# 2024年前台客服人员辞职信(精)(7篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-01-17

*20\_年前台客服人员辞职信(精)一您好!首先，非常感谢您这x年来对我的信任和关照。这段时间，回忆这几个月的工作，觉得来xx宾馆工作是我的幸运，我一直以来都很珍惜这份工作，我十分感激老板这几个月来对我的关心和照顾。在xx宾馆工作的半年多时间中...*

**20\_年前台客服人员辞职信(精)一**

您好!

首先，非常感谢您这x年来对我的信任和关照。

这段时间，回忆这几个月的工作，觉得来xx宾馆工作是我的幸运，我一直以来都很珍惜这份工作，我十分感激老板这几个月来对我的关心和照顾。在xx宾馆工作的半年多时间中，我学到很多东西，无论是交际方面还是做人方面都有了很大的改善，感谢老板如此器重我，对于此时此刻离开的决定我只能深表歉意。非常感谢这份工作给我了我一个这样的提高和锻炼的机会，但同时，我发现很多时候都是心有余而力不足，长期高强度的工作让我十分不适应。故我决定辞职，请您支持。

望您能重视我的决定。我打算年初提出辞职申请，以便你们做好工作交接工作.我很遗憾不能为xx宾馆辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝愿xx宾馆的业绩一路飙升!老板及各位同事工作顺利!

此致

敬礼!

辞职人：出国留学网

20xx年xx月xx日

（一）深圳市陆港物业简介

深圳市陆港物业管理有限公司成立于一九九五年，是通过ohsa18000职业健康安全管理体系认证、iso9001:20xx质量管理体系认证、iso14000：20xx环境质量管理体系认证的物业管理企业，具有国家一级物业管理资质。

在14年的发展历程中，陆港物业秉承“责任决定品质，细节决定成败，态度决定一切”的经营理念，凭借在物业管理服务方面积累的丰富经验，不断探索与国际物业管理接轨的、具有中国特色的物业管理之路，通过不断自我完善和探索创新，打造了“生活至美，服务至上”的物业管理品牌。

公司秉承“360度舒心服务”的服务理念，倡导“以客为尊，精诚管理”，依托“创造服务未来的典范，成就陆港明天的辉煌”的企业精神，实施品牌战略，坚持服务创新，创立了“优质、高效、务实、创新”的物业管理模式，赢得了同行业的认可，受到社会各界的广泛好评，并获得了多项荣誉，所辖小区相继获得深圳市委、市政府授予“安全文明小区”、“优秀住宅小区”、“深圳市园林单位”等荣誉称号。

目前，公司管理的物业面积已达200万平方米，政府储备土地管理面积3000多万平方米。全委托项目有鹏城花园，海逸雅居，海关草埔生活区、海关布心生活区，深圳国土部门公务员生活区如静逸居花园、逸山明居花园、景茗苑、华丽东花园、天井湖花园、兰亭居花园、黄木岗周转房生活区等，深圳市国土资源和房产管理局龙岗分局10个国土所，深圳市工商局辖下的5个工商所物业等；专项服务项目包括笋岗海关办公楼、工商局小梅沙海滨招待所、松岗医院、深圳市输变电站、梅山苑、诺德金融中心等。异地项目有山东省临沂市齐鲁园、皇山花园，江西省新余永盛国际商务花园，汕头市东风印刷厂有限公司5个厂区的物业。

（二）客户服务中心前台简介

客户服务中心前台既是永盛国际商务花园小区物业形象的一张名片，又是业主与开发商之间的一座沟通桥梁。给业主创造一个舒适、干净、优美、安定的居住环境是我们的服务宗旨。作为客服服务中心前台，首先要以良好的形象、礼仪面对业主，无论是从坐姿到站姿至每个微小的动作都要呈现一副良好的状态，给业主及来访的客人不错的印象。我们始终保持着以贴心服务为宗旨，时刻有主动服务意识，微笑的去服务每一位业主。让业主和相关方满意是客服中心前台的出发点和落脚点，物业管理服务质量、服务及工作场所的环境及职业健康安全与每一位员工息息相关。做好自己的本职工作是提高工作效率的关键之最。

客户服务中心前台主要负责工作为：

一、业主的来电、来访接待

二、与管家及有关部门沟通及时处理业主反应的问题

三、及时回访业主及报修投诉的问题

四、业主邮件及资料的收发与传送

刚进入永盛国际物业公司，先是熟悉了一下永盛国际商务花园的概况，该小区位于新余市中心，占地面积10752平方米，总建筑面积52430平方米，总户数371户，由9栋电梯小高层建筑组成，停车位276个。小区配有停车场智能管理系统、门禁管理系统、监控系统、周界报警系统及可视对讲系统等智能设施。我们进行了专业知识培训，客服部经理对我们培训了规范礼仪礼节，主要包括一下几各方面：

一、

1.客户来访时，应面带微笑起身，热情、主动问候：“您好，有什么可以帮到您吗？”

2.与客户沟通时，须起身站立、身体略微前倾、眼望对方，面带微笑，耐心的倾听，并点头致意表示认真倾听。

3.对所有客户应一视同仁，友好相处，热情亲切。

4.办事讲究方法，做到条理清晰，不急不躁。

5.与客户道别主动讲：“先生/小姐，再见！”“欢迎您再来”等

1.严格遵守接听电话的礼仪。

2.对客户服务口径专业、一致，避免不同工作人员对同一问题给客户的解释出现偏差。

三、

1.接受客户投诉时，应首先站在客户的角度思考问题，急客户之所急，想客户之所想，尽量考虑周到。

2.与客户约定好的服务事项，应按时赴约，言行一致。

3.不轻易对客户许诺，一旦许诺就必须守信，按约定期限解决，不能解决的，应立即向上级或相关部门反映，并及时跟踪和向客户反馈问题进展的程度，直到问题解决。

4.处理问题时，如客户觉得不满意，要及时道歉，请求对方谅解，可说“请您原谅”、“请您多包涵”、“请您别介意”。同时要配合适当的补偿行为。

5.对客户的表扬要婉言感谢。

培训了一个星期的规范礼仪礼节后，以及对一些业主入伙流程、装修流程的了解和熟悉。我们迎来了业主的到来。我的岗位工作流程如下：

交验资料

签订协议

交纳相关费用

验房

领取钥匙

1、交验资料：业主到物业服务中心前台交验《商品房交付使用通知书》、《业主（住户）资料卡》、业主身份证原件以及商品房交付相关资料。

2、签订协议：请您签订《前期物业服务协议》、《物业服务费补贴协议》、《临时管理规约》、《消防安全责任书》等协议。

3、交纳入伙费用：交纳商品房交付使用的相关费用。

4、验房：物业服务中心、发展商将派人陪同您验房，并抄录水、电表底数。验房后，请您在《收楼意见书》中签字确认。

5、领取钥匙：领取商品房钥匙。

业主陆续的领取钥匙后，即将开展的工作是办理装修申请。我的工作大概分为以下几个步骤：

业主携装修负责人

管理处装修管理办公室

管理处审核

管理处与业主、装修单位办理相关手续

装修单位依据相关法律法规及管理处规定施工

装修结束后，业主携装修负责人同管理处一起进行装修验收

一、业主需提交装修施工图纸和施工方案1份

二、物业服务中心前台需业主填写《装修申请表》，装修单位填写《施工人员情况登记表》

三、管理处审验合格则发《装修许可证》《装修现场监控记录表》

四、业主需到前台签订《装修管理责任书》；办理施工人员《人员临时出入证》；业主及装修单位交纳装修保证金等相关费用

五、如装修违章，管理处将发《装修违章通知书》，并依据《装修管理责任书》规定处理。

六、我们派人去验收

1、验收合格，管理处于验收合格之日起一个月后，免息退还业主及装修单位保证金等；

2、如装修过程中发生违章未按管理处要求进行整改，装修押金将不予退还。

经过两个月的实习，深深地体会到了赚钱的艰辛，以及人与人之间的沟通很重要。尤其是做服务行业，别人卖的是有型的产品，我们卖的是无形的服务。唯一能做到的就是把自己的服务工作做好，把他人的问题当做自己的问题来看待，做到贴心服务，不断提高顾客的满意度。

对于我来说，这是我刚踏入社会，也是我第一次真正体验一份工作和感受企业文化。我是11月1日到新余市永盛物业公司的，经过我们客服部经理一星期的培训后，紧接着我就正式的安排在物业服务中心前台这个岗位。我主要负责接待来电、来访业主的投诉问题，并及时通知物业管家或有关部门进行处理、解决。在此期间，我的工作不能急、不能燥。首先要有耐心的倾听业主提出的问题和意见，并且在问题解决后要及时地反馈给业主。做到贴心服务这一宗旨。

这一次出来实习感触很多，收获也不少。明白了无论做什么事情都要踏踏实实的，认认真真的把自己的工作做好，让别人没有理由去挑你的毛病。明白了服务行业不同实物产品营销的一些特点：

①服务营销以提供无形服务为目标。

②服务的不可分离性决定了服务产品的消费与服务产品的提供是同时进行的，也就是服务的消费者要直接参与服务的生产过程，并与服务提供者密切配合。

③服务的差异性导致同一服务者提供的同种服务会因其精力和心情状态等不同而有较大的差异，同时消费者对服务本身的要求也参差不齐，这就使得服务营销工作稳定性差。

④由于大多数服务的无形性以及生产与消费的同时进行，从而决产品供需在时空上分布不平衡的问题，调节供需矛盾，实现供需平衡。

⑤服务的所有权缺位特征决定了在服务的生产和消费过程中不涉及任何实体的所有权转移。

以后无论自己从事何种行业，还是继续从事这门行业，我都要给自己定一个目标，然后\'踏实、认真的走好每一步。抱着一种学习的心态，不断地完善自己。努力地朝着自己的目标发展、前行。

我相信：前方是美景，待我去开拓。

在这短短的几个月的实习过程中，首先感谢新余市永盛物业公司能给我这次锻炼的机会，其次要感谢领导对我耐心的培训及教导，最后感谢同事之间的关心与帮助。

谢谢大家！这将是我离校后的第一笔财富。

企业实习指导教师评语及加盖公章

批阅老师的评语及评分

**20\_年前台客服人员辞职信(精)四**

作为一名酒店管理专业的毕业生，应聘到××大酒店距今已经有了一段时间，回顾这段时日，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了不同寻常的回忆。回想这次在酒店实习的点点滴滴，觉得从中获益匪浅，学到了许多在课堂和书本上都无法学到的知识。实习过程单位给予了我足够的宽容、支持和帮助，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。

酒店的前台工作班次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作，而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

也许，在旁人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的几个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。现在酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，还给我安慰和鼓励，这让我非常感动。感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要要记住三点：一、勤快，二、忍耐，三、不耻下问，我会一直牢记在心的。

（一）成绩与收获

这些日子我确实学到了不少东西，除了学习到一些基本的技巧和服务常识之外，更学习到了做人，如何处理好自己的利益和酒店的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自己的心态，更让我了解到的是作为一个服务员应该具有强烈的服务意识。实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和熟悉，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象

的单纯。在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢放开了。刚开始上班时，不适应长时间的站立和工作作息时间的改变，一天下来，手脚僵硬酸痛，下班的第一件事就是想找个地方坐下了休息，一时间真的有点吃不消。对于这些我都咬咬牙坚持下来了，也更深地体会到了生存的不易。以前在家的时候，衣食无忧，根本就没有认真思考过这些东西是怎么得来，现在当自己有了一份工作的时候，才发现得来不易。在大学里，我们只是一张白纸，通过实习我们体味了社会和人生。在学校或家里也许有老师或家长分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，大多是学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更高的报酬和晋升而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力。在前台这个岗位，我渐渐能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己未曾注重的东西。

通过这次实习，我比较全面地了解了饭店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

（二）问题与不足

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

首先学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践；

其次“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断地提高自己的各种能力；

最后不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

电子宾馆已经存在了比较合适的房态显示和处理系统，但是没有得到很好的应用。对于这个问题，我做了一个简单的分析。 问题： 在房间退房之后，一般情况客房服务员需要20－30分钟时间做房，这个速度是具有一定的随机性的，客人不同，做房需要的时间也不一样。现在的操作流程是：客人退房——房间查酒水——房态置ok房——准备新客入住。 在很多情况下，客人的选择是具有集中性的，这主要是由于客人的选择具有趋同性，因此有些客房的入住率和新客更新率非常之高，这个现象是由客人习惯、房价、季节等很多条件共同决定的。在我们现有的操作流程中，没有给客房服务员预留时间做房，经常出现房间没有做完就通知楼层开房，然后客房服务员经常会有怨言。这样的情况很不利于客房服务质量的提高。因此，我提议，把现有的电子房态显示监控系统良好的有效的利用起来。 主要的做法有以下两点。

1、重新规划从客人退房到置ok房的流程，尽量吸取客房和前台两方面服务员的实际经验，做出最有效率的操作流程和责任分工；

2、从退房到客房服务员做房，由客房领班查房之后再确定是否可以置ok房，这样的操作是为了避免上述情况。 另外，由于前台员工很长时间都是应用纸笔记录的方式进行房态管理，因此加强对电脑的使用可能需要比较多的培训和规定。这种转换可能会有一些难度。但是，相信只要管理层肯这样做，员工又可以提高工作效率，自然是会收到不错的效果的。

实习到现在将近结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说得清楚。这几个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继续在学校中学习，这阶段的实习为我日后的学习至以后工作奠定了一定的基础。最后，感谢酒店的所有的同事和经理，谢谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，感谢酒店让我在实习中增长了见识，体验了生活。我衷心希望酒店能够越来越好。

**20\_年前台客服人员辞职信(精)五**

两个月的服务台接待员岗位实习很快过去了，在这段时间里，我收获了很多，不论是理论的学习还是实际的工作，现在的我，对自己的岗位有了一个全面、较深层次的了解，随着实习的深入进行、知识的不断积累，我的接触面越来越广，对于问题的思考程度也日渐加深。实习过程中，上级领导多次的沟通与指导，是我不断进取的动力，无形中加强了我对做好这份工作的信心与勇气。总结这两个月以来的点点滴滴，感触颇多：

这段时间，我的主要实习岗位是服务台接待员，因此对于这份工作认识最深刻：服务台接待员是商场的窗口岗位，与顾客接触最多，也最直接，个人的言行举止关系着整个商场的形象，服务的态度同样向外界传达的是整个商场的……

1、沟通能力提高

作为一名前台接待员，作为酒店的一线员工，与客人的接触是面对面的，是最直接的。往往前台接待员一句话可以影响客人对酒店的整体印象，甚至影响客人整天的心情状态。如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心，是作为一名前台接待员所必须要学习的课程。当然，沟通不仅限于与客人之间，还存在于同事之间，甚至是对上级。人不免不会有情绪上的波动，然而这种情绪上的波动往往会影响他人的心情。如何调整好自身的心态，用最好的心态去面对客人，面对同事甚至上级，如何带给别人一个最好的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

2、突发事件应变能力提高

在前台接待处工作，每天都必须作好作战的准备。因为作为一名前台接待员，每天都要接待不同的客人，面对不同的事件。入住的客人中不免会有些不大礼貌的客人，甚至会对接待员口出恶言。面对这样的清况，要如何安抚客人的情绪，同时也要保护酒店的利益与自身的安全，对于我来说又是另外一个考验。

3、工作独立处理能力提高

前台接待及实习报告前台接待及实习报告

通过这次实习，我深切的了解到，必须学会自己有能力的事情必须自己做的这个道理。只有培养自身的独立能力，才能在工作上得到进步。在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教同事，而不是不懂装懂。独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。

4、服务意识提高

作为一名前台接待员，时刻都代表着酒店。无论是在工作岗位上，还是走在路上，只要穿着酒店的制服就应该时刻都有为客人提供最好的服务的意思。我们是微笑之城的使者，一切为了宾客，为了宾客的一切，为了一切宾客。

1、自身不足与缺点

通过这次实习，我重新看到了自身的不足以及缺点。在语言能力上依然是无法十分流利的与客人进行沟通。日常入住凤凰城酒店的客源主要是国内客人以及日本客人。但是在广交会期间，酒店主要的客源是外国客人。由于自身的英语口语能力能力并非十分好，所以造成了与客人沟通上障碍。并且由于自身的酒店工作经验不足，导致工作上出现不应该出现的错误，为同事带来了许多不便。另一方面，在工作上，我的某些缺点更是表露无疑。比如工作不够细心，不够虚心接受同事的批评等等。但通过这接近四个月的锻炼，我已经在不断的改正当中。

2、就业前景

据不完全统计，目前全国有各类酒店旅馆9000多家，酒店人才缺口超过10万。而且现在大部分的酒店基层员工大部分都是以中专或大专的学历居多。我认为现在的酒店行业缺少的依然是高学历的专业人才。但是，就算拥有高学历，依然是无法成为一名管理人员的。作为一名管理人员还是必须有多年的工作经验。其中，一线工作经验是十分重要的。所以，作为即将毕业的大学生来说，绝对不可以眼高手低，必须作好接受挑战的心理准备。

1、想法

本次实习给予了我们一个很好的机会了解这个社会。是我们真正踏入社会前的一个重要的台阶。弱肉强食是一直无法改变的生存原则。想要获得成功，就必须比别人更加努力。这次实习面对了很多以前从来没有遇到过的问题。如人际关系问题，宾客关系问题，心理状态不佳等问题。但通过这接近一个月的学习与改进，我无论是在心理还是思想上取得了一定的进步。在凤凰城酒店感受最深的是它的员工管理制度问题。由于上一次酒店业务实习是在花园酒店，虽然当时的实习时间只有一个月，但是却受到了很大的影响。花园酒店是一间由酒店管理集团公司管理的五星级酒店，而且花园酒店拥有较长的经营历史，已经形成了一套较完善以及严格的员工管理制度。相对与花园酒店来说，凤凰城酒店是一间非常年轻的酒店。凤凰城酒店由开业到现在只是三年的时间，无论是管理制度以及经营体制依然不是十分完善。再加上凤凰城酒店是属于家族生意，并非由酒店管理公司进行管理，大部分的高层管理人员缺乏酒店管理经验。所以，凤凰城酒店在员工的职业素质上是与老牌五星级酒店比不上的。过于松散的员工管理制度导致员工的工作心态松散，这无疑是会降低员工的服务质量。如果一个五星级酒店只有拥有五星级的外表，而缺少五星级的内在，是不足以称作为一间五星级酒店。

2、建议

对于这次实习，由于各种原因与实习单位的沟通存在某种程度上的问题，由一开始的以实习生的方式的进入实习单位，到最后以签约员工的方式进入实习单位。凤凰城酒店的人事部以你们答应了以后都在这里工作才你们进来的的理由要求我们签下了一年的合同，如果工作不够一年离职则要收取毁约金。凤凰城酒店人事部的这种办事方法，实在是让我感觉到不合理。望今后系里领导能协助我们与实习单位进行沟通，避免这种情况再次出现。

**20\_年前台客服人员辞职信(精)六**

在20xx年炎炎夏日，本来我们可以在家里享受空调的清风，享受妈妈给我煮的各种清凉饮料，享受整个假期带来的清闲感觉，但是我没有，因为作为一名即将成为大三的学生，在社会上如果还没有一点工作经验的话，以后真正走上工作岗位时，就会相当不习惯，以至于被这个社会淘汰。所以，当考试结束的铃声响起的那一霎那，我就开始了在茫茫招聘的路上挣扎。

首先，是找寻去应聘的路，在网上我搜索了很多的招聘网站，本来我最理想的工作是找与物流相关的工作，对于工资甚至可以不要，但是我发现这么低的要求还是让我没有办法找到合适的物流公司，一般都不愿意接受暑期工，在投了几份简历无望后，我放弃了，不是我没有坚持的心，因为我现在的阶段，我找这类的工作时相当困难的，所以，可能在以后的假期再选择这类工作吧。

于是，我走上街头，挨家挨户地去看各种商店的应聘信息，如果有就马上进去询问：“请问要兼职吗？”“对不起，我们不招兼职。”“我们需要一年以上的工作经验！”“你可以适应夜班吗？”一句句无情的话，让我的整个下午没有一点动力，于是逛过了整条街，我或过头来发现没有一点值得等待的工作，这让我郁闷无比，于是悻悻地回学校，于是在网上又又针对性地找招兼职的单位，其实在网上还是有很多这样的工作的，比较吸引我的是促销类的工作，虽然有些单位说的要求比较高，但我还是大了很多电话，投了几份简历，的确是有回应，但是后来我发现的是，很多单位都是中介公司伪装的，说说是给你找工作，其实还是骗钱的为多。或者说，我找到了一份我心里比较满意的工作，但到那里后才发现，对这个工作满意的人有无数多个，我只是一个小小的应聘者，只要我有一点点不怎么符合的地方，代替的人还排着长长的队伍呢！比如我十分看重的工作，只是因为我有一天的时间冲突，他们就再也没有给我任何回复了，这个世界就是这么现实。这让我相当地无望于整个社会，难道找一份称心如意的工作有那么难吗？

但是，老天还是眷顾我的，那天，陪同学去应聘，本来只是一个副角，但是抱着试试的心情，我也填了份应聘表格，也没怎么上心，因为这个工作也是有很多竞争者的，到那时很意外的是，过了几天，他们竟然给我回复了，让我去培训，这让我实在很意外，也让我感觉到机会和机遇对于一个人来说有多么重要！

在10号那天，我前往了新东方进行了培训。那边的老师很有一套方法，在我们自我介绍以后，让我们自由交流10分钟，让我们彼此认识，而且不仅要知道姓名，还要知道对方的兴趣爱好，甚至喜欢吃的`食物，虽然这种方法对于一个认人能力相当差，但是这种速记的方法还是让我知道了很多同事啊，突然就感受到了新东方的确是一个让人学习的地方啊！然后老师让我们看了新东方的宣传片，从中，我知道了新东方的成长历程，特别是北京新东方的校长俞洪敏老师从1993年创建的第一个班开始的艰辛历程，让我深深感到这个学校的虽然只有办学15年，但它可以说是一个文化底蕴很足的学校，在短短15年，新东方不仅占据了大半个中国，更是在加拿大，多伦多都有办学地点，这是值得人尊敬的，也让我感到进入这所学校工作是无比光荣的事情，一种自豪感油然而生。

我和其他两个同学被安排了客服和前台的工作，其实当时的感觉是压力相当大，因为不像助教的工作，我们这个工作是要给家长学生一个课程咨询，并且有些人什么都不了解来文你，你如果给予了错误的消息，以后的纠纷就是很难解决的了，当有一个老师对我们这些同学培训时，重点都是说要准确地给予客户最准确的信息,所以我们的培训时间也很长，因为我们要注意的东西很多，与助教相比较起来，我们要记住的东西还是有很多，不过我不会屈服的，毕竟这才能有挑战性么，有挑战性的工作才能让我提高！

第二天，我们就开始了客服的工作，当我走进客服办公室的那一刹那，电话铃声马上就响起来了，这让我有点慌，但是主管就示范着给我们接了这个电话，声音悠扬，思路明确，给了我很大的指示，于是我觉得我要学习的地方有很多，因为我的表达能力是很差的，如果我在打电话的时候突然语塞，那怎么办，这对公司的影响多大，别人肯定以为这个学校练咨询电话都说不清楚，这个教学质量肯定不行了，于是我深呼一口气，在主管给我们讲了各种课程的安排和注意事项后，我们就开始守候在电话机旁了。

很紧张地等待着第一个电话，他会不会问很难的问题，万一我一时不知道怎么回答，那该怎么办？一连串的问题还没成串，电话铃声就响了，我有点胆颤地拎起话筒：你好，新东方！“，还好，第一桶电话没有太为难我，我现在已经忘记了是什么问题，但至少我没有被语塞，还算顺利地过关了。

当然，不是每次都是这么一帆风顺，有很多次，我还是不知道问题的答案是什么，譬如问道雅思，托福的知识，我更是象在挺天方夜谭，而且有时，一个简单的询问电话号码的问题，我都回答不上来，但是老师对我们说，你不懂不要紧，不知道可以问，这让我又有了动力，毕竟人都是有一个不懂到懂的过程的，记得有一篇关于实习生的文章说，有些实习生在处理问题的时候自以为是，好像自己什么抖动，于是用自己的思维给别人处理问题，结果给公司造成了严重的损失，这是多么大的危害啊，我深知这个教训，一有不懂的，就对客户说，请稍等，我帮您问一下，客户也是非常支持地说谢谢。这也给了我很大的鼓励。

一天的工作结束了，虽然嘴巴的确干燥了许多，喝了我一大瓶水，对于一般都不怎么喝水的我来说已经是奇迹了。但总的来说也并不是怎么累，只是有时候突然几通电话一起响，弄得我们都有点忙不过来的意思。，但这种活干得很有满足感，总觉得解决了一个家长或同学的问题是很有成就感的事情。随着时间的推移，我慢慢地已经知道了整个问题的结构，对于很多的电话号码也能记住了，但是时间一长，我发现大家问的问题都是差不多的，甚至一前一后的问题都是一样的，我一遍一遍地重复着相同的解答，特别是学校教学点的地址，我不知道我一天要讲几遍，真的有点让人厌烦，但是转念一想，每个家长学生都是第一次打电话来的，他们只是想知道我们学校的地址，我回答的虽然都是同样的问题，但是我回答的人都是不一样的，也许我只是对其中一通电话感觉厌烦，在一天的通话量中只占据了百分之一，但是那一通电话的家长就会对这个学校的印象完全的打上0分。怀抱着这种想法，我尽力在讲每一通电话都回答得很有精神，尽量给他们一个有活力的印象。

没过几天的客服生活，排班的老师给我安排到了前台的工作，这又是一个挑战，电话咨询只要用耳朵和嘴巴，但是如果在前台，不仅要解决同学的问题，我还必须在行为上有所顾及，不能给人一种懒洋洋的感觉，只是在报名点，我还不能帮上什么忙，因为我是实习生，他们对我的办事能力肯定有所顾忌，如果我在报名系统上出现什么问题，那不是惨了，所以在报名点的工作，我自身感觉十分的多余，只能给一些来的家长和同学一些简单的解答问题，专业的知识，旁边的两位老师都比我懂，也插不上嘴。不过在他们回答问题的时候，我

也会听听他们的说话，在他们回答问题的过程种，我也顺便取一些经，应该不算是盗窃吧，呵呵。

这次暑假的实习经历。让我同时有了客服和前台的经验，虽然有时候会感觉很简单的工作一遍一遍地重复会让我感觉十分枯燥，但是我还是在其中得到了很多经验和教训。总的来说，我同时感受到了在这个夏天对于在大太阳下苦寻工作的艰辛，和在工作中得到的宝贵财富！

**20\_年前台客服人员辞职信(精)七**

售后服务部严格按照广州本田服务流程开展工作，前台接待员的言行举止都要经过专业的培训，提高接待人员的整体素质。只有这样才能在顾客心目中留下深刻的印象，即我们的服务是专业化水准的，加深广州本田的品牌在广消费者心目中的印象，树立顾客对广本的信任。

在按照广州本田规范流程维修七日后回，保养招揽十四日前寄保养信，七日前打招揽电话。的基础上，建立完整的客户档案，定期为客户做一些保养方面的小贴士，写在保养信件内。节假日及一些特殊日子给客户发一条温馨的问候短信，把店里最新动态告知客户，增进客户与我们的感情，让客户真心感受到我们的服务体贴、周到。

我们在为保险公司争取保额的同时，保险公司也在做索赔时做到灵活机动，不损害顾客的利益。我们与保险公司做好沟通，为顾客提供“方便、周全”的服务，同时也达到双方合作行业的共赢，提升双方的服务，赢得顾客的忠诚度与满意度。

我司在20xx年9月已与采购办签订了单项类定点维修协议。在南平市政府本田车辆保有量越来越多的有利形势下，我司必须采取积极主动的方式，走各政府单位，争取各政府单位本田车辆的定点维修权。在维护政府单位本田车辆的安全下，也为我司创造了丰厚的利润。

我们店的服务区域为xx地区和xx地区，店设在xx，xx其他县市及xx地区的顾客因路程远，在保养和维修等服务方面带来诸多不便。建议20xx年每个季度开展一次巡回快修活动，即“上门维修”服务，到各县市为当地客户的爱车进行保养及更换常用件，这样地方便了客户。无论是服务态度，或是服务质量方面都做到细致入微，尽量做到“一切为客户着想，一切从客户利益出发”，把我们的服务做精品化，细致化。

热情、真诚地为顾客着想的服务能给顾客带来满意，获取顾客的信赖，从而在市场竞争中能够占有一席之地，赢得市场。所以我们要以不断完善服务为突破口，以便利顾客为原则，以优质的产品与特的服务所具有的魅力和一切为客户着想的体贴来感动顾客。提高接待人员素质，提高维修质量，做好客户回，以及提供方便、完善的保险代办业务，提高服务质量，提升顾客的满意度和公司的知名度，最终为公司获取更多的利润。

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！