

最新礼仪培训演讲稿(汇总9篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看一看吧。

礼仪培训演讲稿篇一

情服务每一刻，优质服务每一天”是我们后勤部门共同的价值取向，发展是我们的第一培训心得，要提高认识，统一思想，要加强管理。

一：服务礼仪的标准规范

55%着装、38%肢体、7%语言。

3a原则：接受别人、重视别人、赞美别人，人无礼则不生，事无礼则不成，国无礼则不兴。

要有规范的言行，要文明用语，如：您好，请坐，谢谢，请稍等，请问，对不起等。

着装统一，微笑服务，保持良好的精神面貌，要给人一种精神焕发的印象，接待客户要有足够的耐心。

二：沟通的层次

从无法沟通到沟而不通再到沟而能通，55%来自语气，38%来自肢体，7%来自言语。对不起为何难于说出口，1：不能认识到自己错了，2：错了也拒不认错，3：理性无法战胜感性。

沟通顺畅非常重要的三句话，第一句话：我很理解你，第二

句话：我很欣赏你，第三句话：我很佩服你。

1：计较个人得失，与客户争长短、争道理，没有把客户看做上帝，心胸没能彻底打开。

2：传统服务观点保留太多，不能做到与时俱进，服务措施不够细，服务流程待完善。

大胆创新服务技能，提升服务能力，通过技能培训学习、自学、传帮带、并不断总结、创新，完善服务流程。

在今后的工作中我将以身作则，带领食堂员工不断创新、不断进步，让员工和客户真正感受到家的温馨。

服务礼仪培训心得体会3

礼仪培训演讲稿篇二

酒店工作中热忱固然重要，但还需要具备良好的服务能力。例如遇到突发事件，客人心肌梗塞突然昏厥，如果等医务人员到来，客人生命恐怕会有危险。服务人员这时如果没有一点急救知识，纵有满腔热情也无济于事，因为其中涉及到“能与不能”的技术性问题。因此，认为作为酒店服务员至少要具备以下几方面的服务能力。

一、语言能力

体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到最重要的两个方面就是服务员的言和行。语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳。

要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，服务员在表达时。语速

上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇经常可以缓和语气，如“您、请、负疚、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场所和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

经常忽略了语言的另外一个重要组成局部—身体语言。根据相关学者的研究，人们谈论时。身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

二、交际能力

每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，酒店是一个人际交往大量集中发生的场所。并且会基于服务而与客人发生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的继续兴旺和企业品牌的宣传、传达起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

三、观察能力

第一种是客人讲得非常明确的服务需求，服务人员为客人提供的服务有三种。只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮助。第三种则是客人没有想到没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

四、记忆能力

客人经常会向服务员提出一些如酒店服务项目、星级档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务过程中。服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的积累成为客人的活字典”指南针”使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，自身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

或在餐饮时需要一些酒水茶点，服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务。即客人会有一些托付服务员操持的事宜。这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务自愿延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

六、应变能力

服务员应当秉承“客人永远是对的宗旨，服务中突发性事件是屡见不鲜的处置此类事件时。善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于供认错误，给客人以即时的道歉和补偿。一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到错误是不是自己一方。

七、营销能力

还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，一名服务员除了要依照工作顺序完成自己的本职工作外。向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人提供服务的需要。

相关：教育工作者学习培训心得体会 党课培训心得体会 语文教师培训心得体会 市场营销培训心得体会 教育工作者学

习培训心得体会。

服务员培训心得体会篇5

礼仪培训演讲稿篇三

很荣幸的参加了公司举办的售后服务部工程师季度培训。这次培训课件内容很丰富精彩，而且授课讲师严谨、仔细的态度，让我们都从中学习到了不少东西。

这次虽然培训时间很短，但是各部门的讲课都是精中之精的课件，重点清晰、层次分明。通过这次培训，我了解到我们公司各个部门对售后服务都十分支持，而且公司对我们这些一线员工都格外关心，这一切让我们内心感到很温暖。

作为普鲁士特的一员，我更加明白到，要尽自身的努力，做好现在工作中的每一件事。公司就是我们的家，我们只有共同努力，把我们这个大家庭经营得一天比一天好，这样我们的明天才会更加美好。

陈总经常告诉我们，做一件事情要持之以恒，要先付出才能得到自己想要的东西。陈总的这一席话，我记忆犹新，这将为以后的人生竖立了一盏航标灯；他还鼓励我们，要多利用业余时间去学习技能知识，这些都是对我们以后的生活有很大帮助的，我们不知道学习的知识什么时候可以派的上用场，但是我们要为每一次机遇做好充分的准备。

作为一名空压机维护人员，我以后一定要加强自身的技能培养，不断的提高自己的技能。通过这次培训我认识到了自己需要去学习的东西，明白到我的学习、工作、努力方向，今后我会养成学习的好习惯，这样每天都可以进步一点点。

几天的学习，时间过得很快，我们不同片区的朋友们，从不认识到熟悉，也是一个很大收获，培训给我们创造了一个结识同事的平台，以后大家在工作中遇到问题，都可以互相探讨交流，以便增强技能。希望公司以后能多举办这种培训，这对我们员工来说就是我们的加油站，通过学习以后能更好的为客户提供优质的服务，把我们空压机维护事业做的更大更强。

相信公司的明天更加美好！

礼仪培训演讲稿篇四

中国是世界文明的礼仪之邦，在古代就设有严格的礼乐制度，礼仪对于我们的重要意义不言而喻。

在当今社会，“有礼行遍天下，无礼寸步难行”已成为人人皆知的道理。常把“谢谢、请和对不起”挂在嘴边，虽然显得有些客套，但带给对方的绝不是生疏。

说起来惭愧，在之前，我想法里的有礼就只局限于尊老爱幼、尊师敬长，对于其他方面仅有个模糊的轮廓。感谢学长精心的策划和筹备，让我知道了怎么做才是有利的表现。

接受此次培训之后我才知道：打电话也有所谓的“规范”，在打电话时要考虑对方的处境是否方便接电话，也要根据谈话内容选择合适的通话地点。与人交流的过程，也会体现出个人修养，怎么介绍别人、介绍自己，如何聆听别人说话，还有不宜交谈的话题都给我留下了深刻的印象。因为我本就是不善言辞的人，培训对我的帮助真的非常大。仪态翩翩会引人侧目，站如松坐如钟行如风能表现出这个人良好的精神风貌，平时总是急三火四的不注意这些，以后不会不在意这些了。着装方面我们在参加大型比赛或参加面试、答辩时会应用的比较多，但现在也要时刻注意自己的着装是否符合场合。令我意想不到的是会议座次也有次序原则，会议礼仪

概括成简单的一句话就是：要对讲话的人尊重，要对参与会议的其他人尊重。

经过这次培训，领会到了礼仪的重要性后又知道了具体的行为规范，无论是对现在还是对未来，一定对我有非常重大的意义。我会尽我所能做到最好，与小组一起成长。

服务礼仪培训心得体会2

礼仪培训演讲稿篇五

微笑是没有国界的语言”，我们的微笑是不收费的，在炎热的夏天，一个真诚的，发自内心的微笑能给来往的司乘人员带来一阵凉爽的清风，在冬天，一个温暖甜美的微笑能带给司乘人员一缕灿烂的阳光，即使隔着窗，微笑拉近了我们与客户的距离，下文是本站小编整理的微笑服务培训心得体会，欢迎阅读参考！

集团公司开展微笑服务四年多以来，已得到上级领导和社会各界好评。微笑服务不仅已成为集团公司对外的形象品牌，而且也延伸运用到各行各业，但荣誉的背后，更多的是我们一线收费员工付出的努力和艰辛，用心微笑，真诚服务一贯是我们的收费员工作的基本目标。

作为一名工作三年的收费员工，微笑服务使我重新审视了行业服务态度，也促使我在工作上的进步，如何使自己心情愉快地和司乘人员交流以及为司乘人员服务，是我们的工作中心。在这三年时间里，发生了许多关于微笑服务事迹令人难以忘怀，有夸奖，有感动，有谩骂，有蛮横，但是我们都报以微笑来面对每一位司乘人员，用实际行动来帮助需要帮助的每一位司乘人员，用微笑来化解人与人之间的矛盾，这也

是微笑服务魅力的所在之处!

但现实工作当中，我们有好多同事努力在做好微笑服务，却并没有收到好的效果。也有一部分同志整天都在说做好微笑服务真累，可实际情况这部分同事微笑服务做得并不好，反而感觉笑的硬邦邦，很假的感觉。以下是我结合自身工作经验，谈谈如何做好微笑服务的看法。

一. 微笑和微笑服务流程动作勤加练。

有句话叫做勤能补拙，运动员只有通过刻苦训练才有可能取得好的成绩，做好微笑服务同样是这个道理。微笑不自然可以通过镜面练习，对笑容的幅度进行自我调整，微笑服务动作不正确之处，可以通过专人指导，多加练习，练习多了就会熟能生巧，这样可以练就扎实的微笑服务基本功。

二. 管理处和收费所应多组织开展微笑服务培训。

三. 奖惩制度严格及时落实

对微笑服务通报表扬的同志要给予表扬和加奖，对后进批评的同志应给予鼓励和指导。对奖惩制度落实情况一定要及时迅速，使收费员工有做好微笑服务的上进心和信心，从而达到设立制度的目的。

四. 通过“录像回头看”方式来促进提高微笑服务。

值班长，班长，收费员应与监控员加强沟通交流，针对收费员工动作上和微笑上的不足，可以通过回看录像找出问题所在。针对不足之处，立即改正，加强练习，做到知错能改的好习惯。

五. 营造活跃愉快的班前氛围。

我个人认为营造好的班前氛围，值班长和班长要主动带头微笑开好班前会。另外也可以采取一系列小活动来调节班前氛围，例如安排收费员每班次轮流唱支欢快的歌曲，以达到精神亢奋。也可以采取不同形式的方法来调整。

六. 面对司乘人员，应加强眼与眼之间的对视交流。

说做微笑服务累的同事，我认为是重复做机械式的发卡收费流程，缺少与司乘人员的交流。眼睛是心灵的窗户，通过眼睛可以传递感情，眼神的交流和彼此的礼貌点头，更能激起收费员做好文明服务的动力。这个建议不妨可以尝试下。以上是我认为做好微笑服务最好的方法，但提高微笑服务的根本要懂得中华传统美德，以礼待人，彼此尊敬。这样才可以用“心”来微笑，用平和的心态对待工作，体现微笑服务的真正价值。

微笑是全世界最美的通用语言，它传递着亲切、友好、愉快的信息。随着我国社会的发展，时代的进步，对于各种服务行业而言，微笑已不再是一种表面的东西，它在工作中被赋予了更加深刻的内涵，是一种美德。

微笑服务是企业文化和优质服务的外在表现和延伸，是一种高层次、高规格的礼仪服务。在当前行业竞争越来越大、消费者对被人尊重的需要以及自我权益保护的情况下，体现文明、体质、规范的“微笑服务”，越来越被企业所重视，甚至被当做本单位树立形象、创建品牌的名片。

对于高速公路这个纯粹的服务行业来说，我们的服务就是我们的产品。文明服务，微笑服务，是高速公路收费窗口规范化建设的基本要求，也是收费人员责无旁贷的一种责任，是高速公路企业良好形象的展现。微笑是一种无声的语言，是人类一种高尚的表情，还是对工作意义的正确认识，表现出乐业敬业的精神，通过它可以让我们向顾客展示高速公路的企业精神和我们高速人的内在素质。

在高速公路收费窗口服务中，我们要想用户之所想，急用户之所急，帮用户之所需。在为车主用户服务过程中，还需要具备娴熟的业务技能，精通的业务知识，努力为车主用户提供温馨、舒适、快捷的通行环境。前不久，一辆超宽车从我站通行，进入道口时，引起方向盘失控，撞在收费亭的护栏上。突如其来的惊吓，令浑身疲惫的司机沮丧到了极点。

这时一声“师傅，你先不要急，请坐下来喝杯水，我们帮你想办法。”我们当班班长亲切的微笑，朴素的语言，犹如一泓清泉滋润了司机急躁的心田，司机很快地冷静了下来，六神无主之后有了主心骨。我们班长带领在场的同志卷起衣袖，挥汗如雨，帮助换上备胎，清理现场，顺利解决了困难。事后，司机感动的说，你们收费站同志的微笑让人感觉遇到了家人，心不慌，人也不急了。有时候我们还需要在微笑中承受着委屈，这也是一种美德，记得有一次，我们站的一收费员，一名货车司机向少交通行费，被她严词拒绝，恼羞成怒的司机破口大骂，并将唾液吐在收费员的身上，但是她并没有还击司机，只是忍住心中的委屈，将泪水往肚子里咽，他做到了坚守岗位，在微笑中承受着屈辱。

文明微笑的服务可以让企业得到效益，让单位的形象得以维护，让更多人了解单位的文化。笑迎天下客，誉从信中来。在高速公路收费服务工作中，我们的每一位员工都代表着高速公路的服务窗口和形象，这就要求收费员从细节做起，从微笑开始，用微笑表达情感，发扬这种美德。通过一言一行树立高速完美形象。

礼仪培训演讲稿篇六

作为服务行业，银行除了出售自己的有形产品外，还要出售无形产品——服务。银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。

通过这次分行组织的规范化培训我受益匪浅,虽然只有短短的几个小时,在两位优秀的老师的指导下,通过观摩学习,用图片,录像等方式把我们的日常工作的服务记录下来,然后在培训会上跟大家一起探讨,点评哪里做得好,哪里还做得不够。

我们每一位员工都懂得最基本的礼仪礼节,但在具体的接待服务工作中,不是我们淡忘了礼仪礼节,就是礼仪礼节做不到位,或者无法明显地表达出来。在这次培训中,老师们讲授了:学会去赞美、发现别人的优点,学会倾听和微笑;学会着装庄重,举止得体;了解交际要点,提高交际能力,把握每一个机会,不错失优良客户;提升职业公信度,赢得客户的信赖,增加客户;用包容的心态去看待事物,通过塑造个人的职业形象,提升银行公众形象。总之,要设法使我们的礼仪礼节和良好的服务能够给客户留下美好的印象。

文明优质服务并不是一张笑脸,一声“您好”所能包容的,它需要银行工作人员具备全心全意为客户服务,一切从客户利益出发的思想。客户来到银行,本身就是对银行的一种信任,一种支持。银行在服务时理应急客户所急,想客户所想,尽可能为客户提供最灵活的服务。这就需要我们银行提高服务层次。我们要经常提出“用心服务”,讲的就是我们要贴近客户的思想,正确地理解客户的需求,客户没想到的我们要提前想到,用真心实意换取客户长期的理解和信任。

时代在变、环境在变,银行的工作也在时时变化着,每天都有新的东西出现、新的情况发生,这都需要我们跟紧形势努力改变自己,更好地规划自己的职业生涯,学习新的知识,掌握新的技巧,适应周围环境的变化。

为了切实规范服务行为,我们必须按培训中所讲的服务礼仪要求,努力让自己的规范服务成为习惯,做到标准化、正规化,在为客户提供优质服务的同时,体现自身服务的价值,展示良好的个人修养,通过个人的专业形象与风度,加上周

到的服务，提升客户感知的银行形象。

服务培训心得体会总结4

礼仪培训演讲稿篇七

xx月xx日，我参加了高科技房地产登记和交易中心举办的职业礼仪培训，还教了讲师□xxxx诙谐幽默的语言和深入的解说使我对职业礼仪有了深刻的认识。

华夏被称为礼仪之地国。通过这次职场礼仪训练，我有了正确的理解和认识，我自己也有了进一步的提高，同时也找到了自己的不足，为以后的职场交往打下了坚实的基础。主要感想如下。

训练主要是关于仪态，仪表礼仪。其中一个是为义勇为。包括我们平时的表情、姿势、坐姿、身姿、身体语言等。不能小看这一点。可见，占我们职场礼仪比例的50%相当重要。我们平时的一举一动是否合适，都要学好并应用所学的礼仪知识。

教学资料的第二部分也与我们密切相关。分别是外貌、服装、饰品。回忆过去。平日工作中有很多地方不能做好。从和别人交谈到穿衣打扮，我似乎有太多疏忽。我发现交往是规则。也就是说，没有所谓的规则，就不能成为方圆。

第三部分是细节xxxx招待礼仪。很多时候，我们在谈论礼仪，但在工作中，在实际执行的过程中，要细心注意细节，让我们服务的群众感受到最舒适的处理方式。（威廉莎士比亚、坦普林、工作）（事实上，这些细节现在是非常微妙的地方，应用时遇到的场合也各不相同。这需要我们在全面学习礼仪知识的基础上，密切观察各工作环境的应变，积累经验，锻炼自己，逐渐在工作中成熟。

我认为房地产人应该处理工作中遇到的各种突发情况。礼貌不仅来自礼貌，还来自我们的内心。当我们真心为别人着想，在意别人的自尊和感情时，我们也会同样受到尊重。（威廉莎士比亚、自尊、自尊、自尊、自尊、自尊）这次礼仪的学习开阔了我的视野，对我大有帮助。所谓“访院学位，行尸走肉”，职场之路不卑不亢，要有礼貌，圆润，有道，有体面的职场礼仪，才能成为未来房地产登记工作中建立良好人际关系的基石。

通过这次培训，我将加强对职场礼仪的深入了解，今后将把礼仪充分用于房地产登记工作，与同事友好相处，与团队愉快合作，努力工作，最大限度地提高自我价值，在高新区房地产登记和交易中心树立良好的自我形象。

礼仪培训演讲稿篇八

酒店工作中热忱固然重要，但还需要具备良好的服务能力。例如遇到突发事件，客人心肌梗塞突然昏厥，如果等医务人员到来，客人生命恐怕会有危险。服务人员这时如果没有一点急救知识，纵有满腔热情也无济于事，因为其中涉及到“能与不能”的技术性问题。因此，认为作为酒店服务员至少要具备以下几方面的服务能力。

一、语言能力

体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到最重要的两个方面就是服务员的言和行。语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳。

要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，服务员在表达时。语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇经常可以缓和语气，如“您、请、负疚、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和

表达对象，即根据不同的场所和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

经常忽略了语言的另外一个重要组成局部—身体语言。根据相关学者的研究，人们谈论时。身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

二、交际能力

每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，酒店是一个人际交往大量集中发生的场所。并且会基于服务而与客人发生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的继续兴旺和企业品牌的宣传、传达起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

三、观察能力

第一种是客人讲得非常明确的服务需求，服务人员为客人提供的服务有三种。只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮助。第三种则是客人没有想到没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

四、记忆能力

客人经常会向服务员提出一些如酒店服务项目、星级档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务过程中。服务员此时就要以自己平时

从经验中得来的或有目的积累成为客人的活字典”指南针”使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，自身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

或在餐饮时需要一些酒水茶点，服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务。即客人会有一些托付服务员操持的事宜。这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务自愿延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

六、应变能力

服务员应当秉承“客人永远是对的宗旨，服务中突发性事件是屡见不鲜的处置此类事件时。善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于供认错误，给客人以即时的道歉和补偿。一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到错误是不是自己一方。

七、营销能力

还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，一名服务员除了要依照工作顺序完成自己的本职工作外。向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人提供服务的需要。

服务员培训心得体会2

礼仪培训演讲稿篇九

近期，总站各科室组织学习了金教授关于服务意识的讲座。通过学习，让我对如何提高服务意识和如何在工作中调整心态有了更深的认识。

我们顺和客运作为一个服务型企业，服务是立业之本。从广义上来讲，服务就是为别人、社会、单位、公民等工作。要想提升服务质量，首先要提高服务意识。服务意识其实就是指服务人员自身的一种感觉，是对服务的一种看法，它是服务人员职业道德的基本体现和具体要求。如何树立正确的服务意识呢？第一，要有自知之明；第二，要善解人意；第三，要无微不至；第四，要不厌其烦。只有从内心真正正视服务，尊重旅客，我们的服务意识才会得到提升。

金教授还讲到如何调整心态的问题。他提出，调整心态要做到三点：第一，心态要健康。要拥有一个积极向上的心态，懂得善待自己；第二，要常想一二。人生不如意，十有，我们要多想想剩下的“一二”，学会知足常乐。第三，要学会放弃。做事应量力而行，不要让自己背负太重的包袱。拥有一个健康乐观的心态，才能真心实意的为旅客提供优质的服务。

作为一名安检员，我应该在确保安全的前提下，努力提高服务意识、服务技巧、服务水平，真正将这次培训中所学到的落实到实践中去，响应张总经理的号召，紧跟总站的步伐，为塑造顺和特色服务品牌贡献自己的力量。

服务培训感悟