

# 德芙公司演讲稿 公司的演讲稿(精选8篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 德芙公司演讲稿篇一

大家早上好！

感谢大家的回应，生气蓬勃的x月，我们按时相聚于此，非常高兴在今天的晨会面到各位在坐的每个火伴！首先对各位的按时出勤表示由衷的感谢，让我们把热烈的掌声送给我们正常出勤的自己。

晨操每一个成功都是团队精神的写照，每点进步都是火伴们相互鼓舞和鼓励的结果□xx人就是在这类团结拼搏、奋发向上的团队精神中一路打拼中成长起来的。现在就让我们以一曲晨操《向前冲》展现我们团队的文化士气，请全部起立，有请我们会跳的火伴上台来带动一下。

非常感谢刚才为我们献上精彩晨操的各位火伴，他们不但在工作上业务精英，一样在舞台上充满活力与自信，充满迷人的风采，让我们再一次用热忱的掌声向她们表示感谢！那末同时相信一首快乐的晨操过后呢能激起我们快乐的心情，也希望我们的团队都能具有高昂的的士气和人气为我们带来好的事迹。

信息我们说每天都有新鲜事每次晨会的这个时候我们都要准时为大家打开信息窗口，及时的了解我们身旁的信息，掌握新的资讯，掌握社会最新动态，帮助我们开辟视野，积累与

客户沟通的素材，下面就和大家一起关注一下今天的消息。

## 德芙公司演讲稿篇二

大家好，我叫李培玲，现任共建物业站物业收费班班长，负责辖区内2408户居民的物业服务工作。在物业收费工作中，我带领收费班姐妹们用诚心温暖居民、用耐心帮助居民、用真心打动居民、用虚心提升自己，促进了物业收费工作的顺利开展，近两年共建物业站物业收费率也实现节节攀升□20xx年全年达到了99.74%□20xx年一季度物业收费率与去年同期相比提高了3个百分点。现在，我将我们在收费工作中的体会和做法和大家在这分享一下。

### 1、勤于学习，丰富自己

所谓学习就是加强对物业知识、条例规定的学习。这对于物业公司的收费员来讲尤其重要，其意在通过学习，使自己尽可能多的掌握一些有关的物业知识、物业管理范围、物业服务内容。武装自己的头脑，丰富自己的思想，增强服务意识，提高收费技能。充分发挥自己的应变能力和思维能力，利用学到的掌握的知识运用到收费工作中去，随时应对用户提出的各种问题，力求通过收费员的宣传解释来消除用户对物业管理的种种疑虑，达到收费的目的。

### 2、勤于跑腿，勤于磨嘴

对物业管理不理解或其它某种原因对物业费、物业管理不理解的情况下，思想工作显得尤其重要。也只能通过耐心的、热情的、由表及里的加以解释、以交流思想、沟通感情、主动了解用户困难，主动为其报修解决困难，温暖人心才能使用户消除怨气，才能使用户由不理解到理解，由不情愿到情愿，心通气顺的交费。

### 3、善于分类，区别对待

以我的观点来看，收费大致上可以分为三个情况：

第一个情况是：愿意交的，一般这种情况会占总体的80%左右，这些居民基本上是在我们做好日常服务的情况下都会愿意交物业费的，当然这些愿意交的居民并不代表他们会全部主动上门来交，所以，这就要我们的收费员做到“三会”：会聊、会跑、会动脑。

第二个情况是：因为有问题存在而不愿意交的，这样的情况通常会占总体的12%左右，这些居民关键的症结就是他们都有着没有解决的问题，那怎么样去解决这些一直没有替他们解决的问题呢？答案只有一个：就是用“真诚”二字，我们要做到真诚服务每一天。

第三个情况是：不管怎样都不交，这就是我们通常叫做“钉子户”，这样的居民通常会占总体的8%左右。针对这些钉子户，我们既要发扬锲而不舍，永不放弃的精神，又要多动动脑子，通过一些合情合理的情况来让钉子户反过来求你帮忙，一旦出现他求你的时候，那他钉子还硬的起来吗？无形中他自己就拔走了自己的钉子。

## 1、进行正面宣传和引导，树立正确的物业消费意识

平时与居民聊天时，加强物业管理知识的宣传，尽可能的提高他们对物业的认知度，使居民和物业管理公司建立良好的、和谐的关系，让居民理解实行市场化、专业化、社会化物业管理的必然性，理解物业服务对物业保值增值、提高生活品质的重要性，使居民树立“花钱买服务”的正确消费观念。然后“一传十，十传百”，取得居民的认可。

## 2、妥善处理居民的来访，提升物业品质

首先，只要居民前来提意见，不论是维修还是建议，都必须有一个回复。如果属于物业管理范畴，那么责无旁贷，尽快

处理；如果属于其他部门，那么我首先表示歉意，随后介绍并协助居民寻找正确的途径。针对居民所提的建议，首先要表示虚心接受，其次尽快反馈或者向居民进行合理的解释，无论对错，我们都要耐心对待，认真处理。掌握居民心声，持续改进工作，使得居民感到“质价相符”，获得“等值”乃至“超值”服务。

- 1、加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；
- 2、积极搞好与居民之间的协调，进一步拉近与居民的关系；
- 3、做好收费计划。
- 4、发挥好收费班示范引领作用，精心提炼班组文化，使共建收费班成为公司乃至社区的一张精细服务的名片。

1、加强兄弟单位之间的合作关系，因水电气等专业化公司改造

进度较慢，对物业收费产生了一些负面影响，如果全部更换成卡表或者户表外移，物业收费率将会有所上升。

2、建议成立一个“亲民、便民”服务点。以服务老人为主，提供查体、清洁等项目，营造一个和谐的氛围。

3、可在服务大厅或者周围安装一个led显示屏，播放政策法规、物业服务案例等。

4、充分调动起楼栋长的积极性，与本楼住户沟通，宣传物业管理知识，能够协助收费工作。

## 德芙公司演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家早上好！

今天作为企业代表站在这里晨会演讲，请首先容我问大家一个问题，一个企业最大的财富是什么？是已经积累的庞大资产？是响亮的品牌？还是先进的设备和流水线？不，一个企业最大的财富不是资产几何，不是工艺技术，而是支撑着企业的普通员工。是的，员工才是企业最大的财富！

宝洁前任董事长杜普利曾经说过“如果你把我们的资金、厂房及品牌留下，把我们的人带走，我们的公司会垮掉；相反，如果你拿走我们的资金、厂房及品牌，而留下我们的人，十年内我们将重建一切。”从\*\*\*成立至今，对于这一点我深有感触。想当初，那还是一片空旷的黄土地，从企业诞生、成长到具备如今的规模，我想为公司立下汗马功劳的正是我们这一批尊贵的员工。一个企业的财富创造与积累，无不凝聚着广大员工的血汗。

总记得公司投产初期的那一段日子，很多年轻的员工为了安装调试设备而加班加点，不知疲惫。当技术上遇到难题急需破解的时候，我们的技术人员更是夜以继日攻坚克难：他们翻遍资料、绞尽脑汁，不断地组织会议讨论研究，实验验证，一个个废寝忘食、呕心沥血，最终保证了公司的顺利投产。那是让我永远不能忘怀的感动，这感动来自于我们的员工，来自于他们身上纯朴的敬业精神和尽职尽责的实干作风。我相信，拥有这一批团结优秀的员工，有他们与企业一起风雨同舟、不离不弃，无论将来\*\*还会遇到什么样的困难，我们都无所畏惧！

把田间地头勤恳朴实的干劲同样带到了工厂车间里。我们还有不少毕业于各大院校的大学生员工，他们为企业注入了新鲜的活力，同时也贡献了他们与时俱进的知识与才智。在\*\*\*，每一类人才都能得到发挥自己专长的舞台，每一位员工都能

得到一视同仁的对待。公司为大家创造了优美的工作生活环境——宽敞卫生的食堂、设施齐全的宿舍、管理有序的车间、丰富多彩的业余活动、授课精良的培训，我们所做的一切也都是为了回报为公司辛勤付出的好员工们。今天我欣喜地看到，在我们企业发展过程中，已经培养和造就了众多人才，他们在\*\*的各个岗位发挥着越来越重要的作用。

世界上任何一种关系的维持和平衡都要靠双方的共同努力。公司重视员工的力量，员工自然也更加心甘情愿地奉献自己的所有。自\*\*年建立以来，我们\*\*人携手并肩，互相激励，共同努力，终于取得了不俗的成果，这是让我们所有人都感动的最好的回报。

确实，企业就是我们共同的大家庭，她承载着我们太多的憧憬、希望和幸福，我们应该更加珍惜和保护她。而作为大家庭中的一员，我还是想说那一句话：公司的每一个员工都是公司宝贵的财富，这一份珍贵我们谁都有义务去维护，谁都有责任去经营，谁都有权利去分享！今天我也要借此机会向公司兢兢业业无私奉献着的全体同仁表示衷心的感谢和敬意，愿每一位员工与企业一同成长。

同时，在此我也向在座的各位发出诚挚的邀请，\*\*的春天特别美，欢迎您到\*\*来看看！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、员工同志们：大家好！

记得四年前，我也曾站在这里，为大家阐述我对企业精神的认识，今天，在经过了四年的企业精神教育、企业文化熏陶和自己切身的感受和理解之后，我只想用朴素的语言，真实的情感为大家讲讲我的故事。

我曾是一名普通的收费员，记得第一次坐在红亭里收费时，

师傅对我说了这样一番话：“收费工作是平凡甚至枯燥的，但是只要你记住并且相信干一行就去爱一行，那么再微不足道的工作也一定能干得很出色。”后来，当我成为一名收费班班长的时候，我也常用这番话激励我班里的收费员：只要干一行爱一行，就一定能干好工作。

转眼八年的时间过去了，我由一名收费员成长为一名收费站长，努力工作，生活幸福。我以为就这样正正直直做人、安安稳稳的工作，生活会平静的一直继续下去。然而随着市场经济的飞速发展，人们的思想意识发生着微妙的变化，奉献精神、职业操守这些观念在许多人的头脑中变得抽象和淡漠，取而代之的是物质欲望的无限膨胀和不择手段地追名逐利。社会上一些这样的人，往往也能获得所谓的成功。面对这些，我一度感到深深的困惑。

“女儿，你一定要相信，你所说的丑恶现象只是个别现象，永远也不会成为我们这个社会的**主流**。”对于我的困惑父亲这样解答。望着几十年来始终以勤勤恳恳做事、清清白白做人**为原则**的父亲，我想起了一件事：那时我初为人母，照顾婴儿经验不足，每天手忙脚乱，而工作是在离家几十公里**全线车流最大、条件比较艰苦**的临潼主[-找各类范文，到]线收费站当班长。我很想让父亲找找关系想办法为我调换一个轻松一点离家近一些的岗位，可我知道我无法对父亲开口，我太了解自己的父亲了。

记得那个下午，我正满头大汗、满脸黑灰的在收费广场疏导交通，听到车道上有人叫我的名字，是父亲乘车经过，我惊喜的跑过去打招呼，父亲眼里闪着泪光说了四个字：“注意安全。”车就缓缓的**开走了**。那天回去，父亲独自在客厅抽了三支烟以后终于开口对我说：“爸爸知道你现在有**困难**，公婆身体不好，你把孩子接过来我们帮你带，工作要靠自己**去努力**。”这就是我的面对亲情依然坚持一尘不染的父亲。我想，也就是因为这样的坚持，父亲才能步履坚定的走过他风风雨雨的几十年。我丝毫不怀疑父亲对我的爱，父亲的爱

是深沉的，这样的爱让我学会坚强，懂得对待工作要热爱，对待事业要执着。可我还是经常这样对父亲说：“如今，你这样的人太少了。”“不，是你没有深入去发现。”父亲很坚定。

是的，用发现的眼睛看看我的周围。我们有860多名好同事卷起袖管捐献干细胞，为社会献上我们的爱心。我的见义勇为的好同事，面对持刀抢劫的歹徒毫不畏惧，奋勇追赶，为失主挽回几万元的损失。我的热心尽职的好同事，遇见迷途的儿童伸出热情、温暖的双手，端来热腾腾的面条，买好了归程的车票，感动的其亲属泪流满面。我的奋不顾身的好同事，看到自燃的汽车，不管男女操起灭火瓶，面对着油箱可能爆炸的危险，奋勇救火保住了车辆和货物，激动的车主要下跪致谢！

不为利益，不为虚荣，无私无畏……对于我的困惑，同事们给了我满意的答案。有人可能要问：是什么样的精神力量在支撑着他们？今天，我能够响亮的回答：那是一种崇高的职业责任感，一种对企业精神的忠诚，一种源自内心的对企业的热爱。对于那些为了一己私利不择手段的人，我想借用美国总统肯尼迪的一句话：“不要问国家为我们做了什么？而要问，我们为国家做了什么？”我不禁问自己：你为企业做了些什么？做的怎么样？我早已不再困惑，内心涌动着的是前所未有的愿为企业做出更大贡献的激情。

我是幸运的，爱与企业精神伴我成长。

我们大家是幸运的，因为我们的企业充满前途和希望，我们的企业懂得：人，是体现企业价值的基础。我们的企业不仅仅创造利润，还不遗余力的去培养人、造就人，激发人的价值。正是这样一种精神形成的巨大合力在推动着++高速全速前进！

携着梦想与爱心，在“和谐、诚信、敬业、创新”的企业精

神指引下，我们为自己是++高速人而骄傲！

亲爱的同事们，让我们共同燃起对事业的激情，在企业精神的照耀下，放飞每一个音符，跳动每一个旋律，携手前行，一起奏响++高速的时代强音！

1.公司演讲稿范文,公司庆典演讲稿

2.公司励志演讲稿范文

3.公司演讲稿结尾范文

4.保险公司演讲稿范文

5.我爱公司演讲稿范文

6.电信公司竞聘演讲稿范文大全

7.公司部门主管竞聘演讲稿范文

8.分公司经理竞聘演讲稿范文

## 德芙公司演讲稿篇四

大家好！

偶然的机遇，遇见了\_\_\_，而这——却必然的使我告别了曾经的茫然和无助！

从最早的那句话：我们不是仅为为了赚钱，而是要学会赚钱的本领，我尝试性地接受并迈入\_\_。从“如果你不知道做什么，那么就把手头上的事做好”，就这样我从曾经自认为的不可一世，转而投入到初级的跑盘塞条等业务中。从住集体

宿舍的温馨无忧到员工间的友好互助，从领导培训至深夜的恩情到店长送我到医院看病的关怀，使来自他乡的我们感到家的温暖。我们——不再需要更多的理由。

这些，使我们没有理由不贪婪地学习！不充满激情的工作！

狼道精神，更使我们认识到：既要能孤身奋战，也要善于群体进攻！当我们像狼一样傲视一切时，我们就一定能成为职场中真正的强者。

在精神上，有优秀文化的熏陶，有店长每月每周甚至每天的目标激励；在实践中，学会了如何有组织有纪律的运用策略；如何快速把握客户收取诚意金；也深知成功前应积蓄力量、不急于求成、等待全面爆发的谋略！

在公司领导的关心和同事的协助下，新的一年，我们将以全新的面貌，积极进取，全面提升，培训，打造优秀团队，竞聘店长，从而实现自我的飞跃！

20\_\_年的市场等待着我们去开拓，20\_\_的荣誉同样也等待着我们去摘取！

我相信，\_\_的未来不是梦，我们的未来不是梦。

请允许我用很喜欢的一句话来总结：用人去感动人，用改变去影响人，用状态去燃烧人，用实力去征服人，用坚持去赢得人！

最后，预祝大家搭乘\_\_航母，冲向辉煌明天！

## 德芙公司演讲稿篇五

公司演讲稿范文，每个公司都有自己的企业文化，我们怎么

用演讲的方式介绍自己的公司呢?以下是公司演讲稿范文，欢迎阅读!

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事:

大家下午好!

非常高兴能参加这次演讲活动。

首先，感谢各位领导长期以来的关心和支持，今天我演讲的题目是“以人为本，践行文化”。

伴随国家经济的飞速发展，在7年的风雨历程中□xx公司始终勇立时代潮头，不断实现自我超越，创造了一个又一个的辉煌成绩。

企业文化归根是一种人的文化，是一种意识，企业文化真正的核心是——人。

xx公司以“客户满意、尊重个人、持续创新、追求卓越”为企业核心价值观，与xxx公司的“以人文本”相得益彰。

如何弘扬xxx公司文化，如何尽善尽美的做到以人文本，就是要实现自我价值、提高个人修养，提高个人修养其根本就是弘扬企业精神。

“敬业、笃学、诚信、创新”的汉德精神，不仅仅是一种口号，更是企业对员工要求的道德底线，是企业和员工和睦融合的有效见证，更是我们人力资源工作者秉承的宗旨和行为准则。

也许有人会说：我只是为了生存而打工，企业文化的事儿与我无关。

要知道我们都是企业的栋梁。

当面对竞争对手甚全社会时，每个员工也都是很好的招牌。

一个得体的表现会给世人留下美好的印象与长期的信任。

这远比要看大量华丽的文字、图片、广告更有效。

相反，一个不雅的举动或错说一句话，就很有可能破坏掉大家心目中的良好印象。

企业文化就这样通过我们这些企业人自身潜移默化地影响着周围的人慢慢形成的。

“企业之文化，人之灵魂也。”

它是通过企业的具体运作后总结出来能真正体现企业风格的简单语言，她引领我们怎么做人、怎么做事、怎么生活。

今天，作为人力资源的一名职员，就通过人力资源方面谈谈我对企业文化的认识和感受。

在人力资源管理中，我们不仅要做到“招得来，留得住，用得好”，还要把人力资源管理活动与企业文化相结合，把企业文化的内容灌输到员工的思想之中，体现在行为之上。

在招聘过程中，我们将企业的价值观与用人标准结合起来。

我们不仅对应聘人员专业知识进行审核考评，对其价值观、品德品行也进行了解考察，择优选择对汉德文化认同较高，又适合岗位要求的高素质人才。

在培训管理中，我们将企业文化贯穿于企业培训之中。

汉德公司有三级培训教育，入职前就有企业文化课程及相关

的学习手册，让新员工一进公司就了解汉德文化，并受其熏陶和引导。

工作过程中我们也有灵活多样的培训课程，改变以往的生搬硬套的模式，如管理游戏、管理竞赛、参观学习、团队训练等，在提高员工培训兴趣的同时，也将企业价值观在不经意地传达给员工，潜移默化地影响员工的行为。

在绩效管理过程中，我们将企业文化融入员工的考核与评价中。

大部分企业在评价员工时，以关键业绩指标为主，往往忽略了“德”的考评维度，很难有效的提高整体绩效，而汉德公司在完善日常行为考评、兼顾业绩考评的同时，加强了职业素质、工作态度、创新成果的`考评力度，使考核体系与企业精神和核心价值观密切融合，更有效的鼓励员工士气，达到了激励员工、提高整体绩效的目的。

总之，人力资源有了企业文化的熏陶和引导才会更加生机勃勃、英姿英发，企业文化有人力资源的推进和践行才会更加五彩斑斓、绽放光芒。

就让我们这些栋梁携手奋进、共同打造我们的国际品牌吧，让我们放开歌喉，唱响陕汽之歌，共同践行我们的企业文化吧。

尊敬的商务部领导、尊敬的各行业协会领导和各位同行友人：

大家好！

十分荣幸能够参加此次盛会，并作为企业代表在此发言！

首先，我代表各企业界的朋友，感谢商务部领导及各行业协会、各新闻媒体对企业的关心和支持；同时，也感谢《出口商

品技术指南》筹备人员的忘我工作。

谢谢你们!

作为专业化生产空调企业，国际化市场对企业的发展越来越显著，据海关统计□ xx年我国空调出口2334多万台，出口额34亿美元，占总产量的1/3左右。

随着我国家电产品对外出口的逐年增加，各国的各项法规和技术要求的制修订工作越来越制约了企业的出口贸易。

xx年我公司出口量大幅度增加。

尽管企业主动开展各项技术投入，加强市场竞争的技术实力，加大市场准入的各种投入。

但还是无法摆脱各国日益增加或修改准入规则的种种壁垒和被动局面，给企业带来了沉重的负担。

为摆脱困境，我们更应该积极参与国际间交流、国家标准的起草，及早掌握市场技术法规、标准和认证的动态；采取灵活应变的方式，多渠道、多形式的开展出口贸易活动，使得出口业绩更快增长。

与此同时，企业意识到，要削弱技术壁垒，争取更多的利润，摆脱被动局面，必须联合起来，共同应对。

在此，我们很高兴的看到，政府提供了《出口商品技术指南》这样一个公共产品；它系统、实用，为企业解决了应对国外技术壁垒的实际困难；对企业提升技术水平、提高出口产品竞争力具有重要的指导作用。

《出口商品技术指南》缩短了企业对国际市场技术法规、技术要求和市场准入的广泛认识过程，加强了企业应变能力，

加快了企业出口贸易进程，在信息化时代，《出口商品技术指南》对企业是一个共有财富。

我们非常感谢政府和行业的大力支持和帮助！

随着我国经济发展，出口国际市场的产品日益增加，越来越多的信息资源急待了解和掌握。

我们将积极参与政府和行业的《出口商品技术指南》的推进工作，响应和落实行业协会联合倡议，重视产业技术进步、产品质量和创新水平提升；优化配置资源，培育、发展关键技术；积极参与制修订“技术指南”；扩大国际交流与合作，互通信息，共同维护行业和企业利益。

最后，预祝《出口商品技术指南》在商务部的领导下、各行业协会和各企业的共同努力下越办越好；愿出口商品遍及全球。

谢谢大家！

曾几何时，“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”的诗句常在耳边回响；曾几何时，“一粥一饭，当思来之不易；半丝半缕，恒念物力维艰”的古训仍在心头萦绕；“勤俭节约、艰苦创业”这个古老而又年轻的命题，如今重又被赋予新的历史使命和战略意义。

如今，我国正处在经济和社会建设高速发展的时期，能源和资源总需求日益扩大，资源对经济发展的制约作用日显突出。

我们正面临严峻的考验，节能降耗，是我们每个人都必须认真思考的问题。

“历览前贤国与家，成由勤俭败由奢。”

勤俭节约一直是中华民族的美德，是五千年文明古国的优良

传统。

厉行节约的宴婴，“一钱太守”刘宠，一代名相魏征，伟大的民主革命先行者孙中山，都为我们留下了一份份勤劳天下的宝贵遗产。

毛泽东掷地有声的一句话：“浪费是极大的犯罪”，指引着几代人艰苦创业、自力更生，使年轻的共和国迅速医治了战争创伤，甩掉了一穷二白的帽子，让中华民族重新屹立于世界民族之林。

“强本而节用，天不能贫。”

我国是一个人均资源相对缺乏的国家，勤俭建国，节约开矿是时代的需要，也是提高经济效益的需要。

从资源拥有量来看，虽然我国资源总量不少，但人均资源相对贫乏，资源紧缺状况将长期存在。

从新中国成立以来资源的勘探、开发和利用来看，我们走的是依靠高消耗资源、粗放式经营的经济之路，存在着高投入、低产出和浪费严重的现象。

为保证经济、社会可持续发展，缓解资源约束的矛盾，党中央提出了：“必须按照科学发展观的要求，坚持资源节约与开发并重，把节约放在首位，加快建设节约型社会”的重大决策。

作为矿山职工，作为21世纪中国的建设者，必须从有效开发和利用资源出发，崇尚节俭、适度消费，牢固树立资源危机意识、勤俭节约意识和节约资源人人有责意识，以崇尚节俭为荣，以骄奢淫逸为耻。

这是时代赋予我们的要求，也是我们责无旁贷的使命。

“克勤于邦，克俭于家。”

滴水可以成河，聚沙可以成塔，集腋可以成裘。

建设节约型社会离不开我们每一位职工在学习、工作和生活上的努力实践，资源的循环利用和社会环境的净化需要从我做起，从身边做起，从一点一滴做起。

“节约一滴水、节约一度电、节约一张纸、节约一粒米、节约一分钱、节约一寸土”，使用循环用水、节能产品和再生材料，倡导俭朴的生活方式和适度消费，推广办公电子化和资源变废为宝。

只要我们持之以恒，我相信，干涸的蓄水池一定会清水长流，断开的电闸一定会再度合上。

历史和现实告诉我们，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的国家是难以繁荣昌盛的，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的社会是难以长治久安的，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的民族是难以自立自强的，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的企业是难以持续发展的。

勤俭节约的美德如甘霖，能让贫穷的土地开出富裕的花；勤俭节约的美德似雨露，能让富有的土地结下智慧的果。

让我们牢固树立勤俭节约的思想观念，把建设节约型社会，建设节约型企业的热门话题变成永恒的主题，让艰苦朴素成为最流行的时尚，让节约成为最有品位的生活方式和生活习惯。

创建节约型企业演讲稿 我国能源紧缺，人口众多，生产效率偏低的基本国情决定了必须走建设节约型社会的道路。

这就需要全社会合理利用和保护各种资源，以尽可能少的消

耗，获得最大的经济效益和社会效益。

国家如此，作为一个自主经营，自负盈亏的企业来讲，就更应该在节约上下工夫，俗话说：“不省不成家”，企业就是一个“大家”，只有这个“大家”发展了，我们各自的“小家”才能够殷实。

也就是印证了“大河有水小河满，大合无水小河后干”的这句话。

虽然大家都知道“节约光荣，浪费可耻”，但在实际工作中却存在长明灯，白昼灯，水长流，长待机等现象；虽然在工作业绩考核中加大了对各项费用的考核，但仍存在丢一个无所谓，废了就换的思想。

勤俭节约是中华民族的传统美德，而美德为什么在如今就不能充分发扬呢？关键是人们心中缺少节约理念，缺乏节约意识，缺乏主人翁责任感。

要使每位员工增强责任心，树立正确的节约理念，需要从节约制度建设，创建节约文化氛围等方面进行培训。

企业文化是企业持续发展的灵魂，构建节约型的企业文化，同样要从领导，干部，党员等管理人员做起，培养每位员工的节约意识，养成良好的节约习惯。

人人都要讲节约，事事都要讲节约。

## 德芙公司演讲稿篇六

重复着一样的生活，那就是挣钱。苦了，一样得干；累了，一样要扛。每年的九月都使我难以忘怀，姐弟三个手里拿着厚厚的人民币，数了又数，生怕多一张，又害怕少一张，看

到爸妈额头的皱纹，两鬓的白发，手上的老茧，当时我就暗下决心，等我赚钱了，一定要让爸妈过上好日子。

期盼的这一天终于来了，如今我成了一名真正的九冶人，在公司培训了四天，了解了一些公司的发展历程，听得我是满心的震撼。培训完后，就赶紧给爸妈打电话：“爸，你放心，女儿没有选错，县城有1/6的地方都是汉中九冶的，而且这块地方都是汉中九冶一手建造的，还有一个好消息就是公司考虑到我们新入职的员工没带多少生活费，就提前发了半个月的工资，怎么样，公司不错吧？”爸爸说“恩，好，那你就好好干，在外多注意安全”！爸爸的几句简单的话语，更加肯定了我在这努力奋斗的决心。滴水之恩，定当涌泉相报。我一定要通过自己的努力来为公司贡献自己的微薄之力。

我很荣幸能进入到这样一个温馨的大家庭中，有悠久的历史企业文化熏陶着我们，使我们能更快更健康的成长。当前经济的飞速发展，人才的竞争愈来愈激烈，作为刚刚毕业的大学生，我们的实践能力欠缺的太多太多，可塑性很强，有很大的发展空间，因此要时刻去学习，将自己学校所学的理论知识与现场相结合，尽快提升自己的能力，这样才能在竞争激烈的社会中不至于被淘汰。面对困难，我们才更要有百折不挠的激情，中流击水的魄力和不到长城非好汉的气概。

从古至今，上至帝皇，下至乞丐，没有任何人能享受特权，能在一年里比别人多上一天、一小时、一分钟甚至是一秒，没有，那都是不可能的事。因为，时间是公平的。但是我想，只要自己肯苦学多思，多去承担工作与责任，那么我们就能在相同的时间内比别人创造更多的财富，那么在不久的将来，我们将会登上成功的顶峰！

优胜劣汰、适者生存是一个亘古不变的自然规律，不管你是羚羊，还是狮子，当太阳升起时，我们就要毫不迟疑的向前奔去，为了那年事已高的父母；为了汉中九冶辉煌的明天，更为了那憧憬在心中的中国梦，还在等什么，此时此刻，

我们应该奋起拼搏，努力创造那属于自己的美好明天！

## 德芙公司演讲稿篇七

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时间，也在梦想着这一天的到来，曾经设想了很多种庆祝的场景，当这一天终于要来临的时候，心情反倒平静了很多。

三个月前，做了一个狠狠的决定，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真！！

(一)从加入保险业，我就告诉自己，一定要在这个行业好好做，一定要做到最好，你没有理由做不好的，因为这是一个高度公平与充满爱心的行业。在这里我真得很感谢带领我进入这个行业的\_\_\_\_\_，没有她在前期的努力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的本领，芬姐经常是我取得一点小成绩的时候就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。而且她无时无刻都再关心着我，谢谢芬姐!!!

(二)感谢平安，是平安给了我们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢我们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是我们学习的榜样！同时再次感谢我们展鸿部亲爱的伙伴对我的支持与信任，没有你们就没有今天舞台上的我！谢谢大家！

(三)最后，我要最最感谢我团队里的伙伴，我爱你们，他们是\_\_\_\_\_等等他们都是我最最亲密的战友，应文是我合作最久的伙伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，因为他是那么的优秀，言谈举止也让我学习了很多，督促我要不断的努力，还有我们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优秀了，以至于我在想，现在他们那么努力的过程，尽管没有马上出单，但是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，

因为“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验我们的时候。所以我相信他们都会在未来的时间里应该会有很好的业绩。

(四)这个行业没有捷径，只有勤奋+用心，勤奋是首位的，当别人都在休息的时候，你还在工作，你已经比别人为成功多做了一些了，如果大家都很勤奋了，你比别人用心多一点，那就会迎来更多的机会，因为，这个年头，是差异化竞争的年代，用心多一点，给自己多一些竞争的筹码，我们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

(五)从10月1号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时候是一种使命，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想事情做事情会比以前多很多很多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到挫折，但我更相信自己的自我调节能力和协调能力，我一定会坚持自己的理念：开心工作，快乐生活，成就自我，超越梦想！带领自己的团队，好好的工作，创造属于我们自己的奇迹！做好人，用好人，铸造成功！希望大家能够监督我，鼓励我，支持我，谢谢！

那么最后还是，感谢在背后默默支持我的家人朋友，给予我激励和领导的领导同事，给了我信心和支持的团队伙伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好!!!

## 德芙公司演讲稿篇八

大家好！

记得有人说过：人的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站

在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

## 一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局□20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得保费冠军王的荣誉称号□xx年曾被省局评为：的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今□20xx年12月获得邮政局：先进工作者的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

## 二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展□xx年代理保费仅仅只有xx万元□xx年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚开始的3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

## 三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行能者上、平者下、庸者让的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，

不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

#### 四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元□xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

##### 1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职业生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰□xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

##### 2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升

保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2)县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3)根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4)实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5)及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案

例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

好风凭借力，送我上青云。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴！