

# 2023年我为单位做贡献演讲稿(精选5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 我为单位做贡献演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

大家早上好！我演讲的题目是《立足本职，我为百里做贡献》。

伴随着中国共产党灵台县第\_\_届代表大会第二次会议的召开，我乡掀起了深入学习贯彻党代会精神的高潮。这次大会的主题是以党的\_\_大和\_\_届五中全会精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，集中突破，加快转型，推进跨越，为全面建设富裕文明和谐秀美灵台而努力奋斗。大会提出的“三二一六”发展战略，确立了“十二五”时期我县经济社会发展的目标任务，为全县经济社会的发展绘就了宏伟蓝图，为全县人民共同奋斗指明了前进方向。

作为百里乡政府的一员，为百里乡经济与社会的发展贡献自己的一份力量是我们每一个人义不容辞的责任与义务。

作为一名刚从学校毕业的大学生，从学校步入社会，从城市走向农村，这就意味着我们要从一个大学生转变成为一名基层工作者，这种角色的转换也许我们在心理上一时还难以接受，因为现实与理想之间总是存在着差距。这不是我们最初最美的梦想，但却成了我们目前最好的归宿。曾几何时，我们也曾怀揣着激情与梦想，憧憬着美好的未来，幻想着生活在那个繁华似锦、高楼林立的大城市。然而，在残酷的现实

面前和严峻的就业形势下，我们还是选择回到了这片养育了我们十几年的故土。

远离了城市的喧嚣与繁华，回到了乡村的静谧与安宁，使我对自己的前途有了更加清醒的认识和明晰的构想。作为一个土生土长的农村子弟，能为家乡的发展贡献自己的一份微薄之力，又何尝不是一件很有意义的事情呢？我们又何必贪恋城市的灯红酒绿？城市有城市的美好，农村也有农村的妙处。感受农村，感受农耕文化跳动的脉搏，感受中国最浑厚的呐喊，感受这片土地的厚重，感受这片土地浸润的血汗，感受中国农民最淳朴的执着与坚韧。尤其是我们百里乡更是历史悠久，自古地灵人杰，人文荟萃，文化底蕴深厚，系商周时期古密须国建都之地。目前正是大力弘扬商周文化、振兴百里经济的大好时机，我们应该立足本职，共同努力，以更加饱满的热情，以更加扎实的作风，投入到工作中来。

也许有人认为我们的工作太过平凡，根本不值一提，的确，我们的工作是很平凡，也很琐碎，但作为一名农村基层工作者，我们所做的每一件事都有可能关乎到农民的切身利益。“平凡”与“伟大”本来就是对立统一的，“平凡”孕育“伟大”，“伟大”出自“平凡”。平凡是荒原，孕育着崛起，只要你肯开拓；平凡是泥土，孕育着收获，只要你肯耕耘；平凡是细流，孕育着深邃，只要你肯积累。虽然，我们不能驰骋疆场、轰轰烈烈，但我们可以立足本职，兢兢业业。小草虽小，应该为充实辽阔草原的郁郁葱葱而骄傲；小我虽小，应该为成为百里乡政府的一员而自豪，因为我相信：在平凡的工作中也一样闪光！“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土；千里之行，始于足下。”“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”就让我们从一点一滴做起，从身边的每一件小事做起，如果我们能把每一件小事都做到尽善尽美，那么我们就是伟大的。我不去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程；我不去想身后会不会袭来寒风冷雨，既然目标是地平线，留给世界的只能是背影；我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱生命，一切，都在意料之中！

## 我为单位做贡献演讲稿篇二

大家好!刚才听到几位同行朋友的讲述,我的内心也是特别有感触。的确是这样,我们每个人都在用自己的方式为城市做贡献。

我出生在90年代初,顺理成章的走完了自己的学生旅途后,于去年踏上工作岗位,成为了萍乡博物馆的一名普通讲解员。或许是因为从未品尝过生活的艰辛,我和许多同龄人一样,也曾经认为周围的一切都是理所当然。直到我来到博物馆,看到展览大厅的大型油画《一道江流曲抱城——萍乡记忆》。那是一幅以民国时期萍乡城旧貌为蓝本的创作画,画中的简陋与如今的繁华形成了强烈的对比。让我开始重新打量起身边这座城市来,从简易房到2层砖混房再到如今的高层、群楼,已经全然没有了那破烂,简陋的痕迹。周围的一切都在发生着变化:城市越来越大、生活越来越好、交通与资讯越来越发达。

现今,萍乡博物馆已成为萍乡一个重要的文化窗口。每天,我都面对着来自不同地方的朋友,成为他们与这座城市之间沟通的枢纽,而他们也希望通过我来了解这片红土地。还有那些回乡的老人,在结束游览后对我说:“小姑娘,谢谢你的讲解。让我们了解了萍乡悠久的历史,也让我们更加热爱并希望保护好自己的家乡。”看着他们赞许的笑容,我发现,这看似简单的工作却能折射出不平凡的光彩。我要做的,就是竭尽全力让每一次微笑都是真诚的,每一次交流都是温馨的。当然,要想成为新时代优秀的讲解员,还必须具备多元化的素质。我将继续发挥创新服务意识,组织策划更多形式多样的群众活动,最大限度的发挥博物馆的宣传教育职能。通过进一步完善博物馆宣教工作搭建起一座桥梁,引导观众探索历史的足迹,激发观众热爱家乡的情怀,让萍乡博物馆成为萍水河畔一道亮丽的景观。

近日,党中央第\_\_届六中全会明确提出要深化文化体制改革,

推动社会主义文化大发展大繁荣。面对全国、全省各地竞相发展的逼人态势，萍乡以彰显城市文化特色为抓手，以“坚持科学发展、推动城市转型、实现赶超跨越”为战略目标，为实现萍乡在江西率先崛起提供了有力的政策保障。如今，党旗更鲜艳，我们的萍乡日月清明、阳光灿烂、乾坤朗朗、和谐泰安；如今，党旗正飘扬，我们的萍乡天蓝水碧、花红树绿、风调雨顺、百姓梦圆。今天的萍乡大地呈现出前所未有的盛况，像是一列高速前进的火车，而你和我，就像这铁轨和道钉，看似不起眼，却是保障通行的根本。试想，如果铁轨弯曲了，道钉松动了，连前进都无法保证，更何谈去驶向我们久以期盼的新萍乡！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## **我为单位做贡献演讲稿篇三**

候艳蓉中石化巴中石化销售有限公司

赢在营销

企业除了销售是利润，其余都是成本，想要利润高，就要会营销。

那为什么是赢而不是营呢！我们都知传统意义的营销是把东西给别人，把钱收回来，而这个赢销是把东西给别人，把钱收回来，别人还感谢你。要做好营销，就要学会推销，推销其实就是用自己的语言给别人思路，让别人顺着你的思路，从而达到推销的目的。

我们都知道我们的国家领导人，将国家未来的五年计划、十五年计划跟大家阐述的时候，人民用热烈的掌声来认同他的观点，他营销了他的战略思路和未来的发展目标。所以事实上，无论我们在任何环境、任何位置都在做营销，只不过产品不同而已。所以，如果你不能把自己定位成一个做营销的人，你就会陷入被动，守株待兔。相反，只要你时刻把自己当成一个做营销的人，你就会主动出击。比如在我们平时的工作中，一个顾客到店进行消费，他本来只想买瓶水，那么这个时候，我们就要主动出击，与顾客交谈，在交谈的过程中，不经意的切入主题，介绍我们的商品，利用优惠先吸引眼球，再告诉他这款商品的好处，以及他买到商品的好处，而这个好处一定值得他购买。当然我们也不能过度推销，以免引起顾客的反感，推销要恰到好处，要让顾客感到我们是站在他的立场考虑的，从而实现成功营销。

对于做便利店工作的我来说，重要的`就是营销。便利店的营销不是一个人唱独角戏。有句话叫“众人搭柴火焰高”，要的就是大家一起开口，一起营销，抓住顾客的心。因为我们的工作中会面对各种各样的顾客人群，所以营销方式也要各式各样、因人而异。如果营销不成功，顾客不会接受，顾客不接受，我们说的一切就等零，所以营销很重要。

就我个人而言，在中石化工作的这一年多时间里，从开始的畏首畏尾，有所顾忌，到现在的坚定热诚，有信心的过程，让我学到了很多知识，积累了非常贵的工作经验。这一年的

工作也让我知道，营销不止是营销产品，换回资金，更重要的是赢在营销，赢在人心，为公司经营做贡献。

输

文字：候艳蓉

## 我为单位做贡献演讲稿篇四

各位领导、同事：

大家好。

我是来自零售部的\*\*，首先感谢公司给我提供这样一个展示自己的机会，让我有机会和各位同事一起交流学习。之前我也一直很犹豫，因为自己怕上台、怕没有讲好，怕失败，但是在领导和同事的鼓励下，最终我还是选择走上讲台，不论结果怎样，重要的是我有勇气去面对。

学好业务知识做好本职工作

一个企业的发展必然是建立在效益之上，效益是企业立足之本，提升效益是企业发展的动力，为公司效益做贡献则是我们每位员工义不容辞的责任。贡献虽然有大小之分，但是贵在积少成多，持之以恒。作为一个基础工作管理员，我将结合个人的工作来分享我的体会。

我于20xx年从加气站借调到公司零售部，在没有工作经验、没有资历的情况下，我能够坚持到今天靠的就是一个信念“学好业务知识，做好本职工作”。通过对加油站管理知识的学习、设备性能的了解、系统操作的培训，我不断的结合加油站实操使业务能力得到逐步增长。这5年时间坚持下来后，我慢慢地得到大家的认可。

## 排查问题做好基础管理

加油站是我们企业的命脉，让我们的出行变得方便和快捷，同时也是让顾客体会企业文化的窗口。“加油站的经营，基础管理要先行”，管理加油站要从基础做起，基础是关键。通过日常排查发现问题，我便告诉加油站管理员：加油站的基础管理是重点，没有牢固的基础，就不能保障我们日常的经营，便会影响我们的效益。我们要通过排查存在的问题，及时整改，消除隐患，这才能保障我们的基础牢固，安全经营。同时指出整改的意见，不能整改的立即向领导及相关部门通报，尽量确保查出问题能及时得整改反馈。

加油站服务是为顾客提供舒适的消费环境，展示中石化经营理念的窗口，好的服务既能给客户留下良好的印象，更能为公司提高效益。但有时候，我们的员工都会因为顾客的语气、自身的情感、工作的压力等原因反驳顾客，造成顾客的不满，导致各类的投诉。如果处理不好，将给公司的形象利益造成影响。我收到投诉后，首先会了解事情的经过，与管理人員沟通，再做员工的思想工作，最后向顾客做出最诚恳的歉意，既让顾客感受到我们的态度，也让员工感受到温暖。

发生特殊业务时，我一定会牢记，每一滴油都是公司的财产。加油站每年有许多的施工改造，改造前都需要将原有油罐内的油品转移到其他加油站。加油站的油品转运，风险较大，零售部尤为重视，安排由我全程跟踪办理。在加油站按要求采用手工计量，计算实际库存；通过油罐车抽油泵抽油，由于油罐车的油管口径较大，油罐剩余的油品还会很多；我会再次利用电动抽油泵进行二次抽油，将油品抽干净；最后通过维修卡将加油机及管线里的油品排出，确保油罐及管线内的油品全部转移；到达卸油站后，要求把油车卸干净，甚至让驾驶员在场地内爽车七八回，确保罐车和管线里都卸完。公司聘用员工是对员工的信任。我们应该珍惜公司的每一滴油。

荣辱与共，同成长

目前加油站成品油业务正向非油品方向发展，我们在为巴中公司事业蓬勃发展而喜悦的同时更应认真的把好基础管理关，因为由于我们的业务不精，工作不到位所致的安全隐患是非常可怕的。说到管理，有不少同事认为只要有销量就能替代管理上存在的问题，员工拿到高工资也就自然而然的遵守公司的管理。其实不然，只有遵守管理，才不会出现出问题，才能确保加油站能更好的经营。

我希望能能为团队贡献自己的一份力量，能和公司一同进步。让我们为公司的效益一起努力，我相信，每个员工前进一小步，公司将能跨越一大步。

## 我为单位做贡献演讲稿篇五

20xx年6月17日，我走近了“海王星”宝坻基地，当时并无其他的想法，只想赚钱养家。但慢慢的我发现“海王星”是很有前途的公司，是可以让我为之奋斗的公司。日月如梭，屈指算来我在海王星已度过了七个春秋，从最初的陌生到慢慢融入，从最初的懵懂到现在的成熟。这里的每位员工与我情同手足，我感激他们，因为他们在工作、学习、生活等方面给了我很大的帮助，因为领导们真诚热心的微笑激励了我，因为同事积极向上的工作态度影响了我，使我能够在工作中继续学习，不断发挥自己的才能。

在宝坻基地时接触的第一个项目是1—580—8润洲6—8井口平台的安装项目，当时项目工作非常的繁重，连续三四天加班，每天加班八个多小时，物资在江阴装船时天气非常炎热，每天工作12小时，这样的节奏让我非常不适应，但我发现身边的同事们并没有太多的怨言，全力的工作着。为什么大家会这么努力呢？经过一段时间的接触，我发现大家都很团结有着非常强的团队意识，大家想的是怎么去把工作做好，而不是过多的重视个人的得与失。这样团结的团队与领导的优秀

领导能力是密不可分的。我很庆幸能加入到这样的一个团队，这也是我在公司工作至今的重要因素。