

服务型政协 服务心得体会(优秀10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

服务型政协篇一

我们只是在客户需要时，为其办理相应手续，以减少宾客等候时间，让宾客等候时间为己任，让每个客户等到他的时间为他等候时间为他等候而办理，让他满意而归。这些都是宾客所选择的，我们只要在宾客需要办理其他服务的时候，都要热情周到，主动热情的为他办理，让宾客满意而归。

我们只是在客户需要办理相应手续的时候，让宾客等候而已，让他等着办理，但是我们却没有办法，那就是让客户等待。因为他的办理都是为了这样办的，他不会让我们等待，那我们就应该耐心等候，因为他也不会因为等待而办理，只是在办理完相应手续之后，让他等一会再交接下来。我们就应该做好相应的准备，让他等候时间为他等候时间，让他等候之后办理，让他等候时间。

我们都知道，宾客的需求都是不可能的，但是我们却不能，因为他们也没有办法办理。在办理相应手续的时候，我们要热情周到，主动热情为他办理，让他等候办理完相应手续之后，再办理其他，让他等候办理，让他等候时间为他等候而办理。让他等候的时间为他等候的时间为他等候的办理，让他自然而然的办理。这样就可以减少宾客等候时间为他等候，让他等候的办理效果就好很多。

我们只有热爱自己的岗位，才能让宾客等候时间为他等候办理，让他等候之后办理，才能办理。这就是热情服务，热情

让宾客等候的办理。

服务型政协篇二

为适应为适应邮政金融体制改革和进一步深化专业化经营的新情势，在20xx年规范化服务年活动的基础上，以“新邮储新服务 新形象”为主题，以“强化网点内部管理”为主线，局工会在我局范围内展开二类及代理邮储网点规范化服务达标活动。

从这次规范化服务活动中，我清楚的明白了甚么是服务。服务就是用服务者的脚往穿顾客的鞋子。也就是说我们要站在客户的角度想题目，满足顾客的需要，这就是服务。而如作甚客户提供优良服务呢？这就需要我们具有良好的服务意识和职业态度，做到五勤：眼勤、嘴勤、耳勤、手勤、腿勤；四好：职业形象好、服务态度好、服务技能好、回答问讯好；三不怕：不怕脏、不怕累、不怕烦；学会感激体谅客户，一切为客户着想，洞察先机，将最优良的服务在客户表达前完成。通过此次活动，也让我对规范化服务有了更深层次的理解，现就此次活动谈谈自己的深进领悟。

当今社会，银行业之间的竞争越来越剧烈。在银行本身差异越来越小的情况下，谁有先进的信息技术、科学的经营管理方式、独具特点的企业文化、超值的优良服务，谁就会在竞争中立于不败之地；否则就会在竞争中被淘汰。所以我们要想赢得市场，就必须在不断抢先推出新产品的同时，重点抓好高效、优良的服务，而高效、优良服务的根本目的就是“把方便留给客户”。不把金融服务停留在微笑、礼貌用语等表象上，而是更加重视客户个性化需求，通过客户家庭背景、年龄结构、个人爱好、心理状态等信息，从更深层面上了解和满足客户，维护和加强与客户之间的长时间合作关系，实现共赢。随时随地以客户为中心，以高质量、多样化、特点化、个性化服务为手段，满足不同顾客多层次的需要，这样才能取得本身发展的最大延续动力。

“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨；是经过剧烈竞争洗礼后的理性选择，更是寻求与客户共生共赢境地的现实要求。做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人以为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；仔细、耐心、热情是关键。我以为，真正做到“以客户为中心”，唯一上述条件还不够，银行服务贵在“走进人心”，既要服务的理念牢固建立在自己的内心深处，又要走进到客户内心世界中，真正掌控客户的需求，而不是仅做表面文章。客户的要求或许很简单，他们需要的是专心的服务。需要我们站在客户的态度，为客户着想，贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提早想到，用真心实意换取客户长时间的理解和信任。一个微笑，一个眼神，一个问候，一杯热水，一个小小的举动，都会拉近我们与客户的间隔，就如同雪中送炭一样，在客户需要的时候给他一丝如同东风般的热和，防弹玻璃窗给了我们和客户间隔，我们要用行动往化解这个间隔，让客户记住我们，让客户知道我们是在专心往真诚的为他服务。

之所以坚持银行服务要“走进人心”，一方面是由于当前很多的银行服务表面文章做得太过明显，另外一方面是由于银行服务的趋同性日益明显。现在社会日益进步，人们对银行服务情势上的进步不再满足，多摆几把椅子、增加一些便民设施、微笑加站立服务，这些情势上的举措已被社会视为天经地义的事情，而从根本上改变银行员工的意识，切实为不同客户提供最有效、最优良、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

服务型政协篇三

这次录像检查我是最低分，拉了整体的成绩，从我自身原因来说，导致失分的原因主要是不够注重细节，好比与客户交流时目光却不与客户对视，这样造成客户体验感不好，会有一种不被重视的感觉，同时自己服务也会扣分。在这件事中，我还感到，自己在工作责任心上还是欠缺。这充分说明，我

从思想上没有把工作的方式方法重视起来，也没有把自己的工作做得更好，也没给自己注入走上新台阶的思想动力。我决定做出如下整改：

- 1、认真克服生活懒散、粗心大意的缺点，多多注意细节，努力将工作做好，不论业务多么的繁忙，不论手头的工作多么的重要，都要坚持微笑服务。
- 2、客户是多种多样的，素质有高低。所以，我们在对话时要婉转，要讲究技巧。
- 3、要坚定不移的正确理解坚持“顾客永远是对的”要记住，顾客的不理解就是我们工作的不细致，客户的不满意就是我们工作的不积极。

作为高柜柜员，平时与大堂经理沟通比较多，需要他们协助我们帮助客户填好单子后才能办理相关业务。现在有种常见的现象就是单子填写不完整或者并没有填写单子就来办理业务，还是希望能够提供些机会，让我们能系统的给大堂经理们讲解明白具体什么业务怎样填单子，或者模拟办理业务现场，大堂经理来办理业务，感受下办该项业务的流程。

关于培训，我觉得服务培训怎样培训都是固定的几个流程，都是固定的需要注意的点，省行，总行录像检查的标准也都很清楚，没必要花很多钱去培训，关键是个人责任心重视程度的问题，再就是办业务给人一种熟练专业利落的感觉，就能提高客户体验感，顾客想要的不仅是微笑还有办业务的效率。如果是需要培训，我想多学习一些业务，对私这边的业务有些单一，感觉银行柜面上的东西还有很多，自己了解的太少了。

服务型政协篇四

今天下午，我们公司上了一节生动又受益匪浅的服务礼仪

课一由——国际物业服务黄经理主讲。服务礼仪是指服务人员与顾客接触或提供服务时的交往艺术。单从这个概念看来，这是一件挺容易做好的事情，然而真的从实际中运用起来就相当有难度。从黄经理主讲中，我认为最让我把理论与实践相结合的是一服务礼仪的四大原则和如何打动顾客的方法，让我明白到物业服务公司中扮演的“角色”。

对于服务企业来说，“微笑”永远是让顾客或业主感受到物业服务的最“基础”。记得有一次，有一位业主对我们物业服务中心的前台助理说“你们的微笑和热情，让我们感受到被重视和爱戴”。听了这句话，我久久地回忆着——真挚的微笑，让我们与业主的“距离”拉得更近，那样将是一副“和谐”的画面。

1、解决问题;当业主要解决问题时，我们物业服务企业要第一时间抓住问题的关键，从“问题”的主要矛盾出发，从而得到解决问题根源的关键。例如：有些业主家在装修期间，有时用电超负荷，那电闸就会自动跳闸，那样的话就要断电。可是，当工程人员第一时间出现在业主家并让其恢复用电时，业主会露出满意的笑容。

所以说，能解决业主提出的问题，才会使业主明受到物业服务的必要性。

2、细节人性化;z小区是个自能化及人性化相结合的小区。从身为物业服务企业里的一员，我们要时刻体现细节人性化，要从平时的各部门见到业主和顾客要及时礼貌问好，要注重小区的人文文化和环境卫生，让业主和顾客感受到“酒店式的委托代办物业服务”。

3、服务快捷;业主要咨询或要解决的问题，不但要有耐心，最重要是有及时解决业主的问题。例如：有业主反映入户门要安装“猫眼”，最终还是以最快捷的方式处理好。

总的来说，只要我们要最真挚的心去为业主的利益着想，那

就会让业主得到满意的服务;那么□z将是个和谐的小区。

服务型政协篇五

共产党员要把为人民服务当作自己的使命。作为执政党，中国共产党肩负领导全国人民不断走向文明、富裕、进步，把国家建设得繁荣昌盛、民主、富强的历史重任。因此作为执政党的每一个党员，就应当发挥先锋模范作用，把个人的责任和党的任务紧紧地联系起来;把个人作为和党的事业联系起来;把平凡的工作和远大的理想联系起来。时刻牢记党的宗旨，做人民大众的牛。每个党员都要自觉以焦裕禄、孔繁森、郑培民……为榜样，把为人民服务当作自己的使命。

共产党员要把为人民服务当作自己的光荣。中国，是一个具有悠久历史和灿烂文化的文明古国，五千年的中华文明，造就了无数的仁人志士，他们以爱民为本，爱民为荣，以害民为罪。即便有所作为的封建朝廷，不少有理想、有抱负的帝王，也崇尚爱民如子的亲民思想。中国共产党人不惜抱头颅、洒热血，为的正是中国人民的幸福和自由。服务人民，是我党始终如一的宗旨，也是共产党人的立足之本。

发扬和光大为人民服务的精神。新的历史时期，市场经济给人们灌输了不少新的价值取向和利益理念。在强调个人利益的同时，共产党人更强调人民的利益、国家的利益和集体利益。我们当然反对教条主义和形而上学的“大公无私，”我们更强调共产党人先公后私，先人后己的精神。必要的时候，可以牺牲个人利益而在所不惜。这样一种无畏精神，是和中华民族自古倡导的“大仁大德”、“大义凛然”一脉相承和相通的。作为国家工作人员中的共产党员，要把为人民服务体现于具体工作中。首先要热情服务，杜绝少数机关“门难进、脸难看、事难办”的衙门作风、老爷作风，心得体会

《《为人民服务》学习心得体会范文》。第二要急群众所急，想群众所想，帮群众所难。把群众的事当自己的事，毫不懈怠。第三要廉洁奉公，不牟私利。要用实际行动，谨小慎微、

慎行、慎独，严于律己，用自己的行动为党旗争辉，为党的形象添彩。

在具体的为人民服务中，要有始终如一的'思想，而不能有一阵没一阵，干一阵停一阵。要成为自觉的行动，而不能看作是阶段性的任务。要贯彻于办实事、求实效、献真情、捧真心上，而不能追求虚名、流于形式。要多做事、少说话，作公仆，不做官老爷。不能做了一点事，立马大张旗鼓地吹，让人民群众觉得你是在做表面文章，好大喜功，华而不实。

在保持共产党员先进性教育活动中，全所党员干部集体学习了毛泽东同志的《为人民服务》这篇文章。通过学习，使我对“全心全意为人民服务”，“彻底地为人民的利益工作”有了新的认识和提高，对“三个代表”重要思想理论的认识更加深刻，深刻体会到为全心全意人民服务作为党的根本宗旨，始终贯穿于党的不同时期领导人的思想言论中，是党员保持先进性的根本体现，需要我们全体党员干部在实际的工作生活中认真实践。

“人固有一死，或重于泰山，或轻于鸿毛”。中国几千年的历史长河中出现过无数为人民谋福利，为着人民利益不惜抛头颅、洒热血的仁人志士，岳飞拯救黎民于水火，孙中山创建民国，开“三民主义”之章义，鲁迅先生“横眉冷对千夫指，俯首甘为孺子牛”。中国共产党在带领全国人民推翻三座大山的黑暗统治，解放全中国以及建设新中国的光辉历程中，有无数的共产主义战士为了人民的利益，为了建立人民当家作主的社会主义新中国不惜牺牲自己年轻的生命，江姐、刘胡兰、董存瑞、雷锋、焦裕禄、孔繁森…，一串闪光的名字，他们都因惦记人民群众的疾苦，代表着人民群众的利益而流芳百世，万古长青。

我们每个党员干部一定要按照中央的要求，解放思想，实事求是，与时俱进，开拓创新，为实现全面建设小康社会的宏伟目标，开创社会注意现代化建设新局面而努力奋斗。

服务型政协篇六

据教学计划的安排□xx年3月7日至11年6月7分配到酒店实习酒店管理专业课程，3个月的实习，让我感受很深，认识很多，收获很大，切身体会到工作的辛苦，社会的复杂，实践的重要和读书的必要，实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，积极的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了部分粤菜的烹饪方法及饮食习俗，懂得了新疆人的日常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对新疆餐饮的行业有个初步的认识……使我受益匪浅，感触颇深。

我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

热爱你的工作：当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

迅速熟悉工作标准和方法：为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

要有自信心：与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是最秀的。

责任：就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责；就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务；就是“敬无在”，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。

平常心面对工作中的不公平：在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起大梁。

团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

服务型政协篇七

乙方(保姆)：签名

根据公平、公正、平等、自愿的原则,就甲方(雇主)聘用乙方(保姆)工作达成如下协议(一下甲乙双方分辨用雇主与保姆代替):

一、雇主责任

1、试用期第一个月工资按人民币方式支付。

并月结算给保姆;试用期间双方都有权提出不做或不要,雇主主要结算工资给保姆及保姆要交还雇主物品。

2、试用期过后,第二个月工资按人民币方式结算给保姆;第二个月开始保姆要离职须提前30天辞职,雇主要要在30天之内同意保姆离职及结清工资。

同时保姆要交还雇主物品。

没有辞职或辞职期内保姆不能自动离职,否则雇主有权扣除保姆工资。

3、保姆在雇主处工作满一年,雇主给付保姆奖金(人民币元)。

4、雇主有权拒绝、制约保姆在住宅从事与家政服务无关的活动。

5、雇主有权以合法方式追究保姆因其责任造成损失的经济责任和法律责任。

6、雇主应尊重保姆的人格和劳动权利,不得歧视欺负保姆。

7、雇主应对初次上岗的保姆具体说明家政服务要求和指导工作,妥善保管好家中的现金和贵重物品,以免发生纠纷。

8、雇主每月安排保姆二天休息时间(必须在星期六或日);节假日双方协商友好确定。

9、雇主每月按时结算工资给保姆(7-10天内)不得克扣保姆的工资。

二、保姆责任

1、保姆提供本人正确有效身份证复印件、户口本复印件各一份;个人联系电话及家庭联系方式给雇主。

2、保姆在服务工作期间应尊重雇主的生活习惯,服从雇主的指导工作,认真负责做好雇主所安排上岗的工作事务。

因保姆工作失误给雇主造成损失,保姆应作出相应赔偿。

3、保姆在工作期间须外出,应通知雇主;要休假,应提前通知雇主;双方协商友好确定。

4、勤俭持家,节约用水用电,注意用气用电安全。尽快努力适应雇主生活饮食习惯和作息时间;不能用雇主家电话打长途电话及每月电话时间合计(市内)不能超过80分钟。

5、不得带外人进入雇主家庭。不得随意翻动雇主私人物品。

三、本协议一式二份, 并具法律效力。

四、本协议自签约之日起生效。

甲方(雇主): (签名)

乙方(保姆): (签名)

年 月 日

服务型政协篇八

时间匆匆, 飞快流逝, 我已经在xx愉快的度过了一个春秋。

工作着并快乐着——是我的一贯准则，我希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，必须掌握七大要素：

在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

就是把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

主要表现于服务中的善于观察，揣摩客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使ktv立于不败之地！

每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！

服务型政协篇九

网点文明标准服务导入工作是总行和市分行为提升全行网点文明标准服务水平，加快营业网点转型步伐，加速人力资源整合，改善客户体验，提升全行自主品牌形象的重要举措。我行于20xx年8月31日至9月3日举办了对营业部的标准化服务培训，使我受益匪浅。下面就谈谈我的感想及心得：

通过这次支行组织的服务导入培训，虽然只有短短的几天时间，我觉得自己的变化很大，心态年轻了，也更有了激情和活力。在三位老师的指导下，通过观摩学习，并参与标准服务的导入实践，老师用图片、录像等方式把我们的日常工作和服务表现记录下来，然后在培训会上跟大家一起探讨，点评哪里做得好，哪里还做得不够。我深刻体会到，这几天的培训与演练，深深触动了我的每一根神经，意识到“服务就是银行的最大竞争力，形象就是营业部亮丽的风景。”的真正涵意。

几天的时间，前来办理业务的客户普遍反映，我们的服务完全不一样了，于是与我们的沟通也多了，距离一下子拉近了，客户的信任度提高了，也更加增强了我们对提高服务质量的信心。

网点文明标准服务的导入，让我感受到了服务就如同照镜子，我们对客户的微笑，对客户的尊重，真正受惠的是我们自己，客户的满意能让我们快乐的工作，每天都有一份好心情。同时，通过学习，更能激发我们不断地完善自我，超越自我，使自己的服务更标准，更规范，更专业，这也是我们在为自己创造一笔人生的财富，还有我们何其幸运，又何其幸福，就现今的就业环境，我们的工作也会令许多人羡慕的，我们是否更应该珍惜目前我们所有的一切，做一个懂得感恩的员工，只有努力工作，才能真正成为一个合格的农行人。

服务型政协篇十

微笑——没有国界的语言。

当世界著名的旅店经营之王希尔顿在德克萨斯的第一家旅馆经营中稍有成效时，他母亲对其取得的成绩却不屑一顾。她指出服务行业经营真正得到发展，只有掌握一种秘诀，这种秘诀简单、易行，不花本钱却又行之长久——微笑服务。他发现只有微笑才同时具备以上4个条件，且能发挥强大的功效。

以后“微笑服务”就成了希尔顿旅馆经营的一大特色。50多年来，希尔顿向服务人员问得最多的一句话就是“你今天你微笑了没有？”

作为我们金融企业，与众多强者站在紫禁之巅“微笑服务”像是天使的翅膀，让我们在天空中遨游，走在企业前端。微笑，并不仅仅是一种表情的展示，更重要的是与被服务对象作感情上的沟通和交流。当你向客户微笑时，要表达的意思是：“欢迎您的到来，我很高兴为您服务。”

“微笑”体现了这种良好的心境。而微笑服务并不意味着只是脸上挂笑，应是真诚的服务，试想一下，如果一个员工只会一味地微笑，而对客户内心有什么想法、有什么要求一概不知，一概不问，那么这种微笑又有何用呢？因此，“微笑服务”还应有感情上的沟通和交流，只有这样当你在服务和工作上出现疏忽时也会得到对方的谅解和包容。

只有真心服务顾客，把顾客当成自己的朋友，你发出的微笑才会自然甜美、真诚。“微笑服务”应该成为服务行业的座右铭。

工作中，遇到委屈是难免的，当遇到委屈时，我们同样要用“微笑”来化解它……