

最新细节服务的工作报告总结 服务工作 报告(精选5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

细节服务的工作报告总结 服务工作报告篇一

一是规范审批服务。将安全生产行政审批项目全部纳入县行政服务中心窗口办理，真正做到窗口受理、一条龙服务、限时办结。对重点服务企业开辟“绿色通道”，落实专人跟踪服务；二是简化办事程序。进一步提高安全生产监管服务效能，减少安全生产项目审批环节，简化程序，最大限度地缩短时限；三是工作人员对待企业来局办事人员服务热情到位；四是公开监督管理。按照政务公开和方便办事群众的原则，公开项目审批的依据、审批流程图、申请表格和安监局机关各股室职能、联系电话等，以便企业联系和监督；五是实行许可提醒制度。对企业生产许可证需要续期换证的，县安监局将在到期前三个月进行提醒通知，确保不发生一家企业因过期耽误换证而影响正常生产。六是实行许可零收费。对许可审批、换发证照县安监局不收取任何费用。

我局进一步规范行政执法行为，变安全检查为安全“会诊”，变事故查处为安全服务，变事后执法为事前指导，变计划培训为计划、现场培训相结合。在服务方式方法上，变被动服务为主动服务、变“坐等服务”为“上门服务”、变滞后服务为超前服务，为企业排忧解难。如局领导带领相关股室每周至少三天深入企业帮助指导隐患排查整改，为企业提供技术服务指导；主动送安全培训服务上门，对从业人员和管理

人员进行培训；组织企业间开展交叉检查，加强交流学习实现共同提高，实现了安全监管工作与服务企业有效结合。

我局根据自身职责，强化安全监管执法，对违反安全生产法律法规的企业，我局本着以人为本、发展经济的角度出发，坚持教育与处罚并重的原则，首先进行教育，对企业主要负责人进行诫勉谈话，督促企业进行整改，对拒不执行整改指令的才予以处罚；对存在重大安全隐患的，责令企业停产整改，帮助企业将隐患整改到位，达到安全条件后准予恢复生产，慎用经济处罚手段，为经济发展创造良好的发展环境。

细节服务的工作报告总结 服务工作报告篇二

作为这次比赛中的志愿者，首先要说的是，很荣幸能够代表学校参加本次□xx市首届体育舞蹈锦标赛，我自治区能够将比赛安排在我市举行是对我市多年来体育文化建设的肯定，也是对我市安保等多项指标的认可，而我市将比赛场地设定在我校更是对我实验中学的极度认可，我校老师与志愿者用心开展工作，力求圆满举办好此次活动，圆满完成上级任务。

我校在高一高二年级中选取负责有潜力用心努力的学生，作为这次比赛中的志愿者，能够被选上是一种职责，更是肯定。这代表了老师对我们工作潜力的肯定，表现出老师对我们工作态度的肯定。我们所有的志愿者都为能够参见此次活动而感到光荣与自豪。

下方来谈谈我们志愿工作者的工作，虽然活动安排在5.1假期中，从必须的程度来说的确是占用了我们休息的时间，但是从另一个角度来说这次活动丰富了我们的生活。

两天的志愿者服务虽然身体感到十分的疲惫，但是想想自我所做出的贡献和回报总会感到很值得，在帮忙人们的时候收获一个个微笑，那是广大参赛选手对我们工作态度的肯定与鼓励，能够帮忙他们是一种职责更是一种乐趣，虽然在舞蹈

比赛中忙碌的连正式比赛都没有好好看上几个，但是我服务大众，为每一位参赛选手送上帮忙与祝福。每次服务回来，总忍不住在qq空间写下当天自我的感受，还记得散文家林晓风说过一句话：一个人的名字会被几多久，很多时候来来往往行走匆匆，人与人之间总是擦肩而过，来是偶然走也是必然的。我不在乎自我的名字会被人记多久。倘若一个人被记住了十几年，就应感到欣慰，而我只有一个名字叫志愿者，我期望尽我的潜力去帮忙别人。我并没有那么伟大，但我会贡献更多。

也许很多同学对志愿者服务并不感兴趣，认为这项工作无聊，浪费时间。但是，在工作的过程中，我们志愿者心中的感触就是，热心帮忙别人的感觉真好，虽然有时会有些累，但是为了别人付出，看到别人满意的的笑容很值得。我们用自我的青春、活力来感染和帮忙别人，我总觉得这样很光荣，我相信还会有更多的人加入我们志愿者的队伍，和我们一样开心的笑，一样用自我的人生去帮忙他人。社会也需要志愿者来加强人们的社会职责感，来发扬人文精神。我相信当人们看到跟多具有奉献精神，服务主动热情，礼貌待人，一切言行于公心的志愿者时，也会投入志愿者的队伍中。

在那里，我又要引用毕淑敏的话：也许我很重要，因为在那些最需要帮忙的人身上又燃起了期望之火；也许我一点也不重要，因为我只是一名普通的学生。我期望有更多的人加入青年志愿者服务，体现我们学生立足社会融入社会，提高我们学生自身道德修养。

细节服务的工作报告总结 服务工作报告篇三

时间匆匆，飞快流逝，我已经在愉快的度过了一个春秋。工作着并快乐着——是我的一贯准则，我期望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，必须掌握七大要

素：

1、微笑 在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通 要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。千里之行，始于足下，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备 即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视 就是要把每一位客人都视为上帝看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住客人是我们的衣食父母。

5、细腻 主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造 为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造家的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

7、真诚 热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使ktv立于不败之地！

每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！我能为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在欧迪娱乐世界

感受到不一般的快乐！

细节服务的工作报告总结 服务工作报告篇四

众所周知，橱柜是关注度较低的行业，消费者一般只在装修或购房时才会去研究橱柜相关信息。这就决定了橱柜企业应该高度重视每一位进入展厅的目标客户，争取把他转化为自己的用户；而直接面对消费者的终端，更肩负重任，每一个细节都决定功成与否。

业界有经验之谈：“服务无小事，细节见精神”，“客户买的是感觉，销售拼的是细节”。服务是无形的，细节是容易被忽视的，但是它们都有“润物细无声”的功效，是赢得客户之心的有力武器。产品、设计、价格都是客观的，只有细致、贴心的服务是顾客能感受到的，谁忽视人的感受，谁就不可能卖出产品。

那么，如何在终端利用细节服务制胜呢？除了导购人员本身的素质外，服务的规范、企业的培训、员工的激励都很重要。企业内部应设计一套导购培训体系，对导购流程进行细化、系统化，然后培训导购员，从语言、语气、语调、动作、姿势、表情、眼神、仪容、仪表等多个方面，向客户传递品牌的魅力和服务的卓越，从每一个细节去打动客户。同时，为了提高员工的激情，一个科学的工资激励体系是必不可少的。合理的提成和奖金制度不会让企业利润变少，反而会直接提升员工的服务竞争力。有位橱柜经营者说得好：“要把员工当客户来对待。”只有让员工开心了，保持一种饱满的服务和良好心态，终端销售才更容易成功。

除了展厅导购，在售前、售后的服务过程中同样也需要注意细节。如橱柜安装的服务也是体现品牌文化的重要环节。一个注重服务细节的安装工人可能是最成功的销售人员，因为他可以用专业的服务、细心的举措感动客户，为企业赢得口碑。

一、表明产品及品牌的价值感高；

二、表明企业除提供产品本身外，还真实地提供了附加服务的价值体验；

三、另外还有出乎客户意料之外的服务和惊喜。这就是细节精神的成功范例，能切切实实的做到这些，客户又怎能不满意呢？橱柜营销中经常面对琐碎、细小的事情，很容易被忽略，也同样很容易使销售功亏一篑；很多销售员丢了单，却不知道在哪个细节上失去了客户的心。因此，重视每一个细节，做好服务中的点点滴滴，才是赢得客户、赢得市场、赢得未来的不二法门。

细节服务的工作报告总结 服务工作报告篇五

餐厅的一点一滴都影响着顾客的心情，所以餐厅服务必须注重检查细节，具体有哪些呢，一起来看看！

1. 餐厅标志是否明显、完好、美观、平整。
2. 门是否完好、干净，门上的各种金属物是否光亮、无锈迹。
3. 门开关是否自如，玻璃是否干净，无破损。
4. 门帘、纱帘是否完好干净。
5. 窗子是否完好、干净、油漆有无脱落。
6. 工作台面放置的用品是否干净、完好。
7. 地毯是否完好、无污迹、摆放平整。
8. 墙纸是否干净、无破损、无剥落、无起缝。

9. 天花板是否干净、完好。
10. 各种灯具是否安装稳固、安全、端正。
11. 各种灯具是否完好无损、清洁无尘。
12. 灯光的亮度是否适合。
13. 各种装饰品如字、画、图片、工艺品等是否挂放的位置合理、端正整齐、完好、干净。
14. 各种盆景、花木是否新鲜，有无枯枝败叶。
15. 盆养花木是否干净，花盆是否完好，盆中土壤有无异味和虫子。
16. 各种花木是否定期修剪或更换。
17. 空调滤网是否清洁。
18. 空调噪音是否大。
19. 中央空调能否保证规定的温度和干湿度。
20. 音响设备是否完好，使用正常。
21. 音量是否适宜。
22. 播放的音乐是否适宜。
23. 餐厅内所有家具，用具是否统一规格。
24. 餐厅内桌椅是否完好、干净、摆放安全、稳固
25. 台布大小是否合适。

26. 铺台布方法是否正确。
 27. 台布是否干净，无破损，烫平整。
 28. 摆台时是否放置口布，口布是否干净、完好、烫平整。
 29. 工作台(柜)是否干净完好，放置位置是否合理。
 30. 餐厅内外是否有不正规的张贴物。
 31. 餐厅外各种张贴物是否干净、完好、端正、美观。
 32. 重要宴会桌面上是否摆放鲜花。
 33. 桌面上是否放置桌号，是否完整干净。
 34. 桌面上有无调味器皿，是否完好、干净，各种调料装置是否合适。
 35. 桌面有无烟缸和火柴，它们是否完好、平整。
1. 餐厅卫生间的各种设备是否完好、清洁。
 2. 卫生间皂液、卫生纸等用品是否齐全、干净。
 3. 卫生间洗手台面是否干净、完好。
 4. 卫生间排风是否良好。
 5. 烘干机是否干净、完好、使用正常。
 6. 烘干机是否噪音过大。
 7. 卫生间地面、四壁、天花板是否完好、清洁。

8. 卫生间内温度是否适宜。
 9. 卫生间有无异味。
 10. 卫生间纸篓、便池、洗手盆是否完好、干净。
 11. 卫生间镜子是否完好、明亮。
 12. 卫生间给排水系统是否完好，有无挡塞和滴漏。
 13. 卫生间灯具是否完好，干净、使用安全。
 14. 厕位的护板是否干净、完好。
 15. 厕位的门锁是否干净、完好。
 16. 卫生间托架是否完好，干净。
 17. 男女卫生间指示牌是否醒目、干净、完好，摆放端正。
1. 服务员是否按饭店规定着装。
 2. 是否实行挂牌服务。
 3. 工号牌是否完好、干净、正规。
 4. 工号牌是否挂放端正。
 5. 工作服是否清洁、完好、挺括。
 6. 衬衣、领带、领花、鞋、袜、外套是否统一。
 7. 围裙是否平整，着装是否统一。
 8. 行走时是否做到主动避让客人。

9. 男服务员有无留长发，怪发型、蓄胡须；女服务员有无留长指甲。

10. 男女服务员的发型是否得体，头发是否干净、是否整齐。

11. 女服务员上岗时是否佩带耳环、手镯、项链等。

13. 是否做到说话轻、动作轻、走路轻。

14. 是否实行站立服务，站立姿势是否标准。

15. 是否使用敬语服务，微笑、亲切服务。

16. 有无在工作时间吃东西、靠墙休息、坐客椅现象。

17. 有无工作时精力不集中，扎堆聊天的情况。

18. 对客人答话是否做到回答清楚、简洁客气，有无不负责任地作答。

19. 是否有议论、讥笑客人、模仿客人动作的现象。

20. 有无暗示客人付小费的现象。

21. 有无在工作时间打私人电话的现象。

1. 中餐、西餐摆台是否正确，符合标准。

2. 抽样餐具是否干净，无破损、无指印、无水痕。

3. 是否准备好足够的备用餐具和各种用品。

4. 服务员是否了解餐厅供应的各种菜肴、酒水、饮料的名称、特点、价格。

5. 客人到来前，是否做到仔细检查各种准备工作，按岗位应备规定提前配备各类酒水、香烟等。
6. 客人到来前，迎宾员是否站立在门口，向客人表示“欢迎光临”。
7. 迎宾员是否将客人引到预定的位置。
8. 如客人事先没预定，是否将客人引到适当的位置。
9. 值台服务员是否向客人问候并拉椅让座。
10. 拉椅让坐的次序是否正确。
11. 是否适时地帮助客人打开口布，放到合适的位置上。
12. 是否及时递上香巾，递香巾的操作是否符合标准。
13. 根据客人就餐人数是否及时添加或撤走桌上的用具用品。
14. 是否及时询问客人用何种饮料，并及时为客人斟饮料。
15. 是否及时递上菜单，请客人过目。
16. 对不熟悉本餐厅风味的客人，服务中是否推荐点菜。
17. 上菜(汤)是否按操作标准进行，动作是否熟练、准确，是否有将酒洒在客人身上的情况，处理是否得当。
18. 是否向客人介绍每一道菜肴和食品的名称。
19. 是否适时更换烟缸。