

# 最新移动网络部工作内容 中国移动网络维护毕业实习报告(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 移动网络部工作内容篇一

### 1、实习时间

xx年x月x日——xx年x月x日

### 2、实习地点

中国移动通信集团\*\*有限公司\*\*市\*\*分公司

### 3、实习单位情况

中国移动通信集团公司是一家基于gsm和td—scdma制式网络的移动通信运营商，简称中国移动。中国移动通信集团公司是根据国家关于电信体制改革的部署和要求，在原中国电信移动通信资产总体剥离的基础上组建的国有骨干企业，于xx年x月x日成立，由中央政府管理□xx年x月x日正式挂牌。

中国移动通信集团河南有限公司是河南省唯一专注移动通信领域的电信运营企业，主要经营移动话音、数据□ip电话、多媒体和互联网等业务，拥有“全球通”、“神州行”、“动感地带”三大知名品牌。

### 4、实习岗位

我所在的部门是营销部，营销部是企业的经济命脉，营销部业绩的好坏直接影响到企业的收入。营销部成员的要求要有较好的沟通能力，市场开发和分析能力，管理能力，应变能力，责任心强，有凝聚力，熟悉营销模式，具有业务开拓渠道，有良好的营销管理策略及经验、营销部一般来讲是一个比较大的部门，主要职责是制定营销战略及实施的策略，包括资源的调配，人员的分工的激励，客户的关系协调，另外可能还有一部分技术的支持。制定具体的实施细则，包括区域的划分，营销人员的配置，公司相应的资源的调配，如资金、人员、技术服务、售后维护等。

简单来说，在移动公司营销部的主要工作就是销售移动sim卡、话费充值卡以及相关的彩铃、手机报等业务。

在\*\*移动公司实习期间，我每天还有着数据录入的工作。正式的营销员每天的工作情况都会上报给部门主管，部门主管再发给我，然后我制成excel表格保存备份打印。

xx年x月x日，我经过几次寻找实习单位之后，决定前往离家比较近的实习地点——中国移动通信集团\*\*有限公司\*\*市\*\*分公司。经过一个星期简单的培训之后，我开始了正式的实习：销售中国移动sim卡（神州行返乡卡和动感地带学生卡）、办理业务（店员积分、彩铃、预存话费、开通gprs套餐等）、客服咨询。下面就从几个方面来简要地谈一下。

## 1、销售中国移动sim卡

首先对所销售的sim卡进行统计整理，并将号码打印出来方便顾客选号。当客户开始选号咨询的时候，为其讲解各项优惠活动以及业务的资费还有生效日期。例如：店里的sim卡自带30元自由话费，而且还可以参加预存150元话费送食用油一桶促销活动；中国移动返乡卡是专门针对外来务工人员春节

期间回家使用的手机卡。它的特点就是经济实惠。月租5元，包含50分钟本地国内长途（不含本地基本通话费），超过后国内长途费0.1元/分钟（不含本地通话费），临颍县本地主叫0.15元/分钟，临颍县外本地主叫0.22元/分钟，本地被叫0元，其他按国家标准执行。而且返乡卡可免费试用2个月彩铃及3个月来电提醒和亲情包服务。亲情包业务的生效时间是24小时之后。如果顾客决定购买，作为销售人员首先要引导消费者在业务登记表上登记sim号、身份证号、需办理的业务、姓名、地址、服务密码等，接着将卡与现金递交前台业务员进行充值。以上为我在中国移动通信集团河南有限公司漯河市临颍分公司实习单位作为一名营销员的工作步骤。

## 2、业务办理

熟悉了各项业务、以及在前台计算机上如何操作之后，我开始为客户办理各项业务以及收取话费，业务包括：过户、短信包、亲情包、流量包的订购与退订。

过户流程大致为：登录过户系统的界面——输入sim卡号——输入原始密码——键入客户端身份证、姓名、地址——修改服务密码——确认并提交。

## 3、客服咨询

每天我们面对上百位客户的业务咨询、都会处理几百份业务，因此偶尔会遇到个别书写较潦草或者身份证位数不正确的客户，我们也会拨打电话过去重新确认。

## 4、数据录入

每天下午，营销部主管就会统计各地代办的售卡情况和业务办理情况，然后发给我，我汇集成excel表格，保存备份打印出来并送给营销主管。

在三个月的实习中，我认实在自己许多方面的不足，我是一个不善于交流的人，但在以后的生活和工作当中，却无时无刻不与人打交道。良好的沟通和交际能力成为了至关重要的因素。

在大一个计算机文化基础课程上，我们学过了office办公软件的应用，但由于很长时间不使用，很多操作都不太熟悉了，很多菜单键不知道在哪里，很多快捷键都记错了。致使我在开始做报表的时候，白白浪费了很多时间。好在，后来渐渐的掌握了一些技巧，对office办公软件的应用也得心应手起来。

所以说，知识只要学过了，总有起到作用的时候。

通过在移动近三个月的实习，使我对移动公司的企业文化有了更深层次的认识，使我积累了一定的社会经验。经过经理的悉心教导，我基本熟悉了渠道管理的任务及重要性，以上就是我的一些实习体会。

第一，营销员要给客户以友善的，有礼貌的服务，这是使客户购买产品最好的方法，而且可以增加一定的口碑效应。因为客户的价值不是基于一次性的购买，给予客户大的价值就是将客户变成价值大的、经常光顾的顾客。给予顾客小的价值就是将客户送给他人。通常客户都会选择多花点钱去买高质量的服务，特别是现在市场竞争这么厉害，我们更要提高服务质量来增强竞争力。针对这一点，我们对每一位来移动营业网点咨询的客户都给予热情周到的服务，不管他这次来是否要购买产品。即使这次他不买，那他下次有可能也会买的。这就是开发潜在的客户。

第二：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步

去解决，而不是惊慌失措。这次在中国移动有限公司的实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助。俗话说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。

第三：真诚待人。移动的营销员的工作是与人打交道，每天都要和各行各业的人打交道。我们越是了解顾客的想法、兴趣、观点，就越能够将工作做得更好，给顾客提供他们所希望的而且将购买的产品服务。我刚到公司时，遇到的全是新面孔，由于和他们不熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往，还教会我一些知识。由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作，孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

总之，参加这次大学生实践活动让我学到了很多，虽然有时会比较忙，有点辛苦，但却觉得很充实。能有机会走进中国移动这样的大公司去实习，对我来说是受益不浅的。相信这次实习对我日后参加工作会有帮助。感谢在这期间所有帮助过我的人！

## 移动网络部工作内容篇二

经过五周的练习，现在基本可以自己处理一些简单的故障，但是遇到大问题的时候会咨询其他员工，努力学习，及时解决问题。

收获：现在我在不断的实践中弥补自我认识的不足，在实践中检验自己，成长自己，这已经是人的基本门了。这是一个快乐的开始！

## 移动网络部工作内容篇三

继续上周的实习，跟着公司的老员工熟悉工作环境，协助网络维护人员进行一些事务处理，积累实践经验，验线，处理突发事件，学习很多细节的东西。收获:学到了很多新的专业知识。虽然跑来跑去很累，但是过了充实的生活，积累了很多经验。我觉得我需要学很多东西！

## 移动网络部工作内容篇四

为期一周的实习培训介绍了网络维护(路由到pc)的主要工作内容:

(1)负责公司局域网和计算机软硬件的维护和管理，保证正常运行;

(2)负责公司crm系统的`维护，确保系统正常运行，信息完整、保密;

(4)负责公司学生在线交流平台的建设，策划建设会员论坛。

技术上要注意精通各种操作系统和相关网络操作环境，精通网络设置和安全维护;熟悉网络综合布线和服务器建设;具备独立分析和处理网络故障的能力。精通网页制作技巧，熟悉asp语言和net语言。如果能熟练使用sql数据库，管理数据库会更完善。

简单来说就是维护公司网络的正常运行。其实还包括网络安装，局域网设置，电脑安装维护等。

收获:以前觉得网络维护很神秘，现在知道了这么复杂，要做的事情很多，感觉要学的东西也很多!

## 移动网络部工作内容篇五

跟着公司老员工熟悉工作环境，协助网络维护人员做一些事务处理，跟着网络维护的具体操作事项尽量充实自己。

收获:传播学是一门很有学问的学科。试着和老员工交流，从对话中学到很多。在帮助处理简单事情的同时，重点是多观察，多从经验中学习。