

医美行业演讲稿(大全6篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

医美行业演讲稿篇一

服务，对大楼员工来说绝不应停止于理念的认识，不停止于业务技巧，服务对百大食品超市的员工来说，体现在面对顾客时的每一个细节。

疼孙之情流露无遗，郭艳丽心想，两位老人不惜辛苦相互搀扶来给自己的孙孙买爱吃的东西，如果不能如愿，将会多么失望。

郭艳丽一听是这样的顾虑，就给老人讲解起来，老人眼神不好，郭艳丽就一袋袋地把包装上的生产日期，厂址，指给老先生看，老先生不理解什么是弹面，认为弹面就不是方便面，艳丽就告诉他弹面的意思就是最筋道的方便面，有一句广告词就是“弹的好，弹的妙，弹的味道呱呱叫”，老先生一下乐了，说我孙子最爱吃味道又好又筋道的方便面了，和老太太一商量，竟把货架上现有的五连包今麦郎鲜虾面和排骨面全买了。

这时，艳丽发现老太太好象很累的样子，扶着柜台不敢走动，一问才知，老太太的右腿不慎摔断过一次，已经卧床两年了，才刚刚能走路，艳丽赶紧找了一把椅子让她坐下休息，慈眉善目的老太太忙不迭地连声称谢，老先生在超市里转来转去，原来他的一百块钱还没有买够，又不知该买什么，郭艳丽就给他介绍了老人爱吃的无糖高纤消化饼等食品，就去收款台帮忙装袋了。

不一会儿，郭艳丽看见老先生提了一大篮的东西过来了，有一只手中竟然还拎着一大桶食用油，后面跟着那位行动不便的老太太。“你们买这么多东西能拿动吗？住的地方远不远？”细心的艳丽边装袋边问老人。老人一听这样问，好像顿时充满了希望，高兴地说：“你是不是能帮忙送送我们呀？我正发愁呢，我们家不远的，就在服装公司里面。”艳丽一听明白了，于是左手提油，右手提一大袋食品，“走，我送你们去。”一路上，艳丽看到老先生的手又可以腾出来继续搀扶自己的老伴，心里别提有多高兴了。

老人走路慢，艳丽就一边儿走一边儿跟老人闲聊，知道家住服装公司三楼的两位老人，离百货楼这么近，竟然有两三年的时间没有逛过百货大楼了，老太太因为腿脚不方便，老先生就不愿意把老伴一个人留在家里，快三年了，老伴的腿终于能走了，今天老两口第一次相扶相搀一块儿逛大楼呢。

两位老人回忆起身体结实的时候逛大楼的情形，不禁来了兴致，绘声绘色地讲起他们记忆中的百货大楼，毫不掩饰自己对大楼的深厚感情，说没想到，多少年了，大楼的服务仍然这么好，这么热情周到，实在不容易呀，啥时候还是咱百货大楼最值得老百姓信任。

艳丽把老人的东西提上三楼，赶紧又回过头接手扶着楼梯一点点地往上挪的老太太，像叮嘱自己家的老人一样叮嘱他们，以后想来百货楼了，就常来转转，别一次性买这么多东西了，注意自己的身体要紧。

慈祥的老太太拉着艳丽的的手不肯丢，非要她回家喝口水再走。艳丽说我正在当班，不能久留，婉言谢绝了，她想的是赶紧回到自己的工作岗位上，赶紧溶入到还在忙碌着的伙伴们中间。

食品超市最多的商品就是油盐酱醋，食品超市每天的工作比任何一个部门都琐碎，对食品超市的员工来说，熟知每一种

商品的价格和特点都已经很不容易，还要忙着上货理货，夏季来临，食品部每日早晨必做的工作就是从五楼六楼拉成件的饮料和瓶装水，几位女员工一拉就是一大车，没有一个人说过累，爬高上低，争着干重活累活，尤其是郭艳丽。

医美行业演讲稿篇二

大家好！

首先感谢领导给我提供了这次展示自我才华的机会和舞台。

今天我演讲的题目是：《迎接世纪的挑战》。

一次简单的日夜交替，新世纪就这样悄然来临，千年的感慨就这样在一瞬间被抛在了上一个世纪。面对新的世纪，我们每个人都经历着无数的挑战：社会的、家庭的、工作的、事业的……在世纪之交时，****的运行女工们满怀豪情，写下宣言：用行动与世纪同行，用追求向世纪挑战。

有人可能觉得燃料运行是电厂最容易干的工作，不就是看个皮带上上煤嘛，多简单。有这种想法的人，请跟我到燃料运行各岗位走上一走就知道了：象其他部门的运行工，基本上都是几个人一个岗位，可在****就不同了，我们这儿的岗位很分散，而且都是相对独立的，一个几十米长的皮带间就只有一个值班工，女工也不例外，接班后的8个小时内，就只有一个人在岗位上检查、巡视，负责当班设备的所有状况。白班还好说，到了中班和夜班，女职工就得克服心里对黑暗的恐惧，独自在岗位上巡查。可是从没有女职工因为害怕而减少对设备的查看，她们凭着女同志特有的细心、耐心查找着设备隐患，多次排除了险情。就在前一段时间，就发生了这样的一件事：那天正好是西运五班上夜班，早上五点是我们要第二次上煤的时间，也是人感觉最累、最困的时候，不容易集中精力。可就在准备翻第二节车时，值班员许庆珍在煤

车进入翻车机的瞬间，突然发现煤车上有一团黑黑的东西，那是什么？霎那间许多可怕的猜测出现在她的脑海里。她压抑着心中的恐惧，连忙停止操作，与重牛值班员进行了联系，重牛值班员忙爬上了煤车去查看，一看，竟然是一个人睡在煤车上，身上的脏衣服与夜色溶为了一体，一问才知道是个外地的盲流。可能大家觉得听起来很平常，可如果许庆珍没有认真地查看车况，如果没有及时停止操作，再晚上半分钟，这个人就会被翻到煤仓里，上万公斤的煤压在身上，后果将不堪设想。30秒的时间，一个人的生命就这样连在了一起。就是这一分一秒的积累，就是这一点一滴的凝聚，使***在去年的十一月十六日顺利实现了安全生产三千天，这里面也包含着我们运行女职工的辛勤付出。

今年入夏后，正是用电高峰期，我厂6台机组在进行增容改造后均带到了21万千瓦以上，所需要的上煤量也相应增加。这给我们***的输煤运行带来了诸多问题：长时间带负荷运行，机器连轴转，设备健康水平下降；值班人员也长时间工作在生产一线，体能消耗极大，往往一上岗就运行8个小时，连饭也吃不上，更谈不上休息。这样高强度、超负荷的运行，连男职工都觉得是很累，可面对这高温酷暑的挑战，我们的女职工们却无所畏惧，迎难而上，在自己的岗位上仔细地巡视，认真地监护着设备的安全，她们履行着自己的职责，实现着自己的价值。

燃料运行女工也并不满足自身现状，她们对新的知识有着更深的渴求，她们是诚实劳动的平凡女性，在自己的岗位上默默工作、任劳任怨。她们追求现代的生活方式，拥有自尊、自立、自信、自强，正在通过学习、进取、自我完善来迎接时代的挑战，接受时代优胜劣汰的选择。有不少女职工，比如：三班的王德华、四班的张爱玲、五班的许庆珍、钟太兰等等许多女工通过自己的不懈努力，在本岗位上自学进修，获得了专业知识和技术。她们除了胜任本职工作外，也在不断地积累储备，完善自我，随时等待机遇的来临。

从《黄河魂》到《黄土黄》，从《电业之光》到《红旗飘飘》，那一段段优美的舞蹈是燃料女工对美的诠释，也舞出了我们对美的不懈追求。而这其中的大多数的队员是来自生产一线的运行女工。她们爱美，也愿意把最美的一面展示给大家。在舞台上，她们是传递美的使者；在工作上，她们是独挡一面的好手；在家庭里，她们是称职的贤内助。她们的辛勤付出，让我们对挑战的含义理解得更深、更透。

说到这里，或许有人会说：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我只是想通过一个个普通燃料运行女工的工作、生活、学习经历向你们证明：我们燃料女工是敢于发出挑战并迎接挑战的职工，是永远的挑战者！

在新世纪里，让我们用全部的心，去迎接前进路上的挑战，去迎接新世纪暴风骤雨的挑战，让我们燃料运行女工在挑战中去拥抱新世纪的辉煌！

我的演讲完毕，谢谢大家！

医美行业演讲稿篇三

亲爱的各位同事：

大家好！今天我很高兴能够在这里给大家讲话，跟大家一起分享我工作中的一些感悟和感想。我今天讲话的主题是：为生命画上完美的句点。

从事殡仪这个行业我从来没有后悔过！我想很多人在听到“殡仪”这两个字都会觉得不吉利，但是今天在这里我要告诉大家：殡仪这个行业并不是人们心中所想的那样，人们之所以会觉得这个行业不吉利只是因为传统的观念认为跟死人打交道就是不吉利，而殡仪这个职业本身并不是不吉利的。

记得我刚从学校毕业后，被分配到了韶关殡仪馆，地处山区，条件也很差，连像样的设备也没有，每天看到的都是一具具尸体，还有丧属们一张张神情悲伤的脸，每天听到的也全是鞭炮声和痛哭声，有的时候我还会不断想起死者惨死的各种场面。我相信很多人一开始接触这份工作都会有跟我一样的情况吧，甚至还会想过放弃！但是真的就这样放弃了吗？不，既然选择了就不要后悔；既然选择了就要勇敢去面对；既然选择了就不能还没开始就退缩。

自那以后，我就全身心的投入了我的工作。尽管有时候会遇到浸泡过十几天恶臭难闻的尸体；尽管有时候会遇到血肉模糊的尸体；尽管有时候会遇到面容全毁的尸体，但是我从来没有退缩过、害怕过。记得有一次，我遇到一个因车祸而去世的6岁的小男孩，他的脸上留下了很多刮伤的痕迹，他的舅舅告诉我他才6岁就已经会背很多唐诗、儿歌和写字了。在那一刻，我的手竟然开始颤抖了，我不知道我是以怎样的心情为小男孩画完妆的，只知道最后他的家人都很感激我能让他们见到小男孩最后安详的面容。

同事们，我说这些并不是要炫耀什么，而是要告诉大家：既然选择了就不要后悔；既然选择了就要坚持；既然有勇气选择就要有勇气承担。退缩不是我们的本色，害怕不是我们的借口，懦弱更不是我们的代名词。既然进入这个行业，我们就要深刻地体会这个行业的意义：它是神圣的，它是崇高的，它是值得我们付出心血和汗水的。

同事们，人的一生是多么的短暂啊，我们既然选择了这个行业就要勇敢地走下去，我们不求工作上有多大的成就与荣誉，我们只求心安理得，问心无愧；我们只求能够为每一位死者塑造他们生命中最美的容颜；我们只求能够让死者的亲属见到他们最美丽的一面；我们只求能够为每一位死者的生命画上完美的句点！

我的讲话完毕，谢谢大家！

医美行业演讲稿篇四

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。我十分珍惜这次竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次的竞聘锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到进一步提高。

自然简历和工作情况：

我叫xx-x，现年32岁，中共-党员，现任公司综合部主任。我1996年7月毕业于省邮电学校通信电源专业。曾先后在xx-x邮电局、xx-x邮电局移动分局担任过线务员、机务员，1999年分营后在移动通信分公司实业公司任广告部经理，2001年6月调入xx-x移动通信分公司综合部任副主任，2003年4月聘为综合部主任至今。工作期间，还利用业余时间参加自学考试和函授，先后顺利修完吉林大学计算机通信专业的大专和通信工程本科课程，目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕士研究生学位。

在综合部任职期间，踏实工作，严格管理，整章建制做了大量的基础工作，多次被评为先进工作者，2002-2015连续五年组织召开了职代会暨工作会议，并负责组织起草会议文件；协助公司领导沟通协调内外部关系，成功完成2004年重组上市各种手续的变更；连续多年在后勤管理、车辆和安全管理方面无重大事故。2004-2015年公司连续三年获得省级重合同、守信用企业荣誉称号，2015年公司被评为省级档案管理工作标兵单位，个人被评为省级档案工作突出贡献人才。

我的竞争优势和弱势：

我的优势：一是具有较好的年龄优势。我现年33岁，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作能全身心的投入。我敢于创新、思想敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，并能根据实际情况，大胆设想管理方法和改革方案。

二是具有较强的工作能力。在日常生活和工作中经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力，自任办公室主任以来，努力发挥自己的特长，认真做好参谋决策、日常服务、沟通协调、信息传递等办公室工作，取得了一定的成绩。经过多年的学习和锻炼，自己的写作能力、组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大的提高。

三是具有较高的个人素养。我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性吃苦耐劳的优良品质。我信奉诚实、正派的做人宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威但不妄自菲薄，遇事懂得及时征求他人意见，能够与人一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

四是具有丰富的实际工作经验。从99年毕业后，先后从事过线路工程维修，通信电源维护，网络基站维护管理，广告宣传、策划管理等，多年的综合部工作，培养了我较强的沟通协调能力和丰富的协调内外部关系经验。

五是具有一定的综合事物管理、文秘管理能力。具有多年的综合部管理工作经验和文字综合能力，积累了许多丰富的管理知识，能较好地完成调查报告、经验材料、工作总结以及各种公文的写作任务。

我的弱势：一是学历起步低，中专毕业。但自参加工作以来我始终不忘记读书，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己，提高自己。目前正在进修哈尔滨理工大学在职工程硕

士研究生学位。

二是做事不够果断。因多年的管理工作和对外沟通协调关系，办事风格过于严谨，有时考虑事情过于复杂，想的方面过多，往往会根据以往经验怕出现纰漏，有点瞻前顾后，缺乏雷厉风行的作风。

三是市场实战经验薄弱。只是99年在实业公司做过广告管理和策划，后来就一直在从事管理工作，虽积累了一些市场理论和沟通协调关系的经验，但缺乏市场实战经验。

对所竞聘的岗位认识：

总经理助理既是管理者，同时又是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，合理制定分公司的工作计划、方案，同时要充分调动广大干部和员工积极性，发扬团队精神，指导工作方案的有力实施。不仅要协助总经理协调好内外部关系，为企业发展营造良好的运营环境，还要深入基层，调查研究，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声。

总经理助理要站在企业战略统一的高度，把企业利益、为领导分忧和为员工服务作为工作的出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，要做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。总经理助理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

工作设想：

集团客户在我们的客户名单上占据着极其重要的位置——不仅

在于其本身能够带来可观的业绩贡献，而且有利于提高个人客户的粘性和收入，有利于培养客户的消费习惯。通过集团v网，还可以很好的保证网内的个人客户不会轻易流失；同时，维护好集团客户，也有利于对新开发的个人业务和集团业务进行有效推广，提高个人arpu和集团收入。

一是在开发扩大集团客户市场的同时，应更注重集团客户的维系力度，应加大集团客户的服务和流程管理工作。

二是进一步细化集团客户经理分级。应建立一套合适客户经理分级体制，包括工作分级、薪酬分级、考核分级、培训分级等。让最优秀的客户经理负责最重要的集团客户，并获得最佳的物质报酬。让新进的客户经理有职业发展的目标，有一个畅通的上升通道。建立科学的客户经理评级和考核制度，实现客户经理的能力与岗位、绩效与薪酬相匹配的原则。

三是进一步细化集团客户分类。应定期根据不同集团客户的规模、行业、贡献度等要素，重新调整集团客户类别，并根据a□b□c类集团客户的需求特征和重要性设计服务方式和服务内容。

四是通过现有服务渠道进行服务分流。目前，随着企业的高速发展，集团客户数量越来越多，除利用客户经理作为服务和营销的主渠道直接面对集团客户之外，应考虑更加广泛和灵活的使用营业厅、呼叫中心及合作伙伴等各类服务渠道，为集团客户打造一个全方位、立体化的服务体系，同时也可以减轻客户经理的工作压力，这一点在面对数量庞大、价值偏低而需求单一的c类集团客户时尤其显的重要。

进入角色要“快”。我要尽快地转换角色，更新观念，调整好自己的心态和工作方式，与公司领导形成合力，以一种崭新的视觉看待问题，解决问题，使自己的所作所为能够从公司的战略出发，从公司的利益出发，从员工的利益出发。

学习知识要“深”。我会以强烈的紧迫感和责任感抓好学习，诚恳地以身边人为师，以互联网为师，自我加压，勤学好问，联系实际，善于总结，既要融会贯通业务知识，又要虚心采撷工作经验，尽快转化为自己实际的工作能力。

基础工作要“实”。总经理助理的主要工作出发点始于市场，最后的归宿也是落脚于市场，为此我一定会报着求真务实、锐意进取的态度，多深入市场，贴近用户，采集和整理第一手有用资料，为总经理科学决策提供事实依据。

如果这次竞聘我失败了，我也不会气馁，说明我离公司对我的要求还有一定的距离，这将促使我在以后的工作中，励精图治，努力学习，勤奋工作，一如既往地为公司的发展添砖加瓦。

最后，我要说的是：

青春因理想而激昂，人生因执著而铿锵。

谢谢大家！

首先，感谢站长给我这一次的机会，这也和同志们的关心和鼓励支持分不开。爱思范文23同时也感谢办领导和人事秘书处和指挥通信处等机关各处室的支持，尤其是自xx-x站长到任以来对通信站的支持和对通信站的职工关心和爱护表示感谢。

这次通信站采取聘任副站长的活动方式，我认为比较新颖独特，富有挑战性，更具竞争性，真正体现了“公正、公开、公平”的形式，在形式可能有点夸张，但在客观也反映了通信站的广大职工爱岗敬业的精神和参与竞争勇于站出来让领导挑选，让同志们来当主考官。作为竞聘者也可以在广大的群众面前来展现自我，将自己的闪光点照亮出来，同时也可以从中找出自己与其他同志的差距发现不足，不断的改进，真正的体现了，在公平应聘的氛围中和同志们互相学习，共同勉

励，为通信站的建设往新的更好的方面发展。

一、端正思想、参与应聘：

从主观上讲，我本不想参加此次应聘，一是自己的年龄偏大且深感自己的条件不是很充分，二是自95年解聘后就一直没担任过任何职务，唯恐没有才能，反而影响别人的进步，但经过站长在开站务会时宣布的应聘条件和应聘前动员后，及对中央和省里的有文件精神的学习，今后事业单位用人将采取应聘上岗，竞争上岗。认为有必要参加从中可以学习和借鉴别人的长处，来不断提高自己的工作能力，融入到今后的工作中。不管在这次聘任副站长的活动中结果如何，自己终将保持一个以平常心对待平常事，做到胜不骄，败不馁，以低调处理，不管是谁竞聘上了副站长的职位，我都表示衷心的祝贺，并在今后的工作中积极支持和配合。

二、立足本职，做好参谋，

在这次聘任活动中，如果能获得同志们的认可，我感到十分荣幸，但也深感自己严重的不足，任务艰巨，这主要表现在，既要严格履行自己的职责的同时，又要对站领导负责；既要起到模范的作用，又要得到同志们对自己工作的认可；既要站领导负责的同时，又要协调好站里各部门的各项工作，使之有效的运作。在干好本职工作的前提下，与办里机关各处室，尤其是业务处室的关系上，必须下大力气，因为通信站是广大职工赖以生存的土壤，而通信站的生存是依靠办领导的关心和支持，所以，大家都必须认清其中的道理，只有正确的处理好站里和办公室的关系，才能把通信站的工作做好。在全省人防通信站中，只有省站工作人员最多，人多并不是坏事，只要充分的利用好人多力量大这一优势，调动每个人的聪明才干，汇聚到一起就是一个完整的财富，有朝一日若能成立省人防通信总站，在业务上能够在全省人防通信中起到中流砥柱，不管在通信业务上，还是计算机网络管理和信息处理等方面起到领军的位置，对提高省站在全省人

防的地位都起到积极的作用。

在通信站今后日常工作中，除了严格遵守各项制度以外，坚决服从站长的领导，干好工作，当好参谋，做好内勤与外联的工作，走出去向兄弟人防通信站学习，请进来，互相沟通，做到互通信息，搞好协作关系，既有利于通信站的自身发展，也有利于人防事业的建设。

三、岗位明确、目标明确、工作量化

医美行业演讲稿篇五

大家好。我是xx部休息厅的服务员[]xx[]很感谢这次公司又给了我们一个展示自我的舞台和施展才华的机会。

我竞聘的xx男女宾的领班，虽然我对男女宾有了解，但是却不是透析，我不喜欢懵懂，所以我也把握这次的机会，让自己学到更多。

若我是领班，我先共同提高当班同事的业务水平，使大家熟悉每道作业流程，尽最大努力，以最大热情，招待好每一位顾客。服务行业重在真诚、微笑、礼貌、周到，使同事们达到接一问二照顾三的程度，使每位顾客感到我们的真诚和热情；让顾客希望而来，满意而归。

其次，带领同事们做好各方面卫生，让每位客人看到和感受到我们公司或每个部门靓丽、干净、舒适的良好形象。虚心询问倾听顾客的意见、建议，把情况及时向上级领导汇报，为维护公司形象做出贡献。

再者，做上级领导的好帮手，积极给领导献计献策，为公司的各方面发展做出自己应有的贡献。做同事的好朋友，积极为同事排忧解难，关心同事爱护同事，使大家成为一个团结

奋进的小集体。

谢谢大家。

医美行业演讲稿篇六

大家好，我是前厅部的××，非常荣幸，我能有机会站在这里同大家交流，今天我演讲的题目是——《尽我所能，用心服务，让星光更加闪烁》。

这次星评能够顺利的通过，我的心情和大家一样激动。从酒店筹划至今，经历了无数个日日夜夜，所有月亮湾人祈盼的就是这一刻的星光灿烂。

在xxx酒店工作的这些日子里，我看到的是领导和同事们的那种不辞劳苦、热心互助、一丝不苟、不计个人得失、兢兢业业的工作态度，这所有的一切无不对我产生巨大的影响。在沐浴星光的同时，我也时常问自己，我要以怎么的实际行动才能为星评添光彩呢，我想我所能做到的就是尽我所能，用心服务。

那么要怎么才能做好用心服务，我认为有以下几点：首先，必须不断提高自身的素质。个人的良好素质是通过我们的知识、我们的工作、我们的待人接物、我们丰富的个人内涵等方面综合体现的。我到月亮湾大酒店的工作时间不长，但我一直很努力的学习各种专业知识，前台的接待，总机的接线，商务中心的预订，希望每一位来酒店的客人能够享受到最快速最便捷的服务。

用心服务的第二点就是感动客人。

让客人在我们酒店这个环境中能感到惬意，安全和关爱。让客人在我们酒店没有陌生感和距离感。那么感动客人，需要注重细节服务，有时仅仅一句亲切的问候，一个灿烂笑容，

就足以感动客人了。

用心服务的第三点，我认为也是最重要的一点，走进客户的心。

优质的服务其实是心与心的交流。走进客户的心，从客人的真正的需求出发，想客人所想，急客人所急，真心诚意为客人服务。有时只是为了让客人有一个愉快的心情，为了让客人得到足够的面子，不与客人争吵，我们甚至要承受着巨大的委屈。哪怕我们得理，我们也让他三分。我在前台工作的时候，就遇到过这样一件事，它给我带来了苦涩，但它也给我带来了甜美，它给我留下了非常深刻的印象。

“你什么意思？”还不等我说完，他就打断了我的话，“我住了这么多的酒店，难道连门都不会开嘛。”“你们酒店怎么搞的，找一个培训生当班，你到底会不会刷卡啊。”这时，我觉得自己特别的委屈，好想对他说，我并没有刷错卡呀，你要不信，我可以让服务员跟你上楼层对质，看看到底谁错了。可是看到那位先生那么激动，谁对谁错并不重要，就是我实话实说好了，也一定到发生一些不愉快的事。

我只是微笑对他说：“先生真的对不起，给您添麻烦了，我让客房服务员在12楼的电梯口等您，要有什么事，您可以直接找她处理，您看这样行吗？”也许是我的诚恳的态度打动了他，他压住了火，只是说：“好好，让服务员动作快一点。你看看现在都几点了，我明天还要很早起床呢。”我立刻通知服务员办理此事。事后，我才从服务员那儿知道，原来这位客人用1202的房卡去开了1220的房门。听到这里的时候，我心中的所有委屈、疑虑都释然了。

但是事情就这么凑巧，第二天这位先生很早退房，而且又是在我手上退房。这位先生非常有心，他在办理完所有的退房手续后，离开前台，当他走到门边时，他又回头，特地走到我的身边，诚肯的对我说，他一共说了两句话，我一直记忆

犹新。第一句是“小姑娘你真的很不错，”第二句是“有你这样的培训生是你们酒店的骄傲。”我知道这位先生的话有点过了，但当他着重说“培训生”三个字的时候，我明白他的所要表达的意思。

其实我们承受的委屈，有时能得到客人的理解，事后还能够得到表扬，但更多时候只能是在我们心中默默地承受着。但在我们承爱委屈给客人带来快乐的同时，都会在客人心中留下非常深刻的印象，他们会在经意或不经意间把这些感动传递给他人，在无行当中就会给我们的服务作了一个免费宣传，会为我们的酒店做一个免费的推广，那么我们酒店最终能够得到什么呢？我们会得到一批最忠实的客户，而酒店也将会得到非常丰硕的利润回报。

我在xxx酒店工作的时间不长，只有短短的两个多月，也许我对服务的理解还不够透彻，但这确实确实是我在工作中的真实体验。我希望在不久的将来，能在xxx大酒店这个温暖和谐的大家庭里，不断的积累业务知识，不断地在服务中提升自我，更好地做到尽我所能，用心服务，让酒店的星光更加灿烂。