

最新志愿服务演讲稿(优秀6篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

志愿服务演讲稿篇一

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！

志愿服务演讲稿篇二

尊敬的各位领导：

上午好！时间飞逝，须臾间我在电信工作已足足超过两年，回首两年，发现自己从一个沉默寡言的女孩转变为一个活泼开朗的姑娘，真为之感到高兴！

毕业那年，在亲朋好友的鼓励下，我来到电信，担任电信客服，刚开始以为，客服仅是接接电话，其实不然，这之间承担好大的责任，其中包括了解电信繁琐的业务，懂得与客户交流，明白如何帮客户解决使用电信产品时遇到的困难。当然如果是纯粹的业务咨询就谢天谢地了，最主要的是投诉电话，这其中包括有理投诉与无理投诉，对于有理投诉，我学会了冷静认真倾听客户反映的问题，运用和客户融为一体，站在客户的角度思考问题，为之解释，为之处理，听到客户点头时，我知道成功地解决了客户的问题，对于那些无理投诉，我更是沉着应战，换位思考，仔细想想客户肯定是使用

电信产品时遇到困难了，这更要发扬我的同理心，也许有时候还是会换来客户的大喊大叫，我也不会慌张，因为我可以运用工单再次为用户反映处理，直到用户满意为止。

当然，作为客服，我确实做到了尽心尽力，那些成绩，那些收获也都属于过去，更重要的是展望未来，人往高处走！终于，单位给予我这次竞聘的机会，让我能往更高方面发展，也可以更加提升自己！经过两年多的工作经验，我觉得我能胜任值班长这个工作，主要表现在以下几个方面：

第一，在学校，我担任过班长此职务，有一定的协调管理能力，直到如何和被管理者进行沟通指导，以便提高业绩第二，在工作中，我除了自己能勤奋刻苦以外，也善于与在任班长进行沟通了解班长该有的职责，每天记录并反馈客户代表反映的问题，并及时纠正告知！遇到话务员不能解决的疑难投诉，先巧妙地指导话务员如何与客户沟通处理，如果实在无法解决，主动拦截，为之处理，而不影响话务员正常接续，从而保证接通率！第三，注重班组业绩，创建和谐的团队精神，随时关注本班的相关数据，有强烈的上进心与自信心，会随时了解其他班组的信息，从而取长补短！

因为以上几点，我有信心能胜任值班长这个职务，当然行动胜于雄辩，我会用我的行动来证明，如果胜任值班长后，对于近期相关目标，我会付出比现在更多的精力，一定要突出自己的相关优势，所谓新官上任三把火！

第一方面，我先加强和谐的团队精神，与被管理者正面沟通对于存在的问题，以及如何处理，并积极改进，争取在一两个月内在原来的基础上提高一个层次，我相信我有这个实力！第二方面，我会努力再向其他班长学习更多关于管理方面的经验，以便更好地提高班组水平，还要有强烈的竞争意识，定一个班组为自己的竞争对手，争取在某一个月内超越，我相信以我这种积极上进的思想，一定可以达成目标，同时在目标之内完成使命，一切只因为相信自己！

人生道路还很长，我想我面对的挑战还很多，对于这一次的挑战，我应该牢牢抓住机会，因为展示自己优势的时候到了，所以，请领导给予我这次机会，谢谢！

志愿服务演讲稿篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家下午好！

在市场经济环境下，企业生存遵循最基本的商业原则不是靠借口生存的，真正的商业原则是靠结果生存的！用结果交换，拿结果说话，企业方可生存发展！同样的，对于我们个人而言，用结果来说话，才能取得领导的认可，如果一个企业的员工都能坚持以结果为导向，明确自己的目标，那么这个企业绝对会立于不败之地，同样员工也会实现自己的人生价值。

举一个简单的例子，作为我们餐厅部每天都会擦宾客用完餐的脏桌子这道程序，但当部门领导或者质检员来检查的时候，还是检查到桌子上有油迹，我们总是会满不在乎得说“我已经擦过了！”对，我们确实擦过了，但是结果呢？结果是，力气和时间都用了，但效果跟没擦是一样的，还是有油迹。大家想一下这样做还有什么意义吗，领导更关注的是你做好了这件事，而不是你做了这件事，他们要的是一个按标准要求“擦干净”的结果。所以说只有为企业提供更多结果的人，才是企业需要的人才。我们不管走到哪个企业，提供结果，才能交换酬劳，才能适应竞争激烈的社会。

对于我们的企业，是同样的道理。作为我们酒店服务行业，顾客永远是上帝，客人不会听信你的借口，他们要的永远是你的结果！而我们要做到的就是为顾客提供满意的结果。曾经有一次，布草公司没有把香巾送来，我们也没有做任何措施，致使开餐的时候没有给客人上香巾，客人问到怎么没有香巾，我们给客人解释，对不起顾客是因为布草公司停气，所以布

草没送来，虽然宾客没说什么，但他脸上露出了一丝不悦。宴会没有香巾，我们的服务档次一下子就降下来了。客人不会去听那些理由，在他的眼里就是我们的服务不到位，不完善，达不到他的档次要求，而不是跟我们一起埋怨其他。也许只是小小的细节，但是就有可能会失去这位客户，甚至是一传十，十传百的告诉其他客人，让我们失去整片的客户。

我认为靠结果生存，不是简单的一句空话，它不仅是我们做人的生存法则，也是一个企业立于不败之地的根本途径。只有工作踏踏实实，不断地为公司提供结果，为客人提供结果，用结果说话，用结果交换。

让我们在靠结果生存的意识下，改变一下之前的不足之处，提高自己，提高企业，才能实现个人和企业的双丰收！

志愿服务演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫**，来自大厅的一名普通员工，我演讲的题目是《餐饮服务》。

我店从7月份的开业到8月份的发展再到9月份的低落，我们有过艰辛，我们有过快乐，我们有过失落。但我们不会忘记，没有企业的发展，哪有小家的幸福，没有企业的辉煌，哪有事业的成就。酒楼与我们紧密相连，我们汇聚与此，不能仅限于把它当作谋生的手段，而更多的是以感恩的态度去面对它。服从领导，听从指挥，刻尽职守，无私奉献，把企业的利益放在最前线。受钓鱼钓的影响，我们不能决定今天酒楼能来多少客人，但我们能做到让来的客人满意，并成为我们的回头客。

要把自己的工作做好并不是一容易的事，我们每天接触着一张张陌生的面孔，接触着各种身份的顾客，接触着不同性格的人，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，都需要我们用自己的热情和优质的服务去完成。我们也是人，也有自己的个性和情绪变化，而无论怎样，我们都具有调节自己心态的强大能力，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，自己的事情无大事。

我们没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。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。我希望用我们的努力，用我们优质的服务，把这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！

我的演讲完毕！谢谢大家！

志愿服务演讲稿篇五

演讲稿以发表意见，表达观点为主，是为演讲而事先准备好的文稿。在社会一步步向前发展的今天，演讲稿的使用频率越来越高，那么，怎么去写演讲稿呢？下面是小编收集整理的关于服务的演讲稿，欢迎大家分享。

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

大家早上好！

在一片忙碌紧张中送走了充实的xx[]在爆竹连连喜气洋洋中迎来了崭新的xx[]都说一年之际在于春，在这个春回大地，万象更新的季节里！我们军区军人服务社组织了学习社领导新年

讲话及工作任务部署以及一系列员工职业技能学习培训！在短暂而又充实的培训学习中让我受益匪浅！这次培训，让我们对自己的工作岗位以及企业的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好企业的优势资源，最大效果的为企业创造效益，服务社的快速发展也是我们个人的发展。下面我就自己的学习心得和大家做一个简单的分享！

首先，社领导的讲话让我深深的感动，非常感谢社领导给我们这样一个成长的平台，让我们在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，使我懂得了很多，领导对我们的支持与关爱，令我们感受到人间的温情，在此我向服务社的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，领导对我们的关心及对我们工作的肯定给了我们极大的精神鼓励和支持！也让我看到了我们所在企业的优秀和强大，这是我们作为一名服务社员工的骄傲！

其次，中国是一个有着五千年历史的文明古国，中华民族素来是一个温文尔雅，落落大方，谦恭礼让的文明礼仪之邦。华夏儿女的举手投足、音容笑貌，无不体现一个人的气质与素养！通过相关职业道德及礼仪规范的学习，让我更加感受到专业对我们工作的重要性！从古至今，从小到大我们就学习礼仪，生活工作中待人接物讲礼，礼尚往来，尊重别人就是尊重自己！在我们服务行业里礼仪更是不可缺少的一部分！顾客从我们每个员工的礼仪上就可看出我们超市的形象！其中微笑能给人一种亲切、和蔼、热情的感觉，加上适当的敬语，会使顾客感到亲切。微笑服务可以使顾客的需求得到最大限度的满足。如今社会顾客除物质上的需求外，也要求得到精神上、心理上的满足。实践也证明，诚招天下客，客从笑中来；笑脸增友谊，微笑出效益！我们唯有微笑服务，因为顾客是“上帝”；笑要甜美亲切，因为顾客是“财富”；因此，通过培训学习，职业素质要求我们做到一到岗位，就

把个人的一切烦恼、不安置于脑后，振作精神，微笑着为每一位顾客服务！人生的路.....漫长，犹如老鹰，改变是痛苦的，但是不变是更痛苦的！相信很多人也都看过老鹰的故事，开始一个更新的过程。我们必须把旧的习惯，旧的传统抛弃，使我们可以重新飞翔！

只要我们愿意放下旧的包袱，愿意学习新的技能，我们就能发挥我们的潜能，创造新的未来。

以宽容之心度他人之过：退一步海阔天空，忍一时风平浪静。对于别人的过失，必要的指责无可厚非，但能以博大的胸怀去宽容别人，就会让世界变得更精彩。

志愿服务演讲稿篇六

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