

# 最新服务在我心演讲稿(通用8篇)

诚信是公民应尽的基本义务，遵守法律规定和社会规范是每个人应肩负的责任。优秀的教师演讲稿范文可以帮助我们更好地了解如何写一篇引人注目的演讲稿。

## 服务在我心演讲稿篇一

记得的夏天，微笑从为此奋斗了8年的北京奥委会官员们的脸上绽出，眼泪从在场中国运动员的眼中激动地流下；欢呼从数名辛勤工作的志愿者的口中呐喊而出：这是炎黄子孙的骄傲，是全世界华人的骄傲。

从那时起，我直期待着的北京能带来更奔放的热情。

曾听说父母难眠于1984年7月许海峰一声枪响，东方巨人一朝醒来的震颤。他在洛杉矶射击场击发的最后一枪，给我们带来的不是《百年孤独》里小奥雷良诺看到的冰块，而是一块金牌，和一个巨人的醒来。我也曾经为杜丽，屏息住了呼吸。当时我在心中默默的为她期待。期待一个中国20梦想！

曾经，每次听到国歌在“奥运”的会场上空奏响，我的内心中都有莫名的激动与踌躇；每次看到国旗冉冉升起，眼中总是噙满泪水与自豪；每次注目奥运健将脖子上悬挂着金灿灿的奖牌，我都会欢呼与奏乐。我的心为“奥运”动，我的心为祈祷。

普罗米修斯的圣火，从神秘的家乡希腊走到了古老华夏，将迎来2008潜龙腾空的北京；巍巍的长城，高举的火把燃烧了古老民族的生命之夏。

我在畅想，畅想奥运，贵在参与，何惧成败得失？我在畅想，畅想奥运，必须比别人付出的更多，才会取得骄人的成绩！为成功者奉上鲜花与掌声，更要为失败失意的健儿送上温馨的

劝慰与关注。听，激越雄壮的进行曲再次在晴空奏响！看，鲜艳的五星红旗在蓝天下迎风飘扬！

## 服务在我心演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

你们好！

我是来自二楼视听部山水音响的xx[]今天我很荣幸来与大家一起分享自己“用心服务”的一点心得。

作为一个本土大型家电商场，我在xx家电学习了不少知识，但有一点是许多本地人都认可的，“那就是在xx家电买东西买得放心”。

我还记得刚来xx家电的时候，因为是一个新进的品种，许多地方自己还不是很清楚，有一次，我接待了一对老年的客户姓林，因为他们的儿女都侨居在国外，两老人家想买套音响在家里娱乐一下，放松一下心情，但又不知道怎么去购买，而他们对音乐对戏剧非常感兴趣。

当时我根据他们的需要，介绍了我们山水音响里面的ex-5系列产品，并针对产品功能操作等细节都作了详细的讲解及对比，特别是对于他老伴喜欢唱歌的特点，把卡拉ok调解好，让他们真实感觉到音乐给他们带来的乐趣，后来去他们家的时候，因为是老式的装修，产品不方便摆放调试，林先生感到非常为难找到xx家电，要求我们把他的问题帮忙解决一下，后来经过与售后的协商，针对客户家里的环境，我们又与林先生，把产品及摆位进行了更改，直到客人无论从摆放或效果上感到十分满意，我们心里面才真正地感觉松了一口气，后来林先生的儿女都从国外回来之后，也对我们的服务及效果感到非常地满意，并介绍了好几个朋友来购买我们的

产品。

我一直记得，在整个事情结束后，林先生微笑地说了一句话□xx家电的服务就是好，信得过。

一句简单的话语，就那么真心的一个微笑，就那么深切的一个希望，也是对我们每一个员工莫大的鼓励。

如果说顾客是上帝，那对我们来说虚幻了一点，也离我们远了一些，其实在我们所接触到的每一个顾客，我们都应怀着一颗感恩的心，把顾客当作自己的朋友、的亲人来看待去介绍，我相信只要我们用心地做，每一个客人也会感觉地到我们的赤诚及真心。

都将更加辉煌！谢谢大家！！

## 服务在我心演讲稿篇三

尊敬的各位领导，各位评委，亲爱的同事们：

大家好！

我是来自准旗支行的选手，我叫\*\*\*，很高兴能够参加这次演讲比赛，我演讲的题目是微笑点亮服务！

微笑，是一股清新的风，驱散夏日里无奈的烦躁；微笑，是一缕和煦的阳光，为在寒冷中煎熬的人们带来力量和勇气；微笑，是新春原野上的芳草，袒露着鲜活和蓬勃；微笑，是金秋时节熟透了的谷果，展示着芳香和甘甜。微笑，是洒向人间的爱意，向世界吐露芬芳的真诚。你的笑靥虽不能倾国倾城，但只要是发自肺腑，平常而又自然，也足以使人感到无限的惬意和温馨。长得不美，笑得也不好看，这无关紧要，要紧的是，你是否真心诚意的展靥一笑，送给每一位来到你柜台前熟悉的抑或是陌生的客户。微笑服务，这不仅是

我们农行柜员的服务标准，更应该是深入到我们内心的一种习惯，因为，在这个服务差异化和同质化并存的社会，发自内心的微笑是为客户提供各种不同的服务并使客户真心接受你的服务的前提，这也是有效保留客户并增加客户的最佳途径。

作为一名农行柜员，我们应该深知自己身上的责任，柜员是展示农行营业网点形象的窗口，是维系客户关系的平台，试想如果我们的客户每天来到营业网点，面对的都是柜员冷冰冰的面孔，那么谁还想来农行办理业务呢，我们的窗口势必会蒙上一层阴影，客户关系也难以维系，所以微笑服务是我们农行所提倡的优质文明服务的基础，这也是我，作为一名普通的柜员所应身体力行的。

会亲切的叫我小李，所以微笑服务，不仅能够拉近与客户的距离，消除芥蒂，让客户满意更能让我们的服务得到认可！

其实，微笑就好像是一笔价值连城的财富，但又不同于祖传遗产，不会花一点少一点；微笑，是一座情感沟通的虹桥，跨越时空障碍，使天堑变为坦途，但又不同于语言和别的风俗，无论男女老幼，任何民族任何肤色任何文化层次，都能心领神会，在此达成一致的认同。所以，让我们用微笑感动客户，用微笑服务客户，用微笑维系客户；在市场经济激烈竞争的环境中，在工作、生活节奏不断加快的形势下，做为我们今天的农行人，只有真正把“微笑”作为竞争和企业自下而上发展不可或缺的手段，才能为我们的服务提供永不衰竭的力量源泉。

最后，让我们用微笑点亮服务，我相信，我们农行人是最棒的！

谢谢大家！我的演讲完毕

## 服务在我心演讲稿篇四

我叫xx来自xx区客户服务部，现就读于xx函授大学，文秘专业。我今天所竞聘的岗位是xx区客户服务部收费一岗。

我之所以今天能够竞聘这一岗，其优势在于20xx年2月份我入司到中国人寿商丘分公司业务处理中心至今，一直从事客户服务工作——收费。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己面对突发疑难问题的处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。

尽管收费岗非常的忙，也特别的凌乱，但我都能做到一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。

同时，收费人员不但要干好本职工作，对于其实相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在面对于客户对于缴费以外的业务咨询，准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服收费人员。

在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自己能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。

我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。假如我能够竞聘上，我会一如既往的做好自己岗位工作，遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满意。

假如我不能够竞聘上，我也决不气馁，我会认真从中自查在工作中的弊端，深刻思考问题症结所在，努力克服，使自己成为一名合格的业务管理人员！

谢谢大家！

## 服务在我心演讲稿篇五

### 二、出路在哪里？

3、有的老板说我们拼价格，可是价格怎么降也比不过网店，再加上同行也是血拼，你一件8折，2件7折；对面的一件7折，2件6折，第三件还免费。总之若要拼价格肯定是死路一条。

所以做零售越来越难，货品同质化，价格竞争白日化，铺面租金日日涨，这生意道理怎么做？！

### 三、实体店的另一面？

### 四、谁在挑战实体店的利润底线？

前端日子一个好朋友打趣到：“马老师，你写的关于服务的文章真好，对我触动很大。可是现在的企业老板不愿意变，也不想花钱。你该花时间去研究领导力，教练技术，那个多赚钱啊，你这方向前景再好也是黎明前的黑暗。”

是的，朋友的良苦用心我深深的知道，做了培训十多年，我何尝不知道领导力课程赚钱，企业愿意把钱花在提升领导者的身上，随便一个课程加上领导力就来钱。还有加上“智慧”、“系统”那就能创造传奇。

我也思考过一个讲师的价值，我的品牌课程《提升客户忠诚度的实战技巧》所用方法，只要企业应用到服务实际，就会

有效果，是可以给企业带来价值的。任何一个有生命力的课程，在于是否能为企业创造价值。对于服务营销的内涵，不仅仅是争取客户（这变得很小的一部分），而更多是保留客户，管理顾客。有忠诚的客户基础的公司，在好经济环境下获取更大利润，在经济萧条期生存下来。

你看看中国乃至全球，只要你的企业关注服务，关注客户的体验重来不缺乏生意。成都火锅海底捞就是一典型，吃过火锅的人都知道成都味道比海底捞好的火锅多的不得了，为何偏偏他的生意好？后来另一火锅效仿海底捞开了一个川西坝子，那生意才叫你神奇。在成都金牛区数百米开个店，一个比一个大，生意一个比一个好。每天数百人排队等着吃。可能明眼人一看，服务有点东施效颦，但是有效果，生意旺。

为何现在那么多老板都还未愿意关注，投入。在夹缝中生存实体店，还能赚一些钱，还能勉强的活下去。不过马云的淘宝，马化腾的微店……都将在未来不断的挑战老板们的利润底线！

## 服务在我心演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委，同志们：

这些，我今天才能站在这里。

在这里齐聚一堂，参加“新华公司微笑服务的演讲赛”。听了前面几位选手的介绍，我真的没有什么经验和成绩在这里向各位汇报。

做这项工作只有短短的两个月，我有了几点感受，在这里向领导请教，和各位参评选手共勉。我演讲的题目是《微笑服务让青春闪光！》此时此刻，我想到更多的是？？我们要加倍珍惜来之不易的幸福生活！加倍珍惜时代给我们提供的机遇！加倍珍惜领导对我们的厚爱 and 重托！加倍珍惜同事和朋友对

我们的信认和期望！更加更加？？在这个阳光明媚，春暖花开的季节，能够和大家一起探讨“青春、激情与奉献”，我感到十分荣幸。

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。在漫漫的人生历程中，多数人都是在平凡的生活中度过的。然而，有的人在平凡的岗位上做出了许多不平凡的事；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，用我们的诚信，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！微笑是服务行业的一把利剑，也是整个服务过程的一个棋子。世界上最伟大的推销员乔·吉拉德曾经说过：当你微笑的时候，整个世界都在微笑。

## 服务在我心演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

今天我演讲的题目是《用心服务搭建桥梁》。

我是来自××国旅的导游员××。在这平凡的岗位上，五年的工作经历让我学会了在工作中如何面对客人，如何服务，又如何思索。导游这工作是构架旅行社和游客之间的桥梁，又是祖国大好河山和优美景色的使者，需要我们用心做。

在带团过程中，我们常常会遇到各种各样的游客，那就要分门别类的对待他们。对重要的客人要精心的服务，对挑剔的客人要耐心的服务，对特殊的客人要热心的服务，我们只有

全身心的投入进去，全心全意的去做，客人才能真真切切的感受到我们的存在。

记得初次带团回到××，和客人道别时，客人说了这么一句话：“小朱啊，做导游真是挺好的，到处游山玩水，挺轻松的，真不错！”也许是说者无心，听者有意，我总琢磨这句话在我耳中咋就怪怪的，“挺轻松的”，难道做导游真的是很轻松吗？随着慢慢的积累，我常问自己“你轻松吗？你还需要做些什么？”此时的我方才恍然大悟，做导游工作是要用心去服务，要想客人之所想，急客人之所急，做在客人开口之前。

一次带团恰巧是大年三十，我的客人是散客团，大家都素未谋面，故而便想把这一年中最重要的年夜饭草草吃过后，各自回房休息，但我总觉得有些不妥。情急之下，我找到当地陪同商量，要给大家个意外惊喜。于是我们就到街上买了速冻水饺和烟花，自己亲自下厨。当客人们看到热腾腾的饺子时，不约而同的举杯欢庆。后来我们又在窗外放起了烟花。看着大伙脸上洋溢着的那份在家中的才有的温馨笑容，我觉得真的好欣慰。也许真是好事多磨，行程过半时，一位客人扭伤了脚，但他又舍不得放弃行程，我便想方设法借到了一辆轮椅，推着他坚持看完每一处景色。

到了晚上，客人要打点滴消炎，我又在医院陪着他说话解闷。因为行动不便，他随行带来的四岁小女儿便无人照顾，我便充当起小保姆的角色。几天下来虽然自己消瘦了，但我还是觉得不虚此行，收获最大的就是和每一位团友都相处的很快乐。临别的时候，大家都依依不舍，在我说完欢送词的时候，大家同时拍手向我致谢：“小朱，一路辛苦，谢谢你！”“一路辛苦，谢谢你！”，大概这就是对一个导游最好的表扬和安慰吧。出乎意料的是，这些客人后来还介绍了很多旅游业务给我，我想这就是用心服务的回馈吧。

如果说导游是桥梁，那优美的景色也同样需要桥梁的搭建。

美丽的景色就象一幅画，导游词便是画中的诗，导游就是这画中的魂，优美的景色需要我们去体会，用心去传播。有人说导游是杂家，这的确不假，当你带客人走进溶洞时，你除了要认真的讲解，还要关注客人的反应。对一般的客人，你说钟乳石象什么也许可以，而对于搞科技工作的客人你就得说地质地貌如何形成等情况，不能一概而论，否则要不一会儿工夫，你的客人便会消失的无影无踪。古人云：“工欲善其事，必先利其器”，正是因为导游工作包罗万象，我们只有不断给自己充电，多掌握一些知识，才能更好的服务于客人。

我坚信，凡事只要用心去对待，凭着自己坚韧的毅力，必胜的信心，就能搭建起人与人之间沟通的桥梁。那么，就让我们微笑着面对每一天初升的太阳，用心播撒欢乐的种子。

## 服务在我心演讲稿篇八

各位领导、各位评委、来宾们、朋友们：

大家好！

笑，人人都会。微笑您会吗，您在工作生活中一样带着微笑吗？感动人不必须要用泪水去感染，有的时候微笑也能让别人感动，一个微笑就能感动你的上帝，一个微笑就能够产生社会效益和经济效益的双重好处。

“你这天对顾客微笑了没有？”

微笑着为乘客做些什么，要让乘客感动于你发自内心的微笑。微笑，它不花费什么，但却创造了许多意想不到的结果。微笑是人的天性，是内心真诚的外露。它丰富了那些理解的人，而又不使给予的人变得贫瘠。他在一刹那间产生，却给人留下永恒的记忆。它不仅仅缩留意理距离、达成情感交流的阶梯。

我们所提倡的微笑服务，是健康的性格，乐观的情绪，良好的修养，坚定的信念等几种心理基础素质的自然流露。是真诚的微笑，不是讨好的媚笑；是发自内心的微笑，不是暗含讥讽的嘲笑；是简单自如的微笑，不是皮笑肉不笑的干笑。一个人能够没有资产，但只要有信心、有微笑，就有成功的期望。

微笑是一种力量，在营销市场竞争激烈，强手林立的这天，要想()使自我占有一席之地，优质服务是至关重要的。而发自内心的微笑，又是其中的关键。谈到微笑服务促进服务事业的发展，没有比美国的希尔顿饭店更为成功的了，“希尔顿饭店服务员脸上的微笑永远是属于旅客的阳光。”在这条高于一切的经营方针指引下，希尔顿饭店在不到90年的时间里，从一家饭店扩展到目前的210多家，遍布世界五大洲的各大城市，年利润高达数亿美元。资金则由起家时的5000美元发展到几百亿美元。老希尔顿生前最快乐的事情莫过于乘飞机到世界各国的希尔顿连锁饭店视察工作。但是所有的雇员都明白，他问讯你的第一句话总是那句名言：“你这天对客人微笑了没有？”

微笑是一种抚慰，它能够对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。他人一见就明白你是乐意助人，乐于为他人服务的。中国有句老话叫做“朱唇未启笑先闻”，其实从某种好处上讲，微笑本身就是语言的一种，或者说是语言的添加剂。

微笑服务能够使客人产生宾至如归之感。“笑迎天下客，满意在我家”，持续微笑服务的人，走到哪里都是受欢迎的，谁都喜欢同其打交道。微笑着赞扬他人使对方感到你的诚心，微笑着批评他人使对方感到你的善意，微笑着拒绝他人使对方体谅你的难处。而不明白微笑服务的员工使顾客避之犹恐不及。这样，服务工作的优劣，经济效益的高低也就自然泾渭分明了。

微笑是对顾客的礼遇和尊敬也是最基本的表现！