

电信公司工作总结(汇总8篇)

在写年度总结时，我们可以结合实际情况，突出自己在工作中的亮点和成就。这里有一些优秀的卫生工作总结范文，大家一起来分享交流吧。

电信公司工作总结篇一

各位代表、同志们：

经过两天时间的紧张会议，**县电信分公司首届一次职工代表大会即将结束，这次会议是在通信行业竞争进一步加剧，企业面临新的发展机遇和挑战下召开的，共有37名正式代表、45名列席代表参加。会上，经理对的工作做了客观、公正、实事求是的总结，对的工作做了周密部署和安排，工会对20的工作和20的工作思路都进行了详尽的总结和安排，对年的管理办法进行了说明，刚才又兑现了“效益杯”及“双过半”劳动竞赛的各项奖励，表彰了一部分先进集体和个人，12名基层负责人就“拼搏杯”做了表态发言，整个会议时间紧凑，内容重要，纪律较好。借此机会，我强调几点：

1、扎扎实实、不折不扣的开展好“拼搏杯”劳动竞赛活动。

省公司六月底就召开了“拼搏杯”的动员大会，上午，柴局长对湖南电信及我局当前的形势进行了分析，就如何开展“拼搏杯”也讲得很清楚，希望大家严格遵照执行。我所强调的是：“树立一个信心，抓住两个重点，打好三张王牌，确保四个到位”。

“树立一个信心”就是要树立完成任务的信心。“拼搏杯”的任务重、困难大是现实问题，但办法总比困难多，“百万电话大行动”那样重的任务，那样大的困难，我们也超额完成了任务，所以，只要大家坚定信心，在局党委的带领下，

多想办法，多出点子，变压力为动力，超常规工作，“拼搏杯”就一定能取得最后胜利。

“抓住两个重点”就是要在业务发展上抓住宽带、小灵通这两个重点。宽带还欠产1000多户，这是我们下半年业务发展的重中之重，全局员工一定要引起高度重视，要调动一切积极因素，确保任务的完成。下半年是电信消费的高峰期，特别是现在学校已放假，许多教师和学生都已返回家中，大家要抓住这一有利时机，广泛宣传，尽全力发展宽带业务，年底打一个漂亮的翻身仗。小灵通是我局下半年增收的主要业务，虽然现在还没有全部开通，但从近段时间的宣传效果来看，用户的期望值很高，许多用户都等着小灵通的开通。用户等，但职工不能等。因此，我们从现在开始就要积极行动起来，宣传还要加大力度，预放号业务要加快进度，早一天发展一位小灵通用户，移动、联通等竞争对手就少一次机会。同时，工程部门也要加快小灵通建设速度，一边加紧施工，一边积极与市公司联系货源，争取早日开通。

“打好三张王牌”就是文总讲的全员营销、渠道营销、捆绑营销三张牌。毛主席讲过，“人多力量大”，中国电信人多就是优势，我们要充分利用这一优势，最大限度的发挥全员营销的优势作用，每一位员工都要力争及早完成个人任务，为企业多做贡献。各营销渠道要加大个性化、亲情化服务力度，加强协作配合，做到优势互补，不断提升电信品牌。只要我们认真打好这三张牌，将它们融会贯通，下半年的任务是能够完成的。

“确保四个到位”就是管理到位、考核到位、分配到位、保障到位。“拼搏杯”的任务这样重，如果在管理上不采取措施，就很难达到效果。因此，各职能部门一定要按照柴局长的工作报告，以贯彻“一份业绩、一份回报”的企业理念为原则，尽快制定或修改各种管理办法，将员工的个人所得与业绩紧密挂钩，并严格考核。在当前电信改革的关键时期，考核一定要严，不能睁一只眼闭一只眼，或者送人情，这不

是对员工的关心，是害了员工。各单位的二次分配办法也要相应的进行调整，做到公平、公开、公正，要让员工的聪明才智得到充分的发挥。另外，各单位还要确保货源和服务保障到位，外对用户、内对各基层中心、支局、点的保障问题都要认真负责，要为“拼搏杯”的开展创造一个良好的竞赛氛围。

2、服务工作只能加强，不能滑坡。

现在的市场竞争有一种公式，“服务质量信誉=生存”，而质量和信誉取决于服务的好坏，由此可以看出，服务对于一个企业特别是一个竞争激烈的企业是多么的重要。上午，柴局长讲我局的服务还停留在基本服务层面上，我完全赞同，因为我们在服务工作中确实还存在太多的问题，确实还做得很不到位。我们现在的服务只是一中停留在口头上和形式上的服务，大家还没有真正领悟到“用心服务”的内涵。所以，全局员工都要高度重视服务工作，要把自己看作是中国电信的代言人，时刻注意自己的一言一行，努力提高自身的综合素质和修养，从个体的提高演变为企业整体的提高，向主动服务和优质服务迈进。

3、安全生产工作警钟常鸣。

训，安保部门要加大检查考核力度，组织运用好兼职安全员这一安全监控网络，真正履行职责和发挥作用，把安全生产工作抓仔细，抓到位，杜绝各类安全事故的发生。

4、坚持“三手抓，三手都要硬”。

“三手抓”就是一手抓“拼搏杯”的开展、一手抓小灵通建设、一手抓灾后自救工作。前两手已经讲了很多，第三手灾后自救工作也十分重要。这次洪水**受灾非常严重，电信的损失巨大，仅直接经济损失就大700多万元，是98年洪水损失的3倍之多，尤其是溪口，基本上将我们“百万电话大行动”和

“三百万工程”的心血毁掉了一大半。因此，各单位在搞好发展的同时，也要加强灾后自救工作，想尽一切办法尽快恢复通信，让用户满意。

散会后，希望各单位和各级负责人认真将本次会议精神特别是柴局长的讲话精神传达贯彻给每一位员工，开好自己单位的“拼搏杯”动员大会，下星期三党群办负责检查（以记录为准），没有传达的给予通报，并在7月份目标管理职工学习一栏中扣分。

同志们，这次的会议至此已圆满结束，希望大家以本次会议为新的起点，发扬“百万电话大行动”精神，拿出大无畏的豪迈气概，全局员工同舟共济，团结奋进，全面完成“拼搏杯”各项生产任务，为**电信美好的明天而努力奋斗！

《电信公司职代会工作总结》来源于本网会员分享，欢迎阅读电信公司职代会工作总结。

电信公司工作总结篇二

我于20xx年3月3日应聘在西北通信公司xx分公司工作。在这一年的工作中我得到领导的亲切关怀和同事们的无私帮助，使我深深的热爱着这个团结、战斗和有生气的集体，更珍惜和热衷于我所从事的这份工作。

西北通信xx分公司是一个崭新的公司，新生的事物是有着强大生命力的，是蓬勃向上的，是发展的，是有着美好前程的。然而生命是孕育在风雨的艰辛中，发展则要在市场的竞争中去奋斗，而美好的前程则要有敬业的精神，在公司领导的正确指引下发扬吃苦耐劳的团队精神去拼搏去开拓。才有余秋那丰盈的收获。

我珍惜这份工作，也热爱这份工作。上班后当我的知自己被安排到市场部工作后，便立即去新华书店买来了市场营销、

经济应用文写作、计算机知识等书籍，我要面对新的环境，面对市场，努力充实自己。学无止境知识就是力量。我白天上班工作晚上回家看书学习，为了支持我的工作我姐还专为我买了一台电脑，我非常的感激家人对我的关心和支持。7月份公司派我去咸阳邮校学习，时间虽短，但我却非常感激领导对我的培养和重视，使我受益匪浅，我很珍惜这次学习机会，非常认真的听完了每一节课，并做了笔记。

市场部的工作多样化且非常灵活面对千家万户，我的仪表言谈都直接关系到公司的形象，公司要发展开拓市场是关键，要开拓市场就要掌握第一手资料，这就需要我去深入调查，如xx区有多少家房地产开发商，市区重要街道有多少社区，大概有多少户居民等等。找到了用户了解用户的需求，切实的从用户出发制订营销方案，寻找市场切入点，做好公司业务的拓展。负责客户市场的开发及跟踪服务；市场信息的收集、反馈；协助网运建设部做好客户接入及onu机房选址工作；履行项目经理的职责，协助网运建设部监督、检查客户接入工作的实施进度、工程质量以维护客户利益不受损害。

从三月至六月二十日我做增量用户，与锦园、华建、鑫新、东城、惠海、地王、久麟、大华、海德、开明、金泰、兴达、万嘉、福园、东建、昌海、金山、远航、宏福、清华、创业、恒基房地产公司进行接触洽谈，并与金山、远航、宏福、万嘉、海德签订了业务合作协议。

六月二十日开始我的工作目标转变为在网用户。我走访了兴汉商场、花城酒店、豪门酒店、长青酒店、烟草公司、市八中、体校、体育局、工商局、一职高、财政局、技术监督局、审计局、技校、新纪元酒店、塞百格电子商城、天台酒店、市政协、检察院、公交公司、科技局、江河机房管理站、中医院、中心医院等单位并与一职高、技校、塞百格电子商城签订了业务合作协议。做到了扰乱大客户市场抓住中小客户市场。针对电信对我们已签约用户的干扰及互联互通问题及时向公司领导反馈，采取各种措施避免了客户的流失。适时

做好了大客户的回访、走访工作。

经过一年的学习锻炼，我已基本掌握了公司的业务，并能熟练的与客户进行洽谈，克服了刚进公司时的胆怯。市场工作让我学到了很多，磨练了我的意志，坚定了我的信念。我从一个刚走出学校的学生到能做好本职工作的员工，领导给了我很多帮助，同事也给了我很多促进。我的工作方法还有待改进，在与对我们业务较精通的客户洽谈时感到我的业务知识还差的很远。我的业绩不够显著，没能给公司创造效益，感到内疚。总的来说我对工作是积极努力的，也有着与同事合作的团队精神，个人业务也算熟练，有一定吃苦精神，但我的业务学习还远远不够，以后还要多多加强。

20xx年是公司在xx市起步的一年，随着大家的共同努力公司顺利完成了全年的任务，让我看到自己的辛苦有了结果，也让我对以后的工作有了信心。我相信公司的明天一定是灿烂辉煌的。在明年的工作中我将加倍努力，为公司创造的效益，争取的用户。

电信公司工作总结篇三

我们的班组是一个团结上进的班组，在班长的带领下，全组人员心往一处想、劲儿往一处使，认真的完成每一项工作任务。我做一名18年的老职工，我一直在自己的岗位上尽职尽责的工作，时刻想着如何能为我公司多贡献自己的一份力量。在20xx这一年里，我积极的参加分公司的组织的各项活动，在新中国成立六十华诞的服务保障中，我高标准严格要求自己，积极协助班长工作，主动把工单系统中的“用户过户资料”承担下来，上夜班的时候主动把白班未处理完的各项工作处理完毕。每次上早班、中班的时候，提前20分钟到岗接班，做到班中有事，随叫随到，遇到加班加点更是常事，出色的完成了各项工作任务。现将本人20xx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。

电信公司工作总结篇四

各位代表、同志们：

在推进公司发展、实现发展目标的新形势下，工会工作面临许多新任务、新机遇和新挑战。希望各级工会和工会干部在同级党组织的领导和行政的支持下，充分发挥工会桥梁纽带作用，不断增强工会围绕中心、服务大局的能力，团结和激励职工勤于学习、真抓实干、迎难而上、甘于奉献，为公司科学和谐的发展做出积极贡献！

最后，祝各位代表和同志们身体健康，工作顺利，万事如意！

__年，我们第一油矿工会在厂、矿党委的正确领导下，在厂工会的亲切关怀下，紧紧围绕经济效益这个中心，认真落实厂、矿党委及厂工会交办的各项工作任务，取得了较大的进步。通过组织职工积极行使民主权利，参与企业生产经营管理；以原油生产为重点，搞好合理化建议的实施；大力开展群众文化活动，陶冶职工情操；坚持开展职工教育，努力提高全员素质；主动维护职工利益，解除其后顾之忧等项工作的进一步落实，为保证全矿各项指标任务的顺利完成做出了应有贡献。

一、工作与成绩

一年来，做了一些工作，也取得了一定成绩，下面按照组织职能，分六个方面予以综述：

(一)、加强学习培训，提高业务能力，为适应工会工作提供素质保证。

年初，矿召开了会员代表大会，选举产生了矿新一届工会委员会，在工会干部队伍中，新人生手的矛盾比较突出。为此，我们主要采取了以会代训的形式，对矿、队工会干部进行了培训。

一是学习了_。_召开后，矿、队两级工会以报刊杂志为主要载体，组织干部进行学习，进一步掌握上级精神，增强了工作信心和紧迫感。二是学习了大庆油田有限责任公司《员工常用法律法规文件汇编》，特别是新《工会法》。使大家明确了宪法是工会的根本准则，把党对工会工作方针、政策的法律化，做到了坚持党对工会的领导与工会依照法律和章程独立自主地开展工作的统一；明确了工作的任务，坚持了工会任务与工会权利义务的统一，明确了工会工作的原则是在维护全国人民集体利益的同时，维护职工的合法权益；规定了工

会的组织原则，为保证工会的团结统一，扩大基层的工作权利，把工会工作重点放到基层，提供了法律保证。三是学习了工会业务知识。矿工会以油公司工会下发《工会干部学习材料》为主要工具，组织工会干部进行学习，从而使其对工会组织的性质、职能、任务等有了准确的理解，对怎样召开好职工大会，怎样维权，自身建设怎样加强等业务知识有了相当程度的掌握，促进了工会工作的健康发展。

(二)、行使民主权利，参与企业管理，保证生产建设决策的正确性。

矿工会历来重视执行好职工代表大会制度。年初厂职工代表大会召开后，矿工会组织了认真的宣贯。特别是对于集体合同诸条款进行了认真的学习，并在工作中自觉执行。矿职代会是名副其实的职工行使民主管理权力的机构，在全矿有权有威。在今年召开的职工代表大会上，矿长工作报告及重大生产经营决策，都经过广大代表审议、表决。今年矿职代会通过的《第一油矿效益奖管理考核办法》，把全矿的生产经营目标，技术进步目标，企业管理目标，安全生产目标及改善职工生产生活环境目标等用制度的形式明确下来，为全矿各项工作的发展提供了制度保证。同时，为认真贯彻厂职工代表大会精神，矿工会在矿党委的直接支持下，结合自身实际，完善了《第一油矿矿务公开方案》，拓展了公开领域，把职工疗养、误餐费管理等内容进行了公开，见到了明显效果，充分发挥了职工代表的参情、监督、决策作用。另外，积极开展日常民主管理活动，通过组织职工代表视察活动等，职工代表参政议政能力的提高，为领导决策提出了许多建设性的建议。

(三)、围绕原油生产，开展合理化建议活动，促进各项生产任务的完成。

搞好原油生产，是我们石油企业的中心任务，职工群众中蕴藏着丰富的智慧和巨大的创造力，工会组织的重要职责就是

要充分调动和发挥职工的积极性和创造性。年初以来，我们以形式多样的合理化建议活动为载体，坚持做到了形式与内容的良好统一，为全矿各项生产工作任务地完成出力献计。今年，我矿开展了以“双创”为主题的合理化建议活动。共征集合理化建议86条，经矿合理化建议评审小组两次评审，有16条被采纳实施。其中，赵勇辉的《关于在朝阳沟油田应用复合式井下固体防蜡阻垢技术的建议》、韩晓柱的《关于应用节电新技术的建议》、刘广学的《关于抽油机井口运用防倒灌工艺的建议》等均创出了良好的经济效益。为全矿产量超产，成本节余做出了重要贡献。

(四)、维护职工权益，提供有效保障，兼顾企业和个人的利益。

一年来，在维护企业整体利益的同时，我们还十分注重维护职工的切身利益。一是加强矿队环境建设。一年来，矿里加大了硬件投入的力度，为前线队点、计量间配发桌椅220套；资料柜、书柜40套；被褥20套；为朝一联食堂等单位配备蒸饭车、电饼铛等厨房设备5套；为105队前线队点新建房屋一座；为基层队资料室配备微机12台，较大程度地改善了前后线办公生活条件。二是摸清职工思想脉搏。开展每个季度员工思想状况调查分析，进一步统一全员思想，大力解决职工群众关心的误餐费、食堂、公寓等方面存在的热点问题。三是维护特殊员工的特殊利益。

电信公司工作总结篇五

本文目录

1. 2017电信公司工作总结
2. 电信公司工作总结及工作计划
3. 电信公司员工个人工作总结
4. 电信公司员工个人工作总结

本站精心整理了《xx年3月电信公司工作总结》，望给大家带来帮助！

今年以来，我们电信分公司在市委、省公司党组和分公司党委的正确领导下，认真贯彻中、省、市委关于党建工作的部署和要求，按照党的“xx大”及市委党建工作精神，紧密结合分公司实际，有效发挥企业党组织的政治核心作用，切实加强和改进企业党的工作。在实现企业党的工作与经济工作紧密结合，服从服务于经济工作，不断提高企业的竞争力和经济效益方面做了一定工作，也取得了一定成绩。

一、党委中心组要坚持不懈地学习理论，解放思想，转变观念，充分发挥思想导向作用。

企业党组织在企业中要实施政治领导，就要通过一定的法定程序，把党的政策和党组织的主张、意图变成企业领导人的意志、决策；党组织的政治核心作用应有机的融合，渗透在企业的决策、监督执行层之中，并以此为支点，围绕企业的发展目标，以经济建设为中心，在企业的规范运转中履行职能，发挥作用，而不是直接干预生产经济工作，包揽生产经营事务，决定生产经营具体问题，因此，我们在今年党建工作中，始终把学习邓小平建设有中国特色社会主义理论和xx届四中全会精神作为党建工作的基础、先导和钥匙。把解放思想、转变观念，促进发展作为最根本的思想导向。在今年党委中心组、各支部领导班子组织活动中，我们首先有组织有计划的学习了《周德强总经理阐述中国电信克服困难持续发展四条经验》、《中华人民共和国宪法法》、《中华人民共和国宪法修正案》、《中华人民共和国行政许可法》、《企业国有资产监督管理暂行条例》、《关于加强依法治理电信市场的若干规定》以及省公司党组书记周世福、纪检组长李工、省监察厅副厅长纪相忠在全省纪检监察工作会议上的讲话等xx届四中全会精神统一思想认识，增强党员领导干部政治上的敏锐性和抵制腐败的能力。二是在总结去年“党员领导

干部联系点制度”实施经验的基础上，今年继续在党员领导干部中开展与联系点挂钩活动，以求务实的工作作风打赢市场攻坚战。力争圆满完成省公司下达的经营收入任务。三是购买了《中国共产党党员监督条例(试行)》、《中国共产党纪律处分条例》、《中国共产党党内监督条例(试行)》解读、《中国共产党纪律处分条例》解读、《党支部工作手册》、《发展党员工作手册》等学习辅导资料发至党员领导干部及各党支部，规范支部工作程序，在全体党员中形成学习条例，遵照执行条例的良好氛围。四是在春节来临之前，向全市电信系统下发了《关于20xx年春节期间弘扬艰苦奋斗精神禁止铺张浪费的通知》传真报，倡导健康的人际关系，杜绝铺张浪费。五是编发了《组工通讯》纸制版6期、电子版6期、(组工通讯)特刊电子版4期，用身边人、身边事树典型，扬正气。五是组织党员收看了“全国党内法规知识竞赛”。通过这一系列活动，进一步增强了党员干部的党纪、政纪和法制观念，提高了党员干部的政治素质和遵纪守法的自觉性。实践使我们认识到：只有把握住学习理论，解放思想这一个“总开关”，企业党的工作才能实现高层次的结合和导向性的服务。

二、建好“司令部”，努力塑造一支高素质的党员干部队伍。

搞好一个企业，关键在党员干部队伍，尤其是党员领导干部队伍。要把加强领导班子建设，培养和造就一支适应市场经济要求的高素质的干部队伍，作为企业党的工作与经济工作“结合”，为经济工作服务的最关键环节来抓。今年来，我们始终把班子建设和各级组织建设放在首位，坚持“两手抓，两手都要硬”的方针，努力建设一支政治坚定、素质过硬、业务精通、干事创业的领导班子和党、团员队伍。首先我们制定和完善了《党内廉政建设责任制实施细则》和《廉政建设责任网络图》，强化从源头治理腐败，从头抓起，从自身做起，各级领导廉洁自律的自觉性全面提高。其次是强化决策能力。我们坚持用邓小平理论、“三个代表”重要思想指导工作，不断提高班子成员的政治理论素质，增强一班

人的政治敏锐性和政治坚定性。坚持理论与实践相结合，注意研究新形势、新情况、新问题，注意总结新经验，不断提高一班人的科学决策与驾驭全局的工作能力。三是注重团结协作。进一步健全民主集中制，领导班子内部坦诚相见、畅所欲言、各抒己见的民主气氛。大事讲原则，小事讲风格，不闹无原则纠纷，增强班子的团结与统一。四是身先士卒当表率。分公司党委要求班子成员切实做到“五个带头”，即带头廉洁自律、带头勤政务实、带头维护团结、带头执行组织纪律、带头学习，从而形成了一个坚强有力的战斗集体。成为分公司业务发展的领头雁，学习他们走在先，工作他们干在前，遵规守纪他们不含糊。在分公司的物资采购、工程立项、竞聘上岗、人事变更等这些热点，都是按程序和规章制度办事，该招标的招标，该招聘的招聘该公示的公示，确保这些引人注目的工作在公正、公平的环境下进行。在分公司的每次劳动竞赛中，分公司领导都亲自上阵，主动营销，带头超额完成竞赛任务。今年，分公司班子成员中1人被评为集团公司优秀人才，1人被评为省公司优秀人才，1人被市委授予优秀共产党员称号。

三、抓好党的基层建设工作，充分发挥党员的先进模范作用。

分公司党委坚持用科学的理论武装人，采取多种形式，加强党员理论教育学习，提高理论水平。今年，首先采用集中辅导和个人自学写笔记等不同形式，不断组织学习了邓小平理论、xx届四中全会精神、“三个代表”重要思想等。聘请陕西省委党校、渭南市委党校、##市检察院等单位的教授或领导进行xx届四中全会精神、三个代表重要思想、预防职务犯罪等讲座辅导。组织观看《怎样做一名新时期合格党员》、《时代的重任——努力建设高素质干部队伍》等录像片，把“三个代表”作为党员、干部思想政治教育的重点，实行了阶段性的重点学习和经常性的自学相结合，不断掀起学习“三个代表”的新高潮。二是根据业务流程重组后，党的组织机构发生较大变化的实际情况，适时对部分基层党支部的构成作了调整，完成了新建支部的选举和缺额委员的补选，

保证了党组织工作的一贯性和连续性。三是按照组织工作和程序，完成了党员发展及预备党员转正工作，全年共发展党员9名，预备党员转正11名，确定入党积极分子13名。四是把对入党积极分子的培养、教育做为搞好发展党员工作的重要环节，组织入党积极分子观看了中央党校《新编入党培训教材》，使入党积极分子对党的基本知识有了更进一步的了解。五是结合组织实施一年一度的民主评议党员及优秀党员表彰工作，在全体党员中开展向优秀党员、先进生产者学习的活动，通过对照事迹找差距，号召全体党员处处争先，人人学标兵，个个当表率，充分发挥党员的先进模范作用。

四、努力做好新形势下党的宣传思想政治工作

宣传思想政治工作是我们党的优良传统和政治优势。高度重视、善于做好广大干部群众的思想政治工作，激励干部群众为实现自己的根本利益而奋斗，是我们党的传家宝，也是新时期党建工作的重要内容。

分公司今年把宣传思想政治工作同企业改革、发展、服务有机的结合起来，发挥观念更新的先导作用，思想统一的保障作用，以及意识深化的推动作用。

一是春节过后，组织开展了为期一周的管理干部春训班，观看了《海尔经验》、《现代企业规范化管理务实》等专题录像片，举办行政公文写作知识讲座，开展机关作风整顿，举办电信新业务知识讲座等，为完成全年任务奠定了基础。

二是今年元月与5月份与电视台合作拍摄了《挺立潮头铸辉煌》——分公司创新发展纪实《诚信求发展，服务铸辉煌》——分公司诚信服务掠记两部形象宣传片，于春节期间、5·17世界电信日前后在##电视台播放，展示了##电信员工迎难而上、昂扬斗志，甘于奉献社会，不断开拓市场，服务用户，创造的辉煌业绩，提高了员工的士气，有效的宣传了##电信。同时也为分公司向上级部门汇报工作提供了较好的影

像资料。

三是充分利用分公司院内的文化长廊，强化日常宣传思想政治工作，全年制作宣传条幅30余条，更换宣传橱窗40多块，先后制作了分公司20xx年工作总体思路、指导思想和主要目标任务，使全体员工明确了经营发展目标；制作了企业上市□bpr流程重组重大意义的宣传内容，有力地配合了分公司阶段性的重点工作；制作了企业文化宣传内容，达到了宣传企业文化，促使员工认同的目的；制作了先进个人表彰会、团员去年拓展训练、文体活动剪影等，展示了员工积极进取的精神风貌。通过文化长廊日常宣传工人既营造了宣传思想政治工作的氛围，又使员工受到了实实在在的教育。

四是全年编发纸质版《政工通讯》6期、电子版8期，为员工了解分公司经营方针、交流经验、启迪思路、展示员工精神风貌提供了窗口，电信新业务介绍、他山之石、经营之道、营销状元谈体会、我身边的共产党员等栏目受到了员工的欢迎。根据不同时期的工作重点，及时推出了学习型企业介绍，企业上市、实业回归□bpr流程重组目的意义，企业文化阐释等宣传内容，强化了阶段性的宣传思想政治工作。

五是组织了3·15消费者权益日、5·17世界电信日业务宣传、咨询活动。制作宣传展板18块、横幅15条，印制宣传彩页2万份，向客户展示了企业实力，宣传了电信业务，加强了与用户面对面的沟通，拉近了企业与用户之间的距离。

六是为不断推进##地方特点文化，丰富员工业务文化生活，与市企业工委合作冠名赞助了《电信杯》工业强市主题文艺晚会，并在电视台播放10次，增强了政府与企业的亲合力，提升了##电信含有社会上的知名度及美誉度。

七是与邮政局联合，装饰了一台“金榜题名时，电信送真情”专递彩车，车身携带宣传电信业务的彩喷画面，为200名优秀考生送去了电信人由衷的祝贺和浓浓之情。

八是为配合bpr业务流程重组，组织开展了bpr流程重组知识竞赛活动。参加知识竞赛面达到100%。

实践证明，以调动职工积极性为重点的各种宣传思想政治工作，可以起到凝聚力量、鼓舞士气、稳定人心的作用，可以促进企业的改革与发展，从而使“结合”、“服务”发挥出巨大的企业效益和社会效益。

2017电信公司工作总结（2） | 返回目录

一、经营发展工作

（一）以收入为核心，指导各方面工作的开展

（二）经营工作开展情况

1月初召开电信工作会，分解下达收入，发展计划，讨论相关办法（到人、到月）。

- 1、“春分满堂”营销活动取得好成绩。
- 2、“二季度正向拼搏战”圆满完成。
- 3、三、四季度“跨越计划”稳步推进。
- 4、重点转型业务发展稳步推进。
- 5、宽带私接整治持续推进。
- 6、聚类营销虚拟团队，每周至少外出营销一天。
- 8、以收入为核心，做好局域网上网用户的整治。

执行情况：

2、在政企部支持下电子政务进入试运行，平安城市已勘点制定出方案。

（三）品牌推广情况

- 1、“我的e家”专席。
- 2、针对性寄送宣传资料。
- 3、“尊享e8”体验点。
- 4、上门推广“商务领航”。
- 5、电瓶车广告。
- 6、差异化服务开展。
- 7、三项服务、营业服务、关注细节。

执行情况：

（四）欠费管理方面

- 1、制定《xx年欠费追收管理办法》。
- 2、加重绩效考核。
- 3、派单。
- 4、晚上集中催费。
- 5、上门催收。
- 6、提前提取准欠费户电话催。

7、人工双停。

执行情况：

欠费呈逐月下降趋势，至10月隔月欠费率为3.73%。

二、 运维方面工作

- 1、抗雪灾、迎奥运全体动员。
- 2、城乡adsl扩容完成，尊享e8提速实现。
- 3、电子政务接入、培训工作开展。
- 4、新城电信设施规划完成。
- 5、电信淹没指标复核（比屏山多500万元）。
- 6、移民局等5个单位光纤上网完成。
- 7、c网资产清查工作完成。
- 8、公路建设光缆杆路维护力保畅通。
- 9、进线室、配线室、油机房等整治。
- 10、电缆防盗，破获一盗窃团伙。

三、“内强素质、外树形象”基础管理工作

（一）开展情况

- 1、成立整改实施领导小组。
- 2、制定实施方案。

- 3、3月13日召开全体员工大会动员
- 4、分阶段实施、检查、整改、考核、通报。
- 5、上级领导多次现场检查指导帮扶。
- 6、动用2万元保证执行整改到位。
- 7、10月进行企业文化“十诀”细则学习考试。
- 8、11月开展了“我为c网献策”演讲活动。
- 9、每天早上编号点名早会。
- 10、每周四晚7点周会。
- 11、安全生产常抓不懈。
- 12、党建、工会等基础工作齐头并进。

（二）成效

- 1、营业厅、大楼、各办公室现场整洁有序，服务提升、员工主动营销能力增强。
- 2、装移修及时率、障碍历时达标，客户满意率上升了3%。
- 3、水、电、油、办公用品有效控制，同比下降15%。
- 4、员工心态平稳、充满信心，后进人员进步了，各项工作有效推进。
- 5、收入发展全市靠前列，隔月欠费率创历年新低至3.73%。
- 6、安全生产警钟长鸣，无事故。

7、成功参加美食节、灾后重建等活动，地方影响力增强。

8、重新被命名为“县级文明单位”。

四、绩效考核工作

1、根据市公司方案，参考兄弟公司拟订方案，并通过员工大会讨论通过。

2、在方案中加强了派单完成量考核，重点在收入、发展、欠费等方面进行分解。

执行情况：

根据工作业绩有效拉开收入档次，做到奖勤惩懒、任务明确，职责明确。

五、员工管理方面

1、理念：和谐企业，快乐工作。

2、岗位微调（2月底），优化。

4、丰富活动（座谈会、三八节活动演讲、考试、合理化建议等）。

5、员工食堂工作（中午做饭难问题）。

6、处理工作不力员工不含糊。

7、早上8:15班会点名，每周四晚周会。

执行情况：

员工心情顺畅，各项工作有序推进。

六、各项工作开展情况

- 1、成立内控团队。
- 2、按内控要求执行。
- 3、打单欠费、发票、资产、库存、财务等基本按要求执行。
- 4、每月到电信所检查一次。
- 5、每周回访客户一次。
- 6、每周业务学习一次。
- 7、每月经营分析一次。
- 8、每天早会一次。
- 9、出租房收入纳入公司其他收入。

七、存在不足

- 1、部分员工主动营销能力差。
- 2、转型业务发展不理想。
- 3、渠道建设太少。
- 4、营收款未严格按内控要求执行稽核、存入公司账户。
- 5、营业厅未设保安和监控系统，存在隐患。
- 6、与上级领导沟通汇报偏少。

八、困难方面

- 1、地方经济太差，人民群众消费力低。
- 2、农网改造，停电频繁□c网基站划入油料电费消耗加大。
- 3、设备老化，维护费用增加。
- 4、维护成本费用困难。
- 5、外线人员偏少年龄大，伤病多，维护工作吃力。

xx年工作计划

一、 收入目标

主营收入687万元，增长3%

其他收入4万元，增长-50%

合计收入691万元，增长2.37%

二、 业务发展（净增）

类别

上半年发展

arpu值

月数

收入

下半年发展

arpu值

月份

收入

合计

宽带

200

70

8

11.2

200

70

3

4.2

15.4

天翼

300

40

8

9.6

500

40

3

6

15.6

电子政务

30

200

10

6

20

200

5

2

8

我的e家

350

300

0

平安城市

22

1200

3

7.92

7.92

商务领航

1

1

2

固定电话

-100

25

8

-2

-200

25

4

-2

-4

致富通

-400

18

10

-7.6

-300

18

4

-2.16

-9.76

小灵通

-300

22

10

-6.6

-600

22

4

-5.28

-11.88

号码百事通

1

1

2

安防系统

1

1

2

合计

27.28

(一) 品牌

1、“我的e家”

c□针对目前单宽带家庭客户，通过主动营销团队实施上门营销。

2、“商务领航”

3、天翼

配合省分公司，争取多种广告方式和营销手段传播天翼及189互联网手机新概念。

(二) 政企

围绕重点转型业务、商务领航、价值提升、客户关系维系开展相关工作

1、重点转型业务

a□电子政务

1月正式运行并做好服务工作。

b□平安城市

联系市公司政企客户部支持，力争2月前签定协议，5月开始建设。

2、 价值提升

1、 客户关系维系

（三） 风险

1、 业务方面

a□话费预存

结合市公司政策，做好相关话费预存工作，要求营业员动员客户多预存话费。

b□售后服务

配合市公司，继续做好致富通□cdma□小灵通终端维修。

c□欠费

要按照《欠费管理办法》有序开展欠费追收工作，到年底隔月欠费要求降到4%。

2、 营收资金

3、 生产安全

2、 运维

做好网络运行维护管理确保网络安全。

（四） 转型

从业务、服务、网络、人力资源方面做好相关工作。

（五） 执行

2、 定期进行业务培训，提升执行能力。

（六）资源

2、 配合地方政府和上级公司，做好二期围堰过渡工程建设及新城电信复建规划。

3、 配合市公司、县政府做好新城生产楼建设前期工作。

（七）文化

1、 继续按“内强素质、外树形象”相关实施要求做好各项工作。

2、 深入学习企业文化和“十决细则”做好文化走廊建设，做好团队建设。

3、 做好每周四的集中学习

4、 做好地方协作，创造良好的外部环境

5、 做好工会、党建、党风廉政建设，为企业经营开展全方位工作。

2017电信公司工作总结（3） | [返回目录](#)

将近一年的时间很快过去了，在深圳电信工程公司这段时间里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下能较好的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，作为中共党员，更时刻以党员的标准严格要求自己，在深圳电信工作至今总结主要有以下几项：

1、 思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、书籍积极学习政治理论；学习公司的文化、理念及发展方向，爱岗敬业，具有强烈的

责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是三月份来到深圳电信工程公司网络分公司工作，担任移动通信业务部设备主管工作，协助部门经理做好各项工作。主要负责中国联通gsm十六期及十七期的设备安装项目，具体工作内容有：负责合同的签订、业务的联系、监督施工队的施工情况、材料的订购、文件的起草，及按时完成部门的管理体系要求的各项工作等。为了做好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了部门的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练地完成本职工作。

在入职至今，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极完成了以下本职工作：(1)中国联通gsm16□17期主设备及配套安装合同及二期传输网合同的签订。(2)与广东省联通公司物资部、计划部以及深圳、珠海、中山、惠州联通分公司网络部建立良好的业务关系。(3)做好工程材料的订购，并详细登记，严格执行公司的流程办事。(4)认真、按时、有效率地做好部门领导交办的其它工作。

为了部门工作的顺利进行及工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守公司纪律，保证按时出勤，至今没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工

作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为部门工作做出了应有的贡献。

总结八个月的工作情况，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如处理合同的一些细节方面，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的工作里，我将认真学习移动通信方面的知识及提高公文写作能力，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司及部门的发展做出更大更多的贡献。

2017电信公司工作总结（4） | 返回目录

xx年，是我站实现跨越式发展中承上启下的一年，也是全站干部职工迎接挑战、经受考验、努力克服困难、出色完成全年任务的一年。我调度室在站党总支和站委会的正确领导下，各部门同仁的大力支持下，围绕“两量一本”这一主旋律，以饱满的工作热情和奋发向上的精神状态，卓有成效地开展各项工作，取得了显著成绩。

这一年的调度工作我总结为以下几点：

一、勤于做事，扮好角色，立足本职，创新工作。

在站领导的亲切关怀下，我们步伐坚定地走出了一条“科学调度，规范运行，精确高效，争创一流”之路。按照《调度章程》科学调度，规范运行，实现了全年无差错、无违规操作的目标，在有效降低电话费的同时，认真及时地维护线路，保障了通信的畅通。

千里之行，始于足下。正是这些看似平淡、甚至微不足道的工作，却凝结了我们调度室为煤站默默奉献的每一份光和热。所有调度员同志心往一处想，劲往一处使，克服种种主观或

客观的困难，坚持出夜勤、出满勤，积极参加学习，及时准确地上报报表数据，而且还保持了良好的环境卫生状态，多次受到领导和职工的好评。

抓思想，提素质，练能力成为我服务煤站的重要方法之一。为了起到“快马加鞭”的作用，我引入了激励和奖罚制度。科室人员在完成好本职工作之余，主动帮助兄弟部门做些力所能及的工作，收到了很好的效果。

二、勤于学习，苦练内功，思想素质是保障。

学习是一个人汲取知识养分的最佳手段，创新是一个企业进步的灵魂。

一直以来，我都十分清楚学习对人一生的重要意义。因此，在提高思想认识和学习方面，我积极组织科室人员参加会议，加强理论学习，明是非，辨美丑，知荣辱，实事求是，追求进步，及时完成各级领导交付的任务，密切配合兄弟部门的工作。

打铁必须自身硬。多年的工作实践，为我提供了许多宝贵的学习机会，向劳动模范学习，向先进典型学习，向优秀党员学习，向勤政廉洁的领导干部学习，时时处处事事以他们为榜样，注重加强个人修养和党性修养，率先垂范，奉公守法，树立正确的人生观、世界观、价值观，远离黄、赌、毒，提高拒腐防变能力。

选拔任用年轻领导干部最基本的条件，就是要求我们能够自省、自警、自励，要求我们每个年轻党员同志政治合格、作风优良、严于律己、技术过硬，尤其要注重学习新知识，掌握新本领，形成与岗位职责相适应的知识结构，努力提高工作的前瞻性、科学性和创造性。参加工作至今，十年时间我都从事通信和计算机网络工作，凭借自己的专业基础，虚心求教、刻苦钻研、认真思考，不断丰富、提高自己的专业知

识，希望能为企业的发展鞠躬尽瘁。

三、勤于反省，严格要求，始终保持高标准。

2、在管理方面：有时出现只求“过得去”，不求“过得硬”的现象，管理时紧时松；

今后我还会继续向有经验的领导和同志们多请教、多学习。

律己足以服人，量宽足以待人，身先足以率人。我常常以此为镜来比照自己的言行。浩然正气铸大业，心底无私天地宽。工作中，我坚持以德为本，带头讲正气、讲奉献，坚持诚以待上、保持政通；诚以待下、保持人和；诚以律己、保持廉洁；诚以处事、虚怀若谷；乐观向上、不怕困难。在工作和生活中，严格要求自己既要干事、又要干净。及时克服工作中出现的不足和问题，努力做到任前任后一致、态度行动一致、对上对下一致、对官对民一致、人前人后一致，以自己良好的形象和人格力量去做事做人。

电信公司工作总结篇六

随着中国电信改革的不断深入，20xx年10月电信业重组的顺利完成，中国电信企业“三国演义”时代正式拉开序幕。在竞争日益激烈的市场环境下，电信运营商不断推出新的套餐和新的业务，希望能够争取到更多的市场份额。但同时，这也在很大程度上加大了客户的不稳定性，使得客户离网现象频繁发生。因此如何通过客户维系来稳定用户在网，延长用户生命周期成为企业提高市场占有率、提升利润的关键所在。

电信运营企业收益取决于企业与用户关系，用户的长期贡献价值是运营商收益最重要的一部分，是运营商未来收益的主要来源。电信运营企业考虑用户价值不仅仅是当前利润，而应是用户总体贡献流的折现值。因此，在维系用户的过程中

客户维系手段应该是营销和服务并行的，重点加强营销，通过合适的'品牌、产品和关怀服务来粘合客户的需求，从而提高客户忠诚度。

以电信行业的crm维系系统为例，有三个重要维系手段。

1)vip服务经理在对用户进行日常维系挽留时，会站在用户的角度设身处地为客户考虑，主动为客户提供账单和清单服务，及时提醒客户消费的情况和账户的余额，为用户提供更加人性化的服务并与客户建立起良好的沟通，使客户感受到电信服务的温馨□vip服务经理会把每一个客户，当作一个永恒的宝藏，而不是一次交易，了解每一个客户的喜好与习惯，建立起完整的客户档案信息资料。根据用户的情况，适时提供合适的套餐，当好客户的通信服务助理，从内心视客户为上帝，换取客户对电信运营商的信心。

2)crm维系系统可以自动提取五天没有产生话务量的零通话用户明细并及时的对vip服务经理进行系统提示，服务经理通过电话回访可以了解用户不产生话务量的基本原因，针对不同客户的流失特征制定不同的客户挽留策略，阻止客户流失，使有离网倾向的客户最终打消了离网念头，这就大大减少了公司因流失用户而造成的不必要损失。

3)crm维系系统会自动的生成客户关怀计划，根据营业厅现有的实时资费套餐提取适合用户使用的明细□vip服务经理可以根据系统提取的数据对用户进行回访，把适合用户使用的优惠套餐向用户详细的介绍并告知办理套餐的相应流程，使用户真正用上适合自己的套餐，这不仅提高了用户在网时间有利的避免了用户流失，还大大增加了用户对使用电信业务的信心和决心。

1、我们在对客户进行日常回访服务工作的同时也应该注意回访的频率，应尽可能的在短的回访时间内提取到对我们挽留

用户有价值的信息，增加回访的效率□vip服务经理要尽量避免多次回访给用户造成的困扰，从意义上做到用户需要的时候如同家门口的杂货店一样，随时随地都能方便地得到服务，用户不需要的时候不影响用户的正常工作生活。

2、我们应该树立名牌效应，加强情感纽带、充分的利用绿色环保手机的特征提高知名度进而吸引更多的用户。定期举行一些答谢用户忠诚回报，积分换礼的活动，使用户在参与活动的同时促使用户重复使用并使其意识到离网、转网，放弃对自己是一种损失，从而降低高端客户的流失。

在电信企业的运营过程中，客户服务部会不断根据市场变化情况及时制定、调整维系和挽留策略，灵活开发各种合适的资费、产品、服务，以及规范的操作流程来贯彻策略的执行。客户细分和经营分析等系统的建立，为电信运营商开发新产品、推出新服务提供可能，而crm维系系统为开发新用户的落实和有效执行提供了维系保障。我们会以用户要求为基础通过有力的手段提升用户的长远盈利能力，在开发新用户的同时达到维系老用户的目的。

电信公司工作总结篇七

（10月8日至10月14日）

一、本周展位租金收取情况：爱依瑞斯和广东西琦餐桌已交清。

二、本周库房租金收取情况：卫立志已交清，安学太于10月13日退321库房。

三、本周无顾客投诉。关于上周双虎家私投诉事件，顾客没有提供有效发票，后经确认是人为原因造成损坏，本周一直

没联系到顾客；西琦餐桌的投诉事件，本周已解决，让顾客很满意。

四、去联通营业厅办理集团彩铃，下周试听。

五、本周刷银联卡共计33700元。

六、有顾客咨询：一用户在紫荆花欲购买餐桌，已交定金300元，后发现在别处有相似餐桌，返回来想要退定金，后经耐心解释并分析，解决了此事让顾客不再有疑问。

七、我们帮助国庆节活动到期的商户把彩虹门和外围喷绘都已撤掉，并帮保洁组把商户做活动期间地板上粘贴的胶带清理干净。

八、协助安全员对商户导购员进行安全培训。

九、商户导报都已及时分发到各商户手中。

十、本周出货情况：欧瑞、斯曼克、双虎、创美、穗宝床垫、鑫泰王朝、新红阳、紫荆花、西琦餐桌、鑫松餐桌、纯真岁月、爱依瑞斯，还有部分商户从库房出货。

市场组

2011年10月15日

电信公司工作总结篇八

我担任大客户营销经理四年来，尽力用诚心赢得客户，用细心服务客户，用爱心关心客户，表现出良好的服务能力、协调能力和承受能力，取得了显著的营销服务业绩，得到了公司领导和员工们的充分肯定，受到了大客户们的一致好评。

一、积极推进转型业务，把握商机增效益

为积极推进电信业务转型，我坚持做到把握商机。20**年5月**阳光保险公司成立，在走客户时发现，该客户比较重视宣传本公司品牌。我看在眼里，喜在心里，迅速向这一客户推出了号码百事通业务，其中客户首选冠名播报业务。冠名播报是在用户拨打114查询号码时，商可以在播报查号进入服务程序前插播企业的品牌宣传，每天近十万次的查号量有助于商迅速树立品牌形象。但一开始，该客户对114号码百事通陌生，对可能产生的效果表示怀疑。我当场拨打114，首先听到的就是某品牌的播报，并告诉客户平均每天拨打114的话务量。同时为客户算了一笔经济帐，将号码百事通广告和电视广告、报纸广告以及其他媒体广告的受众群体、经济成本、效益评估等方面进行了比较和测算。比较过后，客户觉得冠名播报真的十分划算，当场签订114号码百事通冠名播报的协议，缴纳了业务费10000元。

20**年3月，**大兴商厦改制卖给仇九陶等私营业主，原**大酒店由于电信费用题将所有电话撤除，仇老板委托赵律师全权负责电信业务谈判，赵律师与联通、移动、铁通、网通等电信运营商全面接触，了解各运营商的费用、服务等情况，用其他运营商的低资费作为谈判的法码，我与部门负责人商量，采取避重就轻方式与其周旋，不在价格上与其纠缠，反复宣传我公司的产品品牌、服务品牌，合理利用电信业务的组合营销，精心制作方案上门拜详谈。当我发现赵律师关注重点在于服务，我欣喜万分。因为我有百分之百的信心做好服务工作，有百分之百的信心让客户满意。双方就虚拟网、管道铺设、宽带上网、公共场所的无线上网以及小灵通的信号覆盖等方面的细节作了进一步的交流，在整个谈判中终于战胜其他运营商，与该酒店达成了合作意向。该客户4月16日提出需求，要求在5、1劳动节之前将96部电话、1条10m光纤安装到位。要在这么短时间内完成这么多任务是相当困难的。但要强的我觉得正好让客户真切感受我们的服务质量和响应速度。于是我当天就将订单及时输入到客响系统中，从工程

立项、查勘、设计、铺设管道、放电缆到装机，安装无线市话基站，我放弃了周六、周日的休息时间，做大量协调工作。在客响中心的大力支撑下，我仅用了10天的时间全部完成了这一工程，给了客户一份满意的答卷！

二、大力宣传电信服务优势，锲而不舍赢得业务。

公安局组建四级网□2m电路改100m电路，移动公司利用双方领导层的私人关系，廉价出租100m电路，公安局通信科人员要求移动公司做出租电路的组网方案，这段期间，相互交往密切，在此严峻形势下，我作为负责该单位电信业务的客户经理没有退缩，反而更激起了斗志，我一面向公司领导汇报，赢得领导支持；一面做公安局通信科领导的工作，指出使用移动100m电路的弊端，并宣传和分析我们中国电信的优势。通过一系列的对比分析后，公安局领导和通信科相关人员都表示赞同，对我的服务态度表示满意，表示如果报价合适将愉快地与电信合作。经过我的努力，一举扭转了被动的局面。然而在公安局排除移动公司后，联通公司和广电局又闻风而动，欲以更低廉的价格再把我电信挤出竞争之列，对此，我一直严密关注此事，积极联系并协作配合，及时制定出相关策略应对，加大了和公安局相关人员的沟通，取得了共识。从开始洽谈到签定协议，几经反复，历时达半年之久，该局终于同意与我公司签定四级网2m改100m的协议，新增每条电路700元，电路租金每年增加达40万多元。

三、密切客户关系，尽心尽力增量保量

我市劳动局组建的医保网，涉及分布于各医院、各医疗诊所、医药公司的营业网点，多数医疗网点使用的是窄带拨号刷卡业务，每个网点电信月刷卡资费约30元月左右，为激增量，大力发展宽带业务，我反复与该局医保处万秀风主任洽谈，将窄带拨号刷卡业务全部改用vn宽带业务，开始万主任不赞成，我毫不放松一次一次地上门说服，融洽客户关系，只要

有一点希望我要做100%的努力，攻关该局信息科科长徐伯明，请他提出窄带刷卡设备老化已到期，已不能正常使用而需升级换代；让医疗网点纷纷反映刷卡机使用不正常，影响生意。万主任根据这一情况决定由劳动局医保处发通知所有医疗网点在20**年12月31日后不再使用窄带拨号刷卡业务，应全部到电信公司登记、签订vn宽带刷卡业务，如不与电信公司签订vn宽带协议的将取消其办理医疗网点的资格。根据劳动局医保处万主任所说：在全省全部使用vn宽带刷医保卡的，**市是第一个，现在电信公司登记医疗网点的有200多，已办理的用户127，每年增长收入约14万元。在签订协议时，用户对我们尽心尽力的敬业精神钦佩不已。