# 服务岗竞聘演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-06-23

*演讲稿可以帮助发言者更好的表达。在现实社会中，演讲稿对我们的作用越来越大，那么问题来了，到底应如何写一份恰当的演讲稿呢?下面是小编为大家带来的服务岗竞聘演讲稿，希望大家喜欢!服务岗竞聘演讲稿1尊敬的各位领导、各位评委：你们好!此时此刻，当我...*

演讲稿可以帮助发言者更好的表达。在现实社会中，演讲稿对我们的作用越来越大，那么问题来了，到底应如何写一份恰当的演讲稿呢?下面是小编为大家带来的服务岗竞聘演讲稿，希望大家喜欢!

**服务岗竞聘演讲稿1**

尊敬的各位领导、各位评委：你们好!

此时此刻，当我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地说一声“谢谢”，感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们!也感谢在座的各位领导、各位评委和公司给了我这次参加公开竞聘的机会。正是大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台，接受大家的评判和公司的挑选。

站在大家面前有点瘦小的我，名叫\_\_\_\_，稳重而不死板，激进而不张扬。我毕业于\_\_\_\_电力工业学校，现任供电所微机员。\_\_\_\_年毕业后，到公司农网改造办公室工作，任职期间，克服了人手少，工作量大等诸多困难，出色的完成了各项任务。200\_\_年，网改结束，我竞聘到供电所微机员一职，负责发行、出纳、档案、客服等工作，任职期间，电费电量无一差错，现金出纳无一错帐、漏帐，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的肯定。服务岗位竞聘演讲稿

我没有辉煌的过去，只求把握好现在和将来。今天，我参加“95598”客户服务的竞聘，主要基于以下几个方面的考虑：

一方面我认为要担任“95598”客户服务员工作，一定有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，我从小在农村长大，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。我平时爱读书看报，谦虚好学，不耻下问，也学习了一些其他单位有关“95598”和优质服务的有关知识，在今后工作中要取其精华，去其糟粕，为我所用。另外能够熟练地使用计算机进行网上操作、文字处理和日常维护等。我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

第三，我在供电所也担任客户服务工作，正所谓近水楼台。工作期间，为客户办理新装、增容、暂停等业务，接待客户时，做到了主动、礼貌、耐心、热情，并且仪容自然、大方、端庄，举止文雅、礼貌、精神。从未与客户发生过冲突，让客户高兴而来，满意而归。

另外,我语音清晰、语言亲切、语气诚恳，加之联通岗位竞聘演讲稿在供电所工作期间打下的良好基础，我相信我有能胜任95598客户服务员一职，如果能竞聘成功，我会不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

第一、加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辩大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

第二、扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把凌源的95598客户服务塑造成品牌服务。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵;我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报各位领导和同志们。

谢谢大家!

**服务岗竞聘演讲稿2**

尊敬的领导：

大家好，我所要竞聘的岗位是\_\_\_\_\_\_区客户服务部新单初审岗位。

首先，我先简单介绍一下我个人简历：

我叫\_\_\_\_\_\_，现年22岁，于20\_\_\_\_年八月份正式入司工作的，近四年来，先后在驻院代表、保全岗、收费岗、新单初审岗等岗位进行各种相关业务处理工作。长期在一线学习和工作，使我在业务处理中，积累了扎实的业务基础知识和工作实践经验。多年的工作锤炼和不断的学习，使我的业务水平有了非常大的进步，在工作中扎扎实实，不辜负领导对我的期望，被评为先进工作者，就是领导对我工作努力的认可。在各种业务处理上有一个清晰的思路和准确的处理方式，这种对于业务处理的进步，为我今后的工作打下坚实的基础和必胜的信心!

下面我就向大家谈一下我竞聘\_\_\_\_\_\_区客户服务部新单初审一职的优势：

一、业务处理岗位的工作能力。

我是公司成立客户分部第一批参与学习的员工，从学习公司各种业务处理入手，从分支一点点深入主动脉，在客户分部各个岗位轮换学习，使我本人对客户服务分部的各项业务的工作职能有了充分的了解和认识，在一些疑难业务问题的处理上积累一定的处理方法。

业务处理中心的每一个岗位都是相辅相成的，例如在新单初审受理时，面对客户填写的投保单和资料是否完整真实，对于告知项目是否合情合理，这都是有赖于以前岗位工作中的种种积累，分析问题的多元化，链接各个岗位业务处理实际，把入口关的风险最小化。

在我调入\_\_\_\_\_\_区客户服务部的一个多月以来，面对大量的业务员，对于工作有了更深一层的认识，业务发展与业务管理存在很多尖锐化的矛盾，业务管理的规范化，虽然说对于当前业务发展有一定的阻碍，但把业务发展导入正规化，不但但是将来业务管理的方便，也是对建立良好的业务发展环境带来宽敞的平台。积极和基层公司业务员加强沟通，达成规范化业务管理共识，得到了中心经理室的肯定和\_\_\_\_\_\_区公司的的认可，从而有效的使基层公司业务员认识到规范业务管理的重要性，真正使业务管理在业务发展中起到的良好的效用。

二、加强自身素质，以专业和真诚服务客户。

只有做好自己专业技能的提升，形成爱岗敬业的思想，这才能具备为客户服务的资格。在业务处理中，针对于随时出现的问题和将要产生的问题，进行有效的分析和积极的学习，备战好每一个难道。在工作也有遇到比较麻烦的客户，及时调整好心态，处理好问题，以良好的心情，面对下一个客户。

在从事近四年的工作中，我时刻在面对着形形色色的客户，来到我面前来办理和咨询业务的，都是我的客户。以专业知识和熟练的技能处理客户的业务，站在客户的角度，需客户之所需，急客户之所急，让客户满意而归。

如果我这次竞聘是成功的，在今后的工作中，我会时刻提醒自己以爱岗敬业、规范管理、优质服务为原则，努力奋进，始终保持饱满的工作热情，把业务管理工作做到最好!

今后的工作打算：

1、严格律已，控制好风险。

按照核保规定做好每一份投保资料的审核工作，注重工作细节，以小细节体现大场面，严格按照工作职责做到一名合格新契约初审人员，控制好第一关的各种可预见性风险，为以后的业务管理工作做好先锋兵。

2、投入与基层公司业务员的沟通中。

深入基层单位的工作，参与基层公司的业务员晨会，深深体会业务员在开展业务中的难处，和他们交心。但站在管理者的角度，不能放纵业务员对于客户资料等投保第一手资料进行不真实的提供，只能在潜移默化中，提高业务员对公司负责、对客户的责任感，强化业务员诚信做业务的意识，做好第一次风险选择。

3、诚信服务，打造金牌服务品牌。

我是公司的一名员工，在整个正在打造优质文明服务的浪潮中，我怎么落下，不做一名好的弄潮儿?以真诚和专业打动客户，爱岗敬业，以饱满的工作热情服务客户。

如果我这次竞聘是失败的，我会认真思索自己在工作中的不足，保持良好的心态，加强训练，努力克服，使自己成为一名合格的寿险业务管理人员。

谢谢大家!

**服务岗竞聘演讲稿3**

尊敬的各位领导、评议组成员、职工代表同志们：

大家好!

我竞聘的岗位是生活服务公司副经理。现在，按照竞聘程序的要求，我将有关情况陈述如下：

我叫\_\_，69年生，中共党员，94年毕业于山西矿院，同年分配到\_\_\_\_厂担任机电技术员。97年9月任该厂副厂长，分管全厂的生产安全工作。99年5月，生活区改用天然气后，我主动要求分流到安家岭矿从事电铲组装工作。20\_\_\_\_年5月调入公司原政法处，从事信息调研和文秘工作。20\_\_\_\_年8月调入公司经理办公室担任秘书至今。今天，我参加服务公司副经理岗位的竞聘，有以下几方面的条件：

一是比较熟悉公司的整体情况。在调入公司机关以来，我先后从事过信息调研、文秘等工作，现又担任公司领导秘书，同时兼任公司党政联席会议秘书。工作的性质和任务，使我对公司的整体情况，有着比较深刻的认识。能够从大局出发、兼顾各方面利益，尽快进入角色，有针对性地开展工作。

二是有基层管理经验和较好的协调能力。大学毕业后，我在原煤气厂担任过三年技术员和三年生产副厂长，先后在多种岗位上接受过锻炼，基层工作和管理经验较为丰富，组织、协调能力较强，有助于在工作中更好地贴近基层、贴近群众，加强沟通，提高效率。

三是工作责任心较强。在机关工作的4年多时间里，公司的各位领导和周围的同事们给了我很大的支持和帮助，我也从他们身上学到了许多优秀品质，特别是耳闻目睹公司领导以工作为重，驾驭复杂问题的领导能力和勤勉敬业的精神，更使我受益非浅。

我是个农民的儿子，深知一份稳定的工作、一个事业的平台对于人的一生是多么的重要，只有勤勤恳恳，加倍工作，才能对得起组织、对得起群众、对得起为我们提供舒适生活的企业。

假如这次竞岗成功，有幸担任服务公司副经理职务，我会全力以赴做好本职工作。

一是树立全局观念、强化整体意识，切实维护好班子的团结，充分调动各级管理人员和员工的积极性、创造性，共同营造一个团结、协作、积极向上的氛围，建立起一种以人为本的良好工作环境，做到人尽其才，人尽其用，用集体的精神、集体的智慧、集体的力量去克服困难，齐心协力把服务公司的事情办好;

二是围绕服务公司的年度工作目标任务，精心做好分管范围内的工作。重点协助一把手抓好基础管理工作，结合公司正在实施的成本倒算，建立健全以成本费用为核心的管理体系，增强考核指标的刚性和考核的严肃性，以此带动工作质量的提高，力争使广大员工在增强成本意识、杜绝浪费行为的情况下，共同分享企业管理上水平后，带来的`收入上的提高;

三是充分利用现有资源，拓展服务空间，提高服务质量。要运用市场化经营管理模式，结合内外经营环境和公司正在实施的主辅分离、辅业改制工作，不断适应市场条件的变化，尽可能的整合现有资源，提高资源的利用率，逐步涉足具有竞争优势的项目，培育核心业务。要在职工中倡导和培养服务制胜的理念，依靠服务求生存、求发展，使服务公司成为名符其实的以服务为主要竞争手段和赢利手段的企业;

四是努力完成上级和正职交办的其它各项任务，要深入基层、调查研究，倾听职工的呼声，掌握第一手材料，使工作更有计划性、针对性和实效性，一切工作的出发点都要放在维护企业和职工的利益上，放在提升企业形象和班子的整体形象上。

服务公司伴随着\_\_\_\_公司的发展而发展，在\_\_\_\_的建设上发挥了重要的作用，可以说，服务公司的全体员工为此付出了艰辛的劳动和努力。我相信，有总公司的全力支持，有全体职工的奋发图强，服务公司一定会艰难困苦、玉汝于成，在公司长远规划稳步推进的征程上，迎来又一个发展的里程碑，我愿意以自己的微薄之力，做服务公司再创辉煌的建设者和见证人。

我感谢组织上为我提供这次参与竞聘的机会，感谢各位对我的鼓励和支持。

谢谢!

**服务岗竞聘演讲稿4**

各位领导，各位同事：

大家好!

我竞聘的岗位是客户服务中心副主任，从\_\_\_\_年至今，已在业务战线工作近\_\_\_\_年，曾负责省外卷烟调拨、网建、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领导下，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、网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、营销策略和可行性方案。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，完成局领导交待的各项任务，为我烟草贡献出自己的一份力!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!

**服务岗竞聘演讲稿5**

各位领导、各位评委：

大家好!

感谢给我这样的机会参加答辩，恳请评委及与会同志指教。

此次竞聘，是市公路局响应省委、省政府“解放思想谋发展”的号召而进行的深化人事任命改革活动。为了实现自己的人生价值，本人积极参与竞聘\_\_\_\_服务区经理一职。我现年33岁，中共党员，本科学历，研究生班结业，政工师职称，持国家旅游局颁发的“全国旅游行业总经理”上岗证。八六年在\_\_\_\_地区公路段筑路机械厂参加工作，九五年二月调入市公路局，同年五月借调市人事局工作，九七年一月回市公路局;\_\_\_\_年10月分配到京沪高速公路临北筹备处从事服务区管理工作至今，先后任\_\_\_\_京沪高速公路新世纪服务有限公司办公室主任、\_\_\_\_服务区副经理。

由于本人从事过多种工作岗位，所以既有基层工作的体验又有机关工作的经历，并积累有丰富的企业管理经验。是市公路系统最早接触从事服务区管理的人员之一;是推荐使用“借风行舟”，利用其它企业管理技术搞劳务合作，服务区自主经营的提议者。

任新世纪公司办公室主任期间，我克服重重困难，打破常规，采用恰当的公关手法，仅用58天的时间就办齐了服务区开业所需的手续，为\_\_\_\_京沪高速公路新世纪服务有限公司进行了注册;同时为公司与各行业主管部门之间建立保持了融恰的业务关系。另外我还编制了公司规章管理制度，制订了服务区经营指标。构思推出了“金秋京沪路，处处沂蒙情”、“京沪168，我们共同的家”、“旅人驿站，温馨家园”等服务区宣传口号。

到服务区工作后，我曾先后调度组织过部、盛市、军队以及国际友人在服务区的重大接待活动，如去年\_\_\_\_市首届“沂蒙山绿色食品节”的隆重举行;“交通部化临路段验收组”、某机械部队1500多人拉练休整、“首届中国国际(四国)汽车拉力赛”选手的接待等。成功策划组织了\_\_\_\_年度大学生金榜题名免费就餐活动。

经营中，我将服务区的客户细化为了五类，采取了多元化经营措施，制订了以货车司乘人员为核心的\_\_\_\_服务区主导经营策略。\_\_\_\_年5月初，利用空闲二楼成功推出自助餐，其星级酒店自助餐模式到现在全国服务区仍独此一家。今年5月，我按照服务区的接待能力，客容量，依据京沪沿线经济发展程度，提议将10元套餐提价至15元。此举降低了员工的劳动强度，提高了饭菜质量，保持了服务质量，同时又获得了最高的利润。现在\_\_\_\_、沂南两个服务区每天增加了5000多元的纯利润，一年下来可增加近200余万元。

日常管理中，我提倡人本管理，充分发挥员工的主动性和能动性，要求员工“爱一行，干一行”，提倡快乐服务。聘请山东旅游专科学校教授、\_\_\_\_技术学院讲师培训授课，提高员工的技艺，塑造高素质的员工队伍。在管理中引用“鲶鱼机制”，时刻警惕“帕金森综合症”，为调动员工的工作积极性，在餐饮部每半年展开一次竞争上岗、择优劣汰活动;改革弹班工作制度，减少用人，提高了工效。另外菜品的制作现已完全程序化、标准化，原材料使用控制达到了标量化，实现了快餐生产的流程化。

今年防“非典”时期，服务区成了最危险的地方。面对疫区来车，按照上级不得停止经营的要求，我及时安排制订了防非预案，安排做好员工的保护措施，安排制作了预防宣传材料、场区高危控制区等警示牌。坚持防非压倒一切、经营还要进行的指导方针，安排餐饮、超市采用户外经营的方式来为顾客提供服务，经过全体员工40天多天的严密防范，服务区防非成功。

当6月11日接到服务区归市公路局管理，服务区管理岗位由全市公路系统竞聘上岗的通知后，我牢记党员的使命和责任，及时调整心态，坚守岗位，做到了分管的各项工作有絮不乱。餐饮营业额更是在6月25日创下了5万4千元的历史新高。

由于各方面表现优秀，使我连续多年被评为市公路局、管理处先进工作者。分管的餐饮、客房、洗涤部门营销收入逐步攀升、利润激增，各项历史新高被不断刷新抬高。

我竞聘\_\_\_\_服务区经理成功后，将在上级的领导下，认真贯彻党和国家的各项方针、政策、法令和有关规定，支持党、团、工会组织依法行使职权，按照上级所规定的权限，领导学习型组织来开展服务区的各项工作，运用人文管理模式，激发员工的潜能，迸发出创力能力，形成一个有无坚不摧的愿景和意志坚强无比的团队;用现代化管理制度把服务区创建成为知识型企业。打破传统、开拓创新，以服务区的经营实力辅以娴熟的营销整合策略，把\_\_\_\_服务区经营成为山东省第一家营销收入过亿元、利税过千万元的服务区。让安全、卫生、优雅的\_\_\_\_服务区成为沂蒙老区与外界沟通的桥梁、宣传的窗口、传播的阵地，南来北往人们的休息乐园、购物天堂。

竞聘成功后，我将通过以下几项措施来达到既定目标和完成经营指标。

1、服务区严格按照市场规律运作，在多变的客观环境下，遵守行业的游戏规则;尊重所有的竞争对手，在快速反应中以变制变、变中取胜，化患为利，设法运用各种资源来达到既定目标。

2、搞好市场调查、市场预测，以诚信、优质服务推动社会效益的发展，用社会效益带动经济效益的发展。

3、\_\_\_\_服务区将结盟沂南、郯城、费县服务区，形成\_\_\_\_200公里路段垄断经营，走共同发展之路。在积极进行外界交流的同时，保持经营管理的先进性，保持自己的企业文化特色，突出自己的经营特色。

4、人事管理方面逐步抛弃实用主义，进一步加强后备人才培养、梯队建设。

5、健全各项财务制度，审核各部门上报的财务报表，检查每日营收情况，控制成本、费用节流。

6、对即将来临的经营“周期性波底”，“同三线”、“京福线”开通后客源分流及其它服务区相互竞争而造成的影响，及时制订防范措施、应及方案，确保经营的良性持续发展。

7、扩建停车场区，增加停车位;将主楼大厅(超市)改造为快餐厅(或明档零点)、原餐厅改为自助餐厅(或快餐厅不动，自助仍在二楼)，以增加餐位。餐饮实施分餐制，倡导营养餐饮，推出符合北方人口味但具\_\_\_\_服务区特色的中式快餐“都来蒸包”“蒸饺”。

8、改加油站为便利店形式经营。

9、超市及客房大堂增加名优土特产经营展示专柜。

10、改变每个客房的设计风格，以便吸收客户。

11、向消费者提供洗寓赌马机、游戏机之类娱乐休闲服务;加强服务区墙体及户外广告的开发经营。通过挖掘潜力，拓宽经营渠道进一步推动服务区的持速发展。

12、加油站、餐饮、客房、修理厂、超市安装pos机设备，实现现代化管理。制订顾客档案，采用“垂钓法”，设vip卡、银卡、普通卡，依据消费数额或次数给予实惠，以便吸引稳定、发展客户。运用灵活的营销手法，做好旅游团队和客车这两块消费群体在服务区的促销工作，增加服务区经济效益的增长点。。

13、将“合法经理、依法纳税”的经营思路改为“依法经营，合法纳税”，采取合理避税措施，确保超额完成经济指标。

说实在的，从服务区经营场地的设计、设施的配置直至发展到现在的规模，我曾为之注入过激情，对服务区有着一般人难以体会的深刻感受，浓厚的感情。最后，我愿与大家共创美好的未来，迎接服务区辉煌的明天。

谢谢大家。

**服务岗竞聘演讲稿**

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找