

产品推介演讲 安全演讲稿安全生产演讲稿 稿演讲稿(大全6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

产品推介演讲篇一

各位领导、各位评委、来宾们、朋友们：大家好！ 很荣幸我能有这样的机会参加今天的演讲会。我叫dqk□是****的一名员工，***战线上的一名老新兵。我的演讲题目是“安全伴我同行”。 在这人海如潮滚滚红尘的现实社会中，请问您最需要什么？是金钱美女，还是功名利禄？如果让我来回答，我就说：我最需要的是安全！ “孩子，绕过前面的石子。”这是母亲在我蹒跚学步时的指点。“当心路上的汽车啊！”这是父亲在我飞车上学时身后的叮咛。“隐患险于明火，防范胜于救灾，责任重于泰山”这是现在，我和同事们每天上班时恪守的信念，在人生的旅途上，安全伴我同行！的确，在我们离开母亲的搀扶，摇摇晃晃地行走在人生道路上以后，我们一直依靠着“安全”这个拐杖，没有它，我们可能会摔跤，可能走不过风风雨雨，更不可能到达人生辉煌的顶峰。“安全”对于我是重要的，对于**员工，它的意义，在于生产装置的稳定运行；在于千家万户的幸福与欢乐；更在于国家财产的安危！不讲安全，哪怕是轻轻的一碰就能使“高温高压、易燃易爆”的炼油装置，怒火爆发；不懂安全，哪怕是小小的一只工具包，就能中断供电系统的正常运行；不要安全，哪怕只是小小的一个意念，就能让操作中的生命处于危险。正是“安全”保持着**行业高速、迅猛的发展态势，也正是“安全”让我们**不断的走向发展壮大。安全知识的贫乏，安全意识的淡薄总是能让我们看到

听到一幕幕血的教训：2002年5月，中原油田钻井作业一次死亡3人；6月，洛阳**345吨吸附剂失活，经济损失巨大；7月，安庆**一名接缆人员溺水窒息死亡；8月，南化石灰员工灼烫死亡一人……这些惨剧，无一不是违章作业，违章指挥，违反劳动纪律造成的！“前车之鉴，后事之师”，安全工作只有起点，没有终点。从事**行业的我们，如果没有“安全第一”的意识，那么，不仅没有“安、稳、长、满、优”的可能，而且还是失职，是对企业和员工的不负责任，甚至是犯罪。安全和良好的秩序，是我们**企业保证国家整体发展、人民生活水平不断提高的最集中的体现，这也是我们为企业服务，最基本的要求。听不进安全第一的劝告，是耳朵的幼稚；不懂得防范为重，责任重于泰山的人是心灵的幼稚；不深入一线，排除各种安全隐患，还他人以安全则是行为的幼稚。有这样一个问题一直在我脑海里萦回：是什么力量使****员工连续5年实现“人身事故为零、设备操作事故为零、火灾爆炸事故为零”以后，又在2002年创下一个全部事故为零？是什么力量使**员工在工厂经历了重大变革后仍锐意进取呢？是我们**领导耐心细致的思想工作！是“四个不变”的政策温暖人心！是安全责任制的真正贯彻落实！从**投入***怀抱那一天起，“献身**光荣，安全平稳光荣”就与**员工融为一体，谱写了一曲曲动人的凯歌。2002年，**员工及时发现处理了p-201原油泵□j-701a原料泵等关键设备的重大事故隐患，创造了全年生产用电机一台也不烧毁的奇迹！保住了电网的正常平稳运行！没有发生一次停电事故！我相信，只有那些曾经或正在致力于献身**安全这项伟大事业的人们，才会有那么一种冲动，一种自豪，一种喜悦，一种激情，如大海翻腾，如群山呼啸，如岩浆喷发，如涓涓溪水……安全的现代意义在于它伴随着人类的稳定、繁荣、发展和进步，从孙中山的“建国大纲”到毛的“为人民服务”，从邓的“发展才是硬道理”到江的“三个代表”，其最鲜明的特点是人民的利益高于一切，安全是人民生存和发展最基本的条件，“关爱生命、关注安全”就是以实际行动学习实践“三个代表”的重要思想；“安全责任重于泰山”就是要按照“三个代表”的要求，

强化各级领导的安全责任意识，落实安全生产责任制，加强对安全生产工作的领导；任何一个细节上的疏忽或失误，都可能损害人的精神、财产甚至生命，即使国家的财产损失，犹可亡羊补牢，但对于那些不能复苏的生命，对于那些死亡者亲人所遭受的无法弥补的身心创伤，我们又何以自处？这难道不足以让我们深思、深思再深思吗？一撇一捺的“人”字，其实就代表了支撑天地的脊梁，寓意着做一个人就必须担负起使他人幸福，使自己也幸福的事业。只有安全才能有收获、有幸福，否则“皮之不存，毛将焉附”？朋友们，新世纪的太阳从东方的地平线上喷薄而出，历史已跨入一个新的时代。当我迎着新世纪明媚的阳光时，我为我们取得的成绩而鼓舞，我为伴随着我走过风雨的安全而欢呼！那么，为创造**的辉煌，让我们一起记住：安全警钟长鸣，安全伴我同行！我的演讲完了，谢谢大家！

产品推介演讲篇二

各位领导、同事们：

大家下午好。

很荣幸站在这里，将自己工作中的一些感受与大家一起分享。今天我演讲的题目是《春风化雨民政情》。

五年前，我第一次走进民政局的大门，目睹了民政工作繁忙的景象：上班还没到点，办公楼前已聚集了许多民政服务对象，有喜气洋洋等待领取结婚证的新人，有步履蹒跚、需人搀扶的老人，更有衣衫褴褛等待救助的困难群体，我从他们的脸上读到了对民政的共同期盼。

5年来，虽然有时会因为工作的繁琐而急躁，为人们的不理解而苦恼，但心中总会涌起一种强烈的责任感：我是一名光荣的民政人，我要将全部的青春和热情燃烧在我所钟爱的事业上。

在民政局工作的时间长了，最大的感受就是民政人的人情味儿。走进办公大楼，你常常会看到这样的景象：工作人员自掏腰包为流浪乞讨人员解决午饭；为前来申请救助的百姓呈上一杯清茶；搀扶着80多岁的优抚老人下楼……民政人就是这样，在工作中履行“民有所想，我有所为；民有所呼，我有所应；民有所盼，我有所办”的职责，将对老百姓的一腔关切之情化作满面春风，如那一抹冬日和煦的阳光，温暖着人民群众的心。

不仅如此，我们的民政队伍也是最团结、最有向心力、凝聚力和战斗力的队伍。平日我们奋斗在各自的岗位上，一旦碰到救灾、安置和换届等重大工作，每个同事就变成了一块砖，哪里需要哪里搬，主动放弃节假日和休息，加班加点、全力协力完成党和政府交付我们的使命，上、不负政府重托，下、不愧百姓期望。

在这样一个朝气蓬勃奋发向上的群体里工作，我学会了如何做好低保工作，那就是用心、坚持。低保看似普通，实则关乎百姓生计。低保事无大小，再小的事如果置之不理，都会变成危及民政形象的大事。这就需要我们用百分百的心思和百分之二百的努力。

用心，就是想群众之所想，急群众之所急。真正将老百姓的问题当做自己的问题来处理，那么一切问题将不成问题。

坚持，则是始终保持着极大的工作热情和良好的服务态度。每一天都要以极大的热情全心全意投入到工作中，笑脸相迎每一位来访群众、春风化雨解答每一个疑问，将自己对政策的理解化成通俗易懂的语言，让每一位群众满怨而来、满意而归。

“上为政府分忧，下为百姓解愁”是我们民政工作一直坚持的宗旨，也是我在日常工作中一直遵循的原则。

为改善人民的生活质量鞠躬尽瘁。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我将像一个求索者那样，以虔诚的态度和毕生的热情，在民政的道路上不断前进，和所有的同仁们一起为民政事业的壮丽图景涂上浓墨重彩的一笔。

我的演讲完毕，谢谢大家！

产品推介演讲篇三

养育我们的是父母，关爱我们的是大家。感恩节就是一个这样的节日。

感恩，是结草衔环，是滴水之恩涌泉相报。

感恩，是一种美德，是一种境界。

感恩，是值得你用一生去等待的一次宝贵机遇。

感恩，是值得你用一生去完成的一次世纪壮举。

感恩，是值得你用一生去珍视的一次爱的教育。

感恩，不是为求得心理平衡的喧闹的片刻答谢，而是发自内心的无言的永恒回报。

感恩，让生活充满阳光，让世界充满温馨……让我们学会感恩！

产品推介演讲篇四

苏格拉底说过“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗”，人生的意义就在于自己的理想而奋斗，生活好比旅行，理想就

是路线, 失去了路线, 只好停止前进. 但是仅仅有理想是不够的, 我们不要耽于幻想, 要有实际行动, 即使我把未来勾画得再美好, 但也只是空中楼阁罢了!

每个人都有做梦的权力, 我一直坚信梦想的力量很伟大, 虽然梦想照小时相比已经有很大出入, 但我从未放弃过自己的理想, 我对我自己的. 梦深信不疑! 我虽然对如今的教育很是反感, 但无奈我置身其中, 无法脱离. 我只得把如今的校园生活, 当作历练, 而不是出路, 可能你会笑我太理想化, 但不久的将来, 我自信自己能美梦成真!

产品推介演讲篇五

大家好!

我曾经听过这样一段话“青春啊, 永远是美好的, 可是真正的青春只属于那些永远力争上游的人, 永远忘我劳动的人, 永远谦虚的人。”当我来到项目部的第一天, 我就写下了我人生当中的第二个座右铭: 奋斗, 创新, 务实, 细心, 尊重。虽然只是几个简单的词语, 但却蕴藏着一个工程人员一生的追求。一个拥有青春的年轻人的奋斗目标。

奋斗——这是年轻人最熟悉的词语, 最激昂的决心。初项目部时, 一眼望去, 最醒目的便是门前的大旗, 上面写着青年突击队, 心中顿时有些激动。这是一支年轻人的队伍, 这是青春的象征, 而我也将要成为这个朝气蓬勃队伍的一分子, 心中异常的紧张和兴奋。我已经离开了父母和老师无微不至的呵护, 走进社会, 所以我也要奋斗, 我把它定为我的第一目标。

创新——企业的精神, 我们的追求。勇于跨越, 追求卓越的企业目标在鼓舞着年轻的人们, 抓住机遇, 勇于创新, 锐意进取, 不断提高。

务实——告别学生时代的虚荣和攀比，来到这里汲取知识，接受锻炼，提高素质，增长经验，打好坚实的基础，用实际行动实现自我的梦想，造就完美的人生。

细心——当我们这些刚刚走出校门的实习生填写内业资料时，听见最多的词语就是师哥们一直在告诫的细心一词，是的，在一个工程中最最重要的，也是铸就精品工程最重要的就是细心，细心才成就了一次次的辉煌成绩，完成了一份份完美的考卷。

尊重——因为我还年轻，缺少丰富的经验和阅历，所以一定要做到尊重别人的意见，虚心接受别人的教诲。另外，尊重也是一个人的自身素质和修养。所以在学习经验的同时，学习尊重也尤为重要。

当我离开多姿多彩的大学生活，来到这里塑造我的人生，雕刻我的梦想的时候，就已经为自己的人生做好了规划，把自己的理想铭刻于心中，做一个甘于寂寞，敢于创新，干劲十足的年轻人。

“士不可以不弘毅，任重而道远”作为一个90后的年轻人，一个国家，一个民族的希望所在，心中无不闪烁着梦想，那么现在就是我们努力实现梦想的时候。当前我们正处于一个承前启后，继往开来的转折点，有一大批的工程项目等着我们去建设，有一系列的技术等着我们去攻关，有一大片市场等着我们去开拓，有一整套的经验等着我们去探索。

我们选择了建工系统，从某种意义上来说，就已经选择了奉献。远离了都市的繁华，城市的喧嚣，绚丽的生活，时尚的气息，沉淀了心情在这里驻足，扎根。我们是失去了一些东西，但是我们没有失去最为宝贵的青春，我们也没有辜负自己的青春，因为我们正用汗水见证着成长，用奉献丈量着价值，拥有青春的人们在这原本荒凉的土地上创造人生的奇迹，抒写青春的乐章。

拥有青春的人们，让我们拿出奥林匹克的精神，点燃心中的圣火，在和谐社会的大环境下，释放青春的激情，展现青春的风采，秀出激昂的主旋律，为祖国的明天而努力奋斗！

谢谢。

产品推介演讲篇六

一、方便顾客找到的陈列原则

超市商品是卖给顾客的，只有让顾客找到自己需要的商品才能实现销售，所以管理者要从顾客的角度考虑商品的布局 and 陈列。我们超市每个店开业时，一般在超市入口都张贴有商品布局分布图，店内货架上方吊有品类指示牌，以及一些其他图文标识等，也许有些门店调整，这些早变得面目全非，它可是无声的导购员啊，就如路标一样，你识路可能对你作用不大，而不认识路的看到了却如一股暖流在心中涌动。你店中的顾客不可能都是老顾客，否则你真的该反思啦，新顾客都是在超市这样的点点滴滴人性关怀中渐渐变成老顾客的。

仔细观察我们有些超市的陈列，因总部没有统一的陈列标准规范制约，各个门店发挥空间大，有的陈列多从方便员工自己和供应商角度考虑，按供应商品品牌归类陈列，于是这个供应商的同类品种的不同规格、不同价位、不同功能、不同口味的商品集中陈列在一起，厂家品牌是得到了集中强化效果，也有利厂家和员工的上货和订购，可我们的顾客往往在选择该品牌的商品后，往前挪两步，又发现了不同品牌的同功能、同口味的其他同类产品，又要挑选，甚至丢弃原来的商品，增加了顾客的麻烦，就譬如果汁饮料，如将所有不同品牌的橙味果汁饮料归类集中陈列，然后再按同品牌不同规格纵向陈列，按不同品牌同规格横向陈列，同时兼顾价格带，相信这样，顾客就会在很小的移动范围内满足了购物需要。

二、方便顾客看清商品的陈列原则

超市有那么多商品，顾客不可能好奇到把每个商品拿到手中仔细看是什么商品，如果把商品放到顾客看不到的地方或被其他商品挡住，或商品正面不能朝外，就不会引起顾客的注意，也就无法产生销售。所以让我们的员工动起来，给商品一个表现的机会，让每个商品正面朝外，增加露脸机会，就能增加销售机会；让商品各就其位，每一种商品都不能被其他商品挡住视线，酒香也怕巷子深，不露脸的商品没人会关注；货架底层不易看清的商品，可考虑倾斜式陈列突出商品，现在的人是很少弯腰屈尊把羞答答的商品拉出来看的；货架太高的，上层陈列的商品可考虑重复出面，现代人疑心重，看中的商品，不拿在手中感觉一下，钞票是不会拿出来的。

三、方便顾客拿取的陈列原则

“投之以李，报之以桃”。我们的商品陈列只有做到了方便顾客挑选、方便顾客拿取商品，同时又方便放回去，才能增加顾客的购买机会。对鲜肉、鲜鱼等生鲜商品，顾客喜欢挑选、又容易脏手，附近没有简单的拿取工具或供顾客洗手的设施，顾客因担心脏手、不能自由挑选等顾虑，对商品易持怀疑态度或干脆放弃购买。设置洗手池或一次性手套、夹子等简单工具，减少顾客的犹豫吧。

商品陈列的不能过高，顾客因不容易拿到或放回去而放弃，要知道我们超市的顾客多是女性顾客，陈列要考虑她们的身高限制，我国家庭主妇的平均身高155厘米，比较适合顾客拿取的货架空间高度是60~150厘米之间，高处商品尽可能做重复陈列，既能保持顶层的美观，又能保证顾客拿取。对易碎商品要有防护措施，打消顾客拿放顾虑可以增加销售机会。货架隔板之间缝隙的理想状态是商品与上层隔板之间保证手掌能自由伸出，过小，商品不好拿取，隔板间隙过大，顾客又很容易看到背板，不美观，同时浪费货架空间。为顾客想得越周到，回报就越多。

四、丰满陈列原则

俗话说讲“货卖堆山”，货架、地堆、端头上的商品必须丰满陈列。商品不丰满，会降低货架空间利用率，导致仓库库存压力增大，商品不丰满，容易给顾客留下这些是“卖剩下来的商品”的不好印象，商品不丰满，影响了商品自己的表现力，影响销售。尤其是地堆、端头等特殊陈列的商品更要丰满，这些特殊陈列犹如超市的画龙点睛之笔，是超市的亮点。就算商品放满了货架，但若是东倒西歪、凌乱不堪，仍然给顾客留下不好影响。如果没有仓库库存，不能保证货架放满，就要把商品前进陈列，以保证商品丰满，整齐。如果没有库存，有两种处理方法：在空缺的地方，放置“此货暂缺”标志；或者把其他关联性的同时销售比较好的商品填补上，这种操作一定要做记录，跟踪要货，不然容易使该商品在店里消失。不能简单地把旁边的商品拉大排面，除非该商品畅销。

五、先进先出的陈列原则

超市内商品，尤其是食品类商品，为了保持商品整体相对好的保质期，在补充商品时应依照先进先出的原则来进行。补货时把里面的商品先拿出来，检查一下，如果保质期和待上架的一样，且货架和商品都干净，就直接上货，否则，商品拿下来，清洁后，把新商品补充在里面，然后把原来的商品放在外面。做容易，坚持难，平时加强对员工的食品安全教育，让员工形成一个良好的上货工作习惯。尤其是生鲜、冷冻冷藏等保质期较短的食品更要注意先进先出。

六、关联性陈列原则

超市内的商品陈列，特别强调商品之间的关联性。这种关联不是简单地如把服装鞋帽归类集中在一个区域陈列这样狭隘，可以以一个主题如“情人节”“火锅节”等组合商品陈列。关联性陈列要求在尽可能的情况下，端头陈列的商品与相邻货架商品有关联，让端头发挥一定的导购作用，就是相邻地堆之间陈列也要注意关联陈列，也要注意平稳过渡，如洁厕灵地堆紧挨饮料地堆，让人看了总不舒服吧。好的关联陈列

很容易在激发顾客购买a商品的同时，又购买了计划外的b商品，甚至c商品。

七、同类商品垂直陈列的原则

产品按不同小分类价格由低到高从左向右横向陈列，同一小分类价格由低到高从上往下纵向陈列。靠近主通道，由外往里，同类产品按畅销程度从高到低横向陈列。同一侧货架，从端架起，由外往里，同类产品按畅销程度从高到低横向陈列。有两类以上商品，从货架两端，由外往里，同类产品按畅销程度从高到低横向陈列。

八、按业绩分配陈列

超市货架宝贵，商品陈列不可能平均分配。销售好的商品排面大，陈列段位好，销售差的相反，这样才能实现销售最大化，同时销售陈列是个动态过程，要不断分析销售情况，做陈列调整。陈列排面和位置如以销售说话，才能杜绝人情关。商品陈列权和调整权以及商品的下架和新品的上架权要控制好，注意让适合的专人控制监督。对做特价优惠的商品，如果陈列在货架上，应适当扩大排面和调整到好位置，实现预期效果。

九、唯一陈列原则

货架上商品陈列的位置应是唯一的，除了地堆、端架和专门促销区域等特殊陈列外，货架正常销售的商品应避免两个或两个以上的陈列区域。就是厂家自制的展架、货架，也要慎重摆放，因这些特殊陈列有可能与超市的整体布局不协调。否则多处陈列，不易管理和控制库存，浪费货架空间。

十、安全原则

商品摆放要考虑货架的承重能力，注意安全，轻小的商品放

在货架的上方，较重、较大的商品放货架的下方等等。货架高处的商品，易碎的商品，要注意检查，并采取防护措施，地堆商品要注意不要超高超大，以不超过1.4米高为宜，地堆、货架附近不要堆放库存，这样一是店堂不清爽，二是存在容易拌倒顾客等安全隐患。

好

自

己的角

色

就

不

能

成g 为现实