# 工作服务态度差的检讨书范文汇总(四篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-12-05

*工作服务态度差的检讨书范文汇总一所以，我们要针对上半年存在的问题不断地加强提高管理水平、服务水平和人员素质。针对下半年的工作特制定计划如下：一、继续加强员工的业务技能培训，提高员工的综合素质餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象...*

**工作服务态度差的检讨书范文汇总一**

所以，我们要针对上半年存在的问题不断地加强提高管理水平、服务水平和人员素质。针对下半年的工作特制定计划如下：

一、继续加强员工的业务技能培训，提高员工的综合素质

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。

同时在每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

二、多方面提高酒店经济效益

进一步加强吧台餐饮预订的灵活性以及包厢服务员的酒水推介意识和技巧，提高酒水销售水平，从而多方面提高酒店的经济效益。

三、加强员工思想教育

利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念；同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

四、继续做好“节能降耗”工作

1、严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。

2、降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。

3、杜绝马桶长流水、长明灯等。

五、突出以人为本的管理理念，保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解，便于工作的开展

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。

如果解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

六、继续做好部门内部的质检工作

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提高本门质检水准。

七、增强监督机制和竞争机制，逐步改观个别管理人员执行力不强的局面

20xx年下半年是新的征程，新的起点。我决心一如既往地视酒店的发展为已任、视部门的发展为已任、视员工的发展为已任、视自己的发展为已任。

我坚信在酒店领导的带领下，全体员工团结一心，努力工作，我们圣达酒店的生意会越来越红火，圣达的明天也会更加辉！

**工作服务态度差的检讨书范文汇总二**

忙忙碌碌的过了一年，但在我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。

201\*年06月我接任维修站索赔员一职，在一周内对我所负责的工作范围有了新的了解，主要包括：1:受汽车生产厂家的委托负责汽车生产厂家的产品在质量保证期（索赔期）内发生的质量问题故障鉴定和故障处理（维修、更换）、汽车产品的首次保养、定期保养和技术咨询；2：负责因质量缺陷产品的召回处理；3：负责汽车厂家组织的特殊或临时服务。

4：负责产品质量信息的收集和反馈，同时，这也是我在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。回顾今年的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。

我接任维修站索赔员以后才发现，我对索赔员的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。这一点是我体会比较深的。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。由于工作的特殊性，索赔工作多且杂，如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，托这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快适应索赔工作共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应该说，过去的一年，是勤奋学习的一年。一方面，由于自己接任索赔工作的时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。一方面，我虽然是铃木索赔出身，但从专业技能方面讲也是有些困难的，而要在很短的时间里上手，对我来说也是一个很大的挑战，同时心理上也有不小的压力，但是，我不能因为有困难、有压力就放弃，所以我必须加倍的努力学习、熟悉自己现在的工作。现在看，回顾过去的这一年，尽管在工作的各个方面中既有欣慰、也有遗憾，但有一点是值得肯定的，就是通过学习，使我对自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

三、做汽车索赔员有基本工作要点。

1.关注厂家质量信息及不公开召回品质缺陷处理，2.鉴定本厂索赔申请，查明故障现象、原因，并及时向厂家做索赔申请报告，如有厂家特殊需要还要填写相应检点表，3.每月（或每日）及时与车间维修部门及厂家售后服务部门核对索赔数据，并提供财务报表。4.对厂家提供的技术改进信息及时通报服务经理和技术经理5.按时将旧件按照厂家规定的包装、托运要求返回厂家6.核对已收回索赔款。6.索赔员负责鉴定汽车故障零件是否在保修期内免费更换，有异议的负责与厂家跟客户沟通。橡胶塑料件的质保很短，因为这种东西老化磨损较快，发动机与车身质保时间较长。一般情况是由客户反映故障，4s找出故障原因，并确定应更换哪个零件，确定零件是否在索赔范围的是由索赔员决定的。遇到疑难故障，反复维修后没有解决的，技术总监会把情况上报厂家寻求解决方案。

虽然索赔员的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作！

**工作服务态度差的检讨书范文汇总三**

时光嫣然流水年华，总想光着膀子泡在水里难得清凉的夏已古去在回忆里，金黄时段大家喜笑颜开的丰收季节秋爽也成为了定格，冬的冷酷干燥大家已经领略，正在慢慢袭来的寒意告诉我们又快过年了。

流年似水，在即将逝去的\_\_年里我与等高线的全体员工肩并肩走过了不短暂的七个月时光，现将岁末年终以及最终一个月工作的汇报评价如下，不足不当之处敬请公司领导同事批评指正。

一。我的成长。

本人于今年六月六日进入公司，开始学习真人cs镭战。镭战教官是我的应聘职位，初到公司只是觉得这个项目挺好玩的，也许还因为本人刚刚从部队复员，对枪有着蛮深厚的感情，想着这回不玩真枪了再在这玩假枪吧。就这样我开始了‘镭战生涯’，其实这与我在野战部队真正的战火硝烟相比较，根本就没有可比性。不一样之处还在于部队天天应对的所有场合都是严肃的，而在等高线是愉快的娱乐的商业活动项目。在我那部队从来不用你多说一句话，也不需要你有什么幽默感，真正有的仅有绝对的服从和熟练的掌握你所需的一专多能。所以刚来到等高线时我依然喜欢遇到问题时自我去默默钻研解决。在这的成长我自我认为是很大的，偶尔的也会小幽默下，不再是部队领导说我的一张不苟言笑冷酷的杀手的脸，一对忧郁怨恨的杀人的眼睛。

我有着多年的带兵及到地方企业学校去见习和军训的经验，是部队的优秀带兵骨干，是企业及学校的优秀教员教官。也许是部队铁血的纪律铸就了我们不会面带微笑不会幽默调侃，可是在等高线要带队伍以及我们的生活要多姿多彩，就需要灿烂的面容和风趣语言组织性，我想这就是我的提高，因为我逐渐做到了这一点。这也充分证明我和我的部队真的是‘落伍’了。

在我接手镭战这一块的所有事情之后，一面认真的学习施强的带队风格语言组织，一面还加紧研究解决镭战装备的故障排除维修保养，能够说接手装备问题是很多的，可是我从来没有提出来过，是因为我把它当作是我的本职，是我的职责所在，再在向高总汇报只是让高总亲历亲为这不是一个公司老总应当处理的事情。身为部署这点必须做到。在公司内部所有人相处的蛮融洽这点我很喜欢，这也是我能够在这多做一阵子不计较干多少得多少的原因之一。其实一个人的本事以及能够做的远远不止这些。能够很肯定的说镭战交到我手上之后没有让公司其他人费过一点心，我是一站式保姆式的管理。

二。我们的问题。

人无完人金无足赤，因为每个人的成长环境和经验阅历不一样所以每个人都是不一样的，这使得我们在应对他人时不可能没有缺点。我们来自不一样的地方，我们理解的教育不一样，我们的背景也不一样，我们的性格也相互迥异。这好比我们是新的零件被重新组装在等高线这台大机器里运转，需要必须的磨合还需要适当的润滑。到等高线不久我就想往拓展上发展，因为我觉得拓展的工作比镭战简便很多，拓展没有前期的后期的装备保障后勤保障，不像镭战活动之前之后都有很多的事情要做，而镭战所有的事情又都是我一个人在做。这样的负责有时候觉得是挺累的，可是我没有说过什么，偶尔的牢骚也是一笑而过。之后发现工作的量并不是很大，只是偶尔忙的时候会很辛苦，这样我也做起了和尚得过且过。这是我的问题是我的错，不能够持之以恒的坚持着工作的热情和学习的冲劲。

我想真正说的是，如果我们等高线发展下去是不能有‘英雄’存在的，等高线除了创办人外，其实少了谁都能够转的很好十分好。世界杯足球赛事，媒体及球队与赞助商大势的宣传‘罗纳尔多’把他置顶成球队的英雄，结果那场世界杯他们输掉了。一个球队想要赢得比赛势不可挡的不应当是‘我’而是我们。等高线也一样，我们这些‘新零件’加入到机器的运转，是需要相互的协调一致努力配合。我们虽然各司其职都能把份内的工作做好，可是我还是认为我们这个团体某种程度上还是缺少必须的沟通和互动激励。

三。我的打算。

在这年终岁尾，说实话我想的更多的是今年这个年怎样过，以及过完年自我的路要怎样走。人无远虑必有近忧，可是很多时候自我往往成为行动的矮人，晚上想好千条路，晨起还是走原路。我对未来的规划目标很明确切相当渺茫。这使我不得不重新回过头拾起自我凌乱的脚步，计划着下一步的落子如何赢得全局赢得未来。

下一步的打算依然会围绕在等高线的职责所在尽心尽力，因为部队锻造了我只要你交给了我要办的事情，你就只要明白结果会很好就能够。雁过留声人过留名，我不会流芳百世但也不至于遗臭万年，当我离职时就算我什么都没有留下，可是我还是在那里留下过脚印，不管行色是匆忙还是淡定，最少我让等高线的洗手间变得干净了，我这个镭战教官似乎‘最得意的作品’就是让它焕然一新。

以上是我的\_\_年终评价，在等高线的日子里我相对觉得挺开心，也很自豪能够与各位‘同甘共苦’。最终祝愿大家在新的一年里身体健康、工作顺利、万事如意，\_\_年虎虎生威享大福行大运赚大钱。

**工作服务态度差的检讨书范文汇总四**

一、实习目的及意义

1、认识药品并掌握其销售方法

2、实践与锻炼与人接触、与人交往能力

二、实习内容

1、认识柜架上的药物品种

本药店有r\_(处方药)、otc(非处方药)、保健品、特殊管理药品。常被购买的药品如感冒药、消炎药、胃药等放在方便拿取显眼的位置，标明价码，熟悉管理区域内商品摆放及分区分类。

2、了解常见疾病症状及对症下药

1、1流行性感冒

1、2普通感冒分为风寒型、风热型、暑湿型、气虚感冒型及表里双感

1、3常用感冒药的价格感康片(10元/盒)、白加黑片(9、5元/盒)、感冒通片(1、5元/盒)、维c银翘片(3、5元/盒)、速效伤风胶囊(4、00元/盒)、板蓝根冲剂(7、50元/袋)、日夜百服咛(12、80元/盒)和泰诺(10、5元/盒)。

2、2胃病胃病分为饮食停滞型、胃阴亏虚型、脾胃虚寒型、寒邪客胃型、肝气犯胃型、肝胃郁热型、瘀血停滞型。药品有斯达舒、吗丁啉、丽珠得乐、三九胃泰、健胃消食片、温胃舒、三精胃必治等等。

2、3三五官科常见的眼病有红眼、角膜炎、沙眼、近视、中耳炎、鼻炎、咽炎

3、对一些常见疾病进行了深入的了解春天是个美好的季节，到外一片和谐的气象，但是温暖的春天也是细菌、病毒生长繁殖的季节。比如说感冒、胃病、红眼病。

3、1感冒感冒一年四季皆可发病，但多发季节当属春天，其发病特点及临床表现亦各不相同当然治疗也就不一样了。

3、1、1对流行性感冒(流感)用m2离子通道阻滞剂，如金刚烷胺、金刚乙胺(甲型);神经氨酸酶抑制剂，如奥司他韦、扎那米韦(甲、乙型)治疗。除药物治疗外，平常要多洗手，多喝水，多锻炼，注意营养，保证睡眠，保持室内空气清新，严重时带口罩，少在人多的地方聚集。

3、1、2对普通感冒(伤风)根据发病特点给药。

3、1、2、1风寒型:表现为恶寒生，发热轻，无汗，头痛，肢节酸痛，鼻塞声重，咳嗽，流清涕等，应用辛温解表药治疗，中药如麻黄、细辛、防风;西药如通宣理肺片、九味羌活、参苏理肺丸、风寒表实感冒冲剂、风寒表虚感冒冲剂、柴麻解表丸、桂枝合剂、柴胡饮冲剂。多休息和饮水，食用易消化的食物，

3、1、2、2风热型:表现为身热较重，微恶风，头胀痛，咳嗽，痰黏黄，咽噪红肿疼痛，鼻塞等，应用辛凉解表药来治疗，中药如薄荷、菊花、桑叶;西药如羚羊感冒片、银翘解素片、羚翘解毒丸、板蓝根冲剂。

3、1、2、3暑湿型:表现为身热，微恶风、汗少、肢体酸痛或疼痛，头昏胀痛，咳嗽黏痰，浊涕，口渴，小便短赤等，应用清暑祛湿解表药来治疗，最常用的是藿香正气液(丸)。

3、1、2、4气虚感冒型:表现为发热，恶寒较重，无汗，咳嗽，咯痰无力等，应用益气解表药进行治疗。

3、1、2、5表里双感:表现为口苦口干，头痛目眩，壮热增寒，咽喉肿痛，大便便结小便赤涩。应用表里双解解表理清药进行治疗。如防风通圣丸。

3、2胃病

3、2、1饮食停滞型:表现为胃痛，脘腹胀满或吐不消化，大便便结等，应用消食导滞药治疗，如健胃消食片。

3、2、2胃阴亏虚型:表现为胃隐隐作痛，口噪咽干，大便干结等，应用养阴益胃药治疗。

3、2、3脾胃虚寒型:表现为胃隐隐作痛，喜温喜按，空腹痛食痛减，泛吐清水，手足凉，大便溏薄等，应用温中健脾药治疗。

3、2、4寒邪客胃型:表现为胃病暴作，恶寒喜暖，脘腹得温而疼痛减轻，喜欢饮热饮等，应用散寒止痛药治之。

3、2、5肝气犯胃型:表现为胃脘胀闷，大便不畅，因情绪因素而疼痛等，应用舒肝理气药治之。

3、2、6肝胃郁热型:表现为胃脘灼痛，痛热急迫，泛酸，口干口苦等，应用舒肝泻热和胃药治之。

3、2、7瘀血停滞型:表现为胃脘疼痛，痛有固定的位置，按之有针刺感，食后更痛等，应用活血化瘀药治之。

3、3红眼病。春天还有一些外科病容易发生，如红眼病。红眼病的潜伏期一般为24小时左右。病后常有眼部不适和有异物感，眼多流泪，怕光及胀痛，眼结膜明显充血，球结膜发红，布满血丝、眼内分泌物增多。若为病毒感染所致，又可见眼睑高度水肿、脸结膜上有大量滤泡、患眼侧耳前淋巴结肿大，有压痛，严重的有结膜下出血、角膜发炎、视力模糊。本病在治疗上须分清是细菌，还是病毒所致，若是细菌感染者，用抗生素或磺胺眼药水滴眼;属病毒者，可用盐酸吗琳双胍、疱疹净眼药水滴眼，每小时一次。本病之所以造成暴发流行，主要是接触传染所致。因此，要养成讲卫生、爱清洁、勤洗手的良好习惯，切忌用手揉眼。

三、收获及体会

看到了自己在学校里学到的理论知识运用到实际工作中的问题。药理学书本上面介绍的是一个大概的药物分类方向，实际应用中，有不同的商家生产不同品名但药用相似的药品，但我觉得万变不离其宗，只有具备扎实的药理学知识，才能够更好的认识这些药品，所以除了弄懂理论知识外更重要的是要在实践中运用这些知识，让这些知识在大脑里面消化变得更加深刻。

我对这个销售行业的要求也有了新的认识。药品销售是一种综合性质的行业，除了有良好的专业知识外，还要具备优质的服务态度和售药技巧，这就说明要具备良好的职业素质，顾客一般都有自己喜好的牌子药，一量这个药没有什么大太的疗效减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，如电视台广告中经常出现的如感康、白加黑、斯达舒、三精药等等，较多情况下听从药师推荐。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌，当然还有价钱方面的问题，医嘱很重要，这关系到病人的用药安全问题。服用期间不宜喝茶的药物有①金属盐类药物:铁剂(硫酸亚铁、补血糖剂等);钙剂(乳酸钙等);铝剂(氢氧化铝、胃舒平等);钴剂(vitb12);铋剂(次硝酸铋、次碳酸铋等);银剂等。②维生素和酶制剂:vitb1、胰酶等。③解热镇痛药:阿司匹林、氨基比林等。④抗生素类药:红霉素、林可霉素、链霉素、新霉素、四环霉素、利福平等。⑤镇静催眠药:地西泮、巴比妥类药物。⑥其它:黄连素、利血平、强心苷、异烟肼、呋喃唑酮、甲基苄肼等。所以要有耐心、要有良心、更要用心。

遇到的一些问题。现在企事业单位都为自己的员工办理了医疗保险卡，在配备了刷卡机的药房或药店里刷药十分的方便，但有时候也会遇到一些麻烦，如停电导致刷卡机无法使用、顾客的医保卡消磁不能使用。这些事情发生后，都必须与顾客说明原因并请其原谅所带来的不便。这个过程中，大部分顾客都表示理解，一些熟识的老顾客会将医保卡放置在药店内，等下次来时再来取，当然这也是该药店信誉保障的一个体现，但也会遇到一些问题比较多的顾客想赊账。有时候还会遇到这样的问题，因为柜架上药品品种繁多，在拿的过程中速度比较慢，这也会导致顾客对自己的意见。对于这一方面，我得提高自己的业务水平，平时多看多练，记住品名及放置位置，记住药品的价格就更好了。

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！