

甜品店创业计划书演讲稿 企业诚信经营 演讲稿(汇总7篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面是小编为大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

甜品店创业计划书演讲稿篇一

大家好!

在这金秋正值一个收获的季节，在这个收获的季节里，我有幸站在这里为我们个体劳动者举办的以诚信经营为主题的演讲台上，将自己诚信经营二十多年修表店的收获展现给大家。

人生最大的不幸，莫过于失去健康的身躯，我便是被一场小儿麻痹后遗症夺去健康双腿的残疾人，我九个月得病，直到六岁才蹒跚学步，残酷的现实，铸造了我坚强的性格。多少次憧憬着做一名医生或一名画家，但总是被生活一脚踏破，使我这个曾经在高中阶段班里的学习委员，因此也失去了升学、就业的机会。我的面前只有一道道谢绝的屏障。我茫然了，我甚至找不到自己的人生坐标。为了自立我开始向命运挑战。

待业的日子是漫长而艰难的，我干过缝纫工、描图员、会计等等职业。这些似乎都不是最合适的定位，我惆怅过、徘徊过，但希望的火种一直在我心中。机会终于来了，父亲的一位在表店工作的好友接纳了我，我努力地学习修表技术，不久师傅便把另一个修表店交给了我和一个小师弟去经营。也就是那次机会成就了我走上个体修表的道路。一九八四年五

月在西宫一带，一个活动的铁皮房成了我的工作间。开业那天我制定了许多优惠政策：修表价格全市最低，十几项修理不收费，并且保修一年。当我怀着忐忑不安的心情，迎来送往了一批批顾客后，我的心塌实了许多，因为我看到了顾客那满意和信任的目光，不久我便赢得了许多顾客。人们很快接受了我。

创业的艰辛可想而知，生活的困惑难以忍受。在烈日炎炎的夏天，铁皮房里高达38—39度。因上厕所不便，我尽量少喝水或不喝水，一天下来口干舌燥，实在难以忍受。寒冷的冬天，铁皮房里又不保温，尤其是刮西北风的时候，手和脚冻的都伸不出来，下班后，腿僵的连车子都骑不上去，只好推着往家走，一次好不容易骑上去，到了家门口腿僵的又下不来了，只好骑到一个电线杆跟前，一把抱住才下来，为了生存我挺过来(转载自本站，请保留此信息。)了。

二十多年来，我始终坚持把诚信经营作为我服务的宗旨，前不久我接待了一位非常特殊而具有个性的顾客，老人家七、八十岁的样子，一进门坐在我旁边的凳子上，摆手示意歇歇再说，老人家从包里颤颤悠悠拿出一个用手绢包着的老式闹钟，我心里在想：老人家呀！这东西早该进博物馆了。老人双手把表递给了我对我说：姑娘你给我修修这块表把，其实这是一块很陈旧的老表，已经没有修理价值了，我对老人说：放弃吧！不要修了。老人非常恳切地对我说：我是看了电视慕名来找你的，这是老伴在世的时候给家里添置的唯一的一个大件，我想让它再走起来，心理好有个想头。看着老人那恳求的目光，我答应了，同时我也给自己捧回了难题。我找遍了所有的同行，根本没有配件，我只好自己动手补齿、修眼。当这块表起死回生的那一刻，我拨通了老人家的电话，告诉了她这个喜讯，电话的那边立刻响起了老人孩子般的笑声。我顺着老人提供的地址，让爱人骑车带着我，把表送到了老人手里，老人拉着我对我说：姑娘多少个表店都不给我修呀，你是我最后的希望，我谢谢你了。看着老人那满意的笑容，我欣慰了。

甜品店创业计划书演讲稿篇二

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与xx分公司中层干部岗位竞聘，首先感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会，同时也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我现年38岁，中共党员，大专文化程度□19xx年参军□19xx年复员调入xx石油公司，先后担任过加油员，计量员，站长，业务员，保卫干事，业务科长，副经理，经过十几年石油行业工作的锻炼，使自己各方面的素质得以提高，曾多次获得上级领导的好评和奖励，十几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

今天，我竞聘的岗位是xx经营部经理，我清楚地认识到要成为一个合格的经理不容易，作为一个单位的经理，不仅要有实干精神还要善于谋略，不仅要熟悉本单位的业务，还要有广博的知识，不仅要有高超的组织管理水平，而且还要有良好的人际沟通能力，我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作，因为我认为自己具备以下几方面的有利条件。

(1) 本人具有正直的人品，良好的修养以及完善的工作作风，做为领导，必须先做好人，一个领导无能，最多是件次品，而一个品质不好的领导，则是危险品。

(2) 有熟悉和了解当地人际关系，以及与当地政府有关部门的沟通能力，目前的市场营销其实主要就是关系营销，我出生在xx□家住xx□对xx的地理环境及政府机关领导，行政事业工作人员都比较熟悉，有利于协调好与各单位之间的关系，把xx经营部的业务向纵深方向发展。

(3) 有热爱石油事业责任心，我在石油系统工作已16年，从基层做起而且一直都是干石油工作的，处于即有实践经验和工作能力，又有旺盛精力的黄金时期，工作中勇于探索，思想上敢于创新，身体健康，年富力强，充满朝气与活力。

1、努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行为带动人。

2、努力做到大事讲原则，小事讲风格，共同讲团结，办事讲效率，管人不整人，用人不疑人，我将用真情和爱心去善待我的每个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造的空间。

如果我竞聘成功，我的工作目标是“以力争位，以位织为”争取公司领导对我xx经营部工作的重视和支持，使经营部工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化，让经营部成为分公司领导的喉舌，沟通员工与经理之间的关系和桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结企业的纽带，使xx经营部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

如果我竞聘成功，我的工作计划是

1、抓住时机，与当地政府及有关部门加强联系沟通，对市场进行宣传，使消费者更进一步了解中石化可信性及其必要的存在性。

2、加强加油站员工安全生产知识教育和业务培训工作，尽快提高员工整体素质，培训员工诚信对待每位顾客，优质服务，重新服务，重新树立中石化的形象，细心分析消费用户的类型，使各站经理制定出不同的营销策略，明确了解客户不同类型，提高营销水平并建立相关应对机制，以适应现代企业发展需要。

- 3、抢占市场位子，协调当地关系，尽快解决景园小区，北环路口加油站的开工，加快力度，设法收购或租赁对我部有很大威胁性的中石油铜都新站。
- 4、积极联系协调当地政府及有关部门，新增几处系统加油站。
- 5、加快健全竞争对手档案，充分掌握，了解其核心内容。
- 6、了解市场，挖掘潜在的新客户，扩大销售量增加员工的收入。
- 7、及时向上级领导报告工作开展情况，完成上级领导交办的其他工作，工作中碰到自身无法解决问题及时向上级领导汇报和请示，并提出自己对问题见解和建议。

空谈误事，实干兴邦，我虽然没什么豪言壮语，也没什么特大精神的施正纲领，但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一方面，但我相信有在座的各位领导，同事们的帮助支持和配合，我有信心，有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的经理。

“给我一次机会，我将还您十分精彩”这就是我永恒不变的信念和竞聘诺言，最后，祝大家身体健康，万事顺意！祝愿我们石油分公司的明天会更加美好！谢谢大家！

甜品店创业计划书演讲稿篇三

a□品牌宣传目前国际饭店开业在即，作为皖西北酒店行业的一颗新星，要在安徽乃至全国酒店行业脱颖而出，就必须对酒店做较强的宣传，推出精品，树立品牌形象、巩固品牌地位是势在必行的。建议将酒店品牌宣传设计暂分为三个阶段，以形成循序渐进的宣传攻势，逐步提高华源国际的知名度、影响力，使华源国际成为真正意义上的酒店精品。

(1) 招聘宣传：前期饭店招聘各级人员时，利用传单、报纸、电台、电视台、网络及人才市场大力宣传饭店规模、档次、企业文化和招聘事项，让人们即将开业的华源国际饭店有一个初步的认知。

(2) 培训宣传：在开业前进行封闭式、正规化的培训，联系电台、电视台等进行新闻报道，可使社会各界对华源饭店的管理规范性有一个初步了解，增加华源的可信度。

同时，可组织学员到街上闹市区游行，不但宣传饭店，而且还可培养学员的集体主义观念，增强学员的向心力和荣誉感。

(3) 户外广告：扩大市场份额，以太和为中心呈放射状在通往临近市、县的主要交通干道上设置路牌、导示牌，把饭店有特色的、个性化的东西展示出来，吸引周边市、县的人来消费。

把重点放在开业中期，要让大家彻底认识华源、记住华源、最后走进华源。

(1) 新闻宣传：四星级饭店在阜阳市可谓高星级饭店，可在阜阳市由旅游局牵头召开一个新闻发布会，把我们的饭店特色、服务个性宣传出去；在开业时邀请市名人、政要进行剪彩，扩大饭店知名度。

(2) 征文活动：与颍州晚报合作联办主题为“酒的文化”“酒的故事”或“吃的文化”“吃的故事”征文活动，融亲情、爱情、友情于一体，借以弘扬华源的文化品位，扩大华源的社会影响力和社会美誉度。

(3) 赠送精美小礼物：印制精美的小礼物如：钢笔、钥匙扣、领夹等等广告用品赠送给消费的宾客。

(4) 活动赞助：适当赞助一些有社会影响的活动或有意义有

档次的电视节目。如：“社会生活12分”“政法报道”“大嘴吃阜阳”等。

(5) 开办健身活动：与媒体合作利用酒店设备开展健美比赛。

(6) 华源杯品酒比赛：选用一些白酒或葡萄酒用于比赛，比赛要求是必须分辨出这些酒的品牌或年份，可设立大奖。也可与电视台，报社或酒厂合作。

后期需要继续加大营销力度，强化品牌形象，使华源在市场获得较高的市场份额，确立自己在同行业的主导地位。主要采取较延续的周期性的宣传方式，如重大节假日策划较有新意的促销活动，制作有特色的广告片有计划的播出，经常与大众媒体联系与较好的专业媒体合作做少量的酒店形象定位宣传。

1设计广告创意，广告词。

2制作较专业有新意的广告带15秒/ 30秒
320xx年圣诞节庆典活动
420xx年元旦庆典活动
520xx年春节庆典活动
过节的时候我们与大家一起快乐，没有节日的时候我们同样把快乐送给您！所以过节的时候我们隆重庆祝，没有节日的时候我们安排活动送出快乐，做到“你无我有，你有我变，你变我新，你新我奇”，使顾客有常来常新的感觉，只有这样才能稳定客源，增加回头客，给饭店带来显著的经济效益。

企业文化的重要性社会在经历了价格竞争、质量竞争和服务竞争以后，现已开始进入了一个崭新的阶段，这就是文化竞争。

我认为企业文化是企业的精神与灵魂，一个饭店要想生存、发展、壮大，就必须要有精神。如果没有精神，企业就缺乏价值、方向和目的，就是一个没有脑袋的躯体；如果企业文化过于强调纪律、制度，就会限制员工创造性的发挥；

如果企业文化过于松散、随意，管理层制定的决策就很难高效快速地得到执行。所以一个企业必须有显示自己个性的企业文化。

现在有些人对酒店文化有些误解，认为在大堂里多摆几幅字画，客房、餐厅点缀一些艺术品，办份报纸，组织一些文体活动等，这就是酒店文化。而我认为酒店文化是一项综合性的系统工作，必须与酒店的经营管理完全融合，她是一种经营管理体系。企业文化虽不生产商品，也不为顾客提供服务，不能直接为酒店带来经济效益。

甜品店创业计划书演讲稿篇四

大家好！

今天，我演讲的题目是《诚信传道，育人唯美》。

诚信，为做人之本；传道，乃师者之责；育人，为师者之职；唯美，乃毕生追求。作为盐城中学的一名普通教师，每天，我在晨雾蒙蒙中带着激情与理想前行；在暮色沉沉中带着疲惫和欣慰归来。诚信传道，焚膏油以继晷；育人唯美，恒兀兀以穷年。盐中校园，共青山上，诚信之木郁郁葱葱，少先湖边，美德之花馥郁芬芳。

朋友们，早在两千多年前，一位睿智的老人——孔子，深刻阐述诚信是立身之本，兴业之本，是立国之本。他的经典论述，依然穿越时空、代代相传、内化为中华民族的内在品质，并作为华夏文明的精髓传播全球。德国哲学家康德曾说过：“这个世界上只有两种东西能引起人心的震撼。一个是我们头上灿烂的星空，另一个是我们心中崇高的道德。”然而，理想很“丰满”，现实却很“骨感”。当种种因诚信缺失频频挑战法律和道德底线的事情，在不断突破我们的极限认知的时候，令我们倍感欣慰的是，社会主义核心价值观对诚信提出了具体明确的要求，从公民层面呼唤诚信的‘回归’。如果把诚信比作

一朵娇艳的花朵，那么家庭、社会就是播种诚信的土壤，学校就是诚信的种子生根发芽的绿洲，教师则是播撒诚信种子的耕耘者。古语云：“亲其师，信其道；尊其师，奉其教；敬其师，效其行”。教师只有具备了良好的道德品质，才能有资格为人师表；只有树立高尚的师德，做诚信的教师，才能成为传播真善美的使者。

前不久，我收到曾经的学生发来的一则短信，短信说：“老师，谢谢您！如果没有当初您的鼓励，就没有现在的我。是您的信任，给了我重新振作的希望。也许您已经记不清我的名字，但我却牢牢记得您对我说的“诚信者行天下”。我走上社会，一直老老实实做人，踏踏实实做事。虽然辛苦，虽然很累，但我学会了以诚待人，也因此换来了信任，慢慢的我开始收获成功……”。这则短信我一直保留，每翻看一次，就会让我有更深层次的感悟和反思，我付出的那一份真诚和信任，点亮了一盏迷茫的心灯，让我收获了满满的喜悦和甜蜜。

今年，我走上教师的工作岗位已经十年。回首十年，我深深的感受到：作为教师，哪里有诚信，哪里就会春风化雨；哪里有信任，哪里就会春暖花开。作为教师，我们就应该用自身的道德操守去影响和改变学生，用诚实守信的人格魅力去塑造学生健全的人格。作为教师，每当面对学生那一双双渴求的眼睛，我常问自己：你是否做到了全力以赴，去发现学生的世界？是否做到了无微不至，去抚慰每一颗需要呵护的心灵？是否做到了诚信传道育人，让孩子们收获更多的知识和快乐。

有人说诚信的老师是最美的。因为诚信的老师一定是爱岗敬业的，不论寒暑交替、四季轮回，都不离三尺讲台数十课桌；诚信的老师一定是淡泊名利的，不论披星戴月、风雨无阻，平凡之中任岁月蹉跎、斗转星移。是的，我们也有酸甜苦辣，也知世事冷暖，也食人间烟。但面对孩子们那一双双清澈明亮的眼眸，面对家庭和社会对我们热切的期望，我们唯有擦干汗滴，让春风轻拂蓓蕾，唯有登上讲坛，传道授业，让智

慧播洒希望，然后静静聆听花开的声音。

细细想来，“诚信传道，育人唯美”，平淡之语，饱含大意。待生以诚信，如同明月之清辉普照大地。老师们，让我们以对教育事业的忠诚之心和爱满天下的师者情怀，做诚信教育的倡导者、追随者和践行者！

正所谓：

一方净土载诚信，

三尺讲台显风流。

点滴耕耘育美德，

满腔热血写春秋。

甜品店创业计划书演讲稿篇五

大家好，我是来自呼叫中心的田××，今天很高兴能站在这里竞聘。下面我将从以下四个方面展开这次竞聘演讲。

一、我是谁？

二、要去干什么？

三、凭什么去干？

四、怎么干？

一、我毕业于××大学，0×年7月到0×年3月，在经营部门有过8个月的一线工作经验，0×年3月底加入品管部呼叫中心至今。0×年3月参加公司第47届储干，取得第十名的成绩。加入呼叫中心以来，通过十个创新。工作中的我是认真高效，

生活中的我是活泼开朗。

二、这样的一个人，今天站在这里的目的只有一个，希望成为德邦经理人。

三、大家肯定会问，你凭什么能够成为德邦经理人呢？下面我将从以下三点阐述我的优势，让大家对我有更进一步的认知。

1、强的沟通能力。大家知道，呼叫中心是一个整天于客户打交道的部门。每天应对着形形色色，或来势汹汹，咄咄逼人的客户，磨练了我们的沟通能力。特别是近大半年的专职处理客户投诉的经验，更是让我的沟通能力及技巧得到了极大提升，前段时间有个深圳的客户打热线投诉，称自己要向今日一线曝光我司，当时情况很紧急，通过我和客户十几分钟的沟通，客户打消了曝光的念头，我们的谈话在愉快的氛围中结束。在经营部门，如果能够与客户成为朋友，保持良好的交流合作关系，那对于货量提升以及客户维护是很好的一种手段；另外，投诉处理的经验，让我对于突发事件的异常处理也有了自己的一套方法，面对棘手问题，能够保持高度冷静。

2、强执行力。在学习中执行，在执行中反馈，在反馈后创新。公司经过13年的发展，流程制度已经基本趋于完善，但是，公司内部每天都会有差错，外部每天都会有投诉，究其原因，不外乎就是没有按照流程办事，没有依照制度执行。最终，受损的是公司。我的工作职责所接触到的东西，让我养成了高度执行的习惯。我的原则是：领导交代的任务，先去做，做了才有发言权，也才能谈及反馈和创新。

3、强抗压力。经常有经营部门的经理打电话给我说，小田，压力大啊，这是我听得最多的一句话。是的，经营部门货量要排名，6s要排名，神秘客户调查要排名，网上营业厅要排名，电话营销要排名，投诉量要排名，看到这些数据，个个都不

轻松。然而，我总是会跟他们讲，我们也是有压力的，我们部门你每天接了多少电话，跟客户对话的时长是多少，跟客户讲话的内容都有录音的，也就是说，我们是个透明人，你说，这样的压力大不大？压力都会有，关键是看你怎么去对待。而我一直认为，压力它是纸老虎，你强它就弱，当你足够强大的时候，发现它的本质不过是一张白纸，不攻自破。

甜品店创业计划书演讲稿篇六

各位评委，各位老师：

大家好！今天我演进的主题是关于诚信的问题。

现在时间大约过了二十秒，请大家想一想，有多少假冒伪劣产品进入市场，进入我们的家庭！

现在请大家闭上眼睛。

请大家睁开你的眼睛，不难看出，所有的这一切，都是人们为了追求片面的经济利益，诚信的缺失造成的。

一直以来，我只要求自己讲诚信，讲道德就够了，但随着经历的增多，知识的增长，我越来越感到只让自己讲诚信还远远不够，还应当让大家都一起来讲诚信，这才是我们青年一代应该做的。

事实上，已经有一些朋友为我们树起了榜样。

南韩现代企业集团总经理郑周永，在50年代修建了一座大桥，但由于战时的物价上涨，造价是签订合同时的7倍多，是撕毁合同还是赔钱造桥，郑周永毅然选择了后者，他这一举动虽然使企业元气大伤，但业务却一个接一个找上门来，人们都相信他，从而使他一跃成为南韩现代建筑业的霸主，试想如

果郑周永如果选择了前者，郑周永的公司后果将不堪设想。

大决策是这样，小生意也不例外，我曾经见过一个卖烤鸭的，别的摊主都一个劲地想方设法使顾客多买，而他却根据顾客的实际情况劝顾客少买，因为烤鸭新鲜的味道是最好的，顾客如有预订，他总是准时送到，从不失约，如果达不到要求时，他总是按时退钱，有的顾客说：“你可以明天送来呀！”他答道：“那不行，因为你们是我的上帝。”后来在其他的鸭摊纷纷倒闭时，他的鸭摊却一枝独秀，越做越大。这事我们看出了什么，很简单，诚信就是财富。

现在，请大家闭上眼睛，早晨，我们起来后，穿上那笔挺的西装，用上那高质量的洗发水，享受那带乳香的牛奶，吃上那松软的馒头时，你这一天的心情肯定是最好的。

当你上市场时，买上那清脆可口的苹果，低毒甚至无毒的小白菜，那无激素的甲鱼等等，你购买的欲望肯定高涨。

当朋友对我们都信任有加，领导对我们倍加器重，你一定会感到生活充满阳光。

这些，我们感到诚信带给我们的滋味简直太美妙了。

朋友们，如果我们把诚信变成一种文化、一种思想、一种内涵、一种理想、一种目标、一种力量。

如果我们让诚信之旗在心中始终如一的地高高飘扬，那滋味，肯定更好。

谢谢大家！

亲爱的同学们，大家好！

今天我们一起探讨的题目是诚信。什么是诚信？顾名思义——

诚实守信。大家坐在这里听我演讲，是诚信；商家合法经营，是诚信；人们之间相互平等交往，是诚信。

诚信，作为中华文明古国的传统美德，几千年来，受到人们的自觉信奉和推崇。而时至今日，我们为何又重提诚信？是的，这是因为有许多的事令人骇然：假烟、假酒、假种子、假化肥、假文凭、假职称、假名子……不胜枚举。“人而无信，不知其可也”，失去诚信，必定失去发展的空间，失去坚强有力的支持，失去人格和尊严。有一名德国留学生，成绩优异。毕业后，到处求职，屡屡受挫。这是为什么？原因很简单，因为他的档案记录表明，他曾经逃避公共汽车票被抓三次。在新加坡，有人拿着飞机票却不能登上飞机。因有资料显示他借阅的图书还没有归还图书馆。

由此可见，诚信对于每个人至关重要。诚信，公司才能聘用你；诚信，银行才能借钱给你；诚信，才能得到别人的信任；诚信，才能融入社会，求得生存和发展。可以说，诚信无处不在，无处不需。

有这样一件事情：一位农民攒下两万块钱，想存到农村信用社，可又怕信用社给少算利息。这可怎么办？精明的他想出了一个“绝妙”的主意：他把两万块钱在同一天分别存入信用社下属的四个代办站，每个站5000元，存期半年。到期后，他找到信用社主任进行咨询并计算到期利息，然后他跑到四个网点取出他的存款。结果发现，四个网点和主任算出的利息一分也不差。于是他逢人就说：农村信用社真的是可信赖的、咱农民自己的银行！

尊敬的各位领导、各位评委、各位嘉宾大家好：

我是来自的，非常荣幸能够站在这里，与大家聚集一堂，用演讲的方式表达我们对美好未来的憧憬。今天我演讲的题目是《秉承诚信经营，引领时尚生活》。

信赖源自诚信，诚信创造未来。xxx以“荟萃时尚、美丽华欣；诚信为本、时尚为先，要做就做最好”为经营宗旨，坚持诚信经营，在**市工商局和市供销社的大力支持和指导下，按照《宁夏回族自治区星级信用市场认定管理办法》和《宁夏回族自治区星级信用市场认定标准》，我公司结合自身实际，组织全体员工积极参加自治区开展的“创建五星级信用市场”的活动，“爱护信誉要像爱护自己的眼睛一样重要，对待顾客要像对待自己的亲人一样温暖”，公司成立了由一名副总经理任站长的“12315消费维权服务站”，建立了服务质量考核体系、服务质量监控体系、投诉处理体系和信息反馈体系“四个体系”；认真落实问题预先控制、过程质量控制、服务缺陷控制和越级投诉控制“四个控制”；建立了三级消费者投诉绿色通道，第一级由柜组负责，第二级有现场主管经理负责，第三级有副总经理负责。在处理商品的投诉过程中，坚持“三为主”的原则，即：可退可不退的以退为主，可换可不换的已换为主，责任分不清的以我为主的原则；在处理服务质量的过程中，坚持“三先”的原则，即：先赔礼、先道歉、先承担责任的原则。“大鹏一日同风起，扶摇直上九万里”。通过精心安排和严格管理，消费者的各类投诉案件由20xx年的32件下降到20xx年的12件，同比下降了62%，公司的信誉度得到快速提升；销售收入增幅达63%，收到了明显的社会效益和经济效益，得到了社会和广大消费者的普遍认可和赞誉。20xx年12月份被自治区工商局认定为全区商品零售行业唯一一家五星级信用市场。20xx年3月xxx又被**市人民政府授予“20xx年度**市30强企业”。

xxx把企业经营理念和传递时尚生活、弘扬社会主义文化相融合，从长远发展的战略高度，将诚信建设作为企业的经营理念和企业文化建设相结合，利用橱窗、企业文化墙、员工生活天地专栏以及广播等进行广泛的宣传发动，在全公司营造了浓厚的创建氛围。通过宣传发动，广大员工充分认识到，只有“诚实守信”坚持按市场法则办事，才能在市场竞争中立于不败之地。中国企业素有“为商之道先在于为人”、重

义轻利、生财有道等中华民族优良传统和高尚品德，华欣百货商厦在注重经济效益的同时引领时尚生活潮流，成为传递个性与情感的媒介，促进社会和谐发展。商场始终贯彻落实以人为本的发展观念，把诚实守信的价值观纳入企业精神文明和企业文化建设之中，真正把诚实守信的经营理念贯彻到企业管理经营的全过程，使全体员工树立诚信意识，深刻理解诚信是企业兴盛的应有之道。“言而无信，行之不远”。

xxx以市场法则为导向，诚信经营。诚实守信是中华民族的传统美德，自古以来，我国历代商人把讲求信用、诚实待人、信守承诺等观念和行，作为商业经营及社会交往的行为准则。“假一赔十”，积极维护消费者利益。我们以信誉赢得市场，把商品质量管理工作作为企业内部管理的一项重要内容。从源头上严把商品进场关，按照商场经营销售方式，对自营商品，严格品牌调研和商品质量鉴定，确保万无一失方可上柜销售；对代销商品，按照国家相关法律、法规，供应商需提供完整资证，遵循相关流程方可进场。xxx坚持诚信宣传，不弄虚作假。为做好商品价格管理工作，我们从提高商场管理人员个人素质和法制观念入手，提高商场依法管理意识。并在商场内建立物价员制度，成立物价检查小组，建立健全物价管理台帐，对所有商品价格秉承诚信经营，杜绝任何价格不规范现象；同时定期组织全体员工学习相关法律法规，做到协调分工，齐抓共管，明码标价，一货一签，标签规范，并通过周、月检查，形成良好的价格环境。

xxx积极参加社会公益事业活动，扶贫济困。5.12**大地震，让无数的人为之流泪，让无数的人为之感动，在灾难面前，名利何其卑微，生命何等可贵，人性的光辉焕然彰显。xxx第一时间捐款捐物，献出企业的一片爱心，同时送出我们心中美好的祝愿。回头审视过去的日子，让我们更加相信，拥有生命是何等幸福的事情，而生命中的一切并非理所当然，生活原本有太多的真意值得珍惜。逝者已矣，生命坚强，活着，就要有活着的样子。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，营造诚信经营氛围，构建和谐社会，通过大力弘扬诚实守信的良好风尚，使企业的经营活动有助于提高全体社会成员的生活品质，推动社会风气的净化和文明程度的提高，有利于环境保护和社会可持续发展，进而实现企业与社会、企业与自然的和谐统一、协调发展。xxx还将继续向前，争创全国五星级诚信市场，“百尺竿头，更进一步”。愿我们大家一同携起手来，为共建诚信，创造和谐美好的生活而努力奋斗！

甜品店创业计划书演讲稿篇七

什么是诚信？诚，即真诚、诚实；信，即守承诺、讲信用。诚信的基本含义是守诺、守约、无欺。诚实守信是中华民族的传统美德。哲人的“人而无信，不知其可也”，诗人的“三杯吐然诺，五岳倒为轻”，民间的“一言既出，驷马难追”，都极言诚信的重要。几千年来，“一诺千金”的佳话不绝于史，广为流传，如今在商品经济迅速发展的当代，诚信更是一盏指引社会、企业、个人、走向成功之路的明灯——“政无信不威，商无信不富，人无信不立”。

诚信是企业重要的无形资产，是企业赖以生存的制胜法宝，是企业的核心竞争力，企业的一切经营活动都必须依托企业诚信这一无形资产才能顺利进行。努力建设企业诚信，营造一个良好的市场环境，才能铸就企业成功之路。如今我们烟草行业也面临着前所未有的强大冲击，挑战与机遇并存，如此一来诚信就更为我们所关注。作为烟草流通企业，客户就是企业的终端，是企业占领市场的关键所在，是企业发展的坚实基础，我们的真诚服务将直接决定客户对企业的忠诚度、满意度，而客户的忠诚度、满意度也直接决定着企业的发展前景。

现阶段在国家局“网建学上海”的号召下，如何建立起规范完善的销售网络，增强核心竞争力，牢牢控制住卷烟市场是

当前工作的重点。从现阶段看尽管目前我们拥有较为完备的网络硬件，但是我们的网络软件却很脆弱，尤其是凝聚零售户、服务零售户这个基础还不牢固。基础不牢，地动山摇。提高网络凝聚零售户、服务零售户的能力，建立牢不可破的批零利益共同体，是目前企业诚信建设的首要工作。首先加快网建的现代化进程及应用。当前我们的网络已具其“形”需要的是尽快脱离初级网建阶段，向“电话订货、网上配货、电子结算、现代物流”的现代流通转变，把网建的重心从硬件的建设向功能的发挥转变，采取坚持“三个提供”，提升服务内涵。

(一)、坚持提供有效的货源，以消费者需求为中心组织货源。市场是以消费者为导向，卷烟市场同样如此，应积极满足消费者的需求，采用个性化的销售方式引导消费，提高市场满意度。

(二)、坚持提供稳定的经营利润，制定合理的价格、价差，确保零售户有长期而稳定的收益。

(三)、坚持提供附加在有形商品之外的服务，加大感情投资，维护与零售户畅通的交流渠道。其次加强网络内部建设，坚持“以人为本”的经营理念。在现代化流通体制中卷烟访销变革最大，即访销员向客户经理转变，并在新的访销配送模式中担任核心角色，因此网络建设的好坏与客户经理的工作能力、业务素质有着直接的关系。为此卷烟访销的重大变革在网络建设中占有举足轻重的地位，坚持诚信访销意义重大。

一、 树立“让顾客满意”的思想理念 有句名言叫做：“得民心者得天下”，而对从事网络销售的客户经理来说，更应该知道“得顾客者得市场”这条市场经济法则。“顾客满意”是市场竞争的法宝，而要使“顾客满意”很大程度上取决于服务水平、服务质量的高低。我们必须树立全心全意为零售户服务的思想，切实为他们排忧解难，以达到了解需求、引导消费，最终牢牢占据市场的根本目的。

二、掌握一定的沟通技巧

三、具有过硬的业务知识

在日常工作中，要注意业务知识的学习与积累，在介绍产品过程中，首先要对产品的价格、质量、科技含量等方面有一个全面的了解，并具有较强的口头表达能力，言行举止大方得体，使零售户信任你、尊重你、理解你。诚信是企业安身立命之本，是企业长远发展之需，古人云：“言而无信，行之不远”。如今烟草企业诚信建设已迫在眉睫，让我们行动起来吧，树立一个“服务他人，快乐自己”的服务理念，那么我们烟草行业将会有更加灿烂辉煌的明天！