

2023年宠物行业演讲稿 烟草行业演讲稿(精选9篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

宠物行业演讲稿篇一

大家好！

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着**年的烟草行业的工作经验，今天我满怀信心和激情的参加电访员的竞聘，自信有能力挑起这份重担。下面，我分两部分向各位领导汇报我的情况。

我叫？，今年？岁，现从事电访员工作。工作以来，我一直从事烟草行业，6年来，我在公司尽职尽责，出色的完成了公司领导交办的各项任务。由于工作出色，多次受到公司领导的好评，并获得“先进工作者”称号。

我自？年参加工作，17年来，一直在烟草行业工作，积累了丰富的的工作经验。特别是20xx年一年电访员的工作经历更加锻炼了我，我的能力得到了更大的发挥。可以说，我对整个烟草行业有着较深的认识，对电访员的工作已经轻车熟路。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头

绪分明，恰到好处。所以，从综合协调能力方面，我可能是一个可造之材。

我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。在电话行销工作中，为了一个客户的成功，我总是耐其烦的反复沟通，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。一是我年轻，处理矛盾的经验还不是很足。我将充分依靠烟草公司老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，多观察，多思考，加以弥补。二是知识结构仍不完善。我现在自学有关《营销学》、《企业管理学》、《销售管理学》等方面的知识。平时，也经常购买一些管理类、经济类书籍充实自己。

请领导和同志们相信，既然我自己能认识自己的不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

多年的工作经验告诉我，同事时间，搞好团结比什么都重要。为此，我将摆正自己的位置，在领导面前，凡事多请示、多汇报、多交心通气，团结协作，认真履行岗位职责。在同事面前，凡事多交流，增进友谊，搞好团结，使大家相互理解、相互信任、相互支持、上下齐心，把烟草公司的各项工作搞好。

我将树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品和服务。要遵循市场导向、客户导向的原则，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高**烟草公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。让**烟草公司的个性化服务深入人心。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身

修养，勤奋学习，不断提高业务能力于电话行销技巧，增强自身综合素质。在烟草公司的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国烟草事业。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。我年轻，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那里凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待，我将不负重托，不辱使命，会以百倍的信心和百倍的努力，为我们**烟草公司的发展而贡献自己的力量！

谢谢大家！

宠物行业演讲稿篇二

大家好！

今天能够站在这里与诸位同仁一起参加县支行个人金融部副主任岗位的竞聘，我感到非常荣幸，感谢组织上给我这次展示自我、竞争上岗的机会，同时感谢在座各位领导和同事们一直以来的关心与支持！正如一句名言所说：“每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。”在此我愿把本次竞聘作为人生之路的一个全新的开始，在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自我价值！

我叫xxx，今年xx岁，中共党员，助理经济师职称。我于19xx年12月加入我行工作，先后从事会计、信贷等岗位工作，曾担任过坐班主任、营业所主任职务，现任xx分理处主任一职。多年来，我始终保持积极、主动、热情的工作态度，兢兢业业、一丝不苟、尽职尽责地对待每一项工作，受到了领导和同事们的一致肯定，多次获得县支行先进个人、优秀共产党员和

党务工作者等荣誉称号。

今天，我满怀信心地站在这里，迎接新的岗位的挑战。

屈指算来，我参加工作已有xx年，20xx年来，我从最基层干起，一步一个台阶，积累了较为丰富的实践经验。而且一直以来我都坚持“干一行爱一行专一行”的工作原则，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。

我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。因此，在问题面前，我总是善于开动脑筋，积极应对和解决；在关键时候，我也从不退缩，有着一种敢闯、敢作、敢为的精神。

我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，具有良好的人格魅力和做人宗旨。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，更是造就了我公正严明，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格，使我具备了较强的团队意识和沟通协调能力。

在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，积极向老领导学习，向同志们学习，向实践学习，有着肯于钻研的学习精神。同时多年的农行一线工作经历，不仅培养了我较强的政策法律观念，更是使我熟悉了银行经营管理的各个环节，为我今后做好个人金融部的工作提供了可靠的保障。

今天之所以选择参加我行个人金融部副主任岗位的竞聘，首先我觉得我能胜任此项工作，同时我也希望能在这一岗位上为我行的发展作出更大的贡献，实现自己的人生价值。

“人和”是事业发展之根本，“人和”是战胜一切困难的有利保障。只有我们内部团结，工作才能形成合力，困难才会

被战胜！因此，在团结方面，我将积极摆正自己的位置，当好配角，在部室领导的带领下，认真履职，虚心真诚地听取大家意见，做到以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人，谦虚谨慎做好表率，努力营造良好、和谐的工作氛围。

如果能够走上新的岗位，我将认真履行岗位职责和任务，积极适应新形势的需要，不断更新管理经营理念，促进我行个人金融部工作上新台阶，我将紧紧围绕总行提出的“3510”战略规划，按照市分行“快发展、严管理、增效益、促和谐”发展主线要求，经过努力使我行个人金融业务发展在全市上档次，争一流，提升市场份额和核心竞争力，进一步巩固我行在县域更具竞争实力和影响力的主流银行地位。

运用一切手段为客户挖掘潜在金融需求和潜在市场，做好个人客户的存贷款业务、汇兑、结算、投资理财等综合性金融产品和服务的营销工作。同时还要从服务上下功夫，把产品营销和为客户服务紧密结合起来，在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

选择了一种职业，就选择了一种生活方式。如果竞聘成功，我将继续以往工作的严谨、务实、细致的优良传统，以党员的标准严格要求自己，不断提高自己的政治素质，树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。

“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。当然，我也深深地知道，此次竞聘对每个人来说都有两种结果，对此我将以平常心来面对，无论成功与否，我都将以此为新的起点，一如既往地勤奋学习、努力工作，用信仰诠释追求的快乐，用责任演绎拼搏的人生！

各位领导，各位同事，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机

会，不论成功与否，对自己都是一个提高。如果自己有幸得到各位的信任和支持，我决不辜负领导和同事们的期望。在新的岗位上加强学习、求真务实，开拓进取。

如果竞聘不成功，我也将立足岗位，坦然面对，踏实工作，恪尽职守，与农行全体员工一道，共同创造农行美好的未来。

我的演讲完毕，谢谢大家！

宠物行业演讲稿篇三

人的生命是一本自己描绘的日历，账本的每一页和一个个沉甸甸的数字都印着某和他的一班人清楚可辨的足迹。这里没有惊心动魄的故事，也没有色彩斑斓的传奇，追溯走过的路，只有默默无闻的奉献，勤勤恳恳的工作。平凡而淡薄，醇厚而朴实。像小草为人间增添着一丝生气，像蜡烛为人类增添着一缕光亮，又像牧童的芦笛，洒潇洒脱地谱写着一曲动人的乐章。

某市电力局电网改造物资供给组成立于1998年，现有员工7人，担负着全市农网、城网改造中物资保障供给的繁重任务。不管是烈日当头的酷暑盛夏，不管是寒风刺骨的三九严冬，只要是网改一天不收工，只要有电力工程队一直在外施工，便会看到市电力局电网改造物资供给部屋内院外，昼夜灯火通明，就会看到某带着他的一班人，身穿工作服，来往穿梭，忙忙碌碌的身影。某市网改从1998年开始至20xx年结束，历时八年。八年来，他以库房工地为家，从没有过星期天和节假日，天天工作十多个小时以上。八年来，他没有因病、因事歇过一天班，请过一天假。去年8月，他16岁的儿子被汽车撞伤住进医院，在半个月的住院期间，某连一天的时间也没有守候。因为他知道，这个时候正是网改的要害时期，耽误一天，哪怕是一会儿，也许就会影响一个工程队的施工进度，就会直接影响全市网改工作进度。就是这样，8年来他舍小家为大家，以身作则，身先士卒，带出了一个好队伍，好集体。

榜样的力量是无穷的。在某的带领下，网改物资供给小组一班人精诚团结，密切合作，形成了一个务实的群体。做好电网改造后勤保障工作，使人民群众早日富裕起来，作为某电力人，他们找准了自己的位置，苦干、实干投身电业，默默奉献着，为的是万家灯火通明。20xx年7月一天下午，一辆从沧州盐山县送货的卡车到达某，车上载有价值近50万元的电料，重量足有60多吨。这时离下班时间仅有不到一个小时。某二话没说，一声令下“卸车”。随即所有的工作人员都各就各位，点数、验质、分类、入库等等一系列程序，有条不紊的进行。由于很快天就黑下来了，仓库内外临时拉上了照明灯。就这样，晚饭也没顾得吃，一直干到第二天凌晨两点多，才把货卸完。还有一次，正是某一年一度的庙会期间，一辆从唐山冀中集团送导线的12米加长货车，因当时庙会人多、摆摊的车辆多，这辆车白天根本无法进入库区，只好等到庙散人走，车才能开进去。到了晚上才开始卸车，到卸完车已是第二天的三点多钟。工作性质的非凡性和不确定性，造就了一批适应性非凡强的“工作狂”。在某的率领下，每个员工时时刻刻都是严阵以待，坚守岗位。不论是班上班下，节假日还是星期天，客户只要一个电话或一声招呼，无论是道多远，都能立即返回岗位，也要让用户把料提完。他们心里只有一个念头：决不能因为自己的一丝一毫的失误而影响某网改工作进度。

某一直坚持“人民电业为人民”的服务宗旨，以客户满足为最高的追求目标。几年来，他坚持按规定选厂选型，防止低资信货源混入电网；坚持按程序办事，防止人为倾向性偏差；坚持进出货物公开透明，防止可能发生的暗箱操作；坚持内外监督，防止预防上的死角和漏洞。在工作中，某提出了“施工队的满足就是我们服务的努力方向”的口号，树立起了为一线施工人员服务，就是为某网改服务，就是为某人民服务的意识。他们从一点一滴做起，哪怕是一颗螺丝、一米电线，只要是工程需要，都能做到保质保量，及时供给。在具体措施上，他们制定并实施了《物资仓库治理制度》、《仓库保管员制度》、《物资出入库治理办法》等等，不断培育员工

规范践约和履约的良好行为。某还非凡注重员工的思想教育与业务技能培训，逐步建立健全了《物资治理人员岗位培训》、《员工素质业务技能实训》、《员工基础教育实施方案》等，制定了岗位练兵活动的措施，定期举行计量比武活动。

完善服务设施，改善服务手段。某市电力局电网改物资供给组从当初成立到20xx年的七年多时间里，几百万、几千万、甚至上亿的物资入库、出库、包括退料、对账等完全是人工书写单据。几年间，仅账本、单据摞起来足有几米高。尽管这样如此繁琐，但某始终严格把握，按规章制度办事，从没出过差错。20xx年8月，在某的努力下，千方百计筹资购置了微机，开发并应用了先进的数据治理和控制分析系统，实现了数据往来、数据查询和数据共享等多项功能，既方便了用户，同时也大大提高了工作效率。为进一步提高服务质量，加大用户监督力度，他们在库区设立了用户意见簿、意见箱、用户书写台、和休息饮水处等，为用户提供了舒适的环境和高质量、高效益的服务。

革命前辈陶铸讲过这样一段话：“一个精神生活充实的人，一定是一个很有理想的人，一定是一个很高尚的人，一定是一个只做物质的主人而不做物质的奴隶的人”。某正是以他的工作实践体现其高尚的情操。他不图名、不图利，公而忘私，忘我工作关心员工，胜似亲人，将自己的青春和才智化作光和热，无私的奉献，把个人的人生价值融入“发展着的电力事业”与社会的进步之中，脚踏实地，用他淳朴的心灵和高尚的行为谱写了一区动人的青春赞歌。20xx年9月2日他被批准为中国共产党预备党员。他把这个日子牢牢记在心里，因为他知道，这是他一生中最光荣的时候，最值得骄傲的日子。这些年来是党组织养育了他、培育了他。从那天起，他严格用一个党员的标准要求自己，认真履行党员义务。而今，这位坚守在电力一线的“无名电官”带着一批生气勃勃的为供电服务的人群，默默无闻，无私奉献，努力投身光荣的电

力事业，尽展当代人民电力卫士的风采。

宠物行业演讲稿篇四

大家好！首先要感谢大家的信任和支持，给了我这次演讲的机会。我演讲的题目就是：“用心服务，用爱经营，撑起诚信的蓝天”。

作为一名在前台工作的员工，我深深的明白，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的明白只有用心了才能做好服务，营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客户因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

那么，我们怎样才能做到真正“用心服务”呢？任何一个错误，都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。“用心”服务的过程中，如果你很热心，有耐心，却不够细心，很可能结果事与愿违，好心办错事；如果你细心，却不热心，也没有耐心，纵使你能够解决问题，但一副冷冰冰的面孔又怎样能够得到用户的肯定呢？打个比方，如果说热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我们要设身处地地为客户着想，尽可能去帮忙他们，用自我的真心付出，证明着“用心服务”就是永远从心底里去关爱他人，帮忙他人。

随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争也越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也就成了银行的生命线。而我们企业要的是市场，客户要的是服务，而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求，只有用心服务，才能得到客户的信赖；只有用心服务，才能使客户在享受建行服务中体验到温馨；也只有用心服务，才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

我们常说，顾客是上帝。但“上帝”也需要真真切切的感觉，而这感觉就来自我们所带给的实实在在的服务，我们对客户的一句亲切问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持。“用心服务，用爱经营”看似简单的八个字，其实包含了多少资料、多少艰辛、多少付出。我们建行员工正是用自我的心血、汗水和智慧实践着这简单的八个字。秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使诚信融入我们建行服务的每一个环节。

为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自我，每一天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字礼貌用语，实行站立服务和微笑服务，用心、主动、热情的接待每一位客户，用自我的热忱，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华；督促我们用心进取，不断开拓，为建行事业的发展而不懈努力。

携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造建设银行不老的魂！再次感谢大家给我的这次机会，我的演讲完了！多谢！

宠物行业演讲稿篇五

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

自然简历和工作情况：

我叫，现年32岁，中共党员，现任公司综合部主任。我1996年7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在邮电局、邮电局移动分局担任过线务员、机务员，1999年分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理□20xx年6月调入移动通信分公司综合部任副主任□20xx年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者□20xx-20xx连续五年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件；协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成20xx年重组上市各种手续的变更；连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故□20xx-20xx年公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号□20xx年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

我的竞争优势和弱势：

我的优势：一是具有较好的年龄优势。我现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任办公室主任以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等办公室工作，取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分

析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

三是具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

四是具有丰富的实际工作经验。从99年毕业后，先后从事过线路工程维修，通信电源维护，网络基站维护管理，广告宣传、策划管理等，多年的综合部工作，培养了我较强的沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。

五是具有一定的综合事物管理、文秘管理能力。具有多年的综合部管理工作经验和文字综合能力，积累了许多丰富的管理知识，能较好地完成调查报告、经验材料、工作总结以及各种公文的写作任务。

我的弱势：一是学历起步低，中专毕业。但自参加工作以来我始终不忘记读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己，提高自己。目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士学位。

二是做事不够果断。因多年的管理工作和对外沟通协调关系，办事风格过于严谨，有时考虑事情过于复杂，想的方面过多，往往会根据以往经验怕出现纰漏，有点瞻前顾后，缺乏雷厉风行的作风。

三是市场实战经验薄弱。只是99年在实业公司做过广告管理和策划，后来就一直在从事管理工作，虽积累了一些市场理论和沟通协调关系的经验，但缺乏市场实战经验。

对所竞聘的岗位认识：

总经理助理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助总经理协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声。

总经理助理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

工作设想：

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置——不仅在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团V网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失；同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

一是在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

二是进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有

一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

三是进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a□b□c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

四是通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要。

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为总经理科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖

加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

宠物行业演讲稿篇六

亲爱的各位同事：

大家好！今天我很高兴能够在这里给大家讲话，跟大家一起分享我工作中的一些感悟和感想。我今天讲话的主题是：为生命画上完美的句点。

从事殡仪这个行业我从来没有后悔过！我想很多人在听到“殡仪”这两个字都会觉得不吉利，但是今天在这里我要告诉大家：殡仪这个行业并不是人们心中所想的那样，人们之所以会觉得这个行业不吉利只是因为传统的观念认为跟死人打交道就是不吉利，而殡仪这个职业本身并不是不吉利的。

记得我刚从学校毕业后，被分配到了韶关殡仪馆，地处山区，条件也很差，连像样的设备也没有，每天看到的都是一具具尸体，还有丧属们一张张神情悲伤的脸，每天听到的也全是鞭炮声和痛哭声，有的时候我还会不断想起死者惨死的各种场面。我相信很多人一开始接触这份工作都会有跟我一样的情况吧，甚至还会想过放弃！但是真的就这样放弃了吗？不，既然选择了就不要后悔；既然选择了就要勇敢去面对；既然选择了就不能还没开始就退缩。

自那以后，我就全身心的投入了我的工作。尽管有时候会遇到浸泡过十几天恶臭难闻的尸体；尽管有时候会遇到血肉模

糊的尸体；尽管有时候会遇到面容全毁的尸体，但是我从来没有退缩过、害怕过。记得有一次，我遇到一个因车祸而去世的6岁的小男孩，他的脸上留下了很多刮伤的痕迹，他的舅舅告诉我他才6岁就已经会背很多唐诗、儿歌和写字了。在那一刻，我的手竟然开始颤抖了，我不知道我是以怎样的心情为小男孩画完妆的，只知道最后他的家人都很感激我能让他们见到小男孩最后安详的面容。

同事们，我说这些并不是要炫耀什么，而是要告诉大家：既然选择了就不要后悔；既然选择了就要坚持；既然有勇气选择就要有勇气承担。退缩不是我们的本色，害怕不是我们的借口，懦弱更不是我们的代名词。既然进入这个行业，我们就要深刻地体会这个行业的意义：‘它是神圣的’，它是崇高的，它是值得我们付出心血和汗水的。

同事们，人的一生是多么的短暂啊，我们既然选择了这个行业就要勇敢地走下去，我们不求工作上有多大的成就与荣誉，我们只求心安理得，问心无愧；我们只求能够为每一位死者塑造他们生命中最美的容颜；我们只求能够让死者的亲属见到他们最美丽的一面；我们只求能够为每一位死者的生命画上完美的句点！

我的讲话完毕，谢谢大家！

宠物行业演讲稿篇七

大家好！

我今日演讲的标题是《服务从心开始》。

作为一名银行工作人员，要清醒的认识到服务的重要性。尤其在当今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是体现了银行的软实力与竞争力，服务是银行经营的载体，是银行经

营必不可少的组成部分。一家银行的服务态度直接影响其所能吸引的客户数量和工作效率。服务是品牌，是形象，柜台是向客户带给服务的第一平台。

我深知储蓄柜员工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行的窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。而亲切的服务就从微笑应对客户开始。其次，要做好服务。除了要对业务知识有熟悉的了解之外，还要以客户为中心，跟客户交流感情，保证客户满意，朝着我们银行的服务理念靠近。

服务要注重细节。要让顾客觉得我们的一言一行，都是很用心在为他服务。我们要善于观察客户，对客户的言行要多揣摩，并且要持之以恒的做好每一个细节。不要总是抱怨客户对你的态度，客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总是去挑剔镜子的不好，而是应更多的反省镜子的那个人哪里不够好，哪里有需要改善。

经过几个月的工作，使我明白了有效的沟通要诚恳，从心开始，要用心和客户交流，才能赢得客户的心。态度决定一切。细节决定成败。沟通从心开始，服务创造未来。

我们提倡的令人信赖的服务质量，令人满意的服务态度，不是一种表面的东西，热心的服务能够成为我们每一位银行员工所具备的习惯和品格，仅有这样，我们才能从容地绽放发自内心的微笑。

谢我的演讲完毕，谢大家！

宠物行业演讲稿篇八

本文目录

1. 服务行业演讲稿
2. 三八妇女节演讲稿服务行业

3. 医疗服务行业演讲稿

4. 服务行业总经理岗位竞聘演讲稿

各位领导、各位评委，来宾们，同事们：

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！

服务行业演讲稿（2） | 返回目录

各位领导、各位评委，来宾们，同事们：

大家好！

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。

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！

伟大的女性——三八妇女节演讲稿

世界上最优秀的人物，必定是将自己的生命开采得最充分的人。一位伟人说，一个人的价值不在于他得到了什么，而在于他奉献了什么。这并不是唱高调，挖掘自身能量的过程，

也就是对社会作出贡献的过程。翻开历史的史册，从古希腊神话中的智慧女神雅典娜到中国古代的黄道婆；从曾两次获得诺贝尔奖金的居理夫人到新中国第一个女博士徐功巧，从十九世纪英国女诗人勃郎宁夫人到南宋的李清照、当今的冰心；从被誉为“国际妇女运动之母向暴风雨呐喊的勇士”的克拉拉·蔡特金到为新中国诞生而抛头颅洒热血的、；从拉丁美洲第一个靠自学获得知识并获得诺贝尔奖的智利著名的女诗人加夫里埃拉·米斯特拉尔到身患病魔却奋发攻书的“当代保尔”张海迪。这数不胜数、无穷无尽的女性，为争取妇女的解放而斗争，她们有的是为中国革命英勇献身的女革命家，有的是推动中国妇女运动的领袖，有的是在后方任劳任怨默默作出奉献的中国妇女，更重要是为了帮助中华民族彻底摆脱封建残余的神权、政权、族权的压迫，真正获得妇女解放。面对着她们，我会情不自禁讴歌，女性，伟大的女性。

众所周知，三八国际妇女节是为了纪念世界各国劳动妇女为争取和平民主、妇女解放而斗争的节日。19xx年3月8日美国芝加哥女工为争取自由平等而举行规模巨大的罢工和示威游行，得到广大劳动妇女的热烈响应。19xx年8月，在丹我们哥本哈根召开的第二次国际社会主义妇女代表会议上，领导会议的德国革命家蔡特金向大会建议，以每年3月8日为世界妇女的斗争日，得到一致拥护。我国妇女于1924年在广州召开第一次群众性的“三八”纪念大会。建国后，中央人民政府政务院于1949年12月规定3月8日妇女节。

不幸的是，今天我们看到的中国三八妇女节，在很大一部分中国妇女的眼中仅仅只是一个节假日而已，只是一个单位发奖品或奖金，成为妇女放假一天的节日，浑然忘记三八妇女节的精神所在，忘记三八妇女节的内涵，以及妇女们为了自身的平等地位所要承担的责任。

中国妇女想要得到社会普遍的肯定和理解，首先妇女们必须要自我肯定，理解“半边天”的真正内涵，不断对社会做出贡献，只要社会的机制是健全的，妇女的贡献必然会得到回

报。决策失误总是由认识失误造成的，所以关键是认识自己，任何事业的成功之路，都是从认识自己开始的。毛泽东主席曾经提倡：“中国的妇女是一种伟大的人力资源，必须要发掘这种资源，为了一个伟大的社会主义国家而奋斗……”其目的就是为了鼓励妇女走入社会，争取自由平等地位。

时代在变化，人的观念也要与时俱进，新世纪的宏伟大业，为广大妇女提供了施展才华的广阔舞台，新时代的广大妇女要进一步树立“自尊、自信、自立、自强”精神，在新形势和新任务面前，坚持解放思想、实事求是，以与时俱进的思想观念和奋发有为的精神状态，勇于创新，开拓进取，在经济和社会发展中大显身手，在实现自身价值的同时创造出无愧于时代的新业绩。

服务行业演讲稿（3） | 返回目录

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

开始演讲之前，请容许我开一下小差，当我知道我是第一个上台演讲，我小小兴奋了一下，因为我已经准备好了！

顾客就是上帝，而我们的上帝就是病人，医疗服务行业当然属于服务性行业，但是它跟服务性行业又是那么的不相同，我们更讲求以人为本，实事求是，绝对不为赚取更大的利润而让病人去做多余的治疗，我们的理念是新颖的，精神是高尚的，本着这点，当我们去护理我们的病人时，就应做到以病人为中心，但却不是卑微的服从，而是带有那么一点强硬味道，让病人去接受你的观点。这就需要一定的沟通技巧，我们身边一定不缺乏这样的例子，在我以前工作的医院里面有一个护士操作理论都很强，可是eq情商却很低，面对病人不苟言笑，机械地把治疗做完，然后离去，操作很完美可是病人对她的评分却不会高，为什么呢，因为病人不懂内行，搞

不懂你在做什么，就像上一个菜，没报菜名，吃完都不知道是什么东西，鱼翅当粉丝，亏大了，这当然是玩笑，同样是我们医院的另外一个护士，操作很完美，也能说会道，所以每个月的服务之星都是她拿的。

前天我姐跟我说起公司文化，让我颇有感触，在这里跟大家分享一下，她说：他公司楼上有一家电信公司，每天上班都能看到他们很快活，又是跳舞又是唱歌。外行人看热闹，内行人看门道，这里面大有玄机，因为他们做的是电话业务，优质的服务态度源自于良好的心态，他们每天工作之前都跳跳跳舞，唱唱歌，整个人都心都泡在了蜜糖当中，说出来的话能不甜吗？大家可能又开始疑惑了，这跟我们医院有什么关系呢？难道要我们上班之前也要学他们一样手舞足蹈吗？不用，这些事情留给下班之后再去做就好了。我想说的是，我们要以良好的心态去面对每天的工作，想个办法让自己的心泡在蜜糖中，让病人得到我们最“甜”的服务。

想想是什么剥夺了我们微笑？复杂的工作关系，强大的工作强度，紧张的医患关系等等，这些矛盾当然不可能一下子就能解决，但是知道了症结所在就等于前进了一大步。我们先说说复杂的工作关系，同事的工作关系，任何企业任何单位都是这样，只要有人的地方就会有矛盾，所以公司有公司的规程，医院有医院的制度，让那些没必要的工作矛盾止于制度面前。

其实，不管在哪里，不管做什么工作，只要真正的下了功夫，就会做好的。由于时间的关系，我只能跟大家在这里分享到一些皮毛，我希望这些事例能引发大家的想象，找出更多适合医院发展的正确道路，我始终为这件事而努力着，我期待医院有更辉煌的一面展示给世人！我的演讲完毕，谢谢大家！

服务行业演讲稿（4） | 返回目录

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

非常感谢公司提供这次公平、公正、公开的竞聘机会，让我有机会展示个人风采，实现人生价值，为公司的发展奉献自己的能力和热情。我将以最大的热情和百倍的信心珍惜这个宝贵的机会，希望展现在大家面前的是一个更加真诚、理性、执著，更加坚毅、稳重、成熟的我。我坚信，这次竞聘将成为我人生旅程上的新起点。

(一)是具有较强的学习能力。我毕业于高校信息管理专业，拥有较为扎实的理论文化功底和实际操作能力，精通计算机知识，思路宽，潜能大，适应能力强。工作后，我始终坚持学中干，干中学，立足本职，勤思苦钻，不断丰富、完善、提高自己，使我的理论水平和实际工作能力又有了进一步的提高，所经办的业务从未出现差错和失误，圆满完成了领导分配的各项工作任务。如果能从事稽核工作，相信过硬的计算机操作能力一定能助我一臂之力。

(二)是具有丰富的工作经验。俗话说的好：老马识途。曾经有过客户经理工作经验的我，对员工性格、营销方式的开展等都有了深刻的了解和掌握。同时，我在日常工作中脚踏实地，诚实待人。古人云“心诚则路正，路正则事业成”。经过多年学习和锻炼，厚积薄发，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、文组织能力、社会交往能力都有了很大提高，工作能力得到领导和同事的肯定。一次，公司在青山区检察院的基站续租过程中出现争议，对方单位要求大幅度提高租金，使续租谈判无法继续进行。这时，我充分发挥了自身经验优势，利用多年来形成的较好的客户关系，多次进行沟通，最终按原合同金额签订了续租协议，为公司节约了建设成本，得到了领导的高度赞扬。

(三)是具有强烈的事业心和进取心。我充分认识到只有改革和创新才是移动公司发展的生命力所在，才能在激烈的竞争中不断发展壮大，才能促进管理水平和经营效益的进一步提

高。正因为有了这种认识，过去十年中，无论在哪个岗位上，我都深深感到自己责任重大，坚定干好工作的信念，兢兢业业、一丝不苟、认认真真地做好每项工作。

(一) 认真稽核资金款项

稽核、汇总、监督营业部内部资金、各种营收款项，是稽核员的重要职责。我在日常工作中，将以兢兢业业的工作态度，对营业厅各类销售和促销商品进、销(赠送)、存进行复核和抽查，定期组织实地盘点，确保准确无误，保障mis系统及时、准确、完整反映库存商品实际状况。要定期编制业务稽核检查工作计划并按期实施，制定每天、每周、每月工作计划，并根据实际工作中出现的新问题、新情况，及时对计划进行调整、修改和补充，编写稽核检查工作报告及改进意见，及时进行稽核通报和监督营业厅差错的整改工作。

(二) 健全完善内部稽核制度

要结合公司实际，不断建立健全各项内部稽核制度，特别是将稽核结果与人员考核相结合，建立相应的处罚、激励制度。在工作中，认真执行好各项制度，做好业务单式、现金票据和业务流程的指导、检查监督工作，及时对营业厅经营情况进行现场稽核，发现不安全隐患和各种违法、违规行为，及时报告综合管理员，采取有效措施进行处理。

(三) 加强营业网点管理

加强各班组之间的紧密配合，注重团队协作，强化对营业厅稽核工作的指导、培训，监督检查各营业厅的业务操作情况，严格执行分公司市场部制定的营销管理考评办法，对代办代销行为实施监控，促进营销渠道的规范化建设。要加强对内控制度的检查。定期或不定期的开展再稽核监督工作，及时纠正稽核工作中的偏差和问题，防止稽核工作走过场、流于形式。

我真诚地希望能得到大家的支持，能给我一个施展才华的舞台。胜固可喜，败亦欣然。如果这次竞聘成功，新的岗位对我来说既是一种荣誉，更是一种责任，还会面临许多挑战。但我坚信“青年之典，无困难之，青年之口头，无障碍之语。”我会不断提高自身业务素质，在领导的支持和和同事的帮助下，扎扎实实做好稽核工作，为公司的事业发展做出更大的贡献。如果在这次竞聘中落选，我也不会悲观失望、怨天尤人，而是会更加清醒地看到自身存在的差距，从而在以后的工作中，立足本职岗位，继续努力工作，在拼搏和奉献中实现人生价值。

谢谢大家！

宠物行业演讲稿篇九

大家好！

花开的季节，美丽绚烂的季节；追梦的心境，神秘而浪漫的意境。——题记

时光流失，我听到花开的声音。猛然内心一怔，原来这个季节是花的季节。十六、七岁的我们向往着走向职业，走向社会，走向成功的梦想。因为有了这样的梦想，所以我们选择了这所职业学校——xx职教中心。

怀着对职业的追求，对生活 的向往，在众多的专业 中，我选择了服务业—旅游 。也许这个花季的我们就是想实现自我超越和愉悦身心，想走遍天涯海角，想玩遍大江南北。然而，旅游 专业 却并非我们所想的那样，学了旅游专业你就可以到处去玩，愿意去哪儿就去哪儿。恰恰相反，我们是在为旅游服务。

虽然是服务业，虽然是为别人服务，虽然没有我们想的那样

好，但我们还是喜欢这个专业性。因为在学习的过程中，我们从书本上“见”到了祖国的大好山川和自然美景，这些都深深地吸引了我，也震撼了我的心灵；我们在书本上“遇”到了各种在职业中可能碰到的问题，我们学会了该怎样去面对，我们学会了该怎样处理人与人之间的关系，我们也学会了怎样才能为别人服务好；我们也在书本上感受到了为别人服务也是一种幸福，感受到了旅游给我们带来的影响。所以，我们并不后悔，我们还是深深地热爱着这个专业。

虽然是服务业，虽然是为别人服务，虽然没有我们想的那样好，但我们还是喜欢这个专业。因为“为人民服务”是职业道德的核心。我们将要从事职业，当然职业道德不能少。如果人人都不为人民服务，那我们以后从事职业还有什么用，还有什么意义。所以，我们并不厌恶，我们能够理解，我们也能够体会。

虽然是服务业，虽然是为别人服务，虽然没有我们想的那样好，但我们还是喜欢这个专业。因为“三百六十行，行行出状元”，只要播下辛勤的汗水，就会有丰厚的收获；只要我们用心去为别人服务，真诚地对待每一个人，相信自己会有好的回报。所以，我们并不气馁，我们怀着对职业的向往，更加努力的搞好专业学习。

正因为这些，我们深深地热爱着我们的专业。也许，三年后的我们很有可能去就业，但我们毕竟有了一技之长。

自己选择的路，自己就要勇敢而坚强地走下去，虽然有时也有暴风雨，但暴风雨过后，阳光依然还会重现。

既然，我选择了旅游业，我就会好好去学，为自己插上希望的翅膀。

沐浴在花季阳光下的我们；有着追求美好生活的心境的我们；向往着走向职业走向社会，走向成功的梦想的我们。我们深

信着：我们的未来不是梦。

追梦的花季，十六、七岁的我们，满载着爱的梦船，向光明的地方驶去。花开的季节，梦开始的时候，未来的路就在我们脚下。