

产品演讲稿 产品发布会演讲稿(实用8篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

产品演讲稿篇一

大智品牌——深圳市台冠伟业科技有限公司于20xx年成立于深圳，至今已经走过了十余载的风雨历程，成为了一家集研发、制造、销售、服务为一体的大型高新科技企业。台冠始终坚持创新、优质、诚信、持续改善、力求完美的经营理念，以创新为企业导向，以质量为企业命脉，稳步把产品推向国内外市场，并得到了广泛客户的好评，产品远销欧美、中东、港澳台等地区，并和国内外多个知名品牌建立战略合作关系。

美、中东、港澳台等地区，并和国内外多个知名品牌建立战略合作关系。

截止到20xx年，台冠公司旗下的大智品牌已经成为中国高清行车记录仪第一品牌、全球安全导航开创品牌；先后推出了车载安全导航系统、高清行车记录仪、车载mp3等系列高科技产品，仅行车记录仪系列产品截止20xx年的全球销售量已经超过500万台。

这些骄人成绩的背后，除了是数千大智人共同努力的结果，更离不开广大合作伙伴的信任、支持、帮助与厚爱。在此，我谨代表全体大智人对在座的每一位表示诚挚的谢意。

20xx年，因为信任，全国各地多家实力雄厚的渠道商与大智

达成了战略合作关系，在20xx年，在未来，我们坚信，有各位合作伙伴的支持和帮助，我们的事业一定会更加美好，我们的合作也一定会更加紧密。gps和电子狗等汽车电子产品火爆的时代已经过去，属于我们行车记录仪火爆的时代已悄然来临，我相信只要我们抓住机遇，同心协力未来的市场一定属于在座的每一位！

最后，预祝大智20xx年春季新品发布会圆满成功！恭祝大家新年愉快、身体健康，事业顺利！

谢谢大家！

产品演讲稿篇二

你们好！

作为一名质量管理人员，提到和听到最多的一句话：抓好产品质量，提高质量意识。但究竟什么是质量意识，怎么提高质量意识？我曾迷茫过，也曾思考过？我认为：质量就是一个准则，质量就是一个忠诚，质量就是一个责任，质量就是企业的生命！

今天我要演讲的题目是：《质量在我心中》

我们面临的市场，是竞争与利润同步的市场，是经济飞速发展市场，一个企业要在竞争中乘风破浪，立于不败之地，最核心的是什么呢？那就是优良的产品质量。质量是产品的基础，没有质量，何谈发展、竞争、利润之言。尤其对于我们劳动密集型的线路板行业来说，原材料的成本增加、小型生产工厂产生的市场竞争，加剧企业的生存压力，唯有提升产品质量、保证产品合格率、减少目前的过多叉板，才是我们企业赖以生存和发展的基石。要知道，一个真正有生命的企业是因为有着厚重的质量基础作保证的，一个企业的质量形象是靠每一位员工精心打造出来的。质量是生产过程的积累，只

有生产过程中做到层层把关，点点控制，所生产的产品才有可能保证质量，成为人们心目中信得过的产品。“质量是企业生存之本，发展之源”此话无人不知，无人不晓。可在实际的工作当中，往往由于一时的粗心大意而把质量抛在九霄云外，顺其自然。试想看，一个企业要想得到永久的生存与发展，如果没有过硬的质量、优良的产品，怎能赢得市场，赢得客户的信赖。只有打造一流的质量，才能打造一流的产品，只有拥有一流的产品，才能立于不败之地。质量在我心中，强调的是人的责任。如果发生了质量问题我们都推开，那么，企业怎么生存？这是一个态度问题。拒绝承担个人责任是人的通病。一个有责任的管理者和职工，应该为事情的结果负责。无数的事实雄辩的证明，勇于认识错误不但能推动事情的发展，更有助于解决问题。然而事实上，与外国人相比，中国人似乎更不愿意认错。因为在潜意识里，认错就意味着失败，认错就意味着认输。而在现代企业中，往往认错就代表牺牲。

代表着经济赔偿。但那是因为我们没有认识到，质量就代表着诚信，质量就是一个品牌！一个没有良好产品口碑品牌的企业，根本无法在激烈的市场竞争中立足，而产品质量则是员工日常工作中每一个细小操作质量的好坏生成。

古代名人老子曾经说过：“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细”。指出了想把一件事做好，必须将简单的事情做起，从细微之处入手。细节也是一种量变到质变的过程。经常忽视和不注重工作细节，就会影响我们的产品质量。对于我们广大员工来说，做好每天的每件工作，控制每个工作细节的质量，追求不断的改进，让我们的企业在细节中创新，在创新中发展，在发展中壮大，才能确保我们公司强立于竞争的市场。

因此，企业要发展，质量是关键。而产品质量的好坏，不是一个口号，也不是某个人的事，需要我们每个干部以诚相待每位员工，做到授其所知；每位员工尽心尽力完成工作任务，

做到谦虚谨慎;每位检验员不折不扣按照标准对产品实施管控,做到精益求精。大家团结一致,正确理解质量的含义,明确质量的重要性,也只有这样,才能把质量抓好,才能让企业有更大的发展空间,才能吸引广大客户,才能更好的为企业创造大效益。一个企业没有了质量,没有了诚信,就没有了市场,就失去了生存的能力,那么我们又将何去何从?为了企业的发展 and 繁荣,同时也为了我们自身生活的安定,请加入到纠错、改良行动中来吧,让优质的产品和优质的质量托起鹏宇美好的明天!

最后,谢谢大家!

产品演讲稿篇三

今天,是分公司开业两周年的庆祝日,是我们辽宁xx具有里程碑意义的特殊历史时刻,在这样一个喜庆的日子里,能同大家一起分享成功的喜悦,我感到十分激动和自豪,在这里,感受的不仅是喜庆的气氛,更是体味到了一种成功的幸福和快乐,体味到了一种奋发向上的激情和一种成长的力量,保险公司司庆演讲稿。

两年前,总公司在辽宁大地上播洒了保险的种子,如今这粒种子已破土而出,茁壮成长。两年的时间是历史长河中短短的一瞬,但是辽宁xx人却创造出一个又一个的辉煌。

两年来,分公司业务持续高效发展,年发展速度超过300%,在短时间内,走过了很多公司几年、甚至十几年的发展历程。

两年来,分公司汇集了一大批保险精英,带出了一支特别能战斗的队伍,全省员工队伍已发展到一千二百多人,为事业发展储备了不竭的人才资源。

两年来,你们无私无畏、勤奋进取,在辽宁大地唱响了保险的金字品牌,书写了保险创业者的壮丽篇章。

你们的付出让我感动，你们的精神让我自豪，你们的成绩让我骄傲，在此，我代表总公司党委，总经理室向保险分公司开业两周年表示热烈的祝贺！向两年来为保险事业的发展付出辛勤汗水、艰苦努力和无私奉献的辽宁全体员工表示诚挚的谢意！向所有员工家属致以亲切的问候！

两周年，是一个里程碑，又是发展的一个新起点，创业与艰辛，光荣与梦想，鲜花与掌声，汗水与辉煌，都已成为骄傲的过去，在新的起点上，必须迎接新的挑战。今年，总公司确定了年保费收入要实现一百个亿，挤身于中国财产保险第一集团军的宏伟目标，分公司也审时度势，提出了年内保费收入5.5亿元的发展规划。面对着新的形势和要求，我对分公司提出以下几点希望：一是希望大家牢固树立科学发展观，加速发展，做大做强，确保既定目标的实现，为总公司实现一百个亿的奋斗目标，做出更大的贡献。二是要继续抓好员工队伍建设，要以“保持共产党员先进性教育”为契机，打造一支“思想过硬、业务精通、勇于创新、善于经营、敢于管理”的高素质领导干部队伍，造就一支“特别能吃苦、特别能战斗、忠诚公司、勇于奉献”的员工队伍。三是今年分公司提出了“辽宁服务”的品牌理念，打造“服务”品牌，要靠我们的精兵强将去开拓市场，靠我们的真诚去赢得客户，靠我们销售创新去占领市场，搞好服务，对于公司的发展意义深远，希望能够搞好服务这个大工程。

同志们，一颗星星之火已把北方明珠点亮，保险大旗已在辽沈大地高高飘扬。用事实说话，让历史见证，我坚信，辽宁有了你们，必将能够开创出无愧于时代的业绩，保险事业一定会更加辉煌！

谢谢大家。

产品演讲稿篇四

大家好！

在这金秋送爽的日子，我站在这个讲台上演讲，非常感谢老师给予我们每个学生张扬个性、展示自我的机会，我怀着我学习、我参与、我快乐的心情，参与演讲，谢谢大家！

今天，我为大家演讲的是‘我对市场营销的浅薄认识’。

市场营销是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，以获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。

要做好市场营销，我认为要做到“诚、勤、专”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

例；期货市场在中国出现之初没有得到广大社会经济活动参与者的认可，但随着中国经济市场化进程的深入，越来越多的投资者，生产者，消费者开始认识到其价值，在社会生活中的作用日趋重大。

诚信待人原本是我为人处事的原则，在从事期货业务之后处理好诚信与市场变化的关系，成为我日常工作的主要内容。

所谓“勤”，我认为要做到“心勤、脑勤、眼勤、嘴勤、手勤”。

心勤就是我们的工作状态，工作激情。

我们要勤于调整心态，激发自我工作热情。

没有了心勤，其它的一切都是空谈。

俗话说的好，人非圣贤，孰能无过。

一个营销人不可能天天保持高昂的斗志，澎湃的激情，有使不完用不尽的工作精力，就是机器也得有适当得休息和保养。

营销是个充满挑战的工作，营销人员承担的压力也是很大的。

这会使得营销人员更容易出现工作情绪上的波动。

吃闭门羹，交易上的亏损，客户的不满等因素，都会造成营销人员情绪上的躁动、不安或者是低落，都是非常正常的现象，不出现才不正常。

出现这种现象不要紧，但是要学会自我调节，要能通过各种方法，很快找到兴奋点，迅速让自己走出情绪低谷。

营销工作机遇和挑战并存，机遇就是我们的动力。

一个心勤的营销人员，才会保持充沛的精力，高度的热情，做快乐的营销工作。

脑勤，就是要勤于思考。

我们要多从市场角度去考虑问题。

如何将公司分配的资源效果最大化，如何开发客户，如何做好促销活动等等，都是我们需要思考的问题。

没有卖不出去的产品，只有卖不出去产品的人。

做营销工作，你的思路明确了，方法运用巧妙，就会事半功倍。

营销工作的创新源于勤于思考，工作思路的准确性来自于科学的分析，这些都需要你勤动脑。

眼勤，应养成善于够察言观色的习惯，能捕捉细节。

在进行商业谈判时，对方的面部表情，肢体动作，都是观察之列。

对方的心理反应会在不经意的情况下，流露到肢体与表情上。

如对方坐立不安，频繁变换肢体摆放姿势，目光游离，就说明他对你的话题不感兴趣，或者对你所提出的条件不满意等方面的表现。

要根据其表现出来的细节，调整谈判思路与方式。

嘴勤，赞美是最廉价也是最珍贵的礼物。

没有人不喜欢听好听的话，不要吝啬我们的赞美语言。

语言要得体，恰到好处，要说到别人的心坎上。

不要胡编乱造，不适事宜，这样会适得其反，弄巧成拙。

勤于沟通，善于沟通。

经常与上级沟通，会加深上级对你的了解与信任，能够让你在工作中少犯方向性的错误。

与客户沟通行业动态，客户感兴趣的领域话题，会让你与客户的关系融洽，制造良好的渠道客情关系。

与行业人士沟通行业话题，可以帮助你提高行业知识水平和认识，让你变得更专业，还可以建立行业人脉关系。

与同事沟通，会得到同事的帮助，得到你解决问题的办法，营造出良好的同事关系氛围。

总之，勤于有效的沟通，好处多多。

手勤，作为一个营销人员，特别是基层人员，动手能力一定要强。

勤记录，好的创意、灵感随手要记录下来。

客户沟通时，要做好笔记；开会要做好会议纪要；信息收集要做记录，记录本与笔随身带，随时做好记录。

特别是投资计划，需要详细的动笔规划。

勤于动笔会让我们思路清晰，稳操胜券。

所谓“专”，就是要专业。

例期货市场是一个高风险、高收益的市场，作为企业人员要经常向客户传导正确的投资理念，提醒客户注意市场风险，控制好仓位，做好止盈止损，指导客户制定投资计划，并按计划执行。

现在的社会是一个飞速发展的社会，要跟上时代的步法，我们要善于分析市场前景，开阔创新，做好市场营销工作和学好相关专业知识，为以后的市场营销工作打下基础，谢谢。

产品演讲稿篇五

产品质量要提升，认真的态度是保证。要让每一位员工，都深刻认识到必须做好每个细微环节，要知道稍有不甚，就会造成质量事故。下面是本站小编为大家整理的产品质量安全演讲稿，希望大家能够从中有所收获！

尊敬的各位领导、评委，亲爱的同事们：

大家上午好。我是来自恒邦冶炼股份有限公司的，很高兴今天能站在这里和大家探讨质量安全。首先请允许我代表我们公司感谢区质监局举办此次演讲比赛活动，为我们提供了一个交流的平台，让我们能够更加深入了解质量安全。今天我所要演讲的题目是：“质量安全，我们共同的责任”。

1978年6月24日，我国原国家经委向全国发出了《关于开展“质量月”活动的通知》，决定每年9月份在全国开展质量月活动。转眼间33年过去了，我国的经济发展举世瞩目，但世界的形势也对我国产品质量安全也提出了更高的要求。中国面临的国际形势更加严峻：一系列产品的国际标准被推行，成为西方国家限制中国出口的最好借口；而生产生活中的一次次质量安全事故也成为西方媒体攻击我国的又一“例证”。一起起煤矿事故的高死亡率、一次次食品安全暴露出的问题、一桩桩豆腐渣工程导致的惨案，无不在提醒着我们，必须把质量安全的提到空前重视的高度，我国必须从产品大国向产品强国迈进！而要实现这一艰难的迈进，仅仅依靠政府的努力是远远不够的，必须让每一位公民牢记：质量安全，是我们共同的责任！

然而依然有很多人置质量安全于不顾，不惜牺牲群众的健康甚至生命来谋取暴利，他们总以为会利用高超的手段欺瞒世人，岂知多行不义必自毙。正如林肯曾经说过的：“你可以在所有的时候欺骗一部分人，也可以在一定的时期欺骗所有的人，但决不能在所有的时候欺骗所有的人！”一旦人们识破了你的伪装，人们将不再信任，而失去群众信任的企业必将走向灭亡。三聚氰胺毁掉了一个三鹿；含有敌敌畏的金华火腿让金华身败名裂；一个脚踏板毁了丰田一百多年的信誉和形象。

一桩桩惨痛的教训让世人再次警醒，也为各大企业敲响了警钟。恒邦也在吸取教训，不断确质保量中，一步步走到今天。或许很多人会疑惑，化工企业的产品质量安全和我们有什么关系，那是企业的事儿。诚然，产品质量安全关乎企业的直接效益和信誉，但是他们却没看到化工企业的产品质量安全

同样与人品群众的切身利益息息相关。冶金化工企业的质量安全不同于诸如食品等其他领域，冶金化工企业的质量安全如果出了问题，往往会造成不可逆转的影响，任何一次不正当操作带来的产品质量下降很可能伴随着重大的财产损失甚至人员伤亡，同时也可能会带来重大的环境污染，给周边群众的生活带来巨大的影响。

在质量安全方面，恒邦可谓下足了苦功。从一个小县城的牟平氢化厂到全国500强的恒邦冶炼，恒邦对产品质量安全的要求也在不断提高，从最初的满足公司要求向达到国家标准发展，现在我们考虑更多的是在达到公司和国家标准的同时更多考虑进了客户的需要，就是在这样的不断发展中恒邦的产品质量也在不断精益求精。

共2页，当前第1页12

产品演讲稿篇六

优秀产品推销员是如何通过演讲分享推销产品的呢?下面学识网小编整理了优秀产品推销员销售演讲稿，供你阅读参考。

在坐有很多对我们公司都不是很了解，娜由我来介绍下我们xx公司，成立于1993年，其前身为美容化妆品经销有限公司，也是大连地区最早的专业美容用品经销之一。经过了十多年的风雨历程，现已成为一个以代理专业美容产品为核心，以营销教育为依托，一品牌加盟店为网络。拥有3家分公司，商学院教育，业务遍及东北三省的终合性美容集团公司。

扁鹊回答：长兄最好，中兄次之，我最差!

文王疑惑，又问：那为什么你最出名呢?

这个故事呢告诉我们”事后卜如事中控制，事中卜如事前控

制;可大多数人都匀未体会 这一点，等到错误造成了严重性在寻求弥补，而到最后呢，怕是于事无补!

这个故事的意义大家明白了嘛》?好!进入正题，

一 趋势：现在欧洲八成以上女性都在口服胶原蛋白，中国台湾·香港60%的人口胶原蛋白，胶原蛋白的作用，功效早已深入人心，大环境势不可挡。

二 定义：有这么一句话“物以稀为贵”，健康，驻颜，归属于“稀有”的一族，贵在于稀有的身份[]20xx年，isoi小分子胶原蛋白肽为人类尊享，尊贵典范赋予人类黄金般的传奇色彩!在这里isoi不仅仅是一个名称，一个品牌，而是一个阶层，一个身份，一种生活方式，一个不老的传奇。

三 作用：我们用八个字来形容 支撑 连接 联合 保护就这八个字

四 与人体关系：

2胶原与血管 胶原含量的多少与血管疾病之间有着十分密切的关系,胶原蛋白是构成血管的主要成分;胶原蛋白的不足会导致血管弹性变差,并影响血压稳定性,甚至导致各种心脑血管疾病。

3胶原蛋白与骨骼 女性在20岁胶原蛋白已经开始老化、流失;25岁则进入流失的高峰期; 40岁胶原蛋白含量不到18岁的一半!女性由于月经、生育等生理因素的影响， 胶原蛋白流失量是男性的2.5倍。随着年龄的增长，易导致骨质疏松、骨折等老化现象的就是女性。骨骼中胶原蛋白的含量以骨中总蛋白质的量来计算，有80%是胶原蛋白，胶原蛋白是维持骨结构的完整，防止骨质疏松，保持骨髓柔韧度的关键，摄入足够的胶原蛋白肽，能保证正常机体钙质的摄入量，胶原蛋白就像骨骼中一张充满小洞的网，会牢牢的留住钙质，免于流

失，身体中一旦缺乏胶原蛋白，即便是补充了足量的钙，也会白白流失！

第一，在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

尊敬的蔡总、各位领导、亲爱的同事们：

下午好！

我是销售部的xxx，非常感谢公司的各位领导、各位同事给予我这份荣誉，我感到很荣幸。

我加入我们公司，六年多了，这里，是我尽情挥洒青春泪水与迸发青春热血的地方，个人的付出，伴随着领导的支持、同事的帮助，催促自己成长，很多情景历历在目，这些年，就这么一路走来，感受很深！

此时此刻的我，心里无比的激动，但更多的是感动与珍惜，因为公司最大程度上认可了自己的付出与表现，我会更加努力工作的。

在此，我要向“给我指引方向和耐心教导我”的各位领导与同事说一声“谢谢你们！”，是你们让我不断进步，让我能够站在这里，领取这份荣誉。

虽然被评为优秀主管，但我深知，我做得不够的地方及需要学习的地方还太多太多，尤其是我们酒店行业，具体到我们公司领导身上，具体到我们公司同事身上，都还有很多的東西，还需要我去学习。

社会在发展，时代在进步，市场竞争日益激烈，不奋斗、不拼搏，就会被竞争大浪淹没，我深知，只有持续学习、持续提升、持续积累游泳的本领，才能战胜汹涌的波涛。感谢公司给我提供了学习成长的平台，我相信今天的荣誉会鞭策着我不断进步，使我做得更好。

作为公司团队的一员，有理由相信我们的团队会一如继往的努力，充分发扬我们的敬业精神，全力以赴，做得最好。

亲爱的同事们，让我们携起手来，向着公司发展目标冲锋前进，使公司业务再上一个台阶，为打造一个属于我们的辉煌平台而一起努力奋斗！

最后，祝愿我们的度假村事业蒸蒸日上、继续做大做强！

祝愿大家身体健康、工作顺利、事业有成！

谢谢！

产品演讲稿篇七

大家下午好！

今天，我们相聚在广州松兴电器有限公司，举行广州松兴电器新型中频电阻焊机的新产品发布会。

首先，我十分荣幸地向大家介绍今天到场的特邀嘉宾：

德国博世力士乐亚太地区负责人史平格先生

博世力士乐中国地区负责人刘天鹏总经理

广东省焊接学会副理事长谢群集先生

广东省焊接学会副理事长杨乃来先生

深圳发展银行广州分行行长马智远先生

今天来到的客人大多数都是长期以来给予广州松兴电器极大关怀和支持的各位用户。此外，还有松下电焊机的各地代理商的朋友、松兴代理店的各位朋友以及我们的供应商朋友等。

在此，请允许我代表广州松兴电器有限公司以及全体员工向一贯热情关怀、支持松兴电器成长的各位朋友表示衷心地感谢。

今天将向大家推荐介绍的新型中频电阻焊机，是我们与德国

博世集团建立起战略合作伙伴关系的基础上诞生的。众所周知，德国博世力士乐的焊接控制技术处于世界领先地位。松兴电器作为一家专业的电阻焊产品制造公司，在不断提升自身技术水平提升的同时，为了追求完善的产品质量，满足客户对产品性能和质量的不断需求，我们也一直在努力寻求与国内外同行的技术合作，以应对市场快速变化的节奏。松兴电器与博世力士乐公司的合作，应追溯到两年前，我记得是在20xx年4月，现在算起来正好是两年前的时候，我们的一家关系很好的客户——是汽车制造行业的日系客户，需要中频逆变焊接专机。当时，松兴虽然在交流电阻焊的控制方面具备一定的能力和经验，但在逆变控制领域都还比较薄弱，于是我们找到了博世上海的王平先生，由博世为我们提供控制系统，我们负责焊机本体的设计制作。通过这种形式，最终满足了那家客户的要求，这是松兴与博世力士乐的第一次产品合作。通过这次合作，使我们对博世力士乐控制系统的优越性能以及先进的控制技术有了初步的了解和认识。特别是在合作过程当中，王平先生/等博世力士乐的技术工程师，他们对专业技术的把握和认真务实的工作态度，给我们留下了非常深刻的印象。两年来，通过双方业务合作的增进，公司之间的认识不断加深。于是，如何将双方业务层面的合作升级为企业之间的战略合作，这个课题被提到了议事日程上来。

经过长期的沟通交流，我们和博世力士乐公司之间的了解和认识不断增进，在市场经营和战略合作的很多问题上取得共识。去年的11月，我们访问了德国博世力士乐总部，随后，于去年12月双方正式签订了公司之间的战略合作协议。接下来，将向大家展示的广州松兴的新型中频电阻焊机，就是我们合作的第一代产品。

我们与博世力士乐公司之间的战略合作，既是企业与企业之间的一种相互认同，同时也是应市场需求应运而生的必然产物。企业之间的战略合作不仅仅是一种策略的互换，更在于合作双方资源的共享与整合。广州松兴的电阻焊技术发展，

与国内的大多数同行一样，经历了工频交流、直流脉冲、三相低频、次级整流、微机控制和质量技术监控技术水平提升的过程，在交流电阻焊方面我们已经具备了一定的实力和经验。但是，在中频逆变电阻焊机技术的发展应用方面，与国外先进技术、产品更新换代速度以及国内市场发展的需求相比，仍存在很大的距离。快速发展的市场需求与技术发展的不对称，促使我们考虑与国外具备成熟的优秀逆变技术的企业进行合作，加快技术应用的速度，以对应市场竞争快速变化的需求。博世力士乐公司所拥有的雄厚的技术资源和先进的控制系统，将帮助我们解决这方面的课题；反过来，通过广州松兴对博世力士乐中频控制系统的技术和产品的市场应用，又可以促进博世力士乐的技术和产品在中国的市场认同，帮助其实现市场目标。应该说，这种合作是双方资源的有效运用和互补。今天，在我们新产品发布的同时，我们双方合作的中频电阻焊技术应用中心也已经顺利建成。

从此，我们可以形成从设备选型、工艺方案和操作培训，到成功应用的一站式服务体系，快速应对客户的各种需求。我们双方将致力于通过技术应用中心的工作，在为客户提供优质服务的同时，培养客户使用习惯，推进中频焊机行业标准的建立。

产品演讲稿篇八

这个标题，也许有点“老生常谈”了，因为现在人人都在讲质量，提倡提高质量意识，真可谓质量意识“遍地开花”，那么今天我也讲讲我们焊接人，对质量的“心动”与行动吧！

大家不常说“质量是企业之本，质量是企业是生命”，而信誉是建立企业形象的关键。先辈们用他们“敬业报国，追求卓越”的企业精神，让我们的企业，走过了艰辛而光辉的58年的历程，今天，我作为火二的后代，作为火二的一员，作为电力建设的一线技术人员，让我有种建设信誉企业强烈的使命感与责任感！

记得日本一位企业家土光敏夫曾说过这样一句话，“没有沉不了的船，没有倒闭不了的企业，一切取决于人的努力。”作为电力安装事业企业，安装过程，质量控制，环环相扣，每个细微环节都需要员工认真敬业的工作，稍有不甚，就会造成事故隐患。尤其作为我们焊接这种特种作业，如果技术工作不细心，不到位，造成现场用错焊材或焊接质量出现问题，即而有可能导致运行过程中爆管、甚至危及运行人员生命安全，所以，作为焊接队唯一的技术人员，我毅然要求自己做到“技术立足，统筹协调”。有句老话：言必行，行必果！为了做到这点，无论多么具体而繁琐的小事，我都会锲而不舍落实到底！所以不管在办公室、现场、资料室的三者之间往返多少次，我要求自己前进的步伐不能停止！因为我知道给现场施工提供准确可靠的技术保障，是我刻不容缓的使命！所以尽管工程初期，让我忙的不易乐乎，但是为了保证焊口质量，我会义无反顾的坚持下去！

当然，质量保证光靠某个人的力量是远远不够的，需要大家共同努力！在施工中我们焊接队提倡创精品工程的理念，倡导团结合作、忘我奉献的工作作风，强调增强内部凝聚力！为提高技术素质，对新焊工，我们在施工中采取一师带一徒形式进行施焊，并受到良好的效益；我们的田队也拿出了，当年焊培教练的劲头，每道焊口他都要亲临现场，指点江山一二。

我想说：知必言，言必行，行必果，是我的工作理念，更是我们焊接全体员工的工作理念！质量意识在我的心中，更在我们焊接全体人员的心中！我们渴望着、并努力着用自己的双手，打造出山西永济大地上的火二精品工程。

所以，从2月25日开焊第一道焊口以来，我们的11名焊工师傅，通过精心施工，已完成5905道焊口。且焊口合格率也在稳步上升，当然成绩的取得离不开各级领导的大力支持。工程刚刚开始，任重道远，焊接全体员工将一如继往，以饱满的热情，以优质的质量，投入到永济建设中去！同时，我们相信在公司及永济项目部各级领导的带领下，在焊接，锅炉，汽机

等各队团结一致的努力拼搏下，达标创优，争创鲁班奖的总目标一定能够实现！