# 客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿(二十篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-08-15

*演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。客服员工发言稿 电话客服员工演...*

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇一**

我是城区客服部。我演讲的题目是“客户在我心中”。

长假基本没有休息，奔波于大街小巷，忙碌于各个客户门店。我服务，我奉献，我快乐!因为我看见了消费者愉悦的表情，看见了零售户点钞票的笑容;因为我为祖国六十华诞也献上了一份绵薄的礼物!

我是一个客服新兵，在将近一年的时间里，每当夜深人静，我翻开工作笔记本的时候，回想起与客户交流情景的时候，兴奋之情油然而生。我深深地感到，客户在我心中，是多么的充实和快乐!

公司是树，客户是根，服务是本。客户成功了，公司才能成功，宜春烟草的品牌形象才能树立起来。客户经理传递的不仅仅是卷烟，更是对客户的关心。“以客户为中心”的宗旨，我们要时刻牢记!

客户在我心中，就是要坚持“以人为本”，把客户当作自己的朋友，做到人性化服务。不仅仅是多一点微笑，多一点热情，不仅仅是宣传政策和法规，还要倾听他们的诉说，想客户所想，急客户所急。在日常拜访过程中，积极地了解客户情况，包括他们的个人志趣、爱好、重要纪念日等等，以便更好地与零售户沟通，并及时送上节日喜庆的祝福。零售户有困难时，我们可以量力为客户解决。

客户在我心中，就要做到即是全过程的又体现差异化的周到服务。细致的调查研究是基本功，是优质服务的重要基础。客户的零售业态、经营规模、库存情况、需求数量以及守法状况等等，我们都要尽可能地了解，做到分类服务，增强服务的针对性和有效性，包括为客户提供商情信息，协助他们拟定销售计划，理清库存，引导他们转变经营理念，调整品牌结构，努力为他们提供更多的，可供选择的货源，帮助他们提高经济效益。

客户在我心中，就要加强历练，刻苦学习，虚心拜师，努力提高服务本领。从订货服务、货源信息提供到投诉咨询、新户培训，从网络技术的熟练到同客户沟通的艺术，从售前服务、售中服务到售后服务，从营销学到心理学等等，是一个系统工程。我作为一个新兵，全面提高自身素质任重而道远。

回顾近一年来的历程，从陌生、担忧到热爱和逐步入门，每一步都离不开领导和同事们的关心、培养和耐心指教，客户在我心中，领导和同事们也在我心中!

客户在我心中，是责任、是效率!我将不懈努力，做到爱岗敬业，吃苦耐劳，遵纪守法，争做一名合格的客户经理!

谢谢大家!

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇二**

各位领导、各位同事大家好：我是招标一部张建英!

今天我非常荣幸以优秀员工代表在这里发言，心情特别的激动。说实在的当我接到师主任通知的时候，心情十分的忐忑，不知道该说点什么。但是我知道这是公司对我这一年度工作的肯定，也是给予我的一种荣誉，更是对我的一种鼓励。首先，我代表所有获此殊荣的优秀员工向关心和支持我们的公司领导和密切配合、相互支持、共同提高的同事们表示诚挚的感谢!

我是20\_\_年进入公司工作至今，其实我并没有做出了不起的大贡献，也无特别值得炫耀可喜的业绩，只是尽心尽力地做好领导安排给我的工作。

此刻，我除了喜悦，还有感动。20\_\_年进入公司，在这八年中，我感受到公司不断壮大，管理不断规范，员工薪酬不断增长，公司在外也享有非常好的社会声誉。作为新星大家庭的一员，我感到非常骄傲和自豪，也正是这份骄傲与自豪，使我对做好本职工作充满信心，充满激情，所以一直以来，我都坚守责任、高效、严谨的工作信条，认认真真、踏踏实实做好每一项工作，这是我的原则，也是每一位优秀员工共同的特征。

我做为一名招标业务人员要不断学习，对招标过程中遇到的问题进行阶段性的总结，不断完善工作。通过招标代理工作，认识到了一些重要的日常礼节，与业主、评委及投标人沟通时的态度等细节问题。虽然工作比较琐碎，但可以锻炼自己的耐性及对工作的认真负责态度。在此感谢我们部长赵东和部门同事平日里对我工作的支持与帮助。

随着在今年下发的《山西省政府有关部门20\_\_年推进电子招标投标工作要点》的通知，将在20\_\_年对依法必须进行招标的项目实行全流程电子化招标，这意味着我们招标业务人员更要努力认真学习电子招标程序，做到实际掌握熟练业务知识，能够更好的满足业主要求，让我们的招标服务得到业主的认可。这是我一直追求的目标。所以不管工作中遇到什么样的困难都应积极主动去寻求解决之路，不让问题搁浅。熟话说办法总比困难多，动脑筋想办法，没什么解决不了的问题，只有不断战胜自我，超越自我，才能不愧于自己。总之，优秀的企业需要优秀的团队，做为这个团队的一份子，为这个团队的成长贡献自己微薄之力是自己义不容辞的责任。

20\_\_年是我们奋发图强的一年，我们面临新的形势既充满新的挑战，更催人奋进，我将不断加强个人修养，加强学习，努力提高工作水平，扬长避短，发奋工作，力求把工作做的更好、更扎实，树立新星人的良好形象。

我还想说在荣誉面前，我不会沾沾自喜，因为我深知，我还有许多不足之处，所以，在今后的工作中，我将更加严格要求自己，维护优秀员工的形象，扬长避短，向上向前，用更加优异的工作成绩回报公司领导的关爱，回报同事们的支持和帮助!

最后，在元旦来临之际，祝公司全体同仁身体健康，万事如意!也祝公司繁荣昌盛，来年创佳绩!

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇三**

各位领导、各位同仁：

大家好!

很高兴能够和大家一起参加这次市招标办组织的纪念招投标法颁布十周年座谈会，我代表友谊招标代理有限公司谈谈自己的一些感想和建议，若有不当之处，还请各位领导、各位同仁批评指正。

我市工程建设领域贯彻执行招投标法十周年以来，在完善社会主义市场经济体制、转变政府职能，改善投资环境、构建建设领域的反腐保廉预防体系等方面发挥了积极的作用。具体来说在以下几个方面取得了明显的成效：一是社会舆论对招投标工作的监督不断强化，社会各界树立了建设项目必须依法进行招投标的意识，建设单位也不同程度提高了依法进行招投标的自觉性。二是建设项目采用公开招标的比例明显提高，绝大部分招投标工作中能够贯彻公开、公平、公正和诚信的原则，不规范行为和腐败现象得到了一定遏制。三是实行招投标的项目不同程度地节省了建设投资，建设项目通过招投标一般都能节省投资10一15%，个别项目节省投资的幅度更大，从而降低了建设成本，提高了项目的经济效益。四是建设项目通过招标特别是通过公开招标选择的参建单位资质水平普遍较高，实力较强，有利于提高工程建设质量。五是我市的招标代理行业有了很大的发展。我市招标代理机构已从招投标法颁布以前的几家发展到今天的五十几家，每年所承担项目的招标金额近千亿元，为国家和建设单位节约的资金超过百亿元，极大地推动了我市招投标事业的发展，有力地保证了工程建设项目的质量。

近年来，我市通过深化招投标改革，实现了制度创新，推动了有形建筑市场的发展。建设工程实现了集中交易，交易程序日益透明公开。我市建设工程招投标改革和有形建筑市场建设始终走在全省的前列。目前，有形建筑市场已成为我市成交金额最大、影响面最广、社会最关注的一个要素市场。

然而，目前建设领域招投标行业仍存在着许多不尽如人意的地方，这些问题的存在正在阻碍着招投标工作的健康有序发展。我想从以下两个角度来谈谈这些问题：

一、从招标代理机构发展的角度：

1、招投标工作管理比较混乱。依照国办发(20xx)34号文的规定，招投标工作管理体制的职能分工：综合管理部门为发改部门，专业管理按国务院的分工进行，各有关行政主管部门都制定了各自的管理办法以及招标代理机构的资质认定办法，工程建设项目归口建设部门、机电产品国际招标归口商务部门、中央投资项目归口发改部门、政府采购项目归口财政部门，且相互之间存在互不衔接、互为掣肘的现象，造成招标代理机构无所适从。招标代理机构为了能够承揽业务，不得不申请拥有数个部门认可的招标代理资质，而且即使申请了资质，要开展业务还要到相应监管部门备案，市里备了，各个区还要备，招标代理机构为此要付出大量的精力，致使其发展受到了一定的制约。

2、执业环境不容乐观。目前无论是行业主管部门还是社会舆论各界对招标代理机构的执业行为评价都不高，甚至非常不满，诸如“在围标现象中，推波助澜”、“为买卖入围队伍出谋划策”、“招标代理行业没有技术含量”等等，其实大家都心知肚明，代理机构作为受委托方没有那么大的权力也没有那么大胆，执业环境如此，代理机构为了生存，有时候也只能不得已而为之，因此目前有人形容招标代理行业就像是在走钢丝绳，每一步都充满着风险，是高危行业。

为解决上述问题，建议

1、体制创新，突破部门利益，设立招投标市场管委会办公室，也可以就由招投标协会负责。将发改委、建委、财政、交通、水利、商务等七部委的招投标监督执法权委托由该办公室行使，接受国家发改委的指导，赋予其对招投标活动及招标中介机构和从业人员一定的管理监督职能。如授权其对招标代理机构实行统一的资质认定和资质管理，承担对从业人员和招标代理机构的培训任务，统一建设和管理评标专家库，收集各方建议来完善各种制度，解决招标代理机构发展过程中的各种困难等。

2、招标代理机构从自身做起，树立起招标代理行业是提供高技术含量的专业服务的执业形象。招标代理是综合性很强的工作，涉及到的知识面非常广泛，既涉及到各种工程技术类如建筑安装工程、机电设备工程等方面知识，还涉及到工程造价、工程管理、合同法、经济法等工程经济、法律法规等知识，我们要加强内部培训学习，努力钻研与招标业务有关的方方面面的知识，建立起一支具有真才实学的执业队伍。同时严格内部管理制度，严格按照招投标法及省市相关配套规章制度的规定进行执业。坚决抵制违法违规行为。

二、从招标代理行业形象及专业技术角度

1、围标串标行为依然严重;

2、工程结算价经常大幅超过中标价。原因有二：一、建设单位经常压缩造价中介机构编审工程量清单标底的时间，导致工程量清单标底不完善甚至漏洞百出，造成结算时执行困难，二、施工方低中高结，施工过程中用变更和签证来增加造价;

3、采用合格性评审的技术标缺乏针对性，对建设项目的实施意义不大;

4、未体现优质优价原则。

为解决上述问题，建议采取以下措施进一步完善招投标制度，规范招投标活动：

1、推广资格后审，不集中组织答疑，投标人对招标事宜的质疑以不署名的形式在网上提出，招标人应当在网上及时答复，即改以往面对面投标为背靠背投标，从程序上减少围标行为的发生;

2、推广电子评标系统，既减少评标专家人为因素，提高评标效率和质量，还能捕获涉嫌围标串标行为;

3、合同管理和工程造价是项目管理的关键，建设工程造价管理机构应当加强对标底编制的监管，建立制度保证造价咨询机构有充足的时间来编制标底，考虑周全，计算准确的工程量清单标底是控制造价，减少工程施工过程中合同纠纷的重要保证。工程变更是影响工程造价的重要因素，实行招标工程的造价变更备案制度，改工程变更事后审核为事前控制，能够有效遏制不合理的工程变更;

4、提高对技术标的重视，技术标评分细则应体现投标人把握工程技术特点、难点的能力，解决施工技术难点的能力，以及深化或者优化施工图设计的能力。对在技术标中承诺采用经建设行政主管部门认证的新技术的投标人，应适当给予加分。提倡对技术标采用暗标方式;

5、实施优质优价原则。招标人应当在施工和监理招标文件及合同中设置有关履约评价、工程创优的奖励条款。奖励费用作为工程造价的组成部分。深圳目前就是这样实行的：对履约评价为良好及以上等级的，建设单位可给予施工单位工程中标价1%—1.5%的奖励，给予监理单位监理酬金1%—2%的奖励。对履约评价为良好及以上等级，且取得市级工程质量奖项的，建设单位可在履约评价奖励基础上给施工单位追加工程中标价1%—1.5%的奖励，监理单位监理酬金1%—2%的奖励。对本市建设工程获得国家鲁班奖等优质工程奖项的施工总承包单位，可以在颁奖之日起一年内奖励其一项规模相当的工程施工。极大地提高了施工单位的创优积极性。

三、其他相关问题

1、建筑工程和市政工程交易服务费费用太高，建议按交通、水利等专业收费标准调整;

2、低于成本价承接业务，恶性竞争的问题。其实某些公司低于成本价承接业务还是赚钱，除代理合同应收的费用外，同时向中标方收取一定的费用成了某些公司的习惯，扰乱了市场秩序，损害了守法经营者利益。建议实行代理合同备案制度，主管部门检查收费情况，低于标准的要处罚。

这次纪念招标投标法颁布十周年座谈会议再一次吹响了我市招标投标制度改革创新的号角，灿烂的阳光照亮了每一个角落。各位同仁们，让我们携起手来，放心前行。

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇四**

同志们：大家好!

虎年的市场是匍匐而行的一年。外部环境不友好，内部环境不配合，我们切身感受到市场的阵阵寒意。面对低迷的需求，我们营销全体工作人员根据公司的战略部署，振奋精神、攻坚克难，以创新举措、在各自岗位上努力工作，为公司做出了突出贡献。成绩的取得，充分展示了我们营销处团结务实、勇于拼搏的优良作风。

一年之计在于春，虎年春天阔步走来，20\_\_营销工作大潮已经起势。营销处肩负着为公司赢得良好开局的重任，20\_\_年营销工作注定要闯关夺隘、攻坚克难。责任重大，时不我待，面对公司转型升级的蓝图和不期而至的挑战，以什么样的精神状态，才能推动营销，克服困难，跨越艰险? 现如今，我们营销处人员在工作时存在着不足：在工作态度上，有的上班时玩手机、电脑、看电影、上网购物;有的跟客户称兄道、甚至跟客户玩到第二天;有的漠视顾客、高高在上，发票过期了也不知道;有服务意识不强、得过且过;在工作纪律上，有的上班迟到;有的擅自离岗或脱岗;有的公车私用;有的拿客户的土特产;有暗示客户请吃喝;有的明里暗里拿客户的回扣;有的先到ktv,然后叫客户来结账;有的在麻将桌上一个电话，客户就订了几个豪华包厢;有的滥用公权、以权谋私、侵害顾客利益。

魔鬼隐藏于细节。同志们，“庸、懒、散”，缺乏干事创业的激-情，得过且过、业绩平庸，善于逢缘。不动脑筋，不学习，不创新，工作敷衍塞责。科长与科员之间不能团结共

事、和-谐共事，互相拆台，缺乏凝聚力和向心力。

“奢、私、贪”，讲排场、比阔气，比吃比穿，重享乐，花钱大手大脚，奢侈浪费严重。以权谋私、假公济私，不作为、乱作为，“吃拿卡要”，不给好处不办事，给了好处乱办事。

“蛮、横、硬”，一身江湖习气，工作作风浮躁，方法简单，遇事缺乏周全考虑，遇急就用“蛮办法”。服务意识淡薄，门难进、脸难看、事难办，对客户态度生硬，工作中时常有抱怨情绪，嫌营销工作太苦、太累，不注意自己的言行举止，工作眼高手低，高高在上，存在典型的衙门作风和官僚作风。

虽然上述问题存在于少数科员身上，但严重影响营销处整体发展。羊毛出在羊身上，不要拿公司的利益严重损害公司形象。

工作态度决定选择!态度决定思路!态度决定命运!态度决定一切!

民间流传一则轶闻，明朝皇帝朱元璋有一次对几位大臣进行警示教育：若老老实实地当官，守着自己的俸禄过日子，就像守着“一口井”，井水虽不满溢，但可天天汲取;反之，就有被撤职、砍头的危险。

古往今来，一笔简单的“井水账”，有的人算得清清楚楚，诸如守着青菜过一生，终年不知肉味，死后百姓皆巷哭罢市的清朝名臣于成龙;用20余年“雪松精神”种植一片绿荫，当官一场手空空的“草鞋书记”杨善洲。有的人算得糊糊涂涂，诸如战功显赫、政绩斐然，却因一时贪念而畏罪自杀的西汉宰相李蔡;今天那些身居高位却贪欲膨胀，被“贪

泉”拉下马的“老虎”。

春秋时期鲁国宰相公仪休很懂得“井水”的哲理，他非常喜欢吃鲤鱼，有人就送鲤鱼给他，他拒而不收。其弟-子问原因，公仪休说：如果我收了人家的鱼，会被免去宰相之职，那我还能再吃得到鱼吗?我现在做宰相，买得起鱼，自己可以买鱼来吃。面对物质与信念的激烈碰撞，营销处的每一位作人员都要守好自己的那口“井”，喝清白水，做清白人，干清白事。

耐得住寂寞、经得住诱-惑、守得住清贫，才能稳得住心神。很多东西，明明是自己所喜所需所好，但为了干好工作、成就事业，就须克制、隐忍。这未尝不是一种痛苦，但恰恰是这种忍的功夫，使我们自觉翦除私心杂念，不断堵塞与事业相悖的岔路。

在工作面前，态度决定一切。没有不重要的工作，只有不遵守工作纪律的人。不同的态度，成就不同的人生，守什么样的纪律就会产生什么样的行为，从而决定不同的结果。

我以上所讲的对事不对人，希望各位不要对号入座，也希望各位有则改之，无则加勉。如有再犯，我一定出重拳、下猛药，狠心地坚持“老虎”、“苍蝇”一起打，使纪律真正成为带电的高压线。最后，衷心地希望在座的各位端正工作态度，模范地执行公司廉洁自律的各项制度和规定，挺腰做人，一清如水、一身正气，真正做到既勤政又履职，既干事又干净。公生明，廉生威。我希望普通科员眼睛盯住科长，科长的眼睛盯住领导，全力打造一支清正廉洁、风清气正的营销队伍。

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇五**

各位工友、各位同事,大家好!

首先自我介绍一下，我叫张昆鹏,是公司专职安全员,很高兴和大家认识,今天我受公司领导的委托,给大家进行一次公司级安全生产教育。

我们公司是中城建第十工程局有限公司

大家都知道,我们从事的是建筑业,国家把易燃易爆生产企业、煤矿企业、建筑业等列为三大高危险行业。这是由建筑施工特点所决定的。我们建筑施工生产企业的特点就是:

1、高处作业多、立体交叉作业多、作业面变化多、地下作业多、受气候影响多、临时人员多;

2. 劳动强度大、作业条件差、施工人员素质低、安全防护意识差、操作不规范、违章操作多。

正是由于上述特点,施工现场处处有危险,处处有不安全因素,你不注意安全,你不重视安全,只要有一次不小心,就会造成很严重的后果。我这儿有个数据:20\_\_年上半年，全国共发生房屋市政工程生产安全事故225起、死亡267人。其中,全国共发生房屋市政工程生产安全较大事故9起、死亡32人;房屋市政工程生产安全事故按照类型划分，高处坠落事故120起，占总数的53.33%;坍塌事故28起，占总数的12.44%;物体打击事故27起，占总数的12.00%;起重伤害事故21起，占总数的9.33%;机械伤害、车辆伤害、触电、中毒和窒息等其他事故29起，占总数的12.89%。20\_\_年上半年，共发生9起

较大事故，其中起重机械坍塌事故3起，死亡9人，分别占较大事故总数的33.33%和28.13%;模板支撑体系坍塌事故1起，死亡5人，分别占较大事故总数的11.11%和15.63%;卸料平台坍塌事故1起，死亡5人，分别占较大事故总数的11.11%和15.63%;基坑坍塌事故1起，死亡4人，分别占较大事故总数的11.11%和12.50%;砖胎膜坍塌事故1起，死亡3人，分别占较大事故总数的11.11%和9.38%;自制移动吊装支架坍塌事故1起，死亡3人，分别占较大事故总数的11.11%和9.38%;钢梁坍塌事故1起，死亡3人，分别占较大事故总数的11.11%和9.38%。(血的教训提醒我们,出外打工,一踏进施工现场,就要格外小心,时时刻刻提醒自己,要把安全生产放在第一位,否则后果是不堪设想的。

就工程施工而言，毋庸质疑，经济效益是中心，是企业全部工作的目的和归宿，但不能把经济效益与安全生产对立起来，绝对不能做为了经济效益而不顾生产安全的错事、傻事。假如我们单纯的为了追求经济效益而不顾生产的安全，肯定会发生事故，从而造成经济损失和人身伤亡，不言而喻，由于发生伤亡事故必然造成职工人心不稳，出勤难以保证，施工难以进行，这也是无法估量的损失。如此这般，就会直接影响到我们企业的生存和发展，很有可能造成企业面临倒闭。由此可见，安全生产是提高经济效益的前提和基础，没有安全就没有效益。

在当前建筑市场经济的新形势下，必须克服安全工作“说起来重要，做起来次要，忙起来不要”的错误思想，必须树立“一切为安全

工作让路，一切为安全工作服务”的观念，坚持“安全为天、安全至上”的理念，切实把“安全第一”的方针落到实处。

国家先后制定了《安全生产法》、《建设工程安全生产管理条例》等一系列法律、法规,今后,谁不重视安全生产,那他就是违法。公司对安全生产非常重视,先后制定了一整套有关安全生产责任制、安全生产规定、安全生产管理制度、安全生产教育制度。今天又委派我来给大家进行一次公司级安全生产教育。国家重视,公司重视,领导重视,作为我们打工者应该怎么办?这就是接下来我要给大家讲的《职工安全生产职责》的主要内容,这些,都是我们每个职工应该做到也是必须做到的内容。(我在这里简单的说一说公司有关规章制度)

1.自觉遵守安全生产规章制度和劳动纪律,不违章作业,并随时制止他人违章作业;

2.遵守有关设备维修保养制度的规定;

3.爱护和正确使用机器设备、工具,正确佩戴防护用品;(三宝)

4.关心安全生产情况,向有关领导或部门提出合理化建议;

5.发现事故隐患和不安全因素要及时向组长或有关部门汇报;

6.发生工伤事故,要及时抢救伤员、保护现场,报告领导,并协助调查工作;

7.努力学习和掌握安全知识和技能、熟练掌握本工种操作程序和安全操作规程;

8.积极参加各种安全活动,牢固树立“安全第一”思想和自我保护意识;

9.有权拒绝违章指挥和强令冒险作业,对个人安全生产负责。

各位工友、各位同事,我们从全国各地不远万里,千辛万苦来到建筑工地打工,出门在外容易吗?为了什么?还不是为了养家糊口,为了使家人和自己能过上好一点的生活。家里人最希望什么?最盼望什么?还不是最希望在座的各位能健健康康,平平安安。还不是最盼望你们到年底能把挣的钱带回家。所以,不要认为我们的安全员管理太严,违章处罚太重,这些都是替我们着想,为我们好。我们每一个人都要树立安全第一、预防为主的观点,要人人讲安全,人人重视安全。遵章守纪光荣,违章作业可耻。只有这样,才能实现我们打工的目的。

广大职工同志们，请记住吧!安全就是生命和效益，是社会发展永恒的主题，让我们从现在做起，从小事做起。

最后,我代表我们公司及项目部全体管理人员祝在座的各位工友、同事好人一生平安,健健康康每一天。高高兴兴上班来,平平安安回家去。祝大家心想事成、万事如意、身体健康。

我的讲话完毕、谢谢大家。

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇六**

具体到规划开发、运营、规划阶段之后，进入到项目层面的考量。我们对于定位有一个框架，主要是三个方面：一是从发展背景来看，包括项目所处的区域性，放大了说是一个项目所在的城市能级，往小了说是区域产业特征、区域人口规划、区域特征等等，总之要抓住项目在区域中的核心属性和核心价值亮点，从而为项目的发展元素确定基础。二是各类现状机遇，只有充分了解市场的发展历程、发展规律后，才能对市场机遇做出合理的预判，唯有充分地了解市场的竞争状况，才能制定相应的竞争策略。三是需求特征。对产品的终端用户特征进行前期的预判，如果是复杂性的零售商功能，这部分通常要对消费者和商家都去做工作。在三个研究的基础上，我们可以初步明确项目的一个核心属性、形象定位、市场定位，以及业态组合等等，同时通过同类成功案例的研究，确定项目的发展逻辑，包括功能元素、发展阶段、招商策略、融资策略等等。

企业融资层面的战略定位结合项目层面的定位思考，我们相信可以获得一些精准定位。在这个过程当中，有不少是容易忽视的雷区，我们也根据不同的项目提出了一些意见。

在一个定位中是贯穿始终的问题，在一个项目的基础研究中，项目发展规律、市场研究中都需要考虑机遇时间点的问题，包括城市经济、区域交通等环境因素的变化，都会给项目带来很多的影响。在市场状况下，产品定位是否符合市场变化的趋势，以及发展规律，还需要多少时间?这都是需要我们研究的问题。

比如，现在很多一线开发商由于开发成本的问题进入到二、三线城市开发城市综合体，甚至进入到一些县域城市，也产生了县域经济的名词。城市发展都有一定规律，任何新建城市、商业中心的形成，不可能是一朝一夕能够实现的，不仅与人口消费能级、人口消费结构因素相关，还和政策导向、交通配套等都相关，市场发展到什么程度才能有效积累到高端消费需求?这些都决定了入市的时机。如果可能的话，在拿地之前就先进行定位研究，了解发展背景和市场情况之后，再开发项目，我们认为这样做会更好。

如果已经拿了地，定位、研究之后，如果机遇时点还有若干年。比如，地铁开通、商业氛围形成等等，面对这些成功关键点，我们就要采取曲线策略了。

比如，正大(谐音)广场，当时要通过班车来拉动周边的居民，通过大超市来吸引人流。可是，经过十年的时间，陆家嘴商务氛围形成以后，高质量消费人群基础形成以后，零售比重加大，租金结构得到了优化。

所以，对项目入市时机的判断是非常重要的。

还有核心人群定位的问题，城市综合体好象目前趋向于大而全的姿态，在很多购物中心的开发上有大跃进的现象。在这些大的购物中心中，消费者在哪儿可能都是问题。首先，我们认为要明确根本定位，这样才能进入到后期。

举几个例子，华润，根据不同的区位和差异化的城市综合体品牌，建立了万象城品牌、五彩城品牌等等，这是开发商的例子。

从主题的例子可以看罗马(谐音)百货，主要是高水平收入，追求有独特自我表现的年轻群体，这些年轻人年轻、个性、时尚，这些都是关键词。

还有k11购物艺术馆等案例，通过这些案例可以看到未来业态是通过融合、文化体验作为亮点，能够带动一些商铺的销售。刚刚，简单谈了几点定位中的关键问题，当然精确的前提定位从企业层面的战略思考，到项目开发运营的执行思考，这当中还有很多容易踏错的陷井，而且定位并不是单纯出现在前期，而是贯穿于整个后续过程中，做一个好的商业项目需要不断地调整和优化商业定位，商业地产今后几年的风起云涌是可以预期的，面对隐隐出现的泡沫现象，开发商唯有练好内功，才能永远屹立不倒。开发项目看似纸上谈兵，但必须做好精准定位，才能面对未来的挑战，定位是成功的第一步，也是必须要走好的一步。

谢谢大家!

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、各位老师：

大家好!

今天很荣幸能代表x房地产公司参加此次演讲活动，感谢x公司给我们大家创造的这个学习交流平台，也感谢台下的各位老师的辛勤点评。我叫，是x房地产公司一名普通的销售人员，我今天的演讲题目是《为梦想插上的质量的翅膀》。

前不久，我看了一部叫《蜗居》的电视剧，电视剧里主人公演绎的一系列情感纠葛，我感觉都是在中国高房价下每天上演的各种疯狂和苍凉。有时候我也在想，房地产真的像电视里演的那么可怕吗?其实不然，从我加入到x公司以后，从我当销售的这段时间，我深深体会到，我干的是圆老百姓梦想的事业。俗话说：金窝、银窝、不如家里草窝。在老百姓心中，“家”就是一个根，是干事创业的基础，是庇护家人、抚育下一代的港湾。可见家是多么的重要。 作为老百姓梦想的翅膀，房地产企业这几年也经历了各种潮起潮落，但是x房地产作为达茂旗房地产的中流砥柱，没有随波逐流，而是奋力拼进、迎难而进，创造了辉煌的业绩，(加点数据)。正所谓质量是建筑的血液，是事业的生命，我们以质量改善民生，以质量保障和谐。也正是如此，经得住考验的质量成就了x企业的今天。在我看来，xx房地产

集团关于质量建设体系有三个关键词。

第一个关键词是管理。我们在质量管理方面始终以质量提升为核心，以质量安全为基石，坚决以建筑结构安全不动摇为质量准则为前提，合理安排施工进展计划，确保按时保质的交房。在保证结构房屋结构安全方面，我们做到了“三个严格”： 第一建筑方案严格经过行业专家审批，反复论证。第二严格按图施工。第三对施工现场的管理与施工人员进行严格的安全教育培训。这“三个严格”，确保了我们在建筑施工过程中对质量的承诺，为我们在建造出一座座风格独特、宜居、典雅的楼房、为给业主盖出好房子、筑起温暖舒适的港湾提供了有力保障。同时，为打造高品质楼盘，在质量管理细节上，我们一直在“取经”学习的道路上成长着。通过不定期组织学习同行业之间成熟、稳健的技术，以对外学习，对内比拼的形式，不断提高着建筑工艺，力求精益求精。

第二个关键词是服务。从规划、设计、施工，层层严把质量关，直到一座座耸立的楼盘屹立在业主的眼前。盖房子、建楼盘不容易，但我们想到业主用了辛辛苦苦大半辈子攒下来的积蓄才住进心仪的房子，看到他们脸上洋溢幸福的笑容时，“服务”看似简单的两个字却包含着业主对某某的肯定和信任。急业主之所急，做业主之所需，服务及时到位，作为衡量服务质量的标准，我们没有懈怠。只要接到业主的报修通知，物业、开发、建筑三个环节立即联动，各司其职，第一时间与业主协调，达成协议现场进行维护。但凡产品都有质保期，房子、楼盘也不例外，在售后服务方面，为业主提供保障性义务服务。在交房后，对各个小区的业主会进行三年质量服务回访活动，免费为业主解决房屋维护问题。这一活动的开展，赢得了业主们的赞许和对某某服务理念的认可。

第三个关键词是品牌。在这里，我认为一个企业拥有成熟的质量管理体系、细致入微的服务理念，就是品牌。与其说品牌是质量管理和服务的综合，不如说品牌在是做好质量和服务基础上的再次升华。x小区就是我们品牌的一个缩影。还记得曾经有位业主说的一句话，这句话一直回荡在我的脑海里。这位业主说，他刚到某地时不知道要买什么样的房子，于是他就问这边的亲戚，亲戚告诉他，你还是到x小区去看看吧，在那里会找到你需要的房子。把房子盖漂亮了，服务到位了，赞的人多了，口碑有了，就形成了品牌。

“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜”。今后，我们会以杜甫的胸怀和高尚情结来鞭策我们做好企业，为老百姓圆满插上隐形的翅膀。

谢谢大家!

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇八**

大家好：

20x年是x装饰实施企业三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

一、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司20x经营年的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销。

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，ji发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，x年先后在江苏南京、无锡，山东青岛，湖北武汉，江西南昌、天津等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识。

为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

20x年，公司合同总产值x万元，其中设计合同x万元，实际完成产值x万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。

在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，20x年，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、xsm广场等商城装饰装修工程;x奥运帆船中心、x钦州白海豚大酒店、x珞珈山国际酒店等高标准宾馆装修工程;中国x大厦、x高新区火炬大厦等办公楼精装修工程;集智大厦、国家体育总局x潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础;打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

二、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系。

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程;清晰岗位职责;量化、细化考核指标;明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核ji励机制。

三、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。通过努力，x年公司先后荣获x年度全国装饰百强企业、x信用企业、全国信息化先进单位、20x室内设计企业称号，共获得1项鲁班奖、2项全国装饰奖、4项省优、3项市优装饰工程奖，5个设计项目分别获得、省级、市级的设计大赛的设计大奖，彭刚荣获全国优秀项目经理、蒋剑荣获20x年度全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获20x年度x市优秀项目经理荣誉称号;完成了建筑幕墙工程专业承包壹级资质升级、建筑幕墙和建筑外窗产品生产许可证的申报工作并且通过政府有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为09年公司品牌建设奠下了坚实的基础。

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇九**

我们也许曾经听到过这样一句名言：“一年之计在于春,一日之计在于晨, 一家之计在于和,一生之计在于勤”，这句话的意思就是一年中最关键的时间是春天，一天中最关键的时间是在黎明;一个家庭最宝贵的东西是和睦，一个人要成功最重要的东西是勤奋。对与我们来说，我们的青春也是人一生中的春天，我们的青春应该是这样的，不管是四十岁，六十岁，以至最后我们不得不辞别人世，当我们回忆起来的时候，照样可以自信的说，我拥有过无怨的青春。

借助这个美好的清晨，跟大家分享俞敏洪老师曾说过的这样一段话：人的生活方式有两种，第一种方式是像草一样活着， 你尽管活着，每年还在成长， 但是你毕竟是一棵草， 你吸收雨露阳光， 但是长不大。 人们可以踩过你， 但是人们不会因为你的痛苦，而使他产生痛苦; 人们不会因为你被踩了，而来怜悯你， 因为人们本身就没有看到你。 所以我们每一个人， 都应该像树一样的成长， 即使我们现在什么都不是， 但是只要你有树的种子， 即使你被踩到泥土中间， 你依然能够吸收泥土的养分， 自己成长起来。 当你长成参天大树以后， 遥远的地方，人们就能看到你; 走近你，你能给人一片绿色。 活着是漂亮的风景， 死了依然是栋梁之才， 活着死了都有用。 这就是我们每一位伙伴做人的标准努力的标准。

每一条河流都有自己不同的生命曲线， 但是每一条河流都有自己的梦想——那就是奔向大海。 我们的生命，有的时候会是泥沙。 你可能慢慢地就会像泥沙一样，沉淀下去了。 一旦你沉淀下去了，也许你不用再为了前进而努力了，但是你却永远见不到阳光了。 所以我建议大家，不管你现在的生命是怎么样的，一定要有水的精神。 像水一样不断地积蓄自己的力量，不断地冲破障碍。当你发现时机不到的时候，把自己的厚度给积累起来，当有一天时机来临的时候，你就能够奔腾入海，成就自己的生命。

而我们也应该做这样的一个团队，橡树一样的生长，有水一样的精神，愿我们每个人都能在这里播下汗水，收获喜悦;谢谢大家。

大浪淘沙勇者胜，风啸大漠败者臣，在坐的每位伙伴都经历了无数次的竞争和挑战，下面由王茜梅姐带领我们进入轻松节拍：

唯一不变的就是巨变，这已成为永恒的法则。昨日的辉煌已成为过去，明天太阳升起的时候，我们重新站在了同一起跑线上，明天又是未来，更远的明天我们还会拥有更多的期待。

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇十**

尊敬的公司领导、各位同事：

大家好!

非常荣幸被评为优秀员工，感谢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。

法务工作是公司整体工作中一个小的方面，法务工作能够得到充分发展，是公司各位领导、各位同事给予充分支持和密切配合的结果。至此机会，首先让我对各位领导的栽培和厚爱，对各位同事对我工作的支持，表示深深地感谢!

员工是公司可持续发展的动力，公司是员工个人价值得以实现的平台。员工只有在合适的环境中，个人价值才能得以彰显。我工作中的不足之处也颇多，但公司各位领导总能以客观公正的态度在专业上、方法上给予我指导和帮助。法务工作的开展过程只是公司各部门工作的一个缩影。公司尊重员工的个性、健康思想，尊重员工的积极追求，重视员工参与公司管理，有完善的人才选用、晋升提拔机制。在这里，我们的个人价值和公司发展得到两全其美的实现，我们感受到合作的兴奋、成长的快乐、被关怀的幸福!

公司和员工形成良性互动，公司珍惜员工，员工热爱公司，我在与各部门的工作配合中，各部门工作的很多细节让我深受鼓舞。比如为了落实证照，开发部的同事劳心劳力，忍辱负重;为了优化方案，设计部的同事一遍遍讨论，废寝忘食;为了把控工程质量，工程部的同事无论严寒酷暑始终坚守在工程现场，默默无闻;为了扩大销售，营销策划部的同事绞尽脑汁、探寻策略;为了提升公司服务形象，客服部与物业公司的同事面对难缠的业主反复沟通，耐心解释;为了节省建设成本，预算部的同事精打细算，严格审核;为了合理调配公司资金，财务部的同事严谨工作，刚正不阿;为了后勤保障有力，综合部的同事细心周到，尽职尽责。正是这些同事在各个岗位上的细节把握，才实现了公司提升形象、控制成本、发展壮大的经营目标。在这样的团队中工作，我感到非常的荣幸和骄傲!

最后我要再次感谢支持帮助我的公司领导，及和我一起并肩工作的各位同事，谢谢你们对我的支持和信赖!至此新春到来之际，借此机会，表达对大家的诚挚祝福，祝愿大家在虎年吉祥如意、阖家欢乐、身体健康、万事如意!

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇十一**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午好!

很荣幸被评为我司20某某年度优秀员工，在此我向各位领导和所有的同事表示衷心的感谢，感谢大家一直以来对我的关心和帮助，谢谢大家。

20某某年是我们某某改革创新的一年，也是喜获丰收的一年。这一年我司某某某某的成功运营，这不仅是我司改革创新的体现，更是我司品牌形象的创立。这使得我司在同行业中的地位得到极大的提升，这也让我们某某某感到无比的骄傲和自豪。我们相信，在我司各级领导的带领下，在我们前提员工的共同努力下，我们将会创造出更加美好的未来!

20某某年我们将继续秉承专业、细致、服务的理念，努力工作，奋勇拼搏，为我们的每一位客户带去我们专业、细致、贴心的服务，为我们某某的发展贡献我们的力量。

最后，值此新春佳节到来之际，向公司各级领导和同事们拜年，祝大家新春愉快，阖家欢乐，工作顺心;祝愿我们的公司事业蒸蒸日上，蓬勃发展。

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇十二**

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好!

我是20年11月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算是老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么?理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力的源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

如今我们公司，-有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。我们企业口号是：没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市常现在1+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money;第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一,店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

在此我想送各位一段话，是世界伟大作家梭罗说的：“我不知道有什么比一个人能下定决心改善他的生活能力更令人振奋了，……要是一个人能充满信心地朝他理想的方向去做，下定决心过他所想过的生活，他就一定会得到意外的成功。”

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌;也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇十三**

大家好，我来自河北襄政投资集团综合行政部，我叫，今天我演讲的题目是崇尚制度，提倡创新。作为刚入职的新员工，我的心情无比激动和自豪。我们企业经过六十年的发展历程，人员从一两百到现在的几千人，从单一化到现在的多元化发展，无不证明着我们的企业正蒸蒸日上的高速发展。作为一家寻求发展的企业，能否迎来又一个春天，关键在于他是否拥有一颗蓬勃而有力的心脏。然而，决定企业是否能够拥有一颗蓬勃而有力的心脏关键在于企业是否拥有一套独立而完善的管理制度。

所以，科学化、制度化、精细化管理工作已迫在眉睫了。企业的规章制度对于一个公司的重要程度就好比一个精心编制的完美程序，控制着整个工作流程的正常运行。程序的任何疏漏或者细小的差错都会带来不可预计的灾难。

然而，一个集团有多个部门，这些部门共同维系着公司的发展。通过企业管理制度，可以清楚的看到这些部门既有自己独立的责任，相互之间又有千丝万缕的联系。俗话说独木不成林，每个部门都离不开其他部门的支持，学习规章制度既可以知道自己的职责，同时可以知道其他部门的职责范围，方便今后工作更好的沟通和合作，避免出现不必要的麻烦。我们只有在企业发展壮大的道路上边学习边完善自我，才能使我们既定的宏伟目标顺利实现同时。

其次，企业的管理制度有助于调动员工的积极性。对于企业来说，只有在它的每一位员工的积极性、主动性和创造性都得到了充分发挥，并形成一种凝聚力时，这个企业才能搞得好。通过管理制度，使全体员工知道：应该做什么，不应该做什么;应该怎样做，不应该怎样做。这样，就能把全体员工的工作积极性充分地调动起来，成为推动企业生产经营工作不断前进的巨大动力。

作为公司的一名员工，我认为以下几点可以帮助完善制度。第一，实现人性化管理。正如日本著名企业家松下幸之助所说：“企业是否对社会有所贡献，从而蓬勃发展下去，关键取决于人。”人的作用是万不可忽视的，在倡导人文理念的今天对企业的管理更要提倡一种人文精神，强调人性化管理的方法。这种人性化管理在企业中不难做到，现在许多公司都会在员工生日时送上一份小礼物，这一小小的举动便会让员工倍感温暖，因为他认为收到的不仅是公司给予的礼物与祝福，更是公司对自己的肯定，在日后的工作中会更加努力地回报公司。

第二，员工参与制度的制定，实行自我管理。这标志着员工地位的提升。现代企业中，员工的地位越来越高。工业经济初期，员工只是企业的受雇者，甚至仅仅被看做是劳动机器，而现在许多企业认为员工是企业的主人。这种地位的提升，一方面是企业倡导的，另一反面是员工希望看到的。然而这种变化不应仅仅是口头上说说就了事的，员工从内心希望变成企业的主人，这不仅是一种地位的提高，同时也是企业对员工自身价值的肯定。因此，让员工参与制度的制定是大有裨益的。

第三，及时修改不合适的制度。企业是在发展的，是不断变化着的，制度也不可能是静止的。用新的情况去套用旧的制度，必然会约束企业的发展。只有按照企业发展的需要，及时更新管理制度，才能顺应企业的发展。我们应该崇尚制度，提倡创新，任何员工如果发现制度有不合理的地方，都可以提出来改正。

最后，感谢公司组织的这次演讲比赛，同时我也号召全体员工积极学习，了解公司制度，遵守公司规定，为以后的工作打好基础，提高工作效率，让我们共同为为市政的明天更创辉煌!

我的演讲完毕，谢谢大家。

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇十四**

很荣幸被评为上个月的优秀员工，感谢大家对我的鼓励，我会继续努力地!太多感谢的话就不多说了，因为来一年多了，我该感谢的实在太多太多，用语言已不足以表达我的心情，我想我更应该做的是用我的行动来表达、来感谢所有我应感谢的。

我经常在说，也总是会很想说的一句话：真的很喜欢跟大家在一块工作，每天我都很开心!开心和成长是给我的，我也希望把我的收获和大家一起分享，把我的快乐分给大家，把我的热情和所学用在工作上，希望更多的客户能被我的热情和我的服务所感染，我会继续努力，不断的充实完善自己。

公司领导及财务部的所有员工对我都非常好，所以我始终都带着感恩的心情去工作。人没有家庭就没有温暖，员工没有公司也没有温暖，人在父母身旁感觉有依靠，同样员工在公司这个大家庭里也感觉有依靠，所以我没有理由不努力工作，没有理由不做一个忠诚公司的员工。

第把企业当着父母、把工作当着子女。企业给了我们饭碗，那企业就是我们的衣食父母，我们就得用成绩感恩回报企业;工作就像我们的子女，我们得用心去呵护和关爱，这样才能把工作做好。

转眼半年又过去了，我们前半年看到了努力地结果，取得了很大进步，相信下半年在领导的带领下我们会走的更快、更好、有更多的超越!现在客服又增加了新的力量，我和客服部会尽我们的最大努力以更热情、更加周到的服务来感染我们的客户，希望得到更多的新老客户的支持和认可，下半年大家一起努力：加油!加油!加油!

月度优秀员工获奖感言发言稿二

在以后的工作当中，我将不辜负领导的期望，更加尽心尽职，努力工作，并不断学习提升自己的工作技能，用实际行动为公司的发展尽自己的绵薄之力。

北京初雪映衬了皇城美景，在这美好时节，自己能被被评为公司月度优秀员工，感到非常的高兴与荣幸。收获的不仅仅是一份荣誉，更是一份来自整个团队的认可。

进入工作至今，我并没有为公司做出了不起的大贡献，也无特别值得炫耀可喜的业绩，只是尽力做好属于自己岗位上的工作。凭着一份对电子商务的热爱和坚守。从好不懂行、摸索碰壁、遍尝营销之种.种，去找寻业务提升之金匙……一路走来，担当公司不同岗位职责，经历与学习了很多，收获也颇丰。更深深的感觉到，每一次优秀员工的评选，都是一名员工在团队成长的最好见证。

每一次换岗，每一次接收新的任务，自己尽力的去完成，不断的总结自己的经验，从经验中学习，向他人请教，尽量让自己的工作完成的比上一次更快更好，尽可能的提高工作效率，与同事相处和睦，合作愉快。虽无大绩，却时有小劳。本月，工作得到了各位同事的认可，我深感无比的荣幸，我想这次优秀员工评优活动也再次向每位员工传达与说明了只要肯干肯专研，只要做好了属于你的那份工作，就会得到团队的认可、认同。因此，我认为，在这里，无论你是脚踏实地的做好了自己的工作，还是对工作流程或程序技术或是服务工作做出了更好的改进或创新，无论你是以认真负责的服务态度让客户一致满意，还是以优秀扎实的综合素质能力成为公司业务骨干，都是优秀的。一个人工作上优秀不优秀，并不取决于你的岗位有多重要，而在于你是否能兢兢业业地工作。能把工作出色地完成，那你就是优秀的;如果你不论负责哪项工作均能够同样做到这样，那你就是最优秀的。

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇十五**

尊敬的各位领导、各位同事：

此刻，我最想问大家一个问题，在我们公司，有九成是年轻员工，请问你们，你为公司的发展准备好了吗

也许你会说：我只是一个普通员工，在平凡的岗位上工作，我们能做什么，那都是领导的事!

在那里我要大声的说：你错了!在公司的经营发展过程中，在平凡普通的岗位上，我们虽然只是普通的一员，但是，你我爱岗敬业的实际行动即是公司发展前进的基石!公司酒店工作也是市场经济的桥梁，关系着千万饮食消费者的健康与快乐，连接万人心!

人活在世上，总要有个人生目标，总要有个发展方向，说实在点就是谋生的依托。既然把酒店管理作为终身职业，就要把自己的理想、信念、青春、才智毫不保留地奉献给这庄严的选取，就像鱼儿爱大海，禾苗爱春雨!怎样才能体现这份爱，怎样才能表达这种情呢我们会义无反顾的选取敬业。有句口号说得好不爱岗就会下岗，不敬业就会失业!

怎样才算爱岗敬业呢

爱岗敬业就是要做好自己的本职工作，从身边的小事做起，日事日毕，努力学习业务知识、服务技能、搞好每一个职能岗位，做好每一次巡检，填好每一张记录。总之，待人接物、为人处事，都要做到从我做起，把小事做好，以热情诚恳的态度做好这天的工作;没有任何借口，任劳任怨做好自己的本职工作，当接到领导交办工作的时候，我们要尽心、尽职、尽责以的努力完成领导分配的各项工作。这就是爱岗敬业!

细节决定成败，精益求精争创一流业绩。有哲学家说过细节差之毫厘，结果谬之千里，真理和谬论往往只有一步之遥。相信大家都有这样的体验，一个错误的经营决策，会失掉消费市场，失去消费者的捧场，能够使若干年的努力泡汤，这就是细节的重要。看看这天的公司，从做好每一天事和做好每一件事入手，精诚团结、精细管理，各项工作都取得了较好的成绩，经营规模不断扩大，经营效果明显改观，员工收入增长，事实证明细节是成功的关键，事事精细成就百事。如果我们人人都精细，就能成就公司繁荣兴旺的明天。

在我们公司，我们老总带领的一班人，以身垂范、呕心沥血，实行宏观控制、微观搞活的经营管理策略，使我们学到很多知识，使我们中层管理人员变得聪明和成长起来，为公司增添了新的血液与活力。

实现人生价值，永无止境追求自我完善。在平凡的岗位上如何实现人生价值有句广告说得好思想有多远，我们就走多远!，一个人的价值取决于人生的奋斗目标，也是人生进步的动力，我不想过高的理论和奢望，我的价值观很简单，废寝忘食、绞尽脑汁，在自己任职的岗位上做出新的成绩，能让客人宾至如归，能得到经理的一声肯定;付出的努力能得到同事的一声赞许，就足以使我欣喜万分。这就是我在平凡工作岗位上无怨无悔的动力所在，一个人的价值靠追求实现，靠别人评价来衡量。如果我们每个人都在自己平凡的岗位上做出自己的价值，那么就能实现公司的兴旺发达!完美明天靠大家共同创造!

同志们，平凡的我们也许不会有什么轰轰烈烈的大事迹，但是我们都是公司的一员，公司的明天也就是我们的明天，既然投身到这一份事业，就就应不负领导的期望，锲而不舍的干下去，我想，等我们白发苍苍的时候，再回首我们以前共同奋斗的日子，我们会感到无比的自豪、感到无尚的荣光!

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇十六**

xx年我在任市场拓展部五华片区经理期间，在公司各级领导的大力支持下，公司各个部门的积极配合下，圆满完成了五华片区新装及增值业务的经济任务指标。在市场拓展部经理层的积极组织带领下，在我们全体同仁的共同努力下，攻坚克难，最终夺取了市场拓展部目标任务的胜利。

取得今天的成绩我有几点感受：

第一、一份努力，一份收获。

第二、学习、学习、再学习，执行力是成功之母。

第三、坚持就是胜利。

成绩属于过去，新一年的挑战已经开始，为了完成xx年的发展目标和任务，让我们行动起来，前进、前进、向前进。

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇十七**

各位领导、各位来宾、同志们、朋友们：

在这春暖花开、春意盎然的季节。今天，我们在这里隆重举行永安家园开工庆典，这是我县加快旧城区改造步伐、经营城镇、提高城镇品位的具体体现。在此，我代表、县政府向朝阳永安房地产开发公司和建设者们致以最热烈的祝贺。

永安家园的开发建设，为城区建设增添了一处靓点工程，同时又将在镇内形成一处居住条件优越、功能完善的住宅小区，它的建设必将进一步改善城区面貌，对全面推动城区房地产业的发展起到积极作用。

去年，我县不断加大了旧城区改造力度，共实施了13项工程。其中，新惠路开发建设是旧城区改造中的一项重要内容。朝阳永安房地产开发公司审时度势，抢抓机遇，凭借较强的经济实力和丰富的房地产开发经验，通过竞标，取得了新化路的开发建设权。在新惠城区，随着永安家园等开发项目的开工建设，不仅刺激居民的购房消费需求，能够带动建筑业、建材业、装璜业、商业的发展，而且能够扩大就业，增加税收。将全面提升新惠城区的建设水平，促进城镇经济全面发展。

房地产业是城镇经济中的新兴支柱产业，房地产开发支撑城镇发展。我县的房地产业刚刚兴起，全县有10亿多元的居民储蓄存款，居民潜在的购买力非常强。随着我县推进城镇化步伐的不断加快，新惠镇作为全县政治、经济、文化、科技与信息中心，新惠镇的建设水平将不断提高，聚集作用将进一步增强，可以说新惠城区的开发建设潜力巨大，商机无限。现在一批有远见的开发商纷纷来新惠小城投资兴业，作为我们来讲，要为来敖汉创业的企业创造最优良的发展环境，自觉创造亲商、重商的氛围，搞好服务，多方帮助，切实解决他们所存在的困难，使外来的开发建设者们安心我县的小城镇建设。各位投资者也要抓住机遇，以人为本，诚信经营，有序竞争，不仅要经营好自己的商品，更要经营好自己的信誉，用全新的开发建设理念，不断创新思维，致力于推动新惠城区建设，共同把新惠镇建设成为富有特色、富有品位、设施配套、功能完善的新兴小城市。

希望朝阳永安房地产开发公司继续发挥自身优势，坚持高起点、高标准、高质量、高品位的原则开发建设永安家园，严把工程质量关，加快施工进度，确保今年完成全部建设任务，把永安家园建设成为建筑质量优良、配套设施完善、入住者满意的高品质住宅及商业小区，成为新惠镇内房地产开发中的示范工程，为我县房地产业的发展起到先锋模范作用。

最后，祝朝阳永安房地产开发公司事业兴旺，通过在我县的开发建设，使企业再上新台阶，再创新业绩。祝各位来宾、各位领导身体健康，工作顺利!

谢谢大家!

【房地产公司发言稿】范文三

尊敬的、市政协副主席，尊敬的董事长，各位领导，各位来宾，同志们：

在这草长莺飞的早春三月，花园住宅小区正式开工了。这是xx县经济社会发展中的一大盛事。在此，我代表、县人大、县政府、县政协，向项目的开工表示热烈的祝贺!向出席开工典礼的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎!

花园项目是xx县、县政府确定的重点建设项目，是我县今年城市建设的一个亮点工程。该项目由xx房地产开发有限公司投资兴建，总建筑面积25万平方米。项目位于建设中的行政中心附近、县城黄金地段，距xx县商业中心和五里牌汽车总站均不到十分钟的车程，周边设施配套完善，升值潜力较大，是居家兴业的宝地。项目的开工建设，对进一步优化我县人居环境，提升城市品位，带动全县房地产业发展，加速我县城镇化进程，必将起到积极的作用。

项目开工后，我们将一如既往地以最大的热情、最诚挚的态度、最周到的服务，全力支持项目建设，切实帮助解决项目建设中出现的矛盾和问题，为项目的顺利实施创造良好的环境。同时，我们也希望xx房地产开发公司和施工单位，以“建百姓房、建百年房”为宗旨，严格按照合同办事，以一流的施工质量、最快的施工速度、最文明的施工形象，将这一项目建设成我县的优质工程。

最后，预祝花园项目建设圆满成功!

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇十八**

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好!这天我演讲的题目是：请牢记安全为天、生命。

朋友，当您每一天上下班的时候，您的心中是否惦记着安全呢当您即将坐在人力车上奔往工作面的时候，您是否想到了这天我要安全生产呢当您在工作岗位上违章的一刹那，您是否会想到因为我的一个小小的、小小的违章，会导致事故的发生而使自己或者工友的生命受到伤害呢如果，您还没有，那请让我提醒您，时刻牢记安全为天，生命。

人的生命只有一次，每一个人都想笑语长在，每一个家庭都愿幸福美满，每一个企业都愿兴旺发达，然而这一切都离不开安全，安全是企业发展的永恒主题，是我们煤矿企业的天字号大事，更是我们矿工的生命。没有了安全就谈不上我们企业的稳定发展，没有了安全也就更谈不上我们职工的幸福生活。然而由于我们安全理念没有深入人心，部分干群不重视安全、不讲安全、不懂安全、不要安全;由于我们少数干群安全意识淡薄，对安全工作，说起来重要、干起来次要、忙起来不要，违章指挥、违章操作;由于我们的作业规程和安全规程不能在现场真正的落实等等，等等的一些原因，安全事故就象苞米花一样接二连三，一齐又一齐的发生，吞噬着我们的生命，毁坏着我们的幸福。

据资料显示……。

前车之鉴，后事之师，安全工作永远是从零开始，向零进军。以前的苦难和屈辱，更加坚定了我们对安全工作的决心，在艰难而又曲折的道路中，我们从用心建设企业的安全文化建设、提高职工安全意识入手，从争做本质安全型矿工做起;我们从精细化管理、落实安全生产职责制着手，从建立标准化区队、标准化班组、标准化岗位做起，我们用猛药治三违，用重锤砸隐患，我们要用行动告诉大家：杜绝三违，远离事故。我们的目标是：让安全成为一种习惯，让行为变得更安全。我们脚踏实地，我们信心百倍，因为我们心中永远有一个不变的理念安全为天、生命。

安全伴随着家庭的稳定，社会的繁荣、发展和进步，安全是人民生存和发展最基本的条件，一个企业如果连起码的安全生产都不能保障，还谈什么效益，一个人如果没有生命，就谈不上生活，对自己、对家人更谈得上什么生活幸福。朋友，生命对于每个人来说只有仅仅的一次，我们没有理由不珍爱自己的生命呀难道你真的就愿意愧对那日夜翘首盼你平安归来的老父老母难道你真的就忍心撇下那爱你、疼你、想你的妻儿洒手西去吗

生命诚可贵，安全职责大。与大自然做斗争的工友们，每一天都是一个新开始，每一天都是一个新的起点，为了矿井安全生产的长治久安，为了最终实现本质安全化矿井，为了自己和家人的幸福安康，让我们每一天从零开始，向零进军，让我们一齐牢住：安全为天，生命!

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇十九**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

在这辞旧迎新的日子里，我们迎来了20\_\_年的年会，我心情特别激动，而且非常荣幸的在这里发言。我在公司任职会计工作一年有余，这是我第二次参加公司的年会，在职期间公司的各位领导和同事们给了我很多指导和帮助，在此，我深表感谢，谢谢大家!

首先，我们用心工作。在日常工作中用心努力地做好每件事，争取把问题想周到，尽量使自己能做到事半功倍的效果。在财务工作中我始终以提高工作效率和工作质量为目标，力争做到总公司和分公司财务制度统一，积极主动地了解各分公司财务工作中出现的问题，及时上报，及时解决。使得各分公司人员按照公司的制度和标准完成每项工作，熟练掌握工作流程，坚持按财务制度办事，保持头脑清醒，及时掌握各公司签订合同和收付工程款项等情况。在工作中发现问题，解决问题，采纳大家提出的合理化建议。

其次，我们态度端正。财务部门是为大家服务的部门，坚持按原则办事，加强个人责任心培养，履行会计职能，勇于负责，积极主动，虚心向各位同事学习，配合公司各位领导完成每项工作，严格遵守公司的各项规章制度，不能马虎，不能怕麻烦，也不能怕得罪人，认真审核每笔业务，本着对事不对人的态度工作。

在工作和学习中，我坚持取人之长，补已之短。因为我深知财务工作始终贯穿于企业生产经营的每个角落，需要不断的学习，不断的更新专业知识，结合本企业实际情况，向领导提出合理化建议，争取找到更好的方法为企业服务。

经过一年多的工作，我在不断的改正缺点，完善自己，也希望大家多给我提出宝贵意见公司是平台，我们每个人都是主人，把企业的事当自己的事来做，把企业的财当自己的财来理，从大处着眼，从小处着手。在新的一年，我对财务工作有几点想法：计划控制财务成本、审核监督费用开支、积极配合销售安装、保证财产物资安全、准确及时进行财务分析。服务于公司，服务于员工，服务于客户，以促进公司开拓市场、增收节支、从而谋取利润最大化，以最优的人力配置谋取最大的经济效益。

最后，让我们全体员工以高度饱满的工作热情、积极端正的工作态度，不断提高自己的业务水平和业务素质，努力奋斗!相信在全体员工的努力下，我们公司的明天会更好!相信公司的明年会更加灿烂辉煌!再次祝大家新年快乐!全家幸福!

谢谢大家!

**客服员工发言稿 电话客服员工演讲稿篇二十**

各位领导、各位来宾、老师们：大家晚上好!

我们满怀着的喜悦的心情，迎来了充满希望的20年，在这辞旧迎新的日子里，我们欢聚一堂，庆祝新年的到来。首先，我代表学院党政领导班子，向各位来宾、向我们离退休的老领导老教师，向辛勤工作的全体教职员工，并通过你们，向关心支持学院工作的家属，表示节日的祝贺和亲切的慰问!

一年来，我院在学校党委的领导下,在学校有关部门的关心支持下，在学院党政领导班子的带领下，在党建、教学、科研、管理、学生工作等方面，取得了良好成绩，受到了校领导充分肯定和较高评价，一致认为外教院的教职工素质是优秀的，外教院的学生工作是出色的，外教院的成绩是有目共睹的，外教院的明天是大有希望的!作为学院领导班子，我们非常清楚，外教院能够得到领导们的认可，外教院能够得到同行的好评，外教院能够在全国大学外语教学单位名列前茅，外教院能够得到良好的社会口碑，一是得益于我们有良好的基础，为外教院发展做好了铺垫;二是全院教职员工为了外教院的发展作出了辛勤的努力，付出了汗水和心血。没有你们就没有外教院的今天，没有你们就没有外教院的发展，没有你们就没有外教院美好的`未来。在这旧岁将去新年来临之际，我代表学院党政领导班子，向关心外教院发展的各位来宾、向为我们外教院的发展做出了突出贡献的离退休老教师、向勤奋工作的全体教职员工们，表示最衷心的感谢和崇高的敬意!

20年是我国建国六十周年，是祖国编年史上具有历史意义的里程碑，20年是我校建校六十周年，是我校历史上重要的篇章;继往开来，当我们踏进20年门槛的时候，我们已经开始了新的征程。学校领导对外教院寄予了很大的期望，为此我们要做到三点：一是进一步加强师资队伍建设，二是狠抓教育教学质量。三是加快发展的步伐;老师们，我们外教院过去取得的成绩靠大家，外教院今后的发展仍然要靠大家，希望各位老师为外教院的发展建言献策，在充满竞争的年代，我们没有理由不努力，我们没有理由不发展，我们没有理由不前进!老师们，为了外教院的发展，我们只有携起手来，同心同德，共渡难关，努力奋斗，才能开创我们外教院美好的未来!

各位领导、来宾、老师们：今天是圣诞节也是20年的岁末。大家工作一年了，辛苦一年了，劳累一年了，也该好好的休息一下，轻松一下，释放一下啦。我们组织这次聚餐活动，就是为大家提供一个交流的平台、放飞心情的平台，营造一种欢乐祥和的气氛，希望老师们吃好、喝好、玩好!希望老师们动起来，唱起来，舞起来，渡过一个愉快的夜晚!

祝老师们节日快乐，身体健康，工作顺利，阖家幸福!

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