

# 最新窗口提高服务演讲稿(通用10篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 窗口提高服务演讲稿篇一

大家上午好！

我是j号选手，今天我演讲的题目是《让青春在服务窗口闪光》。

在我的身边，就有这样一群人，一群兢兢业业、勤勤恳恳、任劳任怨、无怨无悔的窗口服务员。我们无愧于选择，我们无愧于青春！

鄂州市房产局服务窗口，作为直接和群众打交道的一线部门，承担着房产登记、房产估价、商品房合同备案、房屋租赁备案、房地产转让、抵押业务受理、司法协助等与百姓生活息息相关的职能。在“三抓一促”活动中，我们着眼实际，注重实效，贴近百姓，开拓创新，以“当好建设者，共圆鄂州梦”为主题，大力创建一流窗口，一流服务。

青春在这里闪光。这里不再是“楼难上、脸难看、事难办”，老百姓称赞这里是“温馨窗口”、“贴心窗口”、“成事窗口”。

当你来到我们服务窗口，你会情不自禁地赞美这里舒适优美的办事环境。这里设置的咨询台、休闲岛、茶水处，无不

前来办事的群众，有宾至如归的感觉；这里设置的自助式办文查询电脑触摸屏、大屏幕自动显示屏，无不让前来办事的群众，感觉到智能化服务的神奇；这里的设置，集办事、休闲、学习、办公四位于一体，使办事群众在舒适、和谐的服务环境中，享受到了酒店式的“贵宾服务”。

当你来到服务窗口，你会情不自禁地感慨这里方便快捷的办事效果。这里集房地产交易、银行、税务等业务于一厅，建立一体化流程，提供一站式服务。只要当事人资料齐备，不出大厅就可以办完全部手续；我们坚持“手续从简、把关从严、时效从快”的原则，进一步简化办事程序。原来办理房地产转让时限是30到60个工作日，现在只要10个工作日；原先需要填写10多份表格，现在只需要填写一份表格。

当你来到服务窗口，你会情不自禁地赞叹这里“不言不能办，只言怎么办”和“事无二趟”的服务理念。微笑是我们的日常表情，你好、请稍等、对不起……是我们的职业语音，递杯茶、点个头、给个手势……是我们的自觉行动。我们的“五心服务”和“四个多一点”行为准则，让群众感受到我们虚心、耐心、细心、爱心和热心带来的和谐，感受到我们多一点微笑、多一点细心、多一点热情和多一点关心带来的温馨。

去年国庆节后的第一个工作日，一位张姓女士来到我们窗口，咨询自用房抵押的办理程序，我们得知她所要办理的自用房房产，是70多岁的老父亲的，因老人家行动不便，无法前来，我们就主动到老人家家中为其办理了相关手续。今年七月，值班主任发现一位老太太可能是因为心虚气短，在大厅里脸色苍白，步履艰难，她连忙跑过去，一边将老人扶到椅子上坐下，一边叫我去倒一杯热水，老人喝过水，休息一会后，缓过神来。说她住了20多年的房子还不能办证，我们就耐心地向老人做出解释，并提醒回家后应准备哪些材料，预约三天后上门为其办理。面对如此周到细致的服务，老人激动无比，紧紧拉着值班主任和我的手说：你们比我的儿女都亲切，

都孝心。

扬鞭策马春来时，锦上添花更奋蹄。我们深知[]xx年是贯彻党的十八大精神的开局之年，也是“五个鄂州建设”的关键之年。我们一定要借“三抓一促”的强劲东风，聚集正能量，激发新活力，竞进提质，创新服务。用新的姿态、新的面貌、新的思路、新的方法、新的措施和新的服务内容，服务民生、服务发展。用我们青春的脊梁支起鄂州和谐房产这座大厦，用我们火热的青春，谱写房产战线最亮丽、最耀眼的篇章！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 窗口提高服务演讲稿篇二

在我的身边，就有这样一群人，一群兢兢业业、勤勤恳恳、任劳任怨、无怨无悔的窗口服务员。我们无愧于选择，我们无愧于青春！

鄂州市房产局服务窗口，作为直接和群众打交道的一线部门，承担着房产登记、房产估价、商品房合同备案、房屋租赁备案、房地产转让、抵押业务受理、司法协助等与百姓生活息息相关的职能。在“三抓一促”活动中，我们着眼实际，注重实效，贴近百姓，开拓创新，以“当好建设者，共圆鄂州梦”为主题，大力创建一流窗口，一流服务。

青春在这里闪光。这里不再是“楼难上、脸难看、事难办”，老百姓称赞这里是“温馨窗口”、“贴心窗口”、“成事窗口”。

当你来到我们服务窗口，你会情不自禁地赞美这里舒适优美的办事环境。这里设置的咨询台、休闲岛、茶水处，无不让前来办事的群众，有宾至如归的感觉；这里设置的自助式办文查询电脑触摸屏、大屏幕自动显示屏，无不让前来办事的群众，感觉到智能化服务的神奇；这里的设置，集办事、休

闲、学习、办公四位于一体，使办事群众在舒适、和谐的服务环境中，享受到了酒店式的“贵宾服务”。

当你来到服务窗口，你会情不自禁地感慨这里方便快捷的办事效果。这里集房地产交易、银行、税务等业务于一厅，建立一体化流程，提供一站式服务。只要当事人资料齐备，不出大厅就可以办完全部手续；我们坚持“手续从简、把关从严、时效从快”的原则，进一步简化办事程序。原来办理房地产转让时限是30到60个工作日，现在只要10个工作日；原先需要填写10多份表格，现在只需要填写一份表格。

当你来到服务窗口，你会情不自禁地赞叹这里“不言不能办，只言怎么办”和“事无二趟”的服务理念。微笑是我们的日常表情，你好、请稍等、对不起……是我们的职业语音，递杯茶、点个头、给个手势……是我们的自觉行动。我们的“五心服务”和“四个多一点”行为准则，让群众感受到我们虚心、耐心、细心、爱心和热心带来的和谐，感受到我们多一点微笑、多一点细心、多一点热情和多一点关心带来的温馨。

去年国庆节后的第一个工作日，一位张姓女士来到我们窗口，咨询自用房抵押的办理程序，我们得知她所要办理的自用房房产，是70多岁的老父亲的，因老人家行动不便，无法前来，我们就主动到老人家家中为其办理了相关手续。今年七月，值班主任发现一位老太太可能是因为心虚气短，在大厅里脸色苍白，步履艰难，她连忙跑过去，一边将老人扶到椅子上坐下，一边叫我去倒一杯热水，老人喝过水，休息一会后，缓过神来。说她住了20多年的房子还不能办证，我们就耐心地向老人做出解释，并提醒回家后应准备哪些材料，预约三天后上门为其办理。面对如此周到细致的服务，老人激动无比，紧紧拉着值班主任和我的手说：你们比我的儿女都亲切，都孝心。

扬鞭策马春来时，锦上添花更奋蹄。我们深知□xx年是贯彻党

的十八大精神的开局之年，也是“五个鄂州建设”的关键之年。我们一定要借“三抓一促”的强劲东风，聚集正能量，激发新活力，竞进提质，创新服务。用新的姿态、新的面貌、新的思路、新的方法、新的措施和新的服务内容，服务民生、服务发展。用我们青春的脊梁支起鄂州和谐房产这座大厦，用我们火热的青春，谱写房产战线最亮丽、最耀眼的篇章！

我的演讲完毕，谢谢大家！

### 窗口提高服务演讲稿篇三

笑，人人都会。微笑您会吗，您在工作生活中一样带着微笑吗？感动人不一定要用泪水去感染，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，一个微笑就可以产生社会效益和经济效益的双重意义。

“你今天对顾客微笑了没有？”

微笑着为客户做些什么，要让客户感动于你发自内心的微笑。微笑，它不花费什么，但却创造了许多你意想不到的结果。微笑是人的天性，是内心真诚的外露。它丰富了那些接受的人，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。它不仅缩小心理距离、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；是轻松自如的微笑，不是皮笑肉不笑的干笑。一个人可以没有资产，但只要有信心、有微笑，就有成功的希望。

微笑是一种抚慰，它可以对他人“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”。他人一见就知道你是乐意助人，乐于为他人服务的。中国有句老话叫做“朱唇未启笑先闻”，其实从某种意义上讲，微笑本身就是语言的一种，或者说是语言的添加剂。

微笑服务可以使客人产生宾至如归之感。“笑迎天下客，满意在我家”，保持微笑服务的人，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。而不知道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。

微笑是对顾客最好的礼遇和尊敬也是最基本的表现！

## 窗口提高服务演讲稿篇四

在学校学习普通话的时候，老师曾经教我们一套说话的口诀：打开槽牙，嚼肌提起，处于半微笑的状态。没有想到经过多年的历练，在我参加社保工作之后我竟然会重新练习这个有些机械的小儿科动作。那是因为我参加了通化社保的窗口工作，因为窗口工作需要千篇一律的“微笑”。而我当时真的不太会“微笑”。

无奈之时，我想才想起了用老师教授的假笑来应急。虽然有些皮笑肉不笑，但表面看去，还算热情。就这样，我的青春岁月在通化社保的窗口逐渐展开，就这样，我的青春热情也真的在通化社保的窗口服务中开始一点点升温、一次次燃烧、一回回澎湃。

真正的微笑是热爱的开始。当我的青春理想和活生生的现实碰撞以后，我的青春思想有了第一次飞跃；当火热的现实生活真正摆在我的面前让我去抉择、并为之奋斗时，我的青春理想才有了最实际的内容，我才思忖我们社保部门所肩负的使

命，我才似乎明白了社保机构“关乎国运、惠及子孙”事业的伟大，我才渐渐懂得窗口“微笑”的真正涵义，我才明白“微笑”的艰难、价值和意义。于是，我开始热爱这一工作，尊重这一工作，忠于这一工作，才下决心做一个会微笑的惠民使者。

小窗口，大舞台。社保服务窗口不仅体现着本行业的素质，更代表着政府的形象。它承载着党和政府对人民群众的关怀，也是当代社会的进步与文明的重要标志。过硬的微笑服务，来自过硬的思想。因此，我在不断强化责任感和使命感的过程中，逐渐养成了“清晨三问、静夜三思”的习惯。就是在早晨醒来就想一想：今天的工作任务有哪些？最重要的工作是什么？今天在哪些方面要有新突破？在临睡前要想一想：今天的工作任务是否完成了？今天的微笑服务有哪些方面需要改进？今天在工作上有哪些心得和收获？由于坚持这种对工作的“朝思暮想”，进行不断的自我鞭策和激励，使我形成了恪尽职守、积极向上的心态。

为了提升微笑服务能力，我自觉地比别人多学一点、多做一点。从事社保工作以来，坚持利用业余时间，大练基本功，刻苦钻研业务，力求精益求精。在掌握当前应用的业务知识和技能的同时，全面学习和掌握历年来的社会保险政策、法规，在国家和省级相关专业刊物上发表了多篇学述论文。在年全省社保系统业务岗位能手竞赛中，我成功地进入决赛，受到省局的表彰，被市局授予了业务岗位能手称号。

有了业务技能的支撑，提高微笑服务水准也就有了保证。在新的养老金计发办法实施后，由于当时集体企业养老保险还没有实行计算机管理，办理退休要靠手工计算个人账户和养老保险待遇，办结一份退休手续最快也要15分钟，尽管我们始终保持微笑，客户还是很不满意。看到排着长队中那一张张急切的面容，我想到，快捷有效的服务是优质服务的直接体现。要改变现状，就必须改变自己的惯性思维，通过创新微笑服务，来实现优质服务。

于是，我就用excel电子表格设置了公式，只要把退休职工的参加工作时间、退休时间和历年缴费工资等基本数据输入后，便可自动计算出这名职工的个人账户及退休工资。从而办结一份退休手续所需时间由10几分钟缩短到2分钟以内。

窗口的微笑服务，则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，它可以创造无价的社会效益。

年下半年，我局开始了对集体企业参保业务实施计算机管理的准备工作。为了确保将来的数据质量，维护好参保人的切身利益，我主动加班加点，在短短的几个月时间里，对1万多名在职职工6年的缴费基数及5千多名退休职工的档案进行了逐一核对。之后，又进行数据录入后的再次核对，确保了全部数据的准确。多年来，没有出现一例重要数据的差错。

要使自己立于不败，而且有发展，让客户满意是根本指向，而发自内心的微笑，是竞争顾客的最基本最有效的法宝。

在多年的窗口服务中，我经历了年-年的续保高峰、年-年的个体缴费高峰。在繁杂的窗口服务中，无论参保人排队多长，我始终做到微笑到底，忙而不乱、快而不错。

在经办微笑服务中，我始终以参保人满意为服务的第一标准。注意掌握参保人的需求和愿望，注重理解参保人的心情和心理，运用换位思考的方式来倾注自己的爱心，来办理每一项业务。这不仅增强了自身的亲和力和参保人的信任感，而且也较好地推动了工作的开展。

今年，我在科室内负责未参保单位的扩面工作，面对多年来社会保险工作的一个难点，如何能做好这项工作，使我感到了很大的压力。这时，我想到了从前的一件事，那是1997年深冬的一天，我接待了一位白发苍苍的老人，她是集体所有制特困企业锯条厂退休工人张春明的老伴。张春明是1947年

入伍的革命军人，参加了辽沈战役、平津战役，一直南下打到广东湛江。

如今退休瘫痪卧床，孩子还都下了岗。张春明不是干部，不能享受离休待遇，每月只能领取到110元的困补费。这个家庭的情况使我大受触动。心想，张春明老人为了民族解放事业，南征北战，九死一生；为了社会主义建设事业，不计名利，付出了血汗。这样的老前辈，无论如何都不能再让他付出了。

在这种真情实感的驱动下，我冒着风雪严寒奔走在锯条厂和二轻局之间，微笑着与双方领导沟通。经过工作，二轻局和锯条厂各自给张春明临时补助了200元钱。我想，这也只是解决了一户一时的问题。于是，我全面梳理了二轻系统特困企业中所像张春明这种建国前参军的人员情况，会同二轻局共同形成书面材料上报市政府。经过多次争取，终于解决了这部分老同志按月全额领取养老金的问题。

微笑服务无处不在，微笑服务无时不在。我们不仅要服务我们的客户，还要服务我们的窗口、我们的同事、以及需要我们服务的每一个人。让微笑服务成为一种习惯，成为我们生活中不可缺少的一部分。

通过协调工商部门，我掌握了通化市企业的基本情况。通过地毯式走访未参保单位，使他们了解参保的权益。通过动员缺乏参保意识的单位领导减少行政处罚和运用法律手段解决问题，增进了社会的和谐。

微笑是一缕阳光，能够穿透乌云，温暖大地和生灵。在物欲横流的现代社会，一丝美丽的微笑有时会显得很苍白，难得是你面对龌龊和不齿内心尽管极度愤慨时，你的面容还能够保持大度的微笑。

社会保险工作，直接面对广大参保人和参保单位。由于少部分人对相关政策了解不深或为了争取自身最大利益等一些因

素，有时在经办业务中出现了送钱送物等个别不该出现的问题。每当遇到这类问题，我不仅断然拒绝，而且更会保持风度，讲政策，说利害，把参保单位或参保人的行为引导到正确的轨道上来。

微笑服务实际是员工竭诚为客户服务的一种态度，对团队来说是一种可贵的忠诚。去年，我在核查缴费基数时，发现一参保单位没有如实填报缴费工资。该单位领导找到我说：“公司近年不景气，你通融一下，这块支出反正也没进应付工资账，你就当没看见算了。”同时拿出一个信封说是给我的办公赞助费。我和颜悦色地指出：“你们公司效益不好，已经影响了职工眼前的利益，就不要再少报缴费工资让职工将来的利益也受到影响。”经过动之以情、晓之以理的耐心工作，这位公司领导最终愉快地重新如实申报了缴费基数。

微笑愉悦心灵，能够化解严寒与坚冰。恰到好处的微笑既是一种含蓄，也是一种表达，既是一种单纯，也是一种丰富，既是出于礼貌，更是发自内心的表白。

## 窗口提高服务演讲稿篇五

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，看到我有些不高兴的说：“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！”我有些不高兴地望着她，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，为客人整理房间，这时客人有些不好意思的说：“都是我不好，把房间搞的太乱了，应该请你们原谅才对，代我向刚才那位服务小姐说声对不起，请她别介意我刚才说话时的态度。”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。

## 窗口提高服务演讲稿篇六

微笑服务是从事高速公路等服务行业最起码的职业要求，一般情况下，绝大多数被服务者是有所表示的或点头示意、或回以相同的微笑，双方都处在一种惬意的心情中，司乘人员身心愉快，收费人员亲切有加，这自然是一种最理想的互动状态，是司乘人员心中所要求的，也是高速公路管理方所追求的，而它是最核心内容就是微笑传递，微笑传递含有收费人员与司乘之间，收费人员与收费人员之间两个要素。

有的收费人员发自内心的微笑，即微笑传递中的“传”，就

有了基础，有了做好服务的首要条件，但如何让对方再递过来呢，有几个问题要解决，一是看收费员的微笑是否从心底发出的，即“真诚微笑”，这一点常在高速公路走的司乘人员一眼便能洞察到，二是与微笑配套的服务要跟进。有的收费员很会微笑，让人看上去很甜美，很受司乘人员的赞赏，但服务意识不强，服务水平不高，这也难以得到司乘人员持续的回应，久而久之，司乘甚至会产生出一个不好的看法，这个收费员只会傻笑，其它什么也不会，回应也就慢慢由淡漠减至消失。

有车辆进站，当班收费人员除微笑服务外，其它收费人员应呼应当班收费人员的服务，以形成整个区域的微笑氛围。有司乘人员对路线不熟悉，特别是本路段路标不清楚，有时个别司乘人员会报以质问埋怨，甚至发脾气，时或收款过程中，当班收费员不便立刻回应时，用一种亲切得体的语言和微笑通知其它收费员为其指路，一个微笑，一个示意，充分显示一个团队的整体服务风貌，司乘人员也会有所理解，至少气氛可以得到很大程度的缓和，不再有不必要的争执和磨擦。

在国外有这样的格言“微笑是没有国界的语言”，我们窗口是××高速第一所的收费窗口，可我们的微笑是不收费的，在炎热的夏天，一个真诚的，发自内心的微笑能给来往的司乘人员带来一阵凉爽的清风，在冬天，一个温暖甜美的微笑能带给司乘人员一缕灿烂的阳光，即使隔着窗，微笑拉近了我们与客户的距离，消除了我们之间隔阂。试想，倘若窗内是一张冷若冰霜的脸，谁愿意看你的脸色办事，谁能对收费管理所留下美好的印象？现在收费管理所就是要打造出一流的“安全、高效、廉洁、规范”的服务环境，微笑服务是每一位收费人员共有的名片。请不要吝啬你的微笑，因为“微笑”让你我如此美丽。

## 窗口提高服务演讲稿篇七

大家好！我是来自保安部的蔡琪，非常荣幸地能代表酒店的优

秀员工发言,这是对我和我们保安部最大的褒奖和鼓励。

我和在坐的许多同事一样,能够成为一名优秀员工,这不但得益于酒店领导的栽培,更得益于各位同事的默契配合。在这里,我代表所有的优秀员工对酒店的各位领导及全体同事表示衷心地感谢,感谢您们的关心、支持和帮助,您们辛苦了!(敬礼)自从我和大家一起相聚在中天世纪大酒店这个温馨大家庭中的那天起,“虚心学习、认真工作、更好的服务于酒店”便是我的工作职责。所以,我始终努力在各方面完善自我,提高自我,以和大家一样为实现酒店的共同目标添砖加瓦。

在过去的这几个月里,我们伴随酒店一路精彩纷程的走了过来。其间,有目共睹的是,在彭董的亲切关下,在以徐总为核心的管理团队的正确领导下,酒店继往开来,与时俱进。

对内,紧抓团队建设;对外,积极开拓市场,使酒店进一步走上了制度化、规范化的管理轨道;市场营销和酒店服务水平不断上水平、上档次,并获得了丰厚的回报,取得了社会效益和经济效益的双丰收,而我们员工的待遇也得到了一定的提高。

所以我们不能忘记,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。酒店与我们紧密相连,我们汇聚于此,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。

虽然这次我和在座的许多同事一样,我们的工作得到了大家的认可,荣幸地被评为这次“优秀员工”的荣誉称号,面对荣誉我们不能沾沾自喜,固步自封。逆水行舟,不进则退。

我坚信,中天世纪大酒店的明天会更加美好!最后,我衷心的祝愿在坐的各位工作顺利,身体健康,和家人幸福!谢谢大家!

## 窗口提高服务演讲稿篇八

晚上好！

我叫董素娟，是德兴农村信用银行绕二支行的一名柜员。在从业将近一年半之时，我很高兴有这次演讲机会能让我表达下我对银行的所见所感。我演讲的主题是我服务我快乐。银行怎样才能生存？靠什么生存？相信很多人跳入脑中的有一个字，钱。但更深层次的讲，是靠客户。

不管是资产业务、负债业务和中间业务，没有客户，资金来源不足，放贷对象没有，银行必然无法存在。能否真正做到以人为本，以客户为本，是竞争取胜的关键。银行之间竞争的焦点之一就是服务。用什么样的服务理念指导服务活动，对于能否赢得竞争优势，把握经营制胜的主动权十分关键。这银行服务礼仪的本质就是尊重，被尊重是一件快乐的事。我们在服务过程中，在尊重别人的同时就是尊重我们自己。这一年，我很高兴见证到了德兴农村信用合作银行的服务改进方面的突变，在办理业务时做到文明优质，这包含在我们对客户的关切问候，“你好”“请问您办理什么业务”“请慢走”，也包含在……自己举例……良好的服务当然不只是停留在礼仪上的文明，更重要的是在内心。曾经有一个单位要招聘一名部门负责人，面试题目只有一道：“谁为你发工资？”这实际上考核的是服务意识的问题。最后只有一个人被录取了，他的回答是：“顾客为我发工资，因为顾客给我们带来效益；单位为我发工资，因为是单位给我提供了展现自己的平台；我自己为自己发工资，因为一切还要靠自己的奋斗努力”。作为一个银行从业人员也一样，离不开顾客，单位和自己本身。

其实，只有用高质量的情感服务接待每一位客户，才能使客户以更大的热情对我行予以关注和支持，银行与客户的关系才能步入良性循环的轨道。在服务中，我们应该想客户所想，体察客户心理，为客户提供满意的服务。在服务中，我们应

该追寻快乐，对客户以亲友相待，以微笑的面孔、百倍的热情迎接每一位客户的光临。而客户对我们工作的满意创造了我们在工作中的快乐。

作为农村信用银行的一名员工，我也非常希望我行与客户的关系和谐融洽。坐在窗明几净的办公桌前，我们应该心怀感激，感激上级行让我们拥有干净明亮的办公环境；感激上级行、网点主任在工作中给予的指导，生活中给予的关怀；感激同事们在工作中给予的帮助；更感激我们的客户，是他们的谅解和支持，点燃了我们服务的热情。我服务我快乐，从我做起，从现在做起，我们要以快乐的情绪投入到工作中，从工作中收获快乐。

在实际工作中，人们往往把服务理解为态度，即态度好=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。通过几年来与牡丹信用卡持卡人的接触，我有如下的感受：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落实规章制度，二者相辅相成，相互依存，缺一不可。

谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，使我与许多客户结下了不解之缘，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩！

例一：那是一个忙碌的夏日。柜台前挤满了等着办业务的客户。一位30岁左右姓刘的女士到柜台前要求增办附卡，因未带能证明与附卡申办人关系的有关材料而遭到经办员的拒绝。刘女士心有不甘而不肯离去，坚持要求与负责人面谈，商量

一下能否帮助解决。虽然我当时正忙于起草一份重要的通知，还是放下了手中的笔。

我走出柜台，看过她填写的申请表，又通过电脑调阅她的存档资料，发现刘女士用卡已三年有余，帐户情况良好，从未出现过超限额透支或透支不还的情况。总体感觉是诚实守信的人，就请她在申请表空白处注明：附卡申办人确系主卡持卡人之夫，若附卡发生透支，主卡持有人负责无条件偿还。于是，我在申请表上的负责人处签章，同意为其增办附卡。

本来以为事情顺利解决，可没想到又节外生枝：经办员在办理过程中发现附卡申办人为此户的担保人（三年前为其担保时二人为朋友关系），若现在改做附卡申请人还需重新找人担保并提供新担保人的有关资料。在向她讲明情况后她提出让其夫既作为附卡持卡人又作为担保人的要求。按我行的有关规定，担保人与持卡人不能是夫妻关系，这样看来刘女士非得来第二趟不可了！

这时，刘女士一脸失望，并流露出一些不满之意。我也感到在她来电话咨询时我方工作人员未主动提示也有责任，再让客户跑路也确感不安，于是问她能否立即找到新的担保人，答曰：没问题。我按她填写的新担保人工作单位的联系电话与担保人联系，对其讲明担保责任并传真过去担保责任书，请其签字确认后连同其身份证复印件再一同传真过来。

当一切手续完备，经办员将带烫金字的两张亮晶晶的新卡片递到客户手中时，那一脸灿烂的笑容足以证明她心里的满意程度。

一事一议要求申请人提供必要的身份证明资料以供发卡机构进行核实，是确保申请人的真实身份、信用程度、偿债能力等的一种手段。与担保人核实，是为了让担保人明确其所要承担的责任和应尽的义务。在保证这两方面的资料真实可信的前提下，灵活掌握核对方式，为申请人提供一定的方便，

既不违反我行的规章制度，又灵活、适度地为申请人提供个性化、快捷的服务，是服务手段的延伸。

事后，这位刘女士来信表示：她和其夫会成为我行永远的、忠诚的持卡人。

例二：一天，一位老先生要求将已过有效期的信用卡销户。本来一切手续完备，只需几分钟就能办好的事却因计算机突然发生故障而无法实现。工作人员和客户都很着急。

这位老先生十分焦急，在柜台外来回踱步，并一再声明因为离其单位路途遥远而不希望再次跑路，几次询问多长时间能修好。而此时计算中心仍然无法确定何时能解决问题。工作人员虽一再安慰他别着急，可无法解决具体问题，再好的态度也显得苍白无力。

再三考虑后我与老先生商量，问他是否有我行储蓄网点的活期存折。在得到肯定的答复后，我与他核对了卡内的存款余额并记录了他的存折号及联系电话，告知他待故障排除后我可以替他把信用卡销户，再把钱存到他的活期存折内，所有手续办妥后打电话通知他，请他在方便的时候再到附近的储蓄网点补登存折。老先生的一脸阴云立即散尽，连声致谢，倒让我不知所措了。

一事一议按规定，信用卡销户时，必须由持卡人在销户清单上签收，以证明是持卡人本人所为。而当时由于计算机通讯故障无法做销户业务，问题是由银行单方面造成的，与持卡人无关，让持卡人再次往返从情理上说不过去。我方在销户清单上批注办理原因，并注明转存的存折号，确保此笔存款不会落入他人帐户，未背离制订制度的初衷，并能做到保证持卡人存款的绝对安全。以这种灵活的方式处理，从根本上保障了银行良好的信誉。

例三：一次，一位客户因卡片上的磁条损坏而需要重新制卡，

可每当重新制卡密码就会恢复到初始状态。该持卡人未保留初始密码，则无法进行一些需使用密码的交易。按我行有关规定可以申请补做密码，但必须由本人申请并于3个工作日后领取。

但该持卡人表示：3天后不能亲自前来领取。并对我行的有关规定表示不满，还提了一些诸如atm不能实行24小时服务，不便取款；一些网点的工作人员业务知识不全面，不能满足他的需求；一些行业不能用卡结算等一些意见。

我想，问题的焦点是持卡人不想再来一次而在找借口，虽可考虑采用其它方式，但原因必须向他阐明。于是我向他解释：由于卡片保管不善或使用不当常会影响磁条的寿命，磁条受损后，持卡人修改过的密码就无法确认，如果没有恢复初始密码这一功能，在磁条无正常功能的情况下，既无初始密码又无修改过的密码，怎么使用持卡人听后表示理解，可3天后不能亲自前来领取密码信封的实际困难怎么解决我向其建议：如果可以指定某人代理领取密码信封，可在申请补制密码的当时写一份委托书，3天后由其指定的委托人凭身份证代为领取。听到这样的建议持卡人表示可以接受，并对我们设身处地为他解决具体困难表示感谢，还表示对所提的其它意见也不用在意了。

一事一议密码信封不可以代领是基于对持卡人帐户安全性保证的需要。如果某人提出要求代领而我方无法确认是否存在代领这个事实，确实不能代办。但持卡人主动提出请他人代领，且手续严谨不会出现冒领的风险（我行将把委托书作为补制密码及领取密码说明的附件）。既对持卡人帐户安全负责，又提供了一定的方便。在办理业务过程中经常会出现这样的情况：当一个焦点问题没有得到解决的时候，持卡人可能会东拉西扯，提出若干的不满，如果我们不是单纯的拒绝了事，而是帮他出主意、想办法，在不违反制度规定的前提下，通过其他途径把焦点问题解决好，另外一些非焦点问题也就迎刃而解了。

例四：一位持卡人在异地某储蓄网点请求取现时被告知其手中的卡已被止付，经办员按照有关规定准备没收该卡。持卡人表示极大的疑惑与愤慨，请求该网点与我方联系并解释清楚要扣卡的原因。

我行电脑资料显示：该户的担保人已经解除了对该户的担保责任关系。根据有关规定，只要担保人办理撤保手续，该卡必须被止付，而受理网点在受理时发现卡号被列在止付名单之内就有权将卡没收。

持卡人了解此事的原因后虽对我方的做法表示理解，但还是请求支取xx元现金，否则出差在外无法返回。我查询了该户的帐户情况，无超限额透支及不良记录且有足够的余额可支付。于是，请持卡人做出书面承诺：返京后及时办理换保手续。然后请授权中心受理此户的请求，允许其支取xx元。持卡人转怒为喜，并对我方的做法表示赞赏。

一事一议受理撤保手续后对被撤保户做止付处理，是为保障撤保期间避免持卡人恶意透支而采取的一项对原担保人负责的保护性措施，如果撤保后该卡不被止付而仍可使用，引起透支时再要求原担保人承担还款责任，担保人有权拒绝偿还。

但是具体到该户，此持卡人帐户无恶意透支历史，因被动撤保，在不知晓的情况下，无主观透支的恶意，在有足够余额的帐户内支取xx元不会给银行和原担保人造成任何损失。原则上不违反制度规定，又为持卡人解决了燃眉之急。该持卡人一再表示变更担保人后继续用卡，表现出了对我行的忠诚度。

例五：所谓灵活满足持卡人的要求，也不是无原则的，如果对方的要求是无理的，我们会在讲清不能受理的原因后，义正辞严地加以拒绝。

我向持卡人解释：我行信用卡章程明确了为持卡人提供的准

贷记卡服务项目中包括：当备用金帐户余额不足支付时，可在银行规定的信用额度内透支。而持卡人在信用额度内消费时电脑只能根据程序设置判别消费金额是否在规定的限额内，以及是否交易，不具备人的智商水平，无法以人的思维和感情判断持卡人当时是否受主观意识的支配，以及主观上是否想透支，只是按程序设计的命令连续计算透支利息。从某种意义上说，计算机是冷酷的，没有人的思维和感情。虽然从感情上接受不了，也只能接受这个客观事实。因此，此笔利息不论多少，必须由持卡人承担。持卡人虽极不情愿，但不再提出异议。

一事一议当持卡人对信用卡业务知识了解不够或产生误解时，一方面要向其耐心解释，阐明我行不能受理的原因，另一方面要讲明我行的制度规定，要坚持原则。

例六：一天中午，远郊的一个储蓄所将电话打到我处某科室咨询：几个客户于早9：00在该所为异地一持卡人办理存款9万元，12：00又来要求取消这笔业务，能否受理取消。虽然从未受理过类似的业务，但我凭以往相关的经验，认为不能取消，以往的做法是：只有当收款方银行退回汇款后，我方再通知汇款人办理取消。这样，汇款需要在两地银行之间做一次“往返旅行”。原因很简单：经银行受理过的手续完备的凭证在汇款人手中已保存3个小时，在如此长的时间里，持凭证的人做过哪些事情无从知晓，也无法判断。于是我通过电话询问汇款人为什么要取消。对方回答了若干个客观理由，又提出因为对方持卡人着急用钱，怕到帐晚而贻误商机。我委婉地向他解释不能取消，但如果是因时间问题我行可以尽最大努力想办法提高效率。于是我请储蓄所的负责人用银行内部的划款凭证将此笔存款划到其上级单位的联行，并立刻将划款凭证递送到上级行，要求联行当天受理划转，这样可缩短汇款的在途时间，保证对方次日就可收到。客户接受了我的建议，不再提出异议。一事一议银行出具的凭证具有法律效力，在已受理过且手续完备的凭证离开银行3个小时的时间里，如果有人利用这个凭证做一些其它事情，无形中等于是

银行为其提供了方便。所以不能受理这笔业务的取消请求。

果然，此事发生后不久，就接到与此情况极为相似的一个投诉电话：一家公司在接到买方的付款凭证的传真件后即给买方发货，可货已发出2个多月，3000万元的货款仍未到帐。该单位财务人员误以为是我行有意滞压这笔汇款而不及时入到单位帐户中，强烈要求找行长投诉解决。我向她解释，我行绝对不会这样滞压汇款，问题可能发生在汇款方。应立即通过该单位的开户银行向汇款方银行发查询书，如果款根本未汇出或是一张假汇款单的传真件，就应通过公安部门解决了。我的提醒使她恍然大悟，表示以后不再凭传真件做商品交易，要立即到开户银行办理查询和报案。并就她对我行产生的误解表示了歉意。

综上所述，我们在日常工作中要做到既坚持原则，保证银行资金的安全、维护发卡机构和银行的信誉，又要保障持卡人利益不受侵犯，在持卡人用卡受阻或遇到困难时，想方设法为持卡人解决具体困难，灵活而不失原则，因人、因事而异，为持卡人提供带有个性化的、周到的服务。

在实际工作中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，就能真正实现牡丹信用卡“安全、方便、快捷”的服务承诺。

## 窗口提高服务演讲稿篇九

大家好，我演讲的题目是“优质服务、共铸诚信”。

诚实守信是中国人的传统美德。自古以来恪守诚信就是衡量一个人行为、品质和人格的标准。做企业同样需要诚信，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。在建设社会主义市场经济的今天，我们关注“诚信”是因为

在现实生活中，存在着缺乏诚信的阴影。从假烟、假酒、假文凭到假帐、假币、假政绩；从股市造假到企业之间的“三角债”；从剽窃他人科研成果到足球场上的“黑哨”；从普通人恶意消费透支到一些地方政府言而无信，出尔反尔，开门招商，闭门宰客。凡此种种，失信的浊流，象瘟疫一样吞噬着人与人之间的信任。个人失信，害在数人，社会无信，则人人自危。

优质服务、共铸诚信，是我们长电人共同的责任。在全社会呼唤诚信的今天，\*\*人坚持以“三个代表”重要思想为指导，以优质服务、诚实守信为重点，以提高职业道德，家庭美德为着力点，切实加强思想道德建设，广泛开展创建“文明单位”、“文明系统”等实践活动。电力企业作为一个服务行业，\*\*人坚持“优质为本，诚信服务”的工作服务理念。对内强化管理，对外开展优质服务。要求报装接电“一、一制”，即在一个工作日内办理完各项手续，在一个工作日内装表供电。

事故抢修“四、二制”即在接到事故电话后，四小时内为农村用户处理故障并供电，二小时内为城区用户处理故障并供电。客户接待要求“只进一个门，只找一个人，其余的工作由我们来做”实行“内转外不转”的原则。我们的服务承诺是“六个一”即一张笑脸相迎，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！万事民为先，服务是根本。长武地处陕甘交界处，地形多为山区，属于咸供电源的末端，线路走径长，供电质量差。

针对此种情况，长电人积极主动与供电局联系，引入甘肃110千伏电源。为我县\*\*煤矿的开发提供了可靠的电源保障。针对农村线路老化，损耗大农村电价高，农民负担沉重的现状。98年我国全面启动改造农村电网、改革农电管理体制、实行城乡用电同网同价的“两改一同价”工程。长电人也不甘落后，先后完成172个行政村，11万口人的网改任务，降低了农

村电价，减轻了农民负担。几度风雨几度春秋，风霜雪雨搏激流。长电人用诚信铸造今天的辉煌。

截止今天，我县农网改造工程已完成并通过验收；农电管理体制改革已基本理顺，步入正轨；照明用电从20xx年9月1日起实行城乡同网同价，从改造前0.62元/kwh到改造后0.49元/kwh□降低了0.13元/kwh□20xx年7月我县罗峪110千伏变电站的投运，标志着我县从甘肃电源的成功引入，为我县经济的发展提供了可靠的电力保障。

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。

## 窗口提高服务演讲稿篇十

你们好！我叫xx□是xx县人力资源和社会保障系统劳动就业局小额贷款信用担保中心的业务人员。是这个系统的一名新兵。谢谢领导给了我一次学习和说心里话的机会。我今天演讲的题目是《服务窗口送温暖 锻炼成长争标兵》。

刚参加工作初，我觉得自己的工作无非是天天接待要贷款的人，迎来送往，忙忙碌碌，自己也作不了主贷款给谁，同样，也就坏不了事。因而，工作起来我积极性并不高。通过半年多的工作实践，局里领导和老同志热心的“传帮带”，我对自己工作的重要性有了初步的认识。特别是当前全省的劳动保障系统还在深入开展的：加快推进新部门，做新贡献，塑新形象，不断提高劳动保障工作的服务大局贡献率，提高人民群众对劳动保障部门的满意度的“三新两提高”主题教育活动，使我的思想认识有了很大的提高。

我深刻地认识到：就业服务平台，是党和国家密切联系群众的纽带，是政治服务形象的一个窗口。我们再就业小额贷款信用担保中心，服务的对象主要是返乡农民工和城市失业人员。我们xx县是个有着xx万人口的大县，也和中国一样，有

着xx%以上的人口在农村。做好返乡农民的就业工作，无论是对县里的经济发展还是社会稳定，意义至关重要。农村稳，天下稳，农民富，天下富。而城里的失业人员就业了，也是经济发展和社会稳定的保障。所以，我们的工作，虽然每天是接待，是审查有关材料，是下去了解情况。做充分的前期准备后提供领导决策。看起来事情很繁琐，但是事关稳定和繁荣的大局。政府给返乡农民工作和城市失业人员提供免息的小额贷款，就是为了让他们燃起生活的希望，在创业的道路上为县里的经济发展注入新的活力，为县里的科学发展扬起新的风帆。

有了正确的思想指导，才能有积极的工作热情。我是90后的青年，政治学习是我们应该加强的重要方面。我要借“三新两提高”主题教育活动的东风，提高自己的理论水平，指导今后的行动。

书到用时方恨少，打铁也要本身硬。我们还应该掌握更多的知识，才能有更强的服务本领。我担任小额贷款电脑录入工作。现在，全省小额担保贷款软件已经基本开发完成，并经过试用和修改，xx月底将开始在全省推广使用。我也已经在省里接受了小额担保贷款软件管理培训。我决心认真学习和实践学到的知识，很好地做好县里的小额贷款录入工作。同时，我还要加强学习小额担保贷款的有关政策。总之，养成良好的学习习惯，向书本学，向他人学，向实践学。不断更新知识结构，扩大知识面。增强为人民服务的本领。

在平日工作中我站在返乡农民工和再就业人员的角度去想；就会了解他们创业急需资金渴望和迫切，就像一首歌唱的一样：夜半三更盼天明，寒冬腊月盼春风。因此，每天对来访者，我要热情详细讲清楚贷款的手续和程序，准确地解释有关政策，仔细地察看他们带来的材料齐全不齐全。这样，让他们尽可能避免他们因为材料不齐全，政策不清楚来回跑的麻烦。

一个人做好事不难，但要天天坚持做好就不容易了。我希望接受领导和同志们的督促帮助，服务窗口送温暖，锻炼成长当标兵。

我的演讲完了，谢谢大家！