

2023年产品回访问题收集 回访客服工作总结(模板8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

产品回访问题收集 回访客服工作总结篇一

在过去的一年中，经过个人对客户满意度的调查，发现客户满意是一种心理活动，是客户的需求在被满足后的愉悦感。对于顾客来说，他花了定的代价，需要达到一定的目的，如果我们提供给他的产品、服务等有很大一部分不是他所的，那怕你的价格比别人低，可能也不能提高他的满意度。所以客户满意度是衡量客户满意度的量化指标，由该指标可以直接了解企业、产品或服务在客户心目中的满意度级别。

对客户满意度的一个调查也主要是在客户回访中做到的，在一年的时间里，通过对一些客户的回访，来收集客户的意见，并将这些意见整理和总结，反映给公司，这样的话就能够进一步地提高客户满意度，而最终目的就是为进一步销售铺垫的准备。客户对于具有品牌知名度或认可其诚信度的企业的回访往往会比较放心，愿意沟通和提出一些具体的意见。客户提供的信息是企业在进行回访或满意度调查时的重要目的。如果企业本身并不为人太多知晓，而策划回访的程度又不行的话，那很可能会影响公司本身的形象，以及再次的交易。所以我在每次回访的时候都会保护好客户的隐私，尽量谈一些客户喜欢的，这样就能够收集到更多的意见，而这些意见对于我们公司来说是宝贵的。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，也是我们企业的

愿景，也是我的一个愿景。真正能够达到这样的企业可以说没有，因为消费者的心理和行为是公司难以确定的，公司可以通过努力来增加自己服务的质量，这样只是能够提高客户满意度，但却无法决定客户满意度。零抱怨无投诉是公司追求的目标，他要求公司能够完完全全地为消费者服务，消费者就是上帝，这句话一定要时刻记在心中。

总体来说，一个企业能否生存下去，就是看企业的客户对企业的支持情况怎么样？这个支持情况是由客户满意度来直接影响的，所以在新的一年里，我想可以通过自己良好的服务，好策划的客户回访来增加客户满意度。而公司也凭着优质的产品和服务向着“零抱怨无投诉”目标发展。

一文到这里就全部结束了，本文围绕的中心是“零抱怨无投诉”，可以参考这个思路。

产品回访问题收集 回访客服工作总结篇二

我院历来重视病人回访工作，特别是“三好一满意”活动开展以来，我院把病人回访工作为服务好的一项重要内容，通过增加人力物力投入，坚持每月回访、二次回访，每月对回访工作进行总结讲评，回访工作开展扎实有效，取得了较好效果。

- 1、建立规范的回访记录本，内容包括：患者姓名、病情诊断、住址及电话、出院时间、回访时间、出院后治疗用药及病人现状，康复指导意见，患者及家属意见。
- 2、健康问题评估，包括病情反馈，是否正确用药，生活习惯，疾病对生活的影响等。
- 3、行为指导，根据回访对象存在的健康问题，有针对性的进行指导，病情解释，饮食指导，活动和休息指导等。

4、心里支持，良好的情绪状态和愉快的心情会为患者出院后的康复又恨的的促进，有助于生活质量的提高和对生活的信心和勇气，给患者一鼓励、以积极的态度面对病情面对生活。

1、根据医院各科室每月出院病人的信息随机抽查，利用晚上病人和（或）家属在家的时间进行电话沟通，思想汇报专题并向他们发放调查表。

2、医院开设投诉电话，设立投诉箱，发放调查表。

3、医院对于工作人员不能回答的专业技术强的问题，请专家指导后，再通过电话进行解答。

4、医院要求工作人员实事求是做好每项工作，对病人或家属提出的问题、医院存在的不足如实汇报，使医患关系更加融洽。

1、1——12月份全院出院总人数为19565人次，实际回访18412人次，院回访率达94.1%。通过医院100%回访和10%抽查的双重回访制度，病人满意度达到99.5以上。

2、医院回访率达不到百分百的原因主要有：

（1）登记电话号码错误或者故意留错电话号码。

（2）电话空号错误号或停机，部分患者因某种原因不愿或故意不告诉医院真是的电话号码，但碍于情面就告诉医生一个错误的号码或联系方式。

（3）部分病人因病种医院避免回访：如对妇产科流产患者，牵涉到病人的隐私不做回访。

通过回访能使患者出院后得到医护人员的关心与问候，将医院的关心和帮助延伸到患者的家庭中，能在医院与患者、医

院与社会之间架起一座沟通桥梁，充分体现了“以病人为中心”的服务理念，也为医院赢得了声誉。

为了更好地做好回访工作，在日后工作中还应注意以下几点：

2、回访的目的是使患者能够得到正确的健康行为指导，对病人的康复和身心健康起到一定的帮助，良好的沟通才能达到这一目的。

3、重病人要坚持多次回访，指导其病后康复训练。

4、回访人员要加强自身修养，对部分病人要保持耐心，认真做好解释工作。

20xx年x月x日

产品回访问题收集 回访客服工作总结篇三

1、电访中客户反应服务问题或对产品，服务的希望，或不满等的相关信息能相应的记录下来，例如客户反应维修金额价格太高，或是在服务方面客户所提的不满意的问题时，及时的反馈给相关部门。

2、客户对公司的希望或不满及时登记在回访资料里，避免出现遗忘。

3、及时反馈客户抱怨，及时的跟进和回访。

4、能及时核实车主的相关信息，电话、在日后的开展工作避免出现不必要的工作环节。

5、做好客服的工作，需要与销售部、售后服务部互相紧密的沟通是很重要的。

6、对上海大众产品、性能、价格，维修的费用、相关的维修常识等不是非常系统的了解。在日常工作中无论是客户了解咨询有关销售的信息、售后服务、产品在使用中所发现的常见问题都未能能及时为客户提供信息服务。

二、日常工作

1、销售回访：针对销售成交客户进行回访，收集客户服务感受，及时记录并反馈。

2、维修保养的回访：针对客户来店保养维修的内容进行回访。如果客户在维修保养后发现一些问题或所维修的项目没有得到彻底的解决，记录下客户所提的问题，了解情况后邀请客户来店检查及时为客户解决问题。

3、客户的投诉处理：遇到客户投诉处理，第一时间及时反馈，详细了解情况，及时为客户解决问题，向客户表示因为我们服务不周带来的不便表示道歉，争取客户的谅解。处理完一及时与客户联系，了解客户是否能真正满意。表示能得到他的原谅我们非常感激，并欢迎他的下次关临。以后用更好的服务弥补我们给客户带来的麻烦。客户购车成交后，维修保养后，在节假日发出祝福短信，真诚感谢客户的购车，并关心车辆最近的使用状况，让客户了解到我们及时周到的服务。

4、三个月内对购车的用户进行首保的提醒工作。确保保客户接受到首保，并在客户未来店进行及时的回访跟踪。避免客户因为耽误首保时间。

5、针对半年以上未来店的客户通过电访询问原因。如果因上次的维修保养工作影响到客户的来店，详细了解客户的抱怨情况，及时向客户解释。（如果遇到通过电话客户不能理解的，应及时登门拜访、道歉，并及时把抱怨的内容进行针对性的处理。争取化解客户的不满）

6、用户满意度的总结：通过电访向客户了解我们的服务质量，客户对我们服务存在的意见、看法。通过调查真实的反应我们所存在的问题，相应的改善，提高我们的服务质量。针对客户的意见及处理过程做成案例分析，提出店内改善方案，争取下次不会出现类似的情况。

7、总结：每月对我们工作进行总结。包含：客户回访总结报告、客户意见投诉处理总结、客户对店内的期望及意见汇总。通过这些工作更好的服务客户，争取最大的满意度。

产品回访问题收集 回访客服工作总结篇四

我院历来重视病人回访工作，特别是“三好一满意”活动开展以来，我院把病人回访工作为服务好的一项重要内容，通过增加人力物力投入，坚持每月回访、二次回访，每月对回访工作进行总结讲评，回访工作开展扎实有效，取得了较好效果。

一、回访的主要内容

1、建立规范的回访记录本，内容包括：患者姓名、病情诊断、住址及电话、出院时间、回访时间、出院后治疗用药及病人现状，康复指导意见，患者及家属意见。

2、健康问题评估，包括病情反馈，是否正确用药，日常生活习惯，疾病对生活的影响等。

3、行为指导，根据回访对象存在的健康问题，有针对性的进行指导，病情解释，饮食指导，活动和休息指导等。

4、心里支持，良好的情绪状态和愉快的心情会为患者出院后的康复又恨的的促进，有助于生活质量的提高和对生活的信心和勇气，给患者一鼓励、以积极的态度面对病情面对生活。

二、工作方法

- 1、根据医院各科室每月出院病人的信息随机抽查，利用晚上病人和（或）家属在家的时间进行电话沟通，并向他们发放调查表。
- 2、医院开设投诉电话，设立投诉箱，发放调查表。
- 3、医院对于工作人员不能回答的专业技术强的问题，请专家指导后，再通过电话进行解答。
- 4、医院要求工作人员实事求是做好每项工作，对病人或家属提出的问题、医院存在的不足如实汇报，使医患关系更加融洽。

三、本年度回访人数及回访率分析

- 1、1—12月份全院出院总人数为19565人次，实际回访18412人次，院回访率达94.1%。通过医院100%回访和10%抽访的双重回访制度，病人满意度达到99.5以上。
- 2、医院回访率达不到百分百的原因主要有：

（1） 登记电话号码错误或者故意留错电话号码。

（2） 电话空号错误号或停机，部分患者因某种原因不愿或故意不告诉医院真实的电话号码，但碍于情面就告诉医生一个错误的号码或联系方式。

（3） 部分病人因病种医院避免回访：如对妇产科流产患者，牵涉到病人的隐私不做回访。

四、回访工作的几点体会

通过回访能使患者出院后得到医护人员的关心与问候，将医

院的关心和帮助延伸到患者的家庭中，能在医院与患者、医院与社会之间架起一座沟通桥梁，充分体现了“以病人为中心”的服务理念，也为医院赢得了声誉。

为了更好地做好回访工作，在日后工作中还应注意以下几点：

2、回访的目的是使患者能够得到正确的健康行为指导，对病人的康复和身心健康起到一定的帮助，良好的沟通才能达到这一目的。

3、重病人要坚持多次回访，指导其病后康复训练。

4、回访人员要加强自身修养，对部分病人要保持耐心，认真做好解释工作。

二〇一二年十二月四日

2017年2月共收到病员回访信息表875份，其中无信息、错误信息、有信息未接共151份，实际回访724份，总回访率83%，回访率最低的科室是骨科，最高的科室是心血管、神经内科。在2月的回访病员及家属中，有713份对我院医护人员的工作表示满意，有9份病员及家属对我院医护人员的工作评价一般。有2份病员及家属对我院医护人员的工作评价不满意，总满意度为98%，说明我院广大医护人员的辛勤付出仍然得到了广大病员及家属的认可和赞扬。

一、对疾病的诊治缺乏规范的方案，要求静养的病人又要求到院外做检查，不能手术治疗、又不建议转院。

二、临床实习护士穿刺技术差。

三、b区收费室工作人员服务态度差、不了解情况、又不解释、专横、机械、工作方法简单、不耐心、不热情。

四、医生每天诊视病人的次数较少、无法与医生沟通交流病情。

五、存在医疗费用过高。

六、医院环境差（如厕所太脏）。

七、医疗质量存在疗效不佳、出院后又转至县中医院、市级医院治疗。

八、逐日清单显示，记了辅助检查化验费，但实际情况又未做该检查，属于乱计费。

九、自费药品、自费检查比例过大，涉及报销的比例少、个人承担比例大。

十、吸氧、雾化治疗，医嘱调整后未及时于病人沟通、解释其原因，引发误会和医疗告知信息缺乏。

十一、个别医护人员对病人呼叫应答不及时、巡视少、解释不耐心。

十二、病人较多、加床较多的科室：护理人员较少、与实际工作需求不相适应、建议适当增加护理人员。

十三、回访表填写中、误将病员性别填错的现象时有发生。

《回访年度工作总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

产品回访问题收集 回访客服工作总结篇五

临床的实习是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对护理技能操作的培养和锻炼，同时也是我们就业岗前的最佳训练。

尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我们倍偿珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情。

二、实习时间

20--年-月-日

三、实习地点

--医院

四、实习内容

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于护理的工作处于比较陌生的状态，也对于自己在这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念。庆幸的是，我们有老师为我们介绍病房结构，介绍各班工作，带教老师们的丰富经验，让我们可以较快地适应医院各科护理工作。能够尽快地适应医院环境，为在医院实习和工作打定了良好的基础，这应该算的上是实习阶段的第一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

--医院实习科室多数是整体病房，我们所跟的多是主管护士，跟随老师分管病人的同时，我们会加强病情观察，增进对病人疾病的了解，同时对病人进行各项健康知识宣教，这样能锻炼我们所学知识的应用能力。按照学校和医院的要求我们积极主动地完成了病历的书写，教学查房，讲小课等，这些培养了我们书写、组织、表达等方面的能力。

整体上说，实习期间的第三个收获，也是最庞大的收获：护理操作技能提高了，疾病认识水平上升，各项护理工作逐渐熟练，在培养优秀的职业技能水平同时也培养了一种良好的学习习惯，通过思考，举一反三。

在医院实习期间，我们所做的一切都以病人的身体健康，疾病转归为目的，我们严格遵守医院的各项规章制度，所有操作都严格遵循无菌原则，严格执行“三查七对”。在骨科、内科、外科、妇科、icu、手术室、急诊，针灸门诊等各个科室里，我们都是认真细心的做好各项工作，遵守无菌原则，执行查对制度，培养着良好的工作方式，这应该算的上是第四个收获吧，虽不能说很大，却也是非常重要，不可或缺的收获。

五、实习总结

在这段短暂的实习时间里，我们的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我们受益匪浅。我们知道实习期间的收获将在今后工作中有更好的体现，所以我们用某些点线来代替面，用特殊代表个别。总之在感谢一医院培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上各自的工作岗位，提高临床护理工作能力，对护理事业尽心尽责。

产品回访问题收集 回访客服工作总结篇六

医院电话回访可以促进医患沟通，提升医疗服务质量，更好的了解患者对医院各方面的意见。接下来小编为大家推荐的是医院电话回访总结，希望对大家有所帮助，欢迎阅读。

为加强与我院各岗位医生的沟通，了解他们思想、生活和学习情况，我们对本科、专科各岗位医生进行电话回访，更好的了解了我院员工思想动态和员工入职前折现出的一些问题。

一、调查总结

此次确定电话回访人数140人（本科人数76人，专科人数64人）。其中回访人数112人，无法回访人数28人，回访率80%，

其中明确意向的99人、不来12人、辞退1人（因年龄过大）、停机13人、空号13人、未接来电2人。共流失人员40人，人员损失比率为28.5%，非可抗拒因素占20%，实际人员损失比率为8%。从通过电话回访效果来看，缩短了我院和员工的距离，加强了与员工的情感沟通。在回访中，受访员工表示感到我院对员工的关心及人性化的管理模式，表示对参加工作的期待，并表示以后的工作中和大家一起努力把医院做好、做强、做大。

二、情况分析

1、应届生待业时间长，在毕业和正式入职时间有4个月的时间差距，这造成就业的真空阶段，应届生在此阶段因为家庭的压力及更好的工作机遇，而选择先就业。

2、原有单位不放人，原有单位为留住相关稀有人才，会选择不办理手续，不给予档案，让人员走不了，动不了的状态。

4、家庭原因，在确定未来的人员中，有1位是因为照顾小孩、夫妻两地分居的原因，而放弃来我院工作。

5、对进入风险的担忧，这是指有固定工作，但未正式入职的人员，这类人员通过分析主要为对工作环境和能否医院对业务技能发展的需要的担忧。

从无法回访情况来看：

1、出现了拒绝回访：在回访的过程中有连续几天都未接回访电话，此类人员属于国内知名大学，通过可能性分析为此类人员应是已有工作，应这类岗位归为缺岗人员。

2、空号和停机：部分人员处于某种原因，在选择在预留的号码填写不存在的号码，将这部分人员归为想寻求更好的工作，但又怕留存真实信息给现工作可能带来的负面影响，对于这

部分人员，我们可以选择将这部分人员继续跟踪，将其作为我们的人才储备，供医院岗位欠缺进行挖取。

三、改进措施

通过对此次回访情况的分析，提出如下几个改进建议：

1、人力资源部继续和我院为未正式入职员工沟通交流，促使他们思想稳定性，强化对我院的认同感，防止人员再次流失。

2、尽快解决编制问题，促进未到岗公立医院人员合法、合理的到我院入职，解决员工的后顾之忧。

3、对于特殊人员，如科主任、科室负责人，我们可以进一步提升待遇或增加其他福利待遇，促使特殊人才的尽快入职。

4、尽快做好部分员工配偶安置、子女安置，防止因为家庭因素影响员工不能入岗，而出现人员的流失。

5、对于原单位不放人，卡档案的情况，可以派专人与原单位沟通交流，还可以通过劳动部门的沟通，促使我院员工正常离职，按时入职。

最后通过此次电话回访，使为未入职的员工感受到医院对他们的情感，为院方和员工架好情感桥梁，体现了我院人性化、科学化的管理理念，为医院赢得声誉，更赢得人心。

1-3月第一季度出院病人回访工作如下：共回访4399个；

1、回访对象：

9、10、11、12月份出院病人，回访科室有：产科、儿科、妇科、肝胆外科、感染性疾病科、骨科、急诊医学科、口腔科、老年医学科、泌尿外科、神经精神内科、肾脏免疫风湿科、消化内科、中医科、普通外科、胸心神经外科、血液内分泌

科、眼耳鼻喉科、重症医学科、心血管呼吸内科共20个科室。

2、回访内容：回访病人出院后康复情况，进行健康指导，例如：指导病人康复锻炼、生活起居、饮食规律、用药指导、自我保健，听取病人及家属对医院和医务人员的建议和意见，提醒病人按时复诊等。每月月底到病房做了满意度调查，共24个科室，做回访医疗服务满意度调查，征询病人对住院期间环境卫生、护士、医生及行政人员的满意度和对本院的建议和意见。

3、回访结果：

(1)、有145个号码错误和空号，回访失败；

(2)、每个科室都有停机、关机、无应答等号码无法接通；

(4)、接通电话后有少部分的认为是诈骗电话，直接挂机；

(5)、有部分认为效果不明显，住院出院效果一样。（如：泌尿外科、血液内分泌科、眼耳鼻喉科、老年医学科等。）

4. 建议意见提出：护士说话难听；医生说话不耐烦；住院病房热水供水不足；在对病人治疗过程中，希望医生和护士完善对病人医治情况的交接工作；保护和尊重患者隐私权；联系不到主治医生等。

通过回访将影响医院不良因素降到最低，确保了医院服务质量持续改进；通过回访，针对个别突出问题及时向病人解释或表示歉意，力争得到病人的理解，也无形中将流失的病人重新争取回到医院；通过回访使病人在出院后，能够得到医护人员的关心、帮助，将我们医院的关爱直接的深入到患者的家庭从而能让医院和患者建立联系的桥梁。充分体现了患者为中心的服务理念，也为医院赢得了声誉和病源。

产品回访问题收集 回访客服工作总结篇七

为认真扎实做好本次家电下乡回访活动，扎实做好各项并确保有成效。长星镇财政所建立了家电下乡回访制度，确立了专人办理，根据农村实际，利用晚上和下雨天进行电话回访和入户走访，以电话回访为主。

本次活动中，县局提供的我乡家电下乡购买信息为农户57户，家电下乡产品250台。截止8月底共回访了28户，涉及家电下乡产品123台，回访面为县局提供信息的49%，其余农户存在信息不完整、不准确和外出打工的情况而无法联系。

通过电话回访、实地走访查实与县局信息资料不符的有21户，有50台。

县局提供的57户补贴农户中，无联系电话的有18户，占比为31%；电话号码真实可以联系的有20户，占比为35%；电话号码错误、停机无法联系的有19户，占比为34%。

对本次回访中发的现的问题，今后我们一方面要加大对农户家电下乡及防骗补的宣传，做好家电下乡补贴资金发放的公示，接受公众的监督。另一方面对有骗补情况的网点，应在查清事实后收回套取的补贴资金，给予通报批评、限期整改、罚款的处罚；情节严重的，应取消其备案网点的资格。

从本次回访的情况来看，我县大部分网点不同程度存在一个共性问题，即随意冒用他人户口本和身份证的，这容易出现套取补贴情况发生。下一步，应建立防止骗补的长效机制，采取明察暗访，接受举报、电话回访等行之有效的措施，同时各部门加强对网点的监管，确保补贴资金兑付到位，保障补贴资金安全，真正防止各种违规行为的发生，保证家电下乡工作顺利推进。

产品回访问题收集 回访客服工作总结篇八

当前农村沼气建设数量不断增多，投资结构不断优化，服务体系逐步健全，沼气功能进一步拓展，沼气产业迅速发展，取得了显著成效。伴随着沼气事业的快速发展，出现了农村能源队伍建设不适应和沼气使用不够好，病池率高、废池率高、使用率低，农户不满意等问题。这些问题严重影响了农村沼气事业的健康发展，迫切需要采取措施尽快解决。这次大培训和大回访活动意义重大，对我县农村沼气事业发展起到良好的作用，能够切实加强农村沼气队伍建设，提高服务能力，巩固建设成果。

在接到农业部办公厅关于开展农村沼气大培训和大回访活动的通知后，xx县农发局领导高度重视，为保证此次农村沼气大培训和大回访活动顺利进行，确保沼气大培训和大回访活动工作质量，成立了农村沼气大培训和大回访活动领导小组，组长由农发局局长王玉清担任，副组长由副局长李墨林担任，成员由能源办主任明孝义及技术人员组成。

（二）大培训和大回访活动工作范围：我县从20xx年以来中央投资安排的沼气项目至20xx年末农村户用沼气池。

（一）大培训和大回访活动规模及分布情况

2、吊炕10户，主要分布在葛家乡10户，其中：二道村5户、葛家村5户。

3、生物质气化站1处，分布在高岭镇杨总村。

4、大中型沼气工程1处，分布在秋子沟乡大杨树村。

（二）大培训和大回访活动调查情况

吊炕10户，使用正常。高岭镇杨总村生物质气化站1处，已停

产，具体原因：因安监局、消防、环保局、物价局、技术监督局等手续办理不齐全。秋子沟乡大杨树村大中型沼气工程1处，运行良好。

（三）认真调查，精心指导，确保沼气大培训和大回访活动工作质量

针对此次回访调查发现的问题，采取了应对措施。我县调查人员在认真回访调查的同时，对使用、管理方面存在问题的沼气池用户进行详细、全面的指导。严格按照《农村户用沼气大回访技术要求》，对未正常产气的沼气池进行故障检查和维修维护；对未正常进出料的沼气池，指导用户正确进出料；对已破损报废沼气池，指导农户进行填埋；对未采取保温措施的沼气池，动员和指导农户做好防冻工作；对未开展“三沼”综合利用或利用技术不到位的，进行现场技术指导。

保管好大培训和大回访工作档案资料，按照国家档案管理规范要求，将回访调查表汇编装册存档。

通过开展沼气大回访活动，延长了沼气池的使用时间，提高了沼气池的利用率，巩固农村沼气建设成果，推动了农村沼气建设事业健康发展。