

2023年政务服务演讲稿题目(汇总5篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

政务服务演讲稿题目篇一

尊敬的各位，各位同事：

大家好！

有人说：“人生就像一年四季，从朝气蓬勃的春天开始，逐渐走向热情的夏天，辉煌的秋天，再到达沧桑的冬季。而爱心，是天上永远不落的太阳。微笑便是洒满大地的阳光。”作为一名交行一线柜台员工来说，柜面是客户了解银行的窗口，柜面人员是客户与银行之间沟通的桥梁，只有在工作中充满爱心，以布满真诚的优质服务让客户感受到温暖，才能赢得客户的认同，赢得更好的社会形象，为银行争取更多的客户。

微笑服务是我行的服务理念之一，也是对员工服务的基本要求。因为微笑具有穿透心灵的力量，它能够消除所有的猜忌与误会，能够冰释所有的哀怨与愁苦。微笑一下并不费力，但它却产生无穷的魅力。受惠者变为富有，施与者并不变穷。它转瞬即逝，却往往留下永久的回忆。于是许多人煞费苦心的对着镜子、咬着筷子练习，企图练出一副蒙娜丽莎般的微笑，可是直到练到腮帮子发胀才认识到，微笑并不像点钞或者打算盘那样可以练得出来，微笑不是一种职业化的笑脸，而是一种情绪的传递，也可以说是一种情感的表达。只有理解客户的某些需求心理之后，才会产生一种同情心和责任感，从而发自内心地、心甘情愿地、主动地向客户微笑服务。我

支行地处xx小区，随着周边银行点的不断迁址，现在整个小区一万多户居民只有我们一家银行，客户量非常大，因此客户因长时间等待办理业务而产生的不满情绪时有发生。这时一句真诚的道歉：“真是对不起让您等了那么长时间，如果换了是我我也上火！您别生气，我马上就给您办！”表达了我们深深的歉意；一个发自内心的微笑传递了我们的善意和认同；一杯暖暖的咖啡奉上了我们的关怀和周到，客户的不满情绪也就随之烟消云散了。

服务是一面真诚的镜子，它反射出客户心情，亦照出服务的品质，它是在用心呵护客户的心情和心灵。它要求我们要随时站在客户的角度来思考问题，急客户之所急，想客户之所想，站在客户的立场上身体力行的为之服务，真正的解决困难，提高服务质量，尽一切办法给客户带来效益和方便，让每一位客户都满意而归，用真诚和行动赢得客户的信赖。

记得有一次一位五十多岁的客户持他父亲的借记卡和各自的身份证来到我所在的柜台取钱，当系统要求客户输入取款密码时他说他父亲告诉他没有密码，于是我微笑着跟他解释说借记卡开卡时都会让客户留有取款密码，请他再询问一下父亲是否记错了。谁知客户根本不听我的解释，大声嚷嚷道：“俺爹说木有密码就是木有密码！俺是听俺爹的还是听嫩的？俺两个人的身份证都拿了凭什么不给俺取钱？俺不管，嫩今天必须给俺把这个钱取出来！”这时我们会计主管主动迎了上去，问道：“大叔您好，有什么问题您跟我说说，我帮您解决。大热天的您别生气。”一边说着一边给客户倒了杯水让他慢慢说。经过一番细致沟通后，会计主管了解到客户所持的借记卡是上个世纪90年代物业统一办理的用于代扣电费的，因当时发放的密码信封找不到了所以一般只存入少量现金扣费。可就在前几天客户在外地的哥哥给老人打电话说往家里汇生活费的帐号找不到了，让老人把帐号再告诉他一遍。结果老人误把扣费卡的帐号告诉了哥哥。现在老人生病住院急需用钱，所以客户非常着急的要提出哥哥汇入的3000元钱。在得知客户的具体情况之后，会计主管表示马

上安排休班人员为客户进行上门核实，通过特殊服务绿色通道为客户办理密码挂失，同时又询问了老人的病情、是否需要帮助等，客户听了感动得不住嘴的说：“谢谢，谢谢。想不到银行还有这么人性化的服务，真是想不到，真是想不到。”之后，会计主管联系了在家休班的柜员与客户经理一起买了水果和营养品到医院核实了老人的具体情况并看望了老人后在第一时间给客户办理了密码挂失手续，给在经历了二个多小时后，我们终于用我们的耐心与微笑使得客户满意而归。后来，这位客户不但成为了我们支行的交银理财客户，还成为我们的义务宣传员，把许多离我们支行很远的亲朋好友都介绍过来办理业务。

“成交三分劳，服务七分功”，服务作为我们交行的立行之本，体现在平时工作的点点滴滴之中。一个问候、一杯温水、一个微笑、一声再见，从这一句一声中把阳光带进每位客户的心里，把我们交行优质的服务深深地留置在每位客户的记忆，赢得每一位客户的信任。我们只有在客户的服务需求中不断深化和升华服务内涵，才能让服务愈新愈合理，愈变愈“青春”。

最后祝愿我们xx行通过更优质、更真诚的服务赢取更多客户的信任和支持，业务发展再上新的台阶。

愿百年交行再创辉煌！谢谢大家！

政务服务演讲稿题目篇二

各位，各位同事：

大家好！

我竞聘的岗位是客户服务中心副主任，从x年至今，已在业务战线工作近年，曾负责省外卷烟调拨、建、基层队部队长等工作，对我烟草公司从粗放型的大出大进，过渡到落实到每

个零售经营户的电话访销，亲身经历并参与了销售模式的每一次转变，对于现在竞聘的客户服务中心副主任，我自认为能够胜任。

客户服务中心是从业务经营科转变而来，虽然名称有所变化，但职责变化不大，主要是在市公司和我局下，负责本市卷烟营销、客户关系管理和售后服务工作。并对有关客户关系管理、络建设和卷烟价格管理的内容的执行情况进行监督落实。负责卷烟营销活动的策划、组织和实施，建立健全服务体系。及时掌握市场动态和客户需求信息，将重大市场变动和客户意见及时上报决策层，适时提出适合本市的经营方针、营销策略和可行性。同时在客户关系管理体系的指导下，组织客户经理开展客户满意度调查、客户拜访和客户测评等工作，负责对本局营销人员的管理，对营销人员的痕迹工作进行督促、检查和指导。

明确了职责和目的，一旦竞聘成功，我将认真负责的履行好客户服务中心副主任的职责，积极配合主任工作，完成局交待的各项任务，为我烟草贡献己的一份力！如果大家信任我，就请投我一票。如果竞聘不成功，我也不会气馁，说明自己还有很多不足之处，我将戒骄戒躁，更加谦虚、谨慎的向在座各位学习。

谢谢大家！

政务服务演讲稿题目篇三

20xx年2月24日，天气晴朗，已经能感受到春天脚步的临近，但我的心情却没有天气好。那是开学报名的第二天，我班学习委员——唐子俊，有一个我从未见面的小姨，来学校对我说：“唐子俊的奶奶准备让孙子转学”，我的第一反应是问：“为什么？读的好好的，为什么要转学？他还是我班的学习委员呢！”虽然过完年，很多父母选择外出打工，将孩子带走，转学也很正常。但是，作为班主任，了解原因后，

能挽留住一个学生，也是对自己工作的肯定，我一定会努力！紧接下来，他小姨说的一番话，差点没把我憋过气去，原来去年匿名投诉学前班老师的电话是她打的。我们还一直在猜测是哪个班的家长，一学期来我经常检查自己的言行，我想人正不怕影子斜，只要是正确的就去做吧。今天谜底终于揭晓了，这太让我感到意外了，无论如何我都不能把那些事情联系到自己身上。这是我从教22年来，听到最难受、最委屈的一件事情。

我冷静下来想想，她为什么会投诉？我一定要弄清楚，不要被投诉了，自己还蒙在鼓里。我自信：我在家长眼里是一名认真负责、爱生如子的老师，我觉得她并不了解我，我希望他的小姨能下午抽空再来学校和我进行一次面对面的'沟通，俗话说“解铃还需系铃人”，我一定要把这疙瘩解开。

下午三点，唐子俊的小姨如约而至，看得出她也有这份诚心，我诚恳地对她说：“我是一个对自己要求严格的人，喜欢家长给我提意见和建议，这样我才能进步。希望你能告诉我错在哪里，我会乐意改进。”我们之间谈话的气氛很融洽，而且很多观点都产生了共鸣。我也列举了几个小例子。

一天中午，孩子们在教室门口站好队，准备去午休了，唐子俊却顺手将贴在走廊上的英语句子撕下一片，等我发现时，他已不知扔到哪儿去了。下午起床，我领着全班学生给他们讲走廊文化的内容，等讲到精彩的地方，却发现一个大的空缺，是那么的刺眼、那么的不完整，孩子们都气愤地喊“是谁撕的，谁撕的？”只见唐子俊低着头、红着脸，很明显，他已经知道自己错了。我乘机教育孩子们：爱护公物，人人有责。我用了两节课的时间蹲在地上，一点一点地剪、一点一点地粘，终于将墙面内容恢复到原来的模样。我认为：爱孩子，就是要帮助孩子养成负责任守规则的好习惯，教育就是习惯的养成。

可是，好景不长，有天中午吃饭前，他居然拿着勺子在桌上

刻；午休时，他悄悄的拿一支铅笔上床，在墙上乱画。我严厉的批评了他，没有批评的教育是不负责任的教育，老师应该用爱的眼睛去发现孩子的优缺点。我及时和他奶奶沟通，问她在家是否也有这种不好现象。由于孩子的父母长期在外打工，奶奶太宠爱孙子，极力护短，无形中对唐子俊有很大影响。但是教育孩子不光是老师的责任，也需要家庭和学校密切配合。

一个小时的沟通，我们彼此都坦诚相待，老师对待学生就是应该严爱并存。临走的时候，她的小姨非常不好意思，由于误听了奶奶的一面之词而拨打了投诉电话。其实发现我并不是她奶奶说的那样，而是一个把全部的爱和身心都投身到教育事业的难得的好老师。

20xx年2月28日。唐子俊的爸爸带着孩子从上海回来，便马不停蹄地赶到学校，强烈要求进入班级。虽然这时我班已有学生54人，但是我非常欢迎他从新回到我们的队伍。孩子的爸爸请假半个月，天天来学校接送孩子，通过十几天的观察、接触、沟通，看到我对他的孩子一如既往，关爱有加，就像什么事情也没有发生一样，他非常感动。这段时间，他每天都在家里，和孩子的奶奶沟通，配合老师教育自己的孩子。

现在。唐子俊变化很大，特别负责任、特别守规则，课间他总是能主动的检查同学们的课本是否摆放整齐，全部摆好后他会说：“黄老师，我的任务完成了”。我总是不忘对他说声：“谢谢”！他现在成了我最信任的小助手之一。再次遇到他的小姨时，她一个劲的说：唐子俊的奶奶夸你好！好！好！一连说了三个“好”。作为老师，能得到家长由衷的肯定和褒奖，是我用真情换来的结果，也是我最大的幸福。

政务服务演讲稿题目篇四

各位，各位同事：

大家下午好，我今天演讲的主题是：服务创造价值

全球经济迅猛发展，科技日新月异。根据最新的调查结果来看，取代德国成为世界第二大经济体。这对于来看，既是机遇，又是一次挑战。撇开作为传统根基的农业，工业这第一第二产业，第三产业的兴旺与否往往成为衡量一个国家经济是否发展的重要指标。

那么，作为民族工业的骄傲的长虹国企，应该怎样在这里历史的风口浪尖上把握自己，更加融入国际金融体系呢？那些所谓权威，教授的金点子往往过空过大。作为一个长虹人，我们坚信——服务创造价值。

一所能够传世的伟大企业，必然有其不朽之处，我想长虹，是与其完美的服务态度和服务被购买者，甚至是被世界所接受。这种服务，不仅体现在她过硬的技术，还在于她良好的销售态度和经营理念。没有金刚钻，不揽瓷器活。技术要求是一个企业立于不败之地的硬性指标。我们知道，消费者最注重的仍然是产品的质量，所以在一些细微的细节，我们必须力求完美，精益求精。

良好的销售态度和经营理念是产品的销售的强大后盾。一个产品通过零件组装，流水线的操作，到最后的出厂，每一步都凝聚着长虹人的心血，若它最后落得个积压仓库的下场，未免太够可怜。所以销售部的工作尤为重要，包括善待出厂产品，推销新款产品，做好售后服务工作，这一系列环节必不可少。它从细微处体现长虹对每一位购买者的关怀，也体现出长虹企业的凝聚力。

政务服务演讲稿题目篇五

秋去冬来，不经意间，在大厅工作三年了，对于一个平凡的我来说，能够在家乡这片土地上工作与生活，通过自己的努力为家乡的发展做出自己应有的贡献，我觉得我是幸运的，

当穿着这身藏蓝色的制服踏入大厅，倍感骄傲，我自豪。虽然这里的工作没有多复杂，但是一件件平凡的小事会将我百炼成钢；虽然我的工作场地仅仅是一个小窗口，但在我心里却是一个灯光闪耀的大舞台，一项项普通的业务能让我倾情曼舞。

每天来到窗口，以热情的态度面对每一个经过的人，在税务窗口我们主要办理的业务是税务登记证和车购税业务，许多纳税人不了解办理程序，忘记带银行卡，因此东北西跑，还要去银行排队办理新卡存钱，既费时又费力。为了方便纳税人，我们专门办理一张备用银行卡放在窗口，提供方便。印象最深的那次是一位年过半百的阿姨，衣着朴素，一口浓浓的乡村口音，她说孩子要结婚了，辛苦了大半辈子就是为了孩子，现在都流行结婚买车，掏了老本也得给孩子买，不能让孩子落后。当时办理到缴费程序时我说阿姨要刷卡的，阿姨说刷卡是什么，我没卡，交钱吗？闺女我不懂这些，孩子们都上班忙没时间来，你教教阿姨，我拿出卡解释了好几遍她也没明白，后来我主动到楼下帮阿姨把钱存到备用卡里，顺利办理完业务。阿姨左一个谢谢右一个添麻烦了说个不停，就这么一个举手之劳的动作，看着阿姨带着满脸笑容走出大厅，这一刻我是满足的充实的，“帮助别人快乐自己”我深深感受到这句话的意义。

面对形形色色的纳税人同样也有些不尽如意，比如手续不全，证件不符等等原因不能正常办理业务的时候不能理解我们，态度恶略，甚至破口大骂。我相信在座百分之九十的人都有遇到过这种人这种事儿，很多人都会说这种人真是欠揍，上去打一顿就老实了，可是当我们看到自己身上穿这身的制服，肩膀和胸前的徽章，身为服务窗口，尽管心里有多少委屈，我们也只能打破牙齿和血吞，这也是我们服务窗口需要承担的一份责任。

生活酸甜苦辣样样有，工作也是如此。我不知道明天会发生什么，但我相信我会以我全部的热情投身到我的工作中去，

余秋雨说过，选择你爱的事业，爱你选择的事业。既然选择了就要踏雪有痕、雁过留声，尽心、尽情、尽力做好每一件事情，在平凡的岗位谱写出最不平凡的乐章。