

# 最新挣钱演讲稿 用心服务演讲稿(通用10篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

## 挣钱演讲稿篇一

“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xxxx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，作为一名企业的职员，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！

## 挣钱演讲稿篇二

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己的机会，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快的心情，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。但在我们承受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己，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!

## 挣钱演讲稿篇三

尊敬的各位领导，各位同事：

有人说：“人生就像一年四季，从朝气蓬勃的春天开始，逐渐走向热情的夏天，辉煌的秋天，再到达沧桑的冬季。而爱心，是天上永远不落的太阳。微笑便是洒满大地的阳光。”作为一名交行一线柜台员工来说，柜面是客户了解银行的窗口，柜面人员是客户与银行之间沟通的桥梁，只有在工作中充满爱心，以布满真诚的优质效劳让客户感受到温暖，才能赢得客户的认同，赢得更好的社会形象，为银行争取更多的客户。

微笑效劳是我行的效劳理念之一，也是对员工效劳的根本要求。因为微笑具有穿透心灵的力量，它能够消除所有的猜忌与误会，能够冰释所有的哀怨与愁苦。微笑一下并不费力，但它却产生无穷的魅力。受惠者变为富有，施与者并不变穷。

它转瞬即逝，却往往留下永久的回忆。于是许多人煞费苦心的对着镜子、咬着筷子练习，企图练出一副蒙娜丽莎般的微笑，可是直到练到腮帮子发胀才认识到，微笑并不像点钞或者打算盘那样可以练得出来，微笑不是一种职业化的笑脸，而是一种情绪的传递，也可以说是一种情感的表达。只有理解客户的某些需求心理之后，才会产生一种同情心和责任感，从而发自内心地、心甘情愿地、主动地向客户提供微笑效劳。我支行地处某某小区，随着周边银行网点的不断迁址，现在整个小区一万多户居民只有我们一家银行，客户量非常大，因此客户因长时间等待办理业务而产生的不满情绪时有发生。这时一句真诚的抱歉：“真是对不起让您等了那么长时间，如果换了是我我也上火！您别生气，我马上就给您办！”表达了我们的歉意；一个发自内心的微笑传递了我们的善意和认同；一杯暖暖的咖啡奉上了我们的关心和周到，客户的不满情绪也就随之烟消云散了。

效劳是一面真诚的镜子，它反射出客户心情，亦照出效劳的品质，它是在用心呵护客户的心情和心灵。它要求我们要随时站在客户的角度来思考问题，急客户之所急，想客户之所想，站在客户的立场上身体力行的为之效劳，真正的解决困难，提高效劳质量，尽一切方法给客户带来效益和方便，让每一位客户都满意而归，用真诚和行动赢得客户的信赖。

记得有一次一位五十多岁的客户持他父亲的借记卡和各自的身份证来到我所在的柜台取钱，当系统要求客户输入取款密码时他说他父亲告诉他没有密码，于是我微笑着跟他解释说借记卡开卡时都会让客户留有取款密码，请他再询问一下父亲是否记错了。谁知客户根本不听我的解释，大声嚷嚷道：“俺爹说木有密码就是木有密码！俺是听俺爹的还是听嫩的？俺两个人的身份证都拿了凭什么不给俺取钱？俺不管，嫩今天必须给俺把这个钱取出来！”这时我们会计主管主动迎了上去，问道：“大叔您好，有什么问题您跟我说说，我帮您解决。大热天的您别生气。”一边说着一边给客户倒了杯水让他慢慢说。经过一番细致沟通后，会计主管了解到客



户所持的借记卡是上个世纪90年代物业统一办理的用于代扣电费的，因当时发放的密码信封找不到了所以一般只存入少量现金扣费。可就在前几天客户在外地的哥哥给老人打电话说往家里汇生活费的'帐号找不到了，让老人把帐号再告诉他一遍。结果老人误把扣费卡的帐号告诉了哥哥。现在老人生病住院急需用钱，所以客户非常着急的要提出哥哥汇入的3000元钱。在得知客户的具体情况之后，会计主管表示马上安排休班人员为客户进行上门核实，通过特殊效劳绿色通道为客户办理密码挂失，同时又询问了老人的病情、是否需要帮助等，客户听了感动得不住嘴的说：“谢谢，谢谢。想不到银行还有这么人性化的效劳，真是想不到，真是想不到。”之后，会计主管联系了在家休班的柜员与客户经理一起买了水果和营养品到医院核实了老人的具体情况并看望了老人后在第一时间给客户办理了密码挂失手续，给在经历了二个多小时后，我们终于用我们的耐心与微笑使得客户满意而归。后来，这位客户不但成为了我们支行的交银理财客户，还成为我们的义务宣传员，把许多离我们支行很远的亲朋好友都介绍过来办理业务。

“成交三分劳，效劳七分功”，效劳作为我们交行的立行之本，表达在平时工作的点点滴滴之中。一个问候、一杯温水、一个微笑、一声再见，从这一句一声中把阳光带进每位客户的心里，把我们交行优质的效劳深深地留置在每位客户的记忆，赢得每一位客户的信任。我们只有在客户的效劳需求中不断深化和升华效劳内涵，才能让效劳愈新愈合理，愈变愈“青春”。

最后祝愿我们某某行通过更优质、更真诚的效劳赢取更多客户的信任和支持，业务开展再上新的台阶。

愿百年交行再创辉煌！谢谢大家！

## 挣钱演讲稿篇四

尊敬的各位领导、亲爱的姐妹们：

大家好！！

工作环境，都令我感到如坐春风，她们都是我学习的榜样。在我经过几家医院不同程度的洗礼而荣幸的走进\*\*医院后，我逐渐读懂了“护士“的真正内涵，读懂了做一名优秀护士应该从哪里做起——我想应该“从心做起，用心相待，细微服务”。

我是\*\*医院的一名极普通的门诊护士，每班，我平均要面对30多人次的就诊，有时人员更是超过50人次，上药、打针、输液忙得我不可开交。但我心中一直有这种理念，患者选择我们\*\*医院就医，是对我们\*\*医院的最大信任，我们不论是医生，还是护士，都要如履薄冰地履行好自己的职责，决不能辜负他们对我们的期望，我们有责任来共同维护\*\*医院的声誉。

在工作服务中，我们都应把病患者永远放在第一位，把他们当成自己的亲人，全力营造快乐的服务氛围，释放他们心中压抑的情绪，让他们有个好心情放心就诊。

记得有一次，一个晚上，我给一名喝醉酒的患者打针，突然从他嘴里喷出污秽物，把我溅了一身，空气中还弥漫着臭味和酒腥味。我当时真想责骂他一顿，但我马上深呼了一口气，静下心来，全力克制了自己情绪，没有把心里面想责骂的话说出来，象是没有发生事一样，悄悄地去处理自己衣服上的污秽物。当时患者对我的冷静反应感到很意外，清醒后，他特地向我表达了歉意。

那一刻，我不知道是被病人感动了，还是被我自己的工作感动了，我只知道自己感到有点“伟大”，自己受的委屈和患

者满意笑容相比，真的不算什么了！我庆幸我自己当时没有发脾气。从这件事情中，我更坚信了一贯践行的“用心相待”的理念。

：作为一名护士，我们在平凡的工作中感受着人生百味，奉献自己的爱心。曾几何时，我们放弃了万家团聚的日子奋战在护理一线；曾几何时，我们舍弃了花前月下的浪漫去照顾病人；曾几何时，我们在亲人的期待和焦怨声中，守候着一个个身患疾苦的病人；曾几何时，我们不怕脏和累，奋战在拯救生命的第一线；曾几何时，我们已全无了生物钟的作息规律，在夜深人静的时候察观病人，在无数个漫长的夜晚用自己的双腿丈量着病房。

打针、发药、输液，我们在苦中呵护着生命；交班、接班，白天、黑夜，我们在苦累中把握着生命的轮回。护士的工作是平凡的，每天都重复着相同的内容，在这些看似平凡的重复劳作中孕育着我们的责任感和事业心！

每当患者露出理解之情，不再因“一针未见血”而发白眼时，我们都会把他当成，是对自己工作的勉励和鞭策；每当患者流露出满意的的笑容离开时，我们心里面都会涌现出一种工作的成就感，委屈，怨恨，疲劳，污脏都瞬间即逝。

\*\*\*医院，事业正蒸蒸日上，辉煌正方兴未艾。我们当护士的更应谦虚做人，诚恳做事，从\*\*医院的每个角落做起，争做优秀护士。我坚信，只要我们“从心做起，用心相待，细微服务”，让我们的病患者满意，我们的社会价值定会得到淋漓尽致的展现，\*\*医院的明天必定是灿烂而辉煌的！

我演讲完了，谢谢大家！！

## 挣钱演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家早上好，我是监理部王华，今天我演讲的主题是用心服务，等于无限可能。

我们有一艘船，旗号叫做永明，市场是这艘船的海洋，合作人是这艘船的引擎，而我们，则是这艘船的船员。作为船员，我们的目标是长风破浪，扬帆远航。而我们要做的其实很简单，就是坚守自己的岗位，维护好我们的引擎，服务好我们的合作人，让我们永明这艘大船有充足的动力，阔步前行。

一滴水服务于绿荫，所以它获得了生命；一棵树服务于大地，所以它获得了滋养；一只蚂蚁服务于群体，所以它获得了巢穴。所以服务其实也是另一种形式的获取，我们服务的越多、付出的越多，也就收获的越多，成长了越多。不要把服务想的很远很飘渺，也不要把服务想象的很难很抽象，其实服务无处不在，每天一些善意的提醒，给周围的人；每天一些中肯的建议，给身边的人；每天付出一些行动，给需要帮助的人，这就是服务。而在服务的同时，我们多一些微笑、多一些细腻、多一些主动、多一些关怀，多一些热情，那么，我们的服务就是用心的。

永明这艘大船已经把用心服务作为考核船员一项硬性标准，所以，你准备好了吗？如果还没有准备好，那么很遗憾，你可能即将失去你手中的船票；如果你准备好了，那么很高兴，因为你已经紧紧的握住了手中的船票；如果你无需准备，一直坚守用心服务的准则，那么恭喜你，因为你无需船票，就已经获得了永明这艘大船的一个席位。

从某种意义上讲，服务等于共赢。作为一个企业，苹果公司以用心服务和精益求精的精神得到了客户的认可，从而成为了世界上最牛的手机运营商；作为个人，雷锋以全心全意为人民服务的行为得到了全国人民的尊敬，从而成为了中国人的楷模。所以做好用心服务，维持好我们的合作人，维护好我们的引擎，我们永明这艘大船必将遨游大海，破浪远航，创造无限可能。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

尊敬的各位领导！亲爱的各位同事！

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！

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。

## 挣钱演讲稿篇六

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。

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。

我们建行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，使诚信融入我们建行服务的每一个环节。

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，为建行业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！

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，提供更完善的优质服务。

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”的精神牢记在心，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，教育网收集整理”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，换位思考，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。

我们的职业被人们尊称为“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，有南丁格尔精神。

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？中国有举世闻名的丝绸之路、长征之路、医学，教育网收集整理登极之路，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。

## 挣钱演讲稿篇七

尊敬的老师、同学们：

大家好！

今天讲的是如何进行有效沟通。

，从而了解其目的或者需求；不必要时等对方先表述完毕才插话，免得影响部分人的思路，而达不到理想的沟通效果；渠道建设也一样，我们需要做好渠道，除了好的市场开拓策略外，对客户的服务或者跟进非常重要；我们如何做好客户服务，基础是聆听，耐心聆听客户的需求求助的事情，并做好跟进；如果面对客户的倾诉，你自己控制不了不耐烦的情绪，不清晰客户的需求，就无法为客户

提供

满意的服务；

我们要明白，沟通的目标是为了解决问题；因此，沟通前我们应该明白自己想沟通过程中解决什么问题，或者了解对方什么情况，这样就大大提高了沟通的效率；免得你在对方有意或无意的引导下，忘记了自己沟通的目的；我们需要学会主动引导其思路，揣摩其心理，迅速找到解决问题的突破口，从而达到事半功倍的目的；服务客户应该如此，我们商务交谈更应该如此。

谢谢大家！

## 挣钱演讲稿篇八

尊敬的老师、同学们：

大家好！

人与人之间的交往必然会存在这样或者那样的问题，男女朋友之间更是如此。正如刚刚大家在影片中看到的男女主角。也许去多时候不是因为不想去沟通，而是缺少沟通的方式。

而今天呢！我们小组

为大家

带来的展示就是恋爱中的沟通希望在听完我们的展示之后对你有所帮助、有所启迪。

首先介绍一下我们的小组成员

契诃夫曾说：“不和男人交际的女人，渐渐变得憔悴；不和女人交际的男人，渐渐变得迟钝。”在生活中，任何人都免不了与异性交往，对于年轻人来说，与异性交往的进一步发展便是恋爱，这是人生的必经之路。

也许爱情不是生活的全部，但最少是生活的主要部分。没有爱情的生活枯燥无味，充满爱情的生活阳光灿烂。爱情，是理解的心的沟通，是信任的心的驱使，是支持的心的鼓动。

“谈情说爱”是感情生活里一个不可或缺的重要组成部分，可见，“谈”和“说”的作用不可低估。只有真心地“谈”与巧妙地“说”，双方才能确立恋人的“情”与“爱”。

，传递感情，达到相互了解，这样才有成功的可能。

如果说爱情是人间最美丽的花朵，那么处于热恋中青年男女之间的绵绵情话，就是美丽花朵上的一串串晶莹夺目的露珠。它从青年男女的心灵深处涓涓流出，滋润着他们浓烈炽热的感情。在花前月下，在细雨黄昏中，它悄悄吐露着爱情的芬芳与甜蜜，从而给这个世界增添了诗情画意，给人类的语言宝库增添了金玉之声。

谈恋爱过程中，恋爱双方要注意适时地使用恋人昵称，这样就可以缩短彼此间的距离。异性间的爱情关系是人类最自然、最密切的关系，所以在称呼上应表现出它的独特性。

平时的你们都使用什么样的昵称呢？这个我就不在这里问大家了，如果没有的话不妨为他或她取一个。

## 挣钱演讲稿篇九

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。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，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！

## 挣钱演讲稿篇十

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》。

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快的心情，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。但在我们承受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，但这确实确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！