

# 2023年客服试用员心得体会总结(精选5篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 客服试用员心得体会总结篇一

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。

## 客服试用员心得体会总结篇二

新型冠状病毒引起的肺炎，在全国范围内扩散，甚至传播至其它国家。截至2月1日，全国已确诊病例逾1.1万人，死亡259例。想不到此次疫情发展如此迅猛，在1个月的时间里，就由几例发展到一万例。每天急剧增加的数据，令全国人民都痛心不已。

导致这场悲剧的原因却与17年前重大疫情“非典”惊人相似，源头便是人类贪吃野生动物。人类的欲望导致此次疫情。

疾风知劲草，烈火见真金。疫情中，涌现出了一大批负重前行的“逆行者”和一个个感人至深的故事，全国各个地方，广大医学科研人员、医护人员、防控医院的建设者、公安干警，放弃与家人团聚的机会，每天奔波巡查的基层干部以及奋战在防疫抗灾战场的其他人员冒着生命危险，战斗在抗疫前线。国家卫健委高级别专家组组长、中国工程院院士、国家呼吸系统疾病临床医学研究中心主任钟南山已经84岁，在新型冠状病毒蔓延的当下，建议公众“没什么特殊情况，不要去武汉”，但他却第一时间乘坐高铁冲往武汉防疫第一线。

一方有难，八方支援，这是中华民族的优良传统，也是中华民族能够灭灾度难、历经坎坷而愈加兴旺发达的力量所在、

根本所在。我们应该对这些人致以最崇高的敬意！

但是，在如此危急的疫情之下，疫情期间盐水漱口防病毒、抽烟喝酒防毒、双黄连抗病毒等各种谣言乱飞，个别地方出现了歧视武汉人等事件，这些问题都值得关注和思考。同时，由于医疗物资需求量较大，许多商家趁机坐地起价，哄抬医疗物资价格，引起市场混乱……这都是令人愤恨的行为，我们应坚决抵制。这次“战疫”，是全民“战疫”，我们每个人都应尽可能贡献自己的为量，在家隔离自己，不走亲访友，不给国家添乱，这是我们每个人都应做到的。

团结就是力量，让我们一起肩并肩，齐心协力，就一定能战胜这次疫情。坚信在春暖花开时，我们依然能够繁华与共！

## 客服试用员心得体会总结篇三

您们好！

我于年2月28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，为同方人环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们的热心帮助，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4月中旬去北京的培训，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。我愿为同方人环的蓬勃发展贡献我全部的力量。

## 客服试用员心得体会总结篇四

客服工作带给我宝贵的知识和满足感，也锻练出语言的沟通技巧，工作中我们不仅要求自己熟练掌握业务知识，更应具备良好的心理素质，时刻保持热诚的态度，聆听所至，真正理解客户的需要。俗语说：“路，是人走出来的”。而伴随我走过这段成长的路却是\_\_客户服务中心，在这里有同事的关怀、客户的赞扬，当然也会有批评。但我不会因此而放弃和放松，因为这使我领悟到，要做一个专业的客户服务人员，不但要具备良好的心理素质和专业的知识，还要细心、耐心、贴心、尽心，我会更加努力，而正因为我们的努力能为顾客创造更大的价值，这就是我们共同的心愿。

\_\_客服中心给我带来太多太多前所未有的经验和感受，直至今天我们仍时刻感受到由它带来的工作乐趣通过电话线，通过丰富的语言表达，通过所掌握知识服务每一个打电话上来

的客户，让他们得到称心满意的服务。我们在征服，征服一道又一道 的难关；我们在收获，获取每个用户的由声音溢发出来的笑脸；我们在学习，接过许多求教的电话所得，我知道的东西还是太少，网络中蕴藏着浩瀚的知识财富，还需抓紧时间继续努力学习。网络在告诉我，时代在飞跑，“学—无—止—一—境”从这里开始铭入心底。

从一个网上爱好者到成为\_\_客户服务热线的工作人员，此后便与\_\_结下了不解之缘，作为\_\_的客户服务工作人员，对我来说是一次幸运，更是一份努力。“幸运”，则是我拥有一份充满挑战性的工作，是我踏进it行业的一大步；“努力”，则是通过自己的不断学习和经验积累，让自己获得更多的网上知识，从而不断提高自身的业务水平。在客户工作中，最感到欣慰的是，我们获得了客户的赞扬和客户对我们工作的认可。这是我会继续努力，不断超越自我的最大动力！

从一个刚出学校毕业生到坐在办公室内倾听用户声音，我确实成长了许多。人成长了，知识增长了，学习和体会到书本中绝对没有写上的东西，令我获益良多。在呼叫中心的工作，能磨练人的耐性，耐心才能聆听客户的需要；能提高工作效率，高效率的工作才能及时为客户解决问题；能培养责任心，这样才可为用户提供更专业更贴心的服务；还有许多，因此我热爱这份工作，热爱这个岗位。每天进步一点点，不为做到最好，只求比昨天更好！

这一崭新的客户服务理念、方式伴随着我走过这段成长之路。当然这一段路也是用鲜花与赞美、汗水与艰辛铺过来的。客户满意的笑声、致谢的话语确实可让我兴奋半天，是我踏实勇敢往前走的坚实支柱；客户不满的声音、责备，使我认识到自己存在的问题，促使我思考，是工作的动力。

### 电话客服工作心得体会

弹指之间，从\_\_月进入客户服务这个行业到现在已经快半年

了，在这半年中，经我手处理过多少case[]我已记不清了，只知道面对客户电脑故障或者投诉问题，从最初心理上的惧怕，到现在情绪上的释然。

客户服务工作不仅需要我们对工作要有满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。其实客户就是我们每天都要面对的考官，如果我们客服人员每天上班懒懒散散，毫无精神，甚至言辞冷漠，态度生硬，那么换位想一下，你对工作人员付出应有的尊重吗?有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，端庄大方，沉着冷静，做到无可挑剔，这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少?客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里做的不够好，哪里又需要改进。其实相信大多数客服人员和我都会有同感，就是每当遇到不讲理的客户时，就在想天底下怎么会有这种人;但每当为客户解决了问题时，心里又会泛起一点小小的成就感。所以做为一名客服人员首先要有一个良好的心态，要懂得如何适时地调节好自己的情绪，不能让自己的情绪影响工作的效率。

所以不管以后的工作将会发生什么样的变化，我都不敢有丝毫的松懈，并将更加认真的做好自己份内的事，努力克服个性的弱点，推开障碍和阻力，抛弃小我，轻松上阵。我的信念是活到老，学到老，要自信一生，也许只有用学习的心态来支撑自己，才能使自己在客服工作岗位上更有活力、更具创意和更加从容一些吧。

## 客服工作心得体会

弹指之间,从20\_\_年3月进入客户服务这个行业到现在已经快半年了，在这半年中，经我手处理过多少case[]我已记不清了，只知道面对客户电脑故障或者投诉问题，从最初心理上的惧怕，到现在情绪上的释然。

客户服务工作不仅需要我们对工作要有满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。其实客户就是我们每天都要面对的考官，如果我们客服人员每天上班懒懒散散，毫无精神，甚至言辞冷漠，态度生硬，那么换位想一下，你对工作人员付出应有的尊重吗？有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，端庄大方，沉着冷静，做到无可挑剔，这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少？客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里做的不够好，哪里又需要改进。其实相信大多数客服人员和我都会有同感，就是每当遇到不讲理的客户时，就在想天底下怎么会有这种人；但每当为客户解决了问题时，心里又会泛起一点小小的成就感。所以做为一名客服人员首先要有一个良好的心态，要懂得如何适时地调节好自己的情绪，不能让自己的情绪影响工作的效率。

所以不管以后的工作将会发生什么样的变化，我都不敢有丝毫的松懈，并将更加认真的做好自己份内的事，努力克服个性的弱点，推开障碍和阻力，抛弃小我，轻松上阵。我的信念是活到老，学到老，要自信一生，也许只有用学习的心态来支撑自己，才能使自己在客服工作岗位上更有活力、更具创意和更加从容一些吧。

## 客服工作心得体会

客服工作是一个很大的话题，单说一方面未免有失偏颇，但要各个方面都展开来说，又未免太泛，很难说到重点。只能选择其中印象比较深刻的方面来探讨一下。

首先想说说的是团队的组建，一个公司的客户服务部从无到有，该如何组建呢？我觉得第一步应该是先立制度，制度是组建团队的基础。具体需要哪些制度是需要根据公司情况和服务对象而言的，基本的制度应该包括：

客服部门管理制度

投诉管理制度

业绩考核制度

处理问题流程

制定制度的同时，招聘作为整个客服工作的重点也应该同时开展了，正如文章开头所说，优秀的客服人员往往具有一些性格特质，因此在甄选的时候通过谈话，问卷等方式沟通基本上可以知道一个人是否适合从事客服工作，谈话是最好的方式，因为客服工作就是直接沟通的过程，面对面的谈话更能识别出一个人是否满足客服工作的要求。在招聘客服助理的时候，可考虑心态积极，沟通能力良好的应届生。应届生优点是积极，接受能力强，可塑性强，但也存在一些缺点，如心态容易不正，工作经验不多，不够成熟等等。

在团队组建的同时，尤其要注意的是分工要明确。在有流程的基础上，搞清楚诸如碰到谁受理，怎么处理，谁反馈，谁跟踪，谁记录等等。

团队需要经常进行培训，包括业务知识和沟通技巧，特别是更新了的业务知识，具体可以邮件和例会等方式实现，原则是简单有效。

其次谈谈客户期望的管理，在软件行业，由于客户使用习惯以及业务变化等多种原因，提出变更的需求是经常的事情。如果客户提出的事情都答应，不可能，如果拒绝客户，又怕影响公司形象，这就涉及到需求管理中的一个环节-客户期望管理了。客户期望管理的最高原则是信誉，也就是答应客户的事情一定要按时办到。没有信誉，其他技巧都免谈。其中一种方法叫做“降低承诺，提高交付”，如果一件事情预计需要1个小时完成，你应该和客户说需要一个半小时或者2个小

时，因为很难保证实际情况会不会超出预计，而提前交付比延迟交付效果要好得多。还有就是不能在满足客户的需求的时候，需要耐心有技巧的解释，如果平时信誉良好而你又解释得当的话，十有八九客户是会理解的。

还有一个客服人员业绩考核的问题。良好的业绩考核制度是保持客服人员工作积极性的一个重要因素。我个人觉得可以从以下方面考虑：客户满意程度，考勤情况，工作量饱满情况，工作及时完成情况，团队协作精神，岗位纪律，工作态度，工作积极性，工作创新能力，月度工作推进情况，负责人考评，日常考评，业务知识考核等都可以纳入考核。

## 客服工作心得体会感悟

当季节开始进入酷暑之际，我们客户服务部上半年的工作亦告一段落。在公司领导及各部室支持下，客户服务部较好的完成了上半年各项工作，取得了一定成绩。回顾半年来的工作，我们主要做了以下几点：

### 一、管理精细化

理赔工作在保险业务中具有举足轻重的地位，它不仅事关保险公司自身的经济效益和发展，也影响到保险职能作用的发挥及社会效益的实现，对保障社会稳定和人民的安居乐业发挥着积极的作用。为此我们在理赔管理中，本着各自的工作岗位和分工，认真履行职责，努力学习有关理论和规定。随着公司‘精’‘细’‘微’管理的深入，制定了本部一系列规章制度，岗位到人，职责到人，奖罚到人。在理赔数据管理中，严抓落实，保证了数据的真实性、一致性、正确性、及时性和规范性，使理赔管理工作，达到了上级公司的要求。

### 二、工作标准化

理赔工作中我们坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合

理”的原则，狠抓理赔和防灾防损质量的提高，工作讲究高标准严要求。首先从抓第一现场的查勘率入手。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。坚持双人查勘，双人定损，限时赔付，不断提高服务质量；坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，进一步提高了服务水平；加大了考核力度；积极做好防灾防损工作，及时拟定了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，增强了防范风险的能力，收到了良好的社会效果。我们狠抓理赔管理，加快理赔速度，加强队伍建设，提高服务水平，改善服务形象，切实挤压理赔水分，实现有效降赔，较好的完成了各项理赔指标。

### 三、服务规范化

保险市场竞争不外乎是价格竞争、品牌竞争、服务竞争，而服务竞争在保险市场竞争中具有十分重要的作用。作为客户服务部来说，服务的好坏直接关系到公司的发展与生存。因此，我们部把理赔服务工作放在了重要位置。组织大家学习，充分认识客户服务的重要性，扎扎实实抓好客户服务工作，建立健全了服务制度，服务措施，规范了服务行为，于细微处见精神。比如客户随时随地上门办理业务，我们都能提供周到的服务；能一次办好的业务，不让客户跑第二次，每理算好一件赔案都会及时的电话通知保户前来领款。半年来我们不断改进工作作风，提高了服务质量，提高了客户满意度，尽职尽责的完成了工作。

流火的七月，屡屡攀升的气温，象征着我们人保公司的各项工作水平，正在发生着一天天的变化和提提高，令人欣喜、振奋。是的，成就代表过去，辉煌铸就未来。今后我们要加强学习，努力提高业务技能，精诚团结、扎实工作、奋力拼搏，为确保全年目标顺利完成而努力奋斗。衷心祝愿我们的人保事业蒸蒸日上，公司大而富强。

## 客服工作心得体会文章

在服务的行业当中主要包含于：第一服务决定一切；因为服务是企业的灵魂，服务的好与坏决定了企业的经济利益。这一切的核心都围绕着让客户满意。客户的满意就代表我们赢得消费者的心，我们以自己的诚心、精心、细心、热心、耐心的服务。得到客户的放心、称心、动心、舒心、欢心。为了达到这一切我们企业必须提高自身员工对于服务的培养以及企业产品的提高，这样才能让客户更加满意。第二团队的用心服务决定服务的力度；团队的精神的强大是对付客户的重要法宝，古时候愚公移走太行王屋二山。不单是他的坚持，还有他们整个团队的力量才使他们完成了移山。如果我们想要提高我们团队的服务心，就要合理设立团队目标要培养团员之间的互爱，互相尊重。还要培养团队协作精神，和多元文化团队的沟通。更重要的就是培养团员的创新能力，这样就能更好的了解客户的需求满足客户，从而我们企业也提高了自身的品牌价值。因为我们培养好了团队的精神，知道只有站在客户的立场上去行动才能赢的双赢的成就。以一份真诚的服务态度和对客户一份亲情的关爱，才能使得我们的客户去信任我们企业的每一位员工。第三服务是成为企业的核心竞争力。为了让我们企业的产品能在市场上赢得一定的地位，我们就必须与市场去竞争，去迎接市场上每一位客户对我们出的难题，关键就是我们员工对于服务的细节是否能完全掌握。我们采取的措施就是：1. 随时掌握客户的动态，2. 利他是我们服务的宗旨. 3. 我们的服务必须要给客户带来快乐，要站在客户立场考虑3. 没有难以服务的客户，要不断为客户提供服务，要让客户知道有我们的存在，让他们得到一定的利益。只要我们的员工真正的掌握了客户的细节，这样才能真正赢得社会上的双赢！

既然我是一名客服服务人员，我就以这些措施来带领我的团队，将我的团队发展成一个可以为客户服务时刻关心客户的需求。以服务客户为主要核心，来提高企业的服务员工的综合素质，从而提高企业的经济利益。

客户投诉问题整体可以分为四个步骤：

### 一、倾听客户诉说，控制自己的情绪，平息客户的怨气

客户来电投诉，一开始肯定很激动和恼火，这时我们应采取全方位倾听是非常重要的，充分调动自己左右脑，直觉和感觉来听，比较自己所听到、感到和想到的内容的一致性。用心体会、揣摩听懂弦外之音。此时千成别打断客户的话，让客户把心里想说的话全说出来。如果中途打断顾客的陈述，可能遭遇顾客更大的反感。在这个时候我们除了倾听外，还需要控制自己的反应情绪。总之坚持一项原则：可以不同意客户的投诉内容，但不可以不同意客户的投诉方式。

当客户投诉时，他最希望自己的意见能得到对方的认同，自己能被别人尊重。我们听完客户陈述后，用自己的话重述顾客的恼火原因，描述并稍微夸大客户的感受。对感受做出回应，把你从顾客那里感受到的情绪说出来。以换位来思考：如果我是顾客，碰到这种情况，我会怎么样呢？。取得客户的信任，也就是建立与客户共鸣，得到对方的信任。

### 三、道歉，向客户表示歉意

真诚的说声是我们的错，给您造成了损失，对不起！语气一定要表现出真诚，这时候不要太吝啬道歉的话，因为主动道歉并不是主动承认错误，而道歉是客户这时候需要的。有道是，伸手不打笑脸人，你已经道歉了，客户很可能也会退让一步。因此，对所有客户投诉的处理，无论已经被证实还是没有被证实的，都不是先分清责任，而是先表示歉意，这才是最重要的：否则，后果将会难以想象。

### 四、正确及时地解决客户问题

对于客户的投诉应该及时正确地处理，若拖延时间，只会使客户的怨气变得越来越强烈，使客户感到自己没有受到足够

的重视。应迅速做出应对，要针对这个问题提出应急方案；同时，提出杜绝类似事件发生或对类似事件进行处理的预见性方案，而不仅仅是修复手头的问题就万事大吉。如果经过调查，发现责任的确在于我们身上，我们应该给予适当的补偿，尽快告诉客户处理的结果。

在处理各种客户投诉时，总结两大原则：

第一是顾客至上，永远把顾客的利益放在第一位。

第二是迅速补救，及时研究对策，给予补救，重新获得顾客的信赖，引以为戒。

## 客服试用员心得体会总结篇五

今年刚刚踏出学校的大门，走向社会，在这个过程中，我吃了不少苦，也更加全面的认识了这个世界。最终我被公司录用，那一刻的我是非常的激动的。屡次碰壁之后，我心理上确实出现了一些应激反应，直到听到公司录用我的那个消息时，我心里的秤砣才放下来。我也下定了更大的决心把这份工作做好，把自己的能力培养起来。不知不觉中，三个月试用期的时间就已然逝去了。回过头来看看过去的自己，再看看现在的自己，不论是内心还是外表，都已经发生了许多的改变。这几个月的试用期，是我成长历程中成长跨度最大的一次，也是我发生最大改变的一次。

进入这个岗位时，我虽然已经做好了准备，但是迎面而来的问题还是让我有点不知所措。我本人性格比较腼腆，也不太会说话。当我真正步入这个岗位的时候，我才知道这份工作的要求是非常严格的。作为一名客服人员，首先就要有一个良好的沟通能力，也要有一定的抗压能力，其次也要有良好的判断能力。在几个方面，我都是比较缺乏的。因为我的性格是那种比较软弱的。和人说话的时候也比较腼腆，看起来并不是很开朗自信。

这几个问题在我进入岗位之后便暴露出来。当我认识到了自己的缺点之后，我有请教同事，也有和领导进行沟通。经过长期的努力，我渐渐变得从容一些了，在平时的工作上，我会学习同事处理事情的方式，也会学习他们的一些职业素养。作为一个新人，该学习的确实有太多了。所以这段时间里，我一直保持一个良好的学习态度，在每天的工作中学习，在学习中运用、工作。这种方法进行试验之后，也呈现了一个好的结果。我慢慢的发生了蜕变，不仅得到了同事们的表扬，也得到了领导的肯定。这大大的刺激了我的信心，也让我可以在这份工作上更加自信，更加充满激情和勇气。

三个月的时间很短暂，我也变得很多，这是这三个月的成长，虽然短暂，但是成绩也是可见的。往后的时光里我会珍惜每分每秒，也会珍惜每一次学习的机会，更会珍惜这个来之不易的工作机会，不让领导和公司失望，也不让这个努力的自己失望。我会用自己的行动来证明自己的！往后的每一分每一秒，我都会认真对待，积极进取，勇敢往前！