

# 以事业为的演讲稿(实用9篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 以事业为的演讲稿篇一

本文目录

1. 美容演讲稿
2. 美容美体师三八妇女节演讲稿
3. 美容产品推销会上的演讲稿
4. 美容培训结业演讲稿

我叫###于xx年5月23日入职，现担任##三养美容会所店长一职，自从进入公司以来，在公司领导及大家的信任与支持下，不断学习，从一个对美容行业一无所知的门外汉，变身成为这一行业的新兴力量，更使自己的综合素质有了更进一步的提高。我在职期间，对自身严格要求，凡事起带头作用，待人正直，对事公证，本着严以律己，宽以待人的工作态度，坚持高标准的达成每一项工作目标。

作为一个美容会所的店长，既是管理者又是技术指导，有时还担负着决策者的重任，无论在专业上还是管理上都是一流的，在美容院内是典范，是所有员工学习的榜样，用一个比较形象的比喻来说，加入美容院是一列火车，那店长就是火车头，正所谓“火车跑得快全靠车头带”，另外，美容院店长就像交响乐团的指挥一样，要调和所有声音，从而演奏出和谐优美的乐章。也就是说，要在实际工作中，店长既要

美容院做出总体要求，又要协调员工工作并激发所有员工的工作热情；再者，店长是美容会所的灵魂，可以通过富有个性的领导，赋予会所生命力，利用团队精神塑造美容院的特色，同时也可在困难的环境中，锻炼自己的工作能力，体现自身价值，使自己过得更加充实，所以，在美容院的经营管理中，店长起着举足轻重的作用。

近一年来，我如饥似渴地吸收新的知识，在小杨老师的培训中系统地学习了团队意识，顾问式销售等基础知识，力图尽快融入到白玫瑰这个大家庭的发展中去，对于这个新的环境和新的事物，我有较快的适应能力和学习能力，在这个陌生的县城里，利用王总的一切人际关系，与相关政府部门建立了良好的关系，为了更好的立足于孟县这块美丽的土地上，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。我无怨无悔，每天与员工努力学习，开始了会所的征程。目前，美容会所不断的开店，面对这种环境，使今年任务的完成与提高是一种考验，为此，我们对员工们提出今年的工作中心是“以五星级的服务为每一位至尊级的会员服务”，以服务促业绩。半年来服务流程的规范，大家都不会忘记，这一条已经贯穿到会所每个员工的脑海中，只要做得好，就会吸引顾客，自从会所开始试营业，再加上白玫瑰在孟县九年来的声誉，一个集团化的公司在孟县脱颖而出，顾客满意了，成为我们的尊贵会员，员工的脸也充满了喜悦。去年完成总业绩万，今年会所业绩万，分为两组，每组每年任务指标万，每组每月万，每组每天\*元，根据小杨老师讲的层级系统管理“千金重担万人挑，人人头上有指标”让每一位员工给自己定计划、目标，针对自己手里的每一位顾客，分析透彻，要切合实际为顾客考虑，顾客所需要的产品会给她带来什么样的好转反应及效果，做到想顾客所想，想顾客所未想，绝对执行和完成公司下达的预期工作目标，只有这样才能更好的完成公司下达的各项任务指标。在工作中和学习中做到谦虚敬慎，戒骄戒躁，对员工和顾客的良好沟通，为顾客和员工营造一个轻松愉快的工作环境与服务氛围，对于工作中的突发事件，还是做不到处事不惊，尽

善尽美，我会在今后的工作中更加努力，将自己的工作推向一个新的台阶。

做为一个五星级会所的店长，在工作中要扮演各种角色，首先是会所的代表者，店长代表公司与顾客，社会有关部门建立联系，还有就是员工，店长是员工利益的代表者，是员工需要的代言人，所以店长必须对会所的运营了如指掌，以便在实际工作中做好安排与管理，发挥最大的实效，这点我要向刘店好好学习。接着是会所政策的执行者，店长必须对活动政策、经营标准、管理制度、经营目标、忠实地执行，并且善于运用所有资源，创造利润。再者是店面的总指挥，安排好每位员工的工作，使顾客得到满意贴心、人性化的服务，另外店长应具有处理各种问题的耐心与技巧，在顾客、员工、公司和其它之间协调好关系。还实时应用各种方式激励店员保持高昂的工作热情，形成良好的工作状态，让大家人人都具有强烈的使命感，责任心和进取心，还要不断的对员工进行业务考核，以促进服务水平的提高，还应适当授权，以此培养下属的独立工作能力，并在工作过程中耐心地予以指导，并且还要做到对经营业绩的实时分析，找出好或不好的原因。我们在王总的带领下，在小杨老师的帮助下，我们逐步地完善了公司的制度，例如：考勤制度、卫生制度、宿舍制度及宿舍卫生制度、财务制度等。

针对会所常规工作，整个会所的卫生清扫与检查，设施设备的维护与保养，及所有员工的激情，整个会所的服务氛围，都要做到尽善尽美，对员工的管理，每一位员工有独立的人格，要器重她们的才干，推崇她们所做的事，鼓舞她们的工作情绪，还要确确实实知道每一位员工一天标准的工作量，避免强迫过度的工作，针对这一点，我们适当地调整了倒班时间，还要激励每一位员工了解美容院对她们的期望，并且要让每一位员工了解如何适应环境，完成当日业绩要奖励她们，未完成要鼓励她们，启发她们，如果未达到标准，鼓励又不生效时，迅速采取惩戒行动，防范惰性和不守纪律风气的发生和蔓延。征求员工改进服务意见，给每个员工交新的

工作时，要给予员工信心，培养对专业技能的荣誉感，要合理安排员工工作计划，才不至于发生劳逸不均的失调情形，我们的工作方法还要不断的改进。对员工的关心，信任将是人才“精髓”。一个成功的经营者应该了解员工的需求，包括经济、自我肯定、能力认同三个方面，其中又以经济方面最直接影响到工作的状况，如能满足员工这些需求，员工在无后顾之忧的情况下，必能全力以赴。我想针对店里普通话而言，我清楚的知道普通话的训练难度是很大的，但我不会灰心，从一开始员工与员工之间的沟通都说不好，直到员工和顾客之间的沟通也同样用普通话，我已很感动，我相信在我的带领下，在全体员工齐心协力下，在未来的一年里，要求会所所有员工都能按照标准，讲一口标准流利的普通话，与顾客沟通，交流，并且达成销售，并且还可以让每一位到店的顾客感觉到这里的服务人员都是外聘的美容师，或是感觉去外地大店的感觉。公司的小事再小也是大事，个人的事情在打也是小事。一切以公司为载体，一切以业绩为导向，一切为完成工作目标为目的，我要带领我们的团队，紧跟王总的步伐，圆满完成工作指标。我想每一个人工作的目的是为了赚钱，但是首先要公司赚到钱，个人就不会赚不到钱的，我的工作任务就是尽最大能力为每位员工创造一个轻松愉快的工作氛围，必然每个员工就有一个好的心情服务于每一位顾客，只有这样才能圆满完成公司下达的各项业绩任务。

通过这次竞聘，我更加客观的看到了自己岗位的重要性和自身不足，与此同时也是我对前段时间工作的一个很好的总结。在今后工作中，我要做到经常反思和审视自己，不断提高自身能力和素质，以适应公司发展的需要，适应形势任务的需要。还要时时告诫自己，要想在美容行业立得住脚，自身素质的强弱是关键。想做一名优秀的店长，要善于发现工作中的问题，并且及时解决，做员工的榜样，指导员工出色的完成各项工作，不断激励做大家的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情，逐步从专业入手，带领我的左膀右臂一条腿及大家，紧跟王总的步伐，努力完成好公司所有的工作任务，为白玫瑰美好的明天加油！！！！！！！！！！



xx年1月王小燕女士获得自治州城乡妇女建功先进个人荣誉称号

同年3月又荣获中华养生美胸名店奖

最后：我代表王专业养生馆祝在座的各位事业辉煌有势头，幸福永远无尽头！

我的演讲完了 谢谢大家 鞠躬致谢

美容演讲稿（3） | 返回目录

在坐有很多对我们公司都不是很了解，娜由我来介绍下我们xx公司，成立于1993年，其前身为美容化妆品经销有限公司，也是大连地区最早的专业美容用品经销之一。经过了十多年的风雨历程，现已成为一个以代理专业美容产品为核心，以营销教育为依托，一品牌加盟店为网络。拥有3家分公司，商学院教育，业务遍及东北三省的终合性美容集团公司。

扁鹊回答：长兄最好，中兄次之，我最差！

文王疑惑，又问：那为什么你最出名呢？

这个故事呢告诉我们”事后卜如事中控制，事中卜如事前控制；可大多数人都匀未体会 这一点，等到错误造成了严重性在寻求弥补，而到最后呢，怕是于事无补！

这个故事的意义大家明白了嘛》？好！进入正题，

一 趋势：现在欧洲八成以上女性都在口服胶原蛋白，中国台湾·香港60%的人口胶原蛋白，胶原蛋白的作用，功效早已深入人心，大环境势不可挡。

二 定义：有这么一句话“物以稀为贵”，健康，驻颜，归

属于“稀有”的一族，贵在于稀有的身份[]xx年，isoi小分子胶原蛋白肽为人类尊享，尊贵典范赋予人类黄金般的传奇色彩！在这里isoi不仅仅是一个名称，一个品牌，而是一个阶层，一个身份，一种生活方式，一个不老的传奇。

#### 四 与人体关系：

2胶原与血管 胶原含量的多少与血管疾病之间有着十分密切的关系,胶原蛋白是构成血管的主要成分;胶原蛋白的不足会导致血管弹性变差,并影响血压稳定性,甚至导致各种心脑血管疾病。

3胶原蛋白与骨骼 女性在20岁胶原蛋白已经开始老化、流失；25岁则进入流失的高峰期；40岁胶原蛋白含量不到18岁的一半！女性由于月经、生育等生理因素的影响，胶原蛋白流失量是男性的2.5倍。随着年龄的增长，易导致骨质疏松、骨折等老化现象的就是女性。骨骼中胶原蛋白的含量以骨中总蛋白质的量来计算，有80%是胶原蛋白，胶原蛋白是维持骨结构的完整，防止骨质疏松，保持骨髓柔韧度的关键，摄入足够的胶原蛋白肽，能保证正常机体钙质的摄入量，胶原蛋白就像骨骼中一张充满小洞的网，会牢牢的留住钙质，免于流失，身体中一旦缺乏胶原蛋白，即便是补充了足量的钙，也会白白流失！

#### 美容演讲稿（4） | 返回目录

但是我很喜欢这份工作，所以我还是以这个工作为目标，开始自己找工作，一次偶然的机会我看到了妮丝的店面，第一印象是感觉这个店环境很好，通过咨询我又知道了妮丝是怎样的一个企业，它的正规化，它的专业化，都深深的吸引着我。

所以我选择了妮丝。我现在是妮丝西安第十梯的其中一名成员。刚开始那天去总公司面试的时候，马老师主要给我介绍，

她说刚开始的训练很苦，但是以后会有争取上升的平台。听马老师给我介绍完后，我更加确定了我要加入这个团体。

第一天培训的时候，感觉很无趣，因为周围的人都很陌生，上课时我还有一种跟不上调的感觉，不过跟同事，老师混熟后就有好自在，好亲切的感觉。刚来的时候我想着毕竟我干过美容这个行业，学起来应该不会很难，可就是在我第一次学手法的时候，我知道我想错了，我第一感觉就是妮丝的手法好细好多哦，不管是哪一个部位都有不同的手法去做、我不再那么自以为是的以为自己能行，开始真正的抛弃以前接受现在，，，每次下午练完手法下班时，每个人的身上都会出好多的汗，我感觉好苦，而且每天都要考试，没有一天可以轻松，虽然累，可是我感觉每天都很充实，我心里偷偷下决心。我一定会努力，努力，再努力。

有一天中午我发烧了，很难受很难受，老师就很担心我，尽管我总说自己没事。可最后老师还是心急的领我去医院了。人生病的时候总是脆弱的，抽血时我哇哇的大哭。紧紧的抱着老师，老师就像是妈妈，也像是朋友那样的哄我，逗我笑。虽然我知道那样子有些小孩了。可是生病时有人关心的那种感觉真的可好。

这些虽然都只是很小的事，但是却都会是我很珍贵珍贵的回忆。我感谢老师，感谢我的同事们，在妮丝让我坚定了我的目标。老师的鼓励与关心。同事的团结与互爱。都是我前进的动力。我会努力，第十梯的全体学员也都会努力。我们一起加油，加油。加油。。

## 以事业为的演讲稿篇二

我是一名普通的教师，忠诚于党的教育事业，在20xx年的从教生涯中，时时以一个优秀教师的标准要求自已，勤勤恳恳、兢兢业业、热爱学生、团结同志，在平凡的岗位上做出了一

定的成绩，深受学生、家长、同事、领导的好评。

## 一、锤炼思想、提高境界

作为一名教师，我深知学习是终身的事，只有不断学习才能在思想上与时俱进、在业务上强人一筹，才能做一名合格的中华人民共和国教师。在二十几年的工作中，我一贯认真学习马列主义毛泽东思想、邓小平理论以及“三个代表”重要思想，在大是大非面前立场坚定、旗帜鲜明，与党中央时刻保持高度一致，忠实于党的教育事业。平时注意学习党的各项时事方针、政策，关心国家大事，并运用学到的政治理论指导自己的工作实践。在五尺讲台上，我认真执行党的教育路线、方针、政策，严格按照党的教育政策、教学大纲教书育人、为人师表，全心全意做好教书育人工作。无论在任何岗位，我都以高度的责任感和事业心将全部的热情投入到工作中去，以培养有理想、有道德、有纪律、有文化的新一代接班人为己任，志存高远、爱岗敬业、乐于奉献，自觉履行教书育人的神圣职责。

## 二、业务精湛、投身课改

作为一名富有经验的教师，我没有在过去的的成绩上停滞不前，高标准严要求对待自己，在教学上我认真备课、认真上课，开动脑筋、钻研业务，虚心向同行请教；及时批改作业、耐心辅导学生，对学生严而有度，与同学们真诚相处，用爱与学生沟通。同学们都认为我是值得依赖的教师、教学经验丰富的教师，又是亲密的好朋友、值得尊敬的长者。因为有了爱和喜欢，同学们总是喜欢上我的课，任课班级教学成绩常年位于同年级前列。我所带班的学生在每次的考试中均名列前茅，我本着不让一个学生掉队的信念耕耘在教育的沃土上，我所教班级多次被评为先进班级。

我勤于学习，精于业务，乐于奉献。时逢课程改革，走在课改的前列，作为学校一名教学经验丰富的老教师，我深感自

己的知识匮乏，学习自然成为首当其冲的事情。利用工作之余，多方搜集材料，阅读报刊，转变教育观念，了解课改的新动向。多年来，我持之以恒地主动学习课改理论，掌握

《新课标》的基本精神，阅读了大量的素质教育和新课程改革的理论书籍，使自己的教育理念始终走在时代的前列，更好地服务于教育教学工作，多篇教育教学论文获奖，其中我的教学论文《转化后进生的几点粗浅尝试》，在全国教育科研论文评比活动中，获国家级一等奖；在第二届全国敬业杯教育教学论文大赛评优活动中荣获一等奖，并刊发在《中华素质教育理论与实践新探》刊物上；我的教学设计《树叶》、《轻轻地》经“中国当代教育学科研论文(案例)”评审委员会评定，荣获“全国性教科成果”一等奖，并刊发于《教学科研与实践杂志》(月刊)20xx年10月(总第25期)上；我写的《走进新课程的教学反思》得到专家们的好评；还有我撰写的《我是这样转化后进生的》、《利用课外资源充分挖掘教材资源》等论文也在湘西自治州教育教学论文评比活动中分别获得二等奖、三等奖。在自身学习上，我也不甘落后，积极参加各类培训进修学习，并先后顺利通过了计算机初、中级培训考试，普通话水平测试等。

我的工作作风就是无论做哪一项工作都是脚踏实地、尽心尽责，都是高标准严要求，每一项工作都是有计划、有落实、有检查、有总结，我把自己学到的班级管理经验与学校的实际工作密切结合起来，促使班级管理水平不断提高。另外，我在年轻人面前，能起到传、帮、带的作用，把自己的经验毫无保留地传给年青人。我时常仔细阅读分析年轻老师的创新课、研究课，帮助年轻教师不断完善自己的教学方法，每次听课后，我都会认真评课，帮助授课者找出优缺点，使他们明确自己的努力方向。

当然，教育教学永远是一门遗憾的艺术，我会坚持不懈地在这平凡的岗位上尽洒自己的青春和热忱！

# 以事业为的演讲稿篇三

## 一、刻苦勤奋，取得良好工作业绩

在多年工作中，我一直严格要求自己，恪尽职守，一直把“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的座右铭，工作中尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入到工作中，取得了良好的工作业绩。比如：今年我按照分行和县行的工作要求进行档案清理工作，城区因处所合并，存有东疏、西疏、城南、城区事后监督和南关储蓄所撤并档案，档案多、杂、乱，在时间紧、任务重、要求高的情况下，为完成档案清理工作，每天我都加班加点，晚上九点前几乎没回过家。经过半个月的刻苦勤奋与顽强拼搏，我圆满完成了此项工作，得到了分行安行长和县行领导的肯定。我始终认为，干好事业靠的是一丝不苟的责任心，尽心尽力才能问心无愧，无论做什么都要认认真真，踏踏实实。由于自己认真努力工作，多次被评为县行级先进工作者和先进个人□20xx年被评为市青年岗位能手□20xx和20xx年获得市行优秀会计主管荣誉称号。

## 二、条件突出，具有良好竞聘优势

我加强学习，努力学习经济金融理论，掌握国家经济金融政策，了解银行业的发展动态；努力学习我行的新业务，新产品，新制度，以适应不断发展的银行业务需要，使自己成为一名学习型，知识型的员工；同时在这几年中，我考过了经济师、本科，文化素质有明显提高。我在过去的几年中，在多个营业网点工作，熟悉营业管理的各方面优势和薄弱环节，具有较为丰富的工作经验。我敢于管理，善于管理，注重实效，能够做好副主任工作。我团队精神强，在具体工作中，能够团结同志，善于协调关系，增强团队的凝聚力。我始终认为，一个人的能力毕竟有限，群策群力才能充分发挥团体的主动性，提升团队的战斗力，一季度春天行动中，城区分理处在每周公布的战报中名列前茅就是一个很好的例子。

### 三、竞聘成功后的工作目标及措施

如果得到各位领导和同事们的信任和支持，我能够成功竞聘副主任，将在行领导的带领和支持下，在同志们的帮助下，尽快实现角色和思维方式的转变，迅速找准自己的位置，认真履行岗位职责，适应工作需要。

一是抓好自身建设，全面提高素质。我要根据副主任的岗位职责与工作任务，认真学习，努力实践，提高自己的政治思想觉悟与业务工作技能，以新时期“政治强、业务精、善管理”的标准严格要求自己，做到爱岗敬业、履行职责，清正廉洁、无私奉献，要求别人做到的自己首先要做到，努力争当一名优秀的副主任。

二是树立全局观念，维护好领导班子的地位和权威。我要在主任的领导下开展工作，当好“一把手”的助手，工作上竭尽全力，主动配合协助，遇到问题，出主意，想办法，认真落实，不断创新工作思路和工作方法；做到抓工作不越位，不拆台，拥护好领导工作，以新的姿态适应新的工作环境，努力推进我行业务快速发展。

三是履行工作职责，交出满意答卷。作为一名副主任，我要服从服务于县行的中心工作，围绕自身工作职能，认真执行县行的方针、政策和法律、法规、规章，牢记自己庄严使命，忠实履行自己职责，创新工作思路、工作内容、工作方式，认真努力工作，创造优良工作业绩，交出一份满意的答卷。

有竞争就有压力，有压力才有动力，通过竞聘，若能如愿以偿，我会深感岗位来之不易，格外珍惜；如果落选，说明我还有差距，我会认真总结，勤奋学习，不断提高自己；今天做个成功的参与者，下次一定会成为参与的成功者。

各位领导，各位同事，以上是我的竞聘报告，借此机会，感谢农行多年来对我的关爱和培养，感谢评委对我做出的评判！

谢谢！

## 以事业为的演讲稿篇四

大家好！

今天我演讲的题目是《让生命在平凡的事业中闪光》。

有一哲人说过：即使再平凡的人，也是一颗非凡的生命。因平凡而闪光的生命，那就是一颗星星。生命因燃烧而发光，永远照亮别人。

在我们的周围，就有无数个平凡而闪光的生命，无数个勤奋工作，公而忘私的奉献者，他们一直恪尽职守，在平凡的岗位上发挥自己的光和热；虽然没有惊天动地的豪言壮语，没有气贯长虹的英雄气魄，但他们有的是一个信念，为信合事业服务。

试问在我们农村信用社，有多少临柜人员，他们日复一日，年复一年，不惜透支着生命，把自己的青春和热血奉献在信合大地上？试问又有多少信贷员，用真情倾注“三农”，将一笔笔小额农贷象涓涓细般流滋润农户的心田？在\*\*联社这艘承载了600多人的大船里，大家敬业爱岗、开拓进取，并同信合结下了不解之缘，其中更是谱写了一曲曲动人歌谣。

比如\*\*信用社的一位农贷员，姓吴，十几年来“脱贫”二字一直在他的心中释放地无限大。踌躇满志的他心里装的只有农民、农村和农业，在\*\*村、\*\*村、\*\*村，只要村民有发展的愿望，只要有好的项目，他都能及时地出现在他们中间。为了帮助\*\*村发展海涂养殖，老吴顾不上工作劳累，陪同村干部一次次地到邻镇海涂紫菜养殖基地考察取经，动员农户开垦紫菜养殖基；在了解\*\*乡凤楼村气候适宜、条件好，是发展蘑菇种植有得天独厚的条件后，主动引导农民调整产业结构，将\*\*村培育成为远近闻名的蘑菇种植村。目前村民平

均收入达至1955元，还被评为温州市十佳信用村。十几年来，经他手中累放贷款达3亿多，没有一分的逾期。

的确在我们的信合事业中我们身边有太多太多如像老吴一般默默无闻的同事，他们既不是杰出领袖，也不是被人追逐的偶像，甚至许多人都不一定认识，他们只是这600多人中平凡的一位。他们是实在的，也是平凡的，可以说只如沧海一粟，并不起眼，可是他们从不起眼的位置上发出光和热，就像无花果，“没有花的凝香，没有花的绚烂，只有真正品尝过的人才会上然果实内隐藏着如此瑰丽的花瓣，平凡的外表下渗透着如此清冽的果汁。”因为他们的“务实、奉献、创新”精神，才成就了43个信用村、25个贫困乡镇支农工作和新农村建设的生动写照，取得了“中国蘑菇之乡”、“中国紫菜之乡”、“中国草席之乡”以及“五凤香茗”中国精品名茶等多张国家级、省级金名片，成为信合事业发展的见证。

10个阿拉伯数字就能缔造出一个辉煌而不平凡的世界，忆往昔，五十年前的信合人凭借自己的满腔热血建立起信合事业，自那一天起在他们中间就出现了无数个艰苦工作的身影。他们用智慧和实干立足农村、面向农业、服务农民，为了农民增收、农业增效和农民经济的发展描绘了他们的青春之卷。朋友们作为农信人三尺柜台印记着我们青春的痕迹，白衬衣、蓝西裤是我们永远不变的形象，翻开信合字典你会看见里面工整地书写着“务实奉献 创新”的字眼。从老一辈信合人的身上我们领悟到太多太多，他们无怨无悔、默默无闻地奉献着自己的青春年华，怎能不叫人感动与震撼。

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，时代在发展，社会在进步，在新的形势、新的机遇和良好的工作环境下，作为青年员工，我们将发扬老一辈信合人敬业爱岗，无私奉献的小草精神。在全社改制、创业的大舞台上，我们将尽情激扬青春的旋律。

## 以事业为的演讲稿篇五

大家好！

非常感谢领导为我提供了这次公平竞争、展示自我、挑战自我的机会。高尔基说过：“一个人追求的’目标越高，他的才力就发展的越快，对社会就越有益处。”我很欣赏这句话，多年来一直受这句话的鼓舞和激励，不断的挑战，不断的追求，不断的超越。

在xxx这个团结又温暖的大家庭里，既有压力，更有动力。如果说这些年来我能有所进步的话，那也是各位领导以及同事们指导、帮助和关心、支持的结果。我清楚认识到，成为一名合格的xxx不容易，因为这个岗位要负责xxxx等工作。但我还是认为我能胜任这个岗位，因为我一直信奉拿破仑说的：不想当将军的士兵，不是好士兵。

在多年的社会实践中，我非常注重在学习和实践中不断加强个人修养和政治修养，逐步提高政治水平。在个人品德方面，我以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，尊敬领导，细微做事。我在xxx曾从事过后勤和管理工作。“管理就是决策”是美国著名管理学家西蒙的一句名言。有良好的管理能力才能引领一个企业不断向前，才能引导属下各展其才。

人力资源管理主要用好人，管好人，使每位职工在自己的岗位上发挥积极作用。落实岗位设置和岗位责任，实现人员管理由身份管理向岗位管理的转变。在岗位设置中，要坚持以科学设岗为基础，以公平、公正、公开为原则，真正把用心想事、用心干事的人员放在有用的岗位上。因工作需要，对于短缺人员采取内挖外聘的灵活多样的用工形式加以解决，坚持以公开招聘和考试录用为主，进一步加强与职工的沟通交流活动，及时向领导反馈信息，真正的做到感情留人、事业留人和待遇留人，努力使所有的职工感到在单位有用武之地，能施展才华体现自我价值，能安心在单位工作，能充分

发挥他们在自己岗位上的工作积极性和创造性。

每年都要制定出详细的工资计划，认真做好工资基础管理工作和检查工作，及时发现问题、解决问题，保证职工的正常的工资收入和下岗待岗员工的最低工资和生活费。另外要根据上级的要求，做好正常的工资晋级和审批工作。在岗位设置完成以后，完善全体职工的岗位绩效工资制，在效益优先，兼顾公平的原则基础上，建立健全绩效工资分配制度，使我院工资改革工作健康有序的发展。

提高办事效率和服务质量，工作不拖沓，不相互扯皮，相关的工作要积极主动去协调。另外人事部门涉及职工切身问题较多，在政策和规定范围内的应及时给以解决，不符合规定的也要和职工讲清楚规定，给以答复，要经常深入基层调查了解情况，帮助现场解决问题。

做好职工的养老保险、医疗保险和失业保险工作以及商业医疗和意外保险工作。此项工作关系职工切身利益，一定要按照国家上和级的有关政策执行，不折不扣、一丝不苟，做到时间及时、帐目清晰、数据准确、不留后患。

古希腊哲人说：给我一个支撑点，我会把地球支起。这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的精彩”，这是我对人事工作的追求。如果我这次竞岗成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，以实际行动履行自己的诺言。如果我竞岗落选，说明我还有差距，但我决不气馁。我将一如既往，与各位同仁一道，同心同德，努力拼搏，共同谱写我xxx事业新篇章。

我的演讲完毕。谢谢大家！

## 以事业为的演讲稿篇六

大家晚上好！

欢迎大家来到普丽缇莎20xx年圣诞节晚会现场，首先我谨代表普丽缇莎美容院为大家的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢，再次向大家到来表示感谢。谢谢大家对于普丽缇莎多年以来的支持和爱护。也感谢大家在繁忙的工作生活之余，抽出宝贵的时间来参加本次圣诞节活动，希望大家今晚能有一个难忘的回忆。

作为普丽缇莎直营店店长，我很高兴能够在圣诞节这个特别的节日和大家在此欢聚一堂。在此，请允许我代表普丽缇莎感谢一直陪伴着普丽缇莎美容院成长的伙伴们，谢谢你们对我们的鼓励和支持，因为有你们大家，我们才能够走到今天，普丽缇莎才能够取得辉煌的成绩。每一位顾客都是普丽缇莎宝贵的财富，都是普丽缇莎的衣食父母，也是我们的事业伙伴和最亲密的朋友，是我们的亲人。是你们让我们感受到家一般的温暖，在今天这个特别的日子里，我祝大家圣诞快乐，心想事成，万事如意。为了标示对普丽缇莎新老顾客的感谢，值此20xx年圣诞之际，我们特举办了圣诞感恩活动，来回馈一直关心和支持我们的顾客朋友们。

普丽缇莎直营店从创办至今，也已经走过了15个年头。20xx年普丽缇莎第一家直营店在武汉，也就是在这里开业。经过20xx年的发展，目前普丽缇莎已经遍布全国27个省、市、直辖市、区。在全国拥有3000多家直营店和加盟店。成为国家商务部特许连锁备案企业。cctv央视网黄金展位合作伙伴，湖北小姐大赛唯一指定美容护肤品牌。获得广大加盟商和消费者的一致认可。

普丽缇莎始终坚持“让普天下女人更美丽”为愿景，把美的文化传达给每一个爱美的女性。“精益求精、止于至善”是

普丽缇莎一贯的工作作风，坚持给顾客最体贴的服务，让每一个顾客都变的更加健康、年轻和漂亮。在即将到来的20xx年，普丽缇莎也将一如既往的给各位新老顾客朋友提供优质的服务，贴心的服务。

最后，我再次对各位的到来表示衷心的感谢。接下，我给大家精心准备了经常的节目表演，同时还将颁发“20xx年普丽缇莎最佳美容导师”大奖，还给各位准备了神秘的圣诞礼物哦。希望大家玩的开心，吃好喝好。下面，我宣布普丽缇莎20xx年圣诞庆祝活动正式开始！

## 以事业为的演讲稿篇七

大家早上好！（鞠躬）

我叫xxx,xx年xx月入职，现担任xx[职位]一职。自从进入公司以来，在公司领导和大家的信任和帮助下，不断学习，从一个对美容行业一无所知的外行，变身成为这一服务行业的新兴力量，更让我的综合素质有了很大的提高。一直以来，我待人正直，一直严格要求自己，在公司学习到了不少东西。在这里，我对公司领导和工作的同事们表示衷心的感谢！

近一年以来，我如饥似渴的吸收新的知识、在xx老师的培训中学习了团队意识、顾问式销售等基础知识，力图尽快融入xx公司大家庭当中去。对于我的这个工作环境，我无怨无悔，有很快的适应能力和学习能力，我每天和员工一起工作、一起学习，并认真思考各项服务，并积极向领导提出相应可行的建议。

大家都知道，对于这美容服务业来说，只要做得好，就会吸引顾客，我们每一个员工都有自己的工作计划，对每一个顾客都做到想顾客所想、想顾客所未想，分析所用产品会给顾客带来一个什么样的好转或反应，以及效果，绝对执行和完

成公司下达的任务。我在工作和学习中，做到谦虚谨慎，不骄不躁，对员工和顾客都有良好的沟通，为顾客营造一个轻松愉快的工作环境与服务气氛。但对于突发事件，还是做不到处事不惊，我会在以后的工作和学习中更加努力改进。

通过这次演讲，我发现了自身的不足，与此同时，也是对前期工作做了一个总结，在今后工作中，我要做到经常反思和审视自己，不断提高自身的能力和素质，适应形势和需要，因为只有提高美容师的自身素质，才能在美容界里立足。我真心希望我们的美容院明天更加美好！

我的演讲到此完毕。谢谢大家！

## 以事业为的演讲稿篇八

大家好！

首先感谢组织上给予我们这次事业单位工作人员竞聘上岗的机会！这是深化人事制度改革的重要举措，也是加强事业单位干部队伍建设的有益尝试。我一是拥护，二是支持，三是积极参与。我十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，走上台来接受大家的评判。

我叫胡军，出生于1974年，大学本科学历，学士学位，97年10月从湖南师范大学毕业后，改行分配到原市建工局工作□20xx年7月加入中国共产党组织□20xx年11月获得建筑经济师职称。

第一，我认为这有利于提高自己的综合素质，全面发展自己。97年参加工作至今，我先后在办公室、劳保办、工程科、政工科、市场科工作，先后从事过办公室档案保密、工程报建、招投标、政工人事、企业资质管理等工作，每一次工作的变化，对我人生阅历的增长和能力的培养都是一次难得的机遇。这次竞争劳保办核算员，对我来说又是一新的.工作岗位，它能进一步锻炼自己，获取多方面实践经验，提高自身综合素

质。

## 以事业为的演讲稿篇九

大家下午好！

在这孕育希望的日子里，我们又迎来了一年一度丸美临潼分店年终答谢会。

在这里，我首先感谢大家能在百忙之中抽出时间参加这个答谢会，也感谢大家一直以来对我们的支持和厚爱，一路走来，不离不弃。尤其是我们的老顾客、老朋友，是你们一路陪伴，让我们有信心一路走到今日，走到现在这个众多朋友相聚的温馨时刻！今日是我们向往已久的日子，一直想感谢各位的支持，一直想有机遇和大家欢聚一堂，一同欢乐，一同分享和绽放一路的美丽的。

此时此刻，您眼中的丸美临潼分店不经意间走过了十年，从当初的十几位客人成长到今日几百客人，不断的壮大成长。不断强化服务理念，注重细节，使店内人气越来越旺。乘着丸美总部的东风，在我们不懈的努力下[]20xx年荣升陕西市场品牌运直销店，业绩直飚陕西第一。并荣获陕西西安美容美发会员店。这些荣誉的获得，都离不开大家的对丸美品牌由衷的信赖和对我们工作的大力支持。请让我在这里深深鞠一躬，以表对所有新老客户深切的谢意，谢谢你们！

我热爱我的事业，这么多年来，所有的倾注，一路的喜怒哀乐已经作为一种财富扎根在心底，打造丸美临潼品牌店，不断完善自己，让身心的美丽熠熠绽放，感染身边每一位爱美的女士。

如今我们客人络绎不绝，基本上天天美容师的工作时间都部署的满满的，尽管工作很辛劳，很累，但是，这些可爱的小天使们还是一如既往的在天天工作完毕之后总结客人的情况

以便及时解决题目。天天早晨只要没有客人，我们的美容师就会学习，为自己充电。每个星期一是我们的例会，在这一天，全体美容师都要早到，或者检测，或者总结分享经验……正是在我们这些优秀美容师的不断学习努力当中，逐渐赢得了客人的信任和欣赏。

固然我们一直在努力，可，我们还是有一些客人流失了，尽管流失的客人很少，但却让我们感觉到了我们的不足，在这里，我真诚地希望，假如您有发现我们做的不够好，哪里做的不对，请您一定要给我们指出来，千万不要默默的走掉好吗？请给我们一个改正的机遇，给我们一个提升自己为您更好服务的的机遇，好吗？希望大家在未来的日子里一如既往的支持我们，给我们一些动力好吗？谢谢各位。

今日我们欢聚在这里，我希望通过这次聚会能给大家一个彼此增进了解的机遇，也希望能给您带来一份美好、快乐！

新的一年身体健康，合家幸福，年轻漂亮，天天开心，明天更比今日好！