

2023年电信营业厅营业员自我评价(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

电信营业厅营业员自我评价篇一

在电信公司工作期间，在领导的精心教导下，个方面都有所提高，以下是我的个人鉴定：

1、注重克服思想上的“惰”性，电信转正自我鉴定。

我坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2、加强营业。

客户服务部、公话超市的业务管理和考核，我重点做日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。

3、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做就是不简单”。工作中认真对待每一件事，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，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作

中去;每当公司要开展新的业务时,自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握,只有这样才能更的回答顾客的询问,才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

在平凡的工作岗位中,树立“用户至上,用心服务”的理念是电信公司对每一位员工最基本的要求,以生命中极大的热忱去实现所热爱的事业同样是我郑重的承诺。我深深明白,干一行就要爱一行,爱一行就要专一行,专一行才能做出一流的工作业绩。一流的服务工作要求我们在加强服务理念,增强服务意识的同时,必须要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

电信行业是国家的通信支柱,而我能够成为其中的一名员工感到非常的荣幸,而在工作中在xx电信公司领导亲切的关怀下,我虚心学习牢固树立“为生存而搏”理念,以微笑服务为己任,以顾客满意为宗旨,立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做电信基层客服工作。

电信营业厅营业员自我评价篇二

在电信公司领导亲切的关怀下,我虚心学习牢固树立“为生存而搏”理念,以微笑服务为己任,以顾客满意为宗旨,立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好电信基层客服工作。现在就以几个方面来对自己的工作做个鉴定:

我坚持按制度,按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担,自觉参加每季度的党课集中学习;其次是按自己的学习计划,坚持个人自学,挤时间学,正确处理工作与学习的矛盾,不因工作忙而忽视学习,不因任务重而放松学习。

客户服务部、公话超市的业务管理和考核,我重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件,在业务宣传、业务指导、资源

共享等方面支撑到位。

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，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，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

在平凡的工作岗位中，树立“用户至上，用心服务”的理念是电信公司对每一位员工最基本的要求，以生命中极大的热忱去实现所热爱的事业同样是我郑重的承诺。我深深明白，干一行就要爱一行，爱一行就要专一行，专一行才能做出一流的工作业绩。一流的服务工作要求我在加强服务理念，增强服务意识的同时，必须要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

电信营业厅营业员自我评价篇三

自我鉴定要突出自己的优势和特点，把自己的亮点展示出来。下面是本站小编整理的电信实习自我鉴定，以供大家阅读。

时光匆匆，转眼间一个多月的实习生活即将画上了句号。在人生的最后一个暑假，我有幸到广东电信揭阳分公司实习，在这一个多月的实习期里，我接触了许多的人和事，初步了解企业的运作方式和日常业务，也在实践中检验自我，提升自我。让我收获不少。

这个实习期间，我被分配到了占陇营业厅的营销部实习学习。我们首先熟悉了工作环境，了解办公室同事是如何的工作，需要到哪些地方去，整个营销部是怎么运作的。接着是对中国电信的各种业务以及资费的了解，例如：固定申话及宽带接入网、天翼、我的e家、商务领航等业务品牌电信实习自

我鉴定电信实习自我鉴定。最后是进行我们的主要工作电话营销，通过电话向客户营销我们电信的固话，天翼 3g及宽带等各种业务套餐。通过这次实习，熟悉了我们电信的各种业务品牌，学习到了许多学校学不到的东西。以下是我这次实习的一些体会和总结。

第一、电话营销的技巧：在电话营销时，我们不能一味盲目地打电话，我们需要一定的技巧。在打电话前我们要先提前设计好问题，设计好套餐、业务的介绍方法，关键是要秀出我们产品的价值。然后对客户的基本情况进行了解，从中找到营销的突破口，针对性的引导客户把注意力投我们的业务、产品上面来。这样我们就会有更多的话题和机会跟他谈，成交的几率和比例一也定会大幅度提升。当然，作为销售人员，我们要具备很强的心理素质，要学会把 拒绝 当作是 接受的孪生兄弟，换句话说，每一个 拒绝 的背后一定会有另一个 接受 在等着我们。所以，我们要保持正确的心态，每当遇到客户拒绝的时候，我们要感谢他，因为他让我更接近 接受 。

第二，做事认真负责、勤学好问

刚来到单位时，由于专业不对口，我对很多方面都未熟悉，这就需要我认真负责、勤学好问电信实习自我鉴定自我鉴定。因为经验是很重要的，幸运的是我们的同事都有很丰富的实践操作经验，对于我们提出的各种问题他们都能很耐心的系统的为我们解答。通过对问题的理解我们又能加深对问题的认识。同时我们也认识到目前的it形势发展之快我们随时都要学习新的知识充实自己才能迎合社会的需要。而对于我们新人来说，虚心学习能学到东西才是最重要的。

第三、团结合作，真诚待人。通过一个多月的接触，大家在一起互相学习相互交流，让我们理解到不仅在学习上工作上也是需要发挥团结协作的精神才能事半功倍。而且只要真诚待人，虚心请教同伴，他们也很乐意和我交流。还教会我一

些技术，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。

感谢中国电信给我这次宝贵的实习工作，这次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。在这段时间里，我不仅很好地运用了所学的专业知识，而且还学到了在学校学不到的待人处世之道，扩大了知识面，也丰富了经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础，走上新的工作岗位增添了信心。

大学的最后一个暑假，我有幸到广东电信罗定分公司实习，在将近一个月的实习期里，我初步接触大电信公司的一些运作，积累了一定的社会经验。

我被安排在adsl社区实习，负责指导我的是一名姓董的班长，而实习内容主要是adsl的安装与维护。经过班长的悉心教导，很快我就熟悉了adsl的各项原理，实际操作能力也有所提高，以下就是我的一些实习体会。

第一：真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，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。还教会我一些技术，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。

第二：不要偷懒。我曾问班长：什么样的员工在企业里会受欢迎？他的回答是不偷懒的员工。我觉得很有道理，试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的？于是我时刻提醒自己要多干活，尽力把本份工作做好。还记得我曾在超市做兼职时，主管很讨厌在

工作时几个人围在一起聊天的事,所以在工作的时候,就算是生意很淡的时候也不要聊天.由于我时刻牢记这一点,最终努力没有白费,我以良好的表现完成了实习.

第三:勤学好问.刚来到单位时,我对很多方面都未熟悉,这就需要我勤学好问.因为经验是很重要的,我发现引起线路故障的原因有很多,如果没经验就很难处理问题.例如有一次,班长接到某音像店的报障后,赶赴现场发现户主的网络下行速率不正常,他先后把电话线,调制解制器,甚至电缆也换过仍未解决问题,最后他把端口也换了才排除了故障.遇上如此复杂的问题是比较少见的,可能连经验丰富的员工也感头疼.经验不足的我更需多请教他们.但必须注意的是:在问人之前要分清哪些问题可以问,哪些问题不该问.还要注意在什么时候问会好一点.比如新来的员工就尽量避开报酬这个话题,不要对薪水太在乎,对于新人来说,能学到东西才是最重要的.

第四: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.例如他们在接到故障时,首先会根据用户的反映来分析情况,然后问清楚对方的地址和联系方式,当怀疑是用户的电脑故障时还要带上手提电脑去监测,最后才派出人手去收复,这种做事方式就很有条理,不会做一些无用功,工作效率也得到提高.受他们的影响我也慢慢变得做事不那么急躁了,这真是很难得的工作经验啊!

今次的暑期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.俗语说:纸上得来终觉浅.没有把理论用于实践是学得不深刻的.当今大学教育是以理论为主,能有机会走进电信公司去实习,对我来说是受益不浅的.我就快毕业走向社会了,相信这次实习对我日后参加工作有帮助.感谢在

这期间所有帮助过我的人！

在电信公司领导亲切的关怀下，我虚心学习牢固树立“为生存而搏”理念，以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好电信基层客服工作。现在就以几个方面来对自己的工作做个鉴定：

1、注重克服思想上的“惰”性。

我坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2、加强营业。

客户服务部、公话超市的业务管理和考核，我重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。

3、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，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，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

在平凡的工作岗位中，树立“用户至上，用心服务”的理念是电信公司对每一位员工最基本的要求，以生命中极大的热

忧去实现所热爱的事业同样是我郑重的承诺。我深深明白，干一行就要爱一行，爱一行就要专一行，专一行才能做出一流的工作业绩。一流的服务工作要求我在加强服务理念，增强服务意识的同时，必须要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

电信营业厅营业员自我评价篇四

在电信公司工作期间，在领导的精心教导下，个方面都有所提高，以下是我的个人鉴定：

1、注重克服思想上的“惰”性，电信转正自我鉴定。

我坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2、加强营业。

客户服务部、公话超市的业务管理和考核，我重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。

3、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”，转正自我鉴定《电信转正自我鉴定》。工作中认真对待每一件事，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，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展

新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

在平凡的工作岗位中，树立“用户至上，用心服务”的理念是电信公司对每一位员工最基本的要求，以生命中极大的热忱去实现所热爱的事业同样是我郑重的承诺。我深深明白，干一行就要爱一行，爱一行就要专一行，专一行才能做出一流的工作业绩。一流的服务工作要求我们在加强服务理念，增强服务意识的同时，必须要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

虽然在短短的几个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。我会抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

电信营业厅营业员自我评价篇五

工作以来，在单位领导的栽培和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

工作上，本人自xx-xx年工作以来，先后在某某部门、某某科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为xx行业务的行家里手。我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续，除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得

了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的'金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进娶立功、建业。