

# 最新客服人员员工 保险客服人员获奖感言发言稿(模板5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 客服人员员工篇一

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!今天，我作为人寿保险20xx年度获奖代表在这里发言，和大家一起分享工作的喜悦和体会，感到十分的激动。在20xx年，我在工作中取得了一定的成绩，这得益于在座的各位领导我的关心和培养;得益于各位同仁的支持与帮助，更得益于人寿优秀的团队氛围和企业文化。作为个体，我只是大海中的一滴水，我能扬波起浪，完全是因为有大海的深邃和广阔;离开了大海，这一滴水很快就会蒸发;所以凝聚才能产生力量，团结才能诞生兴旺。作为一名来自人寿营销一线的员工，承蒙领导的器重和厚爱，评选我为全市的营销能手和标兵，我心中充满了自豪与感激。

## 获奖感言分享

作为重庆第一家完全商业化运作的专业担保公司，瀚华担保xx年7月成立以来，就积极支援重庆的经济建设。截至xx年8月，已累计为我市近千家中小企业提供了担保贷款，累计担保金额近50亿元，极大的缓解了重庆中小企业融资难的问题。xx年9月，瀚华小额贷款有限责任公司成立，这让瀚华支持重庆经济建设又搭建起了一个平台。

## 获奖感言分享

中国平安一直秉承着“服务于民、回馈社会”的企业公民职责。凭借20xx年矢志不渝的艰苦奋斗与不懈努力，中国平安已成为中国民族保险行业的翘楚，赢得了广泛赞誉。

而平安产险重庆分公司作为服务重庆经济建设十五年、见证重庆直辖十年飞速发展的金融标兵，不仅拥有一只久经考验的、忠诚的、智慧的、执行力强的员工队伍，更有强大的造血机能与卓越的企业文化作为有力支撑，在保障地区经济建设的良性发展、人民生命财产的安全与社会的长治久安方面作出了积极成效，收获了坚定的信任与支持。锐意进取的重庆平安产险人，将乘着重庆迎来新的历史性发展机遇的东风，继往开来，改革创新，不断服务重庆，服务3200万重庆市民，不断为重庆的经济建设的腾飞保驾护航，不断为西部地区的建设添砖加瓦，重庆平安产险也必将在历史的巨变中锻造出新的辉煌！

## 获奖感言分享

中国人保财险以“人民保险、服务人民”为使命，积极履行优秀企业公民责任，热心支持国家教育、体育和文化公益事业发展，促进和谐社会建设。在xx年雨雪冰冻、汶川特大地震以及南方部分地区洪涝灾害发生后，公司勇担责任，全力以赴，第一时间开展抗灾救灾理赔工作，为帮助灾区恢复生产，重建家园做出了积极贡献。凭借综合实力，公司相继成为北京xx年奥运会□xx年上海世博会保险合作伙伴，为北京奥运会和上海世博会提供全面的保险保障服务。人保财险重庆市分公司将坚持优质服务的理念，努力为客户提供更加专业化、差异化、人性化的保险产品及服务。公司在此感谢广大市民以及人保客户的信赖，我们将继续推出故障救援、免费安全检测、法律援助、代步车等增值服务和特色服务，让客户体验到我市保险业第一品牌的“优质服务”。

很荣幸也很激动获得了这个奖项。在此我要感谢中国人寿给我提供了这个大平台，感谢公司领导给我这个机会，更要感谢我的客户对我的信任与支持。在这里真诚的说一声：谢谢你们。没有你们，就没有我的今天。

今年是我从事保险行业的第八个年头。八年来我一步一个脚印，用真诚一服务我的客户，用真心感动我身边的每一个人销售保险精选获奖感言。人们都说：“人无信不立”，这正是我的做人原则。可以说，今天的这个奖项不仅是对我工作的肯定，更是对我人生信条的坚定。

这八年来，正因为我秉承着诚信经营，我才做到了零投诉。每一次保单的讲解我都力争做到：让客户明明白白买保险，让保险真正的成为客户的保护伞，当风险来临的时候，帮助客户度过难关。记得那是我的一个老客户，八年来每一年都在我这保意外险，但就是不保主险。去年，咱们家美满热卖，我去拜访他。客户说：“那好吧，看在这么多年来你给我们服务的份上，就保一万吧……”其实，这个客户很有实力，保一万就是给我的面子。我当时就说：“如果是这样的话，那你就别做了，因为我让你做保险，是为你做好保障，规避风险，……”到后来，客户陆续的在我这做了20多万。可以说，是诚信让我实现了成己为人，也实现了成人达己的人生价值。

作为一名保险营销人员，最有成就感的时候，莫过于诚信经营和诚信服务了。”8年来，每一次客户办理赔款，我都亲自到场，每一次客户拿到理赔款我都会去问候。七月份我的一个意外险客户出险了，报销凭证里少诊断书与出院小结，我先后跑了八次医院，客户很感动，对我说，谢谢你，你让我看到了保险营销人员的高品质。

今天拿到这个奖项，必将激励我以后再再接再厉，努力工作，继续秉承诚信的原则，做好本职工作，不辜负领导及伙伴们对我的信任。

我们非常感谢广大的网民以及我们专业人士，对于我们中国人保财险以及我们中国的保险业的这样一个支持信赖，我们拿到这个奖感觉沉甸甸的，非常的激动，同时我也感到非常的欣慰，因为我想作为一个企业来说，作为我们从事品牌管理工作的工作人员来说，能够拿到这个奖，能够接受我们广大公众的监督，得到他们的认可，以及我们权威媒体和专业人士的认可，我想这是我们所不懈追求的目标，也是我们工作努力的方向。所以要再次感谢各位。我们是北京xx年奥运会的保险合作伙伴，刚刚结束的奥运会非常的精彩，无与伦比的一届奥运会，向世界展示了中国的力量，同时也向世界展示了中国保险业，以及中国人保财险的实力，同时在这个过程中，中国人保财险品牌的形象以及各方面业务实力得到了很大的提升。我相信我们得到这个奖项是作为我们工作的一个小结，更重要的是作为我们工作的一个起点。我相信在我们在座的各位，在权威媒体以及社会公众的支持下，我们中国人保财险一定会做的更好，谢谢各位。

## 客服人员员工篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！今天，我作为人寿保险20xx年度获奖代表在这里发言，和大家一起分享工作的喜悦和体会，感到十分的激动。在20xx年，我在工作中取得了一定的成绩，这得益于在座的各位领导我的关心和培养；得益于各位同仁的支持与帮助，更得益于人寿优秀的团队氛围和企业文化。作为个体，我只是大海中的一滴水，我能扬波起浪，完全是因为有大海的深邃和广阔；离开了大海，这一滴水很快就会蒸发；所以凝聚才能产生力量，团结才能诞生兴旺。作为一名来自人寿营销一线的员工，承蒙领导的器重和厚爱，评选我为全市的营销能手和标兵，我心中充满了自豪与感激。

获奖感言分享

作为重庆第一家完全商业化运作的专业担保公司，瀚华担保xx年7月成立以来，就积极支援重庆的经济建设。截至xx年8月，已累计为我市近千家中小企业提供了担保贷款，累计担保金额近50亿元，极大的缓解了重庆中小企业融资难的问题。xx年9月，瀚华小额贷款有限责任公司成立，这让瀚华支持重庆经济建设又搭建起了一个平台。

### 获奖感言分享

中国平安一直秉承着“服务于民、回馈社会”的企业公民职责。凭借20xx年矢志不渝的艰苦奋斗与不懈努力，中国平安已成为中国民族保险行业的翘楚，赢得了广泛赞誉。

而平安产险重庆分公司作为服务重庆经济建设十五年、见证重庆直辖十年飞速发展的金融标兵，不仅拥有一只久经考验的、忠诚的、智慧的、执行力强的员工队伍，更有强大的造血机能与卓越的企业文化作为有力支撑，在保障地区经济建设的良性发展、人民生命财产的安全与社会的长治久安方面作出了积极成效，收获了坚定的信任与支持。锐意进取的重庆平安产险人，将乘着重庆迎来新的历史性发展机遇的东风，继往开来，改革创新，不断服务重庆，服务3200万重庆市民，不断为重庆的经济建设的腾飞保驾护航，不断为西部地区的建设添砖加瓦，重庆平安产险也必将在历史的巨变中锻造出新的辉煌！

### 获奖感言分享

中国人保财险以“人民保险、服务人民”为使命，积极履行优秀企业公民责任，热心支持国家教育、体育和文化公益事业发展，促进和谐社会建设。在xx年雨雪冰冻、汶川特大地震以及南方部分地区洪涝灾害发生后，公司勇担责任，全力以赴，第一时间开展抗灾救灾理赔工作，为帮助灾区恢复生产，重建家园做出了积极贡献。凭借综合实力，公司相继成为北京2008年奥运会、xx年上海世博会保险合作伙伴，为北京

奥运会和上海世博会提供全面的保险保障服务。人保财险重庆市分公司将坚持优质服务的理念，努力为客户提供更加专业化、差异化、人性化的保险产品及服务。公司在此感谢广大市民以及人保客户的信赖，我们将继续推出故障救援、免费安全检测、法律援助、代步车等增值服务和特色服务，让客户体验到我市保险业第一品牌的“优质服务”。

## 客服人员员工篇三

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

发言稿更加注重选材立意，在选材上多属主动型，切实根据听众的愿望和要求，弄清他们关心和迫切要解决的问题，有的放矢，力求引起最大共鸣。这里给大家分享一些关于客服优秀员工代表发言稿，供大家参考。

### 客服优秀员工代表发言稿1

大家好!

今天我给大家讲一个关于我们客服经理与宽带用户的一些事一些情，事情是我在做每月优秀案例筛选听录音时发现的。内容是我们客服经理联系用户通知其宽带服务将要到期了，而用户表示将不会使用我司的服务，吐槽了一大堆，原因是觉得我司网络不稳定，价钱也不太优惠，打算要转用别的公司服务，当时客服经理则用带着微笑而非常亲切的语气询问用户使用上有哪些问题，根据用户反映的问题而耐心去回应并作出跟进的承诺，安抚用户，然后将我司现行的优惠政策详细地与用户作出介绍，和用户作比较，为用户提供适合他的优惠套餐，用户最后也被我们客服经理的热诚打动了，而令我感到深刻的是，用户对我们客服经理说：亲!你的声音真好听，我不是被你的优惠所吸引的，是你的声和热诚让我愿意继续使用你们的服务，希望你们可以把服务做得更好，客服经理也回应说：您的声音也非常好听啊!有你们用户的支持

我们的服务一定会做得更好，希望您以后继续使用我们的服务！

干我们客服这行的，除了公司政策上的优惠，声音就是我们有力的武器！因为我们只能通过电话跟用户联系，彼此看不到对方的表情反应，态度等，只能通过声音做沟通，而沟通的效果就是看声音语气表述是否能激起用户的兴趣，就像上面的例子，有时候用户接受的不一定是我们能给他多少优惠。所以我们科室客服经理的位置上每人都有一块小镜子，练习微笑。我们每天联系用户时都是保持着微笑的，而这种微笑是通过电话让用户感受到的，用我们带着微笑的声音和热情去用户联系。

谢谢！

客服优秀员工代表发言稿2

尊敬的各位领导、各位同事：

大家早上好！

今天作为优秀员工站在这里，我的心情沉重及复杂，谢谢大家对我工作的肯定。很感谢我的同事们平日里在工作中给我的鼓励和协作，以及领导在工作中给我的指导和帮助；公司给了我这个平台，让我有机会与大家一起分享我的工作心得，我很荣幸、也很感谢。

客服员，这份看似平凡的工作，让我学到了一些实在的东西，无论喜好、总之、一些对我来说很有益的东西。

我觉得任何事情只要用心去做，不管能不能得到他人的肯定，都将会累积成自身无形的财富，只要用心去做，每件事都是有意义的；而且，每个人赋予它的意义都不相同。任何时候，也不要把工作当成一种负担，保持良好的心态，这样工作起

来也会很开心;让我们用感恩的心做人，去感恩生命的赋予和伟大，用感恩的心去面对社会、生活和工作，去化解工作中的消极与不愉快，用感恩的心把公司的利益放在最前线，乐观的把工作当成一种享受，这样坚持下去，一定会有很多方面的收获。

今天，有幸成为优秀员工，我很荣幸，也会以更高的目标来要求自己，希望在今后的工作中，能一如既往得到大家的肯定和支持。

最后，祝愿大家：工作顺利、和家幸福!

客服优秀员工代表发言稿3大家好!今天讲的是如何进行有效沟通。

六、目的明确：我们要明白，沟通的目标是为了解决问题;因此，沟通前我们应该明白自己想在沟通过程中解决什么问题，或者了解对方什么情况，这样就大大提高了沟通的效率;免得你在对方有意或无意的引导下，忘记了自己沟通的目的;我们需要学会主动引导其思路，揣摩其心理，迅速找到解决问题的突破口，从而达到事半功倍的目的;服务客户应该如此，我们商务交谈更应该如此。

谢谢大家!

客服优秀员工代表发言稿4

尊敬的各位领导，同事们：

大家好。

我叫，今天竞聘的职位是客服中心班长，首先我简单介绍下自己。我叫，。我从年来公司至今，我从客服代表做起，在中心领导为员工提供的晋升平台上，我把握机会通过自己的



努力从组长一直走到现在的班长岗位。是和领导和同事们的帮助和支持是分不开的。所以我更加努力工作，终于在的文化节上带领我的团队获得团体二等奖的好成绩。得到这个团体奖比我自己得到个人奖项还要高兴，这是我们集体的共同努力的结果。

首先我来说一下在我担任班长这一年里对班长的工作的认识，要想成为一名合格的班长，我用5个词组来概括，第一就是领悟，我们要正确领悟领导的意图和公司下达指令和目标。第二就是沟通，把我们所领悟的东西下传给我客服代表，然后再把工作中遇到的问题反馈给我领导，做好上传下达，做好纽带，第三就是执行，严格执行中心的制度，确保完成各项运营指标，第四就是创新，在工作中只有不断的思考创新才能进步，才能提升业务服务水平，最后就是班长要以自己的魅力使这个集体凝聚在一起，来发挥他的潜力，这样才能达到人员培养、业务发展和客服服务多丰收目标。

其次我要谈一下对于管理者的认知，在一个班组内，一名班长她担任的角色有很多，同时伴随她的转变就有多样，在话务突增时，她需要及时调配坐席人数来保证指标的正常完成这时她是一名决策者，在客服代表有想法有意见时，她要及时把这些建议反馈给领导，使领导更好的掌握员工的思想动态，这时她是一名联络官领导的好助手，在用户和客服人员需要帮助时，及时为他们解决问题这时她又是一名服务者。总之作为一名决策者、管理者和执行者我们要塑造自己的性格魅力。

如果我还能继续担任班长，我打算主抓一下四点，首先我把团队建设放在第一位，由于我们客服中心部做了调整，预定人员会分到班组内进行前台接续工作，所以怎样能使这部分客服代表在能尽快适应前台工作是非常重要的。我的目标是内促氛围，外树形象。其次就是运营指标，我的目标是不断创新，严守指标，第三就是服务，我会在通过听音培训和班组开展服务值周生的活动来提升大家的服务水平。服务值周

生的职责就是用来监管本班级的服务质量，这样大家优者当选，对提升班级服务质量也会起到正面竞争作用。当然如果本周的服务水平在服务值周生的监管下有所提高，值周生会有相应的奖励。最后就是学习成长部分，我们只有过硬的业务基础才能更好的为用户服务，所以我们在积极进取的同时也要稳扎基础知识。

## 客服优秀员工代表发言稿5

尊敬的各位领导，同事们大家好：

本人叫，今天竞聘的职位是客服中心班长，首先我简单介绍一下自己。我叫\_x[]我从年来公司至今，我从客服代表做起，在中心领导为员工提供的晋升平台上，我把握机会通过自己的努力从组长一直走到现在的班长岗位。是和领导和同事们的帮助和支持是分不开的。所以我更加努力工作，终于在的文化节上带领我的团队获得团体二等奖的好成绩。得到这个团体奖比我自己得到个人奖项还要高兴，这是我们集体的共同努力的结果。

首先我来说一下在我担任班长这一年里对班长的工作的认识，要想成为一名合格的班长，我用5个词组来概括，第一就是领悟，我们要正确领悟领导的意图和公司下达指令和目标。第二就是沟通，把我们所领悟的东西下传给我客服代表，然后再把工作中遇到的问题反馈给我领导，做好上传下达，做好纽带，第三就是执行，严格执行中心的制度，确保完成各项运营指标，第四就是创新，在工作中只有不断的思考创新才能进步，才能提升业务服务水平，最后就是班长要以自己的魅力使这个集体凝聚在一起，来发挥他最大的潜力，这样才能达到人员培养、业务发展和客服服务多丰收目标。

其次我要谈一下对于管理者的认知，在一个班组内，一名班长她担任的角色有很多，同时伴随她的转变就有多样，在话务突增时，她需要及时调配坐席人数来保证指标的正常完成

这时她是一名决策者，在客服代表有想法有意见时，她要及时把这些建议反馈给领导，使领导更好的掌握员工的思想动态，这时她是一名联络官领导的好助手，在用户和客服人员需要帮助时，及时为他们解决问题这时她又是一名服务者。总之作为一名决策者、管理者和执行者我们要塑造自己的性格魅力。

如果我还能继续担任班长，我打算主抓一下四点，首先我把团队建设放在第一位，由于我们客服中心部做了调整，预定人员会分到班组内进行前台接续工作，所以怎样能使这部分客服代表在能尽快适应前台工作是非常重要的。我的目标是内促氛围，外树形象。其次就是运营指标，我的目标是不断创新，严守指标，第三就是服务，我会在通过听音培训和班组开展服务值周生的活动来提升大家的服务水平。服务值周生的职责就是用来监管本班级的服务质量，这样大家优者当选，对提升班级服务质量也会起到正面竞争作用。当然如果本周的服务水平在服务值周生的监管下有所提高，值周生会有相应的奖励。最后就是学习成长部分，我们只有过硬的业务基础才能更好的为用户服务，所以我们在积极进取的同时也要稳扎基础知识。

谢谢大家！

；

## 客服人员员工篇四

尊敬的各位领导、全体与会代表们：

大家好！

今天我十分荣幸的代表先进班组在这里发言。首先向今天受到表彰的先进集体、先进个人表示祝贺，并向一年来给予我们关心、帮助的各级领导和同事们表示衷心的感谢！

回顾20xx年所走过的历程，我们感慨颇多。我们从轧钢一车间一支最弱的单位，在厂部、车间领导的耐心帮助、细致呵护下，逐步成长为一车间生产中坚力量。年初我段克服了新人多、技术力量薄弱等不利因素，以老带新，最困难时，每一名老工人带2-3名新工人，全段员工凭借着对企业高度负责的态度，发扬不怕苦、不怕累、迎难而上、无私奉献的精神，圆满完成厂部、车间下达的班产750吨带钢的生产任务，并创造了班产1000吨的历史记录。工作中我们团结一心，互相帮助，遇到困难，大家一起研究讨论，然后把好的建议运用到工作中去，解决了一个又一个生产中的难题。

为了保证产品质量，调整工、操作工密切配合，运用科学的微堆轧制方法，半小时一次取样、检测，保证了产品质量，一年来未发生一起质量异议，为提高公司的产品信誉，做出了我们应有的贡献。

为了把住安全关，我们始终把安全工作放在各项工作的首位，坚持以人为本，对上级的各项要求抓细、抓实，逢会必讲安全，全段员工都能对各自岗位的安全操作规程做到熟知、熟背，并运用到实际工作中去，一年来全段未发生任何大小工伤事故。全段员工在厂领导要求下，全年多次参加公司组织的各种义务劳动，每名员工都牺牲个人时间，毫无怨言，自觉积极主动并圆满完成了任务。

不平凡的20xx年已经过去，如果说我们的工作取得了一些成绩，应该归功于领导的关心和同事的帮助。今天的成绩只能说明过去，新的一年一切将从零开始。

道路有尽头，工作无止境。公司已为我们描绘出20xx年的宏伟蓝图，并吹响了前进的号角，我们每一个天柱人都应该承担起历史赋予我们的责任和使命，脚踏实地，扎实工作，为天柱又快又好的发展，向着更高的目标迈进，努力奋斗。

谢谢大家！

## 客服人员员工篇五

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

今年是我从事保险行业的第八个年头。八年来我一步一个脚印，用真诚一服务我的客户，用真心感动我身边的每一个人销售保险精选获奖感言。人们都说：“人无信不立”，这正是我的做人原则。可以说，今天的这个奖项不仅是对我工作的肯定，更是对我人生信条的坚定。

这八年来，正因为我秉承着诚信经营，我才做到了零投诉。每一次保单的讲解我都力争做到：让客户明明白白买保险，让保险真正的成为客户的保护伞，当风险来临的时候，帮助客户度过难关。记得那是我的一个老客户，八年来每一年都在我这保意外险，但就是不保主险。去年，咱们家美满热卖，我去拜访他。客户说：“那好吧，看在这么多年来你给我们服务的份上，就保一万吧……”其实，这个客户很有实力，保一万就是给我的面子。我当时就说：“如果是这样的话，那你就不用做了，因为我让你做保险，是为你做好保障，规避风险，……”到后来，客户陆续的在我这做了20多万。可以说，是诚信让我实现了成己为人，也实现了成人达己的人生价值。

作为一名保险营销人员，最有成就感的时候，莫过于诚信经营和诚信服务了。”8年来，每一次客户办理赔款，我都亲自到场，每一次客户拿到理赔款我都会去问候。七月份我的一个意外险客户出险了，报销凭证里少诊断书与出院小结，我先后跑了八次医院，客户很感动，对我说，谢谢你，你让我看到了保险营销人员的高品质。

今天拿到这个奖项，必将激励我以后再接再厉，努力工作，继续秉承诚信的原则，做好本职工作，不辜负领导及伙伴们对我的信任。