

2023年客服故事演讲稿 讲故事演讲稿(模板7篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？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。

客服故事演讲稿篇一

大家好！

今天我演讲的题目是《以诚实守信为荣》。从我上幼儿园到现在，所有的老师都教导我要做一个诚实守信的人。如果我不能做到这点，就不会品尝到生活的乐趣！大家都听说过《放羊的孩子》的故事吧。故事讲述的是一个孩子在山坡上放羊，感到很无聊，就对着山下大叫：“狼来了，狼来了，快来人哪！快来人哪！”山下的村民闻讯赶来，却没有看见狼，羊正在好好的吃草。孩子不禁大笑起来，人们才知道上了当，告诉孩子撒谎是不对的。第二天，孩子忘记了村民的话，又一次欺骗了大家。第三天，狼真的来了，而村民们谁也不愿意相信他了。结果，狼把羊全部都吃光了。试想，如果放羊的孩子没有前两次的欺骗大家，他的羊会被狼全部吃光吗？对一个人来说，诚实守信是一种道德品质和道德信念，是我们每一个人人格的体现。所以，我呼唤“诚实守信”！做“诚实守信”的人，以“诚实守信”为荣！谢谢大家！它是一只普通的苍蝇，在垃圾堆里化蛹成蝇。垃圾堆是城市代谢废料的集合体，然而对于苍蝇来说，这里却是天堂。这里有着丰富的食物，它们每天不费吹灰之力便可填饱肚子，剩余的时间便是彼此追来逐去，嬉戏玩耍。

那是一个再普通不过的日子，一辆垃圾车像往常一样，将满

满一车垃圾倒在地上。苍蝇们争先恐后地围拢过去，想从中发现更新鲜的美味。它夹杂在大伙中间，然而在落到垃圾堆上的刹那，某样东西突然令它眼睛一亮。

那是一幅旧画，画上，一只蜜蜂在花丛中飞来飞去。那美丽的肤色、纤细的腰肢和轻盈的舞姿，都让这只苍蝇羡慕不已。还有蜜蜂的工作环境，总是那么花香四溢，馥郁芬芳。它再瞅瞅自己，生活的这片天地总是乱糟糟、臭烘烘的。更让它恼火的是，几乎所有的生灵都对蜜蜂大加赞赏，而对苍蝇却鄙夷不屑甚至怒骂唾弃。

这只苍蝇不服，它觉得命运太不公平了。于是，它找到造物主，要求他把自己变成一只蜜蜂。造物主见这只苍蝇如此勇敢，对它的行为大加赞赏，然后真的把它变成了一只蜜蜂。看着自己一夜之间变成另外一个样子，它大喜过望，哼着歌儿，轻快地飞进了花丛。“大家好！”它快乐地和其他的蜜蜂打着招呼。

“你好，欢迎你加入我们的队伍。”蜜蜂友善地冲它摆了摆触须，却并没有停下飞舞的脚步。此时它才发现，原来这些蜜蜂在花丛中飞舞并不是玩耍，而是在采集花粉。

接下来的日子，它像一只真正的蜜蜂那样，每天早出晚归，采集一囊花粉，送回蜂房，放下，然后再飞出来，马不停蹄地飞向另一朵花。工作单调乏味不说，每天累个半死，却只能得到一点点食物。

一天两天，它还觉得新鲜，可到了第三天，它就受不了了。趁大家都在忙碌地工作，它悄悄地溜开，飞回到了垃圾堆里。

它以为一切还可以重新再来，不料，落在垃圾堆上它才发现，那里早已不再适合它：那些曾经在它是只苍蝇时的遍地食物，根本无法与它身上这套蜜蜂的消化系统相兼容。最终，它饿死在了垃圾堆上。

当它的灵魂重新来到造物主身边时，造物主问它：下一世，想做蜜蜂还是苍蝇 “苍蝇！”它毫不犹豫地回答。

客服故事演讲稿篇二

你们好！

我竞聘的岗位是客服岗位。

首先要借此机会衷心地一声“谢谢”，感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！也感谢在座的各位领导、各位评委和公司给了我这次参加公开竞聘的机会。让我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台，接受大家的评判和公司的挑选。我毕业于××电力工业学校，现任供电所微机员。

xx年毕业后，到公司农网改造办公室工作，任职期间，克服了人手少，工作量大等诸多困难，出色的完成了各项任务□20xx年，网改结束，我竞聘到供电所微机员一职，负责发行、出纳、档案、客服等工作，任职期间，电费电量无一差错，现金出纳无一错帐、漏帐，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的肯定。

我从小在农村长大，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天尤人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

我平时爱读书看报，谦虚好学，不耻下问，也学习了一些其他单位有关“95598”和优质服务的有关知识，在今后工作中要取其精华，去其糟粕，为我所用。另外能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

工作期间，为客户办理新装、增容、暂停等业务，接待客户时，做到了主动、礼貌、耐心、热情，并且仪容自然、大方、端庄，举止文雅、礼貌、精神。从未与客户发生过冲突，让客户高兴而来，满意而归。

另外，我语音清晰、语言亲切、语气诚恳，加之在供电所工作期间打下的良好基础，我相信我有能胜任xxx客户服务员一职，如果能竞聘成功，我会不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把凌源的95598客户服务塑造成品牌服务。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报各位领导和同志们。

年月日

xxx

客服故事演讲稿篇三

雷锋活在我们心中，雷锋精神也活在我们心中。下面的事情就足以证明。

这位妈妈做的事使我气愤极了。我攥紧了拳头，很想打过去，可我忍了。

像最美妈妈、最美司机、最美战士· · · · · ·都是雷锋。雷锋出差一千里，好事做了一火车。大家一定知道，这是的致辞。我们不用像雷锋一样，好事做得那么多。雷锋是一个人做好事，只要我们中国人一天每人做一件好事，那么，每天就会产生13亿件好事。

我们要谴责些不做好事的人了。

今天，我去濮上园玩了，31路车塞得满满的，我终于挤上来了。我旁边有一位年轻人，他倒心安理得地坐到那里。翘着二郎腿，眼睛往车外看。我心里有着无法压制的愤怒。

现在的人，都把传统的美德渐渐淡忘了· · · · · ·

客服故事演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事

大家好！

首先请允许我作一下自我介绍，我叫来自美丽的海滨城市烟台，北京化工大学市场营销专业毕业，大学里一直担任班长，毕业后从事过北京大学创业投资研究会外联部干事的职务随后自己也创过业搞过一年网络科技公司，但是我始终觉的自己还没有找到我真正所要的，直到加入到了xx银行我才终于真正找到了可以另我寄托，能让我长成参天大树的土壤，时间过的真快转眼我来已经有一段时间了，这段时间里我的综合能力得到很大提升，业绩也稳中有升吧，每个月没有太大的波动基本维持在一百六七十张左右，我曾成功开发过联想集团，用友集团，华为集团、中科院，铁科院，水科院等一些

资质好的大企业及一些国字头单位，展业方式以扫楼和谈活动为主，来广发后我先后经历了三任队长，我本着“踏实做人，本分做事”的理念，一直担任队里的副队长，积极支持配合队长的工作，得到贾经理和每一任队长的肯定和表扬，同时也从每一位队长身上学到了他们的优点，也看到了他们的缺点，在今后的工作中我会积极的借鉴和避免。更荣幸的是今年十月底的军旅历练中我有幸得到了孙总、杨总的信任得以担任一连二班的班长，这短暂的七天中我没有辜负领导们对我的期望，带领二班在二十二个参评的班级中获得了优秀班级的荣誉，并且我个人也获得优秀标兵的称号，同时我也跟班里每一位队员都结下了兄弟般的友谊，因此我相信我同样有能力、有决心、也有信心能再为xx银行带出一支所向披靡的精英团队。（激昂）

我认为做为一名支队长不单纯要会整表、填表，还要能统筹规划好市场布局，带领和指导团队成员拼杀在市场一线。现在信用卡市场众所周知可谓群雄逐鹿，为了发卡各家银行纷纷使出不同解数，同质化越来越严重，要想在激烈的市场竞争中取胜，我觉的最根本的是1. 如何规划好自己的市场，充分整合团队资源打造我们广发的核心竞争优势，集合有限的资源投入到特定的领域(地域)，作好行业开发、地域区块开发，以及某一类人群的定向开发，这样既目标明确，资质也容易把控，可以集中全团队的力量形成合力对某一目标阵地进行多波次的轮番攻击，团队所有成员要协同集群作战，形成强有力的拳头，步步为营，将市场一个个攻克，把市场一个个的吃透，要避免漫无目的的遍地撒网，这样既浪费时间也浪费宝贵有限的资源，在这点上我觉得我们朝阳中心潘xx支队做的很好，队长亲自带头奋战在市场一线，她们集合全团队的有生力量重点进攻机场，我们可以看到她们每个月的战役都打的特别漂亮，业绩也问鼎榜首；2. 其次要充分发挥客户的口碑介绍作用，队长要负责监督指导队员对老客户做进一步的回访挖掘，在做好活卡的同时通过他们来发掘新的客户群、新的市场，在开发市场的过程中不能单纯的为办卡而办卡，这样在激烈的竞争中很难突显自己的竞争优势和独特的差异

化, 3. 要通过整合一些新业务如(销售基金、开发收单商户, 销售黄金), 在开发新业务的同时来为卡开发新的客户, 一个行业的背后必定隐藏着一个巨大的客户群, 而且这些客户群本质上都是互通的, 对于我们来说是很难得也是再好不过的资源, 我们要充分整合这些资源并做好资源共享, 将这些资源的价值挖掘并发挥到最大, 不要让这么宝贵的东西从我们身边白白流失。同时我们也要把这些新业务切实的贯彻下去不能让领导们苦心增加的新业务形同虚设; 4. 在开发方式上要以点带面做好深度挖掘, 要以一人带一群, 以一点带一片, 扫楼与展示相结合, 着重开发单位以一些国有单位, 外资企业, 大的股份制企业, 一些发展潜力大, 市场表现好的中小业为主, 资质上要严格把控, 积极的避免风险, 队长要大局清晰, 并协助队员作好开发前的准备, 尽可能多的帮队员并且教队员去谈一些好的活动, 每天晚上都要都要帮队员规划好第二天的去向, 在队员要陌拜一座大厦前先帮助他们先从网上查一下该大厦里有哪些企业, 企业的联系人是谁, 联系人的电话, 这样既能帮队员减少许多盲目性, 也能避免太多不必要的时间浪费, 防止队员进大厦前因不知找谁而被保安拒之门外的尴尬, 让员工少受点不必要的挫折。

二. 团队建设方面, 打造一流高效率的精英团队我总结了六点看法。

1. 要打造独特的团队文化, 增加团队凝聚力: 团队就是队员的家, 要让每一位队员感受的家一般的温暖, 让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐, 缓解他们一天的疲劳, 在团队中队长既要扮演好父母的角色, 也要当好教练的角色, 在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员, 其实每一位队长都是从队员一步步走过来的, 最能体味到队员工作中的辛酸, 要体谅队员的难处, 并给予及时的解决, 在工作要对队员的成绩及时发现并积极给予认可和表扬, 多换位思考, 对每一名队员都要做到不抛弃不放弃, 对症下药, 根据他们的特长因材施教因材施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭, 多鼓励员工积极发表自己的想法, 共同交流, 引领

团队形成一种积极向上，互助协作、温馨和-谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

2. 要有严格的组织纪律，严格的执行力：纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，方能所向披靡战无不胜，要做到这点首先队长自己要严格自律，率先垂范，给队员作好表率，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊，要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界，要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求，注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。

5. 要量化团队目标，进行合理的时间管理：清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6. 要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护自己的队员，帮队员避免不必要的投诉。 下面我跟大家互动一下 大家看我像不像当兵的？(大声) 台下(像)其实好多人初次见到我时也都说我像一个当兵的，我的确从小就有当兵的梦想，可是一直没能实现，庆幸的是我加入了xx银行才得以成为xx银行大军营中的一兵，在孙总和杨总两位首长的英明领导下，我要不断的修炼自己，自律自强，不断的提高自己的综合素质，真正的把自己打造成xx银行一名真正合格的兵，并且将来也一定要为xx银行带出一群优秀的兵，在没有硝烟的战场上奋力拼杀，一往无前。 再次感谢各位领导和同事们的支持(弯腰)。

谢谢

客服故事演讲稿篇五

大家好！首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行移动客服竞聘演讲稿。相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。我认为：要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。

打造服务品牌这就要求我们的服务不能只停留在表面要向深层次发展。服务要向深层次发展：首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。总之，只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。

客服故事演讲稿篇六

大家早上好！

今天，我竞聘的是内勤岗位。

从入司以来一直从事理赔工作，并在公司领导的关怀指导下，在同事们的帮助下，本着对工作认真负责的态度，能够较为熟练的掌握各种保险条款，理赔方式，流程和计算公式并从事过非车险的接案，理算，医疗核查，和核损工作，在理赔实践中掌握了一个合格的理赔人员应该掌握的各项专业知识。工作能力得到领导和同事们一定程度上的肯定。

针对不同的客户采取不同服务方式，把换位思考当成工作的出发点，总结出了一整套的为客户优质服务的工作经验，从而取得了与客户良好融洽的关系，维护了公司的形象，促进了各项业务的发展。

接受能力比较强，对新业务比较敏感，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力完成上级分配的各项工作任务，从而实现自己的人生价值。

不想自己只是这次竞争的一个过客，我相信自己的能力，能够胜任属于我的工作。请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进行评议打分。

如果我有幸竞争到这个岗位，我将在以下方面做出努力：

信贷资金是辖区人民的血汗钱，用好、管好信贷资金是每一位客户经理义不容辞的职责。因此，我要求大家时刻树立“以顾客为本”的思想，认真解决顾客遇到的困难和问题，树立良好的形象，赢得顾客的青睐。增强团队意识，提高整体凝聚力，在队伍内部形成个人利益服从集体利益的良好工作氛围，使大家能够愉快的开展工作，激发内在潜力，释放

出更大的工作能量与热情。

首先加强贷前调查，其次。将我们的工作管理制度化、服务优质化、工作效率化。确保我们各项工作更上一层楼。

无论竞聘成功与否，我都会以更加饱满的热情、扎实的工作、务实的作风，提高自身素质，在自己的岗位上做出更大的贡献。

年月日

XXX

客服故事演讲稿篇七

大家好！

我叫xx□今天我要竞聘的是班长。

我有信心做好我们班的班长。首先，我有强烈的责任心，老师布置的工作，我一定能按时完成。其次，我富有爱心，主动关心每一个同学，在学习、生活上热心地帮助他们，特别是帮助落后的同学改正缺点。第三，我有一定管理班级的能力和经验，敢于负责。从一年级至今，我已经做了两年的班长，对我们这个班集体已经非常了解，懂得怎样成为一名好班长。第四，我热爱学习，兴趣广泛，各门功课成绩优秀，在集体中有一定威信。

一、以身作则。各方面严格要求自己，在学习上更加刻苦努力；行为习惯上，我要严于律己，积极为班级多做事情。

二、做好老师的小助手，协助老师做好班级管理工作，积极帮助有困难的同学共同进步。

我有信心做好班长，希望大家支持我，多投我一票。谢谢大家。

在竞选班长前，首先请老师和同学们接受我发自内心的感谢。在一年前，我竞选上了班长。一年来，我这个班长给班里做的贡献很少，可老师和同学们对我的帮助是那么多，是你们给了我那么多的信任、理解、关心、支持和宽容。不知同学们可否记得，一年前，我还是一个胆小的女孩，就在我竞选上班长后，渐渐变得胆大起来、自信起来，步伐变得坚定起来，使我学会了勇敢地面对困难，克服困难；学会了刻苦学习，努力工作；学会了与同学们相互沟通，相互交流。这一切我会铭记在心。

转眼间，新的学年开始了，又到了竞选班长的时刻。我再一次走上了这个曾经让我发生巨大变化的讲台上，思绪万千。

如果要让我表述我怎样能竞选上班长，我可以自信地说：在学习方面，我勤奋刻苦，带头学习；在工作方面，我认真负责，积累了经验；在为人方面，我尊敬师长，团结同学，乐于助人；在大局方面，我热爱班集体，时刻为班集体荣誉着想。

但是此时此刻我站在这里，最想表述的是，我为什么要继续竞选班长。因为这一学期是我们小学生涯最后一年，也是比其他学年最忙碌的紧要关头。我竞选班长，就是想通过自己的努力，让我们六一班的每位同学更加优秀、更加自信；让我们六一班这个集体更加团结***、更加阳光灿烂；让我们六一班在毓秀路小学留下更加深刻、更加美好的回忆。

九月二日，我背着新书包，跨进五小的大门，成为了一名小学生。

转眼一个多月过去了，在陆老师和大家的帮助下，我的学习进步了，我的好习惯增加了，我的本领也增强了。我不仅能

管好我自己，还能帮助同学，当好老师的小助手，所以今天我报名竞选班长，希望老师和同学们给我这个机会，让我锻炼锻炼。如果我当上了班长，我会更加严格要求自己，热爱我们一六班，关心同学，协助老师管理好班级，让我们一六班成为全年级最棒的班级。

如果我不能当上班长，说明我和其他优秀的同学还有差距，我一定会更加努力，改正身上的不足。一年以后，我会以更强大的姿态重新竞选班长。

谢谢大家！