

# 2023年节目的演讲稿 服务从心开始演讲稿 (精选7篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 节目的演讲稿篇一

1、综合知识面要广，员工不但要熟记自己所管商品的种类、数量、供货商，还要明白所管商品的各项性能作用，而且还要明白自己部门商品状况和全店商品布局状况。

2、要善于察言观色，揣摩顾客心理，做到心中有数。3要以饱满的热情投入到工作中去，要用适宜的礼仪热情为顾客服务，即使顾客不购买你的商品，你也要有始有终地接待他，这样顾客在心理上才会亲近你，等到某时他需要这种商品，自然而然会想到你。

营业员每一天应对成百上千的顾客，工作中要时刻注意自己的措辞、语气、态度和仪容仪表，在一线工作的员工要时刻注意自己的语言，要明白祸从口出。员工语言用得恰当不恰当、语气的轻重直接影响到顾客的情绪，直接影响到商店的形象。员工使用贴切的语言是赢得顾客好感的一种手段。

商店正式员工和厂家促销人员工作时，务必穿着统一由人事部配发的工作服并佩带工牌上岗，这样就会给到商店购物的顾客带来很大的方便。商店的收银、客服工作是一个商店服务质量优劣的窗口，服务质量的优劣可直接反映出整个商店的服务质量问题，要增强收银、客服工作人员的服务意识，树立鲜明的服务旗帜和服务理念，要使顾客在购物中找到家的感觉。

商店卖场的硬件设施，如灯光、电梯、广播、购物指示牌等等都需要到位，灯光要柔和，电梯要常开，广播要悦耳，购物环境要干净明亮，这些都是为了给顾客创造一个优良的购物环境。商店内的温度也很重要，温度适宜会给顾客创造一个简单、舒畅、休闲的购物环境，在休闲中可为商店增加高效益。

## 节目的演讲稿篇二

服务是金融行业的主题，是信用社与其他银行竞争的核心。

我们信合员工怎样搞好服务呢国内一家股份制银行用了这样一句广告语：服务源自真诚。

这句话告诉我们，服务从心开始。

参加信用社工作接近十个月的时间，我从事了代办站收账员、储蓄、会计等多个岗位，逐渐领略到服务的内涵：服务是心与心的交流；真诚的服务，必须发自内心、愿意为顾客无偿地付出。

成功的服务则是用真诚赢得客户心灵的震颤和共鸣。

对顾客永远报有一颗感恩的心，乐于为顾客服务，并给他们带来欢乐。

正如全球第一名汽车推销员乔。

客户服务，就象“回音壁”。

我们越是爱自我的客户，客户给我们的回报也越多，反之亦然。

顾客回报给我们的，不是用简单的加减法来计算的，而应当

用乘法。

五峰信用“银宝食品”的个体工商户，它主要经营肉类食品。

该个体户的老板刘某每一天都将收到的残破零币拿到信用社兑换。

这些残币带着油腻和肉腥味。

前台柜员韩云美同志每次都热情地接待这位客户，从不嫌麻烦。

凭借多年练就的基本功，她总是尽快地清点残破币，及时兑换。

她天天坚持，日复一日，付出的是真诚，换回了客户的信赖和支持。

此刻，这位原本在农行开户的个体工商户将账户开到五峰信用社，每一天存入三千多元，并逢人便说：“信用社的同志好着哩，把咱自我都看着心烦、懒得点的残破币都给咱兑换了，比\_\_行的服务强多喽……”。

“莫以善小而不为”。

“手握手的承诺，心贴心的服务”是信用社的服务理念。

在激烈竞争的今日，我们仅有经过心贴心的服务才能走进客户的心，才能建立起信用社长期稳定的客户群；也仅有这种热诚周到、朴实勤奋的服务态度，才能最终取得信用社与客户的双赢。

在海尔公司有这样一句话：“企业如果在市场上被淘汰出局，并不是被你的竞争对手淘汰的，必须是被你的客户所抛弃。”客户，关系着我们信合事业的成败；客户是我们生存的

理由，而仅有真正走进客户的心，才能抓住客户。

在日常工作当中，我们无论从事什么样的工作，都需要一流的精神状态、一流的付出心态和一流的职责感。

服务，让我们从心开始！

## 节目的演讲稿篇三

服务铸就品牌，品牌发挥力量。xx业作为典型的服务行业，服务质量的好坏将直接影响到公司在行业中的竞争力。

有了良好的服务态度，才能推广和营销我们的产品，促进业务持续发展。

有了良好的服务态度，才能增进与客户的友谊，维护与客户长期的合作关系；有了良好的服务态度，才能树立良好的信誉和形象，吸引广大客户；别看这三尺柜台，我们的一言一行，都给公司的荣誉带来不可低估的影响。如何让服务创造价值树立起人保公司的服务品牌，在工作中关键是要用心，用信心、诚心、热心、细心、耐心去与客户沟通、处理业务、解决纠纷。

自信是向成功迈出的第一步，只有先相信自己，别人才会相信你。我们在任何一个岗位上，都要怀着我务必能做好的态度，这个态度决定了服务质量的好坏。俗话说，思想有多远的，你就能走多远。工作中信心是我们的指明灯，引领我们创造骄人的业绩，走向辉煌的明天。

xx公司一个特殊的行业，一个被大多数人误解的行业。（当别人谈论起xx时，您是否有听到过这样的话“xx公司都是骗人的”，作为xx的工作者，我多想站出来，为xx辩驳几句，但是，我不能。因为务必是这个行业存在问题，务必是我们做的还不够好。）由于我们工作资料的特殊性，诚信对于我

们来说尤为重要。向客户介绍险种，介绍产品时，务必要实话实说，不能以偏概全，回避责任，更不能又丝毫欺瞒。诚，则招天下客，以诚感人者，人亦诚而应之。根据客户的实际状况提出对客户有利的推荐，诚心的服务为客户带给保障，才能获得客户长期的理解和信任。让我们用诚心，用诚信去摘下社会给我们戴上的有色眼镜，去消除偏见，树立人保公司“求实诚信”的的金字招牌。

优质礼貌服务永无止境，重在坚持，贵在落实。有一句经典的广告词叫“沟通从心开始”，做任何事都要从心开始，用心做事才能见微知著，用心待人才能收获真诚。一个微笑、一句问候、一份真诚、一种态度，让我们以优质、高效的服务，用心树立好我们人保恰似梧桐树般高大的服务形象，去吸引更多的客户驻足停留。“世上无难事”，我相信，只要做一个有心人，用心，诚心，信心，耐心，细心处理每一笔业务，接待每一位客户。

细心，对于出单员来说尤为重要。我们的工作是很繁琐的，稍不留神就可能会出错，给客户带来麻烦，影响公司的形象。除了工作要处处留神，对于客户也要细心周到。比如提醒客户xx期限，办理业务时，提醒客户要保管好财物，在客户离去时看看是否有遗漏东西等等。这些微不足道的举动，都会在客户心中留下良好的映像，为人保形象加分。最后说一说这耐心。工作一天下来，人的情绪容易变得浮躁起来，我们要学会自己调节，对于客户的提问，务必要耐心讲解，对于客户的抱怨，就应看成是对我们服务工作提出的宝贵意见。征得客户的理解，让客户满意而归是我们的职责，也是我们成就之所在。假如遇到出言不逊、胡搅蛮缠的顾客，我们更要耐心，就算自己没有错，也得明白“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”。换个角度来看，别人对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的自己哪里不够好，哪里又需要改善。

乐于助人，是一种美德。对于服务业来说热心助人是我们的

工作，更是我们的职责。不论工作有多繁忙，情绪有多烦躁，对来者笑脸相迎，热心的帮忙客户解决问题，让客户产生宾至如归的感觉，是我们的义务。微笑是沟通的开端，简单的一句问好便能拉近与客户之间的距离，让我们用微笑去打开心灵的门户，用热忱去牵手更多客户与人保通行，共创完美生活。

“服务用心，服务人民”的金字招牌，务必会越擦越亮。

谢谢大家！

## 节目的演讲稿篇四

大家好！

我是来自六（1）班的xxx□今天我在国旗下演讲的题目是：《新学期新开始》。

光阴似箭，日月如梭，转眼间一个新的学期又在向我们招手了。我们相聚在“樟小”这个快乐的大家庭，又可以继续和老师、同学们一起学习、成长了。

新的学期，又是一个新的起点，也就意味着有新的希望和挑战在等待着我们。虽然刚刚开学，但我们还是要尽快进入紧张而又踏实的学习状态，给自己制定一个新的目标，因为有目标就有了动力。相信我们有良好的开端，再经过不懈的努力，就能取得优异的成绩。

“一寸光阴一寸金”。新学期对于我们六年级的同学来说，更是忙碌的一年，学习等各方面的任务会更加繁重。有志者，事竟成。因此，从现在开始，我们要给自己制定一个科学的学习计划。上课认真听讲，做好笔记，仔细完成作业。每天都要问问自己：“我学过的知识都掌握了吗？我今天还有什么问题没弄懂呢？明天我有什么学习安排？”而且每天都要

有新的进步，因为积少成多，滴水穿石。不仅如此，我们还要改正说脏话、沉迷于网络、上课不守纪律等不良习惯，争做一名德智体美劳全面发展的好少年，给低年级的小弟弟小妹妹们做出榜样。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”让我们在新的起点上播种绚丽多彩的希望，在自信中展望美好的未来，在拼搏中享受学习的快乐，在努力中不断超越自我。加油吧，同学们！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 节目的演讲稿篇五

沟通人与人之间需要沟通，人与自然、社会之间需要沟通，从某种意义上讲，人与自己内心也需要沟通。

沟通，应当从心开始，从真诚开我每天一开机，都会首先看到六个字：“沟通从心开始”。这也正是我今天演讲的题目。

中国移动还有另外一句广告语，同样是六个字，高度概括了沟通的重要性，那就是“沟通无处不在”。每天，我们都在与各式各样的人，进行着各式各样的沟通。一句问候、一次点头、一个微笑、一个眼神，都是沟通的传递。沟通融入了我们日常的学习、生活和工作中，如影随形，无处不在。

沟通要双方互相了解和理解对方。了解和理解并不是什么东西都要知道，而是要对方了解你的内心。

一些家长以为自己十分了解自己的孩子，其实家长们只了解到孩子们一半的内心；反而家长们以为孩子们不了解自己，其实孩子们对家长们的理解程度远远超出了家长们的想象。在事实上，父母不客观地了解孩子，原因有两种，第一，容易带有主观色彩，被主观的偏见蒙蔽。只看到孩子的长处，

看不到或不愿看到孩子的短处。第二，自以为了解孩子，反而容易被空间的近距离拉远了心理的距离”。就是因为这种种原因，使家长们不了解自己的孩子。

不论是何种形式的，是与谁之间的沟通，都可以将大家由彼此的陌生到相互的熟识。对于学习、人际关系等等，在这一独特的过程中，我们学会成熟、理智，更是一种思想融合的表现。随着时代的迅猛进步，文化的不断发展，人口数量的不断增加，生存的压力越来越大，而正是这种时代的压力，决定了沟通是我们必不可少的课题。沟通也就成了当今人在社会上生存的最大需要。

自我沟通——承认自己的价值，正确地评价和认识自己，修正过去，振奋现在，调整将来。

人际沟通——消除相互的猜疑，促进相互的信任；消除之间的隔膜和矛盾，促进彼此之间的了解和融合。良好的沟通能力会给自己创造一个宽松、舒适的人际环境，进而能最大限度地发挥自己的潜力，实现自己的人生价值。沟通，又必须从心开始，从真诚开始。

只有这样，才能赢得大家对你的信任和支持，才能和大家在共同的蓝天下共同进步，共同分享人生的甜和美。虚假，只能是骗取一时的信任，而最终会失去朋友，失去友谊。我们呼唤真诚的沟通，时代呼唤真诚的沟通。很多时候，一声亲切的问候，一句无关紧要的话，一个微笑，也会给一个人的心灵带来一股暖流。沟通，是人间盛开的最美的花，带着清香，把爱散播四方。所以，只要你能用心去了解对方，真心地去理解对方，就会形成一条畅通无阻的沟通纽带。

这样我们每个人都可以活得开开心心，每个家庭都会是幸福无比，那么我们的国家自然也会强大起来。

## 节目的演讲稿篇六

大家下午好！我是来自一小的王倩，今天我演讲的题目是《梦开始的地方》。

从小我就向往讲台生涯，羡慕老师能声情并茂、行云流水般演绎课堂的精彩。教师，是我梦想的职业，在我儿时的心灵深处，这份职业已给我播下了梦想的种子。

怀着对教师职业的憧憬，20xx年我参加了教师招聘考试，有幸成为了一名小学科学教师。我孤身一人来到了吉木萨尔县新地乡小学，担任两个班的语文兼一个班的班主任，这让我一个理科生感到无所适从。初登讲台的我，没有任何教学经验，我就仿照我的语文老师给我上课的方式给孩子们上课。接下来的教学生涯就在平平淡淡、浑浑噩噩、无人问津中度过了，这样的日子，一晃就是三年。

我是幸运的，在20xx年3月一次偶然的的机会我调回了奇台，来到了美丽的奇台县第一小学，一进校园我就被校园的干净整洁所吸引，楼道里，被孩子们朗朗的读书声所感动，走进办公室更为同事们的积极热情和敬业的工作态度所打动。看到这一切，我在心里暗下决心：我要在这里努力工作，创造一个属于自己的舞台。

我措手不及的是，我照本宣科的问题，学生们却大眼瞪小眼，整个课堂都是在沉闷中度过的。一堂课终于结束了，最令我担忧的评课时间到了，我像一个犯了错的孩子一样低着头，让我意想不到的，张主任先是肯定了我的优点，并且耐心的指出了这节课的不足。校长也给予我很大的安慰，并提出了宝贵的意见和建议。这时我深深地感到，把别人的东西通过自己细细地咀嚼消化，才能转换成自己的财富！

这次课后，也给我寻求适合自己的教学模式指明了方向。“问渠那得清如许，为有源头活水来”，为了使自己的

教学得以充实发展，向有经验的老师请教，通过听课完善自己教学中的困惑和不足。学校还多次派我外出学习培训，学习先进的教学思想和经验，并利用课余时间进行自学。

更有幸的是，去年12月我参加了我举办的“新锐教师大赛”活动，比赛前夕，我深挖教材，了解编者的意图，设计出最佳的教学方案。为了得到更好的教学效果，我上网查阅资料，撰写教案，制作课件，反复推敲，几经斟酌，深入到每一个细节。对如何调动学生的积极性、如何处理教材等，进行了反复研究。课堂上孩子们的表现很不错，积极发言、答案也很精彩。课后，评委老师给予了很高的评价。全校各学科共有20位参赛者，我荣获了校级总分第一名的好成绩。

教学的一点收获，给了我更大的激励，促使我向着更高的目标迈进，为此我站在了这个舞台上，今天不管我成绩如何，此时的经历都将成为我人生中最宝贵的一笔财富。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，语文是一门奥妙无穷的学科，语文的教学同样是一座开发不尽的宝藏，我将用我的毕生的岁月在其中不断的求索！落红不是无情物，化作春泥更护花。选择梦想，选择坚持，选择成就生命的激情，我要用的青春岁月让心中的梦想扬帆远航。

## 节目的演讲稿篇七

我作为一个服务行业的工作人员，应当怎样去应对此刻的实际工作呢在实际工作中，人们往往把服务理解为态度，即：态度好=服务好，其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。谁都明白，与客户直接打交道即累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们那里疲惫而来，面带满意的笑容离去；满足于由于坚持原则而使宾馆和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件不足而不得不经过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不理解客户没有到达目的时不满的宣泄~总之，各种各样的人们来往交替，

使我与许多客户结下了不解之缘，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩！

我认为我们总台工作就是我们宾馆的招牌和门面，是能展示“\_\_”精神面貌的窗口，酒店关于服务的演讲稿是顾客第一印象构成的地方，那里是顾客进来第一个接触的地方，也是顾客离去时最终一个交代的地方。那里服务的质量将在很大程度上决定着顾客在那里的全部心境和离去以后的心理感受，所以我把我的工作看得庄严和神圣，同时也感觉到自我的职责和压力。在每次上班之前，我们不仅仅要注重自我的仪表、注重自我的语言，酒店更重要的是还要注重自我的心境和心态，把自我的家庭、自我的生活、自我的不愉快和烦恼、自我身体上的疲惫都忘记，也就是要对自我的心灵进行一次洗礼，让自我全心全意地投入到工作中去。

仅有这样你才会全心全意为顾客服务，才会全心全意为企业着想。我的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。酒店关于服务的演讲稿要把自我的工作做好并不是一容易的事，我们每一天接触着一张张陌生的面孔，接触着各种身份的顾客，接触着不一样性格的人，他们中间，有理解你的，有不理解你的，有素质好的，有素质差一点的，他们的要求，有我们能办到的，有我们不能办到的，而这些，都需要我们用自我的热情和优质的服务去完成。我们也是人，也有自我的个性和情绪变化，而无论怎样，我们都具有调节自我心态的强大本事，顾客高兴我高兴，顾客满意我满意，顾客的烦恼我解决，我认为顾客的事情无小事，自我的事情无大事，所以这些年来，没有因为我的工作不到位而让顾客不满意，作为一个“\_\_人”我心里踏实，从顾客的微笑中我也得到了很大的精神满足。

一个宾馆经营的好坏，就好象一台电脑的运行，它不仅仅需要优质的硬件保障，同时也需要好的软件与以配套，我们的设备就是硬件我们的服务就是软件，我们的硬件不必须能随时满足顾客的要求，可是我们的软件会在不损坏行业利益和

我们人格的前提下尽量满足客人。这些年来，我们用真诚换真情，我们用诚信换诚意，给顾客留下了很深刻的印象，同时也引来了不少的回头客，这给企业留下的是无形的财富。

我国古代有这样一幅对联：墙上芦苇头重脚轻根底浅，山间竹笋嘴尖皮厚腹中空，是用来形容那些没有知识、做事不认真的人，在当今社会里，这也可是对我们服务人员的一个警示，如果没有优质的服务，没有了诚信，这个企业将经不起风雨和时间的检验，很快将没有生命力而枯萎。我作为一个总台工作人员，也要不断地学习和再充电，丰富自我的知识，提高自我应对市场变化的本事，我不期望自我成为那山间的竹笋，不让我们的企业成为那墙上的芦苇。

我们没有豪言壮语，仅有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，仅有平凡普通的工作；没有英雄的形象，仅有忙碌的身影。但就是这朴实、平凡和忙碌中，充分说明了我们对事业的热爱和忠诚。我期望用我们的努力，用我们优质的服务，用我们的诚信，把那里打造成顾客的家园，顾客避风的港湾，顾客生命的加油站，把我们的企业经营得红红火火，让我们的明天更加辉煌！