# 售后年度工作计划6篇

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-02-17

*一个合理的工作计划可以帮助我们更好地预测和应对工作中的风险和问题，通过制定工作计划我们可以更好地控制工作的进度和质量，提高工作的可控性，以下是小编精心为您推荐的售后年度工作计划6篇，供大家参考。作为公司的新进员工，也作为这个职业的新手，我想...*

一个合理的工作计划可以帮助我们更好地预测和应对工作中的风险和问题，通过制定工作计划我们可以更好地控制工作的进度和质量，提高工作的可控性，以下是小编精心为您推荐的售后年度工作计划6篇，供大家参考。

作为公司的新进员工，也作为这个职业的新手，我想说，我所要学习和加强的实在是太多。我将它们总结成了四点，这四点是我现在最缺乏的，所以我将它们列为我20xx年的学习任务。

第一点：与本行业相关的业内和业外的专业知识学习。尽快熟悉公司的工作模式和工作制度。因为不同的客户，我们会遇到不同的问题，某些时候客户的某些问题可能超出了我们的产品，所以在这个时候，专业要求我们必须马上把最准确的讯息传递给客户。反之，客户的感受会是怎么样的呢？他的第一感觉肯定是你不够专业，紧接着他会想到这个公司。因此，我认为这一点是重中之重，也是最基础的。

第二点：与客服有关的专业知识学习。首先，作为客服，所要掌握的最基本一点就是电话礼仪。接听电话时的语气、速度、说辞、态度是直接影响到客户对你个人以及公司的第一印象。语气轻柔、说辞简洁明了、态度热情诚恳等等，都是作为一名专业客服所必备的。其次，客服的心态、思维反映能力。这一点呢，我认为不是一朝一夕就能学习和掌握到的，它需要时间的磨练与工作经验的积累。也许在某些人看来，客服是一个多么简单的工作，但是深入思考后，并不是你所想象中的简单。当你在接听了成千上万的电话或是遇到某些刁难客户的之后，你是否还是能如之前那样语气轻柔、思维冷静清晰呢？而最重要的，在经过了这么多种种状况之后，你是否学会了思考，学会了揣摩。揣摩什么？揣摩客户的心理，“对症下药”！如此，就不会是你被客户牵着走，而是你变主动，引导客户了。做到这一点，对于处理客户问题，包括客户投诉，就会临危不乱了。

第三点：组织与管理能力。只要是在一个团体里，你就应该培养一下你的组织与管理能力，现在它不仅是作为领导地位的人员才独有的。当然，话说回来，只有你学会如何地去管理和安排你的工作，将来你的领导能力则更能得到更大的发挥。只有你学会管理自己，你才能有资格去管理别人。

第四点：对技能的要求。提高自己的技能，能独立快速的完成工作，尽快学会设计软件和视频软件。

几个月以来，我并没有给公司带来任何有形的利益，因为工作中的我还有很多不足的地方，而现在的我正处于学习与摸索的状态。让客户感受到我们的服务理念。用客户的专业、热情、诚恳拉近与客户的距离，让客户自发自愿地与我们合作，得到客户的认可是我们在工作中所获得的最大的荣誉。永远做到客户是上帝。

一年之计在于春，对于小区现状存在的问题及解决方法，根据与小区业主委员会及业主座谈会研讨，将20xx年主要重点工作方面作个计划，接受业主监督与意见反馈，特制定以下计划：

1、配合小区燃气安装。燃气是安装小区的头等大事，小区申请接入燃气自20xx年以来，一直未能得到落实。现在业主及我管理处的配合下，燃气公司已经把燃气接道接入小区外围墙艺术学院门口。

2、设法解决通讯问题。因小区电信、移动、网通等各类通讯信号接收弱，不少业户多次向电信部门投诉及向管理处、业委会反映。我管理处早期配合业主委员会曾与铁塔公司联系引入解决方法，但此事未能落地。在新的一年，我管理处将加强联系沟通，及时尽早解决问题。

3、小区路灯亮化问题。目前小区有部分照明灯具因线路问题无法得到恢复，在座谈会上业户提出的亮化改造管理处会分步细化计划落实。

4、小区安全隐患及违建。目前小区山岗右侧围墙的围合，2—1门口围墙问题，争取在年后尽早处理完善，解决围墙问题带来的安全隐患。配合xx山庄业委会制定违建情况介定，对于现存违建情况继续与城管对接投诉，争取得到解决。

5、小区绿化。在秋未冬初，在小区草坪缺损处补种了“二月花”草种，目前覆盖范围还少，待春初看长势后再视小区情况再采购补裁草种。

6、小区保洁。在座谈会上业户提出对于公寓楼楼梯扶手、楼道玻璃清洁方面，加强培训检查保洁落实情况。

7、轶序维护。对轶序员加强培训，对小区进出人员依规登记询问。对公共区域停车、装修、堆放杂物等加强管控。

8、公共区域渗漏。公寓楼顶盖板口在10月时用pvc软片包围保护，目前看来取得一定效果。10幢2楼，13幢2楼伸缩缝处渗漏问题，争取在新的一年里落实解决。

9、地下网管。与市政科等部门联系，争取小区雨污分流落实。加强对窨井的检查，发现堵塞及时清理。对于商户，特别是餐饮业者要求排污做隔油池，防止小区排水管堵塞。

希望广大业主监督与参与，对管理处提供建议意见，让广大业主感受到物业服务之美好。

小编推荐

时间过得真快呀，作好物业的年度工作计划，显得尤其必要，能够更加从容面对新一年的工作。有没有更好的办法让自己的物业的工作计划有一定的深度呢？以下是工作总结之家小编为大家收集的“202\_物业年度工作计划全新简短范文”，欢迎阅读，希望您能阅读并收藏。

根据公司的布署要求，制定了20xx年度工作计划，本年度物业管理工作将紧紧围绕\"服务质量提升\"年来开展，全力开展景区的精神文明建设，积极配合各单位的相关工作，与此同时，我们还将努力学习物业管理知识，不断探索物业管理新思路，争取创造物业管理工作的新局面，今年的主要工作计划有：

一、实施规范管理健全工作制度

在原有工作制度的基础上，优化工作制度，规范工作流程，加大制度的执行力度，让管理工作有据可依。完善管理机制，提高工作效能，健全各式电子档案，继续以创建电子档案、规范表格记录为工作重点，做到全面、详实，有证可查。

二、强化学习机制提升业务水平

根据方针政策，制定培训学习计划，提高业务水平与服务意识。有针对性的开展岗位素质教育，促进员工爱岗敬业、服务意识等综合素质的提高。对员工从礼仪礼貌、业务知识、沟通能力、自律性等方面进行培训，并在实际工作中检查落实，全面提高服务能力与水平，强化员工队伍的综合素质，为发展储备人力资源。

三、制定考核制度提高服务质量

以绩效考核指标为标准，实行目标管理责任制，明确各级工作职责，责任到人，通过检查、考核等方式，真正做到奖勤罚懒，提高员工的工作热情，促进工作有效顺利的完成。

四、结合实际建立安防体系

完成监控、门禁、巡更及护栏等设施的安装调试后，从制度规范入手，责任到人，并规范监督执行，结合绩效考核加强队伍建设，加大对景区客户安防知识的宣传力度。

五、开展多原化活动创建和谐

积极组织开展各类活动，提高景区员工及客户的知识面与道德修养，大力宣扬\"护林防火，人人有责\"的消防安全的重要性，202\_年将以务实的工作态度为动力，以整体工作方针为指导，保质保量的完成各项工作任务及考核指标，在服务质量提升年中创出佳绩。根据年度工作计划，近阶段的工作重点是：

1、优化改进相关制度，严格按有关制度执行工作，建立并实行例会制度。

2、组织工作人员进行学习，明确岗位工作要求，提升物业管理的服务质量。

3、制定培训计划，并按计划完成当月培训工作，提高管理人员的业务能力。

4、做好20xx-20xx年度费用统计及清缴工作。

一、工作总体思路

20xx年的工作思路和目标是：“注重一个转变，确保两个稳定，完成三个突破，实现四个延伸”。

（一）注重“一个转变”，即：经营思路的转变。

20xx年是《物业管理条例》重新修订、实施后的第一年。新条例的实施，不仅为整个物业管理行业提出新的发展方向，同时也为我们企业工作提出新的准则。因此，我们要在认真贯彻和领会《物业管理条例》精神实质的基础上将公司经营思路由“量”向“质”转变，即由过去战略规模扩张，向追求效益化的方向转变，实现公司可持续性发展。

（二）确保“两个稳定”，即：确保公司各项目运营安全稳定，确保公司员工队伍的稳定。

项目的安全运营是公司健康、稳定发展的关键。控制和减少各类责任事故发生，建立常态安全控制机制是我们的首要工作。20xx年我们仍将把安全运营工作列为各项工作之首，并积极的采取预防措施，消除不安全隐患，以确保项目运营的稳定。

确保公司员工队伍的稳定是我们实现工作目标的基础。公司多年的文化积淀，铸就了xx物业优良的人文环境和人才培育、发展氛围。今后，我们仍将发扬光大，形成稳定的人才培育和生长环境，造就具有安华特色的人才培养、任用、使用机制，让有志于为安华效力、服务的员工在这里得到发展和成长。

（三）完成“三个突破”，即：第一、管理工作要有新突破；第二、用人机制要有新突破；第三、成本管理要有新突破；

创新是公司发展的永恒主题，突破是创新的基础。xx物业经过十余年的发展，积累了丰富的管理经验，在此基础上创新，就要有突破。因此，20xx年我们要紧密结合公司发展战略需求，结合当前物业管理行业新形势，研究我们的管理工作，研究我们的用人机制，研究我们的成本管理，突破现有模式，实现新的创新。

（四）实现“四个延伸”

第一、“精细化”服务向“零缺陷管理”延伸；第二、业务能力培训向专业能力培训延伸；第三、设施、设备管理向健康型管理延伸；第四、公司规模拓展向效益目标延伸。

1、按照“标准化、程序化、规范化、信息化”的企业发展目标，20xx年我们要进一步细化服务环节，完善服务流程，规范服务行为，把我们现已推行的“精细化服务”模式向“无缺陷管理”模式延伸；提升我们的服务品质和服务水准。

2、进一步加大公司培训工作的力度和深度。20xx年，公司要在建立健全科学、系统的培训管理机制基础上，加快员工队伍的专业化素质培训工作进程，加速专业技术人才，特别是机电设备、设施专业的技术型人才的培养，实现培训向专业能力的延伸；

3、基于我们在设施、设备管理上仍处于基础维护状态，20xx年公司要加大重点设备的治理和技术改造力度，逐步减少和消除设备隐患，提高设备的健康水平，以设备健康确保运营安全，实现设施设备管理向健康型延伸；

4、20xx年公司将继续以整合资源，优化公司内部产业结构，追求效益化为工作目标，正确处理规模和效益两者之间的关系，理性拓展企业的管理规模，合理维护企业生存空间，实现向效益目标延伸。

二、20xx年七大重点工作

1、以服务业主为关注焦点，持续改进服务工作质量，通过推行“精细化服务”，促进“零缺陷”管理的工作进程。

2、加强员工队伍建设和管理，抓好教育和培训，继续提升项目经理层面的综合能力和管理水准，继续提高员工队伍的专业素质水准，确保员工队伍的综合素质适应新形势发展需要。

3、以安全运行为基础，强化安全意识，提高风险防范能力和预警能力，有效控制、减少和杜绝各类事故的发生。

4、加强对设施设备的养护、维护和可靠性分析工作，狠抓设备的治理、改造和完善工作，提高维护的专业水准，确保设施设备运行正常、健康。

5、以深化内部资源，整合外部市场为目标，继续做好人员结构、组织结构和资源的配置和调整工作，以提高我们的工作效能、工作效率和工作效益。

6、培育全体员工居安思危的忧患意识，深化企业的绩效考核、成本考核，继续拓展企业增收、节支，减员、增效，节能、降耗的新思路和新途径。

7、继续做好服务费欠费的追缴工作，加大诉讼力度，通过降低应收资金环节的损失，实现企业新的增收、创收。

一、定编定岗及培训计划

今年是xxx物业公司运行的第一年，实行二块牌子一套人马，在保留原xxx中心的功能基础上，通过xxx物业的运作，最终走向市场。定编定岗从厂里的统一管理安排，计划全公司定编37人，其中管理人员7人，按照厂里的培训安排参加培训。

二、代租、代收计划

按照厂里的物业管理委托要求，对xxx大楼及将要成的其它物业大楼进行代为租赁，计划完成xxx大楼委托租赁的房屋出租率大于96%，今年完成代租收入不少于..万元，按要求完成水电暖与费用的代收、代缴工作，保证所辖物业的正常运作。

三、收入计划(物业管理费、代租、代办费)

今年完成物业管理费..万元，代租、代办费xx万元(xx×20%)，一共为xx万元。其中xxx大楼物业费及代租代办费合计为xx万元，其它收入xx万元。

四、费用支出控制计划

今年其费用支出控制在xx万元之内(不包括xx元以上的修理费用)，其中：

1.人员工资包括三金总额为：xx万元(按现48人计算)

2.自担水电费：xx万元。

3.税金：xx万元。

4.其它xx万元。

五、拓展业务、创收计划

1.计划2月底前所属xx家政服务公司开始正式挂牌运作，年创收不少于2万元。

2.组织成立对外扩大管理规模攻关组，派专人负责，争取在年底前扩大物业管理规模不小于5000平方米，实现盈利。

六、综合治理、消防安全工作计划

1.保持xx区综合治理先进单位称号，争取先进卫生单位称号。

2.每月24日为例检日。组织有关部门对楼内进行全面的“四防”大检查，发现隐患及时整改，做到限度地消灭各种事故的发生。

3.完成消防部门及综合办要求，完成的各项工作。

4.五月份、八月份组织二次保安、工程、环卫等人员参与的消防设施的运用，并结合法制宣传月、禁毒日、消防日开展禁毒宣传，消防宣传等，每年不少于三次。

5.保证所辖物业的治安、消防安全、不发生大的治安事故，杜绝一切火灾的发生。

七、大楼维修、设施设备维修计划

1.大楼沿街外墙的清洗、粉刷、改造。

2.大楼内部的维修、粉刷。

3.楼内中央空调系统的清洗、维修、保养。

4.消防报警系统的维护、清洗、调试。

5.管路系统的更换。

xx年是后勤产业集团公司深入改革和发展的.关键一年，物业年度工作计划。物业服务中心作为后勤公司“一体两翼”发展战略的一个重要部门，担负着改革和发展的重任。根据后勤公司三年发展规划和xx年工作要点 ，物业服务中心xx年度工作的基本指导思想是：坚持发展就是硬道理的基本原则，以人为本、强化管理，提高服务质量，大胆、积极、稳妥地推进中心的改革和发展，做到市场有新的发展，管理服务水平有新的提高，经济效益有新的突破，中心面貌有新的变化，争取全面完成后勤公司下达的各项工作指标。

二、基本工作思路

今年我们中心面临的主要任务：一是要深入进行体制的改革和机制的转换。二是要充分整合现有资源，努力做强做大。 因此，物业服务中心今年工作的重点，然后一是要加强内部的管理，然后建立起一整套比较科学、规范、完整的物业化管理程序和规章制度。二是积极创造市场准入条件 ，尽快与市场接轨，大力拓展校内外市场，创造更好的经济效益，实现企业做强做大的目标。

三、具体实施办法

（一）进一步加强内部管理和制度建设

1、对现有的制度进行整理和修订补充，逐步完善和建立与物业管理相适应的管理制度和程序。重点是理顺中心与管理站之间，以及各物业管理站内部的标准管理模式和制度，建立规范化的工作质量标准，逐步向iso9000质量标准体系接轨。

2、完善监控考核体系。根据公司的要求，制定中心对站级的考核细则和考核办法，落实相应的制度和组织措施。实行中心考核与站级考核相结合。考评结果与分配相结合的考评分配体系。

3、进一步完善中心的二级管理体制，将管理的重心下移。规范明确各站的工作范围、工作职责，逐步使二级单位成为自主经营、绩效挂钩，责、权、利相统一的独立核算单位。

4、进一步加强经济核算，节支、增效。经详细测算后，要将维修、清洁、办公用品、文化建设等费用核算到站，实行包干使用、节约奖励、超支自理的激励机制，努力降低运行成本。

5、加强队伍建设，提高综合素质。中心将继续采取请进来培训和走出去学习相结合等办法，提高现有人员的业务素质。同时根据后勤公司的要求，采取引进和淘汰相结合的办法，继续引进高素质管理人员，改善队伍结构，提高文化层次。逐步建设一支专业、高效、精干的物业管理骨干队伍。

6、争创“文明公寓”。根据省教育厅文件的精神和要求，在中心开展争创“文明公寓”活动。6号楼、9、10号楼、南区、大学城、纺院、师专等硬件条件基本具备的管理站，然后要在管理等软件方面积极努力，创造条件，力争在年内达到“文明公寓”标准。

（二）进一步完善功能，积极发展，提高效益

1、进一步解放思想，强化经营观念。各管理站要积极引入市场化的经营机制和手段，加强文化建设和宣传方面的投入，营造现代化管理的气息和氛围，创造融管理、服务、育人为一体的物管特色。

2、继续完善配套服务项目，提高服务质量。中心制订更加灵活优惠的激励政策，对服装洗涤，代办电话卡等现有服务项目进行支持和发展。同时新增一批自助洗衣机、烘干机等设备，然后进一步扩大服务市场，争取年内的营业额和利润较去年有较大幅度的增长。

3、做好充分的准备，积极参与白云校区物业市场的招标竞争。争取下半年在新教学楼等新一轮的招标中获胜，拿下一个点。

4、下半年武进校区新生宿舍和教学楼落成后，积极参与竞标活动，争取拿到1－2个点，拓展武进校区市场。

5、进一步加强市场调研和与本市兄弟高校间的横向联系和沟通，然后做好各项前期准备工作，积极参与其他学校物业市场的竞标，力争拓展1－2个点，使中心的市场规模、经营业绩和经济效益均获得较大幅度的提高。

时间是不等人的，工作就这样告一段落了，职场经验告诉我们，作好物业保安的年度工作计划对于未来的发展非常紧要，让自己在新一年工作中能够从容不迫，有条不紊。有关物业保安的工作计划范文有哪些呢？以下是工作总结之家小编收集整理的“物业保安年度工作计划范文”，仅供参考，大家一起来看看吧。

一、安保工作概述：

安保工作是物业管理中非常重要的一个方面。只有安全工作有了确切的保证，才能使业主(租客)放心地在大厦内工作。如果安全出现了问题，就必然会影响物业公司声誉，并造成严重的后果。因此，安保工作应以“五防”(防火、防盗、防爆、防破坏、防事故)为中心的安全法制宣传教育，不断提高员工遵纪守法和安全防范意识；树立“保安就是服务”的思想，坚持“安全第一、优质服务、遵守合同、信誉至上”的服务宗旨，充分利用大厦保安监控系统和消防自动报警灭火系统，设立监控中心岗、门卫岗、巡逻岗以及车管岗，建立以监控中心岗为中心的无线安全工作网络，实施全天候的安全监控，全面掌握公共区域的情况，杜绝不安全事故隐患，做好安保工作。

二、工作计划：

为了加强管理，增强员工的安全意识和服务理念，进一步提高员工的安全防范能力和服务水平，20xx年要在公司总经理的领导下，围绕饭店的总体目标，认真贯彻“安全第一、预防为主”和“内紧外松”的工作方针，始终坚持“群防群治”和“人防技防相结合”的工作路线，全面推行“谁主管、谁负责”的安全责任制，积极做好大厦的安全防范工作，维护大厦的治安秩序，力争达到“让业主(客户)完全满意”的服务目标，为大厦创造良好的经营管理环境。具体工作计划如下：

1、以公司制定的质量方针(三真、四更、五化)和质量目标为准则，严格要求自己，并管理好保安队伍，力争使20xx年的安保工作再上一个新的台阶。贯彻执行安全保卫工作的方针、政策和有关规定，建立和建全各项保安工作制度，完成部门各项工作任务，对物业部经理负责。

2、从内部管理入手，提高保安综合素质。建立目标管理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进、鞭策后进的作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。

3、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力，培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。首先、做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和爱岗敬业爱公司如家的思想。各级管理人员要融入队员中，和队员一起训练，以便发现问题，有针对性地解决问题。其次、增强服务意识，提高为客服务能力。在工作中要尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须用心服务，注重细节，追求完美。第三，必须注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无端指责，要采取引导和感化的方法，不能和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满意。

4、加强各种设施设备的检查、维护与保养，提高技防工作效率。首先、完善检查制度，明确检查责任。根据不同设备、不同区域，明确检查责任和工作流程，确保设备处处有人管，件件有人护。其次、积极与工程部门沟通，制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内能得到维护保养。第三、加强消防检查人员的业务素质和业务水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

5、做好协调工作，加强员工的消防安全意识。广泛开展消防安全宣传教育，普及消防知识，对具有典型教育意义的案例，要及时对员工进行报道，形成互动，使大家充分认识火灾的危害性，增强做好消防安全工作的自觉性。

6、加强保安信息工作。首先，根据公安、消防部门的要求，充分发挥保安部的职能作用，严格管理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证大厦的正常秩序。其次，积极与辖区公安、消防等部门联络与沟通，并搞好关系，共同做好消防、治安工作。及时消除各种不安全隐患，有效的遏制各类事故的发生，确保大厦各项消防工作安全顺利。

总之，我们要通过不断深化管理，培育新时代的职业精神，激励广大保安员继续坚持自我加压、奋发有为的精神面貌，高标准、严要求，把敢闯敢试的精神和求真务实的科学态度结合起来，努力打造一个高效、务实、文明的奥菲思保安新形象。开拓新思路，大胆改革，完成好创收任务，为奥菲思的发展做好保驾护航的工作。

（一）工作目标

1、认真学习领会和全面贯彻落实公司经营工作的一系列指示精神和决策部署，完成各项工作任务，完成公司确定的指标。

2、完善部门工作，培养一支纪律严明、训练有素、热情服务、文明执勤、作风顽强、保障有力的保安队伍。

3、做好与公司全体部门在各项工作的沟通、协调、协助工作。

4、抓好公司保安队伍建设，做好招聘、培训、训练工作；形成良好的从招聘、吸收人才—— 培训人才——培养人才——留住人才的良性循环机制。

（二）主要工作计划措施

一、保安部结合公司实际情况做好20xx年安全保卫工作。

1、各服务处正确处理好与小区业主、租户之间的关系。

2、严格控制出入各小区的人员与车辆，杜绝无关人员、车辆进入小区；维护小区的安全，创造舒适、放心的居住和办公环境。

3、做好各片区的巡查工作，特别是对重点部位的检查，夜间、节假日期间加强巡查力度，确保安全。

4、与公司全体员工、合作单位、租户形成群防群治，联防保卫巡查制度。

5、做好治安管理工作、消防工作及监控系统管理和保密工作。

二、配合人力资源部门把好本部门的用人关，做好队伍建设，打造一支稳定、团结、素质高、岗位技能突出、责任心强的安保队伍，确保公司业务经营正常运作。

全面总结20xx年安保工作存在的薄弱环节和不足之处，加强部门工作、工作纪律、岗位责任、岗位技能的管理、教育、培训，充分调动全体保安队员工作的积极性和主动性，增强服从意识、服务意识、责任感，使全体队员用饱满的工作热情全身心地投入到日常的工作中。

三、公司安保部参照行业规范将对在职保安员进行一系列的学习与培训。

物业保安培训工作的总体目标是培养高质量的、合格的保安人才，岗前培训和在岗轮训是提高物业保安素质的重要途径。

1、每周一次的车辆指挥、队列训练、消防知识等培训，通过讲解、学习和培训使全体保安员在思想认识和日常工作中有不同程度的提升，从而增强保安队伍的工作能力。

2、定期对全体保安人员进行公司简介、发展方向、公司动态、公司精神的宣传教育，积极营造员工的荣誉感、上进心与责任感。

3、在日常工作中引导保安员提高服从意识、服务意识、文明执勤、礼貌待客，从而提高服务能力，在工作中尊重客户，教育员工从心里明白我们所做的工作，都是为了客户的满意。

4、结合部门的实际情况对保安人员的仪容仪表、礼节礼貌、行为规范等问题进行不定期的检查，提高全员落实制度的自觉性。

5、每季度公司举行有针对性的军事队列、消防等比赛活动，从而激发公司各服务处保安队伍的团队意识和荣誉感，增强积极向上的工作热情和向心力。

四、认真做好安保部全年的安全生产全方面工作。

1、严格按照安保部内控目标，建立目标管理责任制，分解落实工作任务，责任到人，有效解决员工干与不干、干好干坏都一样的被动局面。制定全年工作任务，将各项工作分解落实到各队各班组及员工，使全员思想意识全面提升，感到人人有任务，个个有压力、有动力。

2、每月进行一次安全检查，对本部门存在的问题认真做好记录并按公司要求发出整改通知和整改要求及时进行整整改，真正做到以检查促隐患整改，以整改保企业安全。

五、加强各种设施设备的维护保养，提高工作效率。

1、完善维保制度，明确责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和工作流程，确保所辖设备处处有人管，件件有人护；制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内得到维护保养。

2、执行正确的维护保养技术标准，整体提高维护保养水平，加强消防人员的业务素质和水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

通过行之有效不断深化的管理，培育一种良好的职业精神，使公司全体保安人员自觉养成高标准、严要求、求真务实的工作作风，树立文明、严谨、务实、高效的保安队伍新形象。

一.岗位职责

1.根据所签物业管理合同，对所负责的物业项目制定物业管理方案，定期向公司汇报管理情况。

2.监督、管理和指导下属维修队、护管队、保洁队等队室开展工作。

3.根据公司相关管理制度和物业处具体情况，制定本物业管理细则。

4.完成公司交办的`其它工作。

二.车辆管理制度

1.对所管项目区内车辆依法循章开展管理工作，负责指挥区内车辆行驶和停放，维持交通、停车秩序。

2.机动车辆在区内行驶，时速不得超过15公里，禁止鸣号、试车、修车、练车。

3.严密注视车辆情况和驾驶员的行为，若遇醉酒驾车者应立即劝阻，并报告班长及时处理，避免交通意外事故发生。

4.车辆出库时，仔细核对出库之车和驾驶员(车主)，有疑问时，应立即到车挡面前向司机敬礼，再有礼貌盘问。

5.指挥车场内的车辆整齐停放、存放、监护同时并在《车辆进出登记表》上做好记录，车辆必须登记备案。

三.报警：

1.一旦发现打架斗殴、流氓滋扰、聚众闹事等治安事件，要及时向领导汇报、通知所有护管员集合并报警。

2.报案人要讲明发案地点、人数、闹事人员是否携带凶器，并报告自己的姓名。

以下是身为某某酒店保安队长的我在20xx年的工作计划：

一、 做好保安人员稳定工作，控制人员流失

1、加强队员思想政治教育，教育队员认清现阶段就业形式，珍惜来之不易的工作机会，报着对单位、对自己，对家人负责的态度，端正工作态度，积极做好本职工作。

2、加强与队员的沟通交流，指明工作发展方向，指出机会是靠自己争取的，酒店发展较快，机会很多，提高队员工作积极性与工作责任心；关心队员日常生活，帮助队员解决一些实际问题，提高队员对保安职业、公司集体的认同感。

3、关心队员业余生活，引导队员参与健康有益的业余活动，如读书、体育运动等；部门在人力、财力能安排的前提下，适当组织一些健康有益的文体活动，丰富队员文化生活，活跃队员身心。也可组织一下文体比赛、业务技能竞赛等，凝聚人心，提高队员团队意思。

二、 加强队员日常管理与培训，努力提高保安队员思想素质和业务技能

1、严格落实酒店规章制度，对于新入职队员，加强二级培训，使保安队员尽快适应酒店管理；注重队员在岗状态的监督，通过保安班长来严格落实平常工作，提高管理的有效性。

2、加强队员业务培训，培训内容包括：队列训练、体能训练、消防培训、礼节礼貌、车辆管理、物品管理、法律法规等方面，注重培训形式的多样化，采用集中讲授和岗位指导相结合，理论教学与实际操作相结合，使保安队员熟练掌握业务技能，适应国际大厦安全工作需要。

3、注重队员思想政治教育，加强法律法规的培训，积极培训队员遵守《治安管理处罚法》、《交通安全法》、《刑法》等。引导队员提高思想认识，强化政治觉悟，预防队员出现违法乱纪的事件。

4、鼓励员工积极学习，追求进步，对于工作积极，有一定管理能力，具备管理人员基本素质的队员，加强关注，引导其向更高层次发展。

三、 注重安防设施设备维护，确保监控、消防设施完好

1、积极协同管理处工程部、维保单位对酒店消防设施、设备(消防主机、消防广播、烟温感、喷淋系统、防火卷帘门、消防器材及大厦消防防火重点区域等)进行检查与测试，存在问题及时维保单位处理，如无法解决的由维保方出具报告，交管理处及大厦业主方审核。

2、协同管理处工程部定期或不定期对酒店安保系统(监视屏、电梯手控、双鉴布防、巡更打点、紧急录象等)的检查与测试，存在问题及时修复。

3、在“消防、安保”设施、设备部分存在故障的前提下，加强“人防”管理，尽最大可能的保障大厦各方面安全。

20xx年上半年的工作已经结束，安管部一班在各级领导的悉心指导和帮助下，紧紧围绕创优前期准备工作、大厦安全工作、岗位服务工作，以最饱满的工作热情和认真负责的工作态度，基本上完成了安管部下达的各项工作任务和指标，确保了科技中心大厦上半年无安全重大责任事故发生。 现将20xx年上半年的工作总结如下：

（一）充分利用设施：

安全工作不是一劳永逸的事情，对重点部位的安全情况进行重点巡视，保证大厦的各项设施正常运行。人员缺少也是一个很严重的问题，充分利用监控巡逻相结合的方式保证夜班时间大厦的各项安全。

（二）物品放行主抓人员管控

3月份，安管部要求对人员管控加大力度。本班在上班期间，对工程人员、保洁人员、设施维保人员、施工人员和公司的员工携带的物品进行严格的检查，严格核对放行权限，防止类似的事件再次发生。特别是外来人员管控，我们采用专人跟进、巡逻岗巡查、监控跟踪，三维一体的追踪办法。把由于人为因素造成的大厦设备的损失概率降到最低。

（三）体系培训、提升质量水平

4月份公司体系文件考核，班内组织多次体系文件培训。为进一步保证质量体系的有效运行，岗位值班人员对本班岗位记录本进行自查，发现问题及时纠正。重点主要体现在：

1、 公司员工寄存物品，有寄存人的姓名、部门、电话，寄存物品的数量、名称等，来取物品的人最基本的信息。

2、 细化交接本各种跟进事项开启的时间和处理的结果。

为提高二班队员对质量管理体系的理解和认识，将质量管理体系的各项标准、要求深入贯彻到实际工作中去，班内组织多次体系文件学习，结合大厦实际情况和程序文件中的内容进行了穿插讨论，将各岗位职责各岗位职责进行细化并制定出标准，打印成资料进行学习。

（四） 措施到位，保节假日保平安

为确保大厦节日期间及特殊时期的安全，使客户能愉快的度过春节、清明节、劳动节、端午节，节日期间的安全工作是我们工作中的重中之重，根据安管部领导的指示和以往的经验，我们值班期间对办公区电源、领导办公室电源、茶水间电源、消防栓、灭火器、电梯门禁系统、各个消防门关闭情况，进行详细的检查。由于夜间工程无人值班，我们对地下室的污水处理系统、水泵房、空调机房、配电室、发电机房，27楼电梯机房、18楼电梯机房、监控系统、107岗收费系统，进行严密的监控。发现问题现场处置，处置不了的及时上报。

（五）自然灾害的防范

深圳属于亚热带沿海城市，台风暴雨频发，我们值班期间对天气十分关注特别是天气预警。外围岗发现天气异常就会及时上报，我们针对当时的情况进行有针对性的处置。上班之前登陆深圳市气象局官网，了解发布的最新预警信息。上班时针对相应的天气情况，协调现场的工作。把准备工作做在前面，有条不紊的进行各项工作。台风、暴雨来临前我们把所有的窗关闭，并把门上锁窗未关的房间详细统计出来，让早班处理，把整栋大厦没有关窗的数量降为零。

20xx年xx月xx日xxxx，深圳气象台发布台风白色预警，台风“xx”其中

心xx日xx时位于深圳西南方约xxx公里的南海海面，中心风力xxx米/秒，风圈半径xxx米，预计未来xxx小时将向东北方向移动。xx月xxx日xxx时xxx分取消台风预警。我们当班时间时刻关注台风的路径与强度，台风和深圳擦肩而过，没有对公司造成损失。

在自然灾害面前，我们只要做到第一时间发现并做好充分的预防工作，就能把把公司的财产损失降到最低。

（六）精细管理，为部门保收入

在停车场收费方面，我班严格执行“停车场收费管理规定”认真做好日清日结工作，在保证车辆安全的前提下做好服务工作。xx月份对xxx收费岗进行漏洞添补，对月卡感应车牌和实际车牌做比对，杜绝一张月卡多车使用的现象，把逃避收费的车辆降到零。

（七）严格训练，提升岗位标准

在训练方面，我们采用一对一教学和视频教学相结合的方式，进行训练。尤其是车辆手势方面的训练，我们利用视频教学，一个一个的纠正动作，保证了车辆指挥手势训练的质量。用训练的标准来要求岗位，经过反复的要求，岗位标准得到了新的提升。

（八）消防月检，细致入微

二班和三班是进行交替的月检的。整栋大厦的消防栓、灭火器，检查签名不漏一个点是我们的标准。把门已经上锁的，消防无法月检的消防设施统计出来交给早班处理。把月检中出现的问题详细统计出来，上报主管协调处理。 （九）保持班内团结稳定

打造纯洁、简单、认真、努力、细致的班文化，营造一个团结友爱，积极向上的氛围。宽容是维系团队最好的纽带和粘合剂，作为一个班长要有宽广的胸襟，懂得尊重和欣赏他人多姿多彩的个性，谅解和包容别人的缺点和不足，做到容人、容言、容事。要坚持大事讲原则、小事讲风格，要和队员之间成为，志同道合的伙伴、肝胆相照的兄弟、互相关心的挚友。特别是90后的队员比较聪明，喜欢互相模仿，所以对待班内队员管理一定要公平公正，不能搞帮派或关系。虽然安管团队存在着工资管人的说法，但是一旦和队员建立深厚友谊，在团队遇到困难的时候，队员也会为了这份感情顶力相助。

下半年工作计划如下：

（一） 结合公司体系文件和值班期间的实际情况制定出切实可行的各种常见的班应急预案

1、预防台风预案

2、雷电造成的停电预案

3、突发火灾处理预案

4、监控摄像机异常和有人故意遮挡预案

5、特大暴雨造成的洪灾预案

6、电梯困人预案

7、工程部无人值班，水管爆裂预案

8、高空坠物伤人预案。

9、发生盗窃的处事预案

10、地下室车辆发生碰撞预案

采取在班会上讨论，并不断总结，制定出标准并上报经审核后实施。

（二） 抓好队伍建设，确保下半年无事故

强化安管员业务技能，加强队员的队列训练、车辆指挥手势训练、消防器材使用的训练，提高全员处理突发事件的应变能力。对新队员进行上岗前培训，使其在最短的时间内了解和掌握公司的基本文化和岗位上基础知识。在安排好日常的安全工作同时，加强巡视检查力度，加强各楼层消防通道的人员控制，对逗留、乱转人员的询问盘查。提高队员对安全事故和消防隐患的预见能力，做到早发现，早处理，从根本上杜绝事故隐患的发生，确保下半年安全工作无事故发生。

身为保安，就要尽职尽责，就要做到最好，为了在工作中更好的工作制定了20xx年工作计划，我会按照自己定下的计划工作，保护一方。

一、加强巡逻警戒

虽然我们这里很少出现物品丢失情况，但是为了避免我会在以后的工作中做好巡逻工作，每天尤其是在大家不再的时候和休息时这两个时间段，会加强安保工作，每天都会巡逻巡视做好工作安排，把工作及时做完，保证自己不会犯错，不让一些小偷之类的人进入到我的辖区之内。对于进出人员严格遵守上级的要求，必须要有通行凭证才会放行，如果没有通行凭证是不会随意放行的，避免一些闲杂人等进入道我们小区内避免出现失窃情况发生。

外来车辆必须要登记，外来人员必须要登记，做好车辆通过放行工作不让一些其他人员进入，同时对于快递车辆会严格查看，对他们也会做登记，同时也会提高警戒，遇到可以人员在我们周边我及时上报给上级，并且也会做好监察工作，避免可疑人员混入进来。

二、对于视频监控

在工作区内，有很多监控摄像头这些能够很好的代替我们巡视周围的环境，遇到问题也能够及时的做出应对，每天值班都会对当天的视频监控做好调整，做好监控避。在上边期间会坚守更为，不会随意离开视频监控屏幕，除非轮值离开到我巡逻，对于一些监控死角也会做好规范，盼人不定点巡逻守候防止出现其他问题。淡然了对于监控区域出现的一些可疑问题也会及时的上报通知，并且做好查看处理避免因为疏忽犯下大错，一定会遵守保安的职责。

三、晚上巡查

因为晚上一般也是最容易发生意外的时间，所以在这段时间里面我们按照保安部的要求，两人为一队，对周围区域做好巡逻工作，两人看守监控屏幕，有事情及时传唤，每天的巡逻时间不变，在到达凌晨之后就会关闭大门，同时大门也会有专门的人负责看守如果遇到了深夜有人回来，也好及时开门放心。这按照轮班制度来，我会遵从轮班的规则，轮到自己值班的时候一定会准时到工作现场工作不会私自离开工作岗位，如果没有人来接班就不会提前下班，保证在任何时候都有一个人坚守在岗位上。

四、维护秩序

同样为了保证工作顺利，我们会调解大家的恩怨，避免发生冲突，尤其是住户之间的矛盾，能够调解的就调解，同时也会维护当地的安全避免出现问题，对于一些危险物品我们都会做好审查，避免出现问题，同时更会检查每户的消防设施保证安全。

光阴飞逝，我们又将迎来新的一年，作为一名员工，是时候制定新一年小区物业的年度工作计划了，让自己在新一年工作中能够从容不迫，有条不紊。怎么才能将小区物业的工作计划写得全面呢？为此，工作总结之家的编辑从网络上为大家精心整理了《202\_物业销售部经理年度计划范例》，仅供您在工作和学习中参考。

一、业务部的专业化服务

业务员的拉订单的方式应该有所改变，不应该像以前那样去做业务，我们应该更专业化，这个专业化我的建议是体现在这几个方面：第一，与去访客户做交谈之前一定要对客户做全面而深入的了解，如果对客户了解的甚少，那么在探讨和沟通的时候就会又很大的问题，经常就会莫名其妙的丢失客户;第二，我们应该知道客户的问题所在，客户的问题就是我们的希望，因为只要我们能帮助客户解决他们所遇到的难题，客户就有很大的可能和我们签单，如有的客户说以前也做过推广但效果不好，我们就要清楚这个客户是像要找一个推广效果好的推广商，那么我们就可以说出我们与其它的推广不同的地方，而最重要的是要说明我们的推广效果。让他们信服我们一定能给他们带来他们想要的结果;第三，业务员还应该对本地易购的产品和服务有更深入的了解，这样业务员才能根据客户的要求快速的向客户推出公司相关的产品和服务;第四，业务员应该准时，守时，把客户作为自己心目中的上帝。第五，带新人学会如何找客户?如何打电话?如何与客户交谈?如何介绍公司?如何专业的介绍业务?不能少于5次;特别是在电话营销的时侯，一定让主管当着新人的面给客户打电话。让新人学习该怎么说，说些什么。而且我们公司的经理基本都是从业务员做起的，都是非常优秀的业务员，他们比主管有更丰富的经验。在带新人的时侯，经理更应该教授新人如何做。

当然这些都是专业化服务的最基本的要求，其实还有很多需要业务员自己去整理和归纳，在这里作为我个人计划的一部分像公司提出一些意见，希望公司越来越兴旺。

二、公司的制度化管理

在20\_\_年公司为了提高业务量并加强员工的管理，曾试着通过分组和拿提成的方法来提高员工的工作积极性和公司的业务量，但是实行一段时间后发现：组与组之间，成员与成员之间是提高彼此的积极性，然而后来我们又发现了一些不好的效果。成员之间因为业务的关系彼此之间的合作关系大大不如以前了。导致成员之间经常因一些小事而不和，而且最重要的是因为合作出了些问题，因此当然业务量的增加不如预先估计的那么好。显然公司在管理层面上是有些问题的，世界500强的大公司之所以能做的比其他公司好，最主要的原因就是因为管理模式上比其他公司更胜一筹。而其中对业务员的管理更显得重要，因为一个公司的销售做的好，公司才有利可图，而销售又与业务员有至关重要的联系。故我认为公司应该拟定一套层次化、责任制具有执行力的制度，并加强对业务员的培训和管理。

对这个制度我的看法是：首先应该把公司的员工划分到各个部门，对每个部门来说，进行专业化的培训，这样分工明确公司的效率才会提高，而且各个部门应该设立一个负责人，负责各个部门的工作安排和人员调动。并每个月由负责人举行各个部门的部门会议，并把讨论结果和建议向唐总汇报，同时唐总只须下达指示和看其结果给予评价或者追究责任实行奖惩。还可以通过一些奖励机制来提高员工的责任心和积极性，如全勤奖等。其次公司向前发展，就应该越来越细致了，不能还像刚成立那样去经营，应该考虑的更细致，更专业了，这个细致和专业不是说说就算了的，重要的是让客户感受到，这样才好吸引更多的客户。因此，这就要我们大家一起探讨我们的服务那里还有不足的地方。再次对于业务员来说，这个管理是最重要的，我的建议是业务员上岗之前应该对我们公司和服务有深刻的了解，因此之前一定要进行好培训。应把一些业务做的好的员工作为带头人，带领整个业务员队伍的发展，可以让他们传授经验，当然他们的作为带头人是业务精英，公司应该采取奖励机制，这样公司就会朝着业务精英的方向发展。总之，公司的发展一定要体现制度化和专业化了，到目前为止推广效果基本上达到了预期的效果了，关键就在于公司服务的质量上了，也就是说人们都知道了本地易购，关键是人们对你的服务质量的认可了，所以重在提高服务的品质了。

三、技术部的热忱服务

技术部主要负责给公司做网页和提供网络技术方面的处理工作，是公司的幕后英雄，有不可替代的作用。技术部在给客户做网页的时候经常会遇到客户的反复的修改要求，在这里我们要知道客户是上帝，我们应该尽量满足客户的要求，我们要不厌其烦，直到达到客户满意的效果为止，当然我们作为网页方面的专业人员，有很多方面的知识客户可能并不了解，对与客户提出的无理要求，我们同样要不厌其烦的向客户解释清楚，直到让客户知道这一切都是为了客户好，只有这样才能保证我们的客户，同时也达到了一个很好的宣传效果。

技术部的工作人员，在网站制作方面懒散，不管是什么样的网站都应该同等对待，像网站小的话，应该按时按量的完成，直到客户的认可和满意。一个网站的制作到结束，技术部都没有一个至始至终的人。总是喜欢脱脱拉拉，这样的做法即给业务人员带来很不满的情绪。这样即影响业绩的发展，同时也给客户带来不好的效益和口碑。所以希望唐总好好给技术部工作人员分配一下工作，同时也为了整个公司的发展，因为技术部可是我们公司幕后的功臣。

根据×城市物业管理得现状，××物业管理有限公司正面临严峻得挑战，为赢得市场，提升品牌，树立××物业新形象，不断提高物业管理服务水平和服务质量，加强员工队伍综合素质修养和提高综合管理能力，加强与业主得沟通和合作，不断增进与业主之间了解，满足业主得需求，不断提高管理处得业主满意度，引进竞争上岗机制，以最小得成本为公司获取最大得社会效益、环境效益和经济效益，特此拟定管理处工作计划：

一﹑充分发挥××物业公司得团结协作精神，调动员工得主观能动性和增强主人翁意识。

1﹑每半月召开一次工作例会，在总结工作得同时，积极充分听取基层员工得呼声﹑意见或合理化建议或批评。

2﹑不定期开展团队活动。组织员工进行爱卫生﹑爱护小区周边环境得宣传等活动，增强员工得凝聚力和向心力。

二﹑转变思想，端正态度，牢树为业主(住户)服务意识。

转变守旧走老路，凡事“等﹑要﹑靠”得思想，树立以业主为中心全新得服务理念。

三﹑激活管理机制

1﹑管理处实行内部分工逐级负责制，即各部门员工岗位分工明确，各司其职，各尽其能，直接向主管负责，主管直接向主任负责，必要时各主管与管理处负责人签订《管理目标责任书》。

2﹑管理处实行定时值班制，改变工作作风，提高办事效率，向业主公布管理处常设(报修)电话，全方位聆听业主得声音。

3﹑制定切实可行得管理措施，推行“首问责任制”。

4﹑健全完善管理处规章制度，如管理处员工守则、岗位责任制、绩效考核制度、内部员工奖惩制度等。

5﹑月绩效考核工作尽量量化，建立激励机制和健全绩效考核制，根据员工工作表现、工作成绩、岗位技能等做到奖勤罚懒，激励先进、鞭策后进。

6﹑完善用人制度，竞争上岗，末位淘汰。真正为勤奋工作、表现出色、能力出众得员工提供发展得空间与机会。

7﹑加强内部员工队伍管理，建设高效团队，增强管理处员工得凝集力。

四﹑严格管理，提高管理水平和服务质量。

1﹑小区业主向政府物业主管部门有效投诉为零;向物业公司主管部门有效投诉为2%，投诉处理回访率100%。

2﹑小区业主对服务工作得满意率达90%以上。

3﹑急修及时，返工﹑返修率不高于2%。

4﹑治安﹑车辆﹑消防管理无重大管理责任事故发生。

5﹑房屋本体及设施、设备按计划保养，运行正常，无管理责任事故发生。

6﹑管理处拟由业主委员会成立社区文化活动小组，负责开展丰富多彩得社区活动;充分利用宣传栏出一些内容涉及物业管理法规、典型个案、报刊摘要等内容得板报。

7﹑本年度记录﹑资料保存完整，及时归档。

8﹑物业管理服务费收缴率达98%以上;物业管理报告每年度向业主公布一次。

五﹑加大培训力度，注重培训效果。

管理处挑选精兵强将，成立以主任为主得培训实施小组,对新入职及在职员工进行培训：

1.新入职培训

为新招员工提供得基本知识和基本操作技能得培训。培训得目得是使新员工了解公司得基本情况(如企业宗旨、企业精神、企业得历史、现状及发展趋势)，熟悉公司得各项规章制度(如考勤制度，奖惩制度、考核制度等)，掌握基本得服务知识(如职业思想、行为规范、语言规范、礼貌常识等)，掌握岗位工作得具体要求(如岗位责任制、业务技能、工作流程与要求、操作要领等)。通过职前培训可以使新招员工熟悉和适应新得工作环境并掌握必要得工作技能。

岗前培训内容：公司规章制度、《员工手册》、《员工礼仪规范》、公司得发展史、公司得规划、经营理念、公司得组织机构、员工职业道德、敬业精神、消防安全知识、物业管理基础知识等内容。

2.在职培训

培训内容：

1、××物业公司得各项规章制度

2、××公司得《员工手册》

3、企业发展、公司规划、公司理念、组织机构

4、各部门相关得专业知识

通过以上培训内容来加强员工队伍综合素质修养和提高综合管理能力。

六、 提升××物业服务品牌，树优质服务新形象。

1、人力资源整合，根据管理处工作需要，适当将部分岗位职能合并，实现因才设岗，因才定岗得复合型人才管理机制。

2、客户服务：继续贯彻执行《员工手册》，注重规范员工服务礼仪、工作效率和服务质量，为顾客提供温馨、礼貌、热情、安全、舒适得优质服务。

3、设备设施维护：按机电运行和维修分工得原则，对小区所有得机电设施设备进行层层落实，做到物有所管、管有成效、保质增质。确保小区得供配电、给排水、水泵、消防等正常运行，做到周、月、季度保养有计划，有落实，杜绝发生重大安全责任事故。

4、清洁绿化管理：清洁绿化部门要发扬主人翁精神，增强责任心和使命感，形成团队凝聚力，落实主管追究主问制。另外要对清洁绿化加大监管力度，力争在此方面有较大得改观。

5、资料管理：严格按照档案管理规定。另外，拟想对业主资料、业委会资料进行较彻底得分类整理，做到目录清晰，检索方便，楼层各住户资料袋装化，实现规范化管理，同时制定完善资料得保密制度、借查等规章制度。

6、车辆管理：对进入小区得车辆进行严格管理，逐步实现业主车辆按固定车位停放;临时车辆采用临时收费管理;对需要保管得车辆采取保管措施，签订车辆保管合同，车主支付保管费。

7、安全、消防管理：加强对保安员应知应会、礼仪、管理技能、沟通技巧、应急突发事件得处理等得培训，完善标识系统，对外来人员(装修人员)进出识别登记、出租屋得登记、住户搬运、等管理工作，要求保安员对小区内得业主熟知度达80%左右。消防设施设备得检查由保安员进行检查，维修保养由维修工进行。

七、开展多种经营与措施

管理处将加大对欠款业主得催交力度,有选择地对顽固业户采取一定措施,每月统计, 落实到人。另外，管理处将采取如下系列措施,开展多元化经济，努力创建“社区经济圈”，力争实现管理费收支平衡。

1、根据小区实际情况，管理处成立房屋出租中介服务中心和成立便民服务点，制定相关制度和有效措施，定人定岗，把业主委托代为出租得房屋及便民服务统一搞活管好。

2、利用广场地面资源，对在小区内合法、方便顾客为前提得摆点商家以临时占有使用场地得，适当收取一定费用。

3、节约管理成本，减少不必要得开支。严格控制办公用品得采购与支出。

4、修订管理处有偿服务标准，增加有偿服务项目。

八、其它工作。

1、关注、督促房地产公司对小区屋面防水、供暖工程遗留问题得解决。

2、充分利用辖区派出所治安群防群治，建立完善联防预警机制。

众所周知，目前娄底的4s店如雨后春笋般迅速增长，随之人们消费观念的越来越理性及成熟，对要求也越来越高，4s店售后服务上半年工作总结及下半年工作计划。弹指一挥间，转眼间半年过去，在过去半年中我们看到了市场经济的残酷性，作为娄底宇森汽车

销售有限公司也在经受着市场的严峻考验，但我别克售后部顶住压力在公司领导及全体干部员工共同努力下仍较好的完成上半年各项工作任务。

以下是我对我部20xx年上半年业绩的的分析报告：

一、别克售后的经营状况

20xx年别克售后的年终任务是xx万，截止20xx年6月底我们实际完成产值为xx元，，完成全年计划的xx%，与年初的预计是基本吻合的。

其中总进厂台数为xx台，车间总工时费为xx元(机修:xx元，钣金:xx元，油漆:xx元)，我们的配件销售额为xx元，其中材料成本(不含税)为xx元，材料毛利为xx元，已完成了全年配件任务的xx%。

二、物业维修成本

为了严格控制费用的支出，我们别克售后部制定了完整的物业的设备检修制度，定时对所有的物业的设备进行检查，发现问题及时解

决问题，避免问题由小变大，造成更大的损失。故上半年我们别克售后的物业及设备的维修费用仅有xx元，这是因大家的共同努力才使得物业维修费用不但不超标，并有节约。

三、人才资源现状

现在许多公司都普遍存在人员流动性较大及人力资源配发等问题，我别克售后现在全体工作人员为xx人，其中管理人员为xx人，员工为xx人（除管理人员外，前台接待为xx人，机修人员为xx人，钣喷为x人，仓管及保洁各x人）以上人员并不包括实习生，我别克售后也同样面临着关键岗位人员缺失等问题。故下半年我们将继续加强对员工各方面的培训及领导，从企业内部培训并发掘新的人才，能更好的为公司服务。

小编推荐

时间是一条金河，不停向前流动，又一年到来了，按照时间安排，我们又要开始进行售后客服的年度工作计划了，能够更加从容面对新一年的工作。有没有更好的办法让自己的售后客服的工作计划有一定的深度呢？下面是由工作总结之家小编为大家整理的“售后客服部主管年度工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读。

一、不断学习，不断成长

一名真正的客服工作者一直都在学习，一直都在进步，虽然接触客服工作已经有半年的时间，客服工作在开始的时候我是完全陌生的，这半年虽有些进步，但是还是不够，在为来的工作中还是要继续发展自己，我是一名一线的电商客服，我平时的工作比较多，有时候要同时跟很多客户在线电话，客服工作者还是要求比较高的。

二、投诉处理

在第三季度的工作中要加强自身学习，在客户投诉方面要更加高效率处理，做到一个快速的承上启下作用，前面两个季度在投诉这一块做的还是不够好，这是我个人能力的问题，因为投诉的太多了，反馈的也多，平时工作没顾得上，不能够及时的处理导致了部分客户的不满意，在第三个季度中我要做的这就是在方面下苦功夫。

三、订单护理

前两个季度在节假日的时候总是出现爆单的情况，就是这这种情况下客服工作者才是最容易出现工作上的师傅，比如订单处理的不够及时，订单撤单，这些问题都容易在高峰期出现一些突发情况，前两个季度的工作中就多次出现了这种情况，所以在接下来的三季度工作中我是不允许自己再出现这种情况。

做好迎来高峰期的准备，提高自己的客服能力是关键，避免一些不必要的订单纠纷，节约时间，不在单个订单上花太多的时间，把自己的工作全面化，扩大化，做好售后工作。

但是作为一名优秀的客服工作者，区区以上的这几点不痛不痒的工作，这些还是远远不够，最重要的还是要能提高成交率这才是关键，在第三季度工作这还有待加强，下个季度的工作中一定抓好自己的工作能力，不断的去在工作中发现自己。

一、指导思想

以公司下发的《\*\*\*\*文件》为指导，以“提高服务质量”为宗旨，以“客户满意度为标准”。

二、工作目标

1、搞好员工岗前培训，端正服务态度，提高员工业务水平。主要开展普通话培训，微笑服务培训，文明用语培训。

2、深入开展客户满意度调查，通过信访、回访等方式展开调查，对发现的问题作出相应整改，努力提高服务质量。

3、开设“党员先锋模范岗”，发挥党员先锋模范作用，以此牵引提高服务质量。

三、要求

1、全体员工必须严格按工司要求，努力学习，提高工作标准，增进业务水平，切实把下半年客服工作推进到一个新台阶。

2、每名员工要制定出自己下半年个人工作计划，工作计划标准要高，要切实可行，并认真落实。

3、其它事宜由公司另行通知。

一、为什么要写工作计划：1、计划是提高工作效率的有效手段。工作有两种形式：一、消极式的工作(救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理)二、积极式的工作(防火式的工作：预见灾难和错误，提前计划，消除错误)写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。2、计划能力是各级干部管理水平的体现。个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。企业小的时候，还可以不用写计划。因为企业的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个领导人就把发现的问题解决了。但是企业大了，人员多了，部门多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。3、通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事(个人驱动—系统驱动)

二、怎样写好工作计划：如何才能做出一分良好的工作呢?总结当时会议上大家的发言和后来的一些说话，主要是要做到写出工作计划的四个要素。工作计划的四大要素：

(1)工作内容 (做什么：what)

(2)工作方法 (怎么做：how)

(3)工作分工 (谁来做：who)

(4)工作进度 (合适做完：when)

三、如何保证工作计划得到执行：工作计划写出来，目的就是要执行。执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。另外，工作计划应该是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。最后，修订后的工作计划应该有企业领导审核与签字，并负责跟踪执行和检查。

其实，只要掌握一定的技巧和方法，写好年终总结并不难的。作为汽车4s店的售后服务部如何写好年终总结，关键把握以下几点。

年底一到，职场人真是既开心又烦恼，开心的是年终奖的发放，烦恼的是年终总结及未来年度计划的撰写。其实，只要掌握一定的技巧和方法，写好年终总结并不难的。作为汽车4s店的售后服务部如何写好年终总结，关键把握以下几点：

第一，回顾20xx年度售后服务部的主要工作。

第二、三个关键内容——业绩、问题和改善计划缺一不可，并且一定要先说售后服务服的业绩、再说问题，最后还要针对问题说出解决思路及建议，层次一定要清晰。

第三，一份与众不同的年度总结一定需要用数据说话，这样的年终总结才具真实性。

第四、展望20xx年，为了将服务做细、做精，提高客户满意度、减少客户流失，做出售后服务部的下一年度计划。

新的一季度已经开始，这已经是\*\*年的最后一季度了，应该感叹时间流逝的太快了，感慨自己学到的东西太少，经验不够丰富，为了加强自己的工作能力和近一步完善客服部工作现根据这一段时间我对公司的了解情况做出以下工作计划：

第一：管理方面

（1）进一步完善和规范客服部管理体系和优化工作流程，不断的补漏洞。

（2）加强部门员工的工作监督、指导和管理。

（3）合理安排好客服部的日常工作计划。

第二：售后服务方面

（1）耐心的给客户讲解怎么样下载安装财富金密码及操作方法。

（2）及时处理售后软件出现的各种问题。

（3）每个月做一次电话回访工作，对产品还不是很熟悉的客户对其再次讲解。

第三：投诉方面

（1）销售或售后部门人员接到投诉后，应及时联系相关业务员将情况处理，不能处理的应及时向上级反映。

（2）客服部收到投诉后，应及时填写《客户投诉处理表》，并负责将处理结果及时反馈给客户，听取客户的意见及建议。

（3）客服部对投诉内容做好跟踪、记录及报表分析。

第四：增值服务方面

（1）短信贴身服务：及时发送冯主管编辑的市场动态变化信息。

（2）特殊日期回访：客户生日或重大节日等，对客户进行信函或手机短信形式的拜访，如邮寄“贺年卡”、“生日卡”或发送手机短信等。

以上就是自己给自己制定的工作计划，今年就快过去了，自己没能按照自己计划去完成每一件事，计划是赶不上变化，工作不断延续，对于任何事情不能抱着尽力而为的心态，应该全力以赴，因为自己没能全力以赴，才会有不能完成计划的结果，目标可大可小，但不能没有目标。这样就知道自己做了什么，做到什么，没做什么，做不到什么。只有想不到，没有做不到，工作也就如此，想法简单一点，工作轻松一点。

随着20xx年的到来，客服部的工作计划将继续秉承公司“xxxx”服务理念，开展好客服工作。

通过一年多以来的的费用催收工作，客服部各员工对催费工作的方法和技巧均得到提高，在20xx年的客服工作中，费用的追收仍将是本部主要工作重点之重。并通过以下具体措施：

一、细化和完善催缴工作

①建立、实施催费新措施；

②按照规程，落实进度；

③责任到人，发挥主观能动性；

④分门别类、重点解决。

二、加强与商户沟通

加强与商户沟通，充分发挥部门的窗口职能仍将是客服部下20xx年的工作重点之一。在20xx年的工作中，客服部将继续“xxxx”服务理念，将商户的需求及时反馈给各职能部门，以及时解决商户的不时之需。为此，客服部继续加强每季度的物业服务调查和与现场的客户服务工作。

三、完善部门内部工作

①继续加强员工培训，为公司培养储备干部；

②加强部门团队建设，增强部门的凝聚力。

在员工的管理上本着以人为本，多表扬，多发现员工优点，根据每个员工自身的优点来安排工作，充分发挥员工身上的潜能，从而提升团队的工作效率。使客服部的工作开展的更加顺利，从而增强部门的凝聚力。

20xx年，我将秉承公司的方针和政策！向着美好的明天前进！

时间如白驹过隙，新的一年正向我们敞开怀抱，我们需要开始收集去年工作期间的相关数据，汇总相关成果，制定售后客服的年度工作计划，从而做好新一年的工作。那么售后客服工作计划怎么写呢？下面是工作总结之家小编精心整理的“售后客服管理年度工作计划”，供您参考，希望能够帮助到大家。

20xx年是经典购物广场发展非常重要的一年，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年。为了增强责任意识、服务意识，并充分认识和有条不紊地做好客服部的工作，特制定本计划。

随着客服工作的不断强化，对客服的管理水平也提出了更高的要求，因此我们要进一步的做好日常工作。

1.加强和规范客服部工作流程，认真审核原始票据，细化与顾客和财务的对接流程，做到实时核算，在办理业务的同时，强化业务的效率性和安全性。

2.倡导人人提高节约的意识，努力做好开源节流，在控制费用方面，加强艰苦奋斗、勤俭节约的作风，不浪费一张纸、一支笔将办公费用降到最低限度。

3.加强内控与内审工作，让员工每月进行自查、自检工作，并做自我总结，及时发现问题，及时纠正错误，让基础工作进一步完善。

4.为加强客服人员的个人素质，着手对客服人员进行培训，培训内容主要针对‘仪容仪表’‘服务的重要性’‘如何服务’‘播音技巧’等几个环节。争取在最短的时间内让客服人员有较大的转变和提升。

5.去年年底已经对商场vip卡做了积分返利，清除所有积分，从新的一年开始，提高办卡要求，严格控制vip卡的发放，特别是金卡，不能随意发放，严格把关，同时希望今后商场活动加上vip会员活动，能够体现与提升商场vip卡的实用性、重要性，从而真正达到金卡至尊的感觉与享受。

6.针对商场人气不够旺、知名度不够高的问题需尽快解决，但要提升商场知名度需要大量的广告资金投入，为解决和提升商场vip卡的影响力，减少商场广告支出，准备开始长期着手商场外联工作，联系赣州本地一些知名企业、单位合作，如银行、电信、酒店、旅游、娱乐业等。充分利用当地资源，借力发力，提升商场知名度、影响力，从而达到预期效果。

以下是全年工作计划进度表（大致）：

月份工作内容工作目的

三月份1.进一步完善工作流程，补漏洞。

2.准备38妇女节的播音稿。

3.倡导节约，从小做起。

4.着手开展外联工作提高工作效率，减少出错率，避免影响工作情绪。

提升商场节日氛围

节约公司成本，争取公司最大效益。

利用当地资源，提升商场知名度、影响力。

四月份1.严格办卡要求，控制任意发放vip卡。

2.调整基本结束，做好新柜、开柜播音

3.员工系列培训仪容仪表、如何服务等体现与提升商场vip卡的重要性

引导、感染顾客了解商场新柜、新时尚，煽动购买欲

提高客服人员整体素质、工作技巧。

五月份1.准备母亲节活动播音稿

2.开展会员的招募和顾客的电话拜访渲染活动气氛和效果

提升商场在客户心目中的地位，感受被关心的喜悦

六月份1.准备端午节活动的系列播音稿。

2.夏装上市的系列播音提升商场节日、活动氛围

辅助提升活动效果

七月份1.针对学生放暑假，联系游泳馆、酒吧、ktv合作促销活动提升业绩、影响力789月

八月份1.做好七夕节以及奥运日的活动播音以及国际电影节的电影票发放工作提升商场节日、活动氛围，辅助提升活动效果

九月份1.做好教师节、中秋节活动的播音、音乐、月饼的发放工作提升商场节日、活动氛围，辅助提升活动效果

十月份1.做好国庆节、重阳节活动的播音

2.联系当地旅游资源合作促销活动提升商场节日、活动氛围，辅助提升活动效果

国庆长假，适合外出旅游，提升业绩、制造影响力本月

十一月1．着手准备商场2周年店庆日活动的播音、音乐、送换券的发放

2．做好光棍节、感恩节活动播音及音乐提升商场节日、活动氛围，辅助提升活动效果，提升业绩、制造影响力本月

十二月1.做好圣诞节的音乐、播音、促销活动播报、赠送券的发放工作

2.准备vip卡的返利兑换工作提升商场节日、活动氛围，辅助提升活动效果，提升业绩本月

全年节日表：

3月8日：妇女节

4月1日：愚人节4月5日：清明节4月16日：复活节

5月1日：劳动节5月4日：青年节5月13日：国际母亲节

6月8日：端午节22日：父亲节

8月7日：七夕情人节8日：奥运日

9月10日：教师节14日中秋节

10月1日：国庆节7日重阳节

11月11日：光棍节27日感恩节

12月25日：圣诞节

2\*\*年新的一年，对刚成立二年多的\*\*电气设备有限公司\*\*分公司来讲，是一个布满挑战、机遇与压力并存的一年，在这二年时间里，由于上级领导的悉心栽培和全员支持与配合下，客户服务各项工作已逐渐完善。为了能够尽快赢得客户的认可，上风于其他厂商，提升公司在客户心中的服务形象，特制定2\*\*年工作计划，以下：

(一)创建“服务形象”。严格执行公司各项规章制度，在与客户沟通时使用文明用语；诚信为本，不轻易承诺诺客户，承诺的事必须办到、办好；不可忽视细节题目；对着装、仪表、手势等需严格留意，

(二)转变服务观念，把“要我服务”改变成“我要服务”。认真学习公司与品质有关各种体系流程和业务流程，以便随时应付客户提出的关于品质方面的各种题目，带着“多学习，多沟通，积极主动”的态度，深进到质量投诉的接收、与客户沟通、客户投诉的立即处理等各个工作中往，同时为客户提供质量三包处理(包修、包换、包退)

(三)增强责任感、增强服务意识，团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处，减少服务时效，当接收到客户质量投诉，应立即处理，减少客户因我司质量题目，产生的抱怨感，尽可能减少没必要要的损失，为顾客和公司带来更大的利益，同时务必在三天之内封闭客户的质量投诉题目。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，来更好的完本钱职工作，同时也增强团队合作能力，来更好的服务于客户。

(四)每次接收到的客户投诉按客户质量投诉处理规定(wi-\*g-s6)，应即时反应给相干的制作部分(责任部分)，同时并填写客户投诉处理报告，针对质量投诉，制定纠正预防措施。每周对客户投诉情况进行统计分析，以便于更好的统计出质量题目的所在。每月月底将客户投诉以月报情势上报给上级领导，并送相干部分。(此段可纳为工作总结)

以上，是我对2\*\*年客服工作的计划，可能还有很多不清楚，不明白的地方，希看领导、同事们多多给予支持与帮助。展看2\*\*年，我会更加努力、认真负责的往对待本岗位工作，也力争为公司赢取更多利润，建立公司在客户心目中光辉形象。

一、整理客户资料、建立客户档案

客户送车进厂维修养护或来公司咨询、商洽有关汽车技术服务，在办完有关手续或商谈完后，业务部应于二日内将客户有关情况整理制表并建立档案，装入档案袋。客户有关情况包括：客户名称、地址、电话、送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期，客户希望得到的服务，在本公司维修、保养记录。

二、根据客户档案资料，研究客户的需求

业务人员根据客户档案资料，研究客户对汽车维修保养及其相关方面的服务的需求，找出“下一次”服务的内容，如通知客户按期保养、通知客户参与本公司联谊活动、告之本公司优惠活动、通知客户按时进厂维修或免费检测等等。

三、与客户进行电话、信函联系，开展跟踪服务

业务人员通过电话联系，让客户得到以下服务：

1、询问客户用车情况和对本公司服务有何意见；

2、询问客户近期有无新的服务需求需我公司效劳；

3、告之相关的汽车运用知识和注意事项；

4、介绍本公司近期为客户提供的各种服务、特别是新的服务内容；

5、介绍本公司近期为客户安排的各类优惠联谊活动，如免费检测周，优惠服务月，汽车运用新知识晚会等，内容、日期、地址要告之清楚；

6、咨询服务；

7、走访客户。

四、售后服务工作规定

1、售后服务工作由业务部主管指定专门业务人员——跟踪业务员负责完成。

2、跟踪业务员在客户车辆送修进场手续办完后，或客户到公司访谈咨询业务完后，两日内建立相应的客户档案。客户档案内容见本规定第二条第一款。

3、跟踪业务员在建立客户档案的同时，研究客户的潜在需求，设计拟定“下一次”服务的针对性通话内容、通信时间。

4、跟踪业务员在客户接车出厂或业务访谈、咨询后三天至一周内，应主动电话联系客户，作售后第一次跟踪服务，并就客户感兴趣的话题与之交流。电话交谈时、业务员要主动询问曾到我公司保养维修的客户车辆运用情况，并征求客户对本公司服务的意见，以示本公司对客户的真诚关心，与在服务上追求尽善尽美的态度。对客户谈话要点要作记录，特别是对客户的要求，或希望或投诉，一定要记录清楚，并及时予以处理。能当面或当时答复的应尽量答复；不能当面或当时答复的，通话后要尽快加以研究，找出办法；仍不能解决的，要在两日内报告业务主管，请示解决办法。并在得到解决办法的当日告知客户，一定要给客户一个满意的答复。

5、在“销售”后第一次跟踪服务的一周后的7天以内，业务跟踪员应对客户进行第二次跟踪服务的电话联系。电话内容仍要以客户感兴趣的话题为准，内容避免重复，要有针对性，仍要体现本公司对客户的真诚关心。

6、在公司决定开展客户联谊活动、优惠服务活动、免费服务活动后，业务跟踪员应提前两周把通知先以电话方式告之客户，然后于两日内视情况需要把通知信函向客户寄出。

7、每一次跟踪服务电话，包括客户打入本公司的咨询电话或投诉电话、经办业务员都要做好电话记录，登记入表（附后），并将电话记录存于档案，将电话登记表归档保存。

8、每次发出的跟踪服务信函，包括通知、邀请函、答复函都要登记入表（附后），并归档保存。

随着公司规模的增加，客服工作也变得更加重要，为了提高客服工作，特意制定客服工作计划，让客服工作准确有效，达到公司的要求。

一、细分客服

为了提高客服效率，决定把客服氛围两大部分一部分为销售客服，一部分为售后客服，避免像过去一样客服部一个人员要兼任数职，这样不利于工作，把客服细分有利于客服员工的工作，避免因为工作交叉出现错误，让专业的人处理专业的事是我们客服部今后发展的方向。

销售客服负责的主要是销售，当然销售分为三个销售渠道，电话销售，微信营销，店面销售这三个主流销售渠道，扩宽我们的客户来源，避免因为没有客源的问题，这样能偶最大程度的给我们公司提供足够的客源，给我们公司足够的发展空间。电话销售就是以电话为销售手段，通过电话联系客户，了解客户从而让客户与我们合作购买我们产品。有的客户不喜欢通过电话沟通喜欢微信沟通，这时候微信营销也是一种不错的方式，同样我们可以利用微信朋友圈等渠道展开店面，铺开渠道让我们有更广阔的销售渠道，有更大的销售人群，面向的消费这多样化。针对不喜欢线上沟通的我们有专门的门店销售，这样的销售方式，虽然辐射的范围有限，但是却能够最大限度的满足客户的体验感，让客户真正了解到我们公司是真诚的服务而不是虚假的网上交易。

二、强化客服能力

客服要有较强的沟通交际能力，在与客户沟通的时候不但不能够伤害客户，还要能够为客户解决问题才能够得到客户的认可，才能够最大成堆的扩展客户渠道，得到更多的客户认可，因为这需要学习，有的客服人员天生交际能力不叫强，她的说话方式深得他人的认可，可以把他们的说话沟通方式作为一种话术，记录下来，成为一种准也标准的话术，提供给所有的人员。

其次就是鼓励所有员工发掘优秀话术，提供优秀的沟通方式，让我们公司工作和服务的话术多样化，多远话，应对多变的客户，同时来提升我们客服人员的人力。并且会在今后每隔两个月为一期培训，培养那些有这方面考虑有这方面打算的员工让他们可以有更广阔的发展空间。对我们也有更好的成长。当然这就要考我们自己努力和加油才能够获得更大的成长和进步空间。对于优秀愿意加油的人员提拔，不愿意努力不愿意学习的剔除留下优秀人员，摒弃杂质让我们的工作更加纯粹。留下的是愿意工作，而不是一些为了稳定工作而没有规则的人。严格把管控员工的学习，倡导优质服务，高效服务的主旨。

时光荏苒，光阴似箭，结束了上个月忙碌而又紧张的工作，大家不管是做什么样的工作都要不断更新计划和目标，这样才能进步，有所收获！怎么才能写好一篇客服月度工作计划呢？下面是工作总结之家小编精心整理的4s店客服月度工作计划怎么写，供您参考，希望能够帮助到大家。

非常感谢银行给我这个在客服方面学习和成长的机会，感谢银行领导和同事在我工作中的支持和帮助，让我能够融入到银行的团队建设之中，希望能够和大家一起创造一个良好的工作氛围和工作环境。

新的一年已经开始，客服部也将会面临一些全新的环境与考验，根据这几天我对银行的了解情况，做出以下工作计划：

1、终端培训

在客服的工作范围之内制定完善的、合理的终端培训计划并认真有效地完成培训；

2、收集小票信息

重视小票基本信息的\'收集，应尽可能的完善填写，特别是一些重要项目，必须规范填写；

2、建档

利用统一的专业的管理软件分类建立客户档案；

3、数据统计分析

分析，比较客户消费信息，及时反馈到相关部门，并附加初级建设性意见；

4、客情维系

寻找、创造机会采取多种形式与不同类型的客户加强沟通，比如：顾客满意度调查、节日期间的互动，基本的色彩搭配建议，高级的私人形像顾问等等。及时掌握客户需求尽最大努力满足客户需求，为客户提供高附加值的服务，提高顾客满意度，发展提升与客户的关系。

5、客诉处理

根据客户反馈投诉的信息，及时做出反映。以客户为中心，改善处理流程、操作程序。

由于对服装业的客服工作是首次参与，在进入银行短短的5天时间中所做的工作并不是很多，但也发现了自己的很多不足，我会努力，争取把客服工作做得更好。

在工作中，我也遇到了一些问题和困难：

1、对工作中一些具体要求不是很清楚，导致自己的工作不知道怎样才可以顺利的开展，担心自己在做无用功，浪费银行资源；

2、人事方面也不是很清楚，这样会耽搁到部份同事的宝贵时间。

由于我们高等教育物业的特殊性，在客服—顾客满意的基本思想前提下，可以采取分析综合的方法，改变条块分割，调整纵向控制，节约资源配置，简化服务程序，做好客户服务，促使总企业提升业绩，做大做强。下面是工作计划。

一、 建立客户服务中心网上沟通渠道。

现在，越来越多的客户喜欢在网上查询和交流信息。在后勤总企业的网页下面设立客户服务中心的电话和邮箱，有利于便捷与客户联系沟通，满足顾客需要，提升服务质量。

二、 建立客服平台

(一) 成立客户监督委员会。由监事会、业主委员会成立客户监督委员会。行使或者义务行使对后勤服务监督职能。

(二) 建立质量检查制度。改变物业内部质量内审为各个中心交叉内审(这项工作也可以有人力资源部行使)。.

(三) 搞好客服前台服务。

客户接待。作好客户的接待和问题反映的协调处理。

2. 服务及信息传递。包括纵向—实施由顾客到总企业，横向—实施物业内部之间、客服中心与各个中心之间、客服中心与校内的有关部门之间信息转递交流等等，以及其他信息咨询。

3. 相关后勤服务的跟踪和回访。

4. 24小时服务电话。

(四)。协调处理顾客投诉。

(五)搞好客户接待日活动，主动收集和处理客户意见。

(六)建立客户档案。包括家属区、教学区、学生社区。

(七)搞好意见箱、板报及黑板报、温馨提示等服务交流。

三、做好质量检查

继续做好物管中心的iso质量检查管理、办公室部分工作和客户服务，继续做好与能源中心的有效维修客户服务。

四、机构建设

(一)成立后勤总企业客户服务中心。

目前客户服务部隶属于能源中心，办公室在物业管理中心，主要为物业系统服务工作的职能可以延伸，行之有效。然而，客服的外延可以扩大到总企业范围，为我校后勤服务业做大做强提供机构上的支持。成立总企业下属的客服中心，便于全面协调服务。

(二)人员编制至少二人。

要搞好客户服务，只有经理一人是不行的，要改变以前客户服务部只有一人的不正常状态，大学生来了又走。人力资源不低于二人的编制，工作人员最好具有本科学历，有利于客服机构框架的建立和稳健运行，改变顾此失彼的现状，便于逐步建立规范和完善客服工作。

五、经费预算。

往年客户服务部一般办公费开支在物管中心，黑板报等大一点的开支由动力部支付。根据目前情况，有些基础工作还要进行，日常工作也有所开支，不造预算可能没有经费，按照节约的原则，编造经费预算500元?月 全年公务经费6000.00元。

客服中心是按照现代企业服务的运行需要设置的，这正是当年总企业设立客户服务部的正确性所在。有了顾客满意就可能有市场，有了顾客满意就可能树立品牌和 顾客的支付。客服中心其工作内涵可能与总企业办公室和人力资源(质量管理)部有交叉关系，但是，客服中心主要服务对象是顾客，以顾客满意为焦点，是业务部 门而不是管理部门。今后双福园区物业服务如果能够竞标成功，客服中心可以采取“龙湖小区”的模式。

以上工作计划仅作为客户服务部为总企业举行的“干部务虚会”，“质量、改革、发展”，提出的思路，不一定马上实行。实践是检验真理的唯一标准，客户服务工 作要根据自身特点，逐渐改良，不断推进，我们在工作中不断探索，目的是为了实实在在做好后勤服务作，努力把企业做大做强。

来到xx的工作时光虽然不是很长，但是学习到了许多新知识、新技术，接触了以前没有接触甚至没有想过要接触的工作资料，这一切都是对自我的一种挑战、一种提升、更是一种成长。

回顾十月份的工作状况，我主要负责两方面的资料：一是网站资料的更新，二是53客服，因为没有将这两项资料很出色的完成，所以我对自我的表现还不是很满意。下方具体的来说明一下工作的完成状况：

一、网络工作资料

1、更新xx网站沈阳校区的新闻，包括校内动态、考试信息和出国留学的信息，让浏览我校网页的人一睹我校学员风彩、掌握我校每日动态、学习与英语考试和出国留学相关的相关知识。

2、在新浪、搜狐、网易、百度、和讯、凤凰网、博客网等网站的博客频道发表文章，宣传xx英语。

3、向搜索引擎提交更新的文章和博客，争取被搜索引擎抓取。

4、查看百度贴吧、百度明白中涉及到xx英语学校的相关信息，掌握大家对xx英语的最新看法和需求，如果遇到有恶意中伤和广告及时向贴吧提出申述，申请删除帖子。（这段时光没有发现恶意问题）

5、在培训网站、分类广告的外语培训和出国留学培训等相关分类，留学论坛和沈阳本地论坛，百度贴吧等地方发布广告。

6、撰写xx英语公益活动——高中建设的文章。

7、编写xx英语网站新增版块——雅思保分计划的相关资料。

二、53客服咨询状况

在学校众多来访人员中有一项来访方式就是透过网络咨询来约访学员，这也就是和53客服能否有效咨询直接挂钩的，所以也对我的工作资料有了更高的要求，除了将网站整理好，也务必提高和客户在网上交流的潜力。

网络是虚拟的，我不明白在与我对话的人是什么性格的人，到底有什么真正的想法，也不明白他是好意还是恶意，所以在存在这些未知数的前提下，如何能够真正揣测好对方的心里，用什么样的语言来吸引他对我们学校有极高的兴趣甚至真正想来我校学习，这都是需要很好的\'研究。透过这一个月以来，53客服工作的完成我对自我并不是很满意，主要存在一下问题：

1、咨询量本身与上月相比有所降低。

2、针对咨询的人约访数量降低。

3、咨询者的学习意向并不强烈、我缺少一种十足的潜力让他又只是想先咨询看看转变到被我们学校真正所吸引。

针对以上问题，在下个月的工作中，我计划从几个方面进行改善：

1、分析上个月客服咨询资料，找出沟通中存在的问题，变化交流方式、交流语气，努力揣测说话人的心里活动，提高咨询潜力，这也是重中之重。

2、加强在网站上对xx英语的宣传力度，将53客服的连接尽可能多的加入到所发文章的网页，提高点击率。

3、提高自身业务素质潜力，有时偶尔会因为对咨询人所问问题的一些反感，从而心态有所转变，今后转变自我的心态，完善业务潜力、提高咨询量。

下个月即将到来，针对上述提到的问题，有则改之无则加勉，出色的完成接下来的工作。

一.了解顾客

在网上购物的客户多多少少都会有点想占小便宜的思想，当然我也会。

顾客来买你东西的时候一般有这么三种情况。

首先买家在价格上跟你开始压价，问你这款东东价格可不可以在低点，给我点折扣，顾客都想买到质量好价格便宜的宝贝。商家一般都不会把定好的价格降下去，除非遇到节日做活动，因为有些商家的利润真的很低，客服说了一两遍之后顾客也不在价格上做挣扎，这时他们会想其他方面的优惠。也就是，既然不可以还价，那给我免邮怎么样，其实，这也在还价。邮费的问题每家都不一样，快递公司给的价格也不一样，商家产品的性质也不近相同，所以要商家免邮比还价还要亏本哦。还有呢就想要卖家送个小礼物了，既然不能还价也不可以免邮，送个小礼物总得可以了吧，就当是留个纪念啊!这一般卖家都会做的，因为成本也不是很高的，送小礼物顾客心里也高兴。人总是想占点小便宜给自己心里安慰。

网上买东西不像现实那样，看得见摸得着，总得让人留个心眼，顾客想要的也是可以理解的，把自己当做一个买家换位思考一下就会知道顾客提出的要求你也会提出。我们做的还是服务行业，一定要有耐心和热心，顾客的满意才是我们的追求，顾客关心的问题，就是我们将要努力做好的工作内容，这样才能使销售做的更好。

二。了解商品

做好客服工作，重中之重是了解自己所要销售的商品的性质，这样买家在打算购买商品的时候，你才能很顺利的完成销售工作，如果你不了解商品，那么买家在询问商品的时候，你就会出现回复停滞，回复信息速度的变化，很容易影响买家的购买欲。还有就是一定要如实的回答顾客所提出的问题，不要刻意去夸自家的商品，因为一旦顾客收货发现商品与介绍不否，就会产生失落感，很有可能给你个中评或是差评，那就得不偿失了。如果买家怀疑商品品质好坏的时候，可以建议买家参见评价信息，因为这是比较客观的，大家说好才是真的好，更是你推销的方法之一啊。

三.售后服务

这也很重要，要做好质量的把关，退换货的处理。因为您面对的是上帝。

把握好老客户，建立一种客户的群体，这样会事半功倍。对于经常来的顾客可以标上记号，下次来的时候可以给他优惠或者免邮之类的，因为这样可以带动产生新的顾客。一般顾客觉得东西好都会介绍给自己的朋友或者同事，或者比如买衣服，同事觉得这衣服好看，问在哪买的，这时新的订单不就来了吗。所以在聊旺旺的时候要用心，真诚的为顾客服务，让他们真正感觉到上帝的待遇。

做好网店销售要掌握技巧，不是随随便便简简单单就可以做成的，要多学习善于总结，这样才能让工作更加顺利流畅。

光阴匆匆而过，新一年的大门即将打开，作为一名物业客服，在一年的工作暂时告一段落后就要对新一年工作制定一个合适的工作计划，能够帮助自己做好新一年工作，得到领导的赏识。可以在借鉴比较好的物业客服的工作计划范文，以下是工作总结之家小编为大家收集的“物业客服人员怎么写年度工作计划”，欢迎阅读，希望您能阅读并收藏。

按照20\_\_年物业公司组织架构的设置及聘任文件，我负责xx物业管理部工作，这个管理部有政务大厦、工商局、人事局、新华社、省委党校、铁路局、省纪委等七个物业项目组成，总管理面积达三十多万平米，其中多数项目都是既有住宅，也有办公楼的综合型物业，它代表着公司在济南、在xx物业管理行业的管理水平和市场形象。这些项目绝大多数接管期已超过一年，业主从最初享受物业管理的新鲜感到逐步淡薄，取而代之的更高服务期望和更加挑剔的眼光。面对着20\_\_年《劳动合同法》的实施，物业管理行业用工形势的严峻和成本的增加，业主标准的逐年增加，各项目管理骨干的稀释，管理难度和规模的不断增加，如何带领员工创新积极的工作，不断夯实项目的管理水平，推广xx物业品牌，是我这一年工作的重点。我的工作目标是

1、党政机关办公楼物业管理形成xx物业模式和特色

2、xx物业企业文化宣贯工作深入每一个管理团队

3、培训工作分层次、有效果、成制度。

4、重视细节管理，加强良好规章制度的执行力度。

5、重视项目的潜力挖掘，是物业收入有所增加。

为了完成工作我的工作目标，我将实行如下工作措施

1、创建和谐办公楼，推行机关办公楼健康文化

1)编写办公楼突发事件应急预案，主要包括火灾、盗窃、抢劫、停水、停电、浸水、电梯困人、受伤疾病等子预案，根据项目的实际情况编写成册，广泛向业主宣传，营造安全氛围。

2)各管理处配备安全便利箱，放置打气筒、创可贴、毛巾、哨子、针线包、救心丸等，为业主提供方便，以备不时之需。

3)办公楼内创办健康专栏，共分为春夏秋冬四期八刊，宣传健康知识，内容涵盖饮食、运动、疾病、营养等方面，营造健康文化氛围，把健康知识送到业主手中。

2、延伸机关办公楼物业管理服务范围：在原有的首问责任制的基础上，进一步延伸服务满足业主需求，对于业主所提的诸如办公室钥匙丢了、自行车爆胎、电脑坏了、甚至家中电视机故障、电冰箱不制冷等合同内没有约定的问题，管理处把业主当朋友，急其所急，建立服务服务电话档案，有意识联系一些家具维修、门窗维修、汽车维修、管道疏通、窗帘安装、知根知底的木工泥水工等，以及自来水、煤气、供电局等维修电话，在业主需要时提供给他们，解业主燃眉之急。

3、在管理处推行“\_”服务，这是微笑服务的重要体现。一是对业主的询问不说“不”字；二是对业主的投诉不说“不”字；三是对岗位内外的需求不说“不”字；四是面对困难棘手的问题不说“不”字；五是对公司没有的服务项目不说“不”字。

4、各管理处上半年全面调查业主需求，推出服务新举措。

1、制定\_\_年济南西片区物业管理部的企业文化工作计划。

2、建立通讯员制度。每一名管理处设立一名通讯员，以xx、xx管理杂志为宣传的主要阵地，负责本管理处的宣传报道工作。每月至少一篇，20号以前上报项目部，所有稿件除用于投稿外，管理部每月编写文化简报，并发至各管理处，加强管理处的沟通力度。

3、每个季度各管理处组织润华报阅读活动，书写活动心得，提高员工对企业的认同感、自豪感和向心力。

4、编写企业文化宣贯手册，主要包括集团简介、物业公司简洁、项目介绍、公司荣誉等等，用于员工的岗前培训，由管理处主任负责入司前的第一堂课。

1、每个管理处蹲点工作，切实掌握管理处工作水平和存在的问题，制定有效的培训方案。

2、每月常规培训按时提报培训计划，不定时检查计划落实情况及培训效果。

3、完善员工的岗前培训，推出岗前培训的内容，由各管理处主任及助理负责落实。

4、加大管理人员的培训。俗话说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”，管理处骨干员工的水平提升不上去，操作层的水平可想而知。每周管理处例会上，除讨论工作之外，由管理处主任负责对骨干进行培训，内容要记录在会议纪要上，并列入主任考核。同样，在物业管理部召开的会议上，也要督促检察管理处主任的学习情况。

5、各管理处主任会同事务助理编写自己项目的物业管理实施手册，要求合实际，总经验，便于各项目之间取长补短。手册的内容包括：项目概况、组织架构、管理制度、案例汇总、费用测算、实战经验等。在总中不断提升自我，也为以后的管理奠定基础。

细节存在每一天的工作中，我的切身体会是，制度再好再完美，如果不执行不落实那只能是空谈，如果执行起来不连贯、不坚持，那就是我们的检查监督出了问题。特别是已经接管一年以上的项目，管理处主任一定要不断地反思自我。

1)在管理处主任的领导下，对住宅区的楼宇、公共设施、治安、交通、清洁等全面监管，物业客服部工作职责。

2)遵守公司各项工作制度，按时上下班，着装整齐，持证上岗，热情接待住户和来访客人，对住户的投诉要耐心解释，及时处理(一般在24小时内处理完毕)。

5)熟悉住宅区楼宇的结构、设施管线情况、熟悉住户的种类、数量、居住人员情况，熟悉各项收费标准和计算方法；

6)熟悉市府有关部门物业、市容卫生、绿化、治安、消防等管理规定，并能熟练运用到日常工作中；

7)负责提出责任区内的管理服务工作计划，监督、[[检查管理处维修、绿化、治安、清洁、卫生消杀等工作情况，负责处理责任区内违章、违纪行为和突发事件；发生火警、困梯、台风、治安案件时懂得应急处理办法，并且能够有效及时地处理。

8)每天详细巡查辖区楼宇二遍，维护公共设施和楼宇的安全、完整、美观，监督住户的装修、改造工程，发现违法、违章行为及时处理，做好每日工作日记。

9)密切与住户的友好联系，定期上门征求住户意见和建议，填写住户回访记录表，归纳总结住户意见并向管理处主任报告。

10)向住户宣传国家的方针政策，及时传达公司的各项通知、规定，协助配合公安、居委会等部门开展工作。

11)负责员工饭堂帐务管理工作

12)协助组织实施社区文化活动；完成上级领导交办的其它任务，管理制度《物业客服部工作职责》。

一、建立客户服务中心网上沟通渠道

现在，越来越多的客户喜欢在网上查询和交流信息。在xx总公司的网页下面设立客户服务中心的电话和邮箱，有利于便捷与客户联系沟通，满足顾客需要，提升服务质量。

二、建立客服平台

1.成立客户监督委员会。由监事会、业主委员会成立客户监督委员会。行使或者义务行使对xx服务监督职能；

2.建立质量检查制度。改变物业内部质量内审为各个中心交叉内审(这项工作也可以有人力资源部行使)；

3.搞好客服前台服务；

4.协调处理顾客投诉；

5.搞好客户接待日活动，主动收集和处理客户意见；

6.建立客户档案；

7.搞好意见箱、板报及黑板报、温馨提示等服务交流。

三、继续做好物管中心的xx管理、xxx部分工作和xx

继续做好与xx中心的有效维修客户服务。

四、机构建设

1.成立xx总公司客户服务中心：

目前客户服务部隶属于xx中心，办公室在物业管理中心，主要为物业系统服务工作的职能可以延伸，行之有效。然而，客服的外延可以扩大到总公司范围，为我单位xx服务业做大做强提供机构上的支持。成立总公司下属的客服中心，便于全面协调服务。

2.人员编制至少x人：

要搞好客户服务，只有xx一人是不行的，要改变以前客户服务部只有一人的不正常状态，大学生来了又走。人力资源不低于x人的编制，工作人员最好具有xx学历，有利于客服机构框架的建立和稳健运行，改变顾此失彼的现状，便于逐步建立规范和完善客服工作。

五、经费预算

往年客户服务部一般办公费开支在物管中心，黑板报等大一点的开支由动力部支付。根据目前情况，有些基础工作还要进行，日常工作也有所开支，不造预算可能没有经费，按照节约的原则，编造经费预算xxx元∕月，全年公务经费xxx元。

客服中心是按照现代企业服务的运行需要设置的，这正是当年总公司设立客户服务部的正确性所在。有了顾客满意就可能有市场，有了顾客满意就可能树立品牌和顾客的支付。客服中心其工作内涵可能与总公司办公室和人力资源(质量管理)部有交叉关系，但是，客服中心主要服务对象是顾客，以顾客满意为焦点，是业务部门而不是管理部门。今后xx物业服务如果能够xx成功，客服中心可以采取“xx小区”的模式。

(一)继续加强客户服务水平和服务质量，业主满意率达到85%左右。

(二)进一步提高物业收费水平，确保收费率达到80%左右。

(三)加强部门培训工作，确保客服员业务水平有显著提高。

(四)完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

(五)密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。

(六)加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

一、售后总体目标

优化管理，稳步发展。

20xx年我们的成绩有目共睹，虽然遭遇xx限牌政策的遇冷，但是我们的售后业绩仍然保持强劲的势头，我相信服务就是怎么样用最适合的方式去为客户解决问题，以活动应有的回报，工欲善其事必先利其器，为了更好面对客户问题，要求我们从实际出发，提出问题的解决方法，最终服务于公司的管理和运营目标。建议新一年工作可以从下几个方面着手：

（一）完善售后团队建设。拥有坚实的团队，才能够更好的面对客户带来的各种需要处理的问题，明确各部门工作职责，消除管理职责的模糊概念，明确划分各部，各岗位的应尽的职责，服务于整体。

（二）加强售后服务流程日常管理。服务流程是售后服务重要的一项内容，关系我们的业务水平以及客户满意度和4s店对外专业度，整体上应该要去严格执行流程，把按照流程作为一种行为习惯，高标准，高要去，用行为去改变售后服务方式，争取改变一个新的面貌。对于车间维修作业，除了技术之外要注重与前台工作人员的沟通，尤其注意维修之前，维修过程中，维修完工之后三个阶段主要问题的沟通，把问题具体化，把故障清晰化。

（三）加强培养业务人员技术水平的提高。前台要继续加强接车流程的培训之外，还要不断强化接车技巧，尤其对于疑难问题的解决和分析，为服务于前台工作，可以不定期从配件或者车间选派人员为

前台人员交流或者知识讲座，针对常见问题，各个攻破，一方面熟练了员工的业务能力，而来促进内部的合作和交流，让我们的内部沟通更加顺畅。对于车间技术人员，通过培训，日常集体学习，探讨提高分析问题解决问题的能力，关系到我们4s店整体的对外技术形象，汽车技术的不断提高和更新，逆水行舟不进则退，要有一种与时俱进的精神。

（四）着重车间细节问题的监督和管理。好的团队离不开有效的监督和管理，尤其是监督前台和维修车间的工作环节，保证和实现服务站6s的工作要求，注重协调工作中可能出现的情形，如维修挑单，洗车清洁不够，工作人员不配合等，严惩分明，敢于奖惩，维护服务秩序和管理规范。对团队的建设注重公平，公正，公开的原则，坚持团队利益最大化，保障个人利益最大化，实行考核和激励相结合的制度，努力营造浓厚的工作氛围，提升部门的凝聚力和整体战斗力。

（五）促进与集团或其它公司部门的合作。以更加开放的胸襟，以营利为宗旨，服务于整体大局，争取集团公司间的协作，尤其是在客户索赔，备件方面同其他兄弟同行公司进行资源共享，促进良性竞争，此外加强对外交流，扩大保险方面业绩的提升，打开市场，合理利用浪费，服务于公司整体战斗力。

二、售后经营发展目标

1、人员定编。

2、产值计划

（一）营业指标。

1、实现售后总营业额600万。其中保险理赔不少于220万，车间维修及索赔不少于380万。

2、实现客户满意度csi全年至少93%以上。

3、基盘客户数1500人。

4、日接车台次20台/天，月接车650台/月、维修平均单车产值实现800元/台，保险平均单车产值1800元/台。

5、车辆返修率低于2%。

6、开展风行汽车讲堂不少于四次。

7、保修索赔通过率不小于95%。

8、关于有针对性专业技术问题的学习讲座不少于两次。

9、年度纯正配件采购不少于80万，基本库存达到标准要求。配件营销指标达到万。

10、精品销售达到30万以上，基本精品配件库存达到10万以上。

（二）管理指标。

1）主要为加强各部门培训工作。除了各部门自行开展的培训工作，部门之间可以交叉提供基础性内部培训工作，有利于部门间的沟通和协作。如配件或者车间可向前台人员一起交流配件或者汽车维修方面的常见的技术问题，或者交流工作中出现的各种问题，其中前台接车人员业务技巧培训不少于四次。专业技术基础知识培训不少于2次，车间维修技术培训不少于6次全年，对于疑难技术问题的探讨学结性活动不少于3次。

2）开展部门内部活动不少于三次，通过集体活动，增强部门活力，提升集体凝聚力。

3）提出内部激励措施用于业绩，客户满意度，员工关怀方面的提升。

（三）产值分配：

3、各项改善措施。

（一）前台改善计划

20xx年需要落实售后服务细节和接车的技能技巧提升工作。

1、联系忠诚客户，吸引新客户，维护好客户关系，随着区域保有量的增加和工作的不断深化，把业务做精，做强，做大，提高客户满意度，减少客源的流失，特别是忠诚客户的流失，显的尤为重要，可根据客户回厂次数，客户的品质作为客户忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户作为我们的重点维护对象。

2、注重对流失客户回访及分析，服务顾问要找出客户流失的内在原因及提出改进措施，只有不断总结，自身才能不断进步。

3、加强前台人员培训。业务上强化对于接车流程，疑难技术问题的处理分析，管理上强化前台管理的协调沟通能力，内部人员提倡积极的批评和自我批评，创造良好的工作气氛。

4、促进精品的销售力度。给与精品推销人员一定的销售权限，提高灵活度，对各类精品和养护产品有列入规范保养的项目的，可根据每次活动的主题对相应的养护用品价格做适当的\'折价；培养客户的消费习惯和培养业务人员的推销意识，制定完善合理的精品推销方案，提出有效激励，促进精品销售。

5、加强公司部门的沟通，维护公司日常正常秩序，明确售后各部门工作职责，充分让其认识自身的责任，为公司的发展作出努力，对于消极思想，消极行为要采用合理的方式解决，充分给与纠正，解决为主，考核为辅，奖惩分明。

（二）保险改善计划：

保险理赔是售后的重点业务，其钣喷业务产值可以占产值的30％以上，现在维修市场竞争很激烈，不但是其它4s店之间竞争，社会上很多综合维修厂都在争夺我们的飘移客户，所以我们应该加强服务力和超质服务。

为了保险业务的提升，要完成此项指标：a、加大续保力度；b、提高理赔单车产值，c强化客户满意度。可以从以下几个方面入手：⑴评估现有续保资源。对服务站现有投保续保实力进行重新评估，从根本上得到认识发展的基础。基本实现续保平均万/月的任务目标，为售后营业额全年可贡献万左右。

⑵多元化保险销售渠道。鼓励新车投保，鼓励售前转介绍，售后人员参与续保活动，并由公司给予相应奖励方案。定期集中上报财务核算。

⑶主动挖掘客户：匹配相应的专职续保人员，给与有效的激励方案，挖掘现有的客户资源，进行跟踪回访，最大程度吸引我处续保。⑷通过保险系统，有针对性开发客户资源。有内到外，从本点客户资源入手，整理尤其是20xx、6至今的客户资源注意整理，对于购车时间在20xx、20xx、6月及的海珠区的客户重点跟踪回访。其三就是整理海珠区意外曾来本店购车或者维修的客户名单。

⑸针对保险客户继续给予适当优惠原则。保养券和打折优惠可以选择项、实现买保险送保养或工时，或者买保险送油米活动，可效仿竞争对手，薄利多销，重点放在保险理赔工作至上。

⑹、强化接车流程，尤其对于车辆细节问题的把握处理能力。要求服务顾问不断总结自身所存在的问题，提出改善措施，增强自身的接车水平。

⑺、提高维修进度，匹配相应的维修人员，保证出厂效率。

三、客服改善计划

1）忠诚客户的维护，提升客服人员回访技巧及灵活高效好、快速处理问题的能力，增强客户对客服人员的信赖。

2）监督促进前台sa对客户的回访并给与及时反馈和补救措施，对客人的不满情绪消除，提高客人满意度和诚信度。

3）指定完善的部门工作流程，岗位职责具体到个人，如客户部门每月做好新车首保的统计工作，续保，店内活动的统计，文档的整理工作。

4）关于sa的客户满意度，及时发现问题，解决问题，维护公司利益。

:

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！