

# 瑜伽馆客服工作总结 瑜伽协会工作总结 合集(大全6篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 瑜伽馆客服工作总结篇一

20xx年，我校工会在上级教育工会的正确领导下，按照“组织起来，切实\*”的工会工作方针积极开展工作，切实维护教职工的权益，在构建和谐校园中发挥着积极作用。以学校工作大局为重，服从服务于学校的中心工作，按照科学发展观的要求搞好工会工作，依照工会章程依法依规维护好教职工的合法权益。在学校党支部和校行政的关心支持下，全体工会委员团结协作，热心为教职工服务，全体教工积极参与工会组织的活动，积极主动开展工作努力使工会组织成为有吸引力的“教职工之家”。

组织召开教工大会，征集提案11项，将提案的落实情况进行公示；民主测评干部，测评情况统计汇总，并予以公示；评优评先职称评定都是先组成有教职工代表参加的评审小组进行评比，最终将评定结果在公布栏公示无异议后再以学校文件形式下发；学校的食堂、商店货物采购请工会委员或教职工代表参与调研；学校重大事情交由工会委员工会、教研组长和工会小组长联席会议讨论通过；全面审核了上年度学校财务情况，并在教工大会上予以通报公示。

“三八”节组织了女职工召开庆祝会并开展女工文娱活动和慰问女教职工工作，很好的保障女教职工的特殊权益，女教工

(含退休)全体参保了女性防癌保险。

### 3、丰富教职工文化体育生活，积极组织开展活动

(1) 教职工集体跳绳比赛；

(2) 教职工健身活动；

(3) “关爱生命安全我做主”的主题演讲活动；

(4) 教职工书法、绘画、摄影作品比赛；

(5) 教职工教育技术应用技能比赛。

### 4、参与上级工会组织的各项活动

(3) 积极上交工会工作论文。

### 5、关心教职工生活，营造和谐氛围

(4) 教职工(包括退休人员)因病住院组织行政干部一同前去慰问；

(5) 引导教职工参与身体锻炼；

(6) 教职工有困难时，准确上报情况，争取困难补助；

(7) 教职工家里的红白喜事及时组织全体教职工参加。

### 6、关心离退休教师，支持退教协的工作

(2) 春节开展慰问退休教师活动并送去慰问金和慰问信；

(3) 退休教职工因病住院组织校领导前去慰问；

(4) 非生产性待遇与在职教职工同样对待。

7、按时完成任务，扎实推进各项工作。

保质保量地按时完成上级教育工会布置的工作任务，及时上交各种表册。按照县教育工会的要求成功接待市教育工会来校检查和指导工作。

总之，我校工会一年来的工作按照科学发展观的要求，切实履行工会维护、参与、建设、督促等的职能，在构建和谐校园的进程中发挥积极作用。

总工会经审工作报告（扩展3）

——工会经审工作调研报告

## 瑜伽馆客服工作总结篇二

一、负责每天来电来访客户的录入以及置业顾问客户的整理和分类，以便她们能够更方便的查找自己的客户。

二、帮客户准备办理房产证之前所需要的资料以及房产证的领取工作。

三、和销售代表已成交的客户去缴纳维修基金和契税。

四、协助张经理进行销售部人员的招聘工作。

五、负责销售汇总表和日报表的整理及完善工作，每日的日报表都要及时送到财务审核。

六、负责短信的发送，包括公司领导、部门员工以及之前收集的所有客户电话，让领导能够第一时间知道我们部门的销售情况，让员工能够及时准确的做好销控。

七、负责客户服务部的一些日常工作，如钥匙的保管、出售及未出售车库电费的缴纳、销售中心电话费的缴纳、协助销售人员签定认购协议、合同的保管及各类文件的收集、归档，做到了分类存放。

八、完成领导安排的其他工作。

我是六月底进入的公司，刚到公司的时候，对业务不熟练容易出错，经过一个多月的`学习，让我学到了很多，领导的栽培，同事的帮助，让我对自己的工作越来越熟练，即使这种，在工作中也难免会出错，在以后的工作中，我要强化自己的业务技能。

### **瑜伽馆客服工作总结篇三**

工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了一定的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度

1、主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20xx年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

## 二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

## 三、以服务为本,促进销售,把日常业务处理和服务工作相结合

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿“1+n”服务计划。旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

#### 四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务内容

##### 1、积极配合分公司做好vip客户工作

面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。繁忙的工作，有成绩也有不足，在做好总结的同时，要不断改进，现就不足与差距结合20xx年的工作如何进行改进做如下安排：

一、抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部

新入人员对专业知识及业务技能的缺乏□20xx年,我部将继续采取多种方式及途径,对所辖员工进行定期与不定期的培训,从本职工作做起,对于相关岗位技能进行专门培训,加强所辖人员的职业道德教育,有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训,对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习,真正领会其操作要领,将其运用到实际操作中。通过培训,推行公司综合柜员制,更好的为客户服务。

积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动,全力促进公司业务持续、健康地发展。

1、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施方案,保证此项目的顺利实施。

2、保证“两鸿”满期给付、转保工作和银行、邮政转账收付费工作的顺利进行,同时为了提高销售人员活动量,挖掘积累客户,有效整合客户资源,做好客户的二次开发,努力促进转保,为20xx年开门红奠定基础,以进一步提升公司服务品质,增强客户对公司的满意度。

3、进一步加强柜面管理工作,营建良好的学习氛围,组织培训与自我学习相结合,建立体系化的培训教程,鼓励员工不断提高自身综合素质。

总之,客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本,以加强柜面服务质量考核为重点,以人员管理办法为后盾,以教育训练为基础,积极推进柜面职场标准化建设,不断创新服务方式,建立科学、完善、严格的品质管理办法和监督、考核机制,提高客户满意度,提升柜面运营能力,防范经营风险,树立中国人寿热情、真诚的服务形象,使柜面真正承担起中国人寿品牌载体的重任。

客户服务工作是一项长期的工作,如何在激烈的服务竞争中处于不败之地,真正把对客户的服务做“好”、做“永久”、

做到“深入人心”，并非一个人一朝一夕能够完成的，而是公司每一个部门整体的工作，人人都是公司客户服务链的一个关键环节，我们只有把客户服务各项工作及活动的开展与日常业务处理和服务工作结合起来，全员服务，营造良好的服务氛围，国寿“1+n”服务需要我们每一个客户服务人员去全面诠释，良好的客户关系需要我们每一个国寿员工去共同增进，客户的满意度与国寿品牌知名度及形象的提升将是我们每一个国寿人的责任与骄傲！

记得有一位实战培训专家曾说过，“简单的事情重复做，你就是专家；重复的事情快乐做，你就是赢家”。客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，达到客户、公司、自我的三赢。

## 瑜伽馆客服工作总结篇四

2022年3月，新冠疫情又一次突然来袭，按照上级疫情防控工作要求，学校决定自3月16日起实施线上教学。为了最大限度的减少疫情对体育教学所带来的影响，体育学院深入贯彻落实学校关于疫情防控工作的通知精神，按照“停课不停教、停课不停学”的要求，组织授课教师于3月16日如期开展在线教学工作，以做到抗“疫”与学习健身两不误。在线教学工作开展一个多月以来，从体育教学工作检查组的检查情况和部分学生的反馈来看，目前在线教学有序进行，进度合理，教学秩序稳定，教学效果良好，圆满地完成了各项教学任务。下一步会不断的优化课程资源，提高在线课程的质量，更好的为学生服务。

### （一）计划与准备

#### 1、组织授课教师参加在线教学平台培训



## 2、制订适合室内健身的教案

组织专家制订新的适合室内健身的教案，然后下发给每位授课教师，并要求教师集体备课学习，以熟悉上课内容。在在线教学中，老师可以根据不同项目的特点来组织授课，对一些不适合室内上课的项目，如篮球、排球、足球、羽毛球等，可以选择体育学院统一制订的适合室内练习的教案上课；对一些适合室内上课的项目，如太极拳、健美操、花样跳绳、排舞、瑜伽等，老师可以按照原有的教学计划或根据实际情况适当改变一部分教学内容进行上课，也可以从新教案中选择一部分内容充实到原有的教学中。

### （二）保障与服务

在线教学期间，体育学院做好保障和服务工作。

1、不定期的培训老师怎样使用学习通、超星泛雅□qq群、雨课堂、微信群、钉钉等在线教学平台。

2、建立微信群，老师可以在群里交流讨论在线教学中遇到的问题。

3、把各个教学平台服务人员的联系方式告诉每位老师，在教学中如果碰到实在解决不了的问题，可以联系各个平台的服务人员进行咨询，这样就为在线教学的顺利进行提供了有利的技术保障。

### （三）过程与实施

#### 1、课前阶段

要求老师课前24小时把本次课的课程资源上传到至少两个教学平台。

## 2、课中阶段

要求教师提前10分钟进入直播课堂，开启签到按钮，准备教学文件等；学生提前5分钟进入直播课堂，要求首先签到，然后做好课前准备。

## 3、课后阶段

要求教师课后在在线平台的讨论区布置一些紧扣教学目标的作业，老师和每位同学都可以在此进行讨论和答疑，以巩固所学知识，同时上传一些有关的课程拓展资源，以增加学生知识的深度和广度。

### （四）质量监控与评估结果

成立由学院领导为组长，教学督导委员会、教学秘书、学区主任、系主任为成员的体育教学工作检查组，检查人员通过进入在线学习平台、微信群□qq群等方式了解教师体育课线上授课情况和学生学习练习情况。检查内容如下：

## 瑜伽馆客服工作总结篇五

转眼间，20\_\_\_即将擦肩而过，现在踩在年末最后的尾巴上，我的工作，也终于暂时告一段落。作为\_\_\_美容院的前台客服，我尽心尽力的做好了自己的工作，为\_\_\_的发展贡献出了自己这一年最大的努力！尽管自己还有许多的不足，但是经验总会积累，自己也在学习，相信在今后的工作中，我也有更大的进步和突破，让\_\_\_美容院，更加强大！

自己作为一名前台客服，本身就算是代表着公司的门面。再加上我们是美容院，所以在工作中也给我带来了不小的压力。不过感谢父母给我的脸庞，让我能有资本撑起这个门户，但是为了做好自己的工作，仅仅是当个“花瓶”是没有任何意义的。为此，我总结了这一年来的工作情况。

## 一、个人的鉴定

思想上：在思想方面，我认真的学习了\_\_\_\_的理念，让自己和\_\_\_\_的想法走在一条路上，一心一意的创建最优秀，最健康的美容品牌。紧跟潮流方向，让自己的思想，跟着潮流发展转变。当然，面对工作，我也严谨的保持着认真负责的态度，不让自己在工作中犯下错误。

工作上：作为前台，我不断的在工作中打磨自己，提升自己的能力、责任感，让自己成为一名为公司服务、为客户服务的前台，做好自己的相关工作，招待好来访的客人，为公司追求更多的利益！

人际上：作为美容院的前台客服，人际关系基本上就是我们的饭碗，除了在公司内部建立起良好的人际关系，在客户之间我也在不断的交流跟进。打好人脉的基础之后，我还在不断的推荐和扩宽我们\_\_\_\_美容的知名度，维护好更多老客户的同时，也招揽到了不少新的客户。

## 二、工作情况

在这一年的工作中，我努力的提升自己，提升了自己个人形象的同时，我也进一步提升了自己作为前台的能力，尤其是在礼仪方面。

在工作上，我作为前台，努力的为顾客提供礼仪接待，并为客户推荐我们的产品和套餐，努力的做好一名前台的工作，留下更多的客人。

在对工作的学习上，我也不曾落下。面对公司众多的套餐和产品，我都努力的学习和了解过，自己也有亲身体验过，让自己在和客户讲解的时候能更加详细的推荐和讲解。对于新推出的产品，我也会第一时间去学习详细的资料。

当然，面对同行的产品和服务，我也会进行一定的学习，知己知彼才能更好的分析客户的对比心理，才能更好的做好推荐。

### 三、不足的地方

在前台的工作上，自己有时候过去的急切推荐，反而给一些顾客带来了不怎么满意的体验。自己在之后的工作中，还要好好的学习如何把控好节奏，更好的提升自己的能力。

### 四、总结

这一年也有磕磕碰碰的经历，总的来说算是一般，也许这些成就大家都看在眼里。我知道，这一年的工作说实话并不算圆满，但是自己也正是从这些不圆满的地方，对自己有所了解和提升，在下一年的工作中，我还要继续努力！

## 瑜伽馆客服工作总结篇六

面对疫情，有那么一群人义无反顾地冲在武汉防疫的最前端，最好地诠释了“为天地心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平”的志向和传统……展现了新时代应该担负起的光荣使命。

他，连日来，从广州到武汉再到北京，实地了解疫情，研究防控方案，上发布会，连线媒体直播，解读最新状态……84岁的中国工程院院士钟南山教授的行程被安排得满满当当。在新型冠状病毒蔓延的情况下，他建议公众“没有什么特殊情况，不要去武汉”，但他却第一时间乘坐高铁，冲到了武汉防疫的第一线。别人回家过年，而他却去武汉上班，他选择做一个逆行者。

他们，发出了不计报酬无论生死的豪言壮语。在病毒和疫情面前，医护人员仍奋斗在第一线，甚至出现了多名医护人员

感染的事件，面对危险，面对困难，白衣战士没有选择退缩，面对此次病毒，他们主动请缨与病魔搏斗，为的是研究、了解病毒，为的是治愈患者，为的是控制疫情，为的是保障人民群众的健康，为的是捍卫社会安宁。他们集中火力，奔赴一线，全力以赴，早日打赢这场看不见硝烟的战争。他们是最可敬、最可爱的人儿。

责任、担当是有分量的，也是有能量的，这种能量就是疫情发生时像钟南山院士、奋战在一线的医护人员用实际行动告诉大家的，他们彰显的是何为家国情怀，何为英雄本色，何为国家脊梁。疫情考验本色，在疫情面前，他们没有选择退缩，而是勇往直前，他们同样有青春的面庞，有牵挂的家人，但防控疫情就是使命，崇高的信仰使他们选择了逆行。和平年代，他们就是真正伟大的英雄。有人说“哪有什么岁月静好，只因有人替你负重前行”。当我们平静地走过近乎平淡的每一天，总有一些人坚守在最艰苦最危险的岗位上，他们在平凡工作岗位上的坚守，成为了国家的中流砥柱。感谢你们，向你们致敬。

平凡的世界，不平凡的人物。前进的道路不会是一帆风顺的，会遇到各种各样的困难，要有不惧艰险的那股劲，爱岗敬业，身体力行，要有敢为人先、勇立潮头的“拓荒精神”，在自身工作岗位上勤勤恳恳，一丝不苟，精益求精，不断地奋斗进取，才有可能为人民和国家做出贡献。不论是领导干部还是普通的工作人员，只要国家和人民需要，就要时刻挺身而出。

他们崇高的理想信念，他们的爱岗敬业，他们肩上的责任与担当，他们的团结一心，他们的不怕牺牲、一往无前是新时代永远追随的足迹。

致敬“为往圣继绝学，为万世开太平”的逆行者，你们永远是最可敬的人，永远是我们的榜样！