

# 2023年甘肃省建设工程竣工验收报告查询 (通用5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 药房演讲稿篇一

尊敬的各位领导你们好：

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我叫###，今年25岁，大专学历[]xx年10月来吉林大药房工作，现在是白城文化东路营业员。我的工作学习经历很简单[]xx年10月来到吉林大药房，在世光路连锁店实习并转正，这也是我最初学习和成长的地方[]xx年8月调到东岭北街店在这里是我充实了自己，使自己的知识和技能都得到了很大提高[]xx年1月申请来到外俯白城，近2年的工作经历，摔打垂炼了我的性格，开阔了我的视野，增长了我的阅历，累积了我的工作经验。当前，我个人认为，年轻是我工作中的一个最大优势，年轻意味着充满朝气，充满活力，年轻还赋予我有一种“初生牛犊不怕虎”的勇气；生在农村，长在农村，贫苦的环境塑造了我艰苦朴素，贴近群众，勇于进取，不怕困难的性格。这种性格的`养成，为我适应现在的工作岗位打下了坚实的基础。这应该算是我的一个优势。再就是好学习、好钻研，敢争先是成长过程中的一个性格优势，从小学到中专，学习成绩一直名列前茅，一直担任班干部，我时刻牢记鲁迅

先生说过的一句话：“不满足是向上的车轮”，这句话一直激励着我要“敢争人先，事争一流”。

在未来的工作中，我将从以下几方面做起：

1、注重销售，销售是门店工作的重中之重，因此决不能松懈。要提高销售首先我们可以根据不同类型门店经营品种的差异性进行品类分析、优化店内商品结构。这就要求经营者对周边市场做出正确分析后调整店内品类。商业区型和医保门店价格梯度以中高档为宜，如进口药品、品牌品种、医院开方品种、保健品和大中型医疗器械。而社区店则以中低档为主，普药、小型家庭常备器械品种要齐全，可适当备一些日化用品，这样优化后就能减少滞销品种数量，在保证药品正常的动销和周转率的同时保证门店最大化销售。

其次提高员工对总代首推的认知度，做好计划提报，保证库存，加强总代首推的陈列及推荐率。对多元化商品门店做好品类分析，找出公司总代首推及高利润品种的卖点，提升门店利润。

2、严格遵守公司的各项规章制度，对公司下发的各项通知等事宜及时传达到位，落实到位，提高门店的执行力。

3、加强服务，提高门店的服务水平，用热心的服务留住顾客的脚步，让每个进店顾客都成为吉林大药房的忠实顾客。为提高员工工作积极性，可在店内实行店员日考核制度，把月服务考核细分化，每日评分，让每个员工了解自己今天存在哪些不足之处，明天在工作中应如何提高。月末对分数最高的店员进行表彰和奖励，以此来提高店员的自我要求意识。

4、重视忠实顾客的培养，未来的销售大部分来源与忠实顾客，因此药店要想做大做强，有稳定的销售业绩离不开忠实顾客的支持，我们可以深入社区，定期在社区开展免费检测血压、钙铁锌维生素等，为附近居民建立健康档案，定期回访，跟

踪服务。门店在开展各项活动时可根据顾客需求及时通知本店的忠实顾客，同时在门店条件允许的前提下设立一些便民设施如提供饮用水、放大镜、老花镜、休息椅等真正关心身边的消费群体，扩大忠实顾客队伍。

5、重视市场调研，包括对竞争对手和顾客的调研，.作为店长不仅要对自己门店的情况充分了解和熟知，还要对周边竞争对手的基本情况如品类、人员、营销活动、经营模式等进行调研，做到知己知彼，并通过对竞争对手资料的了解取长补短、去粗取精，保证吉林大药房在同行业竞争中永远立于不败之地。对顾客的调研主要了解哪个时间段进店顾客较多，都是哪一类顾客，针对顾客的需求选择重点经营品种，保证库存。

## 药房演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

首先感谢各位领导的信任和支持，给我提供这次竞聘的机会。我叫xx中共党员，本科学历，现年xx岁，现任xxx信用社主任。今天，我竞聘的岗位是xx信用社主任。

今天，我之所以竞聘xx信用社主任的岗位，我认为我已具备了担任这一岗位的许多条件，我有能力，有信心、有决心胜任这个岗位。

首先我有严谨务实的工作作风和较强的敬业精神。

通过不断的学习，培养造就了我光明磊落、遵规守纪、爱岗敬业的品德。平时，身为党员的我注重加强自身修养，严于律己。做事坚持原则，事实求是，严谨务实。凡是上级部门作出的决策，我都坚决维护；凡是县联社的指示，我都始终不

渝地遵循；凡是违法政策法规的事项，我强烈反对；凡是有利于信用社发展的事情，我都积极争取。我总是全身心地投入到自己所热爱的这份工作中，以社为家。

其次，我具有丰富的工作经验和组织管理能力。参加工作以来，我曾先后在信贷员、副主任、主任等多个岗位上工作过。不论那个岗位，我都恪尽职守，没有发生过任何问题，廉正作风和职业操守也经过了时间和实践的考验，赢得了领导和同志们的充分信任。可以说，每一次岗位的变动，对我的人生都是一次难得的体验。特别是担任信用社主任8年期间，我的业务水平和管理能力有了很大的进步。我精通信用社的各项业务，熟练运用信用社主任的管理方法，灵活处理社内、社外各类事情。

再次，我有良好的群众基础。我一直在基层信用社多个岗位工作过，具备一定的工作经验和业务能力。常年的基层工作，我已掌握了与群众相处的方法，特别是处理与村组、镇级各单位之间的关系。在社内，我能以身作则、率先垂范，充分调动了职工的工作热情和积极性，得到职工的广泛拥护。

如果承蒙各位领导的厚爱，让我担任青山信用社的主任，我将从以下五点做起。

二、以效益为中心，做好借贷投放和中间业务收入工作。一是作为经济强镇，加强信用体系建设，加大对“三农”的支持力度，抓紧投放小额信用借贷，确保完成联社分配的借贷营销任务；二是做好辖内小微企业和个体工商户的摸底调查工作，做到风险控制，能贷则贷；三是确保借贷利息应收尽收的同时，积极拓展中间业务发展不断拓宽增收渠道，做到能收则收、应收尽收。

三、抓好不良借贷盘活工作，推动资产质量好转。一是加大对逃废赖账户的清收力度，抓好不良借贷的考核评比工作；二是抓好表外表外不良资产清收，提升我们的经营效益；三是加

强对向下迁徙不良借贷的预防处置和清收工作，每季初要求客户经理对将要向下迁徙的借贷进行摸底建账，带领客户经理抓好此类借贷的清收，力争在向下迁徙前全部消化。

四、严格遵守联社的各项规章制度。以身作则，做好增收节支工作，严格规范各项开支；强化没有规矩不成方圆的意识，带头遵守信贷操作规程、内部管理制度，保证业务稳健发展。

五、加强内部管理。组织员工认真学习银行经营理念和有关知识，了解信用社的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的信用社，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。同时，建立完善管理制度，明确分工，划清职责。设置相应的规章制度，使职工有据可循。明确各岗位职责，使每位职工知道自己需要干什么和怎么去干。再次，关心职工的生活，化解职工的困难，调动职工工作积极性，使其全体职工形成合力，实现稳健经营和健康协调持续发展，最终创造一个工作精彩、员工光彩、社会喝彩的青山信用社。

尊敬的各位领导，如果我竞聘成功，我将以此为新的起点，认真兑现我的上述诺言，请组织放心、请领导放心。如果没有竞聘成功，我都会自觉服从联社的安排。不论在那个岗位，我都会团结同志，用自己勤劳的双手，兢兢业业地工作，为信用社的发展贡献力量。

谢谢大家！

### **药房演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

我叫刘xx来自四川xx□刚从招办转岗到瑶湖土木系上班。本次我竞选的是x省第x片区，这个片区包括□x□x和泸州）。董事长在全院召开20xx年招生布置会上主要讲话，我深刻的学习与理解，对明年的招生工作充满了信心和激情。

这两年在一线亲力亲为招生，使我自己得到很大的磨炼。个人招生17个，在学校新的政策下积极与老师合作招生23人，从中也学到不少经验，记得在今年的招生过程中我一个月内从四川往返南昌跑了8次坐了160多个小时火车. 所以我觉得符合一个招生人员能吃苦，能战斗的基本素质。有时在宣传的时候被老师驱除教室，并侮辱我，但是我没有放弃过，抓住机会又去，反正胆子大脸皮厚，我那个地方的很多高中的围墙都被我翻过，反正不把资料送到学生手里不死心，做为一个一级主管这种工作的激情我想是能很好的感然和激励团队的。

当然在这几年招生过程中也接触过很多老师。并且在假期与一些高3老师吃过饭也讨论过明年的招生工作. 我是从一线走过来的我了解招生员的内心真实想法. 以及在工作中各阶段遇到的不同问题如果我应聘成功一级主管成功, 我除了组建好本片区人力资源和团队培训外，更多的是能帮助他们一起开发市场，这样保证各地方招生员不会在中途放弃。

对于接下来的工作计划暂定以下几点；

a,积极着手在学校中选取学生组建开发这个区域的队伍

b□对选取的人员做工作上的沟通和一些招生的. 培训

c,必须从多方面了解自己所做的区域的各高中的信息，更要了解其它大学的在这个区域的招生情况，取其精华学习。

明年将是一个富有挑战 and 激情的年份，在工作上我已经做好了充足的准备。我坚信我自己能把这里做好。

谢谢 . . . . .

演讲人：

## 药房演讲稿篇四

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！我演讲的题目是“平凡的岗位，默默的奉献”。

在所有人的心中，一提“白衣卫士”人们立刻就会想起“性命所系，生死相托”的医生，说到“白衣天使”就会想到默默无闻，无私奉献的护士。

而药师却没给人留下太多太深刻的印象，在大多数人眼里，药师只是一个按处方发药的职业，既没有医生那样神圣，也没有护士那样温馨。

其实，药师在救死扶伤的环节中，担当着重要且不为人知的角色。

药师工作，虽然平凡，但责任重大，他们从不张杨，默默无闻，在点点滴滴的琐碎中，体会的是平凡，而体现的都是奉献。

奉献对于每一个人来说都不是一件难事，作为一名药剂人员，虽然我们不能成长为参天大树，但我们仍然可以化作一颗小草，虽然我们不能成为救死扶伤的医生，但我们仍然可以坚守自己的岗位，做好自己的本职工作。

药品是特殊的商品，它直接关乎人的生命健康，如今的年代，医院药房不再单纯以药品为中心，而是要以病人为中心，竭诚为每一位患者服务。

在工作中让我深深感觉到和谐的医患关系依赖于良好的医患沟通，俗话说的好“良言一句三冬暖，恶语相向六月寒。”

激动，我们就耐心解释主动协助他们补药，退药，尽量减少他们的取药时间，用我们的实际行动换取患者的谅解，这样既使患者满意，又提高了我们的自身素养。

药剂工作平凡而琐碎，从进药，搬运，摆放到调剂发药，工作十分辛苦，有人认为药师凭医师处方发药，工作最简单，不需要什么技术，其实，药剂师不但要有精湛的技术，还要有足够的耐心，责任心。

为打造放心药房，保证医疗服务质量，我们药剂人员在发药时，不仅要核对药名，规格，还要查验有无配伍禁忌，对于中药，一张草药方少则几味药，多则二十几味，调剂草药方重要的环节是剂量的准确性，称高称低都不行，低了影响疗效，高了会引起副作用，中药师手中的这杆称，称出的是草药，平衡的是一颗心，要做到对患者极端负责，必须握好手中这杆称。

药房是医院对外服务的窗口，展示的是医院的形象，这就要求我们药剂工作者时刻注重自我形象，不断加强自我修养，还必须具备高度的责任心和敬业精神，在言行上“急病人所急，想病人所想，做病人所做。”

”就这样，我们每天重复着同样模式的话语，“四查十对”着每一张处方，作为一名药师，我深深知道自己万分之一的差错，对于病人就是百分之百的事故，作为一名药师，一定要有一丝不苟的工作态度，为患者在整个诊疗过程中把好最后一关。

行胜于言，虽然我们没有感天动地的豪言壮语，但我们都立足于平凡的岗位，用自己无言的行动，展现着医院药剂人员的风采。



为了医院明天更美好，为了医患关系更和谐，同事们，请拿出我们的真诚，执着和自信，在平凡的岗位中，默默地奉献，医院会因我们的奉献而更加美好。

## 药房演讲稿篇五

尊敬的各位领导你们好：

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会，对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我叫xxx今年25岁，大专学历，xx年10月来吉林大药房工作。现在虽然是白城文化东路营业员，我的工作学习经历很简单，xx年10月来到吉林大药房，在世光路连锁店实习并转正，这也是我最初学习和成长的地方，xx年8月调到东岭北街店在这里是我充实了自己，使自己的知识和技能都得到了很大提高，xx年1月申请来到外俯白城，近2年的工作经历，摔打锤炼了我的性格，开阔了我的视野，增长了我的阅历，累积了我的工作经验；当前，我个人认为，年轻是我工作中的一个最大优势，年轻意味着充满朝气，充满活力，年轻还赋予我有一种“初生牛犊不怕虎”的勇气；生在农村，长在农村，贫苦的环境塑造了我艰苦朴素，贴近群众，勇于进取，不怕困难的性格。这种性格的养成，为我适应现在的工作岗位打下了坚实的基础。这应该算是我的一个优势。再就是好学习、好钻研，敢争先是我成长过程中的一个性格优势，从小学到中专，学习成绩一直名列前茅，一直担任班干部。我时刻牢记鲁迅先生说过的一句话：“不满足是向上的车轮”，这句话一直激励着我要“敢争人先，事争一流”。

在未来的工作中，我将从以下几方面做起：

- 1、注重销售，销售是门店工作的重中之重，因此决不能松懈。要提高销售首先我们可以根据不同类型门店经营品种的

差异性进行品类分析、优化店内商品结构。这就要求经营者对周边市场做出正确分析后调整店内品类。商业区型和医保门店价格梯度以中高档为宜，如进口药品、品牌品种、医院开方品种、保健品和大中型医疗器械；而社区店则以中低档为主，普药、小型家庭常备器械品种要齐全，可适当备一些日化用品，这样优化后就能减少滞销品种数量，在保证药品正常的动销和周转率的同时保证门店最大化销售。

其次提高员工对总代首推的认知度，做好计划提报，保证库存，加强总代首推的陈列及推荐率。对多元化商品门店做好品类分析，找出公司总代首推及高利润品种的卖点，提升门店利润。

2、 严格遵守公司的各项规章制度，对公司下发的各项通知等事宜及时传达到位，落实到位，提高门店的执行力。

3、 加强服务，提高门店的服务水平，用热心的服务留住顾客的脚步，让每个进店顾客都成为吉林大药房的忠实顾客。为提高员工工作积极性，可在店内实行店员日考核制度，把月服务考核细分化，每日评分，让每个员工了解自己今天存在哪些不足之处，明天在工作中应如何提高。月末对分数最高的店员进行表彰和奖励，以此来提高店员的自我要求意识。

4、 重视忠实顾客的培养，未来的销售大部分来源与忠实顾客，因此药店要想做大做强，有稳定的销售业绩离不开忠实顾客的支持，我们可以深入社区，定期在社区开展免费检测血压、钙铁锌维生素等，为附近居民建立健康档案，定期回访，跟踪服务。门店在开展各项活动时可根据顾客需求及时通知本店的忠实顾客，同时在门店条件允许的前提下设立一些便民设施如提供饮用水、放大镜、老花镜、休息椅等真正关心身边的消费群体，扩大忠实顾客队伍。