# 服务主题演讲稿

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-07-04

*演讲稿可以提高演讲人的自信心，有助发言人更好地展现自己。随着社会不断地进步，演讲稿与我们的生活息息相关，大家知道演讲稿的格式吗？下面是小编帮大家整理的服务主题演讲稿，欢迎阅读与收藏。服务主题演讲稿1各位领导、各位来宾、各位同事：大家上午好！...*

演讲稿可以提高演讲人的自信心，有助发言人更好地展现自己。随着社会不断地进步，演讲稿与我们的生活息息相关，大家知道演讲稿的格式吗？下面是小编帮大家整理的服务主题演讲稿，欢迎阅读与收藏。

**服务主题演讲稿1**

各位领导、各位来宾、各位同事：

大家上午好！我是来自龙华车队的服务员——张艳花。

我很荣幸能够作为龙岗公汽优质服务种子队员的代表发言。

在大多数人的眼里，服务员的工作只是简单的收钱卖票。但是，通过五年的服务员工作，我深切地感受到，服务员的工作其实是为乘客带给一种安全、舒适到达终点的车厢服务。每一天，只有当最后一位乘客满意地离开我的车厢时，我才会自豪地说：我完成了这天的使命。我深知：在行驶的公交车上，我们不是一个单独的个体，我们代表着整个龙岗公汽的服务形象，代表着整个巴士集团的服务形象，代表着深圳整个公交行业的服务形象！

经过公司的选拔和培训，我有幸成为一名优质服务种子队员，这使我感到十分自豪。感谢公司为我们带给了这样一个机会和平台，使我们能够充分展现龙岗公汽服务员的风采。我们之所以能成为优质服务种子队员，不仅仅因为我们熟练掌握了基本的业务技能，还因为我们能严格遵守公交职业道德规范，更因为我们有一颗为乘客真诚服务的心！

这样的荣誉对于我们来说，既是一种激励，更是一种鞭策。它代表着对我们过去工作的认可，也意味着对我们将来的工作提出更高的要求。因此，在以后的工作中，我们要以优质服务种子队员的标准严格要求自我，尽职尽责地做好本职工作，争当一名优秀服务员。同时，我们还是优质服务的传播者，要用实际行动感染和带动身边的\'服务员姐妹们，向优质服务的目标迈进，让优质服务的种子在龙岗公汽这片沃土上生根发芽、茁壮成长，让优质服务在深圳整个公交行业遍地开花！

服务员的工作虽然是平凡的，但是请相信：我们会通过自我坚持不懈的努力，在这平凡的岗位上做出不平凡的事业；我们会用我们真诚、微笑的优质服务回报乘客和社会，让每一位乘坐我们龙岗公汽大巴的乘客真切感受到“一路同行、满意相伴”的优质服务；我们会为打造龙岗公汽优质服务品牌、提升全行业服务质量做出自我应有的贡献！

**服务主题演讲稿2**

尊敬的评委、亲爱的观众们：

大家好！今天，我的演讲主题是志愿者服务。

志愿者服务是指那些为社会和他人提供帮助和服务的人。在中国，志愿者服务已经成为一种流行的文化现象，越来越多的\'人开始参与志愿者服务活动。我相信，志愿者服务是一种非常有价值和有意义的活动，它可以帮助我们建立良好的人际关系，增强社会责任感，提高个人成就感和幸福感。

志愿者服务有很多好处。首先，志愿者服务可以为社会和他人提供帮助。例如，在紧急情况下，志愿者服务可以为社会提供紧急援助，例如医疗援助、救援和援助等。其次，志愿者服务可以增强个人的社会责任感和公民意识。通过志愿者服务，我们可以意识到自己是一个社会中的一部分，并且需要为社会做出贡献。最后，志愿者服务可以提高个人成就感和幸福感。通过志愿者服务，我们可以帮助他人，并且感受到自己的价值和意义。

然而，志愿者服务也存在一些挑战。首先，志愿者服务需要有足够的资源支持。例如，需要大量的志愿者、充足的时间和物质支持等。其次，志愿者服务需要有足够的组织和管理支持。例如，需要有足够的志愿者管理工具、充足的培训和指导等。最后，志愿者服务需要有足够的社会支持和认可。例如，需要有足够的社会价值观和理念的支持，以及足够的社会荣誉和奖励等。

因此，我相信志愿者服务是一种非常有价值和有意义的活动，它可以帮助我们建立良好的人际关系，增强社会责任感，提高个人成就感和幸福感。我们应该鼓励更多的人参与志愿者服务活动，为社会和他人提供帮助和服务。同时，我们也需要加强对志愿者服务活动的支持和管理，以确保志愿者服务活动的顺利进行。

谢谢大家！

**服务主题演讲稿3**

尊敬的各位领导，各位来宾，旅游界的各位同仁：

大家上午好！首先请允许自我介绍以下，我是\*\*国际旅行社有限公司的副总经理，我叫\*\*\*，今天，值本社\*\*分社开业大吉之日，有幸得到……各位的关注与支持，我及本社全体同仁都深表感谢。

我们\*\*国际旅行社有限公司成立于20xx年11月26日，注册资本金200万。从建社伊始，我们就秉承“一切为客户着想”的服务宗旨，经过两年的奋斗不辍、执著拼搏，20xx年，成为经国家旅游局批准的、具有中国公民出境特许经营权的国际旅行社。目前，我们\*\*国旅主要经营国内旅游、入境旅游和出境旅游业务，公司内部设置国内旅游中心、出境旅游中心、入境旅游中心、同业操作中心、市场销售中心、\*\*连锁中心等业务机构，业务范围已涉及了国内旅游、出国旅游、港澳旅游、入境旅游、票务订房、会议接待、电子商务等现代旅游管理的各个领域。自开业至今，我社已成功接待了各类大型入境旅游、商务、访问团达\*\*余人次；而每年组织的本地赴全国、海外旅游团更是数不胜数。仅仅我们国旅分社，现有资产就已达500万元，正式职工20多人，下属五个部门，年销售收入1500万元，组织接待游客3万人余人，销售飞机票X万余张，堪称成绩斐然！

我们公司始终坚持信誉为本，质量第一的原则，不以价格作为竞争手段，而是比质量和服务。我社的质量理念是，质量是企业的道德，质量是企业的修养，质量是对客户最大的尊重。我社的服务理念是：顾客至尊，诚信为本。满足消费者个性化需求，透过服务提高产品的附加值。正是通过高质量的服务，我们赢得境内外游客的如潮好评！

xx年，是北京奥运年，我们的\*\*分社选在这样的一个难得的时间段里更好地奥运服务，还为了更有效地向世界认识中国，让中国走向世界！在中国走向世界的道路上，我们\*\*国际旅行社面对着产品品牌化、服务品牌化的发展需要，秉承着“以市场为本，以质量创品牌，以法制求规范，以诚信创业绩，以共赢求发展”的经营方针，不断探索完善，推出了“尊享假期”中性旅游品牌。“尊享假期”致力于体现“一切为客户着想”，一切“以客为尊”的服务理念，通过旅游集散中心的操作模式运作，避免了与同行之间你死我活的竞争，实现互惠互利，共谋发展，更加方便的服务同行和游客。

细分市场、精确业务流程，走专业化的道路。这是我们\*\*国旅一贯坚持的.理念，在奋斗与发展中，我们刻苦钻研业务，积极进取，不断吸收新的血液，新的元素，通过推陈出新，实现我们的目标，那就是：努力追求员工、顾客、合作伙伴的共赢，构建能够满足消费者不同需求的旅行平台。将工作做得尽善尽美！

各位领导，各位朋友，各位来宾，20xx年，我们将一如既往的坚持我们的理念，为咱们大家的旅游事业做点事实，好事。20xx年，我们年轻正当时，激情与梦想同在，愿与各位携手合作，共创美好未来！

最后，祝各位工作顺利，万事如意，谢谢！

**服务主题演讲稿4**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!

我叫xx，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月份的进展再到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，没有企业的进展，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，服从指挥，刻尽职守，无私奉献，把企业的利益放在艰辛，我们有过快乐，我们有过失落。但我们不会忘记，没有企业的进展，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，服从指挥，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，我们不能决定今日酒楼能来多少客人，但我们能做到让来的客人满足，并成为我们的回头客。

要把自己的工作做好并不是一轻易的事，我们每日接触着一张张生疏的面孔，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，顾客兴奋我兴奋，顾客满足我满足，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!

**服务主题演讲稿5**

各位领导、各位评委们：

大家好！

我演讲的题目是“微笑服务，诚信待人”。供电企业的工作是服务性工作，而优质的服务是社会的需求，只有将“服务”作为一种文化来建设，才能使优质服务工作长兴不衰。怎样做好优质服务，我认为有两个很重要的部分，那就是微笑和诚信。

微笑是一盏大海上的引航灯，给人希望，给人力量，微笑是一缕阳光，能够穿透乌云，温暖大地和生灵。微笑是我们精神状态的最佳写照，是人与人之间的最短距离，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，做为我们今天的渭电人，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。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理念指引下，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。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，他问讯雇员的第一句话总是那句名言：“你今天对客人微笑了没有？”他说：“我宁愿住进虽然只有残旧地毯，却能处处见到微笑的旅馆店，也不愿走进一家只有一流设备，却见不到微笑的宾馆。”有句话说，笑比电便宜，却比灯灿烂。因此，我们要找到自己最好的微笑，并将它随时奉献给客人。

如果说微笑时让客户进门的钥匙，那么诚信便是留住客户的良方。古人云：“经营之道在于诚，赢利之道在于信”，诚实守信既是做人的基本道德准则，也是企业搏击市场赖以生存的前提。在现实生活中，一些商家言而无信，开门招商，闭门宰客。这样，只会侵蚀人与人之间的信任。在全社会呼唤诚信的今天，兑现我们的服务承诺，坚持三公调度，不论是电力报装服务还是电力咨询、投诉，都要做到“只要您一个电话，余下的事情由我来办”的服务承诺。用一张笑脸相迎，一杯热茶暖心，一片真诚相待，一件好事解忧，一声道别相送，让每一位客户满意。让“电老虎”、“电霸王”永远成为过去！

只有优质服务，诚实守信，才能创造良好的企业信誉。在市场经济发展的今天，企业才能立于不败之地。让我们携手并肩，为电力企业灿烂明天而努力奋斗！

**服务主题演讲稿6**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家早上好，我是监理部xxxx，今天我演讲的主题是用心服务，等于无限可能。

我们有一艘船,旗号叫做永明，市场是这艘船的海洋，合作人是这艘船的引擎，而我们，则是这艘船的船员。作为船员，我们的目标是长风破浪，扬帆远航。而我们要做的其实很简单，就是坚守自己的岗位，维护好我们的引擎，服务好我们的合作人，让我们永明这艘大船有充足的动力，阔步前行。

一滴水服务于绿荫，所以它获得了生命；一棵树服务于大地，所以它获得了滋养；一只蚂蚁服务于群体，所以它获得了巢穴。所以服务其实也是另一种形式的获得，我们服务的越多、付出的越多，也就收获的越多，成长了越多。不要把服务想的很远很飘渺，也不要把服务设想的很难很抽象，其实服务无处不在，每天一些善意的提醒，给周围的人；每天一些中肯的建议，给身边的人；每天付出一些行动，给需要帮助的人，这就是服务。而在服务的同时，我们多一些微笑、多一些细腻、多一些主动、多一些关怀，多一些热情，那么，我们的服务就是用心的。

永明这艘大船曾经把用心服务作为考核船员一项硬性标准，所以，你准备好了吗？如果还没有准备好，那么很遗憾，你可能即将失去你手中的船票；如果你准备好了，那么很高兴，由于你曾经紧紧的握住了手中的船票；如果你无需准备，一直坚守用心服务的\'准则，那么恭喜你，由于你不需船票，就曾经获得了永明这艘大船的一个席位。从某种意义上讲，服务等于共赢。作为一个企业，苹果公司以用心服务和精益求精的精神获得了客户的认可，从而成为了世界上最牛的手机运营商；作为小我，雷锋以全心全意为人民服务的行动获得了全国人民的尊敬，从而成为了中国人的楷模。所以做好用心服务，维持好我们的合作人，维护好我们的引擎，我们永明这艘大船必将遨游大海，破浪远航，创造无限可能。

**服务主题演讲稿7**

为适应银行的发展需求，建立标准化网点服务环境，提升管理与服务营销理念，而且是在如今经济迅速发展，金融行业也日新月异的大背景下，银行总是在不断地提升自己的服务，而且近几年来面临着互联网不断造成的越来越无法忽视的冲击，商业银行似乎已经被冠上了“传统银行业”的标签，越发与互联网时代拉开了差距。

传统银行业树大根深，资金实力十分雄厚，这也注定了转型的艰难。在我国经济已经进入全面攻坚的深水区阶段，商业银行如何成功转型，这是我们共同要努力的方向。面临着越发困难的挑战，如何突围则显得至关重要。在互联网时代，要有更加敏锐的触角去感知周遭环境的变迁。

所以寻求改革，是一件十分重要的事情，也是一件，十分深刻的事情。在互联网时代的改革一定是从思想上乃至实践标准都需要不断创新的过程。现在的商业银行都在寻求差异化服务，希望能凭己优势业务吸引有这一业务需求的客户并通过优质的\'服务维持客户黏性。目前众所周知，流传较广的版本，以全国性商业银行为例，则是工行综合实力最强，中行外汇结算业务突出，民生银行社区银行比较成熟，招商银行信用卡业务较好并且服务最优质，等等。在我看来，xx银行作为地方性商业银行，一直以来的定位都比较清晰，即始终以服务地方经济、服务中小企业、服务城市居民为己任。这不仅体现在xx银行的网点遍布xx市的大街小巷，在居民触手可及的地方，也体现在为市民办理“缴费通”等便民服务上。为了实现这一承诺，我行还一直不断探索与进步，谋求更加全面的布局。

服务地方，服务居民，不得不提的是社区银行。社区支行是指定位于服务社区居民和小微企业的简易型银行网点，在我国也叫小微支行，属于支行的一种特殊类型。与传统银行相比，功能设置简约、定位特定区域和客户群体、服务便捷灵活。在国外社区银行已经十分成熟，但在国内社区银行仍在起步阶段。目前国内社区银行都以非现金业务为主，还没有一家银行在社区银行里提供现金业务。

20xx年4月,我银便积极探索“立足社区、依靠社区、服务社区”的金融发展新模式,率先把脚步迈向基层社区,开设大山洞、碧海、世纪城三家社区支行,目前有更多的社区银行在筹备中。社区银行的本质就是贴近生活，在潜移默化中创造客户对社区小网点的信任感。从趋势上看，以后必然是全方位，多功能的便利店。所有跟金融搭边的业务社区银行都可能会做，交个电话费，交个罚单等等，都必然是基础功能。

目前社区银行进程最快的银行之一是民生银行。在xx的很多大一点的小区里都能看见民生银行的影子。曾经去体验过位于小河区碧园花城内的民生银行小微社区支行，体验不错。民生社区银行主要为广布局、内容引入模式。其社区银行被定位为投资咨询和客户服务，主要满足客户的线下咨询需要，并提供相对应的产品销售和电子化操作指引。民生的模式是社区为体，内容为本，注重银行金融服务的丰富性。

民生银行的模式是与我行社区银行发展模式最为接近，对于我行的社区银行发展有一定的指导意义。“错峰延时服务”是社区银行最显著的特点。除此之外，我行还有预约上门服务以及进行创新金融知识普及。作为立足本地的城市商业银行,我行敏锐地看到社区是个蕴含巨大丰富宝藏。而在今年年中，《贵州银监局关于中国民生银行xx分行设立中天会展城等30家小微支行的批复》中可以明确看到，民生银行已经在迅速进行社区银行的布局了。所以我行应该加快步伐抢占市场，不断进步，不断贴近居民和居民的生活，为他们提供更优质的服务。

**服务主题演讲稿8**

大家好，我今天演讲的题目是“服务创造价值，服务从我做起”。企业间的竞争无非是产品、价格、渠道、促销和服务。我们公司早已把服务作为最重要的竞争手段，非常重视，因为检测行业比较特殊，产品一样，你不可能开发一个与其他检测站不同的差异化产品。实验室资质认定评审准则4。1。5明确规定，实验室及其人员不得从事和检测有关的产品设计、研制、生产等活动。收费一样，多年来物价飞涨，收费没涨，价格没变，甚至降低，价格上已没有竞争空间。在检测行业越来越规范的今天，那只有在服务上下功夫，做到服务的差异化竞争，才能吸引住客户，墨守成规或复制别人的做法，只能成为跟随者，或者被淘汰，只有比别人先走一步，才能成为领导者，这就是为什么我们常荣公司在今年率先在全市检测行业推出周六、周日加班举措之原因所在。

现代营销统计结果显示：一个公司50%以上的利润是回头客带来的，而吸引他们回头的因素首先是服务质量，其次是产品，最后才是价格，这就是我们常荣公司为什么一直强调服务质量、服务理念、服务品牌建设之道理所在。

服务创造价值，我们在服务价值，而不是在服务价格。为什么公司领导要上门拜访送检单位，举办客户座谈会，综合事业部要举行客户满意度调查，了解客户的需求是什么，哪些方面我们还需要改进，因为要让客户由满意度上升到忠诚度。为什么窗口人员笑容灿烂，因为笑容比鲜花、香水更具感染力。为什么窗口及生产一线人员午餐经常晚吃，因为他们要先送走用户后再吃饭，吃饭时有用户来会马上放下碗筷，做完检测后再继续吃饭，冬天你会发现他们的饭会热了再热。4月份，大家都在穿夹克，车间就开始穿短袖，开电风扇。到了夏季什么叫汗流浃背、什么叫衣衫湿透，你来车间，你就看的真切，特别是女同事，背上湿了内衣都看的出，不简单！看看解俊贤师傅，设备维修或维护，一蹲就是几个小时，一身的汗水，半身的油污，我看到王总亲自用纸巾给他擦拭。他（她）们是谁？他（她）们为了谁？他（她）们就是我可爱的同事，他（她）们最美！“常荣检测，情系万车”的服务理念已化成每个人的实际行动。

我感动了，他们都是我学习的榜样，借此机会，我向公司和客户作出以下承诺：

1、专业、规范的承诺。向师傅们学习，我们公司有驾龄二十年以上的，技术过硬的引车师傅，有省专家组成员，有优质服务岗等等都值得我学习、请教。珍惜每次培训的机会，学习的机会，写论文的机会，参与公司演讲的.机会等，熟练掌握相关技术，提高业务能力，做到一人多岗，一岗多能。规范操作，出具正确的检测数据，只有专业、规范才能让用户安心、放心。

2、便利、高效的承诺。客户优先，急客户所急，在汽车检测每一个环节，让便利的服务触手可及，从客户预约到客户专场，从温馨的客户提醒到高效率的进度管理，缩短客户的等待时间，让等候也成为一种舒适体验。

3、尊敬、信赖的承诺。善待每一位客户，笑面相迎，主动招呼，让每一位客户有被尊敬的感觉。友好的沟通，耐心聆听客户的需求，满意度的不断累积汇积成信赖，以我心交你心，最终赢得客户的长久信赖。

4、带头、表率的承诺。服务从我做起，从细节做起，不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。

各位同事，“满意在交通”之“满意在窗口”，对我们公司来说是竞争的需要，是发展的需要，更是每位员工的切身利益的需要，人人都是窗口，服务从我做起，大家携起手来，一定能够创建长久的满意窗口，谋求公司的永续经营！

**服务主题演讲稿9**

尊敬的各位领导、各位同事，各位评委：

上午好！首先要感谢各位的信任和支持，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xx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，经常有客因为不满意xx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，演讲稿大全《银行员工敬业演讲稿》。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xx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xx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xx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，为公司事业的发展而不懈努力。

携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造公司不老的魂！再次感谢各位给我的这次机会，我的演讲完了！谢谢！

**服务主题演讲稿10**

尊敬的各位尊敬的领导、各位同事们：

大家好!

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地;如果你是一缕阳光，你是否照亮了一份黑暗;如果你是一颗小小的螺丝钉，你是否还永远坐守你生活的岗位?这是雷锋日记里的一段话，他告诉我们无论在什么样的岗位都要发挥最大的潜能，做出最大的贡献。

我是家兴隆大酒店的一名普通员工，我深爱着自己的本职岗位。在我看来，工作就是爱自己，爱家人。当初我选择来酒店作服务员，就决心要脚踏实地勤勤恳恳做好，做精本职工作。也许有人会说：我们的工作如此平凡，能有什么作为呢?我的答案是：有!虽然我们每天的工作都很平凡，但是做好这些平凡的事情，就是为企业发展奠定基础。如果企业是一条船，那么我们就是船上那划浆的众人，只有我们齐心合力，方能将这条船驶向理想的彼岸。如果企业是一棵树那么我们就是树下那渺小的根须，只有我们拼命汲取土壤里的养分，这棵树方能茁壮成长，长成参天大树。

干一行还要爱一行，爱一行还要专一行，只有这样才能使我们日复一日的平凡工作显得丰富多彩。

记得有一次，黄铜公司的胡总来酒店就餐，席间无意中听到他和朋友谈起，他爱吃韭菜炒香菜，这种奇特的搭配作法，我牢牢地用心把它记下来，后来有一次我在为他准备合菜时，就为他点了这道小菜，当我微笑着端上这份菜肴时，一桌客人听到菜名，都诧异地望着我，而胡总却露出满意的笑容，正是这满总的笑容，它给予我坚定的信念，让我更爱这平凡的岗位。

我们在工作中学习，在学习中进取，在进取中超越自我创造酒店人最美好的形象。一声亲切的问候，一个友善的微笑，无一不体现了我们对每一位宾客的关怀。

节假日通常是酒店工作比较繁忙的日子，但为了酒店的正常运作，我们每一位员工都坚守在白己平凡的岗位，放弃休息日，毫无怨言。因为我们都把酒店当作自己温暖的家。

我们始终牢记酒店人誓言：我将始终如一，做一个诚实守信的`人;我将尽心尽职尽责做好每一件小事;我将以爱心和宽容对待每一位家人;我将以客人的满意作为自己的工作目标，我们将把酒店的繁荣昌盛当作人生奋斗的理想!

我爱这平凡的工作岗位，我将为它而努力奋斗!关于服务主题演讲稿范文篇4

当繁花盛开的五月悄悄降临，当万紫千红的季节换上新装时，我们记得有一位伟人在这样的日子里默默走过，她对事业的执着，对真理的求索，至今令我们感动，引导着我们一步步前进，激励着我们以实际行动完善自我，用更好的关怀和照顾患者，更多的考虑患者的需求，提供更完善的优质服务。

记得有人说过：创优无止境，服务无穷期。我们每位医护人员也深知：患者在你心中有多重，你在人民的心中就有多重。所以我们时刻将南丁格尔燃烧自己，照亮别人，无私奉献的精神牢记在心，将爱心和温暖更多的献给人民群众。为了创百姓满意医院，正当优质服务标兵医学，教育收集整理满足患者日益增长的服务需求，我院本着一切为了病人的服务宗旨，以探索顾客愿望，满足顾客期望为目标，不断转变观念，改进服务，从患者的角度出发，换为思考，全面提高服务质量。为了让患者有一个舒适的就医环境，我们兴建了总建筑面积达81934平方米，楼高15层的综合病房大楼，美化了环境;为了提高医疗水平，我们引进了先进的仪器和设备，完善了各项设施;为了提高服务水平，我们加强了医护人员的业务和综合素质培训，在全院开展讲究服务礼仪，规范举止行为的活动，让患者真正的舒心和满意。

我们的职业被人们遵称为白衣天使，而我就想做病人心中称职的天使。如何才能够从心出发，把工作做的更好呢?好，即完美。完美的工作就要求我们全心投入，真诚相待。我从事护理工作两年多了，从自身经历中，我真切的体会到我们的工作有多苦有多累，又有多重要。打针、发药、铺床、输液，在苦中感受呵护生命的快乐;交班、接班、白天、黑夜，在累中体会自身价值的意义。在血染的伤口边，我们走过了炙热的青春年华;在白色的氛围中，我们用真情丈量着无数个夜晚的漫长。我们在亲人的期待里，把自己奉献给了一个个身患疾苦的病人。

当患者一个个痛苦的来，又一个个健康的走，虽然每天留下的是一身疲惫，换来的却是他们的身心的安康。虽然辛苦，但再苦再累也不会改变我们服务的志向，因为我们有优秀楷模，有坚定的信念，有南丁格尔精神。我们作为护士能够继承南丁格尔的事业，心中充满着前所未有的豪情。

岁岁年年多少事，迎来送往何其多。有人算过，一个晚上，上班的护士全部走下来的路就有四五十里之多，也许您不相信，但是请您看看护士姐妹们小腿上那盘曲的静脉曲张，您就明白了。那么，一年、十年、二十年中呢?中国有举世闻名的丝绸之路、长征之路、医学，教育收集整理登极之路，我们脚下的路能与之媲美吗?我想，答案是肯定的。因为这条路同样用热爱、执着、奉献和牺牲刻写着里程和路标。

白衣天使，用自己的真情造就了一片幸福，用自己的爱心守护了一方平安。少了对亲人的问候，却少不了对病人的照顾;少了与恋人的相聚，却少不了对病人的关怀。不是不想浪漫，而是想让更多的人得到幸福，不是不爱家人，而是无法割舍对这份职业的牵挂。他们没有悲壮豪迈的言语，也没有惊天动地的事迹，他们只有默默的奉献着自己的光和热，默默的奉献着自己的真情和爱心。

曾经有人说过拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。是啊，在人的一生中，谁都无法拒绝天使。我们是这个城市时刻与生命同行的人，是学习健康和爱的使者。我们在平凡的岗位上体现护士自身的价值，我工作、我快乐、我繁忙、我幸福，让它永远成为我们骄傲的主题，让爱永远与你我同在。

**服务主题演讲稿11**

“假如你是一滴水，你是否滋润了一寸土地;假如你是一缕阳光，你是否照亮了一份黑暗;假如你是一颗小小的螺丝钉，你是否还永远坐守你

生活的岗位?”这是雷锋日记里的一段话，他告诉我们无论在什么样的岗位都要发挥最大的潜能，做出最大的贡献。

我是家兴隆大酒店的一名普通员工，我深爱着自己的本职岗位。在我看来，工作就是爱自己，爱家人。当初我选择来酒店作服务员，就决心要脚踏实地勤勤恳恳做好，做精本职工作。也许有人会说：“我们的工作如此平凡，能有什么作为呢?”我的答案是：“有!”虽然我们每日的工作都很平凡，但是做好这些平凡的事情，就是为企业进展奠定基础。假如企业是一条船，那么我们就是船上那划浆的众人，只有我们齐心合力，方能将这条船驶向理想的彼岸。假如企业是一棵树那么我们就是树下那渺小的根须，只有我们拼命汲取土壤里的养分，这棵树方能茁壮成长，长成参天大树。

“干一行还要爱一行，爱一行还要专一行”，只有这样才能使我们日复一日的平凡工作显得丰富多彩。

记得有一次，黄铜公司的胡总来酒店就餐，席间无意中听到他和朋友谈起，他爱吃韭菜炒香菜，这种奇异的搭配作法，我牢牢地专心把它记下来，后来有一次我在为他预备合菜时，就为他点了这道小菜，当我微笑着端上这份菜肴时，一桌客人听到菜名，都诧异地望着我，而胡总却露出满足的笑脸，正是这满总的笑脸，它给予我坚定的信念，让我更爱这平凡的岗位。

我们在工作中学习，在学习中进取，在进取中超越自我制造酒店人最美好的形象。一声亲切的\'问候，一个友善的微笑，无一不体现了我们对每一位宾客的关怀。

节假日通常是酒店工作比较繁忙的日子，但为了酒店的正常运作，我们每一位员工都坚守在白己平凡的岗位，放弃休息日，毫无怨言。因为我们都把酒店当作自己暖和的家。

我们始终牢记酒店人誓言：我将始终如一，做一个老实守信的人;我将尽心尽职尽责做好每一件小事;我将以爱心和宽容对待每一位家人;我将以客人的满足作为自己的工作目标，我们将把酒店的繁荣昌盛当作人生奋斗的理想!

我爱这平凡的工作岗位，我将为它而努力奋斗!

**服务主题演讲稿12**

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，任何平凡的事情，都具有不平凡的意义，任何平凡的劳动，都可以创造出不平凡的奇迹”。我是一位金昌烟草的客户经理，经过这两年多营销事情的感受和经历，作为一位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严重。由于，我虽是一位普通的客户经理，但我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。也就在走上事情岗位的那一刻，我就下定决心：一定要做一位合格的、优秀的客户经理。

有人说，营销的事情是枯燥的，但我说，客户经理的事情是神圣的。去年开展网上订货的时候，很多商户都对网上订货事情不了解，不支持，甚至一度出现抵触心理。记得扶植路上有一个商户在我开展网上订货宣传早期就明确表示本人前提有限，不愿意网上订货。由于当时在店里的只有老板娘一小我，所以我没有继续宣传。过了几天，当我再次去访问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，她儿子埋怨说本人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工夫教会他这些内容。当我说这些的时候雇主也有些动心，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访问策略后，我告诉他们我会在每天早晨吃完饭就过来给孩子辅导计算机作业，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作业啊……”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进步，雇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。

一位合格的客户经理，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相同能力。因此，我们必须当真领会“源于客户需求，终于客户惬意”的服务理念，从自身做起，增强自身的服务认识与水平，把对事业的情，对岗位的爱，奉献给每一位卷烟批发客户。只要能使我们的批发客户惬意，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，所以我们康乐;我们有收获，所以我们幸运。新的时期给了我们新的机遇和挑战，我们更应该捉住机遇，只争朝夕，在事情中以“从严、从细、从实”的标准要求本人进步小我综合素质，为烟草事业的辉煌而努力。

**服务主题演讲稿13**

随着经济全球化，国内金融市场的陆续开放，外贸银行大量进入，我国金融机构之间及国外金融机构之间的竞争越来越激烈，银行服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，谁拥有高质量，高水平的服务，谁就赢得客户，赢得了市场。

我服务的市场是机电市场，在我脑海里我清醒的认识到，客户是信用社的服务对象，客户是信用社的利润来源，失去客户等于咂掉了自己的饭碗，为了生存和更好的发展，所以我更需要努力，我不敢说让客户当我的亲人，至少我要让客户感到我是真诚的，面对他们的抱怨和批评，我反而觉得这成了我永往直前，持续发展的不竭动力。

客户需求一般有三个方面需求，

一，服务功能需求，即客户对信用社各项业务的需求。如：实现存款，取款，贷款，结算和各项中间业务的\'需求。

二，客户价值需求，即客户在与信用社经办业务过程中，有减少费用支出，体力支出，时间消耗等交易成本的需求。

三，精神愉悦需求，即客户在接受信用社服务过程中，有得到关心，理解，帮助，尊重等精神需求，在工作中我不断改进服务方式，尽可能的满足客户的各种服务需求。

实际的工作中，人们往往把服务理解为态度，即态度好等于服务好，其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。通过几年来于客户的接触，我的感受很深，规章制度是规范客户服务的一种模式，而服务是通过实施有效的具体手段，二者相辅相成缺一不可。

谁都知道，与客户打交道即累又繁锁，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希翼而来满意而去的表情，那时的笑容比任何鲜花都灿烂；喜欢看到在我的努力下使他们得到意外收获时的惊喜，那样的称赞比任何荣耀都值钱，我满足由于坚持原则而使银行和客户利益得到保障后的成就感，也不得不接受客户未达到目的时不满的宣泄。总之，各种各样的客户来往交替，使我与许多客户结下了不解之缘，以真诚服务换客户真情，使工作生动而多彩。

日子是平凡而忙碌的，在周而复始的工作中，我用不同的沟通与理解方式去回应和我们同样有着喜怒哀乐却形形色色不同素质的人。这不是一个简单的你来我往的过程，而是金融服务对社会的一种承诺，一种责任。我深深的感受着，也为之努力的工作着。

在实际工作中如果每个人能经常以换位思想去观察，体验客户的具体需求不断充实和丰富服务工作的内涵，做到“以我真诚换客户真情”，就能真正实现选择信合“安全，方便，快捷”的服务承诺。我深信，随着“双热爱，两对待”活动的开展，我们每个人都会为信合的发展壮大而自豪，让我们团结起来众志成城去创造信合事业更加灿烂的明天！

**服务主题演讲稿14**

各位尊敬的领导、各位同事们：

大家好!

我的演讲主题是：《专心服务制造满足一百》。我们xx家电以“专心服务、诚信经营”为经营准则，并且把“专心服务”放在首位。“专心服务”是营业员的基本要求。任何时候“专心服务”都是衡量一个营业员的标准。专心服务是指要从心里把顾客当作自己的朋友，当作自己的亲人，把顾客的利益放在首位，记在心里。

只有想顾客之所想，急顾客之所急，才能让顾客感动，我们要用优质的服务暖和顾客的心，用我们真诚的服务制造顾客的.“满足一百”。

当然我们是普通的营业员，同样有酸、有甜，我们服务的顾客各种各样的类型都有，得到过顾客赞扬，也挨过顾客的批评，把嗓子说哑是常事，有时还遇上不讲理的顾客大发雷霆，心里委屈得只想哭，但是委屈归委屈，我们的工作决定我们是服务于顾客的，顾客永远是对的，顾客就是上帝，只有顾客满足了才是对我们工作的肯定。

山林追求高峻、大海追求奔腾，而服务追求的是让顾客满足。那么，如何才能做到“专心服务，让顾客满足”呢?看到顾客，微笑是少不了的，一个真诚的微笑就像是一把开启我们与顾客专心沟通的钥匙，在接待顾客的过程中要做到热情，细致，周到，对顾客提出的疑问不埋怨，耐心解答，做正确的导购，“专心服务”就应该做到让顾客没有疑虑，满足地购买到适合自己的商品。

企业之道在于诚信，服务之道在于专心。现在的顾客到商场来，已经不再只是想购买到满足的商品，而且还需要享受到优质的服务。专心为顾客提供专业化、人性化的优质服务是我们的责任。我们关注“专心”是因为在服务工作中还有一部分做得不到位的地方，比如：带着情绪上班、挑客、对顾客不能一视同仁、顶撞讽刺顾客等等，更有甚者和顾客大打出手，之所以会这样都是因为我们没有把顾客放在心里，没有把顾客的利益放在首位，没有把本职工作做好。

正是如此，我时刻提醒自己要牢记“专心服务”。努力成为一名优秀的营业员，现在我四周有很多工作干得很出色的大哥大姐，他们在自己的岗位上兢兢业业，无怨无悔。我肯定会以他们为榜样，努力工作，努力专心为顾客制造感动、制造我们自己的“100满足服务”。

最后，我庆幸自己来到xx家电这个讲诚信、重服务的专业化家电卖场。是xx家电给了我学习成长的机会，是xx家电教会我如何专心服务顾客，在这里我得到自我价值的提升。所以我将不断超越自我，用火热真诚的心为每一位顾客制造满足的服务，为“诚信xx、满足xx”添砖加瓦。我的演讲完了，谢谢大家!

**服务主题演讲稿15**

服务是什么？服务是履行职务,为大家做事。在银行业日益同质化的今天，作为银行业从业人员，并且是隶属某一家银行的从业人员，如何在竞争中脱颖而出，是值得我们深思的问题。借着开展这次征文活动的契机，趁着周末的空闲时间，我选择了一些银行网点，去感受了一下不同银行差别化的服务体验。总的来说，在我去过农行、工行、中行、浦发银行的网点中，让我体验最好的银行网点是曾被评选为全国百家示范单位之一——浦发银行贵阳分行营业部。

浦发银行贵阳分行营业部于20xx年1月29日开业。其一直秉承“笃守诚信创造卓越”的经营理念和“新思维心服务”的创新金融服务

理念，以“服务地方经济，支持地方建设”为己任，坚持“聚焦中型、择优小型、创新大型”的客户定位，持续加大对我省国民经济重点领域的投入力度。

营业部坐落于贵阳喷水池附近。虽然门口因为在修轻轨轨道，远看显得杂乱无章，但走到网点前，门口的清洁区依旧保持整洁。该网点因为是营业部，大厅十分宽敞，功能分区明显。入目之处，左手边有功能分区指示牌，右手边是一排柜台窗口，虽然前厅很大，在周末办理业务的客户也不是很多，但并没有因此感到一丝冷清，反而感受到一股温暖的气息，这不仅不仅是因为大厅暖气开得比较足。从我一进来后，在正中央前台里的大堂经理就迎了上来，轻声询问我需要办理什么业务。在我说明要新办理一张借记卡后，大堂经理将我引导至填单处，为我指出需要填写的表格，并让我出示身份证，在此期间，大堂经理将我的身份证拿去复印，在我填好之后，将复印好的身份证及原件、叫号纸一并递给我，为我指引了等待业务办理的休息区域才离开。到了柜台前，右边一角摆放着精心照料过的绿色植物，在右侧显眼处贴着小心财物，账号安全等提示语；抬头向两边的.其他柜台看，柜面显眼处还贴着现金业务、残钞兑换处或零钞兑换处等功能分区指示牌。柜员在给我办卡的过程中，会不失时机地问我需不需要开通网上银行和手机银行。在详细询问后得到耐心解答，被告知使用手机银行只需要下载浦发银行手机银行手机客户端就可以之后，我选择办理了手机银行。在整个办理业务的过程中，柜员都是笑脸相迎，让人如沐春风。 办完卡后，在离开前大堂经理询问我有没有微信，如果有的话可以关注浦发银行信用卡的微信，这样可以免费获得两张电影票优惠券。我接受了她的建议。但我在柜台办理业务时曾向她咨询理财业务并让他给我一张理财产品介绍的宣传页，但当我离开前她都忘记向我提供宣传单，这一点有点失望。但这一点小缺憾并不影响我对浦发银行留下好印象。

一直以来都说浦发银行在对公业务方面比较得心应手，而个人业务方面相对薄弱，我只去办过一次业务，其实力我无法判断，但就服务而言，从我这个小而微的个人客户眼中，我看到了浦发银行融入服务的各种细节，这是一种经过长时间的摸索而最终形成的恰到好处的细节。

我行结合作为窗口行业的行业特点，以“三优两满意”（优良作风、优质服务、优美环境，创客户满意和员工满意的银行）为载体，不断丰富企业教育实践活动内容，提升服务质量，推动转型升级，纵深推进党的群众路线教育实践活动。这一次征文活动也是对“三优两满意”活动的延续与丰富。我行的这次征文活动，颇有“吾日三省吾身”的风范。“择其善者而从之,择其不善者而改之”，了解他行的优点，明确认识自身存在的问题与不足，这对于我行提升自身素质与竞争力，有着十分积极地意义。浦发银行也是立足与上海的地方性城市商业银行，这一点和我行有着共通之处，我们都致力于服务地方。光凭这一点，相信浦发银行有许多让我们学习之处。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！