

最新大学实验报告纸电子版空白 大学实验报告册(汇总5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

带货直播演讲稿篇一

日配组 ***

尊敬的领导，亲爱的兄弟姐妹们：

大家好，我是蒙牛的一名促销员，在咱***超市驻店今年已经是第8年了，作为服务行业的工作人员，尤其是作为一名食品服务行业的工作人员，应该怎样去面对我们的实际工作，应该怎样把最优质的服务呈现在我们顾客面前，这是我们时时刻刻都要面对的。

每天一进入卖场，我们都要抛开自己的家庭、生活、不愉快、烦恼，包括身体上的疲惫，对自己的心灵进行一次彻底的洗礼，让自己全心全意地投入到工作中去，全心全意为顾客服务，接下来就是我们每天最常规的一陈列、标价、卫生、拉货、上货等等一系列工作，这些都是为了能更好地为我们的顾客服务做准备的。

每天我们接触着形形色色的顾客，有理解你的，有不理解你的，有脾气好的，也有脾气暴躁的，也有性格怪异的，有时无缘无故我们就会遭到顾客的臭骂，甚至是殴打，每当这个时候：第一个出现在我们脑海的就是：“没有不对的顾客，

只有不对的服务”，说明还是我们做的不够好，顾客是上帝，那么我们就应该让顾客享受到上帝的待遇。调整自己的心态，把自己的所有委屈抛开，我们首先要做的就是道歉，平息顾客的怒气，然后再为顾客解决所遇到的各种问题、困难。

“姑娘，我想买几件奶和一些生活用品，可是我八十多岁了，和老伴单独过，老伴行动也不方便，你能不能帮我把这些东西送回家呀？”听了大叔的这些话，我二话没说，就把这些东西给大叔送回了家，后来大叔再来就是直接把他需要的`所有商品全部都写在了一张纸上（因为他的耳朵听不见），说个时间，只要有货我都会在第一时间给他送去。

我们没有豪言壮语，只有朴实无华的言行，没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作，没有英雄的形象，只有忙碌的身影，但就是在朴实、平凡和忙碌中，充分说明了我们对工作的热爱。没有优质的服务，没有诚信企业将经不起风雨和时间的检验，很快将没有生命力而枯萎，我希望用我们的努力，用我们的诚信打造一个金牌的大卖场，以优质服务，把顾客吸引到我们的大卖场。

在现实生活中没有谁会轻易拒绝微笑，微笑在人际关系中最具神奇魔力。特别是在服务行业中，微笑是最好的财富，微笑是最简单、最省钱、最可行，也是最容易做到的服务。

微笑服务是服务态度中最基本的标准，是把握服务热情的最好的外在表现形式，微笑给人一种亲切、和蔼、礼貌的感觉，加上适当的敬语会使客户感到宽慰。微笑也是尊重客户的一种极好的办法。

笑，是人人天生都会的。微笑服务，是一个人内心真诚的外露，它是一种力量，不但可以产生良好的经济效益，使其赢得高朋满座，生意兴隆，而且还可以创造物价的社会效益，使其口碑良好，生誉俱佳。在服务市场竞争激励，强手林立的情况下，想要是自己占有一席之地，优质的服务是至关重

要的。而发自内心的微笑又是其中关键，事实上微笑服务是服务工作中一项投资最少，收效最大，事半功倍的措施是为各个服务行业和服务单位所重视的，所提倡的。

耐心的工作态度，是微笑服务的基础，在医疗纠纷和医患关系处理不当的今天，如何化解矛盾也是我们收费处所要面临的问题。耐心的工作态度正是化解矛盾最有效的方法。当在与病人或者其家属接触时，如果我们能够使用文明礼貌用语，态度诚恳，而又富有耐心，加上微笑服务的面对面的解释。我想任何一个人都不可能无动于衷，他的心里多少总会得到些许的安宁或平静，我想下次他再到医院来的时候也肯定会记得我们曾经良好的服务态度。

饱满的工作热情，是微笑服务的延伸。有耐心对于复杂的窗口服务还是不够的，这时候就需要我们不仅要有耐心，而且还要有高度饱满的工作热情，这样才能够应付工作中遇到的各种挑战。当我们具有了饱满的工作热情时，我们没有理由不把自己所喜欢的事情去做好，当病人在我们这里遇到困难时，我们没有理由不去高效工作，设身处地的站在病人的角度，想其所想，念其所念，以诚相待。当这种观念深入人心时，这就是我们微笑服务的延伸。

一家大公司的人事经理曾说：他宁愿雇一个没上完小学但却有愉快笑容的女孩子，也不愿雇佣一个神情忧郁的哲学博士，这个说法是很现实的。店员的微笑服务可以感染任何一个顾客，甚至成功购买的重要因素，许多公司提倡“微笑”服务，微笑确实是现代营销的重要法宝。

千万不要嘲笑你的客户，或者失礼及轻率的敷衍你的客户，甚至愚弄和诽谤

你的客户，这些多你是致命的。礼貌而恭敬的对待你的客户，会让你的客户觉得你很亲切。你不能对客户随便承诺，违背承诺对自己和对客户都会带来伤害，不守承诺会让客户觉得

你不可靠，你无法给客户以安全感，最后客户不会再相信你，你将得不到客户的信任，从而失去客户。

给你的每一个客户都提供全心全意的服务。不管客户的情况如何，都将为他提供周到、细心和热情的服务。假如你的客户向你咨询一些事情，你应该确定准确无误后，再告诉你的客户，千万不要想当然地草率作答。不要误导顾客，而要明确清楚的指明方向，确保能为顾客提供帮助。

会议发言

各位同事：

大家好！在2011年的年初我们开个小范围会议，目的是将已经过去的2010年的各项工作进行总结，并为开展2011年的各项具体任务作一个良好的理论开端。你们是公司的一线员工，也是公司最为宝贵的财富，公司所走过的每一步大家都有最深刻的体会，所以希望大家在会上踊跃发言，将大家认为公司不完善的地方提出来，我们共同解决；并将大家对公司未来的美好规划也提出来，我们共同努力去实现，使**有限责任公司2011年的发展能迈上一个新台阶。

1. 是我们对客服服务的流程不够专业化，有很大的改进空间，
2. 关于店面的卫生问题，现在店里存在很多卫生死角，我
3. 关系到各位的个人问题，就是希望大家在佩戴首饰方面能够做到，佩戴本店品牌的首饰，这样能使顾客感到我们服务的统一性；
4. 最后强调的就是仪容仪表和纪律问题，之前因为没有统一标准，直接导致了大家向平民化的方向发展。今年新的一

年已经开始，我们应该以更高标准来要求自己，所以公司制定了一个简单的员工守则，希望大家认真阅读并严格遵守，同时，这个守则也要靠大家的努力来日益完善。

以上几点应该引起我们的足够重视，作为服务行业来讲，细节决定成败，我们每一个人都是公司的形象代表，一言一行都直接影响着公司的尊贵形象，所以公司的发展是和我们每一个人的努力分不开的，新一年希望大家共同努力，共同精彩！

下面进行自由讨论阶段

~~~~~

## 带货直播演讲稿篇二

大家好！

在这金风送爽的岁月，在这丹桂飘香的季节，在红山女神的故乡，在第一只鸟飞起的神奇地方，在辽阔富饶的建平大地上，斑鱼府于公元20xx年9月23日，农历八月初八，也就是今天，正式开业了！

我谨代表斑鱼府向今天莅临盛会的各位领导、各位嘉宾表示热烈欢迎和衷心感谢！向为鱼府建设付出心血和汗水的全体施工管理者和服务人员表示最真诚和最亲切的问候！

斑鱼府乘八面来风、应万众期盼今天终于诞生了！斑鱼府能够惊艳登场、震撼问世，离不开各界领导、各位朋友一直以来的关心、关照、关怀和关爱。在这里，请允许我向各位朋友深情地鞠上一躬，表示我最衷心地感谢！在此，我要特别感谢的是刘氏家族的朋友们！

如果说斑鱼府像一株稚嫩的小苗，那么，刘氏家族的朋友们就是培植幼苗的宝贵土壤、就是普照幼苗的灿烂阳光、就是滋养幼苗的解渴甘露、就是嬉戏幼苗的欢乐海洋！

在这隆重吉祥的开业盛会上，在亲朋好友的共同见证下，就在此时此刻，尊敬的.刘氏家族的各位朋友们，请接受我深情一拜！

千秋伟业千秋景，万里江山万里美！按高标准、严要求投资建设的斑鱼府，设计新颖、风格别致、功能齐全，无论是主体建筑还是装饰装修，都构思独特、气势恢宏、手笔大气！给客人提供舒适、幽静、安全的氛围，客人来时有宾至如归的温馨，走时有宾去思归的留恋。

我国是举世闻名的美食之国，有源远流长的舌尖文化。斑鱼府不但环境优雅，这里更是美食美味之所在。

俗话说：吃四条腿的不如吃两条腿的，吃四条腿的不如吃两条腿的，吃两条腿的不如吃没有腿的。可见，肉类中吃鱼最有讲究。

斑鱼，又是众多鱼类中的上品。

斑鱼有着非凡的营养功效。斑鱼又称黑鱼、团鱼、乌棒、生鱼、蛇头鱼、孝鱼、墨头鱼等，其肉质细腻，肉味鲜美，刺少肉多，每百克鱼肉含蛋白19.8克，脂肪1.4克，碳水化合物1.2克。营养价值很高，有补脾利水、去瘀生新、清热祛风、补肝益肾等功能。加之斑鱼肉煲汤鲜甜无腥味，在我国南方地区，尤其是在两广和港澳地区，斑鱼汤一向被视为病后康复和体虚者的滋补珍品。

有朋自远方来，不亦乐乎，斑鱼府开业以后，我们期待各界领导、四方来宾、各位朋友给予更多的关照和支持。同时也希望鱼府管理层和全体职员要强化管理、规范运作、热忱服

务、爱岗敬业，全心全意把斑鱼府打造成有品位、有档次、有影响，有效益的一流食府！让它成为辽宁美食流光溢彩的新篇章，让它成为东北美食亮丽的风景线！

优雅的环境，绝对的美味，上乘的服务，这就是斑鱼府的服务特色。辽宁美味哪里去？斑鱼府！

最后，祝大家天天富足，年年有余！想吃鱼，就来咱家斑鱼府！谢谢大家！

### 带货直播演讲稿篇三

一个人生存于这个世界，每时每刻都要面对选择，是选择艰苦还是选择享乐，是选择慷慨还是选择吝啬，是选择坚强还是选择懦弱，就是这众多的选择构成了我们人生的实体，回首昨日，我将永远珍视我的选择？做一名商场营业员。记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。

每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。

是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，

从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。

在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。

流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标——“做行业中最好的营业员”！最好的营业员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。

我深信，西单商场将以科学的管理机制、优秀的企业文化、良好的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！让我们共同努力，与全福元同呼吸共命运，携手共筑“辉煌的西单商场”。

在一次演出中，舞台上的两位相声演员在互相对骂，不仅骂得面红耳赤，甚至还吵起来。台下的观众以为他们真的吵起



来了。

但以他们的私交来说，这全属伪装，因为他们两位本来就是十分要好的朋友，这是在双方同意之下而做出的表演，所以舞台上的互揭疮疤，并不影响两人的友情。

类似这样的情形，在日常生活或工作中是经常出现的。在办公室里，若同事间的私交甚笃，做起事来既轻松愉快又顺顺利利。

我们在工作时难免会接触到不认识的人，此时最感困难的就是不知对方的为人，他的工作态度又是如何等等。这对工作的进度有很大的影响。

虽然其意在指正他的缺点——怎么不懂沟通，让别人拖延了你的工作进度，但对方听来似在夸赞他的优点；或是说“你做事太过于慎重”，其实你是想劝他别太较真，事事哪里都能完美。这些话即便是对交情未深的人说，对方都会这样想，“这人虽与我刚认识，但对我的观察真是入微”，自然而然就拉近了人与人之间的距离。

而这也是产生彼此信赖感的第一步。一般人或许常赞美他，但也不过是极尽奉承之能事而已，而这里说的虽是指责缺点，但却能让人乐意地接受，这对彼此工作的进度确实有莫大的帮助。所以说话的技巧是相当重要的。对方若是听惯奉承话的人，就偶尔给他来个轻微而带有称赞意味的批评。

## 带货直播演讲稿篇四

大家好！在20xx年的年初我们开个小范围会议，目的是将已经过去的20xx年的各项工作进行总结，并为开展20xx年的各项具体任务作一个良好的理论开端。你们是公司的一线员工，也是公司最为宝贵的财富，公司所走过的每一步大家都有最深刻的体会，所以希望大家在会上踊跃发言，将大家认为公

司不完善的地方提出来，我们共同解决；并将大家对公司未来的美好规划也提出来，我们共同努力去实现，使xx有限责任公司20xx年的发展能迈上一个新台阶。

4. 最后强调的就是仪容仪表和纪律问题，之前因为没有统一标准，直接导致了大家向平民化的方向发展。今年新的一年已经开始，我们应该以更高标准来要求自己，所以公司制定了一个简单的员工守则，希望大家认真阅读并严格遵守，同时，这个守则也要靠大家的努力来日益完善。

以上几点应该引起我们的足够重视，作为服务行业来讲，细节决定成败，我们每一个人都是公司的形象代表，一言一行都直接影响着公司的尊贵形象，所以公司的发展是和我们每一个人的努力分不开的，新一年希望大家共同努力，共同精彩！

下面进行自由讨论阶段

## **带货直播演讲稿篇五**

大家好，我这天演讲的题目是“服务创造价值，服务从我做起”。企业间的竞争无非是产品、价格、渠道、促销和服务。我们公司早已把服务作为最重要的竞争手段，十分重视，因为检测行业比较特殊，产品一样，你不可能开发一个与其他检测站不一样的差异化产品。实验室资质认定评审准则4.1.5明确规定，实验室及其人员不得从事和检测有关的产品设计、研制、生产等活动。收费一样，多年来物价飞涨，收费没涨，价格没变，甚至降低，价格上已没有竞争空间。在检测行业越来越规范的这天，那只有在服务上下功夫，做到服务的差异化竞争，才能吸引住客户，墨守成规或复制别人的做法，只能成为跟随者，或者被淘汰，只有比别人先走一步，才能成为领导者，这就是为什么我们常荣公司在今年率先在全市检测行业推出周六、周日加班举措之原因所在。

现代营销统计结果显示：一个公司50%以上的利润是回头客带来的，而吸引他们回头的因素首先是服务质量，其次是产品，最后才是价格，这就是我们常荣公司为什么一向强调服务质量、服务理念、服务品牌建设之道理所在。

服务创造价值，我们在服务价值，而不是在服务价格。为什么公司领导要上门拜访送检单位，举办客户座谈会，综合事业部要举行客户满意度调查，了解客户的需求是什么，哪些方面我们还需要改善，因为要让客户由满意度上升到忠诚度。为什么窗口人员笑容灿烂，因为笑容比鲜花、香水更具感染力。为什么窗口及生产一线人员午餐经常晚吃，因为他们要先送走用户后再吃饭，吃饭时有用户来会立刻放下碗筷，做完检测后再继续吃饭，冬天你会发现他们的饭会热了再热。4月份，大家都在穿夹克，车间就开始穿短袖，开电风扇。到了夏季什么叫汗流浹背、什么叫衣衫湿透，你来车间，你就看的真切，个性是女同事，背上湿了内衣都看的出，不简单！看看解俊贤师傅，设备维修或维护，一蹲就是几个小时，一身的汗水，半身的油污，我看到王总亲自用纸巾给他擦拭。他（她）们是谁？他（她）们为了谁？他（她）们就是我可爱的同事，他（她）们最美！“常荣检测，情系万车”的服务理念已化成每个人的实际行动。

1、专业、规范的承诺。向师傅们学习，我们公司有驾龄二十年以上的，技术过硬的引车师傅，有省专家组成员，有优质服务岗等等都值得我学习、请教。珍惜每次培训的机会，学习的机会，写论文的机会，参与公司演讲的机会等，熟练掌握相关技术，提高业务潜力，做到一人多岗，一岗多能。规范操作，出具正确的检测数据，只有专业、规范才能让用户安心、放心。

2、便利、高效的承诺。客户优先，急客户所急，在汽车检测每一个环节，让便利的服务触手可及，从客户预约到客户专场，从温馨的客户提醒到高效率的进度管理，缩短客户的等待时间，让等候也成为一种舒适体验。

3、尊敬、信赖的承诺。善待每一位客户，笑面相迎，主动招呼，让每一位客户有被尊敬的感觉。友好的沟通，耐心聆听客户的需求，满意度的不断累积汇集成信赖，以我心交你心，最终赢得客户的长久信赖。

4、带头、表率承诺。服务从我做起，从细节做起，不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。

各位同事，“满意在交通”之“满意在窗口”，对我们公司来说是竞争的需要，是发展的需要，更是每位员工的切身利益的需要，人人都是窗口，服务从我做起，大家携起手来，必须能够建立长久的满意窗口，谋求公司的永续经营！

## 带货直播演讲稿篇六

大家上午好，很高兴站在台上和大家一起分享我的工作心得。我叫xx是xxxx的一名乘务员。今天我演讲的题目是“从一个微笑开始”。

有人说：微笑，是人与人之间的最短距离。诚然，在与人交往过程中，面带微笑常常能给人如沐春风般的感觉，真诚的微笑往往会给人留下美好而深刻的印象。为了体现微笑服务内涵，xxxx开展了“中国梦·劳动美·微笑服务在行动”主题宣传教育活动，即“我微笑，你满意”、“我的岗位请放心”，缩短了一线服务岗位与游客之间的距离，实现了心与心的交流。公司还为每名一线岗位员工统一制作了“微笑”胸牌，胸牌上印有笑脸的图案。微笑服务活动开展以来，xxxx员工用真诚的笑容和游客交流，让游客在旅行途中留下美好的回忆。

对于缆车乘务员来说，车厢是最能展示服务艺术的舞台。在小小的车厢里，你的一颦一笑，一言一行、一举一动，都能够体现对游客的关爱，都能展示对游客的贴心服务，从而使广大游客在乘坐xxxx时感受到我们服务工作所带来的快乐。

记得有一次几名游客乘坐缆车，在车厢里兴致勃勃的互相拍照，突然缆车在行驶的途中停了下来，我用车厢电话联系下站后得知因为电压波动造成了缆车停车，这时候几名游客显得非常紧张，我看到后走了过去，微笑着对他们说：您好，我是索道技术运行部的员工，刚才因为电压波动造成了缆车短暂停车故障，我们很快会恢复运行。然后又耐心的向他们解释什么是电压波动、为什么会造成停车、并告诉他们这种情况并没有危险，请他们放心。很快缆车又重新启动并顺利行驶到下站。在走出车厢的时候，其中一名游客笑着对我说，谢谢你，小伙子，其实你跟我说的什么电压波动我根本不懂，但是看到你的微笑让我觉得心里面很踏实。那一刻，我觉得一股浓浓的暖流涌入我的心田。正因为这件事，让我感觉到了工作的快乐和意义。让我觉得微笑能使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦，微笑是人类的春天。

在为游客服务的过程中保持微笑，能够营造一种融洽和谐的氛围，游客乘车也十分轻松愉悦。当你向游客微笑时，要表达的意思是：“欢迎您乘坐xxxx□很高兴见到您、我们将竭诚为您服务。”此刻，微笑则恰好体现了这种良好的心境。这就在无形中提高了游客对企业服务的满意度，为企业树立了一个良好的形象与口碑。通过开展微笑服务，使得为游客提供一个安全、快捷、优质、高效的服务真正成为了现实。朋友们请把你真诚的微笑、优质的服务奉献给每一位游客，在日积月累的琐碎和平凡里，在一点一滴的热情和真诚中，把我们索道企业的形象展示得更加具体、深动。让我们每天的工作从一个微笑开始，让我们的微笑、让我们的服务能深入每个游客心中，工作无小事，也许我们的工作微不足道的，但为了使我们的索道服务得更加完美，就让我们用持之以恒的微笑去服务每天的工作，让所有乘坐xxxx的游客都能感受到我们索道的热情。

谢谢大家！

## 带货直播演讲稿篇七

大家好!首先作一个自我介绍,本人 xxx[] 现年 31 岁,在工行营业部工作,中共党员,大专文化,助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工,近两年来,深切感受到改革的浪潮迎面而来,我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织,对我们每一位员工提出了更高的要求,想轻轻松松工作,舒舒服服上班的日子不复存在了,我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战,工行要生存要发展,靠的是我们每一位热血青年,因此,我决定来参加此次竞聘,展示自己。

事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作,因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次,去年,营业部创星级网点,我充分发挥自己的特长,在《如皋日报》对营业部进行的宣传,取得了良好的效果。进行以来,能不断完善和提升自我,认真学习各项业务知识,尽快适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得江苏省财经高等学校大专学历,目前正向本科进军,98 年通过江苏省英语、计算机等级考试,2000 年通过国家人事部考试,被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作,做到干一行爱一行,对待工作认真负责,出纳点钞获省行级能手,所办理业务无一重大差错,98 年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求,更何况面对日趋激烈的竞争,想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上,我们只有迎难而上,苦干实干,全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处,充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和

开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

## 二、目标和任务

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

击。加强服务，全面提升跃进路分理处的知名度。

4、服务是银行的生命线。要使第一位员工认识这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强银行在同业之间的竞争力，现代的银行不能在简单的停留在微笑服务，要在服务质量上下功夫，主动与客户建立一种良好的感情关系，

形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。

5、内抓管理，外树形象。“没有规矩不成方圆”，加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，用制度来规范行为，提高工作效率，同时，找准客户需求与我行制度的结合点，服务好客户，锻炼出一支业务过硬，作风优良的队伍。充分利用宣传工具，鼓励员工反映好人好事在新闻媒体上进行报道，扩大社会影响。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行发挥自己的光和热。

谢谢大家!2 尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

大家好，今天，我很荣幸可以这里给大家做竞聘演讲，能到这个主席台来，给大家做汇报是我一直以来的渴望。

了中国银行这个大集体。然后从事了保卫储蓄工作。2003年我又加入濮阳作家协会，并在本地时代杂志上发表散文诗歌数篇。事逢我行人力资源改革，实行竞聘上岗，我以积极渴望的心态参加这次竞聘。

我曾经是一名军人，一直以来，我为曾经是军人感到自豪，部队磨练了我很多。更给了我锐意进取，不怕苦难，敢于创新的性格。入行以来，我更是把这种精神和性格完全用在了工作上，无论从事任何岗位，我都全力已赴的做好我的工作。干一行，爱一行，专一行是我的工作作风，我把这种精神全部用在工作上，无论是保卫科还是储蓄岗位，我一直兢兢业业，立足本职，尊敬领导，团结同志，努力做好自己的本职工作。2003年被评为支行先进个人。

从事一线工作以来，我深刻感觉到优质客户群的重要，而我



们的文明优质服务是稳定客户群的重要保障，2003年，因工作需要我到了一所分理处，结合自身的特点，向同事虚心请教，全面提高自己的业务能力，很快的融入到一线工作中，并在很短的时间内胜任了自己的工作。但是，我并没有满足，在扎实自己业务能力的基础上，开拓自己的思路，不断创新，更大的提高自己的工作效率，让客户以最短的时候得到最温暖和周到的服务。

主动帮助我们拉存款总合计达300万元左右，并服务客户到家，先后拉动了两个对公户。并个人储蓄揽款也达到200万左右，我时刻以品牌银行的姿态和良好的个人形象面对客户。

工作永无止境，我会时刻以饱满的精神状态，良好的工作氛围，开心积极的工作态度面对我的工作。逆海行舟，不进则退，在我心里，永远没有后退，如果这次我竞聘成功，我将顺应金融行业发展的潮流，根据领导的指示和科学的发展规划，努力创新，争取更大的效益。

在业务发展方面，充分利用我们行的品牌势力，大力宣扬和推进。重点客户重点营销，建立优质客户的资料，定期给客户送上我们的温暖优质的关爱。并时刻把我们行的新的业务以短信的形式通知给客户。根据个人和一切关系，逐步拉近油田各对公单位的距离，循序渐进，大力发展对公存款。再者，加强内部文明优质服务，提高柜台工作效率，员工实行定点分工，大力开拓中间业务，理财业务，把我们行的各种业务针对性的灵活性服务到每一个客户。

再者，狠抓内部管理。控制内部风险，分工到位，落实到位，严格遵守各种规章制度。团结大家，集思广益，充分发挥大家的能力。是本所成为一个集体向上，团结奋斗，具有较强战斗力的团队。

以上是我的工作思路，我以一种感恩的心面对这次竞聘，无论失败还是成功，我时刻记得我是中行的一份子，只有集体

力量的强大，才有个人的光辉，我时刻以我是中行人感到骄傲和自豪，我会把自己的全部精力放在中行的岗位上，发挥自己的一切优点，来证明自己。

尊敬的各位评委，大家上午好！非常荣幸能够参加这次正职资格竞聘，心情非常激动。我现在能够勇敢而有信心的站在这演讲台上，感觉得我还行、能行，能胜任这一工作，也一定不会让各位评委失望。下面我从以下三个方面剖析自己，推介自己，恳请评委们指正和大力支持。

一、几年来的工作实践和成果 **xxxx** 年，我从银行学校毕业入行，平凡的度过 20 世纪，豪情的步入 21 世纪。风雨 16 年，在领导、同事们的关怀和帮助下，我成长并逐渐成熟。期间辗转数个基层营业机构、机关部室，从内勤到外勤，从基层员工到任部室副职多年，辛勤与汗水相伴，已锻炼成为一名遵章守纪、吃苦耐劳、甘于奉献的农行人。

从参加工作至 **xxxx** 年，我一直在基层一线扎实工作，学业务知识，练基本技能，使我能够熟练地适应各种内勤岗位。在 1996 年县行组织的业务技能大比赛中，荣获手工记帐单项第一名和团体优秀奖。1998 年，县行成立国际业务部，我有幸调入工作，通过自学，刻苦钻研，开创了我行国际业务新起点，成功代办了多笔信用证签证、押汇等国际融资业务，受到市分行的表彰。2000 年——2002 年，在宿城营业所从事内勤主任工作，任务繁重而琐碎，我努力加强内勤管理，当好主任的帮手，连年超额完成县行分配的各项任务指标，所在单位连续多年被评为省、市级先进单位和文明服务单位。2002 年 6 月调入县行清收中心任副经理，从事法律事务工作，当时岗位调整曾让我一时迷茫，很难立即适应纷繁复杂的外勤工作，又是领导和同事们热切帮助，我很快转变角色投入新的工作，勤勤恳恳。

业余时间，我认真地自学各种法律、法规，并结合具体的银行业务知识，大力维护了我行的正当权益。当时印象最深的

一件事：在 2002 年 9 月的一件代办存款合同纠纷案中，涉案金额尽管不足万元，但是带有社会普遍性，处理稍有不慎，便会引发多宗诉讼纠纷。那时，案发地在我行办店营业所，这是一个位于黄河滩边的叫八里丁村的代办站，该代办员在以往代办我行储蓄存款业务时，截留挪用储户资金，进行非法借贷，留有多处加盖我行储蓄代办站业务公章的便条，隐患很大。诉讼发生后，行领导非常重视，陪同一块去协调处理。当时天气比较炎热，案发地点又涉及多个村庄，因此调查取证工作困难。一方面，我们购置了微型录音机，早出晚归，苦口婆心的做证人的思想工作；另一方面，根据案情进展，及时协调公安机关、人民法院，利用法律威慑力，使原告很快放弃了对我行的连带诉讼追偿，由其与代办员调解结案，平息了许多类似案件的再次发生。回忆那时两年的工作经历，既磨练了坚强意志，又培养出较好的组织协调能力。2004 年 7 月，正式调入现在的信贷管理部任副职，既负责全行的法律事务工作，又分管自律监管和档案管理工作，尽管任务比较繁重，但能尽职尽责，圆满的完成各项任务。几年来累计代理诉讼经济纠纷案件 58 起，涉案金额过亿元，其中借款合同纠纷 40 起，破产清算案件 12 起，被诉案件 6 起，均能及时、合法的了结，正确的维护了我行的合法财产权益。同时，密切配合人民法院的执行工作，加大案件执行力，累计现金清收不良贷款 780 万元，成效显著。因此，2005 年，我行被授予省级法律事务执行工作先进单位；2006 年我本人也被县行申报为省级“青年岗位能手”。

## 二、竞聘优势

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于

奉献。2004年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

3、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，2006年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历；1998年通过了经济师资格考试，并于2001年被县行正式聘用；2002年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在2005年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

4、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自xxxx年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己；另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行

的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

3、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

银行业岗位竞聘演讲稿

银行业竞聘演讲稿三分钟

银行业岗位竞聘演讲2021

实用竞聘演讲稿模版汇总

竞聘演讲稿

## 带货直播演讲稿篇八

调查显示(见表1)，有的教师参加培训的目的是为了提高自己的教学能力与水平；有的教师参加培训的目的是建立关系，学习先进经验；有的教师参加培训的目的是为了走出去开阔视野；服从上级安排的教师占；评先晋职需要仅占到，关注度较低。结果表明，大多数中小学教师渴望学习，提升素质。他们对参加继续教育培训，态度端正，认识正确、目标明确。可见，内部动机是大部分被调查者参加教师培训的主导因素。但不可忽视的是，仍有一少部分被调查者参加培训是属于外部驱动，缺

乏持久的积极性，不利于自身的专业进步。

## 2. 培训内容需求

调查发现，中小学教师认为最需要的培训内容依次是：教育实践与教学新技能()、现代教育技术()、教师心理健康教育()、专业发展与教科研能力()、教育理论与学科新知识()、职业道德与素养()、教育政策与法规()、其他()。由此可见，老师们迫切希望得到教育实践、教学技能；其次是现代教育技术能力和教师心理健康教育方面的培训；第三是对专业发展与教科研能力；教育理论与学科新知识等涉及个人专业发展的理论和知识也有一定的需求。可以看出，中小学教师对培训内容需求方面体现出强烈的实用取向，培训内容的需求主要集中在教育实践与教学新技能、现代教育技术、教师心理健康教育、专业发展与教科研能力四个方面。因此，培训机构应根据教师的需求确定相应的培训内容。

## 3. 培训方式需求

## 4. 培训模式需求

在培训模式上，认为效果最好的培训模式选项中，“集中培训”排在首位，占；“远程与校本相结合”和“以远程为依托，整合集中和校本的混合学\*模式”分别占、；“校本培训”占；“远程培训”占；“集中与校本相结合”占。结果表明：从排在前三位的情况来看，集中培训、校本研修、远程培训相结合是大家认为更有利于各种培训模式的扬长避短，因而大家更乐于接受。

## 5. 培训时间需求

在培训时间安排上，有的教师希望在“学期中”组织培训，的教师愿意在“暑假”接受培训，愿意在“双休日”和“寒假”接受培训的仅分别占和(见图2)。由此可见，大部分教师

希望培训时间安排在工作期间，不希望培训占用休息时间。与部分教师访谈发现，一方面，老师们工作负担和家庭负担较重，仅有的休息时间(尤其是双休日)需要休息调整或用来处理个人的一些事务，另一方面也反映出老师们的自我权利意识增强，国家法定的节假日，他们希望能够得到充分享受。

## 6. 培训师资需求

对于培训师资，问卷中列举了专家教授、教育行政官员、教学名师、教研人员、进修学校教师和教材编写者等几种主要的培训者。调查结果显示：位列前三的培训师资是“专家教授”、“名师”和“骨干教师”，分别占、、，“优秀教研员”、“教材编写者”和“进修学校教师”分别占、和。结果表明，一方面，老师们希望得到既有丰富教学实践经验又能将实践上升到一定理论高度的“专家教授、名师和骨干教师”的培训引领，专家教授掌握着最新的教育理念和理论，是教师的专业引领者，名师和骨干教师拥有丰富的经验，又比较了解教育教学的真实情况，其授课的针对性和适用性比较高，自然欢迎程度就高。另一方面，也反映出“教研员”和“进修学校教师”的教学水\*和能力亟待进一步提高。

## 7. 培训期待与收获

从教师对参加培训的期待看，相比于教学理念和专业知识，能够通过培训获得可以在工作上应用的一些有效的技巧或技术()是教师第一位的需求;其次是获得适用的新知识();第三是获得新的理念(),参见表2。这反映出教师对提高自身专业能力,提高课堂教学效益的渴望。教师对培训的期望是相当现实的,华而不实的培训是教师所不愿接受的,也是资源的浪费。因此,教师培训一定要注重培训的实效性。

## 8. 目前培训中存在的主要问题

调查表明,教师们认为目前中小学教师培训中主要存在的问

题依次是：培训内容缺乏针对性()；培训目标缺乏对课程改革进行有效指导()；培训方法陈旧()；培训管理不严()；培训者水\*不高(\*6%)；其他()。因此，对于负责教师培训的机构而言，要反思现存的这些问题，制定切实可行的应对之策，从而进一步提高中小学教师培训的实效性和有效性。

## 9. 影响教师参加培训的因素

表3统计结果表明，影响中小学教师参加培训的首要原因是教学与管理工作的繁重，时间和精力有限()；其次培训形式化、无实效()；第三是培训时间安排不合理()。此外，培训内容和个人需求不符()、个人承担的培训费用高()和参加培训学\*没有激励机制()等因素也是影响教师参加培训的原因。如此看来，合理安排培训时间，增强培训的针对性和实效性，切实解决中小学教师的培训经费，解决教师的工学矛盾是目前急需解决的问题。

## 带货直播演讲稿篇九

大家好！

很荣幸我能有这样的机会参加今天的演讲，我是手术室的一名普通护士。我演讲的题目是：无影灯下天使情。

记得我刚踏上手术室岗位的时候，心里充满了对新生活的美好憧憬，无影灯下，我曾用自己火样的热情和赤诚去描绘着自己未来的事业。然而，现实并不像伊甸园的菩提果那般完美和甜蜜。我每天要面对着的是一张张被病痛扭曲的面孔，听到的是一声声长吁短叹，一阵阵抽泣呜咽……永远忙碌的脚步分不清时间的分分秒秒，3个小时，6个小时，甚至10几个小时，腿酸了要站得住，肚子饿了要挺得住，眼睛困了要熬得住……多少个深夜，我们被急诊电话惊醒，不管是雷电交加或是风啸雪寒，也得从温暖的被窝中爬起来，冲入沉沉的黑夜之中。紧张、劳累的工作中，我真正体验到了手术室



护士平凡生活的滋味，体验到了其中的艰辛和压力。我苦恼过、迷惘过；苦恼迷惘之后也曾动摇过、退却过。但有一件事深深地触动了我，使我从迷惘中寻回了自我，在退却时坚定了初衷。

那是几年前一个初冬的深夜，当我正甜甜的酣睡在温暖的家中时，一阵急促的电话铃声把我从梦中惊醒。“有急诊手术，速来参加抢救！”我不得不将舒适、温暖抛在身后，顶着刺骨的寒风向医院奔去。漆黑的深夜，冷清的马路，呼啸的北风，我的心里有说不出的沉重，甚至看到焦急等待手术病人的家属，我的表情都有些麻木。可当我疾步走上手术台，面对那张被病痛扭曲的面孔和那双祈盼生命的眼睛，顿时，同情之心、爱怜之情却又油然而生。无影灯下，我们和死神作斗争，我们同时间争分秒。当东方露出一抹曙光时，手术成功了，病人脱险了，当我们把病人推出手术室告诉家人：“手术做完了，很顺利，我们现在送回病房”时。一句简单而又平凡的话语，竟使焦急等候的家人流下了热泪。一刹那间，一股从未有过的体验蓦然涌上了心头：原来我岗位是如此的重要，它不仅维系着健康、快乐，它甚至维系着一个人的生命。那一刻我深深地体会到：无影灯虽然不是世界上最美丽的灯光，它没有耀眼闪烁的美丽，但不可否认，它是世界上对生命最重要的灯光，它点燃了无数患者和家属的希望，它就象人生旅途中的一盏指航灯，为面临惊涛骇浪的小舟指引方向，为生命垂危的患者带来一丝丝光明。我也明白了一个真理：在平凡的护理岗位上，同样可以施展才华，创造业绩。

我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值；我不是歌手，不能用动听的歌喉歌咏我的岗位。然而，我是护士——一名手术室护士，我要感谢我的职业，是它让我知道如何平等、善良、真诚地对待每一个生命，是它让我理解了活着就是一种美丽！我要感谢我的职业，是它让我懂得了如何珍爱生命，明白了平凡就是幸福，奉献让我更美丽。

创优无止境，服务无穷期。在手术室这个平凡的护理岗位上，我要以新的姿态，展示新的风貌，创造新的业绩，让青春在无影灯下焕发出绚丽的光彩。

谢谢大家！

## 带货直播演讲稿篇十

服务，对大楼员工来说绝不应停止于理念的认识，不停止于业务技巧，服务对百大食品超市的员工来说，体现在面对顾客时的每一个细节。

疼孙之情流露无遗，郭艳丽心想，两位老人不惜辛苦相互搀扶来给自己的孙孙买爱吃的东西，如果不能如愿，将会多么失望。

郭艳丽一听是这样的顾虑，就给老人讲解起来，老人眼神不好，郭艳丽就一袋袋地把包装上的生产日期，厂址，指给老先生看，老先生不理解什么是弹面，认为弹面就不是方便面，艳丽就告诉他弹面的意思就是最筋道的方便面，有一句广告词就是“弹的好，弹的妙，弹的味道呱呱叫”，老先生一下乐了，说我孙子最爱吃味道又好又筋道的方便面了，和老太太一商量，竟把货架上现有的五连包今麦郎鲜虾面和排骨面全买了。

这时，艳丽发现老太太好象很累的样子，扶着柜台不敢走动，一问才知，老太太的右腿不慎摔断过一次，已经卧床两年了，才刚刚能走路，艳丽赶紧找了一把椅子让她坐下休息，慈眉善目的老太太忙不迭地连声称谢，老先生在超市里转来转去，原来他的一百块钱还没有买够，又不知该买什么，郭艳丽就给他介绍了老人爱吃的无糖高纤消化饼等食品，就去收款台帮忙装袋了。

不一会儿，郭艳丽看见老先生提了一大篮的东西过来了，有

一只手中竟然还拎着一大桶食用油，后面跟着那位行动不便的老太太。“你们买这么多东西能拿动吗？住的地方远不远？”细心的艳丽边装袋边问老人。老人一听这样问，好像顿时充满了希望，高兴地说：“你是不是能帮忙送送我们呀？我正发愁呢，我们家不远的，就在服装公司里面。”艳丽一听明白了，于是左手提油，右手提一大袋食品，“走，我送你们去。”一路上，艳丽看到老先生的手又可以腾出来继续搀扶自己的老伴，心里别提有多高兴了。

老人走路慢，艳丽就一边儿走一边儿跟老人闲聊，知道家住服装公司三楼的两位老人，离百货楼这么近，竟然有两三年的时间没有逛过百货大楼了，老太太因为腿脚不方便，老先生就不愿意把老伴一个人留在家里，快三年了，老伴的腿终于能走了，今天老两口第一次相扶相搀一块儿逛大楼呢。

两位老人回忆起身体结实的时候逛大楼的情形，不禁来了兴致，绘声绘色地讲起他们记忆中的百货大楼，毫不掩饰自己对大楼的深厚感情，说没想到，多少年了，大楼的服务仍然这么好，这么热情周到，实在不容易呀，啥时候还是咱百货大楼最值得老百姓信任。

艳丽把老人的东西提上三楼，赶紧又回过头接手扶着楼梯一点点地往上挪的老太太，像叮嘱自己家的老人一样叮嘱他们，以后想来百货楼了，就常来转转，别一次性买这么多东西了，注意自己的身体要紧。

慈祥的老太太拉着艳丽的手不肯丢，非要她回家喝口水再走。艳丽说我正在当班，不能久留，婉言谢绝了，她想的是赶紧回到自己的工作岗位上，赶紧溶入到还在忙碌着的伙伴们中间。

食品超市最多的商品就是油盐酱醋，食品超市每天的工作比任何一个部门都琐碎，对食品超市的员工来说，熟知每一种商品的价格和特点都已经很不容易，还要忙着上货理货，夏

季来临，食品部每日早晨必做的工作就是从五楼六楼拉成件的饮料和瓶装水，几位女员工一拉就是一大车，没有一个人说过累，爬高上低，争着干重活累活，尤其是郭艳丽。