

最新养生的演讲稿 服务行业演讲稿(模板7篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

养生的演讲稿篇一

大家好！

我是xx部休息厅的服务员□xx□很感谢这次公司又给了我们一个展示自我的舞台和施展才华的机会。

我竞聘的xx男女宾的领班，虽然我对男女宾有了解，但是却不是透析，我不喜欢懵懂，所以我也把握这次的机会，让自己学到更多。

若我是领班，我先共同提高当班同事的业务水平，使大家熟悉每道作业流程，尽最大努力，以最大热情，招待好每一位顾客。服务行业重在真诚、微笑、礼貌、周到，使同事们达到接一问二照顾三的程度，使每位顾客感到我们的真诚和热情；让顾客希望而来，满意而归。

其次，带领同事们做好各方面卫生，让每位客人看到和感受到我们公司或每个部门靓丽、干净、舒适的良好形象。虚心询问倾听顾客的意见、建议，把情况及时向上级领导汇报，为维护公司形象做出贡献。

再者，做上级领导的好帮手，积极给领导献计献策，为公司的各方面发展做出自己应有的贡献。做同事的好朋友，积极

为同事排忧解难，关心同事爱护同事，使大家成为一个团结奋进的小集体。

谢谢大家。

养生的演讲稿篇二

大家好！

我是xx部休息厅的服务员□xx□很感谢这次公司又给了我们一个展示自我的舞台和施展才华的机会。

我竞聘的xx男女宾的领班，虽然我对男女宾有了解，但是却不是透析，我不喜欢懵懂，所以我也把握这次的机会，让自己学到更多。

若我是领班，我先共同提高当班同事的业务水平，使大家熟悉每道作业流程，尽最大努力，以最大热情，招待好每一位顾客。服务行业重在真诚、微笑、礼貌、周到，使同事们达到接一问二照顾三的程度，使每位顾客感到我们的真诚和热情；让顾客希望而来，满意而归。

其次，带领同事们做好各方面卫生，让每位客人看到和感受到我们公司或每个部门靓丽、干净、舒适的良好形象。虚心询问倾听顾客的意见、建议，把情况及时向上级领导汇报，为维护公司形象做出贡献。

再者，做上级领导的好帮手，积极给领导献计献策，为公司的各方面发展做出自己应有的贡献。做同事的好朋友，积极为同事排忧解难，关心同事爱护同事，使大家成为一个团结奋进的小集体。

谢谢大家。

竞聘人：

养生的演讲稿篇三

七年前，当我走向餐厅服务员这个岗位时，认为服务员干的是简单的体力劳动，端端盘子洗洗碗，擦擦桌子扫扫地，根本没有技术可言。有了这种心态，有时就应付工作，时不时的出现差错。记得有一次，我在为就餐人员上菜时，由于业务不熟悉，没有选择好上菜的最佳时机和路线，不小心把菜汁滴在客人的胳膊和衣服上，客人十分生气，我也非常尴尬。通过这件事，让我彻底改变了对服务员的看法，认识到：细节是平凡的、是具体的、是零散的。细节很小，很容易被人们所忽视，但它的作用却不可估量。有些细节会深深地印在我们的脑海中，使人终生难忘；有些细节会改变事物的发展方向，甚至使人的命运发生转变。细节体现着素质；细节代表着形象；细节决定着成败。

随着工作岗位的变动我从餐饮服务员的岗位来到了职工活动中心工作，这里是生产一线员工活动、健身、读书、休闲、娱乐的场所，为了把“保障生产，服务一线”的工作宗旨落实到具体行动中，在职工活动中心，每一名服务员都践行着“我的工作我做主”的誓言，就拿我身边的同事来说，她们不仅做到了腿勤、眼勤和手勤，而且她们特别善于观察。平时，她们总是把一些琐碎的事情记录在本子上，当她们心爱的笔记本，摊开在我的面前时，我发现我的眼前不再是一个笔记本，那密密麻麻的文字变成了一名普通女工的滴滴心血，晃动在我眼前的是她们在岗位上不停地穿梭的身影。这就是我们职工活动中心员工爱岗敬业的最真实写照。

古人说得好：“泰山不拒细壤，故能成其高；江河不择细流，故能成其深。”因此，我们必须始终保持积极向上的良好心态，牢固树立爱岗敬业的思想意识，彻底改变被动工作、不求创新的不良习惯，真真正正的扑下身子，踏实工作，把大事做实，把小事做细，在细节上下功夫，从小处着手，往大

处发展。细节是成功的关键，精细是制胜的法宝，事事精细成就百事，时时精细成就一生。“争当服务明星，争创形象窗口”是花土沟社区职工活动中心服务班每一名员工共同的奋斗目标，奉行“为一线职工提供优质服务实现自身价值”是我们的服务理念。

这些年来，虽然我的工作岗位发生了变动，但我脚踏实地，在工作中体验人生的价值的理念却始终没有改变。“工作是美丽的，工作是快乐的，工作是幸福的”，从第一声“欢迎光临”到“欢迎下次光临”，从打开水阀到给顾客沏上第一杯温馨的清茶，从简单的拭去灰尘到紧张的晚会排练，普通平凡的岗位绝不失崇高和伟大的内涵。重复而繁琐的工作中，我也会遇到挫折和失败，经历迷惘和失落，一位长者语重心长地告诉我：“是你自己把自己定位在纯粹服务员的岗位上，而且你并没有做的和其他人有什么不一样啊……。”一语惊醒梦中人，是啊，是我停滞了前行的脚步，是我，汲取了企业输送给我的养料，却没有成为企业这棵大树上最丰硕的果实！有句话是这样说的：“人最大的敌人就是自己，战胜自己便拥有整个蓝天。”作为企业的主人，如果做事无所用心，左顾右盼、顾影自怜，那么企业如何才能快速发展，又如何给我更多的惠顾！

我的人生我做主，我的工作我做主，把握自己，珍惜岗位，努力工作才有可能好戏连台。让我们以澎湃的激情，编织美好的未来；让我们以真挚的情感和企业共同见证彼此的成长！来吧，让我们一起携起手来，从细节着手，振奋精神，爱岗敬业，努力打造社区更加灿烂辉煌的明天！

养生的演讲稿篇四

大家好！

秋天已到，由热转寒，这个时候我们应该如何养生呢？

1. 防秋燥护阴津

秋季是由热转凉，阳消阴长的过渡阶段。《黄帝内经》说：“秋冬养阴”，即指在秋冬两季应当收养阴气，以适应自然界阴气渐长的规律，并为来年阳气的生发打好基础。“燥”为秋季的主气，故称“秋燥”。

2. 调养起居

调养从清晨开始。秋季气候干燥，但清晨却多是天高气爽，空气清新，一日当中最为舒适的时候。早睡早起是好习惯，利于收敛神气，使肺不受秋燥的损害，保持充沛的活力。此外，据有关专家对脑血栓等缺血性疾病发病时间进行的调查研究发现，此类疾病在秋季发病率较高，而发病时间多在长时间睡眠的后期。秋季的适当早起，可缩短或减少血栓形成的机会，这对于预防脑血栓发病也是有一定意义的。

秋季昼热夜凉温差较大，应随时增减衣服，以防止秋凉感冒。

3. 调气养生

秋冬季寒风萧瑟，多少使人触景生情，尤其年老之人，垂暮之感使得情绪低落。忧郁、烦躁的情绪变化会对身体的健康产生不少的影响。摆脱气候带来的情绪变换，应该调整好自身的精神状态，振作精神，调整状态，时刻保持乐观向上的心态。

谢谢大家！

养生的演讲稿篇五

你们好！很荣幸能有的机会参加的演讲会，我叫，是钢结筑分公司的一名普通员工，我演讲的题目是“让安全来呵护生命”。

面对“生命”二字，我油然而生崇敬感和荣幸感。它是那么的深邃，那么的神圣，又是那么的弥足珍贵，在人流如织，滚滚红尘的现实社会中，我要问你最需要的是？有人回答：是荣华富贵、是功名利禄、是金钱等等。显然的回答是的，就连唐太宗李世民也发出的感慨“人来熙熙，皆为利来，人来攘攘，皆为利往”，但在当中加上“生命”让你选择的话，那你会毫不犹豫的回答“生命”。道理很简单“皮之不存，毛将焉附”了生命前提，那么一切都只不过是“水中花，镜中月”，在座的各位有比我年长的也有是我同龄的人，但生命对每个人来说只有一次，月缺了会在圆，花谢了会在开，唯独生命吝啬得很，它属于的一次。

在人生的旅途中，安全伴我同行，当离开母亲的搀扶，离开家人真切的叮咛，摇摇晃晃的行走的人生道路上以后，就一直有意识地依赖着“安全”拐杖。它会摔跤，会碰壁，走不过人生那么多的风风雨雨，更不有生命的绚丽多彩。

生命依赖着安全，生命来说是的，那么安全如此。企业的员工来说，它的意义在于生产设备的稳定运行，在于千千万万个家庭的幸福与欢乐。不讲安全，小小的烟头就能使“易燃易爆”的炼油装置怒火爆发。不懂安全，小小的操作失误就能中断供电系统的运行。不要安全，哪怕是小小的意外，就能让许多生命危险当中。失去安全，顷刻间就能让那原本脆弱的生命遭到万劫不复的打击，朋友们，事实如此，的残酷无情。20__年7月11日是个沉痛的日子，我公司的一名职工违章作业高空坠落，因抢救无效死亡。顷刻间曾经憧憬着美好生活，追求着远大理想的时代青年就在的眼前消失了，再也看他活泼可爱的音容相貌，再也听他清脆嘹亮的声音。失去了一位好伙伴，失去了一位好职工。家人在得知儿子工亡的消息后，已是年近半百的老母亲口里呼喊儿子的名字一次又一次的昏厥，看着白发人送黑发人这凄凉的场景，听着这撕心裂肺的声声呼唤，那噙着泪花的双眼，除了看到让人心碎的生离死别之外，又读懂了？悲剧无一违章作业，违章指挥，违反劳动纪律的。我，以的威慑力命令你们遵守操作规程，

我你们的亲属，以绵绵亲情叮嘱你们“注意安全”，可是是同事，是工友，我有义务和权力提醒你们安全生产。并好安全，生命才有，反之不懂并且不安全，的生命才会如此的苍白无力。

“斯人以逝”当活生生的生命消失之后，留给的除了悲痛之外，更多的沉痛的思考——拿来告慰那些逝者？值得庆幸的是，的安全法规越来越健全，越来越规范。每个人的安全素质（知识），是从事企业生产的人们，的安全意识和安全素质质的飞跃。“安全”的意识，那就仅是对的生命对他人生命的不任，甚至是犯罪。安全和的秩序，不单单是企业和社会的发展，生活的，更是“以人为本，关爱生命”最的体现。

生命需要呵护，无疑安全对他的呵护是最、最的，我深深的相信，那些真正热爱生命、热爱生活、对安全这项事业有着领悟的人们，对安全和生命的关注，才会们发出冲动、喜悦、自豪、激情，如小溪低吟，如春风拂面，又如大海翻腾、群山呼啸。

安全是生存和发展的最的条件，我说“以人为本，关爱生命，关注安全”体现了社会文明程度的进步，更的说“安全的呵护，安全的保驾护航，才有绚丽多姿的生命”。

朋友们，当享受着新世纪那明媚的阳光时，理由不珍惜生命，珍惜幸福，我也要为伴随我走过风雨的安全而振臂欢呼。

朋友们，让一起牢记“安全警钟长鸣，让安全永远呵护的生命”。

谢谢大家！

养生的演讲稿篇六

首先，给大家讲一则寓言故事：雨过天晴，万里无云。一株

牵牛花，攀附着健壮的松树旺盛地生长起来，开出了美丽的花朵。牵牛花看到自己美丽的颜色，就整天夸耀自己，甚至认为自己是世界上最娇艳、最高贵的名花。有一天，松树实在无法忍受了，就对牵牛花说：“朋友，请不要炫耀了，看看你是依靠什么才长大的吧！你既不能独立生活，又经不起风吹雨打，即使衣服穿得再漂亮一些，难道就能掩盖住你的软弱了吗？”这个故事值得大家深思，如果把我们的行业比做牵牛花，那么国家和消费者不就像我们所攀附的松树么？试想，如果离开了松树，我们将无法旺盛的生长，甚至会枯萎和凋零。

“切实维护国家利益、维护消费者利益”是国家局高瞻远瞩，引领行业持续稳定协调健康发展的一项重大战略举措，是对中国烟草二十多年实践经验的理论总结，是郑州烟草一切工作的出发点和落脚点。

下面，让我们一同了解一下国家局提出“国家利益至上”的时代背景。

国际烟草大环境要求全行业必须牢固树立国家利益至上的共同价值观。我国已于20xx年正式加入wto，随着我国wto承诺签署年限的逐步实现，国内市场国际化、国际竞争国内化、外烟涌入国内市场将是不以人的意志为转移的现实。同时，《烟草控制框架公约》于今年2月27日在我国正式生效，面对新一轮的反烟浪潮，使我国烟草行业遭受到空前的压力。国际环境的变化要求我们必须从行业的高度来统一布局，将全行业分散的竞争力凝聚成中国烟草的整体实力，不断推动科技进步和技术创新，为消费者提供低危害的优质产品。

国内卷烟市场环境的变化要求全行业必须牢固树立国家利益至上的共同价值观。我们应该看到，现在的市场环境比烟草实行专卖的初期阶段发生了非常大的变化，市场选择的力量正逐步发挥着作用，也就是说由计划经济向市场经济过渡，由卖方市场向买方市场过渡，试想如果没有了垄断专营，我

们的产品和服务是否还能继续被零售客户和消费者所接受？市场环境的变化要求我们不能再将注意力局限于经营卷烟上，而是要经营客户，研究消费者，适应市场环境变化，只有这样，我们才能准确把握市场脉搏，立于不败之地。

众所周知，烟草实行专卖专营的目的是为了维护消费者利益，保证国家财政收入，而我们要认识到的是，烟草实行专卖是国家垄断，而不是一般意义的行政垄断、地方垄断。作为实行专卖制度的特殊行业来说，其生存、发展、兴衰，比一般行业更要紧紧地依赖于国家、依赖于社会、依赖于消费者、依赖于自我约束。因此，这一特殊地位，要求烟草行业必须承担起国家赋予的特殊使命和责任。

一是坚持把发展作为第一要务，不断增强竞争实力，不断提高经济效益，不断推进传统商业向现代流通转变，为国家和地方经济建设作出了积极贡献。

二是努力维护好卷烟市场的秩序，我们必须充分利用专卖制度这一有力武器，始终对违法经营行为保持高压态势，自觉规范行政管理和生产经营行为，营造良好的市场环境，防止国家财政税收的流失。

三是必须要关注零售客户利益的问题，要逐步解决好合理批零差这一关键环节，使零售客户的盈利水平不断提高，形成真正的“合作伙伴”关系，让零售客户感到真诚。

四是零售客户提供热情周到的亲情式服务，让零售客户感到温暖。调研好市场，提供适销对路的有效货源，让零售客户感到满意。利用客户关系管理系统，通过明码标价等方面，加强对零售客户的管理，让零售客户感到自己是烟草行业的一员。

近几年烟草行业的改革力度不断加大，而这一系列的改革都是围绕国家利益的所进行的。

也许，我们前进的路上还有许多坎坷，但是，我相信：是花朵就要竞相绽放、是雄鹰就要展翅飞翔、是水手就要搏击风浪、语言是花朵，行动才是果实，让我们牢固树立国家利益和消费者利益至上的共同价值观，用自己的实际行动不断创造烟草事业的辉煌！

养生的演讲稿篇七

服务是金融行业的主题，是信用社与其他银行竞争的核心。

我们信合员工怎样搞好服务呢国内一家股份制银行用了这样一句广告语：服务源自真诚。

这句话告诉我们，服务从心开始。

参加信用社工作接近十个月的时间，我从事了代办站收账员、储蓄、会计等多个岗位，逐渐领略到服务的内涵：服务是心与心的交流；真诚的服务，必须发自内心、愿意为顾客无偿地付出。

成功的服务则是用真诚赢得客户心灵的震颤和共鸣。

对顾客永远报有一颗感恩的心，乐于为顾客服务，并给他们带来欢乐。

正如全球第一名汽车推销员乔。

客户服务，就象“回音壁”。

我们越是爱自我的客户，客户给我们的回报也越多，反之亦然。

顾客回报给我们的，不是用简单的加减法来计算的，而应当用乘法。

五峰信用“银宝食品”的个体工商户，它主要经营肉类食品。

该个体户的老板刘某每一天都将收到的残破零币拿到信用社兑换。

这些残币带着油腻和肉腥味。

前台柜员韩云美同志每次都热情地接待这位客户，从不嫌麻烦。

凭借多年练就的基本功，她总是尽快地清点残破币，及时兑换。

她天天坚持，日复一日，付出的是真诚，换回了客户的信赖和支持。

此刻，这位原本在农行开户的个体工商户将账户开到五峰信用社，每一天存入三千多元，并逢人便说：“信用社的同志好着哩，把咱自我都看着心烦、懒得点的残破币都给咱兑换了，比xx行的服务强多喽……”。

“莫以善小而不为”。

“手握手的承诺，心贴心的服务”是信用社的服务理念。

在激烈竞争的今日，我们仅有经过心贴心的服务才能走进客户的心，才能建立起信用社长期稳定的客户群；也仅有这种热诚周到、朴实勤奋的服务态度，才能最终取得信用社与客户的双赢。

在海尔公司有这样一句话：“企业如果在市场上被淘汰出局，并不是被你的竞争对手淘汰的，必须是被你的客户所抛弃。”客户，关系着我们信合事业的成败；客户是我们生存的理由，而仅有真正走进客户的心，才能抓住客户。

在日常工作当中，我们无论从事什么样的工作，都需要一流的精神状态、一流的付出心态和一流的职责感。

服务，让我们从心开始！