

最新银行文明服务表态发言 银行用心服务演讲稿(大全6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行文明服务表态发言篇一

尊敬的各位领导、各位同事，大家早上好，我是监理部王华，今天我演讲的主题是用心服务，等于无限可能。

用心服务是一个企业迈向成熟的标志，还是一个企业维持客户稳步发展的措施，更是一个企业提高自身竞争力的关键。我们公司始终把用心服务作为企业发展的一项重要举措，全面推行以服务促发展的基本理念，把用心服务作为考核员工的一项硬性标准。

那么，首先用心服务的定义是什么？我想每个人的理解都有所不同，而我的理解是，在我们的工作职权内，尽最大的可能满足甚至超过服务对象所有需求，想他人之所想，急他人之所急，从而得到服务对象的高度认可。

一滴水服务于绿荫，所以它获得了生命；一棵树服务于大地，所以它获得了滋养；一只蚂蚁服务于群体，所以它获得了巢穴。所以服务其实也是另一种形式的获取，我们服务的越多、付出的越多，也就收获的越多，成长了越多。不要把服务想的很远很飘渺，也不要把服务想象的很难很抽象，其实服务无处不在，每天一些善意的提醒，给忘东忘西的人；每天一些中肯的建议，给举棋不定的人；每天付出一些行动，给需要帮助的人，这就是服务。而在服务的同时，我们多一些微笑、多

一些细腻、多一些主动、多一些关怀，那么，我们的服务就是用心的。

其次，作为一名员工，怎样做好用心服务呢？我想不是加班加点，不是任劳任怨，更不是好高骛远。而是始终把公司的服务理念作为自身的工作准则，把服务对象的需求作为自身的工作目标和方向，做好自身的本职工作，不断提高自身的业务能力和知识水平。在工作中，让服务对象感受到我们的专业与认真；在工作中，让服务对象感受到我们的敬业与奉献；在工作中，让服务对象感受到快捷与方便；在工作中，让服务对象感受我们到工作之外的关怀和热情。就这样，从每一件小事做起，从每天的工作做起，我想，我们每个人都能做好用心服务。

最后，我想说的是，用心服务的意义是什么？人的一生无非是在服务者与被服务者这两个角色之间转换的，然而，我们所取得成就，我们所获得的资源，我们所得一切几乎都是从服务者的角色来取得的，既然服务者这个角色对于我们如此重要，我们没有理由不去扮演好它。

从某种意义上讲，服务等于共赢。作为一个企业，苹果以用心服务和精益求精的精神得到了客户的认可，从而成为了世界上最牛的手机运营商；作为个人，雷锋以全心全意为人民服务的行为得到了全国人民的尊敬，从而成为了中国一代又一代人的楷模。所以用心服务，可以创造无限可能。

我的演讲到此结束，谢谢大家的聆听！

银行文明服务表态发言篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

今天我能够获得服务明星这个荣誉而感至荣幸，这与在座的各位领导和同事们一直以来对我的关心和信任是分不开的。

在工作中，是那些工作表现好、业务技能高的同事们的工作精神，工作态度感染并激励着我，使我能在为客户服务工作中能以你们为榜样，也正是在你们的帮助下，我才能有今天的工作表现，再次感谢大家！

作为一名一线员工，每天面对着不同的客户，我深知服务在银行工作中的重要性。首先是服务环境，我和同事们每天打扫和集中清理营业室的每个角落，做好班前的准备工作，为客户营造一个井然有序、整洁而温馨的服务环境；端正自己的服务态度，进行换位思考，把客户当家人、当朋友，把三尺柜台变成传递温馨服务的窗口，把客户的事当成是自己的事，坚持做到把客户的疑问在我这里解决，多说一句话，能让客户少跑一段路，少走一个环节，不让客户带着遗憾离开工行！

在服务中，我们还要学会察言观色，针对不同的客户采取不一样的服务措施，对待客户态度要诚恳，语气要委婉特别要讲究说话的技巧，用自己的诚心，耐心，热心来打动客户，每天让微笑常伴，把一切不愉快的事拒之门外吧，不能带着情绪工作，有时感觉说着容易做起来难，但只要我们努力试着去做，就一定会收到不一样的效果。

当我为客户办理业务时，特别是遇到年青的客户，我会选择合适的时机不厌其烦地建议有折户办理我行的银行卡，有卡户办理电子银行并使用自助设备省去了排队的时间，24小时没有时间限制，像一些工资户，大额户，以简洁易懂的语言向他们介绍并推荐，可持卡消费，省去了找零的麻烦，可归纳存款，一卡多用，可通过我行的电子银行转帐，汇款，缴费，理财等，足不出户，轻松办理，安全便捷，既省时省力省心又省钱，还能增值，方便了客户，同时也减轻了柜面的压力，因此，平时工作中对客户正确引导至关重要，我也相信对客户有好处的建议，客户一定会采纳的。

无论是在工作中，还是在日常生活中，做好我行业务的讲解

员和宣传员。当遇到对我行业务有疑问的客户，我会停下脚步，主动迎上前去为其解答疑问，有新产品时及时通知有需求的客户，我觉得，在工作中做了自己应该做的一点小事，当看到客户信任和满意的目光，听到他们的赞许声时，使我感到了欣慰，我们的付出得到了回报。再苦再累也值了。

新的一年悄然而至，我要以更加努力地学习来不断充实自己，以饱满的工作热情来迎接新的挑战，以积极踏实地工作态度来回报选择了我的工行，不辜负给了我无限关怀和厚望的行领导及我的同事，朋友们！

服务无止境，服务靠大家，让我们团结起来，共同努力，相信在新的一年里，我行的服务工作一定会有新的突破！

谢谢大家！

银行文明服务表态发言篇三

xx年，我满怀对金融事业的向往与追求走进了xx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名xx员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示xx系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在xx员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展

示xx形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到xx人的真诚，感受到在xx办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只

有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

银行文明服务表态发言篇四

大家好！

首先，我非常荣幸能有这样一个机会站在这个讲台上作为此次的培训学员的代表，针对此次培训的即将开始做一个简单发言。另外，我要感谢的是组织这次培训的各位领导以及将各位党校的领导和即将参与培训我们的培训老师们，对此，我代表全体学员向你们致以较真诚的谢意。谢谢！

组织这次培训，不仅是为银行工作的更好开展而完善自身，也更是出于银行领导对我们的关心爱护。我深明此次培训的机会难得及其意义所在，于培训中我们将认真跟随培训老师学习，从而力求实现思想上，能力上的长足进步。希望能够在接下来的培训工作中获得较大的收获以及自身能力的进步。下面，我代表即将参加此次培训的全体学员对此次培训的态度和认识做一个简单介绍。

一、逆水行舟，不进则退

如果说服务是银行的立足之本，那么营销则是银行的发展之源。营销工作的重要性不言而喻。作为长期处在营销一线的

人员，专业知识上的熟练掌握就显得尤为重要了。“逆水行舟，不进则退”。在社会日新月异的变化以及银行的发展过程当中我们将面临更多、更新的各种挑战和困难，原地踏步只能逐渐泯没于众流，唯有不断在学习中提升专业知识以及管理能力，才能够适应于新形势下的全新要求。因此，这次培训的机会就显得弥足珍贵了，这正是我们学习完善自身的绝佳机会。时不我待，只争朝夕，带着这样的心态参加这次培训，努力学习专业知识充实自己，相信定能有所斩获。

二、空杯心态，交流学习

自满自足永远是一个人成功的较大阻碍，虽然于营销和管理上我们已经有了—定的经验，然而，这是一个瞬息万变的时代，且不谈我们的知识是否全面，完全满足于已有知识的丰富迟早将为社会所淘汰。这次的学习中，我们应当持有“空杯心态”，于学习中谦虚跟随老师学习，严守学习纪律，结合工作实际多总结、多思考，多与大家相互学习、取长补短，相互交流，从而达到共同进步的目的。带着这样的空杯心态，也方能在接下来的培训中收获更大的成功和进步。

诚然，这次培训我所需要关注的远不只这两个方面，银行工作也绝不仅仅应当注重这两个方面，然而无论是专业水平还是工作态度上，其重要性却都是绝对不容忽视的，也是营销工作的关键所在。于接下来的培训中，我们应当充分认识自身工作实现工作态度上的转变以及专业能力上的锻炼，通过学习交流进一步提升自身的思想认识以及自身能力，从而更好的应对新的挑战。于以后的工作中，我们同样也应端正工作态度，提升专业水平，以优质的服务和极佳的专业知识赢得客户，收获成功！谢谢大家，我的演讲完毕。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

银行文明服务表态发言篇五

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

我是来自民航路支行的柜员。

很荣幸能在这里同大家交流自身对文明优质服务的认识。今天我演讲的题目是：文明优质服务——一种简单而有效的营销。文明优质服务是一种营销手段。怎么理解呢？首先，我们在给客户办业务的时候，我们是给客户提供服务，为客户提供一项产品，服务就是一种产品，优秀的服务就是一种充满竞争力的产品。另外，我们给客户办业务的同时也是把我们自己推荐给客户，是一种自我营销。客户对我们的服务满意了，也会对我们的产品有更多的青睐，会提高对我们的忠诚度。所以，服务就是一种营销。客户对我们的要求无非就是快速、安全、文明优质的办理业务。所有我们要从业务技能上、风险上、礼貌上多下功夫。市场营销里面有这样的一条定律，得罪一个客户会失去潜在的7到10个客户，而一个满意的服务仅能增加1到3个潜在的客户。

第一，要从风险控制上下功夫，牢牢把握风险点，把风险扼杀于摇篮之中，保障客户的资金安全。一个优秀的金融从业者是从客户资产安全的角度出发的。

第二，加强业务技能锻炼，再保护客户资产安全的基础上要为客户提供快速、便捷的提供服务。就目前的情况来看，客户对我们的不满主要表现在办业务的速度上，客户觉得等待的时间太长。有一项研究表明一个人只要等待的时间超过七

分钟就会产生厌恶情绪，就和堵车一样的道理。试想有多少客户等待的时间是七分钟以上呢，每天等待时间超过七分钟的. 客户基本上都对我们的服务提出了质疑。可想而知，办理业务的快慢直接影响到客户对我们信誉。

第三，文明礼貌的服务，这是对前两项的一个重要补；从小的方面看文明礼貌体现的是一个人的素养，从大的方面看这是一个企业的灵魂。只要我们牢牢地把握住这三点，营销其实很简单，通过客户的口口相传，客户会主动找上门来。所以文明优质服务就是一种简单而有效地营销！

我的演讲结束了，谢谢大家！

银行文明服务表态发言篇六

“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xxxx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。

如果说企业是一棵大树，那么优质的服务便是养料与水份，供给着大树的成长；

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，作为一名企业的职员，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。

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！

电力优质服务演讲稿

各位领导、各位评委、来宾们、朋友们：大家好！

很荣幸我能有这样的机会参加今天的演讲。我叫倪嘉，是武夷山市供电有限公司营销部收费班组的一名员工，今天，我的演讲题目是“我微笑，是为了您的微笑”。

优质服务，某种程度上说，其真义，就在于：无论生张熟李、无论电余电缺，都见灿烂笑颜。近年来，武夷山市供电有限公司大力弘扬企业服务理念，塑造服务新形象，增强社会亲和力。在国家电网公司组织的电力市场整顿和优质服务年活动中，我公司在内部制定了一系列兑现承诺的制度和措施。

把群众满意不满意，赞成不赞成，拥护不拥护作为衡量供电服务质量的唯一标准。