

# 2023年前台工作计划书(汇总6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 前台工作计划书篇一

我们物业前台的工作不仅负责日常接待，还负责解决一些客户问题。例如，客户报告的一些紧急情况需要我们处理。为了效率，为了明年的工作，我们制定了工作计划，并按照计划进行工作。

### 第一，关注客户意见

对于每个人来说，客户是我们需要关注的，因为我们的工作都是关于客户的，我们每天都在做同样的事情。

虽然我们公司来访的客户不多，但每天都有机会。我们每天都要抽出时间来接待他们。为了避免时间不准确造成的工作冲突，我们决定从明年开始实施，每天都有专人接待客户。接待客户时，不仅要做好服务客户的工作，还要对客户的来访做详细了解，了解客户的目的。有一份潜在客户的名单来填写他们的目的。因为通过以往的工作经验，拜访客户会分为四类，一类是合作客户，一类是新员工求职面试，一类是客户反馈投诉，最后一类是其他情况。我们会通过细分做好工作，完成公司的任务，做好工作，避免因为工作不力而影响他人。

### 第二，检查前台的客服工作

避免对前台客服人员懈怠，要求每个前台人员对公司一天的工作做一个总结报告。因为公司比较大，反馈信息会反馈到

考勤部门审核，前台客服工作安排会比较明确。比如有一些客户需要每天回访反馈，需要联系。此时，我们的前台客服必须在规定的时间内拨打所有的电话并进行登记，了解情况并在工作报告中写下他们的解决方案。

### 第三，学习进步

前台工作不是一个简单的工作，需要我们花大量的时间去做和学习。为了提高工作质量，我们每天都要抽出时间自学，还要努力完成自己的工作。在工作中成长不会有什么影响，也帮不了我们工作。我们需要的是不断前进，不断进步。当然，前台的客服人员虽然不多，但是有很多工作经验比较老的前台工作人员是值得学习的，边工作边看他们工作，然后以这样的方式工作，提高工作效率，让他们有更好的成长空间。

### 第四，遵守公司制度

公司最重要的是公司制度。每个人都需要遵守公司的制度。我们前台客服在以后的工作中会严格遵守公司的要求，因为工作要求我们前台人员的工作时间是轮岗制。我们会服从安排，做好岗位工作，不违反工作要求，对客户负责，认真工作，掌握分寸，按时上班。

## 前台工作计划书篇二

在与客户接触时，他们有时无法提供顾客所需要的服务，甚至让顾客产生不信任感。所以我们需继续加强对前台接待人员及机修人员的专业知识培训，提高业务能力，加强技术水平；在服务过程中，服务人员应做到换位思考，替客户着想，为顾客提供实在的服务，向顾客提出建设性的建议，使我们的服务能够让客户更加满意。

故在下半年我们需增强管理人员、职工对工作的责任心，让

职工知道目前企业现状和未来规划，及市场和未来走势，让他们意识到自己的稳定工作和收入公司的的企业发展是直接挂勾，从而使得员工们由被动变主动。从现在的服务行业来看，公司想长期稳定的发展，服务是重中之重。前台接待是别克售后对外窗口，前台接待人员的一举一动，代表着别克售后部的形象，所以我们必为别克售后部乃至企业树立良好形象，在客户心目中得到认可，这样我们企业才能继续发展壮大下去。

所以下半年我们必须培养和维护一批长期稳定与我们合作的老客户，发展新的忠诚客户。我们会从日常工作中给这些客户真正的关心，当然照顾是建立在互惠互利的基础上，只有这样我们在市场好与坏的时候，我们都能度过，让这部分客户始终跟着我们走，真正做到“比你更关心你”。

价格的高低也是左右客户进厂的重要因素之一，而为客户提供更优质的服务和合理的价格，并且时时刻刻从客户的角度出发制定合理的维修方案，从而为客户省钱，进而超越客户期望值。

各企业都处于微利或赔钱的状态下，这就需要我们企业每一名管理人员、员工节支降耗，为企业节约每一分钱，做为别克售后应从招待费、日常工作用品等方面中进行节约。

### **前台工作计划书篇三**

1、20\_年三月份之前统计三年以上欠缴物业费业主的详细资料，做到每户业主姓名、联系方式、欠缴年限、欠费金额准确无误。

2、三月份开始催缴多层20\_年度物业服务费，贴催费通知、电话通知、短信通知，营造缴费氛围。

3、四月份伴随着暖气停暖，各项维修开始进行，在接报修工

作中做到不管大事小事接报有记录、事事有跟踪、项项有回访。

4、狠抓团队的内部建设，工作纪律，严格执行公司的规章制度，继续定期组织部门员工做好培训工作。

5、定期思想交流，每周总结前一周工作和讨论制定下周工作计划。

6、定期召开各部门服务质量评定会，规范客服人员服务，丰富、充实专业知识，为小区业主提供更优质的服务。可以通过组织到其他优秀小区参观学习，对相关专业书籍的学习、培训等方式来提高服务技能。

7、完善业主档案，对无档案、和档案不详细的业主进行走访，借助社区居委会掌握的住户情况完善业主档案。

8、领导交办的其他工作。

(一)、20\_年物业费收缴率仅为70%，其中有各种维修问题的影响因素之外，收费方法、奖惩制度和人员管理也存在较大问题。

1、收费方法简单；

20\_年我小区物业费收缴率低，大部分收费员采取的方法是电话催缴，上门催缴时大部分家里也没有人。针对这种情况我们要电话催缴和上门催缴同时进行，调整收费员的上班时间，确保周六、周日全部收费员上门催费。对于路遇、来访、走访业主的机会攀谈催费。

2、奖惩制度不完善、不合理；

我部门现在采取周10户收费任务奖惩办法。在收费的前期效

果明显，但是收费员间的差距较大。有的收费员基本能完成任务，但是有的收费员就一户都收不上来。随着欠费户数的减少收费难度就加大了，后期也没有及时的调整。对于20\_年的物业费收缴我部门提议：制定月收缴计划和每天走访的户数任务，工资按照月收缴任务完成的百分比和每天走访任务的完成情况发放。具体任务情况要经过慎重研究，合理科学，对收费员既有压力又有完成后工资化的诱惑。

### 3、收费员的管理问题。

去年的物业费催缴工作中我的领导工作有很多不足，工作武断、奖惩记录不清，没及时掌握收费员的思想动态，没有及时发现问题，更没有很好的解决问题。去年的收费工作中个别收费员对部门的工作计划和收费制度存在很大抵触，部分收费员的动力明显不足。20\_年的物业费催缴工作我要改正以往工作中存在的诸多问题，发现问题及时沟通，用温婉的态度解决问题。

(二)、客服中心是管理处的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，客服接待的服务水平和服务素质直接影响着客服部整体工作，今年客服中心工作纪律涣散、服务意识和工作动力明显下降。20\_年我部要做好员工服务管理工作，每日上班前员工对着装、礼仪进行自检、互检，使客服员保持良好的服务形象，加强了客服员语言、礼节、沟通及处理问题的技巧培训，提高了客服员的服务素质。部门树立了“周到、耐心、热情、细致”的服务思想，并将该思想贯穿到了对业主的服务之中，在服务中切实的将业主的事情当成自己的事情去对待。严格执行公司的各项规章制度，对上班时间玩电脑等恶劣行为严惩。

(三)、客服部的接报修、巡视工作做的不够细致，接报修记录不详，巡视区域、路线单一，不仔细，没有及时发现、解决、上报各种安全隐患和违反《临时管理规约》的行为。新的一年我部要制定严格的小区巡视、装修巡视等各项巡视标

准，认真执行，严格按公司规定填写巡视记录。对接报修工作要做到不管大事小事，每一件事都有详细的记录。制作单户的维修档案，大修小修都有据可查。

20\_年我部工作存在诸多不足，有新的问题，有老的顽症，但是在公司领导的指导和关怀下我部门全体员工有信心做好20\_年全部工作。

## 前台工作计划书篇四

20xx年度全年将以“练好内功，争创一流汽车售后服务”为目标开展一系列的整改措施，第一季主要以“练好内功”为主，开展实施有效的内训工作，计划每个月做好三个“二”，每月两次内训及内训效果考核，每月两次神秘访客流程演练，每月两次非技术及技术讨论座谈。计划每周做好三个“一”，每周一次接待服务中的所遇到的疑难问题的汇总，每周一篇服务接待周记汇报，每周统计一次流失客户、基盘客户及分析原因和解决对策。计划每日做好五个“一”：一次早会，一次夕会，一次暗访流程抽查，一次与车间调度日工作总结与协调，一次与配件部门的缺货配件订货情况沟通。

### 每月的三个“二”

内训工作由服务经理全权负责，服务总监进行有效的监督，服务经理安排课程内容，并把培训计划按月上报总监，每次培训结束后将在下次培训前检验上次培训效果，培训效果通过笔试来检查，试卷由服务总监监督，并把考核最后成绩计入月考核工资内；每月两次神秘访客流程演练，由客户总监进行监督并打分，得分最后一名服务顾问，将由服务经理负责每天不定期抽查实际工作的服务流程，并由服务总监进行监督，如在实际工作中服务顾问还是存在未按流程进行接车服务的，将进行书面检讨并每天下班后由服务经理负责单独培训演练流程；每个月两次非技术和技术讨论会，非技术由前台服务人员进行案例整理并讨论得到较好对策，如特殊疑

难案例由前台服务人员解决，将与一定的物质奖励，技术由技术经理配合，把各类车型可能遇到一些新问题和各大车辆经常遇到的. 车辆“通病”问题，做比较专业的术语解答。

### 每周的三个“一”

每周进行一次服务顾问在服务过程中遇到的新问题进行汇总，并在服务过程中有抱怨倾向客户及时记录原因，如有未及时解决客户抱怨有扩大化，事后查实在服务过程中客户就有抱怨倾向的，而由于服务顾问未及时记录或通报服务经理的，将对服务顾问进行一定的处罚；每周要求服务顾问写一篇“流水账”式周记，周记内容需包含自己一个星期的各项指标，例如：产值，养护品，续保，客户满意度等内容，并做下周的一个大致计划；每周做好一次基盘客户和流失客户的汇总表，并维护基盘客户同时需分析流失原因和解决对策。

### 每日的五个“一”

一次早会，早会内容包含对昨天工作的一个总结和今日工作的一个大致计划；一次夕会，夕会内容包含对今日工作中出现的问题的汇总和抽查服务顾问非技术飞行检查的“60题”；一次的暗访流程抽查，由服务经理随机抽查服务顾问，并对其进行全程服务录音，在第二天的早会中服务经理对其流程进行评价；每天下班之前半小时与车间调度员协调第二天的预约车辆，并总结今天维修过程中所碰到的一些“老问题”；每天中午与配件部进行缺货配件的进度跟踪，并及时统计订货单交予配件部。

## 前台工作计划书篇五

物业前台接待工作总结：岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的20xx年里，我在公司领导是同事的关心和热情帮助下，顺利完成了前台接待相应的工作。现在对20xx年的工作作出总结。

前台的工作是一个需要有耐心和责任心的岗位，热诚、积极的工作态度很重要。20xx年11月，我开始从事前台接待工作，深知接待人员是展示公司形象的第一人。在工作中，严格按照公司的要求，工装上岗，五官清秀。热情对待每一个来访客户，并热心的指引到相关的办公室。为公司提供了方便，也为客户提供了方便。接电话时，做到耐心听客户的询问，并力所能及的作出相应的解答。

在到xxx企业工作前，虽然也有过前台接待的工作经验，但是，还是需要不断学习和努力的。比如综合素质方面，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。在工作期间，让我学会的如何更好的沟通，如何踏实的积极进取。

基于对前台接待工作的热爱，我会严格要求自己不但要遵守公司的相关工作制度，还要更积极踏实的对待工作。努力提高工作素质，加强对工作的责任心和事业心。我将进一步更好的展示自己的优点，克服不足，扬长避短。与公司及同事团结一致，为公司创造更好的工作业绩！

物业前台接待工作总结：前台之所以被称之为“前台”，我想，在做好此项工作之前，首先应该对这个职位有个正确的认识，才有可能更好地发挥自己的潜力去做好它，完善它。我觉得前台，不能单从字面上去理解它，认为它只是公司门面，只要外表装饰得漂亮就够了，而忽略了它的内在，这恰恰是最重要的东西。前台作为公司整体形象的最直观体现，前台人员对来电、来访人员所说的每一句话、做的每一动作都会给对方留下深刻的印象，他们的印象不仅是对前台服务人员的印象，更是对公司整体的印象，所以前台服务人员在工作过程中扮演着相当重要的角色。

## 前台工作计划书篇六

1. 休闲场馆以及部门的应知应会培训。



1) 将休闲场馆、部门的应知应会内容发放到员工手中, 员工记忆, 如: 企业概况、内部电话、服务价位等。

2) 由主管带领新员工了解各个岗位的具体位置营业时间等, 熟悉各区域的分布情况及特点, 重点了解客房各种房型的排列规律以及房间内各种物品的摆放。

2. 熟悉前台工作的岗位职责, 主管详细讲解岗位工作流程及各项工作程序, 使新员工有一个初步的印象和思路。

3. 复习培训内容并进行上岗前考试。针对前两天培训的岗位职责、各种工作流程、应知应会进行书面测试, 并对测试成绩不合格者予以补考, 将测试试卷存档。

上岗培训分为两个部分: 白班工作培训和夜班工作培训。分为4个步骤:

1. 先由接待班组主管带新员工3个白班, 1个夜班;

2. 由老员工带3个白班, 个夜班。(这期间的白班、夜班交叉进行)

3. 最后进行岗前业务技能考核, 合格后单独上岗。

4. 单独盯岗初期, 由当班主管加强指导监督。

白班业务培训:

前三天, 熟悉前台所用的各类表格、各项设施设备和物品摆放; 熟悉实践白班各项工作流程及各项工作程序, 加深印象; 熟悉本店协议单位及电脑中应做各种格; 跟随主管进一步熟悉各项工作流程并且亲自办理各项工作手续; 由主管监督亲自办理入住、调房、延住等各项手续; 由主管及时强调缺点所在, 及时跟踪督导。(注意: 在培训中要特别加强调对新入职接待员

的`对服务意识,态度和服务技巧的培训对每一项程序的讲解要做到有理有据。)

后三天,由老员工代班三天掌握对客户服务、工作技巧等各方面的业务技能。

夜班业务培训:

第一:熟悉实践夜班工作流程。由主管带领完成工作进程,细致到每一项表格的填写正确度及夜班卫生的清理和工作程序。

第二:由老员工带班2天。亲自实践各项工作程序,由老员工监督,强调夜班的工作安全问题和各种突发事件的处理问题。