

出租车行业现状及发展前景 服务行业演讲稿(精选7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

出租车行业现状及发展前景篇一

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！

出租车行业现状及发展前景篇二

尊敬的各位领导、各位嘉宾，女士们、先生们：

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！

出租车行业现状及发展前景篇三

各位领导、同志们：

小的时候，我虽然不是一个坐在院子里看星星的浪漫女孩，但也曾经数着手指梦想着自己快点长大，梦想着站在七尺讲台上，身为人师。

真的长大了，我却脚步踉跄着迈进了烟草行业的大门，面对自己最初的梦，面对陌生的前路，茫然的找不到追求人生价值的方向。

撒旦曾经说过这样一句话：“色子掷出去了”。我的这颗色子注定要在烟草行业里翻动、前行。

我做了一名再普通不过的配货员。清晨，我们披着朝霞走进配货室，载着客户的期盼，或追着风，或迎着雨，或踏着雪，开始我们一天的行程。穿街过巷，风雨无阻，在发动机噪音的伴随中，把一条条烟送到每一个销售点。一路的颠波，一路的风尘，还有一个个神色各异的人，听着不同观点的闲言碎语，当暮色快要降临，回家吃饭。

我记不得自己是怎么从那个教师的梦想中走出来的，也记不得自己是从什么时候深深的爱上了这份事业。时光荏苒，蓦然回首，在烟草已走过十年的光阴，这十年中虽没有经历过大的风风雨雨，但却经受了考验，锻炼了意志，磨练了性格，从幼稚走向了成熟。

我们的工作，没有轰轰烈烈，没有惊天动地，就像小桥流水，平静舒缓；我们的工作是架起烟草与消费者心与心相通的桥梁，我们肩上不仅肩负起送货的使命，同时也担负着每个商户的利益，作为一名烟草送货员，普通的不能再普通，平凡的不能再平凡，但我坚守着不变的信念，在平凡的工作岗位上以自己的实际行动追求着人生的价值，样品配送准确到户，服务规范着装整洁，客户意见积极反映，差错纠纷冷静处理，客户过激保持理智，违规经营善意劝说……兑现着烟草人庄严的承诺：在任何情况下，都要把国家利益、消费者利益高高举过头顶。

“国家利益至上，消费者利益至上”乍一听来，觉得离我们的工作生活很遥远，但静下心来，细细品味，细细琢磨，便觉得它实际上已溶入我们工作的每一天中。

有一次那是我到送货的第一天，下着大雨，当我们的送货车行驶至村时，由于雨大，涨水，路况复杂，还没送完货，车就误进了河里，任凭怎么发动，怎样铺垫，就是纹丝不动。雨还在下，水往上涨，情况紧急，单位先后派了三辆车才总算把车拽了出来。这时已是下午三点多钟，车里还有没送完的货，想到客户焦急的企盼，我们顾不得吃饭，就走上了送货的路程。当零售客户接过卷烟，看着我挂着雨水的笑脸时，感动不已地说：“真没有想到，这样的天气你还能来，快！洗一洗，擦把脸，小心着凉。”心贴心，面对面，在辛勤的汗水里，我终于赢得了他们满意的笑容，在真诚的服务里，我终于换来了他们内心的感动。当我们送完货，精疲力竭的回到家，已是晚上七点多钟。但耳边想起客户那简短充满感激的谢谢两个字，感受着自己劳动得到的认可，心里充满着欣慰和喜悦。我们以实际行动努力践行着“两个利益至上”的标准。我们把国家利益、消费者利益高高举过头顶，我们用平凡的服务支起为烟草行业发展努力的理想与信念的天空。

有一位哲人曾经说过：“人生最快乐的事，莫过于看着一件工作的完成。”有人说：“工作使人美丽”。我想首先是因

为工作让人快乐，快乐才使人美丽。当你用心工作的时候，工作就带给你快乐。快乐是一种奇妙的东西，当你苦苦去追求它的时候，其实它就在你的身边。

消费者，你是上帝，你们满意，就是我们最大的欣慰。

如果我是小草，就要为大地吐出新绿，如果我是水滴，就要为江河汇成海洋。做为一名烟草的普通一员，我愿在自己平凡的送货中把消费者利益放在头顶，把快乐带给我的每一位客户，我愿在自己平凡的送货中把国家利益放在头顶，像一滴水汇成中国烟草的海洋。

命运的大手，错误的把我放在了烟草的岗位上，而我现在，却努力着、拼搏着让自己“一错再错”，“一错到底”。无怨无悔的践行两个至上，追求人生价值。

因为我工作着，所以我是快乐的。

因为我工作着，所以我是幸福的。

因为我工作着，所以我是有价值的。

谢谢大家。

出租车行业现状及发展前景篇四

尊敬的各位领导、亲爱的各位朋友：

晚上好！我演讲的题目是《我是粤钢人，我为粤钢而骄傲》。

我是粤钢人，生在粤钢，长在粤钢，是粤钢的山山水水养育了我，我对粤钢的一草一木，都怀有特殊的感情。

粤钢创建于1969年，前身是粤州钢铁厂，掐指算来，已有36

个春秋。听父辈们说，创业之初，条件十分艰苦，我们现在所在的生产区和生活区，当初是一片蛮荒之地，荒草多，人烟少，当时建设缺少机械设备，粤钢的拓荒者们，硬是因陋就简，靠人拉肩扛，克服了重重困难，建起了容积是30多立方的小高炉。

进料的乌龟车坏了，就架起长长的斜板桥，用人力把一筐筐矿石，一筐筐焦煤挑到了高高的进料口，一个班几十个人轮流作业，一昼夜要几百个人轮流上阵，劳动强度之大，条件之艰苦，真叫人想都不敢想。

但是，就是在这样的艰苦环境，造就了不屈的粤钢人，孕育了团结拼搏、求实创新的粤钢精神，使粤钢人经受住了上世纪70年代、80年代、90年代的三次严峻考验。粤钢人克服了重重困难，挺了过来，现在，我还记得1998年、1999年两年间的情景。那时我在粤钢学校读初中，我看到xx多人的粤钢，有800多人下岗。

不！粤钢人做出了响亮的回答，我们粤钢人有不怕艰难困苦的精神，我们粤钢人有敢打苦战、恶战、大战不屈的精神，我们有素质过硬的干部职工队伍，我们粤钢人需要的是在迷雾中指出一条正确的方向。

历史眷顾了粤钢人□20xx年4月，粤钢改制为民营的粤钢集团有限公司，新一届领导班子，带领全体粤钢人抓住了改革发展的机遇，进行了以产权制度为核心的股份制民企改制，设立了创业股、发展股、期权股，明晰了产权，充分调动了干部职工的积极性，加大了管理力度，明确了以高质量的产品和低成本运作，作为公司生存的基础，以一流的生产指标和重视细节管理为手段，以诚信和依法经营为公司的最基本要求，以严把进公司原燃材料和降耗增效为突破口，用高水平的管理和超常规的举措，挖掘潜力，整合资源，达到工艺结构和组织结构的优化配置，实现技术经济指标和成本指标的创新，以适应瞬息万变的市场变化，努力实现公司利润最大

化的指导思想和工作要求。

三年过去了，粤钢的生产水平跃上了新台阶，焦炭生产能力从当初的11万吨上升到现在的40万吨，明年，将会达到140万吨；生铁产量从8万吨上升到现在的50万吨；发电量从1600万千瓦时，达到了现在的8600万千瓦时。

三年过去了，粤钢的生活水平跃上了新台阶，住房宽了，小车多了，购买力强了，粤钢人的社会地位大幅度提升了。

三年过去了，粤钢人更加自豪了，去年，粤钢实现了销售收入6个亿，今年要达到10个亿，明年将要达到15个亿。

我是一个粤钢人，我为粤钢的发展变化而感到欢欣鼓舞，感到无比地自豪。虽然我是一名粤钢的普通工人，但我有责任，在粤钢飞速发展的今天，一定要为粤钢的发展添砖加瓦。我深知，在平凡的岗位上，只要兢兢业业、勤勤恳恳地工作，就一定会做出一番不平番的事业，就会为粤钢的发展做出应有的贡献。同志们、朋友们，让我们一起为粤钢的发展加油、加油、加油！

谢谢大家。

出租车行业现状及发展前景篇五

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

诚实守信是中国人的传统美德，自古以来恪守诚信就是衡量一个人行为、品质和人格的标准。做企业同样需要诚信，古人云：“经营之道在于诚，赢利之道在于信”，诚实守信既是做人的基本道德准则，也是企业搏击市场赖以生存的前提。在建设社会主义市场经济的今天，我们关注“诚信”是因为

在现实生活中，存在着缺乏诚信的阴影，从假烟、假酒、假钞票等等，都给人们的心理上留下了很多不诚信的阴影，以致让人与人之间缺乏信任和理解。

我作为一个服务行业的工作人员，特别是作为一个“金穗人”，应该怎样去面对现在的实际工作呢？在实际工作中，人们往往把服务理解为态度，即：态度好=服务好，其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。谁都知道，与客户直接打交道即累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们这里疲惫而来，面带满意的笑容离去；满足于由于坚持原则而使宾馆和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄——总之，各种各样的人们来往交替，使我与许多客户结下了不解之缘，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩！

我认为我们总台工作就是我们宾馆的招牌和门面，是能展示“金穗”精神面貌的窗口，是顾客第一印象形成的地方，这里是顾客进来第一个接触的地方，也是顾客离去时最后一个交代的地方。这里服务的质量将在很大程度上决定着顾客在这里的全部心情和离去以后的心理感受，所以我把我的工作看得庄严和神圣，同时也感觉到自己的责任和压力。在每次上班之前，我们不仅仅要注重自己的仪表、注重自己的语言，更重要的是还要注重自己的心情和心态，把自己的家庭、自己的生活、自己的不愉快和烦恼、自己身体上的疲惫都忘记，也就是要对自己的心灵进行一次洗礼，让自己全心全意地投入到工作中去。只有这样你才会全心全意为顾客服务，才会全心全意为企业着想。我的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。要把自己的工作做好并不是一容易的事，我们每天接触着一张张陌生的面孔，接触着各种身份的顾客，接触着不同性格的人，他们中间，有理解你的，有不理解你的，有素质好的，有素质差一点的，他们

的要求，有我们能办到的，有我们不能办到的，而这些，都需要我们用自己的热情和优质的服务去完成。我们也是人，也有自己的个性和情绪变化，而无论怎样，我们都具有调节自己心态的强大能力，顾客高兴我高兴，顾客满意我满意，顾客的烦恼我解决，我认为顾客的事情无小事，自己的事情无大事，所以这些年来，没有因为我的工作不到位而让顾客不满意，作为一个“金穗人”我心里踏实，从顾客的微笑中我也得到了很大的精神满足。一个宾馆经营的好坏，就好象一台电脑的运行，它不仅仅需要优质的硬件保障，同时也需要好的软件与以配套，我们的设备就是硬件，我们的服务就是软件，我们的硬件不一定能随时满足顾客的要求，但是我们的软件会在不损坏行业利益和我们人格的前提下尽量满足客人。这些年来，我们用真诚换真情，我们用诚信换诚意，给顾客留下了很深刻的印象，同时也引来了不少的回头客，这给企业留下的是无形的财富。

我国古代有这样一幅对联：墙上芦苇头重脚轻根底浅，山间竹笋嘴尖皮厚腹中空，是用来形容那些没有知识、做事不认真的人，在当今社会里，这也可是对我们服务人员的一个警示，如果没有优质的服务，没有了诚信，这个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。我作为一个总台工作人员，也要不断地学习和再充电，丰富自己的知识，提高自己应对市场变化的能力，我不希望自己成为那山间的竹笋，不让我们的企业成为那墙上的芦苇。

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。但就是这朴实、平凡和忙碌中，充分说明了我们对事业的热爱和忠诚。我希望用我们的努力，用我们优质的服务，用我们的诚信，把这里打造成顾客的家园，顾客避风的港湾，顾客生命的加油站，把我们的企业经营得红红火火，让我们的明天更加辉煌！

出租车行业现状及发展前景篇六

尊敬的各位领导、评委、同事们：

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。

今天之所以走到讲台上参加电访员的竞争，不仅是因为我深深热爱着烟草行业，更是因为我认为自己具备担任这样岗位的许多优势，主要有以下几点：

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，我总是不耐其烦的反复沟通，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。

如果领导们信任我，让我走上电访员的工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。在这10分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。我想如果竞聘成功，我将做到：

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！

出租车行业现状及发展前景篇七

多少年来，“我怎么说，你怎么做”已经成为管理者当仁不让的定律。作为管理者，应该积极汲取现代营销管理理念，采取人性化管理等多种方法激发员工的向心力、工作动力和创造力。

给一定责任。明确员工责任，是哪个管理者都会做的，但将沉甸甸的责任化为轻松而有意义的“主题宣言”可不多见。笔者看到一个烟草公司关于员工责任的一些说法，颇觉新鲜：市场经理的责任——让领导对我的市场高枕无忧；客户经理的责任——让市场经理对我的区域放心满意；理货员的责任——用100%的正确率给客户一个信赖；送货员的责任——让本线路的客户零投诉；电订员的责任——让每一个客户听见我的微笑。赋予每个员工直观明了的责任，也就是给每个员工一个形象性的目标和宽泛的追求，能让员工在工作中首先考虑如何尽责，如何做得更好。

给一段空间。管理的实质应当是激励员工的工作干劲，保证

目标的实现，烟草网络各项制度、流程都朝这个目的进发。要让网络员工有创造力，就不能过于缚其手脚，必须给他们一定的自由发挥的空间。烟草网络管理者要深入基层了解员工的真实感受，听取他们的意见，解决他们在工作中遇到的困难，不断修订工作流程，尽量减少重复劳动，拓展员工自由发挥的空间。每一项工作流程都让基层员工能有一段个性发挥的空间，这是最重要的。一个管理者懂得充分放权与授权，使得营销战线上的员工免受传统组织过于严密的控制，让他们有一定程度的自由来控制自己的活动，满足他们自我实现的需要，这是一种非常好的激励营销战线员工的方式。

给一份自信。管理者应该视员工为工作伙伴，建立制度和规则、流程，都应事先征求员工意见，让员工知道领导的意图，做到管理透明化。现在有些员工心里有想法，但不敢对领导说，给领导提意见可是“冒天下之大不韪”，但作为管理者要做好听不同意见的思想准备，设法打消员工的顾虑，领导信赖员工就是助长员工的自信。经常的思想交流，让下属说出自己的主张和想法，不但有助于提高工作效率，而且能让下属提高对领导的认同和信任。在很大程度上，员工对领导尤其是对直接领导的认同感将直接关系到员工对企业的归属感。

每个人与生俱来都有积极向上的愿望，所以管理者要用亲切的话语、朴素的教诲，积极实施人性化管理，以达成企业和员工、员工和经理人之间的“心灵契约”，形成一种健康有序的企业氛围。

给一个阶梯。人往高处走，水往低处流。当一个人从内心要向上攀登时，会爆发出无穷的力量和持久力。作为管理者必须谙熟用人之道，培养那些表现优异员工的升迁，创造机会让在各岗位表现优异的员工得到理想的岗位。有些员工觉得自己做某项工作合适，就要创造机会给予调整；有的领导觉得该员工做管理者比较合适，大可径直提升；要为员工创造轻松快乐的工作环境，感觉到在烟草工作同样具有发展前途，

同样可以实现自己的人生价值，使他们安心工作。

给一份荣耀。人人都有希望得到赞赏的心理。作为管理者向员工做的最有力的承诺之一就是，在他们工作出色之际给予充分肯定。为了鼓励大家做出的辛勤劳动，可以物质奖励，可以通报表扬，可以择优晋级，要让员工感受到，只要表现突出就可以得到经济上的实惠、政治上的荣誉。每年年终的时候还可以搞一次员工大聚餐，甚至让员工将他们的家属、孩子带来，谢谢他们及家人一年来对公司工作的支持。对于员工来说，年终聚餐是一份很有意义的荣耀。