

最新经营管理演讲稿 药店诚信经营演讲稿 (模板10篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

经营管理演讲稿篇一

同志们：

今天，市食品药品监督管理局、文明办、卫生局三部门联合召开全市文明诚信药店表彰大会，树立典型，褒奖先进，推动工作。

首先，我代表市政府向获得文明诚信药店称号的先进单位表示热烈的祝贺！并对诚信经营的广大药店工作者表示诚挚的慰问！

药品安全是人民群众最现实

、最关心、最直接的利益问题。

加强药品监管，保障公众用药安全，关系到社会稳定和人民幸福，是维护公民基本健康权益的客观需要，是构建和谐社会、实现经济社会全面协调发展的必然要求。

近年来，市委、市政府高度重视药品安全工作，在药品监管体制改革、法规体系建设以及药品市场整治方面采取了一系列重要措施，有效地促进了药品市场秩序的持续好转。

同时，大力深化医疗卫生体制改革，着眼于提高基本医疗卫生服务水平，进一步加大政府卫生投入，加强社区卫生服务工作，实施惠民医疗工程，改善农村医疗卫生条件，有效满足了人民群众日益增长的健康需求。

诚实守信是中华民族的优良传统，是现代市场经济的基石。

诚信经营是医药行业的传统美德，是医药行业的兴业之宝，发展之源。

有的行业，失信一分，损失一分，医药行业，失信一分，可能带来终身的危害甚至是致命，医药行业，诚信就是生命。

人民群众用药80来自医疗机构，医疗机构在保障公众用药安全方面发挥着重要作用。

因此医疗机构有责任、有义务自觉践行以“八荣八耻”为主要内容的社会主义荣辱观，进一步提高文明诚信意识，弘扬文明诚信精神，促进文明诚信建设，保障人民健康幸福。

各级各部门各单位要进一步强化领导，严格落实第一责任人责任，严格执行药品购进验收等制度，加强药品不良反应监测，加大药品储存设施改造，提高临床合理用药水平，坚决杜绝药害事故的发生。

开展创建文明诚信药店活动，是一项得民心、顺民意的“德政工程”，也是一项涉及方方面面的系统工程。

希望各级医疗机构高度重视，按照创建活动的要求，切实抓紧抓好抓出成效，进一步树立省会卫生窗口良好形象。

及时报道创建活动的新情况、新成果，积极培育典型，宣传典型，为创建活动营造良好的社会氛围，不断把创建活动推向深入，为构建和谐济南诚信济南做出新的更大贡献！。

最后，春节即将到来，我在此给大家拜一个早年，祝大家身体健康、合家幸福安康！

谢谢大家！

各位领导、同志们：

生院整体管理水平不断提升，促进了卫生院经济效益的持续发展，现将我们的具体做法汇报如下：

一、健全创建组织，明确工作职责

及时制定相应整改措施，还分别制定了一把手院长、分管院长、药剂科主任、药店药库人员的工作职责，并把各项制度、职责落实到人头，明确到细节，层层签订责任状，实行院科两级考核，推行工作质量月百分考核结分制。

把创建成效与相关人员绩效工资挂勾，与年终评优评先挂勾，从组织措施上保证各项工作落到实处，努力巩固我院诚信药店创建成果。

二、加大资金投入，硬化基础设施

硬化设施是创建诚信药店的基础。

安装了防盗报警系统和不锈钢防盗门窗，使药店药库达到分区清晰、分类清楚、货架存放、隔地离墙、整齐清洁，防盗防潮防鼠措施全部到位，改善了办公条件，保证了药品质量。

又控制药品的积压，提高了流动资金运行质量，促进卫生经济良性循环，为创建诚信药店夯实物质基础。

三、狠抓制度建设，规范药事管理

俗话说：“没有规矩，不成方圆”。

为了保证药事管理有关法律、法规和规章制度能够得到全面实施，我们着重抓了以下几个方面：一是健全制度。

我们对照创建标准，根据《药品管理法》和上级要求，及时修订完善“十五项”制度，并把这些制度印发到药事管理小组成员和药剂科工作人员，逐条对照，保证各项工作规范开展。

二是规范管理。

我们以《药品购进、验收、储存、养护、发放等环节管理制度》为重点，坚持所有药品、药械集中招标和药品供货企业、药品审核制度，推行经品管理失职追究制，努力规范药事管理。

三是加大内部检查力度。

院部每月一次、科室每周一次，对相关制度执行情况进行全面检查，并量化到人、到工作细节，把制度执行情况检查结果纳入个人月考核积分，列为绩效工资测算系数，保证存在的问题能够及时纠正，我们的口号是“小事不过周，大事不隔月”。

四是加大社会监督力度。

采纳使用了_项合理化建议，其中印发《合理用药指南》宣传单，《家庭平安药品存放注意事项》宣传单和“慢性长期服药病人用药电话随访、指导”，受到了广大干群的一致好评。

四、强化业务培训，提升服务水平

在培训教育方面，我们一是将药事管理“十五项基本制度”与卫技人员的“基本理论、基本操作、基本技能”合并组成“四基”，同步学习、同步演练、同步考核。

二是及时参加药监、卫生行政部门的药事管理法规和专业知识培训，每月组织一次卫生院药剂人员及辖区内村卫生室、厂校卫生室从药人员学习相关法律、法规和药学专业知识。

三是加强对全体职工“诚信药店”创建重要性、必要性教育，树立全体员工的质量意识、服务意识、安全意识，营造“诚信药店”创建的氛围。

在提升服务水平方面，我们一是严格处方调配制度，严格“四查十对”，保证每位窗口患者都能熟悉掌握处方药品使用及注意事项。

总结老药新用的经验及药物不良反应的处理等，及时调整医院用药目录。

三是推行“出院病人和慢性病人合理用药电话随访、指导”制度，印发药品使用、存放宣传单，开设合理用药咨询窗口，购置中药煎药机，免费为患者煎药，积极探索实施便民措施，努力提升服务水平。

经营管理演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委老师、各位同志：

大家上午好我叫周__，今年23岁，年毕业于__学校，毕业后我一直在移动大厅工作，这次我竞聘的部门是市场营销部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向近年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：青春需要理想，梦想不生长于艳阳高照的温床。对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

第二点，我认为自己具备了从事市场业务所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有弱者这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女孩而退缩。其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。我认为自己具备了从事市场业务所必须的知识和能力。可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三. 我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司, 进过学校, 走近过广大普通用户, 向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

第四. 我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作

的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我想，我会和其他同志一道，牢牢把握“深、快、实、”三个字，即：

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场经营部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态努力工作。

基础工作要“实”。市场经营部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类别、分层次的情况，便于为领导科学地分析、研究和预测提供依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

谢谢大家。

经营管理演讲稿篇三

各位同志，我演讲的题目是：从“赤兔之死”说起，赤兔之死，这是高考中一位学生的作文，据说得了满分。讲的是，公元221年，关羽走麦城，打了败仗，拒不投降，被孙权所害，

并将他的赤兔马赐于马忠。这一天，马忠急忙上告孙权，说赤兔马已绝食多日，就要死了。孙权大为惊讶，赶忙找来精通马语的伯喜问明缘由。原来，赤兔马以前跟过几位将军，但都人品不佳，尤其是吕布，最无诚信，为了荣华富贵，为了美女姿色，言而无信，出尔反尔，残害忠良！与这样无诚信的人在一起，赤兔马深感耻辱。后来赤兔马归于曹操，曹操将它赠给关羽。关羽将军诚实守信，深得赤兔马敬仰。而今关将军被人所害，赤兔马悲痛不已，它对伯喜哭诉道：“鸟随鸾凤飞腾远，人伴贤良品质高。士为知己而死，人因诚信而存。关将军如此诚信，我不敢不以死相报。”说罢，赤兔马伏地而亡。这时伯喜放声大哭，说“动物都能这样，难道人还不如吗？”后来孙权知道此事，也深为感动，下令将关羽与赤兔马一并厚葬。

“进德修业之本”，许多政治家、思想家、伟人，先哲都以“诚信为本”作为立身处世的信条和座右铭。

在今日，在市场秩序混乱成为突出问题的今日，在假烟、假酒、假药乃至除了妈妈不假以外无所不假的今日，企业对消费者的诚信显得多么重要啊！下面是对南方某个药材市场的调查，药材合格率只有3%，不合格率竟高达97%！在那里，普通的牛角变成了犀牛角，牛骨变成了虎骨，塑料片变成了鹿茸片，番薯粉变成了淮山粉，化工原料加香精居然成了麝香，甚至猪饲料、禽饲料，也制造成各种各样的中成药、西成药。

更有甚者，他们将廉价药、滞销药、过期药的标签去掉，换上新的标签，马上就可以获得几倍、十几倍的利润！难怪呀，我们的消费者处处在寻找着真，也难怪，消费者处处在谨防着假！

我们不禁要问，这到底是为什么？难道市场经济就成为诚信丧失的理由吗？然而我们说，市场经济正是信用经济啊！现代市场经济，它要求把单纯追求物质利益的冲动，转变为一种社会责任感，把社会效益与经济效益统一起来。当你追求最大

利润的时候，你应该想到对社会的责任，这样的经济活动才会有长久的生命力。而对于一个企业来说，它的长久存在不是比一时的利润更重要吗？市场经济是竞争经济，也是协作经济，协作就要诚实守信。在当前的市场交往过程中，不少人都抱有这样的心理：认为在市场竞争中，只有损人才能利己。在这种心态支配下，产生了大量不正当的经济行为，这不但严重影响了市场经济的健康发展，而且伤害了市场经济在人民群众中的声誉。200多年前，美国一位著名经济学家在给一位年轻商人的信中，首次提出“时间就是金钱”的命题，同时也提出了“信誉也是金钱”的命题。对于前一个命题，我们经常引用，而对后一个命题，似乎不大提起。十多年前，邓小平同志倒是提起过，他说：“一切企业事业单位，一切经济活动和行政司法工作，都必须实行信誉高于一切。”信誉高于一切，这就是发展市场经济必须遵循的一个重要原则！企业的诚信是它的一种无形资产，带来的绝不仅仅是效益，更重要的是，诚信代表着一种企业精神、企业文化，代表着企业形象。

我以为，在这个问题上，目前必须走出一种困惑，那就是：你骗了我，我要骗回来；你不诚，我就不义。这种心态正是造成信用危机的一大祸根。最近我读到一位加拿大商人给儿子的一封信，大意是这样的：“儿子，得知你最近在一桩生意上受了骗，在你发泄这股怨气的同时，也许也想欺骗他们吧！这是人之常情，我并不怪你有这种想法。对于自尊心来说，用我们同样的遭遇来伤害其他人，也许是得到了补偿，但是，如此一来，你损失就更大了。要知道，企业界是个很狭窄的世界，骗了这个人后，再骗那个人，相信他的企业生命必定不长。不守信用，在短期内想获得一笔金钱或许容易，但是从长远来看，那真是奠定了企业失败的基础。所以不必去担心他的人格，你必须注意的是你自己的品格，这才是最重要的。你要切记这句名言：‘信用仿佛一条细丝线，一时断了，想要再接起来，难上加难。’儿子，记住我的话，明天还有事情等着你，而今日，你有什么安排呢？”读了这封信，我深深感到这位商人的博大胸怀，更应该感谢他给予我们关

于“诚信”的透彻理解。

第一笔资金；正是凭他的诚信，赢得了泰国曾老板的信任，为公司建造华联商厦渡过了资金短缺的难关！

以诚为本，信能化金。

经营管理演讲稿篇四

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫**，今年25岁，2000年毕业于**学校，现在即将修完**研究生专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作□20xx年2月到网管中心办公网整改办公室负责办公网维护及管理工作□20xx年至今在支撑共享中心负责办公网这项工作。这次我竞聘的部门是市场营销部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场营销部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组

织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

首先，从1996年至今，我进行了近10年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我想，我会和其他同志一道，牢牢把握“深、快、实、准”四个字，即：

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场经营部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从体现部门的工作性质出发，从适应部门的'人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场经营部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类别、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

经营管理演讲稿篇五

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

__厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为__的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央政府与东盟国家建立更紧密关系，__毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为__水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

根据当前的市场形势，我认为经营部营销经理应在国资水泥公司的领导下从以下几方面代表昆明公司行使营销职权，逐步培育昆明分公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展：

一、调研本地水泥产品市场情况，整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

__水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业未实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为__名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的

延伸概念，以优质服务赢得市场因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

二、逐步优化销售流程，建立良好的内部管理机制。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

三、充分调动人力资源优势，建立良好的销售团队及团队文化。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)?即团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等;通过这些分析，最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里(where)?每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁?以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

我们什么时候采取行动(when)?合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键，团队任务的启动;团队遇到困难或障碍时，团队应把握时机来进行分析与解决;以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除;以及在何时与何地取得相应的资源支持等;都必须因势利导。

我们怎样行动(how)?怎样行动涉及到团队运行问题。即团队内部如何进行分工、不同的团队角色应承担的职责、履行的权力、协调与沟通等，因此，团队内部各个成员之间也应有明确的岗位职责描述和说明，以建立团队成员的工作标准。

我们为什么(why)?对于这个问题，目前在很多企业团队建设中都容易被忽视，这可能也是导致团队运行效率低下的原因之一。团队要高效运作，必须要让团队成员清楚地知道他们为什么要加入这个团队，这个团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么?以增强团队成员的责任感和使命感。即将我们常常讲的激励机制引入团队建设，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

四、强化基础管理，进一步加强制度建设。

基础管理的好坏决定了企业的战略目标能否实现，也决定了企业持续发展是否有坚实的繁殖内核。一个现代化的企业必须以非常坚实的、非常可靠的、非常完善的基础管理工作为支撑。

基础管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部激励和约束机制是基础管理的核心内容。

比尔·盖茨说：您眼前的一点小毛病随着企业的发展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利发展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理基础，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化基础管理，克服薄弱环节。

不容置疑，花各位领导 and 同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句不想当将军的士兵不是好士兵在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我深信，通过这样科学的形式，推选出来的中层管理者一定是公司里最优秀的人才，真正德才兼备的人。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争申不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。最后以一首对联来结束我的演讲，上联是。“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

经营管理演讲稿篇六

诚实守信历来是中华民族的一种美德，这点从众多典故、俗语中就能看出来：像曾子杀猪、曹操断发、立木取信，还包括烽火戏诸侯等等，无不向我们阐述了诚信的重要。这种东西从某种意义上来说已经潜移默化于我们的民族精神里了。

对一个国家和政府来说，“诚实守信”是“国格”的体现；对一个企业和团体来说，它是一种“形象”、一种品牌、一种信誉，是企业兴旺发达的基础；对一个人来说，它既是一

种道德品质和道德信念，也是一种崇高的“人格力量”，是做人的基本品格。

诚实守信是企业的生命，是企业生存之本。以诚取胜，赢得顾客信赖，从而赢得市场，没有信用，企业就失去客户，失去市场，失去希望。一些企业之所以能兴旺发达，走出中国，在世界市场占有重要地位，尽管原因很多，但“以诚信为本”是其中的一个决定因素；相反，如果为了追求最大利润而弄虚作假、以次充好、假冒伪劣和不讲信用，尽管也可能得利于一时，但最终必将身败名裂、自食其果。记得改革开放初期，部分温州人一味追逐利润，粗制滥造，特别是鞋子，用硬纸板做的鞋冒充皮鞋，买去穿不了二天就要扔到垃圾箱里去，导致全国许多商店打出“本店无温州鞋”的标志，温州鞋业最终举步维艰。到了上世纪九十年代，温州人醒悟了，假冒伪劣得到了有力的铲除，在杭州武林广场，温州人将数万双劣质温州鞋一烧而光，以此举表明自己“诚信经营”的决心。历经漫长的重塑品牌艰难之旅的十几年后，温州货才慢慢的以价廉质优再次获得了国人的信任，温州因此成了我国率先富起来的地区之一。温州人也将烧鞋时间8月8日立为“诚信日”，以此为训诫。“温州皮鞋”的事情告诉我们：一日不讲诚信，多年难树品牌，整改之路必将付出更大的代价。

诚实守信是人的立身之本，因为一个人不是孤立的生活在世界上，我们要生活、工作，要和他人交往，要协调社会关系，一个人只有诚信做人，诚信地对待工作、家人和社会，才能与他人相互谅解，和睦相处，得到他人的信任、尊重、合作和帮助。正所谓有诚信，人之愿交，并交之甚好，因为这种交往是诚实可信的，是安全可靠的。而一个人如惯于弄虚作假，偷奸耍滑，终究会经不住时间的考验，迟早会被他人所鄙视和唾弃。

诚信不兴、国无诚信不强”。各位同事，让我们高举“诚信”的大旗，和我们__公司一起实现我们超常规发展的目标

吧！

经营管理演讲稿篇七

政无信不威，商无信不富，人无信不立。下面是小编为大家收集关于诚信经营的演讲，欢迎借鉴参考。

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！

各位领导：

大家好，我演讲的题目是“优质服务、共铸诚信”。诚实守信是中国人的传统美德。自古以来恪守诚信就是衡量一个人行为、品质和人格的标准。做企业同样需要诚信，古人云：“经营之道在于诚，赢利之道在于信”，诚实守信既是做人的基本道德准则，也是企业搏击市场赖以生存的前提。在建设社会主义市场经济的今天，我们关注“诚信”是因为在现实生活中，存在着缺乏诚信的阴影。从假烟、假酒、假

文凭到假帐、假币、假政绩；从股市造假到企业之间的“三角债”；从剽窃他人科研成果到足球场上的“黑哨”；从普通人恶意消费透支到一些地方政府言而无信，出尔反尔，开门招商，闭门宰客。凡此种种，失信的浊流，象瘟疫一样吞噬着人与人之间的信任。

个人失信，害在数人，社会无信，则人人自危。优质服务、共铸诚信，是我们××人共同的责任。

在全社会呼唤诚信的今天，××人坚持以“”重要思想为指导，以优质服务、诚实守信为重点，以提高职业道德，家庭美德为着力点，切实加强思想道德建设，广泛开展创建“文明单位”、“文明系统”等实践活动。电力企业作为一个服务行业，××人坚持“优质为本，诚信服务”的工作服务理念。对内强化管理，对外开展优质服务。要求报装接电“一、一制”，即在一个工作日内办理完各项手续，在一个工作日内装表供电。事故抢修“四、二制”即在接到事故电话后，四小时内为农村用户处理故障并供电，二小时内为城区用户处理故障并供电。客户接待要求“只进一个门，只找一个人，其余的工作由我们来做”实行“内转外不转”的原则。我们的服务承诺是“六个一”即一张笑脸相迎，一杯热茶暖心，一片真诚相待，一件好事解忧，一声道别相送，让每一位客户满意。让“电老虎”、“电霸王”永远成为过去！

几度风雨几度春秋，风霜雪雨搏激流。××人用诚信铸造今天的辉煌。截止今天，我县农网改造工程已完成并通过验收；农电管理体制改革已基本理顺，步入正轨；照明用电从××年××月××日起实行城乡同网同价，从改造前××元/kwh到改造后××元/kwh□降低了××元/kwh□××年××月我县××110千伏变电站的投运，标志着我县从××电源的成功引入，为我县经济的发展提供了可靠的电力保障。

只有优质服务，诚实守信，才能创造良好的企业信誉。在市场经济发展的今天，企业才能立于不败之地。让我们携手并

肩，为××经济发展的灿烂明天而努力奋斗。

经营管理演讲稿篇八

尊敬的各位评委，亲爱的同事们：

大家早上好，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、这样的一个我，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识。

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2019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，经营部门销量要排名，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。

四、通过以上三点，各位对于站在大家面前的我，相信都有了一定的了解了吧。那如果我有幸成为了经营部门的经理，我该怎么去做呢？以下我将从两个环境阐述我的想法。

1、新部门，新经理。

a□做好表率。作为一个新经理，首先是要员工认可自己。认可自己的前提是，首先做好自己。

b□做好宣传。公司内部可以通过发邮件给兄弟部门，带来更多的到达货，通过到达货带动出发货。对外可以采取派发传单，电话营销，传真营销，甚至网上营销，让更多的客户知道我们，来我们这里发货。

c□做好服务。德邦立志做百年老店。我们要用最好的服务留住这些客户，坚决执行经营部门的四个一标准，一声问候，一杯水，一个微笑，一个告别。让客户成为口碑的宣传者，比自我宣传的效果好很多。

2、老部门，新经理。

a□老部门有成熟的市场环境，有固定的客户群体，而新经理，如何融入一个相对稳定的环境中，并迅速定位好自己，很重要。作为新经理，首先要有低的姿态，先不要急于去领导和控制整个部门，我会先做一个旁观者，看人看事，找到部门的核心员工，以请教问题的姿态，先融入环境，让大家认可自己，信赖自己，这样，也就自己在这个部门工作的开展，开了一个好头。

b□老部门有成熟的运作流程，但是也往往会有流程僵化而不自知的情况发生，融入环境以后，我希望可以通力合作，鼓励发现部门问题，一起优化流程。

如果我是经营部门经理，我的理念是：不管是新部门还是老部门，都是以人为本，人与流程并进的原则。

最后，我想再次重申我今天站在这里的目的，向德邦经理人迈进，我已经准备好，请给我一个支点，我将翘起更加精彩的人生舞台。

谢谢大家，我的演讲完毕！

经营管理演讲稿篇九

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫xx，今年xx岁，20xx年毕业于xx学校，现在即将修完xx研究生专业的学习。毕业后我被分配到数据机房工作，20xx年2月到网管中心办公网整改办公室负责办公网维护及管理工作，20xx年至今在支撑共享中心负责办公网这项工作。这次我竞聘的部门是市场经营部。首先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，同时，借此之机向多年来给过我帮助和关怀的领导、同志们表示真诚的谢意！正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

对于青年人而言，越是新的工作、新的环境，就越富有吸引力和挑战性。市场经营部就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的大舞台，它是塑造和代表企业形象的大使，是沟通和联系社会公众的桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的环境中工作，能够学到新知识，开拓新视野，挖掘新潜力，有利于自己的全面发展。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。虽然我是一名女孩子，但是在我的字典里面，没有娇滴滴这三个字。不管是加班加点，还是外出奔波，我绝不会因为自己是女性而退缩。

其二，我年纪较轻，兴趣广泛，思想活跃，可塑性强。我能够很快地接受新事物，适应新环境，融合到新集体中去。

其三、我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

首先，从19xx年至今，我进行了近10年的数据通信专业的系统学习，工作以来我先后在三个部门锻炼过，从事的主要是网络的维护和优化工作，积累起了比较丰富的网络知识和计

计算机技术知识。我认为业务工作不仅仅只是一条单行线，如果有了专业技术知识作支撑，就可以更加从容地面对用户，更加自信地面对市场。

其次，我平时注意对公司营销政策的收集和学习，近年来，我进过公司，进过学校，走近过广大普通用户，向他们面对面地宣传公司的营销政策，遇到不清楚的地方我都会立即向人请教，摸清吃透。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观和大体的认识。

再次，我性格趋于外向，具有一定的语言文字功底。上学期间经常上台演讲，工作以来又有几次主持大型晚会的实践锻炼，慢慢地积累了一些与人交谈、演讲演说的语言艺术，具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，而是也要把它作为促我启航的鸣笛。我想，我会和其他同志一道，牢牢把握“深、快、实、准”四个字，即：

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷领导和同事们工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

进入角色要“快”。市场营销部是一个精诚团结、配合默契的团队，进入这个部门我一定要维护集体荣誉，尊敬领导，真诚地与周围同事做朋友，言行一致，与他们建立起志同道合的良好关系，形成合力；我还要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从体现部门的工作性质出发，从适应部门的人文环境出发，从彰显部门的办事风格出发。

基础工作要“实”。市场经营部的部门性质决定了一切工作的出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着不怕遭白眼、不怕吃闭门羹的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，尽可能多地掌握分类型、分层次的情况，便于科学地分析、研究和预测。

提供信息要“准”。要在夯实平时工作的基础上，提高资料分析的准确性和可行性，为领导的科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

经营管理演讲稿篇十

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！非常感谢大家给了我这次展示自己、挑战自己、超越自己的机会，参加工作12年来，是在领导和同事们的关心下，我才一步一个脚印的走到了今天。再一次的感谢大家，谢谢！

下面，介绍一下我的个人情况以便让大家对我有一个更加全面的了解。

爱因斯坦说：热爱是最好的老师。我深深地爱着有线网络电视工作，也正是处于对网络电视工作的热爱，工作中的我总

是兢兢业业、勤勤恳恳认真完成领导安排的各项工作并努力做到最好，并严格遵守公司的各项规章制度，始终以大局为重，始终把公司的利益放在第一位。

弹指一挥间，从毕业到现在我已工作12年了，这12年也是我人生中成长最快、进步最大的一个阶段，是在领导和同事的关心与支持下，才使我一步步走到了今天，走到了更加理性与成熟的自我，是湖北有线电视网络公司这所大熔炉培养了我，历练了我！

工作以来，我已从事过多个工作岗位，不同的工作经历使我积累了丰富的工作经验，使我对网络电视行业的各项工作更加熟悉，并能够独立解决在实际工作中出现的突发事件。尤其是__市场部经理的工作经历更是使我的组织、协调和管理能力有了很大提高，在关系协调、工作安排、统筹兼顾各工作等方面都有了很大进步。具备了独挡一面的能力和经营部经理所要求的素质。

当前，在社会主义市场经济条件下，可以说，我们有线网络电视工作一方面要更好地为社会主义市场经济的发展服务，另一方面作为信息产业和文化部门，又要凭借自身的资源优势，参与社会生产，在服务社会、创造经济效益的同时提高有线电视的普及率，更好的为社会主义文化建设贡献我们的力量。

如果我竞聘成功，我将把经营部经理当成实现价值、开创事业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，结合__经营部现有的问题，从以下几方面开展工作：

第一，制定科学的发展规划。没有科学合理的规划，就没有发展方向。如果竞聘成功，我将切实解放思想、实事求是根据__地区的实际和当前有线电视的普及率，制定科学的发展规划，循序渐进，科学发展，努力提高__地区的有线电视普及率，促进当地国民经济的发展。

第二，开展服务承诺，认真维护网络，巩固老客户，开发新用户。

我将积极推行服务承诺，并认真付于行动。从认真维护网络，缩短电视线路故障维护时间等方面入手，在正常维护的基础上，开展用户预约维修活动。即可以从8：00—22：00（或根据您的情况），按与用户预约的时间实施上门维护，在维护完成后由用户对维护及时性、收视质量、服务质量等方面进行评价和签名，同时在给用户的回执单上预留有维护人员姓名和投诉电话号码，从而让用户有效地参与对维护过程的监督和管理。这样就会进一步提高服务质量，巩固老客户，并吸引新客户。另外，我将做到专款专用，保证正常的维护，使我经营部得到长远发展。 ，视工作的特殊性，对工作人员提出了较高的专业技能要求，工作人员的专业技能是有线电视工作的根本。为此，我将把人才队伍建设放在一个突出的位置来抓，并将人员分成不同的结构、不同的层次，加强培训的力度，将培训工作制度化、规范化。从整体上提高经营部工作人员的素质。

第四，建立激励机制，调动全员积极性，在人事制度改革中增活力。我上任后，还将进一步细化、明确工作人员的工作岗位、工作职责，并制定出管理办法，然后通过公开、公平、竞争、择优的办法，选拔出出类拔萃的人才推行全员聘用、竞争上岗制，优化从业队伍和提高队伍整体素质。同时建立多劳多得、能者多得，能者上、庸者下的激励机制，进一步调动全员积极性，使我经营比在人事制度改革中增强活力。

各位评委，各位领导，我深深地知道：此次竞聘有成功者，也会失败者。对此，我将以平常心来面对，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上，积极为我__有线电视的快速发展贡献自己的力量！

谢谢大家！