

质量演讲稿(优质5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

质量演讲稿篇一

质量是一切东西的基础，没有质量，谈什么品牌、发展、竞争都是空话。尤其是对于我们电建单位来说，质量更是我们赖以生存和发展的基石。我们谁也不能保证只要我们的安装质量一流了，我们的就是一流的，我们就能进入世界500强了，我们的就能做百年寿星了。但是，我认为，如果想打造自己的一流品牌，质量一流是其中不可缺少的条件之一。

就像一台机器，是由成千上万个功能各不相同的零部件配合而成的，一台机器正常运行的效果取决于每个部件是否正常，功能是否发挥出来，配合是否准确到位。而我，就是其中的一个小小的零部件。我关心整个的发展，而我现在所要做的是发挥我这个零部件的作用、并且配合好周围齿轮的运行。

质量在我心中——表明质量是人控制的。我就从“人的责任心”来论述质量在我手中这个观点。我认为：不管在什么情况和条件下，人的因素是第一位，人是管理机器的主体，人决定质量，而非机器决定质量。质量也是一种责任心的培养。实际上，我们都知道，产品质量是我们每一个职工干出来的，而不是质检员检出来的！因此应该提高职工的业务素质，把产品质量深入到每个职工的心中。严把质量关，从现在做起，从我做起，我就是一名质检员，产品在我这里验收不合格，就不能流到下道工序。举个例子：上班了，假如我接班后继续生产，产品质量出现问题，经过分析是上个班留在机器里

的产品，不是我生产出来的。但责任应该是我的，我应该承担，为什么呢？因为我应该检查啊！假如我检查了，就会将不合格的产品按程序处理。这是我的工作没有做到位。

现在，在中，往往认错就代表牺牲。作为一名普通职工或者管理者，应该先学习如何认错，为事情的结果负责。其次，不能由于认错而指责某人，也不应该由于认错而要其负起过失的责任，把矛头指向他。多数情况下认错有助于事情的解决。

第二个是小孩儿的眼睛一直看着地没有注意前方；

第三个是小孩儿心里面不知道在想什么，你是哪一种呢？”

从上面的小故事可以看出，日本的教育非常注意对孩子责任心的培养，桌子是没有生命的，不能把撞到桌子的责任归咎于桌子，推卸责任是不可取的。而我现在从“人的责任心”这个角度来论述质量在我自己的掌握中，就是培养和总结我的质量意识和责任意识。每个人都要为质量工作负责，但是，不要把质量问题推给别人，因为：质量在我心中。

一个无论他的产品广告有多么漂亮，包装有多么华丽，但是如果如果没有质量，那么这个企业的生命将会是短暂的，因为他没有用自己的质量和信誉来奉献给消费者和顾客，很可能会损害消费者的利益，那么消费者自然就会放弃他。要生存和发展下去，首先必须以产品或工作的质量取胜，以高质量的产品树立起社会上的信誉。

质量演讲稿篇二

尊敬的各位领导，各位评委，同志们：

大家好！

大型企业一般具有产业链条长、上下游关联度高、辐射带动作用大的特点，在国民经济和社会发展中具有举足轻重的作用。面对国际金融危机的严重冲击，必须促进大型企业健康发展，在调整发展战略、完善体制机制、增强创新能力、加强风险防控等方面下更大的功夫，促进经济平稳较快发展。

企业发展战略具有前瞻性、全局性、方向性和长远性的特征，因而对企业的持续发展和做大做强具有极为重要的意义。面对国际金融危机挑战，企业应当重新审视自己的发展战略，并根据自身特点调整发展战略。

企业发展战略是指围绕企业未来的生存和发展确立的愿景目标以及为实现既定目标而选择的发展方向、发展模式、竞争策略等。缺乏明确和清晰战略的企业，不可能有高效的战略管理，不可能有持续的竞争优势，也不可能成长为卓越的大企业。从国内外一些大企业在实施发展战略方面的做法看，面对国际金融危机的严重冲击，企业实施发展战略时至少有3点要把握好。

企业发展战略的核心是市场定位。企业要实现持续发展，就必须根据外部环境的变化及时修正自己的发展战略，重新确定市场定位，并相应进行资源配置。这次国际金融危机给世界经济带来的影响重大且深远，市场竞争格局势必发生重大变化。面对外部环境的重大变化，大企业有必要重新审视自己的发展战略，认真评估企业外部环境变化给企业带来的挑战和机遇，分析企业应对危机的前景和对策，并根据形势的变化及时修正企业的发展战略。如果是所处行业仍有较大发展空间并且自身具有相当竞争优势的企业，可以采取收缩战线、压缩产量的战略，以渡过难关，再谋发展；如果是所处行业严重不景气并且自身已不具有竞争优势的企业，要审时度势，必要时应及时实施战略调整，重新确立企业的市场定位。2008年爆发的亚洲金融危机使韩国的三星集团深受重创，公司负债达17多亿美元，裁员达3%，几乎到了破产的边缘。在这个生死攸关的时刻，三星集团果断调整发展战略，从大规

模oem制造业务及时转向以电子、金融及服务业为其核心业务，经营核心转向以自有品牌、数字技术为主，最终获得重生，成长为引导信息时代的“数字企业”。

主业是企业具有竞争优势的业务，是企业利润的主要来源和企业生存的基矗世界5强的发展，其主业都很清晰，并且大多集中在有限的几个主业，采用专业化的战略参与市场竞争。当然，在强调企业要突出主业并不断提高主业竞争能力的同时，并不排斥适度多元化。对大企业来说，适度多元化经营，有利于扩大企业规模，分散经营风险等。企业在做大做强的过程中，会遇到是突出主业还是多元化的战略选择问题。作为企业的立身之本，大企业应集中有限资源做优做强做大现有的主业，不断巩固和提高主业的竞争优势。对认准的主业要锲而不舍，不要轻易放弃。在集中资源发展主业的基础上，企业可以根据自身的能力，选择一些与主业及其核心能力联系密切的业务作为新的发展板块，通过不同业务之间共享已有的技术、品牌、设备、人才和管理经验等资源，依托现有主业形成的优势地位和核心能力，以较低的成本和风险尽快建立起新业务的竞争优势。世界上许多优秀企业在选择业务经营领域时，基本上都是在确立了主业的竞争优势之后，以原有主业为基础开始选择多元化战略，进入相关多元的业务领域。美国苹果公司在成长过程中，就是利用苹果电脑作为共同的“中枢系统”，开发出一系列关联性高的产品，都取得了成功。从我国的情况看，一些企业为了迅速扩大规模或为了谋取高额利润，热衷于多元化战略，盲目进入一些本身并不熟悉或没有竞争优势的行业和领域，并且多元业务之间缺乏关联性，结果大多并不成功，甚至因此深陷困境。对已经进入多元业务并且处境较为困难的企业，面对国际金融危机的冲击，要主动剥离不具竞争力的业务，主动剥离与主业无关的业务板块，把有限资源集中于最有竞争力的业务，进一步巩固和提高主业的竞争力。

企业规模是企业获取市场竞争优势的一个重要方面。企业要做大，一般会面临是依靠自我积累滚动发展还是兼并收购的

战略选择问题。从国内外的经验看，兼并收购是一把双刃剑，成功的兼并收购有利于企业壮大实力，不成功的兼并收购则会成为企业的沉重包袱，甚至会拖垮企业。大企业在实施并购重组时，一定要着眼于企业的长期发展战略，考虑到企业自身的承受能力和整合能力。近几年，我国不少大企业发展较快，积累了相当的实力，也增强了做大的信心，同时这次国际金融危机也给许多企业提供了兼并收购的良机，企业既要抓住机遇，充分用好机遇，利用兼并收购成本较低的有利时机争取实现跨越式发展，又要保持清醒，切不可脱离企业的能力为一味扩张而兼并，为单纯做大而收购，给企业的可持续发展埋下隐患。

质量演讲稿篇三

xx集团经过十九年的风雨洗礼，已经发展成为了国内外知名的橡胶制品供应商。我作为xx大家庭中的一员，一直因这个家而引以为傲！

像xx这个家一样，作为公司的一份子，我也在这里得到了很多，与xx一起不断成长。我的心里一直铭刻着xx人每天脑海里，都会重复的一句话：努力使我们的公司成为全球最优秀的橡胶制品供应商！

怎样才能使xx更快更稳健地成长，在竞争白热化的市场中立于不败，冲击顶峰呢？我想，所有人心里第一个想到的一定是：生产优质产品，满足客户要求。让世界的每个角落都回荡着对xx品质认同的呼声！

市场经济的三大要素是：质量、价格、交货期。其中质量又分为出货前公司内部质量管控和出货后售后服务两方面。质量是企业生存发展的第一要素，如同空气和水是生命存在的要素一样，质量的好与坏直接影响到企业的订单及前景发展。我公司作为一个发展中的企业，质量管理一直在不断完善，

且能看到成效。不过随着社会的发展和科技的不断更新，顾客对产品的要求越来越高，使我们质量管理的有效提升也要由被动跟进转变为主动进取并高效率成长。

那么，满足客户需求的前提，必定是质量。引申而言，重点就在于企业质量管理！

十九年的风雨兼程，让xx从呱呱坠地的孩童，成长为顽强拼搏的美少年。在这成长的过程中，质量一直是xx人所最重视的生命环节。也在这些年里，不断完善着，不断进取着，更在不断创新着！在这完善、进取和创新中，领导人们付出着辛勤与汗水。更让我感到骄傲的是，领导们更有着聆听员工心声，在实践中的基层出发掘一切潜在问题，如此的细心。

现在，让我为创造高质量，奉献高质量，享受高质量，为xx质量管理的又一次飞跃奉献自己的心声吧！

在实际生产质量管理中，想追求创造更高的质量，首当其冲就是加强生产环节的质量管控。更多地发挥领导在质量管理中的作用；提升全面全员参与的激励机制；对各岗位提升质量控制培训；制定更标准更有效的工作时间，以均衡生产促进优质高产；持之以恒，并借助客户的审核及要求，细致杜绝潜在不良可能的发生。

在产品生产的开始，更多地投入对原料的管理，对员工操作的规范，可以使成品在未经检验时就达到更高品质。在更高品质的成品中再经过细致的检验流程，我相信产品的优质，在我们大家每一道工序的认真负责下，在我们从领导至基层员工，全心全意更对自己更高要求的奉献下，一定会给客户带来满意甚至超出客户设想。

对于客户来说，享受到高品质的供应，在提升生产质量、生产效率，保证其产品的优质性，也是其企业质量飞跃不可或缺的，更是让其企业欣喜的重要环节啊！就像我们做好了生

产现场之后转到质量检测环节一样。我们为客户不断提升了第一道工序的品质，对客户产品质量的强化，对其客户的满意，也都带来了不断的升华！客户的客户对其产品更加满意更加认同了，客户也必将对xx集团的卓越提升更加认同。

当每一个客户对xx的产品质量抱有更多信心，在世界橡胶行业中，我们演绎的舞台也就越来越多，越大越宽广！我相信，这些都是我们在不断做到，更是在快速提升的事！是我们为之骄傲的事业！是世界认同xx在树立一个又一个里程碑的圆满过程！和我们所呼喊的一样：努力使我们的公司成为世界上最优秀的橡胶制品供应商，打造百年甚至千年万年的橡胶制品尖端品牌！

在以后的工作中，我会更多地关注质量方面的各项事宜，继续提高自己的品质知识和实践技能，尽心竭力为公司的质量提升奉献我的全部热忱，杜绝不良品。使xx成长的每一步，都拥有我的一臂之力。

世界经济的全球化让中国企业和国外企业站在了同一起跑线上，面临同样的竞争、同样的市场。我相信，如此重视企业质量管理的xx集团一定会比同行业的对手更进一步，成为橡胶制品行业中的佼佼者，走向谁于争锋的舞台之巅，领跑于全球行业前列！

我愿做xx质量检验最纯净的一滴水，升华企业品质的海洋，为xx的品质的不断提升，为客户的100%满意，奠定更坚实的基石！

质量演讲稿篇四

各位领导、各位老师：

大家好！

能站在这里和大家交流历史教学的有关心得，我深感荣幸！本次期中考试本人侥幸取得历史学科镇第一名的成绩，纯属意外收获。因为我是今年才刚刚开始改教历史。业务上知识不够丰富、学科教学技能上还很欠缺，还需逐步完善，还需向各位请教指导。

本学期我担任我校七年级三个班的历史和八年级全年历史。大多数老师认为历史最好教，都是过去发生的事情，一就是一二就是二，学生只要死记硬背考试就能拿高分。我开始也这么认为。但上了一星期课后却有点心有余而力不足的感觉。上节课讲的内容下节去提问他们时学生回答的乱七八糟，没有达到我期望的效果，使我很不自信。这成为一直困扰我的问题。我积极开展反思：历史一周只有两节课，而课堂是学生接受、掌握知识的主阵地是学生接受信息最活跃的时间段。所讲内容学生若课堂上没有掌握，根据遗忘规律学生两天后可能就会遗忘。后来我又询问学生，开展问卷调查。问学生喜欢不喜欢历史学科，喜欢历史课怎样上，喜欢老师历史课上多讲哪方面的内容等问题。然后我又观看了许多优秀教师教学实录，发现许多优秀历史教师课堂设计的很精彩，简直引人入胜。学生上历史课就像在听故事、看电视剧轻松悠闲，怡然自得。而我上课时空气沉闷，学生没精打采。我为了省力，很少给学生补充课外历史知识，也很少用多媒体课件上课。这也许就是我上课不能吸引学生的一个原因吧！

找到了症结所在，我开始攻克第一个难题：如何让历史课课堂气氛变得很活泼。我先让学生自学，然后让学生口述本节课内容，比比看那个同学口述的好？提高学生课堂参与度，力争一周内让所有学生都有机会回答问题。这同时也帮助我认识了学生，现在上课我能随意叫出一个学生的名字就与不断提问学生问题有关。然后我再完善同学们所说的细节，该补充的就补充，利用学生们看的课外电视、电影资料做背景穿插讲解。对于重点、考点板书后让学生反复强调，力争当堂掌握。过一段时间带领同学们到光盘播放室看一次电影或者历史记录片，慢慢的同学们上课由无精打采变成了精神焕

发、全神贯注。我同时还根据教学内容，上网查阅有关视频资料，将网址告诉学生让他们上网浏览。变被动接受知识为主动探索新知。

课讲的再好，学生没有掌握学习目标，仍然不能实现既定的教学效果。为了让学生掌握知识要点，我讲课的时候不断开展横向与纵向的历史对比，甚至讲到某一知识点的时候让学生尽可能多的说出与此相关的历史知识。每次上课前给学生3分钟时间让学生讲述历史的今天，叙述历史上今天有哪些大事件发生，这大大激发了学生的兴趣，他们为了争取回答问题的机会，有的提前一星期就查阅了有关的历史资料。这真的让我很佩服。

虽然取得了成绩，但我不会沾沾自喜，居功自傲。我知道还有许多地方我做的不够。七年级历史平均分才29.30八年级26.09，与政治等其他学科相比还有点低，另外八年级历史最高分才37分，七年级历史最高分才39分最高分都还没有达到优秀。学生及格率也非常低。

本次考试后，首先我会以这次考试为基础开展反思，查找原因，把培优作为下一步工作的重点，努力提高优秀率、及格率；注重让学生掌握所讲的内容，精讲多练，落实堂堂清，周周清。其次，认真备课，把握教材，完善自己的知识技能和业务素质。最后，积极向优秀教师学习，向同行朋友请教。

取得今天的成绩与学校培养、领导信任密不可分，学校开展的饭后读书活动也使学生收益匪浅，在平时就掌握了大部分知识。感谢领导对我的关怀和培养，也感谢中心校领导给我这个机会让我与各位交流。发言当中有不当之处希望大家多提宝贵意见，谢谢大家！

质量演讲稿篇五

服务是什么？服务是履行职务，为大家做事。在银行业日益同

质化的今天，作为银行业从业人员，并且是隶属某一家银行的从业人员，如何在竞争中脱颖而出，是值得我们深思的问题。借着开展这次征文活动的契机，趁着周末的空闲时间，我选择了一些银行网点，去感受了一下不同银行差别化的服务体验。总的来说，在我去过农行、工行、中行、浦发银行的网点中，让我体验最好的银行网点是曾被评选为全国百家示范单位之一——浦发银行贵阳分行营业部。

浦发银行贵阳分行营业部于20xx年1月29日开业。其一直秉承“笃守诚信 创造卓越”的经营理念 and “新思维 心服务”的创新金融服务理念，以“服务地方经济，支持地方建设”为己任，坚持“聚焦中型、择优小型、创新大型”的客户定位，持续加大对我省国民经济重点领域的投入力度。

营业部坐落于贵阳喷水池附近。虽然门口因为在修轻轨轨道，远看显得杂乱无章，但走到网点前，门口的清洁区依旧保持整洁。该网点因为是营业部，大厅十分宽敞，功能分区明显。入目之处，左手边有功能分区指示牌，右手边是一排柜台窗口，虽然前厅很大，在周末办理业务的客户也不是很多，但并没有因此感到一丝冷清，反而感受到一股温暖的气息，这不仅不仅是因为大厅暖气开得比较足。从我一进来后，在正中央前台里的大堂经理就迎了上来，轻声询问我需要办理什么业务。在我说明要新办理一张借记卡后，大堂经理将我引导至填单处，为我指出需要填写的表格，并让我出示身份证，在此期间，大堂经理将我的身份证拿去复印，在我填好之后，将复印好的身份证及原件、叫号纸一并递给我，为我指引了等待业务办理的休息区域才离开。到了柜台前，右边一角摆放着精心照料过的绿色植物，在右侧显眼处贴着小心财物，账号安全等提示语；抬头向两边的其他柜台看，柜面显眼处还贴着现金业务、残钞兑换处或零钞兑换处等功能分区指示牌。柜员在给我办卡的过程中，会不失时机地问我需不需要开通网上银行和手机银行。在详细询问后得到耐心解答，被告知使用手机银行只需要下载浦发银行手机银行手机客户端就可以之后，我选择办理了手机银行。在整个办理业务的过

程中，柜员都是笑脸相迎，让人如沐春风。

办完卡后，在离开前大堂经理询问我有没有微信，如果有的话可以关注浦发银行信用卡的微x号，这样可以免费获得两张电影票优惠券。我接受了她的建议。但我在柜台办理业务时曾向她咨询理财业务并让他给我一张理财产品介绍的宣传页，但当我离开前她都忘记向我提供宣传单，这一点有点失望。但这一点小缺憾并不影响我对浦发银行留下好印象。

一直以来都说浦发银行在对公业务方面比较得心应手，而个人业务方面相对薄弱，我只去办过一次业务，其实我我无法判断，但就服务而言，从我这个小而微的个人客户眼中，我看到了浦发银行融入服务的各种细节，这是一种经过长时间的摸索而最终形成的恰到好处的细节。

我行结合作为窗口行业的行业特点，以“三优两满意”（优良作风、优质服务、优美环境，创客户满意和员工满意的银行）为载体，不断丰富企业教育实践活动内容，提升服务质量，推动转型升级，纵深推进党的群众路线教育实践活动。这一次征文活动也是对“三优两满意”活动的延续与丰富。我行的这次征文活动，颇有“吾日三省吾身”的风范。“择其善者而从之，择其不善者而改之”，了解他行的优点，明确认识自身存在的问题与不足，这对于我行提升自身素质与竞争力，有着十分积极地意义。浦发银行也是立足与上海的地方性城市商业银行，这一点和我行有着共通之处，我们都致力于服务地方。光凭这一点，相信浦发银行有许多让我们学习之处。但是这些学习并不意味着同质化，在学习他行优点时也要结合自身结构与业务的特点，在学习的过程中不断创新，探索出一种适合我行发展的，异质化与个性化的服务营销模式。

此次征文活动本身是一次思想风暴，至少让我亲自作为客户，以实践为基础，从思想上洗礼，对我行的标准化营销能力提升，有了新的认识与要求。贵阳银行多年来都自成立以来，

始终以服务地方经济、服务中小企业、服务城市居民为己任，这是我们一直以来坚守的信念以及今后都要为之努力的目标。就像每天晨会都要高呼的我行口号一般：“提升服务，共同进步”，为此，我们都会为之努力。