# 客服转正个人总结50字 客服转正工作总结简短(9篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-01-21

*客服转正个人总结50字 客服转正工作总结简短一一年来，能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”...*

**客服转正个人总结50字 客服转正工作总结简短一**

一年来，能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：xx月xx日，x先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开xx帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在xx万元左右。

过了几天我打电话约他来我行开了xx帐户。作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。xx月我做为客户对xx银行、xx银行、xx银行、xx银行等x家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。

从xx银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、xx银行的xx产品、xx银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把xx和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表xx多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的`教他们，直到他们学会为此。

临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，x先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和x先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理xx帐户，以后慢慢把资金转到我行来。

为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。xx月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了xx和xx业务，老师们争先询问xx利率情况，有个客户来我行购买了xx元的xx。

新的一年里我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

1.道德方面，做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

2.心理方面，客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

3.业务方面，客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

**客服转正个人总结50字 客服转正工作总结简短二**

回首试用期的工作，有成绩，但也有不尽人意的地方，为了在今后的工作中扬长避短，现将试用期工作总结如下：

1、转正：月初将本月度需要转正人员的名单发到所在部门，协助各部门办理需转正人员的转正手续

2、离职：监督离职会签单相关部门签字，保证离职人员与公司顺利解除关系。单独与离职人员沟通，了解离职原因，做好人员保留，及时将信息记录并反馈。

3、根据员工申请及部门批准，办理人员调岗手续，并及时更新员工信息

月初，将还差一个月合同到期的人员筛选出来，与各部门经理沟通，确定人员可否续签合同。将可续签人员名单交给人力资源经理审批，通过者，与本人发续签通知，并在合同到期之前与同意续签的`.员工签订新的用工合同。

1、录入本月转正人员转正日期

2、整理离职人员信息

3、部分员工本月合同到期，将续签合同到期日期填写到员工花名册内。

4、将本月入职员工信息汇总到员工花名册内，并编号

5、将新编号员工资料放到档案柜保存

收集各部门考勤，录入考勤登记汇总表：

1、根据假条，核对病事假。冲抵加班、倒休、事假。财务、行政、人事部门的加班执行倒休。加班时数多的部门加班时数支付加班工资。离职人员如果未办理离职手续，暂不发放工资。

2、整理绩效分数，分数低于x分没有绩效工资。试用期期间，绩效分数x分。试用期期间按照部门打分为准。

3、误餐，按照误餐发放管理办法整理、发放。离职人员误餐与工资一同发放。

4、整理工资发放表：删除x月离职人员。更改变动人员信息。导入考勤数据、绩效分数、社保缴费明细、公积金缴费明细。考勤扣款及宿舍扣款在其他扣款中体现。实验室补贴、异地补贴，提成，在其他工资中体现。

5、将应发工资数据导入xx银行工资发放表、xx银行工资发放表、现金发放表中(没有办理工资卡人员)。

6、填写请款单

为20xx年x月入职的人员增加社会保险，并减少已离职人员保险。

1、社保增加：

整理入职人员信息，根据户口性质，将人员信息录入xx市社保登记系统。打印xx市社会保险增加人员信息表(加盖公章)。

需准备资料：

新参统人员：需要准备xx市社会保险个人登记表、人员身份证复印件、一寸白底相片两张、户口本首页及本人页复印件。

已参统人员准备白底1寸相片一张、xx市社会保险增加表(人员需注明转入地区)

已办理失业人员：招工花名册，社会保险人员增加表、停领失业金证明、存档证明。

**客服转正个人总结50字 客服转正工作总结简短三**

试用期的时间过去的飞快，自x月进入公司以来，转眼已经过去了三个月的时间了。作为的xx公司的客服新人，爱爱这段时间里，我通过试用期的工作和培训，积极学习了客服岗位工作的经验方法，了解了公司的纪律并渐渐融入了环境。

这三个月的试用期虽然漫长，但充实的工作体会却让时间像骏马一样飞驰而过。如今，我也已经顺利结束了试用期的考核任务，并在此为自己的工作情况做总结如下：

在我刚加入xx客服的团队的时候，自己其实并不了解这份岗位的详细要求，对于自己能不能顺利完成工作的职责就更加迷茫了。

但好在，在正式工作前，领导为我们准备了丰富且实用的基础培训课程，让我们能通过学习来了解工作，掌握方法。虽然期间进行了不少突然的`考核任务，但多亏领导的耐心指点，我都一一顺利通过。这的十分感谢您。

在正式开始工作之后，我开始接触到更多的客户，也一直在领导的教导下严格学习技巧和方法。起初，我在工作上的能力其实并不出色，甚至连基础的工作目标都很难完成。但我本身却不是一个轻易服输的人，在领导的教导下，我也不曾放弃自己的可能。

因为自身经验和知识方面都有不足，为此我只能严谨的做好基础工作，认真听取领导的教导和指点，一定一点的吸收经验，改进自身的销售问题。期间，我也认识了很多同事，并向大家请教了不少经验。

如今，通过坚持锻炼，我在工作中已经累积了一定经验和技巧了。通过这些经验和方法，工作方面虽然还称不上好，但也能顺利的完成领导的要求，达到一般员工的水准。

工作以来，我学习了许多关于公司的纪律和责任，也看到并深感周围同事在纪律上的坚定和执着。这些感受都深深的影响着我，让我在不知不觉中也开始主动的遵守纪律。并开始有意识的加强自我管理，保持工作的态度。

思想的完善，让我在xx客服的岗位上感到了自己的责任感。虽然我还只是一名试用期员工，但对于自己的工作，我也会努力，严谨的按照规定去做好这份责任!

至此，试用期的时间已经过去了，希望领导能鉴定我在这段时间的努力和决心，批准我转正为正式的xx客服员工。我会在今后的工作中更加努力，争取为xx公司做出更好的贡献!

**客服转正个人总结50字 客服转正工作总结简短四**

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在一个收获的季节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业――xx。成为了xx普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢xx给了我工作的机会，是您――延伸了我继续展翅的梦想。

在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而惊喜万分。

带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位。回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有半夜从床上蹦起来的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

在这三个月的时间里，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，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

在这期间，我主要是熟悉日常工作流程。比如熟悉产权、国土的权证办理程序，业主的咨询解释工作，房屋的维修整改流程，其涉及到的事情比较芜杂，具有较强的随机性，有时急着要同时处理好几件事情，而有时却闲得无聊。并且在这些事情上，都缺乏表面层次性，在没有对其内在属性得到充分了解的情况下，很难通过直观在内得出比较正确的判断，因为在接收到每一信息时都没有明确的标识哪个是重点哪个是非重点，哪些事情紧急哪些事情不急，哪些信息是需马上传达的`哪些信息是需过滤掉的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。

当然了，在这期间，是我出错的高峰期了，特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会追着工程师或老员工问这问那，他们总是能不胜其烦地解说。从中让我学到了许多自己以前所未学到的东西。经常也和业主进行交流，从他们那里能够学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以他们都成了我的良师益友。

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的的指导，在此阶段的工作上作了一定的调整，开始分类进行工作制定每日计划，客户部的权证办理工作、业主咨询解释工作、整改流程工作、业主的谈判工作等四大类。

在这期间，协助了部门的权证办理工作，业主相关权证的领取步骤，办理所需资料，以及办理时的相关注意事项。业主的咨询解释工作是多样性的，让我清楚的看到了自己对专业知识的不足和服务质量需要提高，我向领导、同事及其他相关工作部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使业主满意，也让自己更好的服务于业主。在这里，我清楚的认识到：站在我面前的每一位业主，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使，与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

同时，这种精神也深入到工程的整改中，通过维修小组对房屋质量的整改工作，首先要尽快整改业主反映的问题。一定要及时整改。因为这个问题容易影响业主生活秩序或家装进度。一但业主停工会带来工期和经济的损失，更严重的是会影响上帝的心态，破坏了新房给他带来的愉快心情。一旦业主心情被破坏了质量本身的问题已不在是主流，抚平业主的心灵深处的创伤则变成了我使命的当务之急了。

这不仅提高工作效率，也增加了xx的美誉度；其次对整改施工单位的监督，提升整改质量水平。在这期间我多次与维修工程师一同深入到实践中，找到发生房屋质量问题的根源所在，比如：铝窗渗水，主要原因是窗密封胶和玻璃胶日久老化；门窗拼接不规范；窗墙结合处与土建部分衔接不够紧密。再如：墙面裂纹的裂纹、空鼓，墙体裂纹由砌体砂浆不饱满，不同材料交接处理不合理，装修开槽操作不规范等造成；空鼓是抹灰时墙体润湿不够或一次抹灰太厚以及细砂含量太重造成。通过现场的实践工作，这样可以更好的监督施工单位施工的质量，也增强了我的信心。

通过前两个月对工作的不断熟悉与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了一定的改善。

此时xx也已顺利交房，但交房后的集中整改工作也随即展开。报修的数量是前期的数倍，对于这种情况，为了控制这种现象的发展，就需要对这些整改原因进行现场勘察，找出症结，对症下药。其中发现误报、重复报修、及部分业主自身的装修操作的不规范等导致的报修占了很大一部分。将这种报修整改降低至最低点，对于整改报修、整改关闭的流程完善，就显得十分重要，同时也为我们的后期工作带来了方便，鉴于此，在领导的帮助下、在部门同事的协助下对整改报修的流程进行了部分完善。

首先从根源抓起，对业主报修问题的责任性、真实性进行核查是否属于正常维修整改范围。例如：是否是业主的操作不当（主要是门窗铝合金五金配件），通过对业主的解释工作和指导正确操作的方法是完全可以避免业主的报修投诉，同时避免了施工单位进行整改，增加了维修成本及工作量，却又没有根本性的解决问题，每次整改几乎业主都要现场监工，还造成了业主对xx满意度的下降。

其次，整改后的复查和回访落实到每一个责任人。复查可以检验施工单位的整改效果和整改质量，避免施工单位的偷工减料，造成整改不彻底的后遗症。回访首先可以提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和建议，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢？

通过整改流程的完善，并在实际工作操作中得以实施，xx的集中整改工作得以顺利完成。但这不是三分钟热情，在后期的正常整改工作中还要继续实施下去，还要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。

**客服转正个人总结50字 客服转正工作总结简短五**

新的顾客需要花费大量的时间和精力才能促成交易，但是老顾客就不一样，因为他们了解我们的服务和产品，所以只要有他们满意的，那么他们不需要多询问，就会自助购物了。因此，维护老客户是我们的一项重要任务。xx网近几年的不断改版，也为卖家提供了很多新的功能，其中也注意到维护老客户的.重要性，所以特别推出了软件给卖家实用，让卖家能轻松地利用xx工具联络买家并增加和买家的感情。

一、xx群发消息。xxxx不仅是买卖双方联系并交流问题的工具，也是卖家和买家联络感情的重要工具之一。利用xxxx可以把买家们分组添加为联系人，也可以群发消息给买家，如果有新货到或者什么促销活动等信息，那么xxxx的群发功能就可以迅速地通知买家们。

二、发送站内信。通过站内信随时通知买家关于店铺的更新情况也是联络买家的方式。站内信是xx网类似于发送邮件的功能，我们可以通过站内信在特别的节日或者在买家生日当天送上祝福，这会让买家感受到我们的贴心，既增进了卖家和买家之间的感情，同时也会让买家一直支持我们的店铺。如果买卖双方都不愿意走近一步，那么双方之间可能仅仅保持纯粹的买卖关系。但是如果我们很热情，而且会努力亲近买家并和买家做朋友，那么相信双方会不只限于买卖关系，而且买家会一直支持我们的。

三、xx网店版。xx网店版是卖家的好助手，三星以上等级的卖家便可以开通xx网店版，网店版相对于普通版，有很多功能可以帮助卖家更好地管理店铺、整理宝贝和联络买家。通过客户页面可以查看买家的购买数量和金额等情况，有助于卖家跟买家的联系。面颊可以设置给予买家的优惠额度等，还可以查看买家的交易情况、交易比数和金额等。

四、手机短信。手机是大多数人都使用的通信工具，手机也有群发功能，我们可以在平时积累买家的电话号码，把每个买家的名字和喜好以及生日等信息记录下来，然后在买家生日的时候送上一条祝福信息，或者在买家第二次购买的时候，根据买家的喜好来给买家发信息。相信贴心的服务，肯定会让顾客很感动，从而让他们成为店铺的忠实顾客。

直播客服试用期转正工作总结个人

转眼间试用期已经结束，但这段时间非常的难忘，点点滴滴历历在目。经过这段时间自己已经明白自己的工作职责和重要性，为了看看自己试用期表现，就可以总结一下。究竟试用期总结要怎么写呢？下面是由小编为大家整理的直播客服试用期转正工作总结个人，仅供参考，欢迎大家阅读。

**客服转正个人总结50字 客服转正工作总结简短六**

我于今年8月到国美工作二个月来，在领导和同事们的指导帮助下，我及时调整自己的状态，积极融入到新的工作环境，为今后干好工作打下了良好的基础。现将这一阶段的思想、学习、工作情况向领导同志们汇报：

从学生到销售工作对我来说是一次难得的机会，尽快完成角色转变，是做好本职工作的前提。工作中，我细心向各位师傅请教，多向位各销售高手师傅学习，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从一名销售人员的角度出发，努力尽快适应国美的快节奏、高效率的工作，通过学习，自己的销售水平有了一定程度的提高。

从来国美的第一天起，师傅们就告诉我要多学习，多积累，要有“比学赶超”的劲头，要吃苦耐劳、踏实肯干，这些话我一直深深记在脑海里。一个月来我积极地参加每天的各种学习销售活动，仔细听、认真记、用心琢磨，不走学习的过场;每天积极自学，增加自己知识面;平时挤出时间抽空学，多方面提高自己。

始终保持谦虚学习的\'态度，团结协作，切实增强责任感、服务意识和协调能力，使自身能力全面提高。工作中时刻提醒自己：我的形象代表着国美办公室的形象。不忘自己是一名国美销售人员，自觉维护好国美的整体形象。

回首过去，我在思想上、学习上、工作上取得了一点进步，但也还有不足之处，理论知识水平还有所欠缺，成长的还比较慢，离领导和师傅们的期望还有差距，自身综合素质还需要更进一步提高。在今后的工作中，要努力做到虚心学习，努力进步不愧对领导和师傅们的厚望！不当之处，恳请领导和师傅们批评指正。

**客服转正个人总结50字 客服转正工作总结简短七**

本人xx业于xx大学，所学专业为xx，于20xx年xx月xx开始在xx物业工作，目前职位为客服专员。进入物业参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对物业有了一个比较完整的认识；对于物业的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了物业诚信、勤奋、求实、创新的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

工作上，我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在xx的准备期间配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据。在学习掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

在学习上，严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

思想上，自觉遵守物业的的规章制度，坚持参加物业的每次的培训。要求积极上进，爱护物业的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的\'辛酸，然而日益激烈的社会竟争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到。工作中需要超越的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

**客服转正个人总结50字 客服转正工作总结简短八**

20xx年即将过去，来国美电器入职已有3个多月的时间中，我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

我是今年9月份入职国美电器咸宁一店的，我是没有电器营销经验的，仅凭对销售工作的热情，在主任和同事的帮助下很快的适应这个团队。我的工作岗位是三洋彩电专职营业员，

明确我的工作职责是：

（1）通过自己的商品知识、服务技巧完成上级分部和主任下达的每月、每周、每日的销售任务。

（2）负责协助彩电主任对所辖区域促销员进行管理，以达成销售任务及主推任务为目标。

（3）有责任督促促销员、临时促销员执行公司的各项销售政策等，对促销员、临时促销员有损企业信誉的言行有制止、检举、上报的义务。

（4）根据所辖区域及临近区域促销员缺岗的情况及时补岗，保证在各区域范围内每一位顾客都能得到优质的服务。

（5）严格按照分部价格指令书执行，杜绝违规操作。

（6）根据主任的指令，完成下市淘汰机型，滞销商品，样机及残次销售任务。

（7）负责本区域的卫生、样机（包括样机卡、功能卡、价签）展台和卖场、美化布置的维护，确保本区域各项指标符合公司的相关规定。

（8）接受公司的\'培训，并严格遵守公司的各项规章制度，言行标准、服务规范等，主动热情地接待每一位顾客，为顾客讲解商品性能、包修须知，解答顾客需要了解地问题。

（9）对领导分配的售后服务，出店宣传等工作坚决执行 回顾这三个月的工作情况，我遵照我的工作职责，基本完成了一定的销售量，并且在同事的帮助下学习到很多彩电销售的知识和技能。也协助主任完成了一些本科的工作任务，得到大家的认可！

但是自己毕竟是销售行业的新手，仍存在很多不足。例如：

（1）销售知识技能上有待提高，

（2）不能百分百完成销售任务，

（3）协助主任管理工作上还有待进步等等。。。

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意本卖场其他品牌每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听其他促销员是怎么卖电视的，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

对于20xx年，我算是交了一份合格的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20xx年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

**客服转正个人总结50字 客服转正工作总结简短九**

我在\_\_年x月\_\_日正式在客服部工作，试用期三个月。

时间弹指一挥之间无声无息的流逝，试用期即将结束。回首过去的三个月，内心不禁感慨万千…这是我生命中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。尽管没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一些不平凡的考验与磨砺。

在这段时间的工作学习中，我对同方有了一个相对完整的认识；对公司的发展历程、管理和个人岗位职责有了清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢理解了同方人环承担、探索、超越的精神，团结协作，开拓创新，为同方人环的稳了新的`活力。在领导和同事的关心和指导下，通过自己的不懈努力，各方面都取得了一定的进步。现将我的工作和学习情况汇报如下。

我的工作主要是行政管理、费用管理、材料管理和办公室的一些日常工作。在工作中，我努力做好本职工作，提高工作效率和质量。由于没有工作经验，期初经常出现问题。感谢领导和同事的热情帮助，及时发现工作中的不足，认真纠正。在工作中不断总结经验教训，后来我也熟悉日常工作，及时提交各种报告，做到主动。经过4月中旬去北京的培训，我对自己的工作有了更深入的了解，尤其是工作中的一些细节，以及领导和同事提出的讨论。工作需要同事之间的团结合作，这一点很重要，也是加入公司以来同事对我影响最深的。

当然，我在工作中还有缺点，做得不好，我会继续努力学习。

后一定尽力做到最好。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作情况及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为同方人环的蓬勃发展贡献我全部的力量。

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！