

最新服务患者的演讲稿 服务的演讲稿 稿(精选6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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

服务患者的演讲稿篇一

大家早上好，我是四层xxx专柜的店长xxx。首先感谢各位领导平时对我的栽培与信任。让我有机会站在这里和大家一起分享销售服务经验。也希望大家在这个分享过程中有所收获。作为一名一线工作的员工，我深深知道，“服务”就是“用心”。那么我们怎样才能做好真正的“用心服务”呢？我多年的经验告诉我：“细心”、“爱心”、“上进心”。今天，我的重点就是围绕这三“心”来与大家分享。只要你抱着这样的心态去服务于每一位顾客，你就会成为一名优秀的销售人员，同时，你还会拥有很多很多的朋友。

首先，第一、“细心”，我所指的细心就是敏锐的观察力。只要是逛街的顾客都是我们的潜在顾客，都是有所需求的。重点是我们的观察力是否能准确的发现顾客的需求，激发购买欲望。当顾客第一次进入我们的专柜，其实我们的沟通就已经开始了。我们可以从顾客的身上观察一些亮点而引起共鸣。如发型，穿着，气质，配饰。通过这些细微的观察，我们就此打开顾客较感兴趣的话题，拉近我们与顾客的距离，取得彼此的信任，逐步随着顾客的需求转换到我们销售当中。当然，我们一定要学会察言观色。从顾客的言谈举止、表情流露进一步了解顾客需求。并且在销售当中还可以了解顾客的脾气和性格。如干脆利落的顾客其性格一般是豪爽的，对

这种顾客，我们应迅速为其推荐商品，快速达成交易，为他节省时间。也有顾客在挑选商品时，动作缓慢，好多件衣服挑来比去，犹豫不定，一般这样的顾客属于顺从型的性格特征，独立性比较差，对于这种顾客，我们就一定要有耐心，为其细心的挑选产品，并适当加以解释，促使他作出购买决定。

第二、我们要拥有一颗关爱的心，“爱心”。关爱他人就是关爱自己。只要你不求回报的帮助别人，总有一天，在你最需要帮助的时候他一定会伸出援助之手，获得意外的惊喜。一天中午，顾客不多，一位女孩走进我们的柜台，我很热情地上前与她打招呼。但是她总是在躲避什么。仔细留意后才发现她的脸部至颈部有烧伤的痕迹。通过简单的交流，得知她意外被火烧伤，想买件衣服看病穿。我建议她最好选择棉质有拉链带帽的服饰。因为帽衫可以遮挡住她的伤疤，方便于看病时穿脱，由于烧伤较重，试穿动作不能太大，又考虑到试衣间小，害怕碰到她的伤口，我尽量往一边靠，并鼓励她不要害怕，一定会好起来。也许是她被我的一言一行所感动，在我的帮助下，她选择了好几件衣服，最后选定了三个款，付款后还再三道谢后离开。现在想想，都很感慨，人与人之间真的很需要相互帮助。关心是最美丽的语言，尽一己之力帮助他人得到快乐，同时也让自己感到快乐。

第三、我们要拥有一颗“上进心”。熟话说：“三人行必有我师焉”，多听听优秀员工的销售心得，多参加各种各样的培训，多尝试各种销售技巧，多采用不同的说话方式，寻找一种最适合自己的营销模式，并运用到工作当中，你会发现销售其实很简单，我做销售工作已经九年，最后我把我认为最实用且最有效的成交方法来分享给大家。（一）三选一成交法：有时我们会遇到顾客看几双鞋不知选哪双好，其实二选一会犹豫不决，三选一会比较倾向中间那一个，如果你要销给顾客一件商品，那就在那件产品下面摆一个更贵的，上面摆一个便宜的，买贵的感觉浪费，买便宜的感觉低档了些。通常顾客都会选中间那件。（二）反问成交法：优先回答他

的问题一，但同时要带上一个反问。当你一反问，他回答了就等于有成交的机会，还有一点很重要，就是感觉顾客有喜欢的商品的时候，你一定要走在他前面，请他去试。

大家如果很真诚的把这三心适用到我们的销售工作中，学会如何表达，而且要始终保持微笑，自信，服务态度要好，这样销售业绩也会蒸蒸日上。以上就是我个人的心得体会及总结，再次谢谢各位领导和同事给我这个平台，让我们共同成长。在这里祝愿各位同仁的销售更上一台阶，铜锣湾的明天会更加辉煌。谢谢大家。

服务患者的演讲稿篇二

各位领导、各位评委、各位同事，大家好！

我是来自电信公司中的维系经理，今天，非常荣幸能够站在这个演讲台上，今天我演讲的题目是：《用心服务到永远》！

“用心服务”，这四个字对我们来说，一定是再熟悉、再简单不过了。可怎样把这四个字的意思切实地体现在我们的工作中，体现到我们的行动上呢？还记得刚来电信的时候，领导和同事深切的告诉我，到岗位后你要尽快熟悉业务，做一个“用心服务”的好员工。当时我曾浅薄地认为“用心服务”就是加班加点牺牲休息时间，或为了工作置带病的身体于不顾而忘我投入的表现。为了尽快掌握公司业务知识，我牺牲了节假日，牺牲了与家人、朋友相聚的时间，利用一切可以利用的时间，全面细致地学习公司各项业务知识，虽然吃了一些苦，做出了一些牺牲，但是付出就有回报的。在短短的时间内我对公司的各项业务知识熟记在心，如今在工作中我已能够用我专业的知识为客户提供最优质的服务，使用户在享受电信优质服务同时有一种犹如回家般温暖的感觉。

我时刻都铭记“用户至上用心服务”的服务理念，在服务中注重以诚待人，以情感人。“没有不对的客户，只有不对的

服务”是我的座右铭。我知道，文明服务需要有承受委屈的心胸和解释的耐心，唯有注入真情才能真正做到这一点。记得有一次回访高端用户的时候，用户问：你们的电信还有什么呀？我回答她：“我们还有宽带，手机，固话。。。？”从电信的起步到和联通的重组给她做了详细的介绍。她说：“你们的宽带怎样 我用的是网通的总掉线烦死了”！我说：“我们的带宽是4m的而且还送手机，还送话费，您现在有时间吗？我去您家再给您详细的讲讲，她说：“你在哪”我说：“我在营业部”，她很高兴说我半小时就去，我在系统里详细的查了她的资料，一会我见有一个女士过来了，我上前说：“您好！郭姐，我就是伟丽，里面请。”刚开始我没有直奔主题，而是聊了一些别的。我们聊了一会，我才把手机拿给她我说：“郭姐像您这么有气质的，拿这款粉色的手机，两年宽带而且打电话又便宜，”她说：“好，就冲你的服务态度我要换”，就这样我们成了朋友。之后通过郭姐的介绍，我又办理3户款带，郭姐逢人就说我业务知识熟练、服务态度好。就这样我和郭姐从商情转为客从客情转为友情，我们成为朋友，通过这件事，使我明白要做好服务一定要做到四心：用心，耐心，细心，专心！

俗话说“赠人玫瑰，手留余香”。我用自己的真心与热情为客户们献上最好的服务，哪怕是一个微笑的眼神，一句温暖的问候，都是我们赠与客户的温馨玫瑰，饱含着我们的深情与厚谊。客户能够满意而归，就是对我最好的回报。

经历了短短几个月工作的点点滴滴，在工作中也遇到了各种各样的客户，也学会了遇到问题能够通过各种不同的方法来为客户解决问题，虽然有时候自己受到了很多的委屈，但是为了让客户百分百满意，我不抛弃不放弃，最后能够得到客户的谅解，心里也是很甜蜜的。

我始终坚持以服务促发展，以服务维系客户，以服务创造价值的理念。我们深知维系一个老客户等于发展两个新客户，维系一个高价值的用户等于发展10来个低价值用户。如何做

好维系挽留工作是每个员工所面临的一个难题。面对竞争对手的优惠政策、面对用户的诸多挑剔，更是耐心听取用户意见，提供个性化、差异化服务打动用户，用行动和真诚感动用户。

服务无止境，用心服务到永远，我们用心追求客户满意！我要以新的姿态，展示新的风貌创造新的业绩，真诚服务每一天！

谢谢大家！

服务患者的演讲稿篇三

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。

服务患者的演讲稿篇四

大家好！我叫***，来自***的一名服务员，今天我为大家演讲的题目是《服务**是我无悔的选择》。

光阴似箭，日月如梭。一转眼，我在服务岗位上已渡过了四个春秋。在这四年里，我和同志们一道，用心感受着四年的艰辛和收获，用心思索着四年的奋斗与追求，用心承载着四年的责任与使命。在这四年里，身为服务员，我们虽然没有经历金戈铁马的峥嵘岁月，但我们却有看山一般的壮志豪气，火一般的热陷激情；我们虽然没有驰骋疆场的丰功伟绩，但我们却始终默默奉献在服务行业的主战场。记得我刚刚成为酒店一名员工的时候，朋友的不解，家人的埋怨，使我有些怀疑自己当初的选择。我也曾因此退缩过、彷徨过，但当我看到身边的同事在如次困难的情况下依然满腔热情的努力工作，他们对服务事业的衷心与执着，深深吸引了我。也正是在他们的感染下，我开始努力学习业务知识，苦练业务技能。

从文明服务语言的应用到程序化的卫生清洁，与我而言，都是全新的课题，一点一滴都需要从头学起。对业务从陌生到了解，在到熟悉，一丝一毫的搞好都凝聚着多少辛勤的汗水，平凡的生活因此变的充实，平凡的生活因此而绚丽多姿。工作的体验让我感受到了奋斗的艰辛和成长的快乐，领悟到了顽强拼搏和坚忍不拔的真正含义，更深深地理解到了服务人员身上所特有的敢于吃苦的品质。

具有无私奉献的敬业精神。随着社会的快速发展，对服务的质量要求不断提高。优质的服务质量是企业赖以生存的法宝，标准是质量基础。作为标准的具体执行者和操作者，我们有着义不容辞的责任。切实维护企业利益做好服务工作是对我们的要求，优质、高效是我们的服务准则，树立一流的服务企业的形象，是构建和谐企业作出的不变的承诺。用自己辛勤的劳作得到领导信任与赞许的目光，我的心里充满了丰收的甜蜜，充满了骄傲与自豪。这就是我们的工作性质，从这一点上，我深深体会到了工作的艰辛，体会到在工作岗位上认真、负责、尽心尽责的奉献精神。太阳燃烧，因为它选择辉煌；高山伟岸，因为它选择坚毅。选择服务事业，因为它寄托着我的期望和梦想。正是有了无数默默无闻的奉献，才有了安全生产的良性发展；正是有了无数无怨无悔的工作，

才使得我们的住宿、生活环境更加美好。站在这里，我可以自豪的说：服务事业，我无悔的选择！眺望苍穹，21世纪的朝霞如此灿烂；放眼世界，21世纪的画卷壮美神奇。

为了汾河多经的形象，我们，平凡的服务员，将会向更高的目标迈进！尽管前进的道路上还会有许多的坎坷和难以预料的困难，但只要我们全体员工团结一致，携手共进，就一定会筑起一座服务的坚强堡垒。我的理想就在你这里！我的理想就从你这里开始！我爱你！你就是我无悔的选择！！！！

服务患者的演讲稿篇五

大家好！首先要感谢大家的信任和支持，给了我这次演讲的机会。我演讲的题目就是：“用心服务，用爱经营，撑起诚信的蓝天”。

作为一名在前台工作的员工，我深深的知道，服务就是一切，服务就是企业的生命，我也深深的知道只有用心了才能做好服务，营业前台是建行服务的窗口，而我们将最直接的展示中国建设银行的形象，但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客户因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

那么，我们怎样才能做到真正“用心服务”呢？任何一个错误，都会给客户和各个环节的工作带来不必要的麻烦。“用心”服务的过程中，如果你很热心，有耐心，却不够细心，很可能结果事与愿违，好心办错事；如果你细心，却不热心，也没有耐心，纵使你能够解决问题，但一副冷冰冰的面孔又怎么能够得到用户的肯定呢？打个比方，如果说热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我们要设身处地为客户着想，尽可能去帮助他们，用自己的真心付出，证明着“用心服务”就是永远从心底里去关爱他人，帮助他人。

随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争也越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也就成了银行的生命线。而我们企业要的是市场，客户要的是服务，而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求，只有用心服务，才能得到客户的信赖；只有用心服务，才能使客户在享受建行服务中体验到温馨；也只有用心服务，才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

我们常说，顾客是上帝。但“上帝”也需要真真切切的感觉，而这感觉就来自我们所提供的实实在在的服务，我们对客户的一句亲切问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持。“用心服务，用爱经营”看似简单的八个字，其实包含了多少内容、多少艰辛、多少付出。我们建行员工正是用自己的心血、汗水和智慧实践着这简单的八个字。秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使诚信融入我们建行服务的每一个环节。

为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己的热忱，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华；督促我们积极进取，不断开拓，为建行事业的发展而不懈努力。

携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造建设银行不老的魂！再次感谢大家给我的这次机会，我的演讲完了！谢谢！

服务患者的演讲稿篇六

大家好，我叫**，来自大厅的一名普通员工，我演讲的题目是

《餐饮服务》。

我店从7月份的开业到8月份的发展再到9月份的低落，我们有过艰辛，我们有过快乐，我们有过失落。但我们不会忘记，没有企业的发展，哪有小家的幸福，没有企业的辉煌，哪有事业的成就。酒楼与我们紧密相连，我们汇聚与此，不能仅限于把它当作谋生的手段，而更多的是以感恩的态度去面对它。服从领导，听从指挥，刻尽职守，无私奉献，把企业的利益放在最前线。受钓鱼钓的影响，我们不能决定今天酒楼能来多少客人，但我们能做到让来的客人满意，并成为我们的回头客。

要把自己的工作做好并不是一容易的事，我们每天接触着一张张陌生的面孔，接触着各种身份的顾客，接触着不同性格的人，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，都需要我们用自己的热情和优质的服务去完成。我们也是人，也有自己的个性和情绪变化，而无论怎样，我们都具有调节自己心态的强大能力，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，自己的事情无大事。

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

我的演讲完毕！谢谢大家！

（三）

非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店

经理职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。参加酒店总经理助理职位的竞聘，勇敢地接受大家的评判。

我叫***，今年岁，于年开始参加工作，先后从事过业务员、营销员、酒店服务员、酒店管理员，至今已在酒店一线岗位上工作了12年，它教会了我如何为人，如何处事，如何工作，并在这12年中我曾多次获得酒店的“优秀员工、服务能手、优秀干部”等奖项。身为酒店中层管理的我始终秉承着“言必行、行必果”的办事风格，10月我加入**集团这个人才济济、团结奋进的大家庭，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，取得了很大的进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢！正是你们的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

在我加入***酒店的这两年里，在酒店的正确领导下，凭着自己的勤奋努力和悟性，一步一个脚印，脚踏实地尽力做好每一项工作，并带领房务部全体员工较好地完成了年初制定的经营目标□20xx年全年客房收入达359万元，完成比例为117%。三年后完成收入共367.4万元，完成比例为102%。并组织房务部员工参加全市、全省酒店业技能比武中以技压群雄先后取得全市、省第一名的好成绩。房务部在两年时间内先后实行了工资计件制，费用控制承包制等多项工作。在服务管理上，我们选定的口号是：“标准高、服务精、微笑甜、互助乐”。俗话说：“没有做不到的，只有想不到的”凭着细心的观察和热情的服务，以“润物细无声”的方式，给客人营造一个温馨的氛围。使客人在我们酒店感受到友情的珍贵，亲情的无价和家的温馨。

一、当好“协助员”。协助领导作好上级业务主管部门及信息反馈和日常程序性的工作。协助领导进行项目的商谈，受理客户的投诉，将意见整理成材料及时向领导汇报。

二、当好“服务员”。为领导服务是行政助理义不容辞的职

责。领导交办的事情要不折不扣及时的完成，为领导服务的出发点和落脚点是为业务部门及全体员工服务的首要之一，为此可适当的开展一些文艺活动，营造亲密融洽的“家庭气氛”，让每位员工及家属对酒店热爱和忠诚的基础上产生一种良好的集体环境氛围，自觉地为酒店的总体目标贡献自己的全部智慧和精力。

三、当好“协调员”。协调好酒店与集团其他各子公司之间的横向联系，()以及公司内部上下级关系纵向协调，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

四、当好“管理员”。酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以酒店在管理中向传统文化“借力”如：“以仁治店”，在管理过程中注入更多的情感要素，并通过“身教”强化管理效果，逐步实现“佣人式”的服务转向“绅士式”的服务。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作作风，同时，也才会更好地有利于自身的成长。

五、寻找“增长点”酒店行业的竞争已不是简单的软硬件的竞争，它还是企业文化品牌的竞争，它体现的是企业与员工的共同价值观。所以酒店必须激励实行全员销售，在明确年度指标的情况下每个人都应制定相应的计划与措施，责任到人，目标明确，对待工作中的每一个细节力求做到“用心做，做精细”，做到节约一分钱就等于盈利一分钱的思想。学会经营自我淘汰制，做好内部营销、内部管理，这样才能使我们成熟的走出去引进来。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞聘中成功，但是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。