# 最新客服工作总结范文

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2025-05-04

*最新客服工作总结范文7篇时间过得飞快，我们到了写客服工作总结的时候了，我们一起看看这工作总结怎么写吧！下面小编给大家分享最新客服工作总结范文，希望能够帮助大家!1最新客服工作总结范文尊敬各位院领导：首先要感谢领导对我的信任和支持，是你们的信...*

最新客服工作总结范文7篇

时间过得飞快，我们到了写客服工作总结的时候了，我们一起看看这工作总结怎么写吧！下面小编给大家分享最新客服工作总结范文，希望能够帮助大家!

**1最新客服工作总结范文**

尊敬各位院领导：

首先要感谢领导对我的信任和支持，是你们的信任和支持给我带来了对工作的热情和信心，随着导医新形象的树立和咨询业务营业额的稳步提升，我们带着喜悦、带着经验、带着对现状不满、带着对新年的计划和希望进入年，为更好的收获，我将总结去年的经验和不足，不断完善和提高自己的管理水平，有效提高部门工作质量。

在目前的工作中，我主要负责客服导医和的管理工作，根据拟定的工作计划和领导的安排，本部门工作顺畅，由于入职时间短，现将工作3个月的主要工作进行总结，敬请批评指正。具体总结如下：

一、主要完成的工作

1、客服导医的管理工作

客服部作为我院特色的服务科室、窗口科室，在工作中尽量按星级酒店的服务标准和管理模式来配合医院的服务建设，坚持集中培训与岗位督导相结合的原则，实现周周有培训、月月有考核，有效提高导医综合素质，通过培训和考核，规范导医在工作中的语言、行为、形象等方面的礼仪要求，加大了日常礼仪的检查力度。通过抓礼仪，推动了导医综合素质的提升，并提高了服务的质量和品位，为我院创建“品牌名院”的发展战略做出了自己的努力。

在实际工作中，为体现热情的服务，导医们人人做到为诊疗的顾客倒一杯热水让其感受温暖、主动接送行动不便的顾客、为顾客提拿物品、引领和现场解答顾客的疑问等；特殊的工作岗位要求，导医们长期站立，不许趴靠工作台和擅自离岗走动，使导医们的腿不同程度的静脉曲张，一天下来，腿痛腰困，但毫无怨言；平均一天接待初、复诊顾客100人左右，重复着：“您好”、“请问我能帮您忙吗”、“请您稍等”、“对不起”等服务用语，在礼貌服务中体现我院的热情、周到和人性化的服务。

在部门合作中，克服部门一人一岗的困难，取消导医的轮休，也要支持其他科室的工作，如护理部、企划部（发杂志）等科室。为了工作，导医们克服身体不适合一人在岗肩负多职的辛苦，任劳任怨的认真工作，毫无怨言的奉献自己的工作热情。

在处理患者投诉方面，我本着主动热情、周到耐心的工作态度和为医院负责、为患者负责、为自己负责的工作原则，认真接待每一件投诉并迅速转到院长室，答复每一个咨询，最大限度地照顾了医院和患者利益的统一。针对我院知名度不断扩大的新形势，客服部建立了较为规范的客户建议档案，认真了解客人情况，收集客人建议，最大程度地缓解顾客情绪，为其他业务科室提供便利的同时也优化了服务质量。通过投诉首接服务，拉近医患之间的距离，丰富了我院的服务内容，增加了医院的亲和力。

导医台作为全院的第一窗口单位，工作重、事情杂、头绪多。针对这样的实际情况，我从严格规范、狠抓落实入手，加大了管理的力度。在明确目标和任务的基础上率先垂范、以身作则，要求导医们做的，自己首先做到，要求导医们不做的，自己坚决不做。在工作中，量化了工作，明确了奖惩，充分调动了全体导医努力工作，为我院争光添彩的积极性和主动性，协调了科室间的工作，带动了我院的整体工作质量和效率。

（2）工作

工作作为我院一个重要服务窗口，其工作目前基本属于正常、稳步发展阶段。3月来，从电话咨询到预约就门诊量也不同程度的增长，在吴总和董主任的督导、帮助和接诊医生的诊疗配合下，实现了预约病人就诊率98%的成绩，从而提高了社会效益和经济效益；我主要做了以下几方面的工作：

（一）、制定部门咨询师的岗位制度；

（二）、与咨询人员一起研讨电话营销方案，提高患者就诊率；

（三）、在网上及电话与众家医院热线进行暗访交流和学习；

（四）、根据患者信息进行初步的市场调查和分析，便于更好地开展工作；

（五）、维护出院病人的良好关系，让患者通过我院良好的诊前、诊中、诊后的服务使患者显身说法，开发其身边的患者，试图提高我院的经济效益和社会效益。

二、工作中的几点不足

（一）、由于自己对本地风土人情知识欠了解，专业知识相对欠缺，虽然工作中小心瑾慎，但仍有紧张的感觉，有时难免出现差错。

（二）、对导医们有时要求过于犯教条主义，体现为个别工作灵活性不够，有时不能根据个人特点和个体差别安排工作。今后将进一步加强调查研究，做到根据不同的人安排不同的岗位，发挥每个人最大的优点与特长。

（三）、由于客服工作具有不可预见性和对抗性，在处理过程中需要有较强的沟通说服能力和临机决定的能力，在工作中有时会感觉这方面的不足，需要在今后的工作中进一步完善、提高自身素质。

（四）、电话热线方面的不足主要体现为：相关知识和经验较少，工作预见能力不强；对市场信息了解不够；专业知识不足，没有做好员工的培训工作。

三、工作建议

（一）、院领导应增加到一线巡视和检查的次数，充分发挥质检组的质检效力。

（二）、医生休息时应告诉导医以便准确分诊。

（三）、医院应尽量服务不同群体的需求，满足低收入消费者，尤其是咨询预约病人。

（四）、加强对全体医护人员业务技能、服务管理和医疗法规等知识的培训。

（五）、开展新的医疗技术服务宣传时，应对全体人员进行宣教，以免影响工作效率。

（六）、让全员树立“顾客不满危机”意识，让员工参与院服务质量管理，创造最大顾客价值。

（七）、希望能多给一些外出培训的机会，以提高自身素质，更好地为医院效力。

四、明年的工作计划

（一）、努力学习医护专业知识，提高管理水平；

（二）、继续做好对客户的调查、回访和跟踪问效工作；

（三）、加强导医工作的管理，提高服务质量；

（四）、做好全院员工礼仪培训工作；

（五）、加大电话营销方面的学习力度，做好工作。

**2最新客服工作总结范文**

在这里，我们每天早上召开班前小组会议，每个组的小组长会从昨天的外呼和呼入情况中总结一些错误，在第二天强调今天外呼应该注意哪些问题；在这里，我们小组成员之间、组长和学员之间互相做案例，从一个个案例中发现我们的不足之处，强化我们的标准话术，让我们在面对各种刁难的客户时都能游刃有余。

在这里，我们每个组商讨各队的板报设计，每位学员都积极参与到讨论中来，大家各抒己见，互相交流意见，齐心协力完成板报的设计到制作；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\_\_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\_\_银行电话银行\_\_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：

一、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，做好工作计划，坚决服从公司的安排，全身心的投入工作；

二、勤奋学习，与时俱进

记得石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\_\_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。

1、注重理论联系实际。

在工作中用理论来指导解决实践，学习目的在于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性；

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：

一、效完成外呼任务。

学会总结各地方的特点，善于发现各地区客户的生活习惯和性格特征，高效的外呼。例如在进行\_\_地区的个贷催收时，一般在下午的时间拨打接触率比较高，所以对于\_\_的客户我们要多进行预约回拨；再例如\_\_行的客户他们理解能力和反映能力偏慢，我们在进行外呼时需要放慢语速，做到与客户匹配。做到数量、质量、效率三者结合；

二、加强自身学习，提高业务水平。

熟练掌握“一口清”，在解决客户问题时能够脱口而出；加强知识库搜索的练习，熟悉知识库的树形结构，帮助我们高效的利用知识库；不断巩固所学的业务知识，做到准确完整的答复客户的问题；

三、增强主动服务意识，保持良好心态；

四、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。

**3最新客服工作总结范文**

目前做淘宝的人越来越多，成功人士并不少见。谁知道他们背后有一个成功的团队，还有谁会考虑淘宝客服在这个团队中的作用？非常少。一个好的淘宝客服往往能留住很多客户，促进很多交易，给公司带来利润，是公司财富最直接的创造者。偶然间接了淘宝客服的工作。不知不觉已经快半年了，感觉时间过得很快。我已经坐了一天一周一个月了。

有时候感觉很好，什么都不需要做，就是觉得太无聊了。但是我学到了很多，遇到的人也很有趣，因为买家来自世界各地。上班第一天，旺旺挂了电话，没人和我说话，反复看材料，熟悉产品。但是，似乎没有办法记忆深刻，遇到问题还是无从下手。记得刚来淘宝的时候，觉得好奇怪，但是相信卖衣服的肯定也不陌生，但是和我想象的差那么多。第一次让我们看网站上的衣服，我都快瞎了，衣服都刺眼了。

第一天上班，老板让我们熟悉了熟悉的衣服和一些简单的衣服，就看怎么和客人沟通了。沟通很重要。看着他们使用熟练的技巧和语气，我不得不留下来。他们在和每一位客人聊天的时候都会用到‘pro’这个词，并且非常仔细的给我们解释了pro这个词的含义。我们也是虚心学习，刚开始接触客服行业。回答简单的问题就是他们先教我们怎么回答。时间久了，我们也有了自己的看法。在最初的几天里，他们会教我们如何应对不同的客人。当我们刚开始做客户服务和与客人交流时，我们在每个句子中都使用了“亲爱的，你好”这个词。店长说没必要每句话都用。

听了经理的建议，发现好多了，渐渐的我们和客人沟通也花了很长时间。如果我们不理解这个问题，我们会在旺旺上问经理或其他同事。在客服期间，经常会遇到这个东西能不能打折，能不能邮寄等问题。我自己也会网购，想买些实惠的。这个我能理解，所以我能理解客户的心情，但是我现在的立场不一样了。我不再是购物者，而是卖家，我当然可以。

如果你想做一笔没有优惠待遇的交易，你肯定不会同意这样的问题。一旦你让步，客户会认为还有更大的还价空间。所以，针对这样的问题，我觉得你应该善意的，礼貌的告知对方你不能提供优惠。要告诉对方我们的宝贝价格都是实价卖的，请谅解。如果发货出现问题给客户造成麻烦，我们要道歉，认错，在客户面前装可怜。大多数人都会心软，我亲身经历过。不过客户基本都挺理解的，收到货后很满意的告知。

后来我们慢慢开始熟悉一些面料。我们第一次知道这么多面料。我们以前买衣服从来不知道面料这个词。我们看着就买，也没想为什么同样的衣服价格差别那么大。现在终于知道哪些面料好，哪些面料透气有弹性，哪些面料价格不一样了。现在我们对店里的衣服有了大致的了解，也知道哪些是出自哪些太小了。刚做客服的时候，发现卖一件衣服就有成就感。后来我用熟练的语气和方法慢慢卖了更多的衣服。与客人交流是对人的脑力、适应能力和说话技巧以及耐心的锻炼。我们应该认真对待每一位顾客，让每一位顾客带着极大的兴趣回家。刚开始做客服的时候，和客人沟通的时候犯了一些错误，比如有时候发呆的时候答应给客人邮寄，有时候迷茫的时候答应给客人扣多少钱。

新手经常会犯错误。在店长的指导下，这些错误一点一点的改变，以至于现在没有这样的错误。最常见的错误是发错货，填错快递单号，衣服质量不够。这些错误基本都是每个淘宝客服犯的错误。这些问题会直接影响到公司、个人、客人的情绪，所以做任何事情都要慎重。虽然这些问题仍然存在，但我们尽最大努力将概率降到最低，尽量避免这些问题。刚接触仓库的时候，发现仓库也是一个中心点。有些客人的心是属于仓库的。做仓库主管也是一个很难的岗位。第一次发快递单，第一次检查衣服质量。衣服的质量很重要。稍有破绽，我们就惨了。世界上有各种各样的客人。只有检查衣服质量，才能保证老客户的回头率。仓库的第二大任务是随时检查库存。如果做得不好，我们会失去很多客人。有的客人就是喜欢这个型号，没有他就不需要。有的客人比较随和，换成其他颜色和款式，但是我们猜不到客人怎么想。也许很多回头客会从这里流失。

**4最新客服工作总结范文**

已经接近年尾，细细回想，我来到总站，来到\_\_已经x年的时间，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：

一、成长之处

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\_\_干练的做事风格和灵活的服务技巧，\_\_淡定优雅的气质和耐心细致的解答，\_\_熟练的业务知识和幽默的阳光心态，\_\_的勤奋好学和开朗乐观，\_\_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。

二、不足之处

1、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；

2、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；

3、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。

三、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

1、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；

2、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。

3、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。

4、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。

**5最新客服工作总结范文**

时间太瘦，指缝太窄，一晃，20\_\_年就这样过了，刚来到公司可能一下子还没从学生的角色转变过来，有点不适应，但慢慢就习惯了这样的节奏。入职恒力公司的电话客服部到现在已经半年有余，过去的一年里，在领导和同事们的悉心关怀和指导以及包容下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在着不足。

电话客服部是管理处的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，所以各个部门的同事都要和谐相处，因为电话客服人员的服务水平和服务素质以及各部门在工作上的支持直接影响着电话客服部整体工作，因此老大对每个电话客服人员的要求还是挺严格的，认真细致和专业是必不可少的。

要学会把枯燥而单调的工作做得有声有色单有专业知识是远远不够的，所以老大对新入职员工的各方面的培训做的还是挺到位的，就连最基本的都要教，就我个人而言，刚来公司培训了一个月调回韶关工作，感觉自己只是把电话客服人员最基本的皮毛学了下而已，但在之后又要求我回公司再深入学习一个月，当时觉得没这个必要，但是当我下来感觉自己有点落后之后觉得确实有这个必要，可以为自己将来在韶关工作打下更坚实的基础。

在工作中随时都会遇到自己不懂的问题，被问及的同事都挺乐意教，不会摆着一副老员工的架子，这点对于新员工来说是一种欣慰，当然工作中也会遇到一些很刁钻的客户，作为一个电话客服人员来说，首先应该对客户以诚相待，把客户当成朋友，真心为客户提供切实有效地咨询和帮助，在为客户提供咨询时要认真倾听客户的问题，这样才会保持冷静，细细为之分析引导，熄灭客户情绪上的怒火，处理这样的问题不单电话客服人员基本的技巧要掌握还要学会随机应变，防止因服务态度问题火上烧油引起客户更大的投诉，所以在工作中要积累更多的经验。

说真的，在工作中有时候有些细节问题自己也察觉不到，可能是因为自己不够细心和熟练，或者还不够专业，有时工作中出点错也在所难免，我会尽力克服这些缺点，希望以后可以做到更好。

回顾20\_\_年，公司在人员有点紧缺的情况下超额地完成了任务，对于刚刚参加工作的我来说有点艰辛，却收获了成长与成绩，很感谢公司给我这样一个平台，展望明年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，我会在明年的工作中继续团结一致、齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

20\_\_年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在此，对一直以来支持我工作的同事表示感谢。谢谢同事们的包容和耐心，谢谢老大在工作上教导和生活中的关心，没有公司的培养就没有我现在的进步，虽然进步不是很明显。公司的部分员工在工作能力上的成长和进步。

作为同事让我有一些成就感，同时也是对我的鞭策。不断的学习才能不断的进步，老大交给我的每一项工作都当成是给我的一次学习的机会，认真努力地完成它。时间总是年复一年的轮回，岁月却把所有的优与劣、利与弊记载下来。在新的一年中，我将带着我在昔日工作中积累的所有的经验投入到新一年的工作中。我将更加努力的进行本职工作，加强部门的凝聚力，力争在新一年的工作中焕然一新，取得更大进步。

**6最新客服工作总结范文**

时光飞驰，转眼间年即将曩昔，针对这一年的工作环境，我对本身的工作表现有如下总结：

通过一年的工作，我对平安、票务、客服等一系列工作内容有了更为深刻的体会，同时在这些方面的工作有了必然的晋升。

平安问题重泰山

市民广场站是120米站台的.室外有岔站，面对这样的一个情况，站务人员在对站台巡视以及设备巡查就有了更多的要求，在客岁冬季我发明一次上行水箱间上限警报，后查原因是因为冬天太冷导致水管冻裂所导致;介入多次道岔除雪任务，这对付我一次入司两年的新人来说，是很紧张的学习经验，同时富厚了工作体会。

在今年平安门施工进入收尾阶段，进入调试期，平安门处于常开状态，这对站台巡视又有了新的要求，平安门高1.5米，在1.5米一下的人进入门体内很难被发明，所以在站台巡视的时候要分外仔细，以防有什么危险。在11月份平安门正式投入使用，对平安门使用故障时站务人员应该如何处置惩罚，我们进行了相关的培训和稽核，并在出事时，可以或许恰当的使用相关应急。

票务问题无小事

在今年，我获取了售票资格，对付数字分外不敏感的我认为很恐慌，然则在值班站长宋艳的赞助下，有了很大的提高，并且很快的控制了一些售票的技术。在车务部举行的“战炎夏迎国庆售票无毛病”运动中得到了“优秀售票员”称号，这应该也是对我工作尽力的一种确定吧。

客服问题要细化

在这样一个天天与人打交道的工作中，每天或多或少总有些磕磕绊绊，因为每个人都有情绪，那就要求我在办事搭客时要注意语音语调，同时不把工作以外的情绪带到工作中，针对不合的搭客，采取不合的办事机制，做到具体问题具体阐发，增强自身地舆以及语言知识的学习，来办事好不合的搭客，从而进步本身的客服程度，不仅如此我还常常关注客服周报，来时刻提醒本身，不要差错事情在本身身上发生第二次。

在一年工作中，我还对本身的工作实时总结，共同站区进行部分信息采编的书写，有幸部分登在司刊以及车务部的月刊上。对我的思想给予了深刻的确定。

在曩昔的一年中，我劳绩了很多，不仅仅是我的尽力更紧张的是领导的支持与关切;今年即将画上一个圆满的句号，有迎来了一个极新的来岁，在来岁的工作中我依旧会尽力奋斗，尽力拼搏，为即将开通的天津站供献本身绵薄的力量。

**7最新客服工作总结范文**

回首20\_\_年，可以说是客服部在摸索中学习的一年，不断改进完善各项管理机能的一年。在这当中，客服部得到了公司领导的关心和支持，同时也得到了其他各部门的大力协助，经过全体客服人员一年来的努力工作，客服部的工作较上一年有了很大的进步，各项工作制度不断得到完善和落实。

自下半年调客服部以来，对综合管理员的职责任务了解欠缺，为了尽快适应新的工作岗位，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。从摸索到熟悉，边做边学，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼；另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在我前进的每一步中，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数住户的支持与认可。

在这几个月来，我们面对了很多压力，克服了很多困难，但我们却非常愉快和充实。因为我们有一只高素质的队伍，有一群热情肯干、甘于奉献的物业管理人。我们扎实工作，勤奋敬业，协调各方，周到服务，完成了各级领导交办的工作任务，在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作的重点和难点。

20\_\_年度已平稳度过，在日常对客户服务的工作中，我部人员对客户的咨询、提出的问题和困难做到了耐心、细致解答、给予合理建议，为客户排忧解难。在接待客户投诉、报修时我部人员能够积极跟进，主动询问客户对处理过程的满意程度，为管理处提供有价值的客户意见和信息，我部全体人员在公司各级领导的正确指导及精心组织下，以饱满的热情、奉献创新的精神，取得了阶段性的成绩。面对过去的一年，总结工作实践过程中我们所做出的改变，同时也要总结现有工作中出现的新问题，不断改进工作方法，管理理论及实践水平，为了总结经验，促成20\_\_年工作再上一个新的台阶，现将20\_\_年工作总结如下：

一、20\_\_年度部门主要工作完成情况

1、客户服务方面

小区收楼、入住、收费情况

由于小区投入使用已5年多，客户收楼、入住已进入相对平稳的时期，迁出与变更客户有所增加，因此20——年度我部共办理：应交房96户；实际交房121户（其中包括车位18户，储藏间1户、店面1户）；截止到12月31日止，小区已达到交房条件为1407户，累计交房为1258户，交房面积156774，交房率为89%；截止到12月31日止，小区入住客户累计779户，其中已装修入住的690户，未装修入住的89户，包括店面，入住面积：95257，入住率为62%；

本年度，收取各项费用仍旧是我部工作重点。共发放客户缴费通知单约460份。对未按时交费的客户，组织区域管家与客户进行沟通，及时了解客户需求并反馈，根据反馈信息认真做好分析，采用电话提醒、上门询问、短信等各种方式进行催缴工作。

截止到20\_\_年12月31日止，全年应收管理费1061102元，实收金额为972862元。其中全年累计优惠760986元。截止到20——年12月31日止，累计欠物业费248609元。

收费率情况：

①已入住应收费户数724户，已收费户数673户，收费率为93%

②正在装修应收费户数88户，已收费户数56户，收费率为64%

③未入住应收费户数407户，已收费户数185户，收费率为45%

④店面应收费户数94户，已收费户数34户，收费率为36%

有偿便民服务收费共计21252元（其中家政19742元，水电维修360元，中介疏通1150元），支出8767元（为员工服务加班工资）。

日常工作及完成情况

本年度共计处理客户日常报修及发现的问题共计856件；已完成846件处理率98%，并反馈客户；处理客户投诉共计57件，全部完成，处理率100%。

本年度，共计向客户发放各类通知、温馨提示等21次，约1897份。做到通知拟发及时、详尽，表述清晰、用词准确，同时积极配合通知内容做好相关解释工作；社区文化类在重阳节举办了为60岁以上老年人免费体检活动。

除此之外，还为客户办理了车位续租、装修、网络接入、门禁卡、广告等日常服务工作。具体数据如下：

截止到\_\_月\_\_日止，办理客户装修共计147户；累计办理移动网络接入共计21户；车位出租办理共计18个：其中C区12个、B区6个；为客户办理门禁卡276个；收取广告费全年累记为15220元；

入户服务意见调查工作

我部门工作人员在完成日常工作的同时，积极走进小区业主家中，搜集各类客户对物业管理过程中的意见及建议，截止到20\_\_年x月x日我部门对小区入住业主进行入户调查走访153户，走访反应出的问题统计：服务态度3起，后勤保障23起，安全及车辆秩序16起，保洁绿化17起；截止到20\_\_年x月x日共发放业主满意度调查表422份（全部入户调查），调查得出小区业主对我管理处总体的满意度为85%，其中别墅区域满意度为92%，AC区满意度为90%，B区满意度为76%，DC区满意度为86%；

2、后勤保障方面（原工程部）

①20\_\_年度共完成1651项零维修工作；其中水电的有897件，已处理883件，处理率为98%；土建的有513件（包括上报工程和自行维修、玻璃门窗等），已处理463件处理率92%，智能化的有147件，已处理133件，处理率94%；电梯94件，全部处理，处理率为100%；

②因小区路灯灯头老化，草坪灯被人为损坏，为此改造小区路灯灯头、草坪灯共100盏；其中路灯60盏，草坪灯40盏；

③原多层单元内各层都装有插座，业主借机用其为电动车充电，经发现后为控制用电，统一更换面板共232块；

④每月抄写计算电表，配合收费员做好每月电费计费的收取工作；

⑤严格按照消防管理规定抓好楼宇消防设施的日常管理，规范消防设施设备的维修保养；使应急灯、疏散指示灯系统处于运行良好状态；更换过期及压力不够的灭火器共145瓶，更换消防水袋共50条；

3、保洁、绿化方面

保洁绿化在各项工作执行当中，对小区所管辖范围内的卫生设施进行了统筹管理，具体工作如下：

①一年来，保洁冲洗小区主干道路面、架空层、广场、水池、车库等各6次，未交房空房卫生大扫除17套，清刷小区周边红砖1次，清洗、抛光电梯不锈钢门共27扇，清捞污水进2次。对各保洁工作区域进行了规范的划分，以个人清扫10个楼道为标准，将架空层纳入楼道清扫范围，以确保更好的开展工作；

②小区绿化日常工作因绿化工不稳定，经常出现缺编，导致小区绿化出现苗木茂盛、杂草重生、浇灌困难等现象，养护工作做不到位。为了让小区环境美观不受影响，今年聘请外小工对小区绿化地的杂草进行清除，共计用工时为81个；以便于绿化员可以及时对草坪进行修剪、造型、打药，根据气候变化时进行施肥、补苗和病虫防治等工作，确保区内的绿化养护质量。

③根据工作中积累的经验，不断创新，下半年绿化杀虫使用3米长杆喷管，取代以前爬楼梯不安全的农药喷洒；改用了塑料条绳打草刀头，以后将不再请大量人力拔草，夏天对苗木的浇灌采用了1寸水管，取代了以前用消防水袋浇水，为公司节约一定的人员及资源成本；创造出更为专业化的保洁绿化服务体系；

二、工作中存在的不足：

1、工作人员服务意识、团队意识有待提高。

2、业主各项遗漏工程的工作跟进、反馈不够及时，各部门的衔接不是很到位。

3、客服员走访业主时，经常吃闭门羹，那足以证明我们的服务工作还没有做到位。

4、工程人员技术水平还比较欠缺，专业化知识远远不够。

5、仓库材料摆放不够规范，东西摆放比较乱，没有贴明显标签。

6、二次供水、配电房等自保的各类公共设施设备无保养、无记录。

7、质量管理落实不到位，检查发现的问题，纠正力度不够。

8、考核制度还不健全，执行不力。

9、管理人员水平与专业管理人员水平还有一定的差距。

10、对小区的精神文明建设，像开展各种形式的宣传及组织业主的文化娱乐活动工作上尚未组织开展起来。

11、我部的档案整理、存档工作还有欠缺，档案管理分置不够细致、完善，对档案进行分管备存容易造成混乱。

三、20\_\_年度的初步工作计划及总体工作目标

随着公司的脚步迈入新的一年，客服部总体的工作目标已由打好基础转变到完善制度，深入发展的阶段，我部的工作也必须更上一个台阶，同时，针对本年度工作中的不足积极改进，提高服务的前瞻性与及时汇报工作的意识，并且加大收费力度完成公司下达的收费指标，完善档案管理并将对客服工作做深、做细；具体工作如下：

1、重新制定和细化本部门的工作职责；把客服、保洁、绿化、后勤制度统一修改为《客服部管理制度》，改进各组的工作流程，做到有制度、有实施、有检查、有改进，并形成相关记录；

2、实行区域管家现场办公制，以方便业主的咨询、报修、等其它便民业务的快捷受理，不管大事小事，都要做到客户随叫随到，客服热线确保24小时都处于待机状态；全面开展定期或不定期的小区巡视检查工作，并为此制订详细的巡查制度、报修程序、及检查完成跟进工作要求，做到发现问题、及时处理、全程跟进；两年内将打造出区域内金牌物业管家；

3、客户报修、投诉的处理和解决是我部日常工作的重要环节，为更好的掌握客户信息，了解客户对我处工作的满意程度，提高工作效率，我部针对每一个客户的投诉、报修将采用专人接听电话，处理各类报修及时率达到98%，返修率不高于5%；一对一的上门或电话方式进行回访，询问客户投报人对我处接报后员工的服务态度、解决时间、处理情况；

4、建立档案管理专柜，将客户的资料、部门内部各类检、巡查资料统一放置于档案柜里，以便于查找，并由专人负责归档、借阅。

5、落实月、季、年度公共设施设备的保养及库房管理工作，做到设施设备有保养、有检查、有记录，库房干净、整洁、条理清晰、标识准确；

6、加强保洁绿化工作的细节管理，主抓细节问题上的保洁绿化作业问题，落实好考核工作机制，对于保洁绿化员每天所清扫、修剪区域进行多次的检查，从组长到主管，从主管到区域管家分为三级制检、抽查工作，同时为保洁绿化员每天设立较为准确的时间节点，并按时完成工作；人员管理上实行人性化管理，增加员工的业余生活，不断提高员工的积极性。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！