

# 珠宝论坛演讲稿 珠宝销售演讲稿(优秀5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。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。

## 珠宝论坛演讲稿篇一

尊敬的各位领导、

亲爱的伙伴们，大家上午好！

我叫\*\*\*，是来自营业部的一名普通营销员工，今天能够站在这里，首先要感谢市公司各位领导，给我们全体营销员工创造了一个展示自我的平台，给了我这样一个机会；再则感谢营业部经理室，在工作和生活中给予我的无私帮助和支持，才使我取得了今天的工作成绩。

衷心的感谢你们！！

过去的九月，是一个充满挑战和机遇的九月，我们全体营销员工在市公司的精心安排和组织下，向着同一个目标全力冲刺，向着向往已久的首都北京奋勇争先、不甘落后；过去的九月，我们感受到了来自公司的亲切关怀和关注，感受到了来自身边同事的无私帮助，我们为之感动，感动之余我们清楚，我们能做的只有全力以赴冲刺目标，用优异的工作成绩向大家予以回报，用实际行动向市场亮剑：“我们是不可战胜的力量”！

当前我们正面临一个充满机遇与挑战的新时代，谁能抓住时机，勤于动脑，努力工作，谁就能立于不败之地。

作为一名营销员工，我看到伙伴们靠自己的智慧和汗水实现了自己的梦想，我为大家感到由衷的高兴；同时我也见到，有的伙伴因为不能适应竞争激烈的市场，无法突破自己而选择了放弃。

亲爱的伙伴们，珍惜现在所拥有的一切吧，请您坚信，只要我们怀有一颗执着上进的心，有永不服输的精神，再加上我们的智慧和汗水，命运之神就不会亏待我们，成功就一定属于我们，因为“世间自有公道，付出总有回报”。

心理学家莱格认为：“一个人常常为未来的目标而奋斗不息，以求达到人格各方面的和谐发展，这就是自我实现。”应该说，中国人保给了我一块肥沃的土地，我就要做一个辛勤的农夫，通过耕耘去收获喜悦。

在未来的工作中，我的目标就是有奖必夺，有先必争，努力争当一流的业务高手，用优异的成绩来回报公司、去实现自我的人身价值。

四季度攻坚战已经打响，全市系统所有员工都积极投入，为荣誉、为全年工作的圆满而拼搏进取。

回首自己的成绩，距离年底圆满完成还有一定的差距。

充分满足不同层次客户的个性化需求，积极适应现代保险市场的需要；并在确保车险目标的同时，认真分析研究非车险条款，大力开拓非车险业务，抓住车险业务发展的契机，进行非车险业务的推广销售，实现个人业务的均衡发展，为全面圆满完成自己的年度任务标打下坚实的基础，为明年工作的美好开展奠定基础。

在此，我代表人保财险全体营销员工向各位领导表态：

- 1、全力以赴、冲刺目标，圆满完成全年及四季度各项任务目标；
- 2、积极主动开拓新市场，确保业务平衡发展；
- 3、服从公司安排部署，积极响应并严格执行公司的各项政策方针；
- 4、严格遵守公司制定的各项规章制度；
- 5、在公司不说消极话，用积极的行动和心态开展工作；
- 6、团结伙伴，相互帮助，在团队中实现全面共赢的良好氛围。

亲爱的伙伴们，现在就让我们并肩同行，在坎坷中不屈不挠，在逆境中不歇不停，在顺畅时不骄不燥，在成功时不缓不松，让我们象那草原上奔驰的骏马，象那蓝天中翱翔的雄鹰，向着成功的彼岸、心中的目标全力冲刺！

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好！

我是2009年11月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算是老员工了。

这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。

说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：

有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。

而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。

在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力的源泉。

我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。

人类有了理想，才使世界不断向前发展。

实现理想，需要执行力。

包括行动和行动的能力。

为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。

是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。

实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。

它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。

为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

如今我们公司□xxx有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。

我们企业口号是：没有任何人任何事，能够阻挡我们。

这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。

我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。

现在1+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。

当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。

质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money; 第二是锻炼提升自己的能力。

我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。

为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。

第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。

激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。

物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。

我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

1.珠宝销售心得范文

2.珠宝销售简历模板

3.珠宝销售简历范本

4.珠宝销售工作计划

5.珠宝销售人员自我评价

6.珠宝销售总结怎么写

7.珠宝销售导购简历模板

8.珠宝销售工作总结

## 珠宝论坛演讲稿篇二

今天，能站在这里与大家交流，我感到非常荣幸。我参加工作已有15个年头，在班主任的工作岗位上也奋战了15个春秋。这些年一路走来，虽然很艰辛，但更多的是和孩子们一起收获的幸福和甜蜜。下面结合自己的工作实际，来谈一谈班主任工作的一些体会。

今年开学的第一天，我对学生进行了“你喜欢怎样的班主任？”的调查，孩子们说“喜欢有爱心的班主任！”“喜欢温柔的班主任！”“喜欢字写得漂亮的班主任！””通过与孩子们的交流，我坚定了自己的决心“做一名智慧班主任！做孩子们的榜样！”在平时与学生相处的时时刻刻，我都严格要求自己，做到“要学生做到的，老师先要做到”。同时鼓励孩子们：“我尽量做到大家喜欢的老师，但是老师也希望咱们大家能够成为讲文明，懂礼貌，守规范，有自信的孩子！”在我们的共同努力下，孩子们能够主动捡拾废纸，见到老师能够主动问好，起到了事半功倍的效果。

俗话说：“播种思想，收获行为；播种行为，收获习惯；播个方面。“班规”和活动在同学们之间都起到了约束及习惯养成的作用，所以只要是本小组内的成员，其他成员都会及时的督促和提醒做的不到位的同学，谁也不愿落后于他人之后，使大家在活动的约束下，不仅养成了良好的习惯，成绩也有了很大的飞跃。

班级管理中我严出于爱，爱寓于严，严而不凶，宽而不松，严在当严处，宽在当宽处。相信每个学生都是有潜能的。“错误有时也是一种美丽”，平和的心态，会更加理智地解决问题；真诚耐心的帮助学生改正缺点和错误，把欣赏与期待投向每一个学生，用发展的眼光去看待学生。善待他们的优点，宽容他们的“不敬”。前几天突然发现教室的地面上多了许多粉笔头，经调查才知道是班里成绩最不

好的男孩——刘宇航所为。心里不禁一阵生气：这个孩子考试成绩一塌糊涂，竟然还不思进取，不仅破坏公物还影响同学学习！证据很容易就找到了，两根筷子、两个女孩子扎头发用的橡皮筋和一段废弃的笔筒儿加上一些透明胶布做出一把玩具枪！长长的、不起眼的东西，竟然是这个孩子自己做的带有“杀伤性”的玩具！看得出来他是头脑很灵光、动手能力很强的孩子。我温和的对他说：“告诉老师，这种做法对吗？”他深深的低下了头：“老师，我错了！以后再也不这样了！”看到他能够认识到自己的错误，我顺势利导：“看得出来你的动手能力很强，今后帮助老师做一些教具好不好？”他使劲的点了点头。这样，不仅让他觉得自己受到了尊重，而且也知道自已并不比别人差，只是自己没有努力而已，从而增加了他的自信心。

长见到我就先说，这孩子不好教，脾气倔、成绩差……但我发现他的字写得很好，开学第一周我就不断表扬他：“看到你的作业老师的心感到特别温暖，字写得那么认真，相信你什么事情都能做好。”一段时间之后，我又对他说：“咱班的图书管理是一个琐碎的工作，你负责好吗？”他点点头。现在他的学习很努力，工作也做得一丝不苟。学习成绩也慢慢的赶了上来。所以说，在学生取得成功时，要用微笑送去欣赏；在学生感到失落时，用微笑送去鼓励；在学生犯错时，用微笑送去宽容。因此，用微笑可以赢得学生的尊重和爱戴。

班主任工作是一项需要智慧的工作。很多问题，今天发生在张三身上，明天可能发生在李四身上。但同样的事情，发生在不同的学生身上，班主任处理的方法就可能大不相同。这就需要智慧，需要艺术。教师的智慧源于自己渊博的知识、勤于反思的习惯，还源于对学生的理解与尊重。而更多的智慧需要我们在平时的工作去反思和总结。

“不管风吹浪打，胜似闲庭信步”。无论什么时候我们都要以饱满的热情投入到工作中去，与学生打成一片，全力以赴，真情付出。我深信：我们班主任虽然平凡，但把每一件平凡



的事做好了，我们就不再平凡；我们班主任虽然普通，但把每一件普通的事做好了，我们也就不再普通。

## 珠宝论坛演讲稿篇三

我是高一年级26班的班主任李华，很荣幸代表高一年级在班主任论坛上发言。今年六月，我所带的第一届学生才刚刚离开绵阳中学实验学校。在这一届中，我班参考61人，其中有31人上重点线，在三年来的班主任管理工作中，积累了一些经验。今天，因为时间关系，我选择了“90后及00后学生的感恩教育、养成教育和心理健康教育”三个主题和大家进行交流。在座诸位很多都是经验丰富的班主任，如果我的讲述有不到之处，恳请批评指正，让我们共同进步。

各位班主任，半个月前，我和学校里的很多班主任一起到南山中学现场聆听了魏书生老师的报告。这场报告对我而言真是受益匪浅。其中，魏老师有一个观点：教育，是一件非常简单的事情。当时，我并不能完全理解魏老师的观点。这些天来，我一直在思索这个问题，通过刚刚过去的高一家长会，和平时在社群上和家长们交流，魏老师的理论逐渐在我的脑海中清晰。教育，的确是一件简单的事情。为什么这么说呢？各位老师，我想，提高成绩，这也许就是我校的终极目标。可是，我们想过没有如何提高学生成绩？想必各位老师都采取过各种办法。那这些办法的效果到底如何呢？我和一些同学以及一些家长交流过。他们讲他们很多的动力来源于比较，一些家长也告诉孩子，说你看这个那个，小时候成绩差不多的，现在别人成绩怎么好，而你呢？你在学习上一定要超过他，如果不超过怎么怎么样。我想说，这样的动力只是一个外在的动力，学生很容易在一段时间以后失去这个动力。那我们怎么样让学生有一个持续的、健康的内在动力呢？我觉得教育学生一个很重要的方面就是感恩。因为感恩有几个方面的作用，其一是懂得感恩，学会做人，这比什么都重要。其二是懂得感恩的人，对他人也会宽容，这对形成班级凝聚力至关重要。其三，就是懂得感恩的人，知道父母的辛

苦，他知道应该努力学习，来报答父母们的付出，如果他们每天都想到要好好学习，不然对不起辛勤付出的家人，他们一定会倍加努力，并且这个动力一定是持续的，是愈加强烈的。

当我用这些话不断叩问学生心灵的时候，台下已是一片哭声。当我的话讲快要结束的时候，我又让同学们慢慢、慢慢睁开眼睛，最后做一个总结性的发言：同学们，既然我们都知道父母们的辛苦，那我们为什么不为他们做点什么呢？现在我们能够做的，就是好好学习啊！当他们知道我们在学校里学习进步，他们再苦再累，一定都是欣慰和满意的。

当我做完这个活动后，孩子回家看望父母。收假家长陪同孩子来学校，一个家长对我发出这样的感慨：绵实的教育真的就这样不同么？我的孩子刚刚在你们这里读了一个月，回家后对我们的态度就大变了。

各位班主任，让学生学会感恩不仅仅是让他们成熟，还是让他们找到内在的动力，自愿的努力学习，只要做到自愿努力学习，成绩不好几乎是不可能的事情。大家说说，教育是不是一件非常简单的事情呢。

第二个话题是养成教育。其实学生的成绩好坏，习惯决定了大半。怎样让学生养成好的习惯呢？我的经验是六个字：言传不如身教。我举两个例子：一个是收手机问题，很多学生在上交手机上都是欺骗老师，上交一个烂手机，然后自己留一个好用的手机偷偷玩。如何解决这个问题？其实这个问题也是一个“自愿不自愿”的问题。我是这样做的，我给他们讲我的故事，我喜欢业余写作，我告诉他们我为了完成一部小说，有半年时间将我的电脑上的所有能上网的软件、看视频软件、听音乐软件统统删掉，然后打开电脑就只有一件事情，那就是写作。有时候，一个目标不是我们能力有限完不成，而是我们愿不愿意去做的问题。为了证明没有手机上网也可以生活。我以身作则，在班上宣布，我将我的智能手机

电池取下来教给学生，然后用一个只能打接电话的199元的诺基亚。一周后，我告诉学生，你们看，李老师还不是照样好好的。学生们见我都这样了，以后上交手机的情况大大好转。

第二件事情就是刚刚发生的，我将班上分了10个小组，每个小组都要为班上做一件小事。随着时间推移，我发现，很多小组根本没有落实这件小事。碰巧又遇上每周的评流动红旗，我班本来评上了流动红旗，可是因为我误通知了布置考试的时间，被年级上取消了流动红旗。我就利用这个机会在全班讲：这次没评上流动红旗全是因为我，大家做的很好。所以李老师自愿接受处罚，为大家做一周的一件小事。于是每天政治学习时间前，我都会提醒同学们将桌椅摆放整齐，前后左右一条线。同学们看我每天都在坚持，他们也开始积极主动为班级做一些事情，每个小组的一件小事也完成的很好。这样，也增强了班级凝聚力。

第三个话题是心理健康教育。学生心理是否健康，一方面关系到安全问题，同时也关系到他们的成绩好坏。我的经验是五个字：传递正能量。几年的班主任工作我总结为百分之九十的同学需要鼓励，而不是打击。我们每天要关注他们状态，要能从他们的表情特征中读懂他们的心理状态。我举一个例子，上一届我班一位非常优秀的学生陈同学，从高一到高三一直成绩名列前茅，可是到了高三下学期，她的成绩下滑非常厉害，居然连a线都不能上。然后我找到她，跟她谈心，从她的言语中，我感受到她内心的极度不自信。其实，她本来学习非常刻苦，但就是怕考试，每到考试心里就很紧张，甚至握笔的手都在发抖。对于高考她已经失去了信心。我感到事态的严重性，用了1个小时来放松她的心情，我一针见血地问她：是不是某一次考试给她留下了很深的阴影，她默默地点头，说是一次初中考试，从那以后她面对考试时从来都没自信过。针对这个情况，我告诉她，其实考试就是一个检验，检验我们平时的学习，她平时学习很扎实，有什么怕的呢？不过就是把把我们小练习上面的题重做了一遍而已。然后又给她讲了许多缓解压力的方法。最后，在高考的那两天，我去

查寝，发现她又说又笑，完全看不出有高考的压力，最终她以583分的成绩被华中师范大学录取。

还有一件事情也是刚刚发生的，虽然这一届高一第一次月考我班考取了全年级大火箭最多的a优人数，但还是有一些同学相比入学考试下滑了很多，其中马同学是一个。我班实行了许多独特的激励学习方法，其中颁奖就是一个，每一次月考我班都会颁奖，不仅仅要奖励进步最大的同学，也要奖励负进步最大的同学，也就是退步最大的同学。这个奖励负进步，其实就是一个鼓励作用。每个获奖的同学都会上台发言，当马同学发言的时候，同学们都给与了最热烈的鼓励的掌声，她哭着讲述了自己失败的经验。然后下台前我给了她一个拥抱，告诉她我信任她。一天她拿着试卷到我办公室来找我分析成绩，我给她讲的第一句话是：马xx□李老师现在最关心的是你的心理，我怕你因为这次考试而让自己失去信心，怀疑下次是否还能考好。然后，我教给她怎样让自己自信起来，最后马同学高高兴兴地离开了办公室。

各位班主任，班主任工作是一件非常繁杂的事情。要当好一个班主任，我认为一定要做到以下两点：激发学生潜力，让他们自愿主动地学习。然后就是增强班级凝聚力，让他们爱上这个班级，和他们的班主任——你。那一天听魏老师报告，一位成都的校长问了一个问题：有多少学生愿意你还是他们下辈子的班主任？我还记得在上一届我班散伙饭的时候，一些学生抱着我哭了，还有两个女生在我的右面颊上吻了一下，校长，这不算是违规吧！其实，他们在我们的呵护下成长，同时也懂得感恩：感恩老师，感恩学校。我想这是我们做班主任最大的一笔财富吧！

我的发言到此为止，谢谢大家！

## 珠宝论坛演讲稿篇四

一篇好的演讲稿不仅可以快速抓住听众的注意力，还可以为整场演讲的成功打下坚实的基础。下面本站小编为大家整理了关于企业论坛的演讲稿，欢迎大家阅读。

## 一、如何突破中小企业信息化的瓶颈问题

产品方面的突破：我们公司把企业信息化应用分为三个阶段，初级阶段为以基础数据统计和单据打印为特征的基础应用阶段，中级阶段为以管理软件载体，管理思想为灵魂并融合标准应用、行业应用和企业个性化应用为一体的管理应用阶段，最后必将发展成为把erp□oa□crm等企业信息化工具的集成应用阶段。不管中小企业的用户需求还处在哪个阶段，作为企业信息化工具提供商，我们有义务从长远和统筹规划角度考虑，通过对集成管理软件的功能配置既满足用户暂时的局部需求，又为将来的集成应用做好铺垫，避免企业信息化建设中的信息孤岛现象的危害。我也是在看到企业同时使用多套管理软件给企业造成信息的多口采集、重复输入以及多头使用和维护，带来无效劳动、资源浪费、效益流失、无法监管管理漏洞和控制管理风险的后果，情节严重的甚至因数出多口导致企业内部管理混乱和误导决策。之后我们就停下原有软件的升级和推广工作，集中精力投入到集成协同办公oa□企业资源计划erp□业务流程重组bpr□企业风险控制erc□商业智能bi□人力资源管理hr□客户关系管理crm□供应链管理scm□企业信息门户eip等九大应用软件功能为一体的集成软件设计和开发。将来即使通过功能配置给用户提供单一软件功能，也为用户未来的集成管理打下基础。

服务方面的突破：七分服务体现出管理软件行业中售前、实施、培训等服务工作的重要性，我喜欢把软件产品与医药对比，把软件服务与医院对比。同是体现服务重要性的行业，有的医院挂号要靠黄牛倒票，有的医院门可罗雀，而软件代理商基本还停留在卖产品的药店阶段，还没有真正形成让用户放心的软件服务商品品牌。在企业对软件的管理应用要求越

来越高的情况下，对软件服务商的能力要求也随之提高，我们计划一方面加大对合作伙伴的培训提升客户的服务能力，另一方面积极尝试与管理咨询、管理培训、管理认证、会计师事务所等单位建立oem+odm合作关系，探索管理咨询+it服务的新路子。

管理方面的突破：每次去实施软件的时候我总会想起李东生写的鹰的重生的文章，企业新上一套管理功能强的软件必将重新规范企业的组织行为，其间不可避免的会动了部分员工的奶酪，也会有或大或小的内部阻力，企业决策者的魄力和重视无疑是保障企业应用成功的重要一环，企业决策层的重视是建立在对信息化管理的认识基础之上，我们计划是通过和培训公司联合组织企业决策层的信息化管理课程来解决这个问题的。

## 二、如何实现信息化推进成本的有效管控

1、规划上：立足长远统筹规划，避免盲目引进而造成未来的信息孤岛 危害。

3、选型上：只选对的、不选贵的；

## 三、如何应对云服务趋势下信息化的挑战

为兼顾企业与客户、供应商之间的信息协同和企业对商业机密的安全考虑，我们采用cs+bs的模式，企业的数据独立并保存在自己的服务器里，企业与客户、供应商之间的协同数据进行加密传输。

各位来宾,女士们,先生们,大家好：

普遍思考的问题。金融危机对实体经济的影响还在进一步加深，尤其是消费者信心指数的下降。因此，在一段时间内订单压力可能还会伴随企业长期存在。

2. 原材料价格大幅波动：价格大幅波动导致企业承担巨大的库存风险，甚至威胁到企业的生存。原材料价格的反复波动对经营产生了巨大的影响，且这种影响表现在原材料价格的大幅波动往往会变成企业高成本库存，而持续高成本库存会急剧增加企业的经营风险，甚至成为企业倒闭的导火索。

3. 资金紧张：销售不畅，融资渠道堵塞，库存增大，资金周转压力加大。

6. 风险控制能力不足：经济调整期中国企业风险控制意识不够、能力不足、体系不全的问题日趋严峻。

2、从代工到自主品牌：通过建立自主品牌，掌握市场主动权，提高企业盈利能力。

3、从低端到高端：为了提高产品利润率和增强产业话语权，企业可以从低附加值产品与服务向高附加值的产品与服务、从产业链低端向产业链高端升级的方向入手。产品服务升级首先是提升产品服务利润率，同时也是开拓新市场机会的重要途径。而产业链升级则增强企业在产业链中的地位和话语权，提高企业抗风险能力，更是中国企业突破危机、长远发展的关键战略举措。

4. 从制造到服务：企业开始迈出单纯的制造环节，为客户提供制造加服务的整合解决方案。先进同质化使得竞争风险加大。在电器制造业这个竞争异常激烈的行业，其利润率已经薄如刀刃。从制造向服务转型，通过整合制造和服务来降低成本，提升产品附加值，延伸产业链，提升客户满意度并开拓新的盈利增长点，是中国制造企业突破竞争红海的重要选择。

5、整合产业链资源：企业通过整合产业链的相关资源，开拓市场、增强抗风险能力。

6、从粗放经营到精细管理：利用现代信息技术实现精细管理，降低成本、提高效率、减少风险，精细化管理是中国企业转型升级的必然路径。我们提信息化已经很多年，但对于企业来说从来没像20xx年这么迫切，企业期望通过信息化，把企业经营变得更加细致、管控更加精确。从案例中可以看到，国际成功的大型企业沃尔玛在精细管理方面是非常注意的。他们强调零售即是细节，例如沃尔玛在了解到冬季人们着装较多的特点后，把每家店的室内温度从20摄氏度降到16摄氏度，这样在让顾客感觉更舒适的同时，还使得单店的经营成本下降了几十万人民币。因此加大投入，充分利用信息化手段来推动企业的经营管理变革，使企业达到精细化管理的水平。

最后想引用温家宝的一句话来结束我的演讲“信心比黄金和货币更加重要。”现在已经年末了，春天即将来临，虽然我们很多企业也许还要面临更加严峻的挑战，但是经过一年的努力之后，相信在明年这个时候，我们的企业能够用一份漂亮的成绩说话、来回报国家回报世人！最后期待所有的企业都能够在风险中锻炼抗击打能力，并进而取得进步和发展，祝愿本次企业高峰论坛取得圆满成功，谢谢。

各位领导、同志们，大家好！

今天，有幸在这里跟大家演讲，既感到高兴，也非常惭愧。高兴的是这个三尺的讲台，本不是我这样的人该上来的地方，尽管大家恭维我为现代企业家，其实在我的内心深处，不敢自居。与其说是现代企业家，还不如说是千千万万个企业人中的一员。

但既然是企业人，应该说几十年的企业生涯，确实为我奠定了很多坎坷的人生履历。

这话问的好，正因为我一直企业在跑市场、干销售，后又自办企业，所以我更有办“孔子儒学企业文化论坛”的资格。



## 珠宝论坛演讲稿篇五

大家好！今天我要和大家分享的主题是《用心做教育，做智慧型班主任》。班主任，是班级工作的领导者，组织者和实施者。作为班主任，每天面对的，是几十双渴求知识的眼睛，每天接触的，是几十颗等待滋润的心灵。如何让这一双双的眼睛充满智慧之光？怎样使这一颗颗心灵健康成长？这不仅需要班主任具有强烈的事业心，责任感，更需要班主任具备一定的组织管理能力。初踏上教坛，我就从事班主任工作，使我体会到班主任工作的艰辛与劳苦，但使我更加难以忘怀的，是成功的喜悦以及甘为人师的幸福。结合自己的工作实际，我来谈一谈做班主任工作的一些体会。

——“脚勤、嘴勤、眼勤”。脚勤要经常走到班级学生中去多与学生接触，在开始习惯未养成时多跟班进行督促检查。眼勤多观察学生情况及时掌握第一手材料，当学生有异常时要及时地了解、帮助他。嘴还要勤，要多找学生谈心，了解他们内心世界做学生知心朋友。尤其是我们是新学校，孩子们来自不同的地方，我们必须要跟学生多沟通交流才能更快地了解他们，所以平常下课后一般我都不会急于回办公室休息，班上那一群小可爱总会热情地围在我身边说一些他们感兴趣话题，师生间距离在这短短交谈中拉近了很多。除了课间谈话外，我还习惯利用中午上课之前与他们聊天，有时候孩子们会说说家里发生事，有时他们会说说喜欢做事情、喜欢卡通人物……这些谈话内容在我看来虽然比较稚气但却拉近了我和学生间距离。

各种习惯的养成是形成良好班风班貌的基础，低年级则是良好习惯养成的关键期。我觉得培养良好的习惯关键是要培养学生的习惯意识，使他们做到老师在与不在一个样。如果一个班级形成了良好的班风，学生会在各方面得到提升。所以，我尤其注重培养学生良好的习惯，无论是学习习惯，上课习

惯，还是卫生习惯。开学初，由于孩子不了解我们学校的规则又加上二年级的孩子，自觉性还是相对较低，早上来得早，很少有人自觉读书、打扫卫生，需要老师在旁边不停地督促、提醒。针对这一情况，我先在班上选出五名责任心强、在同学中威信较高的同学，将她们两人一组搭配起来，每天一组轮换，一个领读，一个组织纪律，早晨一到校就组织同学进入早读，并配合“争星评比台”用小红花对表现好的学生进行奖励。半个学期下来，大部分学生到校后都能在领读小组的组织下自觉进入早读。

我们班学生的特点就是好动、好玩。如何让这些孩子们适应小学生活，成为一个真正的、懂事的小学生是我碰到的首要问题。我认为，良好的习惯是学习的基础。因而，在了解每位学生的基础上，我从小事抓起，注重培养学生养成良好的学习、生活习惯，为学生创设一个和谐、整洁的学习、生活环境。我利用班队、晨会让全班同学讨论，明确小学生应做到哪些，不能做哪些；在班内开展“加分评优”活动，谁先加分到一百分，老师就写一个纸条让家长满足孩子的一个合理要求并作为班级评优的条件，以此不断强化，帮助学生初步养成良好的学习、生活习惯。并且，在班中选拔出合适的学生担任班干部，做好带头作用，协助教师完成一些工作，如：早读，午休时间的阅读等。同时进行培养、指导，鼓励他时我清醒地认识到无论哪一种习惯的养成都不能“说到立即做到”，平时要有足够的耐心、诚心引导学生，期待他们的进步。

班主任，做的都是些平凡的小事，但就在这些小事中，架设了我们和孩子之间爱的桥梁。我们更需要比任课老师用心，用心观察每一个孩子，用心呵护每一个孩子。正像一位老师演讲时所说：“我们不能只爱漂亮的、优异的孩子，更要爱丑的、差的孩子们”。在工作中，人人喜欢好孩子，往往忽视了那些“问题”孩子，而实际上最需要教育关心的也正是这些孩子，所以我们要善于发现每个孩子身上的迸发出的小火花，那怕它很小很小。如：一个调皮的孩子，随手将地上

的粉笔捡起来放在讲桌上；一个语文成绩平平的孩子在讲话中用了一个很贴切的词等等，班主任及时抓住这转瞬即逝的火花，激发孩子的自信心。因为表扬是人们的一种健康的心理需要，任何人都渴求得到别人的赞扬，“问题”学生更是希望能够得到老师的表扬。法国教育家卢梭曾经说过：“赞扬学生微小的进步，要比嘲笑其显著的恶迹高明得多”。作为班主任，要时刻捕捉这部分学生的闪光点，及时肯定表扬，满足后进生自尊和正常的心理需要，以创造转化的契机。

孩子的教育离不开老师和家长的共同协作，因此，经常与家长取得联系是我们的责任，也是义务。孩子在家中的表现只能通过家长来获悉，同样学生在学校的表现也应及时反馈给家长，只有双管齐下，才能收到教育的效果。因此，我平时利用电话，主动与家长们保持联系，将一些孩子的表现通知家长，共同商量对策。当然我做的还远远不够，有时是缺少了会发现的眼睛，而有时是做了半途而废的逃兵，因此才让班级管理出现了很多不尽人意的地方，可以说班主任工作任重道远。

也许当班主任很累，事情很多，有的时候还会很心烦，这都是免不了的，可能，你真的全身（心）都给了他们，但是，当你走上讲台，看到那一双双求知的眼睛；当你看到你的学生在你教育下有了很大的改变；当你被学生围着快乐的谈笑；当学生把你当成最好的朋友；当家长打电话来告诉你，孩子变了，变的懂事听话了，进步了……那种快乐是从心里往外涌的，那种甜蜜是从眼、鼻、口、耳、手往内流，一直渗入心灵深处。

我想，工作着的班主任是青春美丽的！那是送人玫瑰，手有余香。