

2023年调试售后工作总结(大全7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

调试售后工作总结篇一

忙碌的20xx年即将过去。回首客务部一年来的工作，感慨颇深。这一年来客服部在公司各级领导的关心和支持下、在客服部全体人员的积极努力配合下、在发现、解决、总结中逐渐成熟，并且取得了一定的成绩。

自20xx年我部门提出“首问负责制”的工作方针后□20xx年是全面落实该方针的一年。在日常工作中无论遇到任何问题，我们都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连贯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，今年前台的电话接听量达26000余次，接待报修10300余次，其中接待业主日常报修7000余次，公共报修3300余次；日平均电话接听量高达70余次，日平均接待来访30余次，回访平均每日20余次。

在“首问负责制”方针落实的同时，我们在x月份对前台进行培训。主要针对《前台服务规范》、《前台服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、〈举止行为〉、〈前台办理业务规范用语〉等进行培训。培训后还进行了笔试和日检查的形式进行考核，而且每周在前台提出一个服务口号，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使前台的服务有了较大的提高，得到了广大业主的认可。

随着新《物业管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对园区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现园区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止，并且同公司的法律顾问多沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建小阁楼、安外置阳台罩的，一经发现我们马上下整改通知书，责令其立即整改。

以往客服部对收费工作不够重视，没设专职收费人员，由楼宇管理员兼职收费，而且只在周六、日才收，造成楼宇管理员把巡视放在第一位，收费放在第二位，这样楼宇管理员没有压力，收多收少都一样，甚至收与不收一个样，严重影响了收费率。所以，从本年度第二季度开始我们开始改革，取消楼宇管理员，设立专职收费员，将工资与收费率直接挂钩，建立激励机制，将不适应改革的楼宇管理员辞退。招聘专职收费员，通过改革证明是有效的。一期收费率从55%提高到58%；二期从60%提升到70%；三期从30%提升到40%。

（一）搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以使我们解决业主的问题这方面□x经理专门给全部门员工做专业性的培训，完全是酒店式服务规范来要求员工。如前台接电话人员，必须在铃响三声之内接起电话，第一句话先报家门“您好”□xx物业×号×人为您服务”。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导不是业主从前台经过时要说“你好”，这样，即提升了客务部的形象，在一定程度上也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

（二）搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。我们定期给员工做这方面的培训。主要是结合《物业管理条例》、《物业管理企业收费管理办法》等污染法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，我们还邀请工程部师傅给我们讲解有关工程维修方面的知识，如业主报修，我们应能分清报修位置、基本处理方法、师傅应带什么工具去、各部分工程质量保修期限是多少，是有清楚了这些问题，才能给业主宣传、讲。让业主清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费我们公司就什么都负责的，我们会拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司空间承担多大的责任等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

调试售后工作总结篇二

一、认真学习，提高思想觉悟和业务水平。

我从质量管理岗位转到售后服务岗位，意识到自己身上的责任更重，担子更大，为不辜负公司的期望，我认真学习公司的工作精神和售后服务知识，切实提高自己的思想觉悟和业务水平，以充分履行工作职责，认真努力工作，全面完成工作任务，取得良好成绩。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，力争工作的完美与高效。

二、刻苦勤奋工作，提高售后服务水平。

我是售后服务经理，懂得售后服务工作的重要性，增强工作责任心和工作紧迫感，做到刻苦勤奋工作，力争提高售后服务水平，促进公司健康、持续发展。一是对售后人员进行思想教育，提高售后人员的思想觉悟，确保队伍稳定，能够认

真努力做好售后服务工作，努力获得广大客户的满意。二是加强售后人员的学习培训，全面提高售后人员的业务技能和服务水平，提高售后服务工作的效率和质量，努力为公司发展作贡献。三是尊重售后人员的人格，了解售后人员的需求，对售后人员进行规范管理，保障售后人员的工资，使售后人员能够积极主动把售后服务工作干得更好。通过以上三方面，售后服务水平比过去有明显提高，为公司今后发展奠定了基础。

三、严格要求自己，培育良好工作作风。

我严格要求自己，培育良好工作作风，在工作中承担自己的责任，努力做好每一项工作。我加强自己执行力建设，做到在思想上、工作上、行动上与公司保持高度一致，不折不扣地贯彻执行公司的工作精神，以新观念、新思路、新方法做好各项工作，力争取得更大成绩。

四、存在不足问题和今后努力方向。

担任售后服务经理后，我认真努力工作，虽然售后服务水平有所提高，取得良好成绩，但还是存在一定的不足问题，主要是自己专业技术知识和工作业务技能还不够高，有些售后服务工作还没有完全做到位，这些不足问题需要在今后工作中切实加以改进和提高。

进入20__年，我要按照公司工作精神和自己职责范围，努力做到三点：

一是加强学习，提高自己的业务工作技能，进一步做好自己的本职工作。

二是勤奋工作，全面完成工作任务，提高工作效率和工作质量，为客户提供更加优质的服务。

三是加强作风建设，严格执行公司的工作精神和工作纪律，积极做好各项工作，服务公司健康、持续发展。

调试售后工作总结篇三

随着汽车市场的活跃，汽车售后服务站的竞争也越来越激烈，为了提高服务质量争取更多的用户，维修站也在想方设法提等于留住了更多的用户。那么，服务顾问应该怎样作好自己的工作。

服务顾问给顾客的第一印象是十分重要的，它直接关系到顾客是否愿意在此修车，以及业务的扩展。为此要做到以下几点：一是热情友好的接待，如对新顾客应主动自我介绍，递上名片；二是对顾客要一视同仁，不管是本的还是外的，是老朋友还是新顾客，绝对不要和老朋友聊个没完，而把新顾客晾在一边；三是做到有问必答，服务顾问应熟悉各种车辆，并全面掌握本厂的情况，遇有不清楚的方，应尽可能通过电脑或电话查询，不要跑来跑去把顾客放一边，这样会使顾客觉你业务不熟悉和管理混乱；四是业务太忙不已让顾客等待时，应礼貌请顾客稍候，并安排人送上饮料，甚至用餐，提供代客同意，先接待新顾客，因为新顾客正是我们要开发的资源。

首先，要仔细倾听顾客介绍情况，不要随便打断对方的说话，如果是涉及到投诉或质保期等内容，要认真做好记录，不要轻易下结论。其次向顾客介绍情况时，应尽可能用通俗易懂的语言，避免使用难懂的专业术语。如遇到顾客说：“你看着办吧，哪儿坏了修哪儿。”服务顾问可不要自以为是，过于随便，而应把每项工作都向车主讲清，如为什么要这样做、有什么好处、要多长时间、多少费用等等，这样既可以避免结算费用时发生不必要的麻烦，也能体现对顾顾客花钱修车买放心。

车辆交接时，服务顾问和顾客在检查发动机后应将车子开到

举升机平台上，与顾客一道检查底盘上一些容易出问题的部件，如油底壳等，这样会加深顾客对修理厂的信任。向顾客咨询故障现象时要全面，如出现故障时是冷车还是热车、是高速还是低速、是空载还是满载、行驶在公路上还是土路上、车上装了什么附加设备等，什么时候进行过维护、以前修过什么部位、故障是何时出现的、是经常性不还是偶尔出现等。如有必要应同顾客一起试车，试车时切忌猛加油、急“刹车”、高速倒车与转弯等，这要会令顾客十分心疼车辆，特别是车上的高级音响、车载电修，不要轻易动它。

车辆检查诊断后，应如实详尽填写托修单，主要包括：一是顾客的姓名、址、电话、进厂日期、车型、牌照号、底盘号、发动机号、附件数量、行驶路程，以及油量等信息；二是进厂维修的具体项目内容、要求完成日期，以及质保期；三是一些主要说明及服务顾问与顾客签名。托修单至少是一式两份，一份交顾客保管，一份修理厂留底。但也有许多管理完善的修理厂，托修单有4~5份副联，还有电脑存储。特别是托修单上的措词应严谨，可操作性强，同时要给自己留出充分的回旋余。

估算维修费用及工期是一个十分敏感的问题，稍有不慎，就有可能影响顾客源。在维修费用估算时，对于简单或明显的故障，维修费是容易计算的。但对需要作进一步检查的部位，则应把有可能出现问题的部件考虑在内，如实告诉顾客费用不超过多少，并把各项预算写在托修单上，作为日后核算的依据；同时注意在修理过程中如发现了其他损坏部件，对是否可以更换随时征求顾客意见。

在估算维修工期，即预定交车时限，应考虑周到，并留有余，如待料、维修技术，或因其他紧迫任务需暂停某些车的修理等因素都要考虑进去。因为时限一经确定，就要尽一切努力来完成，否则，对顾客和修理厂都会带来一些不必要的损失。

车辆修竣后，对修竣项目的检验是总检验员工作的重要环节，必须认真、仔细彻底检查，必要时应进行路试。检查项目主要包括：对照托修单，核对所有修竣项目是否达到技术标准，工作是否良好；检查车辆各连接部件是否牢固完好，尤其是有关安全（转向、制动）等部件是否存在隐患；检查车辆其他附件是否在维修过程中损坏或丢失，如有则应及时补齐。总之，只有一切都确认没有问题以后，方能通知顾客来接车。

顾客验收修竣车辆一般都比较仔细。对此，服务顾问要有充分的耐心，并应主动配合顾客路试验车，随时作些解释和交代注意事项，切忌让顾客单独验收或试车，以免因小失大。特别是对一些难以打交道的顾客（如吝啬、蛮不讲理、多疑等），一定要克服烦躁心理，耐心配合顾客进行验收，使他们高兴而来，满意而去，因为这直接关系到顾客是否以后再回头。

修竣车辆交付使用后，遇到顾客返厂咨询或要求返修索赔损失时，服务顾问要态度诚恳，尤其是对一些计较或蛮不讲理的顾客，应虚心倾听并认真做好记录，尔后根据情况分析判断，找出问题的原因。若属维修方面的原因，应深表歉意，并及时做出相应的处理；若属配件或顾客操作上的原因，应解释清楚，给顾客一个满意的答复。切不可一口否定自己的过错，要么找主任，要么找厂长，这样势必会让修理厂“关门大吉”。

服务顾问在维修中起到的是穿针引线的作用，就是以顾客为中心，去组织和协调各部门的工作，这样才能真正达到顾客满意。

调试售后工作总结篇四

一. 扎兰屯地区:

1. 很多医院附带很多村医. 计划杂, 散 数量少. 例如(雅尔根

楚12个村医,成吉思汗16个村医,大河湾19个村医,高台子11个村医,关门山7个村医,蘑菇气5个村医等等)

二.阿荣旗地区

三.鄂伦春地区

调试售后工作总结篇五

1、学好本专业的技术。

无论从事什么样的工作,专业技术永远是立足之本。作为售后技术这一块虽说不一定要求的技术要跟研发人员的那么高,但是最基本的也要知道。起码客户问起来你能够立马回答得出并帮助他们很好的解决问题。一开始我老是说工资怎么那么低,不过现在想起来也就释然了,就算是有一万块的月薪放在那里,你拿什么来换。出来之前还满怀信心的,但是接触几次之后就发现自己太稚嫩了,有时很想回去,但是想想又不甘心,我不能灰溜溜的回去要有所得才行。所以很感悟,学好技术是重中之重,先立足,在讲发展,可持续发展。打扎实基建,才能建得起高楼大厦。不过,这些工控自动化产品的技术要想学好也不是那么的容易,很枯燥,涉及的很广泛,还必须有一个对技术有欲望的心。特别是售后技术这块,不只是只知道本产品的,还要了解它所应用在什么方面,是什么机械,带动它的是什么系统等等。这些不可能一天能够学的会的,要想大概的知道,必须要穿越一些不为人知的黑暗,去学习、去工作、去摸索、去思考。我相信在这领域里的人才想必也是经历一些不为人知的黑暗才有今天的成就的吧。

2、学会与人沟通。

做我们这样的工作,和人打交道是必不可少的事,有个良好的沟通能力可能会让你事半功倍。还有就是每次出差到现

场作业时我都要有个心理准备，因为客户的心情不能确定，毕竟买了我们的产品出了故障对他造成一定的损失，随时会喷你一脸口水，所以抗压能力也要强。在这个时候只能小心翼翼的应付了，我一般只会说请你放心，我会尽快帮你解决问题的。还有出门在外，说话也要小心，尽量的从客户的心理出发，态度要好，绝对不能顶撞人家，人家可是我们的上帝。在与客户沟通时，对你从事的技术要求也是很高，一般在沟通时问的最多的也是技术性的问题；有时碰到一些不懂的技术问题就很纠结。如果是的回答的话那就麻烦了；这样的问题最好就不要正面的去回答了，先从自己会的入手，尽量的转移到别的地方去，反正能帮他解决问题就可以了；要不然客户会对你的人产生怀疑的同时，也会对公司的形象造成损失，最要命的是他突然奔出一句来你到底会不会的那样的话自尊心那就大受打击啦。所以在和人家沟通时要么不说在现场赶紧解决故障走人，要么就尽量的往自己知道的扯少跟人家在那里废话。

3、事前准备事后总结。

在接到客户电话时，必须先了解最具体的情况看能否电话解决，如果要到现场去的话，那就去分析这个故障到底是什么原因造成的，然后从分析中知道大概要准备元器件，工具什么的。俗话说成功是为有准备的人的。完成任务之后，最好做一下总结，把现场的情况记下来，比如：我们机器所应用在什么机械上，用到了哪些参数，输入输出的电压电流等。最后分析出故障的原来，这个是对技术的提高比较好的方法，也是公司要求我们做的。还有出差到现场并不没有别人所说的那么美好，一个人的旅途总是那么寂寞孤独；还要忍得住孤寂、耐得住枯燥、拆得了机床、修得了变频器、不怕脏、不怕苦、不怕累。这些都是售后技术人员的基本要求。抗得了就勇敢的抗，抗不了就放一旁；毕竟背后还有一个公司，公司里还有那么多的伙伴支持着呢！都说售后服务是一个营销的过程，也是再营销的开始，我想我会努力的去维护好公司的品牌形象为公司争取最大的利益。

调试售后工作总结篇六

回首20xx年的售后行政工作，兴奋与激动的同时，大城市的机遇和挑战给了自己人生未来的很多考虑与思索。也感谢团队中各位领导和同事的帮助，让我很快适应了工作。

来到了售后服务部工作，刚开始的那段时间还不太适应，但通过领导和帮助与引导，透过同事的关心与照顾，这种不适应的心理很快就消失了。但与心理上较快适应相比，工作方式和方法的适应相对慢一些。对于过程和方法是否得当考虑的不够周到与全面也要做充分的考虑和记录，通过时间和现场经验的积累来提高自己的处理问题的能力。在现场问题上也要和客户做充分有效的沟通，防止不愉快的事情发生，使得现场问题能够及时处理的同时，也能维护好客户关系。

每个处理完成以后，我都养成了好的习惯，把每次的工作过程记录下来并分析，这样自己的水平提升的很快。

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆。
- 2、业务素质提高不够快速，对新业务知识仍然学习得不够多，不够透彻。
- 3、本职工作与其他同事相比还有差距，创新意识不强。

在以后的工作中，请大家给予我监督与建议，我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

调试售后工作总结篇七

每次看到别人维修铺那里放着一块万用表，我笑了，为什么呢，因为万用表的笔比元器件都粗，怎么检测其好坏，只能用示波器来检测，所以那个只是别人装下门面的标志，昨天在学校做校车时候，听一美女说自己手机坏了，别人说是主

板坏了，我又笑了，这不废话啊，手机坏了的肯定在主板上，就像笔记本一样，所以装b也得有实力啊作为时代进步的标志手机作为主流的通信工具已经广泛的被人所使用，现在对于手机的维修的知识，我结合问我个人维修的经验做点介绍。

首先我相信大家一直在说什么手机摔坏啦，怎么不能用，结合我的经验，百分之九十的手机是很难摔坏的，因为手机里面的电路板与手机的外壳的接触太紧簇了，根据物理知识即可以把手机与里面的电路板当做一个同样的东西，所以要想内部坏，外部一定是坏的散架了。

本人爱好酒精，但并非是爱好喝酒，我喜欢百分之九十五的酒精，因为它是良好的有机溶剂洗涤剂，因为其具有廉价易得，挥发性强的特点，一般作为我的维修工具首选，但是一般店铺是用汽油，这个我不用是因为它太贵了，哥穷，买不起，其实我最喜欢的是汽油。

手机进水了无非会导致水与电路板裸露的金属发生氧化反应，从而干扰手机的信号和其他按键功能，一般手机进水会导致手机按键失灵，所以这个时候因当立即把手机拆卸然后将键盘拆开，用粗糙的工具在按键的芯片上摩擦，然后用酒精清洗，这个作用是先摩擦一半的锈迹，然后将其洗掉，一般情况下手机是进水处问题了，一瓶酒精就足够解决所有问题了，当然你有钱买汽油最好啦。

首先找另一个手机试试，如果确定是自己手机出问题了，那恭喜了，其实这并不是什么大问题，一般有三种情况，喊话口旁边电容击穿，更换既可，还一种情况是喊话口那个麦孔被杂物堵死，有些诺基亚的手机可以直接打开喊话口，然后将杂物清理干净，摩托罗拉的手机喊话口比较特殊只能用针状物去拨动清理。还有一个互殴是接喊话口的线断路，肉眼既可以看出。

一般手机开机设定时间是因为手机里面都有个时钟电路，里

面有个纽扣电池，是用来给时钟电路直接供电的，而时钟电路的工作是这样的，在手机没有电的情况下，手机是靠纽扣电池供给时钟电路供电，从而达到时间不需要开机设定，但是手机电池厂时间没有电，或者手机不装电池，待纽扣电池的电消耗干净，那么手机就得开机在设定时间了，我以前的手机是这样的问题，每次开机都要设定时间，但是同样型号的这款手机却没有，最后得出结论手机纽扣电池没有电了。

或许大家会问了，手机电池不是有点吗，我再次说明清楚下，手机电池是给纽扣电池提供电，从而使其有电了去工作，但是其坏了不能冲电，手机电池就只能在开机后能进行正常的时钟工作了。

并且坏死了，想去更换这个电池，可我不看清上面的电池电压时多少了，最后在我的努力下，一分钱没花，手机照样开机不用设定时间，我的做法是这样的：直接卸掉那个时钟电池，从而手机供电改为时间手机电池供电，卸掉电池后手机虽然没有电，但是手机中的电容和电感存储了一点电，所以只要我保证在卸掉电池15秒内更换电池时间就不需要重新设定。

本人只热爱塞班操作系统，我觉得智能机的修理主要是软件方面的问题，硬件问题与其他手机类似，其实软件问题很好解决，是在不行就格机，然后再塞班论坛上做个证书在装其他软件就ok了，前一个月我的17出现了两个重大的问题，一个是我手机的那个按键失灵，另一个是我手机键盘指示灯一直亮，我是这样解决的。

由于苗总暑假用我这个手机不小心进水了，导致了那个对光感应器白色芯片烧坏，从而致使手机的按键一直是亮着的，因为那个感应器是对键盘的灯的控制，白天怎么按键盘都不会亮，晚上却一按就很亮，最后毫无办法，手机电池又用的快，我一怒，将手机键盘灯全部戳破了，乖乖，好啦，电池可以用两天，其实手机也有些功能要不要也无所谓，比如键盘

灯，晚上手机屏幕亮了还需要它干嘛，完全是烧电。然后收件按键我检查下，是贴片掉了，只能从一些旧手机里面键盘下掉一个贴片，粘上去，就好了。

关于手机死机可以分为四种，一种是当手机摔后出现死机的问题这个问题主要是手机摔后导致焊点脱落，一般只出现山寨机中所以建议没事不要烧钱买山寨机，然胡焊点脱落就是常见的虚焊，解决这个问题就需要焊工比较好的朋友了，并且手机不能用一般的电烙铁，要用恒温电烙铁，在每个焊点补点锡就可以了，但是也不排除摔后手机电池与主板接触点接触不到，这个问题一般好解决，可以看出来。第二种，就是电池接口氧化生锈或者主板接口氧化生锈，说到生锈，你们懂得，穷人用酒精，富人用汽油，第三种，按某一个键手机重启，这哥问题一般就是按那个键下的某一电路虚焊，你们懂的，补焊。第四种，手机缓存不足，这个只是针对低端智能机和刚起步出来的一些彩屏手机，那个低端智能机，自己少开点后台程序像qq就占3m的缓存，低端智能机一般是20m的缓存，然后听音乐开uc就会废了，这就会导致缓存不足，自动重启，然后低端刚起步的彩屏手机呢，本来缓存是自带的不能改变，不比内存条，所以那些手机尽量不要存什么彩信，像那个低端彩屏手机，缓存不到5m除去用系统，就剩1m多了，所以这种手机不带浏览器，如果信息存多了那么就立删了，尽量往里面少放图片，这样才不会手机重启，出现这种问题后非智能机恢复出厂设置就可以解决了。不用跑到维修店被别人忽悠。

一般诺基亚的充电器是送的百分之九十的是假的，市场上卖的充电器我没见过真的，当然外形是一样的，内部的电路板我拆过很多，都是山寨的，所以说充电器坏了不一定要买原装的，买了也不知道是不是原装的，我的诺基亚充电器内部元件烧坏后我是将我摩托罗拉手机的充电器头子改成诺基亚的，然后用来充电，毫无影响，因为一般手机输出的电压都是一样的4.7v左右，多零点几也没事，说到换头子，怎么判

别手机充电器是头子坏了还是电路板坏了呢。~很简单，将充电器接电，头子接触舌尖，看有嘛的感觉没，放心，这么做没事的，因为如果是坏的输出出来的也是0是好的输出出来的也是4.7v电不死人，从而简单的判别。内部电源输出出来的是直流电，很好检测的。

说道这里就是电池的选购，切忌不要高容量的电池，小心爆炸，低容量电池虽然待机时间不长，但是很稳定，高容量的，说不定电池已短路就来个爆炸的，那你就惨了。

其实维修就是个熟练活，没什么技术，那些维修铺的人连小学都没毕业照样可以修，所以说这是熟能生巧，只是我们唯一与他们的不同时可以讲出原理来。至此，手机一些小的维修技能还有很多，不一一举出，全靠大家去意会，所谓熟能生巧。悲哀啊~~现在哥那部手机坏的只能换配件了。