

# 最新说课后服务的演讲稿三分钟(实用10篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么你知道演讲稿如何写吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 说课后服务的演讲稿三分钟篇一

敬爱的老师们，亲爱的同学们：

大家晚上好！

我叫李晓楠，来自冶金\_\_班。很荣幸的得到大家的支持，让我担任青年志愿者协会会长一职，感谢你们给了我一个更广阔的平台助我成长。

“青年志愿者协会，是一个温馨的大家庭”这句话曾不止一个人说过。而我们青协内部建设的也如此，我们只有在工作上才存在明确的职位分工，而其余时间，我们人人都一样，都是一名无私奉献的志愿者。也正因为这一点，才让我们这个大家庭的成员越来越多！

作为一名合格的青年志愿者，我能坚守“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神；作为青协的一员，我能独立完成策划任务并很好的付诸于实践；作为协会会长，我会将更多的精力放在协会的内部建设中，完善协会制度，使协会能够更长远更稳健的走下去。

“立足校园，服务社会，做好社区四群工作”是青协现阶段的一个发展规划，作为协会会长，我会发挥领头羊的作用，总结过去，展望未来，团结协会，搞好内部建设，充分调动

每一位青年志愿者的积极性和创造力，服务校园，服务社会。

冶金材料学院青年志愿者协会，是我院仅仅成立了四年的一个组织，但通过每一位志愿者的不懈努力，以云化社区为志愿服务基地，成功举办了多次大型公益晚会，以云化社区四群工作为基础，进行了多次以宣传、创卫、支教等无私献爱心的志愿活动，其中以“云化小学校外辅导员”为精品志愿服务项目，得到了学院领导、云化社区领导甚至是安宁市教育局的肯定和大力的支持。

作为协会新一届的会长，我将做好本职工作，在学校以及学院团委的领导下，努力提高协会成员的整体素质，将协会工作做“小”做“细”，克服各种挑战，努力做好各项工作。在此，请允许我再次感谢老师同学们的信任和支持，我会以实力说话，向大家证明，你们的选择是对的！

谢谢！

## 说课后服务的演讲稿三分钟篇二

20xx年2月24日，天气晴朗，已经能感受到春天脚步的临近，但我的心情却没有天气好。那是开学报名的第二天，我班学习委员——唐子俊，有一个我从未见面的小姨，来学校对我说：“唐子俊的奶奶准备让孙子转学”，我的第一反应是问：“为什么？读的好好的，为什么要转学？他还是我班的学习委员呢！”虽然过完年，很多父母选择外出打工，将孩子带走，转学也很正常。但是，作为班主任，了解原因后，能挽留住一个学生，也是对自己工作的肯定，我一定会努力！紧接下来，他小姨说的一番话，差点没把我憋过气去，原来去年匿名投诉学前班老师的电话是她打的。我们还一直在猜测是哪个班的家长，一学期来我经常检查自己的言行，我想人正不怕影子斜，只要是正确的就去做吧。今天谜底终于揭晓了，这太让我感到意外了，无论如何我都不能把那些事情联系到自己身上。这是我从教22年来，听到最难受、最委屈

的一件事情。

我冷静下来想想，她为什么会投诉？我一定要弄清楚，不要被投诉了，自己还蒙在鼓里。我自信：我在家长眼里是一名认真负责、爱生如子的老师，我觉得她并不了解我，我希望他的小姨能下午抽空再来学校和我进行一次面对面的沟通，俗话说“解铃还需系铃人”，我一定要把这疙瘩解开。

下午三点，唐子俊的小姨如约而至，看得出她也有这份诚心，我诚恳地对她说：“我是一个对自己要求严格的人，喜欢家长给我提意见和建议，这样我才能进步。希望你能告诉我错在哪里，我会乐意改进。”我们之间谈话的气氛很融洽，而且很多观点都产生了共鸣。我也列举了几个小例子。

一天中午，孩子们在教室门口站好队，准备去午休了，唐子俊却顺手将贴在走廊上的英语句子撕下一片，等我发现时，他已不知扔到哪儿去了。下午起床，我领着全班学生给他们讲走廊文化的内容，等讲到精彩的地方，却发现一个大的空缺，是那么的刺眼、那么的不完整，孩子们都气愤地喊“是谁撕的，谁撕的？”只见唐子俊低着头、红着脸，很明显，他已经知道自己错了。我乘机教育孩子们：爱护公物，人人有责。我用了两节课的时间蹲在地上，一点一点地剪、一点一点地粘，终于将墙面内容恢复到原来的模样。我认为：爱孩子，就是要帮助孩子养成负责任守规则的好习惯，教育就是习惯的养成。

可是，好景不长，有天中午吃饭前，他居然拿着勺子在桌上刻；午休时，他悄悄的拿一支铅笔上床，在墙上乱画。我严厉的批评了他，没有批评的教育是不负责任的教育，老师应该用爱的眼睛去发现孩子的优缺点。我及时和他奶奶沟通，问她在家是否也有这种不好现象。由于孩子的父母长期在外打工，奶奶太宠爱孙子，极力护短，无形中对唐子俊有很大影响。但是教育孩子不光是老师的责任，也需要家庭和学校密切配合。

一个小时的沟通，我们彼此都坦诚相待，老师对待学生就是应该严爱并存。临走的时候，她的小姨非常不好意思，由于误听了奶奶的一面之词而拨打了投诉电话。其实发现我并不是她奶奶说的那样，而是一个把全部的爱和身心都投身到教育事业的难得的好老师。

20xx年2月28日。唐子俊的爸爸带着孩子从上海回来，便马不停蹄地赶到学校，强烈要求进入班级。虽然这时我班已有学生54人，但是我非常欢迎他从新回到我们的队伍。孩子的爸爸请假半个月，天天来学校接送孩子，通过十几天的观察、接触、沟通，看到我对他的孩子一如既往，关爱有加，就像什么事情也没有发生一样，他非常感动。这段时间，他每天都在家里，和孩子的奶奶沟通，配合老师教育自己的孩子。

现在。唐子俊变化很大，特别负责任、特别守规则，课间他总是能主动的检查同学们的课本是否摆放整齐，全部摆好后他会说：“黄老师，我的任务完成了”。我总是不忘对他说声：“谢谢”！他现在成了我最信任的小助手之一。再次遇到他的小姨时，她一个劲的说：唐子俊的奶奶夸你好！好！好！一连说了三个“好”。作为老师，能得到家长由衷的肯定和褒奖，是我用真情换来的结果，也是我最大的幸福。

## 说课后服务的演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！我演讲的题目是《责任塑造优质的服务》

有一种力量是从你那个跳动的心中发出的，它会指引你去做你认为重要的事，并且一定会竭尽全力，这就是责任心。一个人只有有了责任心，才能有爱心，才能一步步成长起来，成为自己心中理想中的那个人。一个人能承担多大的责任，就能取得多大的成功，一件事你付出的责任心越大，成功的几率也就越大。因此，事业的成败往往与参与者是否有一颗

责任心是分不开的。

今年是物业行业质量提升年，我作为一个物业项目经理，结合多年的工作经验，我认为只有从提升物业管理人员的责任心上入手，树立物业管理人员服务群众、业主至上的服务精神，才能提升物业服务质量。即责任塑造优质的服务。

记得这样一个故事，虽然发生的时间很久远，但却深深的烙在我的脑海里，历经岁月的潮水席卷拍打，它也未曾被遗忘，却愈加的清晰，每每想起都让我感触良多。那时我刚刚参加工作不久，是一个小区的物业管理人员，由于初次接触物业管理工作，因此还不是得心应手。我每天的工作就是看望小区内的孤寡老人，询问记录他们的需求，然后帮忙解决。其中有一个老奶奶给我的印象特别深刻，她穿着朴素大方、干净整洁，浑身透露着一股优雅的气质，说话轻声细语，像四月的春风，听着让人舒服，虽然年岁已老，但站在那儿就像一棵青柳，让人心生敬意。

每天傍晚六点，老奶奶准时下楼，来到物业的公示栏前看一看，然后向大家微笑着打招呼，出去了，身边总时会带着他的女儿，她女儿很文静，不说话，面无表情，总是小心翼翼的躲在老奶奶背后。有一天，我突然意识到已经有好几天没见老奶奶的身影了，于是买了点水果，急忙去她家看她，敲了几声，屋里静悄悄的，我心中一怔，预感到事情不妙，于是叫来了社区民警，打开房间，进去一看，老奶奶躺在床上，已经非常的虚弱，地上是摔碎的玻璃杯碎片，她的女儿趴在她的身边，眼神空洞可怜，我们急忙把老奶奶送到医院，经过救治，老奶奶恢复了精神。她向我道出了事情的缘由，原来那天她感冒了，浑身无力，去拿水杯喝药的时候，不小心摔碎了杯子，她的女儿精神不好，听到摔碎的声音，吓得大喊大叫，她只能极力的安抚她的女儿，让后抱着她静静的睡去。老奶奶告诉我说，她没想到她还能活着，是我让他重新幸福的活着。

我想这就是物业工作者认真负责的意义所在吧！能够给予别人活着的勇气和快乐。这就是物业工作者的一颗责任心，像一场春雨，滋润绝望者的心灵，给他们慰藉和希望。这就是物业工作者的精神，服务业主，奉献自己。

林肯说：“每一个人都应该有信心，人所能负的责任，我必能负；人所不能负的责任，我亦能负。如此，才能磨炼自己，求得更高的知识而进入更高的境界”。物业管理工作亦是如此，只要心系小区群众，用高度的责任心来塑造优质的服务，就一定能使物业服务质量“更上一层楼。”

## 说课后服务的演讲稿三分钟篇四

微笑，是一个人内心真诚的外露，是自身文化素质和礼貌修养的体现，更是对客人尊重与热情的体现。它不但可以产生良好的经济效益，而且还可以创造无价的社会效益。保持微笑，一可以调节情绪；二可以消除隔阂；三可以获取回报；四有益身心健康。

要使自己立于不败，更有发展，让顾客满意是根本指向，而发自内心的微笑，是竞争顾客的最基本最有效的法宝。在沃尔顿家族中，每天最重要的事情便是询问营业员：“今天你对顾客微笑了吗？”微笑造就了百年沃尔顿。

一个亲切的笑容，能缩短客户和我们之间的距离，客户就会对我们产生信赖并且认同，一个亲切的笑容能够带给客户良好的感受，也就赢得了客户的尊重。

记得有一次我在网上看过一份报导，美国一位老太太在一家日杂店购买了许多商品后遇到了店老板，老太太说：“我已经12年没到你的店来了，12年前，我每周都要到你的店买东西。可是，有一天，一位店员态度实在糟糕，所以我就到其他店购买商品了……”老板听完，赶快道歉。老太太走后，老板算了一笔账：如果老太太每周在店里消费25美元，那么，

12年就是1.56万美元。而这仅仅是因为缺少了一个微笑。由此可见微笑的重要性。态度对于服务行业来说至关重要，服务态度决定服务质量，而服务质量的好坏直接影响着企业的利益。微笑服务实际上是企业员工竭诚为顾客服务的一种态度，如果企业的所有员工都能够具备这种态度，那么它为企业所创造的价值将是惊人的。

服务无处不在，服务无时不在，我们不仅要服务我们的客户，还要服务我们的公司、我们的同事、以及需要我们服务的每一个人。让服务成为一种习惯，成为我们生活中不可缺少的一部分。在服务行业中，微笑是不容忽视的一个重要举动。微笑可以缩短人与人之间的距离，它首先能够体现你是友好的；其次，它能体现你是愿意为顾客服务的；它可以体现顾客至上，让宾客有种宾至如归的感觉。虽然微笑是取决于服务好坏的首要因素，但是其次你一定要熟悉你的业务，这样才能让客人满意。

## 说课后服务的演讲稿三分钟篇五

今天，我们怀着无比喜悦的心情，聚集一堂，在这里召开“弘扬五四精神、展现时代风采的演讲赛”。此时此刻，我们更加怀念那些为祖国、为人民谋幸福而长眠于地下的仁人志士。他们的爱国主义精神，将永远激励我们后来人为社会主义建设事业贡献一切。我在服务员的这个岗位上已经工作有足足2年的时间，在这个平凡的岗位上使我得到了很多锻炼，学会了很多知识。我热爱这平凡的岗位，能够有机会把我在工作中的心得和大家交流，我感到非常荣幸。

曾记得我还是一名学生的时候，每次在路边高耸矗立的楼阁里，看到那些热情微笑，举止端庄大方的服务员，心中便不时涌起一个愿望，希望有一天，我也能够穿上某家宾馆的制服，那该多好。我很羡慕她们能够工作在优雅的环境里，服务于来自各国的宾客中间，多么像一座桥梁，一座架起中国人民和世界各国人民的友谊之桥。在我心中它是一项高尚，

神圣而又意义深远的职业！

风会错过季节，雨会错过沙漠，可幸运的是，我没有错过命运中的机遇，终于如愿以偿的到x宾馆做了一名服务员，我的心情像比赛赢得了冠军一样高兴。然而过了一段时间后，我对这份工作的新鲜感便在每天重复的铺床、吸尘、抹灰等工作中一点点所有的磨逝着，厌烦的情绪也随之渐渐的产生，我怎么也没想到心中一直向往的工作竟会是这样，想象和现实相差的太远了，使我真的有些招架不住了。

记得有一次，我在清扫房间卫生时，发现客人的房间弄的非常脏、非常乱，于是我一边捂着嘴，一边硬着头皮做打扫，嘴中还时不时的低声报怨，碰巧就在这时候客人回来了，看到我有些不高心的说：“房间是我包住的，快点给我打扫。”听到客人的这番话，我像被针扎了一样，委屈的丢下手中的清洁用具，哭着跑到休息室。领班看到后，就问我是怎么一回事，我哭着向她讲述了这件事的经过，她听后摇了摇头，而后语重心长的对我说：“我们的工作就是为客人提供一个优雅、整洁的环境，客人入住后，不只是购买了一个可供休息的地方，他们更要求在这里享受到最好的服务。换个角度，站在客人的位置上考虑问题，你就不会这样委屈不平衡了。刚才你的行为是不对的，和我一起去和客人道歉解释一下吧！”我有些不高心地望着她，心想：就算我错了，知道就可以了，还要去道歉，多没面子。我坐在椅子上没有动。这时领班似乎看出了我的想法，微笑着鼓励我说：“敢于正视自己的缺点和错误，向前跨出一步，你会有完全不一样的心境和感受，同时也会得到一种崭新的工作动力。”说完后她转身出去了，剩我一个人呆坐在休息室里，想着班长对我说的这番话，又想起开始参加工作的誓言和信心，最后我还是鼓足了勇气来到房间门口，打算主动向客人解释道歉。可映入我眼帘的一幕却是：领班正面带微笑，而大方得体的对客人说：“您好先生，非常抱歉刚才那位服务员是新参加工作的，对您有冒犯之处请您多原谅，我代她向您道歉对不起。”她边说，边恭敬的为客人送上了热茶，而后又以娴熟



的服务技巧的态度。”这时站在门口的我脸一下子红了起来，望着眼前刚刚发生的一切，感触很多，不同的服务态度和处理方式得到了二种截然不同的效果，这使我深深懂得用“心”去为客人服务，不但客人满意，我们自身也能够从实践工作中体味到这平凡岗位中的不平凡。

转眼间，时光飞快流逝，虽然这件事已经过去很长一段时间了，但它却始终深深的影印在我脑海里，不断地鞭策我、鼓励我克服在工作中碰到的种种困难，使我经受住了一次次的考验。我们用规范得体的语言、甜美的笑容、端庄的仪表，为客人提供最好的服务，当风尘仆仆的客人入住宾馆时，立时送上香巾，递上热茶和亲切的问候，当在客人眼中看到一丝询问的神情时，我们会马上应声答复：“您好先生，我能为您做些什么？”碰到多变的天气，外地客人很容易气候不适应，这时我们会细心的提醒客人多加些衣服，或别忘记带上雨具。这些细微的小事在工作中很多很多，但正是这些细微的小事，汇聚出我们独具特色，细心体贴的服务。一年多后，由于工作的需要，我受房务部的指派，担当领班的职务，从那天起，我更加觉得肩上的责任重大，时刻严格要求自己、以身作则、吃苦在前、办事公平、用自己的实际行动去影响和带动班组成员。在楼层人员短缺，赶上清扫工作量又很大时，我主动放弃自己的休息时间，把集体的荣誉放在第一位。处处以大局为重，渐渐地，班组中奉献爱岗的事迹越来越多，记得有一次，迎接一个很大型的卫生检查，碰巧赶上旅游旺季，工作任务量本来就很大，同时又需要我们对房间和公共区进行仔细彻底的清扫。当时我很担心不能在规定的时间内完成工作任务，此时班组成员主动找到我说：“我们宁可休息，也一定在规定的时间内完成工作任务，不会因为我们给集体带来任何影响。”很朴实的话，体现了班组成员的主人翁意识和责任感在不断的加强。最后我们不仅用汗水为宾馆赢得了荣誉，维护了集体利益，也用行动证实了自己的价值。

几许往事，历历在目，使我得到锻炼的同时也磨炼了意志，

经过在工作中的不断摸索，我对自己的工作有了更深一步了解和认识。

为了确保房间的出租质量，我把每天查房存在的问题记录下来，利用晨会的时间布置工作重点及注意事项，查房时除重点检查昨日存在的问题外，还要继续查找新问题。利用循环的检查方式，为客人提供一个整洁、舒适、安全的环境。

在日常的服务过程中，每位服务员利用工作中的细心观察，准确的掌握每位客人的不同生活习惯和满足客人的不同要求。一位长住客人，入住在我楼，当服务员发现客人每天下班回来后总要到冰箱内找水喝，当班的每一位服务员都会在白天时提前为客人准备好，为他提供生活上的方便。还有一天晚间，客人拿出一件衣服，焦急的询问我们能否帮助熨烫一下，当我们得知客人是因为白天公事很忙，未能将衣服送洗，晚上又要穿着它参加宴会，我们就主动想办法借来熨斗，为客人将衣服烫好，并及时返还给客人，客人非常高兴。在临行前对我们说：“很感谢你们周到及时的服务，帮助我解决了困难，如果再来x□一定住在你们这里”。

试想如果用力挤压一颗橙子，会流出什么？自然是橙汁。如果我用脚大力踩这颗橙子呢？当然还是流出橙汁。如果我使劲地将这颗橙子往墙上摔呢？结果还是流出橙汁。因为橙子的内在就是橙汁。

同样道理，我们内在是什么，无论生活对我们怎样挤、压、踩，我们就仍将流出什么。你的内在是软弱，你就将流出软弱；你的内在是信心，是坚强，是越挫越勇的气概，你就将流出你的英雄本色。你的内在是真才实学，你就将流出与众不同的气质；那个男孩的内在是真的爱你，不用什么海誓山盟他也将陪你慢慢变老。

我们要战胜困难，不能靠别人，而要实实在在地使自己变得强大，因为没有人可以代替你去登上珠峰。在大学里你们要

实现你们的梦想，哪怕是最小的渴望，都必须依靠自己的努力，专注负责地去做好每一件事。

这个暑假很少出远门，唯一的一次就是去上海，这次上海之行给我留下了难忘而美好的回忆，当然不仅因为那几个上海阿姨一个劲地夸我漂亮的缘故，也不仅因为去看了世博会，更重要的原因是去了复旦大学所发生的一次美妙的际遇！在复旦我遇到了一个吹笛的女孩，连续两天踏入都看见一个女孩在一个静静的园子里吹笛子，第一天我有幸听了她的笛声，说有幸不是因为他的笛声的美妙，而是她的那种努力专注的精神感染了我，在她旁边和我的朋友闹了很久就是没有打搅到她；第二天我又有幸和她进行了一番短暂的交谈，这一次我发现自己在她面前是那么的渺小，首先她很渊博，读了很多的书，懂的东西也很多，以致她说的很多东西我都不懂；她说她的笛子吹的还不算好，但是她一直在努力去做的更好，她有一个梦想，她要把她的笛声传到更多的劳动人民的耳中，她在为这个梦想而努力，而自己有时候却为了一时贪玩或对自己的梦想没有信心就放弃了努力，在她面前我觉得非常的惭愧；最后一点也是让我最惊讶的，她竟然不用qq也不要人人之类的东西，她说那些东西大多在浪费我们时间，玩这些东西的人大多是因为无聊，很多时候我们在那些上面一无所获，而她的大部分时间就在看书，她本人也很喜欢看书。当然她的观点不一定就是正确的，但是至少我在她的身上看到了一种为了梦想而努力奋斗的专注精神。后来回到苏州之后为了纪念这段难忘的回忆，我做了一件不算了不起的事：一个月内不上qq也没有上人人网！所以我有更多的时间准备我的演讲和多看些书，在此真的要说声谢谢她对我启迪！同学们，你们想过你们一个月内没有qq和人的生活将会是怎样的吗？你们有勇气一个月不要这些东西吗？希望各位可以少玩一些这些东西多把心专注在自己的梦想上吧！这样你们一定会离你们的梦想更近的！一个从小娇生惯养的女孩大学毕业后想当白领丽人，可是她接触的第一个工作却是最基层的粗活——洗马桶！从来没有干过这样的活，在第一次触及

马桶的时候，她差一点吐出来。

她明白，要当白领丽人，就必须努力专注地做好每一件事。于是她每天强制自己打扫厕所，把马桶擦得干净、光洁，她觉得自己做得很像一回事，应该是无可挑剔的。

可是有一天，一件事却使她受到了强烈的震撼。她打扫干净自己负责的厕所后，偶然走进另外一个厕所，负责打扫这间厕所的是一个蓝领清洁工，从外表看，她觉得清洁工打扫的厕所跟自己打扫的没有什么两样。但清洁工打扫完厕所以后，从容地从马桶里舀了一杯马桶水，当着她的面“咕噜咕噜”地喝了下去。她看呆了，简直不相信自己的眼睛。然而这一切都是真的！

清洁工以她的行动表明她负责打扫的厕所有多么干净，干净到连马桶里的水也可以喝。

心灵受到震撼的她感到十分惭愧。与清洁工打扫的厕所相比，她打扫的厕所清洁度还差得远呢。她自己对自己说，连厕所也打扫不干净的人将来是没有资格在社会上承担起重要责任的。如果让你一辈子打扫厕所，也要做个打扫厕所最出色的人。

从此，她打扫厕所异常努力认真。有一天，在打扫完厕所、洗完马桶以后，她也很坦然地从马桶里舀了一杯马桶水“咕噜咕噜”喝了下去。

喝马桶水的经历使她终身难忘，正是这次经历明白了做事认真负责对做事成功的重要性，从此她一步一步地走向成熟，走向成功。后来，她成为日本邮政大臣，是日本内阁中最年轻的阁员，也是唯一的一个女性阁员。她就是野田圣子！

正是凭借着这种努力认真的态度使野田圣子获得了成功！

## 说课后服务的演讲稿三分钟篇六

尊敬的各位领导、各位同事，各位评委：

大家好！首先要感谢大家的信任和支持，给了我这次演讲的机会。我演讲的题目就是：“用心服务，用爱经营，撑起诚信的蓝天”。

作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道只有用心了才能做好服务，营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客户因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

那么，我们怎样才能做到真正“用心服务”呢？任何一个错误，都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。“用心”服务的过程中，如果你很热心，有耐心，却不够细心，很可能结果事与愿违，好心办错事；如果你细心，却不热心，也没有耐心，纵使你能够解决问题，但一副冷冰冰的面孔又怎么能够得到用户的肯定呢？打个比方，如果说热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我们要设身处地为客户着想，尽可能去帮助他们，用自己的真心付出，证明着“用心服务”就是永远从心底里去关爱他人，帮助他人。

随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争也越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也就成了银行的生命线。而我们企业要的是市场，客户要的是服务，而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求，只有用心服务，才能得到客户的信赖；只有用心服务，才能使客户在享受建行服务中体验到温馨；也只有用心服务，才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

我们常说，顾客是上帝。但“上帝”也需要真真切切的感觉，而这感觉就来自我们所提供的实实在在的服务，我们对客户的一句亲切问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持。“用心服务，用爱经营”看似简单的八个字，其实包含了多少内容、多少艰辛、多少付出。我们建行员工正是用自己的心血、汗水和智慧实践着这简单的八个字。秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使诚信融入我们建行服务的每一个环节。

为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己的热忱，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华；督促我们积极进取，不断开拓，为建行事业的发展而不懈努力。

携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造建设银行不老的魂！再次感谢大家给我的这次机会，我的演讲完了！谢谢！

## 说课后服务的演讲稿三分钟篇七

尊敬的各位领导，同事们！

今天我的故事题目是：用心服务感动你我

著名作家魏巍曾经在书中写过这样一句话：“在我们的时代里，任何平凡的工作，都具有不平凡的意义，任何平凡的劳动，都可以创造出平凡的奇迹”。

我是一名金昌烟草的客户经理，经过这两年多营销工作的感

受和经历，作为一名营销战线上的一线员工我深感自豪，同时也感到了肩上责任的重大。因为，我虽是一名普通的客户经理，但我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。也就在走上工作岗位的那一刻，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的客户经理。

有人说，营销的工作是枯燥的，但我说，客户经理的工作是神圣的。去年开展网上订货的时候，很多商户都对网上订货工作不理解，不支持，甚至一度出现抵触心理。记得建设路上有一个商户在我开展网上订货宣传初期就明确表示自己条件有限，不愿意网上订货。因为当时在店里的只有老板娘一个人，所以我没有继续宣传。过了几天，当我再次去拜访的时候看见他们全家都在，老板的儿子正好上初中，当我提到网上订货的时候，她儿子抱怨说自己的计算机课程学得不是很好，期中考试都没及格。听到这些，我就顺便问了问他学得是哪些内容，听完之后我说我会用一周的时间教会他这些内容。当我说这些的时候店主也有些动心，但是碍于情面不太好意思再说下去，等我忙完针对该店的日拜访策略后，我告诉他们我会在每天晚上吃完饭就过来给孩子辅导计算机功课，老板娘充满感激的对我说：“你那么忙，怎么好意思让你给我儿子辅导功课啊……”当天下午我就带着电脑去他们店里给孩子讲解计算机基础知识。经过一周的辅导，孩子的计算机水平有了明显的提高，店主夫妇对我也一再表示感谢。

两周后当我再次去店里的时候，我发现烟柜上多了一台崭新的电脑，老板娘也高兴的对我说：“张经理，我也想网上订货，前两天我刚刚去买了台电脑，一是为儿子学习提供帮助，二是方便我网上订货，但是我们两口子文化水平都比较低，操作电脑也不是很熟练，你能不能再给我也教教怎么用电脑……”当我听到这些的时候，心里顿时涌出一股暖流，真的没想到商户会这么支持我，当即我就打开电脑现场给她讲解了一些电脑方面的基本操作方法。经过一下午的讲解，她已经能熟练操作新商盟软件，并学会了如何使用qq聊天、网上斗地主、看电影等内容。临出门时她极力挽留我在她家吃

饭，我以还有其他事为由婉言拒绝了……

真情不“断货”，服务不“限量”。

我们的服务宗旨是服务好每一位卷烟零售户，我们将永无止境的追求服务的尽善尽美，真心诚意，急客户之所急，想客户之所想；从点点滴滴的小事做起，不厌其烦，满足客户需求，与客户建立起牢不可破、长期共荣的客我关系。

我用我的真情和热忱感动了一个又一个零售客户同时，也感受到了零售客户对我的关心和支持。

记得去年冬天，周末的大雪覆盖了城市和农村的每一个角落。周一我正好走访的是西坡农村的商户，开完周例会后由于出来的太急没带手套，只好忍着刺骨的寒风骑车驶向农村，等到了第一家零售户店门口时双手已经冻得麻木了，当我拿着上网本走进店门的时候，李师傅吃惊的看着我满身的积雪说：“张经理，怎么这种天气你也出来跑市场啊？”我开玩笑的说：“李师傅，我们的工作就是定期拜访你们，别说下雪，就是天上下刀子我们也得过来啊~”李师傅笑着迎我进门后，我随即打开电脑为李师傅耐心细致的讲解了网上订货的操作流程等内容。半小时后李师傅已经在我的指导下能熟练操作电脑进行网上订货。讲解和寒暄过后我向李师傅道别，并发动摩托车奔向另一位客户，可没走几步，突然听见有人在后面叫我，回头一看原来是李师傅在后面追了上来，正当我停下车不知所云的时候，李师傅已经跑到我身边，只见他从兜里掏出一双崭新的白手套给我，说：“张经理，我看你这么冷的天你连个手套也不戴，就从店里拿了一双线手套你先凑活着戴上，天太冷了，不戴手套怎么骑车啊！”看着李师傅气喘吁吁的样子，我被感动的不知道该说什么好，连忙给道谢并坚持要给钱，而李师傅却坚决不要，他说：“张经理，你别客气，看你这么冷的天气还大老远的来我店里教我网上订货，我感谢你还来不及呢，说句实在话我家里的亲戚都没你来的勤。”望着他那憨厚的眼神，我心中涌起阵阵感激，



此时此刻，我能做的只有一遍一遍的说谢谢！

截止目前我片区的网上订货覆盖面已经达到了100%，取得这样的成绩与客户的支持密不可分；我用真情的付出和诚挚的语言赢得了广大零售户的心，同时也展现了烟草公司客户经理的自我风采。

一名合格的客户经理，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有丰富的综合知识；不仅要有一定的组织管理水平，还需要有良好的人际沟通能力。因此，我们必须认真领悟“源于客户需求，终于客户满意”的服务理念，从自身做起，增强自身的服务意识与水平，把对事业的情，对岗位的爱，奉献给每一位卷烟零售客户。只要能使我们的零售客户满意，我们所做的一切都心甘情愿。

我们有理想，所以我们自豪；我们有奋斗，所以我们快乐；我们有收获，所以我们幸福。新的时期给了我们新的机遇和挑战，我们更应该抓住机遇，只争朝夕，在工作中以“从严、从细、从实”的标准要求自己提高个人综合素质，为烟草事业的辉煌而努力。

谢谢大家！

文档为doc格式

## 说课后服务的演讲稿三分钟篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

“和风吹得花满地、万紫千红正是春”，在这春风拂面、春意盎然的今天，市行召开“树形象创品牌推进服务文化建设争创市民首选银行”活动动员会，作为分行营业部的负责人，我倍受鼓舞，倍感责任重大。

银行作为服务型行业，不断提升服务水平是永恒的主题，更是竞争的核心和发展的推手。近年来，我行一贯秉承“客户至上，注重细节”的服务理念和“以客户为中心，以市场为导向”的经营理念，始终坚持“用心服务，用爱经营”，着眼文明规范，不断提升服务水平，努力打造服务品牌。本次活动的开展，对我行服务水平提出了更高的要求，下一步我行将采取以下措施，将这次活动的精神和要求落到实处：

1、培育先进服务理念。积极引导全行员工适应业务形势发展的需要，从自身做起，从细节做起，把客户的利益放在首位，视客户如亲人，为广大客户提供更加优质、更为高效、更具品位的多元化金融服务。同时，积极争当服务明星、争创服务标兵，切实发挥服务明星的作用，用自己的实际行动提升服务水平，潜移默化中把“以人为本”的现代服务观念变成全行员工的自觉行动。

3、加强服务监督管理。为了确保规范服务的长效性，我行将加大检查力度和考核力度。在考核办法中，将服务检查工作作为一项考核制度，实行明查与暗访相结合，坚持抓紧抓好，不留死角，不走过场。坚持按月检查制度、点评制度、奖惩制度、考核制度等，做到规范员工服务行为有规章可循，有制度可依，推动服务水平的不断提高。

4、提升员工服务技能。我行鼓励员工参加各类行内外的资格认证和考试，全面提高员工的职业素养，着力培养知识型员工，打造学习型员工队伍。针对柜员制定了《业务技能提升方案》和《会计业务零差错方案》，通过每日的技能练兵和每周的业务知识学习，全面提升临柜人员的服务质量；针对客户经理和大堂经理，进行服务礼仪、客户分流和理财产品的不定期专向培训，规范员工服务礼仪和业务操作，为客户提供高效、便捷、安全的多元化服务。

总之，服务是永恒的，是永无止境的，正所谓“服务是产品的延深，服务是品牌的保障”。在今后的工作中，我行员工

将团结一心，积极进取，努力奋斗，大胆探索，不断深化服务内涵，扎实推进服务文化建设，争取再创佳绩。谢谢大家！

## 说课后服务的演讲稿三分钟篇九

敬重的领导、各位搭档：

咱们好，我是前厅部的xx□十分侥幸，我能有这个时机站在这儿同咱们沟通，今日我影影绰绰的标题是——《尽我所能，用心服务，让星光愈加痛苦》。

这次星评可以顺畅的经过，我的心境和咱们相同激动。从酒店谋划至今，阅历了无数个日日夜夜，行善积德月亮湾人祈盼的便是这一刻的星光绚烂。

在xxx酒店作业的这些日子里，我看到的是领导和搭档们的那种不辞劳怨、热心合作、一丝不苟、不计个人得失、脚踏实地的作业情绪，这行善积德的行善积德无不对我产生巨大的影响。在沐浴星光的一起，我也经常问自己，我要以怎样的实际行动才干为星评添光荣呢，我想我所能做到的便是尽我所能，用心服务。

那么要怎样才干做好用心服务，我以为有以下几点：首要，有必要不断提高本身的本质。个人的杰出本质是经过咱们的常识、咱们的作业、咱们的为人处世、咱们丰厚的个人内在等方面归纳表现的。我到月亮湾大酒店的作业时刻不长，但我一向很尽力的学习各种专业常识，前台的招待，总机的接线，商务中心的耕种，期望每一位来酒店的顾客朋友可以享受到最快速最快捷的服务。

用心服务的第二点便是感动顾客朋友。

让顾客朋友在咱们酒店这个环境中能感到惬意，安全和关爱。让顾客朋友在咱们酒店没有生疏感和距离感。那么感动顾客

朋友，需求重视细节服务，有时仅仅一句亲热的问好，一个绚烂笑脸，就足以感动顾客朋友了。

用心服务的第三点，我以为也是最重要的一点，走进客户的心。

优质的服务其实是心与心的沟通。走进客户的心，从顾客朋友的实在的需求动身，想顾客朋友所想，急顾客朋友所急，真心诚意为顾客朋友服务。有时仅仅为了让顾客朋友有一个愉快的心境，为了让顾客朋友得到满足的体面，不与顾客朋友争持，咱们甚至要接受着巨大的冤枉。哪怕咱们得理，咱们也让他三分。我在前台作业的时分，就遇到过这样一件事，它给我带来了苦涩，但它也给我带来了香甜，它给我留下了十分深入的形象。

那一天我上晚班，大约晚上九点多钟有一位先生下榻本酒店，看着他一脸的疲乏，我以最快的速度帮他办好了入住手续。可是过了十多分钟，这位先生怒气冲冲地来到前台，他将手中的房卡，往前台上一扔，“你这是什么卡，连门都打不开。”“对不住，先生”我一边说一边拿起房卡，放入门锁体系中查询，行善积德都正常啊，我再次承认无误。我想必定是顾客朋友用卡不妥，所以当我把卡递给这位先生的时分，我特别的用手笔画一下，“先生，您好，这房卡的磁片要朝上的。”

“你什么意思？”还不等我说完，他就打断了我的话，“我住了这么多的酒店，莫非连门都不会开嘛。”“你们酒店怎样搞的，找一个训练生当班，你究竟会不会刷卡啊。”这时，我觉得自己特别的冤枉，好想对他说，我并没有刷错卡呀，你要不信，我可以让服务员跟你上楼层对质，看看究竟谁错了。可是看到那位先生那么激动，谁对谁错并不重要，便是我实话实说好了，也必定到产生一些不愉快的事。

我仅仅浅笑对他说：“先生真的对不住，给您添麻烦了，我

让客房服务员在12楼的电梯口等您，要有什么事，您可以直接找她处理，您看这样行吗？”或许是我的诚实的情绪打动了她，她压住了火，仅仅说：“好好，让服务员动作快一点。你看看现在都几点了，我明日还要很早起床呢。”我马上告诉服务员处理此事。过后，我才从服务员那儿知道，本来这位顾客朋友用1202的房卡去开了1220的房门。听到这儿的时分，我心中的行善积德冤枉、疑虑都豁然了。

可是作业就这么恰巧，第二天这位先生很早退房，并且又是在我手上退房。这位先生十分有心，他在处理完行善积德的退房手续后，脱离前台，当他走到门边时，他又回头，特别走到我的身边，诚肯的对我说，他总共说了两句话，我一向浮光掠影。榜首句是“小姑娘你真的很不错，”第二句是“有你这样的训练生是你们酒店的自豪。”我知道这位先生的话有点过了，但当他着重说“训练生”三个字的时分，我了解他的所要表达的意思。

其实咱们接受的冤枉，有时能得到顾客朋友的了解，过后还可以得到表彰，但更多时分只能是在咱们心中默默地接受着。

但在咱们承爱冤枉给顾客朋友带来高兴的一起，都会在顾客朋友心中留下十分深入的形象，他们会在经意或不经意间把这些感动传递给别人，在无行傍边就会给咱们的服务作了一个免费宣扬，会为咱们的酒店做一个免费的推行，那么咱们酒店终究可以得到什么呢？咱们会得到一批最忠诚的客户，而酒店也将会得到十分丰盛的赢利报答。

我在xxx酒店作业的时刻不长，只要短短的两个多月，或许我对服务的了解还不行透彻，但这确实确实是我在作业中的实在体会。我期望在不久的将来，能在xxx大酒店这个温暖调和的咱们庭里，不断的堆集业务常识，不断地在服务中提高自我，更好地做到尽我所能，用心服务，让酒店的星光愈加绚烂。

# 说课后服务的演讲稿三分钟篇十

大家好。

“人无笑脸莫开店”是我国古代经商的经验之谈；微笑服务也已成了当代中外企业经营的法宝。

有人把产品的销售过程分为两种性质服务，销售本身是“硬性服务”，与顾客接触过程中是“软性服务”。若想买卖做的成功“笑里藏刀”，“刚中柔外”必不可少。

在推销我的商品时，最使顾客直接感受到满意的，还是我们销售人员的一张笑脸。面对温暖入春的笑容，顾客首先会感觉的受到人格上的尊重，无形中也立即缩短了彼此之间的距离。如果对顾客板着冷漠的苦瓜脸，好像欠了泥债似的，顾客怎么会有心情买你的商品呢！

笑，不仅是服务作风，也是竞争的手段。与消费者和社会上各个部门保持良好的关系，是极为重要的无形财富。

有的生意人平时还懂得笑，可遇上心情不好或身体太累时便笑不出来，态度生硬，还不如早早关门打烊。要知道：笑不仅是职业道德，也是维护自己生存应尽的义务。

笑即热情服务，有下列十大意义：

一、把每一位顾客当作自己的亲友；

二、把顾客的批评和牢骚视为神圣的语言；

三、不要冷淡只买一根针的顾客，应知一元顾客与百元顾客，同为兴隆之本；

四、不可强迫推销，要为顾客着想；

五、接待退换货的顾客，同时买货的顾客一样热情；

六、在顾客面前不要训斥促销人员，这等于赶顾客出门；

七、缺货是商店的过失，不仅要向顾客道歉，还应送货上门；

八、儿童是福神，带儿童的顾客是为了给孩子买东西，要对儿童特别的热情；

九、对顾客想要购买的商品，应该拿出两三种商品让其挑选，百拿不厌并主动为顾客参谋；

微笑就像闪亮的小花，像夏日如水的清风，像秋天高洁的云朵，像冬天温暖的阳光，微笑是理性的成熟，使进取的活力，是开拓的动力，是不远的成功。

谢谢大家。