

联通年度工作总结及下一年工作计划(优质8篇)

银行的发展受制于经济环境、监管政策、科技进步等因素的影响。下面是一些单位管理的成功经验和教训，希望对大家有所帮助。

联通年度工作总结及下一年工作计划篇一

尊敬的领导、同事们：

大家好!忙忙碌碌已经进入20xx年的下半年了，本人进入公司工作已经快四年了，能成为联通公司的一员我感到很光荣很自豪，回顾这半年来的工作，对本人来说还是收获颇多的，当然这些离不开公司领导及各位同事的支持与帮助的。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式上有了较大的改变，现本人将半年来的工作情况总结如下：

一、渠道的日常管理工作。

做为公司一名基层工作人员，立足本职工作，做好份内事，为网点分忧解难，这是一名渠道管理员应尽的责任。回顾这半年来的工作，本人在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。日常工作中，每周我们都对区内合作网点进行巡检。对于巡检中发现的问题及时指出，现场进行整改。并做好复查工作。对公司新下发的宣传物料及时领取，并第一时间下发到网点。对网点内陈旧物料进行及时撤销更换。定期对网点的活动礼品进行检查是否有缺漏遗失或非人为损坏的并核查齐礼品数量是否齐全，网点所下发的礼品使用情况与库管核对礼品实物制定。每月根据公司现行套餐资费，店容店貌，仪容仪表，沟通技巧等方面组织各网点进行有针对性的培训。将培训后的成效进行跟踪回访。并严格落实上级领导交代的

各项任务。

二、安全生产监督检查工作

在安全生产工作中，严格按照公司要求，对我营销中心以及明珠营业厅、办公场所供电线路、电气设备进行管理检查；如营销中心或者明珠营业厅、办公场所禁止乱拉临时电源线，必须使用临时线时，采用双护套线，禁止临时线长期使用，废弃的供电线路及时断电拆除，电源开关、插座和照明灯具等发热用电设备避免靠近可燃物。认真落实各项工作做到安全无小事，并每天做好巡检工作：每天上午一上班首先对区里存在安全隐患的地方诸如插座、空调、电脑、基站、灭火器等地方进行详细巡检，查看情况，掌握安全，发现隐患及时消除，每天对各个巡检地方详细记录，对各个地方安全情况做到胸中有数，发现问题及时上报。每天下班时再次对各个地方安全情况进行检查并做好记录。在节假日期间实行全天值班制度，制定人员值班表，值班人员按照值班表按时上下班，并做好详细的值班记录，一旦发现安全问题，及时上报。在此基础上才确保了11年上半年我开发区营销中心安全无事故。

三、礼品实物管理工作

本人一直还从事于礼品实物的管理工作，由于公司各类活动挺多，随之礼品实物也就多了起来，怎么做好礼品实物的管理工作，也是值得探究的。要做好经销商领退礼品时候的登记工作，加强日常稽核，做到不让公司损失任何实物。

四、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身的不足，所以不敢掉以轻心，一直不断的在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，

在渠道管理能力、安全隐患排查分析能力和协调办事能力，经过半年的锻炼都有了一定的提高，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，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

五、存在的问题和今后努力方向虽然在过去的半年当中，本人学会了很多东西，但是我的工作成绩还不是很理想，所以在工作的同时，我也不忘提高自己的理论水平。作为一名渠道管理员，我深感到渠道管理员的责任，成绩属于过去，未来才属于自己，我要不断学习，因为我知道不进则退的道理，所以我会在今后的时间里勇于进取，不断创新，加强自己的服务意识，才能取得更好的成绩。

管理工作，以更饱满的情绪去服务于大家。在做好本职工作的同时，学习其他的业务知识，做个“全能型”人才。

我想通过我的努力，最后我终能成为一名优秀的公司员工。

联通年度工作总结及下一年工作计划篇二

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，不如我们来制定一份总结吧。总结怎么写才能发挥它的作用呢？下面是小编帮大家整理的联通渠道经营年度工作总结，仅供参考，大家一起来看看吧。

xx年是不平凡的一年在回顾xx工作的种种经历，一切让我百感交集。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xx年xx月加入联通公司，已有整整4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xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12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20xx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！

联通年度工作总结及下一年工作计划篇三

营业厅是作为一个面向社会的服务窗口，作为前台工作人员的我们要做到面面俱到，我们是一支重新组合成的高素质的服务队伍，具有高度负责的工作态度。在提出“在业务上一丝不苟，在工作中兢兢业业，人人争当岗位能手”的口号中，

我们不断地组织学习各项新业务知识，加强个人业务技能的培训。深入开展学习国家重要思想教育活动，并且我们对于平时的业务进行学习及测试。公司还安排员工进行青年文明号专题学习培训，在以青年文明号应知应会的手册做为我们学习的方向和依据。

经过严格的业务培训，并开展“号手联动”活动中，营业厅涌现出了一批批的人才，班长王恒婧被评为“先进个人”、“优秀团员”的称号，在她的带领下我们积极参加市、公司所组织的各项竞赛活动，业务骨干黄萍、王峰也先后参评“三八红旗手”等殊荣，均取得了优异的成绩。陈香魁获得公司“假如我是用户”征文比赛中的一等奖，任林秀获得“全国百名优秀服务标兵”的殊荣……在党，团员发挥先锋模范作用的同时我们努力向党靠齐，坚持做好推荐优秀青年来党的准备。

联通年度工作总结及下一年工作计划篇四

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾进入联通公司这个大家庭里已经半年了。再这半年的工作历程，作为联通公司的每一名员工，我们深深感到联通公司之蓬勃发展的热气，公司员工的拼搏的精神。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我半年来的工作状况做一个小结。

(一)切实落实岗位职责，认真履行本职工作，明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成，工作中自己时刻明白自己作为服务行业应进的职责，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

(二)正确对待客户投诉并及时、妥善解决

通讯工具是一种使用必备的业务，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，如用户投诉的业务是有过之而无不及，同时也必须慎重处理。在业务员自己为用户介绍，解释业务的过程中，要严格按照国家标准和公司活动服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，自己处理不好的，应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

(三)学无止境，注重自身的职业发展，多学习.关注职业知识。职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学习到的理论知识和职业技术知识灵活运用到工作中，并进一步提高、升华。

(四)即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。

我工作的很大一部分内容，与联通的业务知识运用和业务操作能力有关，本来以为这是这里的工作做起来简单.易懂，其实，并不是象，想象中的那么简单，我发现再这里我学到的知识和技能繁多，更加培养了我的交际能力。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，

我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，

利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

更多年度工作总结范文推荐阅读：

1. 最新联通公司员工年终个人工作总结
2. 联通营业厅年度工作总结
3. 联通客户经理个人工作总结
4. 联通公司个人工作总结范文
5. 联通营业员个人工作总结
6. 联通公司技术个人工作总结
7. 联通公司客服工作总结
8. 移动营业厅工作总结
9. 工作总结及工作计划(最新)
10. 电信员工年终工作总结

联通年度工作总结及下一年工作计划篇五

一、前台接待方面。

20xx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。

20xx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，工作总结《联通个人工作总结》。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xx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2007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，影响公司在省的信息排名。

七、20xx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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

联通年度工作总结及下一年工作计划篇六

200x年是我们cdma的年度，在出色完成公司下达的任务同时我们受到了公司领导的肯定。“天道酬勤”这是每一个xx联通人都深刻明白的道理，在以往的日子里，在党组织的指引下xx营业厅正是以这种精神为动力，取得了200x年度先进班组的称号，得到了领导的肯定。在政策的引导下据调查，我们营业厅日收入额达到15万，用户满意度达95以上，前人

留下的足迹是光辉的，后人将在前人的足迹上进一步延伸，创造属于联通的辉煌。在日常的日子里，xx营业厅积极参加市团委统一开展的示范月服务活动，突出活动主题，通过活动加强创建意识，xx营业厅的社会影响进一步扩大，在一些媒体上群众中有着一致的好评。一流设备，一流环境，一流服务使得来到联通xx营业厅办理业务的群众对我们的有着一流的评价。俗话说“女性能顶半边天”而在xx营业厅这个由二十二个女性同胞组成的集体，可以说撑起了xx营业厅的整片天空。

××营业厅这支年轻的队伍，这个生机勃勃的集体，将在新的形势下不断追求发自内心的服务精神，讲究服务艺术，用爱心、耐心、诚心、恒心去对待每一位用户。以创建明星班组为目标，为建设数字xx贡献自己的一份绵薄之力！

联通年度工作总结及下一年工作计划篇七

俗话说：没有规矩不成方圆。毋庸置疑，我们在日常工作中，首先必须遵守好公司的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，详细内容请看下文联通话务员年度工作总结。

一、积极打电话。

在商品经济时代的今天，时间就是金钱，所以我们更应该为客户、为自己节省宝贵的时间。以尽可能的速度完成公司所规定的任务。

二、表情、语气愉悦。

我们工作的一个基本特点就是与客户互不相见，通过声音来传达讯息，所以我们的面部表情和说话语气、声调就更加重要。虽然我是一名普通的话务员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着我们公司的形象。

因此，在电话中，一个优秀的话务员必须做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范、得当，给客户愉悦的感受，让客户被我们的轻松愉悦所感染，让工作更好的开展。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的公司员工。说起来，做一名话务员容易，但要做一名优秀的话务员就难了。千里之行，始于足下。我会从小事学起，从点滴做起。

我接触话务员的时间不长，跟老同事相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐，为公司创造更好的业绩。

20xx年上半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。为此我将上半年工作计划如下：

一、是加强工作统筹。

根据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二、是加强工作作风培养。

始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

人人都说，想做好一份工作，一定要做到首先爱这份工作。在这一年半时间的工作中，我发现自己越来越喜欢这份工作。在今后的工作里，我相信自己一定会遵守好公司的每一条规章制度，做好话务员工作计划，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。严格要求自己：没有最好，只有更

好。

我清楚知道自己离一个优秀话务员还有很大的差距，但我相信我会在以后的日子里不断学习，总结经验教训，取长补短，做得更好！编辑老师为大家整理了联通话务员年度工作总结，希望对大家有所帮助。

联通年度工作总结及下一年工作计划篇八

联通的问题已经积重，能不能自拔还是个未知数。我们不畏任何艰苦，多大的‘困难我们都能克服，可是我们的团队呢？我们的团队怎么去做好自己的本职工作？今年由于政策关系，网络建设暂停，然而经历了漫长的传输资源普查，漫长的联通资产清查，漫长的雷雨季节网络维护，我们今年依然很忙碌，我们依然有繁重的维护工作要做。

在年初的两三个月里，我们的维护人员跑遍了几乎所有的基站去进行传输资源普查，任务重时间紧，口干舌燥饥肠辘辘是时常遇到的考验，我们的维护人员经受住了。我们的网络经历了5月之后长达两个半月的雷雨季节考验，我们的维护人员在那些日子里或披星戴月，或废寝忘食。当人们在广场上散步的时候，我们的兄弟们可能正在赶往抢修的路上，当华灯初上一家人其乐融融的时候，我们的兄弟们可能还在某个大多数人都没听说过的山旮旯里跟酷热、蚊子搏斗，我们的兄弟们流下的汗水和鲜血，有人看到了吗？有人在意了吗？有人曾为此做过努力改变我们兄弟们的处境了吗？我很悲哀地告诉自己：“没有！”这是个充满悲哀和无奈的20xx年，我们时常在领导的励志宣言里充满希望的斗志，又一次次在现实面前感到心有余而力不足。

如果这篇总结能有幸被领导看到，请把我当作一个愚者。古人云：“愚者千虑，必有一得！”我期待我有这样的幸运，这篇总结中错误和纰漏在所难免，我只希望我能以最大的努力帮助我们把工作做好。

从消费者的角度来说，联通的服务和竞争对手的服务相比gsm网络相比完全没有优势，能让消费者稍微动心的只能是两样东西，资费和售后服务。就前者而言xx电信市场的资费已经到达底线，几乎再无降价的可能，尤其是对于我们这种需要与固话运营商结算的移动通信运营商来说。售后我们完全可以做得更好，但是好像目前我们还没有把自己的潜能发挥出来，所以在对方手里能抢到什么样的客户实在值得怀疑。唯一我们能与竞争对手拼一下的只有cdma网络，在xx（包括三县一市），我们的网络和竞争对手市不相上下的，甚至在很多地方还比对手强。但是对手是怎么做宣传的呢？特别是乡下，他们一手拿着自己的移动电话，一手拿着我们gsm网络的电话在用户面前比较，无形中给用户造成“联通信号就是不好”的错觉，用户不知道联通的cdma和gsm是两张不同的网络，对于那些对移动通信技术术语不是很明白的客户群，我们有必要给他们进行有力的宣传。然而，目前联通的考核体制之下，投入与支持似乎陷入无法跳脱的死循环，节约成本导致工作无法有效开展，收入降低，反过来收入降低导致无法投入的资金，也许，就我们基层员工而言，我们是羊这并不是最可怕的，我们希望的仅仅是有一头能带领我们冲锋陷阵的狮子。