

# 最新售票员年度总结 售票员工作总结汇报 (优质5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 售票员年度总结 售票员工作总结汇报篇一

20\_\_年马上就要过去了，在这一年之中车站的工作环境改变了很多，周围的同事也更换了很多，但是我们对工作的热情没有丝毫减少。展望20\_\_年我们的工作还有很多不足，这就要求我们更加努力的去发现的不足积极改正，同时在新的一年里要更加努力的去工作，严格要求自己。

今年车站的最大事件要数顺和公司的成立，以前抢客喊客的场景不会再发生了，工作岗位也都发生了改变，我还是分配在检票口，对于检票工作可以说是既熟悉又陌生，因为这份工作看似简单，但是要把它做好做规范其实很难，这也要求我们要具有更好的业务能力，虚心的向别人，在服务二科这个大家庭中我学到了很多。每天我们学习弟子规，练习手语操，以及背诵线路知识，使自己学会了工作之外的很多知识。车站也围绕我们工作的环境建立了一系列的规章制度“6s”的实施，以及检票口栏杆的安置，也让我们的工作更加顺利的进行，也对业主进行了规范，使得车站的违纪行为大大减少，使车站的面貌焕然一新。工作之余还提倡我们“多回头看看”，既要我们监督业户的行为规范，也要我们多多总结以前的工作，好的要继续坚持，不好的要加以改正提高。总之为了车站更好的运行，大家伙一起出主意，一起奉献自己的一份力。

在过去的一年中我学会了很多，也让我成长了很多，每位同事对我

帮助都非常大，对此我要对它们说声谢谢。在今后的工作中我会继续努力，努力提升自己改掉自己的不足，得到大家的认可，为车站的发展出一份力。

总结会议感想：20\_\_年11月28日我们服务二科在道德讲堂召开了年终总结会议，由我们科长刘\_\_和副科长赵\_\_主持。首先我们科室员工逐个对自己20\_\_年一年来的工作情况进行了总结，每个同事都对自己这一年的工作进行了自我评价，找到自己的不足，以及对新年的打算，刘科也对我们这一年来的工作做了点评，在20\_\_年这一年我们还存在很多不足所以以后我们要更加的落实好我们的工作要求。同时刘科对我们20\_\_年的工作做了展望，要求我们转变思想，端正工作态度，提高我们的工作积极性，工作要分工到人。新的一年新的气象，新的一年中我会更加努力的去工作，为了顺和的顺利成长奉献自己的一份力。

## 售票员年度总结 售票员工作总结汇报篇二

售票处在整个影院的运作当中占的位置越来越重要了，而售票处的工作也很繁琐，事情很多。我将售票处的工作分为两部份，对内主要是通过排期与营运部，票务，机房进行配合工作，对外主要是通团体票，会员，广告来开拓市场，掌控整个影院的运作。

对内的工作很重要，如果排期做好了，将带领整个影院合理，流畅的运作。观众可以在第一时间买到影票，票务在销售影票时也会很顺畅，场务在整个影院的控制与管理方面也会很轻松。而排期这份工作，是一个综合性很强的工作，要求做排期的人员对以下因素有很强掌控能力：影片的针对观众群

体，每个厅的开散时间，每天黄金时段的控制，当地消费者的观赏习惯，片间时间的控制等等。做排期还要结合影院的实际运行情况，参考前天的票房销售情况，每个厅和每个影片的上座率。要想熟悉做好排期，真的需要用心学习，需要时间来磨合。在这一点上，我做还有很大的进步空间。

另外是市场业务的开拓，团体票的销售，在影院整个票房中所占的比重很大，应该占在60%左右。所以，售票处的工作重心应该是团体票市场的开拓。

而团体票的销售目标客户群体主要分为两部份，一方面就是那些有代理功能的渠道销售方面，比如商场，超市，这些企业，本身有电影票的需求，有自己的消费群体，对电影票有自己的消化能力，自己有很好的消费通道。

另一方面，就是那些直接销售客户，如影院周边的大中型企业（阿里巴巴，苏泊尔，贝因美等），相关的政府部门（邮政，工商，税务，检察院，法院等），金融系统（银行，保险，证券等），这样的企事业都有自己的工会，员工福利都很好，企业的经济效益很好，有能力消费，也有这方面的需求。

会员也是一个影院发展的中流力量。通过会员的开拓，可以很好的宣传影院，可以形成很稳定的票房。会员的管理与维系，也是售票处的重要工作之一。同时，也要注意会员卡的使用率问题，办了卡要用，要充值。针对会员要做相关的活动，调动起会员的积极性，扩大会员的权益。让会员介绍会员，会员推荐会员，形成一个良性的循环。

以上是我的20xx年终工作总结。

## **售票员年度总结 售票员工作总结汇报篇三**

本人自20xx年7月2日以来一直担任前台机票售票员工作，在此之前曾先后在北京以及武汉从事相关工作。正是因此，我

对前台的岗位责任和应注意的事项有比较明确的认识，一直以来，我都是遵照武大民航呼叫中心国内岗位责任制来进行工作安排的，无论什么时候，我都努力完成预期的目标和预定的要求，也在努力的提高自己的工作能力，改善服务态度！

在职期间，公司的每一项新指标、新政策的出台，我都是大力的支持并完成的。我努力推进定房服务，将定房的服务流程都跟客人说得尽量清楚，正因为我的努力，月累计票量三月以来我连续小组第一，为此，我曾得到大会表扬，还获得过定房奖励，而且，我的保险的单量也不在下风。当然，这些并不是我一个人努力的结果，而是全组共同努力的结果。作为以余淑君组长为带头人的组员，我觉得非常荣幸，在今后的工作中也一定会团结组员更好的服务于大众。另外，我个人的职业道德操守也是本着一切为客户着想的理念出发的，对于上级交代的任务我都尽力的完成，如：易经理要求我们以书面的形式写明常见错误，为的就是避免类似错误再犯，这样不仅进一步巩固自己的业务知识，还能有效的帮助其他的同事，使错误率大幅度降低。在工作中，有不懂的地方，我都积极向资历老的员工请教，互相讨论，对于新来的实习生我能帮的都尽量帮忙，我深知，一个人永远和集体离不开，好的团队精神才能创出好的成绩。

在此期间，我也深刻的认识到自己很多的不足之处，其中在提交定单上我的错误尤其明显，经常收到单位的白条警告，对于航空公司的政策认识还不够到位，情绪的控制也不能做得让客户满意。对于这些问题，我会在长期的循序渐进中调整好自己的心态，用温柔的语调，专业的服务尽量让客人满意，叫好，让我们武大民航呼叫中心的前台工作者能成为同行的典范！

针对自己的不足之处，我先初步拟订了如下计划：

1. 认真总结提交时的注意事项，如改价格、算返点、确认机建燃油的正确。

2. 要谨记送保险不参加积分等等。
3. 做到新进客户要维护资料，陌生客户要主动给他办卡，说明办卡的好处以及我公司推出的优惠活动，在保证公司利益的前提下，切实的给客户最大的方便。
4. 注意送票地点，减轻楼下派票同事的工作压力。
5. 注意特价不能刷卡，每次退票的时候要仔细审核，仔细提原始记录看状态等等。

## 售票员年度总结 售票员工作总结汇报篇四

市公交汽车公司下属三个车队，改革时各车队拿出了不同的改革方案。一车队力度最大，一改传统的“分段式收费”为“自动投币收费”，每车一人上岗。二车队次之，实行“一票制收费”，每车两人上岗。老先进单位三车队固守原有模式，继续实行“分段式收费”办法，每车三人上岗。当年，三个车队均超额完成任务，各项指标均比上年大有提升。

年底，公司召开总结会，评选先进车队。三队队长先发言。他有些激动，说：“我们的职工最辛苦。住公司院里的同志都可以看到，我们队职工每天天不亮就上班，天黑了还没回家，一天工作十来个小时，其他两个队就不是这样，经常看到他们的职工在草坪上晒太阳、打麻将。特别是今年最热的时候，我队郝可西同志不幸突发脑溢血，倒在了工作岗位上。痛心啊，她才30来岁，孩子还在幼儿园！”

“我们的职工最尽职尽责。售票员坚持在车内走动售票。在乘客中来回穿梭售票的滋味大家知道，特别是夏天，碰上一些不好的人，我们售票的女同志可就难了，有时候真是吃了亏还做不得声。”

“我们的员工最受得住委屈。乘客中经常有人明明是前面好几站上的，偏说刚上；明明坐了十几站，偏只肯掏5角钱。售票员只能耐心做工作。碰上好点的补票了事，碰上厉害的，售票员就难免挨骂憋气了，有的同志还为此挨过打。但是我们坚持做到骂不还口，打不还手，这个有广大乘客可以做证。搞‘一票制’虽然可以省去这些麻烦，但我认为‘分段计费’最公平。”

二队队长的发言很简单，只说：“没什么好讲的。只想说明一点，我们车队搞‘一票制’，这不是我们的发明，外地都这么搞，省事、简便，开车的坐车的都愿意，何乐而不为？只要群众愿意，我们就这么搞下去。完了。”而一队队长的发言更简单，只说，今年他们队的营销总额和增长幅度均为公司第一。

三个车队发言完毕，轮到各部门表态。大家面面相觑，欲言又止。这时公司党委书记、经理曾实清了清嗓子，说话了。

## **售票员年度总结 售票员工作总结汇报篇五**

20\_\_年来，朝阳车站售票房在段、站各级领导的关心支持下，依靠班组的团结协作、聪明才智、齐心协力，在取得我段双文明班组荣誉后，将继续加强客运优质服务建设，逐步完善各项措施。

### **一、加强政治和业务学习，不断提高售票员综合素质**

班组始终把政治理论学习放在工作的首要位置上，对车间下达的学习计划，能严格执行，并做到了学前有准备、学习有记录、学后有总结。通过经常的政治学习，班组 members 的政治思想觉悟普遍有了很大的提高。我们还在班组内开展了丰富多彩的读书活动，根据班组中的学习任务和培训情况，向大家推荐学习了《如何高效、自动、快速的完成任务》的书籍，大家轮流传阅后使得售票员了解了怎样才能更快、更有效的完

成工作。鼓励每位售票员写出了读后感，大家相互交流、探讨了好的售票经验，互相取长补短，使理论与实际相融合，促进了工作质量的有效性。今年车站开展了《别把工作当儿戏》一书的演讲比赛，售票班组人员踊跃参加，为车间荣获了第二名的好成绩。在业务学习方面，我们时刻不放松，针对客运服务特点，班组内部也开展了多次岗位仪容仪表、礼节礼貌、窗口迎宾的培训，并进行了考评活动。班组内有4人正在参加各类大专、本科的自考学习，还有冯晓娟、刘红梅、宁喜荣、周晓曼、蔡双红5人代表车站参加了段业务技术比武活动，活动中有4人被段选拔参加路局技术大比武活动。岗位成员的文化素质和技能在不断提高，班组内学习气氛浓厚。

## 二、 任务评比，增运增收

票房工作是车间生产任务标志性的体现，同时也是经济效益的体现，因此我们班组把营销进度列入了日常工作计划，在售票房内墙壁上将每日发送人数、亏欠人数及时记载公布，起到了很明显的督促作用。在班组内我们将售票员个人完成发送人数与讲评考核及奖金分配挂钩，实现了良性的任务评比制度，增强了售票员的危机感、责任感、，增强了售票员的营销意识。在全局生产任务紧张情况下，班组人员积极加强了返程票、联程票的销售力度，大打增运增收攻坚战，取得了较大成效。为保证完成车间生产任务，班组人员在计划室的带领下深入各大院校、厂矿、部队提供上门服务，受到了一致好评。在现场值班员的指引下，班组人员积极配合站台乘降组织，将乘降难度大的车次分流于临客车次，降低了工作难度、提高了工作效率。

## 三、 打击违法犯罪，确保旅客利益，维护铁路形象

从20\_\_年6月售票班组实施岗位人员优化调整后，我们以崭新的面貌、全面的业务技能、良好的思想作风，坚持“以人为本”以最大能力打击“票贩子”、“票托”等违法分子的生存空间，我们做到了坚决不以票谋私，坚决不与票贩子勾结，

权利维护铁路正常售票秩序和广大旅客的合法权益。

#### 四、 建文明岗，树服务明星，减少路风投诉

继全路开展“树标塑形”活动后，我们售票人员都注重仪表、着标准装、干标准活、持之以恒的使用文明用语，做到了“请”字当头。在班组中，我们每月开展以比出勤、比服务、比文明、比安全生产的岗位劳动竞赛，从中涌现出一批先进个人、岗位能手，形成了一股你追我赶的竞赛热潮。在车间开展的“做文明职工、评服务明星”活动中，有宁喜荣、王芳丽2名售票员先后被评为服务明星。班组成员牢固树立了“建、创、做”活动意识，“你的满意、我的追求”的理念深入人心。对评选出的先进人员形象照片在醒目处张贴，促进大家的工作热情，给旅客也留下了深刻的印象，同时促使本人不断的进步，保持优秀的工作状态。在这一年中，班组人员为旅客做出好人好事12件，收到表扬信件9封，锦旗3面。班组人员在服务态度上有很大的提高，违章违纪大幅度下降，路风投诉与路风不良反映明显减少。

#### 五、 开展丰富多彩的活动

为了营造售票班组朝气蓬勃的氛围，我们在繁忙的工作之余开展了多姿多彩的活动，在车间拔河比赛中我们发挥了团结协作精神，在不敌对手的情况下大家不气不馁，充分体现了班组中团结、紧张、严肃、活泼、不骄不躁的作风。

总结了一年来的客运车间售票班组的各方面工作后，我们将在今后工作中坚持不移地贯彻精神，在政治上更加严格要求，在思想上加强修养，在技术领域里不断学习，永攀高峰，紧密围绕上级制定的目标开展工作，为我段、站安全生产工作做出更大的贡献！