

服务月活动总结(模板10篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

服务月活动总结篇一

服务心得体会是我们在工作、生活中不可忽视的一部分，无论是对他人，还是对自己，良好的服务态度和经验都能带来许多益处。通过积极的参与和思考，我积累了一些关于服务的心得体会，以下将分享给大家。

第二段：关注细节

对于服务来说，细节决定成败。在工作中，我发现提供高质量的服务往往依赖于我们对细节的关注程度。这不仅包括适时的回应客户的需求和问题，还包括提前预测并准备好客户可能遇到的困难，以及热情地解决问题。只有通过关注细节，才能为客户提供出色的服务体验。

第三段：倾听与沟通

另一个我从服务中获得的重要体会就是倾听与沟通的重要性。无论是在职场还是生活中，倾听他人需求并与他人进行有效沟通都是关键的能力。在服务中，我们必须主动倾听客户的意见和建议，了解他们的需求，以便更好地满足他们的期望。在与客户沟通时，还需要用简洁明了的语言表达清晰、具体的信息，避免产生歧义和误解。

第四段：耐心和善意

耐心和善意是优秀服务的基本原则，同时也是我在服务中学到的重要体会。在工作中，我们不可避免地会遇到一些难以应对的情况，而这时耐心和善意的态度能够帮助我们化解冲突，保持对客户理解和尊重。通过给予客户足够的时间和空间进行表达，以及用温暖和友好的态度对待问题，我们能够更好地解决问题并建立良好的客户关系。

第五段：持续改进和学习

服务是一个不断改进和学习的过程。在长期的服务中，我深刻认识到只有不断学习和自我提升，才能提供更出色的服务。通过主动收集并梳理客户的反馈和建议，我们能够发现自己的不足之处并加以改进。同时，持续学习相关的知识和技能，拓宽自己的眼界，并应用于实际工作中，可以帮助我们更好地服务他人。

结尾段：总结

通过服务的实践和思考，我深刻体会到服务的重要性和价值。倾听与沟通、关注细节、耐心和善意以及持续改进和学习被我认为优秀的服务所应具备的核心要素。我相信，通过努力实践这些服务心得体会，我们每个人都能够成为更优秀的服务者，为周围的人带来更多的价值和幸福。

服务月活动总结篇二

本合同甲方委托乙方就_____服务器维保项目进行维护保养的专项技术服务，并支付相应的技术服务报酬。双方经过平等协商，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据《中华人民共和国民法典》的规定，达成如下协议，并由双方共同恪守。

第一条 甲方委托乙方进行技术服务的内容如下：

- 1、技术服务的目标：保证设备清单表中所列服务器正常运转。
- 2、技术服务的内容：对设备清单表中的服务器设备提供7*24小时维保服务，响应时间不多于4小时。
- 3、技术服务的方式：上门维保服务。

第二条 乙方应按下列要求完成技术服务工作：

- 1、技术服务地点：_____；
- 2、技术服务期限：_____；
- 3、技术服务进度：_____
- 4、技术服务质量要求：_____
- 5、技术服务质量期限要求：4小时响应。

第三条 为保证乙方有效进行技术服务工作，甲方应当向乙方提供下列工作条件和协作事项：

1、提供技术资料：

- (1) _____ □
- (2) _____ □
- (3) _____ □
- (4) _____ □

2、提供工作条件：

- (1) _____ □

(2) _____ □

(3) _____ □

(4) _____ □

3、其他：

第四条 甲方向乙方支付技术服务报酬及支付方式为：

1、技术服务费总额为：_____。

2、技术服务费由甲方(一次或分期)支付乙方。具体支付方式和时间如下：

(1) _____ □

(2) _____ □

(3) _____ □

乙方开户银行名称、地址和帐号为：

第五条 双方确定因履行本合同应遵守的保密义务如下：

甲方：

乙方：

1、保密内容(包括技术信息和经营信息)：服务器所有硬盘数据、服务器所有配置信息(包括网络配置、安全产品)类型及其他相关信息。

4、泄密责任：追究乙方所有法律责任

第六条 本合同的变更必须由双方协商一致，并以书面形式确定。但有下列情形之一的，一方可以向另一方提出变更合同权利与义务的请求，另一方应当在日内予以答复；逾期未予答复的，视为同意：

(1) _____ □

(2) _____ □

(3) _____ □

(4) _____ □

第七条 双方确定以下列标准和方式对乙方的技术服务工作成果进行验收：

1、乙方完成技术服务工作的形式： 上门提供维护保养服务。

2、技术服务工作成果的验收标准： _____。

3、技术服务工作成果的验收方法： _____。

4、收的时间和地点： _____。

第八条 双方确定：

1、在本合同有效期内，甲方利用乙方提交的技术服务工作成果所完成的新的技术成果，归(甲、双)方所有。

2、在本合同有效期内，乙方利用甲方提供的技术资料和工作条件所完成的新的技术成果，归(乙、双)方所有。

第九条 双方确定，按以下约定承担各自的违约责任：

1、方违反本合同第条约定，应当(支付违约金或损失赔偿额的计算方法)。

2、方违反本合同第条约定，应当(支付违约金或损失赔偿额的计算方法)。

3、方违反本合同第条约定，应当(支付违约金或损失赔偿额的计算方法)。

4、方违反本合同第条约定，应当(支付违约金或损失赔偿额的计算方法)。

第十条 双方确定，在本合同有效期内，甲方指定为甲方项目联系人，乙方指定为乙方项目联系人。项目联系人承担以下责任：

1□ _____ □

2□ _____ □

3□ _____ □

一方变更项目联系人的，应当及时以书面形式通知另一方。未及时通知并影响本合同履行或造成损失的，应承担相应的责任。

第十一条 双方确定，出现下列情形，致使本合同的履行成为不必要或不可能，可以解除本合同：

1、发生不可抗力；

2□

3□

第十二条 双方因履行本合同而发生的争议，应协商、调解解决。协商、调解不成的，确定按以下第种方式处理：

- 1、提交仲裁委员会仲裁；
- 2、依法向人民法院起诉。

第十三条 双方确定：本合同及相关附件中所涉及的有关名词和技术术语，其定义和解释如下：

1□ _____ □

2□ _____ □

3□ _____ □

4□ _____ □

5□ _____ □

第十四条 与履行本合同有关的下列技术文件，经双方以方式确认后，为本合同的组成部分：

1、技术背景资料： _____ 。

2、可行性论证报告： _____ 。

3、技术评价报告： _____ 。

4、技术标准 and 规范：

_____。

5、原始设计和工艺文件：

_____。

6. 其他：

_____。

第十五条 双方约定本合同其他相关事项为：

_____ □

第十六条本合同一式3份，具有同等法律效力第十七条本合同经双方签字盖章后生效。

甲方：_____ (盖章)

法定代表人/委托代理人：_____ (签名)

__年__月__日

乙方：_____ (盖章)

法定代表人/委托代理人：_____ (签名)

__年__月__日

服务月活动总结篇三

问候礼节一般是指餐饮服务人员在遇到客人时，应主动使用规范的问候用语。如：“您好!欢迎您!”路上辛苦了。“您有什么事需要帮忙吗?”“请多保重”等。在使用问候用语时应注意时间、场合与对象。

- 1、可根据不同的时间主动问候，如“您好!”、“早上好”、“下午好”、“晚上好”等等。
- 2、向就餐完毕的宾客道别时，就主动说“晚安”、“再见”、“明天见”、“希望您再次光临!”
- 3、当节日到来时，要向宾客表示节日的祝贺，如“春节快乐”、“新年好”、“祝您圣诞快乐!”
- 4、客人过生日或举办结婚喜庆活动，应向客人表示祝贺，如说“祝您生日快乐”、“祝你们新婚愉快、白头偕老”。
- 5、见到客人生病时，应表示关心，可以说：“请您多加保重，早日康复。”

在餐饮服务工作中，有时可能见到举止与众不同、服饰离奇的客人，服务员不能对其指指点点或议论讥笑，不允许冷眼相看，不理不睬。

称呼礼节是指餐饮服务员在工作中用恰如其分的称谓来称呼宾客，如称客人为：“同志”、“经理”、“部长”、“夫人”、“先生”、“小姐”等。

- 1、对男性客人可称“先生”，在知道客人的姓名时，最好称“xx先生”。
- 2、对年轻的女性客人可称“小姐”。
- 3、对已婚的女性客人可称“夫人”。
- 4、对不知道已婚还是未婚的女性客人，可称“女士”。
- 5、对有学位或职称的客人可称“博士行先生”或“教授先生”。

6、对有军衔的客人可称“xx先生”，如“上尉先生”。

7、对相当于部长以上的官员，特别是国外宾客，可在称呼后面加上“阁下”两字以示尊重。如“部长先生阁下”或“大使先生阁下”。

8、对国内的客人，在一般情况下可以称呼“同志”，如“吴同志”。

在餐饮服务工作中，作为服务人员，不宜主动与客人握手。但在许多情况下，客人主动与服务人员握手时，服务员则不应回避，这时回避是不礼貌的。

在行握手礼时，服务员应走上前，与客人保持相距一步的距离，上身稍前倾，两脚立正，伸出右手，4指并拢，拇指张开与对方握手，并轻轻上下摇动两下，礼毕即松开。行握手礼时应注意，对男子握手可适当重些，以示友情深厚，但又不宜握得太重，以不产生手疼感为宜；对妇女握手可适当轻些，但又不宜太轻。男子握手时，就把帽子、手套脱掉，妇女可不必脱。如有疾病不便行握手礼时，可向对方声明，说“请原谅”。如遇多人握手时，应按顺序进行，抢着握或将手从身旁人伸出的手臂上方或下方穿过去与客人握手都是不合适的。

谈话礼节是在与宾客谈话时应具有的礼节。一般来说，与客人谈话时，必须站立，证据温和、耐心，集中精力，双目注视对方。常用语有“是”，“好的”，“明白了”，“麻烦您了”，“不客气”，“请别在意”，“不，一点都不麻烦”，“对不起”，“谢谢”，等等。

当宾客抵达饭店时，要笑脸相迎，按“先主宾、后随员，先女宾、后男宾”的顺序，拉开车门，接过行李，陪同客人至服务台或电(楼)梯口。对老、弱、病、残宾客，要主动搀扶。楼层服务人员要站在梯口我迎候。引宾客入房时，应走在宾

客的左前方，距离保持2~3步。打开房门时应伸手示意，让宾客先进房间。

宾客离店时，应注意主动相送，帮其提行李，送其上车，并说“再见”、“欢迎下次再来”、“祝一路顺风”等。

对重要会议和友好团体，应组织人员欢迎或欢送，营造友好、热烈的气氛，以增进与宾客之间的感情。

客人讨厌的服务

1. 餐厅不按时开门，或提前关门。
2. 电话铃声响过三声，仍没有人接听。
3. 客人用的桌椅是不干净的。
4. 酒水饮料是过期的或带汽的饮料不带汽。
5. 饮料还没有服务，菜就上了。
6. 热的食品不热，冷的食品不冷。
7. 餐具是破损的、银器上有污渍、水杯是脏的。
8. 向客人询问，这是谁的食品。
9. 同样是用餐的客人，所得到的服务却不一样。
10. 没有及时更换客人面前的脏骨碟。

中餐的上菜程序目前中餐宴会上菜的顺序一般为：第一道凉菜，第二道主菜(较高贵的名菜)，第三道热菜(菜数较多)，第四道汤菜，第五道甜菜(随上点心)，最后上水果。

由于中国的地方菜系很多，又有多种宴会种类，如著名的燕菜席、燕翅席、鱼翅席、鱼唇席、海参席、全羊席、全鸭席、全鳞席、全素席、满汉全席等。可见，地方菜系不同，宴会席面不同，其菜肴设计安排也就不同。在上菜程序上，也不会完全相同。例如，全鸭席的主菜，北京烤鸭，就不作为头菜上，而是作为最后一道大菜上的，人们称其为“千呼万唤始出来”。而谭家菜燕翅席，因为席上根本无炒菜，所以在主菜之后上的是烧、扒、蒸、烩一类的菜肴。又如上点心的时间，各地习惯亦有不同，有的是在宴会进行中上，有的是在宴会将结束时上；有的甜、咸点心一起上，有的则分别上。这都是根据宴席的类型、特点和需要，因人因事因时而定。基本原则是既不可千篇一律，又要按照中餐宴会相对稳定的上菜程序进行。

中餐宴会上菜掌握的原则是：先冷后热，先菜后点，先咸后甜，先炒后烧，先清淡后肥厚，先优质后一般。

(1) 上拔丝菜，如拔丝鱼条、拔丝苹果、拔丝山芋、拔丝荔枝肉等，要托热水上，即用汤碗盛装热水，将装有拔丝菜的盘子搁在汤碗上用托盘端送上席，并跟凉开水数碗。托热水上拔丝菜，可防止糖汁凝固，保持拔丝菜的风味。

(2) 如果有的热菜跟佐料、小料等，应同热菜一起上齐。如清蒸鱼配有姜醋汁，北京烤鸭配有葱、酱、饼等，在上菜时可略作说明。

(3) 上易变形的炸爆炒菜肴，如高丽虾仁、炸虾球、油爆肚仁等，一出锅即须立即端上餐桌。上菜时要轻稳，以保持菜肴的形状和风味。

(4) 上有声响的菜，如锅巴海参、锅巴肉片、锅巴什锦，这些菜一出锅就要以最快速度端上台，随即把汤汁浇在锅巴上，使之发出响声。做这一系列动作要连贯，不能耽搁，否则此菜将失去应有效果。

(5)上原盅炖品菜，如冬瓜盅，上台后要当着客人的面启盖，以保持炖品的原味，并使香气在席上散发。揭盖时要翻转移开，以免汤水滴落在客人身上。

(6)上泥包、缅甸、荷叶包的菜，如叫花鸡、缅甸鸡、荷香鸡，要先上台让客人观赏后，再拿到操作台上当着客人的面打破或启封，以保持菜肴的香味和特色。

(7)生焗火锅上席方法：

四生火锅、六生火锅、八生火锅、菊花火锅、毛肚火锅，均属生焗火锅一类。此类火锅现在一般燃固体酒精，其上席的操作方法和要求基本相同。

四生火锅上席的操作方法和要求是：将火锅拿到工作台后，在上席前掀开火锅盖，再检查一下菜肴质量和卫生，然后用大汤瓢舀出适量的汤，盛于大汤碗内，以防止上席后加主、配料时汤汁溅出。

在四生碟中，稍许放一点料酒，轻轻晃动一下，使酒浸润碟底，以避免原料因干燥而粘在碟子上。这样做，上席后可顺利将原料拨进火锅。将火锅盖好上桌。上桌时，火锅下要放一个盛水的盘子，以防止烤焦台布。上桌摆稳后，先点燃锅底的酒精炉，后将锅盖揭起来。揭盖时要轻轻掀起，在火锅上面将锅盖翻转，以防止锅盖的水珠滴到桌面上，并用另一只手接在锅盖下面拿出桌外。

上四生碟。如果四生碟子是花色拼盘，须在上火锅前摆在桌上展出。如果是一般的拼碟，在上桌时摆在火锅四周即可。

加入四生原料。待火锅里的汤烧开后，先把配料放进火锅。如白菜、粉丝，再按备主料煮熟所需时间长短，依次用筷拨进火锅。难熟的先拨入，易熟的后拨入，随即用筷子搅散煮熟。

摆菜即是上台的菜按一定的格局摆放好，摆菜的基本要求是：要讲究造型艺术，要注意礼貌，尊重主宾，要方便食用。

服务月活动总结篇四

在当前经济全球化和互联网时代，服务已成为一个国家或地区经济增长的主要推动力。市场服务业、安全服务行业的崛起，网络服务和社交服务等新兴行业的迅速发展，都反映了服务业的重要性。因此，作为一名服务人员，如何谋求更好的服务成果，在服务中奋力前行，成为了每一个服务行业人员的需要。在这篇文章中，我将分享我在服务工作中得到的心得体会，谋服务的一些方法和技巧。

二、了解客户需求

服务行业是以顾客需求为中心的行业，只有深入了解顾客的需求，才能开展好服务。我们要通过各种方式，包括口头交流、问卷调查等，深入了解顾客的需求和诉求。只有了解了客户的需求，我们才能提供更高效、更优质的服务。

三、耐心细心服务

在服务业中，耐心和细心是非常重要的品质。耐心的服务态度可以让客户感受到自己被重视，也可以让客户对公司产生认同感。同时，服务过程中的细心，能够让我们注意客户细节需求，能够更好地以客户为中心，为顾客提供更专业、更周到的服务。

四、积极主动沟通

服务是需要沟通的，如果缺乏沟通能力，就无法开展很好的服务。在服务过程中，我们不能光做自己认为正确的事情，需要及时与客户沟通，了解客户想要的服务，以及在服务的过程中有哪些改进的地方。积极性主动的沟通，可以让我们

更好地理解客户的需求，更好地为客户服务。

五、不断学习、提升自己

面对大量复杂多样的服务需求，作为一名优秀的服务员，我们必须不断学习，提升自己的服务素质。职业培训、技能学习、自我学习等，都是我们提升自己的途径。我们需要不断更新自己的专业知识，了解行业动态和市场趋势，提高自己的专业技能，才能为客户提供更专业、更优质的服务。

结语：如今服务道路依旧长，从谋求高素质服务行业人员们，要不断学习，改进自己的服务理念、工作方式和服务模式，提高服务质量和工作效率，提升客户满意度。希望本文所提供的服务心得体会能够对服务行业人员有所帮助，为我们更好地服务顾客提供了新思路。

服务月活动总结篇五

随着社会的不断发展，服务行业成为了一个不可或缺的组成部分。然而，与此同时，人们对于服务的要求也变得越来越高的。曾经称得上“好”的服务，在如今看来，可能仅仅只是“普通”。那么，如何才能激烈的市场竞争中脱颖而出？经过我的亲身体会，我认为“比服务”才是长久之道。

第二段：解释“比服务”的含义

所谓“比服务”，就是在提供基本服务的基础上，不断超越顾客的期望，为他们提供更多的价值。比服务不仅仅局限于一次性的交易，而是通过建立良好的客户关系，与顾客保持长期的互动和合作，以实现更高层次的满意度。比服务追求的是持续的改进和创新，通过不断提升自身的专业能力和服务水平，与顾客共同成长。

第三段：比服务的实践与案例

在我的工作经历中，我曾经遇到过一个顾客的案例。这位顾客来到我们店铺，并提出了一些对我们现有产品的改进意见。与其仅仅在原有的基础上进行改进，我决定与他建立起合作关系，共同研发一款全新的产品。经过多次沟通和试验，我们最终成功开发出了一款满足他需求的产品，不仅仅满足了他的要求，还超出了他的期望。这位顾客对我们的服务赞不绝口，并介绍了更多的顾客来到我们店铺，成为我们的忠实客户。

第四段：比服务的重要性

比服务不仅仅能够带来客户的满意，更重要的是它可以促进企业的发展和进步。通过不断改进和创新，企业能够不断提升自身的竞争力，与其他竞争对手相比具备更大的优势。同时，比服务还能带来更多的机会和可能性。顾客的满意度和口碑是企业成功的关键，通过比服务，企业可以赢得顾客的信赖和口碑，吸引更多的新客户。

第五段：总结

总之，比服务不仅仅是对顾客的一种关爱和尊重，更是企业生存和发展的需要。通过比服务，企业能够建立起长期的客户关系，满足顾客的需求和期望，并不断提升自身的竞争力。在服务行业中，只有不断追求卓越、超越顾客期望的企业才能够立于不败之地。因此，作为一位从事服务行业的人员，我深刻体会到了比服务的重要性，并将一直以此为指导，成为一名更加出色的服务人员。

服务月活动总结篇六

作为当代社会，人们的生活水平得到了很大的提高。人们除了渴望物质生活的丰富之外，更渴求一种更好的服务体验。随着服务行业的不断发展，商家们越来越重视提升消费者的满意度，而“谋服务”成为一种常见的策略。今天，我们来

探讨一下“谋服务”的主要内容和自己所体会到的心得体会。

第二段：有效的沟通

“谋服务”的关键之一在于与顾客的有效沟通。在提供服务过程中，商家们应该注重跟顾客的交流。他们需要问顾客一些问题，了解他们的需求和期望。如果不进行有效的沟通，可能会导致顾客的不满和失望。

第三段：关注细节

在谋求顾客服务方面，在服务过程中注意细节非常重要。当服务人员提供顾客所需的服务时，应注意客户的个人需求和爱好，并准确打到技能的精度和心理预期的高度。应把服务中的每个细节处理得无懈可击，从顾客肯定的比较中消除不满和疑虑的出现。

第四段：建立长期关系

在一个品牌的建立中，除了提供高质量的服务，我们还应建立长期稳定的客户关系。当一个公司在市场上刚开始时，发展快速，客户数量也会快速增加。但长期来看，经过筛选和关系的维持，这个客户群体将会更稳定、更凝聚，更容易成为推销员。因此，建立长期的客户关系是非常重要的，对于企业和消费者而言都是双赢。

第五段：持续改进

“谋服务”应是一种持续的改进过程。在这个过程中，公司应该不断更新自己的服务标准，并与时俱进。除此之外，公司应该随时回应客户的反馈，确保改进的措施得到贯彻和执行。这不仅有助于提高客户满意度，也有助于促进公司的发展。

总的来说，“谋服务”的本质是为顾客提供优秀的服务，从而促进公司和消费者一起发展。有效沟通，关注服务细节，建立长期关系和持续改进，是“谋服务”的关键。通过不断的努力和反思，我们相信能够获得更好的服务体验。

服务月活动总结篇七

作为政务服务的重要窗口，服务大厅一直以来都是为民服务的主阵地。作为大厅服务人员，我们也将一如既往地奉行“以人民为中心”的工作理念，为民服务，解疑答惑。在这个过程中，我有着一些心得体会，分享给各位。

一、准备充分、服务周到

服务大厅是政府向民众提供服务的主要渠道，我们做服务工作的第一要务就是充分准备，做好各项服务指南的掌握与了解，从容应对前来咨询民众的问题和需求，尽可能地给予民众周到、满意的服务。要注重细节，如服务人员要整洁、礼貌、表情和善，为民众创造一个良好的服务环境。

二、主动服务，尽责求助民众

无论身处何种岗位，任何一名服务人员都应该主动出击，积极为前来咨询的民众提供帮助和服务，帮助他们尽快解决问题并提供更优质的服务体验。

同时，我们还需要尽可能地对民众提供的问题进行详细的了解和了解，积极倾听、细致排查问题，确保问题得到解决。在解决问题的过程中，要与民众保持良好的沟通交流，解答各种问题，并尽可能地让民众对我们做出的事情有明确的理解和认识。

三、保障信息的准确性、及时性

政务服务工作中存在大量的数据、信息，如何将这些数据信息快速、准确、及时地反馈到民众呢？这就要求服务大厅工作人员保障信息准确性和及时性。

在日常服务中，我们要利用好各种信息资源，借助科技手段，使信息传递更为便捷。尤其在处理涉及大量或涉及敏感信息的问题时，需要与民众建立起完善的沟通机制，确保信息的安全性，使民众对我们的服务保持信任。

四、以服务质量为核心，建立服务品牌

现代社会越来越强调服务质量，在对服务重视程度上不断提高，政务服务也不例外。作为政务服务工作者，我们的目标是尽可能提高服务质量，建立服务品牌。

如何提高服务品质？首先要加强对政策法规等方面的学习和了解，加强对服务技能的纠正和强化，提高服务能力和素质，更好地为社会创造价值。同时，还需要加快服务技能和服务流程创新及优化，以提高服务工作的效率和效益，为民众提供更高效、便捷、优质的服务。

五、不断提升自己，把握时代机遇

我们必须精益求精，不断提升自己的服务技能和综合素质，主动将充分有效的科技手段与服务工作相结合，提升服务工作的质量，在时代新高度中不断展现我们服务者的风采，树立政府的良好形象，在全面建设全面小康社会的新征程中奋力前行。

总之，政务服务的重要性不言自明，如何为民众提供更好的服务是我们每位服务大厅工作者应该思考的问题。我希望我们能够把握服务大厅与时俱进的机遇，不断提升自身的服务能力，推进政务服务创新，为民众服务创造更大的价值。

服务月活动总结篇八

乙方□z保洁有限责任公司

双方本着友好协商、平等互利、诚信守法、等价有偿的原则签订本合同。

一、合同内容□m日常保洁服务。

二、合同的范围□ m候车大厅、售票厅、站前广场、旅客进出站通道、站台、股道卫生、办公楼走廊的保洁。

三、合同履行期限：本合同自xx年1月1日起至 20xx年12月31日止。

四、合同总价： 本合同年总金额为人民币d元整。

五、付款方式： 甲方在合同生效后，于每月 5日前(如遇休息日或节假日，付款日期顺延)全额向乙方支付前月的日常保洁服务费人民币14166元整。

六、合同双方的责任

(一)甲方责任

1、及时足额按合同约定向乙方支付保洁服务费。

2、无偿为乙方提供保洁用水、电。

3、对乙方保洁质量应及时监督检查，发现质量问题及时要求乙方无条件返工。

4、教育旅客及有关人员遵守火车站内保洁制度，共同维护保洁区内环境，爱护保洁区设施。

5、积极采纳乙方在保洁区内保洁方面的合理化建议。

甲方： 乙方： 日期：

服务月活动总结篇九

第一段：引言（120字）

作为一个消费者，我不断地在生活中与各种各样的服务相互交织。有些服务让我感到满意，有些则让我失望。通过这些经历，我领悟到比服务的重要性。比服务，顾名思义，就是超越顾客期望的服务，让顾客在体验中感到更多的满足和惊喜。下面我将分享我在不同场景下的比服务心得体会。

第二段：餐厅服务（240字）

在忙碌的都市生活中，我常常去餐厅吃饭放松。有一次，我去了一家新开的餐厅。服务员非常热情地迎接我，并耐心地解答了我的问题。在点餐时，服务员贴心地向我推荐了一些特色菜品，并告诉我其中的做法和口味特点。当我的菜品上桌时，我发现每道菜的摆盘十分精致，色香味俱佳。在用餐过程中，服务员时刻注意到我是否需要续水，是否需要更换餐具，并积极关注是否可以为我提供其他服务。在结账时，服务员快速而准确地为我计算了费用，并告知了各种支付方式。整个用餐过程，我感受到了餐厅所提供的比服务，让我愉悦地享受到了美食，同时也感受到了餐厅的用心和关怀。

第三段：购物服务（240字）

购物是我经常光顾的活动之一，而购物服务的好坏则直接影响到我是否愿意再次光顾。一次，我去了一家服装店购买衣物。店员首先热情地问候我，然后询问我的需求，并推荐了一些适合我的款式。当我在试衣间试穿时，店员还主动为我提供了不同款式的衣物供我尝试，让我感到十分贴心。在结

账时，店员还主动为我开具了发票，并耐心解答了我的问题。这次购物让我深感到这家店的比服务，不仅让我购得了称心如意的衣物，也让我感受到了对顾客的真挚关怀。

第四段：医疗服务（240字）

当我们感到身体不适时，医疗服务成为我们最为关注的服务之一。我曾经因为感冒去了一家医院就诊。医生热情地问询了我的病情，并细心地做了各种检查，以确保准确的诊断。在开具药方时，医生还耐心地向我解释了每一种药物的作用和使用方法。在排队取药的过程中，医生又为我提供了一些温馨的建议，比如注意休息、多喝水等。整个就诊过程，医生的专业和用心让我感到了医院的比服务，除了得到有效的治疗，我也得到了医生的关怀和安抚。

第五段：总结（240字）

比服务是真正体现商家态度的一种方式，它不仅是满足顾客的基本需求，更是在各个环节中给予顾客更多惊喜与关怀。无论是餐厅服务、购物服务还是医疗服务，比服务都是优质服务的体现，也是吸引顾客回归的重要因素。作为消费者，我们需要更加重视比服务，并以积极的心态去感受和体验生活中的各种比服务。同时，作为企业，要不断提高服务品质，让顾客不仅满意于产品质量，更体验到我们用心和关怀，从而建立起良好的品牌形象和顾客口碑。

服务月活动总结篇十

2020年，在银行领导和上级有关部门的关心、指导、帮助下，本人始终坚持从我行发展的大局出发，以科学的发展观为指导，以服务群众为工作中心，以树立我行良好的形象为工作手段，爱岗敬业，不断进去，提高了柜面工作效率，全面完成了年度部门既定的工作目标，受到领导和同事的充分肯定。现本人将2020年柜面工作总结如下：

一、爱岗敬业，创一流服务

在工作中，我时刻要求自己对待客户要做到轻声细语、文明热情、认真细致，要如一阵清风扑面而来。从事柜面授权工作以来，我给自己的工作中心是：“一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。”以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任，对每一件事和每一项工作，负责到底，做好任何工作。

对自己做到业务精、作风硬、肯奉献，爱岗敬业，全心全意做好自己的工作。我深知，与客户直接打交道既累又繁琐，但是我喜欢看到客户带着希望而来、满意而去的表情。

在工作中我坚持以服务至上的原则，对待每一位顾客都是微笑服务，良好的服务态度受到了顾客们的一致好评。急客户所急、想纳客户所想，满腔热情、全心全意地为他们提供各种优质服务，以其特有的真诚赢得了高度评价。

每当客户对我说：“谢谢你的认真负责，解决了我的问题”我感到一切的付出都是那么值得，客户的肯定让我一切的辛劳都一扫而空。因为我找到了我价值的所在——为人民群众服务在工作中坚持做好“三声服务”，所谓“三声”指的就是客户“来有迎声”，客户“问有答声”以及客户“走有送声”。

二、爱岗敬业，争创一流

(一) 立足岗位，争创一流成绩

坚持立足岗位、踏实工作、爱岗敬业，把做好本职工作作为实现自身社会价值的必经之路，让理想和信念在岗位上熠熠发光。

在日常的工作中，我积极提高自身履行职责的能力，把奉献

在岗位看作是自己天经地义的事情，勤勤恳恳地做好本职工作。

在工作中做到正确的认识自己，真诚的对待他人，认真的对待工作，公平的对待管理。严格遵守柜面服务要求，礼仪规范，热情周到，规范作业，推行“三个一”服务：一杯水、一个微笑、一声问候。工作日清日结，日事日毕。“没有最好，只有更好”，服务不单单要有意识，还要有技术。将“以从容之心为平常之事”一如既往地做好服务工作，将“打造服务最好的银行形象”的服务理念带给广大客户。用真诚的服务、真心的微笑、严谨的工作态度赢得客户的满意。

(二) 扩宽客源，争创一流成绩

随着社会经济的不断发展，面对新的形势和激烈的竞争环境，我们不能有任何松懈，应该以崭新的服务态度从社会的各个层次、各个领域用敏锐的观察力去捕捉各种信息，开展各种形式的客户的营销方案。有效的推进新客户的营销工作；另一方面，提高客户服务的水平，不断提高老客户的忠诚度。

可以将我行的大厅的管理工作作为提高客户服务质量的第一道关键，充分发挥客户引导分流和识别中高端客户的关键作用，使vip客户来到就能感受到我行的服务态度，从而带动更多的客户来办理各种业务，提高我行的营业额。

(三) 当好帮手，争创一流成绩

在平时的工作中，除了要做一些自身岗位所应尽的职责外，还积极协助会计主管、副主管以及银行的行长的工作，对上级领导下达的各项任务不遗余力的去完成。在每周开展的例会工作中，仔细做好会议中的重点内容。

三、爱岗敬业，不断提升自我

(一)加强学习，提高自己的专业知识

“学无止境”，只有通过不断学习，不断提高，才能让自己在日新月异的时代不被淘汰，才能真正为做好保险理赔工作尽一份自己的力量。

为此，在工作中，我始终把学习放在重要的位置，利用课余时间不仅学习跟柜面授权相关的知识，认真学习交通银行的规章制度；积极参加银行举行的各类培训班和培训活动，向身边的优秀工作人员学习。

在学习方法上坚持做到三个结合：集中学习与个人自学相结合、学习理论与深入调研相结合、专题教育与参观学习相结合。不仅如此，我还积极参与银行举办的各项活动。

(二)加强授权队伍建设，提升整体形象

__银行各项工作的顺利开展，离不开一支强有力的队伍做后盾。加强授权队伍建设，要严格执行纪律，做到全面细心处理各项业务，根据银行的各项规定予以授权。加强硬件设施建设，建立健全维修、救援以及配件为一体的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，对客户进行考核，只有符合要求的才进一步给予授权。

(三)加强合规意识，防范风险隐患

在今年，我不断加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到自己的思想深处，使内控成为自己的自觉行为，切实做好内控工作，确保不发生任何差错。我深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的风险隐患。

2020年，是忙碌的一年，更是收获的一年。虽然在即将过去的一年取得了一些成绩，但是时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这就需要我跟着形势而改变。

学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个综合能力高的交行人，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

餐厅服务员服务心得