

2023年服务三农演讲稿 服务演讲稿(通用6篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望对大家的工作与学习有所帮助。

服务三农演讲稿篇一

尊敬的各位领导，同事们！

今天我的故事题目是：用心服务 感动你我

著名作家魏巍曾经在书中写过这样一句话：“在我们的时代里，任何平凡的工作，都具有不平凡的意义，任何平凡的劳动，都可以创造出不平凡的奇迹”。

我是一名金昌烟草的客户经理，经过这两年多营销工作的感受和经历，作为一名营销战线上的一线员工我深感自豪，同时也感到了肩上责任的重大。因为，我虽是一名普通的客户经理，但我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。也就在走上工作岗位的那一刻，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的客户经理。

完针对该店的日拜访策略后，我告诉他们我会在每天晚上吃完饭就过来给孩子辅导计算机功课，老板娘充满感激的对我说：“你那么忙，怎么好意思让你给我儿子辅导功课啊……”当天下午我就带着电脑去他们店里给孩子讲解计算机基础知识。经过一周的辅导，孩子的计算机水平有了明显的提高，店主夫妇对我也一再表示感谢。

两周后当我再次去店里的时候，我发现烟柜上多了一台崭新的电脑，老板娘也高兴的对我说：“张经理，我也想网上订货，前两天我刚刚去买了台电脑，一是为儿子学习提供帮助，二是方便我网上订货，但是我们两口子文化水平都比较低，操作电脑也不是很熟练，你能不能再给我也教教怎么用电脑……”当我听到这些的时候，心里顿时涌出一股暖流，真的没想到商户会这么支持我，当即我就打开电脑现场给她讲解了一些电脑方面的基本操作方法。经过一下午的讲解，她已经能熟练操作新商盟软件，并学会了如何使用qq聊天、网上斗地主、看电影等内容。临出门时她极力挽留我在她家吃饭，我以还有其他事为由婉言拒绝了。。。。

真情不“断货”，服务不“限量”。

我们的服务宗旨是服务好每一位卷烟零售户，我们将永无止境的追求服务的尽善尽美，真心诚意，急客户之所急，想客户之所想；从点点滴滴的小事做起，不厌其烦，满足客户需求，与客户建立起牢不可破、长期共荣的客我关系。

我用我的真情和热忱感动了一个又一个零售客户同时，也感受到了零售客户对我的关心和支持。

记得去年冬天，周末的大雪覆盖了城市和农村的每一个角落。周一我正好走访的是西坡农村的商户，开完周例会后由于出来的太急没带手套，只好忍着刺骨的寒风骑车驶向农村，等到了第一家零售户店门口时双手已经冻得麻木了，当我拿着上网本走进店门的时候，李师傅吃惊的看着我满身的积雪说：“张经理，怎么这种天气你也出来跑市场啊？”我开玩笑的说：“李师傅，我们的工作就是定期拜访你们，别说下雪，就是天上下刀子我们也得过来啊~”李师傅笑着迎我进门后，我随即打开电脑为李师傅耐心细致的讲解了网上订货的操作流程等内容。半小时后李师傅已经在我的指导下能熟练操作电脑进行网上订货。讲解和寒暄过后我向李师傅道别，并发动摩托车奔向另一位客户，可没走几步，突然听见有人在后面叫

我，回头一看原来是李师傅在后面追了上来，正当我停下车不知所云的时候，李师傅已经跑到我身边，只见他从兜里掏出一双崭新的白手套给我，说：“张经理，我看你这么冷的天你连个手套也不戴，就从店里拿了一双线手套你先凑活着戴上，天太冷了，不戴手套怎么骑车啊！”看着李师傅气喘吁吁的样子，我被感动的不知道该说什么好，连忙给道谢并坚持要给钱，而李师傅却坚决不要，他说：“张经理，你别客气，看你这么冷的天气还大老远的来我店里教我网上订货，我感谢你还来不及呢，说句实在话我家里的亲戚都没你来的勤。”望着他那憨厚的眼神，我心中涌起阵阵感激，此时此刻，我能做的只有一遍一遍的说谢谢！

大零售户的心，同时也展现了烟草公司客户经理的自我风采。

一名合格的客户经理，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有丰富的综合知识；不仅要有一定的组织管理水平，还需要有良好的人际沟通能力。因此，我们必须认真领悟“源于客户需求，终于客户满意”的服务理念，从自身做起，增强自身的服务意识与水平，把对事业的情，对岗位的爱，奉献给每一位卷烟零售客户。只要能使我们的零售客户满意，我们所做的一切都心甘情愿。

我们有理想，所以我们自豪；我们有奋斗，所以我们快乐；我们有收获，所以我们幸福。新的时期给了我们新的机遇和挑战，我们更应该抓住机遇，只争朝夕，在工作中以“从严、从细、从实”的标准要求自己提高个人综合素质，为烟草事业的辉煌而努力。

谢谢大家！

服务三农演讲稿篇二

一个合格的服务人员，除了要有扎实的专业知识、过硬的操作技术，更不可缺少优质的服务。俗话说，一句话惹人笑，

一句话惹人跳。可见服务态度的好坏有多重要。

首先，我认为我们必须学会微笑。微笑是一把神奇的钥匙，可以打开心灵的幽宫，它的光芒，照耀了周围的一切，给周围的气氛增添了温暖。微笑能使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦。微笑，是仁爱的象征，快乐的源泉，是亲近客户的媒介。一个微笑，会让人感到平易近人。服务人员面带微笑，客户就有了宾至如归之感。在服务工作中，微笑有着重要的意义。微笑服务是一种美德，是热情待客的表现。笑迎天下客是服务工作的宗旨，是与客人打交道的基本态度。

我们经常以微笑相见，因为微笑是爱的开端。我们要做到爱我们的客户，就要从微笑开始。要用我们的爱，我们的微笑感动客户。其实，感动人不一定要用泪水去感染，有时候微笑也能让人感动，但是只有肤浅的微笑是不够的，要把客户当成自己的朋友，要微笑着为他们做些什么，想他们所想，急他们所急。在微笑中去了解他们的需求，在微笑中去感知他们的心，要让他们感觉到你发自内心的微笑。

微笑面对客户，让他们分享你的快乐！我们服务人员工作也会有些辛苦，但我们要从另一个角度去想，比如“这份工作我喜欢，喜欢就没有什么不可以！当然，有时我们也会遇到一些不顺心的事，受到委屈，难免也会心情不愉快，这就需要我们有一个积极乐观的心态，控制并调整好自己的情绪。任何一件事物，都有两面性甚至多面性，总有好的和坏的，积极的和消极的，就看你如何看待。

作为一个致力于服务大众的市场管理公司，我们要靠实力说话，同样也要靠服务争取客户的满意。

与其他行业一样，客户对于我们来说就是上帝，我们要用心去维系，用心去完成客户交付的每一项任务，因为我们要对得起他们给予我们的信任，给予我们的嘱托。同样客户也是

我们收益的来源，只有不断的去满足客户多变的需求，我们才能不被淘汰，客户才会坚定的站在我们一边，同时我们自身才能够不断的提高和发展。

我们要用心去倾听客户反映的问题，不论客户是否激动、急躁，我们要保持宽容的心态和温和的语言，因为客户始终是对的，他们是我们的上帝，是我们的衣食父母，我们的服务是无条件的，我们要耐心的去记录他们说出的每一件需要我们去协助完成的事情。

在工作中，我们要严格的要求自己，把工作看成自己的事业，为自己打工，为企业出力，一切必须努力。我们不能辜负客户对我们的信任，对我们的嘱托，全力做好，力争做的更好，使客户满意，树立青园农机城良好企业信誉，这样，我们才能长期的一同走下去，当客户成为我们的伙伴、我们的朋友，自然关系变得缓和，客户也会去理解我们，主动的去关心我们，为我们解决一些问题，成为工作和生活上的知心朋友。

工作与生活也许本就是一体，我们在工作中结交朋友，在生活中一起融洽的交谈，当我们面对公司内部同事时，沟通尤为重要，我们要时刻为下一道工序着想，为下一道工序提供便利，我们要时刻记住我们是一个团队，而不是单兵作战，我们要讲配合、讲打法，内部协调统一之后一起为客户服务。对于外部沟通，当客户的心被我们的服务征服之后，一切将变得简单，也许就是平日里的一句问候，就能维系我们之间的关系；也许就是一句真诚的道歉，就能化解我们之间的误解；也许就只是一个微笑，就能赢得客户的信任，安心放心的把任务交给我们，为我们提供好的机会和收益。

客户的要求是在不断改变的，要求也是不断提高的，所以只有我们先改变，先提高，才能主动的去迎合客户的心理。在这个过程中我们要做的事情很多，也很复杂。对于工作方式和方法我们要不断探索完善；对于已经形成惯例的好做法，好理念，我们要去坚持遵循；对于已经落后的管理模式，我

们要敢于改变，敢于创新；对于我们工作中出现的问题，我们要勇于承担责任，及时解决，认真分析和总结，避免相似事件再次发生；对于我们自己，要树立信心和决心，敢于去牺牲一些个人的利益，更多的去维护集体的利益，把企业当成家一般去疼爱去经营。

其实，客户对我们的服务要求并不高，人心都是一样的，我们应该多站在他们的角度去与他们沟通，同时在操作技术上严格要求自己，用微笑去迎送每一位客户，用我们最好的态度服务于每一位客户。用心服务，从我做起，我们在努力，我们在行动。这样，客户满意了，我们也会收获快乐。

服务三农演讲稿篇三

今天，我们怀着无比喜悦的心情，聚集一堂，在这里召开“弘扬五四精神、展现时代风采的演讲赛”。此时此刻，我们更加怀念那些为祖国、为人民谋幸福而长眠于地下的仁人志士。他们的爱国主义精神，将永远激励我们后来人为社会主义建设事业贡献一切。我在服务员这个岗位上已经工作有足足2年的时间，在这个平凡的岗位上使我得到了很多锻炼，学会了很多知识。我热爱这平凡的岗位，能够有机会把我在工作中的心得和大家交流，我感到非常荣幸。

曾记得我还是一名学生的时候，每次在路边高耸矗立的楼阁里，看到那些热情微笑，举止端庄大方的服务员，心中便不时涌起一个愿望，希望有一天，我也能够穿上某家宾馆的制服，那该多好。我很羡慕她们能够工作在优雅的环境里，服务于来自各国的宾客中间，多么像一座桥梁，一座架起中国人民和世界各国人民的友谊之桥。在我心中它是一项高尚，神圣而又意义深远的职业！

风会错过季节，雨会错过沙漠，可幸运的是，我没有错过命运中的机遇，终于如愿以偿的到x宾馆做了一名服务员，我的心情像比赛赢得了冠军一样高兴。然而过了一段时间后，我

对这份工作的新鲜感便在每天重复的铺床、吸尘、抹灰等工作中一点点所有的磨逝着，厌烦的情绪也随之渐渐的产生，我怎么也没想到心中一直向往的工作竟会是这样，想象和现实相差的太远了，使我真的有些招架不住了。

记得有一次，我在清扫房间卫生时，发现客人的房间弄的非常脏、非常乱，于是我一边捂着嘴，一边硬着头皮做打扫，嘴中还不时的低声报怨，碰巧就在这时候客人回来了，看到我有些不高兴的说：“房间是我包住的，快点给我打扫。”听到客人的这番话，我像被针扎了一样，委屈的丢下手中的清洁用具，哭着跑到休息室。领班看到后，就问我是怎么一回事，我哭着向她讲述了这件事的经过，她听后摇了摇头，而后语重心长的对我说：“我们的工作就是为客人提供一个优雅、整洁的环境，客人入住后，不只是购买了一个可供休息的地方，他们更要求在这里享受到最好的服务。换个角度，站在客人的位置上考虑问题，你就不会这样委屈不平衡了。刚才你的行为是不对的，和我一起去和客人道歉解释一下吧！”我有些不高兴地望着她，心想：就算我错了，知道就可以了，还要去道歉，多没面子。我坐在椅子上没有动。这时领班似乎看出了我的想法，微笑着鼓励我说：“敢于正视自己的缺点和错误，向前跨出一步，你会有完全不一样的心境和感受，同时也会得到一种崭新的工作动力。”说完后她转身出去了，剩我一个人呆坐在休息室里，想着班长对我说的这番话，又想起开始参加工作的誓言和信心，最后我还是鼓足了勇气来到房间门口，打算主动向客人解释道歉。可映入我眼帘的一幕却是：领班正面带微笑，而大方得体的对客人说：“您好先生，非常抱歉刚才那位服务员是新参加工作的，对您有冒犯之处请您多原谅，我代她向您道歉对不起。”她边说，边恭敬的为客人送上了热茶，而后又以娴熟的服务技巧的态度。”这时站在门口的我脸一下子红了起来，望着眼前刚刚发生的一切，感触很多，不同的服务态度和处理方式得到了二种截然不同的效果，这使我深深懂得用“心”去为客人服务，不但客人满意，我们自身也能够从实践工作中体味到这平凡岗位中的不平凡。

转眼间，时光飞快流逝，虽然这件事已经过去很长一段时间了，但它却始终深深的影印在我脑海里，不断地鞭策我、鼓励我克服在工作中碰到的种种困难，使我经受住了一次次的考验。我们用规范得体的语言、甜美的笑容、端庄的仪表，为客人提供最好的服务，当风尘仆仆的客人入住宾馆时，立时送上香巾，递上热茶和亲切的问候，当在客人眼中看到一丝询问的神情时，我们会马上应声答复：“您好先生，我能为您做些什么？”碰到多变的天气，外地客人很容易气候不适应，这时我们会细心的提醒客人多加些衣服，或别忘记带上雨具。这些细微的小事在工作中很多很多，但正是这些细微的小事，汇聚出我们独具特色，细心体贴的服务。一年多后，由于工作的需要，我受房务部的指派，担当领班的职务，从那天起，我更加觉得肩上的责任重大，时刻严格要求自己、以身作则、吃苦在前、办事公平、用自己的实际行动去影响和带动班组成员。在楼层人员短缺，赶上清扫工作量又很大时，我主动放弃自己的休息时间，把集体的荣誉放在第一位。处处以大局为重，渐渐地，班组中奉献爱岗的事迹越来越多，记得有一次，迎接一个很大型的卫生检查，碰巧赶上旅游旺季，工作任务量本来就很大，同时又需要我们对房间和公共区进行仔细彻底的清扫。当时我很担心不能在规定的时间内完成工作任务，此时班组成员主动找到我说：“我们宁可不休，也一定在规定的时间内完成工作任务，不会因为我们给集体带来任何影响。”很朴实的话，体现了班组成员的主人翁意识和责任感在不断的加强。最后我们不仅用汗水为宾馆赢得了荣誉，维护了集体利益，也用行动证实了自己的价值。

几许往事，历历在目，使我得到锻炼的同时也磨练了意志，经过在工作中的不断摸索，我对自己的工作有了更深一步了解和认识。

为了确保房间的出租质量，我把每天查房存在的问题记录下来，利用晨会的时间布置工作重点及注意事项，查房时除重点检查昨日存在的问题外，还要继续查找新问题。利用循环

的检查方式，为客人提供一个整洁、舒适、安全的环境。

在日常的服务过程中，每位服务员利用工作中的细心观察，准确的掌握每位客人的不同生活习惯和满足客人的不同要求。一位长住客人，入住在我楼，当服务员发现客人每天下班回来后总要到冰箱内找水喝，当班的每一位服务员都会在白天时提前为客人准备好，为他提供生活上的方便。还有一天晚间，客人拿出一件衣服，焦急的询问我们能否帮助熨烫一下，当我们得知客人是因为白天公事很忙，未能将衣服送洗，晚上又要穿着它参加宴会，我们就主动想办法借来熨斗，为客人将衣服烫好，并及时返还给客人，客人非常高兴。在临行前对我们说：“很感谢你们周到及时的服务，帮助我解决了困难，如果再来我一定住在你们这里”。

试想如果用力挤压一颗橙子，会流出什么？自然是橙汁。如果我用脚大力踩这颗橙子呢？当然还是流出橙汁。如果我使劲地将这颗橙子往墙上摔呢？结果还是流出橙汁。因为橙子的内在就是橙汁。

同样道理，我们内在是什么，无论生活对我们怎样挤、压、踩，我们就仍将流出什么。你的内在是软弱，你就将流出软弱；你的内在是信心，是坚强，是越挫越勇的气概，你就将流出你的英雄本色。你的内在是真才实学，你就将流出与众不同的气质；那个男孩的内在是真的爱你，不用什么海誓山盟他也将陪你慢慢变老。

我们要战胜困难，不能靠别人，而要实实在在地使自己变得强大，因为没有人可以代替你去登上珠峰。在大学里你们要实现你们的梦想，哪怕是最小的渴望，都必须依靠自己的努力，专注负责地去做好每一件事。

这个暑假很少出远门，唯一的一次就是去上海，这次上海之行给我留下了难忘而美好的回忆，当然不仅因为那几个上海阿姨一个劲地夸我漂亮的缘故，也不仅因为去看了世博会，

更重要的原因是去了复旦大学所发生的一次美妙的际遇！在复旦我遇到了一个吹笛的女孩，连续两天踏入都看见一个女孩在一个静静的园子里吹笛子，第一天我有幸听了她的笛声，说有幸不是因为他的笛声的美妙，而是她的那种努力专注的精神感染了我，在她旁边和我的朋友闹了很久就是没有打搅到她；第二天我又有幸和她进行了一番短暂的交谈，这一次我发现了自己在她面前是那么的渺小，首先她很渊博，读了很多的书，懂的东西也很多，以致她说的很多东西我都不懂；她说她的笛子吹的还不算好，但是她一直在努力去做的更好，她有一个梦想，她要把她的笛声传到更多的劳动人民的耳中，她在为这个梦想而努力，而自己有时候却为了一时贪玩或对自己的梦想没有信心就放弃了努力，在她面前我觉得非常的惭愧；最后一点也是让我最惊讶的，她竟然不用qq□也不要人人之类似的东西，她说那些东西大多在浪费我们时间，玩那些东西的人大多是因为无聊，很多时候我们在那些上面一无所获，而她的大部分时间就在看书，她本人也很喜欢看书。当然她的观点不一定就是正确的，但是至少我在她的身上看到了一种为了梦想而努力奋斗的专注精神。后来回到苏州之后为了纪念这段难忘的回忆，我做了一件不算了不起的事：一个月内不上qq□也没有上人人网！所以我有更多的时间准备我的演讲和多看些书，在此真的要说说谢谢她对我启迪！同学们，你们想过你们一个月内没有qq和人人生活会是怎样的吗？你们有勇气一个月不要这些东西吗？希望各位可以少玩一些这些东西多把心专注在自己的梦想上吧！这样你们一定会离你们的梦想更近的！一个从小娇生惯养的女孩大学毕业后想当白领丽人，可是她接触的第一个工作却是最基层的粗活——洗马桶！从来没有干过这样的活，在第一次触及马桶的时候，她差一点吐出来。

她明白，要当白领丽人，就必须努力专注地做好每一件事。于是她每天强制自己打扫厕所，把马桶擦得干净、光洁，她觉得自己做得很像一回事，应该是无可挑剔的。

可是有一天，一件事却使她受到了强烈的震撼。她打扫干净自己负责的厕所后，偶然走进另外一个厕所，负责打扫这间厕所的是一个蓝领清洁工，从外表看，她觉得清洁工打扫的厕所跟自己打扫的没有什么两样。但清洁工打扫完厕所以后，从容地从马桶里舀了一杯马桶水，当着她的面“咕噜咕噜”地喝了下去。她看呆了，简直不相信自己的眼睛。然而这一切都是真的！

清洁工以她的行动表明她负责打扫的厕所有多么干净，干净到连马桶里的水也可以喝。

心灵受到震撼的她感到十分惭愧。与清洁工打扫的厕所相比，她打扫的厕所清洁度还差得远呢。她自己对自己说，连厕所也打扫不干净的人将来是没有资格在社会上承担起重要责任的。如果让你一辈子打扫厕所，也要做个打扫厕所最出色的人。

从此，她打扫厕所异常努力认真。有一天，在打扫完厕所、洗完马桶以后，她也很坦然地从马桶里舀了一杯马桶水“咕噜咕噜”喝了下去。

喝马桶水的经历使她终身难忘，正是这次经历明白了做事认真负责对做事成功的重要性，从此她一步一步地走向成熟，走向成功。后来，她成为日本邮政大臣，是日本内阁中最年轻的阁员，也是唯一的一个女性阁员。她就是野田圣子！

正是凭借着这种努力认真的态度使野田圣子获得了成功！

服务三农演讲稿篇四

大家好！我叫***，来自***的一名服务员，今天我为大家演讲的题目是《服务**是我无悔的选择》。

光阴似箭，日月如梭。一转眼，我在服务岗位上已渡过了四

个春秋。在这四年里，我和同志们一道，用心感受着四年的艰辛和收获，用心思索着四年的奋斗与追求，用心承载着四年的责任与使命。在这四年里，身为服务员，我们虽然没有经历金戈铁马的峥嵘岁月，但我们却有看山一般的壮志豪气，火一般的热陷激情；我们虽然没有驰骋疆场的丰功伟绩，但我们却始终默默奉献在服务行业的主战场。记得我刚刚成为酒店一名员工的时候，朋友的不解，家人的埋怨，使我有些怀疑自己当初的选择。我也曾因此退缩过、彷徨过，但当我看到身边的同事在如次困难的情况下依然满腔热情的努力工作，他们对服务事业的衷心与执着，深深吸引了我。也正是在他们的感染下，我开始努力学习业务知识，苦练业务技能。

从文明服务语言的应用到程序化的卫生清洁，与我而言，都是全新的课题，一点一滴都需要从头学起。对业务从陌生到了解，在到熟悉，一丝一毫的搞好都凝聚着多少辛勤的汗水，平凡的生活因此变的充实，平凡的生活因此而绚丽多姿。工作的体验让我感受到了奋斗的艰辛和成长的快乐，领悟到了顽强拼搏和坚忍不拔的真正含义，更深深地理解到了服务人员身上所特有的敢于吃苦的品质。

具有无私奉献的敬业精神。随着社会的快速发展，对服务的质量要求不断提高。优质的服务质量是企业赖以生存的法宝，标准是质量基础。作为标准的具体执行者和操作者，我们有着义不容辞的责任。切实维护企业利益做好服务工作是对我们的要求，优质、高效是我们的服务准则，树立一流的服务企业的形象，是构建和谐企业作出的不变的承诺。用自己辛勤的劳作得到领导信任与赞许的目光，我的心里充满了丰收的甜蜜，充满了骄傲与自豪。这就是我们的工作性质，从这一点上，我深深体会到了工作的艰辛，体会到在工作岗位上认真、负责、尽心尽责的奉献精神。太阳燃烧，因为它选择辉煌；高山伟岸，因为它选择坚毅。选择服务事业，因为它寄托着我的期望和梦想。正是有了无数默默无闻的奉献，才有了安全生产的良性发展；正是有了无数无怨无悔的工作，才使得我们的住宿、生活环境更加美好。站在这里，我可以

自豪的说：服务事业，我无悔的选择！眺望苍穹，21世纪的朝霞如此灿烂；放眼世界，21世纪的画卷壮美神奇。

为了汾河多经的形象，我们，平凡的服务员，将会向更高的目标迈进！尽管前进的道路上还会有许多的坎坷和难以预料的困难，但只要我们全体员工团结一致，携手共进，就一定筑起一座服务的坚强堡垒。我的理想就在你这里！我的理想就从你这里开始！我爱你！你就是我无悔的选择！！

服务三农演讲稿篇五

服务具有功能服务与心理服务的双重性

“服务”的这种双重功能性，表现在：服务不仅能够满足基本的功能服务，同时也应该满足顾客对于心理服务的需求。换句话说，服务是一种特殊的产品，区别于有形产品，服务具有自己的特效性质，为什么我们常说，服务也是产品，说的就是这个道理。

给大家举个简单的例子，我们都爱好旅游，那么旅行社的功能服务就是帮助我们解决食、宿、行、游、购等方面的实际问题，对不对？这就是功能服务，也是基础服务，也称为“硬服务”，如果一家旅行社只能为我们提供以上“硬服务”，我们会真正满意吗？如果不满意，旅行社具备竞争力吗？我们在旅行途中是不是更加期盼得到“品质、安心、价值、感觉、服务与文化”这些体验。只不过这些“期盼”没有固定的标准可以衡量，唯一衡量的标准就是我们的认可。那么我们期盼的，认可的就是心理服务的功能体现了。心理服务的特性还体现在服务的双关系理论中，那就是“服务即交往，交往即服务。”在这个理论中，服务是通过人际交往实现的，是轻松愉快的经历。

那么服务能带给我们什么呢？我认为至少有以下三方面：

1、服务带来差异化，差异化带来业绩。这种差异化的认可可以带来巨大的业绩。海底捞的成功就在于差异化的服务！全国电商平台有成千上万家，我们微折购平台两年不到，拥有用户4000多万，年销售额轻松上亿，成绩斐然，差异化竞争也是成功的原因之一。我们怎样利用差异化的产品，面对顾客提供差异化的服务，是值得我们思考的问题。

2、服务带来口碑，口碑带来业绩。如何达到了口碑效应，如何提升服务，改变客户认知。也需要我们认真思考。

3、服务带来忠诚，忠诚带来业绩，这一点更加毋庸置疑。

了解完服务，接下来我与大家一起探讨：怎样更好服务？

探讨这个问题前，我先跟大家分享两则小故事：

宁波有一座德国人修建的桥梁，叫灵桥。德国西门子建筑公司于1936年5月建成了大桥。采用当时最先进的欧洲技术，建桥总承包商即为德国西门子洋行。宁波市政府外事办公室的工作人员在20xx年下半年，曾收到一封来信。在信中，西门子礼貌地提醒灵桥70年的使用寿命已到，应对其进行精心保护。

20xx年岁末，上海市政工程管理局收到英国一家工程设计公司的信函，信中说，外白渡桥的“桥梁设计使用年限为100年，现在已到期，请对该桥注意维修”，同时还重点强调“建议检修水下木桩基础混凝土桥台和混凝土空心薄板桥墩。”发来此函的是英国霍华思厄斯金公司——上海外白渡桥100年前的设计与建造单位。其全部手工绘制的图纸，完成于1903年8月25日，中方存留的一套图纸共六卷，至今留存在上海城市建设档案馆。

这两则小故事令人感慨，更加令人感动。服务是一种责任。在社交电商中，我们天天面对的几乎都是微友，有熟悉的，

更有陌生的，但每一个微友都是潜在的客户，都是有情感的。很多时候，客户满意是因为我们的服务达到或超过了客户的期望值，但这时客户仍然是一个理性的客户。如果我们工作再进一步，在情感上、责任上感动了客户，这时的客户就会变成感性的客户，一个感性的客户在做决策时往往会渗杂很大程度的情感因素，而对其它因素如价格等视而不见，对企业的忠诚度也因情感因素而大幅提升，其实很多时候感动客户并不复杂，我曾经经历过这样一件小事情，有个顾客买了一双59元的鞋子，但是尺码买小一码了，当时没买运费险，寄回去换货，需要承担10元的运费，顾客没跟我明说，但从她聊天的信息中我揣摩到了她无奈的情绪：买个价位不高的鞋子就是图个性价比，如果换货无形中多了10元的成本，如果退货，不但鞋没了，还要亏10元的运费。我立马转了10元对她说，“亲，不满意可以随时退换货哟，直到你满意为止”。虽然这笔业务我没赚一分钱，但是最终她由顾客变成了我的忠诚粉丝。

服务其实是分层级的，底层是满意服务，然后是惊喜服务最后是感动服务。如果你能提供感动服务，那么你的顾客对你定会不离不弃了。

家人们，请记住这句话：“服务的最高境界，就是把自己当成顾客！”

再给家人们分享一个“铁杆与钥匙”的故事，

一把坚实的大锁挂在大门上，一根铁杆费了九牛二虎之力，还是无法将它撬开。钥匙来了，他瘦小的身子钻进锁孔，只轻轻一转，大锁就“啪”地一声打开了。铁杆奇怪地问：“为什么我费了那么大力气也打不开，而你却轻而易举地就把它打开了呢？”钥匙说：“因为我最了解他的心。”每个人的心，都像上了锁的大门，任你再粗的铁杆也撬不开。作为服务者，只有了解顾客所思所想，才能将提供的服务化作一把细腻的钥匙，进入顾客的内心，提供顾客所期待的服

务。

谢谢大家！

服务三农演讲稿篇六

大家好！

我叫**，来自大厅的一名普通员工，我演讲的题目是《餐饮服务》。

我店从7月份的开业到8月份的发展再到9月份的低落，我们有过艰辛，我们有过快乐，我们有过失落。但我们不会忘记，没有企业的发展，哪有小家的幸福，没有企业的辉煌，哪有事业的成就。酒楼与我们紧密相连，我们汇聚与此，不能仅限于把它当作谋生的手段，而更多的是以感恩的态度去面对它。服从领导，听从指挥，刻尽职守，无私奉献，把企业的利益放在最前线。受钓鱼钓的影响，我们不能决定今天酒楼能来多少客人，但我们能做到让来的客人满意，并成为我们的回头客。

要把自己的工作做好并不是一容易的事，我们每天接触着一张张陌生的面孔，接触着各种身份的顾客，接触着不同性格的人，他们中间，有理解你的，有不理解你的，有素质好的，有素质差一点的，他们的要求，有我们能办到的，有我们不能办到的，而这些，都需要我们用自己的热情和优质的服务去完成。我们也是人，也有自己的个性和情绪变化，而无论怎样，我们都具有调节自己心态的强大能力，顾客高兴我高兴，顾客满意我满意，顾客的烦恼我解决，我认为顾客的事情无小事，自己的事情无大事。

我们没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但就是这朴实、平凡和忙碌中，充分说明了我们对事业的热

爱和忠诚。我希望用我们的努力，用我们优质的服务，把这里打造成顾客的家园，顾客避风的港湾，顾客生命的加油站，把我们的企业经营得红红火火，让我们的明天更加辉煌！

我的演讲完毕！谢谢大家！