

班级服务竞聘演讲稿 服务经理竞聘演讲稿 (大全6篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

班级服务竞聘演讲稿篇一

大家好！

实话说，今天我站在这个特殊的讲台，心情难免有些激动。首先，请允许我由衷的感谢领导和各位同事给我这个参加竞聘服务经理的荣誉。这是对我的以往工作肯定，也是一个超越自我的机会。我会秉着提高、学习和锻炼以及谦虚谨慎、团结友爱的态度，来对待这次竞聘。

首先，我先进行一个短暂的自我介绍：我叫xx[]出身于xx年，xx学历，当前的工作岗位是xxxx[]有幸于xxxx年加入到我们公司，成为这个大家庭的一员。从参加工作到现在，我作为这个公司普通的一员，如同很多辛苦工作的同事一样，默默的在耕耘着。

自我加入公司x年以来，我一直吃苦耐劳，默默无闻。十年如一日踏踏实实的干好、干实每项工作，并且提前做好工作计划。不因为自己工作的失职、疏忽，给任何领导，同时的工作带来不便。

积极响应公司高层领导倡议的读书读报活动，利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家有关汽车行

业的政策法规，及时掌握国家发改委发布的相关行业信息和公告更改信息，认真分析、努力学习和掌握与汽车销售服务行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中始终处于主导地位。

在平时工作中我也不断提高自己的工作素养和明辨是非的能力，增强自己工作业务知识的研究，认真学习汽车销售与售后服务的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力，加强自己驾驭工作的能力。同时将“活与新”的工作特点特点贯穿到工作的高标准严要求中，做到“少埋怨是非、多理解尊重，少横眉冷对、多责己喻人，少冷漠无情、多将心比心”。

能够吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。

通过学习和对以往工作经验的总结，我对各个型号车辆的性能和技术参数了如指掌，并能对用户提出的具体问题给予满意的答复。

为做到这一点，我在专业技术方面刻苦钻研，学习了一定的维修技术，很快就具备了排除一般故障的技能，为销售工作奠定了良好的基础。

汽车售后服务是参与市场竞争的尖锐武器，目前，成熟的汽车产品在功能与品质上极为接近，汽车品牌竞争质量本身差异性越来越小，价格大战已使许多汽车4s店和汽车经销商精疲力竭。款式、品牌、质量以及售后服务等各个方面的差异性成为汽车4s店和汽车经销商确立市场地位和赢得市场竞争优势的尖锐利器；汽车售后服务是提高顾客满意度和忠诚度的有效举措，随着经济水平的提高，人们的物质文化和精神文化的需求日益丰富，但物质方面的需求远远赶不上精神方

面的追求，所以在现代社会和市场经济下，汽车4s店要想长期发展，就要从各个方面，特别是售后这块满足消费者的精神需求；汽车售后服务是汽车技术进步和科技发展的必然要求，现在，汽车产品已走入家庭，并且作为一种代步工具逐渐普及化，但是由于大多数客户对汽车专业知识不够关注，这在客观上要求汽车4s店或汽车经销商为消费者提供更多的技术支持和服务咨询。

如我在领导和同事的信任下竞聘成功，今后我会围绕以下几点展开我的工作。

客户满意度是指客户对企业提供的产品，或服务的体验与客户的期望之间的匹配程度。所以我会在今后的工作中落实员工做好服务工作，做到对客户热情服务，对投诉能及时反馈处理。让客户对我们的售后工作感到满意，增加客户对我们的满意度，提升我们公司，我们品牌的良好形象。

（一）建立完整的客户档案，并实现对客户档案的整理分类。实行系统化管理。

（二）客户投诉制度的建立及实行，尽量确保每一位客户的问题都能得到解决。

（三）客户回访制度的建立及实施，在初步阶段，客户回访率达到百分之三十以上。

（四）客户意见及建议的整理及上报。建立一条客户和公司沟通的渠道，能准确的掌握每个阶段客户的不同需求，达到更高的客户满意度。

同时做好对售后服务流程具体章节的控制，做到简洁高效，让客户满意。

在这方面我将做好员工对索赔管理要求的学习和熟悉，在实

际处理过程中能够正确、合理的处理好客户的索赔要求，避免纠纷事项，让客户满意。具体要做到以下几点。

（一）做好对索赔件诊断分析，一是让工作人员要对索赔件进行专业及全面的诊断，并应当在索赔工单上详细记录诊断的过程、必要的检测数据、检测代码及明确的故障原因等，若无法打印检测结果，则应当采取合理的方式保存该检测结果。

（二）配置专用维修工具、专用设施，督促工作人员当严格按照工作的要求，配置与各车型相对应的专用维修及检测工具、仪器和设备。

（三）在人员管理方面，为避免错赔、误判，在售后工作中应对索赔件的诊断和维修过程进行必要和有效的控制，指定具有相关资质的技术人员对索赔件进行有效的审核，并承担相应的责任；与索赔工作相关的主要岗位的人员名单及资质，应及时报上通汽销售后技术索赔备案；索赔工作相关的主要岗位人员发生变更时，需提前将变更后的相应人员名单及相关资质，提交给公司，只有在得到售后技术索赔的培训及考核后，该人员才被认为具备从事索赔工作的资质；若有员工违反上述规定而擅自安排非相关人员从事索赔工作，将直接纳入索赔审计的重点监控对象。

在建立定期的培训机制的工作上，要在日常工作中应主动组织索赔人员进行内部培训，努力提高其对索赔件的分析判断、检测及索赔件管理能力等，尽力减少直至杜绝索赔误判、漏运错运索赔旧件等现象。

（四）在索赔件管理方面，要落实员工做好对索赔部件的管理，应采取有效管理措施，确保索赔件的唯一性。若索赔件及索赔工单无法满足关于唯一性的要求，将按不合格索赔处理。

为凝聚部门整体工作能力，我会建立一些科学合理的日常工作奖惩制度，比如安全工作生产奖惩管理制度、绩效考核赏罚管理制度、考勤奖惩管理制度、员工激励赏罚管理制度、安全保卫赏罚管理制度、环境卫生管理赏罚制度、违章违纪处分管理制度。赏罚分明的激励自己的员工做好自己的本质工作。同时做好岗位人员管理，协调好各个员工岗位工作，让整个部门可以团结协作的完成工作。

最后，如果我能够竞聘成功，我将会努力的干好自己的工作，做好表率。如果失败，也要从中总结经验教训，了解自身工作的不足，改进、改良工作方式，继续为公司的发展做出自己的努力。

班级服务竞聘演讲稿篇二

大家好！

我是吴海慧，今天是我们班第一次竞选班干部，我很荣幸的站在这里，来竞选我们班的学习委员。

在学校里，我尊重老师，友爱同学，在家里也是妈妈的好帮手。平时我热爱学习，学习成绩一直也不错，上个学期还得了我们班讲故事比赛的一等奖和快乐儿童的称号。

如果这次我能当上学习委员，我会更加努力学习，积极协助老师，热心帮助同学，认真做好学习委员的工作，让我们的学习越来越好。

请大家多多支持我，我一定会努力的，谢谢大家！

班级服务竞聘演讲稿篇三

大家好！

首先，感谢领导给了我们这次展示自我，挑战自我、公平竞争的机会。我叫××，现年××岁，中国共产党党员，大学文化，××××年参加工作，曾任厂消防队战士、副队长、办事处主任，现为安保部科员。近几年来，通过领导和同事们的关心和帮助，自己各方面素质得以提高，曾多次被评为厂先进工作者，去年荣获厂十佳青年称号。

我竞聘的有利条件主要有以下几点：一是具有较高的政治素质。能以共产党员的标准严格要求自己，对组织的决定坚决执行，在大是大非面前能够时刻保持清醒的头脑，遇事能独立思考，事事以工作为重，处处以大局出发；二是培养了严谨的工作作风和敬业精神。由于多年的在销售部驻外办事处工作，能够把服从命令听从指挥作为自己的重要准则，把领导交给自己的任务，努力优质的完成作为锻炼和培养自己的最好机会，对领导分配的工作都能坚决服从，认真完成；三是有严密的组织纪律性。对于安保工作，我在不同时期不同程度地接触和实践过，有一定的经验，特别是近几年来我从事营销和管理工作，具有一定的组织指挥和发现问题、解决问题的能力；四是在工作中，我能够认真勤奋、努力作为，胸怀坦荡，公道正派，与人为善。

一、提倡队伍管理工作的“人性化”。传统的管理，特别是经警队这样的半军事化的团队，比较强调刚性管理，看表面，抓现象，看结果，重惩处成分较多，对氛围的熏陶、人性的感化重视不够。因此，我要在抓严格管理的同时，在科里的统一安排下，常组织一些有意义的学习培训和竞赛活动，和指导员一起开展有针对性的政治思想工作和形势教育，多从工作、生活和学习等方面关心下属，切实做到以人为本，在全队上下营造互相理解、互相关心、互相尊重、互相信任的和谐氛围。

二、落实经警日常工作的“制度化”。严格贯彻执行企业制定的各项规章制度和安全管理规定，及时发现安全隐患，纠正制止违章，还根据自身的特点进一步完善内部各项管理制

度，将规程进行细化和量化，让每个队员都知道自己在日常工作中担负的责任。

三、树立经警队伍的良好形象。

如果我应聘成功，我将全力以赴，恪尽职守，不负众望，不辱使命。一是摆正自己的位置。在工作中确保贯彻落实厂里各项政令和科领导的指示。同时，要辩证的看待自己的长处和短处，扬长避短，团结合作，努力发挥集体的智慧，圆满完成各项工作任务。二是加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自身的政治理论素质和大局意识；另一方面要以不断加强业务和科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。三是扎实工作，勤奋敬业。既发挥以往好的作风，好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重工作实践中摸索经验，注重实干，力戒形式，注重实效。

凭心而论，参与这次竞聘对我的压力也是很大的，倒是领导和同志们的鼓励及拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好兵”的话在激励着我大胆一试，响应号召，积极参与竞聘，促使我在以后的工作中，努力学习，勤奋工作。最后，我想说的是我是以平常心来参加这次竞聘的，无论竞聘结果如何，我还是我，如果失败，我将一如既往地踏实工作，为集体奉献微薄力量，同时不断完善自己，充实自己。

班级服务竞聘演讲稿篇四

您们好！

我是来自小儿科的xxxxx[]首先感谢领导给予我参与竞选的机会。正是你们一如既往的支持和帮助，让我有勇气站在这讲台上，这将是跨越人生历程一个新的目标。

从小，我就有一个梦想，如果能当上一名美丽的白衣天使该

多好啊，十年前，我终于圆了自己的梦，带着美好的憧憬，穿上了洁白的护士服。十年来，我一直服务于临床一线，通过自考获得x大学高护大专学历，并与儿科结下了不解之缘，从 icu回到儿科，目前协助护士长在儿科担任责任组长。

通过在儿科的工作实践，我分享几点感受：

现在都是独生子女，孩子有病家长格外着急，对护理的要求很高。为此我科安排1个责任心强，静脉穿刺技术过硬，有沟通技巧的护士做责任护士，专门上白班，负责患儿的接诊、治疗与护理，要求做到接诊热情，健康宣教全面，治疗护理及时，给家属留下良好的第一印象。让家属了解病情与治疗。同时还要利用一切机会多接触患儿、跟他们玩耍，以消除他们的陌生感与恐惧感，并且病人多时候实行弹性排班，特别是我们儿科又加上输液厅的工作更加繁忙，如增加中班与夜班工作人员以保证治疗护理工作的及时，减少护患矛盾。

现在儿科患者大多数是独生子女，是家长眼里的“掌上明珠”，一个小孩就有两个甚至四五个家属围着，护士如果不能“一针见血”，常常遭到家长的责怪和投诉甚至谩骂，就否定你的一切。因此，儿科护士承担着很大的心理压力，护士长既要严格对护士严格要求，督促其按要求完成各项护理工作；又要关心护士，尊重护士，理解护士，在关键问题上勇于为护士承担责任和风险，有错误应在事后单独批评，维护护士的自尊心。如果护士在生活上有什么困难，护士长应尽量创造条件给予帮助，关心体贴他们，使他们感受到集体的温暖。

为了减轻患儿对医院陌生环境的恐惧心理，在病房创造家庭式的温馨环境。我们可以在病房透视窗上张贴儿童喜欢的卡通唐老鸭、米老鼠等图案；在病房走廊的墙壁上张贴色泽鲜艳的育儿知识并配有好看的卡通图画；在护士站大厅的天花板上挂上风铃；在每个病房里挂有色彩鲜艳图文并茂的育儿小册子，病房内有各种温馨提示卡等等。鼓励家长为患儿买玩具，护患双方共同努力创造良好的康复环境。

以上是我对儿科工作方面的几点想法，希望能得到所有领导和各位的帮助、指导和完善。为创建二甲医院，为医院的发展，而将自己所有的精力融汇到这个让我欢喜让我忧的大集体中，我将无怨无悔。我愿与大家共创美好的未来，迎接我们大家庭xxxxxx辉煌灿烂的明天。

有一句话很经典，千里马常有，而伯乐不常有，至于是不是千里马，就有待在座伯乐们的裁决了。

班级服务竞聘演讲稿篇五

大家上午好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司××营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我200×年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。

自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡

员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。

最后，我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

班级服务竞聘演讲稿篇六

大家好！

我今天竞聘的岗位是xxx支行行长。入行21年来，我数次站在这里竞聘新的岗位，迎接新的挑战，担当新的责任，我用自己对工作的热爱，用过硬的业务和管理能力，去不断的丰富自己。

下面我将从三个方面介绍我对xxx支行工作的一点考虑。

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于xxx分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许xxx支行的发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会

有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有xxx支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎力支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

xxx片区作为xxx市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来xxx支行如何发展呢？我想出路只有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对xxx区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，通过一句话营销，将潜力客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。今后xxx支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领xxx支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合xxx支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，通过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工能力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提高，通过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在xxx支行内部的合理流动。

以上就是我对xxx支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为者，我期待xxx支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信xxx支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。