

# 最新商场员工演讲稿 商场竞聘上岗演讲稿 (模板5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 商场员工演讲稿篇一

尊敬的各位评委、领导和同志们：

我叫谢晋成，现任厅信息安全筹备办公室副科长(主任科员)。今天我演讲的主题是：发挥自身优势，不断开拓前进。

第一，爱岗敬业，乐于奉献。我从事过3个不同岗位的工作，始终做到干一行，爱一行，专一行。xx年12月以前，我先后4次调换岗位，经历了17年的摸爬滚打，特别是1999年担任副科长以后，在第一线参与指挥了一大批重、特大案件的侦破，既积累了比较丰富的一线工作经验、磨炼了自己的意志，又提高了自己的组织指挥能力。今年初，我服从组织安排，负责信息安全办公室的筹备工作，面对陌生的业务和各种困难，与另外两位同事团结一虚心学习，大胆实践，很快熟悉了业务，得到处领导的好评。

第二，勤奋好学，注意自身素质的提高。学而知之，学无止境，在科技迅猛发展、知识更新频繁的今天，身为才能把握公安工作的新情况、新问题，在工作中赢得主动权。10多年来，我始终在繁忙的工作之余，坚持学习，锻炼自身本领。1987年，我经过近3年的自学，修完高等教育自学考试政治理论专业的全部课程，取得了该专业的毕业证书；1997年开

始，我结合工作实际，又参加公安管理专业本科自学考试课程的学习，到现在为止，以良好的成绩通过了巧门课程的考试。我在注重理论知识学习的同时，并没有放松对本职业业务和技术的钻研。1989年，我在全省有关业务技术比武中获得第一名；1992年，参加全国公安有关业务技术比武，又获得第二名的好成绩。通过自身的不断学习和刻苦钻研、逐渐提高了解决实际问题的能力，大大拓宽了工作思路。

第三，勤于思考，善于总结。干工作永远没有最好，但可以力求更好。我深深地认识到，要认识和掌握灵活多变的公安工作的规律性，就必须勤于思考，善于总结。所以，我在平时的工作中十分重视这一点在办案科工作期间，撰写过多篇指导办案实践的文章，其中有3篇被公安部作为办案经验向全国同行推广。我的工作经验正是在平其中有3篇被公安部时不断的思考和总结中得到一步一步的超越。

第四，具有良好的思想道德品质。多年来，我始终以共产党员的条件严格要求自己，拥护党的路线、方针、政策，坚持党的四项基本原则；作风正派，勤政廉明，团结同志，严格依法办事；具有较强的事业心和责任感，充分发挥了共产党员的先锋模范作用。1996年，我被评为厅机关优秀共产党员；1998年，又被评为省直机关优秀共产党员。

拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵。”我说：“不想当领导的干警不是好干警。”我竞争副局长岗位的目的，不是为了贪图享受，也不是为了光宗耀祖，而是为了党和人民的公安事业争挑更重的担子，作出更大的贡献。

尊敬的评委、领导、同志们，如果我当上了副局长，我一定虚心学习、大胆探索、务实求进。俗话说：打铁先要自身硬，因此，我会以百倍的努力，从严要求自己，锐意进取，以自己的模范行动带领部属完成各项工作任务。

定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

## 演讲稿特点

### 主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

### 主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辩要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果；其次是要懂得听众有不同的对象和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党团集会、专业性会议、服务性俱乐部、学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的'本质在于“讲”，而不在于“演”，它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟

稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲；对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听众情绪、赢得好感的鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强化演讲的现场效果。

### 第五、口语性

把长句改成适听的短句；

把倒装句改为常规句；

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删除；

把单音节词换成双音节词；

把生僻的词换成常用的词；

把容易误听的词换成不易误听的词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

## 第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

### 主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁·路德·金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的

几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。

## 商场员工演讲稿篇二

是的，爱是我们共同的语言。一个人生存于这个世界，每时每刻都要面对选择，是选择艰苦还是选择享乐，是选择慷慨还是选择吝啬，是选择坚强还是选择懦弱，就是这众多的选择构成了我们人生的实体，回首昨日，我将永远珍视我的选择——做一名商场营业员。

记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么？难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么？每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个

疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！

我深信，西单商场将以科学的管理机制、优秀的商场文化、良好的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！让我们共同努力，与全福元同呼吸共命运，携手共筑“辉煌的西单商场”。

## 商场员工演讲稿篇三

各位领导，同事们：

大家好！

团结就是力量，这首歌已经传唱很多年了，上到几十岁的老革命家，下至刚进校门的小学生都能唱得铿锵有力，我既不是一个多情的诗人，不能用优美的诗句描述团结的力量之伟大，也不是一个智慧的哲人，不能用高深的哲理阐释团结的力量之伟大，但是我做为一名\*\*的普通营业员，却在实践生活中真正体会到了团结的力量之伟大。

我是在春节前前夕迈进\*\*大门的，在这之前早有耳闻\*\*的“八字”精神，诚实，勤奋，团结，进取。当我生活在这个大集体中时，亲身所体会到的比想像的更感人，就拿卸货来说吧，春节前备货期间，每天都要卸几车货，大件小件，多重的都有，都争先恐后地干，一个人搬不动的，两个人抬，两个人抬不动的，三个人推，三个人推不动的，四个人齐上阵，用尽浑身力气也要把货物安排到位，货物从车上卸下下验完后，一部分要井井有条地陈列在卖场，余下的部分要运到库房，人多的小组帮助人少的小组，有时累得腰酸背痛，没有一句怨言，在这里体现出\*\*的无形规矩，一组有活干，八组来支援，冬季的天气是寒冷的，我们的心是温暖的，因为我们之间有一条团结友爱的通道。春节加班，每个员工都全力以赴，三楼，二楼的部分员工也到一楼来帮忙，而且尽职尽责，从而使整个商场不断掀起购物高潮，顾客们大为赞叹“看，三家商场，还是\*\*的人气旺，还是\*\*的商品货真价实，还是\*\*的服务到位，做为\*\*的员工，能够听到对\*\*如此的评价，我们感到无比的自豪，这也是我们大家团结的有力鉴证，与此相反，如果各个小组都“自扫门前雪”恐怕就不会有这么多顾客光临我们的商场，也可能很少听到顾客的赞扬之声。胡主席提出“xxxx”中的“以团结互助为荣，为损人利己为耻”，在集体中体现得非常全面，当你所获得



的利益是建立在损害别人利益的基础之上时，会给人一种狡猾奸诈的感觉，尤其是在损害人家的利益之后，又不利于自己，不仅可耻，还可悲。生活在这个大集体中，使我明白了比金钱利益更珍贵的是团结互助，美好的生活是比善待别人开始的，一个人要想别人怎样对待你，你首先就得怎样对待别人。

一个企业的繁荣发展，关键在于员工的团结，团结就是力量，要将我们每一个员工的知识，智慧和力量，融入我们\*\*，每天站在新的起点上，新的层次上，以新的姿态，展示新的风貌，创造新的成绩，使她在瞬息万变的商业中能历久常新，最后祝愿我们的\*\*走向新的辉煌！

营业员演讲稿——做好手里的工作就是成功

“推动你的事业，不要让你的事业来推动你。”对于做好营业员的工作，我有十二分的信心，因为我有三颗红心，那就是：热心、责任心和进取心。

如此艰难。可是，一种强烈的责任感、使命感不允许我这样做，我不能在生活的道路上退缩，我更不能在起步时输给别人，输给自己。我开始以努力的学习充实我的生活，全身心地投入到每一天的工作中，一切都从最基本的做起。一张张考试卷，成绩从七八十分上升到九十多分，凝聚了多少汗水与心血；一阵阵练习打字时键盘的敲打声，打破了多少个静夜的沉寂；一本本写满了业务知识的笔记本，记录了多少个不平凡的日子。循环往复的操作规程，高强度的工作，不断磨砺着我的意志。就是这简单而又充实的工作，使我的心里充满了欣慰与满足。鞭策着我做到脚踏实地，干一行、爱一行、钻一行，时刻谨记“老老实实做人、踏踏实实做事”的做人宗旨，把真诚的微笑送给每一位客户。

“三人行，必有我师”，参加营销服务技能大赛的每位同事都是我最好的老师。他们身上都有我要学习的东西，我要认

真地向他们学习，使自己每天都有提高，每天都在进步。

此时此刻，此情此景，如果有人要问我：“什么最美？”我会毫不犹豫地告诉他：“不是夕阳、大海和玫瑰，而是我们心爱的电信，我那群营业班可爱的兄弟姐妹们。”如果有人问我“什么最爱？”我会毫不犹豫地告诉他：“不是卿卿我我，不是纸醉金迷，而是平凡充实的忙碌，客户满意的笑脸！”让生命在这里放飞，我无怨无悔！让生命在这里放飞，我默默耕耘！中国电信，为了你的明天我愿奉献美好的青春！

## 商场员工演讲稿篇四

大家好！

我参加的是竞聘商场保安部经理演讲。

首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了在有可能的情况下实现自己的人生价值。

首先，我具有丰富的工作经验。

我从参加工作以来，从事过很多岗位，每一个岗位都是从事不同性质的工作。多个岗位的工作经历，使我的工作能力和适应能力有了较大的提高。

其次，具有较强的组织、协调和管理能力。

工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，竞聘保安班长工作认真负责。

再次，多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。

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。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得最好。

第一、真诚讲团结，积极协助经理做好各项保安主管竞聘报告工作。

多年的工作经验告诉我，同事之间团结比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识和看待自己，胸怀全局，当好配角，多为经理提出合理化的建议和科学的工作方法，并协助经理做好工作。

第二、协助经理建立科学的安检制度。

我将协助经理依照当前公司的实际情况，并参考其他航空公司的安检条例，建立我公司科学的安检制度。使每项工作流程都有制度规范，每个安检岗位都有制度约束，每位员工都能遵守各项制度，并做到以制度管理人，以制度约束人，坚决屏弃以人管人的落后管理模式。同时，建立安全状态等级机制，将安检保安领班竞聘工作分为若干等级，规定不同等级下的标准、人员保障、信息指挥、交通保障等要素，并明确根据不同的情况灵活转进。

第三、提高服务档次，倡导人性化服务。

我将把安全意识融入到服务中，使乘客在了解安全知识的同时，感到亲情化的服务。加强培训，提高工作人员的服务意识和素质，使他们的一举一动，甚至一个眼神都能使乘客感到亲切。同时，根据当前实际情况适当推出便民箱、爱心通道、晚到乘客、团体乘客服务等服务项目，从细节上提高服务档次，实现人性化的工作模式。

第四、从检查流程入手，全方位简化工作流程。

简化安检工作程序不仅能够提高工作效率，而且能够体现人性化管理，更为重要的是简化安检本文来自，请注明工作流程是大势所趋。当然，简安检工作流程并不是缩减工作环节，而是用更科学的方法和手段使各项环节更加节省时间。为此，我将在购买机票、办理乘机手续、安全检查、登机等环节中频繁出示身份证的情况，运用网络互联、部门协调等方式简化，并引进先进的安全检查系统，对货物、人员、行李的检查达到快速、有效。

## 第五、打造一个高素质的安检团队。

工作事关每一位乘客的人身安全，事关公司的发展，安检工作是公司发展的生命线，做好这项工作不是一个人两个人就能完成了，它需要一个高素质的安检团队。在团队建设方面我将从加强技能培训、提高思想素质、加强团队建设三方面入手，力争在较短的时间内造就一支专业技能强、思想素质高、有较强合作意识的专业化安检团队。

尊敬的各位领导，评委们，如果大家能够给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！作为安保部副经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导和同志们相信我，考验我！

谢谢大家！

## 商场员工演讲稿篇五

大家好！

我的演讲主题是：《用心服务创造满意100》。我们xx家电以“用心服务、诚信经营”为经营准则，并且把“用心服务”放在首位。“用心服务”是营业员的基本要求。任何时候“用心服务”都是衡量一个营业员的标准。用心服务是指要

从心里把顾客当作自己的朋友，当作自己的亲人，把顾客的利益放在首位，记在心里。

只有想顾客之所想，急顾客之所急，才能让顾客感动，我们要用优质的服务温暖顾客的心，用我们真诚的服务创造顾客的“满意100”。

当然我们是普通的营业员，同样有酸、有甜，我们服务的顾客各种各样的类型都有，得到过顾客赞扬，也挨过顾客的批评，把嗓子说哑是常事，有时还遇上不讲理的顾客大发雷霆，心里委屈得只想哭，但是委屈归委屈，我们的工作决定我们是服务于顾客的，顾客永远是对的，顾客就是上帝，只有顾客满意了才是对我们工作的肯定。

山林追求高峻、大海追求奔腾，而服务追求的是让顾客满意。那么，如何才能做到“用心服务，让顾客满意”呢？看到顾客，微笑是少不了的，一个真诚的微笑就像是一把开启我们与顾客用心沟通的钥匙，在接待顾客的过程中要做到热情，细致，周到，对顾客提出的疑问不抱怨，耐心解答，做正确的导购，“用心服务”就应该做到让顾客没有疑虑，满意地购买到适合自己的商品。

企业之道在于诚信，服务之道在于用心。现在的顾客到商场来，已经不再只是想购买到满意的商品，而且还需要享受到优质的服务。用心为顾客提供专业化、人性化的优质服务是我们的责任。我们关注“用心”是因为在服务工作中还有一部分做得不到位的地方，比如：带着情绪上班、挑客、对顾客不能一视同仁、顶撞讽刺顾客等等，更有甚者和顾客大打出手，之所以会这样都是因为我们没有把顾客放在心里，没有把顾客的利益放在首位，没有把本职工作做好。

正是如此，我时刻提醒自己要牢记“用心服务”。努力成为一名优秀的营业员，现在我周围有很多工作干得很出色的大哥大姐，他们在自己的岗位上兢兢业业，无怨无悔。我肯定

会以他们为榜样，努力工作，努力用心为顾客创造感动、创造我们自己的“100满意服务”。

最后，我庆幸自己来到xx家电这个讲诚信、重服务的专业化家电卖场。是xx家电给了我学习成长的机会，是xx家电教会我如何用心服务顾客，在这里我得到自我价值的提升。所以我将不断超越自我，用火热真诚的心为每一位顾客创造满意的服务，为“诚信xx□满意xx”添砖加瓦。我的演讲完了，谢谢大家！