

2023年值守人员演讲稿(优质8篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

值守人员演讲稿篇一

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，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，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了xx就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明□xx的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄

兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

- 1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

- 2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

- 3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率和合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

值守人员演讲稿篇二

你们好！

我是20xx年xx月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算是老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主

客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money□第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公

司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

谢谢大家！

值守人员演讲稿篇三

近年来，在各种正式非正式的场合在各类媒体，我们总能听见人们在抱怨医患矛盾突出，在国家医疗体制尚不完善的情况下，生病已经不仅仅是身体上的痛苦。很多患者都是举债看病，甚至是为了看病而倾家荡产。如果再碰上不负责任的糊涂医生，那无疑是真正地在患者伤口上撒盐。作为以救死扶伤为己任的医护人员和医院，夜以继日穿梭在病房，面对每一位患者，“刀尖行走，如履薄冰”。好多员工积劳成疾。

无忧作为一名医务工作者，对上述问题，阐述五个观点

必须钻研业务。不管是通过进修还是看书，或者跟同行交流，或者临床探索，要不停的进步学习，把所有治疗这类病的知识都要掌握，即使我们医院暂时没有条件实现，也要知道这种治疗方法的利弊。比如说胃病，目前世界上有什么顶尖治

疗方案，国内各大知名医院有什么好办法，那种疗效确更确切，哪种治疗副作用大实哪种方法我们能引进，中医药对各类胃病的疗效，饮食，心情，环境对胃病的影响，针灸艾灸，神阙给药对各类胃病的疗效，按摩足三里手三里等穴位对胃病的调节。

医德比医术更重要。行医之前先做人，不会做人的人绝对不是一个好的大夫，因为职业特点，大夫会和各色的人物打交道，什么事情都可能遇到，所以在行医之前需要先做好心理准备，应该拥有随时准备应对各种情况的大夫，并且还要把各种事情都处理的风雨不漏，否则一旦名声被损坏，什么挽回的招数都不管用，对于一个医生来讲，声誉比生命都重要。

你可以买到牌匾和锦旗，但是你买不到患者对你的好评，你可以让患者对着你讲赞美你的好话，但是你不能左右患者在别人面前怎么评价你。你可以治好一百个人，但是这一百个人都不会告诉别人你给他们治好了病，但是你一旦在一个患者那里失手，那个人百分百会告诉别人你不行。你可以随便给病人开药要价，但是你不能让病人心甘情愿来找你，让你宰。

医学与其他科学相比，其最显著的特点就是医学面对的是一个活生生的人，而且很多治疗都是没有后路的“孤注一掷”，不能像修理机器那样反复试验。这个特点使医学在漫长的历史中侵染了浓重的人文色彩。

网络在医学中的应用将逐渐地影响到每个医生，每家医疗机构，甚至深入到医学乃至健康产业的每个角落。协和医院急诊科女超人于莺，在微博中发表一条各种胃部不适，又不愿意忍受痛苦去做胃镜。可以考虑选择无创检查查查有没有幽门螺杆菌的感染。毕竟，这是导致胃炎、溃疡甚至胃癌的危险因素，一旦明确感染，需要根除治疗。朋友一生一起走，h.p坚决不能有，否则还能不能愉快的吃烤串了？转发三千，评论一千，点击量一百万，她描写医生职业的博客让更

多人了解了医生的艰辛。

于xx开通微博到现在，已经发表微博3千多条，拥有了300万多名粉丝。在微博中，她与“粉丝”交流从医的感受，宣传医学知识，回答患者提问。我曾经发过一篇关于肛肠手术的微博，当天连续做了十四台，直到最后一台手术结束时，天已经黑了全体医务人员都跟散了架子一样，憔悴的回病房赶紧再下医嘱，微博微信一发，半小时点击量过三万，当时几十个网友留言，辛苦了，原来你们医院还能做手术，原来你们医院治疗肛肠疾病是专长。这就是新媒体的力量。

以往一个患者来就医，在来医院之前他可能并不认识医生，看过一次病（或者几次病）后可能再也不会与这个医生有任何交集。微博，微信这些社会化网络的出现，可以让病人更容易找到医生，从看病之前对医生的早期了解到后期治疗过程的结果反馈，这些微改变可能会逐步影响到看病就医的方方面面，其核心就在于更加便利的互动交流。咱们医院青年人多，要善于运用网络新媒体自媒体，来宣传。假如有五百个员工开通微博微信，一个员工有两千个粉丝，那么网络把我们这个小流域联络起来，一条正能量的微博就能有一百万的点击量。燕赵晚报发行量才一百万，青年报一百万，都市报一百万，微博微信是没有任何费用的。你就知道新媒体的力量。我们要努力 做到手握小小鼠标，胸怀天下众生。

新媒体正在开拓着一种新型融洽的医患关系，为缓解医患矛盾带来正能量。

作为一个省级三甲医院的员工，在行为上应该是一个字“忍”，在心理上也是一个字“善”。拥有一颗治病救人救死扶伤的善良的心是必不可少的，做医务人员想发家是不可能的，做好心理准备，否则就别从医。

值守人员演讲稿篇四

同志们大家好！

我是xx来自行检a科，我要演讲的主题是《爱岗敬业，我无怨无悔》。

有人认为热爱一份工作不违规、违纪、违法就是做到了。其实不然，爱岗位体现在许多方面。

作为一名安检工作人员我们应该如何去珍惜岗位？安检可以说是一个平凡的岗位，却也是一个需要很大责任心的岗位，所谓干一行、爱一行，专一行、精一行，“能吃苦方为志士，肯吃亏不为痴人。”作为一名普通的安检工作人员，我们苦的滋味胜过咖啡，我们对自己职业的挚爱，天地可昭；我们对航空发展、空防安全的关注，超越自身。多少艰苦的日子，我们咬紧牙，挺直身有个谋生的依托，既然把安全检查作为终身的职业，就要把自己的理想、信念、青春、才智毫不保留的奉献给这庄严的选择，就像鱼儿爱大海，就像蜜蜂爱鲜花！怎样才能体现这份爱，怎样才能表达这种情呢？我会义无反顾的选择敬业，将敬业作为一种习惯。有句口号说的好：不爱岗就下岗，不敬业就失业！爱岗敬业说的具体点就是要做好自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，严格检查，文明执勤，服务于每一名旅客，不放过任何一个疑点。古人说：不积跬步，无以至千里；不善小事，何以成大器。从我做起，从小事做起，从现在做起，这就是敬业，这就是爱岗！

没有任何借口，扎扎实实做好本职工作。当你接到领导交办工作的时候，是讨价还价能推就推，还是尽职尽责努力完成，不讲任何理由，当你在工作中遇到困难和挫折的时候，是等待观望半途而废，还是自我激励攻坚克难无往而不胜？当你自觉晋级升迁没有达到期望值的时候，是牢骚满腹，怨天尤人，还是自我反省加倍努力厚积而薄发？总之，接人待物，

为人处世，你是喜欢拿着放大镜百般挑剔找外因，还是常常拿着显微镜自我剖析找内因？也许有人会说，人之初，性本惰，能修炼到默默奉献无怨无悔的境界，古往今来能有几人？我要说：非也！放眼现实，大到整个社会，小到我们青岛机场安检部，我们安检一科，都不难发现，越来越多的人正在默默的奉献着。

一段精彩的乐彩华章需要全体的乐队成员集中精力、步调一致；一个成功的企业同样不可缺少的是团队合作、众志成城！作为一名普普通通的安检工作人员，我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的同志们团结起来，人人拿出敬业精神来，让我们变成英勇无畏的安检战线的战士，挽起手来，共同筑起空防战线上的长城！

优质文明服务的呼声震响大地，新一轮解放思想的热潮已经掀起，爱岗敬业，这一传统而又崭新的命题又在我们的脑海汇集。我的观点：爱岗敬业，从我做起，团结起安检战线上的兄弟姐妹，汇聚成绵绵不息的空防力量，坚决保障国家空防安全！让祖国满意，社会认可，人民放心！

值守人员演讲稿篇五

我演讲的题目是《投身福彩我自豪》。有人为出身富贵之家而自豪，有人为出身书香之第而自豪，有人为父母有成就而自豪，有人为子女有出息而自豪，有人为有几个好朋友而自豪，有人为有一份好工作而自豪……而我，为能投身福彩而自豪！

我才进入福彩行业，是福彩战线上的一名新兵。在短短4年的福彩工作中：我参加省市县组织的各类业务培训10多次，到站点做宣传、作指导，送资料、送信息，搞讲解、搞维修等400多次。期间：我有懵懂茫然过，也有胸有成竹时；有手足无措过，也有应对自如时；有苦闷烦恼过，也有喜悦欢乐时，忙时连轴转，闲时不轻松。记得今年8月的一天，我上午在彩

票店值完班，下午便请假回南县看望手受伤的母亲，当我一家人正在吃晚饭的时候，办公室来电话了：说有3台投注机要维修，希望我能赶回华容。当时，我有点犯愁了：本来是请了假陪母亲的，又是在南县乡下，还是晚上，挺不方便的。是去呢还是不去呢，但当我想到第二天就是双色球开奖的日子，如果当晚不把机子修好，就会影响业主销售彩票，再说我比较熟悉那套修复系统。母亲也看出了我的心思，立马催促我：“你工作要紧，赶快去吧，我有你爸照顾，没事。”父亲把我送到南华渡大桥。我赶回华容时8点了，一到县城便投入了紧张的维修之中，我们反复调参数、反复装系统，一直忙到凌晨快一点，才把最后一台投注机修好。当时，我整个人都快散架了，手眼疲劳、腰酸背痛、腿脚发麻，业主十分感动：嘴里不停地重复说着一句话：“真的把你们吃了亏，太感谢你们哒。”我们只开心地笑了笑说：这是我们的工作，应该做的。正是因为有这样亲身的实践、切身的体验、最好的锻炼、绝好的平台，让我学到了许多、懂得了许多、成熟了许多、进步了许多，所以，投身福彩，我自豪！

以募捐呼唤爱心，用公益回报社会。福利彩票自1987年发行销售以来，走过了27年的风雨历程，从无到有、从小到大……实现了一个又一个跨越，创造了一个又一个辉煌。彩票公益金为社会公益事业快速发展做出了巨大的贡献！仅全国就发行彩票2600亿元，其中福彩1500亿元，共筹集公益金750亿元。这里有一组数据可以充分说明：彩票的巨大公益性和发行彩票的极其重要性。彩票公益金，安排未成年人校外教育事业38亿元、教育助学8亿元、城乡医疗救助16亿元、残疾人事业11亿元、扶贫11亿元、红十字事业3亿元、新疆福利设施建设8亿元、西藏福利设施建设3亿元、农村贫困母亲两癌救助5000万元等等。我县福彩公益金资助的敬老院、光荣院、福利院等社会公益项目，让孤寡老人颐养天年、让孤残儿童绽放笑颜、让优抚老人安享幸福，高度凝聚了我们民政人的情怀！做福彩工作，实际上就是在做中国最大的慈善事业。所以，投身福彩，我自豪！

随着福彩事业的发展，对我们的工作提出了更高的要求。要不断地加强学习，提高自我！要不断地适应形势，完善自我！福利彩票全年在线销售，除春节7天时间外，其它时候，都要坚守在自己的岗位上，随时听命于市场。也正是因为这种高密度、高强度的工作模式，让我每时每刻都不停地感受着自身的成长和进步。所以，投身福彩，我自豪！

在彩票发行销售的过程中，在平凡而紧张的岗位上，尽管有时不免平淡、烦琐、劳顿，但更多的是充实、兴奋和快乐。作为一名普通的福彩工作者，我为之骄傲、为之欣慰。有道是：“一滴水可以折射出太阳的光辉。”我工作中、生活中的点点滴滴，正是对自己人生观、价值观、道德观的反映和验证。“与福彩为伴、以奉献为荣”已成为我的精神需求和自觉行动。我想说：通过开展群众路线活动，认真贯彻党的十八大和十八届三中全会精神，树立我们“以民为本、乐于奉献”的民政人情怀，发扬我们“脚踏实地、任劳任怨”的孺子牛精神，我相信：我们的事业将在团结奋进、锐意进取、开拓创新、奋力拼搏的主旋律中收获更多的精彩和奇迹，我县的福彩工作将迎来更加美好的明天！我县的民政事业将谱写更加辉煌的篇章！所以，投身福彩，我自豪！我的演讲完毕，谢谢大家！

值守人员演讲稿篇六

我于××年毕业于××××，毕业后就担任班主任和化学教学工作。（……教学上取得的成绩）。

由于我在工作中的表现，××年我被选为教学干事，从此走上了教学管理工作。

工作中，我能够脚踏实地，实事求是地完成各项任务。××年我光荣地加入了中国共产党。

××年，为了开辟函授工作的新局面，在校领导的支持下，

面向社会招生，加大了宣传力度。

然而，此时函授工作遇到了前所未有的困难。

成人考试的制度发生了改革，由原来五科考试改为三科，并且，新增设了“大学英语”这一门。许多考生因为害怕都纷纷参加自考去了。为此，我们首先加大了考前辅导的力度，选准教材，选好教师。同时，向市招生办，县招生办的同志取经。可以说在我们的考生报名，考试等多个环节，各招生办的领导给予了极大的帮助。

最后，我们的考生取得了较理想的成绩，如：……。

在过去的××年里，函授站共招收××多名函授生，开设了××个专业，为学校创造了××多万的经济价值。

我们清楚地看到函授工作有着美好的发展前景，但又是困难重重。

我国与发达国家相比，人才“拥有率”少得可怜。在法国本科以上占国民总数的××%，日英占××%，而中国只有××%。尽管我国采取了本科院校扩大招生但仍不能满足社会对人才的需要，所以，成人教育有着美好的前景。

那么，如何将函授学生招进来呢？这是“函授站”发展的关键。

1、我们要面向社会，优化专业设置。

2、加大宣传力度（有是考生到了考场才知道我们家门口就有四平师范学院和内蒙古民族大学的函授站。

3、加强管理，用我校现代化教学资源，一流教师，一流的服务，吸引学生并让想学知识的学员满意而归。

4、寻找，开辟生源的新渠道，目光要远一点信息要灵一点动作要快一点，把市场竞争意识用于成人教育学中去。到本地以外的地方寻找生源。

假如，我能选继续重事这份工作，将在科学化，信息化的管理上下功夫，办出特色，办出名气，使函授站持续地发展下去。

值守人员演讲稿篇七

我叫xx今年xx岁，20xx年毕业于大庆广播电视大学，相继从事仪表工、工程技术人员、技术副队长等岗位。工作间，我有是在外部市场度过的。在外部市场寂寞、孤独多于欢乐的工作生活磨炼中，我收获了自身的不断成长，收获了领导同志们的信任，更收获了外部市场人员一种博大的胸怀和力量。

从一名学子到一名石油工人的历练，从一名普通工人到一名基层干部的锻炼，再到走入外部市场，经受离乡背井的精神磨炼，有苦有乐，又酸又甜，但更多是自己成长中的欣喜和自豪。

记得初到压裂时，我什么都不懂，慢慢地我了解到压裂工作是一项纯野外工作，常年要和风雪、烈日打交道，这些对从小娇生惯养，没干过脏活累活的我来说是个挑战，加上专业不对口，工作压力很大。我的心里也曾经打起退堂鼓，但基层员工的朴实、豪爽吸引了我，老师傅们不知疲倦的背影，几十年如一日的工作热情感染了我。同时，我也明白，对于刚刚参加工作的我来说，也只有在基层，才能拿到第一手资料，才能打下坚实的基础，才能磨练成真正的大庆人。于是，我从最基础的工作做起，找来井下作业工及压裂工艺等书籍认真钻研。利用一切时间学习，遇到不懂的问题就虚心地向老师傅和工程技术人员请教，并反复查找资料，直到弄清为止。稍有空暇，就满井场跑，揣摩压裂施工的各道流程。凭着这股韧劲，我的技术水平进步很快，得到了大家的一致称

赞。1999年1月，我从仪表工调到了工程技术员岗位，并于当年被分配到吉林外部市场工作。当时，吉林市场的工作开展处于初期阶段，加上多家压裂队伍并存，市场竞争激烈。因此，我们施工的每一口井，都关系着大庆压裂在吉林市场的发展前景。在这种重大责任的趋势下，初干工程技术员的我，三天驱车跑了上千公里的路，对6个施工区块、几十个压裂施工现场进行考察。主动到各家压裂队求经，并利用业余时间跟随其他队伍，进行现场学习。再结合自己原有的压裂施工经验，认真摸索合理的压裂施工参数和施工供液流程，实现了吉林压裂一次成功率的新突破，打破了各家压裂队的纪录，期间，我还配合队里，对井口装置、压裂管汇、高压连接管线以及混砂车送液装置进行了技术改造，在同行中很快形成了自身的技术优势，圆满完成了吉林外部市场的初步工作。

3月，我调到海拉尔外部市场的压裂队工作。住在呼伦贝尔茫茫草原深处，一天高强度的工作下来后，剩下的就是最令人恐惧的——寂寞。看电视，信号不好，收不了几个频道；走出去是茫茫草原，连个动物都难以见到；打电话和亲人聊聊天，同样信号太弱听不清楚，而且也消费昂贵。除了蚊虫叮咬，就是一望无际的大草原，生活无比的单一和乏味，尤其在外蒙塔木察格施工初期，可以说是“忽风忽雨，忽冷忽热”。住的是野外帐篷，白天，帐篷内简直就是一个“蒸笼”，温度高达50度，完全可以在里面洗桑拿；到了晚上，充好气垫钻到帐篷内，头枕大地，仰望星空入眠，不刮风还好，如果刮起大风来，就提心吊胆，恐怕帐篷被刮飞，一觉醒来，帐篷内壁满是露水哈气，睡袋内也很潮湿，时常是气垫坚持不到天亮就已经“着陆”了。我的关节炎、胃病都犯了，对于首次参加会战的我来说，适应的过程也是一个煎熬的过程。然而，作为工程技术员，我知道自己的责任和担子，唯有坚守，因为人生需要新挑战，而我们的工作更需要我们不断来迎接挑战。

由于海拉尔油田构造和岩性的复杂性，致使压裂砂堵比例较高，压裂成功率较低。凭着过去几年的工作经验，结合新地

层的特点，我认真分析每一口压裂井的现场施工，观察每一秒的压力变化，很快总结出了符合当地特点的压裂方法。如我才取得大排量，高压裂液粘度的筛管压裂，解决了许多疑难井压裂，受到了勘探分公司和公司主管领导的一致认可及好评。

同时，现场的成功指挥也增强了我的信心，每天施工完毕回到驻地后，我都对当天的工作进行总结分析。在此期间，我撰写了《浅析海拉尔布达特层群施工压力走势》一文，在这篇论文中我深入剖析了海拉尔布达特层群的地质构造及压裂施工应注意的问题，对于提高海拉尔压裂施工的成功率起到了积极作用。

由于工作认真负责，我得到了领导的认可，被大队委任为压裂二队技术副队长。我更加感到责任重大，每天早出晚归，科学组织生产，合理使用设备。同时，我也知道副队长是施工现场的第一责任人，因此工作中我更加注重自身建设，在员工中牢固树立起一名让上级信任、群众满意的党员干部的良好形象。在乌58井压裂时，由于此井压力大，施工时，突然发生井喷，我见状立即带领员工冲上去，而喷涌上来的泥水和原油让我的眼睛整整两周看不清东西。施工蒙古塔22-6井，此井离驻地单程约250公里的土路，施工车辆需要跑8个多小时才能到达。好不容易到了地方，正赶上天降大雪，有几台车辆在进入施工现场时陷入雪里，无法动弹，当时室外温度已是零下二十多摄氏度。看到这种情况我非常着急。因为夜晚的草原最低温度能降到零下摄氏40度左右，如果车辆不能及时拖出，压裂施工无法进行，工人和设备就都有被冻伤和冻坏的危险。于是我一边喊班长组织大家拿锹铲雪，一边率先拎起钢丝绳组织拖车。由于车辆过大，并且深陷雪中，导致拖车十分困难。在拖车过程中，我们手磨破了，脚冻僵了，嗓子喊哑了，但是一刻都没有停止。忙碌了近2个小时，才把施工车辆都拖出来并安全带入井场，保证了施工的顺利进行。当所有车辆返回驻地大院的时候，已是第二天凌晨3点多多了。

工作中，我得到了同事们的好评，但生活中，我却是个“不称职的家庭成员”。1999年11月，我迎来了久盼的婚礼，我是在结婚的前一天才从外部市场赶回家的。当我到家时，已经万事俱备，但却看不到未婚妻的身影，看看家人的表情我明白了。于是，我连衣服都没换，就跑到了未婚妻的家中，开门的是未婚妻，一见到我，她的泪水便夺眶而出，质问我“还回来干什么？”便关上了门，凭我怎么敲，她也不开。于是我急忙跑回家，换好衣服，到商店为未婚妻订好结婚钻戒，又带着父母到妻子家，当妈妈敲开未婚妻家的门时，我看到未婚妻的眼泡红肿，她也没说什么，就扑到我的怀里哭泣起来，我知道妻子不差钻戒，所有的婚礼准备工作都是她完成的，我最懂她的心。结婚后，我也没有为家里做过什么，不是不做，是因为我身在外地、无法分身。1月11日，我爱人预产期到了，由于单位忙，我叫妈妈陪妻子去医院，自己想先到单位看看有没有井，把单位的事安排一下再过去。爱人看着我一句话都没说，只是默默的流下了委屈的泪水。如今，我的儿已经上小学4年级了，孩子病了，我从来没有陪过；孩子开家长会，我也没有去过；孩子的学习，我没有管过。但孩子渐渐大了，也逐渐有了自己的观点，今年五·一放假，我收到了女儿的电子邮件，在邮件中女儿说“爸爸！你好吗？女儿很想你，记得你走的时候告诉我，要好好学习，用好的成绩回报父母的辛勤劳动，尤其是您在外部市场的艰辛，女儿今天在考试中得了个第三名。爸爸，我知道，我不应该骄傲，因为我记得，你说你们在外部市场很辛苦，吃蔬菜很难，洗澡很难，出去玩更难-----但你们还努力做到施工质量第一，服务质量第一-----。我要向你学习，争取第一。爸爸，这封短信这是妈妈帮我完成的，这是女儿送您的节日礼物，保重，爸爸！”看了女儿的电子邮件，我哭了。因为，作为一个父亲，我觉得深深地愧对了他们母子，我没有尽到自己的父亲职责。而作为儿子我也深感自己不合格。6月12日是母亲的60大寿，作为家里的独生子，我远在蒙古，没有办法给母亲过这个有意义的生日，我只得委托爱人，让她好好地操办一下。在生日当天，我打卫星电话祝福母亲的时候，妈妈哭了，但她老人家理解我，鼓励我好好工作。

一分耕耘，一分收获。几年来，我连续被评为油田公司“市场开发先进个人”、分公司先进个人、压裂大队“十佳技术能手”等多项光荣称号。作为一名新时期石油青年，再多的付出我都无怨无悔，而作为一名基层干部，我也会时刻记得肩上的责任和使命，面对新形势，我会继续拼搏，让青春在外部市场熠熠闪光！

值守人员演讲稿篇八

你们好！

我是20xx年11月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软

环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

如今我们公司□xxx有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。我们企业口号是：没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在1+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money；第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；

也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

谢谢大家！