

2023年银行服务的演讲稿 微笑服务服务 演讲稿(通用10篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

银行服务的演讲稿篇一

微笑是一把神奇的钥匙，可以打开心灵的幽宫，它的光芒，照耀了周围的一切，给周围的气氛增添了温暖。微笑能使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦。微笑，是仁爱的象征，快乐的源泉，是亲近客户的媒介。一个微笑，会让人感到平易近人，让顾客就有了宾至如归之感。

在当今酒店行业竞争激烈的情况下，微笑服务，则是一个人心真诚的外露，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，还可以创造无价的社会效益。保持微笑，可以调节情绪；可以消除隔阂；可以获取回报；还有益身心健康。

一个亲切的笑容，能缩短客人和我们之间的距离，客人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，也就赢得了客户对我们的尊重。

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人，

还要服务我们的酒店、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，但你一定还要熟悉你的业务，这样才能让客人满意。

微笑，是一种光，一种吸引，一种发动。它使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦，使自己充满信心。

微笑愉悦心灵，恰到好处的微笑既是一种含蓄，也是一种表达，既是一种单纯，也是一种丰富，既是出于礼貌，更是发自内心。微笑服务，从我做起，让美丽的微笑越过人与人之间的栅栏，伴随着杨馨前进的步伐，一起奔向辉煌的明天！

银行服务的演讲稿篇二

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！

银行服务的演讲稿篇三

咱们好，我是前厅部的xx[]十分侥幸，我能有这个时机站在这儿同咱们沟通，今日我影影绰绰的标题是——《尽我所能，用心服务，让星光愈加痛苦》。

这次星评可以顺畅的经过，我的心境和咱们相同激动。从酒店谋划至今，阅历了无数个日日夜夜，行善积德月亮湾人祈盼的便是这一刻的星光绚烂。

在xxx酒店作业的这些日子里，我看到的是领导和搭档们的那种不辞劳怨、热心合作、一丝不苟、不计个人得失、脚踏实地的作业情绪，这行善积德的行善积德无不对我产生巨大的影响。在沐浴星光的一起，我也经常问自己，我要以怎样的实际行动才干为星评添光荣呢，我想我所能做到的便是尽我所能，用心服务。

那么要怎样才干做好用心服务，我以为有以下几点：首要，有必要不断提高本身的本质。个人的杰出本质是经过咱们的常识、咱们的作业、咱们的为人处世、咱们丰厚的个人内在等方面归纳表现的。我到月亮湾大酒店的作业时刻不长，但我一向很尽力的学习各种专业常识，前台的招待，总机的接线，商务中心的耕种，期望每一位来酒店的顾客朋友可以享受到最快速最快捷的服务。

用心服务的第二点便是感动顾客朋友。

让顾客朋友在咱们酒店这个环境中能感到惬意，安全和关爱。让顾客朋友在咱们酒店没有生疏感和距离感。那么感动顾客朋友，需求重视细节服务，有时仅仅一句亲热的问好，一个绚烂笑脸，就足以感动顾客朋友了。

用心服务的第三点，我以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沟通。走进客户的心，从顾客朋友的实在的需求动身，想顾客朋友所想，急顾客朋友所急，真心诚意为顾客朋友服务。有时仅仅为了让顾客朋友有一个愉快的心境，为了让顾客朋友得到满足的体面，不与顾客朋友争持，咱们甚至要接受着巨大的冤枉。哪怕咱们得理，咱们也让他三分。我在前台作业的时分，就遇到过这样一件事，它给我带来了苦涩，但它也给我带来了香甜，它给我留下了十分深入的形象。

“你什么意思？”还不等我说完，他就打断了我的话，“我住了这么多的酒店，莫非连门都不会开嘛。”“你们酒店怎样搞的，找一个训练生当班，你究竟会不会刷卡啊。”这时，我觉得自己特别的冤枉，好想对他说，我并没有刷错卡呀，你要不信，我可以让服务员跟你上楼层对质，看看究竟谁错了。可是看到那位先生那么激动，谁对谁错并不重要，便是我实话实说好了，也必定到产生一些不愉快的事。

我仅仅浅笑对他说：“先生真的对不住，给您添麻烦了，我让客房服务员在12楼的电梯口等您，要有什么事，您可以直接找她处理，您看这样行吗？”或许是我的诚实的情绪打动了他，他压住了火，仅仅说：“好好，让服务员动作快一点。你看看现在都几点了，我明日还要很早起床呢。”我马上告诉服务员处理此事。过后，我才从服务员那儿知道，本来这位顾客朋友用1202的房卡去开了1220的房门。听到这儿的时分，我心中的行善积德冤枉、疑虑都豁然了。

可是作业就这么恰巧，第二天这位先生很早退房，并且又是在我手上退房。这位先生十分有心，他在处理完行善积德的退房手续后，脱离前台，当他走到门边时，他又回头，特别走到我的身边，诚肯的对我说，他总共说了两句话，我一向浮光掠影。榜首句是“小姑娘你真的很不错，”第二句是“有你这样的训练生是你们酒店的自豪。”我知道这位先生的话有点过了，但当他着重说“训练生”三个字的时分，我了解他的所要表达的意思。

其实咱们接受的冤枉，有时能得到顾客朋友的了解，过后还可以得到表彰，但更多时分只能是在咱们心中默默地接受着。

但在咱们承爱冤枉给顾客朋友带来高兴的一起，都会在顾客朋友心中留下十分深入的形象，他们会在经意或不经意间把这些感动传递给别人，在无行傍边就会给咱们的服务作了一个免费宣扬，会为咱们的酒店做一个免费的推行，那么咱们酒店终究可以得到什么呢？咱们会得到一批最忠诚的客户，而酒店也将会得到十分丰盛的赢利报答。

我在xxx酒店作业的时刻不长，只要短短的两个多月，或许我对服务的了解还不行透彻，但这确实确实是我在作业中的实在体会。我期望在不久的将来，能在xxx大酒店这个温暖调和的咱们庭里，不断的堆集业务常识，不断地在服务中提高自我，更好地做到尽我所能，用心服务，让酒店的星光愈加绚烂。

银行服务的演讲稿篇四

你们好！

医院后勤服务现代化程度标志着医院现代化程度因此如何创新医院后勤工作机制充分发挥后勤管理功能和作用提升后勤保障能力和质量更好地为医院医疗、教学、科研服务、为患者服务是新时期医院后勤工作必须积极探索重要课题。

医院后勤管理是一项综合管理其特点是工种多、技术强、摊子大、范围广要保证医院后勤管理工作顺利进行首先必须建立健全各项管理制度医院应结合实际情况逐步建立系统完善后勤管理制度使后勤管理走向科学化、标准化、合理化和规范化并把每一项制度贯彻落实到科室、班组和个人对制度执行情况进行监督和考核奖优罚劣要牢固树立医院后勤管理整体观念、服务观念、法纪观念、效益观念及社会化观念根据医院后勤工作特点注重将实现医院目标和任务作为己任积极主动服务于临床及时为临床医疗排忧解难医院服务对象是患者医院所有职工和所有部门都应牢固树立以人为本和以患者为中心服务理念规范后勤服务行为从患者需要角度出发强化服务意识创服务品牌。

医院后勤服务社会化改革是医院改革重要组成部分也是社会化大生产客观要求在一定程度上将后勤服务管理推向社会、推向市场化发展道路是改革必然趋势是在新形势下医院管理理念进一步转变和革新医院后勤服务社会化即指医院后勤服务突破自我配套封闭模式引进竞争机制以商品交换形式为医院提供优质、高效、低耗后勤服务最大限度地发挥人、财、物综合效益其基本内容是后勤服务商品化、专业化、社会化在引入社会性竞争机制条件下根本性提高医院后勤服务水平为医院医疗技术及服务水平进一步提高和发展提供更为牢靠物质和技术保障。

医院后勤人才是保证医院竞争力重要根据需要有计划。

制定培养、引进保证后勤人才储备创造有利于后勤人才成长舆论环境首先要培养后勤管理人才医院后勤管理队伍素质高低在很大程度上决定着后勤保障工作质量好坏必须建立良好人才成长观给他们以足够空间与环境鼓励人才自主创新和创造在继续教育同时鼓励人才自我成长多角度、多培养要造就合格医院后勤管理干部有效办法便是开展医院后勤规范教育与培训提高医院后勤管理队伍素质与水平其次要培养和引进具有相关专业技能知识后勤专才随着医院学科建设不断发展、现代化技术进步、设备规模扩大后勤工作涉及范围和知识面越来越广后勤管理工作难度越来越大后勤管理专业化程度越来越高要岗位培训鼓励员工参加各类技术培训进行等级及职称考试采取多种形式学习新知识掌握新技术提高后勤管理人员工作技能一专多能更好地完成后勤服务工作。

后勤保障工作要紧跟时代步伐顺应改革发展医疗行业就必须不断自我发展进步而一切进步都依赖于后勤学术理论更新唯有如此才能带动后勤工作创新发展因此医院有必要组织相关后勤科研学术人员积极钻研后勤学术理论掌握新知识、新技巧再结合医院实际情况灵活采用提高后勤保障质量应培养和扶持一批后勤学术学科带头人既为后勤保障进步提供科学技术支撑也为医院自身创造一批后勤学术人才从根本上解决管理智力与人力问题为后勤工作良性发展奠定扎实基础。

银行服务的演讲稿篇五

“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！

银行服务的演讲稿篇六

大家早上好，我是四层xxx专柜的店长xxx[]首先感谢各位领导平时对我的栽培与信任。让我有机会站在这里和大家一起分享

享销售服务经验。也希望大家在这个分享过程中有所收获。作为一名一线工作的员工，我深深知道，“服务”就是“用心”。那么我们怎样才能做好真正的“用心服务”呢？我多年的经验告诉我：“细心”、“爱心”、“上进心”。今天，我的重点就是围绕这三“心”来与大家分享。只要你抱着这样的心态去服务于每一位顾客，你就会成为一名优秀的销售人员，同时，你还会拥有很多很多的朋友。

首先，第一、“细心”，我所指的细心就是敏锐的观察力。只要是逛街的顾客都是我们的潜在顾客，都是有所需求的。重点是我们的观察力是否能准确的发现顾客的需求，激发购买欲望。当顾客第一次进入我们的专柜，其实我们的沟通就已经开始了。我们可以从顾客的身上观察一些亮点而引起共鸣。如发型，穿着，气质，配饰。通过这些细微的观察，我们就此打开顾客较感兴趣的话题，拉近我们与顾客的距离，取得彼此的信任，逐步随着顾客的需求转换到我们销售当中。当然，我们一定要学会察言观色。从顾客的言谈举止、表情流露进一步了解顾客需求。并且在销售当中还可以了解顾客的脾气和性格。如干脆利落的顾客其性格一般是豪爽的，对这种顾客，我们应迅速为其推荐商品，快速达成交易，为他节省时间。也有顾客在挑选商品时，动作缓慢，好多件衣服挑来比去，犹豫不定，一般这样的顾客属于顺从型的性格特征，独立性比较差，对于这种顾客，我们就一定要有耐心，为其细心的挑选产品，并适当加以解释，促使他作出购买决定。

第二、我们要拥有一颗关爱的心，“爱心”。关爱他人就是关爱自己。只要你不求回报的帮助别人，总有一天，在你最需要帮助的时候他一定会伸出援助之手，获得意外的惊喜。一天中午，顾客不多，一位女孩走进我们的柜台，我很热情地上前与她打招呼。但是她总是在躲避什么。仔细留意后才发现她的脸部至颈部有烧伤的痕迹。通过简单的交流，得知她意外被火烧伤，想买件衣服看病穿。我建议她最好选择棉质有拉链带帽的服饰。因为帽衫可以遮挡住她的伤疤，方便

于看病时穿脱，由于烧伤较重，试穿动作不能太大，又考虑到试衣间小，害怕碰到她的伤口，我尽量往一边靠，并鼓励她不要害怕，一定会好起来。也许是她被我的一言一行所感动，在我的帮助下，她选择了好几件衣服，最后选定了三款，付款后还再三道谢后离开。现在想想，都很感慨，人与人之间真的很需要相互帮助。关心是最美丽的语言，尽一己之力帮助他人得到快乐，同时也让自己感到快乐。

第三、我们要拥有一颗“上进心”。熟话说：“三人行必有我师焉”，多听听优秀员工的销售心得，多参加各种各样的培训，多尝试各种销售技巧，多采用不同的说话方式，寻找一种最适合自己的营销模式，并运用到工作当中，你会发现销售其实很简单，我做销售工作已经九年，最后我把我认为最实用且最有效的成交方法来分享给大家。（一）三选一成交法：有时我们会遇到顾客看几双鞋不知选哪双好，其实二选一会犹豫不决，三选一会比较倾向中间那一个，如果你要销给顾客一件商品，那就在那件产品下面摆一个更贵的，上面摆一个便宜的，买贵的感觉浪费，买便宜的感觉低档了些。通常顾客都会选中间那件。（二）反问成交法：优先回答他的问题一，但同时要带上一个反问。当你一反问，他回答了就等于有成交的机会，还有一点很重要，就是感觉顾客有喜欢的商品的时候，你一定要走在前面，请他去试。

大家如果很真诚的把这三心适用到我们的销售工作中，学会如何表达，而且要始终保持微笑，自信，服务态度要好，这样销售业绩也会蒸蒸日上。以上就是我个人的心得体会及总结，再次谢谢各位领导和同事给我这个平台，让我们共同成长。在这里祝愿各位同仁的销售更上一台阶，铜锣湾的明天会更加辉煌。谢谢大家。

银行服务的演讲稿篇七

大家好！今天我演讲的题目是《让爱去把工作点染》。

带着梦想，带着希冀，带着期盼，带着激情，几月前，我来到美特好超市，走上了营业员岗位。在穿上红色标志服的那一刻，我有一种自豪感，身感肩上责任的沉重：我深知，我的举手投足，市民看在眼里，记在心上，留在脑中，我们的形象决定了我们的效益，我们的形象代表着企业的形象，只有真诚服务每一天，我们企业才会蒸蒸日上。

到美特好工作之后，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。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彩。

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。当我迎来第一位顾客送上一句“早上好！”……我便由衷地感到了踏实；当卖场里充满忙碌的气息，当我拂拭掉脸上的汗水，当颤微微的老人说：“孩子，谢谢你！……”我便感到自豪，当送走最后一位顾客，当洗净地面的最后一点污渍，当星月挂上枝头，带着——一身疲惫踏上回家的路途，我便感到充实！

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！让我们以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强竞争力，只有这样，超市才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、为员工创造财富和价值。

也曾经怀揣着梦想上路；

也曾经把理想系于飘摇的风筝；

而岁月的淘洗还铅于生活，便是脚踏实地。

我便喜欢上了你——美特好。

银行服务的演讲稿篇八

“一年好景君须记，最是橙黄桔绿时。”金秋的渭北高原已进入收获的季节，美丽的漫泉河畔西电成教的莘莘学子们，即将告别渭北国防教育基地踏上新的征程。此时此刻，我内心深处涌动着无数的感动和难忘。最难忘，这五十个日日夜夜同学们的坚强和自信，无数次的感动着我；最难忘，这五十个日日夜夜渭北国防教育基地晋主任、董部长和全体教官、全体为我们学生服务的后勤人员的奉献，无数次的感动着我；最难忘，这五十个日日夜夜留守渭北国防教育基地的代课老

师、班主任老师的忘我工作精神，无数次的感动着我；最难忘，这五十个日日夜夜学校领导和全体老师时时刻刻心系基地莘莘学子，无数次的感动着我。此时此刻千言万语都难以表达我感激之情，请允许我向全体同学、基地领导、老师、瑞德教育(集团)的全体同仁致以最崇高的敬礼！

时光飞逝，转眼间我们在渭北国防教育基地的“封闭式考前强化及军事化训练”就要结束了，在这里学校学校领导让我作一个工作总结，可是写在纸上的一切都显得是那样的苍白，那样无力，而印在我内心深处的却是那样的厚重，那样让人难以忘怀。

感动之一

是同学们的坚强自信、刻苦学习，让我无数次的感动。

在金秋八月，这个曾经诞生了国际主义战士的绿色军营，一夜间突然传来了朗朗的读书声，这正是立志报考西电成教的莘莘学子们，在这里接受“封闭式考前强化及军事化训练”。

五十天来同学们刻苦训练，认真学习，大家以坚强的意志，接受着这从未有过的学习方式。同学们挑灯夜战，成立学习小组互帮互助，代课老师认真备课，精心使教。炎热的夏日里，同学们挥汗如雨，坚持在教室里学习，没有一个人缺课，没有一个人迟到，大家共同信守着一个承诺：“背水一战，备战成考”。张鹏飞同学用自己辍学一年打工的亲身经历告诉大家必须刻苦学习改变命运，他还主动担当起英语学习小组辅导员，用自己一年打工生涯中如何学习英语的方法，调动大家学习英语的兴趣，帮助大家学好英语。

坚强和毅力给我们的学习增强了信心。无数个学习中的点点滴滴构成了我一次次的感动。

7月21日，军训刚刚开始的第一天，张莹同学就病倒了，高

烧39。8度，打完针还躺在床上上的时候，张莹的妈妈打来电话，车都准备好了，要来基地看她，张莹却坚强的告诉妈妈说“您不用来，放心吧，老师照顾的很好，我已经好了。”第二天就投入了紧张的训练，直到今天张莹同学没有请一天的假。

张莹，张鹏飞同学在8月13日的班委选举中，被当选为学习委员。由于有一大批像张莹，张鹏飞他们一样的同学，在这五十天的学习中，珍惜一次次学习机会，不放过一分一秒的学习时间。使我们绝大多数来基地学习的同学，学习成绩有了明显的提高。在这段学习过程中，我们对一班的同学进行了2次考试，二班的学生进行了一次考试，通过对一班同学2次考试成绩的对比，我们惊人的发现，参加2次考试的同学，97%的同学第二次考试成绩比第一次考试成绩都有了大幅度的提高。有30%的同学成绩提高了30分以上，60%的同学们的都分别提高了10-20分。刘俊峰同学2次考试总成绩名列全班第一。最让人感动的是于硕同学第二次考试成绩比第一次考试成绩增加了80分。数学第一次考试仅仅考了20分，然而通过2周的学习之后，第二次考试数学单科成绩达到69分，这是一个惊人的成绩，这是一个质的飞跃，让我们一起为于硕同学鼓掌加油把！当然，不仅仅是于硕，还有武聪同学，第二次考试成绩比第一次增加了60分，郭凌凯，刘焕，同学增加了57分，姚坤、武秀丽同学增加了44分，李宏平，陈佳，等九名同学增加30分以上。恕我不能在此一一列举，请我们亲爱的同学们再一次伸出你们的双手，为我们这些刻苦的同学们鼓掌吧！

正是这样，同学们把信念留在心中，把基地作为课堂“惜光阴百日犹短，看众志成城，拼搏第一，细安排一刻也长，比龙争虎斗，谁为争峰”正如段芙蓉同学所说的那样：“我以为我很勇敢，所以我步入了这样的一段生活，后来我发现，我很幸运，有了这段经历”。这就是对我们这个特训营最好的总结。

同学们，每一个人都是一座山，世界上最难攀登的山其实是

我们自己，往上走，哪怕是一小步，都是一个新的高度，希望我们全体同学经过此番历练，都能够攀登上理想的巅峰。

在这里我有一个希望，那就是希望大家能把在基地培养出来的优良品质，在基地锻炼出来的特别能忍耐、特别能吃苦的精神，把在基地学到的讲文明、懂礼貌，团结友爱，勤奋学习的良好习惯，带回西安，带到今后的学习和工作中去。大家说能不能做到，（能），请给自己一个掌声！

银行服务的演讲稿篇九

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。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。

银行服务的演讲稿篇十

你们好!我叫，竞聘的岗位是新区农行综合柜员。我自xx年初考取农行以来，先后在铁石口、金鸡、嘉定及嘉定分社实习和工作过，现在是安西农行的综合柜员。

我之所以竞聘新区农行综合柜员，是因为我在嘉定等多个单位工作过，积累了一定的经验，也有相对丰富的储源;我有责任心、上进心，对工作热情高，学习钻研精神强，相信自己能胜任这个职位。

银行的竞争主要是服务的竞争，农行的发展与我们的服务水平紧密相连，所以我除了不断把业务知识学宽、学精之外，还将着力于提高自身的服务水平，做到业务素质与服务水平齐头并进。在工作中，我虚心向有经验的领导和同事学习，勤奋实践不断掌握各项业务知识，不断增长服务技能，提高工作能力。时代的发展瞬息万变，各种科学知识日新月异，金融服务不只局限于我社现今的业务，我在熟知本社工作之余，将不懈的努力学习猎取各种金融和相关的法律知识，以便适应我社的业务发展需要。

首先，在日常服务中，做到服务规范化、快捷化，提高服务效率;做到微笑服务，热情耐心，同时不忘提示风险;做到为客户排忧解难，提供个性化服务，适时适情给予建议，为客户谋取获利最大化，为我社争取更多客户，实现互惠双赢。

其次，在业务宣传上，作为柜员主要宣传方式是通过柜台宣传，在宣传中注意针对性，例如我社特色服务“百福卡”，可以突出宣传卡的“惠农”、“三免”(免收工本费、免收年费、免收各项业务手续费)特点，吸引农民工等客户利用“百福卡”办理各项业务，增加卡的发行量及卡存款余额。除此之外，还要突出宣传“卡”的应用和安全知识，使之达到应

有功能，服务客户。

第三，柜台之外、工作之余，加强与客户的联系沟通，挖掘潜在客户，努力做好吸存工作。

总之，我将本着“勤奋、严谨、忠诚、开拓”八字精神，认真学习，积极进取，勇于创新，不断提高自身的业务素质，完善服务质量，为我社发展贡献力量。

竞聘、竞岗是当今聘用、录用适用人才服务事业的良好方法，也是鼓励、激发人才热情，激励人才努力自觉成才的良好途径。今天有幸参与竞聘，首先要感谢社领导给我一个锻炼机会，无论成功与否，我都将更加努力工作。

谢谢大家！