

竞聘客服演讲稿锦集八篇

演讲稿的内容要根据具体情境、具体场合来确定，要求情感真实，尊重观众。现如今，需要使用演讲稿的事情愈发增多，怎么写演讲稿才能避免踩雷呢？以下是小编帮大家整理的竞聘客服演讲稿8篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

竞聘客服演讲稿 篇1

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

非常感谢领导给我这次竞聘演讲的机会。为了使大家对我有一个全面的了解，首先作个自我介绍：我叫卢岚，中共党员，大学本科学历，1998年7月进入厦门象屿国际货运有限公司工作，至今已经快九年了。我先后担任过单证、客服工作，熟悉精通部门业务。我之所以竞聘这个职位，是为了更好地为公司服务，为公司的发展做出我更大的贡献。这次参加竞争上岗，对我来说，既是机遇，也是挑战，希望通过这次竞争，使大家对我的各个方面有个更深的了解，对我个人给予更多的鞭策和支持，为今后更好地为公司服务打下良好的基础。

现在，我国经济飞速发展，出口贸易额逐年快速增长。厦门港地处建设海峡西岸经济圈的重要位置，出口贸易活跃，货物出口量位居我国港口前列，是东南部重要商港。面对如此好的机遇，我们公司也在快速发展，但也面临着巨大的竞争压力，特别是人才与服务质量的竞争。这样

，客服工作就尤其显得重要，客服工作的好坏，直接影响到公司的声誉、信誉，影响到公司的发展。作为公司的一员，我有责任和义务做好本职客服工作，高质量、高效的完成任务。如果能够被聘任为高级客服，更能发挥我的专长与能力，相信我能做的更好。在此，我就我的竞聘优势做如下说明：

一、独立操作能力强，客服工作经验丰富，熟悉部门各种客服工作环节、风险意识强。

从进象屿国运工作的第一天起，我就开始热爱这份工作，非常珍惜公司领导给我的这个来之不易的机会。来速传已8年有余，无论在公司的哪个岗位工作，我都默默无闻，任劳任怨，在平凡的工作岗位做着不平凡的工作。先后从事单证、客服岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责。良好的工作态度，较强工作责任心和进取心，使我独立操作各种客服工作的能力大大加强。我有良好的服务意识和较高的客户服务技巧，能够应对各种难题，工作做到客户满意、公司放心。在竞争越来越激烈的物流发展中，良好的服务意识及服务技巧是公司取胜的关键，我在工作中总是想客户之所想，急客户之所急，真诚的为客户提供优质的服务。客户的需求就是我们的需求，工作认真细致，通过优质的服务赢得了客户的信任，并且被客户指定操作其业务，帮业务员开拓了市场，树立了公司良好的形象，自己负责的客户都与公司保持长期合作关系。从事客服工作多年，使我积累了丰富的工作经验。曾经负责美国环球、OCS、瑞士理运、德迅、NEC、ODSHIPPING等多家国际货运代理操作，同时也负责多家国内大企业的操作，例如上市公司永安林业、冠捷电子等，多家国际货运代理的操作、

各个业务员自揽货操作、美线操作、代理进口换单操作等，并能够按公司要求做好部门客服的档案管理工作。除了服务好客户，公司的风险

、利益也是至关重要的，通过平时工作对各家客户的了解，按照公司《应收款制度》的要求，来引导客户，使其在不知不觉中习惯我司的风险控制流程，尽可能满足公司的要求。这些历练使我业务知识更全面，全方位地了解熟悉本部门各种客服工作环节，能轻松自如地驾驭整个操作流程。

二、有能力协助部门经理协调客服工作。

我具有较强的协调能力，解决棘手问题和应急问题有一定的经验。工作中有很多突发状况，自己能够协调解决；不好处理的难题，大家互帮互助，共同解决，形成了一个好的团队。面对困难的工作，自己能够主动承担。就拿上市公司永安林业的操作来说，它是海铁联运的操作，即在国内是通过火车的形式将货柜运至工厂装货，在当地转关后回厦门，再以海运的方式出口。在厦门操作海铁联运的公司也只有港务物流、外运，刚接手时公司都没人操作过，我就虚心地向相关人员请教、咨询，克服重重困难，终于顺利地完成了此项操作，同时使客户满意，并与我公司建立了长期良好的合作关系。

三、善于总结经验、梳理流程并培训新人。

我在工作中积累了丰富的经验，梳理出不少操作流程积累下来。例如永安林业的操作流程，我就及时总结经验编写完成了此客人的SOP，相信会给后来的操作人员提供许多宝贵的经验。同时，我具备培训新客服的能力，可以胜任公司培训师的工作。在我们部门，我有良好的亲和力，团结同事，乐于助人，对同事总是毫无保留的将自己所学的知识教给他们，耐心

细致的教导，理论与实际操作相结合，曾经培训出几位新客服，他们现在都在公司取得了不错的成绩。

四、很强的进取心和上进心。

学如逆水行舟，不进则退，要活到老，学到老。我总是积极不断地学习新知识，积极参加各种培训，不断完善自我，并于20xx年通过全国货代从业人员资格考试，还获得了“1999年度象屿国运公司岗位标兵”及“20xx年度速传物流爱岗敬业标兵”的称号。面对过去的成绩，我并不满足，我要勇于面对挑战，努力工作，为公司发展献计献策，做出更大的贡献。

在未来的工作中我将一如既往出色地完成公司交给我的工作。保持积极的工作心态，以身作则，今天的问题今天解决，讲求效率与效益，不断学习，不断提高，不断完善自我，永远保持6颗心：爱心、诚心、热心、虚心、关心、细心，与大家一起为速传的腾飞贡献自己微薄之力。

竞聘客服演讲稿 篇2

尊敬的各位领导、各位同仁们：

大家好，对于去年来我的工作情况及表现，大家也早已耳闻目染，所以就不再重复。我认为自己很适合移动客户经理竞聘演讲稿,移动客户经理竞聘演讲的这个职位，也许有人会说：你懂得讲课、懂得培训、可你懂得客服工作吗？我可以毫不犹豫地告诉大家，竞争这个位置我起码有七大优势：

一、思想端正，心态积极

从发行部开展竞聘上岗以来，这几年的工作经历使我对岗位竞聘的认识从思想上有了深层次的理解，我们无论是否参与竞选，作为海峡导报大家庭的成员，关心我们部门自身的队伍建设是我们每个人最起码的职责。

二、爱岗敬业、认真负责

职务与权力并不画等号，而与责任息息相关，作为部门主管既是领导决策的执行人，又是领导决策的参谋者。在今后的工作中更不会拿着“鸡毛当令箭”，而是既要做好自身的本职工作，又要负起整个岗位的责任。

三、严格自律、防微杜渐

竞聘是报社人事体制与优秀企业接轨的'桥梁，移动营销员竞聘稿, 移动营销员竞聘稿是一种责任，竞聘是一种奉献，主管竞聘是主管岗位对报社的承诺。

四、肯干勤学、适应性强

几年来历任发行站站长、培训主管、兼任客服主管等，对相关岗位的适应都曾挑战过。

五、善于团结同事，服务意识强

不论是外面的客户，还是内部的同事，都能做到对外服务和对内服务一样热情，对上服务和向下服务一样周到。

六、受过专业的培训和学习

曾多次参加“客服经理”研讨班的学习和PTT讲师班的训练，对客服工作和培训工作有相关的专业技能知识。

七、熟悉培训和客服移动公司竞聘书, 移动竞聘稿工作的现状及改善措施

1、客服工作方面：

从近几年的实践中体会到，当前客服工作应加强解决的是：“三点问题”

。

突出重点：完善服务体系的建立和流程制定。

注重特点：加强文化建设、开展服务知识竞赛、套报竞赛等、定期开展服务交流会议。

解决难点：主动*一线站点进行辅导训练，对员工的培训不仅要注重言传、更要加强身教：“跟我来、听我说、学我做”。

2、培训工作方面：

培训工作是抓好发行团队的重要环节，培训是规范发行队伍及提高发行队伍素质的一种手段，同时也是规范制度和发行领导对发行队伍的指导及影响。

由于这些优势，所以我觉得：“也许我不是最在行的，但我是最专业的；也许我不是最优秀的，但我是最适合的”。如果组织信任，这次移动竞聘报告,移动公司竞聘报告成功后，我既可迅速上岗，立即进入角色。

竞聘客服演讲稿 篇3

尊敬的领导：我是XX部的XXX，1987年从XXX校毕业进入公司开始工作至今已有十九年的工作经历。多年来我在工作中勤勤恳恳，踏踏实实，不仅多次受到领导的表扬也得到了同志们的认可。

我非常热爱本职工作，并向往着成为一名合格的管理人员。由于以前自己思想不够成熟，只简单的想做好份内的工作，积极进取不够

，近年来看到事业的迅速发展；企业的蒸蒸日上；xx部的日益壮大，我自己也随着改革的大潮改变了观念，有了更高的追求，目标确定之后我一直为之努力；为之奋斗。感谢部领导对我们这些年龄偏大的老同志的关心和鼓励，给我们这次机会参加竞聘，我要珍惜和把握这个机会，使自己能够在今后的工作更好的发挥作用，展现能力。

我也曾在管理的岗位工作过，使我对这个岗位有了一定的认识和体会，这个岗位是最基层的管理者，所谓管理就是通过他人来完成工作使命，在影响管理行为的管理要素中，管理者在管理活动中处于主导地位，在客观条件相近的两个组织中，决定管理工作好的关键因素就是管理者，管理者能力的高低，对保证组织目标的实现和管理效能的提高，起着决定性的作用。管理的本质就是追求效率，因此，管理者的管理能力从根本上说就是提高组织效率的能力，这个岗位既有自己的具体工作又有对本区域工作进行合理的安排和管理的责任，所以是一个多层面、多角色的岗位。在员工面前要当好五类角色，即管理者、领导者、教练、变革者和绩效伙伴，面对松散的管理形态要利用一切机会提升影响力和瞬间管理的能力。

作为管理者首先要以身作则、爱岗敬业，一切出发点和最终效果都要以公司利益为原则，用自己的言行来影响和带动大家更好地完成公司计划，为公司追求更高的效益。我们看到目前在相当一部分人员中有着不满情绪、消极怠工，而这种情绪和状态的蔓延对我们整个队伍是一个非常不利的侵蚀和削弱，如何改变这种状况光靠思想教育和制度制约是远远不够的，要有一大批战斗在第一线、直接与员工接触、直接与客户接触的优秀管理人员用自己良好的素质和可行的手段进行直观的言传身教，要从细节入手、以点带面，形成一个良好的氛围。

自己有着多年的工作经验和良好的心态，以及与人沟通，与人相处的能力，在同事中有良好的口碑，爱学习、善积累，有较强的解决问题和处理问题的能力。本人能够处理个人利益与集体利益的关系，并有较强的奉献精神，我愿意并且能够在新的岗位上更好的工作，为xx部的建设尽自己最大的力量竞聘银行客服主管演讲稿竞聘优势。

竞聘客服演讲稿 篇4

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

我竞聘的岗位是客服岗位。首先要借此机会衷心地一声“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。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。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。

我没有辉煌过去，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，我从小在农村里长大，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，更不怨天尤人，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辨大是大非的能力。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。

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/187000154103006>
[160](#)