

机票售票工作总结(优质5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。什么样的总结才是有效的呢？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。

机票售票工作总结篇一

本人xxx自20xx年7月2日以来一向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，我对前台的岗位职责和应注意的事项有比较明确的认识，一向以来，我都是遵照武大民航呼叫中心国内岗位职责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潜力，改善服务态度！

来的实习生我能帮的都尽量帮忙，我深知，一个人永远和群众离不开，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。

机票售票工作总结篇二

一年来□xxx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，在取得我段双礼貌班组荣誉后，将继续加强客运优质服务建设，逐步完善各项措施。

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。透过经常的政治学习，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 and 培训状况，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能更快、更有效的完成工作。鼓励每位售票员写出了，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，班组内学习氛围浓厚。

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、职责感、，增强了售票员的营销意识。

在全局生产任务紧张状况下，班组人员用心加强了返程票、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、部队带给上门服务，受到了一致好评。在现场值班员的指引下，班组人员用心配合站台乘降组织，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。

打击违法犯罪，确保旅客利益，维护铁路形象售票员个人年终总结售票员个人年终总结。从20xx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潜力打击票贩子、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。

建礼貌岗，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、持之以恒的使用礼貌用语，做到了请字当头。在班组中，我们每月开展以比出勤、比服务、比礼貌、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，构成了一股你追我赶的竞赛热潮。

在车间开展的做礼貌职工、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，持续优秀的工作状态。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。

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，在不敌对手的状况下大家不气不馁，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十七大精神，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！

机票售票工作总结篇三

时间飞逝，转眼间加入公司已经半年过去了，在这半年里，随着新鲜的血液注入，公司的人气越来越旺，生意火爆，人员团队规模也越发的强大了起来，作为xx的一员，我现在感到无比的荣幸与自豪，觉得当初自己加入这么一家可持续发

展的公司的选择是对的。回顾这半年，我在公司各位领导以及同事的关心和帮助下圆满完成了各项工作，通过这些使我在思想觉悟与管理能力上相比过去有了很大的提高，为此，我很感谢公司领导以及各位同事为我所付出的一切，让我在这段时间内收获到了如此的果实。因为有你们的存在，使我在工作有了奋发的激情；因为有你们的存在，使我能够无怨无悔的为公司贡献出自己一份微薄的力量，因为有你们的存在，我相信今后的你们会铺设出一条宽敞的大道为公司保驾护航，直达辉煌的明天。借此机会，在这向大家汇报一下我这段时间以来的工作，汇报如下。

1、记得刚加入公司的时候，第一天来到店里上班，我第一件事就是对餐厅巡视了一遍，把发现的一些卫生的死角通通向同事们提了出来。当时提出来后，我知道，大家都在背后指责我，说我刚来到公司有事没事的找事干，对餐厅指责这指责那的，并肯定说我干不到三个月就会走人，或许他们不知道，指责对于我来说：“无非是体现出了我的特征，我不在乎别人怎么看待我，我在乎的是我本身怎么去看待我自己。即使是我刚加入公司，只要我是属于公司一员的一天，我就有义务，有责任把所发现的问题讲出来，以前是如此，现在也是如此，以后更是如此。也是从那以后，我就下定决心一定要通过自己的努力来改变餐厅目前存在的不足情况，后来的日子里，我就利用下班的时间积极的学习企业文化理念与五常法，把五常法知识运用到实际管理工作中，协同xx□xx领班对工作柜、物品的标签、储存柜做了规范调整，规定放置方法、目视管理重点，对一些不必要放置的物品进行处理掉，做好不必要的空间浪费。

2、通过学习五常法，利用以前工作的经验，自己对餐厅制定出了一份楼面每日卫生检查表，督促各岗位人员做好卫生工作，并且订立守则，告示全员，提高执行效率，奖惩分明，同时跟踪好日后的执行情况，防止个别人存有侥幸心理。

3、根据餐厅实际情况，把上早班没有时间实施的卫生项目结

合成全面管理，制定了每周卫生实施规定表。规定周一至周日的卫生固定实施补充项目，从而提高餐厅整体的环境清洁，具体任务可分配到各区域人员。

4、每日上班之前检查自己和员工的仪容仪表，工作当中不限时对员工仪容仪表进行随时抽空检查，遇到不合格的坚决及时改正。严格要求自己以及员工上班时间的言谈举止，对一些站姿不雅观和不讲文明话的员工，能够第一时间给予批评纠正。

5、无特殊情况，每日带班必须严格要求开班前班后例会，利用这平台，安排工作任务，把在工作上发现的问题及时告知大家，以此培养员工管理意识，提高餐厅工作和管理的整体效率。同时也改善了套餐小菜的拼盘，提高了上菜的时间。

机票售票工作总结篇四

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。”

“我们的事故率大大下降。一个人一天开十来个小时的车，你想辛不辛苦，走点神也难免。好在没有大事故，无非擦点碰点，保险公司也都赔了。总之，各队的情况摆在这儿，谁努力谁不努力，谁辛苦谁不辛苦，领导都看得到。”

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。

“三队的职工有时遭遇骚扰，有时为票款的事与乘客争执，售票员流汗还要流泪。这令人同情。但一队、二队为什么没有这些情况？因为他们的营销方式巧妙地回避了这些问题。这就触及了问题的实质和关键——机制问题。好的运作机制，可以让工作化繁为简，举重若轻，事半功倍。不好的运作机制，会使我们处处为难、处处碰壁，事倍功半。这里又涉及另一个问题，即观念问题。要善于接受新生事物，抛弃那些

不合时宜的东西。‘一票制’、‘投币式’简便易行，早已为群众所接受、所欢迎，说明它更公平、更合理、更科学。我们不能盲目要求下属为工作流汗、流血，甚至牺牲生命，而要创造和实行好的机制，让职工在正常状态下正常地工作，愉快地劳动，让他们的生活中多一些笑声，多一些乐趣，而不是多一份辛苦，多一份烦恼。这里我要特别指出，以前我们曾经为自己的员工倒在工作岗位上而自豪，今后我们要为这些人倒在工作岗位上而自责！”

曾经理最后说：“为让这次评比更加客观公正，我提议把它交给社会，让乘客去评，不光要评哪个车队服务更好，还要评哪个车队经营机制更优。”

机票售票工作总结篇五

“报站及时、声音洪亮、扶老携幼、服务周到”，讲到如何做好售票员的服务工作，老崔总是这几句话，最多加一句“对乘客就像对亲人一样，自己的父母乘车也想着别人能照顾一下”。

在同事眼里，小崔是名普通得不能再普通的售票员。他不善言辞，但性格乐观开朗，从没和任何乘客或同事吵过嘴、红过脸。用和他同车的司机李淑英的话说，就是“从没烦心事”。

这样的心态也体现到了工作中。别人一见堵车，心里总有点不痛快。老崔遇到堵车也是乐呵呵的，常说：“吃不上饭了就晚点吃，没事。”“遇事自己先别烦，和气点，礼貌点，耐心点，一切就都好解决了。”

同事们为他总结的42年无投诉的秘诀，就是努力做到“十点”：报站清楚点、热情服务周到点、解答问题耐心点、处理问题恰当点、说话办事礼貌点、开关门看着点、售票主动点、查验票和气点、打扫车厢干净点、为乘客服务辛苦点。

正是这种服务和心态使他和沿线不少老乘客成了朋友。一对家住工人体育馆附近的老夫妇，每天早晨5点多钟，都坐他的车去北海晨练。小崔几十年如一日细心照顾二老。小崔最后一天走车，见到两位老人跟他们说，明天就要退休了，以后不能再为你们服务了。两位老人拉着他的手说：“卖了一辈子的票，真不容易。今天我们不去晨练了，陪着你坐一圈。”就这样，两位老人陪着小崔走了一圈车。老崔有很多次可以当司机、调到后勤工作的机会，但都被他拒绝了。“当售票员有半天的休息时间，可以照顾家，我挺知足的。”