

最新叙述式演讲概念 商厦员工演讲稿(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

叙述式演讲概念篇一

阳春三月，万物复苏，伴着“十二五”和煦的春风，怀揣着对“十二五”计划的美好憧憬，我们又迎来了一年一度的“3.15”国际消费者权益保护日。

1983年以来，每年的“3.15消费者权益保护日”这天，各地都举行大规模的活动，宣传消费者的权利，显示消费者的强大力量。而消费行为的产生是双向的，维护消费者的合法权益是保障和改善民生的有力抓手。消费市场是信心市场，消费经济是信心经济。只有重视维护消费者的合法权益，才能有效提振消费信心、扩大消费需求，充分发挥消费对推进生产发展的能动作用，市场经济才能更富发展的活力和动力。保障和改善民生是落实以人为本理念的基本要求，是消费维权工作成败的重要标准。与此同时也要注重好发展经济与改善民生的关系。只有从消费者最关心、最直接、最现实的日常消费着手，才能不断提高企业的服务质量，促进企业的`更好发展。

昆山商厦作为昆山百货零售业的领航者，二十二年来始终把如何更好地维护消费者利益作为一个永恒的话题，始终不渝的坚持提升服务质量。我们清楚的知道只有从顾客的角度出发，切实为顾客着想，积极转变发展模式，更加重视质量、

服务和信誉，提供更多更好的符合改善和保障民生要求的产品和服务才能拥有更多忠实的消费群体。

伴随着亲切悦耳的迎宾曲，新的一天又开始了。在商场工作的这几年来虽然每天都面对着形形色色的顾客，但是我始终牢记自己的工作格言，那就是——客服工作没有最好只有更好。我们的企业发展到今天，凭的是什么呢？仅仅因为她是昆山最早的百货商场吗？不是，让我告诉你，答案就是满足顾客的需要，培养忠诚的顾客。什么是需要？需要包括我们的服务能达到顾客精神的满足，以及购买商品时，商品的质量、价格等能达到他的要求。在此，我们的细节服务至关重要，把好这道关，就培养了一位忠诚的顾客。一个高度满意忠诚的顾客会忠诚于企业，促进销售。

“感动顾客”往往是日常小事，所以我们必须从小事做起，从身边做起，进一步深化细节服务。设身处地顾客着想，事事处处让顾客满意，商厦员工的“身边小事”正是体现了这一点。说到身边小事，在我的记忆里，感人的事迹一幕一幕。记得有一天，外面下着倾盆大雨，当时商场里停电了，有一对夫妻来商场购物，还带着一个孩子，购物后在收银台排队付款时，小孩将刚喝下饮料吐在了收银台旁边。由于当时没有找到阿姨及时来清理，小孩的父母非常着急。正在这时，我们商厦的一名员工急忙上前掏出纸巾帮小孩擦干净后，又将地上的饮料打扫干净。当这名员工做完这一切后，电来了，顾客也感动了。临别时，说了一句“昆山商厦就是不一样，我会常来！”的确如此，他们以后便成了商厦的常客。

同样还是一件在平时看来微不足道的小事却让那位老伯感受到了购物之外的温暖。那一天商场里人山人海，就在我们都在为前来领取礼品的顾客埋头登记时一位老伯来到了我们客服中心，他似乎也看出了我们很忙在那徘徊了好久也没有上前询问，就在我为顾客发放礼品的一刹那我抬头看见了他尴尬的表情，我想这位老伯一把年纪在这里一定是有什么事，我便暂时放下了手中的工作，主动询问他情况。“老先生有

什么需要我们帮忙的吗？”老先生看着我流露出不好意思的神情说到：“小姑娘我刚在你们这买了两件衣服，营业员告诉我一次性满两千可以办张会员卡，我经常来买东西就是一直都没办。“哦。。。原来是这样啊，那我现在就帮您办一张埃”说着我便让他出示身份证并递给他一张申请表。可是过了会老先生拿出了身份证在我旁边说了句：“小姑娘不好意思能否麻烦你帮我填下，我不识字啊！”原来是这样，我终于明白了最初他那无奈的表情就是因为这个。“没事，我帮您填！”我直接说到。老先生一听便开心地笑着对我说：“你人真好，早知道这样我早就办了，以前一直怕你们不理我、嫌麻烦。”看着他满意的笑容我心里也松了口气。正是这一件件、一桩桩不起眼的小事，打动着顾客的心，让顾客在消费的同时获得了更多的附加值，从而推动着企业的进步。

叙述式演讲概念篇二

演讲，是一个人在较高的平台上工作或追求上进的一种重要的工作样式。

较高的平台——指的是管理层，精英层。能够站在讲台上，向众人发表自己的见解、主张，不是领导就是老师。

追求上进——竞选总统、议员，是一定要演讲的；竞聘职位，演讲就是一个主打程序；参加演讲比赛，目的就是展示才华或提高演讲水平，以期被发现，受重用，达到在职业发展上上台阶的目的。

由此看来，演讲，是一个人综合能力中的重要方面。所以，学校经常组织演讲比赛，很多同学也都愿意参加。但是，有一个环节最让人头疼，就是写演讲稿。演讲会上经常出现一些讲得不错但内容枯燥的情况，有文不对题的，有泛泛而谈的，有故弄玄虚的，更有甚者，大同小意，网上荡来的，也

没有改几个字，弄得象小偷似的，特别是发生内容撞车的情况，很难为情。今天，我就给大家讲讲怎样写(这该死的)演讲稿。这是我的强项！本人年轻的时候，参加过几次层次比较高的演讲比赛。一次是1984年三十一集团军关于军人价值的一次演讲比赛，本人获得一等奖，而且排名第一。一次是1988年漳州市青年艺术节，本人时任九十一师警卫连指导员，代表作战部队军人作了一次演讲，题目是《不违法就足够了？》，没有评奖，但是效果很好，——会后有不少大学生打听我。我的普通话一般般，咬字不是太准，靠内容取胜。不过，在福建的闽南，我这个水平的普通话，已经算是很不错啦！

1992年，我在解放军庐山疗养院当干事的时候，负责组织参加后勤分部的一次征文演讲比赛。本人责任心强，几乎代写了全部参赛的两篇演讲稿三篇征文稿，并悉心指导两名演讲参赛选手。结果成绩出来，我们获得一个一等奖，一个二等奖，三个三等奖，单位获得了组织奖。

1996年，本人作为一个后勤基地的政治处主任，亲自帮一名战士写了一篇演讲稿，虽然由于那名战士表达能力不强，没有获奖，但是，我的演讲稿《就爱这身国防绿》，经过简单修改后，在《解放军报》上发表了。

述的方式给他重写了一篇，让他重新准备。可是这名同学找不到感觉，黄老师都背下来了他还背不下来，更别说声情并茂了。结果正式比赛的时候，临时改用了原稿，可惜了我这篇情真意切的`美文哪！不过没关系，这篇演讲稿后来在《九江学院报》上发表了，——《我的开心和不开心》。(给了我15块钱稿费，)下面我先把这篇演讲稿给同学们展示一遍，请大家多提宝贵意见。

写好演讲稿，首先要知道什么是演讲。什么是演讲呢？演讲是指就某个问题对听众说明事理、发表见解的一种口头语言活动。演讲稿就是演讲时用的文稿，它是演讲的依据，是演讲

者为演讲而写的书面讲话材料。

写作前，要根据所确定的主题，收集相关的材料。要选择那些通俗易懂、听众熟悉、人人都能听明白的材料；对那些生僻的、可能会有很多人听不懂的材料一定不要选。因为演讲是一种即时性的表演，听众没有时间去查证你所讲的内容的来源和出处。因此，在写演讲稿之前，要了解听众的情况，有针对性地选择材料，这是演讲成功的必要条件，也是写好演讲稿必须注意的问题。例文是小作者在升旗仪式上的演讲稿，所选的材料都是老师和同学能听懂的内容，所以才能引起共鸣。

演讲稿属于应用文，它是由标题、称呼、正文三部分组成的。演讲稿的标题要么揭示主题，要么点明内容，要么提出问题，要么引发思考，总之，标题要有内容。例文——“祖国在我心中”就属于揭示主题的标题，标题告诉我们，小作者的演讲将围绕“祖国在我心中”这一主题展开。

称呼顶格写，后面加冒号。称呼的内容要根据“听众”的身份来确定。演讲稿的重点部分是正文，正文在称呼的下一行，空两格写。

与其他类型的文章一样，写演讲稿要有详有略，突出重点。正文可分为开头、主体、结语三部分。

开头可以从演讲的题目或演讲的缘由说起，也可以从别的事情落笔，然后再引入正题，还可以提出问题，引起听众的思考。例文的开头采用的是后两种写法。

首先要分清演讲稿的类型，然后根据所写演讲稿的特点，采用相应的表达方式。一般说来，演讲稿有记叙性的，有议论性的，有抒情性的。显然，本次作文属于抒情性的。无论哪种类型的演讲稿，都离不开描述人物和事件，都应该用具体的事例阐明自己的观点，因为只有这样，才能让听众信服。

不同的是，每种类型演讲稿的侧重点有所不同。本次作文，在表达方式上应该侧重“抒情”的运用，要抒发对祖国热爱、崇敬和赞美的思想感情。

其次，要围绕中心组织材料。写作“祖国在我心中”这类渗透着浓厚的爱国情感的演讲稿，要饱含真挚的感情，摆出事实，讲明道理，要寓情于事，寓情于理，以达到以情感人，以情动人，以理服人的目的。例文中，小作者通过回顾历史、展望未来，抒发了自己的爱国情怀，表达出要“为祖国的建设尽一份力量”的观点。这样写，就抓住了重点。

主体部分写完后，还要给演讲稿写一个结语。结语写得好不好，直接关系到演讲稿的成败。结语有四种方法：一是总括全文，加深印象；二是提出希望，催人奋进；三是表明决心，发出誓言；四是呼应标题，突出中心。例文的结语采用的是第二种方法。

最后提醒同学们注意的是，演讲稿是为演讲服务的，写作时一定要使用易说易懂的口语，力求使讲者“上口”，听者“入耳”。只有做到了上述几点，写出的演讲稿才是成功的。

尊敬的各位领导，评委，老师，亲爱的同学们，大家好！

我演讲的题目是“祖国在我心中”。

祖国，当我们提起这个词的时候，我们的心中马上会联想到壮丽秀美的山川，历史悠久的文化，会联想到钢铁般的国防，善战的勇士；还有那鲜艳的五星红旗。对于家乡的山水，家乡的声音，语言，人们都会怀有一种特殊的感情，这种最深厚的感情，就是爱国之情最自然的流露。

那莽莽无际的原野，奔腾浩荡的江河，苍茫辽阔的草原，为我们提供了极为生动的情感素材，我们的祖先用勤劳和智慧，

创造了中华民族灿烂的文明，在哲学，历史，政治，军事，文学艺术等诸方面取得了无与伦比的成就。所有这些都凝聚着一种民族的自信心和自尊心，它激励着人们把自己的智慧，力量以至生命毫无保留地贡献给祖国和人民。

从古至今，祖国就涌现出无数的爱国者，他们把祖国，民族的利益看得高于一切，把个人的命运同祖国民族的命运紧紧地联系在一起。如精忠报国的岳飞，收复台湾的郑成功，中国革命的先驱者孙中山，两弹一星的邓稼先，驾驶神舟五号飞向太空的杨利伟，奥运新星刘翔等等无数仁人志士以铁的事实抒写了一曲曲爱国之歌。他们为祖国生，为祖国死，把爱国之情化作英勇献身的实际行动，把为国捐躯，报国献身视为最崇高，最光荣的事情。

同学们，我们应该为生在这个英雄的国度而自豪，为这些民族之花而骄傲。其实，爱国，不仅仅是对祖国的一种深厚的感情，它更是一种沉甸甸的责任啊。所以，同学们，我们要从小树立爱国精神。例如：在升国旗时，要行注目礼；平时要积极参加校内外开展的一切和谐成长的活动。虽然这些只是日常生活中的小事，但是却充分的体现出了自己的爱国意识。

50多年前，一代伟人毛泽东面对祖国的壮丽河山，写下了不朽的诗句：江山如此多娇，引无数英雄竞折腰。今天，我们更有理由相信：数风流人物，还看今朝！

我的演讲完了，谢谢大家！

叙述式演讲概念篇三

如何写演讲稿？一篇演讲稿要求是什么？下面来看看小编为大家整理的关于如何写好演讲稿范文。

如何写好演讲稿

一、演讲的准备

演讲准备十大要素:选择话题;分析听众;搜集材料;写作演讲稿;制作视频辅助物;设计态势语言;修饰形象;编制摘要;全面演练;熟悉演讲环境。一篇好的演讲稿所实现的目标:渊博的知识;充分的材料;严谨的逻辑;准确的语言;清晰地结构。话题的选择是演讲是否成功的关键,而选择话题的原则:适合演讲者;适合听众;适合组织者。

1. 题目是演讲开头的“开头”。好的题目也就是一个好的构思。题目要既能提供信息又能吸引人的眼球,做到生动、精炼、新颖。

2. 分析听众主要做一下三个方面的工作:收集有关听众的重要信息,以确定大部分听众的类似点;预测听众对话题的兴趣、了解程度和态度,已决定演讲的内容;了解听众的规模以及他们的态度以制定演讲的战略。

3. 搜集资料注意以下四个问题:要搜集适合听众的材料;要搜集多种不同类型的材料(多样化、趣味性);把搜集到的材料联通其材料来源一起写在单独的笔记卡片上,并将卡片分类,还有额外的材料。

卡耐基:神神地思想你演讲的题目和内容,一直思想到烂熟和融化,于是你就可以制造出一套新的思想,像一粒种子的幼芽,自然地膨胀而发展。(演讲稿写作过程是“烂熟和融化”的过程)

加里宁:写演讲稿,就逼你研究得更深刻。讲稿的写作是这样一个人深入的过程,又需经历如此的艰辛,所以才使演讲的主题更加深化。

4. 制作视觉辅助物注意事项:充分考虑听众的接受能力;不要过多地依赖视觉辅助物的帮助;提前制作, 并进行设计和练习;简单、清晰, 不要制作过于复杂的视觉辅助物。
5. 设计态势语言:态势语言既是一种表情达意的手段, 同时也是听众的审美对象。言之不足, 手之舞之, 足之蹈之。林语堂所言:既防止“过”, 也不要不“足”。
6. 修饰形象:演讲者的形象是演讲者思想、道德、情操、学识和个性的外在体现。衣着、发型、是演讲者性格气质、文化修为的反映。恰当的形象修饰可以展示演讲者良好的内在修养机器独特的个人魅力。
7. 编制摘要:使用摘要的这种方式可以保证你是在向听众“说”稿子而不是“背”稿子, 可以有效地加强演讲与听众的交流。丘吉尔:我买火灾保险, 但是不希望我的房子着火。如何准备一份演讲摘要:写出要点和次要点;列出结构提纲;摘录重要材料的关键性信息;提示词和标记。
8. 反复演练:对演讲进行全面地练习, 包括熟悉内容, 强化声音, 体态的表达, 视觉辅助物的运用等。
9. 熟悉演讲化境:环境的好坏是演讲能否成功的重要因素。人们常说一个很糟糕的房间会将一次最好的演讲变成一场灾难。

二、演讲稿的组织

演讲稿有十分独特的'问题要求, 它是一种成文性的口语, 它是一种口语化文章(文字是立起来的)。演讲稿的语言特点:听众的明确性;语言的即时性;表达的现场性。

林语堂:一个好的演说稿, 在他的演说讲完之后, 他会感觉到他的演说有着四份的, 一份是他原来预备的;一份是他实际讲出来的;一份是在报纸上刊登的;还有一份, 就是他在回家途

中想到当时应该怎样讲法的。

组织演讲稿最容易犯的一个错误就是不区分口头语体和书面语体，把演讲稿写成论文、报告一样。一定要牢记演讲稿是为人的耳朵，而不是为眼睛设计的。

总而言之，演讲稿是一种经过高度地概括、提炼和艺术加工而成的口语。语言简洁、流畅、生动；内容精确、规范、优美；形式声韵美、意境美。演讲稿的表达要求：简练、生动、流畅、通俗。

1. 演讲稿对演讲的积极作用：保证内容正确、全面和富有逻辑；加强语言的规范性和表现力；有助于克服怯场，增强信心；帮助演讲者适当地掌握时间。（写-记-扔）
2. 演讲稿的特性：声传性（演讲稿是现场演讲的依据，是由“心声”变有声的语言中介。撰写演讲稿要做到“上口”和“入耳”）；临场性；整体性（三方人物，四重联系，五个环节）
3. 演讲稿的结构：由开头（像老虎）、中间（像猪肚子丰满）和结尾（像豹子）三部分组成。开头提出问题，中间分析问题，结尾解决问题。开头定好基调，中间形成高潮，结尾发人深省。
4. 演讲的开头：短小精巧，新颖诱人。（善于始者，成功已半）五个目标：决定听众的期望值；奠定演讲的基调；预告演讲的框架；发展与听众交流的共同基础；建立演讲者的可信度。

开场白的有效形式：故事、共同基础、个人参照、个人经历、赞美、惊人的陈述、抒情、悬念、比喻、提问、排比、幽默、双关等。注意的问题：长度要适中；最有再写开场白；避免开场的大忌，平淡、自我吹嘘、谦辞过多。

设问式开头：聪明的提问是智慧的标志；唤起听众的注意力和兴趣，缩短演讲者与听众的距离，是两者的感情迅速沟通；采

用提问式开头，要提得好，提的恰当。

叙事式开头:由于股市具有生动的情节、内容新奇等特征，容易赢得听众的关注，激起听众兴趣。要求做到:叙事要简明扼要，短小精悍，不可拖沓;事情具有针对性，能触发听众的兴趣;所叙事情要与中心论题密切相关。

解题式开头:扼要解释、说明演讲题目的含义，能自然流畅地转入正文的论述。要做到:避免罗嗦，同义反复;力求出新，不落俗套;不要故作谦虚，自吹自擂。

明旨式开头:开宗明义，开门见山，概括主要内容，直接切入主题，说明意图。要做到:集中突出，语言准确凝练，不易转弯抹角，过多渲染铺垫;这种开头方式往往在比较严肃的演讲中使用。

抒情式开头:渲染气氛，以情感人，使听众迅速受到情绪感染，专心聆听演讲内容。多采用排比、比喻、比拟等修辞手法，形象生动，引人入胜。要做到:真挚的感情;不可矫揉造作。

示物式开头:多在军事演讲、法庭演讲或学术演讲中使用。通过展示实物，给听众一个感性的直观印象，提出和阐述自己的见解。

5. 演讲的主体:是指对话题展开论述的部分，也是演讲的核心，但负责阐述、论证观点，达到说服和感染听众的目的。

过渡语、内容预告、内部小结。运用大量的归纳和提示性语言，为听众提供内容线索，一遍能够更好地理解和记忆你说的话。演讲大师库什纳:当你拿不定主意的时候，就加上过渡。

6. 演讲的结尾:结束语和开头同等重要，是演讲者表达思想、打动听众的最后机会。良好的结尾能使演讲在热烈的气氛中

圆满结束，给听众留下强烈的印象。要注意：激情洋溢，富有鼓动性；新颖巧妙，不落俗套，简洁精练；收拢全文，提示要旨；不能匆匆了事，要耐人寻味。迪金森：结尾留下些没讲的东西应该与你讲过的东西同等重要。形式上有总结式结尾、感召式结尾、抒情式结尾、警言式结尾、呼应式结尾。

7. 演讲稿的修改：校正观点（观点正确、鲜明、新颖）；增删材料（材料与观点的高度统一）；调整结构（结构严谨，详略得当）；变换手法（新颖生动，丰富多变）；修饰语言（上口、入耳）。

叙述式演讲概念篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

非常高兴能参加今天的竞聘演讲，首先我要感谢公司领导的给予了这次自我展示、自我提升的机会。在全市上下全力以赴开门红期间，我认为开展这个竞聘会并不仅仅是个竞聘会，它为我们员工提供了一个表露思想、经验交流、智慧碰撞的开放式平台，可以说它就是一个催人奋进的动员会！

公司各级领导对我的`信任和指导；感谢各位同事对我的关心和帮助；感谢我的前任郑主任、感谢营业部的全体员工的辛勤付出！

通过在营业部三个月的工作，我已经感到营业部经理是个双重角色。既是管理者，又是执行者，肩负着承上启下的作用，对市公司是执行者，对内是管理者。要做到两者的统一，就要随时对自身定位有清醒的认识，实现思维模式的转变。在当前全市经营、管理模式越来越规范统一的情况下，从以下六个方面来开展当地的工作，我想就能成为一个称职的营业

部经理。

一、充分调动人，激发员工的积极性。

思考，想想员工的感受，事关员工个人切身利益问题上，多为员工争取，尽量让员工满意。同时用自己的人格魅力，做好表率作用。孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”所以，我将从文化素质、职业素养、思想观念、管理手段等等方面不断学习，提升自己，与员工共同进步，并且自觉遵守公司的各项制度，以身作则，将管理者自身的魅力和管理制度相融合。第三方面，要利用好目前公司对员工绩效考核制度，制定符合实际的员工工作职责，每季度的考评落到实处，做到合理、公平。

二、进一步优化渠道，渠道管理不放松。

温泉渠道一直以来掌控较好，但是社会渠道规模大小悬殊很大，大的代理渠道办理业务笔数超出自办渠道，小的代理业务寥寥；联网方式、业务素质也是参差不齐。要进一步优化渠道，通过酬金管理、营销政策、积分回馈、组织检查暗访等等手段，渠道管理方面要加强社会渠道间直接的制约平衡，避免社会渠道的一家独大，提高社会渠道的背离成本，提高社会渠道的退出门槛。

三、精耕细作，服务与营销并举。

成本优势，对校园市场要利用好品牌优势和成本优势；对开发区市场则要做好跟踪服务，掌握市场前沿信息。

四、创建学习型组织。

博学、明辩、慎思、审问是一个学习型组织的特征，学习型组织是一个健康而充满活力的有机体，具有很强的执行力和应变力。所以，要极力鼓励员工学习，给员工创造学习的机

会，要组织开展员工业务知识、服务技能等等的学习培训，引导员工开展学习和积极思考，从而达到提高员工整体执行力的目的。

五、 抓好基础管理提升工作。

基础管理的规范与否，综合体现公司的管理水平，是公司整个流程执行是否合理、顺畅、规范的反映。所以，要坚决执行市公司的各项业务管理办法，遵循SOX法案，按照《县市基础管理手册》的要求，认真落实，组织实施，并且在执行过程中积极反馈，以便修正和完善。

营业部这个团队“聚是一团火，散是满天星”，迸发出新的活力！

有人说得好人生最重要的不是所处的位置，而是所朝的方向。我没有辉煌过去，只有一颗积极向上的心灵，我会努力把握现在和未来，不辜负领导的信任，同事的支持，用心超越期待，努力就是我不变的方向！

我的演讲结束了，谢谢大家！

叙述式演讲概念篇五

最近，看了一篇叫做《怎样爱孩子》的文章。说的是现在的家长在孩子的成长过程中各种爱孩子的方式。现在都是独生子女，孩子在家都是皇帝公主，家长都视为掌上明珠，对孩子的‘溺爱是无止尽的。然儿，爱孩子也是需要有一定的方式和方法，而不是一味的所有事情都包办，不给孩子经历各种磨难各种锻炼的机会，甚至连孩子力所能及的的是都不让孩子自己动手。

在这些被溺爱的孩子的意识里，他们认为好的东西都应该归他，所有的事情都应该由父母替他来做，家长也觉得只有这样才是让孩子在幸福中成长。却没有意识到这样的溺爱孩子是在害孩子。父母的爱是最高尚最无私的，但是如果爱的不恰当，到头来这种“甜蜜的爱”只会结下苦果。

相反，如果在孩子很小的时候，家长就培养他自己解决事物的能力，让孩子自己做力所能及的事情，从小在生活中得到该得的锻炼，让孩子从小在健康的爱中逐渐成长。