

党员服务演讲稿三分钟(实用8篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

党员服务演讲稿三分钟篇一

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！

党员服务演讲稿三分钟篇二

大家好！

我的演讲主题是：《用心服务 创造满意一百》。我们××家电以“用心服务、诚信经营”为经营准则，并且把“用心服务”放在首位。“用心服务”是营业员的基本要求。任何时候“用心服务”都是衡量一个营业员的标准。用心服务是指要从心里把顾客当作自己的朋友，当作自己的亲人，把顾客的利益放在首位，记在心里。

只有想顾客之所想，急顾客之所急，才能让顾客感动，我们要用优质的服务温暖顾客的心，用我们真诚的服务创造顾客的“满意一百”。

当然我们是普通的营业员，同样有酸、有甜，我们服务的顾客各种各样的类型都有，得到过顾客赞扬，也挨过顾客的批评，把嗓子说哑是常事，有时还遇上不讲理的顾客大发雷霆，心里委屈得只想哭，但是委屈归委屈，我们的工作决定我们是服务于顾客的，顾客永远是对的，顾客就是上帝，只有顾客满意了才是对我们工作的肯定。

山林追求高峻、大海追求奔腾，而服务追求的是让顾客满意。那么，如何才能做到“用心服务，让顾客满意”呢？看到顾客，微笑是少不了的，一个真诚的微笑就像是一把开启我们

与顾客用心沟通的钥匙，在接待顾客的过程中要做到热情，细致，周到，对顾客提出的疑问不抱怨，耐心解答，做正确的导购，“用心服务”就应该做到让顾客没有疑虑，满意地购买到适合自己的商品。

企业之道在于诚信，服务之道在于用心。现在的顾客到商场来，已经不再只是想购买到满意的商品，而且还需要享受到优质的服务。用心为顾客提供专业化、人性化的优质服务是我们的责任。我们关注“用心”是因为在服务工作中还有一部分做得不到位的地方，比如：带着情绪上班、挑客、对顾客不能一视同仁、顶撞讽刺顾客等等，更有甚者和顾客大打出手，之所以会这样都是因为我们没有把顾客放在心里，没有把顾客的利益放在首位，没有把本职工作做好。

正是如此，我时刻提醒自己要牢记“用心服务”。努力成为一名优秀的营业员，现在我周围有很多工作干得很出色的大哥大姐，他们在自己的岗位上兢兢业业，无怨无悔。我肯定会以他们为榜样，努力工作，努力用心为顾客创造感动、创造我们自己的“100满意服务”。

最后，我庆幸自己来到××家电这个讲诚信、重服务的专业化家电卖场。是××家电给了我学习成长的机会，是xx家电教会我如何用心服务顾客，在这里我得到自我价值的提升。所以我将不断超越自我，用火热真诚的心为每一位顾客创造满意的服务，为“诚信××、满意××”添砖加瓦。我的演讲完了，谢谢大家！

党员服务演讲稿三分钟篇三

大家好！

我是餐饮部的xx[]今天有机会在这里和大家来一起分享酒店服务的故事，我感到非常荣幸。对我而言，今天站在这里，更有一种挑战自己的收获感，因为能够当着这么多最亲爱的大

家讲述我的工作成绩，本身就是一种值得尝试的美丽。

记得我刚来没多久时被派到银海湾做包厢服务时，由于对包厢服务的流程有点生疏，当领班质问我到底会不会倒酒时，我才意识到自己的需要学的还太多。可是开餐正在进行时，我已经没有时间去调查这些，学习这些，面对领班恼怒的神情，只能怯怯的告诉他说，我知道错了，我会改正的。对待客人时，我也只能用微笑和有频次的服务去弥补刚才的不足。在客人用餐结束后，我听到了客人对我赞许的语言，我看到了经理转身离去时对我竖起的大拇指，我看到了刚才怒不可遏的领班变得和蔼可亲。我知道，我成功的完成了这次任务！但我不知道，这次的成功是取决于我的微笑还是我那蹩脚的服务。

相比而言，我更愿意相信前者。

因为微笑的力量是无穷大的，他就像一个多插孔的移动电源，在给自己供电的同时，也提供着他人的能量。

从楼上到楼下，厅里到厅外，一个岗点到另一个岗点的衔接，虽然时间不长，但已足够让我去汲取养分，积累经验。

依稀记得在三楼开餐时，客人们在不停得拼酒，我在给客人倒酒时，由于倾斜角度的大小不同，导致倒出的酒量有差别，挑剔的客人玩笑似的要求我把酒倒得要一样多，一滴不能多，一滴不能少，面对微醉的客人，我微笑着盯着酒杯一滴滴的往下倒酒，尽可能的达到客人的满意。时间在继续，屋子里弥漫着醉人的酒气，我的耐心已经快要消散殆尽，我该怎么办呢？我不停的拿着分酒器在酒桌旁踱步斟酒，在为客人竭诚服务的同时，也在消磨着时间。喝高的客人们貌似已经没有了时间观念，于是一个让他们醒酒的念头鼓动着我将几瓶矿泉水放到了他们的面前。在一个客人摆手说不要的时候，一不小心，几瓶矿泉水一个接着一个的从托盘上滚落并都一个一个的砸到了这个客人的身上，我惊呆了，没想到，这位

客人诙谐的告诉我说，小妹妹，我不要，你也不能这样对我啊！我满脸的歉意，微笑着对他说，我不是故意的，您有没有伤到哪？于是，便弯身捡起了掉落的矿泉水，转身打开了几瓶，依次倒在了客人空余的杯子里，并小声告诉他们说，喝点水，肠胃会舒服些。果不其然，刚才还在拼酒量的客人都不同程度的喝了点水，不知道过了多长时间，客人纷纷站起身来开始离开。在离开的时候，一个客人对我说，小姑娘，真的谢谢你，如果再喝下去，我今天都走不成了。

或许有时候能够让客人满意就是这么简单，想客人之所想，思客人之所思，大家相互理解，相互体谅。用最真诚的服务去打动他们。

算一算时间，我来这里也有半年了。来这里之前，我也曾犹豫过，怀疑过，而如今，我感谢那些不眠不休的日子，庆幸咬牙走过的每一个美丽纪念，使我终于得到了领导和同志们的认可，荣幸的成为咱们这个大集体中的一员。

我很快乐，虽然遇到困难和挫折，但这些对于我来说都算不得什么。人年轻时总要多沐些风雨，经些霜雷，走些高山，跨些大河，才算真的体验过五味人生，这样的青春也才算有意义。

今后的日子里，我将以一个合格金陵人的要求规范自己的言行，尽职尽责，默默耕耘，脚踏实地地做好金陵会议中心的每一项工作。与大家携手共进，共同创造金陵会议中心美好的明天！

党员服务演讲稿三分钟篇四

大家下午好！

无私，你的奉献不计，因为你的名字叫白衣天使，从踏入卫校的第一天起，我的人生字典里就融入了这个特殊的名词，

对做一名真正的护士更多的是憧憬，是期待，当属于我的第一个护士节来临的时候，少了几分兴奋，几分浪漫，多了一份真实的体会，其实，也没什么，护士的生活本生就是这样，她们是实实在在的，容不下半点浪漫，她们并没有被光环围绕，围绕她们的是一个被病魔缠身，痛苦呻吟的患者们，人生中，选择了护理职业就注定要为此牺牲一切，用爱的付出换取他人健康幸福，用爱的牺牲欢乐世间千万家人，南丁格尔的继承人始终是在用生命实践神圣的誓言，哦！护士，你的爱是那么的广博无私，世界所有生命都因你而永远健康，勃勃生机。

崇高的理想是人生的精神支柱，然而仅有理想是不够的，因为理想只是人们在观念中对美好目标的一种向往，要使之成为现实，还要付诸于实际行动，从我踏上工作岗位的第一天起，优质护理这个新名词便常在我耳边响起，护士长对我说，注射室的工作不能满足于只会打针输液，要学会用爱心，耐心，细心和责任心与每一位患者沟通，交流，尽量满足患者的需要，我们的目标是患者满意，社会满意，政府满意。我曾迷惘，也曾忐忑过，我好害怕，害怕岁月的煎熬让我流逝年轻美貌的面容，我害怕面对患者及患者家属不理解的眼神，我害怕何时一不小心就会铸成无可挽救的大错。

记得去年冬天有一次，一位80岁的老爷爷来我注射室输液体，家属送下老人便去工作了，由于液体冰凉，老人输到一半时冻的直哆嗦，看到这种情况，我立刻到老人身边问，爷爷，你哪里不舒服是不是很冷呐，老人说：“是有点冷啊。”我急忙说，那我把您扶到病房里您躺到床上去输吧，老人看了看我，似乎感受到了我的真诚，笑着说：“好啊，谢谢你啊，小姑娘”我拎起老人的输液瓶边笑着说：“不用谢的爷爷，应该的。”我扶着老人躺到床上，盖好被子，正准备去帮老人罐个热水瓶，老人说：“我没有家属陪，而且我的腿脚也不太方便，看你们那么忙，实在是不想给你们添麻烦，所以就坐到大厅里输，液体完了也好叫你们换液体，没想到输到一半实在是冻的不行了，呵呵”听到这里，我万分感动，

我在想，这虽然是一件小事，但这样微小的一个举动却可以温暖他们的心，让他们对我们如此的理解，我说：“爷爷，真的很感动，有您这样理解我们的病人，哪怕我们再忙也很高兴，也很乐意为您服务，您等着我去给您罐个热水瓶。”老人看着我忙碌的身影，露出了欣慰的笑容，此时我也觉得我真象一位天使。

天使，是美的象征，我们渴望成为真的天使，不仅仅因为她的美丽，而是因为她能给人们带来美好幸福的生活，护士，这个平凡的职业，之所以被人们成为白衣天使，不仅因为她们身着美丽的白衣，还因为她们凭着燃烧自己，照亮别人的坚韧信念，像春风拂去人们的疾苦，用热血，温暖寒冷的心腹，用爱的丝线，缝合病人身心的创伤。我不是天使和守护神，我是一名护士，我是南丁格尔的学徒，在拯救患者和伤员的这个大家庭里不断的实现着我的理想。

谢谢了！

党员服务演讲稿三分钟篇五

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。

党员服务演讲稿三分钟篇六

每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。

是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。

在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。

流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，服务行业演讲稿当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标——“做行业中最好的营业员”！最好的营业员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。

我深信，西单商场将以科学的管理机制、优秀的企业文化、良好的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！让我们共同努力，与全福元同呼吸共命运，携手共筑“辉煌的西单商场”。

在一次演出中，舞台上的两位相声演员在互相对骂，不仅骂得面红耳赤，甚至还吵起来。台下的观众以为他们真的吵起来了。

但以他们的私交来说，这全属伪装，因为他们两位本来就是十分要好的朋友，这是在双方同意之下而做出的表演，所以舞台上的互揭疮疤，并不影响两人的友情。

类似这样的情形，在日常生活或工作中是经常出现的。在办公室里，若同事间的私交甚笃，做起事来既轻松愉快又顺顺

利利。

我们在工作时难免会接触到不认识的人，服务行业演讲稿此时最感困难的就是不知对方的为人，他的工作态度又是如何等等。这对工作的进度有很大的影响。

虽然其意在指正他的缺点——怎么不懂沟通，让别人拖延了你的工作进度，但对方听来似在夸赞他的优点；或是说“你做事太过于慎重”，其实你是想劝他别太较真，事事哪里都能完美。这些话即便是对交情未深的人说，对方都会这样想，“这人虽与我刚认识，但对我的观察真是入微”，自然而然就拉近了人与人之间的距离。

而这也是产生彼此信赖感的第一步。一般人或许常赞美他，但也不过是极尽奉承之能事而已，而这里说的虽是指责缺点，但却能让人乐意地接受，这对彼此工作的进度确实有莫大的帮助。所以说话的技巧是相当重要的。

对方若是听惯奉承话的人，就偶尔给他来个轻微而带有称赞意味的批评。

党员服务演讲稿三分钟篇七

微笑，是一个人内心真诚的外露，是自身文化素质和礼貌修养的体现，更是对客人尊重与热情的体现。它不但可以产生良好的经济效益，而且还可以创造无价的社会效益。保持微笑，一可以调节情绪；二可以消除隔阂；三可以获取回报；四有益身心健康。

要使自己立于不败，更有发展，让顾客满意是根本指向，而发自内心的微笑，是竞争顾客的最基本最有效的法宝。在沃尔顿家族中，每天最重要的事情便是询问营业员：“今天你对顾客微笑了吗？”微笑造就了百年沃尔顿。

一个亲切的笑容，能缩短客户和我们之间的距离，客户就会对我们产生信赖并且认同，一个亲切的笑容能够带给客户良好的感受，也就赢得了客户的尊重。

记得有一次我在网上看过一份报导，美国一位老太太在一家日杂店购买了许多商品后遇到了店老板，老太太说：“我已经12年没到你的店来了，12年前，我每周都要到你的店买东西。可是，有一天，一位店员态度实在糟糕，所以我就到其他店购买商品了……”老板听完，赶快道歉。老太太走后，老板算了一笔账：如果老太太每周在店里消费25美元，那么，12年就是1.56万美元。而这仅仅是因为缺少了一个微笑。由此可见微笑的重要性。态度对于服务行业来说至关重要，服务态度决定服务质量，而服务质量的好坏直接影响着企业的利益。微笑服务实际上是企业员工竭诚为顾客服务的一种态度，如果企业的所有员工都能够具备这种态度，那么它为企业所创造的价值将是惊人的。

服务无处不在，服务无时不在，我们不仅要服务我们的客户，还要服务我们的公司、我们的同事、以及需要我们服务的每一个人。让服务成为一种习惯，成为我们生活中不可缺少的一部分。在服务行业中，微笑是不容忽视的一个重要举动。微笑可以缩短人与人之间的距离，它首先能够体现你是友好的；其次，它能体现你是愿意为顾客服务的；它可以体现顾客至上，让宾客有种宾至如归的感觉。虽然微笑是取决于服务好坏的首要因素，但是其次你一定要熟悉你的业务，这样才能让客人满意。

党员服务演讲稿三分钟篇八

“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，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！