

真诚演讲稿模板集锦十篇

演讲稿是在一定的场合，面对一定的听众，演讲人围绕着主题讲话的文稿。在不断进步的时代，我们使用上演讲稿的情况与日俱增，那么，怎么去写演讲稿呢？下面是小编为大家整理的真诚演讲稿10篇，欢迎阅读与收藏。

真诚演讲稿 篇1

尊敬的各位领导、各位评委，各位同事：

大家好！

首先感谢我们行举办这次演讲会，给我们广大员工搭建了一个交流经验的平台，更感谢大家的信任和支持，让我站在了这里，给了我抒发感情的机会。我是来自。。。部的。今天，我演讲的题目是：心永跟爱一起走。

记得那是一个阳光灿烂的日子，刚刚离开校园的我，带着青春梦想，带着未来的憧憬，走进了济行。上班的前一天，同学羡慕地对我说：“选择济行，就是选择了成功，祝贺你”；也是这一天，慈祥的母亲拉着我的手：“机遇给你了，空间给你了，努力把握吧！”

穿上梦寐以求的工作

制服，行走在宽敞明亮的银行大楼，我一遍一遍抚摩着胸前“济宁银行”的标牌，一种莫名的感觉就这样让我不能遗忘，一种异样的欣喜就这样在我心中激荡。我真想大声喊一句：济行，我来了。

既然选择了远方，就该风雨兼程；既然选择了济行，就该奉献真情。我虽是一名普通的员工，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着济行的形象。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的济行人，用心服务，用爱经营，让自己的梦想与心爱的济行一起飞翔。

千里之行，始于足下。为更好地掌握业务知识，提高服务水平，我真从小事学起，从点滴做起。记不清多少次的练习，点钞纸磨破了我纤细的手指；记不清多少次的背诵，写有信贷政策的小卡片塞满了我的记忆。学习是枯燥的，成长是快乐的，凭着自己艰辛的付出和不懈的追求，我终于较好地掌握了服务技能，赢得了领导的信任和客户的好评，同时，也收获了一份快乐而自信的人生。

我们常说，顾客是上帝。只有用心服务，才能得到客户的信赖；只有用心服务，才能使客户体验到温馨；也只有用心服务，才能使我们济行在激烈的竞争中立于不败之地。服务是一种文化，更是一种细节。我们银行系统的都知道，揽存是门苦差事，只有你找别人的，没有别人找你的道理。为了在激烈的储蓄竞争中站稳脚跟，我在揽存工作中充分运用自己的诚心、爱心和耐心，只要有百分之一的希望，就用百分之百的努力去争取。中区某企业是金融大户，但多年来一直没有与我行往来，眼睁睁地看着一池肥水总是流入外人田，我心里真不是滋味。去年底，我通过同学找到这家企业财务处的王处长，但他却不愿进一步接触。为了打开突破口，我悄悄打听到王处长的生日，并且在他过生日时给他送去了一束鲜花。不料他当时正因感冒正在医院输液，我闻讯后马上自费购买了一些礼物到医院看望他，祝他生日快乐、早日康复，并详细向他介绍济行的服务优势

和信誉。精诚所至，金石为开，王处长及他的家人被我的诚意深深打动，出院后，当即将存在其它银行的钱款全部转入到济行。那一刻，我既激动又感动，感动的是客户对我们济行的信任和支持，激动的是让我再一次体验和感受了优质服务的魅力。

树叶绿了又黄，黄了又绿，就这样，秉承着“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，我们一直行走在路上。也许，我们曾经因为客户的误解而委屈过，哭泣过；也许，我们曾因为工作的枯燥而烦闷过，茫然过。但是，服务无止境，服务不打折，我们一直践行着“用心服务，用爱经营”的承诺。

亲爱的同事们，亲爱的朋友们！工作是美丽的，工作也是庄严的，工作更是幸福的，只有在工作中我们才会感觉到生命的悸动，只有在工作中我们才会体会到生命的价值。锤炼良好银行，打造精品银行。因为有梦想，所以我们只争朝夕，披星戴月；因为有承诺，所以我们义无反顾，勇往直前！心永跟爱一起走，优质服务手牵手，只为，只为我们有一个共同的名字：济行人。

谢谢大家！

真诚演讲稿 篇2

什么是真诚？真诚就是真实诚恳，坦诚相待，对事认真负责，一丝不苟。将真诚和服务叠加在一起，才能为群众提供优质高效地服务，才能赢得群众的信任和认可。

我印象最深刻的一次发生在今年10月中旬，一位大概六七十岁的大妈来到我们窗口前。我放下手里的工作，抬起头看到她沧桑的脸上有一种难

以捉摸的痛处。我问：“大妈。怎么了？”大妈停顿了一下用他那沙哑的声音对我说：“闺女，我两个孙子都因为眼睛接连住院，钱花的多，不做手术又不行……儿媳也离家出走了，你帮帮我吧。”大妈哽咽着说完了这句话。我连忙安慰她，把相对应的医疗救助介绍给他。大妈用她那双苍老的手颤颤巍巍的从布袋里掏出凌乱的病例……帮他整理好手续后，为了能让她们一次性办好我向他继续仔细解释具体的步骤。

三天后，大妈把手续带回来了，为他办完手续，我笑着对她说：“大妈，都办好啦。”大妈站起来，从脚下吃力的提起一大包沉重的东西说：“闺女啊，我家里实在不富裕，这点小米就收下吧，都是自己家里种的，你们别嫌弃。”我的眼圈一下子就红了，我说：“大妈，没事没事，您快回去吧，这点事是我们应该做的，您快带着东西回去吧。”大妈低下了头一个劲儿的说谢谢。看着他缓慢离开的身影在眼眶里打转的泪水不争气的流了出来。大妈沉重的谢谢让我觉的身在这个岗位真的无比的光荣！

做到真诚服务并不容易。我们要不断增强服务意识。常怀一颗一心为民的真心，乐于助人的热心，关心群众疾苦的爱心，“想群众之所想，急群众之所急，排群众之所忧”。随着中心的发展，提质提速提效已经成为必然，这就要求我们不断加强政治理论和业务知识的学习，提高服务质效。更要做到文明服务，我们的一言一行都代表着中心的形象，在工作中，要注重行为举止，规范操作，文明服务，树立中心良好形象。

真诚服务群众，重在真诚、贵在服务。在服务群众的同时，也将使我们的灵魂得到进一步升华。让我们大家协起手来，用心真诚服务于每一名群众，推动中心整体工作再上一层楼！

真诚演讲稿 篇3

银行分行于20xx年4月成立，周围经济发达，地理位置极佳，交通便利，我行的标识在此繁华地带显而易见，家喻户晓。周围商家林立，南面正对国家电网正大门，东面有世贸大厦，西面有中信银行新区支行，金融需求程度较高。自开业以来，分行营业部全体员工在党委的领导下，在领导的带领下，坚持以人为本，切实从顾客的实际出发，服务立行、真诚待客，开展人性化服务，用优质的服务缔造了“千佳”的品牌。20xxx年，恰逢银协会举办“千佳”服务网点活动，我分行珍惜此次机会，获得了荣誉。现将我行的营业情况作如下汇报：

一、利用地理优势，创新服务思路

市的开元大道与王城大道属于市区最繁华路段，周围商家林立，交通发达，我行标识在此路段很是醒目，每天庞大的客流量，使我行的形象家喻户晓。这是我们的地理优势，在无形中对于我行来说，也是会广而告之。自建行以来，为了更好地开展服务，我行利用地理优势，于休息和工作时间，举办了各种宣传活动，以宣传我行的服务宗旨为主线，辅以最新的理财产品为手段，对有兴趣前来了解的人进行详细地解答。在工作时间，利用客户排队等候时间，对客户发放最新的宣传页，图文并茂的内容，使客户对于我行的服务内容加以认识和了解。

要柜面服务做好最关键的“三真”：真情、真实和真功。所谓的真，是从客户的切身利益出发，让客户感觉到我行是为他们的利益着想，推出的服务都是符合客户的需求，成为他们科学理财的一种手段。真情就是沟通诚恳，温暖服务，在与客户沟通的过程中，让客户感觉到我行的温暖热度；真实就是让客户能感觉到很贴切的利益，就在不远的将来；真功，就是让客户感觉到我们为了他们的利益在做实实在在的工作。

街头的宣传、营业大厅的宣传页、柜面服务的“三真”，打造了我行从内到外的服务体系，在点滴之处深入人心，让客户在细微之处，窥见我行服务的全貌，从而从心里肯定我行。而我支行的地理位置，潜移默化中推进了我支行的服务快速发展。

二、真诚服务在细节中，制定细节制度微中见风范

柜面服务是我支行的重中之重，其它部门的相互配合也是我行开展工作的前提保障。柜面服务为了客户的服务要求，在日常服务中更关注细节，不时地放大细节，查找问题，有则改之，无则加勉。在整理细节的过程中，加强了各位员工的共识，使大家团结一致，为了“一切为了银行的发展”为共同目标，集思广益，每个人都不断地运用自己的智慧，传递真诚的服务。其它各部门各司其职，恪尽职守，环环相扣，不计较分内不分内，不分应该不应该，大家相互体谅，相互帮助，形成了团结的氛围。各个部门均制定了相应的规定，每周通报、每月考核、每季评先，管理上做到有规可依，有章可循，责任到岗，到人，规范了支行得各个部门的工作。各个部门确定服务点评，支行行长定期与大家例会商讨服务细节，对于一些好的、先进事例进行点评，以服务录像抽调的形式进行现场观摩，以易忽视

的小动作、小毛病为切入点，督促大家有个良好的工作习惯。常见的没有微笑服务的症结，进行服务案例演练，由有经验的柜员对服务细节进行手把手地演练。让每个工作人员都能从客户的视角来体会我们不同于其它行的服务特色，感受特点。

分行营业部从营业厅的服务为切入点，对对服务窗口进行调整，以使服务更为人性化；在我支行，常有我支行员工相互之间提问题，尤其是把客户的问题作为沟通交流的主体，相互提意见促进，加强服务面貌的建设。营业厅在布局、标识指导、电子设备的设置、内部岗位设置，都会让客户感觉到我支行的服务细节，让客户在我支行所营造的氛围中感受到人的执着、真诚、温馨和呵护。营业大厅设有专门的人员指导客户填单，到电子银行服务区办理业务，有效分流客户，前台柜员在业务熟练、服务热情，举止得当，快捷高效的效率中，使分流的客户享受到高效、快捷的服务。VIP室设有沙发、电脑、茶水、糖果等，最大限度地为贵宾客户服务。

三、爱岗敬业做表率，带领团队共

我支行对于日常工作中爱岗敬业的先进个人和先进事例大力支持，处处发挥他们的先锋模范作用，带领团队服务建设更有方向性和指导性。让全体员工时刻牢记责任，把爱岗敬业当作使命，以榜样的力量为指导，用真诚和热情打造支行的精英团队。分行是一支年青的、团结奋进的团队，全体工作人员人，平均年龄岁，名人员在本行工作的时间在年以内。为提高素质，加强管理，分行各部建立了员工卡片、员工动态谈话制度，使支行能及时地了解各员工的思想动态，各部门建立了风险分析、服务品质点评等例会。在例会上，定期通报工作进度，点评工作，对员工表扬

激励，鼓励员工向上的态度。支行建立各部门沟通机制，加强各部门人员的沟通协调，形成团结向上、积极进取、凝聚力强、整体业务素质逐步上升的良好氛围。

这些优质的服务为我支行创造了很有发展潜力的银客舞台，在我们具体的工作过程中，赢得了客户对我们的信任，使我行收到了社会效益和经济效益，牢固了我行的发展根基。在强化我们内部工作的同时，还要更好地建设我们的服务体系，使我行在市场激烈的市场竞争中，处于领先地位。在以后的工作中，我们会要求自己做一名合格的人，还继续发扬我们以往的工作作风，对于随时出现的新事物，新情况，要分析，取之长，更好地加强我行的建设，为我省的经济发展和社会发展尽我支行的绵薄之力。对于我们工作人员来说，尽当职守，不负重托。

真诚演讲稿 篇4

大家好，我是易到用车的周航。今天很高兴来到这里，和大家分享对创业的一些感悟。创业就像一个楼一样，你想起多高的楼，就应该打多深的地基。其实易到用车是中国最早的一个专车，或者叫打车的一个软件。我们是20xx年就创立这家公司了。

那为什么会有易到呢？其实它既不是我原来的行业的一个延续，我也不是因为认识了什么汽车，或者租车，或者打车的某一个朋友。就是从大家熟悉的，所谓痛点问题开始入手的。

我那个时候最不愿意去上海，一下了飞机在虹桥机场排队，要排一个小时。像我这样的商务人士经常出差，对时间、对

舒适都有一些更高的要求，一般的出租车，又不能满足我们的需求，但是我们又不想像传统的租车那样去包一个车来跟着一天跑，我们就想能不能有一种更商务的短租服务呢？我们并不是说去买一堆车，然后怎么样去做这样一件事情。我们只想能不能一用些更聪明的办法，把别人的车都变成我们的车？

我记得我们做了一个阿尔法版，最初级最初级的那个测试版，我们都快开发完了，我们还不知道从哪里去找车。找到那些汽车租赁公司，要不然说你们就是个骗子，要不然就说你们这事情我们听不懂。所以说我们非常非常地沮丧，连测试都测试不了。

这个时候，我非常感谢，有一个租赁公司的年轻人，他其实不是老板，他说你们做的这个事情就是我想做的，只不过我过去一直不知道怎么做。后来我们回去一商量说，要不然我们把他挖过来吧？后来这个年轻人呢就半推半就地说，我可以兼职地帮你们试一试。我们给他的第一个任务说，我们要测试，不管什么车，哪怕是老头儿代步车还是大货车，反正你要给我们找回50台车来。他说好，这个问题应该不大。他真的是赶在我们上线的最后一天晚上，帮我们七拼八凑地弄了50台车。

当我们第一次在地图上看见有50个像车一样的小影子的时候，你不知道我们这个心情是多么地激动，我们觉得我们想做的事情第一次在我们的现实中好像可以发生了。

但是，其实我们当时的认识非常地肤浅，还是把互联网当做是一个工具看待的。我们那个时候，买了一个很好的400的号码。一开始我们就觉得我们应该做成一个7×24小时的400的订车服务。因为这样一个服务形式很新

颖，我们其实最开始拿到融资呢也还算是比较顺

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/157004051012010005>