# 客服季度工作总结最新范文

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-10-17

*客服季度工作总结最新范文5篇总结就是把一个时间段取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训进行一次全面系统的总结的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，以下小编在这给大家整理了一些客服季度工作总结最新范文，希...*

客服季度工作总结最新范文5篇

总结就是把一个时间段取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训进行一次全面系统的总结的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，以下小编在这给大家整理了一些客服季度工作总结最新范文，希望对大家有帮助!

**客服季度工作总结最新范文1**

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一季。在即将过去的一季里，我在公司领导是同事的关心和热情帮助下，顺利完成了前台接待相应的工作。现在对上一季的工作作出总结。

一、前台工作的基本内容。

前台的工作是一个需要有耐心和责任心的岗位，热诚、积极的工作态度很重要。20\_\_年11月，我开始从事前台接待工作，深知接待人员是展示公司形象的第一人。在工作中，严格按照公司的要求，工装上岗，五官清秀。热情对待每一个来访客户，并热心的指引到相关的办公室。为公司提供了方便，也为客户提供了方便。接电话时，做到耐心听客户的询问，并力所能及的作出相应的解答。

二、前台工作的经验和教训。

在到凤启企业工作前，虽然也有过前台接待的工作经验，但是，还是需要不断学习和努力的。比如综合素质方面，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。在工作期间，让我学会的如何更好的沟通，如何踏实的积极进取。

三、前台工作的下一步计划。

基于对前台接待工作的热爱，我会严格要求自己不但要遵守公司的相关工作制度，还要更积极踏实的对待工作。努力提高工作素质，加强对工作的责任心和事业心。我将进一步更好的展示自己的优点，克服不足，扬长避短。与公司及同事团结一致，为公司创造更好的工作业绩!

>客服季度工作总结最新范文2

我从3月24日开始接手客服工作，初期主要查看前任客服客户回访日志，学习车型资料，熟悉长远系统基本操作等等，到后来的长远系统数据添加更新，简单的客户电话回访，系统客户资料的审核、整理修改完善等。

一。 关于系统数据更新

1。在这项工作中遇到的主要问题有：1，现有的资料不太精确，所以往系统添加的过程中会有一些出入;2。 现有的汽车车厂及品牌名称叫法不一，后续录入的和已有的不符。在此检讨一下自己，工作方法很是重要，要重视质量，也要讲究效率…注意!

2。解决方法：1。求助于同事2。求助于百度及新浪汽车

二。 关于电话回访

1。客户投诉：自从接手工作后，鲜有投诉电话，主要涉及到A。产品需求，有客户询问什么车适用的什么产品我们有没有;B。投诉某个门店处理问题的态度不太令人满意。

(1)。关于A问题，有很多产品知识我不是很了解，首先想到的是查系统资料，无果后问清对方的联系方式及所属门店后，告知对方当地门店的联系方式，让客户直接和门店联系。

但有一部分客户不愿意跟门店联系，只是想通过客服电话得到一个答案，这样就算告知他们门店的联系方式了也没用，这时我只能向采购求救了，条件允许的话，直接问一声就能得到答案了，条件不允许的话，还得在QQ上问，然后静待回复，这中间就要浪费一部分时间了。在此检讨一下自己：关于每个采购负责的产品品类不是太熟悉…注意!

(2)关于B问题，很多情况下，我还是不能像个专业的客服那样洞察投诉者的心理及对方的最终目的，也无法揣测出投诉者说话时的种种思想，也不能判断从对方嘴里吐出来的字哪个假的哪个是真的。于是乎我认真的记录下投诉者的号码、联系方式、投诉内容等，然后再跟门店确认。这时候听到有客户投诉他们门店就有点不太高兴了，说：你不了解情况……在此就遇到一个问题：我不了解情况，对于客户的一切信息只能从系统里边查看，无非就是客户名称、联系人、手机号码、地址等等。

2。客户回访：自从接手工作后，客户回访也做了一些，回访对象主要涉及到博世百家及后来导出来的客户，总体感觉是乱七八糟，成绩平平。我在这部分的工作，做得太令人失望了，我也对自己有点失望了，对于我来说要量变才能达到质变，可是我连最基本的量变都没达到呢!真的是要深刻反思了，好好工作是为了好好生活!切忌!

或许是在这个过程中得到了一些微乎其微的建议和意见，比如说客户反映的经常缺货断货、保修时间较长、售后服务跟不上，价格较高等等，这些意见和建议我也能随口说出，对于这些意见，价格问题我们无能为力，别的能改进的都在改进中?那我们最希望得到的是什么?我希望的是客户忽然说出一个我们都没有察觉到的谁也没有在意的角落来，客户回访工作并没有深入人心，很多人只是例行公事的你问我答，这样就会有部分假冒信息流入。

三。 关于客户资料整理

1。 新添客户资料的审核：据我私下了解到一部分客户资料可能是虚假的。待确认的客户资料如果不完整，我会提醒前台让她补充的，但可能会有一部分前台也是例行公事的随便填个电话号码或者地址，反正大家都不知道嘛，随便填个也了事了。

2。 客户资料的整理，前期整理的一部分客户资料，需要修改的都发到各店的邮箱了，只有连云港的回复我一个，这事也算是不了了之了。可能大家都认为客户资料乱着就乱着呗，反正平时又不碍我事。

3。 关于开票客户资料;任何人也没跟我说这个是开票客户，资料不完整不要紧，我还在那跟前台说：这个资料补充一下…后来我才了解到原来有些新建的客户资料用过一次之后就无用了，所以这也是客户资料乱七八糟的又一原因。在此提醒自己：积极主动了解公司各种动态，政策及措施!不要总是等着别人来提醒你!

四。 关于信息传递

1。 促销信息 通过电话或者短信平台告知给客户。一般情况下，我都是采用短信方式告知。

2。 公司活动与门店沟通，店长们工作繁忙，忙了这事就忘了那事，需要打好几次电话才能最终解决。店里同事工作交流较少，往往在QQ上发的信息，前台收到了却传达不到店长或者业务员那里。一般情况下电话沟通，二般情况下再选择QQ。

到目前为止时间已经过去将近6个月，在这6个月当中，非常感谢各位同事的耐心帮助。

问题，主要表现在：

1) 最基本的客户回访量太少了。

2) 沟通不够深入，在与客户的沟通过程中，不能把信息十分清晰的传达给客户，不能了解客户的真正想法和意图，

3) 自己的工作没有一个详细的计划和明确的目标，基本上处于放任自流的状态，从而引发自身工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

工作计划

1) 具体问题具体分析，首先突破自己的懒惰、固执和恐惧心理，积极主动的展开工作。

2) 制定一个详细的计划和明确的目标。

3) 不断充实自己，提高工作效率。

很多事情，只有做了，才会有很深的体会。如果只是在行动的边缘不断地哀叹，不断地怀疑，是无法体会到过程中以及收获的喜悦的。

实践出真知。通过这次总结深刻的体会到了写工作日记的重要性，如果事先写了工作日记，这个时候也不用头昏脑胀手忙脚乱的苦思冥想了，以后还是要写工作日记的。

季度总结算是写完了，暂时能想到的就只有这些了。

>客服季度工作总结最新范文3

时光如流水一转眼就来到了第一季度的结尾，在忙忙碌碌中度过了一个季度的工作后，又要开始迎接新一季度的工作了。回首过去第一季度所完成的工作，还有很多做的不够完善之处，需要我在下一季度里做到改正和加强。当然也有很多可吸收之处，我也会在下一季度里继续发扬和继承。为了更好的认识自己，也为了在下季度里更好的完成工作，我把第一季度里所完成的工作做了如下总结。

这一季度虽然相对于轻松了一些，但是因为防范疫情的工作还在继续，所以相对于平时的工作来说还是比较忙的。首先除了做好自己平时以外的工作，我还要做好防范疫情的工作。

平时日常的工作包括，保持良好的仪容仪表，面带微笑，细致对外服务。因为我们物业公司是一家比较知名的物业公司，所以我们客服人员，既坐在了公司的前台位置，我们就要保持好自己最佳的形象气质，我们的一举一动也都会代表着公司的行为，所以我们必须要十分注重自己在岗位中的一言一行，即使在没有客户到来的时候，我们也要做到妆发完整，着装得体，礼仪规范。这不仅是在过去一季度里要求我们客服人员要做到的，这也是我们时刻需要保持的。还有另外一点就是我们的服务态度，因为我们是服务行业，所以我们的服务工作是重中之重。面对我们提出来的各种要求和困难，我们都要尽力帮助解决和配合。并且要时刻以他们的感受为中心，时刻站在他们的角度出发思考问题。始终保持自己态度温和亲切的一面，向业主们展示我们热情服务，细致耐心的企业服务宗旨。

其次就是防疫情的工作，在第一季度里，因为防疫情工作的事情我们可没有少忙。因为正是疫情的多发时期。但我们认真完成了工作。

第二季度的工作总结就到此结束，面对下一个月工作的来临，我更加充满了信心，和期待。

>客服季度工作总结最新范文4

在回顾这一季工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和\_\_支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自\_\_季7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和\_\_支公司车险部经理李刚来到\_\_支公司。

在\_\_支公司7—10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，\_\_季10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半季在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半季的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持————因为是你们让我更成熟，更专业。

>客服季度工作总结最新范文5

时间如流水匆匆，20\_\_年第一个季度就在我没有注意的时候，悄悄的溜走。回顾这一个季度的工作，我有很多的收获，但是犯了不少的错误，得到的和失去的差不多相等，工作上也是不功不过，所以需要不断地总结让自己的工作更加的顺利。

一、工作上。

1、根据公司年初列出的计划，调整了在20\_\_年中工作的方向，同时根据公司对客服的新要求，不断的调整和改变工作方式和方法，认真的遵守公司的新制度。

2、在每周的例会上我能够及时做好记录，同时提出自己的意见，为整体共同进步出一份力。

3、平时做好自己的日常任务，接待客人礼貌热情，姿态大方，不断坚持提升自己的形象。

二、学习上。

1、在手边准备书籍，在休息时能够充分的利用时间，不放松自身的学习。

2、通过不断的练习提高自身的业务能力，仔细的观察优秀的前辈在工作时是怎么做的，想他们学习。

三、存在的问题及改进方向。

1、因为自身对时间不太\_\_，所以经常做事情会有一点拖延，不能将出现的问题及时处理。在接下来的工作中，我要时刻的警醒自己，手脚迅速并且准确的处理好平时的任务。

2、因为新的一年有新的改变，我在适应这些新的规定时不能很好的记住，一些规范和之前不太一样，所以我在工作时就会有所偏差，这是我在接下来的工作中需要不断完善的一点。在每天工作之前，对着有变化的地方加深记忆，争取不会出现有失误。

3、因为拖延症，将没有做完的事情延后去做，等到很着急时就手忙脚乱，就会出错。在第二个季度我会规划好自己的时间，保证准时保质保量的做好每件任务。

第一个季度就这样平平淡淡的过去，我虽然没有发生什么大错，但是也没有做出什么太好的成绩，所以我对自己在这一季度的工作并不满意。经过这次的总结，我发现一个个小的失误就会让工作的完成情况变得不完美，我在之后的工作中还需要加油。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找