

# 联通年度工作总结 联通员工工作总结 (实用9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 联通年度工作总结篇一

一、前台接待方面。\*\*年1月至7月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次左右。

二、会议接待方面。

### 1. 外部会议接待

参与接待了山东联通全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省g网经营部工作会议、临沂分公司与菏泽分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

### 2. 内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，

共安排内部会议500次以上。

### 3. 视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

### 三、费用报销、合同录入工作。

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

### 四、综合事务工作。

\*\*年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至11月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编联通之窗2期。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

### 五、其他工作

在完成本职工作的同时，认真完成领导交办的随机工作，并积极参加公司组织的各项活动，协助领导同事筹备了首届职工运动会；在临沂联通诚信演讲活动中获得第一名；山东联通

诚信演讲比赛获三等奖，目前正在积极筹备\*\*年文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

## 六、工作中的不足

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全省的信息排名。

## 七、\*\*年工作计划

1. 加强自身学习，结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。
2. 积极学习其他单位、酒店等会议接待经验，提高接待水平，提升公司形象。
3. 做好工会工作，推出有意义的活动，加强沟通交流，并将“工会送温暖”活动继续开展下去。
4. 加强食堂管理工作，进行市场调查，加大费用管控力度，营造温馨舒适、价格低廉的就餐环境。

\*\*年即将过去，充满挑战和机遇的\*\*年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

\*\*年6月经过层层选拔，我进入到中国联通公司\*\*县分公司，光荣地成为联通的一员。进入公司5个月来，在公司各级领导的关心下在同事们的帮助下我较好的完成了公司所安排的各项工作任务。现在我就我在\*\*年的思想、工作情况向公司领导作简要汇报。

## 一、努力学习，注重实践，不断提高自身素养和工作能力

始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极学习党的理论、路线、方针和政策，认真学习马列主义、毛泽东思想并在近期认真学习了《文选》。通过这些理论的学习，使我深化了对党的xx大和 xx届四中、五中、六中全会精神的理解，尤其加深了对科学发展观的理解。并结合公司实际认真学习了公司的《?》《?》等管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实地开展各项工作。

## 联通年度工作总结篇二

回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在大干四个月，争创销售佳绩的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称共建诚信，共创和谐的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年月加入联通公司，已有整整个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广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，我发现了自己的不

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，但是关系到公司的源头，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，这些重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进行，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，我可以上门进行讲解。

我这个工作，沟通非常重要，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，我发现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，我为其服务解决了一些问题，

逐渐的建立起了良好的关系。

在200年中，在各位的同仁支持下，我发展了家卖场，家合作厅和1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200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20xx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！

### 联通年度工作总结篇三

20xx年的工作总结时光飞逝，大学毕业的我已经工作半年多了，现在不知不觉又迎来新的一年我。在即将过去的20xx年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，做好自己该有的工作，现对20xx年做一个工作总结□20xx年\*月，我很荣幸进入贵公司，在20xx年20xx年实习助理。让我先后熟悉了公司的整理运作，帮助\*\*主管整理\*\*人员资料，完成输机入档工作；协助\*\*主管进行\*\*人员培训及巡店工作。

20xx年\*月至20xx年\*月前台/服务大厅接待文员，在前台负责公司总机转接、来访接待、收发快递等；同时负责服务大厅工作：各项目部员工入职手续办理、签署劳动合同、向员工讲解社保办理流程等。前台营业员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客联通营业厅的客户。接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥

着作用。我对自己的工作有了一定的认识，在办理业务和解答客户问题方面积累了 很多经验，能够及时准确的为客户 提供满意的服务。工作中严格要求自己改掉一些不好的工作习惯，保持很强的责任心，谨慎的工作态度和良好的心态。

不断加强业务学习，努力提高 业务水平和协调能力，得到大家的信任. 积极参加公司组织的培训学习，努力提高业务水平。存在的问题： 存在的问题： 在工作中，我虽然努力，但距离公司领导的要求还有不小差距，有很多不足之处，如交 流水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决 心在今后的工作中努力加以改进和解决，加强学习，使自己更好地做好本职，争取更大的进 步，为公司做出更大的贡献。

针对以上存在的不足和问题面对，在新的一年里我打算做好以下几点来弥补工作中的不 足

二，“主动性”不够，不能等到别人叫我了才知道该做事了。

三，全方位的提高自己的工作能力和工作水平以及用良好的心态来迎接每一天。

四，努力打造良好的前台环境。要保持好公司的门面形象，不仅要注意自身的形象，还 要保持良好的环境卫生，让客户有种赏心悦目的感觉。

五，保证在办理签合同的同时避免一些意外事件，比如人多的情况下我一个人该怎么做 到最理想的状态，要让员工对我放心觉得我的服务态度好等等问题。

20xx年即将过去，充满挑战和机遇的 20xx年即将来临，在新的一年里，我将总结经 验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

20xx我的工作规划 我的工作规划： 从长远看我需要学习的东西还很多， 我要比别人要更快的吸收工作经验和知识。不管是 什么工作岗位我都要比别人做的更细心， 大好基础才是关键， 每当我看到其他单位的前台工 作人员时我就知道自己还是很有差距的， 所以我希望继续留在这个岗位，把这个前台的职位 做到更专业化，对自己新的一年也有个交代，对公司也有个交代。

我们公司越来越趋于成熟 化，所以前台反而成了很关键的位置，每天员工人流量很大，前台就是我就好吸收经验的战场。年该完善自己的工作内容： 下面我就想谈下 20xx年该完善自己的工作内容：

一、做好考勤表记录，要做到公正。上下班时要整理好前台的物品，察看一切电器是否 完好，是否关闭好电源。当天看看备忘录还有什么事情要做。前台大厅是随时都要保持整洁大方。每天报纸要整理好。饮用水桶数发现不够时要及时叫胡先生送水。传真机、复印机、 打印机没有墨时，要电话通知加墨。如果物业来维修我要配合；如果电话线路有问题就要求 助电信局。有什么问题都要想办法自己解决。

二、接收传真，要注意对方传给谁，问清传真内容，以免接收到垃圾信息，接受到传真 要及时转交给相关人员，要查收传真有无缺漏。如果对方是自动传真，可以不接收。发传真后要注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时要注意复印的资料完整否，避免复印资料缺 漏。收发传真、复印都要做好登记。如有信件也要及时交给相关人员。

三、 前台接待客人， 做好这项工作， 最重要的是服务态度和服务效率。 看到有来访客人， 要立即起身主动问好。对第一次来访客人要问清楚对方贵姓，找谁有什么事，了解来访者的 目的后通知相关负责人， 其中也要了解是否把客人留在前台大厅还是会客室， 还是引客到负 责人办公室、会客室。接待客人要笑脸相迎，耐心细致，亲切大方。引客入



座后倒上茶水，告知客人已通知相关负责人，请稍等。会客室夏天时开空调，冬天开窗，同时要让会客室无异味，空气流畅。

四、努力提高服务质量。前台的主要工作是迎客，为客户答疑(包括你的转接电话、收发快件)。因此，做好此项工作，最重要的是服务态度和服务效率。-----接着可以讲自己如何注重保持良好的服务态度，如笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等等。提高效率方面，讲自己如何注重办事麻利、高效、不出差错等等。参照首问责任制的要求，尽量让每一个客户满意。

五、加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。如果知识某个部门没人，会提醒来电方，并简要说明可能什么时间有人，或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为公司作宣传。做好公司部门和客户沟通的桥梁。

六、提高主动性，平时除了完成自己的工作，还要自己看到事要做，我之所以又提一遍是因为这个事我很薄弱的环节这是我在 20xx需要时刻注意的问题。

最后希望在领导的带领下，新的一年自己能在岗位上继续发光发热。

响应工作。进一步完善了集团客户服务支撑流程及制度，对售前技术支持、业务开通、故障处理等流程进行了修订，先后制定下发了《中国联通xx省分公司集团客户售前技术支持工作实施细则(试行)》、《关于下发集团客户故障申告处理预案的通知》、《中国联通xx联通关于为集团客户提供项目交付报告的通知》、《中国联通xx省分公司省内数字、数据产品等级服务(sla)工作实施细则(试行)》、《关于xx联通集团客户重大项目及跨域业务营销管理工作相关要求的通知》等文件，进

进一步规范集团客户运营支撑工作。通过建立省、市两级集团客户响应体系，较好地落实了全省集团客户响应工作。

## 2、组织开展了集团客户网络巡检

按季度组织集团客户光缆线路及客户端接入设备的巡检，共完成中国银行、农业银行、交通银行、工商银行、建设银行、阳光保险等400多家客户的机房巡检工作，提升了客户对xx联通服务的满意度。

## 3、做好党政金融等重要客户的通信保障工作

继续做好国家、省级电子政务网络、四大国有银行等党政、金融重要客户的服务支撑工作，细化大客户重点通信保障方案，分解落实各级责任人，提高保障业务可用率。全年共完成质检总局、国土资源部、中国农业银行、苏宁电器、建设银行等重点客户78次重保需求，合计完成重保工作3142小时条。

## 4、推行重要客户配备网络服务经理制度

网络服务经理制度的工作目标是发挥网络运行维护部门的技术、网络和人才优势，提升网络运行维护部门对集团客户的支撑能力和服务水平，提高集团客户服务满意度。按照集团客户部的需求，有针对性地开展网络服务经理的配备工作，加强了与客户技术层面的沟通，得到了集团客户的认可。

在接下来的工作日子里，我会加强学习业务知识，这样在解答客户的咨询问题时才不会哑口无言，言不对症。还要做各项服务工作，做好月检查准备，做好本职工作，并努力完成上级分配的任务。

## 联通年度工作总结篇四

本站后面为你推荐更多联通年终工作总结！

经过层层选拔，我进入到中国联通公司沂水县分公司，光荣地成为沂水联通的一员。

进入公司几个月来，在公司各级领导的关心下在同事们的帮助下我较好的.完成了公司所安排的各项工作任务。现在我就我在20xx年的思想、工作情况向公司领导作简要汇报。

### 一、努力学习，注重实践，不断提高自身素养和工作能力

始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极学习党的理论、路线、方针和政策，认真学习马列主义。通过这些理论的学习。并结合公司实际认真学习了公司等管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

### 二、围绕中心，突出重点，尽心尽力履行职责

进入公司后，按照领导安排我负责综合部的考勤、考核与车辆管理工作并协助渠道部的宣传物品管理工作。在各项工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作，受到了同事们的好评。

一是为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向公司的领导、同事请教使自己对公司的情况有了一个比较全面、系统的认识 and 了解。

二是在考勤考核工作中，我本着公平公正、认真负责态度对待每位员工的考勤记录。不将自己的私人感情和与同事的关系带到工作中，经过一段时间的努力我的工作得到了大部分同事的理解和支持。在五个月的考勤工作中我没有出现一次错误的记录，处处以公司的利益为重时时将公司的利益放在心中。

### 三、以极大的热情协助渠道部的宣传物品管理工作

刚进入公司我就发现存放公司宣传物品的仓库比较混乱，有一些宣传物品还可以再次利用如果置之不理将对公司的财务造成浪费。我利用工作之余将各种宣传物品作了分类存放，并制作了物品登记表将所有的物品逐一登记，使所有的宣传物品存放有序使用方便。通过这一措施不仅节约了公司的财务开支，更节约了工作时间提高了工作效率。

### 四、在较好完成本职工作的同时积极帮助公司其他同事

自从进入公司后我坚持每天最早一个到公司最后一个离开公司，自觉负责起办公室的卫生等工作。在同事们工作忙碌的时候主动帮助，主动加班加点的帮助大家，受到了同事们的好评。

### 五、存在的问题和20xx年的工作计划

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职，服务公司。

针对以上存在的不足和问题，在新的一年里我打算做好以下几点来弥补工作中的不足：

1、继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据，结合实际更好的开展考勤工作。

2、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

3、踏实做好本职工作。面对新的一年，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。

4、继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

## 联通年度工作总结篇五

工作单位：

部门：

班组： 网优班 日常优化 中兴 3g组 成员

职责： 从事3g方面的具体工作。

报告简介：按照《20xx年度中国联通驻马店市分公司干部员工述职考核办法》第十四条第二款关于员工述职内容的要求分为下面三个部分：一是提纲式表述个人完成工作项目及工作成效；二是工作中存在的问题；三是解决问题的措施和建议。

20××年1月15日~3月26日，省公司开展“23g互操作专题优化”，我开始跟着工程师学习。在学习期间，我认真学习省公司下发的《中国联通2/3g互操作分场景参数设置指导书》，这是首次参与到具体的3g工作中，才发现以前学习的wcdma

理论与实际工作要想结合起来真难，以前学的好像是看明白了，但在实际工作中还是不会，茫然无头绪，唯一的办法是边干边学，边干边想，我反复地、逐字逐句地阅读107页的指导书，努力把工作经验与理论指导相结合，我总结出一套学习方法，简单地说就是“针对指导书，一句话问三个问题”，由于认真工作，积极提问，认真钻研技术，积极思考，我逐渐，一点一点地明白了关于“23g互操作”的大致内容，并开始工程师的指导下修改一些无线参数。

20××年3月1日~4月30日，我到新乡跟着中兴3g网优小组跟工学习。这是我自参加工作以来，出差时间最长的一次，长达2个月，学习时间充足，而且时间安排上比较自由，又没有其他干扰因素，可以充分发挥主动学习的一次宝贵机会。在学习期间，我分秒必争，日夜不停地学习，夜里熬到三四点，白天一睁开眼又继续学习和研究，到了单位更是努力学习和提问，晚上回到宾馆又一直学到深夜。学习移动通信原理和wcdma原理以及3gpp技术规范、研究信令、学习掌握了在word, excle文档中进行vba编程、熟练制作各种wcdma报表、wcdmarf天馈、dt路测、单站验证、学习使用中兴网管系统和前后台软件等等，并根据学习所得写了一系列的论文。在新乡学习期间，我先后两次因为喉咙和支气管发炎生了重病，后来脚又严重扭伤，再后来因为长时间熬夜而导致腰部缺钾瘫痪，而妈妈在驻马店因肺部重度炎症住院一度生命危险，孩子又患上了轻微的手足口病，我忍受着身心的痛苦和压力，一直坚持到学习结束，我心想我一定不能辜负联通公司对我的栽培。

从20××年5月4日开始，为了配合5月17日世界电信日各县开始3g放号，开始了对各县3g的测试，其中主要是评估和改善23g互操作。我抓紧一切工作时间努力工作。由于有了在新乡的工作经验，我感到干3g的工作更加有信心了，我认真测试和分析，不断实验各种无线参数，在基本独立的情况下开展工作，而且进展迅速。在李主任的协调下，在白帆的支

持下，在爱立信何工的配合下，解决了驻马店2g爱立信区域现网存在的23g互操作问题，大大改善了23g互操作的情况，并且为今后的日常23g互操作处理积累了一定的经验。我利用在新乡学习的vba编程方法编写了大量中兴3g网优工具程序，大大方便了日常工作。

从20××年5月17日开始，启动“20××年网络优化服务项目”。我跟随中兴3g组学习。具体工作是日常投诉的处理。同时我在工程师的指导下，学习利用中兴后台软件来分析路测数据。为了能够更好地、更专业地对投诉处理和路测数据进行深度挖掘，我又学习掌握了在mapinfo中进行mapbasic编程，并利用数据库技术对原始路测数据进行分解，并判断越区覆盖、导频污染、弱覆盖等情况，并将处理分析结果转变为在mapinfo中显示地理图形显示。而且可以根据经纬度或地名在多个地图上查找，并显示距离最近的2g和3g基站。

但是目前缺少更多的技术资料 and 深入专业培训指导和交流讨论，在wcdma的学习进度上迟缓，路测分析能力差，而且目前对网优手段的理解和利用仅限于覆盖优化中的天馈调整，而更深层次的综合处理例如：基站告警检查和处理、容量优化、服务质量优化、数据业务相关优化、切换优化、邻区优化□2g3g同覆盖优化、优化仿真与仿真验证方面的研究、边界优化、干扰优化技术、功率优化、码资源优化、使用扫频仪测试等深度内容还不会，对网优故障的排除整个过程还未掌握。我希望在下半年的工作过程中，深入上述方面的工作和研究。

我深知“移动通信系统是一个高速发展、迅速演变的巨型技术系统，涉及的知识领域无限广大和深入，需要以极大的决心，投入大量的时间和精力进行学习，才能把工作真正干好。”

我很高兴能够在李峰博士和戚主任的带领下，在网优专家白

帆的指导下，与在座的各位精英同事携手共进，共同把网优工作干好。

## 联通年度工作总结篇六

2011年是我在联通公司任职的第一年，在这一年里，在分公司领导的正确领导和全体员工的共同努力下，我们保质保量的完成了2011年的艰巨任务。

我现将本人2011年的工作情况汇报如下：

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内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，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。

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。利用业余时间参加高等教育自学考试，并于今年7月份拿下本科毕业证。为自己更好的完成本职工作打下了坚实的基础。

心系客户，想之所想，急之所急，“客户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。



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己，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中起先锋模范带头作用。积极向党组织靠拢，争取早日成为党组织中的一员。

在2011年这一年里，经本人在学习、工作、生活等各方面的努力，得到了分公司各位领导和班组所有员工、相关班组的一致认可。再次被组员评选为2011年分公司先进生产工作者。本人在近些年来所取的成绩，都离不开分公司领导和同事的热心的帮助。

的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

## 联通年度工作总结篇七

200x年上半年工作总结及下半年工作思路尊敬的各位公司领导□200x年上半年的工作已经接近尾声，回顾半年来的工作情况□200x年上半年是中国联通xx分公司平稳快速发展的半年，半年中□xx经营部在各级领导关心支持下，于3月份完成了部门调整，重新捋顺了工作关系。在市分公司的正确领导下，结合当地实际情况，因地制宜的开展工作，使移动通信、数据业务及其它方面齐头并进，全面发展，在容城竞争激烈的通讯市场上占有相当大的份额，并取得了一定的成绩。现将具体工作汇报如下：

（一）齐抓共管，深入市场移动通信市场—c网前期增长减缓，后期有所增长；g网稳定增长。以下是我经营部1—5月份各项任务的完成情况。06年1—5月份任务完成情况发展用户数开帐用户数开帐金额与05年同期开帐相比完成全年任务比例g网xx万增长xx万xxc网xx万下降xx万xx数据xx万增长xx万xx截止到5月份我经营部总开帐收入xx万元，完成全年任务数的xx□与去年同期相比增长了xx万。在我县代理市场稳步发展的情

况下，我经营部紧密部署，以农村包围县城，更深的拓宽xx农村市场。下半年在市公司的领导下我们将继续坚持以g□c两网为中心，数据业务齐头并进，充分发挥公司综合业务的优势，把移动、数据、互联网进行有效的结合，细分市场，因地制宜的开展工作，坚决完成我经营部的各项经营任务。目前，从我经营部总体市场的运作来看，渠道的建设制约了公司业务的发展，市场占有率低，实际只占到了xx□业务渗透率占xx□同时对现有代理的服务与管理不够完善，有些地方建立起来就消失了，更谈不上管理，只是开发，没有起到真正的意义。

一、首先，建立好我们的组织，提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案。此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

二、代理商的管理和维护，针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司xx年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。

2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。

3、选好、选对作好活动的代理

4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。

5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

四、齐心协力，争创优质高效服务随着xx经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品。通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。作好离网用户挽留与维系：

1、由前台营业人员对来办理退网业务的用户进挽留。

2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的挽留。

3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；

4、普通用户维：

1) 定期对用户电话回访或短信拜访；

2) 节日祝福（短信）；

5、高端用户、重点用户的维护通过平时的积累将高端用户、重点用户作为维护的重点

1) 做到每月电话回访或短信拜访一次（根据用户的要求），回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。

2) 话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。

- 3) 生日祝福、节日祝福（针对不同用户，要有实用的东西）。
  - 4) 挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。
  - 5) 亲情服务。（根据不同用户的需求，为用户提供帮助）
  - 6) 定期的上门走访。
- 四、活动：公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户，重点用户电话告知。建立一支高素质的客服队伍是当前工作的重要保证，为此公司在全员范围内开展了技术大练兵活动。我们从“立足岗位、注重实效”出发，依照“干什么、练什么、缺什么、补什么”的要求，针对当前客服现状，明确客服经理的职责，明确分工，强化约束机制，突出考核力度，切实落实首问负责制，全面提高客服人员的素质与工作效率，切实做到“内强素质、外树形象”。结合结对子工作，做好星级制度考核，减少与市分客服口的差距。做好客户经营与维系，加大对客户服务的连续性及延续性以服务在我心征文及星级营业厅申报为契机强化员工整体服务意识，真正做到用心服务。

## 五、综合方面

- 1、制定一套适合我经营部自身的内部管理制度，并严格执行。从自身做起，树立公司形象，抛弃过去一些懒散作风，做到责任明确，任务具体，还要协调好各部门之间的联系，加强每个员工的责任心，充份调动大家的积极性和创造性，使公司形成一个团结协做的集体。
- 2、在公司内部深入大练兵活动，真正的落实到位，严格按岗位大练兵计划实施。
- 3、加强公司文件的管理与归档工作，才能在需要的时候有数据可查、有记录可签、有依据可寻、有经验总结、有教训可取。

4、加强内控工作，目前我经营部对内控认识不够，内控流程没有具体到每个流程责任人，更没有认真组织学习过内控流程相关内容，这就使员工防范风险意识不强，对流程风险点，控制措施理解不够，因此，要全员加强内控流程及体系文件的学习，并落实到人，使之认识到内控的重要性。总之，在全体员工的共同努力下，我经营部的各项工作一定会更加完善，业绩不断提高。在上级领导的领导和大力支持下，充分发挥主观能动性，尽最大努力完成各项任务指标，抓好内部管理工作，使xx年的各项业务发展迈向新的辉煌。

## 联通年度工作总结篇八

xx年已经过去□xx行业办事处在上级领导的指导下，以及各位同事积极配合下，已经超额完成公司下达的08年业务收入，为来年的工作奠定了较好的基础。

1. 积极参加公司各项营销活动，以建工市场为中心，提高联通用户在建工市场的占有率。
- 2、大力发展集团能人队伍建设，以能人发展用户为主要目标。

在很多方面，我办事处离公司的要求还有较大差距，个人营销能力有待提高，今后的电信市场需要的是多元化的服务，用户的需求也是多种多样，三线及小区时讯业务的发展一直是我办事处的薄弱环节，今后我一定会虚心向各位同事学习，力争09年能够成为一名合格的综合营销能手！

新的一年，我办事处将更加努力，积极主动寻找新的集团单位，以建工市场、中小餐饮行业为主，大力发展用户入网，同时注重树立品牌意识，不断提升业务水平，为全面完成公司下发的各项任务继续努力。

在今后的工作中，我将立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上为淮南联通事业的发展作出应有的贡献。

贡献。

## 联通年度工作总结篇九

### 1. 技术管理工作

在吉林联通省分公司负责的技术工作情况如下：

(1)xx年，负责数据机房的搬迁。当时情况很复杂，设备、电源(包括ups电源)、线缆(信号、信令、语音)等种类繁多，如果不是对技术、业务和工程把握得较好，搬迁的费用、周期、质量都难以保障。在这种情况下，我经过认真、缜密的分析和周密的工作安排，经过两周的准备工作，在我和同事们的共同努力下，用4个小时准确无误地完成了数据机房搬迁任务，保证了工程质量。搬迁费用也由原来设计的69万减少到16万。在此期间，我从头到尾一直坚守在搬迁现场。该工程是第一个数据机房整体搬迁成功案例，成为全国的样板工程。

(2)xx年，在我负责的长春市内骨干网络改造工作中，原来设计的交换机房有一段63米的2.5gb/s的sdh传输。经过分析，我认为这一段网络结构不合理，无形增加了一个传输故障点，不利于今后网络维护和运行。在我主持下，通过在两侧的通信楼之间打3个电缆漕道的方式，直接将交换设备与传输2mb/s接口用电缆连接起来。这样减少了2.5gb/s的sdh传输分接/复接设备，节约了工程投资，给维护和服务质量的提高带来了极大的便利。

### 2. 部门管理工作

xx年至xx年3月，我负责数据部的工作。

在这段工作期间，我带领部门的同志，每年都如期超额完成总部下达的计划任务，在数据部工作期间得到总部的3个锦旗，强调部门同事之间的团结，部门员工们树立了高度的责任感

和使命感，促进了省分数据业务的发展□ xx年3月，根据工作需要，公司调任我担任增值业务部经理。

在我上任的时候，短信业务的投诉，一直是省分非常关注的问题。当时的短信业务投诉高达6,000次/月。每次有关的经营分析会都会提到这个问题。我知道这个情况后，立即着手处理。经过分析，我采用了“投诉取样、问题分类、抓住重点、逐个解决”的工作方针。经过一段时间的努力，迅速将6,000次/月的用户投诉降低到600次/月。同时，短信业务量也迅速攀升。服务质量的提高，促进了业务发展。

在担任增值业务部经理期间，我还负责gpsone定位工程项目。同样的项目，邻省的黑龙江分公司，每个地市都建立了一个定位基准站，每一个站耗资1万元。经过对我省实际情况及定位工程项目分析，我提出了我省的建设方案。在此方案的指导下，我省只需建设4个点，每站4,000元。这样，我们只用了16,000元就完成了定位工程项目中的基准站建设任务，为项目建设节约可观的工程投资。

xxxx年5月，我调入信息化管理办公室，任经理职务，负责组织建设mss项目。

在做这个项目的时候，根据我从事电信工作多年的经验和具体主抓“九七工程”的工作经验，我着重做了以下几项工作。

1. 总部项目规划和技术规范的掌握与落实；
2. 试点单位的学习与调研；