

2023年移动公司行政管理部是干嘛的 移动公司的社会实践报告(实用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

移动公司行政管理部是干嘛的篇一

20xx年7月11日至8月3日期间，我参加了襄樊学院团委联合中国移动襄阳市分公司开展暑期大学生勤工俭学活动。在此很感谢襄樊学院团委与中国移动襄阳市分公司提供这次机会给我，也特别感谢营业厅的各位领导、同事对我的关怀和帮助。在这一个月里，我按照各级领导的安排和要求、在前辈同事们的悉心指导和帮助下，对公司的各方面情况都有了一定的了解和认识，结合自身的情况有一些心得和感受。

实习之前我参加了在襄樊职业技术学院医学院校区开展的中国移动襄阳分公司业务员上岗培训。实习期间我主要熟悉了一下工作，一是营业厅业务办理，如缴费业务，向客户介绍新业务，为客户办理新业务等。二是在办公室学习基本的日常工作规范，三是对客户进行电话推销业务，四是和各位主管、客户经理、同事、营业员接触和熟悉，建立和谐的关系，五是按客户经理要求，去相关街道居民点上门推销业务，收集用户资料，六是向客户经理汇报工作情况，交流讨论工作心得、工作方法，七是参加中国移动樊城区营业厅大学生勤工俭学活动颁奖典礼。在此期间，很感谢主管、刘经理等领导对我的亲切关怀。作为一名有思想有抱负的大学生，我认为一个月的实习并不能把我们的能力提升一大步，心智锻炼的更加坚强，而是通过短暂的实习了解大型企业的企业文化、运转结构，成为一种宝贵的人生经历。

公司强化领导班子的领导效能，加强对各部门干部的引导和管理，创建创优型团队，领导各级干部进行有效管理。实行对各片区、各主管、各客户经理等负责人进行有效理论引导和责权叠加，使各基层管理者积极行动起来，对所属的员工进行有效的凝聚，逐步建立高水平、高层次的管理队伍。在逐步建立管理体系的过程中借鉴了党支部的组织管理模式，在立足公司阶段性目标的同时以升华企业文化和精神为依托，对全体员工进行思想引领，在意识形态中增强组织的凝聚力，进而促进公司管理体系的逐步完善。尝试以公司领导及相关部 门值周、时间阶段性负责模式，以减轻主要领导的事务性决策压力并增强公司各级负责人的主人翁意识和管理能力。

中国移动企业文化理念体系由核心价值观、使命、愿景三部分构成。这一理念体系的提出，必将凝聚和激励全集团上下一条心、同心同德，共同实现中国移动新的跨越“成为卓越品质的创造者”，是中国移动内生企业品性的自在要求。中国移动选择了“正德厚生，臻于至善”的信仰，注定了不仅要追求数量的超越，更必须成就品质的铸炼。关注品质、追求品质是对社会负责、追求卓越的最佳体现方式，中国移动只有通过为社会创造卓越品质而践行自己的价值观。中国移动肩负着“创无限通信世界、做信息社会栋梁”的使命，他们的企业理念“正德厚生，臻于至善”，这是分别出自《尚书》和《大学》中的两句话，意义深远：尽人之性，以正人德；尽物之性，以正物德，尊重、关爱、厚待社会民生及一切生命体，修明自身，用自己学问的道和德的成就，投向人间，亲身走入人群社会，亲近人民而为之服务，最终达到完美的境界。中国移动的员工并没有把这八个字当成简单的口号，虽然我在移动工作的日子不久，但却切身感受到了移动中上到经理主管，下到一线员工甚至代理商，都在切实尽力地履行这‘八字箴言’把顾客当成自己的亲人，竭力为顾客着想服务，而不只从盈利经商的立场，这样才使得中国移动的客户群突破了三亿！顾客的满意就是最好的证明，而中国移动却没有因为取得成绩而放松对自己的要求，而是更加积极进取的改进自己，要求自己，不懈的追求——这正是不论

一个企业还是个人成功的关键！

“三声服务”，这时才感受到了中国移动对服务的追求，我们营业厅经理更是时刻注意工作人员的服务态度，而作为第一个接触顾客的迎宾来说，我的责任还真不小，精神也要时刻保持饱满，将顾客引领到办理业务的业务台，还要对咨询的顾客进行热情正确的回复。办理业务也要‘挑战三分钟’，而且也要时刻加强自己业务知识的学习，从来不能松懈。每个星期一晚上都要开例会，由各个营业厅的经理点评上一周每个营业员的表现，有问题就当众批评，然后统一进行各项业务的学习，还要定期进行抽查考试！真是见识到了移动对工作质量的严格要求，一个普普通通的营业员都要不断的学习和改进，要不然就要被淘汰，每个月还要完成固定的任务，承受的压力也很大！

注重人才，实施中长期的人才引进、培养计划。一方面，对员工的长期定向培养是企业长远发展的关键所在，公司可以在现有的员工管理制度以及人事管理制度的基础上，结合公司的中长期规划，广泛听取广大员工的意见对人事管理制度进行进一步科学性的完善，从体制上激发员工的工作热情和集体归属感。在企业内部形成勤于学习、善于思考、崇尚科学、巩固技能的良性工作氛围，使每一位员工在学习中成长，在比较中创造。同时，引进高素质、可塑性强的人才进入企业，在提升公司整体科研水平、外联水平的基础上，使企业时刻充满活力并引入新鲜文化。其次，在人力资源管理上要做到任人唯才，人尽其才，把每一个员工放到最适合、最有发展空间的岗位上，使员工的工作既富有挑战又易于接受，无形之中最大程度的提高员工的工作水平。把不符合需要，不适应发展，可提高性少的员工放在非必要岗位上。另外，在人才的引进和培养上要花大力气，采取非寻常手段，确保人才成为企业高速发展的保证。

一要在体制和制度上深入贯彻，不朝令夕改，不另辟蹊径，不因由徇私，坚守制度的广泛实施和落实，减少管理者因程

序性工作而造成不必要的麻烦，影响对整体的决策。二要坚持做上层、中层、基层管理者的思想工作，充分凝聚各级管理者的管理实力，在思想工作到位的情况确保每一位员工认真、负责、耐心、热情的对待每一次任务。三要大力争取形成企业的核心竞争力，确立阶段性工作目标和工作重点，并将之灌输到日常的工作中，方向性的指导各级工作。四要果敢的创新、坚决的革旧、科学的分配，树立企业成长忧患意识，在主要问题上大手笔、大投资的计划性抉择，针对性处理。按照大企业的标准来办企业，按照大集团的水平来做管理。

企业的灵魂是领导，企业的动力是管理，从领导上管理，可以把企业不断做强做大，可以把企业员工逐渐培养成业内的精英，可以把企业的利润增值到理想化的状态，可持续性发展，可持续创造。新形势，新要求，新起点，新目标是可持续发展的源头；新氛围，新风貌，新业绩，新效益是可持续发展的终极目标。我对企业的美好明天更加坚定了自己的信念，我迫切的思考着企业的成就之路，探寻着最能体现自身价值的合理方式。

移动公司行政管理部是干嘛的篇二

本文目录

1. 移动公司社会实践报告
2. 移动公司兼职的寒假社会实践报告
3. 暑期社会实践报告范文（移动公司客服）
4. 移动公司实习的社会实践报告

移动公司实践的社会实践报告

在刚刚过去的xx年暑假，我有幸进入到淄博移动公司的淄川分公司进行社会实践，从二月十三号开始到二月二十四日结

束，为期十一天，获得的收获很多。

众所周知，移动公司是国内最知名的大型企业之一，是我国移动通讯业的龙头老大，而我所学的是学院通信专业的邻居——计算机专业，自然也能在此处得以施展所学，锻炼能力。

我所从事的任务主要有三项：宣传、暗访、回访。

宣传就是发小广告，移动每月都会有很多新的优惠活动和业务，需要以最快的手段进行宣传，仅仅靠电视广告显然不能满足需求，借助传单是一种经济方便的方法。我们选择的地点是淄川区汽车站，这儿人流量很大，能在最短的时间内让最多的人了解信息，我们十人在此处作了一周，虽然天气寒冷，但我们都咬着牙坚持了下来，我们相信我们的努力终有回报。

暗访相对来说是一项比较刺激的任务，由于移动的代理商较多，难以一一管理，这就导致有些商家“顺便”也代理了其他电信运营商的产品，这是公司不允许的，我们要做的就是扮演普通购卡的顾客，探出他们的底细，这项工作是喜欢谍战的我最热衷的，短短的两天，我与搭档查出了近十家违规店铺，可谓“劳苦功高”。

至于回访，它是最清闲的工作，我需要做的就是坐在桌前用电话挨个跟客户联系，询问他们关于新业务的使用感受及意见，这也算是移动公司服务客户的人性化一面。起初干起来并不太累，可干了一天发现真是不轻松，口干舌燥不说，腰和腿也麻了起来，竟然有点怀念那几天的户外工作了。

1. 大学生移动话务员社会实践报告

2. 社会实践的重要意义

3. 大学生洗车工社会实践报告
4. 暑期电子数码公司大学生社会实践报告
5. 大学生国家农业基地社会实践报告
6. 社会实践意义
7. 关于公共医保暑期实践报告
8. 大学生手机销售顾问社会实践报告
9. 护理专业社会实践心得体会

年酒店暑假实践报告

移动公司社会实践报告（2） | 返回目录

终于，在我们近乎似是而非的期盼中。寒假终于如期而至。而新的一次社会实践也将要逐步展开，步入正轨。这又将是一次新的旅程，也是我们走向成熟学会回报社会的必经的成长之路。

就社会实践活动的目的而言，所希望的是在校全体学生的积极参与，让学生从不同的角度，不同的层次都受到教育，都得到提高。社会实践活动实现了这一目的，它既便于学校组织以扩大受益面，又不失活动的严密；既便于安排，又便于检查；既有统一性，又有灵活性；既有普遍性，又有层次性。社会实践活动解决了学校在开展思想政治教育过程中常遇到的一个难题：效果很好的一些教育活动，学生也乐于参加，但由于各方面条件的限制，往往参加的人数很少，致使相当部分的学生滞留在活动圈子以外。这个问题的解决，使社会实践活动的主体——学生的受益面大大扩展，同时，通过社会实践活动的开展，让学生深入基层、了解国情、体察民情、

分析社会的现实需要、发现自身的不足，促进了高校“两课”的教学，较大地提高了“两课”的教学实效，较好地解决了“两课”教学中存在的理论不能很好联系实际的问题，使学生从理论与实践的结合上学懂理论，提高了学生对我国现在处于并将长时期处于社会主义初级阶段这个最大的实际的认识，从而有助于青年学生坚定建设有中国特色社会主义道路的信念。社会实践活动有利于扩大思想政治教育的受益面和政治理论教育与实践教育的结合。

社会实践活动有利于青年学生的成长，也是青年学生成才的自身需要。当前，“学习社会、助困扶贫、服务社会、实践成才”已成为大多数青年学生的自觉行动。每逢假期，青年学生们走出校园，下农村、下厂矿、到学校、访军营、进商店，以社会为课堂，以实践为教材，全身心投入到社会实践中去接受教育和锻炼，不断提高自己的认识和解决实际问题的能力。社会实践活动正日益成为青年学生成才的自身需要而受到学生们的高度重视。

随着社会主义现代化建设和改革开放的不断深入，在取得巨大成就的同时也出现了许多新的问题和矛盾，如何来认识和解决这些新问题和矛盾，一直是学校对学生进行思想政治教育过程中的一个难题，如涉及学生切身利益的毕业就业问题。当前，社会主义市场经济体制的建立与发展，高校毕业生已由过去统包统配的计划分配模式逐步过渡到实行在国家就业方针、政策指导下多数学生在一定范围内自主择业的方式。这种择业方式，导致大学生复杂心态和矛盾心理的产生。一方面，实现了由“服从国家需要”到“尊重个人自愿”与“服从国家需要”并重的转变，而备受学生的推崇和欢迎；另一方面，由于人才市场机制与竞争规则的不健全等因素，又使得部分学生束手无策。从而在一些学校中产生了不同程度的对社会的偏激看法，对这些过激的认识和理想与现实之间存在差距矛盾的解决，单靠在校园的教育和引导是难以奏效的，然而，学校可有针对性地组织青年学生进行社会实践活动，通过深入社会和实践，使青年学生了解和认识

国情，认清就业形势，了解社会对毕业生的需要，结合自身的实际，树立正确的择业观念，实现个人志愿与祖国需要的有机结合。社会实践活动这种青年学生自我教育的手段和形式，有助于问题、矛盾的认识和解决，是学校加强和改进对毕业生进行思想政治教育的一种有效办法。

中国移动公司（苏州移动公司）

工作单位简介：

中国移动通信集团公司（英文china mobile communications corporation）简称china mobile）是一家基于gsm网络

（即gprs网络）的移动通信运营商，简称中国移动，前身为中国电信移动通信局。于xx年4月20日成立，由中央政府管理。xx年5月16日正式挂牌。注册资本为518亿元人民币，资产规模超过7000亿元。中国移动是中国唯一专注于移动通信运营的运营商，拥有全球第一的网络和客户规模，是北京xx奥运会合作伙伴。国资委公布的xx年度运营状况显示，中国移动通信集团以利润总额1484.7亿元再次蝉联榜首，成为108家央企中的最赚钱企业。

中国移动通信是国内唯一专注移动通信发展的通信运营公司，在我国移动通信大发展的进程中，始终发挥着主导作用，并在国际移动通信领域占有重要地位。经过十多年的建设和发展，中国移动通信已建成一个覆盖范围广、通信质量高、业务品种丰富、服务水平一流的移动通信网络。网络规模和客户规模列全球第一。截至xx年10月，中国移动网络已经100%覆盖全国县（市），与237个国家和地区的381个运营公司开通了gsm国际及台港澳地区漫游业务，与176个国家和地区的242个运营商开通了gprs国际及台港澳地区漫游业务。中国移动率先在国内十个城市开通td-scdma第三代移动通信服务。中国移动通信已经成功进入国际资本市场，良好的经营业绩和巨大的发展潜力吸引了众多国际投资。中国移动通信已连

续xx年被美国《财富》杂志评为全球500强，在xx年《财富》500强榜单中排名77位。

中国移动主要经营移动话音、数据ip电话和多媒体业务，并具有计算机互联网国际联网单位经营权和国际出入口局业务经营权。除提供基本话音业务外，还提供传真、数据ip电话等多种增值业务，拥有“全球通”、“神州行”、“动感地带”等著名客户品牌。

针对动感地带套餐和神州行套餐入网的营销活动

大年初四。是我返校的日期。在别人都还在家里和家人团圆的时候，我独自回到了久违的学校，开始我的移动兼职之旅。

xx年的2月14号，我参加了移动新春营销的第一次营销培训，并正式加入了年后的营销大军。之所以参加这次寒假兼职，为的并不仅仅是金钱的利润。其中，最重要的还是与人沟通的那种能力的锻炼。

在休整一天后我和其他移动返校人员在移动总公司进行了年后的中级培训。在培训的过程中，主管不仅对我们讲明了营销业务，还对营销中会产生的一些问题和麻烦进行了简要的解答。在培训的最后，上层领导人物在给我们标明了我们需突破的营业额度同时，简浅薄略的说道：你们会在此次活动中取得比金钱还要重要的东西，希望你们会以此珍惜。

二月14号，工作正式全面展开。横塘，成为我的最终工作分配地点，因我之前有过这方面的工作经验，所以我则被分配为横塘地区的营销支撑队的小分队队长。也正因为此，我每天工作重点除了正常的营销外，还要统计当天营销额度，把它做成表格每天上报到总公司。当然，每天除了工作基薪外，我比其他的成员要多拿十元钱。但，说实话，那十元钱并不算什么。多的是一份更为重要的责任。

初次到达工作地点，为了方便以后我对成员工资的结算我先取得横塘营业主厅的店长的联系方式，工作就此正式开始。

我所负责的分队成员在最初有6位，其中有五位都是本校的同学。再分配好他们的工作支撑点后，工作正式开始。

在工作的这一阶段中，除了发现了人与人之间言语间微妙的思想变化联系的重要性外，对于移动公司也产生了自己的一些想法，特别是关系到个人利益的工资结算制度，我有着自己不同的见解与看法。

我们此次工资结算方式是：每天基本工资是60，当你卖出六张以上时，每张按十元钱结算，但你买到六张以下时，无论几张都只是给你基本工资60元。也就是说你卖出六张和卖出零张的钱是一样的。问题就出现在这里了，这种工资结算的方式很容易就能打击员工的工作激情与动力——如果我卖出六张和卖出零张的员工工资结算的一样的话，那我何必要这么卖力的工作呢？这一问题，有好多员工都反映给我，而我作为同样处境的员工来讲，解释虽强震有力但依旧显得单薄无力。所以，出现这种问题归根到底反映出移动决策者在最初制定方案时所流出的漏洞。无论怎样，我认为作为决策者，我们不仅要保全公司的利润，我们还要考虑到长久利润的延续性。试想一下，公司会不会应为这种原因而找不到愿意为公司为己任的员工，而渐渐背负人们一传十十传百的阴影走上艰难的道路呢？其实，很简单。如若想达长久时，就必须学会舍去眼前及得的小利而去积续长久深远大润。这个才是长久之道。

应为工作的主要内容为营销所以对此也有一定的深度认识

营销是一门深不可测的学科，但其中确实包括一些比较固定的原则：

- 在制定营销战略时对消费者、竞争者和分销商中心地位的尊

重。

- 对每一个市场进行市场细分，根据自己公司的实力和目标选择前景最好的细分市场。
- 对于每一个目标市场选择市场细分，研究客户的需要、认知、偏好和购买过程。
- 通过认真定义、创造和交付更好的价值，在目标市场赢得优势。

而且在实践中还发现了一些当前社会实践活动中存在的问题

社会实践活动是大学生实现理论与实际相结合的重要途径，对学校而言，其活动对加强学生思想政治教育和提高学生素质方面注入了活力，增强了学校思想政治教育工作的力度和实效。但是，也要看到存在的问题和矛盾，概括起来主要有以下几个方面：

一是学生的参与缺乏广泛性。社会实践教学作为必需的教学环节，应该是面对全体学生的，但许多高校把主要精力投放在院、系社会实践小分队或某一类实践活动上，面对全体同学的个体实践活动则缺乏具体而有效的指导和相应措施。

二是活动开展缺乏连续性。许多高校的社会实践教学不是作为一种必要的经常性的教学环节坚持下去，而是因教师、领导、能力、场所等客观因素的影响而断断续续，没有形成一个稳定的、一贯的，学校和学生普遍认可的评价标准和运行机制。目前，社会实践教学并没有真正纳入完全的教学计划之中，一定程度上带有随意性和随机性。

三是组织层面缺乏规范性。社会实践教学一般是在课外、校外进行的教学辅助活动，其组织程度比一般课堂教学复杂、细致得多，涉及教师、学生、场所、经费、教学安排，以及

相互协调、培训、考核等环节和因素。因此，必须要在组织层面进行细致、周密、规范的安排和考虑。

四是活动结果缺乏实效性。社会实践活动是围绕着特定的教学内容和基本目标进行的，应当有有效的指导。许多高校对于如何确定有针对性的实践教学活动主题，如何选择合适的实践教学方式，如何完成具体的实践教学的各个环节，如何撰写实践报告及实践教学的具体要求等，尚缺乏系统的培训和辅导。同时，对于社会实践活动的开展情况也缺乏有效的管理和考核。对学生在社会实践中了解的问题，如果教师不能及时进行辨析与答疑，就会直接影响到社会实践的效果。

所以总结看来，社会实践在学生中的“知名度” 还是有待发展的。也只有让同学们充分的认知到实践对未来的重要性，才能调动同学们的积极性，这样才能让她们在实践中找寻生活乃至生命的真谛。为以后能更长久驰援的立足于社会做足充分的实践及准备。

实践检验真谛，真谛促进行知。

移动公司社会实践报告（3） | 返回目录

转眼暑期社会实践邻近尾声，在中国移动上班也快一个月了，感谢学校以及中国移动公司提供的这个社会实践平台，让我积累社会经验，体会服务行业的宗旨。

作为在校大学生的我们，已逐渐踏入社会。在这竞争日益激烈的社会环境中想要拥有一席之地，要学的不仅仅是文化知识更重要的是学会为人处事，处理自己与各阶级之间的关系。摆正自己的位置为将来进入社会作铺垫。

面对金融危机的影响，就业成了现在大学生最头疼的问题，因此多多参加社会实践，积累经验对大学生以后的求职是非常重要的。在这里非常感谢中国移动通信集团襄樊有限公司举办的“移动勤工检学”活动给我们大学生提供一个锻炼自己

的平台。通过这项活动我们不但深入了解中国移动公司的历史、企业文化、品牌、业务、工作流程，而且还增加我们在校生的社会实践经验，为以后的求职奠定一定的基础。很荣幸我们成为移动勤工检学会实践的一份子。经过短暂而又认真的培训后，我们正式开始了实践生活。在进入营业厅，顺利完成第一天实践生活后，我们感觉到虽然一天的时间比较短暂，但是我们体验到了以前没有过的生活，也学到了不少的东西。同时我们深有感触，不管是在做事方面，还是在与别人相处方面，沟通是最重要的。作为临时的业务员，对于很多业务我们不是很清楚，这时和营业厅人员的沟通是非常重要的，培养自己的团队精神，加强自己的集体荣誉感，这些都必不可少。在组长和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对移动公司的工作也有了一个全新的认识。首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对每一个客户都要真诚热情。中国移动是一个值得尊重的移动信息专家。“正德厚生臻于至善”是中国移动的核心价值观，体现了中国移动独有的特质，又阐释了中国移动历来的信仰；“创无限通信世界做信息社会栋梁”是中国移动的企业使命，体现了中国移动通过追求卓越，争做行业先锋的强烈使命感；“成为卓越品质的创造者”是中国移动的愿景。中国移动一直以来都坚持以客户为导向，秉承“沟通从心开始”的企业精神。

这一次的实践虽然时间不长，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实践我们能够更好的了解自己的不足，了解工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

在工作中我感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。一方面，我锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力与人交流，真正地走出课堂。去义务地帮助别人，让别人享受自己的成果，使自己陶醉在喜

悦之中,有时会很累,但更多的感觉是我在成长,我在有意义地成长,在这之后,我明显地发现自己变开朗了,虽然我自己的力量不足以改变一些东西,但如果再多一些人呢,整个社会共同努力,这才是动力之根本,动力之源泉;另一方面,我意识到了自己的不足,没有经验,没有与人交流的口才。另外,在中国移动工作过程中,我体验到中国移动(襄樊)客服中心一个很特别的优点,就是中心的员工没有勾心斗角的内部矛盾.中心的员工个个都会真诚相对,互相关心,共同努力,团结一心为公司工作.这种员工之间为了公司的利益而团结奋进的先进企业文化是使中国移动一直保持强大的竞争力的一大法宝,也是中国移动蒸蒸日上的根本保证.在这次实践中,我可谓受益非浅。仅仅的1个月的实践,我将受益终生。

移动公司社会实践报告(4) | 返回目录

在刚刚过去的xx年寒假,我有幸进入到淄博移动公司的淄川分公司进行社会实践,从二月十三号开始到二月二十四日结束,为期十一天,获得的收获很多。

众所周知,移动公司是国内最知名的大型企业之一,是我国移动通讯业的龙头老大,而我所学的是学院通信专业的邻居——计算机专业,自然也能在此处得以施展所学,锻炼能力。

我所从事的任务主要有三项:宣传、暗访、回访。

宣传就是发小广告,移动每月都会有很多新的优惠活动和业务,需要以最快的手段进行宣传,仅仅靠电视广告显然不能满足需求,借助传单是一种经济方便的方法。我们选择的地点是淄川区汽车站,这儿人流量很大,能在最短的时间内让最多的人了解信息,我们十人在此处作了一周,虽然天气寒冷,但我们都咬着牙坚持了下来,我们相信我们的努力终有回报。

暗访相对来说是一项比较刺激的任务，由于移动的代理商较多，难以一一管理，这就导致有些商家“顺便”也代理了其他电信运营商的产品，这是公司不允许的，我们要做的就是扮演普通购卡的顾客，探出他们的底细，这项工作是喜欢谍战的我最热衷的，短短的两天，我与搭档查出了近十家违规店铺，可谓“劳苦功高”。

至于回访，它是最清闲的工作，我需要做的就是坐在桌前用电话挨个跟客户联系，询问他们关于新业务的使用感受及意见，这也算是移动公司服务客户的人性化一面。起初干起来并不太累，可干了一天发现真是不轻松，口干舌燥不说，腰和腿也麻了起来，竟然有点怀念那几天的户外工作了。

以前的自己只知道纸上谈兵，眼高手低，当自己真的踏上了工作岗位，才知道工作有多么的艰辛，更何况，自己所从事的公司里面相对较为轻松和简单的工作，倘若自己从事了其他繁重又复杂的工作，还真的难以适应，可见，处在象牙塔里的我，离踏入个社会，还有很长的一段路要走。我必须利用有限的时间，一步一个脚印，努力学习，并提高自己的能力，这样才能使自己在社会上立足。

移动公司行政管理部是干嘛的篇三

20xx年，机关分工会在大学工会与机关党总支的领导与支持下，围绕校工会中心工作，认真落实了分工会的各项基础工作，同时结合机关分工会涉及部门多、人员多等特殊情况，较好地完成了各项任务，现将一年来的工作情况总结如下：

一、积极组织与参加了大学工会组织的各项活动，并取得了优异成绩。

1、在大学春季运动会上，我们充分展现了机关工作人员的精神风貌，本着“锻炼身体、增强体质、团结高效、争创一

流”的宗旨，取得了运动成绩与精神文明的双丰收，首次取得了团体总分第一名的好成绩。

2、在“动力杯”篮球比赛中获得了第二名的好成绩

3、在“工商杯”乒乓球比赛中获得了亚军

4、在“电力杯”长跑比赛中获得了第三名

5、在大学组织的其他活动，如羽毛球赛、卡拉ok比赛、特殊会费中，机关分工会积极参加、踊跃报名，名列前茅。

二、自行组织了一些有针对性的活动。

1、与党总支一起，组织去西柏坡参观，既受到了爱国主义教育，又沟通了感情。

2、与党总支一起，在“七一”期间组织了卡拉ok联谊活动。

3、组织分工会的元旦联谊活动，增进了机关各处室之间的交流与了解。

4、组织看望了后勤资产处的郭梅蓉同志，把机关分工会百余人的关心送给病人。

三、认真推行工会民主管理、民主监督主渠道作用

主动征求广大同志对机关各处室领导人员在德、能、勤、廉等方面的意见，并把大家提出的好的建议反馈给有关领导，并建议及时采纳并认真贯彻实，充分调动了广大教师“参政议政”的积极性。

定成绩。在下一年，我们将继续努力，调动广大会员的积极性，争取为广大会员办更多实事。同时也希望得到校工会与

其它兄弟分工会的大力支持。

文档为doc格式

移动公司行政管理部是干嘛的篇四

本文目录

1. 2019移动公司社会实践报告
2. 大学生暑期在移动公司的社会实践报告
3. 暑期在移动公司的社会实践报告

2019移动公司社会实践报告（2） | [返回目录](#)

今年暑假我在吉安移动工作，在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅，实习期间我努力把自己在学校所学到的理论知识向社会实践转化，尽量做到理论与实践相结合，也发现了自己的许多不足处。

经过几轮面试，我从人群中脱颖而出，顺利进入到吉安移动工作，刚开始进去的时候我对工作流程一点也不懂，那时候才感觉到自己学到的东西实在太少了，后来跟着那些哥哥姐姐学，让我学到了很多的东西，我的工作是用电脑来操作，以前上网就只知道玩游戏，现在发现自己对电脑一窍不通，连一些基本操作都不会，也不知道电脑原来有这么大的用处，所有的手机号码都可以在电脑上查到，而且每个月的消费情况和业务开通情况都非常清楚的可以知道，慢慢地我喜欢上了这份工作，我很庆幸自己暑假能在吉安移动度过。

这个短暂而开心的一个多月，对我走向社会起到一个桥梁的作用，过度的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要的步骤，对将来走向工作岗位有很大的帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象，向他人虚心求教，遵守组织纪律，和单位规章制度，与人文明交往等一些为人处事的基本原则，

都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

这次参加社会实践我明白大学生社会实践是引导我们大学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式，是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道，是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径，通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识，近一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开阔了视野，增长了才干。

2019移动公司社会实践报告（3） | 返回目录

今年暑假我在黄平移动工作，在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅，实习期间我努力把自己在学校所学到的理论知识向社会实践转化，尽量做到理论与实践相结合，也发现了自己的许多不足处。

经过几轮面试，我从人群中脱颖而出，顺利进入到黄平移动工作，刚开始进去的时候我对工作流程一点也不懂，那时候才感觉到自己学到的东西实在太少了，后来跟着那些哥哥姐姐学，让我学到了很多，我的工作是用电脑来操作，以前上网就只知道玩游戏，现在发现自己对电脑一窍不通，连一些基本操作都不会，也不知道电脑原来有这么大的用处，所有的手机号码都可以在电脑上查到，而且每个月消费情况和业务开通情况都非常清楚的可以知道，慢慢地我喜欢上了这份工作，我很庆幸自己暑假能在黄平移动度过。

这个短暂而开心的一个多月，对我走向社会起到一个桥梁的作用，过度的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要的步骤，对将来走向工作岗位有很大的帮助，可以避免我

毕业后的眼高手低现象，向他人虚心求教，遵守组织纪律，和单位规章制度，与人文明交往等一些为人处事的基本原则，都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

这次参加社会实践我明白大学生社会实践是引导我们大学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式，是促使高中生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道，是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径，通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识，近一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开阔了视野，增长了才干。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，从这次实习中，我体会到了实际的工作和书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。俗话说千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识，从这次实习中，我体会到如果将我们在中学里所学的知识与更多的社会实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作再真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习和实习的真正目的。社会实践是每个大学生必须拥有的一段经历，它是在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，也长了见识，为我以后走向社会打下了坚实的基础。

学生：杨森

xx年7月22日

在刚刚过去的xx年寒假，我有幸进入到淄博移动公司的淄川分公司进行社会实践，从二月十三号开始到二月二十四日结束，为期十一天，获得的收获很多。

众所周知，移动公司是国内最知名的大型企业之一，是我国移动通讯业的龙头老大，而我所学的是学院通信专业的邻居——计算机专业，自然也能在此处得以施展所学，锻炼能力。

我所从事的任务主要有三项：宣传、暗访、回访。

宣传就是发小广告，移动每月都会有很多新的优惠活动和业务，需要以最快的手段进行宣传，仅仅靠电视广告显然不能满足需求，借助传单是一种经济方便的方法。我们选择的地点是淄川区汽车站，这儿人流量很大，能在最短的时间内让最多的人了解信息，我们十人在此处作了一周，虽然天气寒冷，但我们都咬着牙坚持了下来，我们相信我们的努力终有回报。

暗访相对来说是一项比较刺激的任务，由于移动的代理商较多，难以一一管理，这就导致有些商家“顺便”也代理了其他电信运营商的产品，这是公司不允许的，我们要做的就是扮演普通购卡的顾客，探出他们的底细，这项工作是喜欢谍战的我最热衷的，短短的两天，我与搭档查出了近十家违规店铺，可谓“劳苦功高”。

至于回访，它是最清闲的工作，我需要做的就是坐在桌前用电话挨个跟客户联系，询问他们关于新业务的使用感受及意见，这也算是移动公司服务客户的人性化一面。起初干起来并不太累，可干了一天发现真是不轻松，口干舌燥不说，腰和腿也麻了起来，竟然有点怀念那几天的户外工作了。

以前的自己只知道纸上谈兵，眼高手低，当自己真的踏上了工作岗位，才知道工作有多么的艰辛，更何况，自己所从事的公司里面相对较为轻松和简单的工作，倘若自己从事了其他繁重又复杂的工作，还真的难以适应，可见，处在象牙塔里的我，离踏入个社会，还有很长的一段路要走。我必须利用有限的时间，一步一个脚印，努力学习，并提高自己的能力，这样才能使自己在这个社会上立足。

移动公司行政管理部是干嘛的篇五

在日常生活和工作中，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。你知道怎样写报告才能写的好吗？以下是小编为大家收集的移动公司实习的社会实践报告，欢迎大家分享。

在刚刚过去的xx年寒假，我有幸进入到淄博移动公司的淄川分公司进行社会实践，从二月十三号开始到二月二十四日结束，为期十一天，获得的'收获很多。

众所周知，移动公司是国内最知名的大型企业之一，是我国移动通讯业的龙头老大，而我所学的是学院通信专业的邻居——计算机专业，自然也能在此处得以施展所学，锻炼能力。

我所从事的任务主要有三项：宣传、暗访、回访。

宣传就是发小广告，移动每月都会有很多新的优惠活动和业务，需要以最快的手段进行宣传，仅仅靠电视广告显然不能满足需求，借助传单是一种经济方便的方法。我们选择的地点是淄川区汽车站，这儿人流量很大，能在最短的时间内让最多的人了解信息，我们十人在此处作了一周，虽然天气寒冷，但我们都咬着牙坚持了下来，我们相信我们的努力终有

回报。

暗访相对来说是一项比较刺激的任务，由于移动的代理商较多，难以一一管理，这就导致有些商家“顺便”也代理了其他电信运营商的产品，这是公司不允许的，我们要做的就是扮演普通购卡的顾客，探出他们的底细，这项工作是喜欢谍战的我最热衷的，短短的两天，我与搭档查出了近十家违规店铺，可谓“劳苦功高”。

至于回访，它是最清闲的工作，我需要做的就是坐在桌前用电话挨个跟客户联系，询问他们关于新业务的使用感受及意见，这也算是移动公司服务客户的人性化一面。起初干起来并不太累，可干了一天发现真是不轻松，口干舌燥不说，腰和腿也麻了起来，竟然有点怀念那几天的户外工作了。

以前的自己只知道纸上谈兵，眼高手低，当自己真的踏上了工作岗位，才知道工作有多么的艰辛，更何况，自己所从事的公司里面相对较为轻松和简单的工作，倘若自己从事了其他繁重又复杂的工作，还真的难以适应，可见，处在象牙塔里的我，离踏入个社会，还有很长的一段路要走。我必须利用有限的时间，一步一个脚印，努力学习，并提高自己的能力，这样才能使自己在社会上立足。