

年度服务报告(优质7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

年度服务报告篇一

尊敬的各位领导，下午好！

我叫____，20__年毕业于_____大学____控制专业，去年7月进入_____有限公司，从事泵车液压系统的研发工作。经过一年多的时间，我对公司的状况有了全面的了解，并且一直努力的工作，在生产实践中将理论知识融会贯通，为公司的发展贡献自己的力量。一年来，在各位领导和同事的支持下我主要完成了以下工作：

1. 完成50米泵车液压主泵送系统，摆缸系统图纸绘制，并指导现场装配工作，协助完成后期的试验调试工作。
2. 完成自制27米泵车液压主泵送系统，风冷搅拌系统，支腿系统的相关设计工作，处理现场装配中出现的问题，发现问题并及时改正。
3. 改进东风底盘27米泵车主油缸设计，改进27米泵车支腿液压系统。
4. 随车跟踪50米泵车打泵，及时处理泵车出现的问题并进行记录，改进。

泵车组是一个团结上进的小组，能在这个小组中工作并为公司的发展贡献自己的力量，我感到十分的荣幸。泵车在我们公司属于刚起步的产品，存在有不足之处，我们还需要不断的创新、改进。在__总的指导和____的带领下，我相信我们

能够把泵车做好做精。

在以后的工作中，我会更加的坚定信心，勤奋工作。祝愿____集团在未来的日子里取得更加辉煌的成绩。

年度服务报告篇二

转眼间，20__年已随着时刻的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20__年对一洲来说，是有里程碑好处的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时刻里，我们增开了3家连锁门店。正因刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一向秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是好处重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的主角不仅仅是一位管理者，更就应站到一个经营者的立场。守业难，创业更难！既然公司给了我这样一个平台，我深感职责重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，因此一切事态的发展务必要在掌控之中。店长务必要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。正因是店长，务必比员工站一个更高的层面；也正因是店长，员工就是你的战友，因此我们要并肩作战。不好刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它务必要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后

盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能到达这个局面，这就需要专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴！一个高素质的、凝聚力强的和谐团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值！如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么务必乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，坚信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，职责到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜爱自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的用心性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一向都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好！

应对明年的工作，我深感职责重大。我们已经开业接近一年了，但是业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云！唯有绩效才是王道！我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的职责感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，务必建立自己的客户群。任何一种优势都能够打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平潜质，去掉不和谐的音符，发挥员工的用心性，逐步使梧田店成为一个秀的团队。

年度服务报告篇三

一年的时间很快要过去了，在这一年里我在工作中能够做到踏踏实实、服从分配、勇于挑战，而且工作勤勤恳恳、任劳任怨能以一名海外售后服务工作者(新手)身份尽心尽职的做好本职工作。现将一年来售后服务学习、工作情况总结如下几点：

一、注重理论联系实际。

在领导的关怀和栽培下至维修中心学习，由最基本的三清到技术含量高的发动机大修，一有机会我就会去动手跟师傅做，使自己能多积累一些修理知识和实战经验，逐步提高动手能力。

二、海外驻点服务。

6至7月份我在伊朗驻点，其间感受到海外服务的困难与挑战，8月回来述职，领导给予了我工作的肯定，但同时也指出了我工作方法不足之处，我下定决心改正，在今后的工作中把事情做得更周全。

三、待命学习。

作为海外售后工作者，驻点工作结束后，我马上调整好自己，又投身于维修中心跟着师傅们学习，为下次工作任务做好准备。

以上报告，请领导审查。

年度服务报告篇四

本站发布客服务部年度工作总结报告，更多客服务部年度工作总结报告相关信息请访问本站工作总结频道。

这篇客服务部年度工作总结报告的文章，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

当季节开始进入酷暑之际，我们客户服务部上半年的工作亦告一段落。在公司领导及各部室支持下，客户服务部较好的完成了上半年各项工作，取得了一定成绩。回顾半年来的工作，我们主要做了以下几点：

一、管理精细化

理赔工作在保险业务中具有举足轻重的地位，它不仅事关保险公司自身的经济效益和发展，也影响到保险职能作用的发挥及社会效益的实现，对保障社会稳定和人民的安居乐业发挥着积极的作用。为此我们在理赔管理中，本着各自的工作岗位和分工，认真履行职责，努力学习有关理论和规定。随着公司‘精’‘细’‘微’管理的深入，制定了本部一系列规章制度，岗位到人，职责到人，奖罚到人。在理赔数据管理中，严抓落实，保证了数据的真实性、一致性、正确性、及时性和规范性，使理赔管理工作，达到了上级公司的要求。

二、工作标准化

理赔工作中我们坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则，狠抓理赔和防灾防损质量的提高，工作讲究高标准严要求。首先从抓第一现场的查勘率入手。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，

掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。坚持双人查勘，双人定损，赔付，不断提高服务质量；坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，进一步提高了服务水平；加大了考核力度；积极做好防灾防损工作，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，增强了防范风险的能力，收到了良好的社会效果。我们狠抓理赔管理，加快理赔速度，加强队伍建设，提高服务水平，改善服务形象，切实挤压理赔水分，实现有效降赔，较好的完成了各项理赔指标。

三、服务规范化

保险市场竞争不外乎是价格竞争、品牌竞争、服务竞争，而服务竞争在保险市场竞争中具有十分重要的作用。作为客户服务部来说，服务的好坏直接关系到公司的发展与生存。因此，我们部把理赔服务工作放在了重要位置。组织大家学习，充分认识客户服务的重要性，扎扎实实抓好客户服务工作，建立健全了服务制度，服务措施，规范了服务行为，于细微处见精神。比如客户随时随地上门办理业务，我们都能提供周到的服务；能一次办好的业务，不让客户跑第二次，每理算好一件赔案都会及时的电话通知保户前来领款。半年来我们不断改进工作作风，提高了服务质量，提高了客户满意度，尽职尽责的完成了工作。

流火的七月，屡屡攀升的气温，象征着我们人保公司的各项工作水平，正在发生着一天天的变化和提高，令人欣喜、振奋。是的，成就代表过去，辉煌铸就未来。今后我们要加强学习，努力提高业务技能，精诚团结、扎实工作、奋力拼搏，为确保全年目标顺利完成而努力奋斗。衷心祝愿我们的人保事业蒸蒸日上，公司大而富强。

年度服务报告篇五

xx年工作总结及存在的问题

对各小区进行日常维护：1、世纪花园(778户)、香洲苑(166户)共944户，楼宇对讲方面：其中每天对944个室内分机进行清理维护；65个单元主机、65个单元门禁系统进行维护，对于65个单元de-98电源进行定点维护。监控系统方面：世纪花园、香洲苑监控系统进行维护。

2、翠竹苑(64户)、顺天国际(60户)共124户，楼宇对讲方面：其中每天对124个室内分机进行清理维护；9个单元主机、9个单元门禁系统进行维护，对于965个单元de-98电源进行定点维护。

3、湖天一色(776户)、在水一方(405户)，共1181户，楼宇对讲方面：其中每天对1181个室内分机进行清理维护；66个单元主机、66个单元门禁系统进行维护，对于66个单元de-98电源进行定点维护。监控系统方面：湖天一色、在水一方监控系统进行进行维护。

4、河西武陵城家居广场监控系统进行维护。

5、其他网络维护等。

本着出现问题解决问题的态度，及时解决了大多数故障。各小区主要故障是由于小区业主装修擅自更改线路导致主机损坏，以致单元不能使用，及各小区闭门器、室内分机芯片氧化等原因造成楼宇系统不能使用。

回顾这一年来的工作，虽然有成绩但也存在不足，具体表现在

1、跟蓝世纪物业公司沟通、协商较少，如个别小区出现业主

长期不在家，需要联系，一般只是口头跟他们说声联系，没有以书面方式跟其联系，在这方面还待加强。

2、缺少创造性的工作思路，个别工作做的还不够完善，这有待于在xx年的工作中加以改进。

工作体会

售后服务作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，并且努力做好自己的本职工作。

xx年度工作设想

1、在xx年工作的基础上更进一步提高自身的知识结构及专业知识。

2、提高及时解决问题、处理事情的能力。

3、做好本职工作及领导安排的其他工作。

(支部党建述职报告)年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

xx年又是关键的一年，发展的任务十分紧迫。我们相信，在公司领导的正确领导下，在公司每一名员工的努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，就一定能够创造出更加辉煌的业绩!

年度服务报告篇六

时光飞逝，岁月如梭，转眼间一个学年过去了。回顾这学年所从事的高一高二美术教学工作，基本上是完成了任务。工

作中我享受了收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。我所享有的收获我会用于下个学年的工作中，我所碰到的问题我要认真反思改进。现作年终总结述职如下，以便择优汰劣，取长补短以待以后的提高。

一、教学方面

1、按照学校工作管理规定，认真备好课，写好教案，努力上好每一节课。

美术科一周每班一节，这对于学生来讲的很重要的一节课；对老师来讲是比较难上的一节课。所以怎么上好每节课对老师对学生都是很关键的。除了备好课、写好教案外，还通过上网以及制定一些美术书刊查找相关材料。

2、利用学科特点和自身条件，组织部分的学生参加学校每年一度的书画展和永川区的一些绘画和科技方面的比赛。

利用课余时间给他们辅导，在校综合才艺展示周举办了作品展览，取得了一定的效果。参加的还是以高一、二的学生为主，在这个过程中他们的水平进步得很大。对学生的审美情操的提高起了一定的作用。

3、在美术课教学中做到有的放矢，有重点有难点，注意美术课内容的调整。

以消除“美盲”为目的，理论知识为主，美术技巧为辅。广泛介绍艺术的几大门类，让学生都能知道些美术方面基础知识，在美术的领域不再是个盲人。教学中注意体现民族特点，充分发扬我国民族、民间优秀的艺术传统，增强学生的民族自豪感。通过美术教学，培养学生对美术的兴趣与爱好；学习美术的基础知识和基本技能，培养学生健康的审美情趣、初步的审美能力和良好的品德情操；提高学生的观察能力，想像能力、形象思维能力和创造能力。我想能为学生将来的发展

积淀一些有用的艺术常识就尽了我的努力与义务了。

4、在教学之余，我也注重自身发展进步。

除了参加教研组教研活动外，我还注意到网上广泛收集资料，自己制作适合我们乡镇高中的美术课件，分类进行讲解。有空的时候自己也画了一些画，除提高自身的专业素质外，对学生也有一些示范作用。在生活上注意形象，为人师表。

二、我的经验与教训方面

1、要充分发挥美术教学情感陶冶的功能，努力培养学生健康的审美情趣，提高中生的审美能力。

2、要贯彻启发式原则，采取多种教学形式，充分调动学生的学习积极性，使他们生动活泼地学习，大胆地进行艺术表现和创造。

3、教师应加强示范，并充分利用展示图片、美术作品、课件等教学手段和现代教育技术进行直观教学。

4、美术教学要尽量注意学科间的联系。如中国画与文学、书法艺术与诗词、点线面与数学等方面的联系。

总之，本学年的工作顺利圆满完成，不足之处也是在所难免的，通过总结反思，我将会在下一学期的工作中，以饱满的热情，取长补短，以待来年教学水平更上一层楼，更好地为学生服务。

年度服务报告篇七

各位领导, 各位同事:

大家好!

在公司领导正确领导与同事奋斗下，走过，迎来新的发展。围绕公司提出的要求和目标，我怀着认真负责、积极肯干的心去开展工作。下面，请允许我从以下几个方面进行述职。

二、xx年工作总结

xx年，我在售后服务中心做售后服务工作，负责集团电脑网络、小区智能化系统的维护。

1、在工作中，我以为客户着想，客户方便的服务理念，完成服务项目。

2、在日常的电脑网络维护方面，努力使自己能够达到尽快完成，完成较好的要求。在一年的维护中，处理主要维护项目达400项以上。在平时，与客户交流，探讨电脑网络应用上的技术。

在维护中，学习研究，逐步改善，使用简单、易用、实用的方法和软件工具，处理问题。

在去年的几次较大规模病毒软件扩散中，以充分为客户尽快恢复的态度，减少破坏程度和损失，恢复工作状态。

3、集团公司5月进行办公环境整体改造，与同事一起，协助房产，在规定时间内，完成网络线路布线改造工作，恢复网络自动化办公环境。在这里，得到了领导、前辈的传授与解惑。

4、集团软件正版化上，根据领导的要求，与同事一起，克服安装验收时间短、电脑性能有差异、客户时间不统一的困难，在规定时间内，除坏电脑或个别的外，完成主要软件安装。

5、小区智能化方面，处理了楼宇对讲系统、监控系统的日常维护。在市内的小区维护，主要围绕世纪花园、湖天一色、

在水一方进行开展。在前辈带领下，掌握楼宇不能对讲、不能开锁、不能关门、线路安装、线路查找、监控系统处理等技能。

三、存在的问题

- 1、对售后服务工作，处理层次还不深入。停留在完成具体售后维护项目，在售后服务各项程序、综合处理、规范化、制度化上处理不够；对售后服务的水平、质量，建设性有待提高。
- 2、对具体维护项目的分析，客户关系的把握，优化处理不足。
- 3、集团公司5月份的网络布线，在工程工艺水平上有欠缺。
- 4、技术知识水平与实际操作熟练度，下的功夫不够。

四、工作体会

在日常工作中，心态很重要，尤其是对售后服务工作。积极的思想、平和的心态，能促使工作进步，促进工作顺利。

没有深厚的理论基础，就看得不会更高更远，工作就不会更上一层楼。

在工作中，要有好的方法与技术；纵向、横向需求分析，综合判断，使平时工作更顺利。

五、xx年度工作设想

拥抱现在--，中国的奥运年，武陵城人的大庆年。奥运精神播撒在每个人的心中。时代要求我们与时俱进。

xx年，服务武陵城，服务太奇，遵章守制，服从安排。求发展，抓落实。针对以上存在的问题，求改进；以上所得体会，

求发展。