

2023年电信营维合一工作总结(大全9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

电信营维合一工作总结篇一

通过深入扎实的法制宣传教育，进一步提高企业经营管理人员依法决策、依法经营管理的能力，提高全体干部员工的法律意识和法律素质。重点加强对合作业务、移动业务、创新业务涉及法律法规和新出台法律法规的宣传，努力为公司20xx年实现跨越发展提供法律保障。

1. 重点做好《公司法》、《企业国有资产法》、《国有企业监事会暂行条例》、《劳动合同法》等法律法规的学习宣传，积极运用互动工作平台、网上大学、讲座、知识竞赛等形式开展广泛深入的宣传工作，重点对企业经营管理人员和涉及国有产权权益管理事项的重点岗位进行宣贯。
2. 深入开展《电信条例》、即将出台的《电信法》、《反垄断法》、《消费者权益保护法》以及与三网融合、互联网等法律法规的学习宣传，有效防范行业监管及新业务、新合作和新产品引发的法律风险。
3. 结合公司创新工作的要求，普及《著作权法》、《专利法》等知识产权法律法规的基本内容，尊重和保护知识产权，增强企业自主创新能力，提高全体员工的自有知识产权保护意识，防范企业知识产权侵权纠纷。

（二）积极参与企业经营决策，提供法律风险防范。在企业主要决策的法律审核方面，要逐步建立规范的审核流程，内

部法律顾问要积极参与企业各项经营决策、提供法律意见和解决方案，对照集团公司规定属于企业重要决策的事项进行严格的法律审核把关，确保企业重要决策的做出合法合规，有效防范企业法律风险。

（三）积极承担企业社会责任，营造良好的企业外部法律环境充分发挥公司在互联网、手机媒体方面的优势，积极传播法律知识，服务广大电信用户和社会大众，承担企业社会责任。在开展普法工作的同时，努力加强与各级国家机关的联系和交流，为企业发展营造良好的外部环境。

（一）保障重点对象用法学法的同时，积极做好普通员工的普法宣传教育推进工作。

首先，坚持和完善领导干部日常学法制度。举办中层以上管理人员法律知识讲座，邀请公司外聘专业顾问律师结合在处理公司日常法律事务过程中遇到的问题及电信行业经营管理特点宣讲相关案例和法律法规解读，并在县法制宣传教育工作领导小组的统一领导和部署下组织并不断改进重点普法对象法律知识年度统一考试工作，更加充分发挥好各级领导干部和管理人员带头学法守法的表率作用。保证中层以上管理人员全年学法时间不少于40小时。

其次，继续组织对各单位综合人员进行合同法律防范及纠纷案件管理专题培训，不断提高综合人员在日常合同管理、纠纷管理等涉及法律的生产工作中法律专业知识的运用水平，重点提高县公司合同管理员的合同管理水平和风险防范意识。

最后，抓好重点普法对象学法用法的同时，不放松对普通员工的普法宣传教育，主动营造全体员工自觉守法氛围，鼓励员工多学习了解与自己的日常工作生活相关的法律知识，学会借助法律知识来科学处理各种工作问题和社会关系，积极引领普法教育深入全面地开展。

（二）充分使用多种普法教育手段，构建多元化的普法宣传教育阵地。

发挥传统普法宣传教育手段的作用，为各个部门购买20xx年重点普及的法律知识统一教材，提供具有指导性、权威性、知识性、实用性的普法读物。充分利用现代化的传播手段，引导干部员工利用网上大学、创新大家谈法律“法律与你同行”板块学习企业案例和法律知识。

（三）结合系列活动开展法律主题宣传活动。

电信企业作为服务性行业要充分利用“3.15”消费者权益保障日、“5.17”电信日、全国保护知识产权宣传周、“12.4”全国法制宣传日等契机，安排时间现场咨询，或通过互联网等多种方式对公司员工及社会公众普及法律知识，扩大企业发展宣传工作的范围和影响力，形成普法的规模效应。

电信营维合一工作总结篇二

随着实业的发展和改革的深化，公司发展面临的一些深层次矛盾逐步显现出来。不进行企业的制度创新和机制创新，公司就难以在日趋成熟的市场经济体制中发展。从一定意义上说，制度比技术更重要。

首先，改革焦作电信实业公司的组织结构和运作模式。按照公司法，完善公司的法人治理结构，改革公司的组织结构和管理方式。

其次，加快对建安处、亿阳亿昌企业改制步伐。改制工作是下半年企业经营机制转换、建立现代企业制度的重点工作。目前，对这两个单位的改制前期准备工作已经结束，下半年要完成改制任务。我们要按照公司法和国家经贸委等八部委的有关文件要求，根据各自的特征，确定改制方案，抓紧改

制步伐，尽快改造成产权多元化的市场竞争主体和法人实体，从根本上构造新的机制，变“养人”的机制为发展的机制。对此，我们在思想上要坚定不移，工作上要积极慎重，要结合企业改制，根据省公司的统一部署和市场竞争的需要，大力推进企业内部的劳动、人事和分配三项制度改革，激活企业运营机制。

第三，抓紧抓好对全区其他从业人员的规范管理工作。我们要按照省公司的统一部署和要求，下大力气做好对其他从业人员的核查、员工招聘、劳动工资管理等工作。由于现有的其他从业人员为数众多，岗位繁杂，作业分散，且个人素质参差不齐，我们必须进一步加强领导，精心组织，在做好前期准备工作的基础上，积极配合主业相关职能部门，积极主动开展招聘工作。应该看到，以业务代理的形式对企业其他从业人员进行管理是一项探索性的事业，没有现成的运营模式可循，同时又是一项政策性、原则性、敏感性较强的工作。为此，我们要在经营管理上下大功夫，依法规范管理，有序运营，主动为用人单位提供优质、高效的人力资源服务。

第四，要不断夯实企业各项基础管理工作。

一是要从制度创新入手，要从发展战略管理到人力资源管理，从营销管理到财务管理，进一步改革原有的经营理念、运营模式、组织流程，对企业内部工作流程和岗位职责进行优化，提高整个企业运行效率。

二是要不断加强服务工作，未来的竞争是服务和品牌的竞争，服务是企业生存与发展的永恒主题。今后的工作，我们要坚持以提高客户满意度为目标，努力提高员工的服务意识，建立起有效的服务管理体系和约束机制，实现服务措施规范化、服务质量标准化。要通过组织职工学习讨论、开展业务培训、落实绩效考核办法等措施，继续在公司上下全面开展“让主业满意放心服务工程”活动，以此来促进企业服务手段、技术能力、服务质量的不断提高。

三是继续大力开展“创收、节支、增效”活动，制定切实可行的办法，对企业运作的各个环节进行有效控制，加强各类成本、资金管理，向管理要效益，向成本要效益。

四是要进一步加强财务管理工作。要牢固树立管理出效益的思想，合理安排经营、财务、人力资源计划，努力控制各类成本。要进一步加强经营管理，以效益为根本，注重投入与产出之间的关系，严格控制成本，努力使企业经营从粗放型向集约型转变。要进一步加强财务资金管理，在保证生产经营必需的资金基础上，加速资金周转，提高资金使用效益。

五是要加强安全工作。从讲政治、保稳定、促发展的高度，提高对安全工作重要性和紧迫性的认识，强化安全生产责任制落实，深入开展安全生产专项整治，加大安全检查力度，采取切实措施，加强安全生产工作落实，确保安全生产万无一失。

电信营维合一工作总结篇三

1、学生自由发言，陈述所搜集到的被盗、被诈骗或者被敲诈的事例。

2、呈现主题。

（一）小心谨慎防盗窃

2、教师小结防盗小支招：

（1）平时身上只备少量零花钱，大笔现金应及时的存入银行，不要放在身上或宿舍内过夜。

（2）外出时，要把门锁上，晚上在家也要把门反锁起来。

（3）宿舍无人时要及时关好门窗，夜间睡觉不要敞开大门，

防止不法分子溜门盗窃。

(4) 养成随手关门、上锁、开门先看猫眼等健康生活方式，知道有情况先打110，提高安全意识。

3、物品被盗后我们应该：

(1) 上报学校老师。

(2) 报警。

(3) 汲取教训。

(二) 心中有术防诈骗

2、教师讲解诈骗后自我解救方法：

沉着冷静。注意观察犯罪分子的人数、交谈内容，从中摸清犯罪分子作案的意图。在摸清对方的意图后，要想方设法，在适当的时候，寻找借口逃跑如上厕所、装病。不要与犯罪分子当面顶撞，以免受皮肉之苦。

电信营维合一工作总结篇四

一、工作汇报

紧接着又做了一部分资源上线的工作。包括模块局的建立和dslam设备的内连接及外连接。这些工作使自己更加熟练的操作使用客服系统。而且对机房设备有了一定的了解，使自己对上层设备有了更加感官上的认识。

在投入到新的办公环境后，我也开始了新的工作——故障预处理。这项工作使自己掌握了基本的adsl技术。可以处理大部分的用户端故障。为了解决一些外线班处理不了的问题，

自己和外线人员一起机房和客户端处理。在用户家，每一句话都代表着公司形象。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的

能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

三、工作目标在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着端口绑定工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为电信基层服务人员，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，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习；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，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。到公司三年来，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

作为客服人员，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；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

一年来，为了能积极贯彻局党委提出的“顾客至上，服务第一”的工作思路，使自己更好地为客户服务，我一边向公司的虚心请教，努力学习和借鉴她们的工作经验，一边严格要求自己，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，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，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

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，一胜作经验欠缺，实际工作中存在漏洞。二胜作创新不够。三胜作中有急躁情绪，有时急于求成。在下步工作中，要加以克服和改进。

电信营维合一工作总结篇五

制定奖罚制度和激励方案，此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

二、代理商的管理和维护

三、活动落实

对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

四、公司发展存在问题解决方案

- 1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。
- 2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。
- 3、选好、选对作好活动的代理
- 4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。
- 5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

(二)齐心协力，争创优质高效服务

随着xx经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，

服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品，通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。

电信营维合一工作总结篇六

全年预算实现收入1600万元，其中移动业务实现收入1340万元，环比增幅41.05%；固网业务实现收入260万元，环比增幅73.33%。

二、我们面临的机遇和挑战我们面对着宝贵市场机遇：国家经济的迅猛发展，为公司的可持续发展和壮大奠定了坚实的基础。也为公司可持续发展提供了有利条件。为我们多角度、全方位地去开展业务提供了更加广阔的市场空间。

我们需要应对的挑战：从市场格局方面看，由于我公司移动业务有终端的瓶颈制约，长期时间来，我们引以为骄傲的网络优势受到了强烈的冲击，使高端增量市场的发展受到限制，使我们的用户增量市场成为有限的市场；现有用户维系和收入的稳定难度加大，同时增加了维系成本；通信市场的竞争必将加剧，竞争对手策反用户群体的现象也将更加残酷；集团的稳定和规模发展仍然存在不定量的困难。

三、年总体工作思路

- 1、落实科学发展观、注重效益、量质并重、转变模式。
- 2、充分利用现有资源、注重集团的规模和发展。
- 3、把增值和号百业务的发展纳入重要的发展日程，使之成为我们主营业务的重要补充。
- 4、加强用户的维系工作，提高老用户的收入比例。
- 5、从稳定渠道入手，加强渠道整体工作的进步。
- 6、加强服务工作、把发展与服务工作同等看待。
- 7、目标明确，责任明确。
- 8、强化安全生产管理和精神文明建设，弘扬企业精神。

电信营维合一工作总结篇七

树立*电信企业品牌：将*电信年轻、朝气、充满活力的企业品牌有效地传达给高校师生，培养企业亲和力、扩大企业知名度和影响力、树立良好的品牌美誉度，从而加强师生对本品牌的认同和信心。为了进一步深化素质教育，促进学生全面发展，进而增长社会经验，为以后的工作打下基础，这对每一个在校大学生都是很迫切的，也是很有必要的。这是一个追求能力的时代，敢于拼搏人生创造未来的时代，这就直接反映在生存的能力的体现上。又鉴于当今上学费用的巨大，给学生提供一个勤工俭学的机会，不仅自己受益，而且也给家里减轻了负担，对每一个学生都是一个接触社会的最好机会。

创建一个团队，和一批兼职业务员合作并为他们提供培训和宣传支持。协助整合团队和拓展关系！现在需要调查本校情况，同时联系学校管理部门和其它学校同学朋友，如果可以

向学校审批摆台手续，将会在开学之际搭起帐篷共同进行业务！这个团队最初的计划是5—6人，业务员将要按以后业务进展情况进行定夺（由于本校现在未开学，人员还未定，人数与名单应该在8月24日左右可以定下来）

开学前，可在盈泰通讯公司组织一次业务培训（具体再定，或者在营业厅）

从业务的进展，技巧等进行培训。在长时间的工作和业务表现中，然后对成绩优良者录入到公司中，目的是为公司的以后业务直接负责。即为了公司增加新鲜血液，也为了公司在本校的业务可以长时间进展。这样的目的的一方面是为了业务的好的进行，更重要的是为公司在本校更长的进行！

1、之前由校园代理到公司领取必要的帐篷，宣传资料，电话卡，奖品等业务进行必备东西。2。在校业务进行时各业务员着统一服装进行业务宣传。3开卡流程：介绍资费，选号码，报：报单——手机号码——卡号——身份证号——姓名——住址——定制套餐（短信包月，来电显示，彩铃等等）——所在学校——核对。收取身份证和学生证复印件，并在身份证复印件正面写上手机号，捆绑套餐，并写上开卡日期。4、当天就要按时给客户上资料，在二天内把复印件上交结帐！

业务员的提成分配□cdma不分类型，卖出1—9张卡，按一张20块钱算；卖出10—19张，超出10张的按一张25计算；卖出超过20张的，一张按30块钱算。并且在此次业务中表现良好的将给予奖励。和提供在*电信进行实习的机会。

活动的任务：做成xx大学最大的通信代理团队，以得到学校的响应、家长的支持，拉近我们与学生的距离为己任。

电信营维合一工作总结篇八

主营收入687万元，增长3%

其他收入4万元，增长-50%

合计收入691万元，增长2.37%

二、业务发展（净增）

（一）品牌

全力推进“我的e家”和“商务领航”品牌，结合市公司营销方案，以品牌统领家庭市场和政企市场。

1、“我的e家”

a□执行分公司我的e家全业务套餐营销方案。在e6□e8□e9套餐上进一步巩固客户群。

b□针对新入网用户，以营业厅为主渠道进行推广，要求新入网宽带家庭客户选用单宽带资费的比例不得超过20%。

c□针对目前单宽带家庭客户，通过主动营销团队实施上门营销。

2、“商务领航”

以三版套餐推广为主，兼顾标签产品签约。采取提取目标客户、分析客户消费情况后上门营销的方式。要求按时完成市公司下达的签约任务。

3、天翼

配合省分公司，争取多种广告方式和营销手段传播天翼及189互联网手机新概念。

（二）政企

围绕重点转型业务、商务领航、价值提升、客户关系维系开展相关工作

1、重点转型业务

a□电子政务

1月正式运行并做好服务工作。

b□平安城市

联系市公司政企客户部支持，力争2月前签定协议，5月开始建设。

2、价值提升

主要以“商务领航”三版套餐及大客户“包月+封顶”稳定政企客户收入，对单位局域网用户进行整治改造提升宽带收入水平。

1、客户关系维系

针对重点客户和高价值客户进行周期性上门拜访及感情沟通，为客户关系的稳定及业务拓展创造宽松环境。

（三）风险

1、业务方面

业务方面的风险主要在于语音业务特别是致富通的存量保持，要求市场部全体成员要结合市公司相关营销政策做好固话、小灵通、致富通的存量保持工作。

a□话费预存

结合市公司政策，做好相关话费预存工作，要求营业员动员客户多预存话费。

b□售后服务

配合市公司，继续做好致富通□cdma□小灵通终端维修。

c□欠费

要按照《欠费管理办法》有序开展欠费追收工作，到年底隔月欠费要求降到4%。

2、营收资金

按照营收资金管理办法做好相关资金的入帐，对营业款要求当天存入公司大帐；财务要每天管控稽核资金回笼情况。

3、生产安全

各环节要严格按照相关法律法规、生产流程、维护规程进行作业。树立员工安全意识。综合部要制定相关制度并定期检查考核通报。

2、运维

做好网络运行维护管理确保网络安全。

电信营维合一工作总结篇九

一、我供电所对20年度供电可靠管理工作的要求

1、健全以所长负责，由有关管理人员组成的供电可靠管理体系。

2、贯彻执行国家和上级管理部门颁发的有关供电可靠管理的政策、法规、标准、规程、制度等。

3、做好供电可靠管理工作的统计、分析和总结工作，在主管领导审核后，按要求及时、准确、完整地报出，对不能确定的事件责任原因，必须报主管部门裁定。

4、加强对员工的供电可靠业务知识和技术交流工作，提高全体职工对可靠管理工作的认识程度。总结和推广新技术、新成果和新经验，不断提高供电可靠管理水平。

5、实行供电可靠指标的目标管理。根据上级主管部门下达的供电可靠指标，对本年度的供电可靠指标进行测算并分解，制定出本单位的保障措施，并将指标按月或季度合理分解至各个生产部门，岗位，进行考核。

6、建立供电可靠分析制度。定期召开供电可靠分析会，及时掌握本企业供电可靠指标完成情况，提交详细的分析报告，用于指导生产管理。

二、20年度为提高供电可靠率，计划采取的方式、手段