

# 2023年德育工作计划中学 国培计划中学 数学心得体会(通用5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。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 教师德育工作总结 移动公司工作总结篇一

到现在我已经在移动公司一个半月的时间了，我从这次工作中学习到了很多，感受到了很多，交了很多朋友。这次工作开始之前经过了公司的培训，通过这次培训使我对中国移动公司有深入的了解。这次培训也主要是让我们了解手机支付这项业务，这对我们走上实践岗位很有帮助。培训完之后，我被分在移动分公司，做起了营销员的工作。

我做的手机支付业务，这工作对我而言是非常陌生而新奇，使我跃跃欲试，当我开始办第一个客户时我还有些紧张，但是我还是能够不错的把第一个笔业务完成好，通过初次成功我工作劲头非常足，可是之后是越来越不顺利，一天下来，办理这项业务的人不是很多。使我都没信心继续进行推销，但是我也不能放弃，我就在自我鼓励下继续了我的工作。通过这个工作增强了我处事的应变能力，因为在工作中顾客会随时问出一些问题让我回答，并且有时顾客也会产生一些对业务的误会，但是我仍然热心对待客户，对客户进行认真的讲解，说明这项业务的好处。

通过一段时间，对移动的一些业务也有了一定的了解。这样可以更好的锻炼我的业务水平。虽然可以接触的客户多了，但是工作还是非常有困难，因为需要真正走上去和客户接触，向客户介绍业务，但是很多客户会不理睬我的介绍，很多时候都是我刚想开口介绍时，顾客就马上说了一句：“不用了。”

”然后就转身离开，这很大程度上打击了我的信心，在自己业务量不多面前感到自己很窝囊，不过我没退缩或放弃过。

现在的消费者都很现实，只有套餐对自己很有用处时才会来订购我们所推销的手机业务，所以需要我们有针对不同的客户介绍不同的业务，还要在介绍时突出对顾客来说最有用处，最实惠的地方，这正是考验我们推销能力的时候，通过几天的实践时间，锻炼了我们的推销的能力，提高了我们的业务水平，也提高了自身的整体素质，这对我们将来的学习和工作都非常有帮助，甚至是对我们将来的整个人生都受益匪浅，在面对在大困难时我们都不会低头，只会迎头挑战。

不过现在的介绍已不是先前那般僵硬，已有了个人特色，更加能让顾客接受。可我感到这一时期的工作比先前更加有意义，因为现在我走出去了，向更多人介绍我们的业务，其实也是向顾客们展示我们的能力。这对我们大学生来说是非常重要的，因为将来我们要面对就业的压力，我们要有一定能力，还要有推销自己的能力。在这一阶段才是真正锻炼自己的阶段，我们都很好的把握了这次难得的实践机会。

在这段时间的工作中，丰富了我的实践经验，使我通过这次实践更加了解社会，了解信息化进程，能主动把握信息时代的机遇和挑战。

最后，用公司领导说过的一句话来鞭策自己：我们要学会适应环境变化的能力和学习知识的能力，这才是最重要的！

## **教师德育工作总结 移动公司工作总结篇二**

我们每个人都是在不断的总结中成长，在不断的审视中完善自己。这些年自己也是在总结、审视中脚踏实地地完成好本职工作，现将20xx年的工作总结如下。

一、思想方面：重视理论学习，在实践工作中成长，积极参

加公司组织的各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。20xx年也参加了资格认证考试，在不断的学习和努力下，已通过了考试。

二、学习方面：辞去成果丰硕的20xx年，迎来万象更新的20xx年，回首在移动代维工作的这一年时间里，有许多的艰辛和快乐。同时，也参加了公司组织的各种培训活动，从中掌握了通信行业的许多专业知识。在此，感谢公司提供的各种学习和培训机会。俗话说：“工欲善其事，必先利其器”。在学习专业技术理论上，采取内外结合的原则，以自学为主，以公司培训为辅，毕竟外出培训的时间是极为有限的。所以，我一直保持了不间断的学习，并在实际工作中发挥了有效的指导作用。孔子曰：“三人行，必有我师焉”。因此，在实际工作中，我力诫形式主义，一直保持谦虚谨慎、不骄不躁的作风，遇到不能处理的故障，及时请教有丰富经验的老师傅，既及时恢复了正常通信，又学到了技术本领。

三、工作方面：我合理规划时间，统筹安排工作，确保了各项工作不掉队。特别在机房环境整治上，我以市公司的相关要求为标准，从细节上下功夫，与移动公司维护部门相互协作，取得了良好效果。在历次安全检查中，公司都给予了认可，同时也指出了不足。对此，我认真总结并及时完成了整改。在故障排除上，从未出现一次不及时，也未有超时现象，这说明了我在针对工作上还是积极向上，认真对待，有责任心的。

最后我要说的是：在今后的工作道路上，脚踏实地的走下去，还需要不断的提高自己的业务水平和技术能力，在工作质量上更上一层楼。为公司增光添彩。

## 教师德育工作总结 移动公司工作总结篇三

今期我校的德育工作以^v^理论和“三个代表”重要思想、

以及^v^中央办公厅和^v^办公厅《关于适应新形势进一步加强和改进中小学德育工作的意见》、^v^中央颁发的《公民道德建设实施纲要》、^v^中央^v^关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》和全国德育工作会议精神为指导，以行为规范教育为基础，进一步加强和改进我校德育工作，提高德育工作的针对性、实效性，从而使我校德育工作真正形成“德育为首，以德立校，正面教育，正确引导，坚持常规，落实养成，针对实际，提高实效”的新理念。

## 一、树立良好的德育理念，注重德育工作管理

1、学校德育领导小组始终遵循“以人为本”的思想，坚持正面教育，严格要求。认真贯彻市、镇提出的德育目标任务，继续开展德育教育实践，明确了教师的历史责任，激发了教师转变教育思想的积极性。

作方法，组织教师认真总结经验。

4、各校充分发挥共青团、少先队组织的助手作用，认真开展各种形式的教育活动，收到了良好的效果。

5、认真抓好禁毒教育，学校建立了以校长为组长的禁毒教育领导小组。全镇各校认真上好禁毒教育课，做到了时间落实、内容落实、教师落实、教案落实。

6组织全校师生认真学习《^v^义务教育法》、《未成年人保护法》，提高了师生思想认识和依法执教的自觉性。

8、进一步建立健全少先队组织，规范了组织管理，做到了有辅导员、有少先队活动。

9、发扬中华民族“一方有难，八方支援”优良传统，认真开展募捐活动，先后两次为有灾难的同学家庭募捐到善款。

二、坚持以行为规范教育、养成教育为重点，培养学生良好的行为习惯。

1、认真贯彻中央《公民道德实施纲要》，开展学“讲文明礼貌”，做“四有”新人活动，加强学生的文明、礼貌教育。

2、配合中心校的德育中心工作，抓好学校周边环境的治理，本

着看护好自己的门，管好自己的人的原则，强化了“文明校风”的形成，收到了良好的效果。受到了社会、家长的好评。

3、坚持抓好德育主题活动，增强德育的实效性。认真开展爱国主义、培育和弘扬民族精神系列教育活动。学校充分利用校园广播、板报、团队活动积极宣传活动意义，激励师生振奋精神，开拓进取，为实现中华民族的伟大事业、促进世界和平与发展的崇高事业而奋斗。同时，各校还根据每月活动主题，开展了丰富多彩的德育活动，使全校师生受到了深刻的教育，活跃了校园文化生活。

4、认真抓好校风建设和精神文明建设，强化学校内部管理，加强领导干部的思想作风建设，继续做好“文明班”和“卫生班”创建活动，建设一支带头务实的班干部队伍。

5、积极开展学雷锋、创三好活动。一期来，全校涌现了一大批互助互爱、拾金不昧的好人好事。据统计，全校一期来，学校学雷锋做好事共一百多人次。

6、认真组织开展“校园之星”学习评选活动，公平、公正、公开地定期评选出“班级之星”、“校园之星”张榜公布，大力宣传和表彰。使学生学有榜样，赶有方向，学生争当“校园之星”蔚然成风。

7、认真开展了党风廉政建设，教育党员和全体教师加强学习，

带头遵守纪守法，带头抓好教育教学工作。

8、认真抓好安全工作，落实学校安全工作的管理措施，做到“警钟长鸣、长抓不懈”。

9、学校与班主任签订了责任书，坚持了安全工作检查和报告制度，严格执行班级的考勤制度，严格规范学生会议、集会纪律等。

10、学校有针对性地开展有关讲座活动，例如“安全基础知识讲座”、“珍惜生命，远离^v^”和“未成年人自我保护知识”等。真正增强了师生的安全意识和学生的自我保护意识。

11、抓好学校、社会、家庭三结合的教育。完善家访制度，成功开好期中的家长会。一期来，全体班主任对学生都进行了普访，有效地掌握了学生的思想动态，根据学生的实际情况及时对学生进行有针对性的教育，特别特殊生，做好了解、跟踪、建档工作，使其向良好方面发展，并取得了较好的效果，促进了学生的健康发展。

### 三、存在的问题

有个别班级的班风仍待改善，学生养成教育仍存在薄弱环节，学生的安全意识还要加强。

## 教师德育工作总结 移动公司工作总结篇四

回想这一年来的工作，之所以能够取得一些成绩，得益于同事之间团结共事，相互信任，互相支持，就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，尽管我做了大量的工作，取得了一定的成绩，但与领导和公司的要求相比，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。人都是在不断学习中进步，相信凭着自己认真学习的工作作风和踏实进取的工作态度能让我在以后的.工作中

做得更好、更充实。

## 教师德育工作总结 移动公司工作总结篇五

1、09上半年主要的工作是光纤槽道的安装。

有了08年的工作经验，根据新海宜厂家的安装技术规范，很好的完成各个机房的光纤槽道设计和施工工程；积极配合公司的工作安排，努力并很好的完成了公司安排的各项工程；在安装过程中，教会了新同事对光槽的设计、施工、施工安全等专业知识。

2、年初做了一些td工程的施工。

在同事的指导和帮助下，了解了室内td工程施工的规范措施和技术要求，理解了td的设计图纸。td是中国拥有自主知识产权的移动通信标准，它与gsm、其他3g技术相比，在功能、性能和业务上都有一定的优势。td工程是在gsm网络的基础上增加一个网络，使其从2g到3g的转换，这样做节省了新建一个网络的成本、时间，更快的把3g业务推广。

3、09年下半年主要的工作是网络测试及设备管理。

7月初到漳州项目部，开始接触网络优化的知识。在同事的帮助下，学会了对话音dt、语音cqt、数据dt、数据cqt和mos等测试设备的使用和测试的各项规范，在测试过程中需要注意的细节。这些测试是日常网络优化的基础，在所测的各项数据可以分析出现网的网络问题和存在的隐患，直观的表现出了现网的网络情况。

到漳州项目部后，设备由我接管。在这几个月来，学会了语音dt、数据dt、数据cqt、mos这四个测试软件的安装和调试。设备的好坏，直接影响测试的结果。所以准确的安装和调试

测试软件是关键。

现在在学习网络优化的各项基本工作，在20xx年的前两三个月中，完全学会日常网络优化的各项工作，能完全信任负责一个片区的工作要求。

网络优化所学的东西很多很多，在这两年里积累的移动通信知识还是很贫乏，在新的一年里要更加的补充自己的通信知识，同时要努力做好本职工作，很好的完成各项工作任务，达到较好的工作效果。实现公司利益的最大化，使自己的价值得到最大提升。

1、成功经验：通过对工作的更深入了解，比如光槽，能对各种机房的设计图纸根据需要很快就可以得出需要的材料和如何安排施工步骤。

2、过失：因为对一些细节的不注重，比如查勘时没有注意一些细节，导致事情的延误及工期的推迟。

现在的通信知识很贫乏，无法满足以后网络优化工作的要求。我会继续努力学习，在接下来的一年里，我会努力填补知识，让自己掌握行业中基本的通信原理知识，并了解通信行业的发展动态，做一名符合通信行业要求的职员。

1、让员工在做各项工作时，要记住自己是代表一个公司，要维护公司的名声与利益；加强员工团队合作的精神，各项工作都是大家努力合作完成的，时刻提醒员工需要为自己的工作和岗位负责。

2、设备是公司财产，如果一个人连公司的财产都不爱护的话还能胜任多少工作？要加强员工对设备的爱护，在借用后时刻保管好设备，以减少设备的返修和损坏。



## 教师德育工作总结 移动公司工作总结篇六

在这一年里本人开通移动大小基站传输设备1xx端，优化网络环路xx个，大小网络割接xx多次，全年工作安全无事故发生，而且多次得到监理公司和移动公司的好评和表扬，今年还被移动公司评为优秀先进个人。

在思想上，我坚持自我的反省且努力地完善自己的人格，无论什么情况下，我都以品德至上来要求自己，而遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实地遵守它。另外，爱岗敬业是能做好工作的关键，爱岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，不积跬步，无以至千里，不善小事，何以成大器，从我做起，从小事做起，从现在做起。

在工作和学习上，我作风扎实，关心下属，团结同志，注重细节，追求完善，不找任何借口，认真履行岗位职责。作为一名专业的通信技术人员除了要有专业的知识和技能外，细心和细节的注重都是非常重要的，细节差之毫厘，结果谬之千里，无论是做事还是做人都要明白细节决定成败，精益求精才能争创佳绩。

由于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，我能够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，我能够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。

有效的团队工作可以提高工作效率。为此，在工作中我不光

自己努力工作，同时也和同事之间处理的非常好。在工作中除了互相学习外，生活中我也经常和同事谈心，了解各自内心的想法，相互出主意、想办法。有一些同事，因为工作技术经验不足，不但影响了他本身的工作效率，同时也影响了整个部门的工作效率。然而我主动教导他们，和他们讲解工作中的各方面技术知识，让他们对日常的工作有新的认识和理解，能够很好地独立完成各个工作任务，不断提高工作效率。

## 教师德育工作总结 移动公司工作总结篇七

### （一）营业厅的实习工作

移动营业厅是移动公司直接面向客户的窗口，里面的工作人员是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我看到了前台人员工作的和生活的激情，感受到那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。对于我而言，我对前台的流程最熟悉，而且对前台工作人员的职责更清楚、更有责任感。除了的收费、办理业务等工作外，接待用户、关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也起着作用；营业员工作职责，要求高的工作能力、较强的责任心、谦虚的工作、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的准则。都体现了移动需要象样的员工。

1、强烈的创新意识；

2、艰苦奋斗的精神；

3、尽善尽美的追求；

4、谦虚谨慎的。由此可见，移动的每一位员工创新的主观能动性，并注意从身边的点滴做起，真正的战斗力，才能为公司、社会应。而在烈日炎炎下南山湖拓展训练基地，和同事

们众志成城、攻城拔寨，使我明白了团队战斗力是无所不摧的——“只要战胜，你就赢了人生”。

## （二）营销经理实习岗

十月份后，轮换到营销中心营销经理实习岗。总体而言，营销中心在整个公司的流程中关键地位，起着极其的功能。大家平时的工作既繁琐又忙碌，但都井然有序。近三个月的实习，让我感受颇多。

### 1. 到营销经理的职责。

(1) 学习中心每个月分解的营销任务，包括和服务。学习并是最的要求。有多种，包括：1) 每天早上的晨会；2) 每个月的服务培训会议；3) 盛市公司的电视电化会议。

(2) 传达会议精神并协助、督促好营业厅的工作。

月中例会为营销经理和店长们了最直接、最的交流舞台。这次会议，营销经理可传达本月的指标和服务；，巡查工作是对营业厅的最直接的督导，并能到各营业厅的所需；最后，每周的数据通报了各个营业厅自身的进度，并为下期的工作了最强的动力。

(3) 思考、反馈各期服务在过程中的状态。

每周的服务例会，所有与会人员，包括各位分管、自办厅班长、营销经理等，大家集思广益，发表意见并，最后性、时效性很强的方法和措施。

### 2. 到合格的营销经理所应具备的条件

(1) 强烈的责任心

责任心是非常的素质，是做一名优秀的工作人员所必需的。责任

心是做事的标准，有责任心的人总是想把事情做得，而没责任心的人总不地去做事。

(2)灵活的力，力是对政策和方案实施的支撑，为了的方向和强大的动力。而灵活的更能使，它是检验你的工作优秀的标准。

(3)较强的力，力上包含人的理解力和的可操作性。一名营销人员来说，理解力是最的，而可操作性也纸上谈兵。即还没做，就开始下发政策的优劣，的大校这好的工作作风，绝不提倡。相反在做的过程中，问题，反馈并可行的建议，这才是较强力的方法。

### 3. 实践营销经理的岗位

在约两个月的师傅帮带之后，中心要求安排独立管理营业厅的工作，主要xx□xx-xx□xx-xxx等营业厅的日常督导。过程中，我实践、思考，合作厅的日常督导工作较琐碎，且对力和时效性要求非常高，但我都能按要求。令我遗憾的是，反馈市场信息仍是工作中的薄弱一环。俗话说：“知彼知己，百战不殆”。搜集好市场信息，是竞争对手的信息内容，并性分析、性方案，这是营销工作的最环节。但有限，感觉的工作还，没能更地摸索出的方法和经验。在以后的工作中，如有机会弥补和。

#### （三）农村市场开发工作的涉及

市场的发展，移动农村市场开发显得成熟。在公司的高-瞻远瞩下，适时地了该工作，并08年公司发展战略中的一项任务。计划主要分三个阶段来。

##### 1. 农村市场调研阶段

搞好农村市场的调研工作是好后续工作的首要基矗三组调查

人员，分工后，农村，走访了宜兴农业基础村、农业村、工农混合村、工业发达村等农村集镇，了手的调研资料。对移动、联通和电信在xx农村的发展现状。

## 2. 调研情况汇总、营销计划制定阶段

在紧张而有序的调研后，大家对情况了、科学的'汇总，并了反映宜兴农村通信行业现状的调研报告。报告，大家集思广益，分析，制定了性和可操作性都很强的营销计划，为实施农村市场的开发了。

## 3. 市场开发的实施阶段

在前期的工作后，实施阶段是农村市场开发的最阶段。该阶段正在中。

从活动的至今，我了、二阶段的实施，整个过程都体现了团队的和力。的是，每人都要肯吃苦、能吃苦、耐吃苦的精神。我经历该活动的不长，但它在人人生成长的过程中仍留下了深深的印记。

几个月充实、、辛苦的实习后，我经常地总结、思考，也了不少的心得与体会。

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上发问的过程，短实习的人员，师傅不有太多来手把手的教，而且都有一大堆的工作。，时候学会去看、去揣摩，观察来学习、自我。

2、，等工作上门，而是找上门。在实习刚开始时，的工作很忙，经常也会半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但实习人员，光想学习东西，也要去想如何的特点，学习、帮助的双赢。为此，经常、地到可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反愧移动农村市场的调查等，了的预

期，了双赢的。

3、善于总结。总结是的习惯，人的一生当中每天都花一点去总结，那就可以把生活与工作都得越来越好。在实习期，每天都有接触到新东西，总结显得尤为，每天下班回来，我都会做心里思考、口头总结，希望的收获更多、更持久，事实证明做是的，正总结，我才让对移动的更多的，更深的感悟。

总而言之□xx年的整个实习工作对我的，了我对移动优秀企业的，更的是拓宽了我对未来电信行业的思考，了我对工作的责任心、自信心。我会以更高昂的斗志、饱满的热情去迎接未来。

新年新气象，在xx年农村市场开发阶段性工作告一段落后，公司统筹安排，我了刚成立的集团数据组。这既是对我的鼓励，更是对我的鞭策。面对新的工作岗位和新的工作要求，我斗志昂扬、精神焕发，时刻去迎接新的挑战。

1. 分析客户的新使用情况，为后续精确营销工作理论依据。
2. 客户的消费，发掘增值的发展。客户群的特点，不同年龄段的人对新的喜好程度、喜好内容都不同，消费者的消费特点制定与相符合的显得至关。
3. 增值的宣传，宣传。除了传统的媒体宣传，如电视、报纸、电台等，还可考虑某些特定场所，如社区公告栏、校园、游戏场所等的宣传。
4. 实体渠道、电子渠道的推广，并从多体验式营销。体验式营销是客户对新认识的的最的感性渠道，但大客户的性，那么需要体验的措施，如娱乐活动、设立新促销员等。
5. 将新的活性工作的来抓，努力质量并重，以质优先。

需前台推荐，推荐内容，并贴近的需求地客户，使客户新、熟悉新，还能帮助间接宣传的。

工作是我孜孜不倦追求的，我将以此人生的新的起点，我会以踏实勤奋、创新超越的心态来迎接新的任务、新的明天。

最后，感谢公司为我这么多学习和锻炼的机会，感谢期间帮助过我的和同事。一名新人，在精锐而充满活力的移动江苏有限公司xx分公司的队伍里，我的人生之路才刚刚开始，地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌的一份薄力。

## 教师德育工作总结 移动公司工作总结篇八

一、此次普查我区共收到682家国有单位的信息反馈，其中机关单位154家，事业单位369家，国有企业或国有控股企业141家，其他国有单位18家，普查完成率达100%。

二、经过普查，反馈有收藏文物单位31家，其中吴江博物馆与柳亚子纪念馆反馈有国家认定一级文物共计10件，二级文物共计17件，三级文物共计675件，一般文物共计1529件，未定级文物共计1435件，总计3666件。另外29家单位反馈有国家未认定各类物质文化遗存共计61011件。

一、各镇区银行支行普遍只有业务章，且拒绝在普查表上盖业务章。

二、各镇区粮管所无专用章，普查表缺少单位盖章。

三、部分单位在普查过程中由于不配合或疏漏，普查表上缺少领导签字或单位盖章。

针对各镇区银行及粮管所敲章问题，我区文物普查办将与吴江区的银行及粮管所总部门进行沟通，将各地表格统计汇总

后至总部门统一敲章，针对其他缺少盖章及领导签字的普查表，我区文物普查办也将尽快与相关单位沟通解决，确保此次可移动文物普查工作顺利完成。

## 教师德育工作总结 移动公司工作总结篇九

20\_\_年上半年，县维护队在公司的正确领导下，始终坚持“让客户满意”的维护策略，实现了代维工作稳步推进，班组团队建设逐步加强，班组团队意识明显提高，整体工作有序健康发展的良好局面。

### 一、20\_\_年上半年生产经营完成情况

#### (一) 安全生产

1. 班组年度安全生产，离不开公司的正确领导。班组建立健全安全制度，班组全体人员认真学习安全生产的各项规章制度，安全生产的学习和考试形成常态化，并将安全列入月度考评中，进一步筑牢“安全第一、预防为主”的安全生产理念方针，为全年安全生产奠定了坚实的理论基础。
2. 始终把安全工作摆到重要位路，认真贯彻落实“安全第一、预防为主”的方针认真实践安全规章制度，安全员大胆管理，从源头认真检查督促，随时随地提醒，发现安全隐患及时整改。
3. 工作中积极主动开展全员安全自查、自纠，主动发现隐患并主动整改，为安全生产扫除安全障碍。
4. 班组全年加强员工的消防、登高作业、带电作业、行车安全、班组物料特别是贵重物品管理的教育和实行安全包保责任制，杜绝安全事故的发生，为公司的发展创造一个安全稳定的环境。



## (二) 自营

1. 宽带新增和续费

将片区划分成16个网格，进行社区和渠道包保制，每个社区有人管，渠道有人支撑。

2. 客户服务：客户服务是公司的生命线，不论从营销—2—

和装移机方面，我们始终将“用户至上、服务第一”的理念贯彻到底，全体人员认真学习营销服务行为规范、上门服务行为规范和装移机服务行为规范，认真履行一小时预约服务制度。服务行为得到规范，服务水平得到提高，主动服务特色服务，你下了班我们为你服务，周末我们为你服务，节假日我们为你服务形成工作特色，未发生服务投诉。

## (三) 代维工作

1. 巡检工作，班组辖区有2333个wlan热点、2234个td室分和1277条集客专线电路。维护工作同比20\_\_年增加，特别是集客专线电路到年末将增至32398条。但是不论用户距离我们几百里，我们都认真执行年度巡检工作，发现问题及时处理，每次巡检我们的员工均得到锻炼，年度内未发生漏检和不检。

—3—时率努力向95%挑战，处理平均时长向3小时挑战，全年未发生人为因素造成的超时工单。

2. 代维临时交办的工作，主要是非计划的工作，全年未验收接管的但实际发生代维工作，州市移动临时交办的配合整治、

搬迁、抢险等工作。抢险工作突出，具体为及时抢修td室分光缆被物业公司在绿化时挖断故障；农村信用社光缆挖断两次故障；4月份抢险wbs故障。全体代维人员不怕苦、不怕累、不计较，加班加点完成了许许多多临时交办工作。

3. 农村宽带装移修：完成农村宽带装机23459台，未发生装移机超时工单，装移机和故障处理及时率均完成公司下达的控制指标。

## 二、存在的问题分析、措施和经验体会

### (一) 自营存在的问题分析、措施和经验体会

#### 1. 问题分析、措施

自营方面存在整体经营业绩环比下滑，宽带新增指标几乎未能完成下达的指标。固定电话几乎无人发展td业务宣传力度不够，宽带续费率较低。存在工作有计划，—4—但是存在落实不到位。营销工作绝大部分是按个人自主营销方式进行，那么就出现工作责任心丢失，自我管理能力不足问题，出现了敷衍了事得过且过工作作风，工作热情低、积极性不足现象，最后导致工作结果差距较大劳动生产力低。

针对以上问题，应采取以下措施。

(1) 加强宣贯岗位意识和责任意识教育。

(2) 营销技能上，有计划的组织大家学习宽带、固话、营销及简单的业务故障处理能力等技能培训，从而提高营销技能。

(3) 加强过程管理加大考核力度。自主营销和驻点营销中，对于出工不出力的个别人员要采取不定时的抽查询问，要亲临现场做好指导督促。对于无故不参加营销的人员要加大考核力度，抓典型树典型，通过考核得引导，扭转个别人员惯性

的敷衍了事得过且过工作作风。

## 2. 经验体会

(1) 将片区所属小区划分成三片后由营销员各负责包保，负责对包保片区的资源调查、社区营销、驻点营销工作。

(2) 将片区所属渠道划分，营销员各自负责所包保渠道的支撑工作，负责对包保渠道的业务培训、技能支撑和宣传物料及时更新，确保渠道对经营有所支撑。

通过社区和渠道精细化的包保工作，推诿扯皮现象得以控制，安排的每周两次社区驻点营销工作有人组织落实，减少了片区队长的负担，提升了营销人员的责任心，也有利用营销人员责任心的培养。另外通过包保避免了有些社区长年无人营销服务的现象。

## (二) 代维存在的问题分析、措施和经验体会

### 1. 问题分析、措施

代维方面存在巡检质量不高，巡检偶有不实情况；代维故障工单接收及时率、故障处理及时率、工单回复及时率、装机预约及时率、工单开通及时率、故障投诉响应及时率、故障投诉处理及时率、故障服务满意度均不同类别会出现一些仅仅达到标准或基准值，即标准不高。代维工作存在业务技能有待提高、工作效率有待提高的问题。

针对以上问题，应重点采取以下举措

(1) 加强督促专业技术的培训学习，学习不走过程，应紧扣实际。注重业务技能交流，特别是典型故障的技术交流应形成常态化。

(2)代维轮流值班，每周轮换一个人专门负责各类故障工单接收、组织处理、回复工单和故障登记本、工单执行本的登记工作，以及督促相关人员按质按量按时上报周报工作。

(3)将wlan□室分、集客专线电路分劈给个人包保，包保人主要负责巡检、巡检记录台账建立(电子和纸质)，以及组织大家编制修订拓扑图、路由图图纸工作。

(4)今后我们必须加强业务技能的学习，通过集中培训、个人自学、相互交流、现场指导等培训方式快速提升自身的业务技能。

(三)班组管理存在的问题分析、措施和经验体会根据精细化管理的要求，确实存在许多问题和不足。

全意识任然存在侥幸心理，未能彻底从思想上加强安全意识，甚至还存在“麻烦”的麻木思想。

2. 班组建设：存在人情管理，管理不严、管理不到位问题。今后必须加强班组团队意识，灌输共同目标和愿景、培养责任心和主人翁的意识、培养创新和敢于担当意识。并且通过分析形势，灌输忧患意识和建立企业和个人危机感，转变观念，适应公司的发展。管理要敢管敢得罪人，要善于发现问题处理问题。要树立正气敢杀邪气，树模范典型教育大家。

#### (四)班组台账管理经验

班组的台账均实行责任包保制，在质量员的督促监督和指导 下，负责班组技术资料、图纸图表、设备台账、技术报告的建档存档管理。

#### (五)安全管理经验

(1)班组设质量，负责班组技术质量的管理，检查、督促班组

成员认真执行工艺规程和操作规程;宣传和贯彻“质量第一”的工作理念组织开展岗位练兵。

(2)班组设安全员，负责班组安全思想教育，安全—8—检查和工具仪器仪表的定期检查实验。

### 三、20\_\_年下年年工作打算

1. 加强安全教育及安全制度落地监督管理，进一步筑牢“安全第一、预防为主”的安全生产理念方针，为全年安全生产把好第一关。

2. 按年度计划安排好月度巡检工作，严格执行标准化巡检，完成wlan热点td室分和集客专线电路巡检工作。

4. 积极参与移动家客装维工作。

5. 及时处理所有故障工单，杜绝认为造成故障延时，实现全年故障处理及时率达95%以上的挑战值。

6. 建立健全各类技术资料、技术图纸资料台帐。

7. 积极推进社区精细化经营管理工作，要按计划引导、监督好自主营销和驻点营销工作;积极配合好上市公司协同营销。

杜绝认为因素投诉。

9. 加强班组建设，调动监督好“班组六大员”的职能作用，努力营造积极向上、努力工作、和谐文明的班组。

## 教师德育工作总结 移动公司工作总结篇十

本人在医院正确领导下，在新科长的带领下认真学习邓小平理论和三个代表重要思想，认真学习医保政策、财经法规、

医院会计制度，坚持原则，严格遵守会计人员职业道德，遵守医院各项工作制度，积极参加医院的各项活动，严格遵守国家关于现金管理的各项规定，认真做好自己的本职工作。作为医院出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责。

## 一、日常出纳工作

1、严格执行现金管理和结算制度，及时办理日常现金收付业务做到日清月结，防止发生不必要的损失、浪费。确保库存现金的安全。

2、及时收回医院各项门诊和住院收入，进行核对算。及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

5、审核和登记现金日记账和银行存款日记账

## 二、日常会计工作

1、熟悉国家的财政制度，严格执行财经纪律。坚持原则秉公办事

2、在财务科负责人的直接领导下，负责医院的财务报销审核工作。

3、认真审核第笔业务的原始凭证及其附件的正确性、合法性、规范性。检查报销手续是否齐全。

4、根据审核过的各种收会原始凭证及时编制记账凭证。

- 5、负责编制发放医院各类人员工资及随工资发放的各种补贴。
- 6、每月按照税法规定及时做好代扣、代缴个人所得税工作。
- 7、每月按照法律规定及时做好种.种劳动保险的扣缴工作。

过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，为医院做好管家婆，通过努力，较好地完成了各项工作任务。