

2023年个人出差工作总结 出差工作总结(实用6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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

个人出差工作总结篇一

3月6日，3月7日，是我进公司的第一次出差，跟随人社局去南京财经大学和镇江的江苏大学进行校园招聘，第一次出差对我而言还是比较有新鲜感的，也比较激动。

这次一共去校园招聘的公司大概有90多家。这次的出差和平日里去的人才市场招聘有共同点，但也有区别。

1，为公司引进人才；2，出去招聘始终是代表公司形象；3，为公司做一定的宣传。

1，不仅需要和面试人员进行沟通，也要和其他公司人员进行沟通，了解其他公司的一些状况；2，了解并学习其他公司招聘时的优点，取长补短；3，了解其他公司的薪酬福利和他们的招聘状况。

个人出差工作总结篇二

从接单到出货整个服装外贸的工作流程：

1先对工艺单进行文字处理，翻译成中文。

2参照和对照往年的工艺单进行核对（主要指老客户），研究是否有新的变化或者是有不对的地方，着重看一下有无特殊

要求，工艺单指示不明的地方要及时和客户沟通，如客户有不明白的地方可按照订单常规操作要求处理。

3对着工艺单进行逐项检查：（1）首先是主料，如面料的品种、纱支、结构、克重、颜色（特别注意特殊色，如麻灰）；（2）辅料，包括拉链（是否特指，如ykk□□绳、扣、风眼、花边、松紧带、梭织布（应注意是否需要染色）、横机罗纹、主标、水洗标、吊牌、装饰牌等。

4对照工艺单认真研究英绣花及其它处理方式，如面料丝光、水洗、扎染等（有关htp订单中对英绣花方面没有详细的资料，甚至在最初打样时连印花颜色、印花尺寸也没有明确指示，客户只有一个要求：效果好就行。虽然客户把这个权利给了工厂，但也给工厂带来一定难度，要揣测客户的心态，自己要主动去创新设计一些东西。在这点上，应尽快适应客户的这种要求）。

认真研究完工艺单后，安排进行核价，即填写核价单，在填写核价单时一定要清晰、认真，经过谁手该把关的没把好关的要负首要责任；建议跟单员最好整理一份工厂面料、纱支、克重、幅宽一览表，以便以后核价遇到相同的面料时，可按固定的工艺去填制核价单，英绣花价格最好也有价格一览表。

1核实工艺单上客户要求的纱支、克重、幅宽或有关面料生产的生产难易度，主要是与染整厂沟通，落实确定后，明确面料有关资料，以便工艺人员核算用料时与染整厂核对面料幅宽、克重资料，注意面料的纱支与克重的对比，方便用料的核算。

2工艺室人员进行有关工艺用量的计算，此时要对辅料情况（特别是百家好事客户对辅料一般都是指定厂家，要对辅料的价格进一步落实好，以免大货投产后出现价格上的差异）进行详细解说，问明客户哪些辅料属于客供及印花的种类及绣花线的种类，避免遗漏，客户有特殊要求的，更是需要特

别说明。

3生产车间对照工艺单，进行生产量及加工费的计算，由于车间是参照工艺单进行计算，好多内容仅是“纸上谈兵”，因此有条件的尽可能提供样衣，对于工艺单上或是客户特别指示的，要一并详细告知(最好是书面)生产部门，以便尽可能核算准确。

4汇总资料，核算价格。由于核价员习惯于按照自己知道的资料进行核价，因此在客户有特殊要求的时候，一定要有明确指示并做相关提醒，如面料有特殊要求（有无水洗等），辅料比较奇特，英绣花价格等。所有这一切，都必须详细准确的写到核价资料或者是工艺单里，以便以后备查。

5报价时如对某些辅料及英绣花价格不明确的，报价时要注明所列辅料及英绣花的价格，如百家好事订单经常会指定辅料厂，而唯嘉、欧美订单牵扯到面料检测及成衣检测（客户指定辅料，跟单员一定要注意，如果跟单员没明确标注，跟单员要负主要责任；所有担当学会看核价单上的资料，一定要看清楚，把经手的资料要做到心中有数；有特殊要求的，一定要告诉核价员）。

1款式样，一般来说款试样主要是看做工的，可以用代替面料，但当有配色时，一定要搭配合适才行，尺寸做工完全按照客供指示及要求。

2确认样，作为确认样，客户看重的是，颜色要对，辅料要齐，印绣花也要按照要求的去做，特别是代表大货面料，一定要好。因为一般来说，确认样是给设计师看的，所以一定是好的和准确的，符合设计师口味的，此项工作非常重要。如果做得不好，可以说前功尽弃，一切都是白费。

3产前样，一般来说是在大货面料出来以后，为了保证大货的准确性，在裁剪前，做给客户看得样品，代表大货水平，也是客户

对大伙的检验. 为了生产的方便, 要求产前样必须符合客户对大货的一切要求, 避免出现生产损失, 安排起来一定要快。对于htp订单, 大货下来后, 再安排做大货产前样, 待产前样确认后, 进行大货生产□htp订单不要求打英绣花样。

4广告样, 广告样一般来说是在订单确定后, 大货出货前, 客户用来扩大宣传, 增加销售量的样品, 齐色齐码, 外观效果要好, 一定要起到门面作用 (广告样必须提前安排, 不能临近再下备样)。

5齐色样, 此项要求的客户比较少, 可以灵活掌握。对于htp的订单, 客户要求工艺单下达后, 安排做销售样, 而且对于不好找的辅料可用类似或接近的代替, 样衣发走后, 安排核价、报价, 然后等客户确认意见。

6水洗样, 要保证成衣水洗尺寸, 必须做好前提工作面料缩水率。

7船样, 大多数客户船样要并到大货里, 如该并入大货收费的船样未并入大货, 跟单员应负主要责任。

色样

1色样

制作要好看、及时, 保存要完整, 一式三份: 自己必须留存一份, 以免以后的生产过程中, 对大货的颜色进行核对, 问明客户是在自然光还是在灯光下对色, 以便及时确认。

2纱样

3布样

如麻灰: 如客户指定麻灰色号时, 可与客户沟通直接进行大

货生产，如有客户布样，可找一些颜色比较相近的布样待客户确认。色样在涉及到麻灰或烟灰色时，最好是让客户指定华孚或金兰纱卡上的色号，便于采供部门购纱。

英绣花样

首先是要要求尽可能用正确颜色的布、线打样，特别是绣花，绣花线一定要用正确颜色，如确有难度，可以与客户沟通，变通安排。英绣花资料必须保证准确，如颜色搭配、花型等，要及时同客户沟通不明确的地方，争取缩短确认周期(英绣花打确认样时间：原则上从业务员将英绣花资料转交外协员后三日内应将确认样转业务员，外协员要注意打确认样布料的颜色一定要正确，确认样原则上要检验合格后才能出厂，对确认样跟单员也要进行检查，由跟单员将确认样寄给客户确认，客户确认后的确认样要及时转生产厂，并做好交接记录)。外协员要对以前及以后外加工的英绣花价格等资料进行汇总，便于以后出现同类加工业务时方便查询。

辅料

由于我们的辅料开发有一定局限性，因此安排辅料时一定要尽可能广。如同行、客户及其它部门，在此特别指出的是网络查询，重点是快！光客户要求的辅料确有一定难度时，及时与客户协商处理意见。辅料管理员要对以前及以后采购的辅料价格等资料进行汇总，便于以后出现同类辅料时方便查询。对于htp的订单，辅料多而且杂，要特别注意染色问题，如梭织布，人字带等；还有一些辅料虽然好找，但达不到辅料厂的起订量，工厂不愿意做，本着客户一般确认销售样上的辅料的作风，因此，应在打样时，就考虑找一些好做.好找的辅料，减少大货生产不必要的麻烦。辅料总体要求为价格低及质量好，因此广泛汇总各辅料厂资料是非常必需的，以后再遇到此类辅料时能有据可查。辅料打确认样时间：原则上从业务员将打辅料确认样的资料转交辅料管理员后三日内应将确认样寄给客户确认。

在征得客户同意或签定合同并确认客户已执行合同后（如开l/c电汇、预付款等），以l/c结算的，要尽快催信用证，以预付款结算的，款要及时催，以电汇结算的，风险较大，通常适用于老客户。下达生产通知单，生产通知必须尽可能资料齐全、完备、正确，并在指令下达后落实相关部门在合理的时间内接收到了正确的指令，并已开始执行。向生产厂要生产计划，监督生产指令在各环节中的进行，保证其顺畅。如有客户资料未到，要及时与相关部门和客户进行沟通和调解，做出最合理的生产计划。

在合同签定后，对于担当来说，确认工作是最重要的。在安排确认时，要掌握以下几条原则

- a) 首先排列生产计划，盘查确认点，首先要清点好辅料，核对好来料颜色是否一致，特别是对主、辅料的盘查，保证生产安期顺利开展。

- b) 监督和督促生产计划，确认所有保证生产顺利进行的有关指示，书面或实物已交待到有关部门的责任人心中，并已得到认真执行。如正确的工艺单、样品、印绣花样、客户的最终确认意见或修改意见要及时传达，对生产中出现的各种问题进行监督、反馈，对于生产中出现的各种问题要及时和客户进行沟通和处理。

- c) 核对所有来物，与客户确认意见相符一致。

- d) 要注意客户的变更，如面料颜色、合同数量，如出现变更，要在第一时间内通知生产部门，减少不必要的损失。

在合同的`执行过程中，要准时填报跟单表，及时给客户报告生产进度，并要及时汇总资料，整理订单，避免出现疏漏的地方，并及时与客户和生产部门沟通，对出现的意外情况要及时处理，如上报、与客户协商拖期、协调有关部门采取补救措施等。

在临近交期时，如生产过程中如有妨碍大货交期无法按合同

顺利执行时，必须事先通知客户；当大货生产过程中，缝制、印花、绣花等出现妨碍生产顺利进行时，一定要及时通知客户（同时发样给客户）采取有关补救措施。

为了大货生产能够顺利进行，首先要及时去生产厂看每天的生产情况。对于客户确认迟缓或者提供一些资料不及时，除了沟通之外，还应有书面形式传真于客户或者把生产进度情况告诉客户，并提醒有可能影响交期，同时，要排查生产环节中还可能存在的问题，要及时汇总情况，尤其是辅料。

品管主管要会同品管员一起在大货交货前对产品进行检验，并出具验货报告单（对于发现的问题要提出整改建议和防范措施）；客户来我司验货时，品管主管或品管员要陪同客户一起验货，并做好记录。

根据合同的规定及与客户协商的最后结果，及时安排出货
□http的客户可能不止一个，他对于箱唛、条形码、包装袋会有不同要求，应当引起注意，并以书面形式下达给车间）1出货时间、数量、入货时间，及时通知相关部门（根据入货通知时间及时安排发货，如不能保证交货，衣时同船运公司或客户协商处理）2订舱、报关3办理内部发货手续4船样及相关事宜，船样一般在大货出货前一周给客户寄出。

国际业务部单证员负责外销产品发票的开具，并负责填写开具外销发票的相关表格；国际业务部核算员负责内销产品发票的开具，由跟单员负责填写开具内销发票的相关表格。

跟单员负责内销货款的回收，及时督促客户办理，加快我司的资金周转。对于外销产品货款的结算方面，信用证结算的，由跟单员督促客户及时为我司开具信用证，单证员负责对信用证的内容进行审核；电汇方式结算的，要在发货后，及时督促客户付款，避免坏帐损失的发生。

对于我部门负责的采购及加工业务，要及时与生产厂进行对

帐，在业务结束确认无误后，让对方开具符合我司要求的增值税专用发票，并按我司相关文件规定进行及时报帐。

对于费用方面的报帐：差旅费，出差归来后，要及时报帐，具体按公司文件执行；其他费用的报帐，力求在费用发生的当月进行报帐，避免费用跨月报帐，影响公司及部门的利润核算。

本部门所有人员对于自己负责的所有资料要及时进行整理并归档，保持桌面清洁、资料摆放有序，分配到个人的档案橱要及时进行整理，保持资料的整体外观和实用性，不准乱放；对于公用部分的办公用品等，要及时进行整理，个人的资料、样品、样布等不准随意乱放，如发现随意乱放者，将对责任人进行处罚。

个人出差工作总结篇三

20__年就快结束，回首本年的工作，有硕果累累的喜悦，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，今年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

在20__年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，尽快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

一、主要经验和收获

通过这两个月的工作，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了

许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

二、存在的不足统计站工作总结总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对本岗位业务熟练度不够，缺乏工作经验。

三、下步的打算

针对年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、加强运输统计管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

在今后的工作中要不断创新，努力学习专业知识，善于总结，不断积累工作经验。在明年的工作中，我会继续努力，多向

领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，铭润公司的明天更美好！

个人出差工作总结篇四

(一)基本状况：

经过三天对湖南长沙、衡阳、邵阳市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我走访的长沙、衡阳、邵阳这三个城市里生根发芽，在这期间里，开发了三家意向客户，如下：

第三家是邵阳的总代理，此客户的店面从装修风格及产品结构在邵阳建材城可排行前三，此客户的经营理念，只做质量有保障的产品，价格不是很看重，目前此客户销售的led产品有长方、富迪，但此客户对他们的产品质量不是很满意，所以前期此客户同意拿我们的天花灯、球泡灯样品，以和他们现销售的led产品做比较，如我们的产品质量过硬，后期此客户会把led灯具的所有系列全上，包括吸顶灯、平板灯、等等。

主观看法：我们的产品在市场的前景是十分好的，我本人对这个市场，对产品都很看好，我们的产品质量好，将作为打开市场的一个重要砝码。

对市场而言，我们的价格比同类的产品要略高，但产品价格并不是我们

的销售瓶颈，很多客户认为他们要合作首先思考的就是你的产品质量；再就是厂家的实力，因为客户认为只有与有实力的厂家合作，他们的生意才会有保障，才会走的更远，产品价格其次；再之后就是厂家的销售支持力度；所以我们的产品质量要给客户足够的信心及加上我们的产品给客户能够带来丰厚的利润空间的同时做好市场保护工作，减小其销售难度，

这样一来，绝大部分客户都愿意了解我们的全部产品。

对于这次个人的成绩来说，对部分地级市场都有了详细的走访和了解，

(二) 市场总结和计划：

对于我走访过的客户，他们目前都期望此刻能有一款价格合理，质量满意的产品进入市场，对于部分小厂家品牌的价格便宜、市场管控差、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很大，透过这几天对内地市场的走访，个人认为，此刻是进入内地抢占市场最好时机，很多led厂家都在争抢内地led灯具市场，反之，很多客户也正在用心寻找好的厂家、好的品牌赚取led的第一桶金；我们的市场切入点就在于我们给予客户质量好的产品、利润空间、市场支持等等，这样会充分调动经销商和批发商的用心性。

1、价位方面：市场上总体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个市场，抢占市场份额，按目前的价格来看，只能说是具有必须的竞争优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的眼光看我们的产品，还有部分客户是无法理解品牌的价格，只拿我们和一些擦边球品牌的价格相比较；一客户跟我说，产品本身是能够的，但是作为一家新牌子，这个价格在销售过程中会增加一部分难度，但我认为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开始呢，价格永久没有可比性。

2、产品定位：针对目前市场上参差不齐的产品、参差不齐的低价位，

因此有很多客户会用这些品牌的质量、价格盲目的去决定其他品牌，那么我期望，既然客户用这种方法来选取合作的牌，那我们的产品就应保留其现有的长处，产品的定位就要以高品质为基准线，做到新的产品系列及时跟进。

3、产品包装：包装要色彩亮丽，做到眼球效应，我个人感觉产品外包装不要给人老气横秋的感觉，既然产品做到高品质，那么包装更要突显我们的产品的高品质！

在那里我要提出一点推荐，目前我们的产品开发力度跟不上，很多客户如果要合作就会所有的led灯系列全部都上，产品画册一拖在拖，目前内地市场是开发最好时机，而我们的销售团队组建也不到位，这些问题将严重制约市场开发进度及丢失内地有质量的客户。

4、销售策略：目前，我司销售支持政策几乎没有，我觉得一个新品牌想占领市场，无论透过任何形式，任何方法，都应勇于尝试，想尽一切办法去进入到经销商的门店。如果没有政策支持这一策略，那我想我这次出差的意向的客户都会慢慢被其他品牌抢占。

5、渠道方面：个人认为目前我们的品牌只是一个孩子，市场刚刚起步，

认识我们品牌的渠道客户不够，市场认可度十分低，，我觉得就应投入一些宣传到重点城市，能够有选取性的去挑一些优质客户，培养起来，会很容易引发邻省市的连锁反映，等到客户稳定，地级市场精耕细作之后，再从这些客户资源中挑一家能够控制的省级代理商。

下一步的计划，我个人认为开发内地市场迫在眉睫，内地市场如此刻不加

大力度去开发将来我们所面临的市场开发难度将更大。内地客户，个性是有实力的客户正在考察寻找有实力的led厂家合作，这些客户对led灯具的前景也十分有信心，此刻我们要加大力度把内地城市逐个击破，巩固客户资源，多了解经营状况，先得到经销商及终端客户的认可，然后才开发适合我们的省市级代理商，现阶段，想找一家代理商十分有难度，并

且这次出差遇到阻碍我们成功最大并且最普遍的问题就是我们的前期准备十分不到位，给代理商心理上不敢轻易下决定。

经销商喜欢的是厂家有实力，产品系列全、利润空间大，便于市场控制，

质量过得去的产品。目前，要做的就是要想着怎么样让我们的产品去适应这个市场，而不是让用户适应我们。

个人出差工作总结篇五

王佳随行x经理一道于20xx年x月x日到x月x日期间进行了为期6天的出差工作，途经的路线是：成都南京盐城扬州昆山京常州成都，整体进展较为顺利。

(一)14日早上从成都到南京，再转车去了盐城，在盐城王佳和经理去了设备厂，实地参观了几台中、高效过滤检测设备，并听取了盐城苏信净化设备厂的技术工程师的操作演示过程以及讲解，王佳和经理结合王佳们xx公司的一些实际状况提出了一些疑问。涉及的设备主要有psl气溶胶发生器粒子计数法检测过滤效率的检测设备、以及检漏设备。下午再去了盐城华达仪器设备有限公司，参观了过滤检测方面的仪器设备，有尘埃粒子计数器、过滤效率检测设备、检漏设备，并听取了陈总和相关技术工程师的介绍。王佳们回头再将华达的检测设备和苏信的检测设备做了一些比较。

(二)15日，王佳和经理一道从盐城转车去了无锡，在无锡王佳先去了无锡皇庭壹号机械有限公司，详细地看了全自动过滤器框架铆接设备的操作演示过程，以及结合王佳们公司以后使用起来所要面临的一些问题向技术人员详细咨询了一下，还了解了设备的一些构造原理，使用特点等，主要是将王佳们带过去的三幅外框拆卸之后再组装，然后焊接，观察其使用效果。下午又去了尼可超声波设备有限公司，了解并就模头一事儿向尼可那边询问了一番，尼可超声波焊接设

备方也向王佳们展示了一些焊接后的滤袋的焊接效果。

差不多，足见张总比较有诚信，然后王佳和经理、刘总高总一齐观看了一下袋式过滤器卷材的生产车间。第二天空上午也就是26日王佳们和盐城中纺道别之后，就坐车去了南京过滤分离展。

式很独特，不仅仅过滤效果好，也就是纤维很细，而且表面的轧光效果很好。当然还有别的公司的产品都很有特点。

(五)19日下午，王佳们看完展会后，就坐车去了常州市，看了王佳们公司外框供应商的厂里面实地走访了一下，了解了王佳们公司常用的袋式过滤器的镀锌外框、内框、压条的生产加工流程，经理还就不用压条一事儿和李总商讨、交换了意见，对王佳们公司以后生产袋式过滤器会有必须帮忙，个性是在生产效率、成品外观、成品牢固性会有必须的用心改变，从而为公司的生产较低成本，增加利润。

二、出差工作总结

此次出差，虽然只有短暂的5天，但在这5天里，王佳和经理走访过不

同地区的不同厂家，有盐城的苏信、盐城的华达仪器、无锡的思拓机械、无锡的尼可超声波焊接设备、昆山的中纺、南京的过滤展会、常州的镀锌型材外框，在这次出差的过程中王佳学到了一些做人做事儿的技巧，让王佳受益匪浅，以及从经理、各位厂家领导身上学到了很多有用的东西，同时看到了自己在工作中的一些不足和有待提高的地方，主要有：

1. 在出差之前，对要拜访的厂家的产品的特点进行详细的了解，最好是将王佳们公司所需要了解的问题都记录在一个单卡上，以防在拜访过程中有些需要了解的问题一时想不起来。

2. 与不同职能工作人员的交流与合作方面，虽然这次有经理压阵，自己仍然需要提高与他们的合作、交流潜力，以及工作中的一些必要的应酬等等，以备自己以后没有和经理同行而独自一人在外时的独立应对。

3. 在拜访一些厂家时，涉及一些比较敏感的问题时，最好不要直接向对方提出，个性是技术方面的问题，这次王佳在盐城中纺和张新胜懂事总经理聊天时，问到了一个pp覆膜的技术问题以及可否去他车间看一下时，尽管王佳说，了解pp覆膜不是为了开发新产品，他极不情愿的没有回答，王佳赶紧转移了话题，避免了尴尬的气氛。

4. 在展会上，王佳接触到了不同厂家不同的过滤产品，个性是和aaf也就是爱美克空气过滤器有限公司的技术工程师就活性炭滤料、离子交换树脂聊了一会儿，以及北京量子金舟无纺技术有限公司就熔喷滤芯的生产工艺了解了一番，确实开阔了眼界，了解了新知识。虽然这次展会的参展公司较少，但也了解到了不少东西，对自己以后的学习起到方向性的作用。

总之，透过这次紧张而忙碌的出差工作，学习了别人，锻炼了自己，认识了自己很多的不足和有待提高的地方，认真反省和提高自己，以便更好的开展后续工作。

20xx..2

个人出差工作总结篇六

20xx年初我很荣幸客户服务中心一员从进入客服中心之日起我把客服中心视同家中心每一位员工都是亲人不论是公司正式员工还是聘用员工无论是年纪大员工还是刚进入社会女孩她们性格、兴趣我了如指掌她们喜怒哀乐都让我牵挂在心相互信赖无话不谈在沟通中她们倾诉委屈释放压力在放松中调

整心态保持阳光心情她们眼中我不仅是中心负责人更是她们工作和生活导师我常与她们分享工作和人生快乐心法：即做人要有品德做事要有品质生活要有品位指导年轻员工怎样去工作如何去生活真正让员工感受到工作快乐从而把握着幸福生活。

两年来我将关爱体现在生活最小细节中把真情融入工作每一环节里从爱心出发相互理解真心相待赢得了员工尊敬和认同这是我人生最大财富！我骄傲是公司最友爱团队我自豪我是优秀团队中一员！

所谓团队单纯理解为特定范围一群人而应是大家同一目标声音一起努力团体这一团体是否团结是否有凝聚力是否有相互学习、知识共享决定了团队战斗力它是影响单位或部门发展关键因素之一。

“众心齐泰山移”我深知：无论多么优秀管理人员其个人能力是有限而众人智慧是无穷怎样去设计客服中心内部文化激发每一位员工爱岗敬业、积极向上工作热情创建一支富有凝聚力和战斗力学习型团队让每员工具有归属感和职业自豪感这是自客服中心成立之日起至今一直是我孜孜追求境界和竭力奋斗目标。

号在公司团队建设中是难度系数最大单位中心员工年龄差别大用工方式不统一薪酬待遇偏低工作烦琐压力大个人素质要求高而且在工作中经常不被理解遭遇委屈是家常便饭“客服中心是防火墙话务员是灭火器”这是号日常工作真实写照常戏称“客服中心对外是矛盾汇集中心对内是克服困难中心”事实确如此面对现状如何在这种情况下舒缓员工压力？怎样防止服务过程员工自我情绪失控而产生负面影响？通过样方式和途径去激发员工工作和学习热情增强员工对岗位认同感对企业忠诚度是我常常思考和需解决实际问题。

管理是观点是服务更是艺术激励与日常管理与团队建设密切

相关不可分割客服中心激励工作具有人力资源管理共性也有它特殊性大家都知道无论任何单位发展都离不开全体员工创造力和积极性虽然物质激励仍然是衡量员工自身价值重要指标但事实上在特定环境下精神激励作用在一定程度上超出了物质奖励意义我认为：有激励就有动力有期许就有冲刺有认同就会产生归属感两者之间是作用力与反作用力关系基于这个观念在号日常管理工作中将激励措施面向所有员工我关注每个员工一点一滴进步表现量体裁衣灵活运用一张满意笑容赞许眼光一句肯定话都会员工“温馨服务天天进步”动力重视员工欣赏员工塑造员工点点滴滴积累就形成了团队合力保证了中心整体服务水平不断提升和各项目标顺利完成。

我常常告戒和勉励同仁：面对市场面对客户所呈现必须是最好已与电信溶为一体站出来就代表着随州电信！

二、细化基础管理量化绩效指标营造了公平、公正、公开考核氛围

标杆要定位管理要精细指标要量化评价要公允这是我对客服中心日常管理工作简单概括。