# 2024年客服个人工作总结(精选9篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-08-13

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**客服个人工作总结篇一**

时光转瞬即逝，不知不觉来到公司已经大半年，忙忙碌碌中时光已近年末。回顾过去工作中的点点滴滴，才发现自己真的.收益良多，作为公司的一名售后客服，我也深知自己所肩负的责任。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

在我所从事的工作中涉及到聊售后xx和处理各种售后交接问题，在过去一年里我学到了很多，对于xx回复话术和电话沟通技巧都有了一定的积累，对于很多工作都能有效的去完成。在十月份的时候处理的交接数据是我们小组中最高的，双十一的当月处理的交接数据达到了9800多个，平时也都能尽职尽责的去完成自己的本职工作，算是没有辜负公司领导的期望。为了更好的完成本职工作，为公司创造更多的效益，特将今年的工作经验作工作总结如下：

顾客进入店铺第一个接触的人是客服，客服的一言一行都代表着公司的形象，客服是顾客拿来评论这个店铺的第一要素。作为售后客服，我们要本着为顾客解决问题的心理来对待，不要把自己的情绪带到工作中，遇到无理的顾客要包容，也不要与顾客发生冲突，要把顾客当朋友一样对待，而不是工作对象。作为网店客服我们多数时间是在用xx文字与顾客交流，面对计算机顾客也看不到我们的表情，在与顾客交流的时候我们一定要保持优良的态度，个人简历言辞要委婉，多用礼貌用语和生动的语句，最好搭配一些动态诙谐的图片，这样可能带给顾客的就是另外一种体验了。

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不合适，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自己遭遇到类似顾客这样的情况时我们希望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个优良平台，我们每天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应该耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个优良的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

公司作为一个从事服装的企业，产品的更新换代是非常快的，作为公司客服，熟悉自己的产品是最基本的要求，热门思想汇报当有顾客问到产品的一些情况，我们也能及时回复顾客。对于产品的了解也并不能局限于产品本身，关于产品的相关搭配，也是我们都要了解的。公司几乎每周都有定期的新款培训，对此培训我也是比较热衷的，新款培训可以让我们结合实物和网页产品介绍对产品有更深层次的了解，在处理售后时我们也能熟知自己产品的优劣势，进而更好的为顾客解决问题。

xx是我们与顾客沟通的工具之一，在xx上与顾客沟通时我们要注意回复速度，只有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热度，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热度的态度往往是决定成功的一半。通过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客；其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间；打电话时的一定要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

对于顾客的一些问题我们要持一个专业的态度去对待，在保持专业水准的基础上我们也要让顾客看到我们诚恳的态度，如果凭自己的专业产品知识还是不能解决问题，心得体会这时我们就要从顾客的回复中洞悉顾客的心理，努力快速解决顾客的问题，并将售后成本降到最低。如果处理得当，久而久之公司的信誉评价等都会有所提升，这也是体现我们售后价值的所在。

在过去的一年中我收获了很多，但是我知道自己还有不足之处。给我印象较深的是一次小组式的模拟培训演练，通过模拟顾客与客服沟通买卖的场景，将产品推销给顾客。如果客服熟知了自己产品，理解一些穿衣搭配知识，在分析一下顾客的购买心理，然后找出有效的推销手段，这样成交的机会就大的多。

公司的培训也让我看到了自身的不足，在这以后，我也是在努力改进，平时工作闲暇之余，我会多关注店铺新款和店铺各类活动，在每次活动前我也会花时间去了解活动规则，做到胸有成竹。

公司也组织过各种各样的培训，在年中闲暇之际，我申请过到售前岗位去学习，虽然充电时刻不长，但也收获了很多，对他们的工作也有了大致的了解。售前虽然只需要通过xx与顾客打交道，但是xx沟通也是需要很多技巧的，让买家下单关键是客服在交谈过程中能不能打动顾客，如何让顾客买到自己想要的产品，并非一味的推销而是让顾客享受购物的过程。也使我明白金牌客服不是一天练成的，当接触了不用的岗位后我才发现自己其实还有很多需要去学习和改进的，在以后的工作中我也期待有更多的培训机会，拓展自己的综合实力。

**客服个人工作总结篇二**

时间一晃两月的海运生活就快过去了。首先，很感激领导能给我这样一个机会，让我能进入xx华贸国际物流有限公司项目工程部担任客服一职。

这周是我入职的第七个星期，在这段期间，领导和同事们都给予我很大的帮忙和支持，他们的热情和关心，让我很快的能融入华贸这个大家庭，对于之前这六周的工作，我做了如下总结。

了解和初步掌握海运系统和大件部系统的使用，熟悉订舱、打印配舱回单、报关单证派送等环节，熟悉公司硬件设施的使用。

初步掌握和了解肠衣、中设等大客户的要求，做到耐心服务于客户，有问必答，有事必解决，给予客户及时的回复，在领导和销售的指导下，修改语句，注意用词，让客户感觉到我们十分优质的`服务。

从审核报关单开始，在黄琳黄经理的帮忙下，协助客户完成报关单据的准备，校验单据的正确性，在以前的公司里没有这样的审单，虽然这样的工作比较繁琐，可是也能够从审单中学习到很多明白，例如hs归类，基本注意的事项等，以便更好的开展后续报关工作。

陪客户前去散货港区视察货物情景，这是自毕业一来第一次去到港区学习，了解了货物的吊装，并配合客户做好货物出运准备的各项工作。

虽然刚入职一个月，却已经学到了之前工作中没有接触过的新知识，新事物，在领导和同事的帮忙下，我相信能更好的投入到未来的工作中，不断的掌握，不断的充实自我，为更好的服务于客户做准备。

**客服个人工作总结篇三**

时间过得真快，20xx年的工作即将结束，回顾一年的工作，感慨万千。 进入xx项目以来，在管理所的指导下，在各部门的支持与合作下，基本完成了预期的工作目标和各项工作计划。 项目交付以来，客服部围绕物业服务工作，加强部门内部管理，加强物业服务水平，加强与业主的沟通，妥善处理与业主的纠纷。 部门各项工作均有明显提高和改进，员工工作热情大大提高。

不知不觉从事呼叫工作近三年了，每年感觉像车站，静下心来整理疲惫的心情，燃起美好的希望，为明年养精蓄锐。 不管呼叫的工作多么平凡，总是要接受各种挑战，寻找工作的意义和价值，做自己值得做的事，走自己的路，让别人说出来，总是警告自己。 \*\*\*\*年x月，我正式晋升为总集团xx公司的天诺房地产15第四项客服部经理助理，对房地产服务员来说，整个过程最感到的只有“烦恼”。 我来自一线员工，熟悉这种心情。作为公司老员工，在顾客服务人员的工作中，我不断地探索，希望最大限度地解决业主和房地产的矛盾。

很多人不知道为顾客服务的工作。 虽然觉得很简单，单调，无聊，但是接电话，做记录，空闲的时候只是上网，其实，要做合格有能力的呼叫员工，要有相当的专业知识，掌握一定的工作技能，没有高的自觉性和工作责任感，工作上有很多错误 每个新进员工上班前，我都希望她们能够学到，优秀的呼叫人员，不仅仅是熟练的业务知识和优秀的服务技巧，还能不断改善自己的心理素质，使无聊单调的工作变得五彩缤纷。 诚信对待业主，诚信为业主提供有效的咨询与合作，向业主提供咨询时，要认真倾听业主的问题，慎重分析引导，消除业主的感情愤怒，防止因服务态度问题引起的业主更大的\'抱怨。

本年度部门的工作如下：

加入客服部门后，部门内部管理薄弱，主要体现在员工责任感不强、工作主导性不足、工作效率低、工作落后等方面。 针对上述问题，本人进一步完善部门责任制，加强部门员工责任与明确工作标准的员工沟通，组织多项合乎目的的培训，定期评价员工工作，强烈激励员工工作责任性。 目前部门员工对工作积极性高，从传统被动有条件的工作转变为当前自愿自愿的工作态度，促进了部门工作的开展。

（一）严格把握客户服务质量和水平，形成良好的服务形象。

客服部是服务中心的桥梁和信息中枢，起着连接内外的作用，直接影响着整个客服部的工作。 今年下半年以来，我部加强了员工服务管理，加强了每天上班前部门员工对服装、礼仪的自我诊断、相互检查，使客户保持良好的服务形象，加强了客户语言、礼仪、沟通和处理问题的技术培训，提高了客户服务质量。 部门确立“周到、忍耐、热情、细致”的服务思想，把这种思想贯彻服务业主，在服务中把业主当作自己的事来对待。

（二）圆满完成15项收费工作，为客服部全体工作奠定了坚实的基础。

（三）与各部门密切合作，从事服务中心内、外联、协调工作。

尽管整个部门的工作取得了良好的成绩，但仍存在一些问题。为了进一步做好明年的工作，本部门存在的问题总结如下。

（一）工作人员业务水平和服务质量低：

通过部门半年的工作和实践，客户服务工作水平低，服务质量不高。主要处理问题的技术和方法不熟练，缺乏应对突发事件的经验，在服务中职业素养不高。

（二）协调处理问题不及时而恰当：

处理投诉、业主意见、建议、寻求业主帮助方面的信息反馈不及时，收到问题后，不及时跟进和报告，处理问题的方式、方法不当。

**客服个人工作总结篇四**

第--周我要在客服中心做话务员的业务培训，为期--天，负责培训我们的是--师姐。我们就从--师姐的身上感受到--员工无微不至的人文关怀，同时也感受到--员工全心全意服务顾客的服务精神，师姐们在培训过程中始终向我们强调：我们的工作目标就是热忱的服务客户，追求客户满足。从参与培训的第一天起，我们就培训了作为一名专业的--话务员服务所需要了解的流程规范，在培训期间我感受到--对员工的要求，同时也感受到公司对员工的关怀，第一次亲身感受到--沟通从心开头的企业精神。

在上一周了解了作为一名专业的--话务员的流程规范后，这周我们系统的学习了移动业务基础服务学问，有公司优秀的内训师给我们进行培训，听了每个老师的课程之后，更具体的了解了移动的基础业务，其中包括入网、品牌互转、档案修改、停机保号及复机、补卡换卡、过户、服务密码、预销户重开机、申请销户、卡类业务等等，让我们了解到在受理这些业务过程中需要留意的地方。在培训过程中老师还支配了有关基础业务的课堂练习，更好的巩固培训所学的学问，同时也提高了我们的学习效率。

在这周的学习课程中，老师主要给我们具体讲解了boss学问库的运作技巧与常用的操作，随着业务进展及系统功能的不断完善，我们从前台使用的学问库的常用功能入手对菜单和界面功能进行熟识，提升了学问库的操作便捷性和界面友好性，熟识学问库查阅的操作和对各项功能实现集中使用，提高了查询的速度。

**客服个人工作总结篇五**

如今的我已从懵懂的同学转变成了肩负工作职责的员工，对客服工作也由生疏变成了生疏。以前我认为客服工作很简洁、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录。其实不然，要做一名合格、称职的物业客服人员，需具备相关专业学问，把握确定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会消逝失误、失职状况。回顾过来的客服工作，有得有失。下面我就简洁总结一下：

（一）日常接待及接听电话：热忱接待来访业主，并主动为业主解决困难。接听业主电话，要有急躁，记录业主来电投诉及服务事项，并协调处理结果，准时反馈、电话回访业主。

（二）日常报修的处理：依据报修内容的不同主动进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，依据报修的完成状况准时地进行回访。

（三）每天早晨检查各部门签到状况。

（四）检查院落及楼道内卫生，对于不合格的准时告知保洁员打扫干净。

（五）对库房的管理：领取及入库物品准时登记。

（六）催收商铺的水电费及物业费。

（七）搜集各类客户对物业管理过程中的看法及建议，不断提高小区物业管理的服务质量及服务水平。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少。

我认为做好客服最重要是：

（一）服务态度确定要好，在院里见到业主主动打招呼，假如顺便帮他开门及帮忙搬东西等力所能及的小事，以使业主对我们更加信任。

（二）我们要有主动性，要有一双会发觉问题的眼睛，每天对小区院落进行巡查，发觉问题准时解决。不要等到业主来找了，我们还不知道怎么回事，要做到事事先知。对于我这个刚刚步入社会，工作阅历不丰富的人而言，工作中不免遇到各种各样的阻碍和困难，在这全新的一年里，我要努力改正过去工作中的缺点，不断提升，加强以下几个方面的`工作：

（一）加强学习物业管理的基本学问，提高客户服务技巧与心理，完善客服接待的细节。

（二）进一步改善自己的性格，提高对工作急躁度，加强工作责任心和培育工作主动性。

（三）多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面力气，跟上公司前进的步伐。

很幸运刚从学校毕业就可以加入xx的团队，此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步！

感谢大家，我的工作总结完毕！

**客服个人工作总结篇六**

二、勤奋学习，与时俱进

记得石主任给我们新员工上过的一堂课的上有讲过这样一句话：“选择了建行就是选择了不断学习”。作为电话银行中心的客服人员，我深刻体会到业务的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。这几个月以来我坚持勤奋学习，努力提高业务知识，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

2、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行业务知识的学习。首先不将业务知识的学习视为额外负担，自觉学习更新的业务知识和建行的企业文化;其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在今后的工作中，我会努力的继续工作，在工作中保持好和客户之间的关系，用的服务来解决客户的困难，让我用的服务来化解客户的难题。

**客服个人工作总结篇七**

在送旧迎新之际，物业公司在回顾xx年工作开展的基础上，总结经验，找出不足，以更加务实的态度，积极配合集团经营的战略方针，细化管理，从内 部挖掘潜力，向管理要效益，更加严格要求，加强培训，勇于面对不足，团结一心，增强大局意识、责任意识和协作意识，同心同德，努力完成工作。我们会继续发 扬敬业、奉献的精神，共同为公司的迅速发展竭心尽力。

《孙子兵法》说：“间于天地之间，莫贵于人。”员工是企业的根本，员工素质是企业优质服务的基础。我们将把培养一支专业、高效、严格管理的服务团队 作为xx年物业开展内部管理的基本战略，实行严格管理，善待员工的方针，开展系列的培训计划、绩效考核，推进企业文化，强化品牌意识，提高团队的凝聚 力和向心力。

人事行政工作目标：

人员当月流动率小于 5%

人员培训覆盖率达到 100%

人员招聘到岗率达到 98%

员工生活满意度达到 90%

1、团队的建设在于制度化的管理，人事行政部年度首要工作是完善管理制度，细化岗位责任制，把责、权、利充分统一，落实到位。推行与之相配合的绩效 考核制度，调动员工的积极性。绩效源于执行力，执行力源于细节，人事部计划以保安部作为试点，对每个岗位提出具体的岗位职责要求，推行新的绩效考核制度， 调动员工对工作的积极性，使员工不断加强自我管理能力，明确工作标准，提高自我提升的动力并逐步推广。在各个岗位上采取绩效管理，力求在三月份全面覆盖， 以提高整体的服务水平和团队的执行力度。在有效的绩效考核制度和岗位责任制的基础上，人事行政部将加强监督的力度，对岗位的操作和执行进行有计划巡查管 理。及时发现问题，及时改进。

2、人事行政部将把提高员工素质作为部门工作的重点，制定有针对性的培训计划，以业务知识培训和企业精神相结合，坚持正面灌输，强化理念，增强员工 主人翁责任感和事业心，培养开拓进取，勇于奉献的精神。要求员工在工作中真正做到“100%业主第一”。以企业精神和宗旨作为统一员工意志，述职报告统一 行动的共同基础。在人事管理流程中，采取优胜劣汰的方针，对入职、转正的员工严格按标准把关，逐步提高员工素质，继而提高团队的整体素质。

3、在提高管理要求的同时，更进一步关心员工生活，重视员工需求，加强员工宿舍、饭堂的管理，组织相应的员工生日活动、团队活动。重视改善员工福利，加强与员工的沟通，以多方渠道听取员工意见加以综合，并及时给予改善。

4、效益是企业的最终目标，通过岗位责任制的落实，人事行政部将重新审核各部门、岗位人员定编的情况，避免人浮于事，以建立一支精干、高效的服务团队为目标，严格控制人事成本。

5、行政方面，将以配合业务部门开展工作的需要为前提，积极与各部门加强沟通协调，大力配合。修正现有的工作程序，使之更标准化、规范化。及时完成 物料采购，严格管理物料的采购、使用控制流程，重视公司资产、仓库、车辆的管理，堵塞漏洞，做好把关的工作，保证公司财物、利益不受损失。

物业管理是以服务为主，客服中心是整个物业公司的服务窗口。为此，服务中心将把服务放在第一位，坚持 “以人为本”的服务宗旨，规范管理、追求创新、至诚服务。不断提高江南世家物业价值，使物业发挥最大的使用效能。

工作思路：

强调成本控制意识和成本管理程序;

强调团队的有效运作和服务流程;

强调公众服务的规范化与特约服务的个性化;

强调“以人为本”的服务理念和服务的人性化;

致力于建立与业主有良好沟通的和谐社区。

目标设置：

客户综合满意率不低于 90%;

服务综合及时率不低于 85%;

业务技能培训 100%;

**客服个人工作总结篇八**

时光荏苒，转眼之间来到美通大众已有半年多的时间，在领导的耐心指导与帮助、同事的配合及理解下我对自己的工作有了很好的认识，现将20xx年我对客服工作的总结、认识与感想汇报如下：

1、销售

a、四日内电话回访：从满意度系统中提取客户的联系方式以及相关信息，通过电话与客户进行交流沟通并认真记录每一个回访结果，将客户反馈的意见或建议向销售部门及时反映，与销售顾问沟通协调，给客户处理意见，对不能当场解决的投诉，及时跟进，尽快给客户答复，保证客户满意度。

b、客户档案整理：根据满意度系统中客户信息填写客户电话回访表，按月整理存档，针对客户核实信息准确性及回访时客户的意见建议将客户整理排序以便对客户有清楚的认知，每周每月按时做出周报、月报整理存档方便销售部门及时了解客户情况，集团以及厂家要求检查的文件进行整理。

c、向销售顾问提供三天、七天、十五天需要关心客户名单提醒销售顾问交车后关心客户。

d、对dn网投诉客户进行跟踪整理存档形成具体客户抱怨投诉处理单，以及月抱怨总结，以便公司及厂家查询。

2、售后流失客户的电话招揽、一年以上未到店客户关心及原因分析，服务顾问定保首定保分配，每月首保客户进店整理。

3、客户维系在客户的生日、爱车购买次日发短信祝福客户。

作为客服人员，要具备良好的心理素质，尤其是针对抱怨客户，首先要平息客户的情绪，要让客户感受到我们代表的是客户，我们就是客户在4s店的代言人，不能跟随客户的情绪来波动。要学会忍耐与宽容，耐心听取客户诉求，对不满客户进行原因分析，以便找到适合的解决方法，为销售后期做好安抚工作。我们要以微笑友好的服务来对待客户，这是对抱怨客户的法宝。

对提出意见或建议的客户所反馈的信息，配合销售部门及时给予客户答复，达到客户的满意。做好客户维系活动，提升进厂数量，促使客户转介绍。

在领导的指导、同事的帮助下我顺利的完成了20xx年的各项工作的同时还存在很多的不足，在新的一年里我会努力提高专业知识，多学习汽车相关销售维修保养知识，了解销售流程，对在电话中有疑问的客户可以做到应对自如。同时对于工作中由于方式方法可能不对等原因对其他同事造成的不便深感抱歉。在新的一年里我会积极调整方式方法，希望20xx年工作愉快。

来到xx的工作时间虽然不是很长，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内容，这一切都是对自己的一种挑战、一种提升、更是一种成长。

回顾十月份的工作情况，我主要负责两方面的内容：

一是网站内容的更新

二是xx客服，因为没有将这两项内容很出色的完成，所以我对自己的表现还不是很满意。

下面具体的来说明一下工作的完成情况：

1、更新xx网站沈阳校区的新闻，包括校内动态、考试信息和的信息，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、百度知道中涉及到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。

5、在培训网站、分类广告的外语培训和培训等相关分类，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内容。

在学校众多来访人员中有一项来访方式就是通过网络咨询来约访学员，这也就是和xx客服能否有效咨询直接挂钩的，所以也对我的工作内容有了更高的要求，除了将网站整理好，也必须提高和客户在网上交流的能力。

网络是虚拟的，我不知道在与我对话的人是什么性格的人，到底有什么真正的想法，也不知道他是好意还是恶意，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。通过这一个月以来，xx客服工作的完成我对自己并不是很满意，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、我缺少一种十足的能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进：

1、分析上个月客服咨询内容，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，提高咨询能力，这也是重中之重。

2、加强在网站上对xx英语的宣传力度，将xx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、提高自身业务素质能力，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，今后转变自己的心态，完善业务能力、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。

**客服个人工作总结篇九**

上半年已经过去了，回顾半年来的工作，感慨颇深。这半年来我在公司各级领导的关心和支持下、在服务中心全体人员的积极努力配合下、在发现、解决、总结中逐渐成熟，并且取得了一定的成绩。

一、 提高服务质量，规范管家服务。

二、规范服务流程，物业管理走向专业化。

随着新《物业管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对小区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现小区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止并给出合理化建议，并且同公司的相关部门进行沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建佛堂、露台搭建阳光房等，一经发现我们马上发整改通知书，令其立即整改。

三、加强培训、提高业务水平。

专业知识对于搞物业管理者来说很重要。实践中缺乏经验。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

客服是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以公司一直不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要内容有：

(一)搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以便我们帮助业主解决这方面问题。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导还是业主见面时都要说\"你好\"，这样，即提升了客服的形象，在一定程度也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

(二)搞好专业知识培训、提高专业技能

下半年我们的工作计划是：

二、继续规范各项工作流程，认真贯彻执行各岗位的岗位职责。

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