

小区服务活动 服务心得体会(优质7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

小区服务活动篇一

时间转瞬即逝，我在儿童医院工作已有近两年的时间了，这期间能够积极拥护党的路线、方针和政策，热爱祖国，热爱人民，爱岗敬业，坚持加强政治学习，重视自身道德素质的修养。为了使自己能够具备良好的职业道德和服务各项意识，熟悉医院护理工作制度，我按要求参加医院及护理部制组织的护理规范化培训（岗前培训、专业知识及技能的培训、定期的业务学习），自觉遵守规章制度，在临床实践中不断充实护理基础理论及护理专业知识，熟练掌握专科护理常规和基础护理操作，具有较强的工作能力。

刚来医院时，医院给我们进行了岗前教育，由护理部的史主任向我们介绍了儿童医院的概况、岗位纪律、工作制度及未来的发展目标，使我们对医院的宗旨有了一个明确的了解，激发我的主人翁责任感和为护理事业献身的决心。

规范化培训的目的是要使我们：

- （1）具有专业护理人员的职业态度和职业道德。
- （2）遵守医院的各项规章制度和护理服务规范，维护医院和护理人员的形象，无违纪行为。
- （3）熟练掌握各项基础护理操作，巩固护理基本理论和知识，护理理论和各种操作考核达标。
- （4）能够理解和陈述主要护理质量标准，并能依据质量标准

进行护理实践。

(5) 具有一定的人际交往和沟通能力。

(6) 了解各种工作职责和程序，能够胜任临床各个班次的护理工作，为病人提供有效的护理，无护理事故、重大护理差错及护理纠纷发生。

作为整个淮海经济区最大的儿童医院，我们面临的患儿多及复杂，首先要学会尊重患儿及家长，学会处理各种纷繁复杂的人际关系，始终以理智的态度抑制非理性的冲动，以良好的服务态度和同情心，接待每位病人，认真执行护理技术操作常规，学会在保证病人的利益不受损害的同时保护自己，从细微之处做起，力求服务于病人开口前，让病人称心，让家属放心。

在规范化培训课程开始，护士长就对我们进行了护理安全教育，要求掌握遵照法律程序处理护患矛盾的能力，以便正确认识和处理护患纠纷。经过一年多的规范化岗位培训，我增强了法律意识和防范意识。，能够熟练掌握各项护理基础理论、技术操作，能够规范的书写护理记录，能熟练掌握各种急救药品、器械、抢救仪器的使用，加强专科业务的学习，边学边问，向护士长，高年资的老师，同事虚心请教，并利用业余时间继续护理本科的学习。去年被院评为“穿刺能手”。在医院潜移默化的文化氛围中、在医院良好成才的平台上，我感受到了自己心灵的成长与知识技能的进步！

通过规范化培训，我感到自己存在的不足，明确了自身的职责和目标。要做一名优秀的护士，特别是优秀的急诊室的护士，不但要有扎实的理论基础，熟练地操作技能，还要具备良好的心理素质，高度的责任心，团结协作的集体主义精神，还要有儿科护士应具备的爱心，关心，耐心，细心。以上是我对规范化培训的心得体会，今后，我要以最佳的护理，规范的服务行为，熟练的业务技术，达到患儿及家长的满意。

小区服务活动篇二

一、统一思想，学以致用

- 1、统一思想：以“提升服务品质，加速企业发展”为中心思想，各抒己见论证服务品质与企业发展的关系，并结合站点实际工作统一思想。
- 2、学以致用：将培训中学到的知识运用到工作中，加强每一个工作细节的标准化操作，赢得更多的客户认可。

二、强化服务，提高效益

- 1、邮政速递物流的效益来源于服务，务必强化服务来提高经济效益。
- 2、从服装、职业用语等细节获得用户的认可和好评，增加合作机会和合作次数，培养忠诚客户。
- 3、灵活掌握服务技巧，使用多元化服务方式为客户带给高品质服务，增强与客户的亲密程度。

三、注重礼仪，推广企业

- 1、注重员工的仪容、仪表、仪态和各种商务交际礼仪，提升企业形象。
- 2、推广邮政速递物流的各项业务，因客户的需要制定相应的服务，使客户满意。
- 3、宣传邮政速递物流企业文化，增强与客户之间的相互了解，提高信任感。

四、加强服务意识，提高客户价值

- 1、以客户需求为导向，打破时间空间界限为客户带给满意服务。
- 2、以客户满意度为工作质量的评判标准，制定站点奖励机制和考核办法，与公司制度相结合提高员工工作用心性，从而进一步加强服务意识。
- 3、明确客户价值的重要性，个性是客户价值元素中“服务”和“非业务价值”的重要性。
- 4、提高客户价值使我们获得更多的效益资源和商业回报。

小区服务活动篇三

时间过的真快，转眼间，在浙江正道车业服务有限公司的实习马上就要接近尾声了。在这半年多的时间，我学到了很多的东西，不仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在朋友和同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

浙江正道车业服务有限公司成立于xx年4月，是一家以产业投资为背景、以整合产业链资源和再造业务流程为运作手段、以提供汽车后市场品牌服务为目标的企业。公司以“车走正道，想到做到”为诉求，为广大汽车用户提供最高水准的服务。

1、耐心细致：汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，必须有耐心，要精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的污点。如果工作干得不细、不清，就会失去顾客。

2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时要停下来，规划好后再继续操作。

3、取轻避重：进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

4、先试后用：为了保证作业要求，应在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

现在我已经申请调到汽车维修区去了，不过刚过去做了几天好多还是很陌生，我想在回公司的时候一定会好好努力做好工作，认真向那些经验丰富的师傅学习，以学到更多的专业技术知识，期待明天的到来。

十几年的学生生活，即将划上一个句号。在浙江正道车业服务有限公司实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这几个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接

下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。

小区服务活动篇四

透过规范的、专业的丧葬礼仪形式来告别死者，表达了生者对逝去人的尊重与敬仰，提高了死者的尊严，彰显了生命的价值。

老师反反复复强调“殡葬无小事”。因此有形、规范、系统的服务礼仪，不仅仅能够树立员工和业主的良好形象，更能够塑造受业主欢迎的服务规范和服务技巧，能让员工在工作中赢得尊重、明白和信任。

殡葬服务业是一门特殊的服务业。特殊在，所有的服务行业都是直接为生者服务，惟独殡葬服务业的直接对象是死者，它的间接服务对象才是生者。它是“双重”服务，使逝者得以安息，使生者得以慰藉，我们的殡葬服务礼仪就更复杂化。

殡葬礼仪是社会精神礼貌的一个窗口，殡葬改革及殡葬服务关联到社会的稳定和和谐，关联到社会主义精神礼貌、物质礼貌和政治礼貌建设，关联到人口、环境、资源、经济和社会的可持续发展。

殡葬礼仪在构建和谐社会的道路上发挥着重要的作用，是和谐社会不可或缺的一部分，殡葬礼仪在不断的完善与发展，也在教化着人们学会忠、孝、敬。要忠于事业、忠于国家；孝敬父母、孝敬长辈；敬畏神灵、敬畏自然。这才是殡葬礼仪的真正好处所在。

我们每一位殡葬服务员都有义务和职责，透过学习礼仪、传承礼仪，自然而然地成为这个民族和团体的一员。个人礼貌礼仪一旦养成，必然会在社会生活中发挥重要的作用。

我们应将特殊的服务融入每一个具体的服务项目中，将殡葬礼仪落实到殡仪服务员的每一具体行动上。忠于事业、做到“使逝者得以安息，使生者得以慰藉”。以前，在服务班总觉得自己很迷茫，正因不像其他班一样，防腐整容，设备班就有一个能够固定的方向，再怎样不行他们还是有一项能够拿出手的一技之长。而我们服务班学习的范围我自我感觉就比较广泛了，有司仪、礼仪、挽联写作、策划、业务洽谈等等，重点还是不知道什么才最适合自己。但是，从进大二以后，接触到这些必学的课程就开始一步一步有了自己的方向，就这学期来说，我最大的目标就是以后做一名优秀的司仪和业务洽谈人员，不管怎样先朝着这些目标慢慢发奋，再在这个过程中不断充实自己，完善自己。期望以后能在郭老师的课程上学到更多的东西，同时感谢郭老师这么久以来对我们的付出及帮忙。

小区服务活动篇五

校园在假期里安排了为社区服务活动，我感到十分高兴，正因这能够锻炼大家的社会实践潜质。透过开展社会实践活动，我体验到了生活的充实和乐趣。使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践中认清自己的位置，同时我也能对自己有一个客观的评价。在实践过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟，书本知识与实际结合不够紧密等问题。我期望在以后学习生活中能对自己的不足和短处有个提升和弥补。

平时生活在校园中，长时刻和高强度的学习使大家对社会了解 and 体验不深，假期里，大家的时刻相对的充裕了许多，大家被允许做更多的事情。因此这种假期的实践活动就成了大家最好的选取。正因它既能够帮忙大家看到更大的一个世界，又能够让大家度过一段完美的时光。，而这次新课改使大家有了这样的机会。

带作用。这是我宝贵的财富。

此刻大家的学习科目——数学、物理、化学、都要透过很多的实验来得出最终的结果，能够得到大家原先不知道的一些东西。只有做了实践才能得到这些道理，不是吗？1978年，中国共产党说出了“实践是检验真理的唯一标准”。这些都证明，只有真真正正的去实践过，才能的出真道理。“成功的花，人们只惊羡它现时的明艳，而当初的芽，却浸透了奋斗的泪泉，洒满了牺牲的血雨。”只有实践过，大家才能更好的发展，成为祖国的栋梁。

小区服务活动篇六

为了进步自己的实践能力、交际能力、思考能力和为了使自己的寒假过得成心义，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才华，培养自己的韧性，自己的能力能否被社会承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

之前也想过，学我们工科一的，最最少应当找门当户对的实践，但是专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部份会做与自己一符合的工作，再加上多一份经历，便有多一份收获。因此，在工作的进程中，我都在不断的提示自己，不断的对自己要求，把手上的活，当作是自己的本职工作，因此，在征得父母的同意以后，我参加并且通过了肯德基的面试。

相信大家都吃过肯德基，不过在肯德基工作过的人不是很多。刚进肯德基的第一天，我以为这是一项很轻易的工作，服务员们点点餐，收收盘子，做做清洁。可是等我接触到这些工作的时候，才真正知道这一切是多么的不轻易啊。俗语说：台上一分钟，台下十年功。我们只看到收银员流畅的点餐速度，却不知道这一项简单的工作她们要付出多少。在肯德基上班首先要记住很多的东西，比如：产品的价格、产品的包装等等。就算是记住了这些东西还是远远不够的，由于收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际题目。

培训完后，第一次上柜台我收银完成的疙瘩、僵硬，还总是遗漏步骤，不是没有建议一销售，就是没有重复点餐，一次，我为一名顾客购买餐点时又忘了建议一销售，经理在一旁提示：你的建议一销售呢？一下荒了手脚的我就随口补充一的向那位顾客建议了一份套餐。结果人家自然是不要的。顾客走了以后，经理对我说：顾客已买了这么多东西，你再建议他买套餐，你觉得会成功吗？这样的建议一销售不是即是没有吗？像刚刚这类情况你可以建议蛋塔、玉米一拉之类的甜点、配餐。建议一销售要有效果，不要不经大脑胡乱说一通。

在前台有四大点是十分重要的：

尽人皆知，肯德基是快餐食品，夸大速度是它的一个重要的特点。

作为餐厅的服务员，位顾客提供最快捷的服务是从上班第一天起就被反复夸大的。在肯德基，这个快字不再是粗略的定一词语，而被赋予了确定的量化标准顾客在进进2秒钟内要遭到招呼；对每位顾客的配餐要在1分钟内完成；每位顾客排队购买餐点的时间都应当在5分钟之内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站到柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。和其他收银员站在一个柜台上，他人已接待了三、四个顾客，而你却连一笔几十元的生意都没有结束。这样的差距是尽对不能用新人来作为解释的。所以提升速度是我面临的第一重要题目。速度的增加一方面可以通过一遍又一遍的收银来取得，但同时思想上的重视是更为重要的。只有思想高度集中了，全身肌肉都绷紧了，各部位都调和合作，才能在高峰时段跟上其他收银员节奏。曾有短时间里，自以为自己的速度已很快了，但是当有一次亲眼目击了店长收银、配餐的速度后，我才知道真实的迅速是甚么标准，连顾客都忍不住称赞：肯德基的速度真快啊！

千次是在柜台上经常被提起的一个名词。

所谓千次就是一种产品在1000个顾客中所被购买的份数。由于各种缘由，肯德基公司会在某段时间里对某个产品的销售提出一定的要求，各家餐厅对指标的完成情况就通过千次得以体现。例如肯德基总是在不断推出新的品种，以丰富其产品的种类。在投进大量人力、物力、财力研发、宣传以后，公司自然希看在新产品是不是被市场接受？消费者的爱好程度如何？这些题目上能有好的一。千次就成了回答这些题目的重要指标。

肯德基全球推广的champs冠一计划是肯德基获得成功业绩的主要精华之一。

其内容为[c]cleanliness保持美观整洁的餐厅[h]hospitality提供真诚友善的接待[a]accuracy确保正确无误的供给[m]maintenance维持良好的装备[p]productquality坚持高质稳定的产品[s]speed留意快速迅捷的服务。每月公司都对餐厅的champs状态进行打分。因此，检查职员也被称为champs同时他还有一个中文名字神秘顾客。由于检查职员是以顾客的身份来餐厅进行检查。员工甚至管理组都不知道他是谁，也不知道他甚么时候来。他会以顾客的身份来餐厅买一分餐点，并坐上一段时间，从而给出餐厅champs的成绩。

一家餐厅在运营期间，柜台、总配、大厅、厨房多处区域都在同时运作。

十几个员工在一起工作，我们就是一个团队，为餐厅的运营共同出力。所以员工间的相互沟通、相互协作十分常重要的。在肯德基的柜台上很少能看到只有一个收银员的情况出现。缘由就是我们是一个团队，任什么时候候队员之间都会相互协作。相互协作的精神，使我们为他人同时也为自己提供了更好的工作环境。实在，能作为其中的一份子，往窥视一个世界五百强企业的运营模式，你不能不赞叹人家的成功。如

何作为一个快餐店存活于这个竞争如此剧烈的市场里，这里面确切很多值得我们往学习。他们的那种模式不是简单的复制就可以复制出来的！肯德基的产品简单得你只要你是个健全的人你就能够制作出来，每种产品都有规定好规格，重量，体积，温度，不因厨师的水平而发生口感上的变化。

另外，我开始一直觉得自己作为一个兼职，那些全职会欺侮我，会甚么都让我自己做，所以开始往的时候总是谨慎翼翼，生怕出错，可是事实其实不是那样，她们对我都很好，很主动帮你忙。很多人都很照顾新手，尽量交你所需要的东西。哈哈。谢谢你们！谢谢你们教会我很多很多东西，有技术上的，有社会经验，真得是三人行，必有我师啊！以前总以为自己是大学生，就自视清高，可是我现在觉得自己在她们眼前是书呆子一个，很多很多事情，真的是需要跟她们请教！所以我觉得，这也是我的收获之一！

还有，就是之前花钱时从不觉得累，但挣钱时就不一样了，由于在学校坐习惯了，忽然站7、8个小时真得受不了，不过还好，后来都适应了！哎。实在之前听他人也说赚钱不容易，可是总没有自己往亲身的体会，而这次，自己通过亲身的体会，真的是。是。三个字：不轻易！所以真要珍惜自己学习的机会，珍惜父母的劳动成果，固然我平时已比较节俭了，可是还是有时候会头脑发热，乱花钱，以后真得不能再这样了，要理智消费！另外，固然，觉得累，但也考验了我的意志力，特别是在实在站不住的情况下，我不停的告知自己：要坚持一会，这是一个难得的锻炼的机会！有时候，人真得需要发挥主观能动性，每当我这么想的时候，我就会真得坚持下来！真得克服自己，所以总有一种成就感！我还想再谈一下当我拿到那唯一的几张票票时的感受，当时，真得是激动万分，由于那究竟是我自己的劳动成果，手里紧握着那些钱，感觉自己像个大人一样，可以自己赚钱，可以靠自己赚取生活费，我的双手原来可以创造价值。固然微不足道，但足以让我激动好一会了，这类感觉很好！！

总之，这次打工的经历真得让我刻骨铭心！！我所收获的只有我自己知道！在短短一个月的打工生涯中，我觉得我不单单是学到了一些知识，更重要的是练就了自己的韧一，让自己明白了很多道理，很多看似简单的道理，也为我自己踏进社会作好展垫，人，总是需要往磨练，往拼搏，要不岂不是在人间白走一遭吗？固然我其实不迷信，但我一直相信：既然给你做人的机会，那末就要好好的掌控！还有，我仍然觉得，学校的生活和社会的生活是有很大不同的，学校的关系还是比较单纯的，同学们的友谊也是比叫真的！

另外，学习的机会也是如此的难得，所以，珍惜和掌控现在，只有这样，才能对得起所以关心自己的人！不管怎样说，我觉得这次打工的经历会永久印在我的脑海里，而且我相信以后这样的机会还会有很多，我一定会多争取，多锻炼，不断进步自我！挑战自我！！固然不是我的第一次社会实践，但我以为是一次成功的，有用的，受益匪浅的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的！我会更珍惜自己现在具有的一切，是那末来之不容易啊！以上就是我暑假的报告，可能其实不是一份很规范报告，但确确实实我这半个月工作中的感受，也固然那份工作其实不与自己的一有很大的接口，但我以为，不管任何一种尝试，都是对自己以后很宝贵的充实。

小区服务活动篇七

通过这次培训，我认识到作为酒店服务员，在酒店工作中热忱固然重要，但还需要具备良好的服务能力。例如遇到突发事件，客人心肌梗塞突然昏厥，如果等医务人员到来，客人生命恐怕会有危险。服务人员这时如果没有一点急救常识，纵有满腔热情也无济于事，因为其中涉及到“能与不能”的技术性问题。因此，我认为作为酒店服务员至少要具备以下几方面的服务能力。

一、语言能力

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的2个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如“您、请、抱歉、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外1个重要组成部分——身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

二、交际能力

酒店是1个人际交往大量集中发生的场所，每1个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

三、观察能力

服务人员为客人提供的服务有3种，第1种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提

供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第3种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。