# 2024年手机维护工作总结(六篇)

来源：网友投稿 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-30

*手机维修工作总结手机维修年终总结一随着汽车市场的活跃，汽车售后服务站的竞争也越来越激烈，为了提高服务质量争取更多的用户，维修站也在想方设法提等于留住了更多的用户。那么，服务顾问应该怎样作好自己的工作。1、迎接顾客要主动热情一是热情友好的接待...*

**手机维修工作总结手机维修年终总结一**

随着汽车市场的活跃，汽车售后服务站的竞争也越来越激烈，为了提高服务质量争取更多的用户，维修站也在想方设法提等于留住了更多的用户。那么，服务顾问应该怎样作好自己的工作。

1、迎接顾客要主动热情

一是热情友好的接待，如对新顾客应主动自我介绍，递上名片；

四是业务太忙不得已让顾客等待时，应礼貌地请顾客稍候，并安排人送上饮料，甚至用餐，提供代客同意，先接待新顾客，因为新顾客正是我们要开发的资源。

2、与顾客交谈要诚心诚意

首先要仔细倾听顾客介绍情况，不要随便打断对方的说话，如果是涉及到投诉或质保期等内容，要认真做好记录，不要轻易下结论。其次向顾客介绍情况时，应尽可能用通俗易懂的语言，避免使用难懂的专业术语。如遇到顾客说：^v^你看着办吧，哪儿坏了修哪儿。^v^服务顾问可不要自以为是，过于随便，而应把每项工作都向车主讲清，如为什么要这样做、有什么好处、要多长时间、多少费用等等，这样既可以避免结算费用时发生不必要的麻烦，也能体现对顾顾客花钱修车买放心。

3、车辆交接检查要认真仔细

车辆交接时，服务顾问和顾客在检查发动机后应将车子开到举升机平台上，与顾客一道检查底盘上一些容易出问题的部件，如油底壳等，这样会加深顾客对修理厂的信任。向顾客咨询故障现象时要全面，如出现故障时是冷车还是热车、是高速还是低速、是空载还是满载、行驶在公路上还是土路上、车上装了什么附加设备等，什么时候进行过维护、以前修过什么部位、故障是何时出现的、是经常性不还是偶尔出现等。如有必要应同顾客一起试车，试车时切忌猛加油、急^v^刹车^v^、高速倒车与转弯等，这要会令顾客十分心疼车辆，特别是车上的高级音响、车载电修，不要轻易动它。

4、填写托修单要如实详尽

车辆检查诊断后，应如实详尽地填写托修单，主要包括：

二是进厂维修的具体项目内容、要求完成日期，以及质保期；

三是一些主要说明及服务顾问与顾客签名。

托修单至少是一式两份，一份交顾客保管，一份修理厂留底。但也有许多管理完善的修理厂，托修单有4~5份副联，还有电脑存储。特别是托修单上的措词应严谨，可操作性强，同时要给自己留出充分的回旋余地。

5、估算维修费用及工期要准确

估算维修费用及工期是一个十分敏感的问题，稍有不慎，就有可能影响顾客源。在维修费用估算时，对于简单或明显的故障，维修费是容易计算的。但对需要作进一步检查的部位，则应把有可能出现问题的部件考虑在内，如实告诉顾客费用不超过多少，并把各项预算写在托修单上，作为日后核算的依据；同时注意在修理过程中如发现了其他损坏部件，对是否可以更换随时征求顾客意见。

在估算维修工期，即预定交车时限时，应考虑周到，并留有余地，如待料、维修技术，或因其他紧迫任务需暂停某些车的修理等因素都要考虑进去。因为时限一经确定，就要尽一切努力来完成，否则，对顾客和修理厂都会带来一些不必要的损失。

6、竣工检验要仔细彻底

车辆修竣后，对修竣项目的检验是总检验员工作的重要环节，必须认真、仔细彻底地检查，必要时应进行路试。检查项目主要包括：对照托修单，核对所有修竣项目是否达到技术标准，工作是否良好；检查车辆各连接部件是否牢固完好，尤其是有关安全（转向、制动）等部件是否存在隐患；检查车辆其他附件是否在维修过程中损坏或丢失，如有则应及时补齐。总之，只有一切都确认没有问题以后，方能通知顾客来接车。

7、竣工车辆交接要耐心

顾客验收修竣车辆一般都比较仔细。对此，服务顾问要有充分的耐心，并应主动配合顾客路试验车，随时作些解释和交代注意事项，切忌让顾客单独验收或试车，以免因小失大。特别是对一些难以打交道的顾客（如吝啬、蛮不讲理、多疑等），一定要克服烦躁心理，耐心地配合顾客进行验收，使他们高兴而来，满意而去，因为这直接关系到顾客是否以后再回头。

8、遇到维修质量（品质）问题时要虚心

修竣车辆交付使用后，遇到顾客返厂咨询或要求返修索赔损失时，服务顾问要态度诚恳，尤其是对一些计较或蛮不讲理的顾客，应虚心倾听并认真做好记录，尔后根据情况分析判断，找出问题的原因。若属维修方面的原因，应深表歉意，并及时做出相应的处理；若属配件或顾客操作上的原因，应解释清楚，给顾客一个满意的答复。切不可一口否定自己的过错，要么找主任，要么找厂长，这样势必会让修理厂^v^关门大吉^v^。

服务顾问在维修中起到的是穿针引线的作用，就是以顾客为中心，去组织和协调各部门的工作，这样才能真正达到顾客满意。

**手机维修工作总结手机维修年终总结二**

在“十五”规划期间，液压挖掘机年年销量翻番向上，但各挖掘机制造商关于售后服务的标准并无统一规定可循，为明确挖掘机用户与制造商双方的权利与义务，中国工程机械工业协会挖掘机分会发布了《中国挖掘机行业挖掘机产品质量保证规定》，且该规定从20xx年6月12日起开始实施。

时至今日，液压挖掘机的售后服务政策仍然牵挂着成千上万用户的心，尤其是在工程机械行情骤冷的当下，用户在购买挖掘机时难免会更加注重制造商和经销商提供的售后服务。本文以中国工程机械协会挖掘机分会发布的质量保证规定和各大挖掘机企业的主流售后服务政策为蓝本，为广大挖掘机用户对比解析，以提供有价值的参考资讯。

1、供方（挖掘机生产企业或授权的代理商）在质量保证期内为需方免费提供三次以上的挖掘机定期检查，并指导需方（消费者用户）进行例行的保养和维护。

2、供方必须为需方提供不少于一年或20xxh（对于工作质量小于等于13t的挖掘机为1500h）的质量保证期。产品质量保证期的确认方法为：供方向第一位最终需方交货之日起，挖掘机的实际运转时间达到20xxh（对于工作质量小于等于13t的挖掘机为1500h）或一年，这两种情况中以先达到的时间为准。供方事先向需方申明的特价产品（包括二手挖掘机）不受此限。当挖掘机安装非标准配置的特殊装置（如液压锤）时，质量保证期也不受此限，由合同另外约定。

3、在质量保证期限内，构成挖机的任何零部件如果在设计或制造上出现缺陷，供方有义务对有缺陷的零部件进行免费修复或更换。需方有义务给予必要的配合。供应厂商有权回收更换下来的零部件。在挖掘机的使用过程中需方有日常检查、故障通报以及采取必要措施防止故障扩大的责任。

4、挖掘机的重要零部件如发动机、液压主泵、主阀、行走机构、回转机构及主要结构件（动臂、斗杆、平台、下车架）在质量保证期内出现重大故障且同一故障虽经三次或三次以上重大维修仍不能恢复原功能，需方有权要求供方更换新的部件，情况特别严重的，需方有权退货。

5、在质量保证期内，下列情况不属于质量保证范围：由于事故、使用或保管不当、疏忽或灾害造成的损失或缺陷；未经供方或供方授权的特约维修店的书面认定，使用非供方提供的零部件或安装附属件所造成的损失或缺陷；供方或供方授权的特约维修店以外的人员实施维修或改装从而影响机器性能和用途的情形；机器的保养不当；机器对特定环境的适用性（事先有承诺的不受此限）；由于燃油使用不当导致的故障。

从以上的节选出来的五条规定中，我们可以看出国家向液压挖掘机企业明确规定了定期检查保养次数、质量保证有效时间和质量保证范围，这对广大用户要求制造商和经销商履行应尽义务提供了法律基础依据。

承接上文提到的“定期检查保养次数、质量保证有效时间和质量保证范围”，对挖掘机制造商主流的售后服务政策将依此展开。

定期检查保养的时间规定有50小时、250小时、500小时、1000小时和20xx小时这五个时间点。在液压挖掘机完成交机后，制造商会委托代理经销商对挖掘机进行定期检查保养，代理商完成一次保养，可从制造商获取对应的费用。

在用户购机时，经销商时常故弄玄虚，以提供定期检查保养的“额外服务”获取用户信任，其实这都是明文规定制造商和经销商应尽的义务。

根据液压挖掘机型号和制造商规定的不同，质量保证有效时间存在很大的差异。根据统计，一般是在一年或20xx小时为准，型号越大的挖掘机质量保证有效时间越长，型号越小的挖掘机质量保证有效时间则越短。

某些用户因欠款被执行回购的二手机则根据制造商和代理商的实力自行规定质量保证有效时间。有些挖掘机品牌的制造商对于使用破碎锤等特殊工作装置的用户，还会缩短大概500小时的质量保证时间。

特别值得肯定的是，斗山挖掘机的售后服务更贴近用户实际需求，可自主选择一年不限工作时间或者两年/3000小时先到为准的质量保证保修服务。

在保修期内，液压挖掘机规范保养、规范作业且属于保修项目的，若用户发现并报告产品存在材料或工艺上的缺陷，制造商才予以质量保修服务，向代理经销商提供零配件费、工时费和里程费以帮助用户执行保修服务。

液压挖掘机保修一般不包括以下方面：

6）经济损失，包括利润损失、设备租金收入或其他花费等。

此类问题，对于特殊的情况用户可要求更换新臂或者修复臂。若是在保修期之外的一定时限内，有些制造商和代理商会免费提供焊接修复服务。建议广大消费者和用户在购买挖掘机之前，仔细询问制造商和代理商关于大小臂开裂的服务政策，以维护自身合法权益。

前文节选《中国挖掘机行业挖掘机产品质量保证规定》中提及到“在质量保证期内，挖掘机因质量问题多次修复无效，用户有权退货”，但是在挖掘机代理经销商同用户签订的购机合同里，大部分不会提及此条款。

近年来有不少挖掘机用户因产品质量问题索赔无果的事例见诸报端，用户严格按照规定对挖掘机实施保养维护，但因质量问题无法修复，向制造商和代理经销商索赔无果、维权无路。虽然国家有明文规定，但挖掘机退货目前还只是一纸空谈，希望消费者用户引起注意。

**手机维修工作总结手机维修年终总结三**

xx月xx日，摩托罗拉高调推出迄今为止摩托罗拉家族最薄的折叠手机v3，其厚度仅为xx毫米，凝聚了摩托罗拉的设计哲学、美学及艺术造诣，以数个设计与科技首创打破业内多项记录，堪称“渊”自丰富科技，“薄”于尖峰设计的极品之作。

在随后对v3进行铺天盖地的宣传推广时，摩托罗拉以v3超薄为卖点，宣传口号是“方寸之间大成之作”，意在宣传v3虽薄却功能强大的尊者地位，以彰显摩托罗拉品牌在全球移动通讯领域的雄厚实力，并加强了摩托罗拉在手机造型设计和技术研发方面再次引领未来通讯行业潮流趋势的领导地位。

11月18日，夏新启动主题为“百万旋风，龙卷神州”的百万像素手机大批量订货会。夏新此番携f90等多款百万像素手机以2680元的低价，在杭州、上海、天津、北京等全国范围内举行大规模的上市订货会，意在依靠批量上市的高性价比产品，捅破阻碍百万像素手机市场普及的最后一层窗户纸。

夏新的目的是，要打破目前百万像素手机市场上“价格虚高”和“有价无市”两个怪圈，力争在年底市场上掌握先机和主动，并以此带动夏新手机业务在第四季度走出低谷。夏新百万像素手机的全国首批订货量超过13万台，订货金额超过3亿元人民币。

11月21日，tcl移动发布tcl神典e767汽车手机，并与大型汽车服务集团南菱汽车签定了战略合作协议。凭借其精准的检测功能，tcl神典e767汽车手机成为“南菱汽车集团推荐服务品牌”，进入南菱4s销售店和服务区销售。

手机进入汽车4s店销售，这在手机行业历史上还是第一次。tcl深入挖掘和满足市场需求，和汽车制造商、经销商、移动运营商一起开创一个全新的手机———汽车价值链，占领行业制高点，推动汽车移动智能管理应用和产业发展，获取更大赢利增长点。通过这种造势，tcl向更多的人推介其融合了手机通讯和汽车电子技术的tcl神典e767汽车手机。

在经历今年前三季手机洋品牌的反击之后，康佳手机打出了“持久战”的战略，并于今年11月，推出“超长待机月”活动。此次活动，康佳大力打造由待机500多个小时的影像a66和待机300多小时的彩屏c926组成的“黄金组合”产品，直接对阵飞利浦、诺基亚等超长待机产品，在“持久”待机产品市场上与之正面交锋。

持久待机的需求原来局限于特定用人群，但现在逐渐发展成一种普遍需求。推出超长待机等系列产品，使得康佳a66上市首月销量就达到了2万台。这种差异化竞争策略使得康佳得以持续制造市场的消费兴奋点，保持灵活的销售策略，并寻求销量与利润的平衡。

时光荏苒，我到xx手机店已近一年的时间，回顾这段的工作，在上级领导和各位同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级制定的任务和要求，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在钟楼店上班，因工作需要公司调我在小寨附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我的工作模式有了改变，技术和经验也得到了提升，而且在工作效率得到很大提升。现将我一年工作做次总结。

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

**手机维修工作总结手机维修年终总结四**

积极参加各种学习培训，认真参加政治学习，提高自己的思想觉悟。我还深知要先身先之率，在工作中，我积极、主动、勤恳、责任性较强，乐于接受领导布置的各项工作；我还注重文化学习,在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到较快的提高。

在装修过程中，木工项目往往属于一个大项。从装修的角度看，基本上木工代表了装修。

木作项目包括木门制安、门窗套制作、窗帘盒、窗斗制作、木饰面、家具制作等，所有木制作部位均做防火防腐处理，与木龙骨接触的墙面满刷三遍沥青漆，基层木龙骨四面及基层板背面做防火处理，刷三遍防火涂料，以达到规范要求，墙面木龙骨架的规格尺寸依据设计，细木工板、胶合板做基层外贴装饰板面层，面层刷防火液三遍。在墙体上用电锤打眼，打入防腐木楔，把制作好的木龙骨固定在墙上，钉牢、找平，钻贴胶合板基层，外贴装饰板面层，门窗口套用木龙骨18细木工板做基层外贴装饰板，窗帘盒18细木工板基层外贴装饰板，防火防腐同前，窗套要在铝合金窗框施工完后进行，防止吃口现象。门扇和家具采用多层作法，具体做法依据设计，细木工板制作家具等时采用燕尾榫加胶配合木螺钉拼装连接，门安装时直接与门套连接，门安装严格执行国家规范，安装时确定门的开启方向、小五金型号和安装位置，检查门洞口是否与图纸尺寸相符，注意门口与扇安装的平整。

多年来的工作实践告诫我，做事要勤学、勤问、勤实践。在工作期间，从不懂到懂，从懂到创新，修其品德，勤于思考、钻研业务，使理论结合实践，不断更新自己的业务水平，增强工作能力。在心里形成脚踏实地、实践自己、努力钻研业务，团结同事、尊重同事、有问题必请教同事，严格按操作规范操作，给自己创造一个良好的工作环境。从知识更新方面，学习新技术、新工艺、新材料等各方面的知识，掌握关键技术，确保木工项目的质量和技巧。

在以后的工作中，继续完善、提高自己的专业知识、专业技术水平及认知能力，不断的提高自己、强化内在素质，以适应木工行业的发展。积极学习各种规范、规程、标准，高标准、严要求，不断总结施工经验，使自己在木工事业向更远的目标迈进。

**手机维修工作总结手机维修年终总结五**

一年来，在学校正确领导和关心帮助下，本人认真学习“三个代表”的重要思想，牢固树立以“八荣八耻”为内容的社会主义荣辱观，按照学校确定的工作思路，以微笑服务为己任，以学生满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好服务工作。现对自己的工作总结如下：

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为后勤服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按时参加理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加学校举行各种政治学习;其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践问题，学习目的再于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。我注重把理论转化为自己的科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。

二、立足本职，爱岗敬业

作为后勤服务人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做;全身心的投入到工作中去 一年来，为了能积极贯彻学校提出的“服务周到，保障有力”服务宗旨，为了使自己更好地为学生服务，我一边向老同志虚心请教，努力学习和借鉴她们的工作经验，一边严格要求自己，对学生反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向学校如实反映，争取尽快给学生回复。

以上是自己对全年工作的总结，但自己深知还存在一些不足之处，离上级的要求还有差距，一是工作经验欠缺，实际工作中存在漏洞。二是工作创新不够。三是工作中有急躁情绪，有时急于求成。在下步工作中，要加以克服和改进。

**手机维修工作总结手机维修年终总结六**

转眼间，8月剩余的时间就要见底了，暑假销售的热潮也马上就要结束了。作为xxx专卖店的一名手机销售员，在这个8月里，我和同事们在领导的积极带领下，抓住了开学日前的最后一个月，积极的继续展开了开学季购机活动，并取的了不错的成绩。

在这一月的工作中，我深刻的反省了自己在过去工作中呃不足和问题，并深刻的认识到自身在纪律上的不重视！这对于工作来说是的非常不应该的，尤其是在时间的观念上，我总是的会在这方面出现问题，但我的问题却不仅仅如此。在几个月来也给工作和领导都带来了不少的麻烦。为此，我在8月开始前严格的反省了自己，并让自己在工作中严格的去要求自己，改善了不少工作方面的问题，也进一步的提升了自己的工作能力。

在这个月的.工作中，我们的工作依然忙碌。但我也学会了在这份忙碌中反省自己。通过在工作中的反省和认识的，我开始了解到自己在工作中的问题，并在领导的指点下一点点的开始改进自身的不足，尽管一开始因为忙碌的工作，我在工作中能做出的改动有限，但很快的，我也越发的适应这样的工作节奏中对自身的工作进行改正和提升。并在8月的工作中取得了出色的成绩。

因为这段时间工作的忙碌，我们店内的员工在对于分工协作上也更加的仔细了。在这段时间里，我也在工作上通过严格的管理以及充分的沟通提升了在店内和其他同事们的配合。因为在工作中的互补互助，我们在工作效率上有了很大的提升，也为整个8月带来了更好的成绩。

并且，通过交流的提升，我在工作中也能更好的看到其他同事的优势的，并能认识到自己在工作中一些细节上的问题。这使我对工作有了更深的了解。

尽管在下个月后来自开学季的购机热潮即将冷淡下来，但我们工作还是要更进一步的去做好，在平淡的季节里，就更加需要我们销售在工作中的努力来带动产品的销量！为此，我也会继续在下个月的工作中加强自我要求，努力的做好自己的销售工作！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找