# 物业客服部年度工作计划书(6篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-04-14

*物业客服部年度工作计划书一1、销售目标要有良好的业绩，必须加强产品知识和淘宝客户服务的学习，拓宽视野，丰富知识，采取多种形式，将产品知识与淘宝客户服务技能相结合。2.心理定位好，了解自己的工作性质，对客户态度好，沟通能力好，谈判能力好。3....*

**物业客服部年度工作计划书一**

1、销售目标要有良好的业绩，必须加强产品知识和淘宝客户服务的学习，拓宽视野，丰富知识，采取多种形式，将产品知识与淘宝客户服务技能相结合。

2.心理定位好，了解自己的工作性质，对客户态度好，沟通能力好，谈判能力好。

3.我们应该非常熟悉我们商店的婴儿，以便与客户沟通，回答客户的问题。

勤奋细心，养成做笔记的习惯。

5.网店管理的各个环节要清楚(宝贝编辑、下架、图片美化、店铺装修、物流等)。

6.对于老客户和固定客户，我们应该经常保护联系。如果有时间和条件，我们可以在节日期间送上祝福。

7.在拥有老客户的同时，要通过各种渠道不断开发新客户。

1.提前做人，脚踏实地做事，对工作负责，每天进步一点。

2.只有与同事有良好的沟通、团队意识、沟通和讨论，才能不断提高业务技能。

3.执行力，提高按质量、按量完成任务的能力。

4.养成勤于学习和思考的好习惯。

5.自信也很重要。只有以健康、乐观、积极的工作态度，才能更好地完成任务。

目标调整原则：坚持大方向不变，适当改变小方向。

最后，计划是好的，但更重要的是它的具体实践和成果。任何目标，只说不做到最后都是空的。然而，现实是未知和多变的，目标计划可能会在任何时候遇到问题，需要清醒的头脑。事实上，每个人心中都有一座山，雕刻着理想、信念、追求和抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、挫折和磨练。一个人，要想成功，必须有勇气，努力，努力，努力。成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功不相信幻影，未来要靠自己努力！

一位智者说：\"上帝关上所有的门，他会给你留一扇窗。\"

我们失败了，痛苦了，迷茫了，羡慕了...最重要的是，我一直在奋斗。

**物业客服部年度工作计划书二**

转眼间20\_\_年度工作即将结束，自入职xx以来，在项目领导的指导下和各部门的支持和配合下，基本完成了预期工作目标及各项工作计划。自6月份该项目对外开放以来，我部配合营销部门相继开展了“xx”，“xx”，“2次正式对外摇号开盘”，“xxx”等一系列活动，均得到了外界与准业主的一致好评与认可。

尽管部门总体工作能有条不絮的进行，也取得了一定的成绩，但仍存在不足之处：

1、客服人员服务水平有待加强，服务意识不是很高。

2、工作责任心不强，对待工作热情不是很高。

3、协调、处理问题不够及时、妥善。

4、处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足，在服务中的职业素养不是很高。

5、与各部门之间的协调与联系不是很密切。

随着公司的脚步迈入新的一年，管理处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，完善档案管理并将对客服工作做深、做细。我部要严格按照公司的规章、制度办事，鼓励员工提高工作热情，积极配合、协调各部门的各项工作，发挥我部在管理处中应起的作用。

1、 狠抓团队的内部建设

团队就如同一台机器，每一位客服员工就像这台机器上的螺丝钉，当这台机器运转起来的时候，任何一个环节都不可以出现问题，因此，内部建设成为关键。

如何才能加强内部建设。

第一，明确共同目标，将公司发展方针，发展目标，发展计划告诉每一位客服，让每一位客服的工作都充满热情和动力。同时将客服的工资增长计划，职位

升迁计划明确，让每一位客服觉得自己有所作为，有发展前途。

第二，制定良好的规章制度，完善各种纪律条例、奖惩制度，对于违背规章制度的行为应当及时制止，并依照奖惩制度根据实际情况给予一定处罚措施，避免不良风气、违规行为的滋生和蔓延。

第三，保持经常性的沟通，客服部负责人在除了工作之外，要保持与每一位客服经常性的沟通，多交流，善于倾听她们的心声，多关心她们，及时帮助她们，让她们能全心扑在工作上。在工作中，客服人员或多或少会犯这样那样的错误，这就要求在批评时掌握个度，一方面利于工作的展开，另一方面让他们认识到错误的严重性，从而起到正面效益

2、 强化部门内部思想交流

因为管理处前期物业管理需要，客服人员的岗位流动性较大，每天的工作内容都不相同，在每天工作中或多或少都会有疑惑以及收获，因此制定每周一次的思想交流会，通过客服人员之间的思想交流总结以此达到触动思想、提高认识、互相帮助、加强团结、共同提高的目的。

1、搞好礼仪培训，规范仪容仪表。

客服部不仅是整个管理处的大脑，同时也是直接面对客户的部门，客服人员的仪容仪表是否得体，礼仪礼节是否规范成为客户评价物业好坏的第一印象。有些客服在工作初始尚能注意自己的仪容仪表及礼仪礼节，但是工作一段时间后就会忽视或轻视了仪容仪表及礼仪礼节的重要性，因此，我们要加强对客服人员的仪容仪表和礼仪礼节的培训，以制定每周一次的培训计划，提高客服人员对其的重视。

2、搞好专业知识培训、提高专业技能。

客服人员中大多无物业管理的工作经验，且对物业行业本身了解不多，因此需对她们进行专业知识上的培训包括物业管理法律法规，现行的xx市物业管理条例，xx号令等，以此为后期管理打下良好的基础，在工作中做到有凭可据，有法可依。

3、加强对各岗位工作流程及岗位职责的培训。

岗位职责和工作流程是实施标准化管理的基本制度，因此加强对岗位职责和工作流程的培训非常重要。随着年后剩余三套别墅样板房的陆续开放，新人员的增加，以及老员工在近半年工作中或多或少出现的工作差错。我部将在明年进一步完善现有的工作流程图及岗位职责规范，总结工作经验，归纳工作中出现的问题添加进去，同时拟定培训计划，做到系统化、标准化、规范化、针对性强，以使岗位职责及工作流程深入人心。

**物业客服部年度工作计划书三**

一、提高服务质量，规范前台服务。

自xx年我部门提出“首问负责制”的工作方针后，xx年是全面落实该方针的一年。在日常工作中无论遇到任何问题，我们都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连惯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，今年前台的电话接听量达26000余次，接待报修10300余次，其中接待业主日常报修7000余次，公共报修3300余次;日平均电话接听量高达70余次，日平均接待来访30余次，回访平均每日20余次。

在“首问负责制”方针落实的同时，我们在7月份对前台进行培训。主要针对《前台服务规范》、《前台服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、〈举止行为〉、〈前台办理业务规范用语〉等进行培训。培训后还进行了笔试和日检查的形式进行考核，而且每周在前台提出一个服务口号，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使前台的服务有了较大的提高，得到了广大业主的认可。

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。在对园区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现园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，并且同公司的法律顾问多沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建小阁楼、安外置阳台罩的，一经发现我们马上下整改通知书，责令其立即整改。

以往客服部对收费工作不够重视，没设专职收费人员，由楼宇管理员兼职收费，而且只在周六、日才收，造成楼宇管理员把巡视放在第一位，收费放在第二位，这样楼宇管理员没有压力，收多收少都一样，甚至收与不收一个样，严重影响了收费率。所以，从本年度第二季度开始我们开始改革，取消楼宇管理员，设立专职收费员，将工资与收费率直接挂钩，建立激励机制，将不适应改革的楼宇管理员辞退。招聘专职收费员，通过改革证明是有效的。一期收费率从55%提高到58%;二期从60%提升到70%;三期从30%提升到40%。

物业管理行业是一个法制不健全的行业，而且涉及范围广，专业知识对于搞物业管理者来说很重要。但物业管理理论尚不成熟，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。

客服部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，所以我们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，以使我们解决业主的问题这方面，陈经理专门给全部门员工做专业性的培训，完全是酒店式服务规范来要求员工。如前台接电话人员，必须在铃响三声之内接起电话，第一句话先报家门“您好”，天元物业×号×人为您服务”。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导不是业主从前台经过时要说“你好”，这样，即提升了客务部的形象，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

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。我们定期给员工做这方面的培训。主要是结合《物业管理条例》、《物业管理企业收费管理办法》等污染法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，我们还邀请工程部师傅给我们讲解有关工程维修方面的知识，如业主报修，我们应能分清报修位置、基本处理方法、师傅应带什么工具去、各部分工程质量保修期限是多少，是有清楚了这些问题，才能给业主宣传、讲。让业主清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费我们公司就什么都负责的，我们会拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司空间承担多大的责任等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

物业管理最需要体现人性化的管理，开展形式多样、丰富有趣的社区文化活动，是物业公司与业主交流沟通的桥梁。物业公司在往年也组织了大量的社区文化活动，如一些晚会、游园活动，短途的旅游及各类棋类比赛等。得到了全体业主的认可，但是结合现在物业的实际运营情况，0.3元/平方米标准的物业费连日常的管理开支都保证不了，更何况组织这些活动要花费相当大的一笔费用，在这种情况下，我们要克服困难、广开思路、多想办法，合理利用园区的资源有偿收费开展活动。

我们结合实际情况，联系了一些电器城、健身器材中心、迎利来蛋糕店、婴儿早教中心等单位在园区内搞活动，这些公司提负责供完整的一台节目，园区业主共同参与，寓乐其中，经销商们不仅发放了礼品，而且物业公司还收取了一定的费用来弥补物业费的不足，

通过一次次的活动，体现了\*\*小区人性化的物业管理，同时也增进了物业公司与业主之间的沟通与交流，并为公司增加一笔收入，据统计自xx年3月以来以园区内开展活动形式收取现金及实物共计约13850元。

本年度客服部一直配合工程部对二期未安装水表的住户进行调查，据资料统计大约有近50家住户没安水表，从入住以来一直未交过水费。我们必须抓紧时间将表安装上，并尽力追回费用。而且在安装的过程中我们又发现了新的问题，许多卡式水表需换新的电池，面临这种情况我部抽调出专门人员负责这九栋楼宇的筛查和收取水费的工作。在与工程部的共同配合下目前为止我们已安装了36户水表，并且追缴了费用。

在今年7月份全市自来水进行统一价格调整，园区内xx多住户，我们必须在6月底前挨家挨户将水费结清，便于7月份水费上调的顺利过度。针对这一情况。时间紧任务重。我们及时调整班次，将人员划分范围，客服部全体人员停休，加班加点全员入户收水费。通过大家的共同努力，在不到一个月的时间内我们尽了努力完成了这一任务。使7月份的水价平稳的由2.0元/吨上调到2.8元/吨。于此同时我们对于那些从未收过水费的住户也基本上走完一遍，共查出漏户约50户，共计追缴费用约2454.7元。就此问题我部提出要求水费以后按月收取，取代以前一个季度才收一次的规定，减少工作失误，细查到位每一户。

根据计划安排，xx年11月开始进行满意度调查工作，我们采取让收费员收费的同时进行此项调查工作，同时重新登记业主的联系电话，我们会将业主的最新联系电话重新输入业主资料中。据统计至今为止已发放1610份，返回1600份，回收率为62%。

**物业客服部年度工作计划书四**

一、全面实施规范化管理。

在原有基础上修定各部门工作手册，规范工作流程，按工作制度严格执行，加大制度的执行力度，让管理工作有据可依。并规范管理，健全各式档案，将以规范表格记录为工作重点，做到全面、详实有据可查。

以绩效考核指标为标准，实行目标管理责任制，明确各级工作职责，责任到人，通过检查、考核，真正做到奖勤罚懒，提高员工的工作热情，促进工作有效完成。

根据公司培训方针，制定培训计划，提高服务意识、业务水平。有针对性的开展岗位素质教育，促进员工爱岗敬业，服务意识等综合素质的提高。对员工从服务意识、礼仪礼貌、业务知识、应对能力、沟通能力、自律性等方面反复加强培训，并在实际工作中检查落实，提高管理服务水平和服务质量，提高员工队伍的综合素质，为公司发展储备人力资源。

从制度规范入手，责任到人，并规范监督执行，合绩效考核加强队伍建设，加大对小区住户安防知识的宣传力度，打开联防共治的局面。

以制度规范日常工作管理，完善小区楼宇、消防、公共设施设备的维保，让住户满意，大力开展家政清洁、花园养护、水电维修等有偿服务，在给业主提供优质服务。

根据年度工作计划，近阶段的工作重点是：

1、根据营运中心下发的《设备/设施规范管理制度》、《电梯安全管理程序》、《工作计划管理制度》等制度规范，严格执行，逐项整改完善，按实施日期落实到位。

2、根据《绩效考核制度》中日常工作考核标准组织各部门员工培训学习，明确岗位工作要求。

3、拟定车辆临停收费可行性方案。

4、配合运营中心\"温馨社区生活剪影\"等社区文化活动的开展，组织相关部门做好准备工作。

5、按部门计划完成当月培训工作。

**物业客服部年度工作计划书五**

经过一年的淘宝客户服务，我以前负责市场销售。后来，当我回到淘宝行业时，我明确了我的人生目标。例如，对于那些学历低、资历低的人来说，选择这个行业是非常明确的。同样，作为一名客户服务人员，他会不时与他人有一种无聊和乏味的感觉，但每次他能得到客户服务质量的认可和夸张，早期的一些无聊和乏味已经转化为价值。要做好合格或成功的客户服务，要耐心、细心、团结，精细学习，相信会提升自己的价值。现在转学推广，也负责这方面的工作，希望能和有经验的人交流，以下是我的工作计划：

1.【接待】

真诚地面对每一位前来咨询的顾客，以友好的态度和微笑的表情让顾客感受到你的真诚。

快速准确地回答客户提出的问题，尽量不要让客户等待太久，不要对他们不理解的问题下结论，在回答客户之前询问内部决定！不要夸大产品功能和其他信件，以免让客户在收到货物后有差距。

2.建议a编写信息通知：\"我们已经下了订单^^，该系统将为您的订单保留3天。建议您在方便的时候付款。如果您有任何问题，您可以随时联系我们的在线客户服务。\"b电话通知:礼貌语言必须到位，以免误导骚扰电话。先了解未付款的原因，再了解付款。我们的品牌可以的品牌，一是巩固付款，二是加深对品牌的印象。如\"很少来我们家。非常感谢您的支持。现在购买的价格是我们的试营/特价，但我们的质量也有保证。\"

3.【回访/留言】交易成功后，我建议用旺旺写一些有针对性的留言，比如这次我们清仓:\"亲爱的，现在在我们店的清仓活动中，折扣是30%。除了特价，其他商品都是100以上就减20的活动。欢迎选购！\"采取其他措施，如老客户电话回访！建议电话回访售后问题。还有一些温馨的提示，每次我卖一个特价清仓的商品。\"先和亲戚说清楚。我们所有的特价商品都是清仓的。我们会尽量在更换范围内更换，但不应退货\"尽量减少售后工作。

4.注册朋友信息为了更快地完成订单和更亲密的服务，所有添加朋友的客户，我将在朋友的注释或后台注册客户信息：身高、体重和购买信息。\"我已经加了我的亲戚和朋友。我已经注册了我的身高/体重和着装信息。记得下次咨询时联系小青，为我的亲戚提供非常周到的服务。此外，您还可以了解客户在咨询过程中通常穿哪个品牌，并分析消费等级，以便推荐！

5.【每天登记日记】

a需要通知暂时缺货和新款上架的客户，建立文件登记:id、需要通知的款号、码数等相关信息，来货后第一时间通过电话通知客户购买，新款可以用简洁的语言统一通知客户购买。

b平时有需要跟踪的订单，比如物流信息不明，或者缺货，联系不上留言。

6.【检查】

每天计划后天刷新，了解销售情况。检查需要转发哪些快递，联系客户或给客户留言。

7.在业余时间，我会尝试从其他商店获取信息，尤其是一些知名品牌。巩固你的外部和内部知识。

**物业客服部年度工作计划书六**

物业客服岗位年度工作计划个人半年的时光如白驹过隙，还没等得及我回头细细品味一下我在20xx年中走过的路程，我在xx写字楼作为一名客服的半年工作时光就已经匆匆忙忙的结束了。可能是因为我自己没有意识到时间过的如此的快，也有可能是因为我在上半年里没有做工作计划，所以才让我产生了一种没有太多体验和成就的感觉。吸取了这一教训，在下半年的工作还没开始之前，我就赶紧来为自己下半年的工作做了一个计划和安排。

首先，身为一名办公楼的前台客服，我必须要保证自己每天的形象都能够达到公司里的要求，保证每天着装整洁，统一穿好公司前台的制服，保证自己每天精致的妆容，包括发型也要梳到一丝不苟，才能站到我们前台的位置上，向我们的客户和业主展现我们物业公司的专业和良好的气质形象。

第二个是，我们要保持我们良好的仪态，时刻向客户和业主展现我们前台客服人员的礼仪修养。不能够随便的坐在我们的岗位上，也不能在我们的岗位中随意的走动，更加不能够擅自离开我们的岗位。接待客户的时候，我们更是要做到礼仪接待，让客户在心中留下好感，让客户感受到我们对他的礼貌和尊敬。

第三点就是我们客服人员的服务态度，整个办公楼每一层都有一到三家的企业公司，每一天或多或少都会有企业里的人员过来向我们咨询问题，这个时候，我们不仅要做到微笑对待，我们还要做到耐心而细致的为他们解答，帮助他们尽快的处理好问题。在这个过程里，我们不能表现出一丝不耐烦的语气和态度，而是要热情和亲切。

对于在下半年里，领导交代的任务，我还无从知晓。但是只要是领导交代下来的任务，我都要认认真真的去完成，抱着一颗严谨而负责的心去完成好。

这个计划和安排可能还存在很多漏洞的地方，但是基本上的工作也都有概括进去，我也会做到自我监督和自我督促，做到严格按照上面的计划遵守，增加自己的自制力，加强自己的自律意识。如果还有需要进行补充和完善的地方，还请领导不吝指出，我会拿回去再次进行修改。相信在下半年的工作当中，我一定能够表现的更好!物业客服岗位年度工作计划个人我是写字楼的一个物业客服，我在上一季的工作已经完成，马上就要迎来下一季的工作了，为了能够更好的进行工作，我制定了我的工作计划。以下是我的客服工作计划：

上一季的工作里，我有很多地方出现了错误，这一季度，我希望找出这些不足，把它们改正。做好一季度的总结，吸取经验教训，为下一季的工作做准备，这样就能知道自己下一季度的工作怎么做了。

我是客服员，就必须做好业主和住户之间的联系，及时的了解情况，把写字楼的物业做好。每隔一个星期，就追踪业主楼房的情况，及时解决楼房的问题。对于住户，他们是业主楼房的住户，有问题都是通过我来调节，因此我要经常对他们进行生活调研，也是为了保障住户的利益。

写字楼经常有客户光顾，因此为了显示客服的专业，我必须要做好微笑服务，面对来访的人员，要报以微笑示人，不能有情绪，这样不利于接待来客，同时给予礼貌，当他们进行询问和访问时，不能没礼貌，这是很得罪人的。再一个作为一个专业额客服，这些技能都是必须要拥有的，好的客服就是让客户满意自己的服务。服务他人，就必须做好两个方面。

上一季度因为我对卫生方面的疏忽，导致有业主投诉，影响了他们的办公。所以这一季度我就要严管卫生这方面的工作，每天对楼层进行大范围的消毒，派遣保洁每天搞两班卫生，早上和晚上，楼里的垃圾绝对不能有过夜的机会，必须当天清理掉，保证写字楼的空气和环境是干净的。各个楼层的储物间也要定期打扫，以免落太多的灰影响设备的使用。

楼道里的消防工具要定期检查，看有没有问题，查看各个灭火器的存放时间，一有不符合的就替换新的，保证大楼的消防安全。

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！