# 用心服务演讲稿范文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-15

*用心服务演讲稿范文（通用30篇）用心服务演讲稿范文 篇1　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：　　我是二楼小家电销售员，很高兴今天有机会和大家一起探讨“用心服务”这一话题。顾客是千差万别的，不同年龄、不同性别、不同职业的顾客对服务的需求也是不同*

用心服务演讲稿范文（通用30篇）

**用心服务演讲稿范文 篇1**

　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

　　我是二楼小家电销售员，很高兴今天有机会和大家一起探讨“用心服务”这一话题。顾客是千差万别的，不同年龄、不同性别、不同职业的顾客对服务的需求也是不同的。在销售过程中与顾客的沟通交流所使用的技巧更是因人而异，相信这一点各位同仁是深有体会的，归根到底只要我们都怀有一颗热情饱满的心，付出总会有回

　　报的，就好像在我销售当中有件事就一直在激励着我，耐心的“用心”服务每一位顾客。

　　去年下半年9月初，家住新城玉龙花园的一位顾客，在我们家电买了一套厨房电器。在使用中油烟机效果不好，他风风火火的赶过来，不问青红皂白把我狠狠骂了一顿，“你们都是骗子，说什么名牌，还不是吸不进烟，我要退货。”等她稍微停顿一下的时候，我跟她说别生气，先坐一下，请把事情说清楚，听她说完，我耐心询问她有没有叫我们售后师傅去看过，她回答我，有看过，可吸油效果还是不好。我仔细想了想，都看过好几回仍然效果不好，那一定不是机器本身的原因，然后我对那位顾客说，您别生气，你能把你厨房的构造说一下吗？

　　听完她的诉说，我笑了，说其实您的问题在您家窗户上，您烧菜时窗户不是打开的吗？因为您家的窗户正好在油烟机旁边，开窗使用会散烟的，那当然油烟吸不进去，那位顾客听了连连点头，“哦，对是这样，是这样。”

　　临走前还把我号码要了去，第二天就打来了电话，说她按照我的说法做了，效果真的很好！还说她堂弟也在装璜，他建议他也买我们，而且还说还是要来家电，家电值得信赖。我当时以为只是客气话，没想到过了一个多星期，她真的带了她堂弟妇夫俩一起来我们家电买。所以我相信只要我们用心去服务，就会成功的。

**用心服务演讲稿范文 篇2**

　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

　　上午好！首先要感谢各位的信任和支持，给了我这次演讲的机会，我演讲的题目就是：“用心服务，用爱经营，撑起诚信的蓝天”。

　　作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道。只有用心了才能做好服务，营业前台是服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客因为不满意服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

　　那么，我们怎样才能做到真正“用心服务”呢？任何一个错误，都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。“用心”服务的过程中，如果你很热心，有耐心，却不够细心，很可能结果事与愿违，好心办错事；如果你细心，却不热心，也没有耐心，纵使你能够解决问题，但一副冷冰冰的。面孔又怎么能够得到用户的肯定呢？打个比方，如果说热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我们要设身处地地为客户着想，尽可能去帮助他们，用自己的真心付出，证明着“用心服务”就是永远从心底里去关爱他人，帮助他人。

　　随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争也越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也就成了银行的生命线，演讲稿大全《银行员工敬业演讲稿》。而我们企业要的是市场，客户要的是服务，而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求，只有用心服务，才能得到客户的信赖；只有用心服务，才能使客户在享受服务中体验到温馨；也只有用心服务，才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

　　我们常说，顾客是上帝。但“上帝”也需要真真切切的感觉，而这感觉就来自我们所提供的实实在在的服务，我们对客户的一句亲切问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持。“用心服务，用爱经营”看似简单的八个字，其实包含了多少内容、多少艰辛、多少付出。我们xx员工正是用自己的心血、汗水和智慧实践着这简单的八个字。秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使诚信融入我们服务的每一个环节。

　　为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己的热忱，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华；督促我们积极进取，不断开拓，为公司事业的发展而不懈努力。

　　携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造公司不老的魂！再次感谢各位给我的这次机会，我的演讲完了！谢谢！

**用心服务演讲稿范文 篇3**

　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

　　大家晚上好！我是来自妇产科的，今天我给大家演讲的题目是“呵护生命，用心服务”。 在我们医院里，有这么一支清一色的“娘子军”团队，她们身为弱女子，却巾帼不让须眉，不错，这就是妇产科的全体医护人员。我们用满腔的热情迎接着每一位新生命的诞生，用娴熟的技术为有需求的每一位妇女解除病痛。

　　妇产科医生，工作平凡又普通，平凡得似路边的一棵无名小草，普通得似大海里的一滴水。但是，我们仍然执着地选择了妇产科这一工作。因为妇产科医生那神圣的工作服里，它所蕴藏的是温情，是爱心，是责任；妇产科医生每天面对的是女性、是孕育生命的母亲、是承载一个家庭悲喜的全部；更是孕育生命的摇篮，是诞生生命的圣殿，每天都有新生命在这里呱呱坠地，每天都有新希望从这里冉冉升起。妇产科医生能为广大妇女撑起一片蓝天并呵护她们的健康，这是历史赋予我们最神圣的使命，更是我们妇产科医生的骄傲！

　　是的，我们这个职业头顶上没有耀眼的光环，更多的是汗水和压力。但我们自打进了这个门，就一门心思扑在上面。我们的老师曾对我们说过，你们选择了这一行，就选择了奉献，就选择了冒险。大家知道，现在随着人们生活水平的提高，巨大儿、心脏病、高血压、前

　　置胎盘等特殊病例逐年增加，难产率不断上升；同时，在分娩过程中胎儿宫内窘迫、子痫、胎盘早剥、产后出血、羊水栓塞等很多突发和意想不到的事情随时都会发生，都会危及母子的生命安全。然而，现在许多产妇和家属都认为，生孩子不是患病，到医院去分娩，就等于进了保险箱，不会有任何问题，不接受医生说的任何风险。所以我们的工作犹如走钢丝，容不得毫厘的闪失，来不得半分的马虎。一方面是性命攸关，一方面又常常要面对家属的不解和指责，在外人眼里看似简单的工作，在我们内心却何曾不是如履薄冰。目前恶劣的医疗环境给我们妇产科医生提出了更苛刻的要求，但再苦再累再不被理解，我们都无悔。我们仍然努力提高技术水平，保证医疗质量。我们不断学习沟通技巧，努力地适应病人的需求。因为“救死扶伤、精诚大医”与我们同在！

　　记得那是20\_\_年的冬天，我们接到一位完全性前置胎盘大出血的产妇，需立即行剖宫产术！科主任马上召集产科急救小组，在院领导亲临指挥下，开展了一场抢救生命的战斗。当胎儿与胎盘取出后，预料中的事情出现了：子宫下段收缩乏力、产后大出血、失血性休克———产妇生命垂危！已经在待命的我们全科人员立即和手术室人员一起全力以赴、奋力抢救：多管输液、输血、子宫按摩、缝扎、缩宫素、米索、欣母沛、多巴胺、宫腔填塞。指挥小组、行动小组、观察小组和护理小组同心协力，万众一心。当时有两名同志也怀有身孕，这些也即将做母亲的医生，在家里也一样被视为心肝宝贝的孕妇，此时此刻却忘记了自己肚子里的孩子，忘记了家人的叮咛，忘记了笨重的身躯，而她们的目标和每一位医生一样：抢救患者！终于产妇的

　　血止了，子宫保住了，生命体征平稳了，一看表我们已经连续工作了10个小时了。当我们疲惫不堪地走出手术室时，看到产妇亲人们感激的泪光，突然感到了前所未有的欣慰，所有的疲惫都化为乌有。这就是我们妇产科医生的无怨无悔付出的原因所在，因为病人的满意就是我们的追求！妇产科医生的爱被写在一个个平凡的故事里，而这些故事就是妇产科医生的自豪，也是妇产科医生的骄傲。

　　作为妇产科医生，我们的工作常常在这种没有硝烟的战场上度过，我们不求什么，不因在工作上立不了头功而苦恼，不为急救病人耗去我们的心神和休息时间而埋怨。只为顺利接产每一个婴儿，只为所有女性朋友的健康；做为妇产科医生，我们没有白天、黑夜，没有星期天、节假日，没有掌声，没有鲜花，更没有喝彩，我们常常不能按时下班？？我们失去了春日里的花前月下，失去了冬夜里的相互依偎，失去了与孩子的嬉戏玩耍？？说心里话，我们每个人都深深的爱着自己的家，也深深的爱着妇产科，而当家庭和工作出现冲突时，大家都毅然“舍小家顾大家”， 义无反顾地付出。

　　科室里一声声婴儿的啼哭，墙上一张张的奖状，还有一面面的锦旗，无不在诉说着我们“娘子军”乐于奉献的情怀。医仍仁术，无德不立；大医有魂，生生不息。如果说，军人的爱是为了蓝天下那960万平方公里国土的安全，那么我们的爱就是为了阳光下那一张张灿烂笑脸的永恒，一条条生命的健康。

　　人们用“白衣天使”来赞美医务工作者，绝不仅仅是赞美他们白衣素裹的翩翩风姿，更重要的是赞美他们那高尚圣洁的心灵和神圣的使命。神话中天使的美丽在于她的圣洁与善良，而我们白衣天使的美丽

　　在于温馨与微笑。自古以来，医者十分注重职业道德修养在救死扶伤的实践中把“大医精诚，大爱无疆”奉为最高守则。亲爱的同伴们，几度风雨、几度春秋，让我们用我们的责任心、爱心和信心去帮助每一名患者，修医德、强医能、铸医魂，在平凡而神圣的岗位上，一颗红心、满腔热忱，把我们无私的爱奉献给陌生而熟悉的患者，为构建和谐医患关系而共同努力！相信我们医院，在吴院长的带领下，明天会更好！

　　我的演讲完了，谢谢大家。

**用心服务演讲稿范文 篇4**

　　尊敬的各位领导，同志们：

　　大家好！

　　“国以才立，政以才治，业以才兴。”人才资源是第一资源，人才问题是关系党和国家事业发展的关键问题，人才工作在党和国家工作全局中具有十分重要的地位。人才开发处作为局从事人才工作的处室，我们深感责任重大，使命光荣。如何做好人才开发工作，让各类人才满意？我认为：必须践行公务员职业道德规范，努力做到勤政为民、精益求精、勇于创新，才能为人才提供优质、高效的服务，才能为我市经济社会的跨越发展提供坚强的人才保证和智力支撑。

　　做好人才开发工作，就是要牢记宗旨、勤政为民。全心全意为人民服务，立党为公，执政为民，是我们党的根本宗旨。人才开发工作与各类人才接触密切，特别是到我市创新创业的高层次人才，往往通过这个窗口来了解创业环境，关注发展基础。因此，我们牢记工作职责，热心为人才服务，坚持实事求是、谦虚谨慎的工作态度和求真务实、廉洁高效的工作作风，经常深入企业一线，走到人才身边，倾听他们的呼声，及时帮助人才解决实际困难。去年4月，当我们了解到部分市“331计划”创业人才因缺乏员工，企业发展受限的实际情况。我们主动联系人才中心，免费为41家企业提供人才招聘服务，及时解决了企业的燃眉之急。

　　做好人才开发工作，就是要精益求精、追求完美。完美虽然是一种理想主义，但正是这种理想，才点燃我们前进道路上的灯塔。追求完美，就是要做好点滴之事。“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江河”，把一点一滴的小事做好，这就是追求完美。近年来，随着省、市对高层次人才引进培养力度的不断加大，各类人才资助计划纷纷启动，帮助高层次创新创业人才做好项目申报，整理审核申报材料，这些看似简单的小事，却来不得半点马虎。以市“331计划”为例，每批申报人数都在250人左右，每名申报人都有24项基本数据，我们要在较短时间内整理汇总出近6000项个人资料，如果有一项内容错误，都将直接影响评审结果。为此，我们坚持一丝不苟、精益求精的精神，大到材料的撰写，小到目录的编排，加班加点，保质保量地完成了工作任务。20xx年，我们共为190多名人才成功申报省、市各类项目资助计划，资助资金共计1000多万元，人才工作迈入全省第一方阵。

　　做好人才开发工作，就是要与时俱进，勇于创新。改革创新是推进事业发展的不竭源泉，思想解放是推动改革创新的持久动力。20xx年全国人才工作会议之后，各地都将人才工作放到了十分重要的位置。因此，我们在打造好市“331计划”这张城市名片的基础上，按照秦局长提出的“切合实际、提升层次、适应发展”的创新要求，勤奋学习、扎实工作，不安于现状，不甘于平庸，以更高的标准，更严的要求，努力开拓人才开发工作的新局面。

　　我的演讲完了，谢谢大家！

**用心服务演讲稿范文 篇5**

　　“岁月不居，天道酬勤”，十年的风雨历程，我公司所处的内外环境、服务对象、经营方式、管理体制等发生了巨大变化。从单一的高度理想化的企业价值形态，转变为服务国家、社会、企业和员工的多元而平衡的企业价值观念。从以单一的防伪税控系统的推广与技术协作服务，逐渐形成了以防伪税控系统为主，以相关的计算机软件为辅的发展格局，并从事税收电子申报、企业管理现代化、财务电算化等领域的计算机软件及相关电子设备的研制、开发以及计算机网络系统的集成、技术咨询与服务等。面对复杂多变的内外环境和全球的金融危机，我公司依然健康发展，并取得很多可喜可贺的巨大成就。

　　今天的辉煌无疑于我们昨天的艰苦努力，而“优质的服务”正是我们成长的命脉。

　　如果说企业是一棵大树，那么优质的服务便是养料与水份，供给着大树的成长;

　　如果说企业是一位侠客，那么优质服务便是侠客手中锋利宝剑，纵横江湖，所向披靡。

　　大家都知道，顾客是企业生命之泉，企业必须提供高质量的服务来满足现有的、新的内部顾客和外部顾客的要求和愿望。“顾客是企业的生命之泉”，失去顾客的企业，是无法生存下去的。只有用良好的服务才能获得顾客，才能为企业，产品，经营赢得声誉。

　　企业的天职是提供良好的产品与服务。按照以往标准，制造业提供产品，服务业提供服务。但是，当今世界发展的一个明显趋势是制造业与服务业的混合。这种混合首先表现在企业既提供产品也提供服务。从1994年起，《财富》杂志不再继续分别评选工业企业与服务企业，而是混合在一起评选。

　　但不管怎样，服务意识是企业生存的一个关键，除非你想放弃顾客，否则不要放弃服务。服务是一种神圣而充满魔力的东西，质量与服务是一个企业的生命所系，将质量与服务融入产品，就获得蓬勃旺盛的生机和无限广阔的市场，就能赢得全世界顾客的青睐。

　　服务是一种美丽高尚的东西。服务体现的是企业和顾客之间的平等。体现的是一种双赢式的平等协作关系。服务的热忱来自于从理性上对顾客的尊重。因为，企业的生存和发展都源于交换。是顾客用他们的钱换取企业的产品和服务，

　　服务是个完整的过程。企业的天职是提供良好的产品与服务，而服务不仅是产品销售的过程，还是把用户的意见反馈回企业的过程。顾客的需要就是企业的服务内容，产品必须有市场，同时，还要及时根据市场的新需求来改善产品，提高质量或开发新产品。顾客的需求往往是企业不断开拓、更新的坚强力量。

　　因此，不要把服务仅仅简单地定位于产品的售后服务。要想赢得顾客，服务无处不在。应该潜心关注顾客的心理，根据顾客的心理变化来设计和改进自己的产品，提供自己的服务。企业为顾客的服务应该是没有止境的，应该是无所不在的。

　　“意识决定心态，意识引导行为。只有充分认识到服务的价值和内涵，具备良好的服务意识和心态，才能谈得上高品质的服务行为”。优质服务离不开服务者发自内心的主动意识，对服务者而言，“要我服务”是很容易做到的，但“我要服务”却不是一件容易的事情。这是两种不同的工作态度，前者被动，后者主动;前者让服务缺少动力和热情，后者让服务充满生机和激情;前者没有自发的服务精神，只是做自己职责范围内的事情，服务者自己限制了自身的发展空间，而后者变被动服务为主动服务，用主动服务带来优质服务，使客户得到满意，从而树立了美好的企业形象，后者自身便拥有一种团体精神、一种集体意识，认为作为集体中的一员，便代表了集体的形象，自身有义务来塑造更好的企业形象。我们要学习这种主动服务的精神，学习国内外那些著名企业的服务精神，用我们的真诚、热情感染前来的“客户”，赢得“客户”的支持与信赖，这样才体现了工作的“人性化”。当服务成为了一种文化，一种习惯，我们将会收获到最有价值的东西，那就是更多的“客户”对我们工作的肯定与支持，对这个行业的满意与信赖。

　　“端正工作态度，不仅是职业道德的基本要求，也是成就个人理想的基本要求。优质的服务首先需要正确的服务态度，它反映的是服务的内涵，是服务的素质，同时也是服务的技术”。服务是一门深奥的学问，它需要我们用心与服务对象沟通，用实际行动来获取服务对象的认可。这些工作都需要我们基层工作人员的努力，我们要端正工作态度，增强服务意识，以“客户”利益为根本利益，设身处地为“客户”着想，用我们真诚的服务去获取更多“客户”的支持与信赖。

　　“一滴水的力量是有限的，只有汇入大海中，才能获得无穷的力量。”优质服务仅靠一个人的力量是远远不够的，我们要在这个集体中塑造出这种服务精神，只有这样，我们企业才能得到更好更快的发展。

　　在微利时代，90%的企业都是服务型的企业，多数员工从事的工作都包含着服务的因素，做好服务是企业生存的需要，做好服务是每一个员工的必备素质。你的服务意识有多少，就会得到多少回报。如果你一点都没有，或是一点也不肯付出，而是工作散漫，以自我为中心，甚至孤傲自大。任何一个企业都不会把这样一个“毫无服务意识”的员工留在企业里的。

　　无论你的资格有多老，无论你的学历有多高，无论你的能力有多强，身为一名企业的职员，必须时刻提醒自己，要有服务精神。没有服务精神的员工必将被淘汰。

　　现代社会是一个信息时代、技术时代，更是一个服务时代。在商品质量日趋同化的今天，服务这一概念从幕后走到台前，成为商业大戏中的主角，整个社会已经从大生产时代过渡到了大服务时代。

　　现代的服务行业已不是单纯意义上的服务业了，而是一个囊括了社会上90%的行业的一个整体，几乎所有的企业都存在服务因素。不光是银行、电信、房产、广告、家电制造等等，很多政府机关例如税务、民政等都包括在内的机构，都可以算是服务性行业。服务已经成为企事业单位的生命线。

　　服务是市场竞争的需要，是生存的需要，更是发展的需要。服务的核心思想是以用户为宗旨，不断为用户创造价值，并在这一过程中创造企业价值。服务的重要意义，在很大程度上比产品本身更加重要。将服务作为提升企业核心竞争力的工作来抓，用心去服务，与客户建立长期合作伙伴关系，才能达到持续进步的目的。

　　服务是贯穿于企业文化的一条重要纽带，是企业文化的重要组成部分。“以客户为本”的观念要深入到每位员工的思想中，通过提供优质服务实现客户满意是每一位员工的责任，无论是工作在业务一线与客户直接接触，还是工作在后台支持部门，每一言、每一行都关系到服务水平，关系到客户满意。

　　大服务时代已经来临，在经营理念上完成从生产时代到服务时代的转变，才能在优胜劣汰的市场经济条件下持续走下去。在激烈的市场竞争中，谁的服务做得好，谁就能拥有顾客，服务赢天下。

　　回首过去峥嵘岁月，我们苦过、累过、笑过;我们经风雨，历坎坷，撒一路辛勤的汗水，留一路胜利的欢笑，载一路美好的希望;我们秉承“为客户提供优质的服务”的理念，以精益求精的态度生产我们的产品，以不断创新的精神拓展我们的事业，终于以良好的品质和卓越的服务，赢得了社会的广泛认可。但是，在工作中也存在着大量的问题，部分客户对我们服务还是不满意，产品质量不很完善等。我们必须自我反省，不能只看到功劳，而对工作中遇到的问题掉以轻心。问题出现了，我们就要认真去检讨，只有这样，我们才能在以后的工作中取得进步。

　　大漠飞沙，中流击水，浪遏飞舟!今天，我们正站在一个历史的关键点上。我们国家的经济已经持续三十年高速发展，政治稳定，社会保持着充分的活力，这是中国历史所罕见的盛世。国家的崛起，已经为我们提供了人生最好的舞台。美好的画卷，正待我们用青春的力量尽情地去书写!我希望我们，把握机遇，再创辉煌，让我们的人生在服务国家战略，为人民谋福祉的过程中熠熠生辉!

**用心服务演讲稿范文 篇6**

　　各位领导、各位同仁：

　　你们好!

　　我是来自二楼视听部山水音响的，今天我很荣幸来与大家一起分享自己“用心服务”的一点心得。

　　我们都知道家电是一家以零售与批发经营的企业，但我想冒昧地问在做的大家一个问题，我们销售行业核心的产品是什么？——那就是我们的服务

　　作为一个本土大型家电商场，我在家电学习了不少知识

　　，但有一点是许多本地人都认可的，“那就是在家电买东西买得放心”。

　　我还记得刚来家电的时候，因为是一个新进的品牌，许多地方自己还不是很清楚，有一次，我接待了一对老年的客户姓林，因为他们的儿女都侨居在国外，两老人家想买套音响在家里娱乐一下，放松一下心情，但又不知道怎么去购买，而他们对音乐对戏剧非常感兴趣。

　　当时我根据他们的需要，介绍了我们山水音响里面的ex-5系列产品，并针对产品功能操作等细节都作了详细的讲解及对比，特别是对于他老伴喜欢唱歌的特点，把卡拉ok调解好，让他们真实感觉到音乐给他们带来的乐趣，后来去他们家的时候，因为是老式的装修，产品不方便摆放调试，林先生感到非常的为难找到家电，要求我们把他的问题帮忙解决一下，后来经过与售后的协商，针对客户家里的环境，我们又与林先生，把产品及摆位进行了更改，直到客人无论从摆放或效果上感到十分满意，我们心里面才真正地感觉松了一口气，后来林先生的儿女都从国外回来之后，也对我们的服务及效果感到非常地满意，并介绍了好几个朋友来购买我们的产品。

　　我一直记得，在整个事情结束后，林先生微笑地说了一句话，家电的服务就是好，信得过。

　　一句简单的话语，就那么真心的一个微笑，就那么深切的一个希望，也是对我们每一个员工莫大的鼓励。

　　如果说顾客是上帝，那对我们来说虚幻了一点，也离我们远了一些，其实在我们所接触到的每一个顾客，我们都应怀着一颗感恩的心，把顾客当作自己的朋友、的亲人来看待去介绍，我相信只要我们用心地做，每一个客人也会感觉地到我们的赤诚及真心。

　　我记得有过这么一句话，“服务用嘴，不如用心”，这么简单地八个字，应是我们每一个家电的操守准则，我相信只要我们怀着“用户至上，用心服务”的理念去真心的对待每一个客户，不光是我们的业绩得到好的提升，我们的品牌，我们的家电，都将更加辉煌！谢谢大家！！

**用心服务演讲稿范文 篇7**

　　尊敬的各位领导、各位同事，各位评委：

　　大家好!首先要感谢大家的信任和支持，给了我这次演讲的机会。我演讲的题目就是：“用心服务，用爱经营，撑起诚信的蓝天”。

　　作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道只有用心了才能做好服务,营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客户因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

　　那么，我们怎样才能做到真正“用心服务”呢?任何一个错误，都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。“用心”服务的过程中，如果你很热心，有耐心，却不够细心，很可能结果事与愿违，好心办错事;如果你细心，却不热心，也没有耐心，纵使你能够解决问题，但一副冷冰冰的面孔又怎么能够得到用户的肯定呢?打个比方，如果说热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我们要设身处地地为客户着想，尽可能去帮助他们，用自己的真心付出，证明着“用心服务”就是永远从心底里去关爱他人，帮助他人。随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争也越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也就成了银行的生命线。而我们企业要的是市场，客户要的是服务，而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求，只有用心服务，才能得到客户的信赖;只有用心服务，才能使客户在享受建行服务中体验到温馨;也只有用心服务，才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

　　为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己热忱的心，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华;督促我们积极进取，不断开拓，为建行事业的发展而不懈努力。

　　携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造建设银行不老的魂!再次感谢大家给我的这次机会,我的演讲完了!谢谢!

**用心服务演讲稿范文 篇8**

　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

　　大家好，我是保卫部的，非常感谢各位领导给予这次锻炼自我的机会，也非常荣幸，我能站在这里同大家交流，站在这里，我的心情非常激动，也非常高兴，今天我演讲的题目是——《尽我所能，用心服务，让星光更加闪烁》。

　　今天，我能站在这里，我的心情和大家一样激动。从酒店筹划至今，经历了无数个日日夜夜，所有东方人祈盼的就是这一刻的星光灿烂。在东方大酒店工作的这些日子里，我看到的是领导和同事们的那种不辞劳苦、热心互助、一丝不苟、不计个人得失、兢兢业业的工作态度，这所有的一切无不对我产生巨大的影响。在沐浴星光的同时，我也时常问自己，我要以怎么的实际行动才能为东方添光彩呢，我想我所能做到的就是尽我所能，用心服务。

　　那么要怎么才能做好用心服务，我认为有以下几点：

　　首先，必须不断提高自身的素质。个人的良好素质是通过我们的知识、我们的工作、我们的待人接物、我们丰富的个人内涵等方面综合体现的。我到东方大酒店的工作时间不长，但我一直很努力的学习各种专业知识，希望每一位来酒店的客人能够享受到最快速最便捷的服务。

　　其次，就是感动客人。让客人在我们酒店这个环境中能感到惬意，安全和关爱。让客人在我们酒店没有陌生感和距离感。那么感动客人，需要注重细节服务，有时仅仅一句亲切的问候，一个灿烂笑容，就足以感动客人了。

　　第三，我认为也是最重要的一点，走进客户的心。优质的服务其实是心与心的交流。走进客户的心，从客人的真正的需求出发，想客人所想，急客人所急，真心诚意为客人服务。有时只是为了让客人有一个愉乐的心情，为了让客人得到足够的面子，不与客人争吵，我们甚至要承受着巨大的委屈。哪怕我们得理，我们也让他三分。我在工作的时候，就遇到过这样一件事，它给我带来了苦涩，但它也给我带来了甜美，它给我留下了非常深刻的印象。

　　其实我们承受的委屈，有时能得到客人的理解，事后还能够得到表扬，但更多时候只能是在我们心中默默地承受着。但在我们承爱委屈给客人带来快乐的同时，都会在客人心中留下非常深刻的印象，他们会在经意或不经意间把这些感动传递给他人，在无行当中就会给我们的服务作了一个免费宣传，会为我们的酒店做一个免费的推广，那么我们酒店最终能够得到什么呢？我们会得到一批最忠实的客户，而酒店也将会得到非常丰硕的利润回报。

　　我在东方大酒店工作的时间不长，只有短短的两个多月，也许我对服务的理解还不够透彻，但这确确实实是我在工作中的真实体验。我希望在不久的将来，能在东方大酒店这个温暖和谐的大家庭里，不断的积累业务知识，不断地在服务中提升自我，更好地做到尽我所能，用心服务，让酒店的星光更加灿烂。

　　一个宾馆经营的好坏，就好象一台电脑的运行，它不仅仅需要优质的硬件保障，同时也需要好的软件与以配套，我们的设备就是硬件，酒店优质服务演讲稿我们的服务就是软件，我们的硬件不一定能随时满足顾客的要求，但是我们的软件会在不损坏行业利益和我们人格的前提下尽量满足客人。这些年来，我们用真诚换真情，我们用诚信换诚意，给顾客留下了很深刻的印象，同时也引来了不少的回头客，这给企业留下的是无形的财富。

　　我的演讲完毕~谢谢！

**用心服务演讲稿范文 篇9**

　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

　　大家早上好！在一片忙碌紧张中送走了充实的，在爆竹连连喜气洋洋中迎来了崭新的，都说一年之际在于春，在这个春回大地，万象更新的季节里！我们军区军人服务社组织了学习社领导新年讲话及工作任务部署以及一系列员工职业技能学习培训！在短暂而又充实的培训学习中让我受益匪浅！这次培训，让我们对自己的工作岗位以及企业的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好企业的优势资源，最大效果的为企业创造效益，服务社的快速发展也是我们个人的发展。下面我就自己的学习心得和大家做一个简单的分享！

　　首先，社领导的讲话让我深深的的感动，非常感谢社领导给我们这样一个成长的平台，让我们在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，使我懂得了很多，领导对我们的支持与关爱，令我们感受到人间的温情，在此我向服务社的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，领导对我们的关心及对我们工作的肯定给了我们极大的精神鼓励和支持！也让我看到了我们所在企业的优秀和强大，这是我们作为一名服务社员工的骄傲！

　　其次，中国是一个有着五千年历史的文明古国，中华民族素来是一个温文尔雅，落落大方，，谦恭礼让的文明礼仪之邦。华夏儿女的举手投足、音容笑貌，无不体现一个人的气质与素养！通过相关职业道德及礼仪规范的学习，让我更加感受到专业对我们工作的重要性！从古至今，从小到大我们就学习礼仪，生活工作中待人接物讲礼，礼尚往来，尊重别人就是尊重自己！在我们服务行业里礼仪更是不可缺少的一部分！顾客从我们每个员公的礼仪上就可看出我们超市的形象！其中微笑能给人一种亲切、和蔼、热情的感觉，加上适当的敬语，会使顾客感到亲切。微笑服务可以使顾客的需求得到最大限度的满足。如今社会顾客除物质上的需求外，也要求得到精神上、心理上的满足。实践也

　　证明，诚招天下客，客从笑中来；笑脸增友谊，微笑出效益！我们唯有微笑服务，因为顾客是“上帝”；笑要甜美亲切，因为顾客是“财富” ；因此，通过培训学习，职业素质要求我们做到一到岗位，就把个人的一切烦恼、不安置于脑后，振作精神，微笑着为每一位顾客服务！人生的路。。。。。。漫长，犹如老鹰，改变是痛苦的，但是不变是更痛苦的！相信很多人也都看过老鹰的故事，开始一个更新的过程。我们必须把旧的习惯，旧的传统拋弃，使我们可以重新飞翔！

　　只要我们愿意放下旧的包袱，愿意学习新的技能，我们就能发挥我们的潜能，创造新的未来

　　以宽容之心度他人之过：退一步海阔天空，忍一时风平浪静。对于别人的过失，必要的指责无可厚非，但能以博大的胸怀去宽容别人，就会让世界变得更精彩。

**用心服务演讲稿范文 篇10**

　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

　　芙蓉区马王堆街道恒达社区在各级领导的关心支持下，积极探索社区物业服务之路，被评为全市20xx年度“社区物业服务示范社区”，并纳入全市“3531”工程创建100个社区物业服务示范社区的重点社区之一，我们深感荣兴，更感知我们所肩负的重任。我代表全市创建100个社区物业服务示范社区的重点社区，承诺如下：

　　一、用“一个理念”凝心聚力

　　“一切为了群众、一切依靠群众”是我们社区的工作宗旨，也是社区物业服务的基本工作理念。一切为了群众，就是对群众负责，善于为群众服务；一切依靠群众，就是虚心向群众学习，善于从群众中发现和解决问题，在新形势下依靠群众创新服务。在创建全国文明城市、建设人民满意城市过程中，更是一杆凝心聚力的旗帜，基于这种理念服务，我们构建和谐、宜居家园就有了胜利之本，就有了吸取智慧和力量的最深厚源泉。我们将充分调动居民群众参与社区物业服务的积极性，提高居民群众对社区物业服务的知晓率和参与率。整合社区资源，发挥社区物业服务中心在社区物业服务中的统筹，组织协调、沟通作用。

　　二、用“一套管理体系”提升效能

　　我们将发挥主观能动性，按照“机构上健全、方式上多元”的原则，创造性地开展工作，大胆探索、完善因地制宜、独具特色的社区物业服务管理模式和管理机制，逐步形成一套完整的适合城市社区和谐物业服务的管理体系。在社区物业服务中心的机构设置和管理方式上以保障社区物业服务的高效便捷，居民群众满意为核心，实现运行机制不断优化、服务范围不断延伸、服务质量不断提升的工作目标。

　　一要进一步细化目标任务，建立责任机制，管理与服务并重，定期组织社区干部、物管工作人员对居民户进行大走访，对存在的问题进行收集汇总、及时解决，及时召开听证会、协调会、居民代表大会，促进小区和谐，并与驻区单位负责人商讨共驻共建文明小区，提高社区物业服务水平。

　　二要加强沟通联系，促进多方联动。加强与街道、区职能部门的沟通联系，及时把握文明创建最新动态。

　　三要加强工作督查，进一步落实日常推进、监督考核、信息反馈三项措施；在长效机制上，注重建章立制立法，“没有规矩，不成方圆。”创建文明物管、公共文明指数测评，也要有章有法可依，我们将根据创建需要，继续完善有关环境保护、园林绿化、区域环境卫生管理等规范性制度，依托文明创建工作契机，大力提升社区物业管理水平，逐步形成较为完善的`文明物管制度体系。

　　三、用“一系列措施”服务居民

　　1、社区改造赢得居民舒心。加强小区配套设施的建设，改善硬件条件，是社区物业服务的基础。我们将积极向市、区相关部门汇报协调，对辖区内供电、供水、供气、电子监控等基础设施改造安装到位。加强垃圾果皮箱、公共亮化、绿化、文体器材等设施的日常管理和维护，以小区日新月异的变化赢得居民群众对社区物业服务工作的支持，营造舒心的居住环境，为物业服务工作顺利推进打下基础。

　　2、系列服务赢得居民开心。我们将本着从居民的实际需求出发，坚持“先服务、“后收费”的原则，收费采取“政府投入一点、社会赞助一点、企业补贴一点、业主缴纳一点”的资金筹措方式以弥补社区物业服务经费不足。在服务上推行“菜单式服务”模式，除做好保洁、保安、护绿服务外，同时向家政服务、房屋出租、居家养老、帮寻家教、看病就医等项目延伸，拓展便民利民服务领域。规范车辆停放，有效解决老居民小区停车难、停车乱的问题，给居民提供更加便捷的服务。

　　3、公德教育赢得居民贴心。我们将进一步加大宣教力度，提高市民公共道德素质，为社区物业服务提供。

　　一是编撰“文明三字经”、“市民公约”等宣传小册子，在各居民小区、商业楼栋中进行宣传；

　　二是向居民编发红色短信，提倡公民道德建设；

　　三是加强对小区乱贴、乱停、乱放的环境整治，加大对尚未达标的小区绿化、出新、污水管道，化粪池等重要项目的创建力度；

　　四是坚决查处在报刊亭、小摊上贩卖的邪恶、暴力、色情等非法出版物，坚决抵制邪教、封建迷信活动；

　　五是加大小区楼栋内的公益广告宣传发布力度，以动漫、漫画等寓意深刻的形式；

　　六是建议组建“公德巡防队”，由老党员、义工组成，佩戴袖章定期开展活动，对辖区各种不文明现象给予制止、纠正。努力营造功能完善的社会环境，整洁有序的生活环境，文明向上的社会环境，全面推进全街宣传思想和明创建不断创新。

　　依托社区值班主任制度，党员、居民、楼栋组长每周轮流担任社区值班主任，直接到社区物业服务中心挂牌接访，动态把握了社情民意，强化居民自治。社支两委主动参与小区矛盾纠纷调解，与服务中心、业委会积极联合开展工作，从源头上减少矛盾，从服务上解决矛盾。

　　社区物业服务是社会管理创新的重要举措，是构建城市基层管理长效机制的基石，我们将不负众望，勇挑重担，为建设人民满意城市，构建和谐、宜居家园，为全国文明城市的验收成功作出我们应有的贡献，让我们的聪明才智和辛勤汗水化作广大居民群众对我们的褒奖。

**用心服务演讲稿范文 篇11**

　　各位领导、各位评委、来宾们、朋友们：大家好!

　　很荣幸我能有这样的机会参加今天的演讲。我叫倪嘉，是武夷山市供电有限公司营销部收费班组的一名员工，今天，我的演讲题目是“我微笑，是为了您的微笑”。

　　优质服务，某种程度上说，其真义，就在于：无论生张熟李、无论电余电缺，都见灿烂笑颜。近年来，武夷山市供电有限公司大力弘扬企业服务理念，塑造服务新形象，增强社会亲和力。在国家电网公司组织的电力市场整顿和优质服务年活动中，我公司在内部制定了一系列兑现承诺的制度和措施。把群众满意不满意，赞成不赞成，拥护不拥护作为衡量供电服务质量的唯一标准。

　　我们营销部作为与客户直接打交道的服务窗口，几年来，一直始终不渝推行供电承诺制服务，用心血和汗水兑现每一句诺言。坚持与时俱进地改进服务措施，开展以“人人都是形象，人人都是窗口”为主题的形象工程活动，深化供电服务内涵，增强服务功能，拓展服务领域。实行无双休日制度，所有营业窗口全部实行“一口对外”，实现了进一次门、找一个人、交一次费、确保一次办成。不论是电力抢修还是电力报装服务，电力投诉还是电力咨询，都实现了“只要您一个电话，余下的事情由我来办”的服务标准，大大地方便了客户。客户对我们的满意度有了进一步提升，职工对维护企业的品牌意识有了明显增强。

　　走进我们营业大厅，你就会被我们每位员工如花般的笑脸深深吸引，再看看四周宽敞明亮的厅堂、整齐上墙的规章制度，坐在椅子上，喝上一杯热气腾腾的开水，您会有种宾至如归的感觉。我们营销部的全体员工都铭记“人民电业为人民”的服务理念，在服务中注重以诚待人，以情感人。“没有不对的客户，只有不对的服务”是我们的座右铭。我们知道，文明服务需要有承受委屈的心胸和解释的耐心，唯有注入真情才能真正做到这一点。今年年初，有一位王姓老人来缴费，因其过了缴交时间，虽然其上月用电费用仅只11。5元，但按照电费违约金不足1元应按1元收取的规定，他必须缴交1元的电费违约金。但在他看来，用电才十几元，电费违约金却要缴1元，简直是不可思议之事。因此，他拒不缴纳，还口吐脏言，嚷嚷供电公司乱收费，坑害老百姓，扬言要砸了营业厅。见此情景，我们收费员尽管心中十分委屈，但依然笑迎，将其扶至一旁坐下，递上一杯热茶，翻开《供电营业规则》，一句一个“老伯”，和声细气地耐心跟其解释“什么是电费违约金?为什么要收电费违约金?电费违约金如何计算?……”。终于，老人的情绪平稳下来了，不仅缴清了所有费用，还感动地握住收费员的手直赔不是，并再三夸赞我们的服务态度真是好!

　　俗话说“赠人玫瑰，手留余香”。我们收费班组的姑娘们期翼用自己的真心与热情为客户们献上最好的服务，哪怕是一个微笑的眼神，一句温软的问候，一杯热气腾腾的开水，都是我们赠与客户的温馨玫瑰，饱含着我们的深情与厚谊。客户能够满意而归，就是对我们最好的回报。

　　20xx年之初，纵观南北，人本精神、大众情怀正得到倡导。学会微笑，既是对客户和企业负责，也是对自我的尊重和肯定。微笑，是一种责任，也是一种境界。消费者维权意识显著增强的今天，客户对我们供电企业服务水平和质量的要求日益提高，对服务的要求不仅是面对面，更要心贴心。其实，客户企盼的人性化、个性化、专业化服务，无非，就是“有情”服务，是“优质服务是国家电网公司的生命线”这一服务理念的深化、细化、具体化。国家电网公司将“优质服务”确定为员工的核心价值观，提出以加强服务作风建设为切入点，加强思想作风和行风建设。“核心价值”的培育要求我们尽快树立服务是资本、服务是资源、服务是事业、服务是乐趣的理念，从微笑这样的细节做起，发挥潜力，彰显人性化服务艺术，用心将“优质、方便、规范、真诚”服务作得更体贴、更完美，切实体现“流程规范、服务高效、社会满意、品牌形象好”的“服务优质”内涵。

　　生命，对每个人只有一次，而青春则是这仅有的一次生命中易逝的一段。我坚信：流星虽然短暂，但在它划过夜空的那一刹那，已经点燃了最美的青春。20世纪中国的历史，写下了中国共青团和中国青年的光荣，21世纪期待我们创造新的青春辉煌。党在召唤，时代在召唤，只要我们以“崇高的理想、创新的意识、无畏的勇气”发挥青年的智慧、风采和力量，就能乘风破浪、与时俱进!

　　让我们肩负起历史的使命，让身体里流淌的血液迸发出激情!让我们一起为电力事业奉献自己的青春!

**用心服务演讲稿范文 篇12**

　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

　　大家好！

　　我叫，是一名普通的售票员，我现在所在的窗口是爱心窗口也是党员红旗窗口，XX年参加工作以来，我都感觉我特别的幸运，刚参加工作不到一年，路局开展了“创先争优劳动竞赛活动”，这也是给我们劳务工一个展示自己的平台，也感谢领导对我的帮助和照顾。

　　售票是客运的主要窗口，一个“微笑”，一句“您好”，都能体现出铁路行业的形象。我用灿烂的微笑和蔼的服务态度让旅客体会到亲人般的关怀，微笑也是开启我与旅客交流的心灵之门。“待旅客如亲人”紧靠热情是不够的，更要知道如何“待”，“待”出技巧和水平，首先旅客打招呼的语气要缓，让旅客心情放轻松，尽量一次把要求说清楚；其次按“七字”售票法要把旅客购票的日期、车次、到站、张数、席别等几要素很快的确定下来，然后就是快速核对、报价、出票、收钱，整个过程中最重要的一点“唱收唱付”让旅客进行核对。在工作的几年中我总结出了“五个点”，一“核对信息清楚点”、二“热情服务周到点”、三“解答问题耐心点”、四“处理问题恰当点”、五“说话办事礼貌点”正是这种态度让我在工作中几乎很少出差错。我们的服务好坏直接关系到铁路的形象和声誉，在工作中，要做到眼勤、嘴勤、多看、多问、多观察、多介绍。通过观察判断旅客出行的远近缓急，多问了解掌握旅客出行的目的地，主动为旅客解决出行的难题。有时候在窗口我只是小小的帮了旅客一个忙，举手之劳却得到了旅客的，让我也很感动。一年的清明节，车站组织志愿者活动，南北自动取票机各安排了志愿者，大概在下午2点左右一位患有小儿麻痹症的旅客到北二楼的自取机前找志愿者求助，当时我刚好返回加班，志愿者找到了我，我大概了解一下情况，才知道旅客是来北京看病的，没有家人陪同。因为不能走路，所以他只能一步一步的爬着走。我看到这样的情形，心里很不是滋味。后来我就让她在二楼的休息室休息，自己去帮他买票。由于当时正值清明假期，车票很难买，大约等了2个多小时，才帮他买到下午6点多回保定的车票。本来我想和同事一起将旅客搀扶进站，由于他根本走不了路，而当时候车室的工作人员又太忙无法来接旅客，我就自己去候车室借了一辆轮椅，将旅客送到了候车室。当我正要离开的时候，旅客向我连连道谢说：“没有你我真不知道该怎么办才好，我这一身脏兮兮的，没有人愿意碰我，你为我做了这么多，我真的不知道怎么感谢才好”。我说道“这是我们应该做的，您就踏踏实实的回家养病就好。”一句朴实的话语，再一次温暖了旅客的心。与候车室工作人员做好交接后，我就离开了。说从此旅客每次来北京都会和我联系，我也很开心，这说明她对我很信任。在工作中也不是每件事都那么顺心，也不是每位旅客都能理解你的，有一天的中午，李先生夫妇两人到我所在的八号窗口买两张去往石家庄的高铁，由于那天是星期五，票额紧张，最早的是下午16点的车，我当时给李先生大概反复的查了有十几遍，包括中转的车都查了，最快的就是16点的，由于16点的票额也不多了，我就告诉先生说；您要不就先买这趟车，如果一会前面要是有旅客退票的有票额的话还可以给您办一次改签，您看可以吗？李先生听完考虑了一下，同意了我提议，买完车票大概过了有半个小时左右，李先生夫妇回到了窗口找我，刚到窗口就对着我大骂起来，我当时一头雾水，心想这是怎么了，我就问先生，怎么回事，先生说14点的车有票为什么要卖我16点的，一边说一边骂，我当时就在告诉自己一定要面带微笑，慢慢说，俗话说；伸手不打笑脸人，我微笑着跟先生慢慢解释，说；先生您先消消气，有说咱们慢慢说，慢慢解决，我把之前卖给先生16点的车票拿回来，又帮他查了几遍前面的车次，还是没票，我就告诉先生说，要不这样您把车票先放我这，您在窗口后面等我，要是有票的话我一定第一时间给您办理改签，就这样我每办理一为旅客，我就用空闲时间为李先生查询一下，大概13点十分的时候，最近的14点的高铁有几张车票，我就赶快告诉先生，得到先生同意后我就赶快为他办理了改签手续，我边改签边道歉，所有一切结束以后，先生也不好意思的离开了窗口。

　　疫情初期，车站按照国铁集团要求为旅客办理退票，我就主动请战，利用休息时间加开退票窗口，减少旅客排队等候的时间，随着旅客发送量锐减，窗口业务量下降，我依然没有放松，在我空闲的时候我就请战去各个区域做好消毒的工作和帮助大家拉送午餐晚餐。

　　嘈杂的售票窗口要有良好的心态，有了良好的心态遇事才能处惊不乱，稳稳妥妥一件一件的处理完手头的活，旅客说什么或者再着急首先不要自己乱了方寸。售票员每天跟形形色色的人打交道，虽然只是短短的几分钟，甚至十几秒的时间，但是要把握好着极短的时间也不是一件容易的事情。

　　所以在作业中我更加坚持落实车站、车间相关规章制度，在窗口中执行“七字”售票作业法，坚持执行“四个一”活动相关要求，以高于售票员的标准严格要求自己。

**用心服务演讲稿范文 篇13**

　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

　　你们好！

　　我是来自二楼视听部山水音响的，今天我很荣幸来与大家一起分享自己“用心服务”的一点心得。

　　我们都知道家电是一家以零售与批发经营的企业，但我想冒昧地问在做的大家一个问题，我们销售行业核心的产品是什么？——那就是我们的服务

　　作为一个本土大型家电商场，我在家电学习了不少知识，但有一点是许多本地人都认可的，“那就是在家电买东西买得放心”。

　　我还记得刚来家电的时候，因为是一个新进的品牌，许多地方自己还不是很清楚，有一次，我接待了一对老年的客户姓林，因为他们的儿女都侨居在国外，两老人家想买套音响在家里娱乐一下，放松一下心情，但又不知道怎么去购买，而他们对音乐对戏剧非常感兴趣。

　　当时我根据他们的需要，介绍了我们山水音响里面的EX—5系列产品，并针对产品功能操作等细节都作了详细的讲解及对比，特别是对于他老伴喜欢唱歌的特点，把卡拉OK调解好，让他们真实感觉到音乐给他们带来的乐趣，后来去他们家的时候，因为是老式的装修，产品不方便摆放调试，林先生感到非常的为难找到家电，要求我们把他的问题帮忙解决一下，后来经过与售后的协商，针对客户家里的环境，我们又与林先生，把产品及摆位进行了更改，直到客人无论从摆放或效果上感到十分满意，我们心里面才真正地感觉松了一口气，后来林先生的儿女都从国外回来之后，也对我们的服务及效果感到非常地满意，并介绍了好几个朋友来购买我们的产品。

　　我一直记得，在整个事情结束后，林先生微笑地说了一句话，家电的服务就是好，信得过。

　　一句简单的话语，就那么真心的一个微笑，就那么深切的一个希望，也是对我们每一个员工莫大的鼓励。

　　如果说顾客是上帝，那对我们来说虚幻了一点，也离我们远了一些，其实在我们所接触到的每一个顾客，我们都应怀着一颗感恩的心，把顾客当作自己的朋友、的亲人来看待去介绍，我相信只要我们用心地做，每一个客人也会感觉地到我们的赤诚及真心。

　　我记得有过这么一句话，“服务用嘴，不如用心”，这么简单地八个字，应是我们每一个家电的操守准则，我相信只要我们怀着“用户至上，用心服务”的理念去真心的对待每一个客户，不光是我们的业绩得到好的提升，我们的品牌，我们的家电，

　　都将更加辉煌！谢谢大家！！

**用心服务演讲稿范文 篇14**

　　尊敬的各位领导，同事们：

　　大家好！我是营业员，今天我为大家演讲的题目是《用心服务》。

　　我是xx年5月正式到营业岗位工作的，在戴上工号牌的一刹那，深感自豪的同时也感到了肩上责任的重大。因为虽是一名普通的营业员，但深知自己的一举一动。一言一行都代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的营业员。

　　记得我刚上班的那时，我正在整理货品，两位打扮得体的女士来到了我们专柜前，我立马调整好自己的状态微笑的说：“您们好，欢迎光临美津植秀，请问需要了解点什么？”可她们并没有理会我，两人指着品牌轻轻地说着什么。我立马走出专柜，轻轻地移了移凳子说：“美女们，累坏了吧，请休息一会”这时两位顾客才正式的看了我一下，并笑笑坐了下来。我微笑的说：“看你们时髦的打扮和这么好的皮肤，我猜是来旅游的美女吧？”我的提问引起了她们的兴趣，并与我进行了交谈。我也没有着急的给她们介绍产品，只说了我对上海的好感和我们特色。慢慢地从家常中聊到了产品，并非常专业的给她们分析了皮肤，从表扬中提出出稍有不足的地方，没想到她们听了我的建议后要了一整套的产品。这是我进专柜后的第一次大单，心里特别激动，把产品给她们过目后进行了包装，她们也爽快的拿着产品走了。突然我想起忘了给她们赠送品了，我就立马拿了她们所需要的赠品赶了上去，幸好在雄风的大门口碰上了，我把赠品拿了上去，并表示了歉意。只见她们高兴的说：“xx人真地道，谢谢你特意跑出来。”

　　我深知要把工作干好，把事情做成功，就必须把自己的全副身心和精力扑到工作上，尽心竭力干好每一件事，处理好每一个细节，不断丰富自己的工作经验，诚心诚意得对待每一位顾客。我的演讲完了。谢谢！

**用心服务演讲稿范文 篇15**

　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

　　大家好！我是营业员，今天我为大家演讲的题目是《用心服务》。

　　我是x年5月正式到营业岗位工作的，在戴上工号牌的一刹那，深感自豪的同时也感到了肩上责任的重大。因为虽是一名普通的营业员，但深知自己的一举一动。一言一行都代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的。优秀的营业员。

　　记得我刚上班的那时，我正在整理货品，两位打扮得体的女士来到了我们专柜前，我立马调整好自己的状态微笑的说：“您们好，欢迎光临美津植秀，请问需要了解点什么？”可她们并没有理会我，两人指着品牌轻轻地说着什么。我立马走出专柜，轻轻地移了移凳子说：“美女们，累坏了吧，请休息一会”这时两位顾客才正式的看了我一下，并笑笑坐了下来。我微笑的说：“看你们时髦的打扮和这么好的皮肤，我猜是上海来诸暨旅游的美女吧？”我的提问引起了她们的兴趣，并与我进行了交谈。我也没有着急的给她们介绍产品，只说了我对上海的好感和我们诸暨的特色。慢慢地从家常中聊到了产品，并非常专业的给她们分析了皮肤，从表扬中提出出稍有不足的地方，没想到她们听了我的建议后要了一整套的产品。这是我进专柜后的第一次大单，心里特别激动，把产品给她们过目后进行了包装，她们也爽快的拿着产品走了。突然我想起忘了给她们赠送品了，我就立马拿了她们所需要的赠品赶了上去，幸好在雄风的大门口碰上了，我把赠品拿了上去，并表示了歉意。只见她们高兴的说：“诸暨人真地道，谢谢你特意跑出来。”

　　我深知要把工作干好，把事情做成功，就必须把自己的全副身心和精力扑到工作上，尽心竭力干好每一件事，处理好每一个细节，不断丰富自己的工作经验，诚心诚意得对待每一位顾客。我的演讲完了。谢谢！

**用心服务演讲稿范文 篇16**

　　尊敬的各位领导，同事们：

　　大家好！我是营业员，今天我为大家演讲的题目是《用心服务》。 我是x年5月正式到营业岗位工作的，在戴上工号牌的一刹那，深感自豪的同时也感到了肩上责任的重大。...

　　电力客服中心职工演讲稿：用心服务情暖客户

　　尊敬的各位领导、同事们：你们好！我是来自客服中心，我讲演的题目是：《用心服务，情暖客户》。身为一名农电职工，让我倍感光荣，同时我更深深地意识到自己肩上的责任之重。客户是我们不变的“上帝”；服务是我们永恒的主题。...

　　尽我所能，用心服务，让星光更加闪烁

　　尊敬的领导、各位同事：大家好，我是保卫部的##，非常感谢各位领导给予这次锻炼自我的机会，也非常荣幸，我能站在这里同大家交流，站在这里，我的心情非常激动，也非常高兴，今天我演讲的题目是——《尽我所能，用心服务，让星光更加闪烁...

**用心服务演讲稿范文 篇17**

　　尊敬的各位领导、各位同事，各位评委：

　　上午好！首先要感谢各位的信任和支持，给了我这次演讲的机会，我演讲的题目就是：“用心服务，用爱经营，撑起诚信的蓝天”。

　　作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道。只有用心了才能做好服务，营业前台是服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客因为不满意服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

　　那么，我们怎样才能做到真正“用心服务”呢?任何一个错误，都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。“用心”服务的过程中，如果你很热心，有耐心，却不够细心，很可能结果事与愿违，好心办错事；如果你细心，却不热心，也没有耐心，纵使你能够解决问题，但一副冷冰冰的.面孔又怎么能够得到用户的肯定呢?打个比方，如果说热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我们要设身处地地为客户着想，尽可能去帮助他们，用自己的真心付出，证明着“用心服务”就是永远从心底里去关爱他人，帮助他人。

　　随着金融业的\'不断发展，各家商业银行的竞争也越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也就成了银行的生命线，演讲稿大全《银行员工敬业演讲稿》。而我们企业要的是市场，客户要的是服务，而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求，只有用心服务，才能得到客户的信赖；只有用心服务，才能使客户在享受服务中体验到温馨；也只有用心服务，才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

　　我们常说，顾客是上帝。但“上帝”也需要真真切切的感觉，而这感觉就来自我们所提供的实实在在的服务，我们对客户的一句亲切问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持。“用心服务，用爱经营”看似简单的八个字，其实包含了多少内容、多少艰辛、多少付出。我们xx员工正是用自己的心血、汗水和智慧实践着这简单的八个字。秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使诚信融入我们服务的每一个环节。

　　为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己的热忱，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华；督促我们积极进取，不断开拓，为公司事业的发展而不懈努力。

　　携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造公司不老的魂！再次感谢各位给我的这次机会，我的演讲完了！谢谢！

**用心服务演讲稿范文 篇18**

　　各位领导、各位同仁：

　　我是二楼小家电销售员，很高兴今天有机会和大家一起探讨“用心服务”这一话题。顾客是千差万别的，不同年龄、不同性别、不同职业的顾客对服务的需求也是不同的。在销售过程中与顾客的沟通交流所使用的技巧更是因人而异，相信这一点各位同仁是深有体会的，归根到底只要我们都怀有一颗热情饱满的心，付出总会有回报的，就好像在我销售当中有件事就一直在激励着我，耐心的“用心”服务每一位顾客。

　　去年下半年9月初，家住新城玉龙花园的一位顾客，在我们家电买了一套厨房电器。在使用中油烟机效果不好，他风风火火的赶过来，不问青红皂白把我狠狠骂了一顿，“你们都是骗子，说什么名牌，还不是吸不进烟，我要退货。”等她稍微停顿一下的时候，我跟她说别生气，先坐一下，请把事情说清楚，听她说完，我耐心询问她有没有叫我们售后师傅去看过，她回答我，有看过，可吸油效果还是不好。我仔细想了想，都看过好几回仍然效果不好，那一定不是机器本身的原因，然后我对那位顾客说，您别生气，你能把你厨房的构造说一下吗？

　　听完她的诉说，我笑了，说其实您的问题在您家窗户上，您烧菜时窗户不是打开的吗？因为您家的窗户正好在油烟机旁边，开窗使用会散烟的，那当然油烟吸不进去，那位顾客听了连连点头，“哦，对是这样，是这样。”

　　临走前还把我号码要了去，第二天就打来了电话，说她按照我的说法做了，效果真的很好！还说她堂弟也在装璜，他建议他也买我们，而且还说还是要来家电，家电值得信赖。我当时以为只是客气话，没想到过了一个多星期，她真的带了她堂弟妇夫俩一起来我们家电买。所以我相信只要我们用心去服务，就会成功的。

**用心服务演讲稿范文 篇19**

　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

　　你们好！我是来自客服中心，我讲演的题目是：《用心服务，情暖客户》。

　　身为一名农电职工，让我倍感光荣，同时我更深深地意识到自己肩上的责任之重。客户是我们不变的“上帝”；服务是我们永恒的主题。尤其作为服务窗口的营业员，更是代表着农电职工的形象，是架设在农电公司和用电客户之间的沟通桥梁。从进入客服中心工作开始，我就把全心全意为客户服务；百分之百用真情付出印在心里，体现在行动上。

　　客服中心是直接面对用户的窗口，我和我的同事们始终牢记“人民电业为人民”的服务宗旨，用实际行动践行着客户是“上帝”的服务理念。

　　今年4月15日，晚上快马加鞭11点，一阵急促的电话铃声把黑水供电营业所营业班长宋金海从睡梦中惊醒，对于这样不期而至的紧急电话，他已经是习以为常了。果然电话是黑水镇老爷庙村山嘴子专灌负责人打来的，由于他的自己疏忽大意，预付费购买的电量马上用完了，等待浇地的老百姓们都拿着铁锹在地头儿等着呢！任务就是命令百，群众焦急的心情驱走宋金海浓浓的困意，十多分钟他已经为用户在营业厅用预付卡充完值，骑着摩托车行进在插卡送电的山路上，地按时浇上了，客户满意了，而宋金海的辛劳也在客户的笑脸中得到了回报。

　　这样的事情在客服中心还很多很多，常常是一个电话，把我们从梦中惊醒；一个电话，让我们停下手里任何事情，无论多累多难我们把客户的需要作为无声的命令。

　　在完全满足客户需求的同时，我们更进一步地倡导主动服务。今年5月，用电科长曲江得知富山宏达碎石厂准备增加生产线的消息后，立即协同有关人员主动走访。向客户介绍了新装、增容业务手续办理流程、业务资料清单、电价构成等详细内容，并及时与生产科、计量中心联系，以“一口对外，一条龙服务”帮客户顺利办完各种手续，保证6月15日，验收使用。宏达碎石厂索秀莲感动地说：你们的真情服务让无比感动，作为最好的回报，我们将永远是农电的用户。

　　金杯银杯不如百姓的口碑；金奖银奖不如用户的夸奖。面对成绩和荣誉，我们想到的是如何更好地服务；面对夸奖和满意，我们清醒地意识到这才刚刚起步。我们将以投诉意见为镜，以服务客户为本，充分发扬于人无悔于尽心，于事无悔于尽力的精神，用更真诚的心，更炽热的情为客户服好务。

　　谢谢大家的耐心！

**用心服务演讲稿范文 篇20**

　　尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

　　大家好！

　　时至今日物业管理行业越来越走向成熟，服务管理服务由原有劳动密集经营模式到高科技高附加值的经济模式转变，也不再是纯粹性管理模式，而是作为一种营销模式来运作。一份品牌物业不仅仅能提供优质的服务，而是以用心打造星级服务为目标，为业主创造舒适的生活和工作环境，时时让感动凝结每一瞬间，一幅幅动人的卷活跃于眼前。

　　纵观所有物业管理公司，哪家不是时时刻刻在为提升物业管理服务水平而大刀阔斧的改革和挖绝潜能？面对客户期望不断提高，密切地关注客户和对照的新要求和对服务的更高要求，提高整个小区在社会活动中的功能价值，而从产生一种新的思想来引领，故此，提出“用心服务”的理论。出门开心——《出行安全服务手册》；回家开心——《客户消防安全手册》；住得开心——《物业服务手册》。让业主感悟关爱、感动凝结每一瞬间，使得客户感受物业价值之外的价值来扩大品牌的市场美誉度，和顾客的忠诚度。

　　生活中一个善意的微笑，一个简单的指引手势，一个最平常的“您好”、“您慢走”看似简单而平凡，但是往往就在那短短一瞬间却能够凝结客户慢慢的感动，感受到贴心服务的温暖。

　　如何真正做到用心来打造星级服务，我想从思想上要先改变。

　　首先服务管理服务必须具备的从业意识。

　　服务管理服务不满，抛开房屋质量差，配套设施不完善等给开发商背黑锅的因素外，最重要的部分是物业管理服务人员的从业意严重匮令而导致服务质量低劣。给员工培训灌输正确的从业意识是十分必要的。

　　1、业主意识，业主是物业企业的衣食，没有业主满意物业服务轻微一点是管理服务率低，企业生存困难，严重一点就是物业管理服务企业只能关门走人或者被业主烧鱿鱼。

　　2、必须明白，业主才是产权真正的主人，企业和员工是根据合同聘请而来的服务者。许多员工误入歧途，在工作中往往以管理自居。

　　3、顾客不会永远是对的，但是他们永远是处于第一位。

　　其次，服务意识。了解了业主是真正的主人。物业管理公司及其员工服务者工作中要时刻贯彻服务意识。

　　1、了解服务涵义：是指用产品和行为去满足顾客需求和互动的一个过程。那么物业管理服务，就是提供相应的服务区满足业主的各种需求。

　　2、认清自己在服务过程中的社会角色定位。我们与业主在人格上是平等的，但在服务的过程中，两者的社会地位是不平等的。这是一个不争的事实。

　　故此，在管理服务中我们要做到几点。把商资给业主，把平凡留给自己；把方便留给业主，把麻烦留给自己；把安全留给业主，把危险留给自己；把“对”的留给业主，把“错”的留给自己；把享受送给业主，把劳累留给自己的质量意识。

　　记得在细节决定成败一书中讲到这么一个不等式。100—1不等于99而是100—1=0即1%的错误会导致100%的失败。同样是物业管理服务细节重要性的深刻验证。例子是举不胜举，这样要求在物业管理服务中只能出精品，只能一次就把服务提供的尽善尽美。

　　换位意识，就是将心比心。在服务中有时候觉得有些业主是“刁民”，经常找麻烦。我们要换个位置想想，在对物业管理法律法规不胜了解的情况下，又会怎么处理呢？从另一个角度来说，业主有事找物业是对我们的信任。

　　最后我相信在公司各级领导的带领下、关怀下、帮助下，管理处全体员工团结奋进，持续改进，今后的工作将会更上一层楼。

**用心服务演讲稿范文 篇21**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同志们：

　　大家好！

　　我叫，来自新业务开发部。今天我演讲的题目是：“奉献，用心服务！”

　　大家都知道，新业务开发部是所有传统业务和中间业务的操作系统后台，肩负的是信息科技事业发展的重任。我们所做的一切，都关系到基层社前台业务能否顺利的开展，因此我们的客户就是基层每个信用社、每个网点和每一名员工，为基层社服务、为基层员工排忧解难是我们义不容辞的责任。

　　新业务部的工作是忙碌的。信息科的同事，每天为基层社解决技术疑难，直到通宵达旦；卡中心的同事，每天奔波于临汾的大街小巷，寻找商户和ATM机的布放地点；保管箱的同事，每天为客户的贵重物品保驾护航；资金运营中心的同事，平均每天贴现票据几千万元，创造利息收入几十万元。作为新业务开发部的一名文秘内勤人员，我每天的工作跟其他同事比起来是微不足道的，但是对我来说，最好的服务来自点滴的用心，最好的业绩来自细微的奉献。

　　统计汇总各信用社上个月新业务工作中存在的问题是我每个月的重点工作之一，也是我唯一能跟基层信用社接触到的一项工作。也因此，我对这项工作格外的重视，也更加用心。记得有一个月，我将各社报回的材料接收完毕后，便一篇一篇的打开仔细的阅读起来。看着看着，突然有这样的一段话印入我的眼帘：“目前可以办理一卡多户业务，但是定期存款、零整存款没有存折，销户时该使用何种凭证呢？此项建议，我社已提了多次，但是一直未见贵部有动静，使该项业务“办也不是，不办也不是，办了的更不是”……看到这里，顿时一种强烈的自责感袭遍了我的全身，让基层社同志如此为难，我觉得自己惭愧极了，这说明我的工作做的还不到位，说明我还没有做到让基层群众满意，没有设身处地的为他们着想，没有为基层社服务好……群众的眼睛是雪亮的，这段话无疑是给我敲响了一击警钟，使我深刻的认识到：为基层社服务决不仅仅是打打个电话，发个通知，也不仅仅是汇总材料、做做调研。而是要以一颗真诚的心，以“对待基层就像对待自己的亲人一样热情”为服务理念，使基层员工感受到我们亲人般的关怀。要用实际行动去做，用心去做，换个角度思考，真正做到想基层所想及基层所及，为基层社和我们的基层员工提供百分之百的满意服务。从那以后，每次我总是认真的统计汇总各社存在的问题，并按照问题的性质做好分类，然后就针对每一类问题，认真仔细的回答。当遇到我解决不了的问题时，就去向相关科室的其他同事请教，然后详细记录他们的解答，回来后反复斟酌，力争以准确、精炼、到位的语言，回答好每一个问题，给基层社一个满意的答复。当我把精心汇总好的答案从OA上下发到各信用社时，我的内心感到从未有过的充实。

　　新业务部的工作是辛苦的。多少次，安静的办公室里只有明亮的灯光和伏案加班的我们；多少次，眼睛发困、腰背发硬时，伸个懒腰都是一种享受；多少次，下班回家的路上已是灯火通明，除了急驰而过的汽车，就只有自己的脚步声；多少次，因为领导的批评，客户的指责，而泪流满面。我想这样的经历，我们每一个工作者都深有感触。这当中有太多的辛酸，太多的泪水，但也有无限的收获，无限的喜悦。当“卡”在太阳光下闪闪发亮时，当全市实现通存通兑时，当全国现代化支付系统正式上线的时候，我们的心是满足的。

　　十年来，我们从无到有，从弱到强。\*\*人凭借着自己百折不挠的奋斗力和无怨无悔的奉献精神，挺起了支持“三农”的脊梁骨，支撑起了农村金融的大江山。

　　也许我们前面依然困难重重，但我相信，大山再高也有顶，困难再大也有限。在我们面前，没有什么困难是克服不了的。因为，我们是\*\*人！因为，我们胸前挂的是牌，头上顶的是徽，肩负的，是\*\*科技事业发展的历史重任。

　　一种精神，一种的精神，它是永恒的；一种选择，一种事业的选择，它是无悔的。既然选择了，那么我将把我的智慧和汗水奉献给她。既然选择了奉献,那么我将用心为她服务。

　　我的演讲完了，谢谢大家！

**用心服务演讲稿范文 篇22**

　　各位领导、各位评委、各位同事，大家好!

　　我是来自电信公司中的维系经理，今天，非常荣幸能够站在这个演讲台上，今天我演讲的题目是：《用心服务到永远》!

　　“用心服务”，这四个字对我们来说，一定是再熟悉、再简单不过了。可怎样把这四个字的意思切实地体现在我们的工作中，体现到我们的行动上呢?还记得刚来电信的时候，领导和同事深切的告诉我，到岗位后你要尽快熟悉业务，做一个“用心服务”的好员工。当时我曾浅薄地认为“用心服务”就是加班加点牺牲休息时间，或为了工作置带病的身体于不顾而忘我投入的表现。为了尽快掌握公司业务知识，我牺牲了节假日，牺牲了与家人、朋友相聚的时间，利用一切可以利用的时间，全面细致地学习公司各项业务知识，虽然吃了一些苦，做出了一些牺牲，但是付出就有回报的。在短短的时间内我对公司的各项业务知识熟记在心，如今在工作中我已能够用我专业的知识为客户提供最优质的服务，使用户在享受电信优质服务同时有一种犹如回家般温暖的感觉。

　　我时刻都铭记“用户至上用心服务”的服务理念，在服务中注重以诚待人，以情感人。“没有不对的客户，只有不对的服务”是我的座右铭。我知道，文明服务需要有承受委屈的心胸和解释的耐心，唯有注入真情才能真正做到这一点。记得有一次回访高端用户的时候，用户问：你们的电信还有什么呀?我回答她：“我们还有宽带，手机，固话。。。?”从电信的起步到和联通的重组给她做了详细的介绍。她说：“你们的宽带怎样 我用的是网通的总掉线烦死了”!我说：“我们的带宽是4M的而且还送手机，还送话费，您现在有时间吗?我去您家再给您详细的讲讲，她说：“你在哪 ”我说：“我在营业部”，她很高兴说我半小时就去，我在系统里详细的查了她的资料，一会我见有一个女士过来了，我上前说：“您好!郭姐，我就是伟丽，里面请。”刚开始我没有直奔主题，而是聊了一些别的。我们聊了一会，我才把手机拿给她我说：“郭姐像您这么有气质的，拿这款粉色的手机，两年宽带而且打电话又便宜，”她说：“好，就冲你的服务态度我要换”，就这样我们成了朋友。之后通过郭姐的介绍，我又办理3户款带，郭姐逢人就说我业务知识熟练、服务态度好。就这样我和郭姐从商情转为客从客情转为友情，我们成为朋友，通过这件事，使我明白要做好服务一定要做到四心：用心，耐心，细心，专心!

　　俗话说“赠人玫瑰，手留余香”。我用自己的真心与热情为客户们献上最好的服务，哪怕是一个微笑的眼神，一句温暖的问候，都是我们赠与客户的温馨玫瑰，饱含着我们的深情与厚谊。客户能够满意而归，就是对我最好的回报。

　　经历了短短几个月工作的点点滴滴，在工作中也遇到了各种各样的客户，也学会了遇到问题能够通过各种不同的方法来为客户解决问题，虽然有时候自己受到了很多的委屈，但是为了让客户百分百满意，我不抛弃不放弃，最后能够得到客户的谅解，心里也是很甜蜜的。

　　我始终坚持以服务促发展，以服务维系客户，以服务创造价值的理念。我们深知维系一个老客户等于发展两个新客户，维系一个高价值的用户等于发展10来个低价值用户。如何做好维系挽留工作是每个员工所面临的一个难题。面对竞争对手的优惠政策、面对用户的诸多挑剔，更是耐心听取用户意见，提供个性化、差异化服务打动用户，用行动和真诚感动用户。

　　服务无止境，用心服务到永远，我们用心追求客户满意!我要以新的姿态，展示新的风貌创造新的业绩，真诚服务每一天!

　　谢谢大家!

**用心服务演讲稿范文 篇23**

　　尊敬的各位、各位合作伙伴：

　　大家早上好！

　　我是xx集团的。今天，我很荣幸在大会上发言，我演讲的题目是《微笑面对客户》。

　　漫步长江，才知道什么是壮丽！走进昆仑山，才知道什么是雄伟！经过这几天的培训，才知道什么是热心服务、无私奉献、感恩社会！

　　我要感谢王老师对我们的细心指导，这些天来，你不怕麻烦、耐心地指导让我们受益匪浅。是你让那些看似不经意的小故事在日常生活中成为我们的学习模式、工作的力量，是你的教学让我们对服务意识、服务态度、服务质量有一个新的理解。

　　每天早上，当我穿上干净的工作服，带着微笑，来到超市，我的心情特别舒适，因为超市友好的环境，团结的氛围，就像一个温暖的家庭！

　　我很高兴来到这里，更重要的是，我学会了如何工作，如何奉献自己，如何服务他人。

　　作为一个员工，我们每天都会见到一批又一批的客户，以崭新的面貌面对他们，让客户满意、觉得来这里购物是一种享受。所以用真诚的服务去跟客户打交道，能使我们的工作更加生动和丰富多彩！

　　在工作中，我深刻体会到：只有关心客户，把客户当成亲人，才能得到客户的回报。

　　把每一件小事都做好并不简单。没有完美的产品，只有百分之百的服务。

　　把小事做好本身就是一件大事，我相信我也能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩。

　　在日益激烈的竞争中，我们需要提高服务意识，端正服务态度，提高服务质量，以热情的服务态度和专业的行动为客户更好的服务。

　　我为自己是这个光荣集体的一员而自豪，它激励我在岗位上热情服务、努力工作，奉献自己的光和热，把被动变成主动，自觉维护超市的形象和荣誉，创造更美好的未来！

**用心服务演讲稿范文 篇24**

　　尊敬的领导、同事们：

　　大家好!我是宫中心财务部的，很荣幸能与在座的各位欢聚一堂，一起探讨公司的发展大计。通过两周的培训学习，感触良多。在进入演讲之前，我首先要感谢公司，感谢公司给了我展现自己的机会，感谢公司给了我演绎人生的舞台。

　　当我思考到这个主题的时候，我问了自己这样一个问题：服务理念在我们酒店乃至于整个集团，具体体现在哪里呢?是一句话挂在嘴边吗，还是一种偶尔在脑海中一闪而过的想法，还是被淹没在一行行文字的书卷中?都不是，我想，服务理念应该是一种态度，一种情怀，更是一种责任。服务理念应该在我们每一位领导、员工心中，伴随着我们血液的流淌，在我们身体中不断的循环流动，时刻的提醒着我们服务的重要性。

　　放眼当今的中国，要提高国家的竞争力，必须通过优化结构、提高品质、塑造品牌而走上质量型发展的道路，所以“中国服务”是中国未来发展的必然之路。一个企业要想在这种经济环境下做好、做大，也必须在服务方面下功夫，打造一流的服务、用服务赢得客户尊重，只有这样，企业才能使实现它的最大价值，在风云变幻的市场浪潮中，乘风破浪，占得先机。

　　就我们而言，在当前的经济形式下，要优先实现服务化，不断创造新的服务点以适应社会的变迁。而实现服务化必须要实现人才化，以人才来促进服务。首先公司可以根据员工的优缺点重新进行团队组合，使团队内部关系更加融洽，明确大家的，消除团队的“大锅饭心理”。针对原来业绩上报存在的问题，逐步完善业绩上报，采取层层把关、公开公正的原则，表扬先进者，鼓励后进者，鼓舞全体员工的\'士气;其次通过多种途径、多个层面的培训，让团队参加一系列的培训活动，拓宽团队的思想，提高团队的整体道德修养和创新能力。鼓励员工提出新思路和创新方法。及时的反馈工作中遇到的问题，共同进行分析，群策群力找出解决问题的办法，使工作中的实际问题得到了及时的解决。大客户是市场稀缺资源，也是企业的利润源泉。做好客户管理，我们酒店经营管理工作中最重要的工作之一，指派专人建立了完整大客户业务档案，对大客户的情况进行了解，有针对性的提供服务，做好客户分析，赢得市场的主权。及时收集客户的使用信息和潜在要求。

　　心存忧患，时刻为企业着想是我们的职业所在，对于我们的员工而言，恪尽职守那是义不容辞的责任，如何提高我们的综合素质，如何做好我们的本职工作，这是我们工作的重点，也是我们工作的发展方向，要真正将自己融入酒店的新发展中。作为企业的一员，我们应该有着更深的忧患意识，应当清醒地看清我们酒店在当前发展所面临的种种压力，做到不以过去论成绩，不把困难当借口，努力把各项工作做得更深、更细、更实。坚持团结进取，迎难而上，追求卓越，服务领先，创造价值的奋斗信念。这也是此次培训给我最深切的感受。

　　桥梁在桥墩的支撑下，显得更加坚实;生命在时空的沉淀中，显得更加有价值，企业的发展离不开每一位工作人员的真诚对待。我们酒店的每一名员工要明白到：服务是我们企业的立身之本，服务是企业的利润之源，服务是企业的品牌之魂。服务是企业的生命，更是整个产业链的生命。以服务求发展，以服务促发展。

　　在我看来，我们酒店企业就像一艘正在浩瀚的大海中前行的巨轮，正是因为有我们全体员工日日夜夜团结奋斗的结果，才有了我们今天的自豪!作为酒店其中的一份子，我也由衷的为之荣耀，在以后的工作中，要把“服务”二字铭记于心，让其成为脑海中一种强烈的意识。一方面，勤于学习，努力挖掘进步之源。对于工作中遇到的问题，积极向经验丰富的同事学习。另一方面，始终保持蓬勃向上的朝气，以创优争先的士气、开拓创新的勇气，以创造性的精神来开展工作，以友爱之心对他人，以奉献之心迎发展，为建设酒店的美好未来而努力。

　　正所谓大河有水，小河才能溪水长流。一个人无论有多大能力，都不可能靠一己之力成就一番事业。只有我们的企业壮大，我们才能得到更多的平台，才能有施展自己才华的空间，我们在为酒店奉献着青春和智慧的同时，公司也在为我们提供着发展空间和实现价值的平台。所以，我们应该心存感激，保持良好的心态，做好本职工作。

　　各位领导、同学们，让我们共同努力，上下一，站在历史发展的新高点，谋求新的发展，为建设新时代的酒店发奋图强，奋勇前进，用我们的满腔执着，书写对事业的珍爱;用敬业奉献，诠释服务的内涵，共同谱写集团未来发展美好的篇章!

　　我的演讲完了，谢谢大家!

**用心服务演讲稿范文 篇25**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　曾经有人说过一句话：微笑是世界上最美丽的语言。在人生的旅途上，最好的通行证微笑。微笑，是人与人之间的感情传递。当你送给别人微笑时，别人就会感到你是个有修养的人，仅仅微笑，就能文明礼貌的形象。而且，经常微笑的人，也总是离最近。有一个人，他相貌丑陋并且在四十岁的时候才开始推销保险。在他当保险推销员的半年里，为他所在的公司推销出一份保单。他没钱租房，没钱吃饭，没钱坐车。上帝在给他苦难的，也给了他另财富，那他学会了微笑。他向每他所碰到的人微笑，不管对方在意或者回报他的微笑，他永远是那样由衷和真诚。终于有一天，富翁对他的微笑了兴趣，富翁不明白吃不饱饭的人怎么总是这么快乐。于是，富翁要请他吃一顿好饭，可被他拒绝了。他请求这位富翁买他的一份保险，于是，他的笔业绩。他原一平，日本历史上签下保单金额最多的保险推销员。他的微笑被称为全日本最的微笑。原一平说：走向的路有千万条，微笑只是助你走向的，但，这又是不可缺少的。故事告诉，给他人微笑，就会渐渐地向靠拢。说微笑是富有感染力的，微笑往往带来另微笑，它能使双方得以沟通，友谊、融洽关系，这收费服务行业的来说，至关。，我想说，收费站的文明服务，也让从微笑开始吧！

　　收费站来讲，收费工作是中心，但窗口行业，行风建设也至关，两者相辅相承，才能地收费工作。只是普通的收费人员，但我深知，岗位小，大，的一举一动，一言一行，都着社会对收费站工作的看法。要用的微笑，的真诚文明服务，美化的收费窗口。怎样才能文明服务呢？我，这需要每个员工都有的心态和端正的。文明服务流于，浮于表面，清淡冷漠，不理不睬，更横眉冷对，讽刺挖苦，而应真诚地、发自内心地对待每位驾乘人员。能够将心比心，用心理解体谅驾乘人员的旅途劳苦，真诚地为司机送上一句：您好，一路辛苦了！使司机感到出门的愉悦，回家的温暖，我想那能够化解一切的不悦。只要将文明用语说到司机心里，真正让驾乘人员感受到的文明服务，那么必将收到满意的！只要真心付出，又何愁真情的回报呢？

　　当然，每天面对形形色色的驾乘人员，工作确实说起来容易，但做起来难。收费工作本来重复、简单、枯燥的过程，但让收费员感到辛苦的一成不变的程序，严寒酷暑的环境，而是有时遇到司机故意刁难，无理取闹，让人觉得怒发冲冠，但又因深知的言行代表了高速公路的形象，只能忍气吞声，礼貌地解释和劝阻。可有时的付出，并理解和尊重。前段，修路，石林和半截河入口封闭，所车都要从宜良站，的工作量一下剧增了起来，开着仅两个入口，远远那么大的车流量。那天我上早班，才接班不久车流量就越来越大，车辆排成了长龙，正在我忙着发卡的时候，一辆大巴驶到了收费窗口前，我刚说完：您好，请稍等！那个驾驶员就不耐烦地破口大骂：像你人还里上班，不如趁早滚回家去！他说我耽误了他的，要投诉我的。我当时一下就愣了，可我耐着性子跟他解释：起，师傅，修路才会堵车。谁知他不听，劲地骂，最后在内保的劝说下，他才骂骂咧咧地离开了。说真的，那一刹那，真正体会到了叫委屈，叫不被尊重，叫不被理解。委屈的泪水在眼睛里直打转，但我忍住了。我想，个人委屈一点不算，逞一时的嘴上之快而和驾驶员大吵大闹，的文明形象。就让那些无理取闹的人发泄一下不满又何妨呢，既然选择了收费工作岗位，就应该承受住时常的事情。的事情多了，渐渐的我也学会了用微笑来对待，不管对方怎样的吵闹，都平和的心态，微笑着耐心解释。微笑有作用，对对手，微笑是大度；对伤害过的人，微笑是宽容；对陌生人，微笑是交流。，将微笑每天工作的习惯，那么就可以预先消除许多不必要的怨气，化解许多不必要的争执。只要把司机当成的朋友，就会很自然地向他发出会心的微笑。永远的心态，微笑服务也就变成一件轻而易举的事了。

　　微笑的人总会回报，不会微笑就像是阴天的太阳——阴沉、无力、希望和生机。微笑是一缕阳光，能够穿透乌云，温暖大地和生灵。有首诗写道：微笑，哦，微笑，只要你微笑，生命就充满欢笑。微笑是的人生，是人与人之间的最短距离。在工作、生活节奏的下，公路收费人，真正把微笑最好的礼物回馈给过往的驾乘人员，才能为的服务永不衰竭的力量源泉，才能为的收费工作更多的利益。

　　亲爱的同事们，工作不该再为生活增添烦恼！让从现在开始微笑吧！让真诚的微笑激活的工作和生活！你会微笑竟是如此轻而易举，又魅力非凡！让用微笑，使的窗口靓丽，使公路人的形象完美。

**用心服务演讲稿范文 篇26**

　　尊敬的各位！亲爱的各位同事：

　　“诚信待客须用心，终端竞争靠服务”，多年来的销售经历让我对“用心服务”真正内涵的严肃性及必要性，深有体会、感悟颇深。实际销售中的历炼，让我得到了一个至胜真理，那就是“只有用心服务、才能赢在终端”。

　　那为什么要用心服务？其实我们天天在讲服务、在做服务，而因为太平常、太普通，以至我们上产生了麻痹，而忽视了服务必需用心的重要性。在实际销售中促销是一个智商与情商聪慧并具的职业。只顾着重发挥自己的智商，即使产品的功能卖点讲解的再好，再怎么懂得归避顾客提出的一切不利于销售的问题，而忽视了以人为本的重要性，未能用心服务于顾客，让顾客感到你是在图利推销产品给他，而导致顾客的不信任，让每一次的顾客流失都习以为常，从而根本不可能形成有效销售，最终自己充其量算作一名产品讲解员。而只有以人为本，情商并重，将用心服务落实到实处，用真诚感动顾客，让顾客放心在轻松愉悦的环境中完成销售。

　　在日常终端销售中，究竟应该怎样去将用心服务落到实处？

　　第一，在商品出样陈列方面做到用心服务，用心维护保养好每一件出样商品，将其最完美的一面展示给顾客，将商品最佳的性能演示出来，在第一时间吸引顾客眼球，让顾客轻松了解所需产品的特点，勾起购买欲望。

　　第二，在商场形象方面做到用心服务，注重自己的言行举止，礼貌卫生，将干净整洁，高素质，高品味的商场形象及人性化用心服务理念永远在顾客心中世代承传。

　　第三，在礼貌待客方面做到用心服务，聆听顾客的心声，了解顾客的需求，为顾客挑选所喜所需商品，杜绝盲目推销，让我们每一位上帝在自己的购物天堂里享受轻松愉悦的购物快乐。

　　总之，自古就有“三尺柜台，真诚相待”这一古训，但今天的我们只做好这一点，还是远远不够的，在现代家电行业微利时代的今天服务尤为重要，我们x人的承诺是“诚信、服务、满意”，尤此可是我们家电对用心服务的重视性，而我们家电员工更是谨记“商品是传递服务的载体，而用心服务才是我们唯一的产品”，我们家电人有信心服务终端、赢在终端，将我们真诚之心的微笑，化作用心服务，带到日常每一天的销售工作中去，奉献给每一位光临家电的顾客朋友。

**用心服务演讲稿范文 篇27**

　　尊敬的领导、同事们：

　　大家好，我是来自俱乐部的。很高兴能有这样的机会站在这里演讲，我是一位实习生，刚到酒店不久，今天的演讲我就依据着我入职以来的亲身经历来说。我演讲的题目的：真诚点亮道路，服务创造价值。

　　遥遥宇宙，茫茫太空，漫漫人生。这世界说大就大，说小也小;人生道长也长，论短也短。总之，我犹如大海之中的一叶扁舟，从大学的象牙塔中步入社会的大染缸，染成黑?变成白?这些都不得而知。毕业等于失业，这样的调侃确是现当今社会中的一种普遍现象。一位学者道：在大学犹如在摸黑前行，将来的道路都不知晓，但未来的理想之光像希望般指引着你步入社会;而当毕业之时，豁然开朗的复杂社会却让我们的学生一下子找不着北了。或许有过茫然，多少有些无奈，但这都是我未到七星工作之前的心境。

　　经同学的介绍，我来到了七星商务酒店。唯恐不能胜任这份工作，带着小心翼翼，惶惶不安的心态我成为了俱乐部的一名服务员。微笑、用心服务等字眼一下子拥进了我的脑海。有些始料未及，看似简单的各种“服务”里边儿学问却不少，厌烦与不安的情绪也笼上心头。我怕，怕对不住同学的推荐;怕对不起吁经理的期望;怕面对忙时工作量大的周末日···结果一段时间过后，七星的员工团队让我感到了家的温暖，犹如穿透层层雨雾般的光芒把我的心照亮。时部主管考虑到我住宿问题就尽快为我办理入住手续;部门经理和蔼的指导以及不少的鼓励表扬;带我入门的同事教我时的精心教导;部长身先士卒的细心服务···等等这些，都让我感觉这不单单是一个工作场所，更是一处温暖的家。很快，有他们对我的照顾，对工作的了解我有了新的认识，马上也能上手了。同时从部长与同事的服务态度以及处理问题的方式中我看到了用“心”服务的成效。

　　自己也试着每天带着微笑和真诚的心迎接我的工作。在服务客人让之满意的同时，自己也从心灵上得到了极大的欣慰和自豪感。都说服务行业工作简单平凡，然而我们七星团队用规范得体的语言、甜美热情的微笑、端庄的仪表、真诚的服务态度，在为客人提供最好服务的同时体味了平凡岗位中的不平凡!在这样的服务中自身的价值也得到了升华。同时我们严格要求自己以身作则，先酒店之苦而苦，后酒店之乐而乐，以大局为重，积极真诚的工作，维护集体利益，用行动着自己的价值。记得有这样一句话是我一直赞同的：世界的发展是靠那些优秀的的人推动的，但是是靠那些平凡的人撑起的。服务工作中的闪光处太多了，借用一句话说：无论酷暑还是寒冬，我们的服务始终温暖如春!这样的服务品质就是我们七星的服务品质。

　　有这样一则小：说的是一家酒店要从服务员当中提升一位做部门主管，经过层层筛选，最后名单确定在两个人身上。结果，一位叫服务员成为了该部门主管。另一位叫服务员就心里犯嘀咕了，我不比她差呀，我就没成为主管呢?于是找到部门经理询问缘由。经理说道：“你们俩都很优秀，但你与她的差距暂时你自己是看不到的，现在我就通过对比让你发现问题。假设我是一位外地到此开会的客人，可刚入住酒店会议召开的电话就打来了。我的行李还未来得及放入房间，房间钥匙也没有拿到，酒店离开会地点有2分钟车程，而且距开会时间还不到半小时。这时作为服务员的你能为我做些什么?范冰很快理了理头绪说：“我会尽最快的速度将您的行物品放置房间，再将钥匙交与您手中，然后立马向酒店外的酒店出租车定车，让您以最快的速度赶往开会点。”经理听后说：“不错，服务尽心尽力，但我想时间上可能不够，即使客人赶上会议也很匆忙，对他的会议行程恐怕有影响。接下来我们听听会怎么做。”来到办公室听完案例后回答到：“我首先征求客人意见后打电话给前厅部，让行把客人的行李拿到房间，再将钥匙寄存在前台，同时告诉客人忙完事后回酒店直接凭证件到前台领取房间钥匙。然后带客人到酒店门口叫酒店出租车尽快送客人至会议地点。”经理意味深长的点评说：“办事分工明确，有条有序简单快捷节省了不少时间。处理方式也可行，可是有点儿吃力不讨好的味道。以后多向学习学习吧。”通过这则小故事我了解到真诚的服务态度难能可贵，但真正你的服务质量所体现出的价值要让客人满意，要让客人有物超所值的感觉。我会努力朝着这方向的服务质量前进的!

　　最后，我想告诉大家的是：能自身发光的东西并非只有太阳和火焰，还有在座的各位和我。我相信我们的同事同志们一定会在未来的工作日子里，让自己的光芒照耀七星，让我们的七星更加的完美与光亮!

　　谢谢大家，我的演讲完毕。

**用心服务演讲稿范文 篇28**

　　尊敬的，与会的同事：

　　大家下午好！

　　我是销售部，很欣慰也很感谢同事们给我“优秀员工的荣誉”，同时也感谢酒店给我这样迅速学习发展的空间。站在讲台上，回首来新都酒店的一年，有令我开心的也有令我心酸的，有过赞扬也有过批评，有过争议也有过平和，都是在不断地经历中学会了承受，学会了挑战自己，明白了“服务既是生活，生活既是服务”。

　　x年的六月我来到新都酒店，x年的六月我站在这里，一年的时间虽不长，但也算清楚地看到为了新都酒店的美好，酒店和全体员工的辛勤努力，取得的可喜成绩。08年十一月我们销售部齐心协力，在各部门的积极配合中，冲破了117万元的任务，而今年的红五月，我们一起努力再创新高完成了122多万元的任务。听到这一消息时，我们所有同事沸腾起来，心中无比欣喜。当初在南方酒店实习，主动去客房部，后来到总机，而销售一直是自己想挑战的工作。我深信一定能做好，因为我热爱销售工作。事实上，做了销售后才知道：这份看似容易实际并不轻松的工作，它是一个协作部门，要求一定要积极与客户沟通，积极与各部门沟通，每个细节都要用心敬业。

　　记得刚开始跑销售，没人告诉如何寻找客户，自己就一人在写字楼上挨着敲门，寻找客源。也吃过闭门羹，受过坏脸色。有次，被保安人员拦着质问：“刚看你们还在10楼，一会就跑到21楼了，找你找得好辛苦啊。物业规定不能跑业务。”那时，我知道了销售的艰难，但第二天还是去了，有目标的寻找客户。当签到第一分协议时，心里有种战胜困难的喜悦感。

　　现在，我更加珍惜我的工作，在新都酒店我积极的学习，学习周围的同事，完善工作中的处理方法，也受到的谆谆教导，遇到投诉积极解决，已经能独当一面了，最令我高心的事情是我学会承受压力，在压力中找到工作的源泉。而这些都是受到酒店方方面面管理滋润的结果。作为销售团队，仅凭一个人的勇敢和力量是不够的，必须有了强烈的团队意识之后，才能并肩作战，而我们同事成员早已超越普通同事关系，成为一家人。

　　最后，由衷的希望我们新都酒店拥有美好的未来！愿我们的同事以敬业，和团结协作，让我们的每位顾客高心而来，满意而归。祝大家在09年工作愉快，全家安康！

**用心服务演讲稿范文 篇29**

　　尊敬的各位！亲爱的各位同事：

　　当繁花盛开的五月悄悄降临，当万紫千红的季节换上新装时，我们记得有一位伟人在这样的日子里默默走过，她对事业的执着，对真理的求索，至今令我们感动，引导着我们一步步前进，激励着我们以实际行动完善自我，用更好的关怀和照顾患者，更多的考虑患者的需求，更完善的优质服务。

　　记得有人说过：创优无止境，服务无穷期。我们每位医护人员也深知：患者在你心中有多重，你在人民的心中就有多重。所以我们时刻将南丁格尔“燃烧自己，照亮别人，无私奉献”的牢记在心，将爱心和温暖更多的献给人民群众。为了创“百姓满意医院，正当优质服务标兵医学，满足患者日益增长的服务需求，我院本着“一切为了病人”的服务宗旨，以“探索顾客愿望，满足顾客期望”为目标，不断转变观念，改进服务，从患者的角度出发，换为思考，全面提高服务质量。为了让患者有一个舒适的就医环境，我们兴建了总建筑面积达81934平方米，楼高15层的综合病房大楼，美化了环境；为了提高医疗水平，我们引进了先进的仪器和设备，完善了各项设施；为了提高服务水平，我们加强了医护人员的业务和综合素质培训，在全院开展讲究服务礼仪，规范举止行为的活动，让患者真正的舒心和满意。

　　我们的职业被人们遵称为“白衣天使”，而我就想做病人心中称职的天使。如何才能够从心出发，把工作做的更好呢？好，即完美。完美的工作就要求我们全心投入，真诚相待。我从事护理工作两年多了，从自身经历中，我真切的体会到我们的工作有多苦有多累，又有多重要。打针、

　　发药、铺床、输液，在苦中感受呵护生命的快乐；交班、接班、白天、黑夜，在累中体会自身价值的意义。在血染的伤口边，我们走过了炙热的青春年华；在白色的氛围中，我们用真情丈量着无数个夜晚的漫长。我们在亲人的期待里，把自己奉献给了一个个身患疾苦的病人。

　　当患者一个个痛苦的来，又一个个健康的走，虽然每天留下的是一身疲惫，换来的却是他们的身心的安康。虽然辛苦，但再苦再累也不会改变我们服务的志向，因为我们有优秀楷模，有坚定的信念，有南丁格尔。我们作为护士能够继承南丁格尔的事业，心中充满着前所未有的豪情。

　　岁岁年年多少事，迎来送往何其多。有人算过，一个晚上，上班的护士全部走下来的路就有四五十里之多，也许您不相信，但是请您看看护士姐妹们小腿上那盘曲的静脉曲张，您就明白了。那么，一年、十年、二十年中呢？有举世闻名的丝绸之路、长征之路、医学，登极之路，我们脚下的路能与之媲美吗我想，答案是肯定的。因为这条路同样用热爱、执着、奉献和牺牲刻写着里程和路标。

　　白衣天使，用自己的真情造就了一片幸福，用自己的爱心守护了一方平安。少了对亲人的问候，却少不了对病人的照顾；少了与恋人的相聚，却少不了对病人的关怀。不是不想浪漫，而是想让更多的人得到幸福，不是不爱家人，而是无法割舍对这份职业的牵挂。他们没有悲壮豪迈的言语，也没有惊天动地的事迹，他们只有默默的奉献着自己的光和热，默默的奉献着自己的真情和爱心。

　　曾经有人说过“拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也

　　是护士。”是啊，在人的一生中，谁都无法拒绝天使。我们是这个城市时刻与生命同行的人，是关注健康和爱的使者。我们在平凡的岗位上体现护士自身的价值，我工作、我快乐、我繁忙、我幸福，让它永远成为我们骄傲的主题，让爱永远与你我同在。

**用心服务演讲稿范文 篇30**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!

　　青春是如此地美丽，许多伟人正是在青春时代奠定了非凡的一生，成就了光辉的事业；青春却又如此的短暂，稍纵即逝，因此也有许多人浪费了宝贵的年华，蹉跎了光辉的岁业。面对青春，我们该如何抉择？是拼搏，进取；还是懈怠，退缩。

　　xx年，我和众多有为青年们一起，怀着一颗赤诚的心，带着饱满的热情，满腔的豪情来到了汉十高速公路，开始了新的人生。我们的工作很普通，工作场所是那三尺费亭，夜以继日地守着它，护着它，通过收费窗口的司乘人员就是我们的服务对象，按章收取公路通行费就是我们的工作任务。365天如一日，战高温、抗严寒，顶风冒雨、披星戴月，虽然工作单调，但每想到正是因为有了无数人的努力工作，正是因为有了那么多公路人的无私奉献，我们的高速事业才能取得如此骄人的成绩，我就为我自己能成为无数高路人中的一员而感到自豪！

　　说句实话，我有时也会因为工作太辛苦而抱怨，因受到的挫折而想放弃，尤其是在工作中经常受到司乘人员的无礼侮骂、恶意滋事时，甭提心里有多难受了；因为工作要放弃许多的东西，不能像平常人那样工作八小时后下班逛街，也不能经常回家守候在亲人的身边。然而，我依然热爱着我的事业，每一次扬手问候，每一次微笑点头，都为踏上高速的司机传递了汉十的温馨。

　　正因为来得了汉十我的价值才被得以肯定，才有机会和那么多的朋友认识，我的快乐、痛苦才有人分享，我的人生才充满了色彩，我明天才有很多的期待，我为我能和大家在一起而自豪，我为你们而骄傲！朋友们，在过去的一年里我们创造了辉煌的成就，请相信，只要我们团结进取、艰苦奋斗，我们的青春一定会在高速上闪光，我们的明天会更加灿烂！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找