

2024年银行员工爱岗敬业演讲稿简短一分钟3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/211660.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

银行员工爱岗敬业演讲稿简短一分钟篇一

您们好！

感谢分行给我一个机会，能在在xx分行成立x周年华诞之际站在这里，我是来自营业部的一名柜员，我演讲的题目是：“因为我有选择，我主载自己的人生”。

每个人都怀揣着一个梦想，梦想是我们的希冀，它引领我们奋发进取，踏平坎坷，品味成功。曾经有很长一段时间我认为，爱岗敬业只是一句空话，当我们走出大学校园的那一刻，我们一个个都豪气干云，发誓要在各自的岗位上做出一番成绩来，但现实总是很残酷，我们发现一切并不是我们想象的那样，不是每一份工作都让人兴趣盎然，不是每一个客户都能对你客客气气，我们不曾经历的事情，一点点将我们的梦想击碎。

有人说，“梦想破灭，成长开始”。在xx支行的半年里我收获了客户的微笑也收获了同事的友情，更重要的是我还收获了“爱岗敬业”这种优秀的品质。

在我看来，爱岗敬业就是将勤奋和努力融入每天的生活中，融入每天的工作中。要靠我们的意志，把它变成我们的习惯。

xx支行是新成立的支行，而我们都是新手，为了缩短我们和成手之间的差距，在开业的半年时间里，我们放弃了大部分的业余时间。支行的x行长多次组织我们进行优质服务方面的情景培训。x经理多少个晚上陪着我们练习技能，辅导我们业务知识。半年之后，当我们在神秘客户监测中获得第一，当我们在技能比赛中名列前茅，当我在柜员等级考试中取得了优异的成绩的时候，我们有如获得重生一般，心中充满了自信。我知道我们已经渐渐地学会了以务实求真的态度对待工作，也学会了以自然豁达宽容的心境对待工作岗位。

如果，我们把柜台工作只看成是一种职业来对待时，将会觉得是极其辛苦和平凡的，客户只是一个个工作对象；而当我们把它看作一种崇高的事业时，对客户认识会有一种全新的意义。在这日复一日的迎来送往中，我们不会再用一般的职业心理去对待他们，在为他们服务过程中爱的

情感会油然而生。

在xx支行，信用卡还款客户占很大一部分，一次，一位客户在我们柜台还款，不停的抱怨我们网点太少，还款不方便，我们一位柜员刚解释了两句，客户就很不耐烦地指责她，她一急眼泪就下来了。但是她还是马上擦干了眼泪，积极地向客户推广信用卡绑定业务，最后客户满意的离开了，而且还顺便开立了个人网上银行，看到客户高兴得离开，大家都欣慰的'笑了。

爱岗敬业就是用“追求满意永不满足”的精神来做好服务。当看到客户希冀而来，满意而归，工作的辛劳就会变成我们付出后的欢乐。

以上是我对于爱岗敬业和如何做好服务的一些心得。我相信，我们是幸运的一代，欣逢xx分行盛世，这是我们人生难得的际遇。在这样火热的事业面前，我们更要加倍努力，奉献出我们最好的工作热情和最优质的服务。我们清醒意识到，今天的机遇难得，未来的辉煌需要我们的智慧和汗水。以激情为旗，用青春作注，拼一个无悔的人生！

谢谢大家！

银行员工爱岗敬业演讲稿简短一分钟篇二

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

我是来自支行分理处的。首先感谢领导给了我这样一个锻炼的机会。在这绿意浓浓、繁花似锦的季节，有幸与各位同仁相聚一堂，共同交流工作心得，我感到万分荣幸。我发言的题目是《服务之路与爱同在》。

我非常喜欢这样一句话：“人生需要事业，没有事业的人生是灰暗的；事业需要成功，不求成功的事业是失败的；成功需要动力，缺少动力的成功是短暂的；动力需要精神，精神的动力是永恒的！”

是啊，惟有永不枯竭的精神力量，才可以支持我们走得更远，才可能让平凡的生命焕发出别样的精彩！正是基于这样的信念，让我激扬青春，积极向上，不断求索；正是这样的信念，让我立足岗位，无私奉献，无怨无悔！

精神如此重要，那么，这种精神到底是什么呢？我以为，这种精神就是爱。这种爱包括两种，一是对企业和工作的热爱，二是对客户的关爱。我们常说“干一行，爱一行，爱一行专一行”，讲的就是对企业和工作的热爱。英国谚语说“事业是生命的盐”，说出了“干一行”的重要性；苏联的高尔基说“事业应该欢笑着去做，事业可不喜欢沉闷”，说出了“爱一行”的必要性；歌德曾说“责任是源于对所做事情热爱”，讲的就是专一行的重要性。确实，只有热爱企业，热爱金融事业，我们才会孜孜进取、上下求索；才会不断丰富自己、完善自己、超越自己；才会为了“善其事”而不断“利其器”。同样，只有对客户怀有深切的关爱，我们的神情才会不再淡漠；我们的笑容才会不再勉强；我们的语言才会不再冰冷；我们的行为才会不再机械，而客户的心也会由此而温暖。

正是因为对工作的热爱，我自工作以来，一直立足岗位，尽心尽责，不断学习，苦练技能，以提

高工作效率。随着知识经济时代的到来，企业之间的竞争越来越表现为员工素质之间的竞争，未来成功的企业必是学习型的企业。从这一意义上说，企业竞争的实质是员工学习能力的竞争。因此，争做知识型员工，限度地发挥自己的才能和技巧，是每一名员工的职责，是保证企业在市场竞争中站稳脚跟并赢得竞争的重要保证。作为一名国际业务清算的窗口服务人员，我的工作主要是负责网上银行注册、上门收款、国库集中支付、为申报单位审批、代收工资及营业部日常的客户维护等。我深知自己岗位虽小，但责任重大。有人说，银行的工作只是“收收放放，点钞记账”，但我想，只要我们专研业务，敬业爱岗，我们的收收放放就会保证资金这个国民经济运行血液的畅通，我们手中的点钞记帐就会让阿拉伯数字变成美妙的音符，奏出新时代乐章。我的工作平凡，每天都在重复同一个业务流程，但我一刻也没有放弃学习，放弃挑战。特别在我行推出创新服务方式，整合利用资源，有效提高业务办理效率后，我更感到提高业务技能，学习新知识的紧迫感。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，没有过硬的业务技能，就干不好本职工作。因此，在工作之余，我十分注重加强业务技能水平的提高。我想，只有掌握了熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确的服务；才能提高工作效率，赢得客户的信赖，由此吸引优势客户群体。

正是因为对客户的关爱，我热忱满怀，耐心体贴，并把这份关爱心化为周到细致的服务！我们金融业是以服务为主旋律的工作，“用心服务”是我们的承诺，“客户满意”是我们的追求。而真正做到用心服务，做到优质服务，就要怀着一颗关爱心，一份奉献情，切切实实的为企业着想，为顾客着想。

我有一位客户x女士，最初是和朋友一起来办理转账的。因为转账金额较大，直觉告诉我这是一名优质客户，于是我及时地向他推荐了个人理财账户金卡，在我热情详细地介绍之后，这位x女士接受了我的推荐，并开通了证书版网上银行。为了教王女士怎样操作网上银行，在家里的电脑怎样安装驱动程序，我特意为她做了现场演示，比如使用电脑登录演示、解说操作流程、提示操作要点等等。我热情周到的态度给客户留下了极为深刻的印象，我专业而真诚的服务得到了她的认同，我们产品的优秀性能更使她受益匪浅，从此，不仅她自己在本行的存款悄悄地增加，她还积极地介绍了几位朋友，这些朋友也都成为了我们的优秀客户。

俗话说“赠人玫瑰，手留余香”。一个微笑的眼神，一句温软的问候，是我们赠与客户的温馨玫瑰，饱含着我们的深情与厚谊。客户能够乘兴而来，满意而归，就是对我们的回报。正是基于这样的理解，因此，不管是接待、咨询、受理业务等，我都热情服务，用我的热心、细心和耐心、换取客户的安心、放心和舒心。

奋进的道路没有尽头，我们对服务的探索也没有终点！我到公司的时间不长，但在这里所得到的锻炼却不少。在这个温馨如家的集体里，领导的关怀与鼓励、同事们的帮助与支持、团队的精神与氛围，加快了我们的成长。我知道，我还年轻，有太多的东西需要向领导和同事们学习，更有许多缺点和不足需要我不断地克服。在以后的工作中，我会更加虚心学习，不断完善自己，用更加优质的服务，为本行的发展添砖加瓦；用真诚的奉献，铸就金融事业的辉煌！

我的演讲完毕，谢谢大家！

银行员工爱岗敬业演讲稿简短一分钟篇三

尊敬的各位领导、同事们：

您们好！

今天我演讲的题目是：优质服务从七“星”级开始。

银行作为典型的服务行业，服务质量的好坏将直接影响到银行在行业中的竞争力。有了良好的服务态度，才能树立良好的信誉和形象，吸引广大客户；有了良好的服务态度，才能增进与客户的友谊，维护与客户长期的合作关系；有了良好的服务态度，才能推广和营销我们的产品，促进业务持续发展。别看这三尺柜台，我们的一言一行，都给xx银行的荣誉带来不可低估的影响。如何让服务创造价值？树立起xx银行的服务品牌，我认为在工作中关键要具有七颗心，即信心，雄心，诚心，热心，虚心，细心，耐心。

第一颗心是信心，就是你在这个岗位上，要怀着我一定能够做好的态度，这个态度就决定了服务质量的好坏。俗话说思想有多远的，你就能走多远。在工作中信心就是我们的指明灯，引领我们创造骄人的业绩，走向辉煌的明天。

第二颗心是雄心，就是要求我们工作要有干劲，要积极地迎接越来越高的工作挑战。我们的业务操作不是一成不变的，假如我们不主动去适应这些改变，也就无法胜任自己的工作。另一方面也要以雄心在自己看似平凡琐碎的岗位上兢兢业业，把每天的工作都做得一丝不苟，才能长期为客户提供优质的服务。

第三颗心是诚心。由于我们工作内容的特殊性，诚信对于我们来说尤为重要。向客户介绍我行的产品时，一定要实话实说，不能只说收益不说风险。诚，则招天下客。以诚感人者，人亦诚而应之。根据客户的实际情况提出对客户有利的建议，诚心的服务为客户创造了价值，自然会获得客户长期的理解和信任，也是为我们创造了价值。

第四颗心是热心。不论自己的工作有多繁忙，心情有多烦躁，工作时必须能对来者笑脸相迎，使客户产生宾至如归的感觉。微笑是沟通的开端，简单的一句问好便能拉近与客户之间的距离，在沟通中了解客户的需求，才能有针对性地去营销我们的产品，拓展业务。

第五颗心是虚心。对于客户的抱怨，我们应该看成是客户对我们的服务工作提出的宝贵意见，即使你并没有过错，也要对客户表示歉意，征得客户的理解，并虚心听取客户的意见。同时，我们也要虚心地向身边的同事学习，取长补短，精益求精。年轻的员工不能心高气傲，要多听取前辈们的宝贵经验见解，踏踏实实做好每一件事。老员工也不能倚老卖老，墨守陈规，不思进取，活到老，学到老是我们工作永恒不变的主题。

第六颗心是细心。我们的工作是很繁琐的，稍不留神就可能会出错，给客户造成经济损失，影响我行的形象。除了工作要处处留神，对于客户也要细心周到。比如办理定期存款提前支现时的，就提醒客户是否要到期后再来支取，以免造成不必要的损失，付钱时提醒客户要保管好财物，在客户离去时看看是否有遗漏东西等等。这些微不足道的举动，都会在客户心中留下良好的形象。细心在任何时候都不会是多余的。

第七颗心是耐心。工作一天下来，人的情绪容易变得浮躁起来，我们要学会自己调节，对于客户的提问，一定要耐心讲解，让客户满意而归是我们的责任也是我们的成就之所在。要是遇到出言不逊、胡搅蛮缠的顾客，我们更要耐心，就算自己没有错，也要“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”。换个角度来看，别人对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发