

直流电源售后工作总结 售后工作总结 (通用9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

直流电源售后工作总结篇一

20xx年10月25日进入移动售后，算是我毕业的第一份工作。若按照联想划分的售后体系是前台+备件工程师+维修工程师。我就是干备件兼软件部分（刷机）。

或许是因为暂时的热情，或许是因为暂时的爱好。在我来之前有位师傅要走，算半个吧，25到31号7天时间。刚来什么都不会，办公软件不会，粘贴复制都不会。一个礼拜不可能都学会，想过放弃，还是坚持到现在了。有人说你什么都不会老板也用你？老板不瞎，也看不出来我有没有潜力。只是我现在比前一位好。

备件也就是买买配件，录入工单。淘宝买保外，厂家买保内，做好工单录入和核销。看似容易，硬是自学了2个月。没技术没热情。说说刷机吧，师傅走时就教了两遍，天语的，展讯平台的□pac文件的。肯定是不会的，我不是天才。当时压力很大的，老板问着，顾客等着，同事看着，心里急着。一步步走过来了，从最初的天语，到联想，中兴，华为等等到三星，小米以及一些杂牌机。从厂家软件包到官网软件包到论坛软件包。有包就能解决问题。

还有9天就3个月了，经我手刷好的也有几百台了，成功率有97%。一台加密失败，没刷好，能力不足，2台版本刷错。解锁成功率100%。总结下线刷也就四样东西，刷机包，平台，

教程，驱动。刷机大师，刷机精灵等一键刷机，都是扯淡软件。变砖神器。刷机有风险，操作需谨慎。

这份工作我觉得是50多岁人干的，我拿20多岁年纪干50多岁干的活，浪费青春，消磨时间。能做一个刷机包，我觉得我就可以毕业了。

直流电源售后工作总结篇二

这段时间的工作繁忙并充实，回忆过去的工作，有成功的喜悦也有失落的遗憾，但更多的是对今后工作的期望，现将工作总结如下：

不论从事什么工作，坚持全局认识是首要的问题，现场技术服务也不破例。我以为售后服务工作的全局就是，“坚持企业形象，使顾客对公司产物的称心度和忠实度化。”限制的维护顾客的好处，是提高我们公司产物的中心竞争力的一个主要构成局部。做好售后服务工作，还也是对公司产物的宣传，以及对公司产物功能的谍报搜集，以便作出实时改良，使产物更好的知足现场的运用要求。

现场技术服务人员不只要有较强的专业技能常识，还应该具有优越的沟通交流才能，一种产物良多时分是因为运用操作欠妥才呈现了问题，而往往不是如顾客反映的质量不可，所以这个时分就需求我们找出症结地点，和顾客进行交流，规范操作，然后防止对产物的不信任甚至对企业形象的损害。在日常的工作中做做到较好跟顾客的沟通，做到令顾客称心就是对公司品牌形象的有力宣传。

随着电子行业的不断发展，竞争不断增强，如何做好电脑售后服务，也是增强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个技术服务人员，要在现场勤于察看、自力考虑、多与同事交流，努力不断提高本人的营业程度。每次优异的售后服务，代表了顾客对本公司产物进一步的信任。

在过去的工作中获得了一些领会，在工作中间态很主要，工作要有热情，坚持阳光的浅笑，可以拉近人与人之间的距离，便于与顾客的沟通。尤其是对售后服务的工作，积极的思想和平缓的心态才干促进工作提高和工作的顺利，在售后工作中要有好的办法技能与判别力才干使工作顺利。

直流电源售后工作总结篇三

每次看到别人维修铺那里放着一块万用表，我笑了，为什么呢，因为万用表的笔比元器件都粗，怎么检测其好坏，只能用示波器来检测，所以那个只是别人装下门面的标志，昨天在学校做校车时候，听一美女说自己手机坏了，别人说是主板坏了，我又笑了，这不废话啊，手机坏了的肯定在主板上，就像笔记本一样，所以装b也得有实力啊作为时代进步的标志手机作为主流的通信工具已经广泛的被人所使用，现在对于手机的维修的知识，我结合问我个人维修的经验做点介绍。

首先我相信大家一直在说什么手机摔坏啦，怎么不能用，结合我的经验，百分之九十的手机是很难摔坏的，因为手机里面的电路板与手机的外壳的接触太紧簇了，根据物理知识即可以把手机与里面的电路板当做一个同样的东西，所以要想内部坏，外部一定是坏的散架了。

本人爱好酒精，但并非是爱好喝酒，我喜欢百分之九十五的酒精，因为它是良好的有机溶剂洗涤剂，因为其具有廉价易得，挥发性强的特点，一般作为我的维修工具首选，但是一般店铺是用汽油，这个我不用是因为它太贵了，哥穷，买不起，其实我最喜欢的是汽油。

手机进水了无非会导致水与电路板裸露的金属发生氧化反应，从而干扰手机的信号和其他按键功能，一般手机进水会导致手机按键失灵，所以这个时候因当立即把手机拆卸然后将键盘拆开，用粗糙的工具在按键的芯片上摩擦，然后用酒精清洗，这个作用是先摩擦一半的锈迹，然后将其洗掉，一般情

况下手机是进水处问题了，一瓶酒精就足够解决所有问题了，当然你有钱买汽油最好啦。

首先找另一个手机试试，如果确定是自己手机出问题了，那恭喜了，其实这并不是什么大问题，一般有三种情况，喊话口旁边电容击穿，更换既可，还一种情况是喊话口那个麦孔被杂物堵死，有些诺基亚的手机可以直接打开喊话口，然后将杂物清理干净，摩托罗拉的手机喊话口比较特殊只能用针状物去拨动清理。还有一个互殴是接喊话口的线断路，肉眼既可以看出来。

一般手机开机设定时间是因为手机里面都有个时钟电路，里面有个纽扣电池，是用来给时钟电路直接供电的，而时钟电路的工作是这样的，在手机没有电的情况下，手机是靠纽扣电池供给时钟电路供电，从而达到时间不需要开机设定，但是手机电池厂时间没有电，或者手机不装电池，待纽扣电池的电消耗干净，那么手机就得开机在设定时间了，我以前的手机是这样的问题，每次开机都要设定时间，但是同样型号的这款手机却没有，最后得到结论手机纽扣电池没有电了。

或许大家会问了，手机电池不是有点吗，我再次说明清楚下，手机电池是给纽扣电池提供电，从而使其有电了去工作，但是其坏了不能冲电，手机电池就只能在开机后能进行正常的时钟工作了。

并且坏死了，想去更换这个电池，可我不看清上面的电池电压时多少了，最后在我的努力下，一分钱没花，手机照样开机不用设定时间，我的做法是这样的：直接卸掉那个时钟电池，从而手机供电改为时间手机电池供电，卸掉电池后手机虽然没有电，但是手机中的电容和电感存储了一点电，所以只要我保证在卸掉电池15秒内更换电池时间就不需要重新设定。

本人只热爱塞班操作系统，我觉得智能机的修理主要是软件

方面的问题，硬件问题与其他手机类似，其实软件问题很好解决，是在不行就格机，然后再塞班论坛上做个证书在装其他软件就ok了，前一个月我的I7出现了两个重大的问题，一个是我手机的那个按键失灵，另一个是我手机键盘指示灯一直亮，我是这样解决的。

由于苗总暑假用我这个手机不小心进水了，导致了那个对光感应器白色芯片烧坏，从而致使手机的按键一直是亮着的，因为那个感应器是对键盘的灯的控制，白天怎么按键盘都不会亮，晚上却一按就很亮，最后毫无办法，手机电池又用的快，我一怒，将手机键盘灯全部戳破了，乖乖，好啦，电池可以用两天，其实手机也些功能要不要也无所谓，比如键盘灯，晚上手机屏幕亮了还需要它干嘛，完全是烧电。然后收件按键我检查下，是贴片掉了，只能从一些旧手机里面键盘下掉一个贴片，粘上去，就好了。

关于手机死机可以分为四种，一种是当手机摔后出现死机的问题这个问题主要是手机摔后导致焊点脱落，一般只出现山寨机中所以建议没事不要烧钱买山寨机，然胡焊点脱落就是常见的虚焊，解决这个问题就需要焊工比较好的朋友了，并且手机不能用一般的电烙铁，要用恒温电烙铁，在每个焊点补点锡就可以了，但是也不排除摔后手机电池与主板接触点接触不到，这个问题一般好解决，可以看出来。第二种，就是电池接口氧化生锈或者主板接口氧化生锈，说到生锈，你们懂得，穷人用酒精，富人用汽油，第三种，按某一个键手机重启，这哥问题一般就是按那个键下的某一电路虚焊，你们懂的，补焊。第四种，手机缓存不足，这个只是针对低端智能机和刚起步出来的一些彩屏手机，那个低端智能机，自己少开点后台程序像qq就占3m的缓存，低端智能机一般是20m的缓存，然后听音乐开uc就会废了，这就会导致缓存不足，自动重启，然后低端刚起步的彩屏手机呢，本来缓存是自带的不能改变，不比内存条，所以那些手机尽量不要存什么彩信，像那个低端彩屏手机，缓存不到5m除去用系统，

就剩1m多了，所以这种手机不带浏览器，如果信息存多了那么就得立马删了，尽量往里面少放图片，这样才不会手机重启，出现这种问题后非智能机恢复出厂设置就可以解决了。不用跑到维修店被别人忽悠。

一般诺基亚的充电器是送的百分之九十的是假的，市场上卖的充电器我没见过真的，当然外形是一样的，内部的电路板我拆过很多，都是山寨的，所以说充电器坏了不一定要买原装的，买了也不知道是不是原装的，我的诺基亚充电器内部元件烧坏后我是将我摩托罗拉手机的充电器头子改成诺基亚的，然后用来充电，毫无影响，因为一般手机输出的电压都是一样的4.7v左右，多零点几也没事，说到换头子，怎么判别手机充电器是头子坏了还是电路板坏了呢·~很简单，将充电器接电，头子接触舌尖，看有嘛的感觉没，放心，这么做没事的，因为如果是坏的输出出来的也是0是好的输出出来的也是4.7v电不死人，从而简单的判别。内部电源输出出来的是直流电，很好检测的。

说道这里就是电池的选购，切忌不要高容量的电池，小心爆炸，低容量电池虽然待机时间不长，但是很稳定，高容量的，说不定电池已短路就来个爆炸的，那你就惨了。

其实维修就是个熟练活，没什么技术，那些维修铺的人连小学都没毕业照样可以修，所以说这是熟能生巧，只是我们唯一与他们的不同时可以讲出原理来。至此，手机一些小的维修技能还有很多，不一一举出，全靠大家去意会，所谓熟能生巧。悲哀啊~~现在哥那部手机坏的只能换配件了。

直流电源售后工作总结篇四

1. 发货：当我们的产品卖出时，势必会派人员到现场进行安装服务，而这种看似简单的工作，却有着其重要性。

根据客户的需求，我们一般提前发货至工地，这时也有人员

随货同往，当服务人员随货同往时，务必确认联系人和联系方式，要提前半天与客户联系，商量如何接货，以做好提前安排。以确保在这期间客户做好时间调整，因为时间对大家来说，都很宝贵，而且中途也可能出现其他的安排。所以与客户交流时，可把时间说的退后一点，比如下午能到的话，你可以说：

“不出意外，正常晚上之间可以赶到。”

“具体时间我会尽早联系你！”

“我对这里的情况不熟悉，您看能否接我一下？”

如果对方也很忙，或者对此地不熟悉，不能来接你，你也不必懊恼，你可以详细的问清楚地址。如果路程比较远，所开销的费用在安装调试结束后可向对方提起。但不与客户争执。

2. 现场安装

货到工地，势必要进行安装，工期紧的话，应客户要求，夜晚也得安装。这时候要取得对方的帮助，你可以协调工地负责人，安排司机或者民工帮助，以更好更快的完成任务。当然此时也要根据自身的情况而定，如果身体不舒服，你可尽量安排他人完成。期间你可以与负责人交流，啦啦家常。让客户参与，使对方懂得如何安装，不要一声不吭的自己做事！当然你说了以后，他不安排，是另一回事。

另一种情况，货到工地，可能工期不紧。如果你不提出何时安装，客户这时候可能会淡忘，或者不安排安装，这个时候，你就要主动提出：“我们出来服务，一个是公司安排，有规章制度必须尽快安装调试。到工地，我们也听客户的安排，所以你们需要货的时候，我们就立马过来服务了，你看什么时候尽早的把这个事情给安排了，也好我们也能做出更好的安排！因为现在大家都比较忙。”

二. 售后中期

3. 安装调试

直流电源售后工作总结篇五

销售有限公司也在经受着市场的严峻考验，但我别克售后部顶住压力在公司领导及全体干部员工共同努力下仍较好的完成上半年各项工作任务。

以下是我对我部20年上半年业绩的的分析报告：

20年别克售后的年终任务是万，截止20年6月底我们实际完成产值为元，，完成全年计划的%，与年初的预计是基本吻合的。

其中总进厂台数为台，车间总工时费为元(机修：元，钣金：元，油漆：元)，我们的配件销售额为元，其中材料成本(不含税)为元，材料毛利为元，已完成了全年配件任务的%。

决问题，避免问题由小变大，造成更大的损失。故上半年我们别克售后的物业及设备的维修费用仅有元，这是因大家的共同努力才使得物业维修费用不但不超标，并有节约。

现在许多公司都普遍存在人员流动性较大及人力资源配发等问题，我别克售后现在全体工作人员为人，其中管理人员为人，员工为人(除管理人员外，前台接待为人，机修人员为人，钣喷为x人，仓管及保洁各x人)以上人员并不包括实习生，我别克售后也同样面临着关键岗位人员缺失等问题。故下半年我们将继续加强对员工各方面的培训及领导，从企业内部培训并发掘新的人才，能更好的为公司服务。

直流电源售后工作总结篇六

工作总结，就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总

检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。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。总结与计划是相辅相成的，要以工作计划为依据，订计划总是在总结经验的基础上进行的。以下是由成为电器公司的售后服务的技术人员，以来，我努力工作，完成了全年任何。现在对一年来的工作总结如下：

相信在这领域里的人才想必也是经历一些不为人知的黑暗才有今天的成就的吧。所以我什么都不是，我就是一草根，需要从新学习。

就不要正面的去回答了，先从自己会的入手，尽量的转移到别的地方去，反正能帮他解决问题就可以了；要不然客户会对你的人产生怀疑的同时，也会对公司的形象造成损失，最要命的是他突然奔出一句来‘你到底会不会的’那样的话自尊心那就大受打击啦。所以在和人家沟通时要么不说在现场赶紧解决故障走人，要么就尽量的往自己知道的扯少跟人家在那里废话。

在接到客户电话时，必须先了解最具体的情况看能否电话解决，如果要到现场去的话，那就去分析这个故障到底是什么原因造成的，然后从分析中知道大概要准备元器件，工具什么的。俗话说“成功是为有准备的人的”。完成任务之后，最好做一下总结，把现场的情况记下来，比如：我们机器所应用在什么机械上，用到了哪些参数，输入输出的电压电流等。最后分析出故障的原来，这个是对技术的提高比较好的方法，也是公司要求我们做的。

直流电源售后工作总结篇七

在过去的一年里，公司售后部即__部在公司领导的关心和帮助下，在完善公司各项规章制度，提升客户服务质量的同时，还加大了对于售后部门的投入和改造，所做的工作和积累的经验总结如下。

一、主要工作

1. 规范售后程序，优化服务流程

为了更好的完善公司客户服务工作，使客户享受到更加满意的服务，加强售后程序的管理，优化服务流程，我们严格参照公司领导在__月__日召开的__部管理改革会议，根据客户满意度的测评结果，对原有的服务流程进行了调整，规范并细化了售后服务的流程。

2. 建立了一套系统的管理制度和措施

我们根据售后工作的实际特点，结合售后服务工作的内在规律，在认真总结和吸取其他企业经验的基础上，建立了适合本企业的一套系统的管理制度和措施，使每项工作有章可循、有据可依，为售后工作的规范化和程序化提供了强有力的保障。

3. 积极主动，工作上取得了新突破

售后部我们在全面了解售后工作的内在规律，掌握其内在联系的基础上，始终保持着积极主动的精神，不仅仅是埋头苦干，还发扬着优良的工作作风，在认真总结经验的同时，不断的思考着如何去提高售后工作的效率，在思考的同时，不断的寻找着自身工作上的突破点，从而不断打破常规，开辟新工作局面。

4. 良好局面，成绩斐然

经过我们不懈的努力，在售后工作上取得了一定的突破，在维护客户利益的同时，也维护了公司的良好形象，同时售后工作上各项数据的记载也较为良好，使得原本混乱的数据局面得到了有效的整顿。

二、经验总结

1. 制度是管理的手段

每个单位，每个团队都有自己的管理机制，只有不断的完善和规范管理机制，并且付诸于行动，才能保证团队的不乱，才能保证工作的有序。

2. 好的团队需要好的领头人

团队需要一个好的领头人，一个好的领头人需要注重自己团队的建设。在管理好整个团队的同时，更重要的是如何去营造一个充满凝聚力和向心力的团队，只有把团队建设好，才能保证团队的不散，才能保证团队每个人不脱离集体。

3. 做好本职工作就是对自己最好的负责

做好本职工作是对自己最好的负责，只有做好本职工作，才能有效的体现出自己的价值，才能有效的促进自己能力的提高。

4. 态度决定一切

做任何事情，态度决定一切，没有好的工作态度，就没有好的工作方式，就不能有效的完成公司交给的任务。

三、未来计划

1. 加强内部管理，完善各项规章制度，不断提高售后服务水平

为了更好的完善售后服务，加强内部管理，规范各项服务流程，提高售后服务水平，我们计划在__年里，对售后服务进行更高层次的管理，并加强对于员工的技术水平，提高个人素质的培训，为更好的服务客户打下坚实的基础。

2. 拓宽业务渠道，扩大客户群

为了更好的发展公司售后服务体系，拓宽业务渠道，扩大客户群，我们计划在__年里，加强对于市场的了解，适当的增加一批新的服务人员，有针对性的发展新的客户群体，并制定相应的工作计划，力争在__年里，取得更好的业绩。

直流电源售后工作总结篇八

无论从事什么样的工作，专业技术永远是立足之本。作为售后技术这一块虽说不一定要求的技术要跟研发人员的那么高，但是最基本的也要知道。起码客户问起来你能够立马回答得出并帮助他们很好的解决问题。

一开始我老是说工资怎么那么低，不过现在想起来也就释然了，就算是有一万块的月薪放在那里，你拿什么来换。出来之前还满怀信心的，但是接触几次之后就发现自己太稚嫩了，有时很想回去，但是想想又不甘心，我不能灰溜溜的回去要有所得才行。所以很感悟，学好技术是重中之重，先立足，在讲发展，可持续发展。打扎实基建，才能建得起高楼大厦。

不过，这些工控自动化产品的技术要想学好也不是那么的容易，很枯燥，涉及的很广泛，还必须有一个对技术有欲望的心。特别是售后技术这块，不只是只知道本产品的，还要了解它所应用在什么方面，是什么机械，带动它的是什么系统等等。这些不可能一天能够学的会的，要想大概的知道，必须要穿越一些不为人知的黑暗，去学习、去工作、去摸索、去思考。我相信在这领域里的人才想必也是经历一些不为人知的黑暗才有今天的成就的吧。所以我什么都不是，我就是一草根，需要从新学习。

做我们这样的工作，和人打交道是必不可少的事，有个良好的沟通能力可能会让你事半功倍。还有就是每次出差到现场作业时我都要有个心理准备，因为客户的心情不能确定，

毕竟买了我们的产品出了故障对他造成一定的损失，随时会喷你一脸口水，所以抗压能力也要强。在这个时候只能小心翼翼的应付了，我一般只会说“请你放心，我会尽快帮你解决问题的”。还有出门在外，说话也要小心，尽量从客户的心理出发，态度要好，绝对不能顶撞人家，人家可是我们的上帝。在与客户沟通时，对你从事的技术要求也是很高，一般在沟通时问的最多的也是技术性的问题；有时碰到一些不懂的技术问题就很纠结。如果是“嗯、啊、哦”的回答的话那就麻烦了；这样的问题就不要正面的去回答了，先从自己会的入手，尽量转移到别的地方去，反正能帮他解决问题就可以了；要不然客户会对你的人产生怀疑的同时，也会对公司的形象造成损失，最要命的是他突然奔出一句来‘你到底会不会的’那样的话自尊心那就大受打击啦。所以在和人家沟通时要么不说在现场赶紧解决故障走人，要么就尽量往自己知道的扯少跟人家在那里废话。

在接到客户电话时，必须先了解体的情况看能否电话解决，如果要到现场去的话，那就去分析这个故障到底是什么原因造成的，然后从分析中知道大概要准备元器件，工具什么的。俗话说“成功是为有准备的人的”。完成任务之后，做一下总结，把现场的情况记下来，比如：我们机器所应用在什么机械上，用到了哪些参数，输入输出的电压电流等。最后分析出故障的原来，这个是对技术的提高比较好的方法，也是公司要求我们做的。

还有出差到现场并不没有别人所说的那么美好，一个人的旅途总是那么寂寞孤独；还要忍得住孤寂、耐得住枯燥、拆得了机床、修得了变频器、不怕脏、不怕苦、不怕累。这些都是售后技术人员的基本要求。抗得了就勇敢的抗，抗不了就放一旁；毕竟背后还有一个公司，公司里还有那么多的伙伴支持着呢！都说售后服务是一个营销的过程，也是再营销的开始，我想我会努力的去维护好公司的品牌形象为公司争取的利益。

直流电源售后工作总结篇九

随着时间的推移，2023年即将结束。此刻，我想为我们的售后部工作做一次全面的总结。

一、任务完成情况

2023年，售后部在大家的共同努力下，完成了以下主要任务：

1. 完成了各类客户问题的解决，包括维修、保养、保险索赔等，保证了客户服务的及时性。
2. 完成了维修车辆的维修和保养任务，保证了车辆的维修质量。
3. 配合市场部完成了各类售后活动的组织与实施，如技术讲座、客户培训等，提高了客户的满意度。

二、工作亮点

1. 提高了维修效率和质量。通过引入新的维修技术和设备，以及优化维修流程，我们成功地提高了维修效率和质量。
2. 增强了团队凝聚力。我们通过各类培训和团队活动，增强了团队成员之间的沟通和协作能力，提高了团队凝聚力。
3. 提升了客户满意度。我们通过改进客户服务流程，提高了服务质量和响应速度，从而提升了客户满意度。

三、经验教训

1. 客户需求是我们工作的核心。我们需要更加注重客户反馈和需求，及时调整我们的工作策略。

2. 维修质量和效率需要持续改进。我们需要不断学习新的维修技术和设备，提高维修质量和效率。

3. 团队协作需要进一步加强。我们需要通过更好的沟通和协作，提高团队协作能力，更好地完成工作。

四、未来计划

1. 加强团队协作。我们将通过更好的沟通和协作，提高团队协作能力，更好地完成工作。

2. 提高维修质量和效率。我们将学习新的维修技术和设备，提高维修质量和效率。

3. 提升客户满意度。我们将通过改进客户服务流程，提高服务质量和响应速度，从而提升客户满意度。

在未来的工作中，我们将继续努力，不断提高我们的工作质量和效率，为客户提供更好的服务。