

# 最新顾客服务演讲稿 客户服务竞聘演讲稿 (精选10篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么你知道演讲稿如何写吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 顾客服务演讲稿篇一

大家好，我所要竞聘的岗位是xxx区客户服务部新单初审岗位。

首先，我先简单介绍一下我个人简历：

我叫xxx，现年22岁，于20xx年八月份正式入司工作的，近四年来，先后在驻院代表、保全岗、收费岗、新单初审岗等岗位进行各种相关业务处理工作。长期在一线学习和工作，使我在业务处理中，积累了扎实的业务基础知识和工作实践经验。多年的工作锤炼和不断的学习，使我的业务水平有了非常大的进步，在工作中扎扎实实，不辜负领导对我的期望，被评为先进工作者，就是领导对我工作努力的认可。在各种业务处理上有一个清晰的思路和准确的处理方式，这种对于业务处理的进步，为我今后的工作打下坚实的基础和必胜的信心！

下面我就向大家谈一下我竞聘xxx区客户服务部新单初审一职的优势：

我是公司成立客户分部第一批参与学习的员工，从学习公司各种业务处理入手，从分支一点点深入主动脉，在客户分部各个岗位轮换学习，使我本人对客户服务分部的各项业务的工作职能有了充分的了解和认识，在一些疑难业务问题的处理上积累一定的处理方法。

业务处理中心的每一个岗位都是相辅相成的，例如在新单初审受理时，面对客户填写的投保单和资料是否完整真实，对于告知项目是否合情合理，这都是有赖于以前岗位工作中的种种积累，分析问题的多元化，链接各个岗位业务处理实际，把入口关的风险最小化。

在我调入xxx区客户服务部的一个多月以来，面对大量的业务员，对于工作有了更深一层的认识，业务发展与业务管理存在很多尖锐化的矛盾，业务管理的规范化，虽然说对于当前业务发展有一定的阻碍，但把业务发展导入正规化，不但但是将来业务管理的方便，也是对建立良好的业务发展环境带来宽敞的平台。积极和基层公司业务员加强沟通，达成规范化业务管理共识，得到了中心经理室的肯定和xxx区公司的的认可，从而有效的使基层公司业务员认识到规范业务管理的重要性，真正使业务管理在业务发展中起到的良好的效用。

只有做好自己专业技能的提升，形成爱岗敬业的思想，这才能具备为客户服务的资格。在业务处理中，针对于随时出现的问题和将要产生的问题，进行有效的分析和积极的学习，备战好每一个难道。在工作也有遇到比较麻烦的客户，及时调整好心态，处理好问题，以良好的心情，面对下一个客户。

在从事近四年的工作中，我时刻在面对着形形色色的客户，来到我面前来办理和咨询业务的，都是我的客户。以专业知识和熟练的技能处理客户的业务，站在客户的角度，需客户之所需，急客户之所急，让客户满意而归。

如果我这次竞聘是成功的，在今后的工作中，我会时刻提醒自己以爱岗敬业、规范管理、优质服务为原则，努力奋进，始终保持饱满的工作热情，把业务管理工作做到最好！

1、严格律己，控制好风险。

按照核保规定做好每一份投保资料的审核工作，注重工作细

节，以小细节体现大场面，严格按照工作职责做到一名合格新契约初审人员，控制好第一关的各种可预见性风险，为以后的业务管理工作做好先锋兵。

## 2、投入与基层公司业务员的沟通中。

深入基层单位的工作，参与基层公司的业务员晨会，深深体会业务员在开展业务中的难处，和他们交心。但站在管理者的角度，不能放纵业务员对于客户资料等投保第一手资料进行不真实的提供，只能在潜移默化中，提高业务员对公司负责、对客户的责任感，强化业务员诚信做业务的意识，做好第一次风险选择。

## 3、诚信服务，打造金牌服务品牌。

我是公司的一名员工，在整个正在打造优质文明服务的浪潮中，我怎么落下，不做一名好的弄潮儿？以真诚和专业打动客户，爱岗敬业，以饱满的工作热情服务客户。

如果我这次竞聘是失败的，我会认真思索自己在工作中的不足，保持良好的心态，加强训练，努力克服，使自己成为一名合格的寿险业务管理人员。

谢谢大家！

## 顾客服务演讲稿篇二

1、伴客户成长，与时代同行。

2、诚为本、勤为绩，精工厚利馈基民。

3、诚信为本，勤勉理财，倾情服务投资人。

4、诚信铸就品牌，实力创造辉煌。

- 5、服务源自真诚，智慧创造财富、更快、更好。
- 6、竭尽才智，尽献客户。
- 7、金字招牌业绩铸就；百年老店服务领航。
- 8、精诚信诺，悉心细致。
- 9、客户为尊，至诚国泰。
- 10、立信国泰，尽责至善。
- 11、热情细致，诚信及时。
- 12、投资有道，服务无形。
- 13、我的诚心，换回您的信心。
- 14、我为客户想，客户会想我。
- 15、信任增添动力，服务创造价值；诚信方致远，勤勉始见奇。
- 16、以诚感人者，人亦诚而应。
- 17、因为真诚，所以信任因为专业，所以放心。
- 18、用我的真心，答谢您的真情；用我的业绩，回报您的选择。
- 19、真诚的服务，奉献财富与快乐。

### **顾客服务演讲稿篇三**

这学期通过对客户管理的学习，老师的悉心指导。我们了解

到客户服务管理就是指企业为了建立、维护并发展顾客关系而进行的各项服务工作的总称，其目标就是建立并提高顾客的满意度和忠诚度、最大限度地开发利用顾客。

客户服务管理就是了解与创造客户需求，以实现客户满意为目的，企业全员、全过程参与的一种经营行为和管理方式。它包括营销服务、部门服务和产品服务几乎所有的服务内容。

## 一、客户管理的重要性

现如今各个行业差不多已转向为以客户为中心的时代，怎样留住客户，需要的就就是优质的服务，而提供服务的不就是银行的管理者，不就是客服中心的负责人，而就是千千万万的客服人员。客户提出一个问题，正确的解答就留住了客户，而含混其辞不知所云，损失的不仅仅就是这一个客户，还有更多的潜在客户。因此，客服人员的工作表现就是直接关系到企业形象的，就是加分还就是减分，都在一线之间。因此，只有客服人员保持良好的工作状态，才能使企业形象加分，只有使员工满意，才能使客户满意。

怎样做好客服管理，怎样协调好客服人员的各方面关系都就是管理者不能忽视的问题。因此关于客服人员的远景规划也就是企业运营管理部门重视的一个环节。客服接触到的人多、事多，受到的企业相关知识熏陶也更多，客户服务中心完全可以成为一个培养和输送人员的基地。在企业招聘、选拔人才的时候，可以优先考虑公司内部人员，从这部分人员中选拔人才，利用其以往的从业经验为更需要的岗位服务，从内部选拔既能够保障企业文化的一致性，又能够保障相关业务的延续性，这就是行之有效又事半功倍的新途径。另外，还有部分管理者建议，在校园招聘中，可以与高校合作，进行点对点的人才培养。目前，在我国高校还没有设置客户服务中心专业，但在国外就是有的。经过实践证明，客户服务这一职业有一定的特质，并不就是人人都能胜任的。据调查，

这一市场虽然就是巨大的，却就是空白稀缺的。如果能够有专门的人员进行专门的培训，填补这一缺口，使企业在招聘后只需进行本企业个性的培训就可以上岗，这将减轻呼叫中心的后顾之忧，同时也建立了一个客服服务中心人才储备库。

所以，怎样把企业辛苦培养出的人才留住，怎样让他们更好地为企业服务，就是一个企业发展的重要前提。应该完善客服管理制度，在事业留人、待遇留人的基础上，更重要的就是对企业的归属感，用企业的核心文化慰留他们，让他们感受到尊重，感受到管理人员对这个岗位的认同，一步步从边缘化过渡到主流化，稳固这一群体，以他们的价值为企业创造出更多的利润。

## 二、提高客户服务管理的措施

### （一）从企业内部着手，要加强自身服务意识的培养。

要把服务工作做好，首先要从企业内部着手，通过加强企业领导者思想意识的转变、加强员工思想道德素质教育，增强企业内部全体人员的服务意识和自身素质。通过转变企业的内部机制，增强员工的竞争意识，通过转变企业的经营机制，理顺工作关系。企业内部的关系理顺了，员工上下服务的意识和素质提高了，服务的质量自然就会有显著的提高。

高，管理手段的加强，管理水平的提高，服务质量也会随之相应提高。

2、改变企业内部机制，增强员工市场竞争意识。现代企业发展的特点就是建立一个现代企业制度，建立健全相关的内部运行机制，使企业适应市场发展的需要，不断提高企业的管理水平。企业改革的主要目的就是完善企业的运行机制，要在提高服务水平方面下功夫，就首先要加强员工的业务素质考核，做到奖罚分明；积极实施竞争上岗，符合服务要求的人员继续聘用、不符合服务要求的人严格实施解聘；

加强人才的选取聘，将专业岗位工作在社会上实施专业选聘，保证社会先进管理专业技术的在企业中能够得到运用。通过企业内部机制的建立与健全，增强员工的市场竞争意识，有利于调动员工的工作积极性，只有发挥了员工的主观能动性，才能使服务上一个台阶。

## （二）物业管理企业要规范自身的服务行为

1、物业管理企业的服务内容很多，涉及的工种也很多，为此，与客户打交道，自身行为的规范与否，成为客户衡量物业管理企业服务水平高低的一个重要标准，也成为企业管理工作中的一项重点内容。员工服装统一、举止文明、态度和蔼、语言亲切，成为了物业服务的统一标准，只有在服务标准上多下功夫，造就一支业务水平高、管理经验丰富、自身素质强的管理队伍，才能满足当今物业管理发展的需要。

2、做好对外宣传工作，加强与客户的正常沟通。物业管理企业搞好服务的另一个关键，就要在提高服务质量的同时，加强与客户的'联系，听取他们意见。了解他们需要的服务项目，对物业管理企业有哪些意见和建议。解决好客户投诉并及时给予回复，让客户知道物业管理企业在时时刻刻的关心着他们。这样既能了解客户的需求，又能拉近双方的关系，做到相互支持、相互理解。

同时，物业管理企业在加强服务工作的同时，也要加紧客户的实施企业服务宗旨的宣传工作，例如“以人为本、亲情服务”、“想客户之所想、帮客户之所忙、急客户之所急”，做到既让客户了解我们的工作内容，又使客户对我们进行监督，促进我们不断的提高服务水平，完善服务工作内容。

## （三）物业管理企业要积极完善自身的服务体系

一个物业管理企业的服务内容包括常规性公共服务、针对性的专项服务、委托性特约服务。物业管理企业应针对各类服

务性质，进行良好的规划，发挥各自特点，满足客户需要，塑造良好生活空间。

1、常规性公共服务实施专业化管理，突出各专业技术水平的发挥，确保生活环境的良好。对于众多的物业管理企业，各自的管理方式不同，但就是管理的内容就是相同，完成常规性的公共服务就是物业单位对客户的基本承诺。对于设备设施维修、保安、保洁、绿化等工作内容，社会也都成立了较为专业的专项公司。选聘专业公司，将专项服务内容进行转包，但管理责任不转包，既能更加有效的提高专项工作的管理服务水平，同时也节约内部劳动力，优化内部资源，加强对外的考核工作，简化了工作程序，有利于物业企业将更多的人力和物力投入到开发针对性的专项服务、委托性特约服务，来满足居民日益增长的物质文化需求，完善服务项目，向客户提供更加优质的服务内容。

2、针对客户需求，加大针对性的专项服务、委托性特约服务的开发。物业管理企业并非就是什么服务项目都搞，这样会造成物业企业财力的分散，单项服务项目的服务水平也不能得到保障。物业企业的服务项目的确立必须来自于客户需求的调查，物业开办商务中心，打字、复印、扫描、印制名片、代售机票等业务，使物业企业取得了重大的社会效益和良好的信誉，确保了企业无形资产的保值增值。

3、在服务技术手段上，加快科学技术的引入，提高服务的现代化水平。物业管理在日常管理服务过程中，加快先进技术和设备的引入，减少管理人员，提高服务的准确性和劳动效率。

## 顾客服务演讲稿篇四

演讲稿可以提高演讲人的自信心，有助发言人更好地展现自己。在现在的社会生活中，演讲稿在我们的视野里出现的频

率越来越高，为了让您在写演讲稿时更加简单方便，下面是小编为大家整理的银行客户经理优质服务演讲稿，仅供参考，大家一起来看看吧。

每个人都怀揣着一个梦想，梦想是我们的希冀，它引领我们奋发进取，踏平坎坷，品味成功。个人客户经理的是一支新生力量，工行为个人客户经理提供了梦想的平台，天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，欣逢盛世，当有所作为。我选择了这一岗位，我的梦想那就是与工行一起飞翔。既然选择了远方，就该风雨兼程。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次营销中的困难和压力，以坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。仅三月份，我个人营销理财金8个，揽个人存款xxx万元。

梦想也给了我充分的信心。信心是思想和行动的支柱，个人的信心占很大的比重，没有信心工作就已经失败了一半，当你满怀信心去拜访客户的时候，你就有了一次很好的与客户沟通的机会。一天我去一单位拜访主管领导，足足有十分钟的时间这位领导没有看我一眼，当时我心中很委屈，但我想我是代表工行在开展工作，就沉住了气，自信地向他推介我行的理财金帐户。宣传这一品牌定位明确、功能强大、技术领先、内涵丰富，是服务的品牌、高科技的品牌、彰显身份的品牌。我始终坚信我是优秀的工行个人客户经理，我的人格魅力，我的敬业精神以及我精湛的业务能力会让他折服的。事实让这位领导对我刮目相看了，虽然他没来我网点办业务，但他介绍了一名优质客户找我办理了理财金帐户。

古人云：天下事有难易乎，为之则难者亦易矣，不为则易者亦难矣。去年十二月经朋友介绍我认识了一优质客户，因为曾经对工行的误会，他对我们的产品有较强的抵触情绪，第一次营销失败后我及时调整了营销策略，在以后交往中我以树工行人诚信形象为主，赢取他对工行的好感。今年春节期间，他急需一张卧铺火车票，我得知后四处想法帮他拿到了

票，解决了他的困难，使他心存感激。同时在方法上我采用了迂回战术，通过做他爱人的'工作使他了解了工行产品，真诚所至，金石为开。三月的第一天他终于来开立了理财金帐户那天我。这次营销的成功给了我特别的欣喜，我不仅赢得一个理财金帐户，更重要的是我为工行赢得了信誉，赢得一名忠诚的优质客户。

在这柳绿槐红的三月，我们客户经理也迎来了生机盎然的春天。一年之计在于春，能收获秋天硕果的人不是春天欣赏者，而是春天辛勤播种的人。工行是一片蔚蓝的天空，让我与梦想一起飞翔。

## 顾客服务演讲稿篇五

要获得中高端客户的认可，首先要给对方留下非常深刻的第一印象，让对方一下就能记住你。

我们的穿着和内涵一定要和客户匹配。中高端客户群体大多数都很注重品牌，比如喜欢名牌包包，名牌手表，名车等。如果我们是以一个非常普通的业务员的形象出现在他们面前，可能我们就不太容易走进他们的圈子。当然也就没办法去了解他们的兴趣爱好、生活习惯，作息时间等。要想开发中高端客户群体客户，真正走进客户的内心，那就要求我们一定要和客户同频率。

无论是兴趣爱好还是所具备的专业知识，都要和中高端市场相匹配，这样我们才容易走进客户。像我个人，我之前是不会打高尔夫的，就是因为认识的一些高端客户他们有钱有闲，经常去打高尔夫，为了有机会和他们多接触，我也开始练习打高尔夫。培养和客户相同的兴趣，创造多和中高端客户见面的机会。我现在高尔夫也打得还可以，经常和他们在一起下场打球，相处的几个小时中，我们既可以聊生活，也可以聊工作，当然更重要的是可以和他们很自然轻松地聊保险，

理财和投资等话题。

作为保险销售人员，在与客户接触的过程中，要关注每一个细节。高端客户跟普通的客户有些特质是不一样的，他们很关注细节，很细心，并且他们真正的朋友很少，当我们发自内心的真诚去关心他们的时候，就能走进他生活，你可能就能成为他生活中值得他信赖的一个朋友，所以我们在与中高端客户交往过程中，一定要非常细心，要学会察言观色，做一个让客户和家人都喜欢的人。

## 顾客服务演讲稿篇六

大家好！

首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表竞聘演讲，演讲题目是：勇挑重担，竭诚奉献，努力争当一名优秀的银行客户经理。

这次我竞聘银行客户经理有四个原因：

一是我有较好的工作业绩。我现年岁，大学本科文化，拥有xx金融理财师持证资格证，银行从业资格证，保险证，基金从业证，参加工作已有年，熟悉银行业务，努力为客户做好服务工作，完成工作任务，取得较好工作业绩，曾获得十佳服务标兵，分行业务竞赛全能三等奖，省建行十佳服务明星等荣誉称号。

二是客户优势，在客户基础上，工作责任心和使命感比较强。自从参加参加建行柜员工作以来，我始终干一行、爱一行，钻一行，精一行，求真务实，建功立业。经过自己近几年的努力，与广大客户建立了比较深厚的情谊，并且熟悉基层网点工作，可以说熟悉辖区情况，有一定的客户基础、人脉基础、和群众基础。

三是在事业面前有股闯劲。当前，我行正处于改革发展的关键时期。缩头不前不行，求稳怕乱不行，工作不怕干，要的就是一种敢闯、敢作、敢为的精神。因此我愿为农行奉献我的一切。相对来讲，知识面不广，管理经验不足是我的短板，但我想只要积极进取的思想不滑坡，只要踏实认真的行事风格不松懈，通过领导的指点和帮助，强化学习，就可以在不断实践的工作中提升自己的能力。

四是具有良好的快速学习能力、分析能力，能够快速适应各种工作环境。在湖东路支行我经历了标杆网点打造，高标准、严要求，历练了我，我的业务能力、综合素质都得到了很大的提高。

在工作中我始终坚持“学以致用”的原则，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习。

谢谢大家！

## 顾客服务演讲稿篇七

大家早上好！在一片忙碌紧张中送走了充实的xx[]在爆竹连连喜气洋洋中迎来了崭新的xx[]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！

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，旧的传统抛弃，使我们可以重新飞翔！

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。

## 顾客服务演讲稿篇八

你们好！

医院后勤服务现代化程度标志着医院现代化程度因此如何创新医院后勤工作机制充分发挥后勤管理功能和作用提升后勤保障能力和质量更好地为医院医疗、教学、科研服务、为患者服务是新时期医院后勤工作必须积极探索重要课题。

医院后勤管理是一项综合管理其特点是工种多、技术强、摊子大、范围广要保证医院后勤管理工作顺利进行首先必须建立健全各项管理制度医院应结合实际情况逐步建立系统完善

后勤管理制度使后勤管理走向科学化、标准化、合理化和规范化并把每一项制度贯彻落实到科室、班组和个人对制度执行情况进行监督和考核奖优罚劣要牢固树立医院后勤管理整体观念、服务观念、法纪观念、效益观念及社会化观念根据医院后勤工作特点注重将实现医院目标和任务作为己任积极主动服务于临床及时为临床医疗排忧解难医院服务对象是患者医院所有职工和所有部门都应牢固树立以人为本和以患者为中心服务理念规范后勤服务行为从患者需要角度出发强化服务意识创服务品牌。

医院后勤服务社会化改革是医院改革重要组成部分也是社会化大生产客观要求在一定程度上将后勤服务管理推向社会、推向市场化发展道路是改革必然趋势是在新形势下医院管理理念进一步转变和革新医院后勤服务社会化即指医院后勤服务突破自我配套封闭模式引进竞争机制以商品交换形式为医院提供优质、高效、低耗后勤服务最大限度地发挥人、财、物综合效益其基本内容是后勤服务商品化、专业化、社会化在引入社会性竞争机制条件下根本性提高医院后勤服务水平为医院医疗技术及服务水平进一步提高和发展提供更为牢靠物质和技术保障。

医院后勤人才是保证医院竞争力重要根据需要有计划。

制定培养、引进保证后勤人才储备创造有利于后勤人才成长舆论环境首先要培养后勤管理人才医院后勤管理队伍素质高低在很大程度上决定着后勤保障工作质量好坏必须建立良好人才成长观给他们以足够空间与环境鼓励人才自主创新和创造在继续教育同时鼓励人才自我成长多角度、多培养要造就合格医院后勤管理干部有效办法便是开展医院后勤规范教育与培训提高医院后勤管理队伍素质与水平其次要培养和引进具有相关专业技能知识后勤专才随着医院学科建设不断发展、现代化技术进步、设备规模扩大后勤工作涉及范围和知识面越来越广后勤管理工作难度越来越大后勤管理专业化程度越来越高要岗位培训鼓励员工参加各类技术培训进行等级及职

称考试采取多种形式学习新知识掌握新技术提高后勤管理人员工作技能一专多能更好地完成后勤服务工作。

后勤保障工作要紧跟时代步伐顺应改革发展医疗行业就必须不断自我发展进步而一切进步都依赖于后勤学术理论更新唯有如此才能带动后勤工作创新发展因此医院有必要组织相关后勤科研学术人员积极钻研后勤学术理论掌握新知识、新技巧再结合医院实际情况灵活采用提高后勤保障质量应培养和扶持一批后勤学术学科带头人既为后勤保障进步提供科学技术支撑也为医院自身创造一批后勤学术人才从根本上解决管理智力与人力问题为后勤工作良性发展奠定扎实基础。

## 顾客服务演讲稿篇九

你好!

抽空垂阅一下我的自荐信!贵公司良好的形象和员工素质吸引着我在这份工作的浓厚兴趣。很高兴能为你介绍一下自己的情况:我来自茂名市电白县。我于xx年6月份毕业于茂名市第二技工学校的文秘与办公室自动化这门学科。在外工作一年多,曾任职中国移动10086热线外呼客服代表三个月与在厂里担任货仓文员一职一年多。在外工作的经历使我明白,现在的社会日夜更新,如果想要得到一份好的工作,必须时刻去学习新的知识与不断去增强自己对社会的见识,所以我非常热衷参加各种可以增长自己见识的活动。能使自己的人生观与价值观有所改进,且在外工作的一年多,使我学到了永远抱着一份学习的心情去做事,这样才能不断的充实与端正自己。

我怀着满腔的热情与信心去挑战这份新工作,同时我也相信我过去的工作经验会给予我很大的帮助。我相信自己的饱满的工作热情以及认真好学的态度完全可以使我更快的适应这份新工作。因此,我渴望得到这份工作,相信自己能在这份工作的平台上,创造自己的人生价值与事业。非常谢谢贵公

可能提供一次这样的机会，让我对贵公司有更深层的了解，更希望能得到这次机会，与贵公司共建一个美好的明天。

希望通过我的这封自荐信，能使你对我有一个更全面深入的了解，我愿意以极大的热情与责任心投入到贵公司的发展建设中去。你的选择是我的期望。给我一次机会还你一份惊喜。期待你的回复！

最后衷心的希望能得到你的赏识与任用！谢谢！

此致

敬礼！

求职人：

时间□20xx年x月x日

## 顾客服务演讲稿篇十

大家好！

x谢大家前来参加平安精英团队的x恩答谢会，我是一名普通的业务员，很荣幸有机会代表所有的业务员在此向各位尊贵的客人表达我们的谢意，此时我的心情非常激动，谢谢大家。

我是一名从业四年的业务员，回想四年前刚进入平安的我，当时在选择这个职业的时候，我并不知道自己能在这个未曾接触的行业里走多远，也不知道这个行业能带给我怎样的经历。是我年过花甲的母亲给予我肯定的信心，她说做保险很好，可以帮助人做好事。她和父亲工资并不高，但在十几年前就已经各自买了一份人寿保险，当时他们想的是将来有国家给的退休金是可以自己养老，再买份保险是预备到就算百年归老的时候也不给子女带来经济上的负担。听了这些话我

很感动，因为我朴实的父亲和母亲从不会把“爱”这个字说出来，而他们超前的保险意识让我觉到这份亲情深入骨髓，体贴而温暖，而且我明白，这也是我要强的父母在表示他们永远拥有不一般的自尊。虽然我也已经做了母亲，但我真的觉得沉浸在老父母的这份爱中我很幸福，所以我也很想向我的父母说声谢谢，谢谢他们无微不至的爱和关怀。也因为对他们的爱理解，我选择了这个职业，并且非常喜欢这个职业。

我们每一个保险业务员在进入保险业时，最初的工作的都可能遇到很多困难，很多人曾怀疑过自己是否适合这个行业，也可能曾经经历过迷茫，但我们谁都会忘不了自己签下的第一张保单，忘不了每一个客户信任的眼光，忘不了每一个客户家庭中那些让我们感动的关爱，是大家的信任和支持让我们一步一步坚定地走到今天，是每一位朋友真诚的鼓励与期许让我们不断地努力，去实现了我们事业的追求和梦想！在这里我想我们更应该谢的是今天来到现尝为我们见证成长与荣誉的各位亲人、朋友、老客户们，可以这样讲，我们今天的一切都是你们给予的，再次谢谢你们。

有许多曾经陌生的朋友是因为关心家人而与我们结缘，因为信任而结缘，因为平安而结缘。平安的成长和进步是有目共睹的，我们深深的知道如果没有公司搭建的坚实的工作平台，如果没有同事们的相互支持与全力配合，我们也不可能有今天的成就和自信。在平安的工作中，我深深的体会到平安不只是给了我们一份值得毕业论文荣耀的事业，更主要的是培养了我们完善的人格品质。在一进入这个行业之初，就告诉我们不只是一要努力获取工作上的成功，还要成为一个优秀的人，更要怀有一颗感恩的心□感谢父母的养育之恩□感谢爱人的相携之助、亲友的鼎力支持及客户的全力帮助与信任。

寿险营销行业是世界上最伟大的行业之一，是一项我为众人服务，众人助我成功的事业，所以我们每一位从业人员都秉承着一颗感恩之心在努力的工作着奉献着，不论我们过去的工

作取得了多大的成绩，我们都深深的知道这些都是在座的各位给我们的，你们是我们的恩人更是我们的贵人，再一次的感谢各位的光临感谢大家的支持与帮助，我相信我们团队的每一个人会用我们真诚的服务来回馈大家，也请大家能一如既往的支持我们。

谢谢大家！