

2023年开业发言稿格式及(优秀7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

开业发言稿格式及篇一

村医是农村地区中不可或缺的一员，他们肩负着维护农村群众身体健康的责任。在长期的岗位工作中，村医们不断学习和探索，积累了很多宝贵的经验和体会。本文将从我作为一个村医的角度出发，分享我在日常工作中心得和体会。

第二段：对患者的关注

治病救人是村医工作的初心和使命所在。作为村医，我们要对患者真正关注，仔细倾听他们的诉求，为他们提供最完善的医疗服务。在诊疗过程中，我们要始终保持谦虚、严谨的态度，不断学习和探索新的治疗方法，以更加专业的态度治疗疾病。

第三段：卫生保健知识宣传

村医是村民的健康顾问和宣传者，要认真传达卫生保健知识。我们可以通过制作和贴小广告、人脸识别等方式宣传卫生知识，让村民知道预防疾病的重要性。另外，在务实工作的同时，还应当积极建立业务合作、生活交流，并搭建发展平台，让更多的同行能够互相碰撞想法与技能，为多元化医疗模式的发展不断加码。

第四段：建立健康档案

每个人都有自己的健康档案，用于记录自己的身体状况和健康变化。村医作为卫生系统的一员，也应当建立完整规范的健康档案，记录每个患者的身体状况、检查结果和治疗方案等，以便日后查阅和对症治疗。在日常工作中，要及时整理、更新和保存患者的健康档案，确保及时准确地了解患者的身体状况，有效预防和控制疾病。

第五段：自我提升与职业素养

村医是一种职业精神，也是一种职业素养。为提高自身的医疗水平，村医要不断学习新知识、新技术，扩展自己的医疗服务领域，提升医疗服务质量，让村民享受到最优质的医疗服务。此外，村医还应该具有较高的职业道德、敬业精神和良好的社会公德心，自觉做到严格遵守职业道德规范，维护职业形象，以实际行动展示村医优良品质。

总结：

综上所述，作为村医，在日常服务工作中，我们要贯彻“医者仁心”的理念，时刻关注患者的身体健康，扩大健康知识宣传范围，为村民建立健康档案，提升自身医疗服务水平，是我们不断提高服务品质的重要任务。我们相信，在共同的努力下，村级医疗服务水平会得到进一步提升，为农村卫生事业的发展做出更大的贡献。

开业发言稿格式及篇二

尊敬的主持人、各位评委和观众朋友们，大家好！我是来自某县七里镇卫生院的一名村医，今天非常荣幸能够在此分享我的心得体会。在过去的工作中，我深刻感受到了乡村医生这个岗位的重要性和责任感，也收获了许多宝贵的经验和体会。接下来，请允许我分享一下我的思考和感受。

第二段：从平凡中发现不凡

坐拥先进的医疗设备和技术的的大医院里，每天都有数不尽的患者在排队等待诊治，而我们村医站在农村地区的偏远角落，人们的健康和生命就需要我们这些平凡的医生。虽然常年在偏远山区工作，医疗条件条件有限，病人也不是那么多，但这不妨碍我们在平凡的工作中发现不凡。我们每天都在为患者提供诊疗，每天都在关注和守护着乡村居民的健康和安全。在冬天里，我们要顶着风雪去看望生病的老人；每逢节假日，我们依然坚守在岗位上，不惧寒冬酷暑、不畏万般艰险，做着最简单却也最艰巨的工作。

第三段：共建和谐医患关系

“以病人为中心，怀揣着对患者的敬畏之心”，这是我一直以来奉行的行医理念。在我看来，一个好的医生不仅要有丰富的医学知识和技能，更需要有一颗宽容、友善、真诚的心对待每个病人。在我所服务的海拔2500米的山区，许多的病人在经济条件和交通条件的双重限制下，都很难来到医院治疗。为他们送去一些药物、关注他们的饮食以及生活上的点滴细节，成为我们的职责和使命。在这个过程中，我也意识到了医患关系的重要性。和患者沟通的时候，要耐心倾听他们的疑虑和困惑，关注他们的反应和感觉，这样更能够让彼此之间建立起良好的信任感和合作关系。

第四段：注重自身的专业素养

在这个多元化发展的时代，一名好的乡村医生不仅需要有医学素养，还需要具备不断学习和提升的心态。我们要不断学习和研究最新的诊疗技术以及疾病治疗方法，提高自身的医疗水平。随着医疗技术的不断革新和疾病的不断变异，我们也要学会如何与时俱进，为患者提供更好、更合适的服务。同时，我们也要注意自身修养，提高自身的抗压能力和危机处理能力，令自己在疾病面前减少不必要的错误和损失。

第五段：结语

乡村医生虽然处在医学发展的边缘，但他们是社会医疗体系里重要的一环。我们应该懂得珍惜这个岗位，用心去对待每个病人，用专业去服务社会和人民。我们未来要努力不断学习和提升自己，为每个病人提供更好的服务，在我们这些平凡的岗位上不忘初心，不断为社会做贡献，为中国医学事业的发展贡献自己的一份力量。谢谢！

开业发言稿格式及篇三

全体xx们：

大家好！

在这个万物复苏、百花争艳的日子里，我们xx联合举行此次的田径运动会。在运动会比赛即将开始之即，我代表全体裁判员向大家表态：

比赛中我们一定要严格按照比赛程序，遵守比赛规则，照章操作，以律行事。

工作中一定做到客观公正、不徇私情、以严谨认真的工作作风，一丝不苟的工作态度，对运动会组委会负责，对所有的参赛队员负责。

具体操作中一定依据规章严格把关，认真监查、客观评判、准确记录。尽可能使各项评判工作做到客观、公正、公平、合理。

同时，也预祝xx班级□xx学校队员能够积极配合、团结协作、拼搏进取，获得优异成绩。

裁判员代表□xx

20xx年xx月xx日

开业发言稿格式及篇四

各位同事：

因为我们好多同事都是新进入公司，对公司还不是很了解，今天用半天时间和大家沟通一下，主要谈四个方面内容，第一公司简单介绍，第二、总结一下x年我们所奋斗的结果，第三、未来公司一些想法，第四促销员在平时的一些注意点。

去年这个时候我们刚拿到营业执照，今天开会也可以说是我们公司开业一周年的庆祝会，公司主要业务目前主要分成两大块，一块是在坐都在做的小家电的销售，今天我主要讲的也就是小家电；另一块就是直接针对终端市场的中央热水器销售，目前我们公司是b品牌深圳、东莞、惠州、江苏独家总代理，是k品牌深圳、东莞、惠州代理□hx空调、冰箱深圳区总代理协议也已签订，春节后就开始操作，目前我们是qj热水器华东区代理，我们在江苏、上海、安徽都设有合作伙伴，我们公司并不是凭空突然出现，前期我们已在深圳家电市场做了整整七年，这为我们公司迅速在深圳小家电市场起来的基础，我们拥有实际操作终端市场的实战经验□jz公司是一家销售公司，所以一切以市场为导向，所谓市场也就是我们所有工作都是围绕在坐各位一线促销人员展开，我们所代理品牌前提是质量稳定，公司作为一个平台，质量稳定品牌经我们这个平台，进入苏宁、国美以及本土像铭可达、富佳这样销售渠道，最终完成到消费者手中，我们公司是一个桥梁，连接着厂家和商场，但同时我们也会面临厂家、商场双重压力，虽然刚成立一年，我们这个桥梁已基本稳定。

去年这个时候公司人员还没有超过10人，导购人员只有两名，而现公司深圳这边人员已超过30名，如果加上江苏国美、新一佳人员会超过40人，通过一年在坐各位努力，虽然离大公司还有很大差距，但公司发展速度非常快，今年公司总计向工厂回款近300万，而在市场上表现出来的零售额会超过500

万。过去一年我总结了五点，可以说是在公司成立具有里程碑的意义

- 1、确立做小家电为主，去年这个时候拿到b品牌独家代理，
- 2、与hx合作拿到进入市场赠品单，到目前为止x年我公司供给hx赠品接近200万，为我司商品在市场提高知名度具有重大意义，虽然b在深圳东莞惠州是一个从没有人知道的杂牌，但由于hx作为赠品进入了苏宁、国美等主流渠道，到处能看到，增加b品牌知名度，后来我有时到商场很多人都会知道b这个品牌，这为我们销售带来了一定铺垫
- 3、巩固了与铭可达合作，并理清了合同，铭可达与我司合作进入良性发展阶段[x年我们在铭可达销售近50万，80%是由龙岗店完成的，我们的产品已得到铭可达上下一致认可[x年铭可达内部员工在我们公司买小家电近1万元]
- 4、b品牌五月一日进入惠州苏宁河南岸店，正式确立公司以进入主流销售渠道进行零售思路[x年惠州苏宁合作应是最成功商场[x年公司在惠州市场零售加赠品量超过100万，从五一后公司开始启动、国美、东莞苏宁、沃尔玛渠道并取得一定成绩
- 5、代理k品牌，小家电实行双品牌运作，目前k、b同时运作的苏宁惠东店和铭可达龙岗店销售都出现令人意想不到的效果，真正做到了1+1>2的销售，这是我们没想到的，这说明我们走双品牌运作思路是对啦。公司还在起步阶段[x年公司在许多方面做得很差，我也总结了5点：
 - 1、对导购人员培训不够，我们好多导购人员还是第一次回公司，产品知识很差，根本不会销售，直接导致单店销量参差不齐，我们差的店单月销售有1000多的[x多，3000多的，而好的门店最高销量有8万多的，好多导购人员认为能卖到1万就不错啦，单店效益很差，销售差还有一个后果就是人员不稳定，因为工资太低，基本只能拿到一个底薪，
 - 2、库存结构没有合理调整，我们很多导购人员一有销售就拼拿要求公司送货，公司由于流程不是很健全，把货发过去，最后销售很少，一大堆库存，大家清楚，国美苏宁进去简单出来难，东莞国美25万的库存一个月的销售只有5万，这个比例让公司资金压力很大，
 - 3、公司盲目做了外围市场，像江苏国美、新一佳运作还可以，但所做的江门苏宁导致全面损失，前后在

江门苏宁损失就超过十万，4、深圳有两个商场做得很失败一是沃尔玛退出，公司做沃尔玛是花了很大智力和决心才做进去，但跟进不到位导致沃尔玛的退出，这为未来进入沃尔玛设了障碍，另一商场就是富佳，富佳人员不稳定，造龙岗富佳销售一直没有起色，今天富佳两位促销员也过来啦，希望08提能把富佳做起来，你们两个店每个月至少要做2万以上；5、制度执行不到位□x年制度执行不到位地方太多，对商场导购人员有两方面，我们要促销人员每天报销量，还有不少导购人员不能按时报回销量，造成公司没法把握各商场库存，另一点台帐传回时我们要求台数销售单价清楚，好多都是一个数量，价格有没有打折都不清楚□x年我们要求一定要到商场拉单后报销量，标好总金额以及赠品发放明细。

1□k品牌同时进入现在销售b品牌渠道，实行双品牌运作，目前k只进入了惠州苏宁和深圳铭可达两个渠道，而东莞国美和苏宁都没有，对于深圳富佳我们会引进一个品牌与b配对进行销售，从目前来看，双品牌运作在旺季销量应在4万以上，大家会后可以向惠东苏宁和龙岗铭可达促销员了解。

2、强化销售人员培训□x年公司会加强业务人员对终端卖场的走访，及时了解情况，发现问题，解决问题□x年我们好多销售网点一个月甚至几个月都没见到我们销售人员，我们促销员私下都在说做得没信心啦。

在x年我们要确保每两年就有公司业务人员去商场一次，

我们销售人员因为好多产品知识不了解损失的销售很多，我经常接到这样电话，美的电磁炉比我们还低，我问美的是白板还是黑板，促销说美的是白板，大家要知道我们目前所做的产品全部是黑晶板，一块板的成本就要高20元。

3、稳定销售人员，增强销售人员积极性，从x年起公司将对在司工作超过一年人员办理社会保险，签订劳动合同，在

这里再明确一下，公司工资发入时间是，苏宁是每个16日至20日发放工资，其它商场是1日至5日发工资，公司需押一个月工资，11月工资应是在今年1月5日前发放，好多员工不明白为什么要押这么久，因为你们在商场都掌握了公司资产，我们在商场样机都是你们保管，我们有员工离职时就存在样机丢失情况，望各位同事理解。

4、加强终端促销管理，从春节后公司将会有计划推出终端促销活动，包括打折、买赠、提高销售提成，另与商场进行不定期联合促销。x年我导购人员反应最大的就是赠品不够，赠品也是商品，公司是用钱买回来的，各位要记住公司赠品不是不发，而是要求各位要珍惜每一分促销资源，公司后期将会采用本月按上月销售情况发放赠品办法进行管理，每位促销人员都应做好赠品发放记录，后期对于电磁炉我们会要求工厂炒锅和汤锅一并打包进包装，解决目前反应最突出炒锅不够问题。

1、敬业精神，我在任何时候不管是对公司上班还是外面导购人员，我们都是强调敬业精神，这是做工作的一个基础，能力是一方面，态度很重要，到目前为止，我一直都认为公司销售最好的人一定是最敬业的，我记得龙岗铭可达x年卖得最好的那个月基本天天上直落，我们销售人员应都有这样体会，今天我没上班，对班的卖得很多的经历，我相信付出和回报是成正比的，敬业还有一点是你对工作的热情，班也加啦，但销售就是没起色，大家再要检讨的就是你对工作有没有热情，你上班站在那里，消费者来时你没有主动去介绍，商场现在竞争很激烈，十多米地方堆着十多个导购人员，谁第一个主动介绍谁就更有机会，所谓先入为主就是这个道理，你们不要怕介绍了他们不买，因为你在为公司推荐品牌，这个品牌知道的人多啦，就是名牌，我有这种经历，你这个品牌说得越多，你就会越喜欢他，销售自然会起来，你们喜欢产品就会去研究它，更了解他，当你是b□k小家电行家时你就可以做公司业务经理啦。

2、一个相互理解包容的心，不管在公司内部，还是在商场，大家都需理解包容，我们不倡导我们员工为了一台半台销量与其它品牌争执，我们只说我们产品的优点而不扁低其它品牌的劣势，各位在商场要有你们搭档，如果我们导购人员不在上班时销售继续，你们就成功啦，还有就是有时公司送货不及时这样事，你们要知道公司是销售公司，销售人员是公司衣食父母，公司生存是靠在坐各商场销售人员，如果有时间不送货那不是有问题吗，你们知道吗我们贺司机和小高给你们送货有过连续四个晚上只睡五个小时吗，公司运作是一个团队，在这个团队中大家要理解支持，有时造工资因为一个导购人员台帐没传回误了小许做工资单，可能工资会晚了几天，就打电话过来吵，我认为这些都是少了包容心。

3、维护公司利益，公司是大家的平台，只有公司好大家才会好，各位在商场小到一个赠品，大到批量打折，你们在商场就是代表公司，有时不经意间给公司带来损失，上面我提到赠品事，赠品丢失，损失就是公司，一个紫砂内胆不小心搞破了，公司所有内胆全是买回来的，有些商场折扣你少打点折就是利润，因为你们打掉的全是净利润，有些消费者要求打8折，争取一下也就是85折，上次我们一个导购和我说，消费者要买10台电磁炉，要我们折扣低点，我问为什么，她说这个消费者在商场买了好多其它产品，其实在这个时候你们就要维护公司利润，我们不能牺牲我们利润帮助商场多卖其它产品，而是让其它产品多打折，而我们产品不打折，我们仓管小高每次给你们送货时就是一个空纸箱都带回来，公司每个月的办公费用卖纸皮就够啦，你们要记住你们在任何时都代表着jz公司。

者吵，大家要分清情况，如果真是我们产品有问题打一个电话回公司，可以给消费者换一个新的，如果是消费者人为原因只能修，特别是我们紫砂内胆都是不包修的，我们都是用现金买回来的，是消费者操作不当必须要求消费者买，这个需要你们在售前要和消费者讲清楚，并且把使用方法和消费者讲清楚，今天我们中午吃饭就用我们紫砂饭煲煲饭，你们

要会用，处理售后的原则是尽量不损伤公司利益，但不能让消费者在商场吵。

5、推销中怎样借势，我们所做的品牌我承认都不如美的、苏泊尔这些品牌有知名度，但大家要有信心能在苏宁、国美卖就是一个品牌，我们现在要借卖场影响力来推我们品牌，进了苏宁国美就是名牌，另外我经常听到促销员抱怨说：苏宁商场大家电、小家电到处都在送我们产品，影响我们销量，其实你们可以清楚向消费者传递这样的信息，苏宁、国美这样专业卖场都把我们产品作为赠品，说明我们产品性价比肯定是最好的。

到处看到我们产品绝对是好事，这个月惠州我们有这么多团购就是因为消费者看到苏宁都送我们产品，肯定是好产品。

开业发言稿格式及篇五

敬爱的老师，亲爱的同学们：

大家好！我的名字叫xxx□是五年级一班的学生，我要竞选的职务是班长。我的学习虽然不是太好，但我相信，我当上班长以后，会管好班集体成为老师的得力助手。

我也是个“三心二意”的学生，但这里的三心二意可不是指学习不用心马马虎虎，这里的三心指宽容之心，和平之心，博爱之心，二意指创意和作意，有了三心能使我和同学们和睦相处，不和同学们发生摩擦，接受同学们给我提的宝贵意见。有了这二意，它能让班集体生活变的丰富多彩。

如果我当上班长，我还会组织班里进行作文大赛，就是找一个本子，让同学们每天往上面写一篇作文，最后凭出作文之星。我当上班长后，我会更热心帮助同学，把好的东西留给同学们，把不好的东西留给自己。如果有两个同学打架时得分三步制止：

一：了解打架的起因。

二：如果这次打完了还准备以后和好吗？

三：让他们想想以前在一起快乐的日子，一起玩耍相互帮助的情景就行了。如果不分青红皂白地将他们拉上去的话，反而会增加他们之间的矛盾。上课时老师不来治理教室我也会办法的，给他们讲老师每天给我们上课批阅作业有多辛苦。

我坚信我当上班长后一定会管好班集体的，请老师和同学们给予支持。

开业发言稿格式及篇六

第一段：开场引言（100字）

尊敬的领导、亲爱的同学们：

大家好！我非常荣幸能够站在这里，给大家分享我在中青班学习过程中的心得体会。回忆起入班时的懵懂与迷茫，我深感时间的飞逝，同时也感叹于中青班为我带来的改变与成长。在这一段时间里，我获得了知识的滋养，结交了许多优秀的朋友，更加明确了自己的目标与方向。下面，我将分享我在中青班学习的体会与收获，希望能够对大家有所启发。

第二段：个人成长（300字）

在中青班学习的过程中，我收获到了很多，尤其是对自我成长方面的提升。首先，我意识到持之以恒的努力和坚持的重要性。学习中青班的课程需要各科知识的综合运用与灵活思维的发挥，因此需要我们不断学习和实践。我每天都坚持参加自习并阅读相关书籍，通过不断的学习和积累，逐渐提高了自己的学习能力。其次，在这个班级中，我学会了与他人分享，和团队合作。班级活动中的小组协作让我深刻认识到

一个团队的力量是无穷的，只有与大家团结合作，互相帮助，才能取得更好的成绩。因此，我逐渐养成了与同学们紧密合作的习惯，不仅能更好地完成学习任务，还能培养自己的沟通能力和领导力。

第三段：知识学习（300字）

中青班的学习内容涵盖了很多方面的知识，让我受益匪浅。首先，我加深了对数理化等基础科学知识的理解。中青班有精心编排的课程和科学的教学方法，让我更加深入地了解了这些知识的原理和应用。其次，我学习了计算机编程和人工智能等前沿科技知识，这些知识让我开拓了思维，深入了解了科技的发展方向和对人类社会的影响。同时，中青班还注重培养我们的实践能力，通过各类实验和项目，让我们将所学知识应用于实际中，这也是我最喜欢的一部分。

第四段：共同成长（300字）

在中青班的学习中，我不仅在个人成长过程中得到了帮助，还与同学们一起共同进步。作为班级中一份子，我亲眼见证了许多同学的进步和成长。我们在课堂上互相探讨问题，共同解决难题；在实验室中合作完成科研项目，锻炼了彼此的合作能力；在团队建设活动中，我们共同营造着一个和谐、融洽的学习环境。这些经历让我明白，团结合作是一种强大的力量，只有团结一心，我们才能一起成长，一起进步。

第五段：展望未来（200字）

站在中青班学习的终点，我深感时间的宝贵和准备的必要性。回顾这段时间，我从中青班学习中得到了充实和成长，也收获了精神上的富足。我将继续保持对知识的热爱和追求，利用所掌握的技能为社会做出贡献。同时，我也期待着未来的发展和挑战，我会继续在中青班的理念指引下，不断探索、学习，为实现更高的目标努力奋斗。

最后，让我们共同感谢中青班，感谢班主任和老师的教导与关怀，感谢同学们的支持与鼓励。让我们怀揣着美好的回忆，迈向更加光明的未来！

谢谢大家！

开业发言稿格式及篇七

尊敬的领导、各位村医好朋友们，大家好！我很荣幸能够在这里与大家分享我的医学经验和心得体会。在村医这条为民服务的道路上，我所从事的工作也让我深刻地认识到了作为村医的重要性及存在的困难。所以，我想通过我的发言，与大家分享一些我在村医工作中摸索到的宝贵经验。

第二段：村医存在的价值

作为一名村医，我们是需要付出更多的努力和精力的。因为我们是承载着农民群众的健康问题，更是农村地区医疗保健工作的一部分。然而，作为村医我们面临着挑战也是很多的。考虑到农村医疗环境的复杂性和不稳定性，村医需要掌握更广泛的医学知识和应对能力，也需要在这个特殊的环境下逐渐积累和提升处理医疗问题的能力。

针对这些困难，我们也要看到我们存在的价值。尽管我们的付出会遭遇艰难和不易，但我们作为社区的第一道健康屏障，承担着重大的社会责任，为广大农民树立了生命健康的标杆。

第三段：我所积累的经验

我的工作告诉我，作为一名村医，我们必须时刻以保障民众生命健康为服务宗旨，全心全意为群众服务，始终保持谦虚、认真、负责、有责任心的态度。

其次，我们需要每天不断充实自己的专业知识，尤其是基本

的诊断和治疗技术，也需要学习一些紧急医疗知识，比如心肺复苏、危急重症治疗等。同时，要坚守专业医疗道德，不允许语言暴力或身体接触等任何违法违规的行为发生。

另外，我们也需要懂得沟通与交流的重要性。无论是与病人、家属、还是与同事之间的交流和沟通，都应该做到简单、明确、坦诚，避免因思维方式和语言问题产生的误解。

第四段：如何提升自身能力

为适应“全科医师”的发展潮流，村医们应该积极提高自身的缺陷和不足，不断地学习新技术、掌握新知识。当然，一个优秀的村医也要善于分享自己的经验和知识，为其他医务工作者作出示范性引领。

与此同时，我们还应该积极参与医院的日常管理和制度建设，积极为基层医疗工作提出建言献策。此外，开展科普教育和健康教育宣传等也是我们工作中的重要任务之一。

第五段：总结感言

作为一名村医，不仅需要医术精湛，更要有一颗善良的心，对待每一个病人都是无微不至的关怀和关心。我的经验告诉我，在村医工作岗位上，每一份微笑都可以感动一个家庭，每一次问候都可以打开患者的心扉。

在我们长期的岗位工作中，只要我们忠于我们的信仰，专业技术能力提高，把实际工作与理论知识密切相结合，就可以为村民群众做出不可磨灭的贡献。最后，我衷心祝愿每一位村医好友们在工作中能够获得更多的快乐，泽被更多人民群众的健康。谢谢大家！