

最新医院客服年度工作总结优质

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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

最新医院客服年度工作总结优质篇一

一、规范行为，强化内部管理，自身建设质量提高。

1、管理处员工统一着装，挂牌上岗。

2、对住户、客户服务按中心要求规程操作，贯彻礼貌待人、化解矛盾、微笑服务，适时赞美等工作规程。

3、员工按时上下班，打考勤，请假需经班组及主管批准。

4、员工分工明确，工作内容落实到人，熟知岗位职责、工作标准、工作规程。

二、规范服务

1、认真书写各项工作日志，文件、记录清楚。

2、建立了清洁、维修日巡检表，落实交班工作记录本。

3、客服组每周二下午召开一次周例会，在员工汇报工作的基础上，小结、点评、总结前一阶段完成的工作任务，同时布置新的工作任务，宣传中心例会规定，提出明确要求，及时上报主管，请示工作。

4、每月对住户来电来访进行月统计。接待来电来访共计2385件，其中住户咨询155件，意见建议43件，住户投诉69件，公

共维修752件，居家维修740件，其它服务26件，表扬23件。

5、办理小区id门禁卡4571张，车卡380张，非机动车张。

6、建立完善的档案管理制度，对收集各类资料等文件分类归档完整，有检索目录，共计23盒。同时，初步实施了电子化管理，各种公告、通知、报告、物业费、业主信息资料，并同步建立电子档案，可随时调阅。

三、房屋管理深入细致

及时处理居家报修和公共区域的报修问题，半年居家维修服务质量高达740件，公共区域752件，小区维修量大，技术人员少，要求维修工技术全面，并且还要带夜班维修工作和北苑日夜维修任务。维修工作人员总是默默地工作，从无怨言，从不计较个人得失。我们的张立勇师傅总是一手肩扛梯子，一手骑自行车，从这家到那一户，从来都是热情微笑，仔细讲解和宣传维修知识。

汪学林师傅一次又一次“违规”配合业主买材料(我们一般要求业主自行准备材料)，骑电瓶车到建材市场寻找匹配的材料，从来没有申请过一次路费和人工费，在繁忙的维修工作中，分担着一部分北苑维修工作，每次都是风风火火两边跑。维修师傅忙碌的身影，无数次地感动了我，各种重大维修、夜晚维修都是随叫随到，谢谢他们在自己的岗位上无怨无悔地奉献，真诚地执着地付出勤劳的汗水。

四、对房屋管理维护

1、对正在装修的房屋，我们严格按房屋装修规定，督促户主按规定进行装修，装修申请、装修人员实施ab卡的管理，杜绝违章情况的发生。

2、对小区已装修业主发生房屋渗漏等情况，管理处采取几种

方式帮助住户排忧解难，一方面打报告由学校集中处理，一方面报校修建中心，一方面积极联系施工单位。针对住户反映的问题，落实维修。

五、日常设施养护建立维修巡查制度

对公共区域日常设施、设备进行保养维护，及时通知电梯、门禁公司技术人员维保、维修。对小区路灯督促全面检修，供水供电系统及时查验、修缮、排除安全隐患，对小区公共区域便民晾晒等问题及时打报告学校筹建。

六、规范保洁服务过程，满足清洁舒适的要求。

监督指导小区保洁工作，制定标准操作监督流程，落实分区负责制度，定人、定岗、定工作内容，每周定期检查制度，有效地调动其积极性，促进内部和谐竞争，提升小区环境质量。

七、绿化工作。

生活垃圾日产日清，装修垃圾每周一次落实清理。园林绿化工作坚持每月对小区树木进行修剪、补苗、病虫除害、施肥施水等工作。目前树木长势良好，保证小区内的绿化养护质量。

八、宣传文化工作方面团结合作，共同进步，开展批评与自我批评，打造和谐、文明、团结创新的团队，提升物业服务品质，宣传物业的工作及中心的服务理念，保证畅通的沟通渠道，坚持正确的服务理念，及时向业主提供安全知识、健康常识，天气预报、温馨提示等。赢得了业主对物业管理工作的理解和支持。

九、业主的满意就是物业管理服务工作的最终目标

经过7个月的工作，熟悉了基层管理工作流程，基本能够将所学知识与实践相结合，形成了自己的工作方式，也对中心理念有了更深刻的认识。我在工作中越来越感受到以诚待人，以诚处事，从短期看也许会给自己带来一些困扰，但从长远来看，其效果显而易见。无论是对物业领导，对同事还是对住户，诚实本身就是最大的尊重，以诚待人，才能得到真正的理解与支持。“劳酬君子，天道酬勤”。我们的业主群体属于高素质、高素养的知识群体，随着他们对物业管理工作的了解程度加深和关注度的提高，必然要求提高管理上的透明度，使物业管理行为更加规范。因此，诚信决不仅仅是个口号，而是我们发展和生存的前提。

这七个月的工作，也暴露了自身存在的问题和缺陷，如在设备管理上比较薄弱，与上层沟通上欠缺力度，有待在今后工作中予以改进和学习。同时，希望能有机会到比较成熟的社区学习，掌握更好的技能，提高自身的专业水平，多与同行进行横向联系。

最新医院客服年度工作总结优质篇二

作为普通的物业客服专员，我的工作职责主要是熟悉和掌握物业管理方面的法规、制度、政策、不断提高、更新自己的知识结构，与时俱进的跟上物业管理发展方向；第二是将学到的理论知识用于指导自己的实际工作，尽努力处理好，协调好企业与业主之间的关系；尽职尽责的做好每一项工作，始终保持好的精神状态，坚持服务为主、管理为辅的思，取信于业主，保持公司良好的形象。身为公司的一份子，这是我必须做到的。

1首先应该给投诉者或者纠纷者作降温的思想工作

2分析、调查问题的原因

4最后当然是具体方法的落实。并总结每次处理经验为日后的

处理像类似问题做基础。5投诉、纠纷处理回访，可以让我们的工作得到业主的肯定，同时也能缩进我们与业主的关系，方便日后物业管理工作开展。

在此基础上，建立了实现工作零缺陷的9步骤：

- 1、要求明确：业主不总是对的，但永远是最重要的；完全满足客户的需求，并以此作为工作的出发点和归宿。
- 2、预防在先：充分做好达到要求的各种准备，积极预防可能發生的问题。
- 3、一次做对：实施中要第一次做对，不能把工作过程当试验场。
- 4、责任到位：把服务质量目标分解，并落实到各部门、各岗位直至个人，按计划分步实施。
- 5、强化培训：对自己进行理念灌输、知识教导、技能培训。
- 6、严格检查：实行个人自查、主管/经理督查、行政管理中心考察；并分析结果，以明确问题、原因、责任。
- 7、循环检讨：定期对服务中存在的问题(尤其是业主投诉)及时纠正，并制定相应的预防措施。
- 8、整合组织：在直线型组织架构的基础上，以客户满意为中心，完善第一责任人制度，加速信息交流的速度，突出全面质量管理的思路。
- 9、规范操作：进一步完善操作规范。

物业零缺陷的实施将进一步提高服务质量、提升公司的品牌形象，巩固物业市场。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，也是我们企业的愿景，也是我的一个愿景。真正能够达到这样的企业可以说没有，因为消费者的心理和行为是公司难以确定的，公司可以通过努力来增加自己服务的质量，这样只是能够提高客户满意度，但却无法决定客户满意度。零抱怨无投诉是公司追求的目标，他要求公司能够完完全全地为消费者服务，消费者就是上帝，这句话一定要时刻记在心中。

总体来说，一个企业能否生存下去，就是看企业的客户对企业的支持情况怎么样？这个支持情况是由客户满意度来直接影响的，所以在新的一年里，我想可以通过自己良好的服务，好策划的客户回访来增加客户满意度。而公司也凭着优质的产品和服务向着零抱怨无投诉目标发展。

客户满意度是衡量一个公司服务质量的最重要的标准，可以经过个人对客户满意度的调查，发现客户满意是一种心理活动，是客户的需求在被满足后的愉悦感。对于顾客来说，他花了一定的代价，需要达到一定的目的，如果我们提供给他产品、服务等有很大一部分不是他所要的，那怕你的价格比别人低，可能也不能提高他的满意度。所以客户满意度是衡量客户满意度的量化指标，由该指标可以直接了解企业、产品或服务在客户心目中的满意度级别。

身为公司的一员，我将恪守己任，不断提高自己，在日常工作中认真学习、取长补短认真完成领导安排的工作。谢谢！

最新医院客服年度工作总结优质篇三

最初，我组建客服中心，希望凭借自己先进的服务理念打造一支优秀的客服队伍，使之成为医院优质服务的标杆，开医院真正以客户为中心服务的先河。开始，我真的做到了，尽管我的团队在整体形象和专业素质上还不尽如人意，但是大家的 service 热情特别高，不管是自己分内还是分外的工作，只要有益于病人，就积极去做；不管是批评还是表扬意见，只要

有利于服务，就勇敢去提……但是过了一段时间，我发现这种热情在慢慢消失，我问大家为什么，就有人说：我的服务做得再好有用吗？也有人说：你们根本在多此一举；还有人说：提意见得罪人。

这时候我发现：如果想靠几个人的力量去扭转一个大环境人们的整体观念，根本在以卵击石，不要说自己本身就不完美，就算你做得再好恐怕都没有用，时间长了，只会慢慢被同化；你与大家的差异越大，遭抵抗、受排斥、被同化的速度越快，程度越激烈。

后来，我开始调整工作思路，不再过多关注病人提出的意见处理，想把主要精力放在提高服务水平上。我们组织大家学习美国服务理念、海尔服务做法，制定自己的服务流程和规章制度，带领大家参观民营医院，很多努力之后，连我都快失去信心了，在我看来很简单的事，我的客服人员总是难以达到标准，当然也很难让领导满意。

我还发现：并不是每一个人都适合做客户服务，尤其是在企业医院转型的特殊时期，有些人根本是把客服当作一个养老的部门，这是下属与我存在的第一个理念冲突，这个冲突还难以解决在象这样的问题人员进来容易，出去难，并且引发的后遗症就是大家开始向落后分子学习。

接下去，就是我工作中最难的一个阶段：无奈之下，我在科内实行了绩效考核，考核过程中，尽管我充分的注意了公平、透明、可衡量的原则，但在根本没有工作概念的人眼中，绩效考核本身就是跟她作对，所以尽管我认为方法很科学，操作很公平，也出现了部分我预想的成效，比如不再迟到早退，无原则的请假，但是我预想的服务上台阶，却根本没有出现，反而下属有了一些情绪对立的苗头。

这时候我发现：如果你想脱离开企业的大环境，去营造一个乌托邦似的小社会，恐怕只是空想，科室的水平提升可以略

高于总体，但别想高太多；而且考核的同时要非常注意方式方法。

然后我就碰到了最难受的一件事：我们科室的奖金系数被集体下调，受影响的不光是收入，还有科室人员的情感、工作认知、工作积极性和主动性。第我做深入细致的思想工作，渡过危机，并且在工作上还取得一个小小成就，得到院长的肯定；但是很快在第二次绩效考核过程中，再次遭到下调，这一次的思想工作就显得异常艰难，并且由于我对医院决定的无力解决，使得大家把部分矛头转向了我。

这时候我发现：收入的变化是大家最敏感的一件事，在不因经营问题而降低收入的事实面前，想让大家正视自己工作的不足，首先是要摆事实，其次是要讲道理，然后还要充分听取大家的意见，创造情感发泄的渠道和场所，最后再引导大家想方设法提高自己的工作价值。

痛定思痛，作为科室负责人，我要先理顺自己的情绪，还要关心大家的情感，情况已然发生变化，再多的委屈、无奈、愤怒、不甘其实都没有意义，待下属们的情绪平复后，我逐一了解她们的新希望，努力满足她们工作上和生活上的要求，再加上最近医院一些管理制度的相继出台，与我之前的考核相比，更加严格，所以大家的心理也变得慢慢平衡起来，对工作的态度有了一个新的转变。

4年的经历和挫折让我渐渐领悟许多，既看到自己的优势，同时也不得不承认自己在管理思路、工作方法上的稚嫩。

最新医院客服年度工作总结优质篇四

时间过得真快，上半年很快就成为过去，可是我们的工作并没有结束，上半年结束了在这期间对它做个总结。

一、遵守员工守则，加强精神建设

在这半年里，我时刻要求自己，从未有半点放松。因为我明白我身为客户服务人员，业主客户们有疑问第一时间就会向我咨询，而代表着公司门面的我如何表现才能让客户对我们物业公司满意，这是一门高深的学问。所以我不断地利用空闲时间来阅读相关书籍为自我的大脑充电，应对镜子练习自我的言谈举止，对于公司的员工守则我更是烂熟于心，一举一动都尽量贴合公司的标准，力求为业主客户供给最优质的服务。

二、认真工作，不忘初心

在工作上我始终不忘自我成为优秀客户服务人员的本心，在今年里获得了业主客户_个五星好评，_个差评，为客户解决难题_次。因为事情处理迅速而使得物业公司在小区内口碑极佳，可是这些也离不开各个部门的协调，是属于我们整个物业公司通力合作的成果，而我作为客服人员只是能够在最短的时间内将客户所需所求准确而细致的上报而已。_月份在物业部的那次矛盾冲突事件也是最终被我调解成功，没有从口角冲突演变成肢体冲突，充分展示了我的职业素养和为业主客户服务的真心。

三、工作上的不足与缺点

身为客服人员，虽然努力以高素质高要求来约束自我，可是平时工作中还是有一些失误与失职。就像这半年里我总共迟到了_次，平均每月迟到_次，实在是违一名优秀员工的素质。并且在_月份因为我的一时误操作，导致公司电脑内的文件发生了损坏，影响了一些工作的展开。这些问题虽然都没有造成太坏的影响，可是依旧是我没能做好自我本职工作的证明，表现了我在工作中有着心不在焉的状况。可是经过我的努力纠正，在这个月月初到目前，我没有一次迟到，充分表现了我改正的良好结果是喜人的，努力是有效的。

四、做好服务

客服就要服务好客户，让客户满意才能够获得客户的认同，无论是售前售后我们做客服的态度都要坚持一致，始终要微笑，真诚的去给客户服务，让客户明白我们是十分重视他们，让他们感受到，体会到，让客户满意是最好的。我在工作的时候与客户沟通的时候都会十分友好的与客户共同，经过沟通了解客户的需要，并针对客户的情景给予客户合理的提议，不损害客户的利益，不做伤害客户的事情，把服务放在第一位，客户回电话及时接听，无论在什么时候都会做好这样的工作，让客户感到满意，用自我的真诚去打动客户。重视客户是不变的，客户的任何意见想法都会给予解答在投诉时认真倾听客户的问题，想方设法先让客户的情绪稳定，然后在给予客户满意的回复，注重售后的服务手段，时刻关注客户的问题。

我的服务态度始终是热情和友好，用自我的热情感染客户，对待客户时把客户当做朋友，拉近与客户的距离让客户感到亲切感到我的真诚，在客户生气的时候去耐心的解释，客户冷漠的时候始终坚持热情，客户高兴得时候为客户而高兴，用真挚的服务让客会理解我们。

五、对自我的工作负责

不管在什么岗位职责是离不开的，就算是客服也一样，既然来到了客服岗位，我们就要把客服工作做好，不管自我有没有做过客服工作都要用认真的态度去工作，都要把工作放在心上，不把工作当成是一件难事，我们来到公司担任这个岗位，不只是因为自我，更是因为公司对我们的认可，每一份工作都是十分宝贵的，宝贵的工作就需要我们去珍惜，去呵护，在工作中我会努力做好公司安排的工作，把每一天的任务做完，做好，把遇到的问题及时向领导汇报，并统计下来，对待任何事情都充满热情，让自我的工作更欢乐，去适应工作环境，去增强自我的工作技能，让自我能够更好的工作下去，不浪费工作的时间，用行动去实践，用努力去付出做好自我该做的职责。

六、工作的不足

在工作总我还存在很多的不足之处，在与客户沟通的时候不能够很好的和客户沟通，不能够把握住客户的意图，没有丰富的经验很多时候处理事情全靠胡乱解决，这样解决的效率十分低，而起也十分还时间，我们都明白每一分每一秒都是十分珍贵的，所以浪费时间是不好的，不能够给予客户满意的答复不会一些方法技巧，对待工作终掌握的知识不够全面这些都是我在工作最终到的一些问题，让我在工作的时候感到了十分的不适，可是再多的不足都是要改正的。在今后的工作中我会努力学习，多练习，多向其他同事学习这样提高自我的基本技能让自我工作不断提高。

上半年的工作结束了，下半年的工作开始了经过上半年的工作收获了很多的经验相信在下半年中我回去的好成绩。

最终，我在这半年内充实了很多，也经历了一些事情，思想上自然变得更加成熟，想法也比之去年要理智许多。在今年下半年中，我必须会再接再厉地将我身上的缺点进一步改正，将我身上的优势更大的发挥出来，为我们客服部创造新的辉煌。

最新医院客服年度工作总结优质篇五

本月上，由于医保收费工作、市场体检工作及病员数量的增加，客服部在人员没有增加的情况下顺利的`完成了各项任务，确实辛苦了，大家加班加点，做出了不少的牺牲。

但是也存在着一些问题，现分析如下：

- 1、门诊大厅客服人员过份注重填表过程，亲手帮购买医保的人员填写表格，忽视了来院病人的接待工作，陷入了繁重的填表工作之中，未注意工作方法。我院开展医保收费工作的目的是扩大医院影响，利用此次收费工作展现医院形象。那

么良好的形象、良好的服务就是我们的工作重点，要尽量做到服务好每一个来院的人员，展现好我院的待病人如亲人的态度和服务，而不是亲自帮来人填表，只有个别年老的病人我们才帮他代劳，所以准备足够的表格和笔，想办法告知每一位来交费的人员怎样填表，怎样交费，交多少才是我们的重点，同时抓紧时间宣传医院的各种优惠活动及医院的办院宗旨，让更多的人了解医院，更多的是做好咨询工作。

2、病房客服工作变动时应办好交接工作，原有工作应交待好接手人员，不至于因人员变动原来的事情无人办理，跟熊瞎子掰玉米一样，掰一个丢一个，最后的结果仍是工作没干好。工作没有轻重之分，只有先后之分，安排好的工作在没有人员接手之前或者领导指示停止之前都是要完成的，那么怎样合理的安排时间，完成所有的工作任务就是我们要做的事。病房工作也应做更多的调整，象一日清单的发放占用了太多的时间，应改善工作方法，腾出时间来进行其它服务。比如清单的解释工作可以与满意度调查工作结合起来进行，带病人检查可以交接给相关科室的客服人员，不必等结果出来再结束服务等方面。

3、满意度调查时主动性不足，有完成任务的感觉；询问不仔细，没有询问清楚相关事项；有问题未及时与医生护士沟通，也没有及时汇报，未起到警示作用，也不利于医生、护士改正工作中存在的缺点，同时易产生误会，增加抵触情绪。也不利于医院管理。

4、医保科对于医生的考核还存在不足，对医生要求不够严格，要更多的进行事前管理，多查病历，指出问题。

5、对满意度考核认识不足，考核工作是一项非常重要的工作。医生、护士的工资待遇直接与我们的工作挂钩，我们的态度决定的医生、护士的工作态度，也决定的医院的对外形象。如果我们不能严格的执行考核标准，考核结果与事实不符或者不公平，最直接的结果就是医生、护士会无视医院的要求，

我行我素，没有服务态度的改变，没有技术的提升。最后也就没有医院的社会形象的提升，医院的未来就没有前途可言。

6、自从我们实行满意度考核以来，医院的社会口碑好感度得到时了极大提升。病人主动要求来我院的人数也是直线上升，特别是内科实行满意度考核以后，医生的各项工作都能够按时完成，像病历及时率、质量达标率都有了很大程度的提高，与病人的沟通也是有了很大的变化，比外科系统那是有了天地之别，这就是我们的成绩，这一切与我们客服部各位是分不开的。市场部也有了能拿得出手的宣传工具，我们医院的环境、服务和技术都是一流的，提起在xxxx医院工作我们也开始有了自豪感，底气也更足了。这一切都证明了我们的发展思路和方向是正确的，大家应保持一贯的思维，坚持不懈，努力把我们的服务做到极致。