

最新家具售后述职报告总结 售后的述职报告 报告(汇总9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

家具售后述职报告总结篇一

尊敬的领导，各位同事，大家好！

我叫xxx于6月入职九洲通讯侯马店，现担任售后维修工程师一职，时间在每天忙碌的工作中飞快逝去，转眼进入了。回顾的工作，感觉既有收获更有不足之处，对我来说是一个学习提高的年份，在这一年里，我逐渐从焦躁的心态中走出来，沉下心熟悉并熟练了自己的工作流程，在提高个人维修技能的方面做了很多努力并感到上了新台阶，在接待顾客方面也比以前做的更有耐心，工作中我发现只要有一颗博大宽容的心境，不要用急躁的态度和顾客交流，大部分的顾客都会满意你的服务的，良好的维修技能，令顾客满意的售后服务不正是我们需要并一直追求的目标吗？不足之外还要提高自己的整体素质，说话拒绝生硬，让自己的内心更加强大，平和吸收周围一切对自己有益的`正能量的`东西，使自己得到方面提高，下面总结了自己工作中的几个新的，和大家共勉。

作为一名手机维修人员，也要不断学习新知识提高自己，不懂不会的要及时查阅资料和同行们交流学习，互通有无，不耻下问，要抱有一种不服输的心态，逼自己一把，战胜故障，战胜自己，这样才能越休越静，在市场竞争中立于不败，打出自己天下，手机维修行业水很深，不同难度的故障，不同顾客的消费能力及心理都要先行掌握，别人都能修的要灵活报价，避免流失客户，别人修不了咱们可以的要就要报价

高一些，不要浪费多年积累的维修性能。

作为一名主管要倡导正道，阳光的组织氛围，果断制止，各种消极负面的不良习惯行为，与同事之间相处，强调简单，真诚淳朴的友谊，老员工要多关心年龄小和新来的员工。让他们感到亲切，有依靠，团结互助，加深大家的归属感，把咱们九洲通讯营造成一个温暖的大家庭，在对待利益方面。个人利益要服从团队利益，团队利益要足于全局利益，只有每个员工心理都坚持这样一种精神，不愁咱们九洲通讯没有美好的明天。

我认为工作效率的高低就是一个合理安排工作方法，认真积极做事的态度来决定的，要养成辛勤，服勤，嘴勤的良好习惯做事情要分清轻重缓急，本着先急后缓，先大后小，先主后次的顺序合理安排手中的工作，重要的事马上做，不拖拉，当天的事当天动，脑子记不住的，就记到本子上，快用完的配件耗材提前做准备，大家养成搞笑的工作效率，我相信大家在以后的人生中会受益匪浅的。

总结：已成为过去，展望新的一年，手机零售行业竞争已经到了生死存亡的关键转折点，想不被残酷的竞争中淘汰，对外要做到五拼，拼实习，拼口碑，拼价格，拼服务，拼宣传。对内做到，三公，即公平公正公开，只有这样才能在市场竞争中胜出作为我追求的目标以一个踏实勤奋的心态来迎接新的挑战，并努力提高自己的业务水平和思想境界，争取让自己迈上一个新的高度，为公司的发展做出更大的贡献。

我相信我能做到！大家也能做到！

谢谢大家！

家具售后述职报告总结篇二

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家好!在繁忙的'工作中不知不觉又迎来了新的一年,回顾这一年的工作历程,作为xxxx的每一名员工,我们深深感到xx年xxxx之蓬勃发展的热气□xxxx人之拼搏的精神。时间催促我即将告别xx□憧憬激励我在xx年开创事业的新高。为了更好地完成工作,总结经验,扬长避短,现将xx年工作情况总结如下:

xx年工作总结及存在的问题:

对各小区进行日常维护:

1□xxxx花园(778户)、香洲苑(166户)共944户,楼宇对讲方面:其中每天对944个室内分机进行清理维护;65个单元主机、65个单元门禁系统进行维护,对于65个单元de-98电源进行定点维护。监控系统方面:世纪花园、香洲苑监控系统进行维护。

2、翠竹苑(64户)、顺天国际(60户)共124户,楼宇对讲方面:其中每天对124个室内分机进行清理维护;9个单元主机、9个单元门禁系统进行维护,对于965个单元de-98电源进行定点维护。

文档为doc格式

家具售后述职报告总结篇三

时间过得很快,我进入公司已经一年多了。

初来乍到,对于我来说,这里的一切都是新鲜的,然而新鲜过后,更多的是严明的纪律、严格的要求,于之前的学生生活截然不同。

作为一名客户服务人员,我逐渐感受到客服工作是在平凡中不断地接受各种挑战,不断地寻找工作的意义和价值。

一个优秀的客服人员，熟练的业务知识和高超的服务技巧是必备的，但我个人认为与此同时我们还要尝试着在这两点的基础上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。

其次，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题，详细地为之分析引导，防止因服务态度问题引起客户的不满。

一直以来，公司都以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好客服服务工作。

作为一名从事证券业不久的新人，我确实还存在一些不足之处。

一是工作经验欠缺，实际工作中存在漏洞。

二是工作创新不够，三是工作中有时情绪急躁，急于求成。

因此，在下一步工作中，我需要加以克服和改进，努力做到以下几

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。

作为客服服务人员，我深刻体会到学习不仅是任务，而且是一种责任，更是工作的切实需要。

今后我会努力提高业务水平，注重用理论联系实际，用实践锻炼自己，为公司贡献自己的微薄之力。

二、立足本职，爱岗敬业

1□

作为客服人员，我始终认为“把简单的事做好就是不简单”。

工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

2□

在工作中，每个人都应该严格按照“顾客至上，服务第一”的工作思路，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

同时，虚心向老同事请教也是做好工作的重点。

努力学习和借鉴他们的工作经验和技巧，既有利于本职工作，在与各部门之间的协调沟通上也会有很大的帮助。

3□

不迟到，不早退，不懒惰。

能够认真积极的完成领导安排的各项任务。

三、微笑服务——客服基本素质之一

当今社会，所有的服务行业都在提倡微笑服务。

微笑是企业对于一名员工的基本要求，但微笑不仅仅是一个表达情绪的方式，它是我们的一个工作技能，做为一名客服人员，我们理应被要求做到技术技能与完美服务一体化微笑是一把利剑，可以融化坚冰。

可见，微笑是我们在工作上自我保护的一种必要手段。

微笑是心情愉悦的一种表现，当客户需要我们提供帮助时，我们及时地传递一份微笑，收获一份希望。

微笑服务是一种力量，它不仅可以直接产生良好的经济效益，还可以创造无价的社会效益，使企业口碑良好，声誉俱加。

微笑服务是人际交往的通行证，它不仅是缩小心理距离、达成情感交流的阶梯，而且也是实现主动、热情、耐心、周到、细致、文明服务的主径，又是达到服务语言增值增效的强力添加剂。

我们所提倡的微笑服务，是健康的性格，乐观的情绪，良好的修养，坚定的信念等几种心理基础素质的自然流露。

只有热爱生活、热爱顾客、热爱自己工作的人，才能保持并永久拥有那种落落大方而又恬静优雅的微笑服务。

与此同时，我对如何做好克服工作也有一些浅薄的见解：

一、做好售后服务，不断提高售后服务人员的素质

客服服务工作是一个综合技能要求很高的工作，因此对客服人员的要求也很高。

一名优秀的客服服务人员应具备以下基本素质：

尽力了解客户需求，主动帮助客户解决问题。

2□

有较好的个人修养和较高的知识水平，了解本公司产品，并且熟悉业务流程。

3□

个人交际能力好，口头表达能力好，对人有礼貌，知道何时何地面对何种情况适合用何种语言表达，懂得一定的关系处理，或处理经验丰富，具有一定的人格威力，第一印象好能给客户信任。

4□

头脑灵活，现场应变能力好，能够到现场利用现场条件立时解决问题。

5□

外表整洁大方，言行举止得体。

6□

工作态度良好，热情，积极主动，能及时为客户服务，不计较个人得失。

二、处理顾客投诉与抱怨

1□

建立客户意见表或投诉登记表

接到客户投诉或抱怨的信息，在表格上记录下来，如公司名称、地址、电话号码、以及原因等；并及时将表格传递到售后服务人员手中，记录的人要签名确认，如办公室文员，接待员或业务员等。

2□

即时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。

3□

跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。

三、处理客户抱怨与投诉需注意的方面

1□

耐心多一点

在实际处理中，要耐心地倾听客户的抱怨，不要轻易打断客户的叙述，更不能批评客户的不足。

2□

态度好一点

态度诚恳，礼貌热情是一个合格客户服务人员的基本要求。

态度谦和友好，会促使客户平解心绪，理智地与服务人员协商解决问题。

3□

动作快一点

处理投诉和抱怨的动作快，一来可让客户感觉到尊重，二来表示企业解决问题的诚意，三来可以及时防止客户的负面污染对企业造成更大的伤害，四来可以将损失减至最少。

4□

语言得体一点

客户对企业不满，在发泄不满的言语陈述中有可能会言语过激，如果服务人员与之针锋相对，势必恶化彼此关系，在解释问题过程中，措辞得体大方，尽量用婉转的语言与客户沟通。

5□

层次高一点

客户提出投诉和抱怨之后都希望自己和问题受到重视，往往处理这些问题的人员的层次会影响客户的期待解决问题的情绪。

如果高层次的客服人员能够亲自到客户处处理或亲自给电话慰问，会化解许多客户的怨气和不满，比较易配合服务人员进行问题处理。

6□

办法多一点

解决理客户投诉和抱怨的办法有许多种，如邀请客户参观无此问题出现的客户，或邀请他们参加知识讲座等等。

四、平息顾客的不满

1□

认真听取顾客的每一句话

2□

充分的道歉，让顾客知道你已了解他的问题

3□

收集事故信息，以找出最恰当的解决方案

4□

提出有效的解决办法

5□

询问顾客的意见

6□

跟踪服务

7□

换位思考，站在客户的立场上看问题

以上只是我作为一个新人的浅薄见解，在xx年的工作中我一定会尽力做得更好，努力向各位前辈学习，与所有的同事一起做好工作并共同面对新的挑战。

【2】 售后部年终工作总结

20xx年是公司发展上台阶的关键一年，在即将过去的一年里，公司的各项工作都取得了的很大的成效，为公司的发展壮大奠定了坚实的基础。

过去的一年里，我一直从事售后技术服务和客户服务工作，目睹公司的发展壮大和制度的日臻完善，自豪感由衷而生。

一年的工作经历，自己对售后服务多少积累了一些认识和体会，现总结分享如下。

一、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，售后服务也不例外。

我认为售后服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化。

”最大限度的保护客户的利益，是提高我们产品的核心竞争力的一个重要组成部分。

做好售后服务工作，同时也为了及时反馈产品从出厂至使用过程中出现的不良情况，以便作出及时改进，使产品更好的满足客户的使用要求。

二、精于专业技能，勤于积累学习

作为一个技术服务人员，要在现场勤于观察，独立思考，多与客户、同事沟通,这一点，对于不断掌握解决在不同环境下的故障问题的应用知识至关重要。

能否做好设备的质量调研，是衡量技术人员专业水准的标尺，

同时也是技术人员尽快掌握应用知识的有效手段。

三、善于沟通交流，强于协助协调

现场技术服务人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，设备很多时候是由于使用操作不当或者使用环境达不到标准才出现了问题，而往往不是如客户反映的质量不行，所以这个时候就需要我们找出症结所在，和客户进行交流，规范操作，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。

向客户推广公司的产品，不仅是业务人员的职责，也是包括技术人员在内的公司每一个员工的职责，技术人员应更善于从技术的角度分析，向客户介绍和推广本公司的产品，同时及时向业务员反馈商机，发挥好桥梁的作用。

20xx年公司成立售后服务部，使得公司的售后服务工作有了很大的改观，客户的满意度也有了很大的提高。

取得的这些成绩，首先感谢公司各位领导的正确领导和帮助；其次，要感谢各位同事的大力支持；最后，要感谢售后服务部全体员工的齐心协力的不懈努力。

我作为售后服务部的负责人，现将售后服务部工作总结如下：

一、努力做好各项工作

作为售后服务部，主要负责公司的设备的售后维护、设备的安装调试及培训、设备售前演示等各项工作；售后服务部，认真解决每一例客户报修，认真安装调试每一台设备，认真给每一位客户讲解设备的使用操作方法，认真解答每一位客户遇到的问题，认真给客户演示设备每一项功能；售后服务部每一位员工，都齐心协力做好每一项客户服务工作，不断提高客户对公司的满意度和忠诚度。

二、干中学、学中干，不断提高自身工作能力

售后服务部包括江伟、汤自欣、赵亮等几位员工，每一位员工都发扬不怕吃苦，勤于学习的精神；努力做好自己负责的本职工作，同时干中学、学中干，不断提升自己的工作能力和工作效率。

江伟主要负责江西的售后服务，把江西的售后工作做的井井有条，大大提高了客户的满意度；同时，其他地方售后、设备安装调试及设备演示也尽职尽责的做好；汤自欣主要负责江苏等地的售后工作，作为来公司不长的新员工，他在20xx年里成长的很快，默默的做好安排每项工作，并在干中不断总结学习，提高自己解决问题的能力；赵亮作为公司招聘的淮安驻点人员，到公司培训紧有一星期的时间，接受能力强，善于干中总结，不断提高自身技能，把淮安的售后工作做的让客户满意。

三、不足之处

售后服务部由于人员不足，造成有些维护，不及时造成客户抱怨；售后人员缺少定期培训，不能及时对公司的新技术，新方法，新产品及时了解；售后人员之间经验交流太少，不能及时分享各自的工作经验和心得；客户回访工作没有真正落实；客户报修没有及时记录处理；售后总结及资料整理不及时不完善。

家具售后述职报告总结篇四

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家好！在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx的每一名员工，我们深深感到xxxx年xx之蓬勃发展的热气□xx人之拼搏的精神。时间催促我即将告别xxxx□憧憬激励我在xxxx年开创事业的新高。为了

更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将xxxx年工作情况总结如下：

xxxx年工作总结及存在的问题：

对各小区进行日常维护：

1、xx花园(778户)、香洲苑(166户)共944户，楼宇对讲方面：其中每天对944个室内分机进行清理维护；65个单元主机、65个单元门禁系统进行维护，对于65个单元de-98电源进行定点维护。监控系统方面：世纪花园、香洲苑监控系统进行维护。

2、翠竹苑(64户)、顺天国际(60户)共124户，楼宇对讲方面：其中每天对124个室内分机进行清理维护；9个单元主机、9个单元门禁系统进行维护，对于965个单元de-98电源进行定点维护。

家具售后述职报告总结篇五

提高自身素质的基础是学习，提升工作能力的源泉还是学习。在去年的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，有了这些欠缺的经验，现在的我工作起来明显会感觉比以往更加的顺手，其实所谓事倍功半，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处微不足道的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富。

继续发扬干一行，爱一行的工作作风，以高度的责任感、使命感和工作热情，积极负责地开展工作。努力熟悉各生产课的各项工。经常组织并参加车间的各项培训。在不断提高自身素质的同时提高员工的整体技能，便于更好的完成各项生产任务，完善加强车间的日常管理制度，并进行不定期的检查。我始终坚持以认真、负责、一丝不苟为工作宗旨，认真完成好上级交给的各项工作，做到不辜负领导信任，不愧对同事的支持尊重。

俗话说火车跑的快，全靠车头带。在生产时，经常在车间、现场进行检查，发现问题及时处理，提高工作效率。设备出现故障时，我并极时抢修外理，放假前，我带领全课人员认真做好工厂交给的各项工作，无论是清理现场卫生还是在机器保养，我都身先士卒，积极参加，与员工同甘共苦。

三、强化管理，加强思想教育，不断提高员工思想素质

员工是一切工作的力量源泉。而员工的思想状况直接关系到工作效率和工作的完成情况。车间每月定期组织员工进行学习，教育大家树立主人翁责任感，把个人的命运和工厂紧密的联系起来，同时把员工的工作表现和奖惩制度有机的结合起来，奖勤罚懒，让大家认识到只有通过自己不断的努力学习进步才能与企业共同发展，从而调动了员工的工作热情，促进了车间工作的顺利开展。为了做好车间员工的思想工作，我们把员工的困难当做自己的事情来办，在工作和生活上不断关心他们。

当员工的经济出现困难时，我总是伸出援助之手，让他们感受到公司的温暖。这种做法增强了员工们的凝聚力和向心力。

x月份以后，由于今年金融市场的危机，我并向员工说明了工厂当前的形式，并做好工作让大家看清目前的形式，让大家在安心工作的同时对我们的企业充满了信心。

四、班组建设，发挥班组长的带头作用

车间班组长的工作直接影响车间的工作质量。因此，车间不定期召开班组长会议，将发现的问题及情况作详细的分析和讨论，使员工熟练地掌握正确的生产操作技能，另一方面，又针对发生事故或发生异常情况时，所应采取的紧急处理措施进行指导，努力提高班组长的安全技术水平和对事故发生的应变处理能力。要求班组长不断加强学习，提高自身素质，要求班组长不但能做好车间的生产工作，还能熟练使用车间

机器设备，并掌握设备原理，掌握一定的修理技能，使他们真正发挥车间模范带头作用。

五、抓好安全工作

强调班组建设要坚持以人为本，以树立班组团队为核心，以强化班组管理为重点，以打造安全为主线，并提出一些与安全生产密切相关的要求：

- 1、树立安全生产责任意识。把安全放在心里，把过去嘴上讲安全变成了现在心中想安全。形成安全工作天天讲，人人抓的良好局面。
- 2、切实做好班中巡回检查工作，对生产设备的运转情况，对生产设备各系统进行巡回检查，以便及时发现异常情况，采取措施消除隐患，排除故障，防止事故的发生。
- 3、严格执行交接班制度，要求交接班人员必须面对面将生产、安全等情况交接清楚，做到不清楚就不交班，防止因交接班不清楚而危机生产安全。
- 4、定期对设备进行维护保养，随时检查设备的运行情况及润滑油补加。
- 5、严格穿戴公司的劳动保护用品，保护自身的安全健康。通过我们的努力，生产车间_年无安全生产事故的发生，确保了安全生产。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

家具售后述职报告总结篇六

尊敬的各位领导：

你们好！

我叫xxxxx来自xx昌吉斯巴鲁店，下面我把本人的基本情况和工作情况向领导做一简单汇报。

我是09年汽车售后工述职报告，能在公司提供的平台上展示自我，让自身的能力有一个全能的释放，是一件无比崇高的事情！由于工作的需要于7月底调入昌吉斯巴鲁店。到今天，我已经在这个新的集体中学习、工作了近一年的时间。现在我把我在昌吉斯巴鲁售后的一些工作给大家做一下汇报。

首先该店是新建店，招聘来的大多数都没有什么工作经验，针对这一点对服务顾问进行大量培训，严格按照公司要求，实行考核上岗。现都能独立完成该岗位工作，唯一处理客户抱怨、投诉，解决突发事件这块偏弱，为此现在每星期进行模拟训练及观看视屏进行培训，为他们积累更多的经验。

人员基本上都是从学校招聘来的，他们从业时间不长，工作经验甚少。车间主任是从华盛调过来的，技术水平相对要好，为此对车间人员每周组织2个小时的技术性的培训，使他们对斯巴鲁车型的了解，到现在技术水平也相应的提高了。同时班组长严格自检、车间主任总监工作也很出色，车间也严格落实相应服务流程去服务每一个客户。

车间班组每天对所属设备进行检查，并做好登记，车间设备、消防安全也进行了培训，同时各岗位生产安全管理进行划分。对于突发事件应急预案也已经作了安排，为此我们经理对我们售后的工作给予了肯定。对于管理公司下达的各项活动，我们均能在第一时间认真落实，并准确准时完成活动。

我当地保有辆287台，为了保留现有客户增加新用户，告诉服务顾问这三卡的意义，前台人员对于以上三卡也有相应的考核，同时对周边城市客户进行电话回访预约来店，现在每月进场台次在120台左右，对这三卡销量也是在上升趋势。

我时刻提醒自己不去触碰高压线，严格按照公司的规章制度要求自己。

在工作中也发现了一些不足，比如前台处理事情偏弱、专业技术知识和技能的提升等，今后我有信心和决心，尽自己最大的努力去工作，我相信自己一定会成为一名合格的售后主管。我将会一如既往的严格履行工作职责，认真执行公司和部门的相关制度和政策，不做有悖于公司利益和形象的事，传承中冀斯巴鲁的优良传统和工作作风，为斯巴鲁客户提供优质的服务，为维护和树立中冀斯巴鲁良好的品牌形象做出自己的贡献。

谢谢！

家具售后述职报告总结篇七

20xx年是xx公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

对策二：细分市场，建立差异化营销

1. 细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据20xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为

销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调言行规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户

回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。

在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送温暖”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请国际专业的企业管理顾问咨询公司(xx)对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对即将到来的20xx年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司20xx年经营工作的顺利完成。

家具售后述职报告总结篇八

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

我叫xxxxx于6月入职九洲通讯侯马店，现担任售后维修工程师一职，时间在每天忙碌的工作中飞快逝去，转眼进入了。回顾的工作，感觉既有收获更有不足之处，对我来说是一个学习提高的年份，在这一年里，我逐渐从焦躁的心态中走出来，沉下心熟悉并熟练了自己的工作流程，在提高个人维修技能的方面做了很多努力并感到上了新台阶，在接待顾客方

面也比以前做的更有耐心，工作中我发现只要有一颗博大宽容的心境，不要用急躁的态度和顾客交流，大部分的顾客都会满意你的服务的，良好的维修技能，令顾客满意的售后服务不正是我们需要并一直追求的目标吗？不足之外还要提高自己的整体素质，说话拒绝生硬，让自己的内心更加强大，平和吸收周围一切对自己有益的正能量东西，使自己得到方面提高，下面总结了自己工作中的几个新的，和大家共勉。

作为一名手机维修人员，也要不断学习新知识提高自己，不懂不会的要及时查阅资料和同行们交流学习，互通有无，不耻下问，要抱有一种不服输的心态，逼自己一把，战胜故障，战胜自己，这样才能越休越静，在市场竞争中立于不败，打出自己天下，手机维修行业水很深，不同难度的故障，不同顾客的消费能力及心理都要先行掌握，别人都能修的要灵活报价，避免流失客户，别人修不了咱们可以的要就要报价高一些，不要浪费多年积累的维修性能。

作为一名主管要倡导正道，阳光的组织氛围，果断制止，各种消极负面的不良习惯行为，与同事之间相处，强调简单，真诚淳朴的友谊，老员工要多关心年龄小和新来的员工。让他们感到亲切，有依靠，团结互助，加深大家的归属感，把咱们九洲通讯营造成一个温暖的大家庭，在对待利益方面。个人利益要服从团队利益，团队利益要足于全局利益，只有每个员工心理都坚持这样一种精神，不愁咱们九洲通讯没有美好的明天。

我认为工作效率的高低就是一个合理安排工作方法，认真积极做事的态度来决定的，要养成辛勤，服勤，嘴勤的良好习惯做事情要分清轻重缓急，本着先急后缓，先大后小，先主后次的顺序合理安排手中的工作，重要的事马上做，不拖拉，当天的事当天动，脑子记不住的，就记到本子上，快用完的配件耗材提前做准备，大家养成搞笑的工作效率，我相新大家在以后的人生中会受益匪浅的。

总结：已成为过去，展望新的一年，手机零售行业竞争已经到了生死存亡的关键转折点，想不被残酷的竞争中淘汰，对外要做到五拼，拼实习，拼口碑，拼价格，拼服务，拼宣传。对内做到，三公，即公平公正公开，只有这样才能在市场竞争中胜出作为我追求的目标以一个踏实勤奋的心态来迎接新的挑战，并努力提高自己的业务水平和思想境界，争取让自己迈上一个新的高度，为公司的发展做出更大的贡献。

我相信我能做到！大家也能做到！

谢谢大家！

家具售后述职报告总结篇九

时间总是在忙忙碌碌中过去了。但在4s店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正□xx年04月我入新乡店，在汽车售后任职，在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。回顾入职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

我入职以后才发现，我对售后服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先

不能给这个集体“抹黑”，拖这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

应该说，过去的一年，是勤奋学习的一年。由于自己入汽车行业时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。