# 最新客服本月工作总结(4篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-21

*客服本月工作总结一一、在工作中遇到的困难在工作中每一个人都会遇到困哪，我也不例外，我一开始没有摆正自己的位置，始终保持着以前的心态，面对公司的工作，环境，人物，都怀着忐忑的心情，把自己的位置没有放正确，一直是放到了局外人的地方，很长一段时间...*

**客服本月工作总结一**

一、在工作中遇到的困难

在工作中每一个人都会遇到困哪，我也不例外，我一开始没有摆正自己的位置，始终保持着以前的心态，面对公司的工作，环境，人物，都怀着忐忑的心情，把自己的位置没有放正确，一直是放到了局外人的地方，很长一段时间都没有融入到自己的工作中却，做事也变得畏手畏脚，因为一切都是那么的陌生，那么的让人一时不好接受，让工作不能够顺利的开展，感到非常的不适应，不知一次的沮丧过，滴落过，对自己也愤怒过，感到自己很没有，简单的工作都做不好。时间是良药可以抚平创伤，经过长时间工作我也慢慢的适应了工作把自己的位置摆正，去做好自己该做的是。

二、配合团队工作

工作不是一个人就能够做好的，需要努力的去做好自己的工作工作之余，做好团推工作，在公司了企业中，我们永远都是一个团队，很多的工作都需要团队共同完成，共同去努力，一个人的力量就如同一根筷子，很容易折断，一个团队的力量就如同一把筷子，折不断，团队的力量是非常强大的，我在工作的时候，会积极配合好团队工作，一团队为荣，让自己融入到团队中去，和团队共同努力，去完成目标，注重团队的荣誉，遵守团队的纪律，维护团队的尊严，通过团队工作让工作变得更轻松，更简单。

三、加强自身的建设

自身强才是关键，不然无论是在团队中还是在企业中，自身不够强永远都是做不好工作的，因此我积极参加公司安排的培训，认真学习培训期间的知识，努力做到学好用好，不断的把所学的知识用到工作中去，通过工作让自己掌握熟悉，了解，用积极的心态去工作，学习，遇到问题不逃避，勇敢面对。向老前辈们请教，让他们空闲的时候指点自己，通过不断的积累不断的查漏补全，不断的进步，让自己在工作总补足自己的不会做，让自己能够独立面对各种困难，让自己有信心，有毅力做好。

四、做好本职工作

在工作时认真，把工作做细做精，通过不断的去工作去总结，把自己在工作的问题，解决，工作时坚守本心，不为外物所动，不被其他因素影响，把工作做到位，不想着投建耍滑，不偷懒，认真对待，努力做好，在工作的时候不分心，不气馁，始终保持工作的热情，保持工作的态度，给自己，给企业一份完美的答卷，做到自己应做的，报把本职工作做好，工作做完工作经常检查，以防工作的过程中出现漏洞或者失误，保证自己工作的质和量。

在工作中我始终保持这虚心好学，努力工作不让自己工作出现问题，在今后的工作里，我还会一直按当前的工作方式工作。

<

**客服本月工作总结二**

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

1.一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展;

2.积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好;

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

4.分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表;

5.在不断的学习知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高;

6.在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作;

7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

8.“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿;

二、部门工作总结

20\_年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地

市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

3.部门工作数据分析：在工作上对于市场数据分析是非常不足的，因为市场招生就是我们的工作，如果学生来报名了，可是我们还不知道他是怎么知道我校有相关的培训项目;

4.部门工作情况：工作没有一个很明确的目标和详细的计划，市场人远没有养成一个写工作总结和计划的习惯;

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

**客服本月工作总结三**

不知不觉中，一年过去了，我在客服的岗位已经工作一年多，虽然工作的任务和目标我一直记在心中，可是自己还是有很多地方学习的不够，还需要更加的努力才能胜任好这份工作。在过去的一年中，我经受住了一些考验，也不断的努力提升着自己的业务水平和工作技能，现将本年度个人工作总结如下，请领导审阅。

一、精诚团结

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好工作，后线虽然工作人员少，但是在领导的带领下，大家团结一致取得了一定的成绩。

1、勤勤恳恳的完成领导交办的工作;

2、在领导的指导下，和其他同事一起钻研业务，摸索好的工作方式和方法;

3、在领导的指导下，树立大局观，踏实工作。

二、加强学习，努力提高业务水平

一年来，我能够认真学习公司相关政策和规定，合规工作。除了日常的审、录单，客户签约等工作，在催收、温馨提醒及追加贷款的

工作中努力学习好的方式方法，在领导的指导和同事的帮助下，逐渐有了一套行之有效的工作方法。

三、履行职责，踏踏实实的做好本职工作

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务。

1、提高工作质量，及时准确的做好资料的管理。如资料的交接、登记、管理，坚持做到了当天工作当天处理完毕。

2、严格规章制度，把好资料审核的第一道关口。作为一名客服，我深感自己肩上的责任重大，稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。

3、坚持工作原则，做好签约核实。我深知：客户的签约审核，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持执行公司的相关制度，在领导的指导下，对每一个客户认真核实，从客户的主体资质、信用情况、生产经营项目的现状与前景到还款能力，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作不灵活;

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够;

3、本职工作与其他同行相比还有差距。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导的指导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。与全体同事一起，团结一致，为完成公司新年度的各项目标任务作出自己应有的贡献

**客服本月工作总结四**

工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。下面给大家分享关于月的工作总结汇报客服，方便大家学习。

在十月的不到一个月的时间里，对于我来说，是从一个相同职业跨入不同行业学习的一个过程。对于页游，自己偶尔也玩过，但是却不是很熟悉。通过这不到一个月在很多同事的帮助下，逐渐摸索学习之后，试着把自己的优势和这个行业特点相结合，很多地方比起最初的迷茫，直到现在有了很多的改变。在做客服服务的前期，定是要把规章制度都拟定好的，除了学习游戏行业的一些相关的知识，本月主要是制定一系列的制度、规范、培训大纲、培训细节内容、客服工具系统确认等。并不断的在游戏行业中学习，把学到的东西与自己熟悉的内容融合在一起，变成有价值成果。

在这段工作期间，也查看了我们以前的游戏的客服工作。相对来说不是很完善，可能我们之前的公司没有相对重视这个部门，从这段工作时间来看，虽然现在只有我一个人，但有些时候当我去咨询的时候，部门的解答不是很详细。可能也是大家都很忙的缘故，但是，我还是希望，当在我们项目开启的时候，客服这边会相应的得到各部门的支持，毕竟客服这边是一个游戏公司对外的窗口，如果这个窗口给人的感觉不专业，效率慢，那么公司所有员工的努力可能会功亏一篑的。所以，我非常希望在员工培训的时候，能得到相关部门的大力支持。关于本月工作，在本周周报里面相对体现出一些内容。具体细节还需要在工作过程中添加。

十一月工作按照优先级，分为以下几大块。我自我认为，首先要解决的是整体客服培训的一周内容大纲、细化培训大纲的内容、和游戏论坛那边共同推进工作并整理细化提案操作流程、配合开发策划部门进行客服工具的完善工作。剩余琐碎的表格与试卷考核等工作会抽时间完成。

至于公司临时安排的工作，看内容的多少，来决定本月计划内工作是否能够全部完成与完成的比例。

在这段时间里，虽然有很多行业相关的东西不是非常清楚，但还是很感谢很多同事的帮助，加上自己的努力和对自己信心，相信在日后逐渐学习的日子里，会更加完善之前做过的工作，最终希望能帮助运营部门乃至整个公司的发展需要，达到共赢的目的。

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

1.一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展;

2.积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好;

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

4.分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表;

5.在不断的学习知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高;

6.在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作;

7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

8.“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿;

二、部门工作总结

20\_年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地

市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

3.部门工作数据分析：在工作上对于市场数据分析是非常不足的，因为市场招生就是我们的工作，如果学生来报名了，可是我们还不知道他是怎么知道我校有相关的培训项目;

4.部门工作情况：工作没有一个很明确的目标和详细的计划，市场人远没有养成一个写工作总结和计划的习惯;

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

不知不觉中，一年过去了，我在客服的岗位已经工作一年多，虽然工作的任务和目标我一直记在心中，可是自己还是有很多地方学习的不够，还需要更加的努力才能胜任好这份工作。在过去的一年中，我经受住了一些考验，也不断的努力提升着自己的业务水平和工作技能，现将本年度个人工作总结如下，请领导审阅。

一、精诚团结

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好工作，后线虽然工作人员少，但是在领导的带领下，大家团结一致取得了一定的成绩。

1、勤勤恳恳的完成领导交办的工作;

2、在领导的指导下，和其他同事一起钻研业务，摸索好的工作方式和方法;

3、在领导的指导下，树立大局观，踏实工作。

二、加强学习，努力提高业务水平

一年来，我能够认真学习公司相关政策和规定，合规工作。除了日常的审、录单，客户签约等工作，在催收、温馨提醒及追加贷款的

工作中努力学习好的方式方法，在领导的指导和同事的帮助下，逐渐有了一套行之有效的工作方法。

三、履行职责，踏踏实实的做好本职工作

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务。

1、提高工作质量，及时准确的做好资料的管理。如资料的交接、登记、管理，坚持做到了当天工作当天处理完毕。

2、严格规章制度，把好资料审核的第一道关口。作为一名客服，我深感自己肩上的责任重大，稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。

3、坚持工作原则，做好签约核实。我深知：客户的签约审核，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持执行公司的相关制度，在领导的指导下，对每一个客户认真核实，从客户的主体资质、信用情况、生产经营项目的现状与前景到还款能力，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作不灵活;

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够;

3、本职工作与其他同行相比还有差距。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导的指导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。与全体同事一起，团结一致，为完成公司新年度的各项目标任务作出自己应有的贡献

三个月的试用期很快就结束了在这三个月的客服工作让我收获颇丰，更是让我从一个校园毕业生蜕变成为了一个职场人，接下来是我对这段时间的总结。

我是做售后客服的，主要是客户解决售后的问题，听起来很简单，但是真正要做起来就并没有想象中的那么容易，我没有这方面面的经历，可以说是一个小白，对于一个公司新人基础的培训是必须的，我们培训的内容主要是怎么解决客户的售后为题，为此公司还专门统计了一份话术，让我们开始依靠话术试炼，培训，简单而短暂，很快三天培训期结束，让我对工作岗位有了了解，更使我信心大增，让我觉得自己完全能够胜任这份工作，但是到了工作岗位事实却狠狠的扇了我一巴掌，所学的完全跟不上客户的思路，客户完全是不安套路出牌，让我手忙脚乱，这让我明白了工作再简单也需要不断的磨砺不断的时间才能够胜任。看到我解决不了我的同事经理纷纷想我伸来了援助之手，经过大家的帮助，让我慢慢的从一开始的一个客户都没解决，到后来一天解决一百多个。让我慢慢的融入到了这个大家庭中。

在工作中我履行的是以服务客户为原则，处处为客户考虑，为客户分忧解难，也正是我的这种举措使我的到了客户的认可，在接到一个问题的时候，我不会光看资料的介绍，我先向客户取证，然后通过与客户聊天沟通了解到具体的问题，通过聊天先拉近与客户之间的距离然后用朋友的口吻以帮助的方式了切入这个问题，打开客户对我们的防备心理，让客户把自己最真实的想法吐露出来从而解决问题。一开始就先入为主的根据手头的资料，开始解决问题可能问题没解决反而让客户生厌，造成的后果就是时间拖得更长，但是就是没能解决问题，这反而不妙。尊重客户，客户至上的远着才能让我们工作是能够理性的去处理问题，不是一味的站在公司了立场去驳斥客户，只有得到了客户的认可然后让客户服气才能够很好的解决问题。

在公司内对待同事我秉持着，同事有困难就及时的帮助，和同事和睦相处，互相帮助，同在一个公司抬头不见低头见，想要的到公司的认可，就需要和大家打成一片，从而使得彼此之间的距离拉近，同事是我学习的对象和同事处好关系，有困难时有不懂得问题就可以向同事寻求帮助，同事也乐意为我解决问题，彼此之间真诚相待，尊重彼此，一个和睦的公司能够更好的工作。

时刻保持着学习上进的心态，虽然客服的工作简单，但是一样需要技巧需要方法，与客户沟通的方式语气都需要通不断学习不断总结。时刻保持这虚心学习的心态才能应对多变的市场，应对形形色色的客户，我经常向部门里工作经验丰富的老员工学习，向那些有结果的人学习，学习他们的经验，方法，沟通技巧，没补完善自己的不足。

在这段使用时间里我适应了公司的的工作，也学到了与人沟通的技巧，通过自己的努力每次帮助客户解决一个问题自己就感到非常满足，也因此我得到了客户的认可，在接下来的工作中我将继续努力，在现有的成绩上再创辉煌。

来到公司是我的机遇，让我能够来到这么一个充满快乐的地方，在这段工作时间里，我得到了公司大伙的帮助，顺利完成工作任务，在工作中收获良多有必要做个总结。

一、在工作中遇到的困难

在工作中每一个人都会遇到困哪，我也不例外，我一开始没有摆正自己的位置，始终保持着以前的心态，面对公司的工作，环境，人物，都怀着忐忑的心情，把自己的位置没有放正确，一直是放到了局外人的地方，很长一段时间都没有融入到自己的工作中却，做事也变得畏手畏脚，因为一切都是那么的陌生，那么的让人一时不好接受，让工作不能够顺利的开展，感到非常的不适应，不知一次的沮丧过，滴落过，对自己也愤怒过，感到自己很没有，简单的工作都做不好。时间是良药可以抚平创伤，经过长时间工作我也慢慢的适应了工作把自己的位置摆正，去做好自己该做的是。

二、配合团队工作

工作不是一个人就能够做好的，需要努力的去做好自己的工作工作之余，做好团推工作，在公司了企业中，我们永远都是一个团队，很多的工作都需要团队共同完成，共同去努力，一个人的力量就如同一根筷子，很容易折断，一个团队的力量就如同一把筷子，折不断，团队的力量是非常强大的，我在工作的时候，会积极配合好团队工作，一团队为荣，让自己融入到团队中去，和团队共同努力，去完成目标，注重团队的荣誉，遵守团队的纪律，维护团队的尊严，通过团队工作让工作变得更轻松，更简单。

三、加强自身的建设

自身强才是关键，不然无论是在团队中还是在企业中，自身不够强永远都是做不好工作的，因此我积极参加公司安排的培训，认真学习培训期间的知识，努力做到学好用好，不断的把所学的知识用到工作中去，通过工作让自己掌握熟悉，了解，用积极的心态去工作，学习，遇到问题不逃避，勇敢面对。向老前辈们请教，让他们空闲的时候指点自己，通过不断的积累不断的查漏补全，不断的进步，让自己在工作总补足自己的不会做，让自己能够独立面对各种困难，让自己有信心，有毅力做好。

四、做好本职工作

在工作时认真，把工作做细做精，通过不断的去工作去总结，把自己在工作的问题，解决，工作时坚守本心，不为外物所动，不被其他因素影响，把工作做到位，不想着投建耍滑，不偷懒，认真对待，努力做好，在工作的时候不分心，不气馁，始终保持工作的热情，保持工作的态度，给自己，给企业一份完美的答卷，做到自己应做的，报把本职工作做好，工作做完工作经常检查，以防工作的过程中出现漏洞或者失误，保证自己工作的质和量。

在工作中我始终保持这虚心好学，努力工作不让自己工作出现问题，在今后的工作里，我还会一直按当前的工作方式工作。

<

★ 20\_党支部月度工作总结报告</span

★ 销售月工作总结感悟及心得体会范文5篇</span

★ 月度安全工作总结20\_最新范文5篇</span

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span

★ 五月份工作总结范文</span

★ 20\_小学教师每月工作总结范文5篇</span

★ 会计月度工作总结范文简短</span

★ 物业七月月度工作总结5篇</span

★ 每月财务工作总结范文800字精选</span

★ 工作汇报总结月总结范文5篇</span

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！