

最新移动网络经理工作计划 移动网络经理工作总结(实用8篇)

编制工作计划表可以提高工作效率，确保工作按时完成。计划二：提高专注力和学习效率，每周阅读2本相关专业书籍，积累知识和提高自己。

移动网络经理工作计划篇一

时光荏苒，xxxx年已经悄然离我们而去，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。一年来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司及车间的要求，较好地完成了自己的本职工作，并且通过努力，使自己在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改进。现将xxxx年的工作情况总结如下：

一、主要完成的工作（结合实际情况改动添加）

1. 本组的建设与管理得到加强

xxx成立的时间不长，因其前身“xx公司”的管理比较混乱，故在班组中存在许多亟待解决问题。为了解决这些问题我采取了规范执行正激励制度的措施。对于本组表现较好的员工给予加考核分，而对于表现较差的员工则坚决扣除一定的考核分。由于采取了这种奖惩分明，公平公正的考核办法，本组员工的执行力得到了很大的提高而且提高了班组的凝聚力。

2. 狠抓安全管理。

制衣车间相对于公司其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的xxxx年里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给公司和车间带来的损失是巨大的。“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。身为一组之长，虽然所

拥有的权力不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。因此，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。

3. 保证产品质量

随着公司规模扩大和品牌知名度的日益提升，消费者对xxxx的质量要求也越来越高，因此，公司高层对产品质量的重视程度也被提到了一个前所未有的高度。作为整制衣产业的龙头工艺，制衣车间所肩负的责任也越来越大。我深知作为车间的组长，自己的工作直接影响车间的工作质量。出于对公司的负责任，我在质量控制方面一直不敢有所松懈，积极与检验班的同事及时进行信息的沟通与交流，对于生产过程中出现的问题件，缺陷件从不轻易放过。同时加强员工对质量重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让一个问题件从本组流入下一道工序。

4. 积极参与车间改善活动

制衣车间就像一个大家庭，我每天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和责任将她建设的更加美好和谐。因此，一年来，我积极参与车间的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

5. 加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与一名优秀称职的组长都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一直在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，积极提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。通过这一年的努力感觉自己还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在管组织管理能力、综合分析能力、协调办事能

力和文字言语表达能力等方面都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

6.（自己添加）

二、工作中出现的问题及解决方法（结合实际情况改动添加）

一年来，我敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在以下几点：

1. 安全生产方面

安全管理没有做到位，力度不够；安全培训不到位；检查不到位。很多时候，由于员工的劳动强度较大，体力消耗较多，因此在完成当天的产量，做整理现场的工作中出现忽视安全的现象，更是有在劳保用品没有穿戴整齐的情况下进行操作的现象从而导致9月10月连续两次发生划伤事故。现在想来这两起事故的发生，我有着不可推卸的责任。首先：在组织班组日常安全培训的过程中没有真正做到让每一个员工时刻将安全生产牢记于心；其次：在安全检查方面没有做到全程跟踪全程检查；最后：在发生一次事故后没有及时总结经验教训，避免类似的事件再次的发生。使我的员工遭受痛苦，使车间的荣誉及利益受到损伤我很是自责。为此，我决定在今后的工作中加强安全培训的力度并改进相关培训的形式并强化班组安全员的责任感，使班组每位员工都认识到安全生产的重要性，从而形成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好氛围。

2. 质量控制方面

质量是生产出来的，而不是检查出来的，就是要讲全面质量管理，要按照目标要求认真抓好每一个环节，每一道工序。同时质量检查又十分重要，特别是在生产过程中的质量检查

可以有效地避免发生质量事故和质量问题，变事后处理为事前预防和事中控制，变被动为主动。虽然目前公司从上至下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是班组之间的配合，例如在板料的运输和成品的装卸过程中还有许多有待改进的地方。要解决这些问题不是某一个班组努力就可以做好的，这需要几个相关班组的通力合作，我认为要想做好质量工作，必须把握“严、细、实”的原则，要严格管理，认真细致，狠抓落实。

3. 班组管理方面

虽然在过去的一年中班组的管理水平有了一定的提高但还是存在一些问题，如：员工的标准化作业情况有待改进，员工的专业技术水平有待提高，员工的工作积极性还没有被充分的调动起来等。我深知：没有高水平的管理，就没有高素质的员工，就没有高质量的产品。因此，我会在以后的工作中着重解决提高班组员工综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些有关标准化作业以及冲压专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的综合素质有较大的提升。

三、今后努力方向（适当添加或补充）

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我会再接再厉，认真提高业务、工作水平，为公司和车间发展，贡献自己的力量。

我决心在接下来的一年中努力做到以下几点：

1. 加强学习，拓宽知识面。努力学习制衣专业知识和相关管理知识；
2. 本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

3. 加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组形成团结一致，勤奋工作的良好氛围；以后的生活就是这样了，我不求做到最好，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，我会做好的！

4. 全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的一个组。最后，希望各位领导能在以后的工作中一如既往的支持我，我将以更加优秀的工作业绩回报各位领导的关心与厚爱，因为我会一直努力！谢谢！！

移动网格经理工作计划篇二

尊敬的黎总，各位领导及在坐的同事，大家下午好。

首先感谢集团公司领导为我提供这次展现自我，公平的机会，我叫xx在之前所工作的企业中担任过生产小组组长，期间工作认真负责，勤快，严把产品质量关，曾多次获得上司的表扬。在上一个工作中，我学到了很多关于生产管理这方面的东西，比如生产产品流程，如何将所学知识运用到实际工作中，如何提高产品的质量，如何搞好自己与职工，职工与职工之间的关系，加强了团队建设及管理力度，以便于提高劳动生产率，以降低生产成本，而我也多次被评为先进个人。

今天，我竞聘的是凌空公司的总经理。

首先，我觉得作为一名总经理既要协助好领导，又要管理好下属。总经理肩负着上传下达的重要使命，他既要执行好上面给他传达的指令，将指令安排到各个方面，把每一份工作分配到相应的职工手上，同时，又要兼顾职工的能力和求，加强团队建设，协调好与职工的关系，提高各个部门的工作效率，以达到公司的生产目。

其次，公司总经理要具备相应的知识。做为总经理，除了具备较强的业务、管理能力、对报表分析等能力之外，还应该

掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，这样，才能更加透彻的了解企业的文化和公司章程，以迎合企业的发展方向，为生产出更适合消费者的产品奠定基础，这些都有利于提高企业的市场竞争力。

再次，总经理要有勤快廉洁的品质。总经理在员工面前要起到带头的作用，不要求他事必躬亲，但一定要以身作则，勤快廉洁，给广大职工起到一个很好的榜样。不能只追求自己的利益而弃职工利益于不顾。只有将职工的利益放在首位，才能赢得她们的信赖和支持。人们都说：“得民心者，得天下”，这句话就很好的体现了这一点。

最后，要将公司的利益当做自己的利益，热爱本职工作。既然在一个公司里工作，就要把公司当做自己的一样去管理和经营，把公司的利益当做自己的利益。同时，要对自己的工作饱含热情和激情，兢兢克克，不和职工计较太多。工作中以身作则起好领头牛地作用，不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献，严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好总经理工作所必不可少的。

以上这些是作为一个优秀的总经理所不可或缺的品质。在过去的工作中，我也积累了很多关于这方面的经验，本身也具有一些自认为可以胜任总经理这一职务的特征：

（一）我具有很好的口头表达能力和及社交能力；我是一个比较活跃，欢与人交往聊天，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，善于观察，注意细节，有较强的创新意识和超前意识的人，这有利于开拓工作新局面，搞好与职工之间的关系，这些尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。我可以利用自身较好地口才和人脉在最短时间内打通与各个相关部门的关系，及时了解社会上的最新动态，已制定更合理的发展计划和生产计划，为公司各项工作开展打下良好的基础。

（二）我有创新和积极研发精神；创新，是发展的源泉，是一个民族发展的不竭动力，没有创新，就没有企业的发展。特别是贵公司，主要是以生产韩版女装为主，当今社会，对物质方面的东西要求很高，因此，作为生产制造业，我们的产品更新速度一定要快，企业要适应消费者对服装的需求和要求，这就需要我们发展创新精神，研发新技术，不断创造出具有新意和创意的服装，这样才能提高市场竞争力和影响力，扩大我们的市场占有份额。

（三）我具有较强的管理能力和处理事情时的应变能力；总经理这一职位，即相当于一个执行者，有相当于一个管理者，这就要求我们具有很强的管理能力。在满足上级领导提出的要求的同时，又要处理好与职工的关系兼顾各方面的利益。一旦遇到紧急情况时，还要求我们具备较强的应变能力，这样才能做到处变不惊，为公司谋利。

我相信，以上的这些实际情况让我具备了能够更快地进入公司总经理的角色的能力。我知道，虽然贵公司刚成立不久，但如果我能够竞争上贵公司总经理这项工作，我将在集团公司黄总的带领下，发挥自身的能力：

第一，我会尽快融入总经理这一角色

与全体公司员工共同努力，共同探讨，发挥整体优势，为公司的利益和前途奉献自己的力量。同时我还会努力完成上级领导的指令和目标，为公司的发展铺设道路。二是实现思维方式的转变。主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场营销和管理建设、维护的中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保企业健康有益的开展。

第二，做到二个提高

（1）是提高员工的工作效率和执行力，要做到以身作则，为

员工创造一个和平安稳的工作环境，只有这样，才能更好的发挥他们的潜力，生产出高质量的服装。要很好的落实工作方案，提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。也这样才会达到预期的效果。对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

(2)是先计划后实施；根据具体的情况，制定一份合理的计划，充分了解市场情况和消费者的需求，然后根据计划进行生产。这样才能够更好的执行上级命令，我们不打无备之战。

如果我今天竞聘成功了，成功当上贵公司的经理，我一定会尽自己最大的努力做好本职工作，亲自进行实地考察，充分了解市场情况，大力宣传我们公司的品牌，主动了解客户的要求和呼声，在充分的调查研究的基础上，制订出相应的生产方面方案，要与市场需求找好配合战，了解消费者的心理需求，充分利用市场经营的销售力度要求每位员工和经理向每一位客户主动询问其对公司的意见和建议，然后根据计划实施我们的方案，不打无备之战。

各位领导，各位评委，各位同事，十分感谢大家能够花时间听我把话讲完，面对着大家肯定和期待的目光，在这个竞争十分激烈的时代，我看到了希望，同时，我也感觉到无形的压力向我袭来。但不管怎么，我相信自己，也相信贵公司会给我一个展现先自我的平台与机会。

我相信，在我很信任的选择贵公司的同时，贵公司也会选择我的。

谢谢大家！

移动网格经理工作计划篇三

尊敬的各位领导：

我叫于琴，已经在移动公司工作了八年，长期从事营业员一职。八年的积淀，八年的历练，让我收获了许多，然而安稳平静的八年过去了，人生中的下一个八年，我希望在挑战中度过。下面，我想先谈谈我竞聘本职位的优势。

第二，乐于奉献，忠于职守。多年的锻炼不仅使我的工作能力有所提升，而且使我的心智得以历练成熟，我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲条件，更不怨天尤人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

其次，我对日后的工作有如下设想。

1、切实履行职责确保业务量稳步提升，针对现有市场落实营销方案，挖掘收入增长潜能；

2、用心服务提升信任与认同。在确保业务量增长的前提下着力于以诚实服务，进一步巩固代销商、客户对中国移动的品牌信任度。

最后，向各位解释我的演讲题目，于安思危，不安于现状，身处当下着眼未来，时刻记挂危难局面方能应对从容；琴心剑胆，心思缜密，干练果敢，内外兼顾方能文武兼修。

我是于琴，我挑战，我快乐。谢谢大家。

移动网格经理工作计划篇四

20__年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作

中紧跟支行领导班子的步伐,围绕支行工作重点,出色的完成了各项工作任务,用智慧和汗水,用行动和效果体现出了爱岗敬业,无私奉献的精神。

截至12月31日,我完成新增存款任务2415万元,完成计划的241.5%,办理承兑汇票贴现3笔,金额460万元,完成中间业务收入1万元,完成个人揽储61万元,同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作,完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作,协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

客户在第一,存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想,把客户的事情当成自己的事来办,急客户之所急,想客户之所想,在工作方法上,始终做到“三勤”,勤动腿、勤动手、勤动脑,以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人,他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息,及时反馈并跟踪,最终使近2700万元资金年初到帐,实现了“开门红”,为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中,我用心细致,把兄弟情、朋友意注入工作中,使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采,真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花,一定会在惊喜中留下感动;如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言,也一定会暂时把不快抛到脑后,而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床,更会看到他忙前忙后,楼上楼下奔跑的身影??虽说事情都很平常、也很简单,但向陈刚那样细致的人却不多。

“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋,具备了较全面的独立工作能力,随着银行改革的需要,我的工作能力和综合

素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。银行客户经理年度总结又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在2005年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

移动网络经理工作计划篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我叫xxx□大专学历，毕业后应聘进入中国移动分公司，一在营业厅做营业员，一年在营销四部任业务经理，至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全力为

大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

专业素质一要熟悉公司的发展历史、现状，发展战略，公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法。

我的演讲完毕，谢谢大家！

移动网格经理工作计划篇六

20**年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不

辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至12月31日，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

客户在第一，存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影，虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的

独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。银行客户经理年度总结又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我

行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在2005年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

移动网格经理工作计划篇七

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

很快，我迎来了我的第一个转折*挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保*了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的*实了挑战自我带来的奇迹。

由于具有较强的创新精神以及动手能力，公司领导先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决方案的实施工作。

在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市*、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的

一致好评，建立了牢固的客户关系。

20xx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在2004年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩□20xx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性*，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想*论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖。

在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了*邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。

移动网格经理工作计划篇八

xxx于今年2月份由后台支撑人员转岗为网格经理，经过近两个多月的锻炼，不但适应了岗位职责要求，更是摸索出了自身工作经验，在光改预约、宽带续费、欠费收缴、客户挽留等方面取得了较好的工作业绩。她的做法是：

一、按照光改预约规定动作，将各项工作做细

1、利用村委会喇叭进行广播，在村里明显地方挂宣传条幅，张贴宣传海报并留下联系电话。

2、入户时态度亲切，拉近与客户的关系，向客户宣传改光纤的好处及联通电视的优点，对于客户提出的问题，能当场解决的当场解决，不能当场解决的记录下来，查清后回复用户。

3、对家中无人的用户张贴光改预约通知单并留下联系电话。

4、随工程队一起放线的同时，对观望、考虑的用户再次预约。

5、光改预约过程中，对于包月客户引导其办理包年资费，向客户介绍资费时由高至低，因人而异，灵活推介，从宽带免费或并价入手，引导办理智慧沃家108□4g融合业务，尽可能的多推介业务。

6、在有异进入的村庄，进行自我宣传和反宣传，以联通产品的亮点和竞争对手的劣势，去比较、分析，赢得客户的认可；通过与友商比速、比服务，显出联通业务的优势；同时，在村内找出几个异不好用的实例，进行反宣传，更突显出联通宽带的优势。

二、切实走访客户，做好宽带续费工作

- 1、首先利用电话通知宽带即将到期的用户；
- 2、上门粘贴宽带续费通知单；
- 3、月底对于没有办理宽带续费业务的用户进行上门收取；
- 4、对于一直联系不上、家中又无人的用户，采取去本村打听其联系电话或其家属的联系方式，通过其它途径联系到用户。例如：八户庄用户赵颖利是在3月30日晚上8：00多联系到的，接通电话时向其说明情况，并介绍了现行优惠资费；用户表示认可，由于他出车暂时无法回来，家中平时又没人，用户说把宽带费打到我的银行账号上，让我为其办理宽带续费手续费。第二天上午用户就把宽带费打入账号。通过这件事情表明，只要服务态度好，为用户着想，用户肯定会信任并认可我们。

三、对于公司下发的欠费用户，及时进行电话催缴和上门张贴欠费催缴通知单。

四、月底拆机高峰期时，在营业厅对拆机用户进行挽留；