

# 2023年京东客服入职培训总结(模板11篇)

学习总结可以加深对学习内容的理解和记忆。以下是小编为大家整理的知识点总结范文，供大家参考。这些范文包含了各个学科的知识点总结，涵盖了常见的考点和难点。大家可以通过阅读这些范文，了解知识点总结的写作方法和技巧，同时也可以借鉴其中的内容和结构，为自己的知识点总结提供一些思路和参考。让我们一起来看看吧。

## 京东客服入职培训总结篇一

时间过的真快，转眼之间本年度已接近尾声，我是x月xx来到x学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐甚么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出幼稚园的第一份工作，固然也少不了我在这里工作的头衔市场专员，大专我学的是电机一体化专业，对单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对这份来之不易的工作真是有心拿的起，无意做的好，由于我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些甚么，做起来就相当费劲。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热忱，单位的领导对我的成长倍感厚看，曾很屡次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案寻思这半年，我做一下简单的总结。

工作于实际符合合，调研市场远景，并做好相应的市场计划；

对市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

知彼知己，百战百胜调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿；

20xx年x月xx日，白象春华求是学校市场部分成立了，在将近

半年时间内，逐渐展开市场工作，从甚么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部分是做的不好的，由于今年的招生业绩基本是和往年持平，对当地的一些小型电脑培训机构来讲，地理环境上风、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必定性。

部分建设：部分刚刚启动，市场体系还不是很完全，可是展开市场工作职员严重不足；

部分职员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已有很屡次，已基本上把握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部分职员少、任务重，故专业技能培训不够。

部分创新性：新业务的开辟不够，业务增长小，业务能力还有待进步；

整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

## 京东客服入职培训总结篇二

我是20\_\_年3月13日入司的，入司以来我从基层做起，在任客服专员期间我不断地向老员工学习与业主沟通的技巧，把业主的事当做自己的事去关心，为业主尽快解决问题，得到了大多数业主的好评。2007年8月在同事和领导的栽培和帮助下，我从普通员工逐渐成长成为了一名管理人员。几年来，通过

公司各项培训我学到很多专业知识，并利用业余时间从书本、网络学习物业管理方面及法律法规的知识，丰富了阅历，提高了管理技能。

## 1、年度业务指标(kpi)完成情况

## 2、年度重点工作总结

20\_\_年全年成功组织策划并举办了元宵节灯谜会、水榭\_\_“我爱我家”有奖征文、重阳节健康体检等大型社区活动，期间联系了赞助单位对活动赞助奖品、纪念品，为公司节约了成本3000余元，融洽了物业与业主之间的关系，体现了和谐社区。年底，积极联系赞助单位为小区赞助2011年年历300余份，上门赠送给业主，得到了业主的好评。

当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

## 京东客服入职培训总结篇三

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在一个收获的季节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业，成为了公司的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢给了我工作的机会。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了温暖，也为我有机会成为公司的一份子而惊喜万分。带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位。回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有半夜从床上蹦起来的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

## 一、萌芽阶段

在这期间，我主要是熟悉日常工作流程。比如熟悉产权、国土的权证办理程序，业主的咨询解释工作，房屋的维修整改流程，其涉及到的事情比较芜杂，具有较强的随机性，有时急着要同时处理好几件事情，而有时却闲得无聊。并且在这些事情上，都缺乏表面层次性，在没有对其内在属性得到充分了解的情况下，很难通过直观在第一时间内得出比较正确的判断，因为在接收到每一信息时都没有明确的标识哪个是重点哪个是非重点，哪些事情紧急哪些事情不急，哪些信息是需马上传达的哪些信息是需过滤掉的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。

当然了，在这期间，是我出错的高峰期了，特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会追着工程师或老员工问这问那，他们总是能不胜其烦地解说。从中让我学到了许多自己以前所未学到的东西。经常也和业主进行交流，从他们那里能够学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以他们都成了我的良师益友。

## 二、成长阶段

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导，在此阶段的工作上作了一定的调整，开始分类进行工作制定每日计划，客户部的权证办理工作、业主咨询解释工作、整改流程工作、业主的谈判工作等四大类。

在这期间，协助了部门的权证办理工作，业主相关权证的领取步骤，办理所需资料，以及办理时的相关注意事项。业主的咨询解释工作是多样性的，让我清楚的看到了自己对专业知识的不足和服务质量需要提高，我向领导、同事及其他相关工作部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使业主满意，也让自己更好的服务于业主。在这里，我清楚的认识到：站在我面前的每一位业主，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使，与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

同时，这种精神也深入到工程的整改中，通过维修小组对房屋质量的整改工作，首先要尽快整改业主反映的问题。一定要及时整改。因为这个问题容易影响业主生活秩序或家装进度。一旦业主停工会带来工期和经济的损失，更严重的是会影响上帝的心态，破坏了新房给他带来的愉快心情。一旦业主心情被破坏了质量本身的问题已不在是主流，抚平业主的心灵深处的创伤则变成了我使命的当务之急了。

### 三、成熟阶段

通过前两个月对工作的不断熟悉与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了一定的改善。报修的数量是前期的数倍，对于这种情况，为了控制这种现象的发展，就需要对这些整改原因进行现场勘察，找出症结，对症下药。其中发现误报、重复报修、及部分业主自身的装修操作的不规范等导致的报修占了很大一部分。将这种报修整改降低至最低点，对于整改报修、整改关闭的流程完善，就显得十分重要，同时也为我们的后期工作带来了方便，鉴于此，在领导的帮助下、在部门同事的协助下对整改报修的流程进行了部分完善。

2021客服试用期转正工作总结5

自我今年\_月到现在来到\_\_有限公司工作已经三个月的时间了，刚从学校出来的我面对社会还是有点青涩，在学校的时间总是过得那么快，一下子上我来到工作岗位还真的让我既兴奋又陌生，兴奋的是终于可以摆脱学生的身份来到社会上实践了，陌生的是从来没有在社会上实践的我感觉到一切都是新鲜的也充满了挑战，\_\_有限公司是一个互联网游戏公司，我的职位一名电话客服，主要是负责接听各种反馈电话，回答用户在游戏体验过程中的一些问题，并且帮助解决，在这里从事电话客服的工作也有三个月的时间了，即将可以转正了，在这三个月的工作中有很多感悟与心得，主要是以下几方面：

## 一、日常的工作

客服这个岗位咋他人看来没有什么技巧，但是我想说的是每一份工作都有可贵之处，看你怎么去对待，我平日的工作就是接听电话，别看是简单的接听电话，但是对工作者要求还是挺高的，刚进来还是要参加培训，因为是游戏公司首先在培训的时候会对我们公司各款游戏进行一个详细的解说，自己还要去亲自体验，这样才能在工作中帮用户解答问题，包括一些漏洞也要咨询技术人员是因为什么原因导致的，其次对表达能力语言组织能力也有要求，培训中会有模拟对话每天的培训内容主要还是模拟对话，只有在无数次对话中才能找到技巧，才能提高自己的工作能力，总这里面的知识很多。

还有在平时的工作中都会遇到一下垃圾电话我们做客服的要迅速的筛选有效电话，在工作过程中要有耐心，有责任感，虽然有时候会有一些无聊的用户会为难我们客服但是既是是是也要保持职业素养，毕竟公司的形象重要。

在一开始正式上岗的时候面对那种真实的用户，我还是有点语无伦次，后面接触多了，慢慢的适应下来，工作中也能找到技巧了，在试用期中我每天按时上班，工作认真，态度诚恳，面对用户永远都是本着良好的态度，每天下班回去都会

回顾一下自己一天的工作，有需要改善的地方，绝不含糊。

## 二、收获心得

几个月下来，在客服工作中让我感受最深的是，不管什么时候都要保持一颗认真负责的心去对待，其实每份工作都是这样在无数次摸索当中慢慢的就提升了自己。

### 2021客服试用期转正工作总结

## 京东客服入职培训总结篇四

20xx年xx公司 巩固和提升竞争优势，保持行业区域主导地位，加快了xx的发展，提高了大客户服务的水平，克服了各种困难和不利因素，业务发展和业务收入保持稳步提升，各项工作取得了可喜的成绩。

为彰显vip会员尊崇倍至、享我所想的尊贵体验□20xx年度我中心本着沟通从心开始的服务理念，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最好。

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“服务与业务领先”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。

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。

为进一步提高客户满意度、保持服务持续领先，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%。

客户经理是集团客户和个人大客户服务的主要提供者，也是移动公司对外展示员工形象和工作风貌的重要载体，客户经理的职业形象和职业素质一直是公司领导和客户关注的焦点。在xx年的日常工作中，我们着重系统培训客户经理的服务与业务双领先全面优化营销体系，实现客户经理规模最优化。大力推进新业务的规模发展，加快改进服务的步伐，全面优化营销体系，推动中心完成全年的营销指标。

20xx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，促进服务价值最优化。继续大力宣贯“正德厚生，臻于至善”的核心



价值。

## 京东客服入职培训总结篇五

转瞬20xx年我正在x的进修、试用曾经完毕，为了更好的展开接上去的任务，我就试用期的任务做一个片面而详确的总结，目标正在于汲取经验、进步本人，以致于把接上去的任务做的更好，实现公司下达的发卖义务以及各项任务。

### 1、试用期实现的任务

#### 1、发卖状况

上半年正在公司各级指导的密切关心以及精确指导下，及经销商的通力合作下□x市场实现发卖额x万元，回款率为x%;高档酒占总发卖额的x%□此中以x□x□x发卖为主;中档酒占总发卖额的x%次要以x及x为主;此中x月份发卖额为x万元，占总发卖额的x%;x月份发卖额为x万元占总发卖额的x%;x月份发卖额为x万元，占总发卖额的x%□

#### 2、市场办理、市场保护

依据公司规则的发卖地区以及市场零售价，对于经销商的发货地区以及发卖价钱停止管控以及监视，催促其履行一致零售价，必定水平上根绝了高价推销以及倒窜货行动的发作。

经过对于各个发卖终端长期的交换以及领导，并分离公司的营销战略，正在各终端张贴了舍患上酒一致的x价钱标签，使产物的发卖价钱契合公司指点价。依照公司对于x摆设的请求停止产物摆设，并发动以及帮忙店方使产物坚持洁净整齐。正在店面以及柜台洁净划一、对于我公司产物的摆设停止了响应赠予政策宣扬，使其到达应用终端货架资本停止品牌宣扬的目标。

### 3、市场开辟状况

上半年开辟x统共31家。局部新开辟网点是x区较年夜范围商超，关于我公司产物摆设较为完全，由低端至高端酒均有差别水平的上柜；其余新增网点为x区中小批发终端，所上产物次要会合正在中高档产物区。

### 4、品牌宣扬、推行

为了进步花费者对于“x”的认知度，建立品牌抽象，进一步树立花费者的品牌忠实度，依据公司规则的一致宣扬标示，正在人流量年夜、收视率高的地段及买卖比拟好的门市部，张贴x宣扬海报x余张，联络并帮忙告白公司制造百般告白宣扬牌x家，现已经制造实现x家；关于公司的游览观赏政策停止了主动无效的落实与人数统计，主动共同公司对于x区客户到本公司游览观赏的导游任务，这次一系列任务对于公司的汗青文明有很好的宣扬感化无力晋升了品牌抽象及品牌认知度，让故乡国民进一步看法与理解我公司。

### 5、发卖数据办理

依据公司年终的一致请求美满了各种发卖数据办理任务，树立了经销商拉货台帐及经销商发卖统计表，并实时报送发卖周报表、发卖月报表，各种发卖数据档案都采纳纸质以及电子版两种方式保管，使患上的每个月方案愈加主观、精确。正在每个月月尾对于本月及累计的发卖状况辨别从经销商、单品、产物构造等多少个方面停止汇总剖析，以便于愈加精确主观地反应市场状况，指点当前的发卖任务。

### 6、市场合作品牌查询拜访统计状况

依据现有市场查询拜访统计患上出□x□x□x及x等系列酒是我公司中低端产物的次要合作品牌，特别是低端精装酒旁边以x□x

酒为我公司低端市场的无力合作者，其市场据有率高，市场畅通流畅速率快，很年夜水平上影响了我公司x□x的市场据有率及市场畅通流畅，这也为我公司低端精装产物的推行配置了宏大妨碍。

x公司比来履行市场优惠政策：延续或者一次性进x□x等系列酒达x元可取得x一台，达x万元可取得代价x元x一台。

x以单品单行x盒为基准，摆设x种及x种以上产物送x□

## 2、任务计划

虽然正在试用期傍边做了少量的任务，但因为处置发卖任务工夫较短，缺少营销任务的常识、经历以及本领，使患上有些方面的任务做的没有到位。鉴于此，我预备正在接上去的任务中从如下多少个方面动手，尽快进步本身营业才能，做好各项任务。

### 1、积极进修，进步营业水准

其一是抽工夫经过各类渠道往进修营销方面(特别是x营销方面)的常识，进修一些乐成营销案例以及前沿的营销办法，使本人的营销任务有必定的常识支持。其二是常常向公司指导、各地区营业和市场上其余各行业营销职员讨教、交换以及进修，使本人从营业程度、市场运作以及掌握到人际来往等方面面都有一个年夜幅度的晋升。

### 2、进一步拓展发卖渠道

x市场的发卖渠道比拟繁多，因为各种缘由年夜局部产物都是经过畅通流畅渠道停止发卖的。接上去正在做好畅通流畅渠道的条件下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、旅店渠道及团购渠道进一步拓展。正在团购渠道的拓展上，下半年次要对于零碎人数以及欢迎义务比拟多的工商、教导以及林业三

个零碎多唱工作，并渐渐向其余企奇迹单元浸透。

### 3、做好市场调研任务

对于市场个进一步的调研以及探索，具体记载各类数据，美满各类档案数据，让一些剖析以及对于策有更强的数据作为支持，使其更具迷信性，来补偿经历以及感官看法的缺乏。理解以及把握公司产物以及其余白酒品牌产物的发卖状况和全部x市场的走向，以便应答各类市场状况，并实时调剂营销战略。

### 4、与客户亲密共同，做好发卖任务

帮忙经销商正在稳住现有收集以及花费者群体的同时，搞好客情干系，充沛拓展发卖收集以及发掘潜伏的花费者群体。

最初但愿公司指导正在自己当前的的任务中赐与更多点拨与指点！

## 京东客服入职培训总结篇六

尊敬的领导：

您好！

首先；非常感谢您给我到贵公司从事工作的机会，对此，感到无比的.荣幸。

我于xx年x月x日来到公司实习工作；现如今三个月的试用期将满。根据公司规章制度，现郑重申请转为公司正式员工。

本人工作认真热情，细心且有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，性格开朗，具有良好的团队意识；责任感强，确保完成本职工作，与同事相处融洽，配合同事与领导完成各项工

作；积极学习新知识，技能，主动向同事学习；并利用下班时间充电，提高自身综合素质。

最后，我相信在全体员工的共同努力下，我们的业绩会愈来愈好，我们的明天必将更加辉煌。在今后的工作中，作为客服部团队的一员，我将更加努力上进；实现自我；创造价值。

因此，恳请上级领导能批准转正，让我成为一名正式员工。

谢谢！

## 京东客服入职培训总结篇七

首先很高兴能加入\*\*，成为\*\*里的一份子，也感谢公司领导给予我这样的一个平台。

20\*\*年x月\*\*日，怀揣着新梦想、新起点，我来到崭新的环境，加入全新的公司开始自己崭新的希望，由原本熟练的销售内勤岗位转做客服专员，基于对房地产的”了解和熟知，加上原有的经验积累，到公司入职时第一时间便能快速地进入角色，认真尽责地做好公司领导下达的每一件事。

一、作为客服专员，我每天所负责的内容包括以下几点：

1. 业主电话回访问卷调查；
2. 业主生态园年卡办理；
3. 业主每天生日电话问候鲜花贺卡派送；
5. 售楼部室外大屏画面更换、室内音乐led屏、电子区位图等电子设备开启；
6. 公司每周举办暖场活动及其他营销活动时，增援协助策划

部门发票签到搞活动；

7. 处理公司公众号后台信息留言回复操作，随时支援协助其他部门人员；

如果你没做过一份，你就不会懂得这份的艰难和收获，毕竟没有切身体实践就不会有真实的发言权。在还未转做客户专员时的我一度就认为这个职务肯定很清闲，看起来那么不起眼也没什么特别的贡献，如果不是为了能有更多时间去完成自己的终身事情，我可能并不会毅然果断的选择这份。

但当我选择这份后，发现想要做好它依然需要花费我所有时间和精力。因为我想要做好每一件事情，哪怕微不足道，我只为自己的心。也庆幸选择了这个岗位，它让我又重新理解了一些道理，任何一种选择只要是自己想要的那就是值得的，然后只需要尽自己最大努力去做好它、去享受每一天带来的快乐；任何一份不起眼的，在一个公司组织内都会发挥着它无形的无穷尽的力量，好比一个螺丝钉一样，虽渺小却不可缺少。

## 二、问题

两个月的客服让我切身体会到这份看似不起眼却蕴含意义，把公司的愿景好心情传播给客户，让客户信赖去感受公司的真挚、热情、责任。我的着重是业主电话回访调查及业主生日电话问候，在每一个业主回访电话中我都得到了许多有益有弊的信息，客户会把最真实的感受想法倾诉给我，而我会第一时间记录下他们的回馈。这其中有非常满意认可祥源的主业，他们会带来新一轮的推荐，带来新的意向客户，而我要做的就是第一时间反馈给前线销售的置业顾问，方面他们第一时间去联系客户。

当然每个公司都不是尽善尽美的，这其中也有一部分问题客户，会在电话里对我控诉许多这样那样的问题和麻烦，而我

要做得就是耐心去倾听客户的抱怨以及站在公司的角度尽力给出合理的解释，安抚客户情绪。再把这些问题回馈到公司领导层，希望能对公司后续的改善发展起到一丁点作用。

“客服”顾名思义为客户服务，属于房地产公司售后环节，比起前期销售它的确不算什么，也没有什么可炫耀的，只要房子能够卖掉卖好大家都嗨皮，可是客户凭什么一定要选择你的房子？这时房产售后客服就突出了，如果售后客服做得细致突出，业主口碑较好无疑就会直接推动二次销售，好比一个食物链，但却是一种良性循环，存在在公司里的每个部门每个人，都有他不得不存在的理由，也有他必须存在的结果。

尽管很认真的去做每件事，但还是会存在不足以及自身需要学习新的知识了解更多新的技能，以致力于能够更好的为公司服务也为了让自己成为更好的人，也非常希望公司领导能给予我新的指示和指导。鉴于自己中接触到的事情，建议公司倡导各个部门在前一定要做到及时、有效的沟通了解合作，避免出现信息不对称。

公司x季度誓师大会中，领导们的总结讲话里很感触的几句话：

“买下\*\*，安家生态园” “一日之计在于晨，奋力拼搏、剑指x亿”

“市场从来不需要敷衍和解释，只需要相信自己一往直前，逢山开路、逢水搭桥”

“梦想是一个人最大的情怀”

我很渺小但我也有梦想，都说一勤天下无难事，也愿在这样\*\*筑梦进程中享有出彩的机会，更能收获健康、财富、快乐、拥抱和人。

## 京东客服入职培训总结篇八

xx年的暑假两个月时间我与本学院其他几位同学共同参加了通讯科技有限公司开展的暑期实习活动。通过两个月的实习生活，深切的体会到了工作生活与生活的不同之处。虽然是一份实习工作，但也算得上是自己人生中的第一份正式性的工作。现在回想起来，当时的一系列情景仍旧历历在目。

首先是我和其他几位同学在六月底的公司面试中获得了参加此次公司实习的机会，虽然，当时并不知道客服代表具体是个什么岗位，但是还是怀揣着一份期待和惊喜，毕竟是自己通过面试获得的第一份工作。接下来，与收到录用通知的同学一起于x月xx日一同去了位于成都市xx公司所在地，进行了实地参观和面谈。当大家知道，所谓的客服工作就是接电话、受理客户问题的时候，都显得有些失落。但后来，除了几位同学有特殊原因没能参加实习外，其余同学都参加了公司的实习工作。

接下来，就是对我们进行了为期9天的业务知识培训，主要有关于xx公司的公司基本发展历程、公司的价值观念以及公司的人才观等方面的介绍；有关客服工作的基本业务规范的要求的学习；公司业务知识的学习和了解，如：公司可收送范围、各种收寄物品的价格以及不同地址的收送时效性等；有关客服在接听电话中的有关规范用语以及专业术语的锻炼和运用；如何提高自身与客户沟通的技巧以及遇到一些自己难以处理的事情时，我们应该采取何种方式进行应对；了解快递行业的具体运作模式。

最后，在进行了几天的练习上岗后，我们便开始了正式上岗实习，与公司的正式员工一样，接听来自全国各地的客户电话。当然，我们只接听热线的1号键下单和有关咨询方面的工作，如果遇见客户要求进行快件查询或是投诉业务，我们则帮其转至2号键，有查询同事对其进行跟进。当然，在正式实



习上岗期间，我们还必须参加公司每天的早班例会或是公司的晚班例会，了解新的业务知识或是对自己一天中的工作进行小的总结。同时，我们也参与公司一系列有关新的业务知识的培训，如公司在七月下旬推行上线的新的下单系统。此外，公司为了让我们能够对速运行业有个全面的了解，在多方努力沟通下，参与实习的8位同学于8月7日来到公司位于武侯区簇桥的成都中转场进行参观了解，以增强自身对快递行业本身的理解。

实习工作于x月xx日结束□x月xx日，公司的管理层特意为我们几位实习生召开了实习工作总结会议。会上，我们实习老师对我们在实习期间的数据进行了公布，同时，公司领导们也对我们在实习期间的优秀表现作出了很高的评价，并且表示希望我们能够留在公司继续做兼职。此外，公司也给我们颁发了一些小的纪念品和各自的实习证明材料。自此，为期两个月的实习工作正式结束。

## 京东客服入职培训总结篇九

转眼20\*\*年我在\*\*的学习、试用已经结束，为了更好的开展接下来的工作，我就试用期的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

### 一、试用期完成的工作

#### 1. 销售情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\*\*市场完成销售额\*\*万元，回款率为\*\*%；低档酒占总销售额的\*\*%，其中以\*\*、\*\*、\*\*销售为主；中档酒占总销售额的\*\*%主要以\*\*及\*\*为主；其中x月份销售额为x万元，占总销售额的\*\*%；x月份销售额为\*\*万元占总销售额的\*\*%；x月份销售额为\*\*万元，占总销售额的\*\*%。

## 2. 市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的\*\*价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对\*\*陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

## 3. 市场开发情况

上半年开发\*\*总共31家。部分新开发网点是\*\*区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜；其他新增网点为\*\*区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

## 4. 品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\*\*”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴\*\*宣传海报\*\*x余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌\*\*家，现已制作完成x家；对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对\*\*区客户到本公司旅游参观的向导工作，此次一系列工作对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

## 5. 销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

## 6. 市场竞争品牌调查统计情况

根据现有市场调查统计得出，\*\*、\*\*、\*\*及\*\*等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以\*\*、\*\*酒为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高，市场流通速度快，很大程度上影响了我公司\*\*、\*\*的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

\*\*公司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进\*\*、\*\*等系列酒达\*\*元可获得\*\*一台，达x万元可获得价值\*\*元\*\*一台。

\*\*以单品单行x盒为基准，陈列x种及x种以上产品送\*\*。

## 二、工作打算

尽管在试用期当中做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作。

### 1. 努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是\*\*营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、

各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大程度的提升。

## 2. 进一步拓展销售渠道

\*\*市场的销售渠道比较单一，由于种. 种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

## 3. 做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个\*\*市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

## 4. 与客户密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多点拨与指导！

## 京东客服入职培训总结篇十

我于年x月x日正式在客服部工作，试用期三个月。

时光弹指一挥间毫无声息的流逝，转眼间试用期接近尾声。

回首过去的三个月，内心不禁感慨万千……这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一番不平凡的考验和磨砺。

在这段时间的工作学习中，对xxxx有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人的岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了同方人环“承担、探索、超越”的精神，团结协作、开拓创新，为xxxx的稳步发展增添新的活力。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作学习情况作如下汇报。

我的工作主要是行政管理、费用管理、物资管理及办公室内的一些日常工作。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。因无工作经验，期初的一段时间里常常出现问题，在此谢谢领导和同事们热心帮助，让我及时发现工作中的不足，并且认真更正。工作中不断地总结经验教训，后来我也熟悉了每天的工作，及时提交各种报表，做到“主动”工作。经过x月中旬去xx的培训，我对本职工作有了一个更深刻的认识，特别是工作中的一些细节问题，还有领导和同事们提出讨论的问题，我也有了清楚的认识。工作中需要同事之间团结合作，这一点很重要，也是加入公司以来同事们给我最深的影晌。

当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作情况及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为xxxx的蓬勃发展贡献我全部的力量。

## 京东客服入职培训总结篇十一

工作了一段时间是否有什么收获跟感悟呢?，作为一名职场中的人，一定要养成工作总结的好习惯，下面是由本站小编为大家整理的“客服试用期转正工作总结20xx”仅供参考，欢迎大家阅读。

xx年的暑假两个月时间我与本学院其他几位同学共同参加了通讯科技有限公司开展的暑期实习活动。通过两个月的实习生活，深切的体会到了工作生活与生活的不同之处。虽然是一份实习工作，但也算得上是自己人生中的第一份正式性的工作。现在回想起来，当时的一系列情景仍旧历历在目。

首先是我和其他几位同学在六月底的公司面试中获得了参加此次公司实习的机会，虽然，当时并不知道客服代表具体是个什么岗位，但是还是怀揣着一份期待和惊喜，毕竟是自己通过面试获得的第一份工作。接下来，与收到录用通知的同学一起于x月xx日一同去了位于成都市xx公司所在地，进行了实地参观和面谈。当大家知道，所谓的客服工作就是接电话、受理客户问题的时候，都显得有些失落。但后来，除了几位同学有特殊原因没能参加实习外，其余同学都参加了公司的实习工作。

接下来，就是对我们进行了为期9天的业务知识培训，主要有关于xx公司的公司基本发展历程、公司的价值观念以及公司的人才观等方面的介绍;有关客服工作的基本业务规范的要求的学习;公司业务知识的学习和了解，如：公司可收送范围、各种收寄物品的价格以及不同地址的收送时效性等;有关客服在接听电话中的有关规范用语以及专业术语的锻炼和运用;如何提高自身与客户沟通的技巧以及遇到一些自己难以处理的事情时，我们应该采取何种方式进行应对;了解快递行业的具体运作模式。

最后，在进行了几天的练习上岗后，我们便开始了正式上岗实习，与公司的正式员工一样，接听来自全国各地的客户电话。当然，我们只接听热线的1号键下单和有关咨询方面的工作，如果遇见客户要求快件查询或是投诉业务，我们则帮其转至2号键，有查询同事对其进行跟进。当然，在正式实习上岗期间，我们还必须参加公司每天的早班例会或是公司的晚班例会，了解新的业务知识或是对自己一天中的工作进行小的总结。同时，我们也参与公司一系列有关新的业务知识的培训，如公司在七月下旬推行上线的新的下单系统。此外，公司为了让我们能够对速运行业有个全面的了解，在多方努力沟通下，参与实习的8位同学于8月7日来到公司位于武侯区簇桥的成都中转场进行参观了解，以增强自身对快递行业本身的理解。

实习工作于x月xx日结束□x月xx日，公司的管理层特意为我们几位实习生召开了实习工作总结会议。会上，我们实习老师对我们在实习期间的数据进行了公布，同时，公司领导们也对我们在实习期间的优秀表现作出了很高的评价，并且表示希望我们能够留在公司继续做兼职。此外，公司也给我们颁发了一些小的纪念品和各自的实习证明材料。自此，为期两个月的实习工作正式结束。

转眼来新福已两月有余，在这里工作的点点滴滴对我来说是历历在目。从开始的什么都不懂到现在可以自己独自处理一些突发事件，对我来说真的不是一件易事！

来这里的前期因为不能很好的理解前台工作，以至于在工作做总是犯错，总是有很多问题；有问题不是错，错的是自己不会分析问题！时间在一天天过去，从开始的不知道做什么到现在的主动去做事，以及给别人找事做，这是我自己的进步，也是我人生路上的进步吧！来这里对我来说是对了，人生面临很多选择，如何做一个正确的选择，其实你只需要明白自己此番是为了得到什么，新福给了锻炼自己口才的机会以及让我明白如何很好的和别人沟通。

在这里工作期间我知道了收房需要办理哪些手续，在收房过程中需要注意些什么，这都是一种学习！前台接待员其实是很锻炼人的，对我这个比较粗心大意的人来说真的是得到了很好锻炼，虽然前台的表格归档还存在着很多问题，可是跟之前的我相比已经有了很大进步，我要追求更好，做出更好的结果，这也是公司所需要我们新福所有员工做到的！

我们主管总是跟我们说，我们上班并不是说我们要得到多少钱，而是要在工作中找到归宿感找到荣誉感！

来这里的两个星期开始主管要求我们开始催物业费，一次偶然的机会认识了一位二栋的业主，他一直在问我关于办理房产证的事，在工作中我时刻记着我现在的每一次行动都是在为我以后的工作做准备，虽然当初我对办理房产证也不是很清楚，可是我还是不厌其烦的帮他问了很多地方，尽量让她更多地了解办房产证的知识！后来她来我们这里一下子交了三年的物业费，尽管只有5000多元，而且交物业费是天经地义的，可是我依然觉得这是对我工作的一种肯定，在这里我们找到了荣誉感！

以上是我在这段时间所学习到的，出来工作不能只为了学习，还需要为公司创造价值，虽然本人与20xx年x月xx日来到新福服务中心，为进一步提高自身素质和业务水平，本人自愿承诺以下几点：

1. 按公司要求穿工作服，工作服整洁，上班佩戴工作牌。
2. 接听业主来电时，铃声3声以内，拿起电话，清晰报道：“您好，这里是新福物业，请问您有什么事吗？”认真倾听对方的电话事由，如有事相告或相求时，逐条记录下来，并尽量详细答复，通话完毕时，语气平和的跟业主说：“谢谢，再见！”
3. 拨打业主电话时，当电话接听后，主动向对方致以问



候，“您好，这里是新福物业”，使用敬语，确认其房号、通话人姓名后，将要做的事交待清楚，通话完毕时说：“谢谢，再见”。

4. 当业主到服务中心求助或投诉，进门口时，主动起立，以微笑来迎接业主，问好：“您好，请问您有什么事情吗？”认真、耐心地聆听业主所提及的问题，并对其做到完整登记，无遗漏，及时协调处理，确保回访率100%，业主告辞时，主动起身，并说：您慢走，欢迎再来！”

如果不能按照以上说的所做到自愿做以下惩罚罚款100元，并且打扫一整栋楼道卫生，利用下班时间！

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评，总结起来收获很多。

## 一、在日常工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名超市领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作比较久，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

## 二、做好了员工的管理、指导工作

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完

的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

### (1) 专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非是两个方

1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

### (2) 管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

### (3) 沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通(包括你的下属你的同事和你的上级)。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的

沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

回首一年来的工作，感慨颇深。自入职丰泽园项目以来，在服务中心领导的指导下和各部门的支持和配合下，基本完成了预期工作目标及各项工作计划。项目交付以来，客服部围绕丰泽园前期物业服务工作，加强了部门内部管理工作，强化了物业服务水平，增进与业主的沟通并妥善处理了与业主有关的纠纷，部门各项工作有了明显的提高和改善，员工工作积极性得到大幅提高。

不知不觉中从事客服工作已近四年，感觉每一年就像是一个驿站，可以静下心来梳理疲惫的心情，燃烧美好的希望，为来年养精蓄锐。不管客服工作是多么的平凡，但是总能不断地接受各种挑战，不断地去寻找工作的意义和价值，而且总在不断地告诫自己：做自己值得去做的事情，走自己的路，让别人去说吧。

20xx年x月，我正式升任丰泽园客服部主管，对于物业客服工作者来说，整个过程感受最多的只有一个字：烦。我是从一线员工上来的，所以深谙这种感受。作为公司一名老员工，在接任客服主管工作中，我一直在不断地探索，希望能够最大限度的化解和消融业主与物业之间的矛盾。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了；其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相当的专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现许多失误、失职。在每一个新员工上岗之前，我会告诉她们，一个优秀的客服人员，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，要不断地完善自身的心理素质，学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，当成是一种

享受。对业主要以诚相待，真心为业主提供切实有效地咨询和帮助，在为业主提供咨询时要认真倾听业主的问题，细细为之分析引导，熄灭业主情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起业主更大的投诉。

本年度部门各项工作如下：

## 一、规范内管管理，增强员工责任心和工作效率

自加入丰泽园客服部后，发现部门内部管理比较薄弱，主要表现在员工责任心不强，工作主动性不够、工作效率低、办事拖拉等方面。针对上述问题，本人进一步完善了部门责任制，明确了部门员工的责任及工作标准；加强与员工的沟通，有针对性的组织多项培训，定期对员工的工作进行点评，有力的激励了员工的工作责任心。目前，部门员工工作积极性较高，由原来的被动、有条件的工作转变成现在的主动、自愿的工作态度，从而促进了部门各项工作的开展。

### 1、严抓客服人员服务素质和水平，塑造了良好的服务形象。

客服部是服务中心的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，客服员的服务水平和服务素质直接影响着客服部整体工作。今年下半年以来，我部着重加强员工服务管理工作，每日上班前部门员工对着装、礼仪进行自检、互检，使客服人员保持良好的服务形象，加强了客服员语言、礼节、沟通及处理问题的技巧培训，提高了客服员的服务素质。部门树立“周到、耐心、热情、细致”的服务思想，并将该思想贯穿到了对业主的服务之中，在服务中切实的将业主的事情当成自己的事情去对待。

### 2、圆满完成丰泽园一期交房工作，为客服部总体工作奠定了坚实的基础

20xx年xx月中旬，丰泽园一期正式交房入住，我部主要负责

一期入住的资料发放、签约、处理业主纠纷等工作。累计办理(这个内容自己加)密切配合各部门，做好服务中心内、外联系、协调工客服部的重要职能是联系服务中心与业主等外部工作，通过反馈信息及时为业主提供服务，本年度累计处理(这个内容自己加)

## 二、部门工作存在的问题

尽管部门总体工作取得了良好的成绩，但仍存在一些问题。为进一步做好明年工作，现将本部门存在的问题总结如下。

由于部门在近半年的工作中，主要精力放在了丰泽园交付的准备工作中，因而忽略了制度化建设，目前，员工管理方面、服务规范方面、操作流程方面的制度不是很健全，因此，使部门的工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。协调、处理问题不够及时、妥善在投诉处理、业主意见、建议、业主求助方面的信息反馈不够及时全面，接到问题后未及时进行跟进和报告，处理问题的方式、方法欠妥。

## 三、20xx年工作计划要点

(一)继续加强客户服务水平和服务质量，业主满意率达到96%以上；

(二)加强物业服务费收费水平，确保年底收费率达到95%以上；

(三)加强部门培训工作，确保客服员业务水平有显著提高。

(四)完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

(五)密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。

(六)加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

回顾20xx年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望20xx年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在明年的工作中将继续团结一致，齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

20xx年xx公司 巩固和提升竞争优势，保持行业区域主导地位，加快了发展，提高了大客户服务的水平，克服了各种困难和不利因素，业务发展和业务收入保持稳步提升，各项工作取得了可喜的成绩。

## 一、个人客户管理与服务

为彰显vip会员尊崇倍至、享我所想的尊贵体验□20xx年度我中心本着沟通从心开始的服务理念，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最好。

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“服务与业务领先”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、保持服务持续领先，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

客户经理是集团客户和个人大客户服务的主要提供者，也是移动公司对外展示员工形象和工作风貌的重要载体，客户经理的职业形象和职业素质一直是公司领导和客户关注的焦点。在xx年的日常工作中，我们着重系统培训客户经理的服务与

业务双领先全面优化营销体系，实现客户经理规模最优化。大力推进新业务的规模发展，加快改进服务的步伐，全面优化营销体系，推动中心完成全年的营销指标。

20xx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，促进服务价值最优化。继续大力宣贯“正德厚生，臻于至善”的核心价值。