

前台新人培训流程 银行员工新人演讲稿(大全8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

前台新人培训流程篇一

银行是依法成立的经营货币信贷业务的金融机构。现在就来看看本站小编为大家整理的银行员工新人演讲稿，欢迎阅读。

尊敬的各位领导、同事们：大家好。

我演讲的题目是《用心热爱工作》，从三月份加入建行这个大家庭里来已经好几个月了，在这几个月的工作和学习中，感触颇多，受益良多。说句心理话，在参加这次演讲比赛之前，我很少在公开场合下讲普通话，更别说是这样众目睽睽之下演讲了，在土生土长的土地上，说着方言已经成为一种习惯，但是，今天我走上演讲台，是因为新世纪的中国金融业，面临着新的机遇和挑战，建设银行被国务院选为国有商业银行股份制改造的试点行，作为一名建行员工，既充满了信心，又深感责任的重大。股份制改造目标的实现，需要不断提升我行的核心竞争力，塑造建设银行良好的服务品牌，以优质的服务赢得客户，赢得市场。所以，今天我来了，我要用普通话来演讲，也许我的普通话不太标准，但是，万事开头难，我希望这是一个良好的开始，谢谢大家，请给我鼓励的掌声。

分理处是我行新成立的机构，客户资源匮乏，我们最有力的竞争优势来源于卓越的服务。我在建行这个大家庭里已经工

作了多年了，我们都知道“卓越的银行源于卓越的服务，卓越的服务源于卓越的员工”。以客户满意为准则，以自己规范的职业行为、良好的职业操守，营造我们良好的社会声誉。这是所有建行人在新形势下，必须要做到的。

为适应现代商业银行对前台柜员综合素质的高要求，我重新拾起书本，向年轻人学习，在短期内掌握了储蓄、点钞、人民币和外币的防伪等综合柜员必需的业务知识。前台工作，给我最大挑战的是讲普通话，由于我没有学过汉语拼音，不清楚每个字的正确发音，平时没有讲普通话的习惯，常常难于启齿。于是我找出女儿的语文课本，从最基础的拼音学起。在我处举办的普通话培训班中，我的年龄是最大的，虽然一听我说普通话，大家就会忍不住发笑，可我是最刻苦努力的，我大胆上台朗读，让老师和同事们纠正错误发音。“一份耕耘，一份收获”，我欣慰自己终于能够用较为标准的普通话与客户交流了。

那是一个落霞满天的黄昏，在静谧与安闲中，我读了一个撼人心魄的故事：很多年前的一个深夜，一场大火烧毁了哈佛大学图书馆，许多珍贵的书籍付之一炬。而这场火灾也在拷问着一名哈佛生的灵魂。因为，他违反了学校规定，悄悄把一本书带出馆外，准备看完后再偷偷归还。岂料，这场突如其来的大火使这本书成为哈佛受捐的250本书中惟一幸存的珍本。如果他永远保守这个秘密，没有人会知道他违反校规的行为。如果他说明事实，他将面临被开除的命运。这位令人敬佩的年轻人选择了后者。校长眼含热泪地对他表示感谢和褒奖，然后忍痛将他开除。

一段时间以来，在参加支行组织的关于企业文化建设的学习活动中，我的脑海中不时浮现出这个感人的故事。是啊，哈佛之所以成为闻名世界的高等学府，良好的“硬件”设施固然重要，但更珍贵的还在于她有着深深融入每一名哈佛人血液中的精神，而这种精神、这种理念，正是哈佛文化的灵魂，是哈佛这耀眼的皇冠上最璀璨的明珠。

众所周知，一个企业的发展与强大需要两种纽带：一种是物质利益、产权的纽带；另一种是文化、精神、道德的纽带。优秀的企业文化能够创造出一个良好的企业环境，提高员工的道德素质和科技文化素质。所以，企业文化被誉为企业参与竞争的“软实力”。

建设企业文化，我们要以彰显特色为根。上学的时候美术老师告诉我们，世界上最美、最靓丽的色彩，是那万绿丛中，卓尔不群的一点鲜红，因为那里有个性在飞扬。我们在建设企业文化的过程中，也应突显我们行的个性色彩，特别是要弘扬“敢为人先，特别能创新”的企业精神和“团结、敬业、创新、务实”的核心价值观，使创新、团队、服务的意识和务实的作风，成为我们支行最靓丽的标签！而其中，特别重要的就是要加强团队建设。我们都知道，一盆散沙磕不破一个鸡蛋，而一枚石子可以轻而易举地把鸡蛋打破，同样，我们也只有发挥团队的集体力量，才能创造骄人的业绩。所以，我们必须打造一支既有比赛、争锋的气势，又有团结、互助、补位的意识，虎虎有声、朝气蓬勃的昂扬团队。

建设企业文化，我们要以树立形象为本。“一个好的品牌，不是他消灭对手的结果，而是消费者选择的结果。”所以，我们要想在激烈的市场竞争中赢得主动，就要尽最大努力赢得广大客户的信任与选择。我们要通过实施“口碑工程”，努力打造“以客为尊，诚信为本，为客户提供卓越金融服务”的最佳服务品牌；我们要以为广大客户提供便捷和优质的服务为出发点，使我们的经营、服务等各项工作规范而不机械，专业而不高傲，自然而不做作，使客户在接受我们服务的过程中感到舒畅惬意，感受到人性化的尊重，进一步提升农行“实力大行”、同业领先者和系统“标兵行”形象。

各位领导、各位同事：

大家好！

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我现年**岁，中共预备党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。*年在枝江市供销社参加工作，先后作营业员、门市部主任、统计员。*年调入枝江市总工会，担任图书管理员、出纳员、会计、财务、办公室副主任，计财科副科长。

当行领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次。如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取支行领导对综合办公室工作的重视和支持，使办公室工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让办公室成为支行领导的喉舌，沟通员工与行长之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结银企合作的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接建行辉煌灿烂的明天。

谢谢大家

前台新人培训流程篇二

大家好！

今天，能参加这次岗位竞聘演讲，我感到十分荣幸和激动，当然也不乏紧张。在此，我想说三个感谢：感谢公司提供的竞聘机会，感谢竞争让我站在演讲台上，感谢在座各位给了我竞聘的勇气和力量。

我叫王朔，今年30岁□20xx年—20xx年任样板间接待员，主要从事管理样板间物品，接待看房人员□20xx年4月至今在总部前台工作，主要从事会议服务，接待客户，负责领导办公室的卫生。特别在会议服务接待工作中，我能做到吃苦耐劳，勇于创新，积极向上，并把自己融入团队当中，与同事们密切协作，具有较强的团队精神，自身工作能力有了明显地提升，服务意识明显增强。

前台是公司总部中的一个重要部门，它主要承担着以公司房产的实际销售为中心的一系列工作。同时，前台还是公司业务活动和对客服务的一个综合行政部门，起着极为重要的作用。前台作为公司的窗口，是公司对客户的第一印象。我们应该保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客户，让每个客户走进公司都会体验到我们的真诚和热情。

在前台工作将近一年时间，我感到自己已经适应了这个工作岗位。工作当中，我很敬业，责任心强。对工作做到周到细致，对客户热情大方，讲文明，懂礼貌。无论在哪个工作岗位，都能做到勤奋工作，干一行，爱一行，专一行。积累了工作经验，增添了自信，享受到工作中的快乐。今天，我觉得自身竞聘的三个优势是：一是自信、二是能力、三是经验。

我认为，自信是前提，能力是基础，经验是保障。

如果我能继续留在这个岗位，我将一如既往地把自己的本职工作做得更好。

1、爱岗敬业。既然选择了这个特殊的工作岗位，就要热爱前台的工作，相信用自己的热情和爱心能把前台的工作做的井井有条。

2、注重仪表。穿着自然大方得体，面带微笑，语气平和，维护公司良好的形象。

3、熟悉业务。在客户问到公司业务时，有问必答。坚持做到诚信、礼貌、把本职工作做到位。

4、提升能力。选择这份工作，我很幸运和骄傲，我将会继续在这个岗位上积极进取，努力工作，为公司的发展壮大尽自己的一分力量。

各位领导、各位评委：我关注竞聘结果，渴望成功。无论结果如何，我都会以积极的心态去面对今后的工作。

谢谢大家！

前台新人培训流程篇三

各位领导、各位同事，大家好！

很高兴能有这样的机会和大家在一起畅谈工作中的一些感想和体会，我汇报的题目是：在平凡中耕耘自己。

我叫××，是××××公司客服中心的一名受理员，自××年从事该项工作。刚到客服中心工作时，我认为做好客服工作是件很简单的事情，“不就是接电话嘛，有什么大不了

的”。但是，随着工作的不断深入，在分公司对客服工作的高标准、严要求下，面对千千万万不同用户各种不同的问题，我深深地感觉到自己原来的认识是多么错误和幼稚。××××客户服务中心并不只是接电话、听听用户投诉那么简单，它是体现××形象和声誉的窗口，是塑造××品牌、赢得更多市场的平台，也是解答和解决客户每一个问题的服务站。肩负着如此重要的责任和使命，我清楚地知道，作为一名客服受理员，不但要有良好的职业道德，还必须具备熟练的服务技能。

为了达到这个目的，从那时起，我就暗下决心，要从工作中的每件小事做起，把业务做到最好最精，赢得客户的信任。为此，我积极参加岗前学习，认真钻研《中华人民共和国电信条例》、《中华人民共和国消费者权益保护法》、《××客户服务行为规范》、《用户申诉管理办法》、《话费争议处理办法》等服务条例、流程和标准；自觉参加分公司举办的《商务礼仪》、《××各项业务资费标准、使用方法》、《电脑和互联网基础知识》、《简单故障处理》等培训班。并虚心向有服务经验的同志学习，不断提高自己的服务水平，立志达到“一口清”、“问不倒、考不倒”。近两年来，通过学习和在工作中的实践，我写下了××页近××万字的学习笔记，并总结出了客服工作的“四多”、“十要”。“四多”就是：“用户的需求多问一句、用户的难题多想一点、用户的不会多说一次，用户的不快多管一事”；“十要”就是：“一要嘴巴甜、二要微笑诚、三要动作轻、四要脾气小、五要肚量大、六要少讲客观理由、七要行动快、八要效率高、九要观察勤、十要脑筋活”。

(……举一实例说明工作的热情与认真)。对用户的“四多”、“十要”，使我感受到做一个××人的自豪与骄傲。

把用户作为镜子可以正视自己，把意见作为鞭子可以驱动自己，只有用户满意了，我们的工作才能算完成。两年多的工作，使我深深地爱上了客服受理员这一岗位，并在服务用户、

塑造××形象中，实现了人生价值的提高。我知道，我的成长离不开用户，因此，我要在平凡的客服岗位上，耕耘自己，回报用户。为了达到这个目的，我一直把“用户的需要作为我的工作方向，用户的满意作为我的工作追求”，并在日常的服务中做到“三个坚持”：坚持把感情融入服务；坚持“多问一句，多想一点，多说一句，多管一事”；坚持“服务上讲求优质，责任上讲求尽职”，把为客户服务作为自己工作中的最大快乐，以真情打动用户，以亲情感动用户，通过服务实现自己的人生价值。

(……再举一个实例来说明自己在工作中的真情)

一分耕耘一分收获，我的辛苦付出不仅为××、为××公司树立了良好的形象，也获得了用户的肯定，成为用户信任的朋友。去年大年三十的晚上，刚好轮到我值夜班，听着外面的爆竹声声，想到不能陪伴父母吃年夜饭时，心里不禁有些伤感，就在这时，我的同事将一个话筒递给了我，说有人找。我一听是一个男人的声音，他说：××号小姐，你好！我是你们的用户，多次得到了你的良好服务，我一直铭记在心，今天打电话来也没什么事，只是想和你说一声，你们辛苦了，大过年的还要为我们这些老百姓服务，真是太感谢你们了，祝你们新年快乐！说实话，那一刻，我真的好感动，我觉得自己的辛苦没有白费，用户其实是理解我们的，我们不要把他们的反映问题、提出建议看成是给我们找麻烦。正是这些用户的问题、建议，使我们看到了自己缺点和工作中的不足，正是他们的意见，使我们在提高服务质量、参与市场竞争中找到了努力的方向，也正是他们的“不满意”，促使我们不断改善服务品质，在激烈的市场竞争中站稳脚跟！

一分汗水，一分荣耀，我的努力不仅得到了用户的肯定，也得到了公司的认可，(……取得的成绩)

前台新人培训流程篇四

话稿参考

观念改变命运 心动不如行动

各位新伙伴：你们好！

欢迎你们参加中国人寿保险股份有限公司**分公司xx年第五期《星火燎原》创新班学习，在此，我代表中国人寿**分公司党委、总经理室对各位的到来表示热烈的欢！同时，也祝贺大家有机会和人寿保险这个新兴的、最具有发展潜力的朝阳行业结缘。

人寿保险是人生中永随相伴的财富，是其他任何事物不可替代的，她也是我们每一个人、每一个家庭幸福安康的守护神。当您不需要她的时候，或者是您已经把她遗忘，她仍然在您身边忠实地默默守候；当您遇到困难的时候，她会为您排忧解难。人寿保险事业，是一份充满了神圣、充满了爱心、充满了快乐的事业。年少时，人寿保险的教育金可以帮助莘莘学子顺利完成学业，造就国家建设的栋梁之材；中年时，人寿保险的救助金（如：医疗保险金、意外伤害保险金）可以帮助危难家庭度过难关，构建平安和谐大家庭；年老时，人寿保险的养老金是老年生活的忠实伴侣，是开启晚年幸福乐园的金钥匙。

曾经有这样一句话说：人寿保险的推销员是神派到人世间的幸福使者，他们推销的人寿保险就是把幸福送给千家万户，把快乐带给每一个人，让生命活得更有尊严，让爱心布满人间。

各位伙伴，中国人寿有了你们的加入，将会有更多的人民群众、更多的社会家庭受到人寿保险的绿荫庇护，你们也将会

在更多客户的感谢中、赞美中获得成功，创造您们的辉煌人生！

中国人寿是中国市场上最悠久的人寿保险公司，有着60年的发展历史和拥有4.5亿客户，经过多年发展，已经成为中国保险行业第一品牌。xx年的品牌价值高达人民币486.67亿元，总资产达7000亿元，业务收入占据了中国人寿市场的半壁江山，是巡航在中国保险行业的一艘航母，引领着中国寿险行业的发展方向，她是中国民族寿险行业的领跑者，她以最好的产品、最好的服务提供给客户、回馈给社会。

作为一名合格的寿险营销员，我们要诚实守信、目光远大，既要为客户提供优质的保险保障，也要为自己的事业创造成功的机会。公司一贯提倡“以人为本、走专业化营销之路”，这次培训我们的讲师们将给大家讲授一套专业完善的培训课程，并在今后您们从新人到高级主管的成长过程中，继续给予培训支持；在主管的辅导下，引导您发展的方向，让每一位伙伴最大限度的发挥自身潜能，以实现自己的理想，成为受人敬仰的寿险专家，成为一名造福社会、造福人民的爱心大使。

今天，您们选择了中国人寿，您们的人生里程将进入一个全新的发展阶段，在中国人寿这个大舞台上，公司提供了公开、平等的竞争机制，每位伙伴都可以通过自身的努力实现自己的梦想。制度是公开的，竞争是平等的，但勤奋和努力却是至关重要的，只要相信公司、相信制度、相信团队，“听话照做，相信追随”就一定会成功！

您们来自全区各个不同的地方、从事过不同的职业，或许也有着不同的生活习惯，但是，为了事业发展的这个共同目标走到了一起，所有营销队伍里的伙伴，都要互相关心、互相爱护、互相帮助。“公司是家庭、公司是学校、公司是军队”，这是中国人寿一贯秉承的职场文化理念。在家庭里面，我们要互相尊敬、和睦相处，遵守职场伦理和职业道德，不

要为了小事而斤斤计较;在学校里面，我们要虚心学习、戒骄戒躁，不要因为一时的不足和暂时的失败而气馁，也不要因为获得一点点成功而骄傲;在军队里面，我们要严守纪律、维护制度，要保持高昂的斗志，培育顽强拼搏的战斗力和战斗力，要树立不怕困难、敢打硬仗的战斗气概，公司的业绩就一定会得到提升，你们的理想就一定会实现!

各位伙伴，“观念改变命运、态度决定一切”，这是永恒不变的事业追求理念，只有自己才是自己命运的真正主宰者，只有自己才是自己生命中的唯一思想家;“感动不如心动、心动不如行动”，这是成功人士长期坚持的行动纲领，要创造幸福生活，要改变自己的命运，必须从改革自己的思维习惯入手。“换一种观念，会换一种心情;多一个思路，会多一个出路”，只要你们确立了目标，明确了方向，行动就是最后的选择。

最后，预祝本次培训班取得圆满成功!预祝各位伙伴学有所成，未来**国寿的销售精英就是你们!你们是**国寿持续发展的新动力!

谢谢大家!

尊敬的各位前辈，亲爱的各位伙伴们，大家 早上好!

我谨代表即将成为新华一员的学员们，祝愿公司业绩蒸蒸日上，员工健康家庭幸福美满!

我叫颜一式，是一名空军退役班长。在退役后在家人安排下，我进入了一家科技有限公司，原公司待遇在茂名来说虽不错，但我却不开心。我觉得我更适合做营销。在一次偶然机会我遇到小学的师姐，也就是我现在的师傅：朱荣香!感谢她为我提供这个平台 于是我就这样进入了新华...为此我向原公司请了7天假，过来培训与学习。

就在岗前培训这两天的课程里面，我发觉我爱上了保险这行业，更爱上了新华这个火热的大家庭！他让我明白了开口与坚持，了解了前辈们那些酸甜苦辣的事，懂了想到就要做到，做到就会得到！

此时此刻，我难以压抑我那激动的心情，似乎马上就想加入新华的家！

而同时，我们这期学员们也会秉着对客户负责的态度竭尽全力考取资格证，誓当新华人，将关爱传递全茂名！

好利年年在，新华攀高峰！

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的领导，亲爱的伙伴们：

大家上午好！我叫xxx,来自xxxx,今天很荣幸有机会代表新人在这里跟大家分享我的心路历程，当然，更多的是向大家学习！

我是今年5月18日入司的，在这之前，我是一名个体经营者，因自己经营不善，08年的经融风暴，把我摧毁得体无完肤，在家休整了三个月，我试着走出来，决定找一份工作，但走出来后，我才发觉自己是多么的欠缺，一，无文凭，二，无经验。想找一份好的工作是多么不容易，就在我到处碰壁，心灰意冷的时候，我接触到平安！

经过一段时间的学习后，我回到部门上班，得到了经理，主任以及伙伴们无私的帮助，他们的激情与关爱，时刻都在感染着我，使我每天都充满了热情，很快溶入到工作状态中。我入司第10天，公司在明光国际酒店举办产说会，当晚我签下了两张保单，终于迈开了第一步，也大大激励了我的信心。后来，我更加努力的工作，又签回了一张张保单。感谢平安，让我获得收入，又赢得掌声！

当然我的每一张保单做得也不都是那么顺利,因为是新人,技巧与知识方面还是很欠缺,记得有一次,我在跟客户讲解万能产品的保障成本的扣出时,因自己解释不情,惹得客户当场大发雷霆讲故事.后来我调整了心态,抓紧学习产品知识,好让自己在今后的展业过程中,面对客户质疑时才能从容面对,前不久,我又去找了那位客户,把万能产品重新跟她讲解了一遍,你们猜,怎么了?她居然跟我签单了,而且还给我转介绍了,我真是受宠若惊呀!太奇妙了吧,其实,在展业过程中,顾客的拒绝是正常的,在面对顾客无情的拒绝时,我们失望,沮丧,痛苦也是正常的,但一定要尽快调整自己的心态,早日走出低谷,让我们的执着与热情去溶化一座座坚冰,只要我们坚持,一定会守得去开!

其实今天的成绩,只是迈开了每一步,今后的路还很漫长,我知道只有制定远大的目标,才能取得理想的成绩,为了让自己飞得更高,飞得更远,我也为自己制定了目标.接下来的日子,我要加大拜访量,做到天天增员,月月达钻,明年7月1日之前一定晋升业务主任,圆我的平安大学梦!

伙伴们,让我们跟上公司的步伐,以高度的热情,怀着感恩的心,不断开拓,迎接美好的未来!祝愿大家在平安大道上越走越宽阔,越活越精彩,也祝愿我们平安公司明天更美好!

前台新人培训流程篇五

时间总是转瞬即逝,在前台工作的一年多了,我的收获和感触都很多,任职以来,我努力适应工作环境和前台这个崭新的工作岗位,认真地履行自己的工作职责,完成各项工作任务。

一、前台工作的基本内容。

前台的工作是一个需要有耐心和责任心的岗位,热诚、积极

的工作态度很重要。20__年__月，我开始从事前台接待工作，深知接待人员是展示公司形象的第一人。在工作中，严格按照公司的要求，。热情对待每一个来访客户，并热心的指引到相关的办公室。为公司提供了方便，也为客户提供了方便。接电话时，做到耐心听客户的询问，并力所能及的作出相应的解答。

在来到我们专营店前，虽然也有过前台接待的工作经验，虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，比如综合素质方面，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

三、前台工作的下一步计划。

基于对前台接待工作的热爱，在新的一年里，我会严格要求自己，提高自己，体现自己，实现自己的价值。我会更加努力学习业务知识。不断提高自己的专业理论水平和工作的时间能力，遵守公司的相关工作制度，积极踏实的对待工作。努力提高工作素质，加强对工作的责任心和事业心。多和同事沟通交流，解决工作中出现的问题，踏实做好本职工作。面对新的一年，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。

我将进一步更好的展示自己的优点，克服不足，扬长避短。与公司及同事团结一致，为公司创造更好的工作业绩!工作如同于革命，一个目标有了信念才会有充足的动力去奋斗，20__年我个人，就是调整，转变的年度，在这一年我踏入了这个神圣而又复杂丰富多彩的社会。在今后的工作中，我要朝着这个目标，一年一个小台阶，三年一个大台阶去努力，去实现。

20__，新的一年是富有挑战的一年，随着工作的深入进行，

我有信心展现出自己更高的水平，完成更高的目标。为努力实现公司目标，我已经做好了迎接挑战的准备，也有信心把服务做得更好!最后祝大家在新的一年里，身体健康，万事如意，工作节节高，祝公司的业绩蒸蒸日上，牛气冲天，谢谢大家。

前台新人培训流程篇六

前台是公司总部中的一个重要部门，它主要承担着以公司房产的实际销售为中心的一系列工作。以下是本站小编整理的前台客服竞争上岗演讲稿，欢迎参考，更多详细内容请点击[本站查看](#)。

各位领导、各位评委：大家好!

今天，能参加这次岗位竞聘演讲，我感到十分荣幸和激动，当然也不乏紧张。在此，我想说三个感谢：感谢公司提供的竞聘机会，感谢竞争让我站在演讲台上，感谢在座各位给了我竞聘的勇气和力量。

下面，我分四个方面进行竞聘演讲：

一、自我介绍 我叫***，今年**岁[]20xx年—20xx年任样板间接待员，主要从事管理样板间物品，接待看房人员[]20xx年4月至今在总部前台工作，主要从事会议服务，接待客户，负责领导办公室的卫生。特别在会议服务接待工作中，我能做到吃苦耐劳，勇于创新，积极向上，并把自己融入团队当中，与同事们密切协作，具有较强的团队精神，自身工作能力有了明显地提升，服务意识明显增强。

二、岗位认识 前台是公司总部中的一个重要部门，它主要承担着以公司房产的实际销售为中心的一系列工作。同时，前台还是公司业务活动和对客服务的一个综合行政部门，起着

极为重要的作用。前台作为公司的窗口，是公司对客户的第一印象。我们应该保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客户，让每个客户走进公司都会体验到我们的真诚和热情。

三、竞聘优势 在前台工作将近一年时间，我感到自己已经适应了这个工作岗位。工作当中，我很敬业，责任心强。对工作做到周到细致，对客户热情大方，讲文明，懂礼貌。无论在哪个工作岗位，都能做到勤奋工作，干一行，爱一行，专一行。积累了工作经验，增添了自信，享受到工作中的快乐。今天，我觉得自身竞聘的三个优势是：一是自信、二是能力、三是经验。我认为，自信是前提，能力是基础，经验是保障。

四、工作思路 如果我能继续留在这个岗位，我将一如既往地把自己的本职工作做得更好。1、爱岗敬业。既然选择了这个特殊的工作岗位，就要热爱前台的工作，相信用自己的热情和爱心能把前台的工作做的井井有条。2、注重仪表。穿着自然大方得体，面带微笑，语气平和，维护公司良好的形象。3、熟悉业务。在客户问到公司业务时，有问必答。坚持做到诚信、礼貌、把本职工作做到位。4、提升能力。选择这份工作，我很幸运和骄傲，我将会继续在这个岗位上积极进取，努力工作，为公司的发展壮大尽自己的一分力量。

各位领导、各位评委：我关注竞聘结果，渴望成功。无论结果如何，我都会以积极的心态去面对今后的工作。

前台新人培训流程篇七

在上大学的时候，我有没有看上过我喜欢的女孩子？我看上过，但是我在上大学时从来没有去追过一个女孩子，为什么？不敢，我一想到要去追一个女孩子，我就先想到我自己，瞧我这副模样，长的那么难看，又是农村家庭出身，成绩也不怎么好，普通话又说得不标准，要是去追，百分之一百被人拒绝，既

然被人拒绝，这个面子又没了，我去追她干什么呢？所以在大学，我就只能单相思，到最后什么机会都没有了。

但是后来我才明白，你去告诉任何一个女孩子你爱她，哪怕你是个癞蛤蟆，女孩听力也会高兴的，你要知道，多一个人爱她总要比少一个人爱她好，他是不是爱你，那是另外一回事，就算你去追了十次以后，她还不要你，也没关系，我问你一个问题：在追她以前，她属于你吗？她不属于你呀，那追了她以后，最终没答应你，你丢东西了吗？你什么也没有丢，对不对？但是万一她答应了呢？坦率的说，你的收获还不止如此，第一，面对自己想要追求的对象，你学会了放下自己的面子，你敢于去追求了，第二，在被人拒绝以后，你还能勇敢的去追，你有了坚韧不拔、持之以恒的意志，第三，当你觉得对方无论如何也不会爱上你以后，你心安理得放下了，不要浪费时间。你收获得更多，你有了放弃的勇气。

三十岁以后还不断地换工作，那就麻烦了，说明你还没有目标，等于你没有职业生涯发展。

我们现在很多人，为什么每天干活没劲呢？因为工作本身不是一个目标，不是他喜欢的，有的人最后就是把工作本身变成了一个自己每个月能够拿到那点工资，我每天来上八个小时班完成我的任务就算完了的一件事情，如果这样的话，你的生命也同样失去了目标和梦想，有目标，就意味着我心中有一个梦想，我想去实现，这里面有个概念，大家要把握住，这个梦想的概念就是，你未来一辈子想做什么，这个非常重要，孔子说过三十而立，如果你活到了三十岁，还不知道自己要干什么，到了三十岁以后还不断的换工作，那就麻烦了。

我特相信一句话，叫做“‘因’是你自己选择的，‘果’是你自己没有办法选择的”。任何一件伟大的事情，你把它分配到日常的每一天去，都是很小的事情，甚至是很无聊的事情，日复一日你背着书包去上课，日复一日你处理新东方内部员工们琐碎的事情，这是需要你有着强大的现实主义精神你

才能做成的。伟大与平凡人的不同之处是一个平凡人每天过着琐碎的生活，他把琐碎堆砌出来，还是一堆琐碎的生命，所谓伟大的人，是把一堆琐碎的事情通过一个伟大的目标每天积累起来，最后变成一个伟大的事业。

人最怕的就是，哪儿有机会就往哪儿窜，我在美国有两个朋友都是学建筑的，当时面临两个困境，一个是工作难找，因为美国改造的楼全造完了，第二个是找到工作以后工资很低，到一个建筑事务所去工作也就是三万美元一年，刚好那几年全世界电脑热兴起，凡是学电脑的，工资都能拿到八到十万美元，其中有一个人，转学了电脑，等到他电脑学完了的时候，刚好碰上美国电脑泡沫崩溃，结果又找不到工作了，那个学建筑的同学也毕业了，他回到了中国，在中国现在正是一个建筑设计的时代，所以他很快就变成了设计主力，现在他的年薪加奖金，大概能拿到一百五十万人民币左右。如果说你因为外界的某种诱惑心动了，有的时候你的损失更大。

前台新人培训流程篇八

下午好！

今天我能作为艺陶的一位先进个人站在这儿，是多么的激动。

俗话说：“环境造英雄”。是谁给了我这个环境？是艺陶！艺陶是由在坐的各位组成的，没有各位就没有艺陶。也就是说是在坐的各位给了我这个环境和机会。在这我首先应该感谢各位一年来对我的支持和帮助。我特别要感激的是各位领导对我经常的教导！在此我说声：“谢谢”！

下面我说一说一年来工作中的几点体会！

首先，千里之行，始于足下。每一个人都应学会从小事做起，从点滴做起。刚进公司，我是一个什么都不懂的小丫头。于是我从小事学起，从点滴做起。比如，开始时我只是帮助打

打快递单、打打清单、发票。点点滴滴中学习、体会、思考，直到现在可以独立操作业务。

从我销售的角度来说，就是不能因为一笔生意的金额少而不为。这笔小小的金额很可能是巨额的开始。就拿我正在操作的瓷条来说，刚开始只是一、两千美金，甚至几百美金一笔，客人的要求又很高，而且过程繁琐。刚开始心中真的有很多的抱怨，但到后来，我改变自己的态度，不管出口多少，我都以出口几十万美金的态度去对待，去操作。于是每次的定单量增加了，我也得到客人的夸奖和肯定。所以让我们认真的去对待每次的出口。

就像播种，播下种子不一定会发芽，但若不播种，就永远没有发芽的机会。请相信是金子迟早要发光的。当你正在为你付出的诸多努力没有得到相应的回报而抱怨、叹息、停止不前时，也许机会正从你的眼前溜走。比如说寻找一个客户，也许你发了上百封的信，可没有一封回信，于是你开始抱怨、叹息、停止发信。可谁又知道你的第一百零一封信就是一个大客户，可因为你的停止不前而失去了。可见，只有坚持不懈才能成功。

最后，我想创改周恩来的一句话，周恩来在学生时代就说过“为中华的崛起而学习”我要说的是“为艺陶的辉煌而努力”，当然我们不是周恩来一样的伟人，我们没有能力为中华的崛起做多大的努力，但我们是艺陶的一份子，在坐的每一位都有能力为艺陶的辉煌做出努力。大家知道，因为中华的崛起让亿万的中国人民从此过上了好日子。我相信艺陶的辉煌能让我们艺陶人过上更好的日子。在尚总经理的带领下，我们艺陶发展了，只要我们艺陶人齐心协力，共同努力，我相信尚总经理一定能带我们走向艺陶的辉煌！

谢谢大家！