

2023年金店演讲稿(实用8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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

金店演讲稿篇一

什么是事迹演讲？所谓事迹演讲，就是运用演讲的艺术形式和手段，表现先进人物的感人事迹，揭示生活的真谛，反映时代的本质，激励人们奋发进取，创造新生活，推动历史前进。事迹演讲的兴起，极大地丰富了演讲的内涵，增强了演讲的社会作用，赢得了更多的听众，使无数人为之鼓舞，为之感动，为之奋发。

事迹演讲的基本要求有：

……我睁眼一看，顿时被这凄惨景象吓呆了：闷热的空气夹杂着呛人的尘土，眼前熟悉的高楼早已不见踪影，到处是撕人心肺的呼救声。我被一堆瓦砾紧紧地压着，动弹不了，我惊恐地呼喊：“妈妈！妈妈！”我慌乱中伸出小手在不停地乱抓，多么希望能抓住妈妈温暖的手……忽然，我的眼前闪现了一簇绿色……“解放军叔叔！”只见那眼熟的军装已被血水、汗水和泥水浸透，两只手已经磨得血肉模糊，眼睛也被扎伤了，可他硬是摸索着，顺着我的呼叫声，一步步地爬了过来，从死神的魔爪里把我夺回到绿色的怀抱中。

演讲者以“我”的视角写出了亲眼所见亲身所感，以景物、动作、语言、心理的描写，情景交融、有声有色地再现了那惊心动魄的一幕，以衬托的手法，蓄势的结构技巧和控场艺术，扣人心弦地突现了英雄形象，在艺术上达到了事迹演讲

的真实性要求。这种极富形象性、暗示性和感染性的演讲，完全避免了报告式的说教和乏味的陈述，使人甘愿投入其中而不是游离其外。

……那位老板娘拽着我的袖子说：“大兄弟，何必那么较真呢，抬抬手让我过去算了。”说着从兜里掏出了300元钱……我心想：这钱来得太容易了，都赶上我一个月的工资了。此时，只要我稍稍那么一点点……我想起了爸爸常告诫我的一句话：“喝凉酒，花脏钱，早晚是病。”……在这没有硝烟的战场上，让这么点炮弹把我撂倒了，多丢人哪！

演讲者并未无来由地宣扬自己的高尚之举，而是坦陈内心动机和复杂的心理，表现那种常人也能达到的并非高不可攀的向崇高攀援的过程。一个常人凡人是有血有肉的，才能具有令人信服的“真实性”。

接着用“百万富翁”宋伟清却要扛枪弄炮的事迹对此作出“壮哉”的回答。因为宋遭劫遇一老兵相救，老兵拒绝了他的重金酬谢，向他提出一个意想不到的请求：“如果你真要谢我，请你帮我找一位姑娘。我们的指导员是个孤儿，在边防哨所干了12年，都35岁了，还没成家。这次探亲回来，哨所的战友们把省吃俭用留下的津贴一分一分凑起来，交给我一个特殊的任务，必须给咱找个嫂子。”宋伟清满口答应了下来，可就在他回到家不久，那位老兵来信说：指导员已经在巡逻中光荣牺牲了。他说他有一个冒昧的请求，如果“嫂子”找到了，请那位姑娘给指导员写一封信，哪怕一两个字也行，我们好把它敬献在指导员的坟头，以告慰他九泉之下的孤魂。面对这质朴的请求，宋伟清热泪盈眶。他感到这些当兵人的身上，有一种巨大而神奇的魔力。一个人活着不能没有钱，也不能没有轻松自在的生活，但往往缺乏的正是这种催人奋发、震撼灵魂的力量，带着激动，带着疑惑，带着思索，他来到了河西走廊一个荒凉的戈壁滩上。

这段演讲感人至深催人猛醒：在一切向钱看的浊流中，还有

金钱买不到的无价之宝，还有物欲享受所无法比拟的精神之美，这就是蕴含于当代人的人情美之中的崇高境界，这就是当代人应有的时代精神。

五米、三米、一米……哥哥终于抱住了一个小孩，孩子已经只有微弱的一丝气息了。出于求生的本能，孩子死死地抱住哥哥的脖子，勒得他喘不过气来。他努力地挣扎着，一手紧紧地抱着孩子，一手奋力地拨开冰水，艰难地、一步一步地把孩子送回岸边，又哆嗦着却又毫不犹豫地游了回去！江水中还有一条在死亡线上挣扎着的生命啊！可这哪是游啊！哥哥！这分明是一步一倒地与孩子倒去……除了脑海中孩子绝望的神情和微弱的呼吸，哥哥似乎什么也没听见，什么也没看见，他只是无力地却又是坚定地一步一倒地与孩子倒去。

就在哥哥把孩子抱到离岸边不到五米远时，他突然抖了一下，眼前一黑，栽在水里，他，心脏病又发作了！妈妈哭喊着，绝望地、不顾一切地跳进了水中！而几乎就在同时，十多名围观的群众也飞身跳进了水中。当人们噙着眼泪把奄奄一息的哥哥抱上岸时，只听见他喃喃地重复了四个字：“我是军人。”就永远地，走了！

可见，能否发掘出和表现好人物的闪光点，决定了现场效果，决定了事迹演讲的成败。

金店演讲稿篇二

演讲稿也叫演说辞，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场所发表的讲话文稿。演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段，演讲的内容和形式。除非是个别的大师，大部分人在演讲前都要准备演讲稿范文，因此演讲稿怎么写非常重要，本文提供演讲稿范文的写作方法。

演讲稿的格式与一般文章的格式原则大致相同，分为1. 开头;2. 主体;3. 结尾三个部分。但演讲是具有时间性和空间性的活动，具有一定的鼓动性和感染力，因而，演讲稿范文与一般文章还是略有不同，尤其是它的开头和结尾有特殊的要求。

开头要点：要抓住听众，引人入胜

演讲稿的开头，也叫开场白。它在演讲稿的格式中处于显要的地位，好的演讲稿，一开头就应该用最简洁的语言、最经济的时间，把听众的注意力和兴奋点吸引过来，这样，才能达到出奇制胜的效果。

主体要点：环环相扣，层层深入

主体是演讲稿的主要部分。在行文的过程中，要处理好思路、节奏和衔接等几个问题。

首先是思路，思路清晰的演讲才能引导听众，最简单的思路是用数字序号来表达内容的层次，如提出3个问题，第1、第2、第3，或有3种方法等等。

数字序号在结构上环环相扣，层层深入，能表达清晰的思路。此外，演讲稿中使用过渡句，或用“首先”“其次”“然后”等语词来区别层次，也是使演讲思路清晰的有效方法。

其次是节奏，是指演讲内容在结构安排上表现出的张弛起伏。节奏变化会使听众不至于疲劳，如在演讲稿范文中，适当地插入幽默、诗文、轶事等，使演讲内容不单一，以便听众的注意力能够长时间地保持高度集中。

当然节奏是为内容服务的，插入的内容应该与演讲主题相呼应，另外，节奏变换过于频繁，也会造成听众注意力涣散。

第三是衔接，是把演讲中的各个内容层次联结起来，使之具有浑然一体的整体感。由于前面提到的节奏的需要，容易使演讲稿的结构显得零散。衔接是对结构松紧、疏密的一种弥补，它使各个内容层次的变换更为巧妙和自然，使演讲稿富于整体感，有助于演讲主题的深入人心。演讲稿结构衔接的方法主要是运用同两段内容、两个层次有联系的过渡段或过渡句。

结尾要点：简洁有力，余音绕梁

结尾是演讲内容的自然结束。言简意赅、余音绕梁的结尾能够震撼听众，促使听众不断地思考和回味。

演讲稿结尾没有固定的格式，可以是对演讲全文要点进行简明扼要的小结，也可以是号召性、激励性的口号，也可以是名人名言以及幽默的话，结尾的重要原则是：一定要给听众留下深刻的印象。

金店演讲稿篇三

阳春三月，万物复苏，伴着“十二五”和煦的春风，怀揣着对“十二五”计划的美好憧憬，我们又迎来了一年一度的“3.15”国际消费者权益保护日。

1983年以来，每年的“3.15消费者权益保护日”这天，各地都举行大规模的活动，宣传消费者的权利，显示消费者的强大力量。而消费行为的产生是双向的，维护消费者的合法权益是保障和改善民生的有力抓手。消费市场是信心市场，消费经济是信心经济。只有重视维护消费者的合法权益，才能有效提振消费信心、扩大消费需求，充分发挥消费对推进生产发展的能动作用，市场经济才能更富发展的活力和动力。保障和改善民生是落实以人为本理念的基本要求，是消费维

权工作成败的重要标准。与此同时也要注重好发展经济与改善民生的关系。只有从消费者最关心、最直接、最现实的日常消费着手，才能不断提高企业的服务质量，促进企业的更好发展。

昆山商厦作为昆山百货零售业的领航者，二十二年来始终把如何更好地维护消费者利益作为一个永恒的话题，始终不渝的坚持提升服务质量。我们清楚的知道只有从顾客的角度出发，切实为顾客着想，积极转变发展模式，更加重视质量、服务和信誉，提供更多更好的符合改善和保障民生要求的产品和服务才能拥有更多忠实的消费群体。

伴随着亲切悦耳的迎宾曲，新的一天又开始了。在商场工作的这几年里虽然每天都面对着形形色色的顾客，但是我始终牢记自己的工作格言，那就是——客服工作没有最好只有更好。我们的企业发展到今天，凭的是什么呢？仅仅因为她是昆山最早的百货商场吗？不是，让我告诉你，答案就是满足顾客的需要，培养忠诚的顾客。什么是需要？需要包括我们的服务能达到顾客精神的满足，以及购买商品时，商品的质量、价格等能达到他的要求。在此，我们的细节服务至关重要，把好这道关，就培养了一位忠诚的顾客。一个高度满意忠诚的顾客会忠诚于企业，促进销售。

“感动顾客”往往是日常小事，所以我们必须从小事做起，从身边做起，进一步深化细节服务。设身处地顾客着想，事事处处让顾客满意，商厦员工的“身边小事”正是体现了这一点。说到身边小事，在我的记忆里，感人的事迹一幕一幕。记得有一天，外面下着倾盆大雨，当时商场里停电了，有一对夫妻来商场购物，还带着一个孩子，购物后在收银台排队付款时，小孩将刚喝下饮料吐在了收银台旁边。由于当时没有找到阿姨及时来清理，小孩的父母非常着急。正在这时，我们商厦的一名员工急忙上前掏出纸巾帮小孩擦干净后，又将地上的饮料打扫干净。当这名员工做完这一切后，电来了，顾客也感动了。临别时，说了一句“昆山商厦就是不一

样，我会常来！”的确如此，他们以后便成了商厦的常客。

同样还是一件在平时看来微不足道的小事却让那位老伯感受到了购物之外的温暖。那一天商场里人山人海，就在我们都在为前来领取礼品的顾客埋头登记时一位老伯来到了我们客服中心，他似乎也看出了我们很忙在那徘徊了好久也没有上前询问，就在我为顾客发放礼品的一刹那我抬头看见了他尴尬的表情，我想这位老伯一把年纪在这里一定是有什么事，我便暂时放下了手中的工作，主动询问他情况。“老先生有什么需要我们帮忙的吗？”老先生看着我流露出不好意思的神情说到：“小姑娘我刚在你们这买了两件衣服，营业员告诉我一次性满两千可以办张会员卡，我经常来买东西就是一直都没办。“哦。。。原来是这样啊，那我现在就帮您办一张埃”说着我便让他出示身份证并递给他一张申请表。可是过了会老先生拿出了身份证在我旁边说了句：“小姑娘不好意思能否麻烦你帮我填下，我不识字啊！”原来是这样，我终于明白了最初他那无奈的表情就是因为这个。“没事，我帮您填！”我直接说到。老先生一听便开心地笑着对我说：“你人真好，早知道这样我早就办了，以前一直怕你们不理我、嫌麻烦。”看着他满意的笑容我心里也松了口气。正是这一件、一桩桩不起眼的小事，打动着顾客的心，让顾客在消费的同时获得了更多的附加值，从而推动着企业的进步。

金店演讲稿篇四

大家好！今天我演讲的题目是《翅膀与黄金》。

听到这个题目，大家可能要觉得奇怪，翅膀和黄金看起来既无瓜葛也无矛盾，怎么把它们两个扯一块说呢其实不然。让我们听听著名印度诗人泰戈尔的诠释吧！他说：“鸟的翅膀一旦缚上了金子，那么它就再也飞不动了。”是啊！鸟儿有了这样沉重的负荷，还怎能飞得起来呢鸟儿如此，人也一样；作为一名共产党

员,尤其如此,因为他们一旦在自己的身上缚上沉甸甸的黄金,那耀眼的光芒定会照得他分不清东西南北,那沉重的累赘定会让他丧失了高飞的本领。

当然,宁愿让翅膀缚上黄金的毕竟还是少数,花样年华的岁月谁不想自由地翱翔于天空;英雄辈出的年代,谁不愿崭露头角。在共产党员队伍里,更多的还是廉洁自律,摒弃黄金的优秀儿女,他们个个拥有一双善于飞翔的翅膀。正是他们以刚正不阿的努力,赢得了人们发自内心的赞许,正是他们用高贵的人格支撑起了共和国大厦,正是他们用清正廉明的形象,维护了国法不容亵渎的尊严。

很多年前,有一位学大提琴的年轻人去向本世纪伟大的大提琴家卡萨尔斯讨教:我怎样才能成为一名优秀的大提琴家呢卡萨尔斯面对雄心勃勃的年轻人,意味深长地回答:先成为优秀的人,然后成为一名优秀的音乐人,再然后就会成为一名优秀的大提琴家。听到这个故事的时候,我还年少,老人回答时所透露出的'含义我还理解不多,然而随着郑培民,任长霞等一批批党员楷模的涌现,这个回答就在我脑海中越印越深,我也更加知道了卡萨尔斯回答中所具有的深义。怎样才能成为一个优秀的国土人呢心中有个声音在回答:先成为一个优秀的人,然后成为一个优秀的公务人员,再然后是自然地成为一名优秀的国土卫士。我知道,这条路很长很长,但我将勇敢地前进,执著地前行。

此刻,我站在这里,也许我的演讲不够精彩,但是我还是要大声地说:朋友们,别让黄金的光芒掩盖了你的光彩,别让黄金的沉重拖累了你轻盈的翅膀,请抛弃那些不义的黄金,尽情地在国土资源的天空里展翅高飞吧!

金店演讲稿篇五

大家上午好!

值此新春佳节来临之际，在这灯光绚丽的舞台，我首先想说的还是感激，感激大家灿烂的笑脸，感激大家因为药浴健康事业今日相聚于此，感激所有关注xx的有缘人，是你们的辛勤努力、是你们的无间合作、是你们的默默支持□xx才能够有今日的成绩！在这辞旧迎新的完美时刻，我谨代表公司，向全体xx家人及家属致以节日的问候和新春的祝福！

xx年是公司坚持良好发展势头的一年，是市场拓展、队伍建设取得骄人成绩的一年，是xx全体家人迎接挑战、经受考验、努力克服困难、出色完成全年任务的一年。

细数过去一年的种种，作为集团的创始人，感激你们的付出和努力□xx今日这些成绩的取得，均饱含着你们的辛勤劳动和汗水。在此，我要真诚的感激各位合作伙伴的信任、理解和支持。相信过去的每一次付出、包容都会成为今后我们共度时艰、精诚合作、共赢未来的基石和力量的源泉。在分享胜利喜悦的同时，还要清醒地认识到，随着我国人口老龄化的到来，人们生活水平的日益提高，饮食、生活习惯的改变，中国的健康产业已经迎来了巨大商机，在激烈的市场竞争环境中，更好的市场等着我们去开发，更大的市场等着我们去征服，一项壮观的事业等着我们去挥洒智慧和才能。我们必须抓住新的机遇，迎接新的挑战，新的一年我们将更加注重门店、品牌、服务及产品质量，关注单店效益，推行组合营销，提升整体效益，实现业绩的倍增，以高度的职责感和使命感推进我们公司持续发展。

展望新的一年，我们满怀憧憬，活力澎湃。没有什么能阻挡我们的步伐，没有什么能动摇我们的信心，我们将开足马力，奔向更加辉煌的xx□我坚信□xx的明天因在座各位的拼搏奋斗，而更加精彩辉煌！

最终，再次感激大家为药浴健康事业的付出和努力，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意！

金店演讲稿篇六

曾经有一个喜爱雕塑的青年，想拜一位雕刻家为师。但，正如雕塑家对自己的作品一样，他招收徒弟的条件十分苛刻。整整五年，青年每塑好一件作品，都会拿去让雕塑家过目，但雕塑家却看也不看一眼，就将它毫不留情地打碎。有许多人认为雕塑家不近人情，但，他的妻子却不以为然，而是说了一句意味深长的话：“只要信心没有被打碎。”结果，青年最终如愿以偿，并且青出于蓝而胜于蓝，超越了自己的恩师。

相信自己是一种信念，它不是繁花如梦似锦，却如青松雪压不倒。正因为有了这样的信念，我们才会坚持到底，自信永远。没有自信，便没有成功。一个获得了巨大成功的人，首先是因为他自信。有人说，自信是成功的一半。如若不充分认识这一点，有一天你会连原来的一半也丧失。自信的人依靠自己的力量去实现目标，自卑的人则只有凭借侥幸。自信者的失败是一种命运的悲壮，自卑者的成功则是一种命运的悲哀。前者虽辱犹荣，后者虽荣犹辱。

对于我们高三同学来说，在距离高考还有110天的时候，更要坚定信心，去争取高考的最终胜利；对于高一、高二同学们来说，在期末要面对市统测、会考的考验，在平时学习中要夯实基础，不断增强自己学习自信力，以取得好成绩。

最后，希望每一位同学在人生的旅途上自信的前行，无论什么时候，信心比黄金更贵重！

金店演讲稿篇七

一、围绕一个中心

写好竞聘演讲稿的核心问题是竞聘者对自己竞聘的岗位要有

一个全面深刻的理解与认识，要围绕着竞聘岗位写文章，对岗位认识理解的层次不同，标准、起点不同，那么演讲稿的质量则不同。

首先对竞聘岗位的理解与认识要有一定的高度。如竞聘某学院图书馆馆长这个岗位时，仅仅理解为图书馆长的职责是完成图书馆日常管理工作是不够的，还应当上升一个高度，即图书馆是学院提高教师、学生综合素质的阵地，是学院精神文明建设的主战场。对岗位的认识有高度，今后的工作思路才能抓得更准，更到位。

其次，对竞聘岗位的理解与认识要准确、全面。如竞聘某学院院长这个岗位时，一方面要准确认识院长的岗位职责，是学院发展和建设的带头人，是教学与管理的负责人等等。有的人在竞聘时还提到做好学院党务管理工作等，这样不可以，因为党务工作应当是党委书记的职责，如果对岗位职责认识不准确，可能会引起误会，导致工作开展时的困难。另一方面，要全面认识院长的岗位职责，不仅仅是管理者、领头雁，更重要的是服务者，为学院职工带来更多的效益，创设更优良的工作环境，营造更和谐的工作氛围等。认识全面到位，工作才能全面到位。

第三，对竞聘岗位的理解与认识要有新意，要作到思想观点新，思维角度新。竞聘者要多关注和研究新形势，新动态，新情况，新问题，得出新结论。对大家一直以来理解的某岗位职责提出自己新的思想观点，也可以运用不同思维方式，从不同角度出發，提出自己对岗位的认识与见解，令听者耳目一新。

应当了解的是对竞聘岗位的理解与认识是一个人综合素质、综合能力的体现，是一个人多年工作经历、经验、体验的总结，并非一日之功。另外，对竞聘岗位的理解与认识虽然是写好竞聘演讲稿的中心、核心内容，却不一定要把它完全写到稿子中，而是要使你对岗位的认识在竞聘演讲稿中得到全

面、准确的`体现。

二、写好两个重点

竞聘演讲稿写作重点是竞聘者的优势和今后工作思路两个方面。

竞聘者的优势要抓得“准”。一要抓住适合岗位需要的优势，竞聘者具备的优势要与岗位需求高度一致，如果你竞聘人事处长，竞聘者大讲自己琴棋书画样样通，就是对竞聘优势抓得不准。

三、把握三个关键

写竞聘演讲稿时要把握三个关键：一要心中有听众，二要心中不忘自己，三要充分显示人格魅力。心中有听众要求竞聘者时刻记住自己写的东西是讲给谁听的，要考虑听众想听什么，希望听什么，愿意听什么，你在演讲时把它讲出来。如果忘记了这一点，就会失去关键一分。心中不忘自己，世界上没有两片相同的树叶，更不可能有完全相同的两个人，你的竞聘演讲要写得让人一听就是你的，而非别人的，要文如其人，充分展示自己的个性特点，切不可人云亦云。或温文尔雅，或雷厉风行，或朴实沉稳，或粗中有细，从管理方式、方法上，从接人待物上，从语言表达方式上等，展示自己的特点。另外，如果你是第一次竞聘这个岗位，应该怎么说；如果你是一个多年从事这项工作的经验丰富的竞聘者，你又该怎样讲。如果你是一个年轻有为的干部，该如何说；如果你是一个转岗干部，又该如何讲。

充分展示自己的`人格魅力，这是多年来用自己行动让人们信服的一种魅力，包含了竞聘者做人的真诚，高度的责任感、事业心，出色的综合素质、综合能力，具备了这种人格魅力，竞聘者的语言可能显得多余，只要你站在竞聘者的演讲台上，就会赢得一片赞扬，一片崇敬，一片信任。

各位领导、各位职工代表：

大家好！

一、具有较全面、扎实的专业知识。

我所学的专业是财务会计，自参加工作以来，先后担任过材料会计、税务会计、基建会计兼工程决算审核员、财务科副科长。在此期间，我勤奋学习、刻苦钻研，不断丰富自己、提高自己。1992年获得助理会计师资格；1996年获得工程造价员资格；2000年获得会计师资格。熟悉《企业会计制度》、《税法》、《成本费用核算规程》等相关专业知识，熟练掌握电算化软件的应用和电子商务及网上银行的结算工作。

二、具有本岗位的工作经验。

2000年，我通过公开竞聘，担任财务科副科长，分管会计核算和财务分析工作。在工作中我严于律己、真诚待人，并主动加强和相关部门及同事间的沟通和协调，努力营造团结、竞争的良好氛围。通过近两年的工作实践，积累了一定的管理经验，使自己的业务能力、组织协调能力、领导部署能力都有了很大提高，本人认为能够胜任财务部副部长工作。

三、有实实在在的工作业绩，主要体现在以下几个方面。

1、协助部长制定了本厂2002和2003年度全面预算。每年年初，根据厂部制定的生产经营总目标，经过细致、周密的测算，制定了全年的生产经营预算。同时，对其实行动态管理，及时调整偏差，为领导的决策提供可靠的依据。

2、审核会计凭证，组织上报各种财务报表。严格执行《会计法》、《企业会计制度》、《税法》和会计基础规范的要求及行业和厂内有关财务规章制度，对材料、成本费用等凭证进行逐笔审核、严格把关，并组织有关人员及时准确地编制、

上报各项财务报表。

3、负责定期编制财务分析。每月对我厂的收入、成本费用、税利进行分析;每季度对经济运行情况进行综合分析,将大量的报表数据转换为对决策有用的信息,及时、准确地提供给厂领导。

4、负责组织清理了我厂不良资产损失。今年是安徽烟草快速发展的一年,为了保持企业健康、稳步发展,在省公司的统一部署下,我厂由财务部牵头,并由我具体负责,组织有关部门将我厂由历史原因形成的坏账损失及梳理产品牌号形成的材料损失等进行了细致的清理核对,并经北京中税税务师事务所审计确认,共处理不良资产损失8900多万元,拧干了资产的水分,增强了企业发展的后劲。

5、负责网上商城(物资采购)、网上结算付款的审核工作。每月根据物资部网上结算申请和月度资金计划,在物资采购网上逐笔审核,合格后在工行网上银行确认付款,保证了资金的快捷、安全结算。

四、具有良好的道德品质。财务部作为企业的核心部门,掌管着企业的经济命脉,特别是烟草行业属于资金密集型企业,其部门领导必须具有良好的道德品质。多年来,我始终严格要求自己,无论做人或做事都光明磊落,不做任何有损企业利益的事情,并严格遵守财务规章制度,保守企业财会秘密。

各位领导、各位代表:

1、全面推行国家局新颁布的《烟草企业成本费用核算规程》的应用。

2、加快财务信息化建设。从管理的最基层做起,充分利用系统的一些共享资源来进行管理和决策分析,逐步推行核算型会计向管理型会计的转变。

3、加强预算管理，定期进行预算执行情况分析，充分体现以财务为龙头的管理作用。

金店演讲稿篇八

一份出色的演讲稿离不开演讲稿的开场白,思维与语言是紧密地联系着的,如果思维不敏捷不清晰不严密,语言的表达也就不可能流畅清楚。一个思维迟钝而又混乱的人,不可能可以条理清晰地表达自己的思想。那应该怎样写好演讲稿开场白呢?一起来看看吧!

1、提问式

一上台便马上向听众提出一个或几个问题,并且请听众与演讲者一道思考,这样可以立即引起听众的注意,促使他们很快便把思想集中起来,一边迅速思考,一边留神听。听众带着问题听讲,将大大增加他对演讲内容认识的深度和广度。但提出的问题不能太滥,应围绕中心,饶有趣味,发人深省;如果问得平平淡淡,不痛不痒,反而弄巧成拙,失去这种开场白的优势。

2、新闻式

演讲者首先当众宣布一条引人注目的新闻以引起全场听众的高度注意。这样的开头,一下子就使听众为之震惊,并对事态关注起来。但这种新闻首先必须真实可靠,切不可故弄玄虚,否则,愚弄听众只会引起反感;其次要新,不能是过时的“旧闻”。

3、赞扬式

人们一般有听表扬语言的心理,演讲者在开场时说几句赞扬

性的话，可以尽快缩短与听众的感情距离。但要注意分寸，不然会给人哗众取宠、油嘴滑舌的印象。

4、“套近乎”式

演讲者根据听众的社会阅历、兴趣爱好、思想感情等方面的特点，描述自己的一段生活经历或学习工作上遇到的问题，甚至自己的烦恼，自己的喜乐，这样容易给听众一种亲切感，从而产生共同语言，双方的感情距离一下子缩短了。

5、悬念式

也叫“故事式”，就是开头讲一个内容生动精彩、情节扣人心弦的故事或举一个触目惊心的事实来制造悬念，设计的一种情境，一种氛围，令人神往，令人关注，使听众对故事发展和人物命运深表关切，从而仔细听下去。

6、直入式

这种开头的方式是开门见山，言简意赅，单刀直入，直截了当接触演讲的主题。

7、道具式

又叫“实物式”，演讲者开讲之前向听众展示某件实物，给听众以新鲜、形象的感觉，引起他们的注意。实物可以是一幅画、一张照片、一张图表、一件衣服等。

8、幽默式

用幽默诙谐的语言和新奇贴切的比喻开头，既能紧紧抓住听众的心，引人发笑，又能活跃会场气氛，让人在笑声中思考。

9、忠告式

演讲者采取郑重其事的态度，向听众讲明利害关系，以引起大家的警觉，从而增强演讲的实际效果的一种方式，一开始就讲出了事态的严峻，引起了听众的注意和警惕，使听众产生了急于欲听下去的迫切感。

10、渲染式

创造适宜的环境气氛，引发听众相应的感情，引导听众很快进入讲题的开头方法。这个开头，只用短短的两句话，便把听众引进了一个庄严、肃穆、沉痛、对革命导师敬仰的气氛之中，有利于听众接受演讲的正文所欲展开的谈论。

1. 故事型

在开头讲一个与你所讲内容有密切联系的故事从而引出你的演讲主题。这个故事要求完整，要有细节和主要人物。总之，你要注意的是故事型的开场白一定要摒弃复杂的情节和冗长的语言。

2. 直白型

打开门映人眼帘的就是山，也就是一开始就用高度凝练的语言把演讲的基本目的和主题告诉朋友，引起他们想听下文的欲望，接着在主体部分加以详细说明和论述。这便是直白型，又叫开门见山型。

3. 幽默型

幽默型即是以幽默或诙谐的语言及事例作开场白。这样的开场可以使听众在演讲者的幽默启发下集中精力进入角色，接受演讲。

4. 引用型

演讲的开场白也有直接引用他人话语的(大多是名人的富有哲理的名言)，它为演讲主旨作事前的铺垫和烘托，概括了演讲的主旨。

5. 悬念型

创作文章需要设置悬念、演讲也不例外，因为它能使你的听众产生极大的好奇心，并能在这个悬念的“指引”下很快进入“设下的圈套”。

你在演讲中若要运用这种类型的开场白要注意两方面的问题，一是不能用听众全都熟悉明白的那些普通浅显的问题来设置悬念；二是在演讲中设置了悬念要及时解开。否则，听众会对演讲产生强烈的反感情绪。

6. 强力型

运用夸张的手法或从不同的角度对你的演讲内容或主题加以渲染，从而引起听众的高度重视。但要注意的是，这种开场白不能毫无科学依据地无限度地一味夸大，以免造成故弄玄虚，骇人听闻的演讲负效应。

7. 抒情型

这种开场白主要借助诗歌。散文等抒情文学的形式，通过华丽的辞藻和汹涌澎湃的激情，感染听众，把听众带入诗一般的境界。多数参加演讲比赛的朋友都喜欢运用这种类型的开场白。

8. 闲聊型

这种开场白就是先与听众以对话的口吻谈一些与主题无关的话题，然后逐步导入演讲，这是能与在座听众建立起友好融洽关系的上好方法。这种开场白往往被知名人士、权威人士

使用。这类开场白却不适合演讲比赛，也不适合于青年演讲，因为它体现的毕竟是演讲者的不同身份。

9. 自嘲型

这里的自嘲，多采用一种揶揄的、戏谑的、自我解嘲的语气。但是也不能把自己的形象损坏得太厉害。而要在这种开场白里保持积极乐观的情绪和高度的幽默感。听众往往是这样认为的：能在大庭广众之下发表演说的人往往具有极高的透明度，是可以亲近的人。而且，你采用这种自嘲方式来“批评”自我，很容易产生另一有利效果，即让听众不自觉地产生一种莫名的优越感，使他们心里觉得十分舒但愉快，从而接受你的演讲。因此，这种开场方式被普遍采用。

10. 趣闻型

怎样以趣闻开场呢？讲一段趣闻以引起听众兴趣是再好不过的了：一件往事，一首诗、一个人的某段经历都是小小的趣闻，都可以很快地吸引住听众。但你一定要注意，在演讲之初所讲的趣闻，一定要与演讲的内容存在着这样或那样的联系。

是啊，你未曾看到，你只顾嗅五柳先生舍前寒菊的芬芳，你只顾陶醉于南山的山水，于是你羡慕他们的生命，同时埋怨自己生命的焦灼与劳累。你何时才懂得正视自己生命的欢乐，嗅一下窗棂边栀子花的芬芳？（《窗棂边的栀子花》）

2、李清照在唱什么？我相信她不是在唱“凄凄惨惨戚戚”的秋天，她在感怀春光，春太美，太绚烂；她在伤怀夏日，夏太烈，太决绝；她在痛苦冬天，冬太冷，太彻骨。所有的所有，带去她先前的安定与快乐。只有秋天，配合她凄冷的心情，告诉她这世上，另有一季，可作她人生的注脚。（《季节》）

3、苏轼的“缺月挂疏桐”，会不让人产生遐思吗？

李煜的“寂寞梧桐深院锁清秋”，那月如钩；何人能不感到秋的冷清呢？

多么凄凉的秋季！多么让人有情感——伤感的秋季啊！秋季，与梧桐，与绵雨，与缺月合照出一张照片，那张照片存在我们的心中方能永存。那张照片是对秋季的真实写照。那梧桐，也许寒鸦也不肯栖；那绵雨，也许大雁也羡慕；那缺月，也许文人墨客在寄托情感。（《季节》）

4、当你穷困潦倒时，他向你伸出了援助之手；当你失意时，他为你开启了导航灯，指引着你；当你失败时，他为你铺垫了一块块基石，让你走向成功的阶梯；当你惆怅时，他为你带来了开心果；当你不幸时，他为你送来了幸福的青鸟；当你……然而，当他累倒下，生病躺下时，你，你又为他送去了什么，带去了什么？是冷漠，还是倍致的关怀？（《滴水之恩，你以何报？》）

5、远离浮躁，回归母语，我们的灵魂将更加充实和美丽，先秦的诗经楚辞，魏晋的乐府双璧，盛唐两宋的诗词雅韵，明清的小说散文，都源源不断地为精神注入营养。“青青子衿，悠悠我心”的求贤者渴；“锦瑟无端五十弦，一弦一柱思华年”的缱绻情思；“塞上长城空自许，镜中衰鬓已先斑”的壮志难酬；“苍山负，明烛天南”的瑰丽风光都深深地印在我们灵魂深处。（《母语》）