

# 最新婚庆售后服务有哪些 售后客服工作总结(汇总6篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 婚庆售后服务有哪些 售后客服工作总结篇一

如今的我已从懵懂的学生转变成了肩负工作职责的员工，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

以前我认为客服工作很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录。其实不然，要做一名合格、称职的物业客服人员，需具备相关专业知识，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失误、失职状况。

回顾过来的客服工作，有得有失。下面我就简单总结一下：

- 1、日常接待及接听电话：热情接待来访业主，并积极为业主解决困难。接听业主电话，要有耐心，记录业主来电投诉及服务事项，并协调处理结果，及时反馈、电话回访业主。
- 2、日常报修的处理：根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时地进行回访。
- 3、每天早晨检查各部门签到情况。
- 4、检查院落及楼道内卫生，对于不合格的及时告知保洁员打

扫干净。

5、对库房的管理：领取及入库物品及时登记。

6、催收商铺的水电费及物业费。

7、搜集各类客户对物业管理过程中的意见及建议，不断提高小区物业管理的服务质量及服务水平。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少

我认为做好客服最重要是：(1)服务态度一定要好，在院里见到业主主动打招呼，如果顺便帮他开门及帮忙搬东西等力所能及的小事，以使业主对我们更加信任。

(2)我们要有主动性，要有一双会发现问题的眼睛，每天对小区院落进行巡查，发现问题及时解决。不要等到业主来找了，我们还不知道怎么回事，要做到事事先知。

1、加强学习物业管理的基本知识，提高客户服务技巧与心理，完善客服接待的细节。

3、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上企业前进的步伐。

很幸运刚从学校毕业就可以加入阳光水岸的团队，此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步！

谢谢大家，我的工作总结完毕！

## **婚庆售后服务有哪些 售后客服工作总结篇二**

无论从事什么样的工作，专业技术永远是立足之本。作为售

后技术这一块虽说不一定要求的技术要跟研发人员的那么高，但是最基本的也要知道。起码客户问起来你能够立马回答得出并帮助他们很好的解决问题。一开始我老是说工资怎么那么低，不过现在想起来也就释然了，就算是有x万块的月薪放在那里，你拿什么来换。出来之前还满怀信心的，但是接触几次之后就发现自己太稚嫩了，有时很想回去，但是想想又不甘心，我不能灰溜溜的回去要有所得才行。所以很感悟，学好技术是重中之重，先立足，在讲发展，可持续发展。打扎实基建，才能建得起高楼大厦。不过，这些工控自动化产品的技术要想学好也不是那么的容易，很枯燥，涉及的很广泛，还必须有一个对技术有欲望的心。特别是售后技术这块，不只是只知道本产品的，还要了解它所应用在什么方面，是什么机械，带动它的是什么系统等等。这些不可能一天能够学的会的，要想大概的知道，必须要穿越一些不为人知的黑暗，去学习、去工作、去摸索、去思考。我相信在这领域里的人才想必也是经历一些不为人知的黑暗才有今天的成就的吧。

做我们这样的工作，和人打交道是必不可少的事，有个良好的沟通能力可能会让你事半功倍。还有就是每次出差到现场作业时我都要有个心理准备，因为客户的心情不能确定，毕竟买了我们的产品出了故障对他造成一定的损失，随时会喷你一脸口水，所以抗压能力也要强。在这个时候只能小心翼翼的应付了，我一般只会说请你放心，我会尽快帮你解决问题的。还有出门在外，说话也要小心，尽量的从客户的心理出发，态度要好，绝对不能顶撞人家，人家可是我们的上帝。在与客户沟通时，对你从事的技术要求也是很高，一般在沟通时问的最多的也是技术性的问题；有时碰到一些不懂的技术问题就很纠结。如果是的回答的话那就麻烦了；这样的问题就不要正面的去回答了，先从自己会的入手，尽量的转移到别的地方去，反正能帮他解决问题就可以了；要不然客户会对你的人产生怀疑的同时，也会对公司的形象造成损失，最要命的是他突然奔出一句来你到底会不会的那样的话自尊心那就大受打击啦。所以在和人家沟通时要么不说在现

场赶紧解决故障走人，要么就尽量往自己知道的扯少跟人家在那里废话。

在接到客户电话时，必须先了解体的情况看能否电话解决，如果要到现场去的话，那就去分析这个故障到底是什么原因造成的，然后从分析中知道大概要准备元器件，工具什么的。俗话说成功是为有准备的人的。完成任务之后，做一下总结，把现场的情况记下来，比如：我们机器所应用在什么机械上，用到了哪些参数，输入输出的电压电流等。最后分析出故障的原来，这个是对技术的提高比较好的方法，也是公司要求我们做的。还有出差到现场并不没有别人所说的那么美好，一个人的旅途总是那么寂寞孤独；还要忍得住孤寂、耐得住枯燥、拆得了机床、修得了变频器、不怕脏、不怕苦、不怕累。这些都是售后技术人员的基本要求。抗得了就勇敢的抗，抗不了就放一旁；毕竟背后还有一个公司，公司里还有那么多的伙伴支持着呢！都说售后服务是一个营销的过程，也是再营销的开始，我想我会努力的去维护好公司的品牌形象为公司争取的利益。

## 婚庆售后服务有哪些 售后客服工作总结篇三

我们在顾客面前展示一套产品的时候，自己要有一个步骤——先讲什么，再讲什么，再讲什么。自己要有一个程序。就像我讲课，先讲什么，再讲什么，再讲什么，心里有个底。顾客在听我讲课的时候，会知道我在引导他。没有销售经验的销售人员，是顾客问到哪里就说到哪里，想到哪里说到哪里，顾客听进去乱糟糟。

我们要主动地引导顾客，让他认识到我们有哪些优势、我们的特点，有哪些想法、有哪些需求这是顾客问的。

有一些状态很好的销售人员因为他状态太好了，控制不住自己，铺天盖地、腾云驾雾、口若悬河，顾客听得头都大了，产品卖不出去。

没有建立信任感的工作，一开始就进入到意识。在介绍产品之前我们要拉近什么？顾客信任。

感染力就是状态，状态好的人感染力很强。哪怕顾客前天晚上在家里和老婆吵架，顾客来到你专卖店你也是阳光满面，他会感觉到你的感染力，把自己的情绪感染到他身上，他兴奋了，就很容易作出决定。

7、只是在推销，而不是双向沟通。双向沟通就是和顾客聊天一样，有问有答，有聊木门，有聊小孩，有聊工作，有聊生活，跟朋友交流的方式用在工作中就好了。

木皮好不好？”他说：“这不是木皮的，而是科技皮。”我说“这个木皮怎么样？”他说“我们是导购员，怎么会知道这个。”价格这个东西很重要，我们过会儿再谈，先看看这个东西适合不适合你很多人问你这个产品打不打折？打8.8折。我若是开店，不写价格标签，顾客一开始看到价格就走了。顾客不是认为价格贵，而是觉得值不值。在顾客没有认识到你产品的价值之前不要把价格告诉他。换言之，首先把顾客的心理预期提高，让他以为这个产品好值钱、好值钱，结果报出价格的时候很便宜。比如他认为这个价格5000块，最后他认为3500块就可以买走，他就认为这个产品非常好。

你有300平方米的专卖店，摆了几十个产品，顾客从门口进来就看呀、摸呀，销售人员走过去跟他说这个产品怎么怎么样，把产品的组合、价格说完，3分钟过去了。又走到隔壁，销售人员又开始讲材料、价格、组合、环保，又是3分钟过去了，顾客点点头又去到另一个地方，书房介绍完3分钟，卧室介绍完3分钟，再去另外一个卧室3分钟，再去客厅3分钟。这个顾客很耐心，他很想听你说，一个小时过后这位顾客说：“我想买一个低柜”。这样多浪费时间，有没有问他想买什么，根据他的需求来介绍就好了。

有一些顾客他其实是到你的店里闲逛，他根本没有想要买产

品。100个顾客里有40个左右是根本没有买的意图。

我这里说的对同类产品了解不够，不是了解产品有什么功能、什么款式，也不是了解是卖什么产品、打几折，而是了解他们在介绍产品的时候用到哪些方法，他们在重点强调一些什么东西。这个才是我们需要去了解的。

顾客迟迟不下决定是可能是不放心你的产品，可能担心你的环保比较贵，可能觉得你的产品不环保。首先看顾客在怀疑什么，然后把他的顾虑打消掉。

如果有的顾客担心你的产品不环保，会销售的人会说：“先生，我了解你的想法，也有很多顾客跟你有一样的想法，他们一开始也担心环保的问题，但是用过以后很放心。你说的有味，有味的产品并不代表不环保，比如一根筷子上刷上漆以后还有味道，这不代表它不环保，何况是木门。如果味道比较刺鼻的话，他肯定不环保。”然后继续告诉他，“先生，我们的产品在本地区已经卖了八年，这里有千千万万的人在使用我们的产品，从来没有人因为环保的问题而投诉我们。”听到这里，顾客会打消疑虑。你说“我们的产品很环保，我们的环保一定没有问题的。”这肯定不行。

顾客给你交流的过程中，有好多的时候，顾客已经表露出他要买什么东西，加上不知道如何来抓住这个机会。等一会教大家一个实用的有效办法。

首先我们来了解自己的优势是什么，然后在顾客的面前反复的强调。有一次我去买衣服，小小的一件衣服要卖一百多块钱，而且一点折扣都不打。但是我很喜欢它的款式，我跟他讨价还价。他说：“先生，我们是国际品牌，原装进口，不打折。”我说：“打九折吧。”他说：“先生，我们这是国际品牌，原装进口。”我说：“打个会员价吧。”他说：“先生，你不是会员，我们是国际品牌，原装进口。”他反复强调。

塑造价值其实就是成交的技巧，让客户体验到他想要的感觉。有些暴发户想要什么感觉？（回答：尊贵）让人看得起，有人捧他，很华丽。所以，在介绍的时候知道他有这个心理，你就给他这样的感觉，把它描述出来，让他听起来很兴奋，就好象他已经生活他想要的感觉中，他很愿意把钱掏出来，放在你的桌子上。

如果时间够用，我教给大家老顾客见证的方法，这是最有效、最有用的销售技巧，但是前提要懂得怎么来用。

如果顾客要求你给他一个条件，比方说：“你给我八五折，我就买。”不要轻易地给他让步，你要提出一个条件，“如果八五折给你的话，你是付订金或者付全款？”如果他给你付订金或者全款，你再给他申请。

假如你卖的是布艺沙发，但是你公司卖的是皮沙发，没有布艺沙发。我们要让他看到布艺沙发有什么短处，再让他看到皮沙发的好处。

## 婚庆售后服务有哪些 售后客服工作总结篇四

皮带机：

通过传动把物料从某一地点运送到另一地点，这就是皮带机的主要功能。主要服务于矿山，煤矿，港口，电厂等地。

皮带机的注意事项：

- 1，首先熟悉现场库房。与业主和安装队打好关系。
- 3，调滚筒支架中心距时，先把滚筒装在支架上，以滚筒的中心调中心距。
- 4，驱动和传动滚筒连接的时候，驱动比传动低的情况下，先

调传动滚筒支架垂直度，平行度，然后焊接。之后再调驱动，与滚筒连接的联轴器它们之间的缝隙6~8mm□注意保证横平竖直。

5，驱动打表，打四个面，上下左右。把百分表吸在制动轮上，同时转动液力耦合器和制动轮进行打表。

6，在空载的时候，如果减速机安装了逆止器，必须把驱动解体，单独做空载，避免毁坏逆止器里的逆止环。

8，液偶里加油75%，把液偶斜45度，可以看到油就达到了75%。

9，安装中间架时，中间架离中心线不许超过2mm□

10，制动器温度允许范围：环境温度+65度，油脂名称25#变压器油。

11，压带轮离皮带的高度是80~100mm□过于太高就没有作用了。

12，空载试运转的运转时间不得小于2个小时。主要检查驱动：温度，振动，噪声，漏油。还有跑偏程度，机架支腿焊缝及机架和机械设备紧固件。发现问题，解决问题。

在现场服务心得

1. 有真诚有朋友

俗话说的好，有朋可走天下，无朋寸步难行。朋友是对一个人的信任，好感，朋友多了没有走不通的路，没有过不去的桥，这对一个经常外出的人有很大帮助，有真诚有朋友。

2. 该强就强该弱就弱。安装队做的不好，可以对他们讲解，和他们协商，语气很重要。做的好，没毛病也要给他们挑毛



病，让他们时刻都不能放松，适当的也可以客套一下，夸赞几句。

3. 在现场会遇到许多问题，在不懂的情况下。不懂也要装懂，现场服务人员是代表的整个公司的形象，不懂也不可以说出来，事后在请示师傅或领导给予答案。

4. 维护公司的利益。现场鱼龙混杂，出现问题是必须的，但如果牵扯到公司的利益，一定要学会推卸责任，尽可能的维护公司的利益。把公司的利益永远放在第一位。

5. 在现场所需工具有：合尺，手电筒，塞尺，记号笔等~

1, 头部漏斗支座用的槽钢太过于单薄，长时间的落煤冲击会使得槽钢变形，导致突然倒塌，从而刮伤皮带，甚至出现人员伤亡等情况。

2, 很多业主提出要修改导料槽布帘，大家都知道布帘上有一块块的铁块，假如铁块掉落在碎煤机里，后果不堪设想，建议用其他材料。

3, 有一些驱动架设计的不够完善，减速机的螺栓无法紧固，尽管在外面割一个口，也没有多大用处，安装劳累不说还显得特看，北疆电厂和贺州电厂的驱动架都有这种问题。

4□h型清扫器的法兰设计的也是不合理，不但如此h型p型的刮板更是质量太次，刮板上坑坑洼洼的一片，这让我们售后很难做工作啊。

5, 当我拿到青山电厂布置图的时候，我发现图纸上有很多错误，这很容易被我们误解，做出错误的判断，有些时候都是图纸惹得麻烦啊。

工作中的不足

经过这半年的工作学习，我也发现了自己离售后服务人才还有差距，主要体现在工作技能上，这也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。1，缺乏工作经验，尤其是现场经验：半年来我的现场经验有了很大的提高，对整个皮带机设备也有了新的认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度和实践。

## 工作计划

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，把握一切机会提高专业能力，加强平时总结工作；成长为一名公司优秀的职业化人才，时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，总之，取长补短，发扬好的，丢弃坏的。为了美好的明天！加油！

## 婚庆售后服务有哪些 售后客服工作总结篇五

- 1、在售后服务部及各分公司领导及同事的配合下，建立、健全了售后网络体系，及时全面地掌握客户信息，实现了服务联系和协调的及时性。
- 2在售后服务部及各分公司领导及同事的积极配合下，完成了售后工程的程序备份工作，健全完善了售后服务档案。
- 3、在售后服务部领导的指导以及各部门同事的积极配合下，起草了售后服务工作月报，建立了通畅的信息平台。
- 4、对售后产品质量月报分析归纳处理，报部门领导及质管部，及时处理客户问题，改进产品性能，提高产品质量。
- 5、给各分公司售后人员提供技术支持，解决客户难题。
- 6、认真完成领导安排其他任务。

我公司开发的产品具有世界一流水平的新技术，涉及多个专业，对售后服务人员专业技能要求很高。售后人员不但能解决单独的设备故障，还要求能从系统整体考虑问题，提出完善的解决方案。作为一个服务人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与客户交流，对于解决问题和提高自己的专业技能至关重要。我积极学习并参与新产品的调试，提高自己专业技能。在公司三次客户培训过程中，与客户及各分公司售后服务人员共同学习。在售后回访时，不但提高了专业水平，而且还从各位同事身上学到了做人做事的道理。

售后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。对于新技术，客户往往有操作不当的情况，并不都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，提高客户维护应用产品的水平，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。

在今年的售后回访的过程中，我深深地体会到：客户看中的不仅仅是产品质量，更看重的是售后服务。真正的销售始于售后，我们有因售后不好丢失市场的案例，也有因售后很好加签合同的情况。售后服务过程中，处理情感与处理事件同样重要，我们要用超值的服务态度、超值的服务质量来感动客户，站在“客户利益”角度上，向客户介绍推广新技术、新产品，提高客户对我公司产品的忠诚度。

四、改进不足，展望未来。

- 1)、新技术、新产品掌握的不够，还要加强理论与实践学习，要参与到工程现场去。
- 2)、要到售后服务现场去，了解客户需求，从根本上解决客户的问题，同时进一步完善售后服务档案。
- 3) 配合售后服务部领导加强各分公司售后服务人员的专业技能培训。

4) 工作创新意识不强，还需要多加学习，多去售后服务现场，提高自己的工作能力。

在今后的工作中，我将发扬优点，克服不足，以对工作高度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

## 婚庆售后服务有哪些 售后客服工作总结篇六

相信在这领域里的人才想必也是经历一些不为人知的黑暗才有今天的成就的吧。所以我什么都不是，我就是一草根，需要从新学习。

就不要正面的去回答了，先从自己会的入手，尽量的转移到别的地方去，反正能帮他解决问题就可以了；要不然客户会对你的人产生怀疑的同时，也会对公司的形象造成损失，最要命的是他突然奔出一句来‘你到底会不会的’那样的话自尊心那就大受打击啦。所以在和人家沟通时要么不说在现场赶紧解决故障走人，要么就尽量的往自己知道的扯少跟人家在那里废话。

在接到客户电话时，必须先了解最具体的情况看能否电话解决，如果要到现场去的话，那就去分析这个故障到底是什么原因造成的，然后从分析中知道大概要准备元器件，工具什么的。俗话说“成功是为有准备的人的”。完成任务之后，最好做一下总结，把现场的情况记下来，比如：我们机器所应用在什么机械上，用到了哪些参数，输入输出的电压电流等。最后分析出故障的原来，这个是对技术的提高比较好的方法，也是公司要求我们做的。