# 客服试用期工作总结五篇范文

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-03-24

*回头看，总是有收获以及遗憾，自己也是要成为正式的员工，对于这份客服的工作，我也是要继续努力的做好，在此也是要对这段日子工作来回顾总结下。下面是由小编带来的有关客服试用期工作总结5篇，以方便大家借鉴学习。客服试用期工作总结1我是公司客服部的新...*

回头看，总是有收获以及遗憾，自己也是要成为正式的员工，对于这份客服的工作，我也是要继续努力的做好，在此也是要对这段日子工作来回顾总结下。下面是由小编带来的有关客服试用期工作总结5篇，以方便大家借鉴学习。

**客服试用期工作总结1**

我是公司客服部的新员工，现在在客服部的试用期的工作已经完成了。回想三个月的试用期工作，我满怀感慨，这次工作让我感受到在社会上生存是不易的。但我总体的工作还是可以的，现就我试用期的工作做个总结。

我试用期内的工作还是比较忙碌的，在客服部工作，不仅是作为客服，还是客服部的打杂人员，因为是新人的原因，对公司有很多不熟悉的事务，所以我最先接触的表示客服，而是帮助客服部处理一些杂工作，也就是先从小事熟悉。虽然我第一个月都没有真正的接触客服，但是在其他的工作上，我也学到不少的。跟着经理到处走，见识了不少，认识很多的人和事，于自己之后的工作很有用。新员工在公司里面要学到真不少，我不仅要每天帮助其他客服员工登记来访客户的信息，还要针对不同的客户做不同的数据表和信息表，把所有在之后能够用到的信息收集起来，单独列到一个表里，方便他人查看。我同时还要帮忙把要去联系的客户信息详细做成文档，把所有的联系方式记录下来，辅助其他人联系上客户。

第一个月的工作虽然杂，但是都相对比较简单，第二个月我就真正的入职客服了，开始接听客户电话，边谈话，边做着记录。我有固定的客户名单，都是我一天或者几天要联系的客户，把公司要传递的信息传给客户，并且自己还要努力去把客户变成自己的客户，这样就可以拿到更多提成。差不多每天进行的都是一样的工作，但是却很长胆，我原先性格比较害羞，现在的胆子无比的大。当然学到的东西就更多了，自己去实践，才能从里面学到东西。我的业务技能得到很大的提升，说话的技巧也很丰富，能够与不同的客户聊天，抓住客户的内心需求，把业务办好。

最后一个月都是在重复之前的工作，但是我在经历一个月的工作后，我成功的有了自己的客户，这与我的工作来说是很大的一个进步，对比刚来时，我简直是脱胎换骨了。试用期我把工作都做好了，让公司领导成功的看到了我的努力，所以我可以申请转正，留在公司继续工作，为公司服务，也为公司效更大的力。在不断成长中，也在不断改变中，愿未来会有一份好成绩。

**客服试用期工作总结2**

弹指一挥间，我的工作试用期已接近尾声。通过这两个月的学习与工作，从中熟悉了公司以及有关工作的基本情况，了解物业公司的重要工作内容与职责，对物业公司的工作有了一个具体的了解。在即将过去的两个月时间里，在公司领导的.关心和指导下，在同事们的热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况简要小结如下：

一、严格遵守公司各项规章制度，认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。做为一名公司的新进员工，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。

二、主动学习、尽快适应，迅速熟悉环境，主动、虚心向领导、同事请教、学习，基本掌握了相关的工作内容，工作流程、工作方法，顺利完成领导安排的各项工作。

三、做好前台的门面工作，整理好桌面文件，定时擦拭玻璃桌面保持前台整洁和美观。

四、做好日常快递收发工作，签收快递后迅速送达并做好登记。

五、做好电话的接听工作，回绝推销骚扰电话，重要电话及时为相关部门转接，如无人接听做好登记工作，及时向有关部门或相关人员汇报。

六.严格把关进出人员，非公司人员除有公司人员带领的一律先问清楚来意，礼貌应答，然后电话通知内部相关人员允许进入的才可放行。

七、协助其他部门做好临时交托的各项任务。

试用期结束后又将是一个崭新的开始，作为意邦的一份子，我会尽全力做好自己分内的工作并协助其他部门完成交托的任务，努力学习相关知识，提升自己的工作能力，基本改善自己的不足。最后感谢领导给了我这次机会，我会在今后的工作中努力进取，为做一个称职的人员而不断地提升自己各方面的能力与素质，为公司的发展贡献出自己的一份力!

**客服试用期工作总结3**

我于20\_\_年\_\_月\_\_日正式在\_\_公司客服部工作，试用期三个月。

时光弹指一挥间毫无声息的流逝，转眼间试用期接近尾声。回首过去的三个月，内心不禁感慨万千，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一番不平凡的考验和磨砺。

在这段时间的工作学习中，对同方人环有了一个比较完整的认识;对于公司的发展历程和管理以及个人的岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了同方人环“承担、探索、超越”的精神，团结协作、开拓创新，为同方人环的稳步发展增添新的活力。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作学习情况作如下汇报。

我的工作主要是行政管理、费用管理、物资管理及办公室内的一些日常工作。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。因无工作经验，期初的一段时间里常常出现问题，在此谢谢领导和同事们的热心帮助，让我及时发现工作中的不足，并且认真更正。工作中不断地总结经验教训，后来我也熟悉了每天的工作，及时提交各种报表，做到“主动”工作。经过\_\_月中旬去\_\_市的培训，我对本职工作有了一个更深刻的认识，特别是工作中的一些细节问题，还有领导和同事们提出讨论的问题，我也有了清楚的认识。工作中需要同事之间团结合作，这一点很重要，也是加入公司以来同事们给我最深的影响。

当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作情况及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为同方人环的蓬勃发展贡献我全部的力量。

**客服试用期工作总结4**

进入公司，自己也是抱着学习的心态的，虽然这是基础的岗位，可是自己并没有什么工作经验，也是刚从学校出来，其实对于社会的了解挺少的，从开始培训到下到岗位和客户联系，去为他们处理问题，解决他们遇到的麻烦，我也是感受到这是一份服务的工作，要有很多的沟通技巧，对于公司产品的熟悉，清楚该如何的去为客户服务，才能真的把工作做好它的。这三月，我也是努力的去让自己适应，去完成工作任务，当然自己也是学到很多，这些学到了运用到工作里头，也是让其成为自己的能力，沟通的方面真的进步很大，开始还有些不太清楚如何去和客户沟通，到现在能顺利的解决他们的问题，我也是感受到自己的成长是很快的，当然职场之中就是如此，如果你不去进步，时间不会等你，而公司也是会将你淘汰掉的。

工作之中，我也是尽量的少犯错误，作为客服，如果犯错，想要再去把事情做好，就不是那么的简单，特别是我们面对的是客户，要取得他们的信任，要去把他们的问题积极解决让他们看到我们的付出，自然也是会更加的信任我们，相信我们公司的，从培训开始，我也是懂得，这份工作不是那么的容易去做好，但是只要自己付出真心，愿意去干，客户其实也是很好去打交道的，并不完全都是无理取闹的，虽然也是有一些，但是也是经过努力去改变他们的态度，用我们专业的服务，友善的一个态度去积极做好，在工作里头我也是清楚服务的态度是很重要，即使遇到客户骂人，或者一些很不好的话，我也是会坦然接受，清楚这是他们的情绪问题，去解决了他们的问题才是真的有用的。

试用期的时间感觉过得很快，可能也是我每一天的工作都是很充实，自己也是不断的学习，去思考，去改变自己。当然也是还有很多的方面我还需要去进步，同时也是很多的经验要继续的积累，才能让自己工作更为出色，我也是要去做好客服工作，让自己在这个基础岗位上有更多的价值。

**客服试用期工作总结5**

时间匆匆，转眼已快8个月，回顾过去的7个多月，真是百感交集。要总结的实在太多了，现简单总结。

偶然的机会我干了淘宝客服这个工作、不知不觉已有大半年了，感觉时间挺快的，一坐一天，一个星期，一个月就坐没了。有时感觉挺好的，不用干什么，但又感觉太枯燥了。但学的东西还真是不少的，碰到的人也是十分有趣的，因为买家来自五湖四海的。

上班的第一天，旺旺挂着，可是没有人与我交谈，反复的翻阅资料，熟悉产品，可是好像没有办法记忆深刻，碰到问题的时候还是无从下手。

在做客服期间，我常常会遇到顾客说这个东东能不能优惠，可不可以包邮等等之类的问题，本身我自己也会从网上购物，买东西想买实惠，这个我可以理解，因此能够理解客户的心情，但是我现在的立场不同了，不再是一个购物者而是一个销售者，当然是能在不优惠的情况下成交，想在不优惠的情况下成交，对于这类问题当然不会同意，一旦退让，顾客会认为还有更大余地可以还价，所以，针对此类问题，我觉得态度要和善，委婉的告知对方不能够优惠的。

要告诉对方我们所有的宝贝价格都是实价销售，敬请谅解，对于在发货中存在的问题，给顾客带来麻烦的，那就只有赔礼道歉，承认错误，在的客户面前装可怜，一般人都是会心软的，我也是亲身经历的，不过客户基本上都是蛮谅解的，收到货后就很满意的来告知了。

后来我们就慢慢开始熟悉了一些面料，第一次认识这么多的面料，以前买衣服从来都不知道面料这个词，看着哪样好看就买了，也不会去想为什么一样的衣服价格差这么多呢，现在终于知道了，什么面料好，什么面料透气，有弹性，面料不一样价格也不一眼，现在对店里的衣服都有了大致的了解，也知道了从哪家进的货偏小，哪家的偏大，按合适的尺寸给客人推荐衣服。

刚做客服的时候推销出去一件衣服发现自己很有成就感，后来慢慢的用着熟练的语气和方法推销的衣服出去，和客人沟通是一个锻炼人的脑力，应变能力，说话的技巧，同时也锻炼人的耐心，要细心的对待每一个客户，让每一个客人兴致勃勃、满载而归。

style=\"color:#FF0000\">客服试用期工作总结范文五篇

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！