

大学扶贫助学金申请书(实用6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

电信工作总结篇一

的经济利益得到保障，提高了电力企业的管理水平以及工作效率。用电信息采集系统设计通信技术、计算机技术、计量技术以及电力技术等，是一种多技术多功能的现代化系统，通过建设用电信息采集系统，使得电力企业的人力资源得到节约，降低了成本费用，提高了电费的有效回收率，加强了对用户的监控力度，具有十分重要的价值和作用。本文就用电信息采集系统在电力企业的应用进行了分析和探讨。

【关键词】用电信息采集系统；现状分析；电力企业应用

用电信息采集系统的应用，能够有效提高电力企业的成本控制以及用电管理，并通过电网电力使用时间对电费进行调节，监控电能的使用情况对成本进行控制。另外，用电信息采集系统还能够对用户的用电行为进行约束和改变，从而提高电能的节约率，清洁能源的使用能够减少能源的消耗量，降低二氧化碳的排放量。用电信息采集系统的应用，也让计费更加确切，保障了用户和供电公司双方的利益。

1 用电信息采集系统使用现状分析

随着能源话题的日益严峻，人们开始对智能电网加以研究和

探析，智能电网的建设受到了更多人的关注和重视，智能用电开始成为了一个新的用电发展方向。在我国，能源问题十分严峻，电力电网长时间存在严重缺电的情况，其自动化以及信息化得不到体现。为了实现用电信息采集系统的建设，实现智能用电，国家电网公司开始以“全采集，全覆盖，全预付费”作为主要目标，开始建立标准化的抄表模式、收费模式以及营销计量模式，并要求电网公司进行信息化建设。我国在20xx年开始投入了大量资金，计划3年到5年的时间完成用电信息采集系统的建设。在目前，前期发展下采集系统建设规模日益扩大。用电信息采集系统在建设过程中主要是对各个系统进行单独建设，缺乏整体性，因此引起主站软件在多种信道的应用中出现一系列的不足。在对通信层的建设工作中，由于管理工作缺乏统一性，导致信道资源利用率不断下降，导致一系列问题的出现，这些问题也让用电信息采集系统的作用和价值得不到完整体现。可见，用电信息采集系统的建设工作还需要进一步改善，对存在的一些弊端需要进行相关的处理和协调。

2 用电信息采集系统在电力企业的应用分析

电力企业通过引进用电信息采集系统建设，实现营销工作模式的转变，从而实现电力企业的现代化建设，建立符合现代需求的管理模式以及营销手段。用电信息采集系统在电力企业的应用分析主要体现在以下几点：

2.1 自动化抄表以及电量结算

电信工作总结篇二

今年“三送”活动开展以来，我公司认真按照上级“三送”活动有关要求，结合村实际情况，周密安排，精心组织，深入开展“三送”活动，在活动中认真总结经验和做法。现对“三送”活动工作进行总结如下：

年初，公司积极响应上级“送政策、送温暖、送服务”活动文件精神，我公司领导班子专门召开了会议，传达了上级有关“三送”活动的文件精神，统一了思想，使大家认识到“三送”活动是深化创先争优活动的突破口，是关注民生、构建和谐社会的创新举措。“三送”活动能否深入开展，关键在于人员是否到位，公司由综合办公室及农村营业部人员组成“三送”活动工作组，总经理为领队，负责组织、协调和指导工作组的工作。我公司工作组成员即分赴挂点帮扶村驻村开展工作。公司领导对工作组成员反复强调，要充分认识到上级对开展“三送”活动的决心和措施，大家务必把工作做好，多向乡村居委会干部学习，加强锻炼，改进作风，多为民办实事、好事。

1、开展大走访活动，建立民情台账制。要求工作组人员不仅要走访所包的对象，更要做到全村在家所有农户都走访，重点走访党员户、贫困户、计生二女户、产业大户、上访户等，面对面了解群众所思、所想和热点难点问题，收集群众的困难诉求和对党委、政府在发展经济、改善民生以及加强班子建设等方面的意见建议，通过下村走访，摸清楚困难户等弱势群体情况，体察民情，扶贫帮困。记好《民情日记》。对收集到的情况要进行归纳分析梳理，并按难易程度分门别类建立好民情台帐。

2、解决冷水坑村民用水难问题，公司根据村冷水坑村民用水难问题，出资5000元，在冷水坑做水池，解决村民用水问题，目前水池已做好。

4、解决村民上网问题，针对村民上网难的问题，我公司在村增加设备，于20xx年7月10日开通了村宽带设备，所有村民小组都可覆盖，解决村民使用宽带需求。

5、开展土坯房改造，公司安排工作组成员到各小组进行调查摸底并登记造册，将政策介绍到村民家。

6、开展大慰问活动，建立服务承诺制。要求包村的. 工作组成员抓住群众最关心、最直接、最现实的利益问题，认真落实好中央、省、市、县各项惠民政策。实行公开服务承诺制，为群众兴办一批看得见、摸得着的好事、实事，让群众得实惠。

电信工作总结篇三

光阴荏苒，时光易逝，转眼间一个学期又要过去了，作为系里的一个特殊部门——纪检部，各项工作也已经接近尾声。这半年当中，在系领导、老师、主席团和各位成员的紧密配合下，本着“为同学服务，为老师分忧”的宗旨，圆满地完成了本学期我们部门应尽的职责，并且积极地配合学生会其他部门的各项活动，获得了老师和同学们的一致好评。现将本期工作进行总结：

一次次的例会，就是一次次的教训，一次次的学习，一次次的优化。例会见证了我们从幼稚到成熟，从不足到完善。当然例会的重点在于发现问题和解决问题。可以说我部的每一次例会都起到了它实实在在的效用，越来越完善的纪检条例，越来越有条理的卫生评比制度，都是通过例会的集思广益而做到。在老师及学生会主席团的指导安排下，工作的布置都显得那么的井然有序，我们所需要的就只是尽力的学习、锻炼，并且全身心的投入到自己的工作当中去。

回顾过去一学期的工作有成功也有不足，我们很高兴能克服种种困难，完成交给我们的任务，为学生会的纪律保驾护航。

大学生的积极性。首先，在宿舍卫生检查的过程中，我们礼貌待人，将他们的不足提出并要求其完善。同时，向他们耐心介绍了我们部的职能，真诚地欢迎他们提出宝贵意见和建议。最后，我们都及时地把学生宿舍检查结果及存在的问题向系上反应。每周不定期的宿舍卫生检查，不仅加强了寝室卫生管理力度，而且更好的督促了同学打扫好自己的宿舍，

使他们养成良好的生活习惯，为学习提供了良好的环境。同时保证了同学和学生会之间的交流，及时发现问题并解决。这样的信息交流与工作流程确保了同学们生活环境的安全、舒适，也很好的完成了生活部应尽的使命。

纪检部为系上组织的活动后勤工作作出了突出贡献，我们的后勤工作经常受到同学们的好评。如友谊杯篮球赛、辩论赛、团干培训等活动等活动。良好的后勤工作为我们电信系的学生提供了一个良好的生活氛围。在系上举行的每一次活动中，纪检部都积极的配合各部门搞好每次活动的后勤服务工作。

每一次辛勤的付出都凝聚着我们所有人的智慧和汗水，我们日渐完善的纪检条例，我们一目了然的工作制度，都已得到大家的肯定。

我部具体的工作成绩：

1、经过多次的突击检查（18：10之后），一定程度上促进了同学自觉遵守学校规章制度，保证了同学们拥有一个干净、整洁、温馨??的生活环境。

2、积极配合体育部和学习部的工作，完成了体育比赛和辩论赛的纪律维持。

3、不定时抽查晚自习出勤情况，有效地保证了学生的晚自习的出勤，一定程度上提高了教学的质量。

4、各项卫生检查结果都做到了登记、统计、存档。

5、与各班班长和团支书进行交流，对纪检工作的意见和存在的不足，使我们的工作尽量做到公平、公正、公开，吸取好的管理经验。

1、总有一少部分人员在开会时迟到。

2、检查卫生时，有些人员没有指出宿舍的不足和缺陷。

总之，我们这一学期作了我们应该做的工作，成绩也是有的，虽然工作过程中还有很多失误和不足，但是针对以往的缺陷我们会努力改正，争取以后作到更好，而且我们也坚信自己明天会做的更好！纪检部将在今后的工作中尽职尽责，谋求新思路，完善本部门，更好服务全系师生。

电信工作总结篇四

充满机遇和挑战的xx年已然过去，我作为中国电信两河经营部负责人，主要抓经营发展和安全生产工作。xx年在市公司的正确指导下，在部门主任亲自带领下，我能够从自己的本职工作出发，勤勤恳恳，埋头苦干。

一年来，在两河经营部全体员工的不努力下，坚持以营销模式转型为基础，加快3g智能手机有效发展，树立流量经营理念，提升存量市场用户价值，提高渠道销售能力，重点抓好各项基础工作，为各项业务的健康发展奠定良好基础，经营工作取得了一定成效，为当阳市电信的快速、健康发展贡献了自己的一份力量。截至xx年12月份，两河新发展移动用户515户；宽带用户384户；累计完成收入187万；完成收入进度98%。xx年，收入增长目标定为16%，届时，将完成收入217万。

1。xx年按照公司总体活动方案与部署较好地落实开展了开门红，乡镇公务员攻坚，翼校通，点读机，聚量增收，冲刺百日，返乡营销等活动，二季度在各村展开了长达两月的扫村直销活动，发展机卡一体用户193户，四季度响应市公司展开规模突破，结合新易通卡，功能机打包销售方式放号206个，12月邀请15个村委会对两河电信宽带，固话，移动业务作评价，打分，并对各村委宽带和手机费用进行摸底。xx年，在移动业务上，按以下思路进行，1。提高社会渠道网点数量

及有效网点占比，加强社会渠道扶持，提高社会渠道销量，按月及时核算代理佣金，最大限度调动社会渠道积极性。

2、以大屏智能手机，流量经营为重点，继续培养用户使用流量的习惯，增加移动收入

4、继续发展单位，圈子的团购业务。

xx年二季度两河结合扫村直销，对家庭宽带目标用户进行需求摸底，累计新装机46户。两河民主村2组，3组处于线路末端，长时间来用户无法装机或装机后使用效果差，经过努力，11月争取到ftth改造项目，新增光分盒2个，容量32，新入网用户16户，改造老用户3户□xx年，继续推进ftth光纤入户，计划改造群合村，新增光分盒5个，可容纳装机量80户，努力争取民主村扬州片，友谊村黎明片，袁家湖鱼池等项目。

xx年结合市公司单位团购，话费保底租机政策，9月新发展当阳御锦商务宾馆客户，累计新入网46户，增加年收入56700元；11月两河镇政府前期团购政策到期，经过与领导洽谈，同意xx年继续使用我公司号码，其中维系老用户23户，新入网19户，合计42户，增加年收入30600元。

xx年两河无安全事故，历年来头疼的电缆偷盗在今年也有好转，同比减少4次，减少损失8万元□xx年，继续推进光进铜退，严抓安全生产，时刻提醒100+0=0，保证安全事故0发生，严格保障通信安全。

回顾一年来的工作，深刻体会到工作中虽然取得了一些成绩，这些成绩的取得，得益于同事们的共同努力，得益于公司各部门的大力配合和支持。但更多的是工作中还存在很多的不足，主要体现在：理论与实际行动相互结合不够密切，学习的主动性还有待于进一步加强，工作中创新思想不够，经营发展中的亮点还不突出等等。在以后的工作中，电信分局将

在公司的领导下，以求真务实的工作作风做好各项工作，使14年各项工作有一个新的突破。

电信工作总结篇五

时光如梭，不知不觉中来中国电信工作已有一年了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握更多的工作技巧与专业知识，时光已经流逝；漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。经过一年来的工作和学习，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了；其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况；当然，这一点我也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

下面是我这一年来的主要工作内容：

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。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，做好工作计划，坚决服从公司的安排，全身心的投入工作。

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。

很幸运可以加入中国电信客服部这个可爱而优秀的团队，电信的文化理念，客服部的工作氛围已不自觉地感染着我、推动着我；让我可以在工作中学习，在学习中成长；也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步！

随着中国电信改革的不断深入，20xx年10月电信业重组的顺利完成，中国电信企业“三国演义”时代正式拉开序幕。在竞争日益激烈的市场环境下，电信运营商不断推出新的套餐和新的业务，希望能够争取到更多的市场份额。但同时，这也在很大程度上加大了客户的不稳定性，使得客户离网现象频繁发生。因此如何通过客户维系来稳定用户在网，延长用户生命周期成为企业提高市场占有率、提升利润的关键所在。

电信运营企业收益取决于企业与用户关系，用户的长期贡献价值是运营商收益最重要的一部分，是运营商未来收益的主要来源。电信运营企业考虑用户价值不仅仅是当前利润，而应是用户总体贡献流的折现值。因此，在维系用户的过程中客户维系手段应该是营销和服务并行的，重点加强营销，通过合适的品牌、产品和关怀服务来粘合客户的需求，从而提高客户忠诚度。

以电信行业的crm维系系统为例，有三个重要维系手段。

1 vip服务经理在对用户进行日常维系挽留时，会站在用户的角度设身处地为客户考虑，主动为客户提供账单和清单服务，及时提醒客户消费的情况和账户的余额，为用户提供更加人性化的服务并与客户建立起良好的沟通，使客户感受到电信服务的温馨。vip服务经理会把每一个客户，当作一个永恒的宝藏，而不是一次交易，了解每一个客户的喜好与习惯，建立起完整的客户档案信息资料。根据用户的情况，适时提供合适的套餐，当好客户的通信服务助理，从内心视客户为上帝，换取客户对电信运营商的信心。

2 crm维系系统可以自动提取五天没有产生话务量的零通话用户明细并及时的对vip服务经理进行系统提示，服务经理通过电话回访可以了解用户不产生话务量的基本原因，针对不同客户的流失特征制定不同的客户挽留策略，阻止客户流失，使有离网倾向的客户最终打消了离网念头，这就大大减少了

公司因流失用户而造成的不必要损失。

3□crm维系系统会自动的生成客户关怀计划，根据营业厅现有的实时资费套餐提取适合用户使用的明细□vip服务经理可以根据系统提取的数据对用户进行回访，把适合用户使用的优惠套餐向用户详细的介绍并告知办理套餐的相应流程，使用户真正用上适合自己的套餐，这不仅提高了用户在网时间有利的避免了用户流失，还大大增加了用户对使用电信业务的信心和决心。

1、我们在对客户进行日常回访服务工作的同时也应该注意回访的频率，应尽可能的在短的回访时间内提取到对我们挽留用户有价值的信息，增加回访的效率□vip服务经理要尽量避免多次回访给用户造成的困扰，从意义上做到用户需要的时候如同家门口的杂货店一样，随时随地都能方便地得到服务，用户不需要的时候不影响用户的正常工作生活。

2、我们应该树立名牌效应，加强情感纽带、充分的利用绿色环保手机的特征提高知名度进而吸引更多的用户。定期举行一些答谢用户忠诚回报，积分换礼的活动，使用户在参与活动的同时促使用户重复使用并使其意识到离网、转网，放弃对自己是一种损失，从而降低高端客户的流失。

在电信企业的运营过程中，客户服务部会不断根据市场变化情况及时制定、调整维系和挽留策略，灵活开发各种合适的资费、产品、服务，以及规范的操作流程来贯彻策略的执行。客户细分和经营分析等系统的建立，为电信运营商开发新产品、推出新服务提供可能，而crm维系系统为开发新用户的落实和有效执行提供了维系保障。我们会以用户要求为基础、通过有力的手段提升用户的长远盈利能力，在开发新用户的同时达到维系老用户的目的。

电信工作总结篇六

大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发觉了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。

我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是联系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。

渠道外勤工作，的确不是一件轻轻松松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些主要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利实行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门实行讲解。

我这个工作，沟通非常主要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有一次，我发觉一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于

他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务处理了一些问题，逐渐的建立起了良好的联系。

在*年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的*年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台联通公司更加兴旺！谢谢！

电信工作总结篇七

时光如水，岁月如梭。从一名刚进电信公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，转眼间在电信工作已经有两年半的时间了，在这期间所经历的所成长的岂是一纸便能道明。在这即将过去的一年里，在公司领导及各位同事的关心与支持下，我以“服从领导，认真学习，扎实工作”为准则，始终高标准，严要求，较好的完成了自我的本职工作。在这一年里成长与不足同在，且以这总结来定位今昔展望未来。

认真学习科学发展观，把学习作为工作和生活中的一项重要资料，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自我的政治水平，坚持科学发展观，以适应社会发展和社会

经济发展的客观要求。从党的十八大以来，电信深入贯彻党的十八大的中心思想，扎实推进党的群众路线教育实践活动，在公司内部召开党的群众路线教育实践活动。在十八届三中全会召开之际，我们严格按照大会思想，务必毫不动摇巩固和发展公有制经济，坚持公有制主体地位，发挥国有经济主导作用，不断增强国有经济活力、控制力、影响力。

古人云：活到老学到老。在工作中，我们务必贯彻这个思想，在工作中学习，在学习中成长。20xx年1月开始，我服从领导安排到网络监控维护中心数据部学习，在此次学习中，领导给予我很大的支持，在工作中此类的脱产学习是很难得的机会，领导给予我如此大的厚爱，我务必好好学习。在此期间我建立起数据网络的“全程”的概念，为用户配置数据熟练，以到达回到监控部后能够熟练处理故障的潜力。20xx年3月底回到监控部，立即担任数据专业的值班工作。在值班期间未发生生产事故，未被用户投诉，能够独立较好的完成数据值班工作。

经过一年的锻炼，使自我对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不一样的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自我的思想脉络。

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取自我喜爱的，然后为自我的所爱尽自我的努力。我一向认为工作不该是一个任务或者负担，就应是一种乐趣，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的力量。能够说，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，是潜力问题，又能够分成专业潜力和基本潜力。对这一问题的认识我能够用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业潜力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本潜力，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，专业潜力决定了你适合于某种工作，基本潜力，包括自信力，协作潜力，承担职责的潜力，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，必是两种潜力能够很好地协调发展和运作的人。

在此一年的工作中我发现了我自我的不足，因为一些个人原因使用假期较多，以致给部门值班在排班上带来必须的困扰，庆幸领导谅解没有对我做出责备。但是，此种状况，以后必须尽全力避免，毕竟刚打入职场不久的我，人生的重心在事业上，我定会努力工作、用心上进的去应对新的一年。作为一名入党积极分子，发展对象的我要时刻谨记党的教诲，时刻以党员的行为准则来约束自我，要不断的鞭策自我，不断地完善自我，在班组中起先锋模范带头作用。争取在新的一年里成为党组织中的一员。