

最新演讲稿英文开场白 服务从心开始演讲稿(汇总9篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

演讲稿英文开场白篇一

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！

演讲稿英文开场白篇二

如果说一个学校最重大的事是教育孩子，那么，一个家庭最重要的事会是什么呢？我想，同样也是教育孩子。不过，与学校教育相比而言，家庭教育是建立在亲子沟通的基础之上的，换句话说，家庭教育是否真正成功，很大程度上取决于亲子沟通有没有真正实施，所以，用心与孩子建立正常的亲子关系，进行良好的亲子沟通，是有效教育孩子的前提条件。下面我将谈谈本人与自己孩子进行沟通的一些经验和体会，以求和大家共同交流，共同探讨。

我这里所说的“用心”，就是要诚心诚意放下架子，与孩子平等相处，以朋友式的姿态与孩子交流，沟通。为此，本人在与孩子进行沟通时，常常坐下来，或者蹲下身子，与孩子保持平视状态。我发现，这比站着做孩子的工作要好得多。

有一次，我与孩子一起外出散步，因为孩子现在的个子比我矮得多，走着走着，我也就不经意地将手搭在他稚嫩的肩膀上。没想到孩子却善意地将我的手挪开，似乎对我的亲近不大领情。我有点纳闷，难道自己做得不对吗？我原以为这也许是孩子一个不经意的动作，于是，又将自己的手轻轻地放回到他的肩头。可这回，孩子干脆停住了脚步，将身子往外一侧，我的手也就很自然地他的肩头滑落了下来。我意识

到，这次孩子绝不是不经意的，而是有意为之。可这是为什么呢？我一时摸不着头脑，就把孩子牵到路边，蹲下身子，看着他的眼睛，诚恳地问：“儿子，你不喜欢爸爸将手放在你肩上吗？”孩子点点头。我连忙追问：“为什么呢？”孩子摇摇头说：“不为什么，我想和爸爸手牵手。”我当时一头雾水。过后想想，原来孩子已经长大，开始有了自我独立意识，不愿再躲在父母的翼下当“宝宝”，因为在孩子看来，手牵手才是平等的，而自己的肩膀被人搂住，有一种被控制住的感觉。之后，我和孩子一起散步时，要不手牵手，要不就并排而行，我再也不随便将手放在他肩上了。我觉得，做父母的要懂得尊重孩子，给孩子以平等的心态，这是和孩子能顺利沟通的第一步，也是关键的一步。

我们常说，孩子是我们的希望，是我们的未来。所以，现在的孩子也挺累的，试想，要能顺利实现父母寄予的厚望，谈何容易？所以，聪明的父母应该放手、放心让孩子自己走路，让他们有时间和空间做自己的事情，既让他们亲身体会成功的喜悦，也让他们真切感受失败的痛苦。

和大家的孩子一样，我的孩子今年也正读一年级。他的语文老师很有创意，现在就要求他们开始学写作文。虽然每天只要求写几句，但这对家长来说，或许心比孩子还要急。起先，我也很着急，看着孩子不知何为作文的痛苦劲，我恨不得亲自为他写。还是他妈妈有耐心和远见，说如果帮孩子写作文，他现在倒轻松了，但以后怎么办，总不可能帮他写一辈子吧！所以，我们就放手让孩子自己写，不管写什么，写多少都行，甚至写得乱七八糟，我们也不责备。有时，看着孩子实在写不出，我们就干脆让他先停下不写，或带他出去走走，或想个游戏跟他一起做，尽量给他创设一些作文的情景和材料，再予以适当的点拨和暗示，他也就有话可写了。我想，现在很多孩子之所以越来越怕作文，大概跟他们开始学写作文时，家长、老师要求过多，限制过严有关吧。希望这种悲剧不要在我们的孩子身上重演。

成长中的孩子容易犯错，孩子是在犯错中长大的，所以，任何时候父母都要真心接纳孩子。“人非圣贤，孰能无过？”就是圣贤，也难免出错，更何况是孩子。当孩子犯错误时，我们往往很少去想孩子为什么会犯这个错误，或怎样去对待孩子所犯的误差，而是一味地责骂或痛打孩子。其实，当孩子犯错误时，父母打骂孩子是非常不好的，会给孩子带来很多负面的东西，甚至影响孩子的一生。

我觉得，教育孩子就像种庄稼，世界上没有种不好的庄稼，只有不会种庄稼的人。庄稼在生长过程中出了问题，没有一个人会站在田地里去骂庄稼，相反，我们往往从自己身上找原因。同样，孩子在成长过程中，总会出现这样或那样的错误，孩子也正是在不断犯错和不断纠错中成长的，重要的问题不是孩子会不会犯错误，而是父母采取什么样的态度来对待孩子的错误。

一、上学期间，无特殊情况不能看电视；

二、双休日要先完成作业，时间有余，再看电视；

三、平时表现好，作为奖励可以看一会儿电视。儿子也乐意接受，尤其第三条，对他很有诱惑力。从此，孩子在看电视问题上，也不再让我们头疼了。

作为父母，我们没有不关注孩子的学习成绩的。谁都希望自己的孩子考高分，但我们又常常觉得高分离自己的孩子太遥远。有些父母，平时不大重视孩子的学习过程，而非常重视孩子的学习结果，孩子考了个低分，就如临大敌，将孩子的所有亮点都毁于一“骂”，弄得孩子惧怕考试，惧怕知道成绩。可又有谁在成长的路上没有失败过？我觉得，孩子的一次失败并不算什么，关键是失败后如何让他重新站起来，去迎接新的挑战。这就需要我们做父母的，及时与之沟通，讲究沟通的技巧，予以适当的鼓励和帮助，这既是我們做父母的责任，也是我们做父母的义务。

第二天早上，我在孩子睡醒之前就到四中上班去了，临走时只叫妻子将我昨晚写的信给儿子，别的也没多想。没想到那天中午，妻子发来短信对我说：“儿子看了你写给他的信后感动得哭了，并说要给你回信。”我忽然觉得孩子长大了，懂事了，他也需要和我沟通。当晚，我一回到家，就迫不及待地想看儿子给我的回信。儿子在信中说我是个爱他、懂他的好爸爸，在他失败的时候给了他信心，他会认真学习，下一次考出好成绩，不再让我失望。读着儿子的回信，我感到做父母责任之重大，也真正认识到和孩子好好沟通的重要性。

最后，我想跟大家说：对孩子应多些鼓励与赞美，少些批评与指责，做到用心交流与沟通。切记：赞美鼓励使孩子进步，批评抱怨使孩子落后，亲子沟通就要从心做起。谢谢大家！

演讲稿英文开场白篇三

何谓“精品服务”“精”，是一种挑战自我、超越自我的进取心态，使服务真正体现个性化、人性化、差别化的服务特色。“品”就是创造产品的品牌、服务的品牌。使我们的服务步入品牌化、标准化、系统化服务的新阶段。服务，就是要经过柜员的言行举止，体现出我们银行的企业文化精神，体现出我们银行人的服务理念，体现出一个有所作为的员工的人生梦想和追求。

为了能够真正做到如此，我曾祈求上天赐与我力量，赐与我向楷模学习的胆识和勇气，赐与我未来的光荣与梦想。回顾一年来，自我从最初稚嫩的学生逐渐融入银行南区支行这个大家庭，接触了很多人，很多事，学会了以务实求真的态度对待工作；学会了以自然豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵。

初到南区支行，我就被悬挂在墙上的一面面锦旗、一张张奖状所吸引：“银行浙江省分行精神礼貌单位”、“省级青年

礼貌号”、“巾帼礼貌示范岗”、“会计基础工作规范化一级单位”、“地市礼貌班组”、“礼貌网点”……看得我目不暇接。

我禁不住悄声问身边那些老员工：你们到底做了哪些出色的大事才赢得了如此多的荣誉她们朴实地笑了笑回答：我们没做过什么，我们的工作很平凡、很简单。

简单而平凡的工作就让如此多的荣誉垂青么我带着疑问开始了每一天的工作，与那些老员工们一齐品味这平凡中的一切。渐渐的，我发现这其中好像并不十分的普通，一位位客户感激的笑容，似乎告诉我：这平凡中还蕴藏着许多不平凡的东西。

一个业务繁忙的工作日，一位外地女士为了急事取款在队伍后面心急火燎。特事特办，我们将她引到vip专柜办理，但输入了2次密码均告有误。核对了女士的身份了解为本人无误后，接待她的小刘利用自我长年的业务经验进行各种善意提醒，期望经过各种细节提示对她的回忆有所帮忙。耐心地等着她拨打一位位家人的电话，耐心地等着她翻查着包中的笔记，最终，小刘看见她兴奋地在提包的角落找出一张小纸片——那是她记下密码的纸条。看到她取到了急用的现金后，对小刘那感激的笑容时，我顿时明白：这平凡的工作似乎并不平凡。

曾有一位粗心的客户来我们支行办理汇款业务，手续基本完成之后他就匆匆忙忙的离去了，丝毫未想起还有30多元的余钱尚未取走。接待他的小王立即将钱收起另外保管，并根据客户留下的信息尝试各种方法与他联系，由于留下的联系方式有误，几经周折多方打听总算取得了他的电话号码。在他接到电话来到我们行里从小王手上接过那遗忘的30多元时，从他那吃惊的笑容中，我看出：这笑容似乎在告诉我一些不平凡。

在像老柜员学习的同时，我逐渐明白了在小事、在细微之处用“心”去赢得客户这一道理，我就遇到一位特殊的客户，那是一位六十多岁的老大娘，只见她东张西望地来到柜台前，用询问的目光注视着柜台里面的每位员工，最终目光停留在我的身上，我微笑着向大娘问候：“您好，大娘，您要办理什么业务”大娘小声说：“小姑娘，存款能得多少利息”我连忙回答到：“大娘，定期存款利息多，活期存款利息相比较较少，您看您的钱如果常用，就存活期，不常用就存定期。定期有三个月，半年-----”我带着紧张的微笑小心翼翼地解答着。同时，根据大娘提出的本金能得多少利息，我以最快的速度一一准确的算出利息，以供大娘参考。

看着大娘那充满警惕的脸上慢慢地露出了笑容，我的心底更加充满自信。可出乎意料的是，当我耐心地解答了大娘提出的所有疑惑后，要为其办理存款业务时，那位大娘却说了一句：“啊，我就是随便问一问。”听到这话，我心里觉得很失望，可脸上还是面带微笑，亲切地对大娘说：“没关系，大娘，您有什么不明白的地方尽管问，同时也欢迎您到银行来办理业务。”之后，同大娘说了几句告别的话语，大娘带着满意的笑容离去。让我意想不到的，过了一个多小时，那位大娘又来了，这次，她拿来了叁万元钱，办理了定期一年的存款业务。我们耐心地为大娘办完业务，那位大娘高兴地说：“还是你们银行服务态度好，我愿意到银行来存钱。”听着大娘的话，心里不禁涌起一种前所未有的成就感。应对客户，一个会心的微笑，一句暖人的问候，一个真诚的祝福，是平凡之中的平凡小事，但却仿佛“三冬送暖”让客户如沐春风。赠人以言，胜似珠玉。也就是从那一天起，我的脑海中便牢牢地记下了“客户”这个词。

演讲稿英文开场白篇四

大家好，我是初二一班郑xx同学的妈妈，我叫xx。此刻，我站在这里，面对着1500多张亲切如家人般的笑脸，我感觉到从未有过的荣幸和快乐。

首先，向北京师范大学亚太实验学校的全体师生表示感谢，谢谢你们对这次活动的精心准备，同时，我要感谢到场的所有家长，感谢你们的参与和支持，感谢你们，谢谢。

学校给我的演讲主题，是如何做一个快乐的人，关于快乐，我想很多人都有自己的定义，也许是梦想追寻过程的丰富，也许是梦想达到之后的喜悦，人生旅途中每个精彩的瞬间，都有可能让我们体会到快乐真的是一种美好感受，此时此刻，当我能够与孩子在一起享受这样的欢聚时光，我是快乐的，我也相信，此时此刻，你们也是快乐的。

今天站在这里的身份，我代表的是一个学生的家长。今年的活动主题是创新，所以，我想从一个新的角度来谈谈，我如何成为一个快乐的妈妈。既然是新的角度，那么就不是一般意义上的快乐，不是因孩子成绩优异带来的快乐，不是他定下考入剑桥大学这样的目标带给我的快乐，不是因为他刚才从容的站在舞台上带来的快乐，而恰恰是他出现了让很多家长看来很担忧的状态时，我却会为此感到快乐，因为我知道，孩子们所谓离经叛道的行为，更多意味着他们身心在成长，意识在突破。

当看到孩子沉迷于电脑游戏时候，我能够快乐，因为我知道，这离他去分辨生命中做什么能够真正快乐不远了。

当孩子不愿意再与家长一起出去聚会的时候，我很快乐，因为我知道，他开始渴望离开父母的庇护独立成长了。

当孩子开始情绪反复，迷惘困惑时时候，我很快乐，因为我知道，他即将要思索我是谁，人生的意义，我的使命是什么，这些重要的问题了。

当我看到，在孩子的每一个情绪和行为的背后，原来都会有一个正面积极的动机和力量，这种全新的发现，让我能够成为一个快乐的妈妈。

我始终相信，你的期待在哪里，事情就会按你的期待去成就，我相信每一个孩子都有自己独特的生命和灵魂，作为家长，所能做的，就是接纳，欣赏和尊重，接纳他们本来的样子，欣赏他们独特的生命，尊重他们自己的选择。在他们需要我们支持和帮助的时候，我们无怨无悔的伸出我们的双手。

再次感谢所有的师生，家长，谢谢你们的参与和支持，让我们都来做快乐的家长吧。

新年快乐！天天快乐！谢谢你们！再见！

演讲稿英文开场白篇五

服务是金融行业的主题，是信用社与其他银行竞争的核心。

我们信合员工怎样搞好服务呢国内一家股份制银行用了这样一句广告语：服务源自真诚。

这句话告诉我们，服务从心开始。

参加信用社工作接近十个月的时间，我从事了代办站收账员、储蓄、会计等多个岗位，逐渐领略到服务的内涵：服务是心与心的交流；真诚的服务，必须发自内心、愿意为顾客无偿地付出。

成功的服务则是用真诚赢得客户心灵的震颤和共鸣。

对顾客永远报有一颗感恩的心，乐于为顾客服务，并给他们带来欢乐。

正如全球第一名汽车推销员乔。

客户服务，就象“回音壁”。

我们越是爱自我的客户，客户给我们的回报也越多，反之亦然。

顾客回报给我们的，不是用简单的加减法来计算的，而应当用乘法。

五峰信用“银宝食品”的个体工商户，它主要经营肉类食品。

该个体户的老板刘某每一天都将收到的残破零币拿到信用社兑换。

这些残币带着油腻和肉腥味。

前台柜员韩云美同志每次都热情地接待这位客户，从不嫌麻烦。

凭借多年练就的基本功，她总是尽快地清点残破币，及时兑换。

她天天坚持，日复一日，付出的是真诚，换回了客户的信赖和支持。

此刻，这位原本在农行开户的个体工商户将账户开到五峰信用社，每一天存入三千多元，并逢人便说：“信用社的同志好着哩，把咱自我都看着心烦、懒得点的残破币都给咱兑换了，比xxx行的服务强多喽……”。

“莫以善小而不为”。

“手握手的承诺，心贴心的服务”是信用社的服务理念。

在激烈竞争的今日，我们仅有经过心贴心的服务才能走进客户的心，才能建立起信用社长期稳定的客户群；也仅有这种热诚周到、朴实勤奋的服务态度，才能最终取得信用社与客户

的双赢。

在海尔公司有这样一句话：“企业如果在市场上被淘汰出局，并不是被你的竞争对手淘汰的，必须是被你的客户所抛弃。”客户，关系着我们信合事业的成败；客户是我们生存的理由，而仅有真正走进客户的心，才能抓住客户。

在日常工作当中，我们无论从事什么样的工作，都需要一流的精神状态、一流的付出心态和一流的职责感。

服务，让我们从心开始！

演讲稿英文开场白篇六

演讲稿以发表意见，表达观点为主，是为演讲而事先准备好的文稿。在社会一步步向前发展的今天，在很多情况下我们需要用到演讲稿，那么一般演讲稿是怎么写的呢？以下是小编为大家整理的崭新的开始演讲稿，希望能够帮助到大家。

尊敬的各位老师，各位同学：

两年的学习让我有很多感触，今天，对于我们来说是一个终点也是一个起点，就让我以下面的一段文字来代表我们所有骨干班学员的感受吧！

翻开自己在骨干班学习期间的读书笔记，两年前的字迹依然是那么清晰，当时的激动、新奇，包括同学们初次见面时的问候以及第一次活动中激烈的讨论、交流，一幕幕都不停地在脑海中浮现。转眼间，两年过去了，笔记本也已用去了大半。现在，骨干班的学习即将结束，但时间却留给了我们数不尽美好的回忆，更重要的是透着这厚厚的笔记而显现出的沉甸甸的收获。

20xx年3月11日，我们作为幼教行业的幸运儿一同走进了幼师骨干培训班并顺利地参加了第一次活动。记得那是一次围绕开展主题活动的讨论与交流。班主任夏老师为我们营造了非常轻松的讨论氛围，并利用合作的形式让我们充分发挥了主动性。大家各抒己见，谈的不亦乐乎，可以说，那是一个美好的开始。两年来，几乎所有的骨干班活动都是在这样轻松、积极、合作、愉快的气氛中进行的，这样的良好氛围使我们的学习变得更加有趣和有效了。

骨干班的学习内容丰富多彩。比如：主题活动研究、教科研讨论、科学活动、幼小衔接活动、幼教法规介绍等等，形式也是多种多样，有讨论、有讲座、有实地参观、有实况观摩等等。在这两年的骨干班的学习中，我们是幸运的，我们了解了许多在幼儿园日常工作中接触不到的知识，学到了许多好的先进的理论，掌握了许多技能，总的来说，我们在思想、经验、理论、技术等方面都得到了很多的锻炼与收获。

反思自己在这两年中的学习，我会给自己打一个较为满意的分数，因为我觉得自己的这两年的时间没有浪费，相信其他的同学也会和我有同样的感受吧！如果说两年前我们是被希望培养成骨干的教师，那么，尽管现在我们中还有许多并不能称得上是一名真正的骨干，但是我也向着骨干教师的目标迈进了一步，而且是很大的一步。

两年来，我们学到了许多专业的知识和理论，在每一次讲座中，在夏老师的每一次总结中，在每一次因为骨干班而进行地理论书籍阅读中，我们都深深地感到自己的思想在不断地充实，可以说这些理论是指导我们顺利开展各项工作的必要前提，也为我们的不断成长提供了有利的条件。

两年来，我们学习到了许多别人的优点。学习中，我们做的最多的事情就是看活动、评价、讨论，这是一个非常好的学习方式，他让我们将问题上升到理论层面，再让这些总结后的理论来指导我们的工作，帮助我们的成长。

两年来，我们锻炼了自己在幼教方面文章的写作能力。作为老师，我们平时工作很忙，如果没有一个动力，是很少将自己在工作和学习中的体会变成文字的。但是，骨干班就成为了我的这种动力，它促使我将自己在学习中的感想以及反思变成可以不断利用的财产，促使我将工作中的经验变成可以看到的宝藏，促使我将自己对于幼教的热爱与追求变成永远。

两年来，我们积累了许多实际经验，一次次发言，一次次开公开活动，从最初的紧张到现在的老练，这是一个成长经历。在这里，让我代表我们骨干班所有的同学向精心教导我们的班主任夏老师，向精心为大家准备过观摩活动的班级同学和其他老师，向为我们的学习提供过帮助的领导以及许多幼儿园表示衷心的感谢！感谢大家为我们的付出！没有这些，我们的学习不会这么丰富，没有这些，我们的活动不会这么顺利开展，没有这些，我们更不可能成长地这么迅速地成长！谢谢！

骨干是目标，优秀是希望，在以后的工作中我们将继续以在骨干班里的学习态度向着目标前进，以骨干班里的学习理念和思想激励自己。我想，虽然我们要毕业了，但是我们仍然会孜孜不倦地学习，充满热情地工作。今天，是一个终点，又是一个起点，就让这结束之时成为我们又一崭新的开始吧！

演讲稿英文开场白篇七

大家好！

新的学期，我们要有新的起色；新的学期，我们要拿出新的学习精神；新的学期，我们要做得更好！

那应该怎么做呢？

首先，必须调整好精神状态，决不能用假期的散漫习惯对待

学习，更要积极调动学习的热情、兴趣，全身心投入到学习中，用军人的作风严格要求自己，今天的耕耘便是明天的收获。

其次，我们一定要紧跟各科老师，把每科都认真学好，让成绩在原有的基础上节节升高，老师40分钟课上所讲的内容都是精华，如果你上课认真听讲了，会胜过你课后盲目地做许多题。所以，上课认真听讲很重要。当然，老师所留的作业同样要保质保量地完成。

还有，就是自己的主观学习意识一定要强，现代的社会竞争很激烈，你不努力就会被淘汰，我想谁也不愿意被优胜劣汰的科技时代所抛弃，那么就必须要自己去努力争取。

同学们，春天是万物竞相生长的季节，更是我们学习的大好时机。教室中春风和煦，阳光普照，我们为何不为这美丽的春景图再添一笔锦绣，让琅琅的读书声响彻校园的每一个角落呢？六月是我们一学期收获的季节，要想无愧于辛苦教育我们的老师，无愧于无怨忙碌的父母，更无愧于我们自己，那么就让我们动起来，与我们的老师共同奋进，迎接六月的阳光灿烂！

演讲稿英文开场白篇八

大家好！

值此新年来临之际，冀建新携全家祝各位及家人新年吉祥，心想事成。

过去的一年，在全体师生员工的共同努力下，学校的各项常规工作取得了长足性的发展，基本上形成了：校园卫生日常化，唱歌点名日常化，大课间活动日常化；周一升旗周态化，周二教研周态化，周三综合活动周态化，教师钢笔粉笔字展

示周态化；安全教育、大型活动月态化。特别是我校的大课间活动形成了学校重视、教师负责、学生积极的三好局面，实现了师生同活动，共享健康梦的目标。今年四月份的中小学田径运动会上，我校运动健儿荣获第七名的好成绩，十一月在全县柔力球比赛中，我校柔力球代表队又荣获第六名的好成绩。奖牌里面熔铸了你们的心血，刻满了你们的艰辛，在此，再让我说一声：谢谢你们——我的战友，我的学生。

展望xx年，我们充满信心，充满希望。我坚信，有老师们的辛勤工作，有学生和家长的共同努力，我校的各项工作一定会上一个新的高潮。

最后，再祝各位羊年幸福，万事如意！

演讲稿英文开场白篇九

我作为一个服务行业的工作人员，应当怎样去应对此刻的实际工作呢在实际工作中，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。谁都明白，与客户直接打交道即累又繁琐，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；喜欢看客户在我们那里疲惫而来，面带满意的笑容离去；满足于由于坚持原则而使宾馆和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件不足而不得不经过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不理解客户没有到达目的时不满的宣泄~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！

我认为我们总台工作就是我们宾馆的招牌和门面，是能展示“__”精神面貌的窗口，酒店关于服务的演讲稿是顾客第一印象构成的地方，那里是顾客进来第一个接触的地方，也是顾客离去时最终一个交代的地方。那里服务的质量将在很大程度上决定着顾客在那里的全部心境和离去以后的心理感

受，所以我把我的工作看得庄严和神圣，同时也感觉到自我的职责和压力。在每次上班之前，我们不仅仅要注重自我的仪表、注重自我的语言，酒店更重要的是还要注重自我的心境和心态，把自我的家庭、自我的生活、自我的不愉快和烦恼、自我身体上的疲惫都忘记，也就是要对自我的心灵进行一次洗礼，让自我全心全意地投入到工作中去。

仅有这样你才会全心全意为顾客服务，才会全心全意为企业着想。我的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。酒店关于服务的演讲稿要把自我的工作做好并不是一容易的事，我们每一天接触着一张张陌生的面孔，接触着各种身份的顾客，接触着不一样性格的人，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，都需要我们用自我的热情和优质的服务去完成。我们也是人，也有自我的个性和情绪变化，而无论怎样，我们都具有调节自我心态的强大本事，顾客高兴我高兴，顾客满意我满意，顾客的烦恼我解决，我认为顾客的事情无小事，自我的事情无大事，所以这些年来，没有因为我的工作不到位而让顾客不满意，作为一个“__人”我心里踏实，从顾客的微笑中我也得到了很大的精神满足。

一个宾馆经营的好坏，就好象一台电脑的运行，它不仅仅需要优质的硬件保障，同时也需要好的软件与以配套，我们的设备就是硬件我们的服务就是软件，我们的硬件不必须能随时满足顾客的要求，可是我们的软件会在不损坏行业利益和我们人格的前提下尽量满足客人。这些年来，我们用真诚换真情，我们用诚信换诚意，给顾客留下了很深刻的印象，同时也引来了不少的回头客，这给企业留下的是无形的财富。

我国古代有这样一幅对联：墙上芦苇头重脚轻根底浅，山间竹笋嘴尖皮厚腹中空，是来形容那些没有知识、做事不认真的人，在当今社会里，这也可是对我们服务人员的一个警示，如果没有优质的服务，没有了诚信，这个企业将经不起风雨

和时间的检验，很快将没有生命力而枯萎。我作为一个总台工作人员，也要不断地学习和再充电，丰富自我的知识，提高自我应对市场变化的本事，我不期望自我成为那山间的竹笋，不让我们的企业成为那墙上的芦苇。

我们没有豪言壮语，仅有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，仅有平凡普通的工作；没有英雄的形象，仅有忙碌的身影。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。我期望用我们的努力，用我们优质的服务，用我们的诚信，把那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！