

最新供水客户服务员 供电公司客户服务 竞聘演讲稿(优秀9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

供水客户服务员篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！也感谢在座的各位领导、各位评委和公司给了我这次参加公开竞聘的机会。正是大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台，接受大家的评判和公司的挑选。

站在大家面前有点瘦小的我，名叫郭靖，稳重而不死板，激进而不张扬。我1980年生人，毕业于大连电力工业学校，现任供电所微机员。1999年毕业后，到公司农网改造办公室工作，任职期间，克服了人手少，工作量大等诸多困难，出色的完成了各项任务。2019年，网改结束，我竞聘到供电所微机员一职，负责发行、出纳、档案、客服等工作，任职期间，电费电量无一差错，现金出纳无一错帐、漏帐，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的肯定。

一方面我认为要担任“95598”客户服务员工作，一定有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，我从小在农村长大，深深懂

得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。我平时爱读书看报，谦虚好学，不耻下问，也学习了一些其他单位有关“95598”和优质服务的有关知识，在今后工作中要取其精华，去其糟粕，为我所用。另外能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

第三，我在供电所也担任客户服务工作，正所谓近水楼台。工作期间，为客户办理新装、增容、暂停等业务，接待客户时，做到了主动、礼貌、耐心、热情，并且仪容自然、大方、端庄，举止文雅、礼貌、精神。从未与客户发生过冲突，让客户高兴而来，满意而归。

另外，我语音清晰、语言亲切、语气诚恳，加之在供电所工作期间打下的良好基础，我相信我有能胜任95598客户服务员一职，如果能竞聘成功，我会不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

第一、（更多精彩文章来自“秘书不求人”）加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第二、扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把凌源的95598客户服务塑造成品牌服务。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报各位领导和同志们。

请大家支持我！

谢谢大家！

供水客户服务员篇二

大家好，我所要竞聘的岗位是xxx区客户服务部新单初审岗位。

首先，我先简单介绍一下我个人简历：

我叫xxx，现年22岁，于20xx年八月份正式入司工作的，近四年来，先后在驻院代表、保全岗、收费岗、新单初审岗等岗位进行各种相关业务处理工作。长期在一线学习和工作，使我在业务处理中，积累了扎实的业务基础知识和工作实践经验。多年的工作锤炼和不断的学习，使我的业务水平有了非常大的进步，在工作中扎扎实实，不辜负领导对我的期望，被评为先进工作者，就是领导对我工作努力的认可。在各种业务处理上有一个清晰的思路和准确的处理方式，这种对于业务处理的进步，为我今后的工作打下坚实的基础和必胜的信心！

下面我就向大家谈一下我竞聘xxx区客户服务部新单初审一职的优势：

我是公司成立客户分部第一批参与学习的员工，从学习公司各种业务处理入手，从分支一点点深入主动脉，在客户分部

各个岗位轮换学习，使我本人对客户服务分部的各项业务的工作职能有了充分的了解和认识，在一些疑难业务问题的处理上积累一定的处理方法。

业务处理中心的每一个岗位都是相辅相成的，例如在新单初审受理时，面对客户填写的投保单和资料是否完整真实，对于告知项目是否合情合理，这都是有赖于以前岗位工作中的种种积累，分析问题的多元化，链接各个岗位业务处理实际，把入口关的风险最小化。

在我调入xxx区客户服务部的一个多月以来，面对大量的业务员，对于工作有了更深一层的认识，业务发展与业务管理存在很多尖锐化的矛盾，业务管理的规范化，虽然说对于当前业务发展有一定的阻碍，但把业务发展导入正规化，不但但是将来业务管理的方便，也是对建立良好的业务发展环境带来宽敞的平台。积极和基层公司业务员加强沟通，达成规范化业务管理共识，得到了中心经理室的肯定和xxx区公司的的认可，从而有效的使基层公司业务员认识到规范业务管理的重要性，真正使业务管理在业务发展中起到的良好的效用。

只有做好自己专业技能的提升，形成爱岗敬业的思想，这才能具备为客户服务的资格。在业务处理中，针对于随时出现的问题和将要产生的问题，进行有效的分析和积极的学习，备战好每一个难道。在工作也有遇到比较麻烦的客户，及时调整好心态，处理好问题，以良好的心情，面对下一个客户。

在从事近四年的工作中，我时刻在面对着形形色色的客户，来到我面前来办理和咨询业务的，都是我的客户。以专业知识和熟练的技能处理客户的业务，站在客户的角度，需客户之所需，急客户之所急，让客户满意而归。

如果我这次竞聘是成功的，在今后的工作中，我会时刻提醒自己以爱岗敬业、规范管理、优质服务为原则，努力奋进，始终保持饱满的工作热情，把业务管理工作做到最好！

1、严格律己，控制好风险。

按照核保规定做好每一份投保资料的审核工作，注重工作细节，以小细节体现大场面，严格按照工作职责做到一名合格新契约初审人员，控制好第一关的各种可预见性风险，为以后的业务管理工作做好先锋兵。

2、投入与基层公司业务员的沟通中。

深入基层单位的工作，参与基层公司的业务员晨会，深深体会业务员在开展业务中的难处，和他们交心。但站在管理者的角度，不能放纵业务员对于客户资料等投保第一手资料进行不真实的提供，只能在潜移默化中，提高业务员对公司负责、对客户的责任感，强化业务员诚信做业务的意识，做好第一次风险选择。

3、诚信服务，打造金牌服务品牌。

我是公司的一名员工，在整个正在打造优质文明服务的浪潮中，我怎么落下，不做一名好的弄潮儿？以真诚和专业打动客户，爱岗敬业，以饱满的工作热情服务客户。

如果我这次竞聘是失败的，我会认真思索自己在工作中的不足，保持良好的心态，加强训练，努力克服，使自己成为一名合格的寿险业务管理人员。

谢谢大家！

供水客户服务员篇三

要求员工对客户有一个好的服务态度是现在大多数企业的标准。好的客户服务才能换来好的口碑，好的评价，才能带来不断的客源与经济效益。下面是本站小编为你整理的几篇以

客户服务为主题的演讲稿，希望能帮到你哟。

在竞争日趋激烈的今天，谁能将不同航线上的城市连接成线，谁就能最大限度的占领航空客运市场，开展中转服务的航空公司航线网络发达、航班密集，可以最大限度地发挥航空运输方便、快捷的优势。中转旅客是航空公司的重要客源。航空公司在顺应旅客需要的基础上，中转服务项目应更多元化，不断拓展服务外延，提升中转服务功能，充分发挥枢纽辐射航线结构的优势，以便捷的中转服务为平台，促进枢纽机场建设的步伐。

一、服务是核心

所谓机场服务，就是为满足乘客需求，在机场与乘客交往时所进行的活动和机场内部的活动所产生的结果。乘客满意是衡量服务的最终标准。“服务”牵涉到心理与行为等问题。乘客对“服务”的需求要素，大致包括这样几个相互之间有着密切联系的特性：适用性、时效性、可靠性、经济性、便利性和可沟通性。去繁化简，可以发现，市场经济的发展和不断发达，使得衡量服务的最终标准变得简洁而直观，即乘客满意。因此，任何服务都以对乘客需要的透彻了解为出发点，所有机场服务都在追求用一切现代化的手段和方式，尽可能地迅捷、合理、经济、便利地为乘客提供全方位的物流服务，达到乘客的最终满意。

二、树立服务意识

机场工作人员一切工作都是服务，一切努力都是为了服务。只有树立起新型的现代服务观，才能主动地、创造性地开展服务工作。一个成熟的机场工作人员，总会自觉地把提供优质的服务作为职业的追求，并以此获得职业的满足感。

三、转变服务理念

机场旅客服务属于典型的服务行业，其终极目标是使得服务的消费者——旅客感到愉悦。因此，机场应把持续改善旅客出行体验作为旅客服务工作的出发点和落脚点。要践行这一终极目标就要转变服务理念，即“从现行的以业务需求为核心向以客户需求为核心转变、从以现行的方便管理为目标向以优化服务为目标转变”。变被动服务为主动服务的理念转变能够帮助机场更准确识别客户需求、科学调配资源、开展优质服务、改善服务流程，使得机场的旅客愉悦体验全面提升。

四、建立服务品牌

地面服务部中转业务室以建设中转服务品牌为契机，不断创新服务方式，提升服务水平，让越来越多的中转旅客感受到中转的便捷和舒适。秉承“一切从顾客感受出发，珍惜每一次服务机会”的服务理念，精心打造特色的中转服务品牌，努力营建运行高效、服务优质的地面服务保障网络。积累经验，积极推动整体中转运营模式的形成，提升中转服务品牌来粘合航线网络，巩固销售网络的成果，从而促进枢纽服务网络的建设，达到服务营销的良性循环。提供优质的转机服务，使得旅客的转机更加方便、快捷、舒适。

五、充分理解并满足旅客的需求，为其提供称心如意的服务

平衡标准化和个性化服务，塑造成功的服务团队，反对人人都只知道暗号服务手册照本宣科，提倡灵活创新。在所有主要缓解和次要缓解都要求做到最好，因为乘客购买的是整个旅程的全程经历，甚至从旅途开始之前，从订票到机场地面服务、飞行中的服务、食品和饮料、座位以及常旅客的服务项目。

一切方便于客户，一切服务于客户，用真诚来打动顾客，赢得顾客的认同。每一个岗位就是一片充满生命力的土地，关键在于耕种它的人撒下的是什么样的种子，我相信只要我们

用心去做好每一件事，用心去服务好每一位旅客，那么在任何岗位上，我们都会收获事业的春天。

尊敬的各位领导、各位同事，各位评委：

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”。

作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道只有用心了才能做好服务，营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，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。

那么，我们怎样才能做到真正“用心服务”呢？任何一个错误，都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。“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！

各位领导、同志们：

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！

面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标——“做行业中最最好的营业员！”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！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。我们都是全福元优秀的营业员，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，全福元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。

我深信，西单商场将以科学的管理机制、优秀的企业文化、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”。

供水客户服务员篇四

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

非常感谢公司能给我一个展示自我的机会，这次竞聘对我个人是一个难得的机会，将有益于我个人素质的提高，无论结果如何，我都更加努力的工作，回报公司对我的厚爱。

自我介绍一下，我叫xx-x□xx岁，本科学历，现负责xx-xx栋。自xx年11月离开学校，步入社会这个大熔炉，我做过保安，保安班长，自己开店当小老板，客服员，无论工作在哪个岗位，我都以饱满的工作热情和积极的工作态度去努力，在辛勤的工作中不断地进步。我于今年2月28日有幸加入到世纪金源这个大家庭，先后在望江苑前期，揽江苑、咏江苑装修办，

到现在的揽江苑2、3栋楼长。“十年磨一剑”，而今天的我是十个月磨出点火星地站在了大家的面前——竞聘物业公司客服部主管，希望我这点星星之火可以撩动大家的心。

如果能有幸能得到公司的认可，我将从以下几个方面来开展工作：

一、三大任务

通过以往的客户满意调查表可以清楚的看到，在物业管理的所有项目中，安全管理的重要程度在业主心中的比重仍是最大的。从而使我们明确的三大任务：1、安全第一：安全事故的“零”目标就是我们每天前行的标准；2、服务个性化：人无我有，人有我优，人优我特；3、塑造优秀团队：进一步加强制度化约束与人性化管理的有机结合。

二、三个创新

1、观念创新 2、管理创新 3、服务创新

创新，是企业的智慧和灵魂；创新又是企业生存和发展的源动力。开展“观念、管理、服务”三项创新，整体增强金源物业的竞争力，将为业主、客户服务的精神力量变为壮大公司实力的物质力量。

三、两个提高

即：提高客户满意度与物业费的收缴率。客户的满意，是我们所有工作的出发点和根本目的，也意味着各项管理费用收缴的保障。我相信：只要我们持之以恒，只要我们努力去做，用我们周到的服务，用我们真诚的微笑，用我们踏实的工作，那么客户满意度和物业费收缴率的提升也势必将成为必然。

以上就是我关于客服主管工作的一些设想，说得很浅薄，还

请领导和各位同事指出其中的不足，给我一些宝贵的意见，我将感激不尽。

竞聘的结果确实很重要，但更重要的是在参与中进步，在参与中成长。无论何时何地，我都愿意作一个有责任心的人，不放弃学习和努力，不放弃这种向上的状态，不放弃自己骨子里的热情和自信。因为我深信：有责任就会有作为！

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

各位领导、各位同事：

大家好！

我叫刘玲，我的竞聘目标是：旗舰店客服领班。

首先，感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！此次竞聘，本人将以开放的心态，面对竞争，希望通过竞争，尽己所能，更好地实现自己的人生价值，同时，为公司、为社会作应有的贡献。

今天，我站在这里竞聘客服领班一职，请允许我用一首诗作为开场白：诗的名字叫《责任》：挂在嘴上，不如记在心上；记在心上，不如扛在肩上。它不一定，能使你的前程灯火般辉煌，但一定会，给你一份厚厚的人生礼物。

1、客服整体的服务意识和服务质量有待加强。举例来说，我们在不断的补充员工，我们其他部门的人员也在不断的努力中，暂且撇开优点，我认为他们熟练度需要一个过程，而且因人而异。，还有很多人服务规范用语不规范，，回复用语和自己聊天一样，那么如何迅速的结束冗长的培训和指导，锻炼一支成熟的队伍，如何加强客服代表的职业心理素质，把枯燥和单调的工作做得有声有色，如何快速并有效的做的非常满意，我想这是我们值得思考的问题。如何解决呢？建

议培训关于服务意识，情绪管理方面的培训，关于语言艺术，对点语言等培训，把服务语言作为一项重点来考核，重点放在加大服务监督力度方面。目标是产生一批固定而且出色的客服代表，让用户感觉到我们很专业，并愿意成为我们的终身用户。

如何改善这个呢？首先你想比别人卖的多，自身的软件，硬件需要强大，强大的销售意识需加强，这个会在过后我成为领班的时候，会和大家分享！

培训和帮带：很多时候，我们的思维都局限在常规思路里面，

总之，我考虑的是，每个员工未来在客服岗位的好与坏，对于我来说，我有着责任，我要扛起来，并带好团队向前进步。

三、

- 1、使我们小组的每位员工都能够充分发挥自己的优势和长处。
- 2、与其他小组形成工作上竞争的良好状态。
- 3、形成学习为主的小组氛围。

为完成这些目标，我准备按照以下思路开展工作：

- 1、管理好自己，要成为一个优秀团队的管理者，自己在各方面一定要做的最好，是团队的榜样，把自己优良的工作作风带到团队中，影响到每一位团队中的成员，用真诚去打动每一位成员加强自身专业能力，在业务知识方面多学习，能指导组员工作。
- 2、管理和沟通方面：我会及时总结日常工作，不断反思，对本部门的现状，问题作出分析、预测和规划，反馈给相关部门并提出有效的意见及建议，为高层决策提供相关依据和报

告。做好跨部门间的沟通，本部门内的沟通，员工工作中的问题、思想动态等等。

3、在团队中建立好学习和培训工作的，结合公司的文化把自己的工作技能运用到实际工作中，传授给团队中的每一个成员，在团队中培养良好严谨的`工作作风。

4. 带领小组成员完成领导下达的任务，充分发挥每一个小组成员的能力；

以上就是我个人的竞聘组长演讲，希望能和各位朋友分享！请再次允许我以那首名字叫《责任》的诗结束：挂在嘴上，不如记在心上；记在心上，不如扛在肩上。它不一定，能使你的前程灯火般辉煌，但一定会，给你一份厚厚的人生礼物。

尊敬的各位领导、各位评委：你们好！

另外,我语音清晰、语言亲切、语气诚恳，加之在供电所工作期间打下的良好基础，我相信我有能胜任95598客户服务员一职，如果能竞聘成功，我会不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。（书村网#url#）

谢谢大家！

一是有较为扎实的专业知识。自青干院毕业参加工作以来，我始终不忘学习专业知识，不断地丰富自己、提高自己。参加了我公司的各种业务培训和消防、安全等知识的学习。又参加了豪才律师事务所就山东物业管理法律法规讲座的学习。使我的专业素养和业务水平不断提高。

二是有丰富的实践经验。三年的物业管理工作经历，使我熟练掌握各项业务操作流程和处理各种突发事件及各项业务管理规定与操作规程，掌握园区管理、装修监管等基本理论知识。深知各项资料档案从业务办理到整理归案，任何问题的

防范主要在于是制度的执行与落实，知道客服主管工作的职责任务，明白做客服主管所必备的素质和要求。

三是有较强的工作能力。我在日常生活和工作中注意不断地加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过不断学习和锻炼，自己的业务能力、组织协调能力、判断分析能力、具体处理客服工作中实际能力都有了很大提高，能够胜任客服主管工作。假若我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面配合做好客服主管一职，提高客服服务工作质效，树立客服主管优质的形象。我的目标是：我与客服主管共发展。

1、加强学习，全面提高自身素质。努力学习各种新知识，适应形势发展的需要。贯彻执行好国家有关物业管理法规和公司内部规章制度及操作规程。在思想上树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，以公司发展为重，将自己的才智毫无保留的贡献出来，不当摆设。在工作中，维护鑫苑形象，维护团队形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。做到“三个服从”，即个人服从公司，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不缺位，主动不偏位，融洽不空位。让领导放心，业主满意。

2、履行职责，不断强化决策管理。一是组织好各项档案资料的真实、准确、及时、完整地提供业主信息，严格岗位分工及岗位轮换，规范操作，防范操作不明确，确保客服业务的正常开展。二是本着严格、优化的原则，组织拟定好客服日常检查计划，每周对客服工作进行重点检查，对检查出的问题及时进行纠正。督促落实好整改上级检查及外部检查等发现的问题，重点做好日常管理检查，在装修监管、工程问题的处理，业主的报修，确保真实相符；三是做好日常前台报修及接单工作，对重点问题、紧急问题按照规定严格进行管理。人员岗位变动时重要物品、数据的监交工作，对调、休班严格管理，以免造成因工作的交接造成的不必要的问题。

3、开拓进取，创新工作方法。创新永远是我们工作的灵魂。

随着小区逐步走向成熟，我们的思想工作也应把处理问题重点转到客户满意度。中国建行全面实施的股份制改革，这是贯彻落实党的十六大和十六界三中全会精神，加快金融改革，促进金融业健康发展的重大决策，也是我国金融业一次全新的改革实践，通过股份制改造，我行将成为资本充足，内控严密，运营安全，服务和效益良好的现代金融企业。因此，对于不断创新基层内部管理，完善会计监督机制，创新会计信息质量和风险防范能力工作将成为我们的重点工作。围绕以上方面，在工作中我将重点对支行业务发展过程中存在的问题进行专题分析研究，提出整改意见，落实好整改情况；配合支行负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；实施好会计基础规范化等级管理创新。

4、拓展服务理念，打造优质服务品牌。本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持做到定期或不定期组织财会人员进行业务知识和操作技能的学习和培训，以熟练的技能为客户服务。配合支行对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体工商户，尤其是资信20强的企业，加强会计业务合作，为开发商、消费者等提供限时、首问责任制评估、快捷办理的优质服务；全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。在会计规范化服务达标基础上，推出首问责任制、一次性告知制、同岗替代制、限时办结制、办事制和例会制等为客户提供差异性、个性化的服务。体会服务就是品牌、服务就是管理的深刻内涵，为建行业务的增长奠定了坚实的基础和良好的环境。

尊敬的各位领导，各位评委，在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，我也许还不成熟，也许还有这样那样的欠缺，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我一定会

做得更精彩！

谢谢大家！

供水客户服务员篇五

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！

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！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。我们都是全福元优秀的营业员，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，全福元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。

我深信，西单商场将以科学的管理机制、优秀的企业文化、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”。

供水客户服务员篇六

大家好！

我是黑龙江省电力公司哈尔滨电业局客户服务中心共产党员服务队队长李庆长。多年来，在党组织的培养教育下，在领导和同志们们的支持帮助下，坚持真诚为广大电力客户服务，受到百姓的热烈欢迎，被誉为党和群众的连心桥，党和人民给了我很高的荣誉。我先后荣获了黑龙江省“优秀共产党员标兵”、“国家电网公司优质服务十大标兵”、中央企业优秀共产党员，全国“五一劳动奖章”、“全国劳动模范”等荣誉称号，并被中宣部确定为全国公民道德建设先进典型，还光荣地当选为党的十六大代表。我深知这些荣誉的取得不仅仅属于我自己，它更是党和人民对电力企业的认可，是群众对共产党员的信任。今天作为国家电网公司系统的一名党员，能够参加中央企业优秀共产党员先进事迹报告会，我感到十分荣幸，下面，我把我和党员服务队的工作向领导和同志们作简要汇报。

（一）

我是共和国的同龄人。1970年参加工作，被分配到哈尔滨电业局变电工区。35年来，我一直工作在为群众服务的岗位上，干的都是一些普普通通的小事。多年的实际工作使我深深地认识到，当个好工人、好党员，主要是立足岗位，把一件件小事做好，让群众感到满意。1985年，我被调到哈尔滨电业局所属道里供电局工作。当时，我们变电亭班的8名同志肩负着58个变电亭、90台变压器的运行维护和近8万客户的供电任务。服务范围是哈尔滨的繁华地带，市委、市政府等机关学校、医院商场、饮食娱乐场所、旅游景点都在这个供电区内。这里也是老城区，供电线路严重老化，一些设备也比较陈旧。可以说地理位置重要，供电任务艰巨。我和班组的同志走街串巷，勘察线路，走访客户，哪个大院、哪条线路是什么状况，我基本上做到了心中有数。对一些上百年的老楼，

我们上屋顶，爬天棚，有了问题及时处理。线路停电检修以登报通知为准。我想，如果客户没有看到报纸，电突然停了，会给客户造成很大损失。假如医院的病人正在手术，就会有生命危险。为了不给客户造成损失，在变电亭班工作的十几年里，我养成了习惯，停电作业前先给一些重要客户打个电话或亲自去告诉一声，这样心里才托底。单位给我配了传呼机后，我马上把传呼号留给客户，还把传呼号喷在变电亭墙上、印在服务卡上，无论白天黑夜，只要客户的电出了问题，我接到传呼就立刻前去处理。

从20xx年7月1日，建党80周年纪念日这天开始，哈尔滨地方媒体《新晚报》对我进行了连续报道，我的名字和传呼号在报纸上公布于众，“有事呼他，好使”这句话迅速在市民中传开了，群众遇到什么事，首先想到打128呼李庆长。这几年，每天都有几十个传呼打来，最多一天接了140多个。我每天都在回传呼，手麻了，口干了，嗓子也哑了。电业局领导和同志们给了我极大关心和支持，局里以我的名字命名成立了“李庆长共产党员服务队”，让我当队长。党员服务队成立以来，各级地方党委和企业领导始终关心着党员服务队的成长。为了使党员服务队工作得更好，进一步为党员服务队制定了服务守则，明确了服务范围，规范了服务标准，并把处理急难险，帮扶弱势群体作为工作重点。三年多来，我和服务队共接传呼2万多个，一直保持着100%的答复率。我知道，群众打传呼找我解决难心事，表面上是群众信任我，实际上是百姓对供电企业的信任，是党和政府的信任。

老百姓信赖我们党员服务队，有时也忽略了电业部门的具体职责。在我们接到的求助传呼中，象插座坏了，水管子漏了，下水道堵了，家用电器出毛病了等等，许多都不属于电业局的工作范围。遇到这些情况，我想只要为百姓解难，对社会有利，共产党员就没有分内分外！

记得一个星期六下午，我正在理发时，接到一个女同志打来的传呼，说家中插座坏了。我问她明天去修行不行，她说行，

可就在我要放下电话时，她又说得给瘫痪的老人烤尿布。理完发，回家骑自行车就去了。一位白发苍苍的老大娘给我开了门，进屋后看到，对着门的床上，躺着一个满头白发的老大爷正在打点滴，右边床上躺着一个神情呆滞的姑娘。我把大爷的床挪开，边修插座，边和大娘唠嗑，原来这家是84岁的老大娘，伺候着88岁的老大爷和一个40岁的从小患脑瘫的女儿。其生活的艰难可想而知。修好插座后，我告诉大娘，今后有什么事，就给我打传呼，我来帮你您。大娘用颤抖的双手抓住了我的手，流着眼泪说，感谢党感谢政府，感谢好党员。我只是为老人修好了一个插座，但这点小事却换来了百姓对党和政府的感谢，从这件事我真正感受到了共产党的责任。

去年6月23日晚上7点多，我接到了哈尔滨某监狱干警打来的传呼，他们本单位负责维护的变电所下午3点发生停电事故，可是到晚上7点多，也没查明事故原因。监狱电网送不上电，服刑人员喝水、吃饭都成了问题，监区一片漆黑，弄不好要出大事。当时监狱的情况很紧张，为防止不测，监狱领导下令进入紧急警备状态。事情紧急，责任重大。我向单位领导汇报后，和队员一起在晚上8点50分赶到事故现场，看到变电所低压盘上和地上到处是崩坏的空气开关。经过对现场调查分析，我们确定是线路故障造成三相弧光短路，崩坏了空气开关。虽说值班人员更换了被崩坏的开关，却没有把相邻开关上的金属粉尘进行绝缘处理，多次送电后导致6个开关被连续崩坏。查明事故原因后，我们确定了抢修方案，更换了被崩坏的开关，并对所有设备进行绝缘测试，经全面检查确认没有问题后，一次送电成功了，这时已是24日凌晨2点10分。监狱领导和干警们高兴极了，悬着的心终于落了地。为了感谢党员服务队的帮助，他们送来了感谢信和锦旗，锦旗上写着：“危机时刻排忧难，庆长精神融警心”。

（二）

在日常生活和工作中，我们难免会遇到一些危急的事，作为

一名党员，这时应该冲在最前面。记得在1996年的腊月二十七，晚上下班后，我骑自行车从封冻的松花江面上往太阳岛的家中赶，走到江心的时候，发现前面一个骑自行车的人突然不见了。我想，不好，前面有一条清沟，人一定是掉进清沟里了。我快速赶到了跟前，看到一个中年男子和一个小男孩正在冰窟窿里挣扎着。赶紧救人！我把自行车平放在冰面上，人趴在冰上，抓住车子的后轮，爬着往前推自行车，让前轮接近落水人。我大声喊：“先救孩子，先让孩子抓住。”大人将孩子推向自行车，孩子抓住车圈后，我先把孩子拽了上来，把孩子送到安全地方后，回身又去救大人。由于大人在水中淹的时间长了，虽然车圈就在眼前，可他抓了三次都没有抓住，眼看就要沉下去了。我急得大喊：“快点抓住，你沉下去了！”就在他要沉下去时，我又拼命把车子往前推了一下，这次他抓住了。我使劲往上拽，可是怎么也拽不动。这时，我听见咔嚓一声，右膝盖把冰顶漏了，右腿掉进了冰水里。当时我眼一闭，心想完了，今天是活不成了。可一睁眼，居然身子没有全掉下去。我赶紧爬了上来，换了位置继续拽。当时也不知哪来那么大劲，居然一股劲就把那个中年人拽了上来。我用自行车驮着孩子，用最快的速度将他们送到江北的亲属家。两天后，也就是大年三十上午，孩子的母亲找到我家登门道谢，她哭着说：“谢谢你，救命恩人，我家两个人如有一个人救不上来，我这个家就完了。”后来，有人问我，救人时是怎么想的？其实，当时我什么也没顾的上想，就想怎么快点把他们救上来，因为慢了他们就淹死，这事咱赶上了，我不能见死不救！

1998年的特大洪水，把为哈尔滨一、二水厂供电线路的115根电杆淹在水中，最深的达六米，严重威胁到全市的供水安全。当时，全市停水的谣言，引起了哈尔滨市民的极大恐慌。维护线路不属于我的工作范围，但我是党员，在松花江边居住了40年，懂得水性，熟悉水情，这个时候，我应该去！我主动向领导请战，带领20名同志组了成保电突击队。当时，大风天，船在水中摇晃个不停，使人头晕目眩。到了9月，阴冷的江风吹得人浑身发抖，穿着被汗水和雨水打湿的衣服，

更是冰冷刺骨。我们冒着船随时被激流冲翻的危险，在剧烈摇晃的船上，清除电杆上、拉线上的杂物，连续奋战了30多个日夜。经过我们的努力，全部线路没倒一根杆，没断一根线。洪水过去了，可灾区老百姓的生活却出现了困难，我将获得哈尔滨市特等劳模的20xx元奖金全部捐献给灾区人民，尽了我这名共产党员的一份心意。

（三）

在帮助客户解决用电难题过程中，出于感激等原因，常有人送钱赠物请吃饭。记得有一年春天，我接到一个工地负责人打来的电话，说他们那里总停电。我到现场了解到，开发商为了在汛期之前干完工程，进了许多施工设备抢工期，造成超负荷停电。工地的负责人对我说：“汛期前干不完，我们的损失可就太大了。我给你1万块钱，你想办法替我们解决了就行。”1万块钱，对我来说不是个小数目。那时一年我也挣不上1万块钱。过去我多次拒绝过客户的好处费，但这么大的数还是头一次。当时，我对他说，我马上帮你办理增容，但钱我一分都不能要。我把这件事向企业领导做了汇报，电业局特事特办，只用了两天时间，就帮他办完了用电增容手续。工地停电的问题解决了，工地负责人激动地对我说：“有人说电业局的人是电老虎，你帮我办了这么大的事，却没收我一分钱，没抽我一根烟，我觉得电业局的人真是和亲人一样！”。

30多年里，这样的事我遇到不少。我知道，许多人给我们送钱送东西，是发自内心的感激。但是我觉得，咱是个党员，也就能帮老百姓“修个开关、送个电”。换位思考一下，如果咱是被服务的老百姓，办事儿都要打点打点，咱们心里会怎么想？再说，作为一名党员，如果收了老百姓的钱物，肯定会损坏党的形象。损害党形象的事儿，我坚决不干！

（四）

做一名合格的党员，为群众服好务，需要不断学习、不断创新。我初中文化，从事电力生产服务工作，简直就是个大老粗。30多年里，我一直在学习。刚参加工作时，跟着师傅到处跑，学到了师傅们吃苦耐劳的精神和严细认真的工作作风。平日里，我认真钻研技术，通过自学考试，成为哈尔滨电业局第一个配电高级技师。结合工作经验，我编写的《变电亭验收标准和检修工作规程》在全局推广应用。在哈尔滨市开展的“争做李庆长式共产党员，争创李庆长式共产党员服务队”活动中，我和服务队的同志及时总结经验，归纳出“三统一”、“四自带”、“五必须”、“六不准”的共产党员服务队服务规范，使全局18支共产党员服务队有了服务标准，也为国家电网公司系统开展共产党员服务队活动提供了经验。为了提高工作效率，领导为我们共产党员服务队配备了计算机。在平时工作不忙时，我就坐在计算机前，熟悉电脑性能，练习打字。现在，一些基本的记录和材料我都能熟练地打出来。我还在闲暇有时间时接听“95598”服务电话，既可以面对面为群众服务，还可以把自己的技术和服务经验交流给同志们。去年，我和服务队又按照哈尔滨电业局开展创新服务的要求，把服务延伸到社区，并与尚志社区结成对子，主动到社区宣传供电企业与房产部门的产权界定，讲解安全用电知识，告诉客户一些简单用电故障的处理方法等，及时帮助社区和居民解决用电方面的难题。

这些年，我一直坚持做好人、做好事，很多人问我：“是什么促使你这么做的”。说句老实话，我是共和国的同龄人，从小听着雷锋、欧阳海的故事长大，我觉得做人就应该做个好人，参加工作以后，我的目标是做个好工人，入党以后，我想做人的标准不再仅仅是一个“好人”、“好工人”了，而是要用党员的标准严格要求自己，做个一个好党员。我没有很高深的理论，也没做什么惊天动地的事，但我应该用一点一滴、实实在在的行动为群众排忧解难，为党增光。

“共产党员服务队”有时也会碰上让人感到为难的事□20xx年党员服务队刚刚成立的时候，我接到一个传呼，一位客户说

自己那儿的插座和灯都坏了，让我们去修一下。我们去了一看，原来这是家私营诊所，共有20多个小房间，有的灯不亮，有的插座不好使。说实话，党员服务队的服务定位是老弱病残弱势群体和急难险重任务，这样的私营企业不在我们服务的范围之内，而且那位男同志坐在老板椅上对我们指手画脚，把我们当作他雇用的小工一样，心安理得地自己喝茶抽烟。我们真不想帮他修了。但一看到昏暗的诊室里正在候诊的那些病人，我们马上干起活来。几位队员忙了一个上午，仍没修完，后来又请南岗供电局的同志们帮助，终于忙到了晚上完成了任务。那位客户最终连声道谢。在共产党员服务队的这些年，我面对过形形色色的客户，承受过不理解、遇到过讥讽冷漠，我一直想，我们代表的是共产党员的形象，应该以党员的标准去要求自己，对待别人。一次又一次在为客户服务中，我们用行动树立了党的威信，群众感受到了党的温暖。

在我为客户服务时，许多客户对我的信任和关心，使我终身难忘。一年夏天，一位姑娘在电话里一口一个叔叔叫着，劝我天太热了，别再跑了，您累病了咋办？说得我心里热乎乎的。家住国庆街81岁的老党员董振阳老人几次打来传呼告诉我：“我就想去看看你，为了咱老百姓，你可一定要吃好、睡好啊。”工程大学的电工班长王冀滨打来传呼，要求加入我们共产党员服务队和我们一起干。动力区有一位叫王岳冰的老人打来电话说：“退休后本想安度晚年，看了你的事迹后，我觉得人还是多做一些好事才有意义。我决定向你们学习，也成立一个“共产党员服务队”为民服务。象这样的电话、传呼，我经常接到。我想，我只不过做了一个党员应该做的事，可是群众却这样理解我、关心我、支持我，我李庆长一定不辜负群众对我的关心和支持，努力工作来回社会。

现在，党员服务队已在全社会轰轰烈烈的开展起来，哈尔滨市于人民生活密切相关的各行业相继成立了共产党员服务队，黑龙江省电力公司成立了236支共产党员服务队，国家电网公司系统以成都供电局共产党员服务队为代表的一大批党员服

务队得到了广泛的认可。

现在我思考的一个问题是，在全国开展的保持共产党员先进性教育活动中，我该怎么做？李庆长共产党员服务队该怎么做？尤其今年，国家电网公司提出建设“一强三优”现代公司的发展目标，发布了员工服务“十个不准”、“三公”调度“十项措施”、供电服务“十项承诺”，提出服务理念追求真诚，服务内容追求规范，服务形象追求品牌，服务品质追求一流。这是国家电网公司为全面提高供电服务水平、使电力供应更安全可靠而出台的具体举措和要求，对每一名供电职工提出了更高的要求。我感到，作为最早创建的哈尔滨电业局党员服务队，我们更应该加倍努力做好优质服务工作，为建设一个和谐的社会做出我们应有的贡献。

各位领导、同志们，“人的生命是有限的，而为人民服务是无限的。”我现在56岁，年龄不算小了，但是我为群众服务的这颗心永远年轻。目前，全党正在开展保持共产党员先进性教育活动，作为一名共产党员，我要全身心地投入到教育活动中去，再创为民服务新业绩，让哈尔滨电业局李庆长和李庆长共产党员服务队永远走在时代的最前列！让党旗在广大人民群众心目中永远飘扬！高高飘扬！

谢谢大家！

供水客户服务员篇七

本文目录

1. 客户服务演讲稿
2. 电力客户服务岗位竞聘演讲稿
3. 如何做好客户服务演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

我叫，**年出生，毕业于电力工业学校，现任供电所微机员。**年毕业于，到公司农网改造办公室工作，任职期间，克服了人手少，工作量大等诸多困难，出色的完成了各项任务。**年，网改结束，我竞聘到供电所微机员一职，负责发行、出纳、档案、客服等工作，任职期间，电费电量无一差错，现金出纳无一错帐、漏帐，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的肯定。

一方面我认为要担任“95598”客户服务员工作，一定有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，我从小在农村长大，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。我平时爱读书看报，谦虚好学，不耻下问，也学习了一些其他单位有关“95598”和优质服务的有关知识，在今后工作中要取其精华，去其糟粕，为我所用。另外能够熟练地使用计算机进行网上操作、文处理和日常维护等。我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

第三，我在供电所也担任客户服务工作，正所谓近水楼台。工作期间，为客户办理新装、增容、暂停等业务，接待客户时，做到了主动、礼貌、耐心、热情，并且仪容自然、大方、端庄，举止文雅、礼貌、精神。从未与客户发生过冲突，让客户高兴而来，满意而归。

另外，我语音清晰、语言亲切、语气诚恳，加之在供电所工作期间打下的良好基础，我相信我有能胜任95598客户服务员一职，如果能竞聘成功，我会不负众望，不辱使命，做到“以

为争位，以位促为”。

第一、加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第二、扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把凌源的95598客户服务塑造成品牌服务。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报各位领导和同志们。

我的演讲完毕，谢谢大家！

客户服务演讲稿（2） | [返回目录](#)

尊敬的各位领导、各位评委：你们好！

谢谢大家！

客户服务演讲稿（3） | [返回目录](#)

各位领导、各位师傅、各位同仁：大家好！

我是城区客服部。我演讲的题目是“客户在我心中”。

谢谢大家！

供水客户服务员篇八

你们好！

此时此刻，当我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地道一声“谢谢”，感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！也感谢在座的各位领导、各位评委和公司给了我这次参加公开竞聘的机会。正是大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台，接受大家的评判和公司的挑选。

站在大家面前有点瘦小的我，名叫xx，稳重而不死板，激进而不张扬。我毕业于xx电力工业学校，现任供电所微机员。xx年毕业后，到公司农网改造办公室工作，任职期间，克服了人手少，工作量大等诸多困难，出色的完成了各项任务。xx年，网改结束，我竞聘到供电所微机员一职，负责发行、出纳、档案、客服等工作，任职期间，电费电量无一差错，现金出纳无一错帐、漏帐，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的肯定。

一方面我认为要担任“95598”客户服务员工作，一定有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，我从小在农村长大，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天尤人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。我平时爱读书看报，谦虚好学，不耻下问，也学习了一些其他单位有关“95598”和优质服务的有关知识，在今后工作中要取其精华，去其糟粕，为我所用。另外能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情

高、干劲足，具有高昂斗志。

第三，我在供电所也担任客户服务工作，正所谓近水楼台。工作期间，为客户办理新装、增容、暂停等业务，接待客户时，做到了主动、礼貌、耐心、热情，并且仪容自然、大方、端庄，举止文雅、礼貌、精神。从未与客户发生过冲突，让客户高兴而来，满意而归。

另外，我语音清晰、语言亲切、语气诚恳，加之在供电所工作期间打下的良好基础，我相信我有能胜任95598客户服务员一职，如果能竞聘成功，我会不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

第一、加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第二、扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把凌源的95598客户服务塑造成品牌服务。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报各位领导和同志们。

谢谢大家！

供水客户服务员篇九

大家好，我所要竞聘的岗位是xxx区客户服务部新单初审岗位。

首先，我叫xxx，现年22岁，于20xx年八月份正式入司工作的，近四年来，先后在驻院代表、保全岗、收费岗、新单初审岗等岗位进行各种相关业务处理工作。

我是公司成立客户分部第一批参与学习的员工，从学习公司各种业务处理入手，从分支一点点深入主动脉，在客户分部各个岗位轮换学习，使我本人对客户服务分部的各项业务的工作职能有了充分的了解和认识，在一些疑难业务问题的处理上积累一定的处理方法。

业务处理中心的每一个岗位都是相辅相成的，例如在新单初审受理时，面对客户填写的投保单和资料是否完整真实，对于告知项目是否合情合理，这都是有赖于以前岗位工作中的种种积累，分析问题的多元化，链接各个岗位业务处理实际，把入口关的风险最小化。

在我调入xxx区客户服务部的一个多月以来，面对大量的业务员，对于工作有了更深一层的认识，业务发展与业务管理存在很多尖锐化的矛盾，业务管理的规范化，虽然说对于当前业务发展有一定的阻碍，但把业务发展导入正规化，不但但是将来业务管理的方便，也是对建立良好的业务发展环境带来宽敞的平台。积极和基层公司业务员加强沟通，达成规范化业务管理共识，得到了中心经理室的肯定和xxx区公司的的认可，从而有效的使基层公司业务员认识到规范业务管理的重要性，真正使业务管理在业务发展中起到的良好的效用。

只有做好自己专业技能的提升，形成爱岗敬业的思想，这样才能具备为客户服务的资格。在业务处理中，针对于随时出现的问题和将要产生的问题，进行有效的分析和积极的学习，备战好每一个难道。在工作也有遇到比较麻烦的客户，及时

调整好心态，处理好问题，以良好的心情，面对下一个客户。

在从事近四年的工作中，我时刻在面对着形形色色的客户，来到我面前来办理和咨询业务的，都是我的客户。以专业知识和熟练的技能处理客户的业务，站在客户的角度，需客户之所需，急客户之所急，让客户满意而归。

如果我这次竞聘是成功的，在今后的工作中，我会时刻提醒自己以爱岗敬业、规范管理、优质服务为原则，努力奋进，始终保持饱满的工作热情，把业务管理工作做到最好！

1、严格律己，控制好风险。

按照核保规定做好每一份投保资料的审核工作，注重工作细节，以小细节体现大场面，严格按照工作职责做到一名合格新契约初审人员，控制好第一关的各种可预见性风险，为以后的业务管理工作做好先锋兵。

2、投入与基层公司业务员的沟通中。

深入基层单位的工作，参与基层公司的业务员晨会，深深体会业务员在开展业务中的难处，和他们交心。但站在管理者的角度，不能放纵业务员对于客户资料等投保第一手资料进行不真实的提供，只能在潜移默化中，提高业务员对公司负责、对客户的责任感，强化业务员诚信做业务的意识，做好第一次风险选择。

3、诚信服务，打造金牌服务品牌。

我是公司的一名员工，在整个正在打造优质文明服务的浪潮中，我怎么落下，不做一名好的弄潮儿？以真诚和专业打动客户，爱岗敬业，以饱满的工作热情服务客户。

如果我这次竞聘是失败的，我会认真思索自己在工作中的不

足，保持良好的心态，加强训练，努力克服，使自己成为一名合格的寿险业务管理人员。

谢谢大家！