# 最新客服工作总结范文通用(七篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-03-12

*最新客服工作总结范文通用一包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在服务中对客语言方面等。二、团结。前台人员也因和楼层人员共同合作、团结起来这样才有利于酒店的利益。三、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面...*

**最新客服工作总结范文通用一**

包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在服务中对客语言方面等。

二、团结。

前台人员也因和楼层人员共同合作、团结起来这样才有利于酒店的利益。

三、前台业务知识的培训。

主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面，即位客人办理入住登记在客人住店期间为客人提供的一系列服务包括行李寄存，问询，最后是为客人办理核对信息并与客人交流。

四、语言方面。

在前台平时对客服务中禁止对客人使用本土方言，为什么呢?

(1)是对客人不尊重;

(2)是降低了个人素质和酒店带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基本要求。

五、对于本地的相关景点及最新信息的收集及掌握。

来酒店住宿的大部分客人都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要对郑州旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为客人服务的前提。

**最新客服工作总结范文通用二**

现代企业越来越重视客户服务，这是一种趋势，也是市场经济发展的必然过程。而800呼叫中心客户服务部作为呼叫中心新成立的工作组，在大家的支持帮助及指正下，做出了一系列的成绩，也发现了一系列的问题。为了更好的开展下一阶段工作，平稳度过年后的销售断层，根据部门相关规定，制定计划如下：

以提高服务质量为宗旨，以客户满意度为标准。

顾名思义，作为客户服务部门，我们所做的一切都是为了满足客户的需求，也就是说我们所有的工作都应以客户为中心来开展。现代企业的竞争已经由产品竞争转变为服务竞争，谁的服务更到位谁的客户就更稳定，市场也更具发展潜力。因此，我们要树立一种大客户服务意识，并且以此来带动全部门员工，使我们的服务更具专业性、有效性、针对性与责任感，使得呼叫中心的全员服务意识得到体现。

在大客服意识指导下来看客服部的工作，可以将我们的主要工作目标分为两个阶段：短期目标和长期目标。

首先是短期目标：

i。巩固并维护现有客户关系。

ii。发现新客户（潜在客户、潜在需求）。

完成目标i可以通过以下途径：

1。通过电话和信函与老客户沟通，收集客户的反馈信息及了解客户最新的出游动向。

2。定期选择客户群，进行有针对性的上门回访及促销。

完成目标ii可以通过以下途径：

1。在受理客户来电咨询时记录下客户的基本资料和咨询内容，列为我们的潜在客户，在适当的时机将其发展为既有客户。

2。在接待来访客户时详细记录来访客户的基本资料及出游动向，提供新客户来源。

**最新客服工作总结范文通用三**

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。

**最新客服工作总结范文通用四**

（一）继续加强客户服务水平和服务质量，业主满意率到达85%左右。

（二）进一步提高物业收费水平，确保收费率到达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、推荐。

（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。

回顾11年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望明年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在明年的工作中将继续团结一致、齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

1、狠抓团队的内部建设，工作纪律。

2、定期思想交流总结。

3、建立经理信箱，理解各员工推荐，更好的为业主服务。

4、完善管理制度，根据工作标准，拟定操作标准。

5、人员的招聘、培训。

6、楼宇的验收资料、实地的考察学习。

7、交房工作的准备、实施。

8、空置单位的管理及代租代售业务。

9、完善业主档案。

10、费用的收取及催缴。

11、处理业主投诉咨询问题及跟进工作，建立回访制度。

12、组织学习培训，提高员工的工作水平、服务质量。

13、定期走访，征求业主意见，不断提高服务质量。

14、组织开展社区文化活动及业主联谊活动。

15、负责办理入住、验房，交房、装修的全部手续。

16、签订物业服务合同、装修协议等文书。

17、根据业主要求开展其他有偿服务。

18、监督检查各部门的服务质量，对不合格的服务及时进行整改。

19、定期召开各部门服务质量评定会，不断提高服务质量。

20、领导交办的其他工作

**最新客服工作总结范文通用五**

回首20\_\_年，可以说是客服部在摸索中学习的一年，不断改进完善各项管理机能的一年。在这当中，客服部得到了公司领导的关心和支持，同时也得到了其他各部门的大力协助，经过全体客服人员一年来的努力工作，客服部的工作较上一年有了很大的进步，各项工作制度不断得到完善和落实。

自下半年调客服部以来，对综合管理员的职责任务了解欠缺，为了尽快适应新的工作岗位，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。从摸索到熟悉，边做边学，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼;另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在我前进的每一步中，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数住户的支持与认可。

在这几个月来，我们面对了很多压力，克服了很多困难，但我们却非常愉快和充实。因为我们有一只高素质的队伍，有一群热情肯干、甘于奉献的物业管理人。我们扎实工作，勤奋敬业，协调各方，周到服务，完成了各级领导交办的工作任务，在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作的重点和难点。

20\_\_年度已平稳度过，在日常对客户服务的工作中，我部人员对客户的咨询、提出的问题和困难做到了耐心、细致解答、给予合理建议，为客户排忧解难。在接待客户投诉、报修时我部人员能够积极跟进，主动询问客户对处理过程的满意程度，为管理处提供有价值的客户意见和信息，我部全体人员在公司各级领导的正确指导及精心组织下，以饱满的热情、奉献创新的精神，取得了阶段性的成绩。面对过去的一年，总结工作实践过程中我们所做出的改变，同时也要总结现有工作中出现的新问题，不断改进工作方法，管理理论及实践水平，为了总结经验，促成20\_\_年工作再上一个新的台阶，现将20\_\_年工作总结如下：

一、20\_\_年度部门主要工作完成情况

1、客户服务方面

小区收楼、入住、收费情况

由于小区投入使用已5年多，客户收楼、入住已进入相对平稳的时期，迁出与变更客户有所增加，因此20\_\_年度我部共办理：应交房96户;实际交房121户(其中包括车位18户，储藏间1户、店面1户);截止到12月31日止，小区已达到交房条件为1407户，累计交房为1258户，交房面积156774，交房率为89%;截止到12月31日止，小区入住客户累计779户，其中已装修入住的690户，未装修入住的89户，包括店面，入住面积：95257，入住率为62%;

本年度，收取各项费用仍旧是我部工作重点。共发放客户缴费通知单约460份。对未按时交费的客户，组织区域管家与客户进行沟通，及时了解客户需求并反馈，根据反馈信息认真做好分析，采用电话提醒、上门询问、短信等各种方式进行催缴工作。

截止到20\_\_年12月31日止，全年应收管理费1061102元，实收金额为972862元。其中全年累计优惠760986元。截止到20\_\_年12月31日止，累计欠物业费248609元。

收费率情况：

①已入住应收费户数724户，已收费户数673户，收费率为93%

②正在装修应收费户数88户，已收费户数56户，收费率为64%

③未入住应收费户数407户，已收费户数185户，收费率为45%

④店面应收费户数94户，已收费户数34户，收费率为36%

有偿便民服务收费共计21252元(其中家政19742元，水电维修360元，中介疏通1150元)，支出8767元(为员工服务加班工资)。

日常工作及完成情况

本年度共计处理客户日常报修及发现的问题共计856件;已完成846件处理率98%，并反馈客户;处理客户投诉共计57件，全部完成，处理率100%。

本年度，共计向客户发放各类通知、温馨提示等21次，约1897份。做到通知拟发及时、详尽，表述清晰、用词准确，同时积极配合通知内容做好相关解释工作;社区文化类在重阳节举办了为60岁以上老年人免费体检活动。

除此之外，还为客户办理了车位续租、装修、网络接入、门禁卡、广告等日常服务工作。具体数据如下：

截止到\_\_月\_\_日止，办理客户装修共计147户;累计办理移动网络接入共计21户;车位出租办理共计18个：其中c区12个、b区6个;为客户办理门禁卡276个;收取广告费全年累记为15220元;

入户服务意见调查工作

我部门工作人员在完成日常工作的同时，积极走进小区业主家中，搜集各类客户对物业管理过程中的意见及建议，截止到20\_\_年\_\_月\_\_日我部门对小区入住业主进行入户调查走访153户，走访反应出的问题统计：服务态度3起，后勤保障23起，安全及车辆秩序16起，保洁绿化17起;截止到20\_\_年\_\_月\_\_日共发放业主满意度调查表422份(全部入户调查)，调查得出小区业主对我管理处总体的满意度为85%，其中别墅区域满意度为92%，ac区满意度为90%，b区满意度为76%，dc区满意度为86%;

2、后勤保障方面(原工程部)

①20\_\_年度共完成1651项零维修工作;其中水电的有897件，已处理883件，处理率为98%;土建的有513件(包括上报工程和自行维修、玻璃门窗等)，已处理463件处理率92%，智能化的有147件，已处理133件，处理率94%;电梯94件，全部处理，处理率为100%;

②因小区路灯灯头老化，草坪灯被人为损坏，为此改造小区路灯灯头、草坪灯共100盏;其中路灯60盏，草坪灯40盏;

③原多层单元内各层都装有插座，业主借机用其为电动车充电，经发现后为控制用电，统一更换面板共232块;

④每月抄写计算电表，配合收费员做好每月电费计费的收取工作;

⑤严格按照消防管理规定抓好楼宇消防设施的日常管理，规范消防设施设备的维修保养;使应急灯、疏散指示灯系统处于运行良好状态;更换过期及压力不够的灭火器共145瓶，更换消防水袋共50条;

3、保洁、绿化方面

保洁绿化在各项工作执行当中，对小区所管辖范围内的卫生设施进行了统筹管理，具体工作如下：

①一年来，保洁冲洗小区主干道路面、架空层、广场、水池、车库等各6次，未交房空房卫生大扫除17套，清刷小区周边红砖1次，清洗、抛光电梯不锈钢门共27扇，清捞污水进2次。对各保洁工作区域进行了规范的划分，以个人清扫10个楼道为标准，将架空层纳入楼道清扫范围，以确保更好的开展工作;

②小区绿化日常工作因绿化工不稳定，经常出现缺编，导致小区绿化出现苗木茂盛、杂草重生、浇灌困难等现象，养护工作做不到位。为了让小区环境美观不受影响，今年聘请外小工对小区绿化地的杂草进行清除，共计用工时为81个;以便于绿化员可以及时对草坪进行修剪、造型、打药，根据气候变化时进行施肥、补苗和病虫防治等工作，确保区内的绿化养护质量。

③根据工作中积累的经验，不断创新，下半年绿化杀虫使用3米长杆喷管，取代以前爬楼梯不安全的农药喷洒;改用了塑料条绳打草刀头，以后将不再请大量人力拔草，夏天对苗木的浇灌采用了1寸水管，取代了以前用消防水袋浇水，为公司节约一定的人员及资源成本;创造出更为专业化的保洁绿化服务体系;

二、工作中存在的不足：

1、工作人员服务意识、团队意识有待提高。

2、业主各项遗漏工程的工作跟进、反馈不够及时，各部门的衔接不是很到位。

3、客服员走访业主时，经常吃闭门羹，那足以证明我们的服务工作还没有做到位。

4、工程人员技术水平还比较欠缺，专业化知识远远不够。

5、仓库材料摆放不够规范，东西摆放比较乱，没有贴明显标签。

6、二次供水、配电房等自保的各类公共设施设备无保养、无记录。

7、质量管理落实不到位，检查发现的问题，纠正力度不够。

8、考核制度还不健全，执行不力。

9、管理人员水平与专业管理人员水平还有一定的差距。

10、对小区的精神文明建设，像开展各种形式的宣传及组织业主的文化娱乐活动工作上尚未组织开展起来。

11、我部的档案整理、存档工作还有欠缺，档案管理分置不够细致、完善，对档案进行分管备存容易造成混乱。

三、20\_\_年度的初步工作计划及总体工作目标

随着公司的脚步迈入新的一年，客服部总体的工作目标已由打好基础转变到完善制度，深入发展的阶段，我部的工作也必须更上一个台阶，同时，针对本年度工作中的不足积极改进，提高服务的前瞻性与及时汇报工作的意识，并且加大收费力度完成公司下达的收费指标，完善档案管理并将对客服工作做深、做细;具体工作如下：

1、重新制定和细化本部门的工作职责;把客服、保洁、绿化、后勤制度统一修改为《客服部管理制度》，改进各组的工作流程，做到有制度、有实施、有检查、有改进，并形成相关记录;

2、实行区域管家现场办公制，以方便业主的咨询、报修、等其它便民业务的快捷受理，不管大事小事，都要做到客户随叫随到，客服热线确保24小时都处于待机状态;全面开展定期或不定期的小区巡视检查工作，并为此制订详细的巡查制度、报修程序、及检查完成跟进工作要求，做到发现问题、及时处理、全程跟进;两年内将打造出区域内金牌物业管家;

3、客户报修、投诉的处理和解决是我部日常工作的重要环节，为更好的掌握客户信息，了解客户对我处工作的满意程度，提高工作效率，我部针对每一个客户的投诉、报修将采用专人接听电话，处理各类报修及时率达到98%，返修率不高于5%;一对一的上门或电话方式进行回访，询问客户投报人对我处接报后员工的服务态度、解决时间、处理情况;

4、建立档案管理专柜，将客户的资料、部门内部各类检、巡查资料统一放置于档案柜里，以便于查找，并由专人负责归档、借阅。

5、落实月、季、年度公共设施设备的保养及库房管理工作，做到设施设备有保养、有检查、有记录，库房干净、整洁、条理清晰、标识准确;

6、加强保洁绿化工作的细节管理，主抓细节问题上的保洁绿化作业问题，落实好考核工作机制，对于保洁绿化员每天所清扫、修剪区域进行多次的检查，从组长到主管，从主管到区域管家分为三级制检、抽查工作，同时为保洁绿化员每天设立较为准确的时间节点，并按时完成工作;人员管理上实行人性化管理，增加员工的业余生活，不断提高员工的积极性。

**最新客服工作总结范文通用六**

一、指导思想

1、作为和客户后续沟通的主要渠道,客服部扮演着重要的角色.,包括客户数据收集,服务产品监查,客户关系的维系都是客户服务的工作。以“客户为中心”为宗旨，以“客户满意度”为目标，努力做好客户服务的工作;树立精品服务形象，提高售后服务管理水平，建立专业化队伍，将售后服务提高到一个新的高度和水平。

2、围绕公司201x年产销15万台目标需要很好的服务支持，需要打造一支吃得了苦充满活力的年轻化、知识化、专业化团队，需要一套管理这个团队的行之有效的管理制度和考核制度，要充分发挥服务人员身处市场第一线的优势，收集行业内先进的技术信息和潜在的客户需求信息，要及时反馈外部质量信息和多提合理化建议，要塑造良好的“窗口”形象，要牢固树立“服务营销”的理念。

二、部门总体工作思路

按照工作目标的要求及化、可量化、可考核的原则：

1、延伸服务功能，做到售前、售中、售后、信息反馈的全方位服务。

2、缩短服务流程，避免多头服务，实现“来电一拨就通，一通就服务到底”的一站式服务。

3、加强团队建设，提高服务人员整体素质，全面改善服务形象。

4、根据产品销量及分布区域，逐步增加巡回服务人员数量，缩短服务到场时间。

5、加强客户档案管理和利用，提高回访频率，坚定用户再次购买信心。

6、认真贯彻执行公司方针，是售后工作的必须，对以往的成果要加以保持，

在服务体系运作过程中发现的矛盾以公司目标为准。

7、服务体系素质建设，坚决推行服务有关管理制度，为内外部服务人员的工作建立细化的指标，除现有考核内容外，增补月度工作总结、服务过程记录等，实施内部培训。

三、工作目标

1、保修期内客户回访率为100%。

2、服务满意率98%以上。

3、配件出货正确率为98%以上。

四、人员要求

1、人员编制的完善;随着客服工作的开展，部门人员配备需要完善。

2、完善客服内部流程，管理培训，及相关管理制度;包括客服部主要内容的描述;客服中心员工守则;客服岗位职责;回访制度;客户抱怨/投诉制度的制定与实施。

五、客户信息管理

1、客户资料的管理：客户资料要求按地区详细登记每个客户的完整资料，并做好日常维护工作，与销售部保持良好沟通，对客户地址、电话、负责人等有变更的要及时更改;配件供应厂商的信息要保证准确，以方便公司及客户处售后工作的处理。

2、用户信息管理：客户反回的售后回执单，全部录入系统，方便查找和统计、分析等。

3、产品质量信息管理：收集客户反馈回的各种产品方面的投诉，做好分类、整理、分析工作，及时的交公司相关部门处理。

4、配件质量信息管理：售后仓库要做好配件质量信息的反馈工作，针对重要零件如：电机、控制器、后桥、差速器、车架、前减震、轮辋焊合等做好数据监控，及时将异常信息分类、整理、分析，并报品质检验部以防批量事故的发生。

六、加强客户的培训、监控工作

1、由巡回服务人员对其负责区域内维修技能不高或新开发经销商的售后能力进行评估，现场进行技术指导或定期组织到公司进行培训，提高维修技能，增强产品专业知识;对公司新产品、新技术要与客户及时进行沟通并详细讲解。

2、针对售后服务做的好的客户;引导并帮助客户建立独立的售后服务店，独立解决区域内所售车辆的维修，配件更换等售后问题。

3、加强对客户售后服务工作的监督检查，不符合公司规定的要进行纠正指导，发现严重违规行为的要及时反映到客服部，根据《经销商合同书》相关规定进行相应处分。

七、投诉管理

在服务过程中出现的客户投诉，应及时向上级领导反映，并详细记录实际情况。并整理及时交于上级领导等待处理;并严格按照客户投诉处理流程操作。应并协助各部门做好投诉处理，待事件处理完毕时，整理投诉单和各项处理文件归档备案。

八、客服人员培训

随着新技术不断应用，产品更新换代周期缩短及客户期望值的提高，客户服务人员素质及战斗力须相应提高一个台阶，对培训工作提出了更高的要求。为此做出如下工作计划：

1、加大培训工作的频次，分为定期和不定期的培训考核;

2、注重理论与实际工作相结合的培训，对接待客户要注重产品基本知识和实践操作相结合，特别是实际接待能力的考核。巡回服务人员注重操作技能、常规故障排除能力和沟通技巧方面的的培训，提高员工的整体战斗力。

九、团队建设

坚持以公平、公正、公开为原则，坚持只有团队利益化，才能确保个人利益化，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能;进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训;塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质

十、弱项完善

1.日结周报，信息共享

每周将回访结果、客户反映情况以书面形式发馈给相关部门，便于及时掌握客户动态。利用质量周会时间，全面总结客户意见及反馈，总结当周服务质量，并分门别类制定相关的整改措施，并重点检查整改措施的执行情况。

2、各部门多方位合作，降低客户投诉

在接到客户投诉，或者在公司内部回访过程中发现的客户不满意时，客服部以书面形式通知相关部门和人员。并且由客服部专人根据部门解决情况再次与客户联系，确认客户满意程度。

**最新客服工作总结范文通用七**

不知不觉间，新的一个月又一次到来了。随着工作的推进，我们迎来了20xx年的11月！意识到这一点，我们公司上下xx人都开始紧张起来！到了这个时候，基本上已经是就是年底的最后冲刺了！一年中能取得多少的成绩，全都看这段时间的冲刺！

作为客服部的一员，我们在成绩的排名上一样有着非常明确的竞争性。如今面临着11月的到来，每个客服部的同事也都在暗地摩拳擦掌，希望能在这一年取得个好成绩。

此次，同样作为客服部的一员，尽管我在部门中的经验不比其他同事丰富。但我也希望能在年末取得出色成绩，好能证明自身在这一年来的成长！为此我在此对11月的工作计划如下：

从时间上来说，如今已经几乎进入了一年的最后阶段，在此阶段继续大幅度的改变自身的工作方式并不是明智之举。但考虑到我在近期来的工作状况，我需要从目前的基础上下下手，尽量优化自身的工作方式，最大化的提升工作的成功率，以此提升效率和成绩。

但也不能一条思路走到底，在工作中，也要更仔细的观察问题，并及时的做出适合的改进。

面对的年末的冲刺阶段，作为xxx公司的客服员工，我也必须对自身进行严格的要求和调整，这样才能在工作中更好的提升成绩。

首先，要提升个人状态，保持良好的作息安排，防止出现自身状态的不佳。

其次，在每天的工作中都要做好反思和计划，认识近期的工作情况，并及时的改进。

再次，要保持工作的规律性，加强自身的耐心和积极性！面对工作的困难也不能轻易放松自己！

最后，对工作更高要求也会给自己带来更多的负担，要做好自我的调整，保持良好的心态来面对工作。

在这个月的工作中，首先最大的目标就是做好新客户的开发工作。这作为最基础的工作是毋庸置疑需要重视的一点。其次，对老客户的维护也必不可少，但要在工作中注意主次，合理的安排工作才能有效的提高成绩。

最后，在这个月的工作中，最重要的不仅仅是努力，更是要发现自身相比优秀同事们的不足，要对比这份不足，并积极的去弥补。但也不能照搬全学，要让自己能在工作中活用这些工作中的知识，以此提高自己。

时值年末，大家都非常亢奋，我也必须在这个月开始更加严格的要求自己，这样才能在今年取得更好的成绩！

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！