

2023年企业的魂的演讲稿(通用10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。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演讲稿，欢迎大家分享阅读。

企业的魂的演讲稿篇一

20xx年12月中旬，市处组织人员到苏州汽车客运集团公司交流学习，我有幸参加了这次学习活动，现将学到的先进经验总结如下，供大家参考。

一、企业基本情况

苏州汽车客运集团有限公司(简称“苏汽”)创立于1949年8月1日□20xx年3月26日整体改制□20xx年4月18日组建集团。多年来，秉承“厚德承运、载道致远”的核心价值观，肩负“客畅其行、物畅其流”的企业使命，团结拼搏、负重奋进。目前，苏汽拥有分公司10个、控股企业70个、参股企业20个;在职员工20xx0多名;营运车辆11000辆;国家一、二级汽车客运站14个;营运班线656条，日均运行250万公里、日送旅客达66万人次，初步形成大交通、大客运、大集团运输网络体系，已基本形成道路客运、城市公交、现代物流、综合旅游、站场商贸、驾培出租、汽车服务、金融地产等多元经济协调发展的产业新格局。苏汽是国家道路旅客运输一级企业、交通运输部重点联系企业，荣获全国五一劳动奖状、中国道路运输领袖品牌、中国服务企业500强、全国节能先进企业、全国模范职工之家、全国交通系统两个文明建设先进单位等荣誉称号。自20xx年起，连续六年暂列中国道路运输百强诚信企业第一位。

二、先进管理经验

1、实现规模化、大集团化的运输网络格局

苏汽从20xx年企业整体改制以来，不断通过收购、合并、重组等多种方式整合客运资源，实现规模化、大集团化的运输网络格局。先后整合了常熟市长途汽车客运有限公司、常熟市汽车客运站务公司、张家港市长途客运有限公司、张家港汽车客运站、昆山市长途客运有限公司、昆山市汽车客运中心有限公司、太仓市交通运输集团有限公司、太仓市公共交通有限公司、吴江市汽车客运集团有限公司、吴中区公共汽车有限公司、相城区公共交通有限公司等优势客运企业；投资控股新国线苏客股份有限公司等全国优秀客运企业；以模拟“线路公司”为载体，投资控股大运客运集团股份有限公司。截至目前拥有分公司、控股公司、参股公司共100家，日均运输旅客66万人次，仅运输产业的员工达到2万人，形成了大交通、大客运、大集团的运输网络体系。纵观苏汽的发展史就是一部合作共赢的创业史。

2、实现以运输为龙头的多元经济产业格局

苏汽以苏汽客运分公司、大运集团股份公司、新国线苏客股份公司以及常熟市、张家港市、昆山市、太仓市、吴江市长途客运公司为龙头客运产业，逐步发展运输相关产业。发展一二级汽车客运站14家，发展公交集团、旅游集团、物流集团、汽车销售、汽车检测、驾驶员培训、房地产开发、物业管理、酒店服务、金融投资等多种产业的实体公司，在旅客运输产业这条主线上，把站场、物流、公交、旅游、驾培、检测、快递、销售、维修等相关产业做活做强，以联合经营支撑龙头产业，拓展全行业多种领域经营，形成多元化、全覆盖的产业格局。

3、实现完全意义上的公车公营运营模式

苏汽从1949年8月1日成立，到20xx年3月整体改制，再到20xx年4月组建集团，企业性质经历了从计划经济时期的国

有独资到市场经济时代的多种经济成分并存的发展历程。面对因挂靠经营和承包经营造成的主权外移、调配不力、责任缺失、隐患突出等制约发展的现状，集团公司一边向地方党委政府争取政策支持，一边积极营造宣传氛围，坚定敢打硬仗的决心，全面铺开对挂靠车辆和承包车辆进行公司化改造。经过艰难的改革，截止20xx年底，集团公司对所属11000辆班线、旅游、公交、出租车辆全部完成了公车公营的改造，彻底取消了挂靠、承包经营模式。公司化改造完成以后，平均每一个客运分公司的年利润就突破了1亿元大关，为集团公司进入中国百强企业奠定了坚实基础。

4、实现“以商养站、站商并举”的站场转型升级

随着国家经济下行政策的影响和高铁对道路运输业的冲击，客运站场经营也举步维艰。苏汽对所属14个一二级汽车客运站全面实行转型升级改造。依托车站人流比较集中的优势，把站场闲置建筑有效利用，通过竞标方式和“肯德基”、“如家”等知名品牌企业联营，收取联营提成费和租费，把站场资源合理利用，形成“以商养站，站商并举”的良性局面。

5、实现以旅游集散中心为平台的旅游综合服务

苏汽下属旅游集团公司，包括6家旅行社、11家旅游运输公司和1家旅游集散中心。其特色主要是依托旅游集散中心这个城市旅游公共服务平台，综合苏州市旅游交通集散、旅游信息咨询及旅游服务等功能，集中旅游散客和团客，集中旅行社和旅游公司，集中地方特产销售和文化产业，把旅游搞成一条龙的综合服务，增大旅游产业的附加值。实现资源共享、互为市场、信息交流、服务接轨、网内无障碍出游。

6、实现公交网络一卡式全覆盖

苏汽的公交网络遍布苏州市和辖区几个市县区的所有城市和

乡村，从城乡公交一体化到乡村公交城市化，苏汽将公交便民做到了城市和乡村全覆盖。同时创办交通一卡通，不但做到了便民利民，而且通过海量的持卡会员盘活了流动资金，拓展了融资渠道，提升了公司的品牌价值。

7、创建运输网购平台

苏汽在中国道路运输企业率先创建互联网电召平台，并成功举办20xx年中国道路运输业互联网研讨会。先后创建了“苏州好行”、“巴士管家”等互联网购票平台，旅客通过网络搜索就可以轻松购票或者定制客运服务、定制专线服务、运游结合、增值服务等。截止目前仅“巴士管家”的用户已经超过了30多万户。

8、发挥班车运输网络优势开创快递业务

随着网购的发展和普及，快递业务已经成为目前新兴的热门产业。苏汽利用城市和城市、城市和乡村、乡村和乡村之间庞大的班车运输网络，发展自己的快递公司，在速度和效率各方面超过了其他快递公司，创办了“苏汽快件”“城联快递”品牌，拥有很大的市场份额和固定客户。“苏汽快件”是以公司客运站四通八达的客运班线和密集的班车为载体，利用其宽敞的行李舱开展的小件快运服务。主要向客户提供“限时达”站到站快运服务，覆盖所有班车通达地区，大部分地区提供到货配送、代收运费等有偿服务。“城联快递”是“苏锡常通镇宁”六地区为适应客户需求，在“站到站”服务模式的基础上，联手升级服务，提供“一票制、门到门、限时达”高端快递服务，目前覆盖范围为苏州、无锡(含宜兴和江阴)、常州、南通、镇江、南京六市城区。

9、开展厂包车业务

苏州工业比较集中，位于长三角工业区的中心地带，工厂连片，工人集中。对于工厂来说购买管理通勤车既不专业，又

不经济，更不安全。苏汽集团抓住有利时机，和辖区工厂签订包车合约，利用闲置旅游车辆错时接送当地工厂的工人上下班，保障了通勤，取得了效益。

三、一点体会

通过学习，即开了眼界，又增长了见识，同时深刻地认识到我们工作的许多不足和缺点。自己平时不学习少思考，真像井底之蛙坐井观天，目光短浅，缺少思路。虽然和苏汽集团这样的中国百强企业没有可比性，但回看苏汽的发展史，每一步发展无不展示着苏汽人合作共赢的理念和敢打硬仗的作风。我们的企业才刚刚起步，目前制约我们发展的因素还很多，抵御风险的能力也很差。要取得发展，就得和其他企业真诚的合作联营，共创共赢，实现集团化经营；要取得进步，就得有壮士断腕的决心，推陈出新，兴利除弊，赶走改革的拦路虎，移去发展的绊脚石，彻底取消挂靠经营和承包经营，实现完全意义上的公司化经营。今后要在加强基础管理和安全管理的同时，积极争取上级党委和政府部门的支持，攻坚克难，锐意改革，走集团化、公司化的发展之路。

企业的魂的演讲稿篇二

作为一个企业家或经理，戒心是非常重要的。它代表着对潜在风险和问题的警惕性，并通过预防措施来避免可能的损失。在企业经营中，戒心不仅能够帮助我们更好地掌握风险，还可以增加商业机会的发现和利用。在长期的经营中，我逐渐积累了一些关于戒心的体会。

首先，正确的信息是戒心的基石。在企业经营中，信息的准确性和及时性非常重要。一个企业要保持警觉，必须从外部环境中收集到可靠的信息，了解市场的动态和竞争对手的举措。同时，对内部的信息也要高度重视，了解各个环节的运营情况和员工的工作状态。只有基于准确的信息，才能做出明智的决策，并及时作出调整，防范可能的风险。

其次，对潜在风险的预判和评估是戒心的关键。企业经营中无法避免遇到各种风险，如市场的波动、政策的变化、竞争对手的崛起等。但作为一个戒心十足的经营者，我们要事先预判到这些风险的存在，并对其进行全面的评估。这样我们才能制定合理的措施，并及时采取行动，降低风险对企业的影响。

其三，管理层要意识到戒心的重要性，并给予员工相应的培训和引导。戒心不仅仅是一个人的事情，更是整个企业的文化和意识。因此，作为企业的管理层，要认识到戒心的价值，并将其纳入到企业的管理体系中。可以通过定期的培训和分享会，将戒心的理念传递给员工，并引导他们在工作中时刻保持警惕。

其四，建立健全的内部控制体系是戒心的实施保障。戒心是一种主动的警戒意识，但在实际操作中，很容易出现被动和疏忽的情况。为了更好地实施戒心，我们要建立起一套完善的内部控制体系。这包括制定明确的流程和规范，明确各个环节的责任和权限，确保信息的准确和及时。通过内部控制的建立和执行，我们可以更好地发现和纠正问题，防患于未然。

最后，企业戒心需要与创新相结合。戒心是为了防范风险和问题，但在防范的同时，我们不能放松对商机和创新的追求。企业家应该具备戒心和创新的双重能力，不仅要看到潜在的风险，还要善于抓住商机和创新点，创造企业的核心竞争力。只有戒心与创新相结合，企业才能在竞争中立于不败之地。

综上所述，戒心是企业经营中一项重要的素质和意识。它是对外部和内部环境的全面把握，是对潜在风险的预判和评估，是对问题的及时解决和调整。在企业经营中，我们应该重视戒心，并将其贯彻到工作的方方面面，从而降低风险，获取商机，保持企业的可持续发展。

企业的魂的演讲稿篇三

随着人们生活水平的提高和文化的多样化，酒类市场日趋繁荣，酒企业的前景越来越广阔。自身所在酒企的生产管理经验和市场营销策略也让人深感决策的紧迫性和重要性。

第二段：生产管理经验

酒企的生产管理经验是企业长期稳定发展的保障。对于提升生产效率、改善产品质量、降低生产成本都有着极为重要的意义。我所在的企业在生产管理方面不断探索，不断革新，试用先进的生产设备和工艺技术。我注意到先进设备不仅提升了生产效率，而且还改善了产品的可靠度和质量。以生产流程优化为例，我们深入研究比较生产工艺流程，分析生产制约瓶颈，通过管理的“优化”轻化工作量，提升工作效率。这些经验都体现了酒企业为提升品质所作的不断努力。

第三段：营销策略

在市场上，酒类产品的销售越来越考验企业各层管理者的智慧和能力。营销策略的制定和实施对一个企业的发展至关重要。我们企业的市场营销策略和手段虽然也层出不穷，但仍需不断改进。例如，制定提高品牌知名度的具体计划，在传媒中进行广告宣传。此外，新媒体营销也是我企业新近创新的营销手段。协同企业公关和营销团队，推广企业的互联网营销，提高品牌的曝光率和认知度。这些都是我们在市场竞争中的不断摸索和不断尝试，并从中获取新的营销策略和思路。

第四段：品牌建设

品牌的重要性不必言多，企业管理者也要不断地提出品牌建设的有力策略，让消费者逐渐接受品牌的认知，买到企业提供的高品质产品。实际上，品牌建设不光是品牌名称、标识、

形象的设计，在企业理念、经营模式、文化素质等方面都要下功夫。例如，我们企业深入思考品牌的文化传播，将企业所处的社会角色、企业运营理念、市场发展定位与消费者需求紧密结合，形成自己的品牌文化，使品牌传递出深厚的企业价值观。

第五段：团队协作

团队协作对于企业管理者和一线从业人员来说都是一个非常有利的环节。创造出一个凝聚力强、目标明确、工作效率高的团队往往能让企业走得更远。我们企业注重团队建设和风险共担，从企业文化和愿景出发，打造领先的团队。通过员工培训、认可和感恩文化的制度化建设，形成高度凝聚的团队，推动企业高质量发展。

综上所述，酒企业管理经验和市场营销策略的制定关键在于不断创新，把握市场趋势，增加品牌价值，团队协同和价值观一致。只有拥有好的生产和营销模式，才能不断满足消费需求，带来可持续发展的商业机会。

企业的魂的演讲稿篇四

军训似乎成了我们成长的证明，每新到一个新的环境就进行一次军训，就像上台阶一样。

首先，军训强调列队。先定排头兵，依个头高矮排序，然后以排头兵为基准向前挺进！在企业里也是这样，不过个头是指能力和才干，这是一个企业能够正确发展的基础。在养君公司，我们为拥有一支优秀的团队而自豪。作为队员我们需要做的就是以这个排头兵为基准，给自己一个准确的定位，充分发挥自己的知识才能为我们的团队贡献力量。

其二，正确的命令，有效的执行。部队里有句话叫军令如山倒，而且要令行禁止。刚开始队员们的神经有些松散，一个

简单的指令动作都没法统一完成。在教官的悉心指导和队员的反复训练下，动作步伐逐渐协调并统一起来。同样一个企业能否有正确的发展路线，首先取决于领导者的决策和令行禁止，指令发生错误直接导致的后果就是整个队列动作的错误，而团队成长的速度需要团队成员共同努力，悉心去呵护。

其三，团结互助。一个水桶的容积不是取决于最长的木板，这是著名的木桶原理。军训中行进队伍的整齐与否也不取决于动作最标准的队员，有一个队员做错或是动作不准确，都会影响整体效果。有幸的是我们处在一个非常团结的队列中，训练休息期间，好多队友放弃了休息主动去帮助动作不标准的队友，不厌其烦。一份耕耘，一份收获，经过教官的指导和同志们的互相帮助，大家都能很标准地按照指令完成动作，而且彼此配合默契，在帮助队友的同时我们自己也在不断进步。

通过7天的训练和学习，确实让我收获不少，感慨颇多。其实，一个人的社会阅历并不是工作和生活的障碍，好的心态才是工作的动力和源泉。军训，让我感悟到，如何去面对生活和工作，如何用智慧去工作，为养君酒贡献自己的一份力量。当然这只是我对军事训练的感悟，我们在这次的军训的过程中还进行了一系列的关于职业素养和技能等的培训，在这次全面和系统得培训下我的. 所得如下：

首先，好的工作态度。“我们应当把养君酒当成自己的事业来做”这是个很好的工作态度，在这样的态度下只要工作方法得当方向不错我们就不用担心工作会不出成效。事实是养君确实也应当被当做是事业来做，虽然养君还不够响不够大，但是我们有理想有目标有方向有策略还有个优秀的团队，我们有信心把养君做强做大。所以说未来是光明的平台是广阔的。

其二，我们在实际工作中应当重视的。

1、客情很重要。一个好的客情可以为我们解决很多问题：它让我们的铺货更加的简单，让我们的产品更快的实现动销，让我们的氛围做起来更加的容易。

2、氛围的营造。氛围应该做的无孔不入和滴水不漏不给竞品空间，然而这些也是需要好的客情作为保障的。一个好的热销氛围会给我们的终端带来信心，重复教育消费者加强消费者认知进而消费我们的产品。实现终端动销进而拉动渠道动销使公司运作进入良性。

3、活动的开展。我们做一系列的活动目的还是加强消费者认知，以这个认知一定要是正面的积极的。我认为我们的活动应当向更加的主动、活跃、正规、统一方向来做。我们在做活动时要想办法让消费者主动的来关注而不是我们去让消费者被动的去接受我们的信息。我们活动的开展应当充分的调动观众让观众能够参与进来是最好的。活动的人员管理和活动流程应当更加的正规和统一。

4、应当重视经销商的沟通。我们的经销商不是物流配送商，他应当认同我们公司的发展愿意和我们共同发展。能够充分的配合我们开展工作，这样利用他们的网络和关系网来铺货等会更加快速的快速有效。

通过开展军训活动，不仅提升了我们的时间和效益观念，加强了我们的组织纪律性，增强了我们求实、拼搏的意识和不惧困难的勇气，也改善了我们的精神风貌，培养了我们的团队意识，提高了我们的综合素质。军训，不仅磨练了我们的意志，也培养了我们的良好的工作作风，无论是工作上还是思想上都让我们得到了一次锻炼与升华。

企业的魂的演讲稿篇五

20xx年6月3日下午，新疆勘探开发中心地质工艺研究所召开了“打造高度负责任、高度受尊敬企业”讨论大会，会议上乔

明全书记详细的讲述了打造高度负责任、高度受尊敬企业的重要性和必要性，并指示我们会后对这个问题展开思考和讨论。

究所的一份子，作为一名刚毕业的大学生，作为年轻人，我们更有责任和义务将新勘打造成为一个“高度负责任、高度受尊敬”的企业，完成油田赋予我们的使命。我觉得在今后的学习和工作中我应该做到以下几点：

现在我所从事主要是针对准噶尔盆地西缘区块的勘探工作，作为一名刚参加工作不久的新员工，在从事实际工作的过程中，我深切的感受到自己专业知识和业务水平的不足。

我与等老师傅相比，自己缺乏的不仅仅是工作经验，地质、物探知识的相对不足、地质认识的不全面也是制约自己工作的一个重要方面。只有打好扎实的专业基础知识，全面了解工区的地质情况，才能在实际工作中做到有的放矢，干起工作来才能得心应手、事半功倍。因此，在今后的工作中我要不断加强对地质、物探专业知识的学习，结合工区的实际情况，有计划有目的的学习一些新理论、新方法，充实和丰富自己，争取做到能够独立思考、独立解决工作中碰到的问题。

业务水平的不足也是我在工作中遇到的另一个问题，尽管目前自己对日常工作中使用的geoframe、doublefo、geomap等软件有了一定的了解，但是在使用这些软件搞地震解释和绘制图件时，还存在很多的问题，具体表现在地震解释与实际地质情况不符、图件绘制不符合制图规范要求等。今后，我要在实际工作中，多思考、多提问，多向赵永福等老同志学习，提高自己的业务水平，是自己早日成为一名合格的勘探工作者。

作为西部新区进攻战中的一员，我觉得自己有责任、也有义务尽快提高自己的专业知识和业务水平，只有这样才能更好的西部的勘探工作贡献力量，为研究所服务，为新勘添光添

彩。

我来新勘工作将近一年了，在这近一年的实习见习工作中，从老师傅那里学到的专业知识和业务技能让我受益匪浅，但是更重要的是我从他们身上所学到的敬业精神。无论是论证会期间，还是论证会过后的日子里，几乎每个周末、每个晚上都能看到马立群所长、乔明全书记等所领导和赵永福、侯帅军等老师傅加班加点忙工作的身影。按理说他们都是有家、有老婆、有孩子的人，他们应该将更多的时间用来陪家人，可是他们放弃了与家人相处团聚的机会，而是把时间和精力放在了加班和工作上。作为年轻人，我们没有理由不向他们学习，学习他们工作细致严谨、无私奉献的精神。做到岗位在我心中、责任在我心中、企业在我心中、发展在我心中。

在今后的学习和工作中，我要以所领导和老师傅们为榜样，向他们看齐，不仅在工作的八小时内要端正工作态度，认真工作，而且还要充分利用好工作八小时之外的时间，自己多学习一些新知识，多了解工区的地质情况，了解工区内各口井的地质、生产情况，做到把工区的一切了然于胸。

另外一点就是平时在工作和学习中多思考，多问为什么，多总结，真正的做到有上进心、有责任心、有事业心，提高自己在工作中提出问题、分析问题、解决问题的能力；在工作中即能消化吸收前人的优秀成果，又能合理的提出自己的观点和见解的，尽快使自己成为一个复合型的创新人才。

只有端正了工作态度，才能充分调动自己的积极性和责任感，充分发挥自己的创造力，只有大家心往一处想、劲往一处使，上下齐欲，才能在西部进攻战中打一个漂亮仗。

服从命令、听指挥才能打胜仗，我们新员工要在老师傅的带领下，服从领导的安排部署，按时、保质、保量的完成领导布置的工作和任务。平时在做好基础性工作的同时，积极的干好自己份内的工作。在领导分配了新的勘探任务时，积极

努力，加班加点的完成好工作，做到对自己的工作负责，对自己的领导负责。碰到不明白的问题就积极的跟领导或者老师傅沟通、讨论，尽快将问题搞清楚、弄明白，尽快的解决问题。做完工作后，及时的向领导汇报工作完成情况，领导提出修改意见后，能够及时的修改、完善，并将修改后的结果交给领导审阅。

作为新员工，我要跟随老师傅的步伐，团结在所领导和中心领导的周围，服从领导安排，及时完成工作，做一个有责任感、有使命感、有时间观念的合格的'新勘人。

讲和谐、争做顾全大局的楷模；

讲作为、争做岗位成材的榜样；

讲素质，争做无私奉献的模范；

讲责任，争做爱岗敬业的标兵。通过自己的努力和奋斗，把自己锻造成一个有鲜明先看特色的西部勘探工作者。

以上就是我对“打造高度负责任、高度受尊敬企业”大讨论的一点心得体会。作为新员工，我更应该严格要求自己，团结同事，增强自己的竞争力，树立强大的责任心，服从领导安排，端正工作态度，提高创新能力把工作干好，干出成绩，实现西部勘探的大突破，才能无愧于新勘，无愧于油田，无愧于国家，无愧于我们这个时代。同样，只有我们每个人把工作都做好了，新勘才能发展，才能取得大的突破，我们的企业才能得到别人关注和认可，我们自己也才能得到别人的尊重。

企业的魂的演讲稿篇六

企业戒心是指企业经营者在市场竞争中保持警惕和警觉心态的能力，它是企业适应市场变化、保持竞争优势的重要因素。

经过多年在市场中的摸爬滚打，我体会到了企业戒心的重要性，并且从中汲取了许多宝贵的经验。

第二段：戒心在企业中的表现

企业戒心在日常经营中体现得尤为明显。首先，对市场的变化持续保持敏感，在市场竞争中时刻保持警戒，密切关注竞争对手的新动向和策略。其次，对于企业内部的问题和矛盾要及时发现并解决，防止问题发酵造成更大的损失。此外，企业戒心还表现在对风险的防范和管理上，做好充分的风险评估和预防措施，确保企业的可持续发展。

第三段：企业戒心的重要作用

企业戒心发挥着关键的作用，对企业的发展和竞争力具有重要的促进作用。首先，戒心使企业能及时捕捉到市场的机遇，及时调整企业的经营策略，以应对市场的变化。其次，企业戒心帮助企业更好地履行社会责任，减少因企业行为不慎造成的社会负面影响。最后，戒心使企业能够在激烈的市场竞争中把握住自身优势，避免被竞争对手超越。

第四段：我在企业戒心中的体会

在长期的企业经营中，我深刻体会到了企业戒心的重要性。首先，我保持着对市场的高度敏感和警戒，始终保持着对竞争对手的观察和研究，及时调整企业战略，保持竞争优势。其次，我重视员工的意见和反馈，及时发现和解决企业内部的问题，创造良好的工作氛围。最后，我在企业经营中注重风险管理，制定完善的风险防控措施，确保企业稳健发展。

第五段：结论

企业戒心是企业发展中不可或缺的重要能力，它能够帮助企业及时发现和解决问题，并且保持市场竞争的优势地位。在

未来的经营过程中，我会继续加强企业戒心的培养和实践，不断提高企业的戒心意识，保持企业的市场竞争力，确保企业可持续发展。

企业的魂的演讲稿篇七

近年来，企业文化已经成为了管理学中的一个热门话题。随着市场经济的不断发展和经济全球化的不断加速，企业在激烈的竞争中需要建立自己独特的文化体系来帮助自己在市场中更具竞争力。然而，只有建立好的企业文化才能让企业更好的发展，有了这个，企业和员工才能在市场竞争中始终保持活力和创造力。

第二段：企业文化的重要性

企业文化是企业的灵魂，是企业的核心竞争力。它代表着企业的价值观和理念，反映了企业的行为方式和经营目标。一个良好的企业文化能够促进企业的良性发展，提高企业的竞争力和市场占有率，同时也可以增强企业的凝聚力和员工归属感。一个好的企业文化能够为企业打造出更加健康，合理的企业氛围和文化氛围，为企业的所有利益相关者创造和共享价值。

第三段：建立正确的企业文化

企业文化的建立需要遵循一些核心原则。首先，企业文化需要紧密结合企业在市场中的运作实际。只有对外部环境、自身实力、客户需求、市场趋势等方面有着清晰而准确的认识，企业文化才能够更准确地反映企业的意图和价值观。其次，企业文化的建立需要考虑企业的战略目标和员工的利益诉求。企业需要有明确的愿景和使命，同时更要尊重员工的贡献和价值，共建和谐共赢的企业文化环境。最后，企业文化还需要符合时代的发展潮流和社会的价值取向，以确保企业文化的可持续性和有效性。

第四段：企业文化的实践过程

企业文化的实践是一个长期而复杂的过程。这个过程需要企业领导者的坚定领导和全体员工的积极参与。企业需要通过有效的机制和制度来保障企业文化的执行和落实。此外，还需要培养和发掘企业文化的代表性人物，为企业树立信任和形象，同时也需要不断激励员工的创造性和创新意识，发掘出员工的潜能和价值，推动企业文化的创新与发展。

第五段：结论

一个成功企业的背后，总离不开精益求精、积极进取的企业文化。企业文化是企业经营和发展过程中的重要基石，是企业长盛不衰的保障。因此，企业需要真正理解和把握企业文化的重要价值和意义，不断完善企业文化建设，推动企业文化创新发展，为企业的可持续性发展注入源源不断的激励和力量。只有这样，才能为企业的发展提供稳固而充沛的动力，并让企业在日益激烈的市场竞争中取得良好的业绩和口碑。

企业的魂的演讲稿篇八

第一段：引言（150字）

企业梦是一种强烈的愿望和期盼，是每个企业家脑海中的幻想和憧憬。创业者们追求的不仅仅是金钱和名利，更多的是实现自己的梦想。在我的创业之路上，我也有幸体会到了一些与企业梦相关的经验和感悟。在这篇文章中，我将探讨企业梦的意义，研究成功实现企业梦的关键要素，以及分享我在追逐企业梦时的体验和心得。

第二段：企业梦的意义（250字）

企业梦的意义不仅仅在于实现个人财富和成功，更多的是对社会做出贡献，影响他人，并给生活带来更多美好的改变。

每个创业者的梦想不同，但都寄托着对社会的美好愿景。比如，某人的企业梦可能是发展绿色环保产业，造福地球；另外一人可能希望通过创业为社会创造更多就业机会。企业梦的意义在于，它推动着人们迈出舒适区，勇敢地面对风险和挑战，为梦想而奋斗。

第三段：实现企业梦的关键要素（300字）

成功实现企业梦并非易事，其中蕴含着许多关键的要素。首先，目标和愿景的明确是实现企业梦的基础。企业家需要设定清晰的目标，并为之努力。其次，创新和创造力是企业梦的驱动力。市场变化迅速，创业者需要不断创新，才能驾驭市场的潮流。此外，团队合作和领导能力也是实现企业梦的关键要素。没有一个强大的团队，一个人很难成就大业。最后，坚持不懈和适应变化的能力也是非常重要的。创业之路充满了挫折和失败，只有坚持不懈，不断修正方向，才能最终实现企业梦。

第四段：我在追逐企业梦时的体验和心得（350字）

在我追逐企业梦的过程中，我深刻体会到了创业的不易和挑战。我曾经经历了失败和困境，但这些经历使我更加坚定了追逐企业梦的决心。首先，我学会了面对失败和挫折。创业路上充满了困难，我曾多次失败，但我相信失败是成功之母，只要不断总结经验教训，再接再厉，总会找到实现梦想的方法。其次，我体会到了团队的重要性。和合适的人一起努力，共同追逐梦想，能让工作更加高效且有趣。最后，我明白了不断学习和成长的重要性。只有不断学习新知识、提升自我，才能在追逐企业梦的路上保持竞争力。

第五段：结语（150字）

企业梦是创业者的追求和期盼，也是社会进步和发展的动力源泉。实现企业梦的关键要素包括目标明确、创新能力、团

队合作和坚持不懈。在追逐企业梦的过程中，尽管会有失败和困难，但只要坚定信念、不断努力和持续学习，最终将能够实现梦想。我深信，只要每个人都敢于追逐自己的企业梦，我们的社会将会变得更加美好和进步。让我们共同努力，追逐企业梦，为世界带来正能量与改变。

企业的魂的演讲稿篇九

20xx年是我们发展有限责任公司的“企业文化建设年”，锐意创新的时代要求鞭策着我们努力培植先进的企业文化。我们对企业文化塑造应该报一种什么样的期望，企业文化究竟能够给企业带来什么成果？我认为：企业文化建设的目的在于保证企业在不断变化的环境中持续发展。

在企业文化塑造中，主要通过共同价值观及理念的贯彻落实来增强对内部的凝聚力。在出国留学，你总觉得自己是受尊重的，你不用担心自己学不到东西，得不到重用。做大做强做优企业的追求不断地昭示着我们进取不息、追求卓越。追求卓越的核心思想就是创新。追求卓越表现了出国留学人永不自满、永远进取、永远创新的生生不息的精神境界。作为出国留学的一员，企业的利益高于一切。

企业文化要能够“看得见”，我们要让出国留学企业文化出现在全公司的各个角落。不但要有能够体现公司文化的办公环境、建筑和设施，在办公区、会议室、板报、内刊等传播媒介和公众场合，更要注意时时宣传和阐释我们公司的文化，尤其是企业文化理念；企业文化还要让员工“感受到”，员工的感受来自于切身的工作，与其相关的因素有领导风格、绩效考核、激励机制、团队关系、培训体系、制度和规范等。对企业管理者来说，培养学习的文化，形成学习的氛围，提倡团队合作，经常与下属沟通和交流，定期进行反思和感悟，这样才能真正领会到文化的真谛；企业文化更要让员工“自己做”，必须让员工行动起来，即使是带一定强制性的，但必须按照要求做，也就是进行“文化体验”。在体验时，是

否考虑能够给员工一些利益，如轻松的沟通环境、更加灵活的激励机制。这些细节可以让员工在实际工作中感受到文化的力量，好比我们在促销中的“尝一尝”。

我们要在狠抓公司各项管理的进程中，始终将企业文化建设贯穿其中，开展职工演唱会、诗歌朗诵、体育比赛等系列活动，帮助职工陶冶情操、娱乐身心。商战无情，随着外来超市的不断进入，零售业竞争硝烟弥漫。我们出国留学连锁要在挑战面前审时度势，要迎难而上、稳扎稳打、步步推进，力求从商品、企业，服务三个方面做大自己的品牌。以“高品质，多品种、低价位”为经营宗旨，以“创石家庄人自己的连锁品牌，做石家庄人自己的低价卖场”为己任，打造连锁超市的核心竞争优势，行业创优、区域创优。同时构建科学管理机制，成功的把打造学习型团队、培育现代的企业文化、提升员工素质作为企业创新发展的不竭之源。这样既增强了企业的团队精神和文化品位，形成了出国留学特有的向心力，凝聚力，又激发了员工以企业为荣的学习力，创造力。

在新的一年里，我们应该更加关注员工在企业中的成长，经常举办业务培训，将经营中总结的经验和学习心得与他们分享，并采用外出参观、跟班学习、组织文化活动等多种形式，提高员工的综合素质，为他们发展提供平台。同时通过培训和企业文化的熏陶，使他们严格自律、刻苦学习、踏实苦干，在平凡的岗位上实现自身价值。因为只有具备智慧和激情才能让我们的员工魅力持久。没有文化支持的企业干不成大事，不去创建学习型组织的企业很可能被时代所淘汰。因此，把创建学习型组织与企业文化建设很好结合起来有着十分重要的意义。将培育进步的企业文化和发挥人的主体作用作为企业管理的主导环节，在这样一种企业文化的氛围中，我们出国留学人相互学习、相互信任、相互支持，努力“学习新知识、创造新业绩、倡扬新风尚、建设新生活”，使大家充分发挥个人的潜力，心情舒畅地得到发展、得以创新，提升自己生命的价值，将企业规模做大、实力做强、形象做优。

企业的魂的演讲稿篇十

回老家刚回来上班第一天，办公桌上的图纸和待批的文件就摆满了。做制造行业就是这样，琐碎的事情很多，不断有新的产品向你挑战，考验你的组织协调和技术水平。这十年间，从做一个车间的小领班起，我就不断琢磨什么叫管理，没有多少文化的我说不出高深的理论，有的只是经验。打工皇帝唐骏回家乡演讲，我有幸听到了唐骏本人的关于企业管理演讲，激动的是我的理念竟然和唐骏几乎完全一致。下面是我十年管理的心得。

三分做事七分做人，当然不是说做事不重要，而是说做人和做事一样重要。首先把自己工作做好，如果上司让你打一份文件，一个标点符号都不要错，一方面可以证明你的能力，另一方面可以证明你工作严谨。如果你专业知识不够，就不要羡慕别人周日休息，先把专业知识掌握住再说，不懂的不断向周围的人请教，你的上司会知道你是积极上进的人，他会欣赏你，不要跟公司和同事斤斤计较，时刻表现自己对公司的热忱。如果你要在工作上取得好的成绩，你必须要比别人更加倍的努力，当然会很辛苦，但你要问自己想不想工作出色，我就是这样走过来，累到流鼻血，只是这个过程很重要，十年过去了，现在都为自己的坚持而自豪。

至于做人，同样重要，你看到你身边有出力不讨好的人吗？肯定很多，有许多人，活也干了，力气也出了，却得不到上司的赏识，问题出在做人上，做人不但是要为人好，不自私，还要看你的沟通能力和一些细节，记住，在公司里不该讲的千万不要乱讲，更不要参与讨论别人的花边新闻上，同样不要跑到上司面前讲别人的不是，这样只能证明你是非之人，更不要对自己的上司有不尊重的举动，不管你的上司值不值得你尊重，你要做的就是对他尊重，哪怕他不看好你，你也要坚持做下去，更不要在别人面前议论你的上司，讨论的结果很可能会传到上司那里。记得随时关心自己的同事，下属，上司，当公司需要你时，不要考虑自己的得失，努力去做，

就像我过去一个人负责仓库，生管，品管时，不仅没有抱怨，反而努力做到更好，一个公司考验你的不仅是你的工作能力，还要看你的态度。

当然，上面只是讲到做事和做人。重要的是有方法。

企业里一定不能多头领导，如果分工不明确，一定会矛盾重重，甚至出现真空没人管，安排下属做事情也一样，工作内容要超具体，不可有大锅饭，如果你分工不明确，不均匀，认为你的下属会自己协调团结合作，你会死的很惨，我曾经都遇到过这样的问题，直到一个工人愤愤不平的过来说：为什么别人不做，都留给我做？我才恍然大悟，然后一个客户告诉我，中国人都喜欢被奴役着做事情，你必须分工和定任务，否则不会有人给你做好。

垂直管理，这是很多民营企业的弊病，老板找了一堆亲信帮忙管理，结果车间一个工人要请假，老板马上答应了，结果组长都不知道人去哪了，时间久了，组长心里不舒服，心想：你老板管就是了，还要我做什么？然后组长不知道自己干啥了，下面的工人也不抬举组长了：有事情给老板讲就是，他一个小组长起什么作用？时间久了，老板忙死了，大小事情都找老板，老板烦恼，认为组长没用，组长抱怨老板不会管理。这只是个例子，但是垂直管理在企业里会发挥很好的作用。平时我们公司的工人请假，只要组长课长批准，到我这里我一般都会批准，我告诉各部门的干部批假可以但没有人做，他们自己去帮工人做，除非工人生病或急事。其他事情都是这样，我会充分支持干部。如果看见有违反纪律的工人或干部，我不会直接骂他们，而是找他们主管处理，时间长了，一个好的氛围就形成了，有事情一级一级传递。每个人都发挥他的职责，轻松的使用自己的权利。

健全的制度。很奇怪，一个公司哪里制度不健全，哪里就会有人钻空子。所以，必须要制定健全的制度，有的企业连个规章制度都没有，事情发生了，老板说了算，同样的问题，

这次老板罚款50，下次变100，时间久了，下面的人不平衡了。知道麦当劳成功的原因吗？起初就是雷克洛克建立了完善的商业手册，包括炸薯条用几分钟，油温达到多少都详细规定，这么健全的制度，难怪今天遍布全球。制度一开始不一定健全，但随着公司的发展慢慢完善，尤其是大家必须执行，不要动不动就变更制度，如果制度不合理可以修改，但规定的一定执行。永远不要抱怨做错的人，用制度处理即可，否则公司里会形成抱怨文化。

人性化管理不可少，很多公司，人性化过头了，当一个员工肚子痛的头上冒汗，还不见组长主管帮忙送医院，有的员工遇到了困难，也认为和自己无关。你的冷漠会让你的部下的心慢慢远离你。记住，永远不要认为自己做到某种位置就高高在上，没有下面人，你没有能力做完那么多事情。看了朱元璋，你就会知道，得人心者得天下的道理。

沟通能力要具备。这一点我认为尤其重要，我找过无数个员工谈话，首先是肯定这个员工的某些优点，然后告诉他他的某些缺点要注意，如果不改会影响到自己整个职场或人生，然后告诉他相信他是个有能力改变自己的人，一般新走上社会的毕业生会因为鼓励而改变自己，当然也失败过，但我总会至少给他们两次以上的机会。在与上下级沟通的过程，是展现你的绝佳机会。当你反映给你的上司一件棘手的事情的时候，一定记得，在你自己都没有想到合理的解决办法的时候，先暂缓一下，等你思路清晰时再告诉他，如果你确实不知道如何处理，你就直接告诉他你处理不了，让他知道你已经很尽力。

永远记得团结同事，哪怕对方怎么说你坏话，讽刺你或不看好你，你只要自己知道就是，不要和他计较，随时展现你大度的一面。把别人团结好也是自身能力的体现。不要在乎公司里员工之间琐碎的矛盾，告诉自己不要卷进去，不要参与别人的纷争，弄清楚自己想要的。当年我在上海做主管时，所有的管理层中只有我是一个是外地人，上海人排外是出了名

的，我当然也不可能受他们欢迎，但是随他们怎么折腾，我知道自己想要什么，后来要增加其他管理层，我推荐的没有一个人是反对我的人，不是我阴险，而是我不得不。任何时候不要闹情绪，哪怕多么不愉快，生气发火可以，但不要丢下工作不管。出错时先检讨自己。请假时把工作交代清楚，保持手机畅通。

今天，我们公司每一个员工，每个同事，我都是满怀感激。看着车间的工人辛苦熬夜，更能体会他们的不易，内心无限感慨，好像看见当年的自己。我给他们的，只是更多的关心和鼓励，希望他们都可以通过自己的努力，工作做的更轻松，生活过的更好。当然更喜欢他们相处融洽，工作的快乐，这是我最高的期望。