

# 2023年商场服务演讲稿(汇总5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 商场服务演讲稿篇一

生活中，存在着缺乏诚信的阴影。从假烟、假酒、假文凭到假帐、假币、假政绩；从股市造假到企业之间的“三角债”；从剽窃他人科研成果到足球场上的“黑哨”；从普通人恶意消费透支到一些地方政府言而无信，出尔反尔，开门招商，闭门宰客。凡此种种，失信的浊流，象瘟疫一样吞噬着人与人之间的信任。个人失信，害在数人，社会无信，则人人自危。优质服务、共铸诚信，是我们长电人共同的责任。

在全社会呼唤诚信的今天，\*\*人坚持以“三个代表”重要思想为指导，以优质服务、诚实守信为重点，以提高职业道德，家庭美德为着力点，切实加强思想道德建设，广泛开展创建“文明单位”、“文明系统”等实践活动。电力企业作为一个服务行业，\*\*人坚持“优质为本，诚信服务”的工作服务理念。对内强化管理，对外开展优质服务。要求报装接电“一、一制”，即在一个工作日内办理完各项手续，在一个工作日内装表供电。事故抢修“四、二制”即在接到事故电话后，四小时内为农村用户处理故障并供电，二小时内为城区用户处理故障并供电。客户接待要求“只进一个门，只找一个人，其余的工作由我们来做”实行“内转外不转”的原则。我们的服务承诺是“六个一”即一张笑脸相迎，一杯热茶暖心，一片真诚相待，一件好事解忧，一声道别相送，让每一位客户满意。让“电老虎”、“电霸王”永远成为过去！

万事民为先，服务是根本。长武地处陕甘交界处，地形多为山区，属于咸电源的末端，线路走径长，供电质量差。针对此种情况，长电人积极主动与本站供电局联系，引入甘肃110千伏电源。为我县\*\*煤矿的开发提供了可靠的电源保障。针对农村线路老化，损耗大农村电价高，农民负担沉重的现状。98年我国全面启动改造农村电网、改革农电管理体制、实行城乡用电同网同价的“两改一同价”工程。长电人也不甘落后，先后完成172个行政村，11万口人的网改任务，降低了农村电价，减轻了农民负担。

几度风雨几度春秋，风霜雪雨搏激流。长电人用诚信铸造今天的辉煌。截止今天，我县农网改造工程已完成并通过验收；农电管理体制改革已基本理顺，步入正轨；照明用电从20xx年9月1日起实行城乡同网同价，从改造前0.62元/kwh到改造后0.49元/kwh□降低了0.13元/kwh□20xx年7月我县罗峪110千伏变电站的投运，标志着我县从甘肃电源的成功引入，为我县经济的发展提供了可靠的电力保障。

只有优质服务，诚实守信，才能创造良好的企业信誉。在市场经济发展的今天，企业才能立于不败之地。让我们携手并肩，为长武经济发展的灿烂明天而努力奋斗！

谢谢大家！

## 商场服务演讲稿篇二

是的，爱是我们共同的语言。一个人生存于这个世界，每时每刻都要面对选择，是选择艰苦还是选择享乐，是选择慷慨还是选择吝啬，是选择坚强还是选择懦弱，就是这众多的选择构成了我们人生的实体，回首昨日，我将永远珍视我的选择——做一名商场营业员。

记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可

来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么？难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么？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，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！

我深信，西单商场将以科学的管理机制、优秀的商场文化、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”。

## 商场服务演讲稿篇三

生活中，存在着缺乏诚信的阴影。从假烟、假酒、假文凭到假帐、假币、假政绩；从股市造假到企业之间的“三角债”；从剽窃他人科研成果到足球场上的“黑哨”；从普通人恶意消费透支到一些地方政府言而无信，出尔反尔，开门招商，闭门宰客。凡此种种，失信的浊流，象瘟疫一样吞噬着人与人之间的信任。个人失信，害在数人，社会无信，则人人自危。优质服务、共铸诚信，是我们长电人共同的责任。

在全社会呼唤诚信的今天，\*\*人坚持以“三个代表”重要思想为指导，以优质服务、诚实守信为重点，以提高职业道德，家庭美德为着力点，切实加强思想道德建设，广泛开展创建“文明单位”、“文明系统”等实践活动。电力企业作为一个服务行业，\*\*人坚持“优质为本，诚信服务”的工作服务理念。对内强化管理，对外开展优质服务。要求报装接电“一、一制”，即在一个工作日内办理完各项手续，在一个工作日内装表供电。事故抢修“四、二制”即在接到事故电话后，四小时内为农村用户处理故障并供电，二小时内为城区用户处理故障并供电。客户接待要求“只进一个门，只找一个人，其余的工作由我们来做”实行“内转外不转”的原则。我们的服务承诺是“六个一”即一张笑脸相迎，一杯热茶暖心，一片真诚相待，一件好事解忧，一声道别相送，让每一位客户满意。让“电老虎”、“电霸王”永远成为过去！

万事民为先，服务是根本。长武地处陕甘交界处，地形多为山区，属于咸供电源的末端，线路走径长，供电质量差。针

对此种情况，长电人积极主动与文秘114网供电局联系，引入甘肃110千伏电源。为我县\*\*煤矿的开发提供了可靠的电源保障。针对农村线路老化，损耗大农村电价高，农民负担沉重的现状。98年我国全面启动改造农村电网、改革农电管理体制、实行城乡用电同网同价的“两改一同价”工程。长电人也不甘落后，先后完成172个行政村，11万口人的网改任务，降低了农村电价，减轻了农民负担。

几度风雨几度春秋，风霜雪雨搏激流。长电人用诚信铸造今天的辉煌。截止今天，我县农网改造工程已完成并通过验收；农电管理体制改革已基本理顺，步入正轨；照明用电从20xx年9月1日起实行城乡同网同价，从改造前0.62元/kwh到改造后0.49元/kwh□降低了0.13元/kwh□20xx年7月我县罗峪110千伏变电站的投运，标志着我县从甘肃电源的成功引入，为我县经济的发展提供了可靠的电力保障。

只有优质服务，诚实守信，才能创造良好的企业信誉。在市场经济发展的今天，企业才能立于不败之地。让我们携手并肩，为长武经济发展的灿烂明天而努力奋斗！

谢谢大家！

## 商场服务演讲稿篇四

大家好！

我的演讲主题是：《用心服务创造满意100》。我们xx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客户当作自己的朋友，当作自己的亲人，把客户的利益放在首位，记在心里。

只有想客户之所想，急客户之所急，才能让客户感动，我们

要用优质的服务温暖客户的心，用我们真诚的服务创造客户的“满意100”。

山林追求高峻、大海追求奔腾，而服务追求的是让客户满意。那么，如何才能做到“用心服务，让客户满意”呢？看到客户，微笑是少不了的，一个真诚的微笑就像是一把开启我们与客户用心沟通的钥匙，在接待客户的过程中要做到热情，细致，周到，对客户提出的疑问不抱怨，耐心解答，做正确的导购，“用心服务”就应该做到让客户没有疑虑，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。现在的客户到商场来，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。用心为客户提供专业化、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、对客户不能一视同仁、顶撞讽刺客户等等，更有甚者和客户大打出手，之所以会这样都是因为我们没有把客户放在心里，没有把客户的利益放在首位，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，努力用心为客户创造感动、创造我们自己的“100满意服务”。

最后，我庆幸自己来到xx家电这个讲诚信、重服务的专业化家电卖场。是xx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客户，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客户创造满意的服务，为“诚信xx□满意xx”添砖加瓦。我的演讲完了，谢谢大家！

## 商场服务演讲稿篇五

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”。

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。

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！