

客服专员试用期工作总结(实用5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

客服专员试用期工作总结篇一

转眼来新福已两月有余，在这里工作的点点滴滴对我来说是历历在目。从开始的什么都不懂到现在可以自己独自处理一些突发事件，对我来说真的不是一件易事！

来这里的前期因为不能很好的理解前台工作，以至于在工作做总是犯错，总是有很多问题；有问题不是错，错的是自己不会分析问题！时间在一天天过去，从开始的不知道做什么到现在的主动去做事，以及给别人找事做，这是我自己的进步，也是我人生路上的进步吧！来这里对我来说是对了，人生面临很多选择，如何做一个正确的选择，其实你只需要明白自己此番是为了得到什么，新福给了锻炼自己口才的机会以及让我明白如何很好的和别人沟通。

在这里工作期间我知道了收房需要办理哪些手续，在收房过程中需要注意些什么，这都是一种学习！前台接待员其实是很锻炼人的，对我这个比较粗心大意的人来说真的是得到了很好锻炼，虽然前台的表格归档还存在着很多问题，可是跟之前的我相比已经有了很大进步，我要追求更好，做出更好的结果，这也是公司所需要我们新福所有员工做到的！

我们主管总是跟我们说，我们上班并不是说我们要得到多少钱，而是要在工作中找到归宿感找到荣誉感！

来这里的两个星期开始主管要求我们开始催物业费，一次偶然的机会认识了一位二栋的业主，他一直在问我关于办理房产证的事，在工作中我时刻记着我现在的每一次行动都是在为我以后的工作做准备，虽然当初我对办理房产证也不是很清楚，可是我还是不厌其烦的帮他问了很多地方，尽量让她更多地了解办房产证的知识！后来她来我们这里一下子交了三年的物业费，尽管只有5000多元，而且交物业费是天经地义的，可是我依然觉得这是对我工作的一种肯定，在这里我们找到了荣誉感！

以上是我在这段时间所学习到的，出来工作不能只为了学习，还需要为公司创造价值，虽然本人与20xx年x月xx日来到新福服务中心，为进一步提高自身素质和业务水平，本人自愿承诺以下几点：

- 1、按公司要求穿工作服，工作服整洁，上班佩戴工作牌。
- 2、接听业主来电时，铃声3声以内，拿起电话，清晰报道：“您好，这里是新福物业，请问您有什么事吗？”认真倾听对方的电话事由，如有事相告或相求时，逐条记录下来，并尽量详细答复，通话完毕时，语气平和的跟业主说：“谢谢，再见！”
- 3、拨打业主电话时，当电话接听后，主动向对方致以问候，“您好，这里是新福物业”，使用敬语，确认其房号、通话人姓名后，将要做的事交待清楚，通话完毕时说：“谢谢，再见”。
- 4、当业主到服务中心求助或投诉，进门口时，主动起立，以微笑来迎接业主，问好：“您好，请问您有什么事情吗？”认真、耐心地聆听业主所提及的问题，并对其做到完整登记，无遗漏，及时协调处理，确保回访率100%，业主告辞时，主动起身，并说：您慢走，欢迎再来！”

如果不能按照以上说的所做到自愿做以下惩罚罚款100元，并且打扫一整栋楼道卫生，利用下班时间！

客服专员试用期工作总结篇二

时间过的真快，转眼之间本年度已接近尾声，我是x月xx来到x学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐甚么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出幼稚园的第一份工作，固然也少不了我在这里工作的头衔市场专员，大专我学的是电机一体化专业，对单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对这份来之不易的工作真是有心拿的起，无意做的好，由于我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些甚么，做起来就相当费劲。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热忱，单位的领导对我的成长倍感厚看，曾很屡次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案寻思这半年，我做一下简单的总结。

工作于实际符合合，调研市场远景，并做好相应的市场计划；

对市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

知彼知己，百战百胜调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿；

20xx年x月xx日，白象春华求是学校市场部分成立了，在将近半年时间内，逐渐展开市场工作，从甚么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部分是做的不好的，由于今年的招生业绩基本是和往年持平，对当地的一些小型电脑培训机构来讲，地理环境上风、学校师资都在我们之下，对手

只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必定性。

部分建设：部分刚刚启动，市场体系还不是很完全，可是展开市场工作职员严重不足；

部分职员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已有很屡次，已基本上把握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部分职员少、任务重，故专业技能培训不够。

部分创新性：新业务的开辟不够，业务增长小，业务能力还有待进步；

整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

客服专员试用期工作总结篇三

回顾自己试用期的工作情况，这段经历中，我几乎从零开始。但通过领导和同事们的积极教导和鼓励，我的能力也得到了极大的提升！现对我的工作情况做总结如下：

在进入公司之后，我的思想就开始被公司的环境所影响、改变！看着各位同事们在团队中的积极表现，我也不禁在工作中开始积极的要求自己、管理自己。

从领导的教导中，我学习了公司的企业文化，了解了工作的要求和规范。这些了解让我为能进入xx公司感到自豪，并更加激发了我在工作中的奋斗热情，提高了我在工作中的积极性！并让我了解了公司的纪律，能在工作中更好的管理自己。

此外，通过在团队中的学习，我体会了我们团队的热情精神！这样一个如温暖家庭一样的集体给了我鼓励，并引导我更好的融入到了团队之中！

在工作中，为了能顺利的完成工作的要求，我积极的从培训中吸收工作的经验技巧，提高了自己的基础能力。

此外，我也合理的利用了空闲的时间，通过网络和前辈们的指点，对自己工作中不懂和不熟练的地方进行了完善和补充，让自己能跟上岗位的工作要求，一步步的提高工作能力，发挥更大的价值。

工作期间，我作为前台的文员，主要负责前台的接待和来电的接听等工作。但除此之外，同样还要管理好公司内的大小事务。给各部门的同事们提供方便的'援助'等等。这些事情虽然繁琐，但我一直都努力的用心去完成。在渐渐熟悉了工作的要求后，我在工作中也做的越来越顺手，得到了领导和同事们的认可。

当然，我清楚自己也还有一些不足的方面，尤其是工作容易遗漏马虎的问题。这说明我对工作还不够了解。为此，我在的今后，也一定会更加深入的去理解自己的工作，保证工作的准确和完善。望您能给我加入xx的机会，在今后，我一定会有更加出色的贡献！

客服专员试用期工作总结篇四

三个月，一晃眼三个月的时间已经过去了，本人也从刚进公司没什么客服经验的试用期员工成为了正式的客服工作人员。在这个三个月里，本人除了转正之外，还有许多需要认真回顾并记录的工作内容的，这些正是让本人成长的关键。

本人是今年刚毕业的应届毕业生，选择来做客服是因为很喜欢每一次打电话到通讯公司以及银行等地方与客服交流时的

态度，也许之前遇到的客服都是非常优秀的客服吧，这才不知道客服的辛苦，而生出了对客服工作的羡慕，进而毕业就找到了这样一份客服的工作，希望自己能够在与客户交流的过程中，磨砺自己的情商以及语言表达能力。

然而，真正从事了客服工作之后，本人才明白，那些令我向往客服工作的工作人员，是客服队伍里少之又少的优秀客服，这让本人生出绝望的同时，也生出了自己要做这样客服的希望。在从事客服工作的第一个月里，本人总共接打了5k+的电话，而这个数字在客服队伍里面来看，还只是一个少得可怜的数字，要想提高自己的业务能力，提高自己的情商以及语言表达能力，我知道自己还得提高自己的效率，接听更多的客户电话才可以。

紧接着，在第二个月的客服工作中，本人的接听量翻了一倍，并且把过去在与客户交流过程中容易发生口角的地方都克服了，在接听电话的过程中尽可能地克制自己的小脾气，把自己不再当自己个人，而是当成为客户服务的公司客户代表，这样也就能够容忍那些态度恶劣，并不尊重工作人员的客户了。在这一个月的工作中，本人少了许多像第一个工作下来的辞职冲动，反而在越挫越勇的气焰中坚持了下来。

坚持到了第三个月，也就是转正的这个月，本人的接听量又增加了许多，不仅在接听过程中能够心平气和给客户解决问题，而且也得到了许多客户的五星好评，这让本人从事客服工作的三个月，终于有了“如释重负”的感觉，。正在这时，公司领导又给了本人转正的机会，让本人从一个客服试用工转正为了正式的客服人员。

本人转正之后的工作，较之转正之前，一定还会有显著的提高的，一旦提高到理想的高度，我也就达到了那些让我有做客服工作冲动的客服，那般的优秀吧！

客服试用期转正个人总结范文

客服转正的工作总结

试用期转正工作总结【热】

关于客服转正述职报告

客服转正的述职报告

物业客服转正述职报告

客服专员试用期工作总结篇五

从__年11月30日入司已经三个月时间，在此期间公司领导和同事在工作和生活方面给予我很多帮助。公司客户服务中心刚上线阶段，通过日常工作学习自己对客户服务中心建设和客户服务有了更高的认知，同时积极与领导和同事进行沟通，尽快的融入了东兴证券这个集体。

在试用期阶段自己主要负责完成以下工作：

8、根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：

3、对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

在正式成为东兴证券的一员之后，根据试用期发现的不足认真改进，同时积极完成公司领导分配的任务工作，对公司客户服务中心建设工作作出自己的努力。按期完成总部和各营业部客户服务中心客户服务平台坐席系统的上线工作，认真

协助公司各营业部客户服务中心的上线工作，同时认真协助完成对公司客户服务中心制度建设，而且加强对自己今后负责的客户服务中心呼入组的团队建设管理，积极主动配合领导和同事开展各项工作。