

最新服装客户年度总结报告(精选5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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

服装客户年度总结报告篇一

20____年上半年度我公司进一步全面落实公司工作会议精神，在张总的正确领导下，在全体员工的团结努力下，截至六月份为止，女装厂共计生产服装36.8万件/套，总产值2208.2万元。

上半年伴随着我服装品牌化的启航，我们在工厂生产能力和人员素质培训上狠下功夫，市场需要什么我们就做什么。产品在品种、复杂程度和出货期的要求上较去年相比有了很大的提高。

为了将公司设计的新款式能够尽快上市，以全面配合时尚女装的品牌推广，我们在生产上做出了很大的调整，每个新款都是按照跳码、跳色的原则安排生产，以确保每个专卖店都有新款式。为此我们努力提高生产效率、提升员工技能水平，剔除不合格、偷工、怠工人员，提高现有员工的技术水平和综合素质，同时也在加大力度招收熟练员工，以壮大我们的生产队伍。设备的配置上增加了多台专用设备和一批电脑车台，使车间的生产效率大大提高。

开年伊始，我们就根据市场需求研发了新款女装版型六十余款，为了迎合不同行业、不同年龄、不同体型人群的着装习惯，我们针对性的对服装的各细节部位做了调整。在试制过程中，为了使成衣达到更好的效果，期间对板型都进行了多次调整和修改，虽然不断的试做样品对生产线的生产效率造成了一些影响，但我们认为这是值得的。

同时，在试制的过程中，生产线也在认真琢磨版型修改和制作手法细节上的处理对成品服装出来效果的影响。大家共同研究探讨，努力处理每个问题，力求达到完美。正如一直以来张总教育我们技术质量的事情不可有半点马虎，只有在研究中得到提高，在学习中得到锻炼。

提高产量，更要加强质量。我们充分利用例会和班前班后会，将公司前景和会议指导精神认真传达，同时也坚持不懈地灌输质量责任意识，使员工们都真正领会到公司的发展、目标和要求。班长和质检员间合理分工协作，互相监督信任，同时参照优秀质检员的考核标准，把不合格品杜绝在半成品阶段，有效地提高了产量，返修率控制在规定标准以内。

五月份，在张总的关心下为我们组织了副班长以上管理人员三峡游。通过这次集体活动，让我们更加坚定地看到在公司各部门同事之间都是心连心，共同协作团结，充满了凝聚力！我们就这次出游在员工中形成的积极影响，大力抓好员工的思想工作，大家的工作激情都非常高涨，员工的潜力得到了进一步的挖掘。

在下半年的工作里，我们对自己也有新的目标和要求，我们会更加努力，不辜负领导对我们的信任。

- 1、狠抓安全生产不放松，加强对班组安全检查力度，消除安全隐患，完善岗位责任制，确保下半年的安全生产。
- 2、加强政治理论学习不放松，更出色的完成各项任务。
- 3、加强各部门协调沟通，更快更好地解决生产中遇到的问题，完成公司下达的各项任务。
- 4、加强车间管理工作，及时针对生产中出现的问题，有目标性的开展产品控制。

5、制定更加详细的员工培训计划和内容，使员工能够真正的提高自身素质。

我们深知下半年的工作将是更加艰巨、更加充满挑战性，我公司的全体员工将会全身心的投入到工作中，认真学习其他榜样公司员工的工作责任感和认真的工作态度，加快步伐，以确保二0一0年下半年的目标任务顺利完成。

服装客户年度总结报告篇二

尊敬的各位领导，老师们：

大家好！

我是业管部的罗夏星，刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结很是简单，下面的汇报若有什么不妥之处，还希望领导和老师们给以指正。在这半年里，在公司领导和同事的帮助下，我在学习和工作中成长，虽然存在很多问题，但也逐步成熟。现将半年的工作、思想作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

一、电话回访情况

刚开始做电话回访时，因为紧张，经常说错话，或者结结巴巴。半年来根据自己像一张白纸般的工作经历，靠着热情，认真学习，业务在不断的熟悉，打电话也不再那么紧张了，说话也渐渐流利了，回访量也从刚开始时30多个电话提升到了现在100多个回访电话。入司半年来共拨打电话4428件，成功回访件为3158件，成功率为71.3%。

但是从客户对回访态度来看，大部分客户对回访认识都不高，拒访或不接电话的客户大有人在，从我曾统计过的8月份至12月份银保通数据中拒访、不接电话等转面访的问题件

在27%~29%之间，这反映了很多客户对回访的重要性认识不高。

拒访或不接或随便应付回访人员询问都会降低电话回访的真正成功率，其实通过回访，一方面是为了向客户提供优质服务，强化客户对保险条款的进一步了解，同时也是为了确认客户填写的保单信息是否准确。因此，为了防止错买保险，客户不应轻易拒绝保险公司的回访。同时要做好接受保险公司电话回访的心理准备，积极配合回访。针对我们回访人员，也要加强学习，做好回访的每一个环节。

保险合同内容变更申请书却上传面访问卷来充数。

处理电话回访一系列工作的好坏，间接甚至直接影响公司的信誉，因为对客户回访工作实际上是实施监督机制的具体体现，能有效促进售后服务工作质量的提升，从而提高公司美誉度和可信度。还应该通过客户反馈的意见，来改进公司的工作。所以电话回访工作就必须有过硬的举措，不能流于形式。

二、续收周报情况

续收周报的目的是监督并促使地州在续收业务上持续渐进发展并完成考核任务，从而促进机构加强续收管理。从我负责续收周报开始已经做了15期。而2012年的续收业绩，云南省已圆满完成了总公司下发的续收业务考核指标。刚步入的2017年10天时间，续期保费已突破500万大关，收展新单收入239万元，在短短的几天已打破2012年以前新单为零的记录。

其实续收渠道难度很大，要建立健全续收管理，还需要多方努力。曾在未圆满完成续收考核的机构中了解中，无论是续期还是收展新单，一个关键原因是负责续期的人力资源严重紧缺；另外，和谐人生难收费也是阻碍几家机构未完成的一个主要原因。据悉，在销售和谐人生该险种时，业务员没有明确告知客户缴费期问题存在，导致客户交了几年后就

不再继续缴费；此外，没钱缴费或是已失去联系的客户的存在也是不可忽视的问题。

督促地州完成考核的同时也鼓励地州继续完善续收基础管理制度，在这里也需要更多领导的支持。

三、继续加强的工作

险种信息等保单信息；熟悉话术；检查录音设备是否处于开启状态；回访前调整自我情绪，好的情绪可以增加自信心，同时将快乐的情绪带给客户。接通电话后，要与客户确立关系，让客户感觉到我们是站在客户一方的，当然也要让客户认同这种关系；当客户拒绝回访时，强调回访的目的，或适时改约回访时间，给客户一定的考虑时间，再次预约完成回访；当客户在回访中有疑问时，可适当解释，如无法确认的问题，可委婉的告诉客户会转告相关人员，由其向客户解释；当客户在回访中有不耐烦情绪时，适当加快回访语速；切勿在回访过程中使用客服禁用语，如不是的、你听我说、我不知道、这是公司的规定等等。回访结束后按要求保存。

四，对自己未来的要求

1、时刻严格要求自己，做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

《年度客户回访总结报告》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

2、多利用业余时间学习公司条款，各种保险知识。通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、提高电脑办公的实用知识与软件应用技术，学习统计方面的知识。

4、配合领导继续加强电话回访基础管理工作，进一步完善相关管理制度

5、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务内容

6、提高数据分析能力，多与地州沟通，把续收时存在的问题及时反馈给领导。

这半年来，我自己成长了很多，得到了很多，学到了很多，但随时都感觉到我对保险的认识很肤浅，希望我会更加积极主动虚心请教各位老师的先进工作经验和保险知识，充实自己专业技能。也希望能尽自己的力量，做的更好。每天进行回访，听得多了，就期望的多了，就希望公司能有新的起步，尤其是希望售后能有更大的进步。

谢谢！

2017年2月共收到病员回访信息表875份，其中无信息、错误信息、有信息未接共151份，实际回访724份，总回访率83%，回访率最低的科室是骨科，最高的科室是心血管、神经内科。在2月的回访病员及家属中，有713份对我院医护人员的工作表示满意，有9份病员及家属对我院医护人员的工作评价一般。有2份病员及家属对我院医护人员的工作评价不满意，总满意度为98%，说明我院广大医护人员的辛勤付出仍然得到了广大病员及家属的认可和赞扬。

总体上医生的工作态度好于护士工作态度，从回访不满意的反馈中了解到存在下列缺陷：

一、对疾病的诊治缺乏规范的方案，要求静养的病人又要求到院外做检查，不能手术治疗、又不建议转院。

二、临床实习护士穿刺技术差。

三、b区收费室工作人员服务态度差、不了解情况、又不解释、专横、机械、工作方法简单、不耐心、不热情。

四、医生每天诊视病人的次数较少、无法与医生沟通交流病情。

五、存在医疗费用过高。

六、医院环境差（如厕所太脏）。

七、医疗质量存在疗效不佳、出院后又转至县中医院、市级医院治疗。

八、逐日清单显示，记了辅助检查化验费，但实际情况又未做该检查，属于乱计费。

九、自费药品、自费检查比例过大，涉及报销的比例少、个人承担比例大。

十、吸氧、雾化治疗，医嘱调整后未及时于病人沟通、解释其原因，引发误会和医疗告知信息缺乏。

十一、个别医护人员对病人呼叫应答不及时、巡视少、解释不耐心。

十二、病人较多、加床较多的科室：护理人员较少、与实际工作需求不相适应、建议适当增加护理人员。

十三、回访表填写中、误将病员性别填错的现象时有发生。

2月回访情况显示，绝大多数病员与家属对我院的诊疗工作、服务工作是满意的，同时也反映出在我们的工作中，特别是服务工作中还有持续改进的地方，综合以上十三条工作服务缺陷分析，集中体现在“认真”或“负责”二字不落实，都

不涉及、违背诊疗、检查原则或常规、规程，主要存在于医疗服务方面的缺陷、不热情、不耐心、不细心、不认真、告知解释不及时、沟通不全面、不持续，关键点是我们的医务人员未与患者进行换位思考，对待工作、对待病员。以致医患误会、误区多，造成医院良好形象降低、满意度下降。

所以，我们广大医务人员及职工，在工作中必须不断修

炼好服务行业中，最基本的五种技能：“看、听、说、笑、动”。以适应和改进我们的服务工作。质量永远要第一、服务永远要超前。

我院历来重视病人回访工作，特别是“三好一满意”活动开展以来，我院把病人回访工作为服务好的一项重要内容，通过增加人力物力投入，坚持每月回访、二次回访，每月对回访工作进行总结讲评，回访工作开展扎实有效，取得了较好效果。

一、回访的主要内容

1、建立规范的回访记录本，内容包括：患者姓名、病情诊断、住址及电话、出院时间、回访时间、出院后治疗用药及病人现状，康复指导意见，患者及家属意见。

2、健康问题评估，包括病情反馈，是否正确用药，日常生活习惯，疾病对生活的影响等。

3、行为指导，根据回访对象存在的健康问题，有针对性的进行指导，病情解释，饮食指导，活动和休息指导等。

4、心里支持，良好的情绪状态和愉快的心情会为患者出院后的康复又恨的的促进，有助于生活质量的提高和对生活的信心和勇气，给患者一鼓励、以积极的态度面对病情面对生活。

二、工作方法

- 1、根据医院各科室每月出院病人的信息随机抽查，利用晚上病人和（或）家属在家的时间进行电话沟通，并向他们发放调查表。
- 2、医院开设投诉电话，设立投诉箱，发放调查表。
- 3、医院对于工作人员不能回答的专业技术强的问题，请专家指导后，再通过电话进行解答。
- 4、医院要求工作人员实事求是做好每项工作，对病人或家属提出的问题、医院存在的不足如实汇报，使医患关系更加融洽。

三、本年度回访人数及回访率分析

- 1、1—12月份全院出院总人数为19565人次，实际回访18412人次，院回访率达94.1%。通过医院100%回访和10%抽访的双重回访制度，病人满意度达到99.5以上。
- 2、医院回访率达不到百分百的原因主要有：

（1） 登记电话号码错误或者故意留错电话号码。

（2） 电话空号错误号或停机，部分患者因某种原因不愿或故意不告诉医院真实的电话号码，但碍于情面就告诉医生一个错误的号码或联系方式。

（3） 部分病人因病种医院避免回访：如对妇产科流产患者，牵涉到病人的隐私不做回访。

四、回访工作的几点体会

通过回访能使患者出院后得到医护人员的关心与问候，将医

院的关心和帮助延伸到患者的家庭中，能在医院与患者、医院与社会之间架起一座沟通桥梁，充分体现了“以病人为中心”的服务理念，也为医院赢得了声誉。

为了更好地做好回访工作，在日后工作中还应注意以下几点：

2、回访的目的是使患者能够得到正确的健康行为指导，对病人的康复和身心健康起到一定的帮助，良好的沟通才能达到这一目的。

3、重病人要坚持多次回访，指导其病后康复训练。

4、回访人员要加强自身修养，对部分病人要保持耐心，认真做好解释工作。

二〇一二年十二月四日

服装客户年度总结报告篇三

三年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国移动涪源县移动分公司，光荣成为一名营业员。

营业是展示我们移动企业形象，体现我们“移动人”精神面貌与综合素质的“窗口”。

营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。

营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着移动的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。

这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。

我们每个员工都是公司形象的传达者，是企业希望与活力的象征。

干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。

在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。

今年二月的一天下午已经下班了，我正准备回家，一位用户来到营业厅试探的问我：“我的手机不能上网了，你能不能帮我看看？”我立即放下手里的东西，拿过用户的手机帮用户看了起来，原来是用户不会使用，我就向用户介绍怎样使用以及上网的资费。

讲解一遍后，我看用户的神色好象还不太明白又不好意思再问的样子，就马上说：“我可能讲的不太明白，我再给您讲一遍好吗？”我又一点一点的向用户讲解起来，边讲边指导用户操作，直到用户完全掌握了使用方法为止。

我不仅在营业厅认真工作，以热情、耐心的服务接待每一位用户，而且在业余时间，甚至有时走在下班路上还有人拦住我，向我咨询业务，每当这个时候，我都会停下脚步，耐心的向用户讲解，直到用户明白为止。

真诚的服务赢得了用户的信任，一次休息，我和同学在街上遇到了一位经常到营业厅办业务的用户，他见到我就着急的说：“我现在有点急事，你能去帮我交50元话费吗？”说完，把钱给我就走了，我二话没说马上到营业厅为用户交了50元话费，从这以后，这位用户每次到营业厅办理业务，都要专门到我所在的柜台，跟我打个招呼。

我热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，体会到了它给我带来的快乐与悲伤，感悟到了人与人之间的真情与理解。

哪怕客户的一句“谢谢”，都给我带来无尽的欢乐，然而在工作中并非都是快乐的。

有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的无能，试想一下，有谁能在挨骂的同时，心情愉快的起来呢？要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为手机不能使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。

这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。

记的我们领导曾经说过这样一句话：“微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。

”这句话我一直铭记在心，它给我的工作带来巨大的动力。

微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。

其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。

就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。

但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。

八百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。

服装客户年度总结报告篇四

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。

服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。

我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。

上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

在20xx年5月为了迎接《河南省工业企业质量信用现场核查》工作，在公司王总的带领下，做了大量的准备工作，整理资料，认真做好企业的各项制度及工艺流程编制。

如《生产工艺单》《产品检验报告》等等，终于于2015年11月13日以优异的成绩获得了aa级信用企业。

接着为申报《河南省计量合格确认体系》工作也做了大量的工作，同时利用此次机会完善了公司多年存在的一些顽固性问题，以前面，辅料库长期以来只记流水账，面，辅料入库和领用均没有建立台账。

技术室于裁剪车间样板领用没有正规的交接手续，经常由于样板缺少产生争议。

裁剪车间收发裁片给缝纫车

时光飞逝,弹指之间,20xx年已接近尾声,回首过去的一年,内心不禁感慨万千……时间如梭,又将跨过一个年度之坎。

作为制造行业,成本是公司关键之一,对成本管理水平的要求应不断提升,对采购原材料、到各部门材料的使用更应加以控制。

回顾即将过去的这一年,在公司领导的正确领导下,我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上,紧紧围绕公司提出的重点展开工作,紧跟公司各项工作部署。

在核算、管理方面做了应尽的责任。

回首过去,是为了更好地面向未来。

为了总结经验,发扬成绩,克服不足,现将2015年的工作做如下简要回顾和总结:

回首20xx

1、我们正生活在服务经济时代。

服务已渗透到生活中的诸多细节,每个人既是享受服务的“客户”,又是为“客户”提供服务的个体。

正因如此,我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心,来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。

实实在在做人做事,是我们秉承的理念,尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求,给我们一个机会还公司一份满意!我们会一如既往,无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

展望20xx

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的`仓库20xx年工作计划和工作目标：

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。

为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！2015年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康！万事如意！新年快乐。

今年上半年，在总公司领导的指导下，围绕公司职代会和党务暨思想政治工作会议所提出的工作要求和部署，在党务、党风廉政建设、思想政治工作等方面做了一些具体工作，现简要总结如下：

一、党务工作方面

1、做好今年党务暨思想政治工作会议的筹备和会务工作。

组织起草了会议的有关文件，对去年党务工作进行总结，对今年的工作进行安排，经公司党委讨论通过后正式形成会议报告，还组织做好有关的会务工作，使大会取得了圆满成功，达到了预期的目的。

2、公司的四届四次职代会和党务暨思想政治工作会议召开后，及时布置了会议的传达、学习和贯彻工作，并到各单位检查了会议精神的贯彻情况。

3、制定了今年发展新党员的计划，组织了13人参加总厂党委组织部举办的入党积极分子培训班，配合4个党支部发展了4名新党员。

4、做好党费收缴工作，做到了收缴及时、无差错。

5、组织开展了XX年度***评议党员、党内“两先两优”和党风廉政建设先进的评选工作。

我公司17个党支部132名党员参加了***评议，共评出优秀***员24名，没有不合格党员；评选出先进党支部3个，先进党小组4个，优秀党务工作者3名，党风廉政建设先进集体2个，先进个人3名，经公司党委审批后下文予以表彰。

6、根据工作需要，经公司党委批准，对部分党支部进行了调整。

成立了中共贵铝工贸金阳保龄娱乐中心支部委员会(所辖金阳保龄娱乐中心、铝兴房地产有限责任公司两个单位)，中共贵铝工贸供销分公司支部委员会(所辖供销分公司、炉修分公司两个单位)，原兴达党支部所辖的机电公司划入运输党支部。

经调整，使党支部的结构进一步合理化，为党支部开展工作创造了一定的有利条件。

7、组织召开了纪念建党八十二周年大会。

全公司党员、入党积极分子近150人参加会议，14名新党员进行了入党宣誓，还表彰了党内“两先两优”和党风廉政建设先进，全体党员都受到了一次党的先进性的教育。

二、党风廉政建设方面

1、加强制度建设。

收集整理了我公司近年来关于党风廉政建设方面的制度和规定，并逐步补充完善。

按公司党委部署，起草了《贵铝工贸实业总公司领导干部廉洁自律规定》、《贵铝工贸实业总公司关于对中层管理干部实行诫免谈话的试行办法》、《贵铝工贸实业总公司重大事项集体决策实施办法》等文件，经公司党委审定后下发执行。

2、根据总厂纪委和总公司的统一部署，组织有关人员对我公司上半年党风廉政建设情况进行了自检，总厂纪委检查后给予了好评。

3、根据中铝公司纪委的统一部署，在全公司开展了“四个珍惜、四个防范”专题教育活动，使我公司广大党员干部受到了思想教育，进一步提高了政治素质。

4、对华光服装厂“大宗劳保用品采购全过程”进行效能监察，参与了订货谈价、合同签订、市场调查、进货、发货等工作，于5月底结案。

通过效能监察，本年度共节约了成本近3万元，并进一步规范了该厂的采购工作，达到了预期的目的。

5、对华阳碳素有限责任公司“阳极焙烧炉筑炉工程”进行了

效能监察立项，并参与了该项目招标、议标工作及有关重大事项的决策过程。

6、配合总厂纪检部门，调查处理有关违纪案件。

三、其他工作

1、参与总公司职代会文件讨论、会议筹备和会务工作。

2、参与了白云区第八届人大代表换届选举工作，担任了白云区第四十二选区(贵铝第八选区)选举工作办公室主任，负责组织我公司及服务公司、物业管理公司、实业公司、铝型材厂等5家单位选举工作的组织和相互协调工作。

在总厂及总公司相关领导和部门的关心、支持下，经过选举工作人员的共同努力，确保了此项工作如期顺利完成。

我公司刘雁同志当选为本选区的白云区第八届人大代表。

三年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国移动沽源县移动分公司，光荣成为一名营业员。

营业是展示我们移动企业形象，体现我们“移动人”精神面貌与综合素质的“窗口”。

营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。

营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着移动的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。

这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。

我们每个员工都是公司形象的传达者，是企业希望与活力的象征。

干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。

在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。

今年二月的一天下午已经下班了，我正准备回家，一位用户来到营业厅试探的问我：“我的手机不能上网了，你能不能帮我看看？”我立即放下手里的东西，拿过用户的手机帮用户看了起来，原来是用户不会使用，我就向用户介绍怎样使用以及上网的资费。

讲解一遍后，我看用户的神色好象还不太明白又不好意思再问的样子，就马上说：“我可能讲的不太明白，我再给您讲一遍好吗？”我又一点一点的向用户讲解起来，边讲边指导用户操作，直到用户完全掌握了使用方法为止。

我不仅在营业厅认真工作，以热情、耐心的服务接待每一位用户，而且在业余时间，甚至有时走在下班路上还有人拦住我，向我咨询业务，每当这个时候，我都会停下脚步，耐心的向用户讲解，直到用户明白为止。

真诚的服务赢得了用户的信任，一次休息，我和同学在街上遇到了一位经常到营业厅办业务的用户，他见到我就着急的说：“我现在有点急事，你能去帮我交50元话费吗？”说完，把钱给我就走了，我二话没说马上到营业厅为用户交了50元话费，从这以后，这位用户每次到营业厅办理业务，都要专门到我所在的柜台，跟我打个招呼。

我热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，体会到了它给我带来的快乐与悲伤，感悟到了人与人之间的真情与理解。

哪怕客户的一句“谢谢”，都给我带来无尽的欢乐，然而在工作中并非都是快乐的。

有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的无能，试想一下，有谁能在挨骂的同时，心情愉快的起来呢？要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为手机不能使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。

这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。

记的我们领导曾经说过这样一句话：“微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。

“这句话我一直铭记在心，它给我的工作带来巨大的动力。

微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。

其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。

就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。

但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。

服装客户年度总结报告篇五

2022年我服装公司进一步全面落实公司工作会议精神，在张总的正确领导下，在全体员工的团结努力下，截至____月份为止，女装厂共计生产服装36.8万件/套，总产值2208.2万元。

2022年伴随着我服装品牌化的启航，我们在工厂生产能力和人员素质培训上狠下功夫，市场需要什么我们就做什么。产品在品种、复杂程度和出货期的要求上较去年相比有了很大的提高。

为了将公司设计的新款式能够尽快上市，以全面配合时尚女装的品牌推广，我们在生产上做出了很大的调整，每个新款都是按照跳码、跳色的原则安排生产，以确保每个专卖店都有新款式。为此我们努力提高生产效率、提升员工技能水平，剔除不合格、偷工、怠工人员，提高现有员工的技术水平和综合素质，同时也在加大力度招收熟练员工，以壮大我们的生产队伍。设备的配置上增加了多台专用设备和一批电脑车台，使车间的生产效率大大提高。

开年伊始，我们就根据市场需求研发了新款女装版型六十余款，为了迎合不同行业、不同年龄、不同体型人群的着装习惯，我们有针对性的对服装的各细节部位做了调整。在试制过程中，为了使成衣达到更好的效果，期间对版型都进行了多次调整和修改，虽然不断的试做样品对生产线的生产效率造成了一些影响，但我们认为这是值得的。

同时，在试制的过程中，生产线也在认真琢磨版型修改和制作手法细节上的处理对成品服装出来效果的影响。大家共同研究探讨，努力处理每个问题，力求达到完美。正如一直以来张总教育我们技术质量的事情不可有半点马虎，只有在研究中得到提高，在学习中得到锻炼。

提高产量，更要加强质量。我们充分利用例会和班前班后会

将公司前景和会议指导精神认真传达，同时也坚持不懈的灌输质量责任意识，使员工们都真正领会到公司的发展、目标和要求。班长和质检员间合理分工协作，互相监督信任，同时参照优秀质检员的考核标准，把不合格品杜绝在半成品阶段，有效地提高了产量，返修率控制在规定标准以内。

____月份，在____总的关心下为我们组织了副班长以上管理人员____游。通过这次集体活动，让我们更加坚定的看到在公司各部门同事之间都是心连心，共同协作团结，充满了凝聚力!我们就这次出游在员工中形成的积极影响，大力抓好员工的思想工作，大家的工作激情都非常高涨，员工的潜力得到了进一步的挖掘。

在2020年的工作里，我们对自己也有新的目标和要求，我们会更加努力，不辜负领导对我们的信任。

- 1、狠抓安全生产不放松，加强对班组安全检查力度，消除安全隐患，完善岗位责任制，确保下半年的安全生产。
- 2、加强政治理论学习不放松，更出色的完成各项任务。
- 3、加强各部门协调沟通，更快更好地解决生产中遇到的问题，完成公司下达的各项任务。
- 4、加强车间管理工作，及时针对生产中出现的问题，有目标性的开展产品控制。
- 5、制定更加详细的员工培训计划和内容，使员工能够真正的提高自身素质。

我们深知2020年的工作将是更加艰巨、更加充满挑战性，我公司的全体员工将会全身心的投入到工作中，认真学习其他榜样公司员工的工作责任感和认真的工作态度，加快步伐，以确保2020年的目标任务顺利完成。