

客服的半年工作总结 客服半年工作总结 (精选8篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

客服的半年工作总结 客服半年工作总结篇一

每日填写《客户服务部值班接待纪录》，记录业主来电来访投诉及服务事项，并协调处理结果，及时反馈、电话回访业主。累计已达上千项。

本年度，我部共计向客户发放各类书面通知约20多次。运行发送通知累计968条，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。

20xx年x月x日之前共发出xx份遗漏工程维修工作联系单，开发公司工程部维修完成回单xx份，完成率xx%。xx月xx日以后共递交客户投诉信息日报表xx份，投诉处理单xx份。开发公司工程部维修完成回单xx份，业主投诉报修维修率xx%。我部门回访xx份，回访率xx%。工程维修满意率xx%。

20xx年x月x日地下室透水事故共造成xx户业主财产损失。在公司领导的指挥下，我客服部联系业主并为业主盘点受损物品，事后又积极参与配合与业主谈判，并发放置换物品及折抵补偿金。

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，不断

提高世纪新筑小区物业管理的服务质量及服务水平。

截止到20xx年xx月xx日我部门对小区入住业主进行的入户调查走访xx户，并发放物业服务意见表xx份。调查得出小区业主对我部门的接待工作的满意率达xx%□接待电话报修的满意率达xx%□回访工作的满意率达xx%□

已完善及更新业主档案xx份，并持续补充整理业主电子档案。

协助三合街派出所对入住园区的业主进行人口普查工作。

为xx户业主办理了户口迁入手续用的社内户口变更证明。

在公八司杨经理的多次亲自现场指导下，我部门从客服人员最基本的形象建立，从客服管理最基本的概念，到客服人员的沟通技巧，到客服管理的各个环节工作，再结合相关的法律法规综合知识，进行了较为系统的培训学习。

部门员工由一个思想认识不足、对工作没有动力的队伍引导成一个对公司充满憧憬，对行业发展和自身成长充满希望的团队。把部门员工由一个对物业管理知识掌握空白培训成一个具一定物业管理常识的团队。

客服的半年工作总结 客服半年工作总结篇二

在这半年里，我时刻要求自己，从未有半点放松。因为我知道我身为客户服务人员，业主客户们有疑问第一时间就会向我咨询，而代表着公司门面的我如何表现才能让客户对我们物业公司满意，这是一门高深的学问。因此我不断地利用空闲时间来阅读相关书籍为自己的大脑充电，面对镜子练习自己的言谈举止，对于公司的员工守则我更是烂熟于心，一举一动都尽量符合公司的标准，力求为业主客户提供最优质的服务。

在工作上我始终不忘自己成为优秀客户服务人员的本心，在今年里获得了业主客户x个五星好评□x个差评，为客户解决难题x次。因为事情处理迅速而使得物业公司小区内口碑极佳，但是这些也离不开各个部门的协调，是属于我们整个物业公司通力合作的成果，而我作为客服人员只是能够在最短的时间内将客户所需所求准确而细致的上报而已□x月份在物业部的那次茅盾冲突事件也是最终被我调解成功，没有从口角冲突演变成肢体冲突，充分展示了我的职业素养和为业主客户服务的真心。

身为客服人员，虽然努力以高素质高要求来约束自己，但是平时工作中还是有一些失误与失职。就像这半年里我总共迟到了x次，平均每月迟到x次，实在是违一名优秀员工的素质。并且在x月份因为我的一时误操作，导致公司电脑内的文件发生了损坏，影响了一些工作的展开。这些问题虽然都没有造成太坏的影响，但是依旧是我没能做好自己本职工作的证明，表现了我在工作中有着心不在焉的状况。但是经过我的努力纠正，在这个月月初到目前，我没有一次迟到，充分表现了我改正的良好结果是喜人的，努力是有效的。

最后，我在这半年内充实了很多，也经历了一些事情，思想上自然变得更加成熟，想法也比之去年要理智许多。在今年下半年中，我一定会再接再厉地将我身上的缺点进一步改正，将我身上的优势更大的发挥出来，为我们客服部创造新的辉煌！

客服的半年工作总结 客服半年工作总结篇三

2、客户回访及安全宣传工作，对通气用户进行回访及安全宣传也是客服部的一项重要工作，也是与客户之间保持良好沟通的重要渠道，对于回访工作，客服人员以热情的工作态度，为用户的切身利益着想，想方设法为用户排忧解难。故客服部定期对通气及维修用户进行电话回访，回访过程中，我们

也发现一些不遵循我公司规定，对天然气知识少之甚少的用户，主要解决的问题是用户对燃气管道的私拆、私改、私接等违章现象，对于这种情况，客服人员向用户宣传燃气安全，安全使用燃气灶具及异常情况处理常识，并耐心向其讲解不能乱拆、乱改管线的原因，从而杜绝室内因擅拆管线引起的安全隐患，保证了用户的用户安全。根据回访情况客户满意度达到97%以上。

3、培训工作也是客服非常重要的一项工作，因为现在的用户对服务的认识同以前相比增强不少，而客服代表的服务直接反映了公司的服务质量，因此只有对客服人员进行持续地培训，提高员工的工作技能、知识层次和工作效率，从而全面提高公司整体形象，故在年初便制定了13年全年培训工作计划，根据计划组织部门员工进行岗位职责及部门制度培训、参与了市场部联系经销商对壁挂炉拆卸、组装及调试的相关知识培训、制定并完成对客户礼仪及规范学习，并对期进行培训后的考试，提升公司服务质量及相关专业知识培训、与调压箱厂家联系完成了对调压箱工作原理及各类故障的分析及维修知识培训、进行一次天然气相关知识及燃气灶具维修知识的培训。

4、每月定期对非居民用户进行一次安检及抄表工作，发现存在安全隐患及时告知用户现场整改。月底对每月气量使用情况进行核对，以便及时发现问题所在，减少公司损失。

5、因近期频发燃气事故，事故的发生往往因为隐患被忽视，根据部门维修人员上门维修时反映，发现不少居民家中的天然气软管都在超期服役（1年多），如软管老化等情况。故通知此类用户及时到天然气公司售气大厅进行更换，并告知其操作方法。

6、配合安全质检部对用户进行一次安检抽检工作，并部门组织对去年非采暖用户进行了一次安检工作，以免有私自拆改安装燃气热水器现象。

7、完善了中盛燃气特殊操作流程-换表补气、补卡补气、拆改装业务流程、过户流程、维修人员操作流程及客服来电处理流程。

8、为了认真贯彻“安全第一、预防为主”的方针，全面落实公司安全责任制，故客服部制定了20xx年部门安全工作计划并认真落实。

9、每月组织部门员工进行一次会议的召开，宣贯各类会议精神，总结上月工作及对本月工作进行计划，解决员工反映的各类问题。

10、完成上报公司对烟草公司去年管道进水问题的及流量计使用单位对流量计处工作的处理方法并解决。

11、积极推广壁挂锅炉、燃气采暖锅炉等燃气具的销售工作。

12、完成领导交办的其他工作。

1、岗位责任制不够明确、具体；

2、部门工作纪律不够严格；

3、部门相关管理制度及工作业务流程上不够完整；

4、遇事考虑不够全面，不够细致；

6、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

1、搞好员工培训工作，端正服务态度，提高员工业务水平。

2、深入开展客户满意度调查，通过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、进一步完善整理客服服务管理体系及相关规范；

5、对安检完成后流量计安装工作的检查，确保无安全隐患存在；

9、继续以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合；

10、做好公司售后服务的日常派遣和管理工作，及时处理客户的投诉；

12、认真完成公司制定的20xx年经营管理目标；

13、完成领导交办的其他工作。

这半年以来，我部门通过努力，工作上取得了很大的进步，客服人员都能严格遵守公司的规章制度，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，积极完成领导和各部门安排的各项任务，对自己的工作性质也有了更深的认识，相信我们以后会做的更好，在收获的同时，我们也认识到工作中存在的不足，在服务质量和意识方面仍然与公司的要求有差距，在客服过程中，或多或少的还存在问题，我们认识到这一不足，在以后的工作中，一定注意，我们会努力做到不辜负领导的信任，不愧对同事给予的支持与帮助，爱岗敬业，认真履行工作职责，使客服部的工作规范有序的开展。

流火的七月，屡屡攀升的气温，象征着我们公司的各项工作水平正在发生着一天天的变化和提提高，令人欣喜、振奋。今后我们要加强学习，努力提高业务技能，精诚团结、扎实工作、奋力拼搏，为确保公司全年目标顺利完成而努力奋斗。衷心祝愿我们的中盛燃气事业蒸蒸日上，公司大而富强。

客服的半年工作总结 客服半年工作总结篇四

来到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。

一、个人客户管理与服务

我们的每一位服务人员都从客户的利益出发，想客户所想，急客户所急，为客户提供各类通信服务以及慎重停机、免费补卡，免费更换stk大容量卡，帮助客户积分兑奖等业务我们尽心尽力为客户做到。

结合我们移动公司的各项工作指标，本着服务“以人为本”的宗旨从年初的数据分割到年末的客户满意度，实行了针对大客户、重要客户的上门服务、亲情化服务等差异化服务。我们要求每一位客户经理耐心解答客户关于移动通信方面的疑问、圆满解决客户在使用移动电话方面的问题、提供形式多样的信息服务。客户经理会定期与客户联络，同时，客户也可以通过电话、短信、上门等方式与客户经理保持联系。客户还可以向提供服务的大客户经理预约时间，要求上门服务。上门服务内容包括：业务受理、设置新业务功能、进行新业务演示、解决投诉问题、代收移动电话费等。

另外，结合“服务与业务”的战略目标，始终坚持“创无限通信世界做信息社会栋梁”的企业使命，不断增强员工的“危机感、紧迫感、使命感、责任感”在全面提高服务质量外，使我们中心在公司的文明建设上都取得了长足的进步。

二、中高端客户保有率

在当前激烈的市场竞争中，中高端客户将成为我们通信行业下一步争夺的市场目标。在中高端客户市场保有率“战争”中，只有不断深化人性化、亲情般的优质服务，不断提高的业务技术的水平才能，被众多中高端客户所信赖。去年的中高端保有率我们中心圆满的完成公司下达的任务。

三、外呼人员的管理

四、投诉处理

为进一步提高客户满意度、保持服务持续，大客户中心在xx年里以客户价值为尺度，从加强投诉管理入手，建立起客户投诉快速响应机制。首先，优化投诉处理流程,加强后台管理人员对前台客户经理投诉处理的支撑，设立投诉热线，建立管理层直接介入处理的应急响应机制，缩短投诉处理时限。

其次，严格控制集团客户短信群发。

再次，重要和重复投诉直接向公司专业部门或公司有关领导派单，管理人员及时支撑，处理解决方案。

最后，完善客户跟进服务制度，提高移动公司的服务水平，从而达到投诉满意度100%。

五、日常工作

下半年我准备在工作中协助领导全面创新服务模式，提高新业务的市场占有率。协助领导全面提升客户服务，促进服务价值化。继续大力宣贯“正德厚生，臻于至善”的核心价值。

客服的半年工作总结 客服半年工作总结篇五

时光如水、岁月如梭，一晃间半年已经过去了，回顾当初在商会应聘物业管理公司客服岗位的事就像刚发生一样，我要对来到__公司的工作做一份个人工作总结。如今的我已从懵懂的新人转变成了肩负工作职责的客服员工，对客服工作也越来越熟悉。

做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心。当然，这一点我是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

一、学习到的东西

1. 拓展了才能

每当我把每一项工作都认真努力的完成时，都是对我的支持与肯定。__会期间，我们客服部在这四五天加班，把自己的分内事做好，体现我们客服中心的团结精神，体现大家对工作都充满了激情，这时的累也就不算什么了。

2. 提升了自身的心理素质，磨砺了我的性格

对于刚接触物业管理、经验不丰富的人而言，工作中难免会遇到各种各样的阻碍和困难，但在领导和同事们的帮助下，勇于面对，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来。职业精神就是当你在工作岗位时，无论多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。微笑服务就是当你面对客户时，无论烦恼与否，高兴与否，都要以工作为重，始终保持微笑，因为你代表更是公司的形象。我觉得在客户面前要保持好的精神面貌和工作状态，作为一名客服员要把职业精神和微笑服务放在第一。

3. 细节的重要性

在__这里我深刻体会到细节疏忽不得，马虎不得。不论是批阅公文时的每一行文，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报。不因细节因其小，而轻视、忽略。

二、主要工作内容

1. 首先就是熟悉各方面信息，包括装修单位、业主、施工单位等信息，在做好记录的同时通知相关部门和人员进行处理，完成后进行回访。

2. 商户资料、档案、钥匙的归档及客户装修手续和证件的办理。

3. 公司单发函，整顿通道乱摆乱放通知单，物品放行条、大型装修资料、小型工程单、温馨提示、维修单等等怎么运用都要熟悉。

下半年，我要努力改正过去半年里工作中的缺点，不断提升。多与领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能；提高对工作耐心度，更加注重细节，进一步改善自己的性格，加强工作责任心和培养工作积极性；拓展各项工作技能；加强学习物业管理的基本知识，完善客服接待流程及礼仪，提高客户服务技巧与心理。

公司的文化理念与工作氛围都不自觉地感染着我、推动着我。通过此次的工作总结，让我确定了自己努力的方向，在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步！

客服的半年工作总结 客服半年工作总结篇六

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。

1、塑造店铺良好形象

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，客服仕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，而不胜作对象。作为网店客服我们多数时间是在用旺旺文字与顾客交流，面对电脑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良好的态度，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。

2、学会换位思考

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良好平台，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，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

3、熟悉公司产品和产品相关知识

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，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。

4、有效的完成本职工作

旺旺是我们与顾客沟通的工具之一，在旺旺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情，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，热情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，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。

客服的半年工作总结 客服半年工作总结篇七

一、职能工作

2、客户回访及安全宣传工作，对通气用户进行回访及安全宣传也是客服部的一项重要工作，也是与客户之间保持良好沟通的重要渠道，对于回访工作，客服人员以热情的工作态度，为用户的切身利益着想，想方设法为用户排忧解难。故客服部定期对通气及维修用户进行电话回访，回访过程中，我们也发现一些不遵循我公司规定，对天然气知识少之甚少的用户，主要解决的问题是用户对燃气管道的私拆、私改、私接

等违章现象，对于这种情况，客服人员向用户宣传燃气安全，安全使用燃气灶具及异常情况处理常识，并耐心向其讲解不能乱拆、乱改管线的原因，从而杜绝室内因擅拆管线引起的安全隐患，保证了用户的用户安全。根据回访情况客户满意度达到97%以上。

3、培训工作也是客服非常重要的一项工作，因为现在的用户对服务的认识同以前相比增强不少，而客服代表的服务直接反映了公司的服务质量，因此只有对客服人员进行持续地培训，提高员工的工作技能、知识层次和工作效率，从而全面提高公司整体形象，故在年初便制定了13年全年培训工作计划，根据计划组织部门员工进行岗位职责及部门制度培训、参与了市场部联系经销商对壁挂炉拆卸、组装及调试的相关知识培训、制定并完成对客户礼仪及规范学习，并对期进行培训后的考试，提升公司服务质量及相关专业知识培训、与调压箱厂家联系完成了对调压箱工作原理及各类故障的分析及维修知识培训、进行一次天然气相关知识及燃气灶具维修知识的培训。

4、每月定期对非居民用户进行一次安检及抄表工作，发现存在安全隐患及时告知用户现场整改。月底对每月气量使用情况进行核对，以便及时发现问题所在，减少公司损失。

5、因近期频发燃气事故，事故的发生往往因为隐患被忽视，根据部门维修人员上门维修时反映，发现不少居民家中的天然气软管都在超期服役（1年多），如软管老化等情况。故通知此类用户及时到天然气公司售气大厅进行更换，并告知其操作方法。

6、配合安全质检部对用户进行一次安检抽检工作，并部门组织对去年非采暖用户进行了一次安检工作，以免有私自拆改安装燃气热水器现象。

7、完善了中盛燃气特殊操作流程-换表补气、补卡补气、拆

改装业务流程、过户流程、维修人员操作流程及客服来电处理流程。

8、为了认真贯彻“安全第一、预防为主”的方针，全面落实公司安全责任制，故客服部制定了20xx年部门安全工作计划并认真落实。

9、每月组织部门员工进行一次会议的召开，宣贯各类会议精神，总结上月工作及对本月工作进行计划，解决员工反映的各类问题。

10、完成上报公司对烟草公司去年管道进水问题的及流量计使用单位对流量计处工作的处理方法并解决。

11、积极推广壁挂锅炉、燃气采暖锅炉等燃气具的销售工作。

12、完成领导交办的其他工作。

二、部门存在的不足

1、岗位责任制不够明确、具体；

2、部门工作纪律不够严格；

3、部门相关管理制度及工作业务流程上不够完整；

4、遇事考虑不够全面，不够细致；

6、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

三、下半年工作目标

1、搞好员工培训工作，端正服务态度，提高员工业务水平。

2、深入开展客户满意度调查，通过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、进一步完善整理客服服务管理体系及相关规范；

5、对安检完成后流量计安装工作的检查，确保无安全隐患存在；

9、继续以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合；

10、做好公司售后服务的日常派遣和管理工作，及时处理客户的投诉；

12、认真完成公司制定的20xx年经营管理目标；

13、完成领导交办的其他工作。

这半年以来，我部门通过努力，工作上取得了很大的进步，客服人员都能严格遵守公司的规章制度，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，积极完成领导和各部门安排的各项任务，对自己的工作性质也有了更深的认识，相信我们以后会做的更好，在收获的同时，我们也认识到工作中存在的不足，在服务质量和意识方面仍然与公司的要求有差距，在客服过程中，或多或少的还存在问题，我们认识到这一不足，在以后的工作中，一定注意，我们会努力做到不辜负领导的信任，不愧对同事给予的支持与帮助，爱岗敬业，认真履行工作职责，使客服部的工作规范有序的开展。

流火的七月，屡屡攀升的气温，象征着我们公司的各项工作水平正在发生着一天天的变化和提高了，令人欣喜、振奋。今后我们要加强学习，努力提高业务技能，精诚团结、扎实工作、奋力拼搏，为确保公司全年目标顺利完成而努力奋斗。衷心祝愿我们的中盛燃气事业蒸蒸日上，公司大而富强。

客服的半年工作总结 客服半年工作总结篇八

对于一个客服代表来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个字：辣。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是摸鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。我是从一线员工上来的，所以深谙这种味道。作为一个班长，在接近两年的班长工作中，我就一直在不断地探索，企图能够找到另外一种味道，能够化解和消融前台因用户所产生的这种“辣”味，这就是话务员情绪管理。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理、控制和调节。

在每一个新员工上线之前，我会告诉她们，一个优秀的客服代表，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，要尝试着在以下两点的基础上不断地完善作为一个客服代表的职业心理素质，要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题而不是去关注用户的态度，这样才能保持冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。

另外，在平常的话务管理中，我一直在人性化管理与制度化管理这两种管理模式之间寻找一种平衡。为了防止员工因违反规章制度而受到处罚时情绪波动，影响服务态度，一种比较有效的处理方式是在处罚前找员工沟通，最好的方式是推己及人，感觉自己就是在错误中不断成长起来的，一个人只要用一定的心胸和气魄勇敢面对和承担自己因错误而带来的后果，就没有过不去的关。俗语云：知错能改，善莫大焉。所以没有必要为自己所范下的错误长久的消沉和逃避，“风物长宜放眼量”，于工作于生活，这都是最理性的选择，同时这也是处理与员工关系最好的一种润滑剂，唯有这样，才会消除与前台的隔阂，营造一种轻松的氛围，稳定员工情绪

及保持良好的服务态度。

在洪水肆虐的时候，聚在堤坝上的人们凝望着凶猛的波涛。突然有人惊呼：“看，那是什么？”一个好象人头的黑点顺着波浪漂过来，大家正准备再靠近些时营救。“那是蚁球。”一位老者说：“蚂蚁这东西，很有灵性。有一年发大水，我也见过一个蚁球，有篮球那么大。洪水到来时，蚂蚁迅速抱成团，随波漂流。蚁球外层的蚂蚁，有些会被波浪打入水中。但只要蚁球能上岸，或能碰到一个大的漂流物，蚂蚁就得救了。”不长时间，蚁球靠岸了，蚁群像靠岸登陆艇上的战士，一层一层地打开，迅速而井然地一排排冲上堤岸。岸边的水中留下了一团不小的蚁球。那是蚁球里层的英勇牺牲者。他们再也爬不上岸了，但他们的尸体仍然紧紧地抱在一起。那么平静，那么悲壮——于是，我开始为此而努力：一个有凝聚力的团队，应该象在遇险境时能迅速抱成一团产生出惊人的力量而最终脱离险境的“蚁球”，在我们呼叫中心全体员工的互帮互助与精诚团结下，不惧用户的无理纠缠，不惊投诉者的古怪刁钻，嗬，一大堆骚扰用户又何防！

很幸运的是，我们呼叫中心本身就是一个充满了激情和活力的团队，而且每一个身处其中的人在“逆水行舟，不进则退”的动力支持中积极地参予着这个团队的建设。在与另外一位班长良好而默契的配合下，我们彼此取长补短，查漏补缺，再加上部门经理的大力支持和富有亲和力的微笑，不管遇到什么困难，我们都能团结一心，寻求到行之有效的处理办法，渡过难关，将话务管理工作日臻完善地进行下去。众所周知，公话业务历来是用户争议和投诉的焦点，公话及卡类用户每月因业务上的原因在呼叫中心的投诉率是最高的，班长工作中很大一部分压力就是来源于此，所以在处理此类投诉时总是如履薄冰，小心谨慎，唯恐因处理不好而引起越级投诉。而每每遇到难以决定或影响较大的投诉时总少不了上级领导的帮忙和引导，这在很大程度上为班长的工作减轻了压力，那是一种“天塌下来有人一起扛着”的踏实感。记忆中有好几起这样的投诉，但都有惊无险，最终成为锻造我

们能力的经历而不断丰富着我们的客服生涯。

细细回忆这段时间以来的工作过程及目前公话组的整个状态，虽然在我们大家的共同努力下有了较大的变化，但是仍有许多的缺点和不足等着我们去规划和改观。首先在服务质量和服务意识方面离省局的要求还存在较大差距，不管成功与否，我们都将不断地摸索和尝试，如作大型的关于服务意识及情绪管理方面的培训来激发前台的工作积极性。或为了提高语音亲和力，作语音艺术培训及在公司工会的倡导和鼓励下号召全话务中心参与诗歌朗诵大赛等尝试，在培养声音魅力过程中，让电话交流的载体更加生动，由此而产生一批更加出色的客服代表。然后是在座席间工作纪律及员工思想动态上将进一步加大管理力度，由于公话组是呼叫中心人数最多的一个组，对于今后的工作可谓任重而道远。

所以不管以后的工作将会发生什么样的变化，我都不敢有丝毫的松懈，并且将更加的认真地做好自己份内的事，努力克服个性和年龄的弱点，推开障碍和阻力，抛弃“小我”，轻松上阵。我相信自己不管受岁月如何地磨练而产生变化，但是追求完美、永不言败的个性永不会变。在接下来的工作中，我会做好xx年下半年工作计划，争取将各项工作做得更好。

我的信念是活到老，学到老，要自信一生，也许，只有用学习的心态来支撑自己，才能使我这个老员工以后在客服行业做得更有活力、更具创意和更加从容一些吧。