么诚信到底是什么呢?

诚信就是诚实守信，是中华民族的基本道德规范之一。自古以来，诚信就被人们视为“进德修业之本”、“立人之道”和“立政之本”。当今的市场经济是信用经济，良好的社会信用是建立规范的市场经济秩序的保证。保险业则更是信用产业，恪守信用原则这一保险经营的基本要求，既是保险企业在市场经济环境下生存和发展的前提，也是有效防范风险、维护经济金融正常运行的根基，更是做大做强保险业，服务地方经济建设不可缺少的外部环境。

当前我国的保险企业面对加入wto后的挑战，采取了一系列的改革措施，在一定程度上改变了经营作风，促进了业务发展。

但是，却仍因制度的不完善和管理的不到位等诸多原因而导致整体保险业缺乏诚信。保险企业作为保险市场的主体，其诚信缺失尤为突出。

销售误导严重，片面夸大产品保险责任，回避免除条款，甚至恶意骗保，造成公众对保险业缺乏信心。

业务信息批露不够，造成投保人无法了解保险企业的资产负债、偿付能力、经营状况、发展前景，只能凭借主观印象和代理人的介绍做出判断。

“重展业，轻理赔”，更是给社会造成“投保容易，索赔难；收钱迅速，赔款拖拉”的不良印象。诚然，对于保险企业来说，追求利润最大化、操作过程中尽可能地规避风险本也无可厚非，但是如果利用法制和监督机制尚不健全的机会，对客户大打“擦边球”，消费者当然不愿意总是吃哑巴亏了。

一代伟人邓小平同志曾经说过：“发展才是硬道理”。那么，今天我要说：“诚信经营才是硬本事”。只有诚信经营，我们的保险业才会兴旺发达，繁荣富强；只有诚信经营，我们才能创新保险业发展思路，开拓进取；只有诚信经营，我们才不至于被国际社会所淘汰，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟，立于不败之地。所以，深入开展保险企业诚信经营活动，对于做大做强保险业，服务地方经济建设具有重要的现实意义和深远的历史意义。

然而，诚信不是一句口号，也不是兴之所致一朝一夕所能达到并取得效果的。

保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到同行业竞争当中，每一个保险企业从自身做起，坚持通过正当的手段开展市场竞争，与兄弟企业一道营造诚实守信的市场环境。

当然不是。诚信经营既是力量的源泉，也是改革的动力；诚信

经营既是攀登高峰的阶梯，也是驶入理想彼岸的飞船。只有诚信经营，才能保证保险企业稳健经营，持续发展；才能保证客户源稳步壮大；才能保证经济效益稳步增长；才能真正实现做大做强，为地方经济建设贡献保险的力量。

诚信经营，利国利民。让我们迎着改革的浪潮，把牢命运的缰绳，攥紧时代的流速，与时俱进，开拓创新。让我们牢记安徽保险信用体系建设动员大会上的庄严承诺：遵守法律法规，恪守职业道德，坚持做大诚信原则，维护客户合法权益，树立行业新形象，为建设信用安徽作出贡献。我们坚信，有安徽保监局的正确领导，有各保险企业的积极努力，有我们重塑诚信的信心和决心，我们的保险事业一定会乘势而上，谋求更快更大发展。

谢谢大家！

产品专员演讲稿篇九

你们好！

我是xx公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是销售部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。

同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

- 1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施 兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。
- 2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。
- 3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊

重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。