

2023年联通政企部下半年工作计划 联通 工作计划(模板6篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

联通政企部下半年工作计划 联通工作计划篇一

一是发挥产品优势，持续提高市场整体竞争力。。一年来累计下发服务质量奖励通知单3张4人次，下发处罚通知单8张10人次，对违反服务质量规定的员工进行了处罚。在投诉管理方面，我们严把投诉风险，有效降低升级投诉，合理优化投诉处理流程，加强部门协同，班组内部加强学习与管理，在第三季度服务质量考核中，**联通投诉满意度达100%，在全市排名第一。

20xx年，我们严格按照建设和维护一体化需要，以提高维护反应速度，减少业务流程环节为主线，加快通信网络建设，提高网运维护水平，确保通信畅通。今年以来，我们先后完成建设项目投资310多万元，**光缆280皮长公里，新增语音端口5178个，新增宽带端口 3236个，通信能力和网运维护水平有了进一步提高。通信线路建设完成情况：1、完成大广水岸花园、艾洼安置小区ftth工程立项、施工，有效解决了新建小区客户通信需求。完成水文站、代咀、田铺3个基站传输优化光缆工程；完成县城校园监控光缆工程：工程共新建53个监控点；完成**电业局乡镇变电站10m光纤电路工程完成投资项目和交通局、人社局、运管所等30条大客户出租电路□ 2□ 20xx年一期电缆置换：完成县城6个交接区及乡镇13个单项；工程共新建宽带端口1632个，新建语音端口3328个。工程共

拆除电缆44.811皮长公里。完成沙窝沙坪罗汉、苏河朱店等8个gsm基站光缆传输工程；完成县城、千斤、苏河、陡山河支局电缆“以大换小”置换工程。利用现有库存材料及从市公司争取的pon+dsl设备，对艾洼安置小区、金海湾小区、地税局、方湾民营工业园区、秀水家园等急需进线的小区进行了宽带覆盖，共形成宽带能力1024线。3、通过优化网络、调整设备等措施，对银基北城花园、田铺河铺等处进行了宽带优化，新增宽带通信能力480线。完成东城花园、凤凰新村等6个小区ftth工程完成立项，目前正在施工阶段，预计投资87.9万元。先后开通县城花果山、交警队、四桥、苏河朱店、沙窝罗汉、汪冲、浒湾鄢山、吴陈河夏湾8个2g基站，完成县城花果山、交警队、四桥、董店、苏河支局、泗店、陡山河、八里8个3g基站，现已投入运行。

年初以来，**进一步完善了各项规章制度，先后制定了**联通新的《绩效考核办法》、《劳动纪律处罚办法》、《车辆管理办法》、《服务质量考核办》、《企业基础工作管理》、《通信工具管理办法》等规章管道制度，逐步形成管理制度化、规范化管理模式，有效提升了企业员工执行力。

安全重在管理，而管理贵在执行的彻底。今年以来，我们在去年安全生产量化达标创建的基础上继续开展创建活动，进一步完善安全生产量化达标软硬件建设，加大资金投入，增配消防器材，对基层营业厅基础设施整修；在通信电缆防盗上，我们对各乡镇营业部大对数电缆加挂了**k20xx智能型报警器，对箭河仁畈、夏家店基站加装了催泪瓦斯□gps跟踪定位系统各一套，有效提升了被盗防范能力。

在抓好各项业务发展的同时，我们继续做好文明单位创建工作，将文明单位创建活动与企业经营发展相结合、与企业基础工作管理相结合、与优质服务相结合，先后开展了春节期间文艺活动、爬山活动、组织员工旅游等集体活动，从而有效增强了全体员工的凝聚率和向心力。

1、一些营销措施落实不够到位，一些好营销政策没有深入吃透；没有充分调动自有、社会渠道的发展积极性，在经营过程中发现的一些问题没能及时采取有效措施加以解决，造成部分经营指标完成的不够好。

2、企业机内部各部门之间协作配合需进一步加强，要大力推行最小营销单元作业模式，逐步提高营销能力、服务意识、工作主动性，要不断探索新的营销思路和管理模式。

3、渠道工作还需进一步改善。社会渠道整体销售能力偏低，核心渠道数量较少，还需进一步加强社会渠道的服务、支撑、培训和政策传达工作，提高社会渠道的整体销售能力。

4、企业基础管理工作还需进一步加强。在服务工作方面抓落实力度不够，营业人员主动服务意识不够，还需进一步加强监督和管理，确保各项工作落实到位。

5、装维及时率在市公司排名较为靠后，要加强对装维人员的监督管理，保证实现按时按点装、移、修机，在提高装维及时率的基础上，从而提升装维服务的整体满意度。

6、集团客户人员业务知识不熟练，部分人员畏难情绪较为严重，员工的人力资源优势没有充分发挥出来，需要在加强队伍建设的同时提高团队战斗力。中高端市场没有形成增量消费规模，还需加大市场攻关宣传，进一步提高**联通高端用户群体的认知度。

联通政企部下半年工作计划 联通工作计划篇二

一、以客户为中心，做好结算服务工作，营业厅工作计划。客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站

立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

- 1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。
- 2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上 *。
- 3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。
- 4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。
- 5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。
- 6、切实履行对分理处的业务指导与检查。 7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需需要有一支高素质的队伍。

- 1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。
- 2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行

培训。 3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

一、灵活运用组合营销策略，保有传统业务存量，拓宽转型业务增量

在细分客户需求、细分客户群体、细分营销区域的基础上，实行组合营销、针对性营销、体验营销、差异化营销等多种营销手段相结合的方式，做好保有和发展工作。（一）固话保有工作。

联通政企部下半年工作计划 联通工作计划篇三

工作计划网发布联通话务员工作计划2019，更多联通话务员工作计划2019相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于《联通话务员工作计划2019》文章，供大家学习参考！

我接触话务员的时间不长，跟老同事相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。

人人都说，想做好一份工作，一定要做到首先爱这份工作。在这将近一个月的工作中，我发现自己越来越喜欢这份工作。在今后的工作里，我相信自己一定会遵守好公司的每一条规章制度，做好话务员工作计划，执行好每一个工作流程，

牢记好每一个规范用语。严格要求自己：没有，只有更好。

我清楚知道自己离一个优秀话务员还有很大的差距，但我相信我会在以后的日子里不断学习，总结经验教训，取长补短，做得更好！俗话说：没有规矩不成方圆。毋庸置疑，我们在日常工作中，首先必须遵守好公司的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。除此之外，我认为还应该注意以下几点细节，要自己在实践中不断完善自我。

一、积极打电话。在商品经济时代的今天，时间就是金钱，所以我们更应该为客户、为自己节省宝贵的时间。以尽可能的速度完成公司所规定的任务。

二、表情、语气愉悦。我们工作的一个基本特点就是与客户互不相见，通过声音来传达讯息，所以我们的面部表情和说话语气、声调就更加重要。虽然我是一名普通的话务员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着我们公司的形象。因此，在电话中，一个优秀的话务员必须做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范、得当，给客户愉悦的感受，让客户被我们的轻松愉悦所感染，让工作更好的开展。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的公司员工。说起来，做一名话务员容易，但要做一名优秀的话务员就难了。千里之行，始于足下。我会从小事学起，从点滴做起。

我接触话务员的时间不长，跟老同事相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐，为公司创造更好的业绩。

联通政企部下半年工作计划 联通工作计划篇四

只有做好了工作计划，才能把工作做得更好更出色。以下是

由小编为大家推荐的联通客服工作计划，希欢迎大家学习参考。

我接触话务员的时间不长，跟老同事相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。

人人都说，想做好一份工作，一定要做到首先爱这份工作。在这将近一个月的工作中，我发现自己越来越喜欢这份工作。在今后的工作里，我相信自己一定会遵守好公司的每一条规章制度，做好话务员工作计划，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。严格要求自己：没有最好，只有更好。

我清楚知道自己离一个优秀话务员还有很大的差距，但我相信我会在以后的日子里不断学习，总结经验教训，取长补短，做得更好！俗话说：没有规矩不成方圆。毋庸置疑，我们在日常工作中，首先必须遵守好公司的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。除此之外，我认为还应该注意以下几点细节，要自己在实践中不断完善自我。

一、积极打电话。在商品经济时代的今天，时间就是金钱，所以我们更应该为客户、为自己节省宝贵的时间。以尽可能的速度完成公司所规定的任务。

二、表情、语气愉悦。我们工作的一个基本特点就是与客户互不相见，通过声音来传达讯息，所以我们的面部表情和说话语气、声调就更加重要。虽然我是一名普通的话务员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着我们公司的形象。因此，在电话中，一个优秀的话务员必须做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范、得当，给客户愉悦的感受，让客户被我们的轻松愉悦所感染，让工作更好的开展。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、

优秀的公司员工。说起来，做一名话务员容易，但要做一名优秀的话务员就难了。千里之行，始于足下。我会从小事学起，从点滴做起。

我接触话务员的时间不长，跟老同事相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐，为公司创造更好的业绩。

以公司下发的《文件》为指导，以“提高服务质量”为宗旨，以“客户满意度为标准”。

1、搞好员工岗前培训，端正服务态度，提高员工业务水平。主要开展普通话培训，微笑服务培训，文明用语培训。

2、深入开展客户满意度调查，通过信访、回访等方式展开调查，对发现的问题作出相应整改，努力提高服务质量。

3、开设“党员先锋模范岗”，发挥党员先锋模范作用，以此牵引提高服务质量。

1、全体员工必须严格按工司要求，努力学习，提高工作标准，增进业务水平，切实把下半年客服工作推进到一个新台阶。

2、每名员工要制定出自己下半年个人工作计划，工作计划标准要高，要切实可行，并认真落实。

3、其它事宜由公司另行通知。

工作：

1. 按质按量完成公司给予的任务

2. 熟悉电子商务的业务以及后台中进出货, 支付款项的流程

生活：

1. 打理好自己的小屋, 自己的屋子, 应该多多布置下
2. 养成锻炼的好习惯, 多参加公司的活动

学习：

3. 阅读一本测试管理的书籍, 名称暂时不定

希望自己能好好的监督自己, 为下一步发展计划打下坚实的基础。

联通政企部下半年工作计划 联通工作计划篇五

工作计划网发布联通营业员工作计划怎么写范本, 更多联通营业员工作计划怎么写范本相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一、以客户为中心, 做好结算服务工作, 营业厅工作计划。客户是我们的生存之源, 作为营业部又是对外的窗口, 服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行, 并做到每个员工能耐心对待每个顾客, 让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧, 客户对银行的服务要求越来越高, 不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上, 除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外, 更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种, 提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求。

1、督促科技部门对我营业部的.电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

五、以人为本提高员工的全面素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需需要有一支高素质的队伍。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

2. 联通营业员工作计划怎么写ppt

3. 2019联通营业员工作计划怎么写

联通政企部下半年工作计划 联通工作计划篇六

工作计划网发布联通营业员工作计划例文，更多联通营业员工作计划例文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

【导语】下面是工作计划网为您整理的联通营业员工作计划例文，仅供参考。

1、联系外出务工人员。结合调查情况，我区域内外出务工人员联系方式主要分为两类：一是电话，号码以手机为主，这类人群占多数；二是具体工作地址，此类人数所占比例不多。通过邮寄慰问信和发慰问短信两种方式锁定客房群。

2、老湾村级直销点挂牌。老湾区域内目前只设一处直销点，即以老湾村——丰垸村为基地，以该村支书家为直销点，该直销点处于该村中心，属于村民活动中心、小卖部，利于发展。

3、加大放号力度。分析历年和前期放号情况，结合公司组织的各项优惠活动，加大宣传力度，在人口密集区和中心地带张贴手写海报，拉横幅标语，并结合代办户对新入网用户赠送礼品，拟定本区域内本月放号任务数180张。

4、继续推广新业务。结合新业务体验卡和mms彩信送祝福活动，完成本月彩信任务数、手机上网总站任务，提高网上自服率。

5、继续加强业务培训和考核，结合实际技能操作，对公司一些新业务及时上传下达，随时学习并掌握，要求营业员个个业务过关。

规范化、体系化、流程化，达到令更多的用户满意。

7、继续开展营业厅内营销工作，启动“金嘴巴工程”，增加营业员的营销意识，使公司一有新业务推出，每位营业员都能成为第一个营销员和第一位业务受理员，达到企业增收的目的。

8、提高营业厅整体的应变能力，丰富实战经验，采取定期分

析案例、总结案例的方式，加强营业人员的学习，对于厅内或系统突发事件能够及时应变、快速处理和反馈，以达到用户满意的效果。

在这辞旧迎新的时刻，营业中心全体营业人员有充分的信心迎接20xx年新一年度的到来，我们会加倍努力将营业中心的工作更上一个新的台阶。

6. 药店营业员工作计划例文

7. 店面营业员工作计划例文