

2023年风范导购演讲稿 我身边师德师风风范 演讲稿(通用5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

风范导购演讲稿篇一

演讲稿可以按照用途、性质等来划分，是演讲上一个重要的准备工作。在日新月异的现代社会中，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高，演讲稿的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编整理的我身边师德师风风范演讲稿，仅供参考，欢迎大家阅读。

做人难，做教师更难。教师在学生心目中是知识的化身，是智慧的源泉，是道德的典范，是人格的楷模，是先进思想文化的传播者，是莘莘学子人生可靠地引路人。有人说做教师是一件苦差事，除了繁重的教学任务外，还有没完没了的班级管理工作。也有人说教师是一份“不食人间烟火”的职业，自己的言行举止处处都要做到“为人师表”。教师的素质直接影响着学生的学风和学校的校风，教师的形象直接关系到学生素质的培养。因此，师德不是简单的说教，而是一种精神体现，是一种深厚的知识内涵和文化品味的体现。师德需要培养，需要教育，更需要每位教师的自我修养。“桃李不言，下自成蹊”，合格的教师才能塑造出合格的学生。教师到底有多伟大，师德到底有多高尚，就拿我们石珩小学，来看看我们学校的每一位教师的师德师风。

我们学校之所以能得到社会各界的认可，成为那么多家长和学生向往的学校，首先有我们学校的石校长。石校长处处事事以身作则、为人师表，凡事要求老师和学生做到的他自己都先做到，每天大清早、放学时在学校大门口，都能看到潘校长的身影。石校长不但热爱学生，也关爱每一位教师。有哪个教师或家人生病住院，或哪个教师家里的老人过世等等，石校长都会在百忙之中抽出时间去看望，并尽最大努力帮助他们解决困难。石校长用自己的实际行动赢得了个学生、每位教师的尊敬。有如此好的师德楷模，就有率先垂范、矢志奉献的校领导班子。李人玉老师、术洪香老师、孙光丽老师、李史君老师等都做出了很好的表率。在我们学校，默默无闻努力工作着的，默默奉献着的，带病坚持上班的教师更是比比皆是。

要知道我们学校每位教师的师德如何，李人玉和孙光丽老师他们，开朗、风趣、上进，一直深受学生和家长的喜爱和尊重。把自己一生的心血、健康都献给教育事业，以他们自己独有的风格，虽然在学习方面对学生要求很严格，但他们更让学生感受到了老师无私的爱，没有一个学生不夸他们是难得的好老师。如果说这两位老师年纪都比较大了，自然比别人做得好，那就来看看我们的小弟弟李史君老师吧。自他进我们学校来，他一直对自己严格要求。在教学上，他刻苦钻研，关爱学生；在办公室，打扫卫生、烧开水样样事情都抢着干，其他年龄比较大的老师，在电脑方面就经常需要他的帮助，而李史君老师总是有求必应，深受老师们的喜爱。还有对工作总是踏踏实实，对学校的安排从不说不的，深受学生喜爱的郑隽霞老师，不管是接班的还是自己带班的，不管是作为班主任还是作为任课老师，极具亲和力的他总有办法赢得学生对自己的喜爱，学生因此都很喜欢上他的课。

最后，让我们用行动去播撒爱，让我们用爱去培育心灵，用高标准的师德观念去规范自身的行为，提高自身的素质，让我们在平凡的岗位上，践行高尚的师德，发挥出不平凡的力量。

风范导购演讲稿篇二

你们好！我是来自国际店的导购员，我的名字叫马x□在这我祝愿所有怀有远大的目标和先明的见解的宝贝们和评委们心想事成，步步高升。

一是：在健威这个团队里我有着两年的导购经验；

三是：我自信，我愿意挑战高难度的工作。

四是：不当将军的士兵不是好士兵，只有敢想才能敢做，只有锁定目标，才能走向成功。

店助顾名思义就是店长的助理，协助店长带领好团队的同时帮助宝贝们达成高业绩，高目标，高工资，并成为一个健康高效的优秀团队。假如我是一名店助，我会加强服务质量的提升。产品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。来营造更好的销售氛围。

假如我是一名店助，我要做员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工作任务；同时还要善于激励，做员工的拉拉队长，激发员工的工作热情。

假如我是一名店助，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、两个方面入手。首先要得到员工们的信任与认可，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面要时时刻刻关心员工的生活与工作中所遇到的问题。

如果这次竞聘上店助我有信心做好本职的工作不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情，任何事情都认真去做，一丝不苟，与部门之间及时的做

好工作沟通，确保工作的及时完成。如果没有竞聘上我也不会灰心，我会不断的学习新的知识，总结经验吸取教训，在哪里跌倒就在哪里爬起来，相信自己是最棒的。加油！

风范导购演讲稿篇三

大家好！很荣幸能够代表为咱们xx集团工作的临时导购员在这里发言。首先，请允许我代表所有的临时导购员向关心和指导我们我们的各位领导和辛勤工作的同事们表示由衷的感谢。谢谢你们给予我们这样一次学习成长的机会，我们将因此对xx之歌令国人骄傲的民族品牌怀有更加崇高的敬意。

有好的产品，就不怕卖不出去□xx集团成立于1988年，致力于电视机生产领域已经23年，靠着xx人孜孜不倦的追求和坚持不懈的努力，积累了大量的经验，掌握了核心技术，研发出了性能优良，品质过硬的产品，建立了完善的营销体系和售后服务网络，为数以万计的消费者提供了优质的服务，树立了良好的口碑和健康的社会形象。能够成为xx的一名员工，我感到莫大的光荣。

通过岗前培训，我对咱们xx的产品有了进一步深入的了解，无论其技术，外观，功能，还是质量，都堪称国际一流，尤其是我们新近推出的e70系列产品，更是一款引领科技潮流的时尚佳作。说实话，我都想把这样一台性能优异品质精良的好产品抱回家，相信广大的消费者也一定会为我们产品所吸引，所以，我们有信心做好我们xx产品的销售工作，不辜负领导们对我们的期望。虽然我们只是临时的导购员，缺乏工作经验但我们有着饱满的动作热情和认真的职业态度，既然选择了这份工作，就一定严格要求自己，努力把这份工作做好，在此也希望各位领导，同事们在关心我们的同时，不吝赐教，帮助我们成长为优秀的xx员工。

现在正处于电视行业的转型期，模拟电视即将被数字电视所

取代。这是挑战，更是机遇。xx审时度势，果断做出了向led数字电视转型的战略决策，收到了良好的成效。xxxx年xx获得了历史最高收入，销售额超过230亿元，全年净利润超过了10亿元，一举奠定了xx在国内电视制造领域的领导地位，具备了扬帆出海的实力，而我们将秉承xx人锐意进取的精神，努力工作，在“十一”的电视销售工作中打一个漂亮仗，力争xx年集团整体业绩再上新台阶，为企业进军海外，做大做强做出贡献。

最后，祝各位领导，同事们，身体健康，家庭幸福，事业更上一层楼！

风范导购演讲稿篇四

如果把以纯比作流经全国的长江，那么每一位以纯的员工就是汇成这条长江的水滴。作为一名店长，我就要引导以纯员工的水流按正确的方向汇入大海。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以以纯的企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协作精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把“以纯”这个品牌形象充分本土化，和江西当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要

的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。虽然我们是专业的品牌店铺，但不同类型的宣传方法同样可以借鉴。

假如我是一名店长，我会加强服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和价值的必要而有效的手段服装优秀导购发言稿。服务不仅要求营业人员熟练掌握产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。例如：服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务照耀到消费者；树立服务明星及楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务赶、帮、超的良好氛围。

假如我是一名店长，我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

假如我是一名店长，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、员工的待遇三方面入手。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，我要时时关心员工的生活，食堂吃得怎么样，业余生活搞得好不好，他们的家庭中有没有困难，有没有需要企业帮助的地方等等，尽量解决他们的后顾之忧。工作中我要按规章制度办事，做到奖罚分明。员工为企业做出突出贡献了就要表彰和奖赏，员工违反劳动纪律了就要批评和惩罚，这是不容置疑的。虽然没有绝对的公平，但我要尽量做到公平，这能让员工自己把握其中的厉害关系。二十一世纪最缺的是人才，我还要识才用才，做一个优秀的伯乐。使有能力的人施展他的才华，给他一个展示的空间。待遇方面我要按劳分配，不能用借口或是其它原因，去克扣员工的工资。当

企业遇到困难，我要敢于面对、敢于承担。就像一位企业家所说的“企业的事情，别管和领导有没有直接的关系，都要承担一半的责任”，我觉得很有道理。出现问题不能躲，要率领员工去解决，自己要第一个冲上去。我要做一个这样的领导，让员工们心里踏实、放心，能够全心全意地为企业服务。

风范导购演讲稿篇五

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。“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！