# 诚信经营的演讲稿

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-05-10

*诚信经营的演讲稿5篇如果生命是水，那么诚信是流动;如果生命是火，那么诚信是跳跃;如果生命是小鸟，那么诚信是飞翔;如果生命是一棵枝繁叶茂的大树，那么诚信是浇灌大树的甘露;如果说生命是一朵绽放的鲜花，那么诚信是促成花开的激素。下面是小编给大家整...*

诚信经营的演讲稿5篇

如果生命是水，那么诚信是流动;如果生命是火，那么诚信是跳跃;如果生命是小鸟，那么诚信是飞翔;如果生命是一棵枝繁叶茂的大树，那么诚信是浇灌大树的甘露;如果说生命是一朵绽放的鲜花，那么诚信是促成花开的激素。下面是小编给大家整理的诚信经营的演讲稿，希望对大家有所帮助。

**诚信经营的演讲稿1**

大家好!今天我演进的主题是关于诚信的问题。

现在时间大约过了二十秒，请大家想一想，有多少假冒伪劣产品进人市场，进人我们的家庭!

现在请大家闭上眼睛。

清晨，当我们起来时洗头，洗发水是假的;穿上那笔挺的西装，一蹲裤档开口;就餐时，看着那白白胖胖的馒头;滑爽的粉条，那诱人的牛奶，如果你知道那馒头是加了洗衣粉，粉条是加了八宝胶，牛奶是过期的，你这一天的心情还会好吗?

当我们走向市场时，看着那面色红润，气色可佳的苹果，那憨态可掬的甲鱼，那绿油油的小白菜，当你知道苹果里面是腐烂的，甲鱼是加了激素的，绿油油的小白菜是含有高残留农药时，你还有购买的欲望吗?当你的朋友都尔虞我诈，都想方设法套住你时，你的领导都想方设法为难你，你还会活得快乐吗?

请大家睁开你的眼睛，不难看出，所有的这一切，都是人们为了追求片面的经济利益，诚信的缺失造成的。

一直以来，我只要求自己讲诚信，讲道德就够了，但随着经历的增多，知识的增长，我越来越感到只让自己讲诚信还远远不够，还应当让大家都一起来讲诚信，这才是我们青年一代应该做的。

事实上，已经有一些朋友为我们树起了榜样。

南韩现代企业集团总经理郑周永，在50年代修建了一座大桥，但由于战时的物价上涨，造价是签订合同时的7倍多，是撕毁合同还是赔钱造桥，郑周永毅然选择了后者，他这一举动虽然使企业元气大伤，但业务却一个接一个找上门来，人们都相信他，从而使他一跃成为南韩现代建筑业的霸主，试想如果郑周永如果选择了前者，郑周永的公司后果将不堪设想。

大决策是这样，小生意也不例外，我曾经见过一个卖烤鸭的，别的摊主都一个劲地想方设法使顾客多买，而他却根据顾客的实际情况劝顾客少买，因为烤鸭新鲜的味道是的，顾客如有预订，他总是准时送到，从不失约，如果达不到要求时，他总是按时退钱，有的顾客说：“你可以明天送来呀!”他答道：“那不行，因为你们是我的上帝。”后来在其他的鸭摊纷纷倒闭时，他的鸭摊却一枝独秀，越做越大。这事我们看出了什么，很简单，诚信就是财富。

现在，请大家闭上眼睛，早晨，我们起来后，穿上那笔挺的西装，用上那高质量的洗发水，享受那带乳香的牛奶，吃上那松软的馒头时，你这一天的心情肯定是的。

当你上市场时，买上那清脆可口的苹果，低毒甚至无毒的小白菜，那无激素的甲鱼等等，你购买的欲望肯定高涨。

当朋友对我们都信任有加，领导对我们倍加器重，你一定会感到生活充满阳光。

这些，我们感到诚信带给我们的滋味简直太美妙了。

朋友们，如果我们把诚信变成一种文化、一种思想、一种内涵、一种理想、一种目标、一种力量。

如果我们让诚信之旗在心中始终如一的地高高飘扬，那滋味，肯定更好。

谢谢大家!

**诚信经营的演讲稿2**

什么是诚信?诚，即真诚、诚实;信，即守、讲信用。诚信的基本含义是守诺、守约、无欺。诚实守信是中华民族的传统美德。哲人的“人而无信，不知其可也”，诗人的“三杯吐然诺，五岳倒为轻”，民间的“一言既出，驷马难追”，都极言诚信的重要。几千年来，“一诺千金”的佳话不绝于史，广为流传，如今在商品经济迅速发展的当代，诚信更是一盏指引社会、企业、个人、走向成功之路的光明灯——“政无信不威，商无信不富，人无信不立”。

诚信是企业重要的无形资产，是企业赖以生存的制胜法宝，是企业的核心竞争力，企业的一切经营活动都必须依托企业诚信这一无形资产才能顺利进行。努力建设企业诚信，营造一个良好的市场环境，才能铸就企业成功之路。如今我们烟草行业也面临着前所未有的强大冲击，挑战与机遇并存，如此一来诚信就更为我们所关注。作为烟草流通企业，客户就是企业的终端，是企业占领市场的关键所在，是企业发展的坚实基础，我们的真诚服务将直接决定客户对企业的忠诚度、满意度，而客户的忠诚度、满意度也直接决定着企业的发展前景。

现阶段在国家局“网建学上海”的号召下，如何建立起规范完善的销售网络，增强核心竞争力，牢牢控制住卷烟市场是当前工作的重点。从现阶段看尽管目前我们拥有较为完备的网络硬件，但是我们的网络软件却很脆弱，尤其是凝聚零售户、服务零售户这个基础还不牢固。基础不牢，地动山摇。提高网络凝聚零售户、服务零售户的能力，建立牢不可破的批零利益共同体，是目前企业诚信建设的首要工作。首先加快网建的现代化进程及应用。当前我们的网络已具其“形”需要的是尽快脱离初级网建阶段，向“电话订货、网上配货、电子结算、现代物流”的现代流通转变，把网建的重心从硬件的建设向功能的发挥转变，采取坚持“三个提供”，提升服务内涵。

(一)、坚持提供有效的货源，以消费者需求为中心组织货源。市场是以消费者为导向，卷烟市场同样如此，应积极满足消费者的需求，采用个性化的销售方式引导消费，提高市场满意度。

(二)、坚持提供稳定的经营利润，制定合理的价格、价差，确保零售户有长期而稳定的收益。

(三)、坚持提供附加在有形商品之外的服务，加大感情投资，维护与零售户畅通的交流渠道。其次加强网络内部建设，坚持“以人为本”的经营理念。在现代化流通体制中卷烟访销变革，即访销员向客户经理转变，并在新的访销配送模式中担任核心角色，因此网络建设的好坏与客户经理的工作能力、业务素质有着直接的关系。为此卷烟访销的重大变革在网络建设中占有举足轻重的地位，坚持诚信访销意义重大。

一、树立“让顾客满意”的思想理念有句名言叫做：“得民心者得天下”，而对从事网络销售的客户经理来说，更应该知道“得顾客者得市场”这条市场经济法则。“顾客满意”是市场竞争的法宝，而要使“顾客满意”很大程度上取决于服务水平、服务质量的高低。我们必须树立全心全意为零售户服务的思想，切实为他们排忧解难，以达到了解需求、引导消费，最终牢牢占据市场的根本目的。

二、掌握一定的沟通技巧

在产品的营销活动中零售户往往会根据客户经理的宣传来做出某些判断，因而对于客户经理来说，掌握一定的沟通技巧，既可以在较短时间内获取零售户的信任，又可以完整的传递产品信息，提高营销活动效率。平时在营销工作中，客户经理应该多观察、多了解，准确掌握零售户的“脉”，找准工作切入点，做到善于应变、巧妙对付各种人和事，并在日常营销工作中做到“三个要”，即：态度要真诚、表情要热情、要有自信心

三、具有过硬的业务知识

在日常工作中，要注意业务知识的学习与积累，在介绍产品过程中，首先要对产品的价格、质量、科技含量等方面有一个全面的了解，并具有较强的口头表达能力，言行举止大方得体，使零售户信任你、尊重你、理解你。诚信是企业安身立命之本，是企业长远发展之需，古人云：“言而无信，行之不远”。如今烟草企业诚信建设已迫在眉捷，让我们行动起来吧，树立一个“服务他人，快乐自己”的服务理念，那么我们烟草行业将会有更加灿烂辉煌的明天!

**诚信经营的演讲稿3**

尊敬的各位领、各位同事：

大家好!

诚信是中华民族传统道德中最重要的行为规范之一,是社会主义市场经济条件下,企业在从事生产、经营、管理活动中,处理各种关系的基本准则。诚信反对隐瞒欺诈、反对伪劣假冒、反对弄虚作假。自古以来,中华民族讲究诚信,“言必信,行必果”、“君子一言,驷马难追”、“人而无信,不知其可也”这些古训不仅家喻户晓,而且成为人们为人处世最基本的道德准则。诚信是中华民族的传统美德,是古老的道德文明的基石;诚信也是市场经济的行为准则。

一、诚信是企业发展的核心竞争力

企业竞争力可以分为三个层面:第一层面是表层的竞争力;第二层面是支撑平台的竞争力;第三层面是最基础、最核心的竞争力。

第三层面是以企业理念、企业价值观为核心的\'企业文化、内外一致的企业形象、企业创新能力、差异化个性化的企业特色、稳健的财务、拥有卓越的远见和长远的全球化发展目标(所有这些属于核心层)。企业要做到最优秀、最具竞争力,必须在企业核心价值观上下工夫。技术、高科技可以学,制度可以制定,但包括企业全体员工内在的追求这样一种企业文化、企业伦理层面上的东西却是很难移植、很难模仿的。海尔集团发展之初,首先树立建设诚信的观念。当时把十几台有点小毛病的冰箱当着全体员工的面给砸烂了,张瑞敏就是要让全体职工知道他诚信经营的决心。华人首富、香港长江实业集团总裁曾经说:“很多人问我为什么能把事业做大,无他,一字而已——信”。

美国《财富》杂志排行榜上名列前茅的500家企业都有自身的道德行为规范。古今中外众多企业的成功实践无不印证:惟有诚信至上,企业才能百年不衰。迈克尔波特认为,产业竞争的5种力量的相互作用,会反应在产业或企业的盈利能力上。企业的战略是否成功也主要通过利润大小来判断。但是,企业最终的竞争力取决于它在一系列价值中如何进行价值选择。共有价值观———诚信的理念才是企业竞争力的动力源。

二、诚信是企业树立良好形象的重要基础

企业在营销活动过程中欲将产品推销出去,首先必须将企业自身推销出去,让顾客感受到他们的诚信,这样顾客才会对他们的营销内容与产品本身产生信任。顾客对产品的选择往往依赖于信任,选择了产品也就意味着选择了信任。企业营销活动的方式、手段、内容等是企业是否具有诚信意识的表现方式,因而诚信是企业树立良好形象的重要基础。如果企业在营销活动中采用欺诈方式,或者经营各种假冒伪劣商品,那么,消费者除不接受产品外,企业的声誉也会因此而扫地。一旦企业在消费者中的形象受到损害,想要东山再起是困难重重的。

从古至今，诚信始终被人们所提及，甚至在复杂的市场环境下，诚信二字依旧没有被抛弃，而我公司同样将其作为核心的经营理念之一，这无形中告诉我们，诚信对我们的重要性，因此作为辅助企业发展的党支部，应当结合诚信理念全力加强对全体员工的诚信意识，使我公司上下能够形成一股诚实守信的风气，使我公司能够又好又快发展。

**诚信经营的演讲稿4**

尊敬的各位领导，各位来宾：

大家好!

在这金秋正值一个收获的季节，在这个收获的季节里，我有幸站在这里为我们个体劳动者举办的以诚信经营为主题的演讲台上，将自己诚信经营二十多年修表店的收获展现给大家。

人生最大的不幸，莫过于失去健康的身躯，我便是被一场小儿麻痹后遗症夺去健康双腿的残疾人，我九个月得病，直到六岁才蹒跚学步，残酷的现实，铸造了我坚强的性格。多少次憧憬着做一名医生或一名画家，但总是被生活一脚踏破，使我这个曾经在高中阶段班里的学习委员，因此也失去了升学、就业的机会。我的面前只有一道道谢绝的屏障。我茫然了，我甚至找不到自己的人生坐标。为了自立我开始向命运挑战。

待业的日子是漫长而艰难的，我干过缝纫工、描图员、会计等等职业。这些似乎都不是最合适的定位，我惆怅过、徘徊过，但希望的火种一直在我心中。机会终于来了，父亲的一位在表店工作的好友接纳了我，我努力地学习修表技术，不久师傅便把另一个修表店交给了我和一个小师弟去经营。也就是那次机会成就了我走上个体修表的道路。

一九八四年五月在西宫一带，一个活动的铁皮房成了我的工作间。开业那天我制定了许多优惠政策：修表价格全市最低，十几项修理不收费，并且保修一年。当我怀着忐忑不安的心情，迎来送往了一批批顾客后，我的心塌实了许多，因为我看到了顾客那满意和信任的目光，不久我便赢得了许多顾客。人们很快接受了我。

创业的艰辛可想而知，生活的困惑难以忍受。在烈日炎炎的夏天，铁皮房里高达38—39度。因上厕所不便，我尽量少喝水或不喝水，一天下来口干舌燥，实在难以忍受。寒冷的冬天，铁皮房里又不保温，尤其是刮西北风的时候，手和脚冻的都伸不出来，下班后，腿僵的连车子都骑不上去，只好推着往家走，一次好不容易骑上去，到了家门口腿僵的又下不来了，只好骑到一个电线杆跟前，一把抱住才下来，为了生存我挺过来了。

开业不久发生的一件事情让我至今难忘，修表时我弄坏了一个零件，按说我可以编个理由把表退回去，也就是说内行人捉弄外行人那是轻而一举的事情。但是我没有这样做，父亲跑遍了\_\_市各个表店，没有配上这个零件，最后父亲去北京给我买回了这个配件。

可以想象八十年代初，人均工资才几十快钱，我修这块表的费用，却远远超过了它本身价值的翻倍。是诚信教会了我做人的道理。这个事件使我猛然觉醒，要想立足必须具备诚信的服务和过硬的本领。从此我虚心地请教师傅并结合书本知识苦练基本功，经过努力，换摆尖、平摆轮这些难度较大的工作只需两三分钟就能完成。我的修表技术日见成熟。终于在\_\_市和\_\_省残疾人职业技能比赛中双获手表修理第一名，并代表我省参加了全国比赛。我用成绩找回了自信。.

二十多年来，我始终坚持把诚信经营作为我服务的宗旨，前不久我接待了一位非常特殊而具有个性的顾客，老人家七、八十岁的样子，一进门坐在我旁边的凳子上，摆手示意歇歇再说，老人家从包里颤颤悠悠拿出了一个用手绢包着的老式闹钟，我心里在想：老人家呀!这东西早该进博物馆了。

老人双手把表递给了我对我说：姑娘你给我修修这块表把，其实这是一块很陈旧的老表，已经没有修理价值了，我对老人说：放弃吧!不要修了。老人非常恳切地对我说：我是看了电视慕名来找你的，这是老伴在世的时候给家里添置的唯一的一个大件，我想让它再走起来，心理好有个想头。

看着老人那恳求的目光，我答应了，同时我也给自己捧回了难题。我找遍了所有的同行，根本没有配件，我只好自己动手补齿、修眼。当这块表起死回生的那一刻，我拨通了老人家的电话，告诉了她这个喜讯，电话的那边立刻响起了老人孩子般的笑声。我顺着老人提供的地址，让爱人骑车带着我，把表送到了老人手里，老人拉着我对我说：姑娘多少个表店都不给我修呀，你是我最后的希望，我谢谢你了。看着老人那满意的笑容，我欣慰了。

如今，在利益的驱使下，违背职业道德的经营者屡见不鲜，但是漫天要价，欺诈顾客的现象，在我这里是不会发生的，一位顾客来修表说:条断了，我打开后发现是大纲轮螺钉松了，拧一下好了我不收钱，。还有顾客说：要换电池，我总要取出旧电池测量一下，发现是接触不当刮一刮好了，我仍不收，顾客惊讶了。二十多年来，我就是以这种诚信来对待每一位顾客的。虽然我的经济效益，远远比不上我的社会效益，但是我收获了诚信所赋予的回报。

前不久，我收了一位从黑龙江来得徒弟，她是从百度网上查到了我的消息。徒弟来后，好多顾客直言地对她说：你不但要学师傅的技术，而且要学师傅的品德那就是——诚信，短短的话语肯定了我这二十多年来为诚信所付出的辛劳。

徒弟临走时，给我道出了实情：她说：姐呀!你是我拜的第三个师傅，前两个我最长的跟他们只学了十天他们糊弄人，我后悔认识你太晚了，我回去后一定要在我们绥化打造出第二个修表店。我感动了。我以诚信收获了何止方圆几十里顾客的信任，我以诚信赢得了各界领导授予的荣誉。随着表店知名度的提高，我意识到应当将自己苦心经营的修表店加以保护。

今年六月，在\_\_工商所领导和区工商局领导的支持和帮助下，我将修表店这个字号，正式向国家工商行政管理总局商标局申请商标注册，目前已经受理。是诚信经营成就了我今天的事业。在这里我还要特别地感谢，各级领导和各界人士对我的关心和支持，每逢佳节的时候，我可以收到所里领导的慰问，每到年检的时候，我可以足不出户，所里的领导就为我办好了手续，并为我减免费用从中我深深地感到了，一种社会的关爱和诚信的服务，是大家的鼓励和帮助，坚定了我走向今天的步伐，望未来，我会伴随着诚信走好每一天。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**诚信经营的演讲稿5**

诚实守信，本是我们中华民族的一种传统美德。古时候，汉高祖信赖周勃的诚实，便托付大事于他;齐景公敬重晏子的为人，便对其委以重任。“一诺千金”、“一言九鼎”、“君子养心、莫过于诚”，这些都是千古流传的诚信格言。然而今天，“诚信”这两个字越来越被某些人遗忘、忽略，甚至有人大声叫嚷：“诚信值几何?良心又值几何?”

诚信遭到了践踏，欺上瞒下，坑蒙拐骗，掺杂使假如同一个毒瘤在社会上慢慢扩散;如同一只幽灵游荡于人们的生活之中。

看到了吗?“豆腐渣”工程造成人员伤亡的血泪斑斑。听到吗?劣质奶粉喂出的“大头娃娃”在点滴下的呻吟啼哭。还有我们身边放了福尔马林的米粉、硫磺熏制的干辣椒、喂了避孕药的甲鱼……这怎不叫人触目惊心、痛心流泪。我们惶恐、我们愤怒;我们呼唤道德、呼唤诚信，渴望良心的苏醒，渴望信誉的回归!

人无信不立，业无信难兴，政无信必颓。诚信就是品牌，诚信就是竞争力，诚信的力量锐不可挡!新一代创业精英胡钢，以“诚信”为信条，以“赚取阳光下的利润”为企业的准则。从1994年的两手空空创业，凭着惊人的胆识与魄力，脚踏实地地创建了今天拥有十多家控股企业的新大陆集团。如今他的业务横跨电子信息、生物制药、环保三大领域，成为it行业响当当的巨头。

青岛海尔的张瑞敏毫不犹豫抡起大锤砸掉有问题的洗衣机，从那一刻起，海尔就奠定了诚信的基础，“真诚到永远”使海尔走向全国、走向世界、走向财富之源!

朋友，此时此刻，你还能说诚信它值几何吗?诚信它不是不值钱，而是无法用金钱去估计、去衡量，因为它是无价的!诚信是处世之道，立业之本。为商诚信，生意兴隆;为工诚信，产品精良;为师诚信，威望有加;为人诚信，心胸坦荡

朋友们，同学们，今天我们为着“诚信”汇聚一堂，明天就让我们将诚信的种子，从我们著著校园撒向全国各地、五湖四海。用我们个人的诚信造就起整个社会的诚信，唤醒民灭的良知，换来人们真诚的目光，母亲放心的微笑、孩子幼人的笑颜，让我们的孩子在诚信的阳光下快乐地生活，茁壮地成长!

**诚信经营的演讲稿**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！