

最新客服个人年度工作总结报告(优秀10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

客服个人年度工作总结报告篇一

伴随着20xx年工作的开展，本年度的各项工作到此告一段落。在本年度的工作中，物业客服部在公司领导的关心、指导下，客户服务工作本着：“专业、务实、高效”的服务理念，为业主创造“星级酒店式物业管理服务”的宗旨，各项物业管理服务取得了阶段性的工作成效；为客户提供了专业、满意的咨询服务，为销售工作提供良好的服务支持，高标准完成了楼宇销售时期的物业服务保障工作；针对本年度的实际工作情况，为保障20xx年度小区收楼工作及客户服务工作的顺利开展，对20xx年度的工作思路及存在不足做出总结分析：

回顾20xx年度主要完成以下几项工作：

- 1、做好x月份黄金周期间销售中心对外展示的前期筹备工作；
- 2、对物业现场清洁存在的问题提出整改措施；
- 3、风情游泳池及人工湖的水质处理工作；
- 4、x月份开始接管销售中心样板房的交接工作及日常运行管理工作；
- 5、楼宇开盘销售时期样板房的接待管理、维护、存在问题跟进整改工作；

- 6、季节性台风登陆时样板房的维护、管理、及接待工作；
- 7、参与楼宇销售时期业主座谈会工作，对业主提出的物业问题进行解答及沟通；
- 9、销售中心及x岛清洁服务标准的督导；
- 10、销售宣传活动的协助配合工作；
- 11、销售中心及z岛的物业移交工作的对接、组织；
- 12、“部落群销售模式”服务项目的市场调查工作及物业服务项目的讲解培训；
- 13、小区交楼工作前期的资料编制及物料筹备；
- 14、为开展客户回访而进行的业主资料对接的前期准备工作等。

本部门根据不同时期的工作任务，结合小区的实际情况和市场行情，对小区涉及的物业管理工作的项目积极的协助、配合；在物业礼宾部的调整时期，配合礼宾部执勤、协助做好礼宾员的思想教育工作，取得了较好的稳定效果。

在前期物业管理工作中，由于人员及物料配备相对缺乏，现场实际操作工作较多；根据前期管理工作的特点，主要是以配合相关的服务部门，做好现场的接待、销售活动；同时根据物业的使用、管理情况，针对性的提出整改处理意见，并跟进落实情况；为后期的物业管理、客户服务工作打好铺垫。

针对本年度的物业管理服务的实际情况有以下几点做法：

- 1、根据现场工作实际情况，把握物业不同时段的服务需求

本年度x月份，根据销售工作的推进情况；销售中心物业及小区的园林景观向客户开放，园林景观的亮点“人工湖”及“风情游泳池”，正式接待客人参观；为保证水质清澈，物业部根据实际情况，展开了水质管理工作；同时对客户提出的物业管理方面的问题，针对性的做出解释；做法如下：

(1) 物业主管领导负责，协调相应的资源，尽最大的能力高标准的完成客户的服务需求。

(2) 体现真诚的服务态度；在水质管理初期，现场操作员工缺乏的情况下，物业总监亲力亲为，在人工湖的投药和泳池的吸尘工作中，自己动手圆满的完成工作任务，得到业主和员工的一致好评。

(3) 根据水质的情况，请教水质专家，确定处理方案。

(4) 提供专业的物业解释，为业主规避物业管理纠纷；在业主访谈会的过程中，记录汇总了客户较为关心的物业管理问题，并上报了业主关心问题的统一解说词，印发成册，避免销售人员重复解释而出现的偏差。

2、根据物业现场的实际情况，提出清洁整改方案

由于销售中心现场初期的清洁工作存在较多的问题，造成业主的投诉；为确保清洁工作按标准执行，落实高标准的清洁现场服务：

(1) 根据现场情况，制定清洁工作制度及清洁管理周期。

(2) 对人工湖及销售中心现场的清洁不合格项目，发出整改通知单。

(3) 根据业主要求，制定切合现场实际的清洁服务标准，并督促落实。

3、完成销售中心样板房的标准化移交，编制修订了样板房的管理规定

销售中心样板房参观接待前期，未进行物业移交，且存在较多的物业使用问题和工程遗留问题，整体的参观质量不高；为确保较高的参观质量：

(1)根据销售中心样板房的具体情况，制定合理适用的样板房管理制度。

(2)对样板房管理员进行样板房管理相关操作知识的培训。

(3)根据样板房的建筑设计、施工质量、使用功能等方面因素，提出样板房的整改意见。

(4)跟进样板房在使用的过程中存在的管理服务漏洞，及时的进行沟通协调，确保问题的处理、落实。

(5)样板房的移交工作前期，项目部对移交细则落实不到位，缺乏标准的移交资料，我部协助处理并制定了标准的移交样板。

4、季节性台风登陆时样板房的维护、管理、及接待工作

在x的夏季x-x月份期间，较多的发生台风的现象，类似与台风“黑格比”登陆x的现象，对较多的地区形成危害；在此期间为保障样板房的正常参观和接待工作，物业部根据实际情况安排值班和守护：

(1)物业领导高度重视，提前关注、做好预防工作。

(2)高度的工作责任心，在深夜台风到来的时候，与礼宾员一起用沙袋对样板房的四周进行封闭和堵挡，防止雨水进入样板房。

(3)对台风过后板房的清洁接待工作进行协调和督促;确保及早开放。

(4)对台风造成样板房的损坏,及时跟进处理。

5、配合服务部做好销售宣传活动工作

(1)积极配合销售宣传工作,协调各部门在活动中的工作角色,并制定了"z开盘工作物业配合服务方案",取得了良好的作用。

(2)主动参与维护活动现场,巡查现场的安全、服务工作。

(3)对物业的活动现场的流程安排提出建议。

6、组织物业接管验收工作提出验收意见

(1)根据销售中心及z岛的实际情况确定了接管验收方案。

(2)对接管验收方案进行培训,并提出物业接管问题备忘录。

(3)积极召开接管验收协调会议,督促接管工作的完成。

7、“部落群销售模式”服务项目的市场调查,及服务项目的讲解培训

根据“部落群销售模式”的工作计划,对已确定的服务项目进行当地市场的调查工作,确定了服务项目的可行性及质量标准。

(1)对x服务市场xx多家的服务单位进行了市场调查,完成xx家的服务单位洽谈工作,确定了xx家服务单位。

(2)提出市场调查,服务项目的可行性报告。

(3)根据前期讲解员的基本素质制定培训方案，并实施基础素质培训。

8、收楼资料的前期准备工作

根据收楼工作时间的统筹安排，针对收楼前期的使用资料进行整理和审定。

(1)收楼使用表格的拟定，确定收楼使用的表格。

(2)收楼使用的《业主高尚生活指南》编制、修订、校审。

(3)各种日常表格的汇总归类，客户服务中心各种日常工作流的校审。

(4)准备业主资料的复印整理，为收楼前期的客户回访工作做好准备。

1、对客的沟通工作由于本年度人员配备较晚，物业服务工作明显处于较为被动的局面。专业细致的酒店式物业服务无法得到体现。

2、销售中心□x岛及周边园林的物业移交工作，我方跟催督促甲方整改力度不够，移交周期教长。

3、对外委清洁公司的工作标准及监督力度不够，现场特洁标准不高，甲方意见较大。

在20xx年度的工作中，根据物业前期管理的实际情况，物业部认真的履行了：“服务业主，帮助合作方实现最高的市场价值”的服务理念，提出了《近期物业服务工作的建议》等工作方案；在日常工作中发挥了岗位带头模范作用，倾尽全力为客户服务工作及前期收楼工作打好铺垫工作；相信在20xx年度会在客户服务工作上更上一个台阶，取得收楼工作的圆满完成。

客服个人年度工作总结报告篇二

一年来的工作结束了，我会加强对自己能力的提高的，希望可以在新的一年当中，继续奋发图强，感谢这一年以来公司对我的要求，我知道在这一点上面，我应该要做的细心一点，作为一名客服，我觉得自己应该要对工作上心一点，服务好每一位工作人员，在在方面我还是应该要做出相关的准备，这也是我应该要去考虑到的一些东西的，对于过去的一年来我也总结一番自己的工作：

首先我一直对自身的要求较高，积极的钻研业务，调整好心态，这非常的重要，在这一点上面我应该要有自己的判断，作为一名客服工作人员我始终都清楚这一点，现在回想起来我还是应该要实现对自己的要求，我相信在这个过程中当中积累的到了一定的经验，我在这一点上面，还是做好了充分的准备，这也是做的足够认真的，在这样的环境下面我需要提高工作意识，无论是做什么事情都应该要对自己更加认真一点的，这一年来我始终都相信自己可以接触到这些，我和周围的同事虚心的请教，和他们虚心的学习好，我现在回想这些事情的时候，确实感觉很宝贵，作为客服这是我应该要认真去做好的，我也希望我可以在下一阶段的工作当中，继续持续发挥好自己能力。

在这个过程中当中，我渴望去接触一些更多的东西，这一直以来都是我个人对于工作的态度，认真接听好每一个电话，为客户解决好问题，这也是我应该要去思考好的，也涉及到了很多业务方面的知识，所以我一直都在认真的做好自己分内的职责，也需要做到更加的负责一点，这一点也是毋庸置疑的，我一定会在今后的工作当中，坚持去做好，也希望能够得到更多的认可，成为一名优秀客服工作人员，为客户解决实质性的问题，我也是不希望在这方面出现什么大的问题，总感觉这样下去自己做的是不够好的，这一年来亲身经历我觉得掌握足够多的业务知识，才是对这份工作的负责，才能够更好的服务好客户，把工作做的更加细心一点，这一点也

是毋庸置疑的，这方面我应该要对自己更加负责一点。

回顾一年来，在一些方面我做的不够好，比如出现问题时自己没有反思好，这样下去真的还是应该要做出好的判断的，在这个过程中，我还是要去交待好这些细节，今后的工作我也一定会做的更好的。

客服个人年度工作总结报告篇三

客服的工作相对其他岗位有点琐碎。看起来很简单的工作，有时候也会出现错误，这就要求我们对工作认真负责，细致入微。

在嘀嘀嗒嗒的闹铃声中醒来，洗刷之后，新的一天开始了。打完卡和同事打完招呼后就开启电脑，然后就到传真机那里看看前一天有没有我的传真，拿到传真或其他资料后分轻重缓急分类处理。每一天按照备件和坏件的变化做出前一天的《货品出入库报表》。

做《货品出入库报表》要注意的以下几点：

首先，要找到相对应的《客服本部入库单》，《神舟发货清单》《清点科出库单》《神舟电脑客户服务维修单》《销售保用单》等单据。认真核实单据信息和自我清点时记录的数据信息是否一致，如不一致立即认真复检一次，如发现问题及时和相关领导反映，把问题在第一时间解决掉，不留后患。

第二，要注意的是开单上报表的时候要查看下前天上过的报表。按照先后顺序上报表，持续单号的连续性，以便将来查找的时候能够立刻找到。还有是在一些特殊的单号和明细后面添加备注或用我们公司规定的统一字符标识。

第三，要注意的是在统计金额的时候最好用求和公式加以验证，要保证数据的正确性。在上完《货品出入库报表》后千

万要注意写上自我的大名和日期，再去找财务和经理签字。财务和经理签完字后，立刻就传真给经管二部和备件科。并通知对方查收。第四，要注意的是在传完之后要立即拿着《货品出入库报表》、《神舟客户服务维修单》、《销售保用单》等单据上对应的账本。我们公司的备件账本有5个，他们分别是《好、坏件库存帐》《备件往来帐》《欠人坏件账》《人欠坏件账》《在途账》。另外，在上账的时候要个性注意当总部发给你的备件总部没有开单前或者你还没有收到总部发来的备件就先不上账。但是要夹子保存好。当收到总部备件和《神舟发货清单》后，就要立即上账。

客服个人年度工作总结报告篇四

20xx年，在公司各位领导的正确指导下，在同事们的鼓励和帮助下，我能够严格要求自己，较好地融入岗位并增强服务意识，总结起来收获颇多！

作为客服的我们，服务意识是公司的关键之一。回顾即将过去的这一年，昨日工作的情景还历历在目，不仅仅要能做的到工作时能够一心一意的为客户解决问题，安抚客户的心情，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间答疑问题，如何提高回答客户效率，如何给客户全面的解决方案，尽快使工作程序化，系统化，条理化。从而在百尺竿头，更进一步，达到新的层次，进入新境界，开创新篇章。为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己的前行。

很多人都写过总结，也许听到“总结”两个，很多人都会想到曾经做过多少工作，可是作为一个客服人员，我觉得更多的时候是要不断的去总结你的“情绪”。

说实话，感觉总结就象是一个驿站，可以静下心来梳理疲惫的心情，燃烧美好的希望，为下一段行程养精蓄锐。不管客

服工作是多么的平凡，但是总能不断地接受各种挑战，不断地去寻找工作的意义和价值，而且总在不断地告诫自己：做自己值得去做的事情，走自己的路，让别人去说吧。

对于一个客服人员来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个：辣。这个“辣”有来自用户的，有来自公司内部其他部门的。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是**鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。作为一个专职的`客服人员，在工作中，我一直在不断地探索，企图能够找到另外一种味道，能够化解和消融因用户和公司其他部门所产生的这种“辣”味，这就是客服情绪管理。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理、控制和调节。

在每一个新员工进来之后，我会告诉她们，一个优秀的客服人员，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，还要不断地完善作为一个客服人员的职业心理素质，要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户提供咨询时首先要认真倾听用户的问题而不是首先就去关注用户的态度，这样才能保持冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。对于公司其他部门产生的矛盾，我们采取的是沟通，向部门领导请求协调，实在是沟通不了的就告诫自己：做自己应该做的。

一个人只要用一定的心胸和气魄勇敢面对和承担自己因错误而带来的后果，就没有过不去的关。俗语云：知错能改，善莫大焉。所以没有必要为自己所范下的错误长久的消沉和逃避，“风物长宜放眼量”，于工作于生活，这都是最理性的选择，同时这也是处理与员工关系的一种润滑剂，唯有这样，才会消除与同事的隔阂，营造一种轻松的氛围，稳定同事情

绪及保持良好的服务态度。

细细回忆工作过程及目前客服中心的整个状态，虽然在我们大家的共同努力下有了较大的变化，但是仍有许多的缺点和不足等着我们去规划和改观。首先在服务质量和服务意识方面离公司与行业的要求还存在很大差距，不管成功与否，我们都将不断地**索和尝试。充满**和活力的团队才能让每一个身处其中的人在“逆水行舟，不进则退”的动力支持中积极地参予着这个团队的建设，希望每个在客服团队的同事能够保持学习的心态，在客服行业中做的更有活力，更具创意和更加从容。

客服个人年度工作总结报告篇五

来到话务班已经一年半的时间，从一名战战兢兢什么都不懂得小学员，到现在可以独立果断的面对问题，这期间自己成长成熟了很多，同时也看到了自身存在的.不足。总结如下：

这一年来，我的业务技能有了很大的提高，能够独立完成日常工作。同时也能努力完成领导交代的其它工作任务，积极参加站上及科室组织的各项培训和学习，工作之余能积极走出车站，“三进一上”对总站的班次情况进行宣传营销。

在工作中，身边的同事都是我的老师，同事刘姐干练的做事风格和灵活的服务技巧，王姐淡定优雅的气质和耐心细致的解答，小扈熟练的业务知识和幽默的阳光心态，李娜的勤奋好学和开朗乐观，冯姐的认真仔细和严谨态度等等，都在不知不觉中影响着我，让我不断的学习和进步。我深知，自己还有很多的不足，可是，我有信心会做的更好。

尽管在这一年的努力中有了一些进步，但是还存在着很多的不足，以下几点有待提高：一、工作心态不够稳定。遇到个别旅客的来电时，在回答咨询时语气欠佳，没有耐心。二、工作中缺乏总结。工作后不能及时梳理和总结，缺少工作目

标。三、工作不够激情主动。工作中缺少激情，安于现状，创造力不足。能够认真完成工作任务，但是缺少主动承担新工作的积极性。

针对工作中自身存在的不足，将在今后的工作中不断改进，做好以下方面：一、调整心态，加强耐心。在今后的工作中适当调整自己的心态，多站在旅客的角度想问题，寻找最适合自己的工作方法，用心微笑，真诚服务，真正做到把旅客当朋友，争取可以尽善尽美的解答每位旅客的咨询来电。二、注重细节，加强沟通。工作中注重服务细节，规范服务用语，宣传总站全面到位。加强与同事之间的交流，及时发现自身不足，学习工作经验。三、及时总结，不断积累。对工作中出现的问题及时分析，不断改正，善于整理，总结经验，加强处理问题的能力。多学习身边同事好的工作方法，取长补短，不断完善自己的工作，为今后工作创造条件。四、提高主动服务意识，主动承担工作任务，多为自己的部门提好的建议，积极参加各项活动。

记得自己刚来面试的那天，李站对我说：“车站的工作贵在坚持，看似简单，可是能够坚持在每一天把每一件小事都努力做到最好其实很不容易。”一直认真记得这句话，未来的工作中我会更加努力，并坚持用这种归零的心态和踏踏实实从小事做起的态度认真工作。

最后，想感谢客服中心每一位领导和同事，谢谢你们这段时间里对自己的指导和帮助，以后每一天的工作我都会全力以赴，加油！

客服个人年度工作总结报告篇六

回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件。

由于xx公司成立较晚，加之人力、物力等方面的局限，使整个基础工作很薄弱，因此，首先抓好客服中心的基础工作。

1、建立健全各项制度。如：内控制度、治理规定、实施细则及各种办法20多个，初步形成一套完整的治理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作。

3、招兵买马，强化培训。我们通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，采取现招现用、培训提高、和人才储备，保证短期和中长期的人力资源。一年来，参加公开招聘3次，组织大的培训2次，小的培训5次。受到良好的效果。

4、协调关系，加强沟通。包括公安、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门，为理赔工作打下良好基础。

1、抓治理。客服的治理工作，是非常重要的工作，它包括人的治理、业务的治理、和服务的治理。在对人的治理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依；二是做好人的思想工作，提高理赔人员的积极性、责任心和责任感；在业务治理上，主要是规范理赔流程和监督检查，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容，服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服

务。在为员工的服务上，为了公司业务的发展，我们力争做到方便、快捷和周到；在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满足，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满足、公司满足，客户也满足。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。一年来，据上述统计，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

客服个人年度工作总结报告篇七

为客户去进展线上的询问效劳，给客户来解决他们的询问问题，帮忙询问的客户去选择他们适宜的一个产品，在做客服的过去一年工作之中，我是较好的完成了领导下达的客服工作目标，个人也是得到了很大的职业成长，对于过去一年的客服方面工作，我也是要仔细的去做下总结。

想要做好客服的工作，就必需要不断的去学习，去提升自己的效劳水平，对公司的产品必需要熟识，懂得和客户去沟通的技巧。这一年来，我仔细的把公司的产品都一一的去了解熟识，每一个参数，每一共性能我都是尽可能的去知道，只

有是知道了公司销售的这些产品，那么我在面对客户询问问题的时候，也是能更好的去帮忙他们来解决，让他们下单购置我们的产品。通过学习，我也是懂得了面对不同的. 客户来询问，要用不同的一些沟通方法去和客户畅谈确定，每一个询问的客户的状况都是会不一样的，也是需要我們使用到不一样的技巧去说，而不是就千篇一律的。特殊是對待客户我們也是要有有效勞的急躁，并且对自己的产品也是布满了信念的，只有这样才能让客户感觉到我们的专业。

通过熟识公司的产品，然后再去为客户效劳，这一年来，我的工作也是在整個部門算不错的，销售出去的产品也是许多，虽然没有排在第一，但也是名列前茅的。在为客户做好效劳的时候，依据不同的一个客户，我也是有选择性的推举更加适宜他们的产品，有些客户喜爱性价比高的，有些客户喜爱功能多的，不同的客户，也是有不一样的需求，我也是依据不同的状况去进展沟通，而不是千篇一律的用同一个话术，那样的话可能就拿不到客户的订单了。在为客户去效劳之中，我也是有好的效劳态度，无论客户有什么样的问题，或者有一些刁难的状况，我还是会仔细的去效劳，不会消失心情上的问题，我明白这是为了工作，而不是客户针对个人的我。

通过一年的客服工作，对于这个岗位我也是有了更多的理解，自己也是取得了一些小小的成绩，在工作力量上面也是得到了提升。不过我也是知道，在做客服的工作之中，我还是有一些缺乏的，像一些客户，我也是很难去搞定，沟通的技巧上面也是还有提升的空间，在今后的一个客服工作之中，我要连续的努力，连续的去提升自己的力量，让自己在客服的工作之中做的更加的好。

客服个人年度工作总结报告篇八

在这里，我们每天下班之前会召开大组会议，楼层组长会对在各方面表现优秀的学员予以表扬，对有进步的学员进行鼓励；在这里，每天都会发生许多好人好事，这些事虽小，但

从这些小事中让我们感受到的是我们电话银行xx中心大家庭般的温暖；在这里，我们每天会记录下自己当天的工作感言，记录我们工作中的点点滴滴；更重要的是，在这里，我们在xx银行电话银行xx中心企业文化的熏陶下，不断提高我们自身的综合素质，不断完善自我……这紧张忙碌的气氛，使平日里有些懒散的我感到有些压力。但老坐席和新学员们的热情、欢迎、微笑感染了我，使我轻松起来。听着老员工们亲切熟练的话语，看着他们娴熟的操作，体味着他们在工作时的认真和笃定，青春的浮躁也与之褪去，多了一份成熟和稳重。

从这几月的工作中总结出以下几点：

记得x主任给我们新员工上过的一堂课的上有讲过这样一句话：“选择了建行就是选择了不断学习”。作为电话银行xx中心的客服人员，我深刻体会到业务的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。这几个月以来我坚持勤奋学习，努力提高业务知识，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

2、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行业务知识的学习。首先不将业务知识的学习视为额外负担，自觉学习更新的业务知识和建行的企业文化；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在今后的工作中，我会努力的继续工作，在工作中保持好和客户之间的关系，用最好的服务来解决客户的困难，让我用最好的服务来化解客户的难题。制定如下计划：

3、增强主动服务意识，保持良好心态；

4、不断完善自我，培养一个客服代表应具备的执业心理素质。

要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。

客服个人年度工作总结报告篇九

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xx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7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%。

物业管理行业是一个法制不健全的行业,而且涉及范围广,专业知识对于搞物业管理者来说很重要。但物业管理理论尚不成熟,实践中缺乏经验。市场环境逐步形成,步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习,学习该行业的法律法规及动态,对于搞好我们的工作是很有益处的。客服部是与业主打交道最直接最频繁的部门,员工的素质高低代表着企业的形象,所以我们一直不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平,我们培训的主要内容有:

(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,陈经理专门给全部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”,天元物业×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。

物业管理最需要体现人性化的管理，开展形式多样、丰富有趣的社区文化活动，是物业公司与业主交流沟通的桥梁。物业公司在往年也组织了大量的社区文化活动，如一些晚会、游园活动，短途的旅游及各类棋类比赛等。得到了全体业主的认可，但是结合现在物业的实际运营情况，0.3元/平方米标准的物业费连日常的管理开支都保证不了，更何况组织这些活动要花费相当大的一笔费用，在这种情况下，我们要克服困难、广开思路、多想办法，合理利用园区的资源有偿收费开展活动。

我们结合实际情况，联系了一些电器城、健身器材中心、迎利来蛋糕店、婴儿早教中心等单位在园区内搞活动，这些公司提负责供完整的一台节目，园区业主共同参与，寓乐其中，经销商们不仅发放了礼品，而且物业公司还收取了一定的费用来弥补物业费的不足，通过一次次的活动，体现了xx小区人性化的物业管理，同时也增进了物业公司与业主之间的沟通与交流，并为公司增加一笔收入，据统计自20xx年3月以来以园区内开展

活动形式收取现金及实物共计约13850元。

本年度客服部一直配合工程部对二期未安装水表的住户进行调查,据资料统计大约有近50家住户没安水表,从入住以来一直未交过水费。我们必须抓紧时间将表安装上,并尽力追回费用。而且在安装的过程中我们又发现了新的问题,许多卡式水表需换新的电池,面临这种情况我部抽调出专门人员负责这九栋楼宇的筛查和收取水费的工作。在与工程部的共同配合下目前为止我们已安装了36户水表,并且追缴了费用。

在今年7月份全市自来水进行统一价格调整,园区内20xx多住户,我们必须在6月底前挨家挨户将水费结清,便于7月份水费上调的顺利过度。针对这一情况。时间紧任务重。我们及时调整班次,将人员划分范围,客服部全体人员停休,加班加点全员入户收水费。通过大家的共同努力,在不到一个月的时间内我们尽了努力完成了这一任务。使7月份的水价平稳的由2.0元/吨上调到2.8元/吨。于此同时我们对于那些从未收过水费的住户也基本上走完一遍,共查出漏户约50户,共计追缴费用约2454.7元。就此问题我部提出要求水费以后按月收取,取代以前一个季度才收一次的规定,减少工作失误,细查到位每一户。

根据计划安排,20xx年11月开始进行满意度调查工作,我们采取让收费员收费的同时进行此项调查工作,同时重新登记业主的联系电话,我们会将业主的最新联系电话重新输入业主资料中。据统计至今为止已发放1610份,返回1600份,回收率为62%。

xx年将是崭新的一年,随着我们服务质量的不断提高,小区配套设施的逐步完善物业公司将会向着更高、更强的目标迈进,客服部全体员工也将会一如既往的保持高涨的工作热情,以更饱满的精神去迎接新的一年,共同努力为物业公司谱写崭新辉煌的一页!

客服部xx年工作计划:

一、针对20xx年满意度调查时业主反映的情况进行跟进处理,以便提高20xx年收费率。

二、继续规范各项工作流程,认真贯彻执行各岗位的岗位职责

三、推行《员工待客基本行为准则》,提高员工素质及服务水平。

四、根据公司要求,在20xx年对客服部全体人员进行业务素质及专业知识培训,及时进行考核。

五、继续执行现行的物业费收取机制,在实际工作中不断加以完善。

客服个人年度工作总结报告篇十

时间匆忙,每天在充实的工作中度过,转眼又到了年度考核的时间。在回顾了我在上一年来的情况和发展之后。我仔细的分析了自己的成绩和行动。对比过去,我在工作上不仅多了一份成绩,更多了一些热情!这促使我在工作中积极努力的去改变自己,去为工作创造新的成绩!现将我一年来的工作表现总结如下:

在上一年度的工作方面,我作为x公司的x客服,在工作方面我严格遵守公司的规定要求,在服务中履行自己的职责和目标,做到“热情服务、耐心沟通、严守纪律”。在工作我严格遵守公司的每一项规定,不向客户随意自己职责外的事情,并努力提高自身的服务要求,做到努力让客户满意,展现x公司的服务形象。

在一年来的工作中,我重视自身的服务能力,一直再向能力出色的同事学习,向领导请教各种经验和技巧。且在日常我也会利用一些时间来看阅读心理和沟通学方面的书籍,努力提高自身技巧,加强自我的推销和服务能力,让自己能在工

作中创造更好成绩。

最终，我通过自身的努力取得了不错的个人成绩，但我明白，自己对比其他同事还有许多不足和问题，为此我还需要更进一步的追求前进和发展，提高自我的能力和目标！

作为客服，我真理解公司的理念和思想。借此，我充分认识到，自己作为公司对外的服务人员，自身的表现和形象就意味着客户心中对我们x公司的形象！这让我认识到了自身的工作虽然简单，但肩上的责任却十分的重要！

为此，我在工作的思想上也越发的重视起来。在工作中，我努力提高自身的形象和服务能力，并通过对自身态度和思想的反思和调整，保证自身能随时以积极热情的态度展开工作。

作为客服，我明白我们时常会为遇到一些焦急的客户，结果导致心情郁结。为此，我在工作后积极的和同事们互相交流，互相鼓励。一方面也调整了团队的思想 and 心情，另一方面也互相学习了问题的解决办法，以便今后更好的处理类似的问题。这我和同事们在思想和能力上都有了很大的提高。

当然，工作中我也有很多不足的地方，如：处理方式不灵活、沟通需要更加细心等等。这些大部分都是我在经验上的不足，所以更需要多加锻炼，多去请教！

今后，在自己的工作上，我会更加的努力，让自己不负x公司客服的形象，努力为公司做出更好服务，树立优良的口碑！