

2023年服务心得演讲稿(通用6篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

服务心得演讲稿篇一

我叫××，是来自×宾馆×部的一名普通员工，我为大家演讲的题目是《我爱这平凡的'岗位》。

在漫漫的人生历程中，多数人都是在平凡的生活中度过的。然而，有的人在平凡的岗位上做出了许多不平凡的事；有的人就在平凡中碌碌无为地消磨着岁月。任何事物都是从平凡中开始的，平凡的起点总是迈向成功的第一步。

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。我在服务员的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×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，就问我是一回事，我哭着向她讲述了这件事的经过，她听后摇了摇头。

服务心得演讲稿篇二

很荣幸能够站在这里与大家分享我工作中的感受，我踏入武警总医院已经有5年了，5年护理生涯使我学会了很多，也懂得了很多；从进入医院的那天起医院就给我们灌输要抓好服务质量，提高患者满意度。从满意服务到感动服务意识的延伸，这种服务意识已经很自然的印在了我的心里，但如何将感动服务融入到我们日常的护理工作中，是我一直学习的过程。

我工作在南一科，我们科室服务的对象大多数是军职以上的首长，由于首长接触的环境、知识层面的不同使首长对感动服务的期望值也越高，这也是对我们工作中很大的考验。主任常教导我们的一句话“工作中一定要学会用心，这样才能把工作做好”。我自身认为感动服务就是在于用心服务，为

每位患者提供个性化服务，让患者感动是要发自内心的呵护，真正实现：用心倾听、耐心解答、精心护理、细心照顾、热心服务、衷心祝福。

首先，增强自身的服务意识，态度决定一切，细节决定成败，一个人对待工作的心态，是积极地还是消极的，直接影响护理服务质量，我们要增强服务意识，改善服务态度，提倡主动服务。变“被动服务”为“主动服务”就是从“要我服务”向“我要服务”的转变。注重三前服务，护士应走在患者呼叫之前、想在患者需要之前、做在患者开口之前。如实际工作中积极主动与患者沟通，及时了解患者的需求，然后尽量满足患者的需求。

其次，提高自身业务水平，包括理论知识和临床技能，娴熟的护理技术是取得病人的信任，建立护患关系的重要环节。如果没有过硬的技术，再好的态度也会造成患者对我们的质疑和不满，因而，技术是护理服务质量的基石。熟练的操作技术可以很容易让患者信赖，其相反就很容易造成患者对护士的及其不满。例如：在工作中，会遇到由于输液过程中没有一针见血，造成患者二次疼痛，直接造成患者对护理质量的不满意。向患者进行健康宣教的时候，患者会提出诸多问题，拥有扎实的理论基础，才能够正确的回答出患者想要知道的答案，才能使护士充分的得到患者的肯定，这些都是患者满意的前提。

服务还要体现艺术性，就是有效地与患者沟通。沟通是搭建让病人满意的桥梁，是做好各项护理工作的基础，我们要通过沟通与病人建立更加和谐的护患关系，为病人提供更优质、温馨、个性化的服务。沟通的主要途径——语言，语言是人类交流思想感情的工具，是一个人思想、感情、能力、爱心等多种素质的综合体现。护士的服务对象是病人，护理工作中很多时间是与人打交道，护士的语言交流比其他职业的语言更为重要。无论是入院介绍、心理护理、健康指导等，护士都必须先用语言与病人沟通。根据不同的对象和不同的心理

特点，给病人以启示、开导、宣传等有关保健知识，解除病人思想顾虑和负担，取得良好的配合。俗话说：“言为心声。”护士良好的愿望、诚挚的关心与美好的心灵都要通过语言来表达。常言道：“良言一句三冬暖，恶语伤人。

六月寒”。护士美好的语言可使病人感到温暖，增加战胜疾病的信心和力量，产生药物不能起到的作用。

我也是在不断的学习和积累，工作中对于感动服务做的还不够好，只是和大家一起交流，学习，希望能够借鉴更好的方法，提升患者对护理服务的肯定和满意，向极至化服务的延伸。我主要上的是责任班，责任班更是和患者直接接触的班次，从患者入院到出院责任班都起到了主导作用，从患者的治疗到患者的健康宣教等都要由责任班完成，如果责任班的工作环节没有做好，也就直接影响到科室的满意度，责任重大，压力相对也较大，怎样才能做到让每位患者都满意呢？由于每位患者的要求和态度各有不同，可能同样的方法放在另一位患者身上就行不通。在平时护理工作中，学会了观察病人的一言一行，善于感觉和识别，从而捕捉病人的服务需求，这样才能根据不同的患者制定个体化服务。在查房与患者交流的时候，我会经常询问患者“对我们的工作还有什么不满意的地方吗？”“我们做的还有什么不周到的地方？”。真正了解患者内心的需求和想法，然后总结，改正。从病人满意的地方做起，从病人不满意的地方改起，注重做好对病人意见的收集。

当天下班前将患者的化验单打印好，为患者讲解，让患者第一时间放心，像我们科室好多都是经常住院的患者，我还会把患者上次住院的检验结果调出来做对比，这样讲解起来会更有效果。住院期间的每项检查都做到及时跟踪，及时反馈，患者都很满意，觉的工作做的很细，真正站在了患者的立场上着想。

护士长常给我们敲警钟，一定要“细化日常工作，提供星级

服务”，确保疗效，服务周到。打造一流卓越的病人服务系统，只有平时小题大做，以收警惕之效，抓服务没有简捷途径可走，只有脚踏实地的做好每件事。

从小事上做起，从细节上做起。对于护理人员来说，一个微笑、一句话、一举手、一投足都是极小的细节，但这些细节都会对患者或家属产生不同的影响，例如：在服务患者的时候做到“您好”为先，“请”字开头，“谢”字结尾，微笑服务。接待新入院患者的时候要热情迎向前；对出院的患者要主动帮患者提拿行李，送至电梯口，再送上祝福的话语；患者到护士站问话的时候要主动站起来，或许我们的护士站起来表示尊重时他不会在意，但护士坐着回答时他一定会感觉不礼貌；接听呼叫器时，语气要温和，回答“马上过去”给病人以肯定的安慰；遇到没有陪护的病人，在输液过程中用餐的时候把患者的饭菜摆在床旁，主动协助患者用餐；在患者输液的过程中，给患者倒好水放在桌边等，我做的都是很平常的小事，平凡而又琐碎，我想如果我们能把每一件平凡的事做好就是不平凡，把每一件简单的事做好就不简单。把“注重细节”的思想时刻牢记在心中，并把对细节的实施贯彻在实际行动中，“大处着眼，小处着手”，才能做到最高的护理服务质量和最优的护理服务。

克服自我，把病人看成永远是对的，把病人是否满意作为衡量服务的尺度。工作中做到想患者之所想，急患者之所急，把患者的难处作为服务的难点，把患者的需要作为服务的内容。心情不好时不能把自己的不良情绪带到工作中去，更不能在病人面前有所表露；与病人发生误会或冲突时做到把“对”让给病人，切记病人永远是对的；要有足够的耐心，耐心倾听患者的主诉；正确对待病人的投诉，不要让病人带着不满离开，要学会和病人说“对不起”。如，在为病人输液时，第一针没有扎上，不要埋怨病人血管不好，要真诚的向病人说声“对不起”，扎完针后再用碘伏消毒第一个针眼，间接的表达对病人的注重和歉意。

日常工作中总结出十个“一点”，仪表美一点，微笑甜一点，问候多一点，言语暖一点，查房勤一点，观察细一点，行为轻一点，业务精一点，帮助广一点，亲情浓一点。将这些植根于心里，变为习惯和自然，贯彻到护理工作中。

时刻牢记“干部病房无小事，服务里面有政治”。针对科室的特殊性，做好自己的本职工作。把我们的爱心、热心、耐心、细心、关心和责任心投入到护理工作中去，以人为本、以病人为中心，以病人的满意为最终服务目的，进一步加强医患沟通，使护理服务更贴近病人、贴近临床、贴近社会，真正体现感动服务。

服务心得演讲稿篇三

说实话，家政这份职业就是个良心活，如果你想糊弄客户，客户也不是傻瓜，肯定是能感觉得到的，这份工作就会干不长久。反之，如果是真心实意、把客户当成自己的亲人对待，客户也会拿你当自己人看待。在工作中，我始终把雇主的信任作为自己做好家政工作的标准。有时和同行们一起交流起来，我也是不断地提醒着刚从事家政工作的姐妹们：“该是我们的，一分不少地领取，不是我们的，绝不贪图小便宜。做人诚实是我们做好家政的基础”。

在工作中我始终坚持“客户至上，服务第一”的工作理念，本着干一行、爱一行、专一行的原则，用一颗诚心、一颗爱心、一颗耐心、一颗恒心干好这份工作。正如xxxx家政倡导的那样“一人来工作，温暖两个家”、“热心奉献、情暖万家”。我工作的对象基本上是新生儿或婴儿，照看十分辛苦。但我始终是勤勤恳恳，任劳任怨，把客户家当成是自己的家，真心诚意地服务客户，用自己的诚心和爱心，赢得了客户的信赖和支持。用自己的努力与认真做好每一个细节。

现在的年轻人和婆婆处的关系一般都很微妙，作为月嫂经常会遇到这方面的问题。产妇和婆婆之间有矛盾，往往就一些

琐事达不成一致意见，月嫂夹在中间很为难。我就遇到过这样一家雇主，我处理这类问题的原则是大事化小，小事化了，尽量两边做工作，以有利于自己工作开展为准则。我在干24小时住家月嫂时服务过一户家庭，孩子叫甜甜。这家婆婆很能干，就是干活的时候嘴也跟着说个没完。第一天进家甜甜妈妈就说：“李姐，以后早饭你做。”以前都是这家婆婆做，孩子妈妈这样一说，我就猜想婆媳之间应该不是很和谐。我很爽快地答应了，但是婆婆却不高兴了，偷偷地抹眼泪。我跟婆婆说：“您儿媳妇是心疼您，怕累着您，既然您家花钱雇我来了，我就得好好干啊，您看您多有福气啊！”这样说着，婆婆心里好受多了。后来，找了个适当的机会，我又和孩子妈妈说：“你看你婆婆多好啊，七十多了，还忙里忙外的，你婆婆也不容易，相互理解才能家和万事兴啊！”这样大家都没有气了，我的工作也好干多了。当我的付出能给一个个家庭带来温馨和平安时，我心里总是感到很满足。

从事月嫂工作以来，客户对我的反馈意见都是优秀，这不但肯定了我的工作能力更给了我追求更高水平、更好发展的动力。前不久□XXXX家政公司安排我到澳大利亚去照看两个小孩，一个两岁，一个四岁半。当时我心里有些发怵，去国外？人生地不熟，我又不懂英语，遇到事咋办啊？可是一想到客户对我的评价，想到自己可以在更高层次上追求更好的发展，我义无反顾的接了这一单。现在，护照已经办下来了，签证正在办理之中。如果签证办下来之后，我就可以到国外去当育儿嫂了。当时谈好的是先签三个月的合同，一年可以拿到10万元的报酬，这是我在国内好几年都挣不到的钱。现在我的收入比我在纺织厂时的工资高多了。老公也很支持我干这份工作，女儿还鼓励我早日当上金牌月嫂呢。我服务过的家庭也经常保持电话联系，我和产妇成了很好的朋友，她们有什么问题喜欢打电话咨询我，还说想念我的厨艺，很想吃我做的饭。通过干这份工作，我越来越自信，穿衣打扮越来越有品味，精神面貌也越来越好。现在我在学习简单的英语对话，为以后出国做准备。如果不是干家政服务员这份工作，我想出国对我来说就是一个遥不可及的梦想，感谢县妇联能给我

们下岗失业女工提供这么好的机会。在这里，我也呼吁更多的下岗失业姐妹们，迈出家门，来参加妇联的家政服务培训吧。我相信，“三百六十行，行行出状元”。让我们用勤劳的双手和爱心默默的为客户打造美好的生活空间，在家政这个朝阳产业中，我们一定能够闯出一片属于自己的天空。

谢谢大家！

服务心得演讲稿篇四

上午好！时间飞逝，须臾间我在电信工作已足足超过两年，回首两年，发现自己从一个沉默寡言的女孩转变为一个活泼开朗的姑娘，真为之感到高兴！

毕业那年，在亲朋好友的鼓励下，我来到电信，担任电信客服，刚开始以为，客服仅是接接电话，其实不然，这之间承担好大的责任，其中包括了解电信繁琐的业务，懂得与客户交流，明白如何帮客户解决使用电信产品时遇到的困难。当然如果是纯粹的业务咨询就谢天谢地了，最主要的是投诉电话，这其中包括有理投诉与无理投诉，对于有理投诉，我学会了冷静认真倾听客户反映的问题，运用和客户融为一体，站在客户的角度思考问题，为之解释，为之处理，听到客户点头时，我知道成功地解决了客户的问题，对于那些无理投诉，我更是沉着应战，换位思考，仔细想想客户肯定是使用电信产品时遇到困难了，这更要发扬我的同理心，也许有时候还是会换来客户的大喊大叫，我也不会慌张，因为我可以运用工单再次为用户反映处理，直到用户满意为止。

第一，在学校，我担任过班长此职务，有一定的协调管理能力，直到如何和被管理者进行沟通指导，以便提高业绩第二，在工作中，我除了自己能勤奋刻苦以外，也善于与在任班长进行沟通了解班长该有的职责，每天记录并反馈客户代表反映的问题，并及时纠正告知！遇到话务员不能解决的疑难投诉，先巧妙地指导话务员如何与客户沟通处理，如果实在无法解

决，主动拦截，为之处理，而不影响话务员正常接续，从而保证接通率!第三，注重班组业绩，创建和谐的团队精神，随时关注本班的相关数据，有强烈的上进心与自信心，会随时了解其他班组的信息，从而取长补短!

因为以上几点，我有信心能胜任值班长这个职务，当然行动胜于雄辩，我会用我的行动来证明，如果胜任值班长后，对于近期相关目标，我会付出比现在更多的精力，一定要突出自己的相关优势，所谓新官上任三把火!

第一方面，我先加强和谐的团队精神，与被管理者正面沟通对于存在的问题，以及如何处理，并积极改进，争取在一两个月内在原来的基础上提高一个层次，我相信我有这个实力!第二方面，我会努力再向其他班长学习更多关于管理方面的经验，以便更好地提高班组水平，还要有强烈的竞争意识，定一个班组为自己的竞争对手，争取在某一个月内超越，我相信以我这种积极上进的思想，一定可以达成目标，同时在目标之内完成使命，一切只因为相信自己!

人生道路还很长，我想我面对的挑战还很多，对于这这一次的挑战，我应该牢牢抓住机会，因为展示自己优势的时候到了，所以，请领导给予我这次机会，谢谢!

服务心得演讲稿篇五

大家好：我是来自烟柜组的xxx[]每天的我总是在殷切盼望中、与顾客共同度过，用热情、真诚、爱心去满足顾客的需求。来到奥华已一年多，在于奥华共同成长的岁月中，我改变了许多，看到一个个顾客成为奥华的老顾客，忠实顾客，听到顾客对奥华的称赞，我非常的自豪。

我被我们的企业文化所吸引、所感染，对公司充满感激之情。工作中，服务好每一位顾客是我的责任和义务，让每一位顾客满意是我最大的心愿。上班时的我都是高高兴兴，我把烦

恼留在家里，不允许个人的情绪影响工作，我用真诚和热情来迎接每一位顾客，顾客因此感受到快乐，我也会为此而快乐。若是服务上销售上由于自身的原因出现了失误，要立刻给顾客道歉，快速的补救，在最短的时间内给顾客一个满意的答复。

5月3日是周日，一位顾客走到柜台前来说他是外地的来这看好友，要送两条烟，问我山东名烟有哪几种，那种卖的好，口味好，让我给介绍介绍，然后我一一作了介绍，最后他选中两种烟，让我帮他拿主意哪个好，我没有正面回答他的问题，只说两种卖的都很好，这是两种口味焦油量不一样。恰巧当时奥华搞活动抽奖，我给顾客详细介绍了此项活动，并预祝他中奖，顾客很高兴得到了这么多信息，立即买下了那两种口味的香烟，还对我说谢谢，其实工作中没有不满的顾客，只有不称职的服务，顾客总是容易感动的。

每天的我们在人来人往中度过，重复着同样的工作，接待着不一样的顾客，在每一位顾客身上都能学到很多东西。我爱我们的奥华，选择了这份工作也就是选择了服务，认真工作，和奥华一起进步，成长。为了我们奥华美好明天而共同努力！

我的演讲完毕谢谢大家！

服务心得演讲稿篇六

大家好！

工作五年中，我严格要求自己，一直以高度的责任心与使命感对待工作。多次参与我局大型统计活动和文化活动，在活动中提高了自身素质和锻炼自己的组织协调能力。五年中我利用工作之余时间，学习了统计学相关理论课程，并通过了统计师职称考试。工作五年来，我学到了许多经验同时也受到不少教训，这将激励我在以后奋进努力工作。

其次我爱统计局这个大家庭，我爱突击队的兄弟姐妹，我愿用我的心去为伙伴们做更有意义的事。

我的演讲完毕，谢谢大家！