# 电力优质服务心得体会(十五篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-09-12

*电力优质服务心得体会一为确保这一优质服务的实施：我们科室主要从三方面做起：一科学管理强素质：骨科工作复杂繁重。为给患者提供安全满意的服务，我们妇产科实施了科学管理，把制度建设及其贯彻落实工作牢牢抓在手上，通过每天的交班，使每天的工作有条不紊...*

**电力优质服务心得体会一**

为确保这一优质服务的实施：我们科室主要从三方面做起：

一科学管理强素质：骨科工作复杂繁重。为给患者提供安全满意的服务，我们妇产科实施了科学管理，把制度建设及其贯彻落实工作牢牢抓在手上，通过每天的交班，使每天的工作有条不紊的进行。我觉得骨科是一支敬业奉献的团队，管理出素质，出成绩，以制度管人，以制度调动人的积极性，使科室工作顺利进行，得到社会的认可。

二优质服务树形象：医院应给病人信任感、安全感、亲切感，有了这“三感”服务质量就在其中了。但这三感离不开高质量的技术和周到细致的服务。近几年，科室在医院的支持下，先后派医务人员外出进修学习，同时积极联系专家来我院讲学，会诊，指导。对我们年轻医务人员传、帮、带，使我们的技术水平不断提高，给病人减轻了不少痛苦，科室对新技术高度重视，科主任以身作则，孜孜以求，不断学习新技术。

三亲情服务暖人心：优质的服务更是让患者获得信任感、安全感、亲切感的基础。我们坚持在医务人员中开展“假如我是一名患者”的换位思考，并从规范的言语和亲人般的行为做起，通过我们的优质服务让患者感到的是温馨提示、知情告知，而不是刚硬条款；听到的是亲切问候、和蔼解释，而不是“生、冷、硬、顶。

“爱心、耐心、细心、责任心、诚心和热心”是我们消化科开展优质服务的理念，我们把这“六颗心”应用到工作中，用我们的“六心”服务于每一位患者，让他们感受到在医院就像在自己家里一样温馨温暖，我们就是他们的家人和朋友，我们会真诚的与他们交流沟通，一个美丽的微笑，一句简单的问候都会让他们心里暖暖的，无论是对患者还是家属，还是工作人员之间，都微笑以待，真诚以待，构建一个和谐的科室氛围就是我们提供优质服务的基础。我们的服务也得到病人的支持和肯定，病人对我们的满意度和以前比也得到很大提高。这就是对我们工作的一种肯定和鼓舞，我们会觉得自己努力工作是值得的！有意义的！

我们还需继续努力，积极参与，真诚以待，尽我们所能，为每一位患者带去最优质的服务！

**电力优质服务心得体会二**

作为服务行业，商业银行除了出售自己的有形产品外，还要出售无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要，更是银行履行社会责任、促进和谐社会建设的本质要求。

作为我们金融企业，微笑服务像是一把神奇的钥匙，可以打开心灵的幽宫，使它的光芒照耀了周围的一切，给周围的气氛增添了温暖。然而微笑服务又更像是天使的翅膀，让我们在天空中遨游，走在企业前端，与众多强者站在紫禁之颠。微笑，并不仅仅是一种表情的展示，更重要的是与被服务对象作感情上的沟通和交流。

当你向客户微笑时，要表达的意思是：“欢迎您来到我们的信用社，我很高兴为您服务。”微笑体现了这种良好的心境。而微笑服务并不意味着只是脸上挂笑，应是真诚的服务，试想一下，如果一个员工只会一味地微笑，而对客户内心有什么想法、有什么要求一概不知，一概不问，那么这种微笑又有什么用呢?因此，微笑服务，还应有感情上的沟通和交流，只有这样当你在服务和工作上出现疏忽时也会得到对方的谅解和包容。微笑服务可以使客户产生宾至如归之感。“笑迎天下客，满意在我家”，保持微笑服务的人，走到哪里都是受欢迎的，谁都喜欢同其打交道。微笑着赞扬他人使对方感到你的诚心，微笑着批评他人使对方感到你的善意，微笑着拒绝他人使对方体谅你的难处。而不知道微笑服务的员工使顾客避之犹恐不及。

这样，服务工作的优劣，经济效益的高低也就自然泾渭分明了。微笑是对客户最好的礼遇和尊敬!也是员工优质服务的最基本的表现!只有热心对待每位客户，才能获得信任并能进一步让客户将心中的需求完全说出;我们必须细心观察与体会，才能深入了解客户的真正需求;针对客户的需求，我们要积极主动热情并有效的用心执行。我深信，唯有发自内心的服务意愿，才能提供客户满意的服务。我们要以真心服务，让客户觉得安心舒适，我们要营造美好的服务气氛，让客户体验到愉悦的服务，进一步让客户认同并喜欢到棠树信用社接受我们的服务。

“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨;是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础;细心、耐心、热心是关键。

这一系列创新又必须融于改革之中。实现创新发展必须破解任何束缚社会生产力和社会活力的体制机制障碍。我们注意到，虽然这次五中全会没有直接谈改革问题，是因为xx届三中全会对全面深化改革已经作出全面部署，“十三五”规划已经将改革已经深深蕴含在新规划任(xx届五中全会心得体会)务和实施的方方面面。比如，构建发展新体制，必须加快形成有利于创新发展的市场环境、产权制度、投融资体制、分配制度、人才培养引进使用机制;必须深化行政管理体制改革，进一步转变政府职能，创新和完善政府宏观调控方式;必须完善各类国有资产管理体制，建立健全现代财政制度、税收制度，改革并完善适应现代金融市场发展的金融监管框架，从而形成促进创新的体制架构。

再比如，培育发展新动力和拓展发展新空间，必须优化劳动力、资本、土地、技术、管理等要素配置，清除任何形式的行政壁垒、区域封闭和市场分割，让各种生产要素充分流动起来，培育壮大若干重点经济区。还比如，要深入实施创新驱动发展战略，必须加快科技体制改革。要能够激发全社会创新创业活力，推动大众创业、万众创新，释放新需求，创造新供给，培育一批战略性产业，推动新技术、新产业、新业态蓬勃发展;要有助于实施一批国家重大科技项目，发挥科技创新在全面创新中的引领作用;要有利于培育一批战略性产业，加快建设制造强国，大力推进农业现代化，等等。

要以改革促创新，以创新助改革，也将成为这个五年规划实施进程中的鲜明特色。

“十三五”末，中国将全面建成小康社会，即目标已确定，就看路线图如何绘制。外界认为，中国经济已步入新常态，gdp增速目标有望降低，而环境及生态文明的目标将会得到更多重视。这是党的xx届五中全会的重要议题，为人们所期待。

到20\_年，也就是中国共产党成立100周年前夕，我国全面建成小康社会。而这一年，恰是“十三五”规划实施收官之年。我们屈指可数，从20\_年算起，5年的蛮拼不算短，但也不算长。这5年，用一句话概括，那就是决战的5年。全面建成小康社会的既定目标，可否如期实现，可否名至实归，可否全口径落地和全部覆盖，为人民所享，就是要看“十三五”规划咋编制，咋干。

今年，“”规划即将画上句号。前5年的奋斗，不用细说，经济发展，民生改善，生态建设，等等，取得了不菲的成就，已经为决战全面建成小康社会奠定了基础。回望“”时期，我们每一个人的内心都有深刻的感受。自“”规划实施以来，特别是党的xx大闭幕以来，面对国内外复杂多变的环境，经济下行压力大、民生改善难、深化改革啃硬骨头、自然灾害频仍的挑战，党中央、国务院团结带领全国各族人民，审时度势，克难攻坚，砥砺前行，不断开拓进取。稳增长，调结构，搞转型，促发展，保民生，接连破局，人民的获得感越来越多，越来越大。

仅从三看上，我们就可以打上深刻的烙印。一看农业。全国“三农”一直受到党和国家的高度重视，连年下发的关于“三农”发展的中央1号文件，犹如擂响的战鼓激励着“三农”奋进。增产增收、改变农村面貌、提高农民生活，已经变成现实。比如：综合生产能力稳步提高，粮食产量实现新中国成立以来首个“11连增”，今年有望实现“12连增”。这对于一个人口大国、发展大国来说，着实不易，难能可贵。

二看工业。一手抓化解过剩产能，一手抓改善品质质量，以数字化、网络化、智能化为特征的智能制造，逐步成为新生力量。振兴东北老工业基地，目前也已是大力启动、大力深化、大力推进之时。今年7月17日下午，在长春召开部分省区党委主要负责同志座谈会，听取对振兴东北地区等老工业基地和 “十三五”时期经济社会发展的意见和建议。他强调，无论从东北地区来看，还是从全国发展来看，实现东北老工业基地振兴都具有重要意义。振兴东北老工业基地已到了滚石上山、爬坡过坎的关键阶段，国家要加大支持力度，东北地区要增强内生发展活力和动力，精准发力，扎实工作，加快老工业基地振兴发展。在这次座谈会后，振兴东北老工业基地迈开了大步，在“变”中求新、求进、求效，成为迈向全面建成小康社会的坚实步伐。

三看服务业。在20\_年时，我国服务业增加值占gdp的比重历史上首次超过第二产业，其跨越幅度之大。3年后，也就是到了今年上半年，我国服务业增加值占gdp的比重，再一次跨越，竟然占据半壁江山。服务业的兴旺发达，说明我国的经济结构更加趋于合理，“大众创业、万众创新”正在化为广大民众的行动。而从中央到地方实行的简政放权，也更加给力，服务业的发展没有清规戒律的束缚，处处别有洞天、大有作为。这就是“”时期频闪的大亮点，可谓利国利民。

“小康不小康，关键看老乡。”这是最经典、最亲民、最务实的话语，为人民所牢记，所各地所践诺。“”规划实施的前4年，党和国家把扶贫工作摆到更加突出位置，大力度、宽领域、多层次、强精准地向前推进。20\_年、20\_年，我国连续两年完成减贫1000万人以上的任务，提前完成了联合国千年发展计划所提出的减贫目标。这是新中国取得的了不起的成就，“”规划的实施，让人民的福祉与日俱增。

我们满载着“”时期的累累硕果，站在全面建成小康社会、全面深化改革、全面推进依法治国、全面严格治党“四个全面”的伟大视野下，期待党的xx届五中全会作出更加全面、科学、系统的战略部署，描绘好“十三五”美景，凝心聚力决战小康。

**电力优质服务心得体会三**

肾内科于20\_年11月分科以来，一直在积极开展优质护理，竭诚为患者提供优质的护理服务。从开展优质服务以来，在科室主任、护士长的带领下，全体护士牢记：“以病人为中心”的服务宗旨，夯实基础护理，扎实推进优质护理服务工作，朝着“患者满意、社会满意”的目标不断前进。

作为一名低年资的护士，在这一工作开展以来对护理服务有了新的更高认识，并获得了很大的进步。在这里，我想说一些自己的心得体会。

护士长经常教导我们从每一件小事做起，从每一个细节着手，实行首问负责制，大家分工合作，明确岗位职责，全科护理人员统一思想，提高认识，全面有效地提升了护理服务质量，为病人提供创新、人性化服务，得到了病人的称赞。我们还不断改进服务流程，实现了生活护理到位、治疗护理安全。接下来，我们会将“优质护理服务示范病房”活动持之以恒地开展好，让患者真正得到实惠，从而取得让社会满意的效果。

优质护理是责任制、“以病人为中心”的整体护理，每个床位固定责任护士，病人入院时，护士要主动起立、主动接物、主动介绍、主动自我介绍、主动入院介绍，消除患者由于陌生产生的焦虑，遇到问题时病人也知道找自己的责任护士，这样分工明确，也利于开展治疗和护理。入院时对每位病人进行风险因素评估、自理能力评估、健康教肓评估，让责任护士动态地照看患者，能更好地掌握病情。

每天早上，我们会在护士长的带领下到各病房对病人进行晨间问候：“叔叔(阿姨)，早上好!昨天睡得好吗?今天感觉怎么样?有什么需要帮助的吗?“而在黄昏下班时，我们也会与交接班的同事一起去问候病人：“下午好，我将要下班，这位是值班护士，她将值班到十二点，这段时间由她为您提供帮助。”通过晨间问候和黄昏巡视工作，会让交接班的护士们更好地了解病人的病情和需求，做好无漏洞地护理工作，也让病人清楚代管的值班护士，方便病人寻求帮助。

我们加强对输液病人的液体巡视，主动取液、加液，观察用药后的不良反应，以及向病员介绍治疗护士及输液的用药目的等，我们科大部分是老年病人，对药名、作用记不住，我们反复介绍，直至老人能自己说出宣教的内容。工作开展以来，液体呼叫现象明显减少，得到病员的好评。

以前的我总觉得病人一段时间后就会出院，他们根本不会记得护理人员谁是谁，所以面对病人或者家属我不会说除了治疗以外的事，做完自己的事就离开病房;以前我也从不和病人或家属聊天，或者开点无伤大雅的玩笑;以前做基础护理的时候，我不会向病人很详细地解释操作目的，如果患者不接受，我会直接告诉主管医生患者拒绝做，操作中也不会很主动地关心病人。

自“优质护理服务”活动开展后，我积极主动地向病人介绍自己，微笑着和病人或者家属打招呼，之前有病人告诉我，她说看你老跟我们笑着说话我们也敢说话，你们不说话，我们也不敢说话。我听完后才真正领悟到微笑、善言对护理患者及家属的心理护理多么重要，所以不论自己遇到什么不开心的事情，只要踏进医院的大门，我就努力转变自己的心情，告诉自己不能把痛苦带给别人。

做各项基础护理的时候，我会很耐心地讲解操作的目的、意义，病人因为害怕不愿意做的时候，我耐心告诉他们这么做对他们有什么好处，消除紧张情绪取得配合后再做。当我每周休息的那一天，我会提前告诉病人，明天暂时由哪个护士照看他。

护士的工作是辛苦的，是平凡的，甚至有时感觉自己很渺小，但是我想我们整个科室的力量是无穷的。

拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。犹记刚进入医院时的自己，对护理工作的理解始终不够，看着前辈们忙碌在病房里，思考着护士工作的价值。直到看到患者好转后对护士报以感谢的微笑，家属对护士辛苦忙碌的理解，才一点一点地清楚护士这一工作的神圣和意义。优质护理服务，让患者有更好的护理体验，让医疗成为一种享受，让生命更有尊严。

**电力优质服务心得体会四**

为深化\"以病人为中心\"的服务理念,强化基础护理,提高护理质量.20\_年,卫生部提出了\"优质护理服务示范工程\"活动,旨在夯实基础护理,提供满意服务!

活动的开展,使我们拉进了患者的距离,架起了更好的沟通桥梁,使我们的工作得到更多的认可,同时也让我们护理人员懂得了我们的工作不单只是打针,发药,还有更多的看不到的工作,需要用爱心,关心,耐心去完成.

我们长久以来的护理模式让我们形成了固定的思想.觉得自己上了四五年学,经过专业的教育,毕业了干的却是洗脸洗脚的活,这些本来属于家属做的工作有我们来承担,会不会使我们原本就不高的社会地位更低呢?觉着种.种疑惑我们开始了工作.

从每一件小事做起,从每一个细节着手.如重病人的床上洗头,擦浴.倾倒引流液,修指甲,味药,洗脸,洗脚等等.我们的服务也得到病友的支持和肯定,病友们对我们的满意度得到很大提升.

自从开展创优活动后,病房比以前更整洁,规范,病人满意度大大提高,护士的整体素质提高,护患关系更加和谐,处处是一片温馨的氛围.

诗人泰戈尔说过\"天空中没有翅膀的痕迹,但我已飞过\".从事护理工作，可谓丰碑无语，但行胜于言。我相信，在今后的创优活动中，我们会用真诚的服务，谱写优质护理新形象!

**电力优质服务心得体会五**

一、统一思想，切实增强加快公司建设和发展的责任感和紧迫感汽车是一个现代城市的重要载体，是带动一个地区经济发展的驱动力，作为汽车维修行业，我们就是城市驱动力马达的维修师、保养师，作为一名汽车维修工作者，我们的每一位同志都完全有理由自豪和骄傲。

近段时期以来，公司把汽车维修、零件供应、售后服务、基础设施建设及公司的总体建设摆上突出位置，通过一系列强有力的措施，推动了公司建设的超常规发展，取得了令人瞩目的成绩。但是，对照先进兄弟服务站的发展速度，对照郑州市乃至河南省的经济社会发展形势，对照广大客户的愿望和要求，都还存在不小的差距。我们务必要保持清醒的头脑，统一“三种认识”。

第一，我们的基础建设投入不是多了，而是力度不够大。自去年以来，我们累计投入基础建设资金\*元，实施了维修厂搬迁、门市整修等多项工程，现公司整体经营面积扩展到\*平方米。而前段时间我参观的(地址)，仅去年一年，就投入基础设施建设资金\*\*元，经营面积达到\*\*平方米。面对各地竞相加快城市建设的形势，我们决不能在城市建设投入上有任何的迟疑和丝毫的顾虑，坚决破除自满自足和畏难发愁思想，以资金大投入带动城市规模大膨胀，推动公司经营效益大发展。

第二，我们公司整体竞争力不是强了，而是优势不够突出。现在，汽车维修保养行业各单位之间的竞争越来越集中在技术实力与服务态度的竞争上，而这两项正是是公司竞争力的重要组成部分，直接决定着整个公司的整体发展前景。

公司通过近几年的建设和经营，我们经营各方面的功能不断完善，经济承载能力不断提高，但总的看，经营的框架还没有完全拉开，现有的基础设施刚刚配套，经营环境才得到初步改善，还不能适应公司快速发展的需要。我们必须紧紧抓住技术实力和服务态度这两个方面不放松，进一步加大经营力度，增强公司的吸纳、聚集功能和对外吸引力，提升市场竞争力。

第三，我们经营成绩不是很高了，而是还有许多不尽人意的地方。汽车是改善人居环境、提高人民群众生活质量的重要载体，而我们从事的汽车售后服务业是支撑这一载体的重要组成部分。虽然这几年我公司的经营取得的成绩有目共睹，得到了广大客户和生产厂家的认可和好评，但仍有许多方面不能满足生产厂家和广大客户的要求，如售后服务缺乏主动、服务态度缺乏热情的问题，维修质量不高、经营运作不够规范的问题等。我们必须牢固树立抓住“为厂家负责、为客户负责，挖潜增效，创造效益”的经营思想，坚持不懈地抓好服务站建设，树立公司的良好形象，创造良好的工作业绩.

为了实现公司的再发展，我们将在公司推行“四个一”工程：

确定一个明确的整体发展思路。新的一年里，公司将在保持现有红岩服务站、服务站定点维修站，能够独立承揽维修保养工作的基础上，再加一把劲，再鼓一下力，对公司的管理程序、经营程序进一步规范，进一步壮大南阳分公司，争取取得专业认证，在郑州市乃至河南省的汽车维修保养行业中，占据一个不容忽视的席位。

营造一个友好、和协的发展环境。公司的发展需要一个安定的创业环境，离不开友好相处的同事关系。为此，公司在以后的经营中，将对周边环境的创造予以重视，与邻居友好相处，与各有关管理部门友好相处，支持社区工作，为公司的发展创造条件。在公司内部，部门之间、同事之间也同样要友好相处，大事讲原则，小事讲风格，不搞“窝里斗”，严禁内部闹矛盾，使每一个人舒心地工作，高兴地生活。

**电力优质服务心得体会六**

银行作为服务行业，是否为客户提供了优质服务，是我们业务发展的基石。做好优质文明服务，我们可以从以下几方面做好：

一、微笑是文明优质服务的引言。

微笑，是无声的语言，传递着友好的信息.柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的形象;微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效的展示形式。只有发自内心的微笑，才可能与客户进行最真诚有效的沟通。

二、技能是提升服务水平的基础。

古语云：“工欲善其事，必先利其器”。银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。技能是提高服务水平的基础，只有掌握熟练的业务技能，才能在工作中得心应手，更好的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。

三、专业知识是提高服务能力的坚强保证。

银行从业人员必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而专业知识是提高服务能力的坚强保证。

四、团结是提升整体服务水平的坚实力量。

相聚在建行这个大家庭，大家一起工作和学习，是种缘份，各岗位间共同努力，相互合作，齐心协力可以使客户在更短时间内办完业务，提升业绩。大家在日常业务中团结互助，心往一处想，劲往一处使，就能把各项工作做的更好，进而整体提升建行的服务形象，树立建行的服务品牌。

**电力优质服务心得体会七**

从这次餐饮服务员，改变我认为干餐饮服务员是没有前途的消极想法;树立了干一行，爱一行的思想，明白了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了我的从业意志和端正了我的工作态度;明白了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员

我学会了服务宾客的原则;服务宾客的程序;服务中工作细则;宴会出菜程序;托盘的技巧及端托行走的步伐;铺台、摆台的注意事项;换烟灰缸的重点;点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧;斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识;处理客人投诉及服务工作突发事件对应技巧;餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

热爱你的工作:当你热爱自我的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不一样凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

迅速熟悉工作标准和方法:为了自我的企业和自我在激烈的竞争中获胜，我们务必能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

要有勤奋的精神:餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。“一勤天下无难事”的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。餐厅服务员工作心得

要有自信心:与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮忙人排除各种障碍、克服各种困难，相信自我是秀的。

要学会做人:做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲职业道德的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功

职责:就是以公司利益为重，对自我的工作岗位负责;就是为客人负责，给客人带给优质的出品与服务;就是“敬无在”，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是职责的表现。

平常心应对工作中的不公平:在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有必须的挫折承受潜力，今后如何能挑起大梁。

团队:发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，十分需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

这次的兼职给我的体会十分的深刻，我觉得我们做每一件事情都是，每一天进步一点点:积沙成塔、积少成多，很多成功者就是积累一点点小而成大器的。每一天创新一点点，是在走向;每一天多做一点点，是在走向丰收;每一天进步一点点是在走向成功。

**电力优质服务心得体会八**

我认识到作为酒店服务员，在酒店工作中热忱固然重要，但还需要具备良好的服务潜力。例如遇到突发事件，客人心肌梗塞突然昏厥，如果等医务人员到来，客人生命恐怕会有危险。服务人员这时如果没有一点急救常识，纵有满腔热情也无济于事，因为其中涉及到“能与不能”的技术性问题。因此，我认为作为酒店服务员至少要具备以下几方面的服务潜力。

一、语言潜力

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上持续匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常能够缓和语气，如“您、请、抱歉、假如、能够”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体状况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分———身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在资料的表达中起着十分重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于理解和满意的表达氛围。

二、交际潜力

酒店是一个人际交往超多集中发生的场所，每一个服务员每一天都会与同事、上级、下属个性是超多的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际潜力则是服务员实现这些目标的重要基础。

三、观察潜力

服务人员为客人带给的服务有三种，第一种是客人讲得十分明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人带给的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾;在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在思考的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察潜力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的带给是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的带给更强调服务员的主动性。观察潜力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

四、记忆潜力

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的“活字典”、“指南针”，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务。即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到带给之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以带给。如果发生客人所需的服务被迫延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的状况，对酒店的形象会产生不好的影响。

六、应变潜力

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承“客人永久是对的”宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，能够作适当的让步。个性是职责多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般状况下，客人的情绪就是服务员所带给的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先思考到的是错误是不是在自己一方。

七、营销潜力

一名服务员除了要按照工作程序完成自己的本职工作外，还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人带给服务的需要。

虽然酒店各服务部门设有专门的人员进行营销，但他们的主要职责是一种外部营销，内部营销则需要各个岗位的服务员共同来做。只有全员都关心酒店的营销，处处感受一种市场意识，才能抓住每一个时机做好对客人的内部营销工作。这就要求服务员不能坐等客人的要求带给服务，而应当善于抓住机会向客人推销酒店的各种服务产品、服务设施，充分挖掘客人的消费潜力。为此，服务员应当对各项服务有一个通盘的了解，并善于观察、分析客人的消费需求、消费心理，在客人感兴趣的状况下，使产品得到充分的知悉和销售。

**电力优质服务心得体会九**

在这，我想就我的零售药房工作实践、医药商业企业工作实践，实地采访和多年药房培训演讲经历，以及相关知识的收集积累，对药店的营销战略阐述一下我的看法。纯属一家之言，不到之处，还请专家同仁多多指正。

先请教一下：如果您经常接触的商场、银行、邮电、电信、药房或医院等服务行业，对顾客或横眉冷对、或一问就烦，您会怎么办？为什么会出现这样的情况？现在我们讨论的新时期的药房，极应加强其“优质服务”的核心理念，基于三点：

首先，有利于吸引并留住顾客。美国心理学家马斯洛的需求层次理论分析认为顾客在接受服务的同时，也希望感受到他被人接受并被尊重。新加坡东方大酒店推进“超级服务”计划中遇到这样一件事，一位咖啡厅服务员为了一桌拿着文件商谈的四位客人免受厅内人多声杂的影响，主动询问客房部有无空房供四位客人临时一用，客房部马上提供了。当这四位客人明白这些后，他们感到难以置信，事后他们在感谢信中说道：“……我们除了永远成为您的忠实顾客之外，我们所属的公司以及海外的来宾，将永远为您广为宣传。”

其次，有利于服务员自身认识的提高，端正工作态度。

第三，有利于领导者更好地发挥本店优势，调动店内员工积极性调整服务战略，赢得顾客，获取最大利润。所谓“家和万事兴”嘛。麦当劳的服务可以说是一流的，她除了严格筛选、教育、培训员工外，还有一整套激励措施，如服务级别竞争、礼貌服务竞赛等，既激发员工的服务热情，又担高了他们的工作自豪感、荣誉感。使员工真正做到将顾客的喜悦转化为自己的喜悦，从而成为专业级别的服务人员，这种态度才是“用心服务”的最高境界。

由于过去经济短缺造成了商品供应不足，服务设施长期供不应求，所以形成卖方市场；而大锅饭的恩赐则使那些端着铁饭碗的人们有了充分的就业保障；再者计划经济也使人们在社会经济情况发生变化之时的意识相对滞后，没能够及时调整迎合市场经济的到来！依然“坐享其成”“坐吃山空”，表现的就是“横眉冷对”“一问就烦”了！    现在外资企业的进入，已使药店业面临的竞争国际化。无论是客观上的市场经济机制的引入、公司的要求和社会效益，还是主观上的职业的稳定、收入增加、生活改善、业务提高和事业要成功都要求药店必须为顾客提供“优质服务”，并以此作为荣耀！

例如：一位顾客因服用阿莫西林，浑身起了药疹，到药店便嚷：“你们经理呢？”一位店员马上迎上去，礼貌的说：“您好，经理现在不在，您有什么事我可以帮忙吗？”

“看您们卖的破药，让我起了一身痒疙瘩。”顾客面脸怒气。

店员还是面带笑容，“我明白了，您服用了药物以后，身上起了药疹。”店员的语音十分关切，“您别着急，我知道起药疹很难受，我能理解您，这样吧，我先给经理打一个电话，然后咱们再慢慢解决问题，您看行吗？来，您先请里边坐！”“你先打电话吧！”顾客坐了下来，但余怒未消。

店员打完电话，对顾客说：“您放心吧，我们经理正在联系厂家，我们的药都是从正规渠道进货，质量应该没问题，这件事一定给您圆满解决。您把药和小票给我看一下好吗？”此时，顾客的气已经消了不少，把小票和药给了店员。店员认真看过之后，把说明书拿给顾客看，“您看，对青霉素过敏的人用阿莫西林要小心，您可能对这类药比较敏感。”顾客看着说明书，好像明白了。店员进一步补充说：“这是人体对药物的过敏反应，停药后症状自动消失。这样吧，我给您换一盒红霉素，效果不错。”顾客终于点头了。事后，这位店员又专门打电话询问了顾客的恢复情况。

药房优质服务应该是每一位工作人员共同树立以顾客为中心的服务意识和表现出来的行动，随时随地强调出我们服务对消费者的利益，注意工作礼仪、服务技巧，并调动我们真实的情感去关心关爱顾客，以端庄得体大方的服饰和丰富的医药专业知识去创造个人魅力、利用魅力，从而永远留住你的顾客。

推销产品的时候，在顾客认同你之前不要谈及产品，在顾客认同产品之前不要谈及价格！

只要每一位药房工作人员都从“我”开始，能从满足顾客尊重与被爱的需求角度，知道了就去做，做了就坚持做，用真心细心专心爱心为顾客服务，并时时注意工作礼仪、服务技巧和个人魅力的运用，就一定能以优质服务之道，赢得顾客，从而最终取得卓越的市场业绩，并真正能够“笑傲江湖”！

**电力优质服务心得体会篇十**

时间过的真快，转眼间，在浙江正道车业服务有限公司的实习马上要接近尾声了。在这半年多的时间，我学到了很多东西，不仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在朋友和同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

浙江正道车业服务有限公司成立于年4月，是一家以产业投资为背景、以整合产业链资源和再造业务流程为运作手段、以提供汽车后市场品牌服务为目标的企业。公司以“车走正道，想到做到”为诉求，为广大汽车用户提供最高水准的服务。

我在公司先是就职于汽车美容组主要，从事汽车漆面保养工作，如抛光、封铀、镀膜等，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中好多问题都不会处理，后来在同时的帮助下慢慢的进步懂得了其中的使用技巧。工作中就显得轻松多了。其实汽车美容是一项比较简单的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“细心”。我们公司对汽车美容工还有以下几点原则：

1、耐心细致：汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，必须有耐心，要精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的污点。如果工作干得不细、不清，就会失去顾客。

2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时要停下来，规划好后再继续操作。

3、取轻避重：进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

4、先试后用：为了保证作业要求，应在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

现在我已经申请调到汽车维修区去了，不过刚过去做了几天好多还是很陌生，我想在回公司的时候一定会好好努力做好工作，认真向那些经验丰富的师傅学习，以学到更多的专业技术知识，期待明天的到来。

**电力优质服务心得体会篇十一**

什么是优质服务?本次的业务学习给我带来一份全新的感慨，也让我对幼教工作有了更深一步的了解和认识。对照自己以往的想法和做法，直觉汗颜。自己离优质服务型的老师还很远，不过我们还年轻，年轻的人渴望着成功，渴望着人生价值的体现。年轻的我同样有一颗火热的心、满腔奉献的精神，我同样有用生命去耕耘、去创造、去奋斗的决心，努力去创造属于我的奇迹，就让行动说话吧：

一、努力完善美好的教师形象

1、努力塑造良好的教师仪表形象

美国心理学家研究结果“像什么”比“是什么”更重要，既然选择了教师这个行业，那么我们就得像个教师，就得具备教师应该具备的仪表形象。我们要牢记教育也是一种服务，服务始于尊重，尊重体现在交往中。作为教师，在与家长、幼儿以及同事之间频繁的交往中，应该时刻警记尊重对方，考虑对方的需要。从细小的整洁、发饰、服饰等方面严格要求自己，让对方感觉到你的形象无愧于一个人民教师，让对方首先在形象上认可你、信任你甚至依赖你，我们应该给家长一种“稳”的感觉，让他们把孩子放在我们这安心。

2、微笑伴我行

微笑是一种人人都懂的体态语言;微笑代表亲切、喜欢、包容、接纳;幼小的孩子需要我们的呵护，应多给孩子一些微笑;这些道理大家都懂，但生活在现实中，每个人都会遇到烦心事，这时我们必须努力做到不把自己的情绪带到工作中来，这里有个故事与大家共勉：有这样一个人，他经营的企业将面临倒闭，当时他会是一种怎样的心情，可想而知。可他的家人从来没有感受到压力的存在，甚至不知道这个事实的存在，直至他以这种乐观积极的态度再次取得成功。那么他是怎么做的呢?原来他家门口有一棵大树，每次下班回家前他总是要在大树下站上一分钟，他在干吗呢?他在将自己所有的烦恼与不快全部寄给大树，然后面带微笑进家门，他的家人是多么的幸福。那么我们不妨也试试这个办法。

二、对照先进，寻找差距，努力创新，提高自我

身边优秀教师的先进事例不胜枚举，其实他们所经历的那些事在我们的工作中也时有发生，但他们处理细小事情的方法、态度以及从中释放出来的那种无私的爱、博大的胸怀和对工作的那颗炽热的心，却让我叹为观止。说说容易做做难，小小的事情却倾注了他们全部的生命和热血。看看我们：教室里少不了有大声的斥责，少不了特别喜欢那些聪明可爱的孩子。一句：“你怎么回事?”

也会脱口而出等等所有这些都值得我们深刻反省。教师的一句话、一个举动都将影响到幼儿的一生，我们应该认识到自己肩负的重任，时刻以优秀范文网为您提供大量免费范文!教师的先进事迹勉励自己，对照自我，寻找差距，不断提高自我，特别是作为年轻教师，更应该多向老教师取经。有的年轻教师包括我自己有了疑惑，有时会因某些顾虑而羞于向老教师请教，这是多么愚蠢的想法，我们应放下包袱，多向书本学习，多向老教师请教。

当然只走前人走过的路，我们只会停滞不前，没有创新就没有活力，就没有发展，年轻的我们更应具备挑战问题的勇气，勇于创新，敢于跨过前人的足迹，再攀历史的高峰，用自己的青春和热血谱写新的篇章。

发展就是硬道理，质量就是生命线，我们所有的努力都是为了提高我们的教育教学质量，就让行动说话吧，相信我们一定会全力以赴，以全新的姿态、全新的服务迎接以后的每一天。

**电力优质服务心得体会篇十二**

为期半个月的餐厅服务员培训班结束了。为了今后更好地进行培训班的管理组织工作，现将此次培训班的组织管理工作作一小结，以便今后更好地为培训班的工作管理积累经验，现将工作总结如下：

一、宣传、组织发动招生工作

通过向社会发放宣传单页，让更多的人和社会了解餐厅服务员的现有状况和举办餐厅服务员培训班的重要性，通过培训是提高松阳餐厅服务员队伍业务素质和基本技能的基本途径。让更多的餐厅服务员执证上岗，为松阳餐厅服务员队伍健康、有序的发展奠定基础，执证上岗是未来的趋势，因此通过形式多样的宣传渠道进行宣传发动。

1、由西屏中心成技校向所属各乡镇成技校下放餐厅服务员培训班通知。

2、由西屏成技校各教师向社会发放餐厅服务员培训班通知。因此，通过多种渠道进行宣传，招生宣传到位，此培训班共招生74名学员。

二、培训班管理工作

通过前期的宣传发动工作，于5月底确定了培训班的学员名单，于6月2日顺利进行了开班典礼。农业局和教育局的领导都到会发言，并向学员提出了殷切希望，学员代表曾春晓也向在座的各位领导表了态，表示各位学员一定不会辜负领导、老师的厚望，好好学习餐厅服务员基础知识和技能，争取以优异的成绩来回报领导和社会。

培训班共培训15天，理论考试和实践考试各半天完成，培训班组织管理成绩显著，74位学员，参加考证74名，考证合格74名，合格率为100%。

1、学校领导会同班主任在开班典礼后及时研究成立了班委会，由班委会监督管理培训班学员的学习情况。由班主任亲自抓好学员的出勤签到工作，严肃学员出勤，健立严格的请假制度，把出勤与考核、评先进学员挂勾，充分使学员认识到学习的重要性，因此每天培训学员的出勤率都达到98、6%以上。

2、及时与任课教师加强横向联系，及时发放各种培训资料，鼓励学员认真学习，掌握餐厅服务员基本知识和基本技能，及时组织学员加强培训内容的学习和复习。

3、积极鼓励学员每天参加培训，正确处理好工学矛盾。学校研究给学员每天中午发放快餐券，为学员解决了培训期间的就餐困难。

4、班主任经常给学员灌输安全教育，蹦紧安全一根弦，教育学员注意上学和放学途中的安全，把安全工作放在重中之重的位置，到培训结束没有发生过安全事故，全体学员都高高兴兴地参加培训，开开心心地回家团聚。

5、班主任经常与学员座谈，加强学员的思想工作，交流彼此的心得，贴近学员，急学员之所急，想学员之所想，让学员安心地参加培训学习。

三、档案资料收集管理

1、及时让学生填写学员基本情况，及时上交身份证复印件和照片。

2、及时做好学员登记表和档案表，并及时与学员本人进行核对，确保资料正确性、完整性。

3、认真填好职业技能学员名册(电子表格)和职业技能鉴定登记表，及时上交劳动局，以便考证之用。

4、积极收集各种学习资料，与学员进行纵向交流，使每位学员都有学习和复习资料，为学员复习迎考作好充分准备。

**电力优质服务心得体会篇十三**

本人自药房以来，在领导和同事的关怀下，通过自身的努力和经验的积累，知识不断拓宽，职业素质有了很大提高。在实习期间内，本人把专业课本《药事管理学》、《中医药学概论》等课本带在身边，理论联系实际，更好的作用于自己的工作中。把全心全意为人名服务牢记心中，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和工作水准，让患者能够用到安全有效、稳定的药品而不断努力。

当患者取药时，我们应以礼貌热心的态度接受患者咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量、注意事项及副作用，以便患者能够放心使用。在配药过程中，不能依据个人主见随意更改用药剂量，有些要含有重金属，如长期使用会留下后遗症和不良反应，要保证患者用药和身体安全。

在西药房实习期间内，我在领导和几位老师的带领下，从片剂方面开始实习，之后是针剂、精麻药一一实习，刚进去的时候因为不熟悉，会有不知所措之感，时间一长就轻车熟路了，检查药方，估价，取药。审药，发药，每个步骤都能一丝不苟的进行，坚决拒绝出现错误，得到了领导和带教老师的一致好评。

在西药房实习之后，我又来到了中药房，和西药房的感觉一样，刚开始很生疏，熟悉后就不会了。在中药方实习期间，主要是掌握中药材的性能和鉴别方法，以便于取药的准确性高。常用的鉴别方法有基源鉴别法，性状，显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行(眼看、手摸、鼻闻、品尝和水试、火试)一种药性状鉴别法为例，如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎火仅用其木材部分已极少数草本植物的茎藤。其中，茎累中药药用部位为木本植物茎藤的，如鬼见羽;药用为茎髓部的，如灯山草，通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双子叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点，双子叶植物根茎外表常有木栓层、维管束环状排列，幕布有明显的放射状纹理，中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散步，无髓部，如黄精、玉竹等。另外还有皮类中药，叶类中药，花类中药，果实及种子中药，全草类中药，澡菌地依类中药，树脂类中药和矿物，动物类中药的性状鉴别。

再者就是中药的炮制加工等技术。例如：通过炮制可增强药疗效，改变和缓解药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂，增强药物疗效。改变转自 可缓解药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床上应用会有副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性和副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌，川乌，附子用浸、漂、蒸，煮加辅料等方法可降低毒性;商陆，相思子用炮制可降低毒性;相子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便止泻的作用。

中医药学具有数千年的历史，使人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分，对于中华民族的繁衍昌盛做出了巨大贡献，，其又是世界的重要组成部分，对于世界医学的发展产生了很大影响;迄今仍为人类的医疗保健事业发挥着重要作用，我本人更是感同身受。

从小体弱多病的我，医院几乎成了我每周必进的地方，感冒发烧事小，又一次竟流鼻血不止，怎么看都不行，最后却是几幅中药给吃好了，从那时起我就特别佩服中药，也想以后再中药学方面有所建树，实习期间在中药房的时间也比较长，更是觉得中药必西药甚是有趣。

首先是中药的分类比较繁多，很多东西都可入药，例如明代的李时珍编《本草纲目》一书，分类方法始有重大的发展，他采用了根据以前本草的分类方法略加修改，把药物分为水、火、土、石，草。谷、菜、果、木、器、虫、鳞、介。禽、兽、人等十六部外，又把各部的药物按照其生态及性质分为六十类。例如草部分为山草、芳草、毒草、蔓草、水草、石草、苔、杂草等。而且他还往往把亲缘想进或相同科属的植物排在一起，例如草部之四，隰草类中的53种药物中，有21种属于菊科，而且其中10种是排在一起的。这种分类方法有助于药材原植物(或动物)的辨认于采收，对于澄清当时许多药材的混乱情况起来很大作用。现在记载中草药的教科书所采用的分类方法，根据其目的与重点有所不同，主要有以下四种：1安药物功能分类如解毒药、理气药、活血化瘀药等。按药用部分分类如根类、叶类、花类、皮类等。3按有效成分分类如含生物碱的中草药、含挥发油的中草药等。4按自然属性和亲缘关系分类先把中草药分成植物药，动物药和矿物药。如麻黄科，木兰科，毛良科等等。

上述各种分类方法各有优缺点，究竟以采用哪种分类方法比较适宜，主要取决于我们的目的与要求。

总而言之，在药房实习的这段期间，我以认真的工作态度、热情的服务态度，得到了领导和带教老师的一致好评。在以后的工作中，本人会更加努力，遵守职业道德，以更加饱满的热情投入工作当中，为我国的医药事业奉献自己的一份微薄之力。

**电力优质服务心得体会篇十四**

为了让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

\_\_超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些!2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的印像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

第一、我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。另外我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人为顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

第二、不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!

第三、如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!

毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，

我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

在超市里与客人交流的机会很多，因此从中学了不少东西。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。

在超市里打工是绝对有收获的。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

总结我的这次时期社会实践活动，但我认为是一次成功的社会实践，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行!

**电力优质服务心得体会篇十五**

本人自20\_\_年\_\_月\_\_日起进入\_\_公司从事\_\_工作，在不知不觉中已经经过了一年的试用期。在这段时间里，我感悟颇多，虽然这并不是我的第一份工作，但是在此期间，我对于工作一贯谦虚谨慎、认真负责的工作态度，从来没有改变过。在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足;对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行;另外，本人具有很强的团队合作精神，能很好的协调及沟通，配合各部门负责人落实及完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与人相处和谐融洽。

在过去的2个月中，通过不断的学习和自我提高，已经适应了自己的本职工作，但是对于一个初入公司的新人，要全面融入企业的方方面面，可能在一些问题的考虑上还不够全面，但是我相信，通过公司领导及同事的悉心指导和帮助，我一定能在今后的工作中更好的提高自己的业务水平和综合素质，更好的完成本职工作，不断谋求与企业的共同发展!

自工作以来，在单位引导的精心培养和引导下，通过本身的一直尽力，不管是思维上、学习上仍是工作上，都获得了长足的发展和宏大的播种。

工作上，自己自工作以来，严厉请求本人，耐劳研究业务。

学习上，自从加入工作以来，我从不废弃学习实践常识和业务常识，将实践和工作相联合，这就是我应当尽力冲破的处所。同时，也不能废弃对新常识和新观点的学习。中公民航正处在大发展时代，空管为了适应其发展，也势必有良多路要摸索。这就请求咱们新一代\_\_员和治理职员要一直进步本身素质，以适应各种需要。

思想上，对本人的请求也不敢放松过。假如思想上不能坚持进步性，就很难从点滴上做到为单位，为\_\_服务。而且，保险须要的就是仔细再仔细，当真又当真的工作风格。所以，我将更加鼓励本人，由于我酷爱这项工作。同时，踊跃请求本人可能尽早的参加中国共产党组织，时时刻刻向身旁优良的党员学习，向组织聚拢，用党员的尺度请求本人。自工作以来，在单位领导的精心培育和领导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！