

最新宠物服务演讲稿 服务员演讲稿(大全8篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

宠物服务演讲稿篇一

我叫××，是来自×宾馆×部的一名普通员工，我为大家演讲的题目是《我爱这平凡的'岗位》。

在漫漫的人生历程中，多数人都是在平凡的生活中度过的。然而，有的人在平凡的岗位上做出了许多不平凡的事；有的人就在平凡中碌碌无为地消磨着岁月。任何事物都是从平凡中开始的，平凡的起点总是迈向成功的第一步。

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×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，就问我是怎么回事，我哭着向她讲述了这件事的经过，她听后摇了摇头。

宠物服务演讲稿篇二

服务具有功能服务与心理服务的双重性

“服务”的这种双重功能性，表现在：服务不仅能够满足基本的功能服务，同时也应该满足顾客对于心理服务的需求。换句话说，服务是一种特殊的产品，区别于有形产品，服务具有自己的特效性质，为什么我们常说，服务也是产品，说的就是这个道理。

给大家举个简单的例子，我们都爱好旅游，那么旅行社的功能服务就是帮助我们解决食、宿、行、游、购等方面的实际问题，对不对？这就是功能服务，也是基础服务，也称为“硬服务”，如果一家旅行社只能为我们提供以上“硬服务”，我们会真正满意吗？如果不满意，旅行社社会具备竞争

力吗？我们在旅行途中是不是更加期盼得到“品质、安心、价值、感觉、服务与文化”这些体验。只不过这些“期盼”没有固定的标准可以衡量，唯一衡量的标准就是我们的认可。那么我们期盼的，认可的就是心理服务的功能体现了。心理服务的特性还体现在服务的双关系理论中，那就是“服务即交往，交往即服务。”在这个理论中，服务是通过人际交往实现的，是轻松愉快的经历。

那么服务能带给我们什么呢？我认为至少有以下三方面：

1、服务带来差异化，差异化带来业绩。这种差异化的认可可以带来巨大的业绩。海底捞的成功就在于差异化的服务！全国电商平台有成千上万家，我们微折购平台两年不到，拥有用户4000多万，年销售额轻松上亿，成绩斐然，差异化竞争也是成功的原因之一。我们怎样利用差异化的产品，面对顾客提供差异化的服务，是值得我们思考的问题。

2、服务带来口碑，口碑带来业绩。如何达到了口碑效应，如何提升服务，改变客户认知。也需要我们认真思考。

3、服务带来忠诚，忠诚带来业绩，这一点更加毋庸置疑。

了解完服务，接下来我与大家一起探讨：怎样更好服务？

探讨这个问题前，我先跟大家分享两则小故事：

宁波有一座德国人修建的桥梁，叫灵桥。德国西门子建筑公司于1936年5月建成了大桥。采用当时最先进的欧洲技术，建桥总承包商即为德国西门子洋行。宁波市政府外事办公室的工作人员在20xx年下半年，曾收到一封来信。在信中，西门子礼貌地提醒灵桥70年的使用寿命已到，应对其进行精心保护。

20xx年岁末，上海市政工程管理局收到英国一家工程设计公

司的信函，信中说，外白渡桥的“桥梁设计使用年限为100年，现在已到期，请对该桥注意维修”，同时还重点强调“建议检修水下木桩基础混凝土桥台和混凝土空心薄板桥墩。”发来此函的是英国霍华思厄斯金公司——上海外白渡桥100年前的设计与建造单位。其全部手工绘制的图纸，完成于1903年8月25日，中方存留的一套图纸共六卷，至今留存在上海城市建设档案馆。

这两则小故事令人感慨，更加令人感动。服务是一种责任。在社交电商中，我们天天面对的几乎都是微友，有熟悉的，更有陌生的，但每一个微友都是潜在的客户，都是有情感的。很多时候，客户满意是因为我们的服务达到或超过了客户的期望值，但这时客户仍然是一个理性的客户。如果我们工作再进一步，在情感上、责任上感动了客户，这时的客户就会变成感性的客户，一个感性的客户在做决策时往往会渗杂很大程度的情感因素，而对其它因素如价格等视而不见，对企业的忠诚度也因情感因素而大幅提升，其实很多时候感动客户并不复杂，我曾经经历过这样一件小事情，有个顾客买了一双59元的鞋子，但是尺码买小一码了，当时没买运费险，寄回去换货，需要承担10元的运费，顾客没跟我明说，但从她聊天的信息中我揣摩到了她无奈的情绪：买个价位不高的鞋子就是图个性价比，如果换货无形中多了10元的成本，如果退货，不但鞋没了，还要亏10元的运费。我立马转了10元对她说，“亲，不满意可以随时退换哟，直到你满意为止”。虽然这笔业务我没赚一分钱，但是最终她由顾客变成了我的忠诚粉丝。

服务其实是分层级的，底层是满意服务，然后是惊喜服务最后是感动服务。如果你能提供感动服务，那么你的顾客对你定会不离不弃了。

家人们，请记住这句话：“服务的最高境界，就是把自己当成顾客！”

再给家人们分享一个“铁杆与钥匙”的故事，

一把坚实的大锁挂在大门上，一根铁杆费了九牛二虎之力，还是无法将它撬开。钥匙来了，他瘦小的身子钻进锁孔，只轻轻一转，大锁就“啪”地一声打开了。铁杆奇怪地问：“为什么我费了那么大力气也打不开，而你却轻而易举地就把它打开了呢？”钥匙说：“因为我最了解他的心。”每个人的心，都像上了锁的大门，任你再粗的铁杆也撬不开。作为服务者，只有了解顾客所思所想，才能将提供的服务化作一把细腻的钥匙，进入顾客的内心，提供顾客所期待的服务。

谢谢大家！

宠物服务演讲稿篇三

大家晚上好！

我是来自xx餐饮文化有限公司总店的x□

来公司的一个多月，我以学习的心态发掘每一位同事身上的优点，以作效仿。我自我感觉在这里得到了收获、也获得了成长，同时也找到了工作当中的快乐。师傅曾教导我：欲学做事、先学做人。欲学管理、先学吃苦。在咱们公司的这段时间里，我既学到了怎么做事，同时也正在学怎么做人。

今天咱们公司成立了管委会、让我看到了公司给咱们基层员工一次成长、励练、学习的机会，我不想错过这次学习、励练与成长的好机会，所以我参加了咱们总店的竞选。很荣幸我竞选成了会长一职，但同时我也清晰的感觉到了自己肩上的压力很大。可俗话说：“没有压力就没有动力”，我相信这股压力将会是驱使我走向事业顶峰的驱动力，它会鞭策我一往无前。

管委会成立后，我们管委会的每一位成员都将秉承着“协调，监督，服务”的宗旨和“实事求是，尽职尽责”，“协助门店正常营业管理”，“确保门店安全有效运营”的原则开展工作。

作为总店管委会的会长，我深知自己的责任不轻。接下来的工作我将全力以赴配合厨师长抓好菜品质量关，推动五常管理方案顺利实施。同时协助店长、经理把好服务质量关，督促员工增强服务意识，提高服务技能。努力做好员工与酒店连接的桥梁与纽带，倾尽所能去充当好同事间的粘合剂，把各位同事的心粘合在一起。以团结协作、互帮互助为准则，充分发挥咱们总店团队的凝聚力和战斗力。同时积极去了解同事们的工作所需和生活所需，尽全力为同事解决实际问题，充分去了解同事们的心声，协调团队内部关系，为咱们团队营建一个和睦、和谐的氛围。同时我也会把咱们的酒店视为一个大家庭，把各位同事视为自己的兄弟姐妹，自己作为家庭中的一份子，有责任、有义务去照顾好自己的家人，为各位兄弟姐妹们提供力所能及的帮助。再者我自身也会不断去学习，不断去充电来弥补自身的缺点，发挥自身的优点，以给同事们树立起标杆。

最后我承诺：在职期间必定恪尽职守，秉公行事，不滥用职权，不徇私舞弊。尽最大力量去为大家筑建一个温馨、和谐的工作环境和生活环境，让每一位家人都能在这里感受到家庭的温暖。

我坚信我能做好这一切！

谢谢大家对我的支持！

宠物服务演讲稿篇四

每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，

并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。

是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。

在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。

流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，服务行业演讲稿当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标——“做行业中最好的营业员”！最好的营业员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。

我深信，西单商场将以科学的管理机制、优秀的企业文化、良好的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！让我们共同努力，与全福元同呼吸共命运，携手共筑“辉煌的西单商场”。

在一次演出中，舞台上的两位相声演员在互相对骂，不仅骂得面红耳赤，甚至还吵起来。台下的观众以为他们真的吵起来了。

但以他们的私交来说，这全属伪装，因为他们两位本来就是十分要好的朋友，这是在双方同意之下而做出的表演，所以舞台上的互揭疮疤，并不影响两人的友情。

类似这样的情形，在日常生活或工作中是经常出现的。在办公室里，若同事间的私交甚笃，做起事来既轻松愉快又顺顺利利。

我们在工作时难免会接触到不认识的人，服务行业演讲稿此时最感困难的就是不知对方的为人，他的工作态度又是如何等等。这对工作的进度有很大的影响。

虽然其意在指正他的缺点——怎么不懂沟通，让别人拖延了你的工作进度，但对方听来似在夸赞他的优点；或是说“你做事太过于慎重”，其实你是想劝他别太较真，事事哪里都能完美。这些话即便是对交情未深的人说，对方都会这样想，“这人虽与我刚认识，但对我的观察真是入微”，自然而然就拉近了人与人之间的距离。

而这也是产生彼此信赖感的第一步。一般人或许常赞美他，但也不过是极尽奉承之能事而已，而这里说的虽是指责缺点，但却能让人乐意地接受，这对彼此工作的进度确实有莫大的帮助。所以说话的技巧是相当重要的。

对方若是听惯奉承话的人，就偶尔给他来个轻微而带有称赞意味的批评。

宠物服务演讲稿篇五

大家好！

今天我演讲的题目是《用责任与爱心拥抱梦想》。

带着梦想，带着期待，1996年的夏天，我来到了黟县宏潭这个偏僻的地方，开始了我的教师生涯。正如当时一位同事所说：“我两手空空而来，怀着满腔赤诚而来”。当我意气风发、豪情万丈站在讲台上，我深深感觉到了作为教师的那份爱心和责任！

是啊！既然选择了教师这个职业，我们就要用爱心与责任去关心每个学生，就要用爱在教育原野上塑造一座丰碑！

正是爱与责任，“最美丽的教师”张丽莉在危急之下，奋不顾身将学生推向一旁，自己却不幸被碾到车下，造成双腿截肢，骨盆粉碎性骨折，以至生命垂危。她用柔弱的身躯谱写了一曲英勇奉献的大爱之歌，感动了全中国！更深深感动和激励着我。（更震撼和激励着我）

正是爱与责任，一个个痴情教育、爱生如子、以校为家的“大爱无声的事迹”，让我明白，“伟大”并不是一个空洞的词。它是千千万万个无私奉献的老师用汗水、用泪甚至用血抒写的崇高名字！只有伟大的灵魂才能像一汪大海，把爱拳拳倾注于每一块等待滋润的心田。只有无言的大爱，才能在生与死的瞬间化为一种精神的永恒！他们用青春和生命谱写着最无怨无悔的诗篇。

也正是这份爱与责任，让我无悔于自己的选择。

从教十六载，八载班主任，特别是美溪支教经历，它让我对师德的内涵有了更深刻地认识与感悟。一名教师就是一面旗帜，一个普通岗位就是一份责任，就需奉献爱心。支教的生活是清苦的，也是快乐的。当我走上讲台的时候，当我检查寝室的时候，当我进行家访的时候，我奉献着，我是快乐的；当我解开学生“心结”的时候，当我收到学生来信的时候，当学生来看我的时候，我收获着，我是幸福的。为了山里学生能全面发展，我利用课余时间千方百计培优补差；为了他们能共同进步，我经常与他们促膝谈心；为了能形成家校合力，我不厌其烦地与家长沟通，甚至遭受一时不解。但教会学生掌握知识是我的责任，培养他们健全的人格和良好的品质则更需要爱心。也正是因为这份爱和责任，我无悔于自己的抉择！（选择）

我用智慧打开学生的求学之门，用爱心开启学生的心灵之锁。我不敢自诩是春蚕，是蜡烛，是人类灵魂的工程师，但我可以自豪的说：“我无愧我的学生，我无悔我的选择。因为“诚实做人，踏实做事，严谨执教，是我一贯的准则”。这么多年的教学生涯，让我更深地体验到：敬业奉献是为师之本，爱心责任是师德之魂；责任与爱心是拥抱梦想的不竭动力！

还是这份爱与责任，让我赢得了县优秀班主任、市优秀德育工作者等诸多荣誉，近五年来多篇教学论文、德育论文荣获省市一等奖，本人指导学生在各类比赛中更是屡获佳绩，从教以来的教学成绩在全县评比中屡屡名列前茅。

桃花开了又谢了，燕子去了又来了，学生来了又走了，我却还坚守在这儿，守着我的精神家园。在这三尺讲台上，我将继续勇担责任，奉献爱心，为黟县的教育事业贡献自己的青春。

因为这份爱与责任，是我不变的情怀！

宠物服务演讲稿篇六

拿破仑说过：不想当将军的士兵不是一个好士兵。我想当个好士兵，所以就大胆来参加竞选了。我竞选的职位是计生服务中心副主任。

我知道，一定有许多同事质疑：论年龄，你是你们4个参选人中最小的；论资历，你是你们4个参选人中最浅的；论经验，你是你们4个参选人中最少的。你凭什么敢来参加这个职位的竞选呢？其实，这也正是报名之前我所反复思考的问题。我是在上周四得知这个消息的，却直到这周一早上10点多才决定报名。

我之所以下定决心来报名参选，原因有三：

一是，我想党委政府既然下定决心公选，而且允许我们大学生村干部参加，其目的就是不拘一格降人才，通过公开、公正、竞争、择优的方式选拔出适合工作岗位需要的优秀人才，为人才提供施展空间，为工作增添十足后劲。至于资历、经验，可以其次考虑。

二是，任何事物都是一分为二来看待的。一个人的优势从另一方面看，往往也是他的劣势；一个人的劣势换个角度看，也许正是他的优势所在。年龄小、资历浅、经验少，这是由既定生活事实造成的，我无力更改。但我想，正是由于我年龄小，我在工作中会更勤奋，更主动的学习，虚心向老同志请教，力争早日赶上他们。同时，因为年龄小，眼疾手快手脚活，我会更多的分担他们的一些工作，多跑腿，多干活，多服务，既做优秀的业务员，又做优质的勤务员。正是因为我计生方面的工作经验少，我会更加如饥似渴的学习，请教，不断积累，不断总结提升，既尊重借鉴原有的好经验，又不被经验收缚住手脚，因循守旧，墨守成规，而是积极地进行思维创新，不断改进工作方法、工作方式和提高工作质量，力求把工作干得更好、更快、更完美。（举车岭村养老保险

思维创新增加参保率的例子)

三是，综合考察我个人的基本素质，我自信我有这个决心，有这个能力，有这种奉献精神胜任这个职位。中师时，我干过男生部部长，多次被评为三好学生优秀干部优秀青年志愿者，并在xx年3月7日我18岁中师毕业时光荣加入中国共产党。师专时，我做过系男生部部长、院里第一个学生党支部的组织委员，连续三学年被评为院三好学生，获过院优秀共产党员院优秀毕业生等称号，先后当过4名同志的入党介绍人。在支教两年里，除干好本职工作外，我还多次负责管理学生寝室，获过优秀班主任青年有效教学能手等称号。当然，好汉不提当年勇，这些都是化为尘土的过去，未来还得从零开始。但我想，过去经历带给我的自信、历练，尤其是追求优秀的一贯生活态度，对于我现在竞选的这个职位也一定是适用的。同时，在咱们政府近两年基层工作的经历，在经济发展办管委会接待的经验，都使我养成了坚守岗位的值班习惯，认真负责、细致耐心、热情大方的工作作风，以及怎样更好的与各种不同的对象打交道，这些都是我做好计生服务工作的有利条件。

总之，就如宋丹丹所说的那样：谁也不是一出生就从娘肚子里跑步出来的，那是可以练出来的玩意儿！我有决心，有信心，有能力胜任这个职位，恳请各位领导和同事相信我，支持我！

下面我想谈谈我对计生服务中心这个副主任职位的认识。计划生育是我国的一项基本国策，计生服务中心是我镇执行这一国策的一线战场，也是为数不多的实行一票否决制的一项单独业务，党委政府每月给每个计生工作人员另加50元的特殊岗位补助，计生工作的重要性和特殊性不言而喻。作为这一重要业务部门的副主任，我认为它主要要扮演好这三个角色：领导的助手、业务的骨干和同事的班长。所谓领导的助手，就是做好为领导提供信息、整理资料的秘书，帮领导分析问题、协助决策的参谋，做领导检查工作贯彻落实的督察。

所谓业务的骨干，就是自己首先要熟悉业务，精通业务，并带领大家共同学习、钻研业务，不断提高大家的业务水平；同时，抢挑重担，做好表率。所谓同事的班长，就是不要把自己当成领导，要把自己当成一名士兵，但又不是一般的士兵。打个比方说吧。排长是部队里最低一级的军官，有权下命令。而班长不是军官，是士兵的领头羊，是一名有点特别的士兵。排长说，看见没，三班班长？带两个人把前面那个碉堡给我炸了。班长说，是！于是带两个人去把碉堡炸了。排长说，三班班长，命令你们班去把眼前的二五零阵地给我夺回来！班长说，是！第一个站起来，冲在最前面，说，同志们，跟我冲啊！有士兵饿了，走不动了，班长说，来，把你的枪给我；给，吃我的馒头，我扶你走！虽然他自己也饿，也没有一点粮食了。每有执行危险任务的时候，班长总是抢过来说，我去！他是最优秀的士兵，是其他士兵的表率，是他们精神上的大哥哥，他主要不是靠命令，而是靠威信和表率带动大家，团结大家，完成任务。这个比喻也许不完全贴切，但能说明我对计生服务中心副主任这个职务的认识。

尊敬的各位领导，亲爱的同事们，松下助之幸说：即便我只是一个做拉面的，我也一定要做出比别家更香更好的拉面！如果我能有幸在这次竞选中胜出，我一定恪守竞选宣言，秉承这个拉面理念，当好三个角色，服从领导，虚心学习，尽心竭力，把工作干好，做一名让党委政府放心，让领导同事认可，让服务群众满意的计生服务中心副主任！

当然，如果我竞选不成功，那说明我在这方面或那方面还存在缺陷，还要苦练内功。我会加倍努力，虚心赶上，争取在下次竞选中获胜！

我的演讲完了，非常感谢大家的支持，谢谢你们！

宠物服务演讲稿篇七

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，演讲稿的使用频率越来越高，那么，怎么去写演讲稿呢？下面是小编收集整理的关于服务的演讲稿，欢迎大家分享。

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

大家早上好！

在一片忙碌紧张中送走了充实的xx[]在爆竹连连喜气洋洋中迎来了崭新的xx[]都说一年之际在于春，在这个春回大地，万象更新的季节里！我们军区军人服务社组织了学习社领导新年讲话及工作任务部署以及一系列员工职业技能学习培训！在短暂而又充实的培训学习中让我受益匪浅！这次培训，让我们对自己的工作岗位以及企业的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好企业的优势资源，最大效果的为企业创造效益，服务社的快速发展也是我们个人的发展。下面我就自己的学习心得和大家做一个简单的分享！

首先，社领导的讲话让我深深的感动，非常感谢社领导给我们这样一个成长的平台，让我们在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，使我懂得了很多，领导对我们的支持与关爱，令我们感受到人间的温情，在此我向服务社的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，领导对我们的关心及对我们工作的肯定给了我们极大的精神鼓励和支持！也让我看到了我们所在企业的优秀和强大，这是我们作为一名服务社员工的骄傲！

其次，中国是一个有着五千年历史的文明古国，中华民族素来是一个温文尔雅，落落大方，谦恭礼让的文明礼仪之邦。华夏儿女的举手投足、音容笑貌，无不体现一个人的气质与

素养！通过相关职业道德及礼仪规范的学习，让我更加感受到专业对我们工作的重要性！从古至今，从小到大我们就学习礼仪，生活工作中待人接物讲礼，礼尚往来，尊重别人就是尊重自己！在我们服务行业里礼仪更是不可缺少的一部分！顾客从我们每个员工的礼仪上就可看出我们超市的形象！其中微笑能给人一种亲切、和蔼、热情的感觉，加上适当的敬语，会使顾客感到亲切。微笑服务可以使顾客的需求得到最大限度的满足。如今社会顾客除物质上的需求外，也要求得到精神上、心理上的满足。实践也证明，诚招天下客，客从笑中来；笑脸增友谊，微笑出效益！我们唯有微笑服务，因为顾客是“上帝”；笑要甜美亲切，因为顾客是“财富”；因此，通过培训学习，职业素质要求我们做到一到岗位，就把个人的一切烦恼、不安置于脑后，振作精神，微笑着为每一位顾客服务！人生的路.....漫长，犹如老鹰，改变是痛苦的，但是不变是更痛苦的！相信很多人也都看过老鹰的故事，开始一个更新的过程。我们必须把旧的习惯，旧的传统抛弃，使我们可以重新飞翔！

只要我们愿意放下旧的包袱，愿意学习新的技能，我们就能发挥我们的潜能，创造新的未来。

以宽容之心度他人之过：退一步海阔天空，忍一时风平浪静。对于别人的过失，必要的指责无可厚非，但能以博大的胸怀去宽容别人，就会让世界变得更精彩。

宠物服务演讲稿篇八

女主持：亲爱的. 多芬新老会员朋友们

合：大家下午好！

女主持：八月中秋，激情似火。感受着那轻柔的芬芳，伴着那优美的旋律，今天，我们迎来了“多芬”时尚女主持人星一

健康美丽沙龙大型联谊暨多芬化妆品展示会，在此，首先祝愿我们今天在座的每一位女主持同胞青春永驻、笑口常开。

男主持：青春飞扬，我和美丽有个约会；快乐相随，我和多芬结伴同行。在这欢乐之时，让我们每一个人都许下真诚的愿望，愿快乐、美丽、平安与祥和充满生活的每一天。

女主持：今天，我们多芬的新老会员们欢聚一堂，这里即将开始的是一场盛况空前的美丽之约，它是联结友谊、绽放激情、放飞梦想的舞台，我们每一个人的风采都将成为这星光灿烂的主旋。

男主持：常言道，爱美之心人皆有之，女主持人与美丽似乎就是孪生的姐妹，女主持人天生爱美，女主持人无时无刻不在装点着世界、创造着美丽。为重塑女主持人的美丽，为女主持人的美丽再添新彩，多芬，义不容辞。

女主持：曾几何时，多芬，这个优雅的名字走进了我们爱美女主持性的视野，它以其物美价廉、经济实惠的独特优势成功打入了全国著名化妆品行列。多芬，终于在今年3月份飘然来到了我们美丽的扎鲁特大草原，为爱美的我们带到了春天般的温馨和浪漫。下面有请多芬化妆品专卖店扎鲁特旗分店总经理与大家共同分享美丽之约。——（由经理请出美导，美导做公司和产品简介）

男主持：一缕馨香传递了醉人心脾的美丽之约，一双勤劳的美手圆了多少爱美女主持人如痴如醉的美梦，她们是美丽的天使，她们将美丽进行到底。

女主持：的确，平日里，她们用双手为爱美的女主持性带来了美丽，今天她们用自己的舞姿为大家献上自己的祝福。下面有请多芬化妆品专卖店扎鲁特旗分店全体员工为大家倾情演绎动感十足的群舞——《给我感觉》。

男主持：随着一曲青春飞扬、活力四射的舞蹈，似乎已经把我們身上的每一个细胞调动了起来，看着今天如此绚丽夺目的会场，真是让人激动不已，因为，今天的多芬化妆品店为了答谢新老会员们的大力支持和厚爱，听说，准备了好多厚礼哦。

女主持：不错，我们多芬化妆品经销店为了答谢咱们新老会员朋友们对多芬的情有独钟，今天的联谊会特意设置了游戏夺夺魁、无底价拍卖、有奖问答、当场购买打3.5折等等诱人的活动，机不可失，失不再来，您还在等什么？具体事项请我们的美导3来为大家做详细介绍。

男主持：轻松一下做个互动游戏，叫做“前方战士支援”，看看今天哪一支方队将成为最幸运的组合，奖品多多，赶快行动吧。