

最新简单又大气的开场白 领导演讲稿(通用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

简单又大气的开场白篇一

大家好！

金秋时节□xx厅举办了首届员工联谊活动，旨在加强同事间的了解，增进友谊，凝聚人心，共同打造一个团结、紧张、认真、活泼的工作团队。

大厅运行xx个月以来，在xxx县政府的'高度重视和各窗口单位的大力支持下，取得了令人满意的效果，实现了“规范、高效、便民、诚信”的基本目标。这个成绩凝聚着在座的每一位员工的辛苦和努力，凝聚着中秋晚会的发言和讲话。在此，我代表会馆管委会办公室，衷心感谢大家的辛勤工作。

大厅的设立旨在便民利民。我衷心希望在座的每一位员工牢记这一根本服务宗旨，真正做到：改善xx县投资环境，热情接待，服务周到，办事高效，共同努力建设xx县优良的服务环境、投资环境、政务环境。

最后，祝大家中秋节快乐，国庆节快乐，与共和国共庆，与家人同乐，共享美丽的月光和诱人的蛋糕。

简单又大气的开场白篇二

大家好！

(演讲提示：演讲中，身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态，赢得大家的认可)

莎士比亚曾写过一句家喻户晓的名言：“人生是个大舞台，每个人都是舞台上的演员”。今天我站在这里就是要当个演员，接受大家的评判。不仅仅是今天我要当好演员，以后生活中我也努力扮演好每一个角色。我此次竞聘的岗位是客货部经理。

(介绍自己要用陈述语气，语气平和、自然)

下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。

我叫，(可从名字上做一修饰)今年30，有人说三十岁的女人是绣球，在被童稚抛弃之后，获得了成熟的至宝；也有人说，三十岁的女人更自信，更懂得适应社会的大气候，为自己的人生准确的定位。我于1992年考入民航中专，1996年毕业，同年被分配到西藏贡嘎机场运输部参加工作。工作9年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。

俗话说：没有金刚钻别揽瓷器活。虽然我很自信，但还有拿出真本事来，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘优势：(以下几段用陈述语气，要体现出真诚)

第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质

自从1996年参加工作以来，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司党组保持高度一致。参加工作九年来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

第二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识

工作近十年来，我先后在售票、行李管理、值机和配载上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名客货部经理所必备的素质。更重要的是，在这近十年里，我基本上都是在业务一线工作，这样就使得我对所负责的各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。丰富的工作经验为我做好客货部经理奠定了坚实的基础。

第三、我科班出身，具有扎实的专业知识。

我毕业于民航学校，几年的学校学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在近十年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

第四、我具备担任该职位的基本素质。

作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华；才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与

帮助!我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下!

(稍一停顿，语气由抒情转为陈述，语气温和)

(介绍工作思路要言语清晰，沉着稳健)

第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面

多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

第二、加大安检力度，保障安全运营

安全是一个老生常谈而又容易被忽略的问题。安全重于泰山，尤其是我们客货运输部门，安全直接关系到乘客和客户的切身利益。上任后我将进行彻底的安全检查，使“安全第一，预防为主”的意识深深地印在每一位员工的脑海里!

第三、立足本职，开拓市场谋发展

市场经济下，效益是第一位。而效益的取得离不开市场。上任后我将努力开拓市场，尤其是冬天淡季的货运市场的开发。利用林芝的自然资源和美丽风景吸引国内外游客。工作中保证航班正点、安全的运营，为西藏区局创造更多的效益。

第四、搞好服务，打造部门新形象

服务是一个企业的形象，只有良好的服务才能换得良好的发展。服务本身蕴涵着价值，蕴藏着无限的商机和潜在的客户资源。有人说过“只有当一个人从思想上真正认识到服务工作的重要意义，他的工作才会做得更加出色。”为次，我将

致力于公司员工的服务的培训，使他们能够以良好的服务赢得客户的信赖，使我们的民航公司的品牌深入人心。

(最后要昂首挺胸，语调逐渐升高，铿锵有力，表现出志在必得的自信)

林芝藏语意为“太阳的宝座”，还有着“西藏江南”的美誉。崭新的林芝机场，犹如璀璨的明珠，镶嵌在世界屋脊上，正升腾着无限的希望。我将在这无限希望中阔步前进，努力把工作做好，争取以高昂的态度面对新工作。尊敬的各位领导、各位评委，如果我竞聘成功，我将以凌云之志实现一腔抱负；以精诚之心开启工作思路；以勤劳双手创造工作业绩。不遗余力地做好本职工作，用出色地表现回报大家的厚爱！“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”我愿从点点滴滴做起，迎着珠穆朗玛峰的雄姿面向四方，伴着雅鲁藏布江的怒吼奋勇前进，以昂扬的斗志吹响林芝机场发展的号角！

我的演讲完毕，谢谢大家！

简单又大气的开场白篇三

翻开日历，今天是3月15日，是消费者的节日。说到节日，人们首先想到的是祥和、欢乐，即便是清明节祭奠先人，也充满着祝福的祥和。但是3月15日或许并不是那么的温馨，让我们来认识一下。

自从有了3.15，似乎教会了消费者如何维权，说白了，是本来就该用法律来维护消费者自己权益的一堂补习课。同样不否认有消费者的不懂法，但更大程度上，不光是法律制度的不健全，产品生产厂商的强势地位和对利益的追逐，就不能不说是消费者的无奈了，所以才有了后来的遍及各地的维护消费者权益的机构出现。

国际消费者权益日的宣传“消费与服务”。强调的是消费维

权工作要紧密围绕拉动消费、扩大内需，做好服务工作。其中的“服务”，主要包含三方面涵义：一是服务广大消费者；二是服务经济发展；三是服务社会和谐。

然而这里的每一条都与我们密切相关。保障和改善民生是我们发展经济的最终目的。社会主义生产目的就是不断满足人民群众日益增长的物质文化需要。这种需要，从某种意义上讲，就是消费者的消费需要。消费需要不断满足的过程，也是经济社会不断发展、不断进步的过程。服务广大消费者，首先要求我们采取各种措施，扩大消费，满足消费者的消费需求。随着社会主义市场经济的发展，我国消费领域发生了翻天覆地的变化，消费品种极大丰富，消费领域日益扩大，消费结构不断升级，人们的生活水平显著提高，生活质量明显改善。但是，与此同时，消费领域还存在着一些制约消费增长的因素，如：假冒伪劣行为和不平等格式合同依然大量存在，直接影响着居民的消费信心；有些行业产业政策和消费政策不衔接，抑制了居民的消费欲望；有关消费者权益保护的法律、法规、标准还不健全，保护力度尚显不足；居民住房、教育、医疗等负担过重，影响了其他消费的支出等。这些问题的存在，不利于拉动内需，促进消费需求较快增长。这就要求我们要从政策制订、法制健全、价格调控、结构调整、行业规范、监督管理、宣传引导、纠纷处理等各个方面为消费者着想，为消费者解忧，为消费者服务。服务广大消费者，还要求我们不仅要关注消费者的现实利益，更要关注消费者的长远利益。要注意节能、环保，在生产和消费的同时减少对环境的污染和破坏，保证人类的永续发展。

朋友们，我们知道3月15日是我们每一个人节日，当我们了解了消费与服务315演讲稿的意义，我们的自我保护意识会逐渐加强，我们不仅仅要在今天学习这样维护我们自身利益，而是应该要每天都学习，都提高这种自我保护意识，让我们一起行动起来，学会运用法律的武器去保护自己，保护他人。

简单又大气的开场白篇四

大家好！

我说一下我的竞聘优势：

讲学习，注重提高政治理论和业务理论水平，始终坚持全心全意为人民服务的思想。工作五年来，在组织的关怀和培养下，我认真学习了党在新时期的各项方针、政策，尤其是“三个代表”重要思想、江“七一”讲话和xx届六中全会精神。能够与时俱进，准确把握时代脉搏，不断改造自我并树立正确的世界观、人生观和价值观。20xx年7月，我光荣地加入了中国。同时，我还努力提高个人素质，参加了中央党校函授学院吐鲁番学区经济管理专业的学习银行中层干部竞聘上岗，并于20xx年12月取得大学本科学历。能够理论联系实际，把国家的政策、法规和所学知识等运用于实践，结合新形势不断改进和完善自己的工作，努力提高业务水平。

讲团结，比奉献。团结同志，扎实工作，是我的一贯宗旨。我所从事的注册登记工作是一项业务性较强的工作，需要每一位经办人的通力合作。我始终认为，搞好团结协作，相互配合形成合力是干好工作的关键，并能较好地把握这一方向。我还非常注意民族团结，始终坚持“三个离不开”原则。同时，我所在的城区工商所是“小局大所”的试点单位，很多工作尤其是注册登记室的业务可以说是从新起步，除了繁忙的日常工作外，还有大量的文字材料，档案管理等方面的工作需要完善，经常要加班加点，牺牲节假日，我从不计个人得失，总是积极完成各项任务。

讲实效，求创新。工商工作主要是为经营户提供服务的，“窗口”部门更要拿出一流的水平面向社会。“办实事，快办事”是我的工作宗旨，作为一名国家公职人员只有把握原则，提高办事效率，尽可能地方便他人，才能真正做到代表最广大人民的根本利益。随着社会的不断进步，工商行政

管理工作也面临着发展和变化，尤其是加入wto后银行中层竞聘，对工商行政管理工作提出了更新、更高的要求。作为一名工商干部，我经常了解并掌握新变化和新要求，认真学习了中国入世后涉及工商行政管理方面的资料，为迎接和面对新的工作夯实了政策理论基础。

拟聘后的工作目标和设想

我对今后工作的设想是：稳定现有客户、推广新兴产品银行中层竞聘面试题、打造一流品牌、圆满完成任务。

完成目标任务的具体措施

为了全面完成各项目标任务，我将全力以赴抓好以下几方面工作：

- 1、思想总揽全局，做好表率。作一个网点带头人要有全局观念，从多方面考虑问题，协调各方面关系，要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认真执行有关金融政策和法律法规及各项业务操作规定，合规经营。不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。

- 2、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟存款新的增长点。

首先要挖掘优质客户源，提高优质客户占比。对客户进行差别化管理，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为我行带来更多利润的客户身上，挖掘潜在优质客户，建立完善的客户档案，加强与客户的沟通与联系。为客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等服务，增强对客户的吸引力，从而提高优质客户占比。

第二，要主动走出柜台，积极营销。对市场动态进行认真的分析和研究，及时掌握信息，并根据相关信息，积极主动开

展工作，带领员工走出柜台，走进市场寻找新的客户源。

第搞好特色营销，扩大业务。在保持现有业务银行中层竞聘报告的基础上，向客户提供源源不断的金融新产品，以此来满足客户的需求。为客户进行个人消费贷款、国债预约、票据结算等理财新产品的宣传，提高分理处中间业务收入。

3、提升服务水平和层次，丰富服务内涵。加强员工技能训练和服务技巧训练，使员工的岗位技能和服务水平提升到一个新的高度。搞好分理处的环境卫生，做好每一个细小环节，解答好客户的每一个提问，让客户真正感受到我们分理处的优越性，增强分理处的竞争力。

4、以规章制度为标尺，狠抓内部管理。从大处着眼，从小事做起，在严格管理上下功夫，一丝不苟，从严执纪，决不允许违规的事在分理处发生。加强内部管理及“三防一保”工作，确保各项内控措施落实到位，及时发现漏洞和隐患，采取措施，立即整改。加强员工政治思想理论和业务操作制度的学习，提高工作效率。

5、加强队伍建设，确保分理处各项工作健康有序的发展。作为网点负责人，除了要注重业务，还应该带好队伍，为员工提供良好的发展空间。首先，要多关怀员工，尽量为员工排忧解难，营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行学习，形成良好的学习氛围。还要与员工多交流，加深了解，做到银行中层竞聘报告团结友爱、互助互敬。发挥团队精神，凝聚力量，利用各自自身的资源，保证业务的健康发展。

6、以身作则，不断改进。作为分理处主任，在日常工作中我的言行将直接影响下属，我将保持一份平常心与责任感，以身作则、率先垂范，在工作中不断改进自己，用自己的真诚与努力换取员工的认可。

各位领导、各位评委，我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使，相信通过这次竞聘演讲，会让我更加走向成熟。无论最后竞聘结果如何，我都会一如既往以踏实的工作作风，务实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责以上是我对工作的一些设想，如果我竞聘成功，我将在局党委的领导下，团结同志，按照以上思路开展工作；如果不成功，我也决不背思想包袱，坚决服从组织安排，一如既往的做好工作。

简单又大气的开场白篇五

大家好！

在这秋高气爽，硕果飘香的金秋时节，在这举国欢腾，共迎“十一”的喜庆时刻，我们xx纸品有限公司迎来了公司周年庆典，可以说是好事成双，可喜可贺。

在此，我谨代表公司董事会向一直给予我们亲切关怀和大力支持的各位领导和各界朋友，向兢兢业业，任劳任怨始终工作在一线的全体员工表示衷心的感谢！

回首过去的一年，我们感慨万千。一年来，我们公司全体员工精诚团结，辛勤创业，克服了经验缺乏、资金紧张、技术人才短缺、设备调试不顺、材料飞速涨价、销售市场难以打开等种种困难，企业经营实现了从不熟悉到熟悉，从不规范到规范，从初级到现代，从亏损到赢利的历史跨越，开创了市场高度认可、社会好评如潮、职工比较满意的崭新局面。在这里我可以自豪的告诉大家：我们公司的职工人数从成立之初的几十人发展到如今的二百多人，月产值从当初的几十万到今天的500多万，产品从开始的一两个到目前的二十几种，合作客户从原来的少而小的几个到现在的多而大的十余家，成绩有目共睹，收获归功大家。这些成绩既是在座各位忠于职守，辛勤努力的结果，也是我们艰苦创业，顽强拼搏的写照，也必将载入xx公司发展的历史。

面对当前的形势，我们喜忧参半。目前，我们的产品由于符合国家产业政策，符合节能减排的发展方向，不在污染治理范围，也因此得到了地方政府的大力支持，主要领导多次到公司视察，指导工作。有关部门也纷纷出台优惠政策，从项目管理、信贷资金、土地使用、人员招聘等方面大开绿灯，及时提供服务，给予了全力扶持。在这些良好外部条件的支持和我们内部自身的努力下，公司管理开始规范，每月产量稳步上升，产品质量越来越好，业务品种越来越多，合作客户越来越广，市场份额越来越大，社会声誉也越来越好。

可以说，我们企业发展的后劲十足，前景一片光明。但是，在肯定成绩的同时，我们也应看到不足。由于企业成立时间较短，不论是管理经验，还是市场开拓；不论是制度建设，还是人员管理，我们还存在许多问题，还需要我们再鼓一口气，再加一把劲，继续攻坚克难，继续拼搏进取，同心同德，和衷共济，把我们的企业做大做强。

展望公司的未来，我们信心满怀。虽然我们取得了一些成绩，也面临很多挑战，但是作为公司管理团队，头脑是清醒的，态度是坚决的，信心也是坚定的。我们从没有对过去的成绩沾沾自喜，骄傲自满，始终心存忧患意识，始终在反省不足；我们对服从管理，敬业爱岗的人给予充分信任，给予绝对支持，也对那些玩忽职守，调皮捣乱的人决不客气，坚决处理。我们对企业的发展前景毫不怀疑，对我们选择也从不犹豫。我们有信心、有决心、有能力带领大家应对一切挑战，从胜利走向胜利。在此，我也希望在座的各位，进一步振奋精神，进一步昂扬斗志，进一步精诚团结，为把xx公司建成一流企业，为公司产值过亿献计出力，增砖添瓦。只有企业发展了，我们的岗位才有保障，收入才会提高，生活才会更加美好。

最后，预祝xx公司周年庆典取得圆满成功！

谢谢大家！

简单又大气的开场白篇六

大家好!首先,请允许我代表x公司?董事长、总经理及全体员工,向各位嘉宾的到来表示热烈的欢迎和诚挚的谢意,祝大家鼠年大运,好事连连,百事兴旺,心想事成!

今天之所以诚邀大家莅临,是为了向各位来宾隆重推出x项目,使大家一睹风采,并准确把握设计理念及所赋予的独特文化内涵。可以说,是“经典之作”,也是20xx年首期推出的“得意之作”。她的面世,改变了**地区房地产开发重建筑、轻环境,重表象、轻品质,重外观、轻内容的错位发展理念。我们有足够的理由相信,将以其卓越的地位优势、独特的品质构成、优秀的设计风格、准确的价格定位,为消费者提供一份独一无二的房产“大餐”。

第一,崇高品质,将标定区域房地产开发的新高。时至今日,买房依然是广大群众投资或消费的一件大事。买什么房?买什么地段的房?哪些房具有巨大的升值潜力?哪些房经得起时间的考验和冲击?这些问题,恐怕是每位购房者不得不考虑的问题。答案无论千种万种,最终无不落脚在两个字——品质!为什么“品质”如此重要,因为“品质”包涵了房产项目从设计、施工到材料、营销的全部内容,也形成了互为依赖的整体,缺一不可。正是以其综合品质,打造房产项目的典范之儿其设计灵感来自田园风光与人文精粹的完美结合,其施工品质由知名建筑公司和监理公司共同打造,其施工用材均选用新型、可靠、知名品牌,其营销理念更是突出了人文特色和品质先锋,使具备了极其广阔的升值前瞻。正是由一系列环环相扣的品质细节,构成了“大品质”、“高品质”、“精品质”。

第二,优秀设计,将锁定高中端消费群体的目光。总体来说,设计努力突出“宜居”概念,既充分考虑用户的居住享受需求,无论从项目的环境营建,还是内部构造的合理搭配,均

体现了细节关怀和人文呵护，给人一种美的观感、爱的传递和方便、快捷、细心的真诚。可以说，选择了，就是选择了未来的舒适生活。

第三，营销理念，将锚定最多数入住业主的利益。另一个亮点，是对购房者利益的保护，即通过各种后续努力，确保稳步升值，成为一个既宜居、又升值的经典房产项目，达到实用和投资的双重目的。所倡导和推广的“品质生活”，必将得到更多消费者的青睐，并吸引他们关注和竞价，从而提升评估价值和实体价值。

各位来宾，是今年推出的“开门之作”，也处处彰显了关注品质、精益求精的终极追求。我们始终认为，为广大消费者提供具有独特亮点、凸显品质追求、满足多样需求的经典房产项目，是义不容辞的责任，亦是不懈的追求。我们愿以真诚的态度，精良的施工，优秀的服务，体贴的关心，为消费者献上一个又一个传世之作。

当然，发展、壮大和崛起，离不开在座各位以及广大消费者多年来的支持和厚爱，更离不开在座各位以及广大消费者一如既往的关心和推动，如果没有广大消费者的认可与共鸣，我们肯定寸步难行。然而值得欣慰的是，我们的努力没有白费，我们的汗水没有白浪，我们的品质追求和创意灵感，得到了广大朋友们的欢迎与信赖，这是对我们最大的鼓励与鞭策，也是我们不断推出精品项目的动力与方向！

朋友们，女士们，先生们，让我们以热烈的掌声，为成功开盘而表示热烈的祝贺。我们相信，有了大家的支持，一定会成为**地区的房产宠儿，并创造出不凡的销售业绩。让我们预祝成功！

谢谢大家！

简单又大气的开场白篇七

始终把公司利益摆在首位，坚决服从领导安排，时时事事讲大局、讲团结、讲律，认真完成上级交办的各项工作任务，以一流的工作态度、一流的工作质量、一流的工作效益，报答公司的培养和信任二是要以知难而进状态对待工作。

即把工作当作事业干，把工作当作乐趣干，把工作当作自己的事干，主动想工作，坚持高起点；主动干工作，坚持高标准；主动抢工作，坚持高要求；对本职工作不仅胜任，更要胜出。三是要以知足常乐的心态对待自己。不断加强学习，不断提高自身工作驾驭力和带动感召力，真正做到扎扎实实做事，堂堂正正做人，清清白白履职。

首先，非常感谢董事长和全体同仁对我的信任，今天的任命，使我感觉肩上的担子又重了很多，但有各位同仁做坚强的后盾，我又感觉浑身充满了力量，相信，只要我们大家团结一心、紧密配合，紧紧围绕企业发展目标、计划进行深入钻研，努力打造企业文化，不断寻求更新更好的工作方法，酒店的综合品质就能得到稳定、有序的提升，我们的明天就更美好！

下面我重点强调一下下步工作重心：

第一、团队建设，首先从我个人作起，严格要求自己，扎实做好每一项细节工作，进而严格要求下属管理人员，尤其是中高层管理人员，抓纪律，抓效率，深入进行部门正规化建设，用“数字化”管理提高团队执行力，打造作风优良、纪律严明的一流团队。

第二、资源共享、互动共赢，对两店几年来积淀的企业文化进行集中整合，进行规范，做到资源共享，例如草原兴发每周四进行的安全大检查，盛世开元一样可以执行，再如盛世开元每天总经理带队的巡检，草原兴发亦可以很好的效仿。还有两店合办的内刊，同样是两店文化、信息互通的桥梁和

纽带。不间断开展两店技能比武和互动型的学习、文体活动。互相学习、取长补短。通过比赛，利用集体荣誉感增加员工团队凝聚力，提高协作、配合意识。

第三、管理创新，继续以五常管理为基础，做到所有物品有家、有主人，工具用具有使用期限，每项工作细节有标准，有责任人，有奖罚制度。引用数字化管理，例如把全年经营指标、费用指标细化到月，再到部门，用数字进网行管理规范，杜绝笼统管理、口号管理带来的不可控因素。又例如前厅每日客户回访量用数字进行规范，并于第二天晨会将回访纪录上交，这样可以有效戒除工作中的随意性。

第四、完善激励机制，激发员工潜能。深入推行绩效考核制度，提高管理人员工作热情和积极性。另一方面是基层员工的激励，各部门要充分使用好员工月考核一览表，打分要公平公正，所有奖分和扣分项目均要在班前例会网上进行案例分享，提高打分透明度。另外加大最佳建议奖、文体参与奖的奖励力度。

第五、完善总经理信箱制度，吸收宝贵意见，认真处理员工所提建议，对好的`意见和建议施以重奖。为员工营造和谐温馨的良好工作氛围，在日常管理中，要求管理人员真正做到少训多教，尊重员工人格，用真情感染员工，不能仅以制度管人。要求工会认真履行职责，关心、关注员工生活，积极解决员工工作生活中出现的困难，认真监督、落实员工餐每周食谱制度，落实好节假日福利发放，让员工真心感受到家的温暖。

最后，让我们真诚携手，以心交心，以情暖情，处处以大局为重，不断学习、追求卓越，打造精品人生，共创盛世、永发辉煌灿烂的明天！

谢谢大家！

简单又大气的开场白篇八

大家上午好！

今天，我们很荣幸地参加了××市会展行业协会成立大会，在此，我们不仅看到了××市的会展业走向成熟，还将会看到××市的会展经济跨入一个新的发展时期。我们衷心祝贺××市会展行业的成立，祝贺他为××市的会展经济承前启后，继往开来，努力奋斗，繁荣百业。

会展行业是一个重要行业，是一个牵动百业的综合行业，他既为各行各业服务，又需要各行各业的支持，要创造一个“百业为会展，会展促百业”的全行业发展会展经济的氛围，这就需要加强整体规划和指导，加强各行各业间的信息沟通，我们××市会展行业协会将全力以赴支持会展行业协会，为了××会展经济发展，需要什么支援什么，发动餐饮行业千方百计为会展服务，为会展经济服务。

会展经济作为方兴未艾的一个朝阳产业，近年来呈现蓬勃发展的势头，特别是我国加入wto[]会展已经成为倍受关注的产业之一，会展的数量日益增加，档次、规模、成交额一年一个新台阶，展现了生气勃勃的兴旺景象。我们相信在市政府的领导和重视下，在主管局商务局的直接领导下，在市会展行业协会的辛勤努力下，××的会展将会出现更多知名的地方特色品牌展、精品展。规模和影响将走向世界！我市的会展经济将给我们带来无限商机！

祝××市会展行业协会越办越好。

简单又大气的开场白篇九

大家好！

我骄傲，因为我是一名救死扶伤的白衣天使！

我荣幸，因为我身属团结奋进、无私奉献的团队！

我自豪，因为在我的身边，有无数甘于在平凡的岗位创造不平凡业绩的人！

有人说用自己的左手温暖自己的右手是一种自怜，而用自己的双手去温暖别人的双手，却是一种奉献。作为一名白衣天使，面对患者渴求的目光，我们义无反顾；面对工作的一惯平凡，我们从容不迫；面对肩负的神圣职责，我们兢兢业业；面对时代的召唤，我们一往无前。

因为我们的双臂撑起的是希望，因为我们的双手托起的是明天的太阳。如果说，无私的奉献精神是白衣天使永恒的追求，那么，高尚的医德风范则是我们珍视的生命！在平凡的岗位上成就我们不凡的业绩，爱与奉献是我们白衣天使永恒不变的主题！爱与奉献是白衣天使无悔的选择！

记得我们的__院长曾说过：创优无止境，服务无穷期。每个医护人员都要把身边的小事做好，责任面前无小事。小事情关系大责任，小事情关系大荣辱。我们每名医护人员也深知：患者在你心中有多重，你在人民的心中就有多重！所以我们时刻把南丁格尔“燃烧自己、照亮别人、无私奉献”的精神牢记在心，把爱心、温暖更多地献给人民群众。

为了“创百姓满意医院，争当优质服务标兵”，满足患者日益增长的服务需求，我院本着“以人为本，以患者为中心”的宗旨，从患者的角度出发，换位思维，全面提高服务质量。

为了患者有一个舒适的就医环境，我们投资1000多万元兴建扩建和装修了10000平方米的病房，美化了环境；为了提高医疗水平投资1000万元购进了彩超□ct□胃镜等先进仪器和设备；为了减轻患者经济负担，我们严格控制处方和药品价格，做到全市最低；为了提高服务质量，我们加强了医护人员的业务和综合素质培训，加大了监督制约力度，在全院开展了以救

护生命为重，从细微之处做起，讲究服务礼仪，规范举止行为，让患者真正舒心、满意为内容的亲情服务活动。

通过努力，我们医院被群众评为百佳医院，并有两个科室被评为诚信科室。丰碑无语，行胜于言。虽然我们没有感天动地的豪言壮语，但我们却立足平凡的岗位，用自己无言的行动，展现着东辽县医院医护人员的人生观、价值观，展现着我们报效社会、报效人民的责任感和使命感，为党和人民的医疗事业辉煌，全面打造医院的品牌形象，浓墨重彩谱写救死扶伤新篇章。

朋友们，如果我们的医院是一棵参天大树，我们则是与树干息脉相连的片片绿叶；如果救死扶伤的事业是一条奔腾不息的河流，我们则是激流中悄悄绽放的朵朵浪花。__医院能有今天的发展，__医院能在人民群众中树立良好形象，是我们众多白衣天使辛勤努力的结果，是众多白衣天使忘我工作无私奉献的结果。当你步入__医院，你就会如沐春风，无形中被一种精神，一种奋发向上、无私奉献的团队精神所感染。在这里，你不仅会感受到真诚、微笑、热情周到的服务，更能从深层次领略到我们白衣天使爱岗敬业、无私奉献的品德和情操。

在这里大家都抱着“院兴我荣，院衰我耻”、“医疗工作无小事”“小事得失现荣辱”人生理念和工作信条；在这里，高扬着团结奋进、努力拼搏、敢为人先的团队旗帜；在这里，每时每刻都在谱写着救死扶伤的璀璨华章；在这里，每个人都用实际行动展现着自己的人生价值，那就是——燃烧自己，温暖患者。这就是我们__医院医护人员的风采，这就是我们白衣天使无悔的奉献情结。