

联通营业员个人演讲稿(通用5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

联通营业员个人演讲稿篇一

演讲稿在写作上具有一定的格式要求。在不断进步的时代，我们都可能会用到演讲稿，大家知道演讲稿的格式吗？下面是小编为大家整理的联通营业员岗位演讲稿，希望能够帮助到大家。

尊敬的领导：

爱岗敬业是人类社会最为普遍的奉献精神，它看似平凡、实则伟大，一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障，同时，一个工作岗位的存在，往往也是人类社会存在和发展的需要。所以，爱岗敬业不仅是个人生存和发展的需要，也是社会存在和发展的需要，而我们作为青年是整个社会的新鲜血液，充满着朝气和力量是建设社会主义现代化的主力军，肩负着强烈的责任感和使命感。

在日常工作中，我们经常会听到、看到这样那样寻找借口的人和事，比如不能做某件事情或者做不好某件事情的种种理由，抱怨“制度不行”、“政策不好”、“领导不关心”、“环境不利”，以及“同事不帮忙”、“条件太落后”、“我已经尽力了”等借口；事情做砸了有借口，任务没完成有借口，只要有心去找，借口无处不在。实际上，借口就是敷衍别人、原谅自己、掩饰弱点、推卸责任的“挡箭牌”，这样做就意味着把自己的过失掩饰起来，把应该自己承担的责任转嫁给社会、单位或者他人；他们把宝贵的时间

和精力放在如何为自己的不努力寻找合适的借口，忘记了自己的工作职责和责任，也有的人在自己的工作岗位上，急功近利，拈轻怕重，不愿从小事做起，不能通过小事来历练自己的心境，沉淀自己的情绪，却以频繁跳槽为能事。显然，这些人无疑是缺少了干好一份工作所必不可缺的条件——敬业精神。

爱岗敬业是一种精神。任何人都有追求荣誉的天性，都希望最大限度地实现人生价值。而要把这种意愿变成现实，靠的是什么呢？靠的就是在自己平凡岗位上的爱岗敬业。歌德曾经说过：“你要欣赏自己的价值，就得给世界增加价值。如果我们选择了一份职业，哪怕工作环境再艰苦恶劣，工作内容再枯燥繁琐，我们都应该满腔激情地工作，应该象热爱自己的家庭一样去爱岗敬业。

爱岗敬业也是一种态度。美国肯尼迪总统在就职演讲时曾说过“不要问美国为我们做了什么？而要问，我们为自己的国家做了什么？”是的，不要问企业为我们做了什么？而要问，我们为自己的企业做了什么？当我们接到领导交办工作的时候，是讨价还价能推就推，还是尽职尽责努力完成不讲任何理由？当我们在工作中遇到困难和挫折的时候，是等待观望半途而废，还是自我激励攻坚克难无往而不胜？当我们自觉晋级升迁没有达到期望值的时候，是牢骚满腹怨天尤人，还是自我反省加倍努力厚积而薄发？现实中很多人尽管才华横溢，但总是怀疑环境、批评环境，而不知，就是因为所持有的这种态度，才对他的进步和成长打了一个很大的折扣。有句话说的好：只要你依然是某一机构的一部分，就不要诽谤它，不要伤害它——轻视自己所就职的机构就等于轻视你自己。如果因为看到缺点就大肆抱怨，不顾大局，不讲团结，并在不知不觉中养成了抱怨环境、不思改善的习惯，最大的受害者就是自己。集体肯定有自己的缺点，但也会有优点，正因为优点大于缺点，所以才有很多人选择留在集体。我们海汇集团的全体员工们都赶上了一个伟大的时代、伟大的事业，赶上了伟大的机遇，而且我们也赶上了一个良好的企业。我想，作为

一个基层员工，我们应该做到——乐于为伟大的时代做奉献，忠诚于伟大的事业，珍惜这伟大的机遇，敬业敬职于我们伟大的企业。

爱岗敬业更是一种境界。有句广告说得好：思想有多远，我们就能走多远。当我们将爱岗敬业当作人生追求的一种境界时，我们就会在工作上少一些计较，多一些奉献，少一些抱怨，多一些责任，少一些懒惰，多一些上进心；有了这种境界，我们就会倍加珍惜自己的工作，并抱着知足、感恩、努力的态度，把工作做得尽善尽美，从而赢得别人的尊重，取得岗位上的竞争优势。爱岗敬业不只是在枪林弹雨中的辉煌，不只是在紧急危难时的高扬，它更应该是一种默默的奉献，一种高尚的理念，一种强劲的精神力量。爱岗敬业，誓言无声。

年轻的朋友们，让我们来珍惜人生的大好年华，牢记公司的厚望，努力学习，勤奋工作，不懈进取，在实践中锻炼成才，用青春和智慧铸就生命的辉煌篇章，用拼搏和奋斗谱写出壮丽的青春之歌。

联通营业员个人演讲稿篇二

今年七月，我非常荣幸的加入xxx来到了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和ibss系统的操作，并熟悉营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，流动咨询是我经常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学

习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。

ibss系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已经可以比较熟练的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操作速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

虽然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广

州话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

比如唱收唱付，微笑待客等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也认识到了这些规范的重要性，并进行了改进。

在有时顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行合理的安排。

这些不足之处应当引起我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以避免。

在营业厅的工作已经结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的的工作中我会改正不足，尽努力搞好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。

联通营业员个人演讲稿篇三

各位评委、各位领导、同事们：

大家好！我是来自市场营销服务中心的陈林，我竞聘的岗位是宽带网格中心业务支撑主管。首先感谢领导给我这个机会，使我能够参与今天的竞争。大哲学家苏格拉底有句名言：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我站在这里，为自己的理想而奋斗，我感到了莫大的快乐。我希望通过这次竞聘，能更好地认识自己、提高自己。我先向大家介绍一下自己的基本情况和工作经历。我今年35岁□xx年6月毕业于湖北黄冈农业学校计算机应用系□20xx年成人高

年毕业于河南大学计算机系，学历大专[]20xx年进入公司以来历任驾驶员、财务助理、市场部系统管理员、宽带中心主管、传输机房数据主管[]20xx年取得助理工程师职称[]20xx年5月进入中国联通扶沟分公司市场营销服务中心，负责终端管理、数据管理及分析、流量经营和电渠等工作。

自信是成功的第一步，拥有自信，才能把握成功。今天，我充满自信地站在这个演讲台上，希望能有机会把握属于自己的成功。以下是我的竞聘优势。

一、我具有高度的责任感和强烈的事业心。

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说过：“如果您热爱您所从事的工作，那么，每天您都会想尽办法把工作做得最好。”我热爱我的工作，不论在哪个岗位上，我都会以高度的责任和强烈的事业心，认真做好每一项工作。我相信事在人为，有什么样的人必然最终会出现什么样的事情，工作也是一样。

二、我具有较丰富的工作经历和实践经验

理论指导实践，实践形成经验。工作十七年来，我从事的都是与宽带维护、数据相关的工作，特别是在近两年不断在实践中学习、在学习中实践数据分析及营销策略，我把自己业余时间在网上学习的理论知识应用于实践，为自己积累了丰富的实践经验。

三、我具有较强的管理能力和协调能力

我曾在宽带中心做过的宽带业务主管，在工作中，我能够独当一面，独立负责宽带维护的全面工作，能妥善处理各类突发事件，具有较强的应变能力。另外，在近两年终端管理期间，再次锻炼了我的协调能力及管理能力，为我县终端机卡分离率及库存周转率打造了一个全区不败的神话。

四、我具备扎实的专业知识和专业技能。

在大学我读的是计算机应用专业，工作后又参加了多次培训，包括宽带互联网网络技术培训，华为设备宽带数据源代码管理及编辑培训□tomhua老师的病毒式营销网络培训；还有12年的宽带维护主管及两年的数据管理分析不仅增长了我的阅历，丰富了我的人生视野，更重要的是工作积累，使我具备了拥有扎实的专业技能的同时，还能对各项数据质量，业务发展、收入指标完成进行及时的监控及预警；对宽带维护出现的任何问题，我都可以迎刃而解。与此同时，我还利用工作之余不断的学习本专业知知识，可以说，不管从宽带业务支撑还是从对我县的宽带设备的了解、宽带技术维护上，我都可以较好的胜任宽带网格中心业务支撑主管这一岗位，我一定可以做的更好！

各位领导、各位评委，如果我这次竞聘成功，我会加倍地努力，在新的岗位上把工作做得更好。以下是我的工作思路，请各位领导评议。

一、继续学习，积极探索，进一步提高自己的数据分析能力及营销策划能力。

二、按照“四位一体”作业模式，协助主任做好本中心数据提取、分析、监控、上报，及时监控客户各项数据质量，对业务发展、收入指标完成进行分析评估，对于业务发展量低、收入指标落后的网格经理进行预警，并按数据分析结果提出合理化整改建议，为客户经理的多样化营销及小区迁改做好强有力的数据支撑。

三、在做好本部门固定资产统计、管理工作的同时，对本部门电脑终端同时做好系统维护、网络安防工作。

四、协助主任加强对网格的管控，围绕全县的收入提升做好宽带发展的各项调研、汇报等背景材料准备工作，做好落实

公司生产经营分析会议提出的各种事项。

五、协助主任不定期进行内部新政策宣贯、业务数据研讨及分析、新营销模式等培训学习，为做好”联通社区”建设做好铺垫。

语言是花苞，行动才是果实；决心是种子，实干才是肥料，好的决心必须以行动来贯彻才能达到预期的效果。各位评委、各位领导，如果我能够得到大家的信任和支持，竞聘成功，我会在新的岗位上以我的实际行动给大家一份满意的答卷。我相信：世上无难事，只要肯登攀。只要有积极进取、敢于拼搏的精神，坚定不移地朝着自己的目标前进，最终会达到理想的彼岸。

联通营业员个人演讲稿篇四

其实只要我们做的是和人接触，就是服务行业，服务态度才是服务行业最重要的。获得客户的好评是每个员工的目标。

今年2月的一个下午，我下班了。我正要回家。一个用户来到营业厅，试探性地问我：“我的手机不能上网。你能帮我看吗？”我立刻放下手里的东西，拿着用户的手机帮用户看。原来用户用不了，我就给用户介绍了怎么用，还有上网的费用。又解释了一遍，看到用户的表情好像不太明白，不好意思再问。我马上说：“我可能不太明白我说的是什么。我能再说一遍吗？”我一点一点给用户讲解，边说边指导用户操作，直到用户完全掌握使用方法。

我不仅在营业厅努力工作，还以热情耐心的服务接待每一位用户。在我的业余时间，甚至在下班的路上，都有人拦着我，向我请教业务。每当这个时候，我都会停下来耐心的给用户讲解，直到他们明白为止。真诚的服务赢得了用户的信任。休息了一会，我和同学遇到一个经常去营业厅在街上做生意的用户。他看到我，着急地说：“我现在很着急。能帮我

交50块钱吗？”之后我把钱给了我走了。我二话没说，立即去营业厅给用户付了50元话费。从那以后，用户每次去营业厅办理业务，都要去我柜台跟我打招呼。

我喜欢做生意。在工作中，我尝到了生活的酸甜苦辣。我体会到了，体会到了人与人之间的真情和理解。即使是一个客户的“谢谢”也带给我无尽的喜悦，但并不是所有人在工作中都是快乐的。有的客户会因为情绪而骂人，因为不懂业务，误以为你无能。想象一下谁能在被骂的同时心情好起来。说难是骗人的，换个地方给客户想想。他们不耐烦是因为手机不能用，给自己带来不便。我们应该明白。这就需要我们用良好的心理素质和熟练的业务知识与客户沟通，让他们了解我们的业务，避免不必要的误解。记得我们的领导曾经说过这样一句话：“微笑是上帝给人的礼物，它可以敲开每一扇紧闭的心门，人的微笑将是问题的解决之道。”这句话我一直记在心里。它给我的工作带来了巨大的动力。

微笑服务，看似简单，有人笑就够了，其实不然。其实人与人之间的交流是很微妙的，用心去感受就会明白。正是这种真诚的服务，对客户满意的真诚微笑，对我们工作的肯定，对企业的善意，为公司赢得更多的利益。在对客户的直接服务中，从他们感激的眼神和满意的微笑中，我享受到了以前从未享受过的东西。在我看来，我只是做了我该做的，做了我该做的。但是从用户的眼光来看，我好像读了很多，理解了很多。在800多个工作日子里，我用真情服务每一位客户，很多热心的客户给了我很多工作上的建议，拉近了我们之间的距离，真正做到了心与心的交流。今天，随着移动业务的蓬勃发展的，客户更加关注我们的服务。不断推出新服务，提升自身素质，提升业务水平，强化服务意识势在必行。近三年来，通过自己的努力，得到了大家的认可，得到了公司领导和同事的表扬，取得了一定的成绩。这些成就让我感受到了一个销售人员工作的价值和充实，这种享受源于我平凡而单调的商务工作。

朋友们，让我们快点行动吧。通过我们的共同努力，我们可以充实自己，以更大的热情投入到工作中，努力以更大的成绩回报公司的培训。用我的心换你的心，真诚面对每一位客户。

顾客满意，是我们的追求，是顾客的微笑，是我们的心愿。移动给了我们一个全新的世界。我们是最亮的星星，让我们在岗位上充分发挥自己的光和热。联通是一个大整体，把所有的光和热凝结在一起。通过我们不懈的努力，我们将从我做起，永不放弃，争取一流的服务，我们联通将创造辉煌的未来。在这里我想说：“我为联通努力，联通因为我而精彩！”现在，作为联通员工，我深感自豪。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

联通营业员个人演讲稿篇五

尊敬的各位领导：

我述职的题目是爱岗敬业，我的无悔追求！

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标

志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的'重大：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但毕竟原来的工作量孝所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基矗为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们xx的品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记

我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关xx方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。如果这次我竞聘成功了，在今后的工作中，我会更加努力，因为我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求；如果我竞聘失败了，只能说我离一个优秀的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会关心xx事业的发展，因为这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

我的述职报告结束了，希望领导们能给我一个机会。谢谢。