

2023年政企战训工作总结汇报 政企交流 工作总结(优秀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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

政企战训工作总结汇报 政企交流工作总结篇一

亲爱的群友们，哥哥姐姐弟弟妹妹们：

大家好！

踏着圣诞宁静的钟声，我们又迎来了一个祥和的平安夜，满怀喜悦的心情，我们即将迎来生机勃勃的。在这美好的时刻，非常高兴！也很荣幸代表“**户外群”的驴友们在此发言！

在这里，集结了大量优秀的户外运动爱好者。非常感谢不远方而来、到会的所有热爱户外的朋友，也感谢我们“**户外群”群主组织这次活动让我们欢聚在此，纵享幸福平安夜！共迎新的一年！

没有利益的驱动，没有报酬的回馈，“**群”的伙伴，一如兄弟姐妹一家人，凭借着对户外运动满腔挚爱与热忱，高举健康快乐的大旗，曾攀岩在悬崖的陡壁上，曾徒步于险岸的沟壑间，不畏艰险，自信骄傲，团结友爱，组建成我们今天这一支充满阳光的团队！激情四射的团队！他更是一支爱在旅途的大集体！当遇到危险境地时，有人在前方静候着你；当你不堪疲惫，有伙伴抢下你负重的背包；大家听风赏景边走边笑，吸纳天地的甘露，享尽自然的恩赐！

相信在“**”，没有我们爬不过的山，也没有过不去的涧，希望我们永远激情四射，努力坚持不懈，用运动去诠释无所不在的生命的力量！

长话短说，今天，是节日的喜悦和热情的缘聚让我们相约在一起！祝福大家在新的一年里抓住机遇，顽强拼搏，好运常在！也祝愿咱们“**”越来越好，勇攀高峰，一往无前！谢谢大家！

政企战训工作总结汇报 政企交流工作总结篇二

（一）工作经验 1. “迎新春

创佳绩”劳动竞赛表现突出。

创佳绩”劳动竞赛政企信息化产品发展二等奖。2. 全面落实“格局之战”。

（1）根据格局之战“两个份额”工作新要求，结合本地实际，形成“利刃行动”+“流量风暴”=“斩狼行动”，主动开展进攻，同时落实精细化营销工作要求，开展友商高价值客户削峰工作。

（2）持续加大“两张表”的收集、运用，紧盯友商策反、存量拓展和新增发展三类市场，专线策反方面主动报价xx家目标集团，报价率100%；策反成功xx家，已成功签订xx条专线，新增专线年收入xx万元；企业宽带发展方面，紧盯泛酒店行业，开展清单式拓展，共新增xx家、累计xx条，开通企业宽带xx户以上的集团达到xx家。

（3）落实“流量风暴”，将球踢到对方战场。加强营销过程管理，通过统一宣传要求、统一清单管理、统一作战方案、统一进驻动作，借助信息化撬动成员策反、实现用户保有、提升客户价值，在信息化与集客市场融合营销实现突破。4.

紧盯大项目推进并取得一定成效。

继续坚持“每标必投，每单必争”指导思想，ict项目参与率和中标率远高于全省平均值。20**年投标项目xx个，参与率100%；其中中标项目xx个，中标率80%，累计中标金额xx万元，市场份额领先度远高于友商。

（二）存在的不足

1. 战略产品发展不充分。全年战略产品收入欠产，欠进度xxpp，欠产xx万元。

2. 信息化欠费管控欠佳。新增坏账率xx%，超期欠费率xx%，欠费指标同比上升，排名有所下滑。

3. 聚类市场发展体系化未落到实处。招募sa销售代理商xx家，其中产生业务量sa仅xx家，信息化产品服务与销售工作主要依靠客户经理，未有效激发代理商销售能力。

三、分析存在的主要困难与挑战

（一）项目拉动收入乏力。20**年项目中标金额较20**年增幅xx%，导致20**年战略产品收入未见增长，且20**年收入基础薄弱。

（二）业务发展渠道仍需拓宽。20**年引入的集团sa对信息化产品销售的参与度较低；六大场景中的临街商铺在渠道发展不足。

1. 跑马圈地。结合本地公积金、税务部门获取的成员与集团清单，用好兴业云等快开支撑系统，保持求真务实的发展态度，持续开展集团圈地和成员拓展工作。

2. 攻异网勤报价。对照集团攻防战略地图与集团清单，建立

集团信息化及成员合约到期台账。充分运用营销资源，做到到期前3个月递交方案、到期前2个月内方案递交率达到100%。对于不能整体续约或回流的集团，一方面通过信息化融合方式主动报价降低友商利润，另一方面通过进驻营销、点对点营销等方式对成员进行逐一爆破。

3. 盯集团融合营销。优化ab类集团融合营销规则，加大信息化+话费融合营销的灵活度，提升预存信息化回馈集团关键人的活动力度，以及信息化+家庭产品、终端+家庭产品等融合营销方式，通过融合营销提升客户粘性与稳定。针对双卡客户集中集团、低消费用户集中集团，优先开展信息化+终端融合营销，以关键人为突破口，撬动友商优势市场。

（二）抓产品项目，提升信息化份额

1. 专线产品：围绕政府、金融、能源、教育等重点行业，梳理出未渗透我公司专线业务的集团清单，做好资源预覆盖与主动报价工作。在存量保有不低于95%的基础上，聚焦三大发展方向：项目带动、集团赢回+融合拓展、中小微市场企业宽带发展。

2. 企业宽带：做好20**年宽带覆盖的工作，五大场景目标集团清单分解至责任人，同时对存量目标清单式管理，做好存量保有。

3. 云mas产品：持续开展清单营销，建立案例分享体系。垂直行业一点突破、全面复制，开展常态化节日营销、精准化营销。

4. 物联网产品：依托专网平台和车联网等行业终端，加快从纯管道向智能化应用转变；以市公安局警务通、金桔电力行业、引动前装等现有项目为基础，加强全网物联卡的行业应用；同时以用户为导向，聚焦nb需求明确、用户增长较快的重点行业：燃气/水表抄表、消防烟感、智慧停车等，开展规

模拓展。

5. 新产品卖点挖掘。做好云mas□和对讲、和路通x3□和商务直播□nb-iot模组等新业务卖点挖掘，一方面需要进一步深入挖掘本地市场，另一方面需要结合本地用户特点总结出卖点提供给客户经理以作参考，做好业务发展指导工作，引导业务发展。

（三）抓流程管理，提升发展效能

1. 商机管理：用好商机平台、督办一线落实、建立奖征体系，细化商机分层分级管理制度，从项目金额、时间、重要性等各个维度对商机进行分层分级跟进。坚持定期开展重点项目研讨会制度，总结通报商机收集、重点项目跟进及已签约未交付项目进展情况。

2. 业务管理：创新监控手段，持续紧盯信息化业务签约与收入转化及时率，确保收入及时计费出账。

3. 欠费管理：强化预付费方式，新增业务要求预付费占比不低于80%，大项目费用回收早启动，零星费用回收日常督导。全面提升基础管理水平，降低运营风险。

4. 服务管理：进一步提升集团客户的服务意识和服务能力，根据集团的行业属性及重要程度，明确服务标准、落实重要集团客户定期拜访机制、关怀机制，提升重要客户感知。

（四）优化客户经理体系，加强队伍建设 重构客户经理队伍体系，建立行业、商业、乡镇客户经理三支队伍，根据集团行业、重要程度及区域归属重新分配客户经理，并配套对应的服务、销售、支撑、计件及考核体系。

政企战训工作总结汇报 政企交流工作总结篇三

今天我们召开市委理论学习中心组学习会，主要围绕“使命担当”主题，谈学习体会。干事创业敢担当，是党员干部应有的政治品格。作为一名党员干部就要勇于担当负责，积极主动作为，努力创造出经得起实践、人民、历史检验的实绩。下面，我先带头谈几点体会。

一要坚持政治引领，切实让干部想担当。

^v^^v^指出，当干部就要有担当，有多大担当才能干多大事业，尽多大责任才会有多大成就。当前干部队伍中之所以存在不担当、不作为的现象，从根源上说都是思想上的问题，一些党员干部理想信念退化、宗旨意识淡化、党性修养弱化。激励干部担当作为，最根本的就是要强化思想政治教育，筑牢理想信念之基，把初心和使命变成党员干部锐意进取、开拓创新的精气神和埋头苦干、真抓实干的自觉行动。

要坚持不懈抓好理想信念教育，引导党员干部深入学习贯彻^v^新时代中国特色社会主义思想，对照剖析，查找差距，改进提升，不断增强担当作为的自觉性和坚定性。要鲜明树立讲担当重担当的用人导向，坚持从对党忠诚的高度看待干部是否担当作为，以干部的担当作为检验干部对党的忠诚度，切实增强党员干部的政治责任感和历史使命感。要改进提高思想政治教育水平，落实好谈心谈话制度，及时为干部解疑释惑、加油鼓劲，激发党员干部干事创业的内生动力。

二要强化党性锤炼，切实让干部善担当。

没有金刚钻，揽不了瓷器活。当前一些党员干部专业素养不强，不善担当作为，主要表现在专业能力、专业知识、专业精神不能完全适应新形势新任务，“知识短板”“思维落后”“本领恐慌”问题比较突出。当前，我市步入了高质量发展的“快车道”，发展速度越快，底盘就越是要稳，就越

是要着力提高干部的专业能力和专业素养。比如，随着产业向纵深发展，产业链、供应链、价值链不断延伸，需要培养造就一大批懂技术、会经营、善管理、素质高的复合型干部人才。

要大力实施“干部专业化能力提升计划”，进一步加大教育培训经费投入力度，采取“请进来”和“走出去”相结合的方式，围绕乡村振兴、疫情防控、经济社会发展、项目建设等重点难点问题，坚持每年举办培训班，大幅度提升干部队伍的专业知识、专业能力。要注重发现、培养和选拔一批“经济发展型”和“社会治理型”的专业化干部，探索建立有关制度办法，引领各项工作取得新突破、开创新局面。

三要坚持严管厚爱，切实让干部真担当。

^v^^v^指出，全面从严治党的目的是更好促进事业发展，激励干部增强干事创业的精气神，强调严管就是厚爱，是对干部真正负责。要强化对干部履职尽责、担当作为情况的监督，结合巡视巡查、主体责任制检查、领导班子年度考核、“一报告两评议”等，深入了解各级领导班子和领导干部是不是真担当、有作为，深入了解各级党委(党组)激励干部担当作为的措施实不实、效果好不好，督促各级党委(党组)特别是“一把手”认真履行抓班子、带队伍的政治责任。

要严格贯彻执行《推进领导干部能上能下若干规定》，坚决调整处理那些对党不忠、为政不廉、为官不为的干部，形成能者上、庸者下、劣者汰的良好政治生态。重点聚焦工作思路措施不当，指导推动不力，不敢面对问题、触及矛盾，工作长期没有实质性进展，群众反映强烈的问题长期得不到解决等方面，采取有力有效的措施，以钉钉子精神坚决整治到位。

四要落实关爱举措，切实让干部敢担当。

关心爱护干部是我们党的优良传统。近年来，市委认真贯彻落实^v^^v^的重要指示精神和省委的部署要求，坚持正向激励的主基调，先后制定出台了激励干部新时代新担当新作为实施办法、容错纠错实施办法、关心关爱措施等文件，提出系列措施，打出了关心关爱基层干部的“组合拳”，深受广大干部的欢迎和好评。正确的用人导向，是对干部最大、最好的激励。

当前，要紧紧围绕市委的中心任务、重点工作，持续深化拓展一线跟踪考察干部和领导班子蹲点调研工作，把“察事”与“察人”相结合，从“听广播”变为“看直播”，从“伯乐相马”变为“赛场选马”，真正让有为者有位。要进一步落实好公务员职务与职级并行、干部休假体检、乡镇工作补贴、慰问等关心关爱举措，让干部感受到组织的关怀与温暖。同时，要严格执行新修订的《问责条例》，正确对待被问责和受处分的干部，加强跟踪引导，帮助改正提高，对影响期满且表现优秀、事迹突出的，在评先评优、职级晋升、提拔使用等方面一视同仁、公平公正地对待。

下面，请x□x□x□x□x等同志依次发言。

刚才x□x□x□x□x等同志都谈了各自学习的心得体会。作为党员干部，我们要学好^v^新时代中国特色社会主义思想，坚持走前头、做表率，扛好使命、担好责任。

一要强化使命担当的意识，牢记我们党肩负的历史使命，把发展重任扛在肩上，把人民利益记在心上，坚决克服疫情对经济形势的影响和制约，坚持用改革的办法解决发展中的难题，努力做到在危机中育新机、在变局中开新局。

二要增强使命担当的本领，强化本领恐慌，在急难险重的任务重中增长经验智慧，使党委、政府的各项决策部署更高效务实完成。

三要锤炼使命担当的作风，大力传承弘扬建党百年精神，深入项目、企业、基层一线，想方设法帮助解难题、破瓶颈，一级带着一级干，形成比学赶超、干事创业的优良作风，为全方位推动全市高质量发展提供坚实保障。

今天的理论中心组学习会到此结束，散会。

政企战训工作总结汇报 政企交流工作总结篇四

二、做好日常基本工作，如：考勤、会议记录、报账和整理资料等。每次活动或例会前，我们办公室都会严格对学生会所有成员进行签到，做到一视同仁，决不徇私。在此我要声明一点，那就是：希望每次活动签到时，大家来到现场后，能及时的进行签到，以免造成不必要的麻烦。因为曾经就有过这样不愉快的经历。例会开展过程中，会有一名干事做会议记录，事后由部长审批无误后，再填写到会议记录本上。每个月末，我们会对学生会这段时间的所有活动经费进行系统的统计与整理。所以，每次活动各部门所花开销要及时的上报给我们。同时，发票的内容与形式必须严格按照规定执行，否则，一概无效。

三、召开部门会议，采取责任分工制。由于办新材料作文公室最近的事情比较多，忽略了彼此间的交流与沟通，在空余时间，我们办公室所有成员在梅二大厅临时召开了一个小会。在会议上，综合大家的意见，我们对工作进行了明确的分工：会议记录、照片处理和报账由李凤钗负责，而我则负责新闻稿和考勤问题。这是为了避免因工作上意见不一致而引起的纠纷，同时也是从工作效率的角度考虑的结果。

四、及时更新系学生会博客。博客是全校师生了解我们系学生会的一扇重要的窗口，其质量的好坏直接关系到我们系学生会的形象。因此，做好学生会博客的管理工作十分重要。每周我们都会及时的更新学生会博客的内容，如：上传新闻稿、会议记录、工作总结等，以确保大家能在第一时间了解

学生会的动态。

一、对模拟招聘会决赛和元旦晚会进行信息采集。具体工作分配这里就不详细说明了。

二、针对本部门干事目前所存在的问题，将着重培养其办事能力和应变能力，尤其是新闻稿的编写问题。希望院里能多开展一些以新闻稿的写作问题为主题的讲座，这样的话，对我们干事写作能力的提高将会有不少帮助。

政企战训工作总结汇报 政企交流工作总结篇五

天津市电信公司多年来始终坚持“服务是永恒的主题”这一宗旨，建立了以市场为导向、以客户满意为中心的经营服务体系，狠抓行风建设，积极实施“用户满意工程”，做到有目标、有计划、有措施、有改进，取得了明显的成效，服务水平和服务质量持续改进，不断提高。通过客户评价，天津电信1996年至1999年连续四年被评为“天津市用户满意服务”单位，1999年被评为“全国用户满意服务”单位；1998年，原中国邮电电信总局在全国同行业用户满意率评价调查中，天津电信的满意率列全国第一。1999年，天津电信在改革重组任务十分繁重的情况下，仍然用心做好客户服务工作，其用户满意率依旧保持在全国前三名的水平。20xx年，天津电信坚持“发展、服务、改革”的总体工作方针，从强化管理入手，进一步加大服务创新力度，逐步深化电信服务的内涵，加快服务质量管理工作与国际接轨的步伐，取得了令人满意的成绩。天津市电信公司作为全国唯一一家中国电信集团公司所属省级公司、天津市唯一一家企业荣获“20xx年全国实施用户满意工程先进单位”国家级称号，同时获此殊荣的还包括著名的海尔集团等全国48家企业。

面对成绩，天津电信没有沾沾自喜、裹足不前，而是以较严密的企业管理及优质服务为基础，又在20xx年下半年积极启动了iso9001:20xx版贯标认证工作，明确了“客户”满意是

天津电信通信服务质量的唯一标准，持续向客户提供满意的通信服务是天津电信永无止境的追求_的质量方针和相应的质量目标，将客户服务工作贯穿iso9001:20xx版标准始终，进一步加强企业管理，规范服务工作，塑造良好企业形象[]20xx年5月，天津电信作为天津市第一家企业、中国通信业第一家企业获得了国家iso9001:20xx版质量认证证书。

20xx年1月，_发布了《电信服务标准（试行）》。天津电信结合实际情况，进行了详细、具体的策划，制定了贯彻落实《电信服务标准》的实施细则。同时，以客户满意为标准，制定了《天津电信服务质量指标体系》及贯彻落实的具体措施，并定期对实施情况进行监督检查。从目前主要服务质量指标完成情况看，均高于《电信服务标准》（以下简称_标准_）所要求的水平。如：标准规定装、移机平均时间为15天，最长不超过20天，而天津电信平均为天，最长不超过10天；标准规定查修障碍时间为72小时，而天津电信平均在小时内修复，专线障碍修复平均小时，商业客户在16点之前申报都是当天排除故障；标准规定非动线业务（即客户变更业务等）24小时内完成，而天津电信平均在小时内完成。

20xx年9月，通过天津市质协用户委员会组织实施，随机抽样3000个客户，对我公司15项电信业务的认知程度和对_营业服务_、_装机服务_、_电话障碍查修服务_、_收费服务_、_查号服务_、_公用电话服务_、_长途通信服务_、_数据通信服务_等8项服务的27个子项的质量情况进行了认可评价，天津电信平均满意度达分，与1999年相比又提高了分。在保持客户服务满意的同时，客户对服务问题的投诉明显下降[]20xx年与1999年相比下降了。

天津电信在20xx年工作报告中，明确提出了建立天津电信1000号客户服务中心的工作计划。即以1000号为接入码，纳入114查号全部功能，112、170、180、189等特服业务的汇接功能，并纳入天津电信三级服务热线的相关功能，以此进

一步方便客户、树立企业的良好形象。今年5月16日18时1000号平台开始试运行，开通了电话费查询、电信业务咨询、业务受理及投诉四大服务内容。客服中心本着_将方便让给客户，把困难留给自己_的指导思想，在_受理好，处理好，回复好，服务好_四个环节上加强各项管理制度及完善内部流程，同时加强质检系统的监督检查力度，规范服务用语，加强业务学习培训及提高业务水平，用亲切的语言、熟练的业务、周到的服务为客户排忧解难、受理业务，使得我市广大电话客户真正实现“足不出户，享受服务”。通过目前抽样回访的客户计221件显示，其中很满意的有201件，基本满意的有14件，满意率达到%。