

# 2023年视客为友演讲稿(优质8篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？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。

## 视客为友演讲稿篇一

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。

## 视客为友演讲稿篇二

杭州最美司机吴斌更是用他最后的生命76秒完美诠释了爱岗敬业、无私奉献的真正内涵。我要说：爱岗敬业，无私奉献，仍然是我们这一代青年应当弘扬和传承的美德。下面是本站小编整理了服务行业爱岗敬业演讲稿3篇，希望对你有帮助。

1992年，我来到百货大楼参加工作。看着百货大楼当时的繁荣景象：门前车水马龙，商场人来人往，商品琳琅满目，人们笑逐颜开。我深深地爱上了这片繁荣的土地。

记得我还是一名小学生的时候，阳泉百货大楼已作为沟通城乡交流、丰富人民物质生活的桥梁，为保障城乡人民物质生活做出了巨大的贡献。

然而，这种繁荣有些短暂，随着传统商业向市场经济的快速转变，市场发生了翻天覆地的巨变。我们看到新的商场不断开业，承载着巨大社会责任的传统商场企业，由于历史包袱沉重，纷纷陷入亏损境地，无不面临着前所未有的挑战。

我作为一名财会人员，陷入了深深的思考。市场竞争是无情的，虽然我们国有企业遇到了暂时的困难，但有困难也有希望，有挑战就会有机遇，只要我们百大人上下同心、奋力拼搏，我坚信，百大一定会有美好的明天。

于是在后来的财务实践中，我始终做到诚信第一、操守为重、敬业爱岗，认真的担负起自己的责任，维护财经纪律，保护财产安全和保证帐目和会计报表的可靠性。明确审计的责任和权利，并对企业的会计记录、会计报表和会计制度的执行情况内部检查和监督。

随着市场经济的发展，会计核算及管理手段也在迅速更新，我们公司也必然很快用会计电算化技术替代会计手工记帐。计算机技术是一项高新技术，它的发展对于提高企业会计工作效率起着巨大作用。会计电算化在会计数据处理分析和管理方面显示强大的功能。如果企业会计核算采用微电算化，大量减轻了会计工作者的重复脑力劳动，财务人员就能抽出更多时间更新知识，参与企业经营管理，参与长短期决策，参与企业全面预、决算，参与企业的方针政策的制定，更能体现会计职能反映和监督在企业中的作用。并可在实行会计电算化的基础上进一步健全计算机的维修保养制度，并培养专职人员不断提高计算机技术，努力实行系统化和网络化。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我，，名字与仅一字之差。我在矿区总站分站工作。今天我演讲的题目是：放飞梦想——我为有线电视事业添光彩。

我为自己是龙视网络公司双鸭山分公司的一名成员而骄傲。我与我的同龄人一样，有着色彩斑斓的青春梦想。我热爱自己的工作岗位，因为我工作，我快乐。我的青春梦想在这里放飞，我的人生坐标在这里标注，我的自我价值在这里实现。我的人生理想就是为有线电视事业贡献力量，为万户千家送去欢笑，为七彩荧屏增添光彩！

雷锋曾经说过：“如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地；如果你是一线阳光，你是否照亮了一份黑暗；如果你是一颗螺丝钉，你是否永远坚守你的岗位”。杭州最美司机吴斌更是用他最后的生命76秒完美诠释了爱岗敬业、无私奉献的真正内涵。我要说：爱岗敬业，无私奉献，仍然是我们这一代青年应当弘扬和传承的美德。企业靠我发展，我靠企业生存。企业不但为我们每一名员工提供了生存的需要，更为我们提供了发展的机会和展示的舞台。我们不能攀比别人向企业索

取了多少，我们要比为企业贡献的大小；要扪心自问我为企业的发展贡献了什么，是否尽到了自己作为企业员工的那一份职责。

“梦想是现实的先导”。美好而远大的人生理想只有根植于现实生活的肥沃土壤才能培育出绚丽的花朵，才能收获丰收的果实。我深知自己是有线电视队伍中的一名新兵。我热爱自己的职业，看重自己的工作岗位。我严格要求自己，从一点一滴做起，钻研业务，不怕吃苦不怕挨累。服务行业爱岗敬业演讲稿精选3篇服务行业爱岗敬业演讲稿精选3篇。为了锻炼培养自己的吃苦耐劳精神，我主动要求到矿区基层分站工作，坚持每天早出晚归，不辞辛劳；向师傅请教，向实践学习。只要是工作需要，我就不分份内份外；我一职多能，把辛苦留给自己，将微笑送给用户。通过自己的不懈努力和辛勤付出，看到用户满意而归，我自己再苦再累也倍感欣慰。

梦想与现实之间需要的是行动！企业是我家，发展靠大家。爱岗敬业，无私奉献，既是社会进步和企业发展的需要，更是我们全体企业员工恪守职业道德、追求自我完善的要求。广播电视事业大发展、快发展，既是社会主义精神文明建设的需要，同时也是丰富人民群众物质文化生活的需要。有线电视事业是充满希望的朝阳产业，我们的事业大有作为。

尊敬的各位领导、各位同事：一分耕耘，一分收获。让多彩的世界更绚丽，让幸福的生活更美好！做为有线电视队伍中光荣的一员，我充满骄傲与自豪，让我们携起手来，肩并肩，心往一处想，劲往一处使，拧成一股绳，紧密团结在公司董事会周围，创一流业绩，建一流企业，续写龙江网络双鸭山分公司新的辉煌。

放飞梦想，憧憬未来。我决心用自己的美好青春和辛勤汗水为有线电视事业增辉添彩，谱写新的篇章！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我，今年 岁，在矿区总站分站做收费员工作。我是一位外表特别文静，但内心充满了无限激情的女孩。我对本职工作倾注了自己的心血和热诚，我热爱收费员这个工作岗位。今天我给大家演讲的题目是：让青春在岗位上闪光。

我们青年一代是祖国的未来，是民族的希望。我们要努力学习，奋发向上，找到属于自己的人生坐标，属于自己的靓丽舞台，展示才华，大有作为，要做自己人生的主宰者。

广播电视事业是充满希望的朝阳产业，每每想到我的名字能与广播电视事业紧密相连，在工作岗位上通过个人的积极努力和辛勤付出，能够为广播电视事业的繁荣发展添砖加瓦、贡献力量，我的内心就感到无尚的光荣和无比的自豪；我感到自己的工作和生活非常充实而有意义。

。热爱是最好的老师，我刻苦钻研收费员业务，参加公司组织的业务学习，我每次都认真听讲，做好笔记；在实际工作当中，我精心操作，减少、甚至杜绝失误；每当公司新的营销政策出台，我都在第一时间找来阅读、学习，直至熟练掌握。

让青春在岗位上闪光。营业厅是服务用户的窗口，收费员的言行举止体现着公司的文明形象。我坚持在工作中着装整洁得体，使用“十字”文明礼貌用语，做到用户来有迎声，走有送声，热情周到地对待每一位用户。我在思想上真正树立起用户就是上帝的服务理念，得到了用户的认可和称赞，为公司赢得了良好声誉。

让青春在岗位上闪光。只要是工作需要，我勇挑重担，不分份内份外。矿区收费员每天收费，办理业务(新装、移机、报停等)，受理用户咨询、投诉，存款，机顶盒调试等，工作紧

张而繁琐。但是，为理顺矿区各站的营业厅业务，规范管理，矿区总站领导安排我担任兼职核算员，我没有推辞，并尽心尽力干好这项工作。能为公司经营管理多出一把力，多尽一份责任，我感到虽苦犹荣，心里非常满足和甜蜜。

尊敬的各位领导、各位同事，只有我们的青春与人生和社会的进步、祖国的强盛、民族的复兴大业和谐共振时，才能够弹奏出生命和时代的最强音。

让我们的美好青春在岗位上闪光，在奉献中绽放异彩吧！

□

## 视客为友演讲稿篇三

各位领导、各位朋友：大家好！

很荣幸我能有这样的机会参加这天的演讲。我叫郭智华，是义路供电所的一名员工，这天，我带来演讲的题目是“永远留给客户一张笑脸”。在国家电网公司组织的电力市场整顿和优质服务年活动中，我公司在内部制定了一系列兑现承诺的制度和措施。把客户满意不满意，赞成不赞成，拥护不拥护作为衡量供电服务质量的一项重要标准。

和怨气，我都会心平气和，面带微笑，苦口婆心的解释说明，直到客户满意为止。对于个别客户提出的无礼要求，我也能友好的讲明道理，力求给客户一个满意的答复。我始终都恪守一个原则：客户永远是对的。出现了问题属于我们的工作失误，我们会真诚致歉客户，争取得到客户的理解与信任，即便没有错，遇到冷言或无理，我们也要给客户一张笑脸，因为“让客户满意”是我们永远不变的服务理念。

记得去年我们刚开始使用ic卡收费时，有一位老人来缴费，

因其过了缴交时间，虽然其上月用电费用仅只7.5元，但按照电费违约金不足1元应按1元收取的规定，他务必缴交1元的电费违约金。但在他看来，用电才几元，电费违约金却要缴1元，简直是不可思议之事。因此，他拒不缴纳，还口吐脏言，嚷嚷供电公司乱收费，坑害老百姓，甚至扬言要砸了营业厅的大门。见此情景，我尽管心中十分委屈，但依然笑脸相迎，将其扶至一旁坐下（当时正值中午时间，缴费的人很少），一句一个“老伯”，心平气和地耐心跟其解释“什么是电费违约金？为什么要收电费违约金？电费违约金如何计算？……”。最后，老人的情绪平稳下来了，明白了其中的道理，缴清了所有费用。

国家电网公司将“优质服务”确定为员工的核心价值观，提出以加强服务作风建设为切入点，加强思想作风和行风建设。“核心价值”的培育要求我们尽快树立服务是资本、服务是资源、服务是事业、服务是乐趣的理念，从微笑这样的细节做起，发挥潜力，彰显人性化服务艺术，用心将“优质、方便、规范、真诚”服务作得更体贴、更完美，切实体现“服务高效、社会满意、”的“服务优质”内涵。

诚信是个有着丰富资料的服务主题，而微笑，是优质服务的招牌，在各行业讲究服务质量的这天，我们作为企业，更要将优质服务向更深层次拓展。只要我们心系客户，用诚实守信打动客户，用真诚的微笑应对客户，必将与客户实现双赢，共同撑起电力事业更为广阔的蓝天。

多谢大家！

## 视客为友演讲稿篇四

我叫\*\*\*\*，来自\*\*\*\*公司小餐厅。今天，我演讲题目是：苦练技术造就“硬本领”、优质服务赢得“香满园”。

首先，我想问大家，餐饮业的技术是什么？也许大家认为是烹

饪。我认为大家只说对一个方面，餐饮业的技术还有服务、管理、礼仪等。我结合自己多年工作实践来讲，在餐饮的有限空间里，技术大有可为，技术工人大有展现才华的舞台。在普通的锅台本稿版权属于517878秘书网前、餐桌旁、洗涤间，我们有技术才能更有力量，我们有技术才能更有服务，我们有技术才能更有食香！

结合国内国外餐饮业，我举两个有技术、有知识的例子。第一个是以月命名的菜的故事。“月到中秋分外明”。我国不仅有许多以月命名的景点，引人入胜，而且也有不少以月命名的地方名菜，脍炙人口。

——乌云托月，山东名菜，以紫菜与荷包鸡蛋做成汤，故称“乌云托月”。

——洱海映月，云南“风花雪月”的四道名菜之一。菜式构思奇巧，菜盘中有一泓碧水，水中飘荡着彩云。在彩云中，则有一轮金黄圆月在飘浮、转动。原来，“碧水”是精心调制的菜汁；“彩云”系肉饽和蛋白；“圆月”是鸡蛋黄。

——群虾望月，沈阳名菜，将鸡蛋皮用碗扣成圆月放在盘中，然后将烤成红艳艳的10只大虾，把虾头朝向“月亮”，摆在“月亮”四周即成，此菜红黄相配，甜咸适口，滑嫩鲜香。此外，还有四星望月、半月沉江、月映蛟龙、皎月香鸡、龙游月宫、月宫仙女、花好月圆、明月鸭松、会崎松月、月映玛瑙等等，都是一方的名菜。

一个以月为主题，做出如此庞大的菜系，从菜的命名、菜的形状、菜的烹制、菜的造型、菜的典故、菜的文化等巧构出一道道名菜，足以见中国餐饮业文化的历史悠长、内容丰富、时期鼎盛。这也恰好说明了中国餐饮业的文化底蕴非常深、技术特别精湛。在“民以食为天”的国度，在残酷竞争的餐饮业，一个餐饮企业，拥有技术，拥有技术高超的员工，才能占稳脚跟、安身立命。



再说说国外餐饮业。我们许多人把快餐当时髦，而国外美食家则视快餐为“食品垃圾”，这有点令人不可思议。麦当劳、肯德基等国外著名快餐店几乎一夜之间便风靡神州大地，年轻人更是趋之若鹜，许多人把吃快餐当作一种超值享受。据报道，麦当劳创下的日销售纪录不是在美国本土，而是在中国北京，麦当劳最大的销售店是在中国。

洋快餐的取胜之道是：有完善的标准化化管理。在肯德基公司仅标准化手册就有上百套，从选店、原材料的选购，到产品加工、质量、商标、营运等等，都有标准手册，白纸黑字，每个员工进行任何一项工作都有章可循。同样，在麦当劳公司进行任何行动也都是遵循唯一的一个标准行事。从原料供应到产品售出，统一的标准、规程、时间和方法，使顾客无论在今天，还是在明天，无论是在美国还是在中国，都能品尝到品质相同、真正原味的美式汉堡。

先进的管理依靠精湛的技术和技术人才来实现的。这正应了有技术才能更有力量这句话。在国外，餐饮服务业要想常胜不衰，就需要有精湛的技术作支撑、优质的服务作保证。

随着新技术、新科技的不断升级和创新，力量不仅仅是力气的代名词，它已成为知识、技术、力量的复名词。工人只有力气不行，要想在竞争中体现自己的人生价值，必须善于学习、善于钻研、善于创新，用知识和技术来武装自己。才能达到理想的彼岸。

1994年4月，我走上了餐厅保管这个岗位，在做好本职工作的同时，也干起了服务员这岗位，当时我想，餐厅服务员干的是简单的体力劳动，端盘子洗洗碗，擦擦桌子扫扫地，又没技术可言。有了这种心态，有时就应付工作、应付顾客，时不时的出差错。记得有一次，我在为客人上菜时，由于业务不熟悉，没有选择上菜的最佳时机和路线，不小心把菜汁滴在客人的胳膊和衣服上，客人非常生气，我也非常尴尬。教训非常深刻。

通过这一事故，彻底改变了我对餐厅服务业的看法：“我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们”。如果我们不能提供热诚周到的服务，就得不到顾客的认可；我们不把顾客当亲人待，顾客就不会把我们当朋友看。自己不快乐，顾客也不高兴。这次小事故虽然过去了，但在我心里却受到了很大的影响，不服输的个性告诉我，你必须做一名优秀的服务员。

公司为了提高服务质量，买来一套金正昆教授讲授服务礼仪方面的影碟，我如获至宝，用眼看、用心听，写心得、写体会。我首先从服务规范基本要求入手，做到规范服务，科学服务，优质服务，在服务中做到尽心尽意，尽力而为，力求完美，争取完美，在提供热情服务中做到：眼到、口到、身到、意到，也就是说目中有人，眼中有事。

在一次接待任务中，我遇到这样一件事，一位客人从一进门我就发现他气色不好，在就餐中悄悄的，不停的去搥头，我静静的走上前，弯下腰悄悄的，关心的问他原因，他说早上就头痛，可能感冒了，因为开了一上午的会，没有及时去买药，听完以后，我说了一声“您稍等”就走开了，我及时同厨房取得联系，专门为客人熬了姜汤，又去药店买了感冒药，当我把热气腾腾的姜汤和感冒药悄悄送到他手中时，他感动的握着我的手说“谢谢”。

对我来说，一件微不足道的小事，却让客人倍感温暖，这就是所说的“宾至如归”吗？为了懂得客人，读懂客人，看懂客人，我看了有关宾客就餐的心理学，对不同性格的宾客采用哪些不同服务方式，及食品营养方面的书籍，并运用到实践中，学会处理并做到得心应手的处理，工作中积极努力，孜孜不倦的学习，让我在思想上和工作中都有了很大的进步，得到了领导和同事的认可。因为我坚信，在我们这个社会，只有分工不同，没有贵贱之分，社会行行出俊杰。

多年来的餐厅服务工作使我感受到，只要有满腔的工作热忱和勤奋，有如饥似渴的求知欲望，有锲而不舍的钻研精神，

任何人都能在“低层次”干出高水平，在“小岗位”做出大贡献，从丑小鸭变成白天鹅。经过几年不懈努力，我由一名服务员成长为餐厅班长，协助餐厅经理管理餐厅，我始终立足本职岗位，积极投身管理创新。

餐厅是我们\*\*公司的一个窗口，它的好坏直接影响着我们录井公司的形象、效益，这个形象就靠我们这些服务人员来树立。记得有一天，我们接到接待法国某公司的一名副总裁的接待任务，客人非常重要，公司非常重视，这是对我们服务质量的一次挑战。

首先我根据西方人的喜好进行餐厅的布局设计、餐台的布置、餐具的摆放、餐花的折叠。根据法国人口味，我及时与厨房取得联系，强调他们不喜吃辣，但却对葱、蒜、丁香、香草等异味调料则很感兴趣。

强调讲究烹调火候，做出嫩的；强调法国人餐前喝开胃酒，正餐喝葡萄酒，餐后用甜酒或白兰地，注意菜肴与酒水的搭配，对矿泉水情有独。当外国客人看到整洁的餐厅，优美的环境，规范的仪容仪表，标准的服务，非常满。当喝到口味纯正的葡萄酒，用中国的筷子吃着特色佳肴，翘起了大拇指，连声说：“very good□very good”，听到了外国友人的称赞，我心理美滋滋的。

搞好小餐厅服务培训，是我们一项重要工作。每次来新的服务人员时，在培训过程中，我们要求她们，首先树立正确的事业观、人生观，要以平常心去对待工作，端正工作态度，严格遵守餐厅的各项管理制度。在服务工作中要讲究技巧，“微笑”可向客人传递我们的欢迎，良好的着装和精神面貌，能使顾客对服务员产生信任感，对不同性格的顾客采取不同的方式进行沟通。

为了保证提高服务质量，我们制定了如《服务员岗位责任制》、《餐厅服务管理制度》、《餐具洗涤消毒保管制度》、

《餐厅安全卫生承包制度》等，加强检查评比，在餐厅内部形成了比、学、赶、帮的氛围，使每一名员工的言谈举止，着装打扮，待人接物，看坐入席，迎来送往都有一种亲近感、和蔼感、宾至如归感。

随着当前经济的快速发展，现在的人们有钱了，生活水平日益提高，原来的膳食结构已经不适应现在的人们需求。现在的人不仅要吃好吃而且还要吃出营养来，吃出花样来。面对当前形势的变化，光会制作以中低档原料为主的菜肴是不行的，而且还要学会制作以高档原料为主的菜肴。现在，在餐饮界因海参营养价值极高而且还有保健作用，十分流行海参菜肴。

现在市场上海参大多数都是干制品，品种较多，质地不一，品质坚硬，烹制前需要涨发，海参的涨发方法很多，涨发时需要根据品质特点灵活掌握，为了能够发制好海参，我就先从理论开始，翻阅各种书籍，查阅各种有关资料和光盘，了解发制过程，选择涨发的方法，前几次发制海参，由于经验不足，忽略了其中的一些细节和禁忌，发制的海参不到位，有硬心，或发制过火太软等等，面对出现的这些问题，我又一次次向有经验的老师傅请教，记住重点，掌握要点，一遍一遍地发制。终于，功夫不负有心人，现在我不仅能会发制海参而且还能以海参为原料制作各种菜肴，海参捞饭、扒酿海参、鲍汁海参等，得到了广大宾客的一致认可。

我经常引导大家，当工人就当最优秀的，干工作就干一流的，让人心服口服。

各位领导、同志们，喜马拉雅山再高也有顶，大西洋再深也有底，而一个人的技术却永远没有最高，只有更高。在追求技术的道路上，没有尽头，没有终点，没有休止符。

付出越多技术越强，技术越强，力量越大，力量越大，创造的价值就越大。我既然选择了宾服这一职业，就要在这一职

业创造辉煌，让技术之树常青，让技术生命不断延续，让技术成就我的一生。

我的演讲完毕，谢谢大家。

## 视客为友演讲稿篇五

会，走向成功的梦想。因为有了这样的梦想，所以我们选择了这所职业学校——xx职教中心。

怀着对职业的追求，对生活 的向往，在众多的专业 中，我选择了服务业—旅游 。也许这个花季的我们就是想实现自我超越和愉悦身心，想走遍天涯海角，想玩遍大江南北。然而，旅游 专业 却并非我们所想的那样，学了旅游专业你就可以到处去玩，愿意去哪儿就去哪儿。恰恰相反，我们是在为旅游服务。

虽然是服务业，虽然是为别人服务，虽然没有我们想的那样好，但我们还是喜欢这个专业性。因为在学习 的过程中，我们从书本上“见”到了祖国的大好山川和自然美景，这些都深深地吸引了我，也震撼了我的心灵 ；我们在书本上“遇”到了各种在职业中可能碰到的问题，我们学会了该怎样 去面对，我们学会 了该怎样 处理人与人之间的关系，我们也学会了怎样才能为别人服务好；我们也在书本上感受到了为别人服务也是一种幸福 ，感受到了旅游给我们带来的影响。所以，我们并不后悔，我们还是深深地热爱 着这个专业。

虽然是服务业，虽然是为别人服务，虽然没有我们想的那样好，但我们还是喜欢这个专业。因为“为人民服务”是职业道德的核心。我们将要从事职业，当然职业道德不能少。如果人人都不为人民服务，那我们以后从事职业还有什么 用，还有什么 意义。所以，我们并不厌恶，我们能够理解，我们也能够体会。

虽然是服务业，虽然是为别人服务，虽然没有我们想的那样好，但我们还是喜欢这个专业。因为“三百六十行，行行出状元”，只要播下辛勤的汗水，就会有丰厚的收获；只要我们用心去为别人服务，真诚地对待每一个人，相信自己会有好的回报。所以，我们并不气馁，我们怀着对职业的向往，更加努力的搞好专业学习。

正因为这些，我们深深地热爱着我们的专业。也许，三年后的我们很有可能去就业，但我们毕竟有了一技之长。

自己选择的路，自己就要勇敢而坚强地走下去，虽然有时也有暴风雨，但暴风雨过后，阳光依然还会重现。

既然，我选择了旅游业，我就会好好去学，为自己插上希望的翅膀。

沐浴在花季阳光下的我们；有着追求美好生活的心境的我们；向往着走向职业走向社会，走向成功的梦想的我们。我们深信着：我们的未来不是梦。

追梦的花季，十六、七岁的我们，满载着爱的梦船，向光明的地方驶去。花开的季节，梦开始的时候，未来的路就在我们脚下。

## 视客为友演讲稿篇六

大家好！

首先感谢区委、区四大班子盛情邀请金汶连锁公司参加这次座谈会。

20xx年，翠屏区区委、区抢抓机遇，乘势而上，不断提高招商引资的层次、质量和效益，着力于打造宜宾市的商业贸易中心，实现翠屏区领跑全市，领跑川南的宏伟目标，推进科

学招商、理招商，坚持招商引资与转变经济发展方式相结合，坚持经济效益与社会效益相统一，坚持招商引资与招才引智相促进，不断开创招商引资工作新局面，牢牢把握本区区位优势、经济优势、开发开放态度等多种投资潜力，招商引资工作成绩喜人。

翠屏区有着海纳百川的气度，这种气度体现在各部门的诚信、完善的制度、高效的办事效率和良好的服务意识。作为宜宾市本土民营企业，金汶商贸连锁公司在区委、区及相关部门的支持和帮助下，取得了一定的成绩，这些微薄的成绩得益于地方对民营企业发展的高度重视。无论从政策上、工作上、经济上，区委、区都大力扶持我们，这使得我们从创业开始，就有足够的勇气和信心与其他大的、优秀的企业同台竞技，由小变大，由弱变强，在激烈的市场竞争中逐渐崛起。

制管理模式。我们将发展第三产业，转移产业结构，寻找新的利润增长点，同时我们将以完成自身品牌建设为目标，加快公司蜕变的进程。我们争取在短期内成为川西部地区同类行业的优秀企业、全国驰名商标、民营企业的优秀代表。金汶连锁公司坚持以政策为导向，紧紧围绕在党和xx周围，联系企业自身实际，整合资源，完善管理，打造适合金汶公司发展的商业模式，以使得公司能够稳定、健康、持续的发展。

为此，我郑重地向区委区请求，希望你们能一如既往的支持我们。期望能在大力招商引资的同时，加大对本土民营企业的扶持力度。为了提升宜宾商业市场的整体形象，实现外资品牌和本土品牌相融合以达到运营规模化，我公司希望能支持在翠屏新城商贸规划区规划修建“川南金汶皮具商贸城”。

承蒙关切，有幸参加区委、区四大班子精心组织的“招商引资工作座谈会”，我们今天的发展和明天的强大，归功于区委、区府和各级领导对招商引资的重视，归功于政策的多元化与科学合理。我谨代表金汶商贸连锁有限公司向您们表示衷心感谢。天时人事日相催，冬至阳生春又来。展望新年，

前景无限美好。在此，我祝愿各位领导、各位企业家们来年财源广进，心想事成！祝同志们、朋友们新年愉快，合家幸福！我们在守法经营自我发展的同时，积极投身到宜宾市经济复兴和发展的行列，开创和实现互惠共赢新局面，共同见宜宾文明城市的腾飞。

谢谢！

## 视客为友演讲稿篇七

大家好！

我今日演讲的标题是《服务从心开始》。

作为一名银行工作人员，要清醒的认识到服务的重要性。尤其在当今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是体现了银行的软实力与竞争力，服务是银行经营的载体，是银行经营必不可少的组成部分。一家银行的服务态度直接影响其所能吸引的客户数量和工作效率。服务是品牌，是形象，柜台是向客户带给服务的第一平台。

我深知储蓄柜员工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行的窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。而亲切的服务就从微笑应对客户开始。其次，要做好服务。除了要对业务知识有熟悉的了解之外，还要以客户为中心，跟客户交流感情，保证客户满意，朝着我们银行的服务理念靠近。

服务要注重细节。要让顾客觉得我们的一言一行，都是很用心在为他服务。我们要善于观察客户，对客户的言行要多揣摩，并且要持之以恒的做好每一个细节。不要总是抱怨客户对你的态度，客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总是去挑剔镜子的不好，而是应更多的反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里有需要改善。



经过几个月的工作，使我明白了有效的沟通要诚恳，从心开始，要用心和客户交流，才能赢得客户的心。态度决定一切。细节决定成败。沟通从心开始，服务创造未来。

我们提倡的令人信赖的服务质量，令人满意的服务态度，不是一种表面的东西，热心的服务能够成为我们每一位银行员工所具备的习惯和品格，仅有这样，我们才能从容地绽放发自内心的微笑。

谢我的演讲完毕，谢大家！

## 视客为友演讲稿篇八

“岁月不居，天道酬勤”，十年的风雨历程，我公司所处的内外环境、服务对象、经营方式、管理体制等发生了巨大变化。从单一的高度理想化的企业价值形态，转变为服务国家、社会、企业和员工的多元而平衡的企业价值观念。从以单一的xxxx防伪税控系统的推广与技术协作服务，逐渐形成了以防伪税控系统为主，以相关的计算机软件为辅的发展格局，并从事税收电子申报、企业管理现代化、财务电算化等领域的计算机软件及相关电子设备的研制、开发以及计算机网络系统的集成、技术咨询与服务等。面对复杂多变的内外环境和全球的金融危机，我公司依然健康发展，并取得很多可喜可贺的巨大成就。

今天的辉煌无疑于我们昨天的艰苦努力，而“优质的服务”正是我们成长的命脉。

如果说企业是一位侠客，那么优质服务便是侠客手中锋利宝剑，纵横江湖，所向披靡。

大家都知道，顾客是企业生命之泉，企业必须提供高质量的服务来满足现有的、新的内部顾客和外部顾客的要求和愿望。

“顾客是企业的生命之泉”，失去顾客的企业，是无法生存

下去的。只有用良好的服务才能获得顾客，才能为企业，产品，经营赢得声誉。

企业的天职是提供良好的产品与服务。按照以往标准，制造业提供产品，服务业提供服务。但是，当今世界发展的一个明显趋势是制造业与服务业的混合。这种混合首先表现在企业既提供产品也提供服务。从1994年起，《财富》杂志不再继续分别评选工业企业与服务企业，而是混合在一起评选。

但不管怎样，服务意识是企业生存的一个关键，除非你想放弃顾客，否则不要放弃服务。服务是一种神圣而充满魔力的东西，质量与服务是一个企业的生命所系，将质量与服务融入产品，就获得蓬勃旺盛的生机和无限广阔的市场，就能赢得全世界顾客的青睐。

服务是一种美丽高尚的东西。服务体现的是企业和顾客之间的平等。体现的是一种双赢式的平等协作关系。服务的热忱来自于从理性上对顾客的尊重。因为，企业的生存和发展都源于交换。是顾客用他们的钱换取企业的产品和服务，服务是个完整的过程。企业的天职是提供良好的产品与服务，而服务不仅是产品销售的过程，还是把用户的意见反馈回企业的过程。顾客的需要就是企业的服务内容，产品必须有市场，同时，还要及时根据市场的新需求来改善产品，提高质量或开发新产品。顾客的需求往往是企业不断开拓、更新的坚强力量。

因此，不要把服务仅仅简单地定位于产品的售后服务。要想赢得顾客，服务无处不在。应该潜心关注顾客的心理，根据顾客的心理变化来设计和改进自己的产品，提供自己的服务。企业为顾客的服务应该是没有止境的，应该是无所不在的。

“意识决定心态，意识引导行为。只有充分认识到服务的价值和内涵，具备良好的服务意识和心态，才能谈得上高品质的服务行为”。优质服务离不开服务者发自内心的主动意识，

对服务者而言，“要我服务”是很容易做到的，但“我要服务”却不是一件容易的事情。这是两种不同的工作态度，前者被动，后者主动；前者让服务缺少动力和热情，后者让服务充满生机和激情；前者没有自发的服务精神，只是做自己职责范围内的事情，服务者自己限制了自身的发展空间，而后者变被动服务为主动服务，用主动服务带来优质服务，使客户得到满意，从而树立了美好的企业形象，后者自身便拥有一种团体精神、一种集体意识，认为作为集体中的一员，便代表了集体的形象，自身有义务来塑造更好的企业形象。我们要学习这种主动服务的精神，学习国内外那些著名企业的服务精神，用我们的真诚、热情感染前来的“客户”，赢得“客户”的支持与信赖，这样才体现了工作的“人性化”。当服务成为了一种文化，一种习惯，我们将会收获到最有价值的东西，那就是更多的“客户”对我们工作的肯定与支持，对这个行业的满意与信赖。

“端正工作态度，不仅是职业道德的基本要求，也是成就个人理想的基本要求。优质的服务首先需要正确的服务态度，它反映的是服务的内涵，是服务的素质，同时也是服务的技术”。服务是一门深奥的学问，它需要我们用心与服务对象沟通，用实际行动来获取服务对象的认可。这些工作都需要我们基层工作人员的努力，我们要端正工作态度，增强服务意识，以“客户”利益为根本利益，设身处地为“客户”着想，用我们真诚的服务去获取更多“客户”的支持与信赖。

“一滴水的力量是有限的，只有汇入大海中，才能获得无穷的力量。”优质服务仅靠一个人的力量是远远不够的，我们要在这个集体中塑造出这种服务精神，只有这样，我们企业才能得到更好更快的发展。

在微利时代，90%的企业都是服务型的企业，多数员工从事的工作都包含着服务的因素，做好服务是企业生存的需要，做好服务是每一个员工的必备素质。你的服务意识有多少，就会得到多少回报。如果你一点都没有，或是一点也不肯付出，

而是工作散漫，以自我为中心，甚至孤傲自大。任何一个企业都不会把这样一个“毫无服务意识”的员工留在企业里的。

无论你的资格有多老，无论你的学历有多高，无论你的能力有多强，作为一名企业的职员，必须时刻提醒自己，要有服务精神。没有服务精神的员工必将被淘汰。

现代社会是一个信息时代、技术时代，更是一个服务时代。在商品质量日趋同化的今天，服务这一概念从幕后走到台前，成为商业大戏中的主角，整个社会已经从大生产时代过渡到了大服务时代。

现代的服务行业已不是单纯意义上的服务业了，而是一个囊括了社会上90%的行业的一个整体，几乎所有的企业都存在服务因素。不光是银行、电信、房产、广告、家电制造等等，很多政府机关例如税务、民政等都包括在内的机构，都可以算是服务性行业。服务已经成为企事业单位的生命线。

服务是市场竞争的需要，是生存的需要，更是发展的需要。服务的核心思想是以用户为宗旨，不断为用户创造价值，并在这一过程中创造企业价值。服务的重要意义，在很大程度上比产品本身更加重要。将服务作为提升企业核心竞争力的工作来抓，用心去服务，与客户建立长期合作伙伴关系，才能达到持续进步的目的。

服务是贯穿于企业文化的一条重要纽带，是企业文化的重要组成部分。“以客户为本”的观念要深入到每位员工的思想中，通过提供优质服务实现客户满意是每一位员工的责任，无论是工作在业务一线与客户直接接触，还是工作在后台支持部门，每一言、每一行都关系到服务水平，关系到客户满意。

大服务时代已经来临，在经营理念上完成从生产时代到服务时代的转变，才能在优胜劣汰的市场经济条件下持续走下去。

在激烈的市场竞争中，谁的服务做得好，谁就能拥有顾客，服务赢天下。

回首过去峥嵘岁月，我们苦过、累过、笑过；我们经风雨，历坎坷，撒一路辛勤的汗水，留一路胜利的欢笑，载一路美好的希望；我们秉承“为客户提供优质的服务”的理念，以精益求精的态度生产我们的产品，以不断创新的精神拓展我们的事业，终于以良好的品质和卓越的服务，赢得了社会的广泛认可。但是，在工作中也存在着大量的问题，部分客户对我们服务还是不满意，产品质量不很完善等。我们必须自我反省，不能只看到功劳，而对工作中遇到的问题掉以轻心。问题出现了，我们就要认真去检讨，只有这样，我们才能在以后的工作中取得进步。

大漠飞沙，中流击水，浪遏飞舟！今天，我们正站在一个历史的关键点上。我们国家的经济已经持续三十年高速发展，政治稳定，社会保持着充分的活力，这是中国历史所罕见的盛世。国家的崛起，已经为我们提供了人生最好的舞台。美好的画卷，正待我们用青春的力量尽情地去书写！我希望我们，把握机遇，再创辉煌，让我们的人生在服务国家战略，为人民谋福祉的过程中熠熠生辉！