

2023年通信行业半年工作总结(精选7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

通信行业半年工作总结篇一

一、20xx年度工作情况：

1、更进一步熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年5月进入公司，通过这1年半的时间，对公司的各项规章制度进行了全面的了解，更加深刻地熟悉了公司的企业文化-“上善若水，水，水善利万物而不争”的精神。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况

作为公司一员，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，体现自我的人生价值，1年来参加多个项目设计工作，外出实地勘察，对各个项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目的实际情况做较为客观的预测，为下一步项目的进展完成提供了可靠的设计依据。

3、与各相关职能部门的沟通和协调

工程项目的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在公司领导的大力支持和关心下，自己积极主动与各相关部门沟通协调，使项目能按时，按量完成。与甲方的沟通，与同事间的配合，与施工方、监理方的交流也是工作中必不可少的一部分。

4、20xx年主要工作内容：

- 1) 协助项目负责人完成x年ftth平移改造工程；
- 2) 完成移动20xx年宽带建设计划的设计工作；
- 3) 协助项目负责人完成20xx年x月epon配套光缆单项工程；

二、20xx年工作设想

1、缺乏计划性：在工作过程中，特别是项目开展的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

2、加强自身学习：随着工作时间越长，学到的东西越多，就越感到自己的不足，所以我们要做的就是不断进取，不断学习，不断完善，多吃苦，多思考，努力提高工作效率，增强忧患意识，竞争意识，加强自身业务能力和沟通能力的培养，“正所谓生于忧患而死于安乐”。同时加强与公司内部各设计人员间的团结合作，保持平和的心态，多沟通，多配合，充分发挥团队精神。总之，成绩属于过去，过错已化为经验，未来有无限可能。在以后的工作和生活中，伴随着公司的不断拓展和业务量增长，我们依旧会面临巨大的挑战和压力。

三、合理化建议

为了公司项目的顺利开展，也为了提高工作效率性，希望公司领导适当增加相应的设计工具和加派设计人员，合理分配工作，在以后的工作中，作为项目的一份子，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

通信行业半年工作总结篇二

xx年我拿着自己专业的文凭走出了南邮，终于毕业了。20xx年11月10号我踏上了我人生中的第一个工作岗位：某某县通信分公司。在公司里面，我主要负责交换维护工作。后来不久，在上级领导的认可通过了技术考核，我很荣幸的被聘为交换维护的技术人员。直到现在，我担任的这个职务已有4年了。想将我这几年的工作总结一下，请公司的领导给予鉴定审核。

一、认真学习技术业务，掌握设备维护技能

我于**年**月份至**年**月份在担任程控交换机维护工作。这也是参加工作以来走上的第一个工作岗位。其实，设备维护工作是以交换设备为主的，还包括市话测量、电源、传输、油机等设备的综合维护工作。在综合维护工作中，始终坚持“理论联系实际”的原则，边学边用，不断提升了专业维护技能。

俗话说：“工欲善其事，必先利其器”。在学习专业技术理论上，采取内外结合的原则，以自学为主，以公司培训为辅，毕竟外出培训的时间是极为有限的。几年来，我一直保持了不间断的学习，并在实际工作中发挥了有效的指导作用。

孔子曰：“三人行，必有我师焉”。因此，在实际工作中，我力戒形式主义，一直保持谦虚谨慎、不骄不躁的作风，遇

到不能处理的障碍，及时请教有丰富经验的老师傅，既及时恢复了正常通信，又学到了技术本领。在几年的时间中，我先后掌握了交换机的局数据及用户数据的操作；对sdh设备的性能有了进一步的了解；对电源设备的工作原理有了更加深入的认识；对于isdn□宽带设备及终端维护积累了一定的经验，总计为isdn及宽带用户排除终端障碍200余次。此外，在多次大型割接中，圆满完成了上级布置的工作任务。

二、奋力进取，努力向技术管理复合型方向发展

**年10月，因工作需要，被调入县公司负责机房环境整治、交换设备维护等工作。由技术岗位转变到技术管理岗位对我提出了新的更高的要求，也为综合素质的提升创造了一个良好的机会。

对于综合工作，我合理规划时间，统筹安排工作，确保了各项工作不掉队。特别在机房环境整治上，我以市公司的相关要求为标准，从细节上下功夫，与建设维护部门相互协作，取得了良好效果。在历次安全检查中，市公司都给予了认可，同时也指出了不足。对此，我认真总结并及时完成了整改。

我有时感觉压力很大，感觉到知识不够用。于是，我利用工作之余的分分秒秒，学习了关系工作各方面的知识，随着知识与经验的积累，处理起工作来可以游刃有余了。

但是，这距离多面手的要求来说，还有很大的差距。但是，我相信持续的努力总会有成效的。

三、做好本职工作，努力践行“三个代表”

现在，全中国掀起了学习“三个代表”重要思想的新高潮。这是党中央用党的最新理论成果武装全党、教育人民、推动党的事业继往开来，与时俱进的战略举措。因此，我们每一个人要从中国特色社会主义事业长远发展的高度，从中华民

族伟大复兴的高度，充分认识兴起学习贯彻“三个代表”重要思想新高潮的重大现实意义和历史意义，要将学习“三个代表”重要思想作为当前首要的政治任务来抓。

人生路漫漫，我将把我一生的时间投入到这份我喜爱的工作中去，为公司做出自己的贡献。

通信行业半年工作总结篇三

一、20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时光熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时光内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户

的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

通信行业半年工作总结篇四

当前，中国通信行业在巨大的市场拉力和强劲的技术推力作用之下，新的业务和应用越来越多，通信业务市场开放的范围越来越大。今天本站小编给大家整理了通信行业年终工作总结，希望对大家有所帮助。

在20xx年的各项监理工作中：我们认真的落实监理公司总监会议精神和领导讲话要求，以及各期间所发的文件与通知，加强日常工作管理，严格执行各种规章制度和考勤制度，落实总监现场检查工作制度和每月月报、周报(个别工程根据甲方要求施行日报进度)、监理日志填写，同时兼现场监理工作。作为秦皇岛设备总监，经常保持与计划建设部主任、各工程主管联系与沟通，征求意见密切配合、服务于甲方。按照建设工程委托监理具体执行文件及甲方具体要求，监理规范、技术验收规范标准、设计文件，在全体人员的勤奋努力工作下，完成了秦皇岛网通公司20xx年全年26项工程监理工作。其中：五项工程为xx年转资到20xx年工程项目中，完成20xx年全年21项工程，共完成工程总投资70588331.43元，工程监理费401664.88元。

一、xx年全年完成工程概况：

秦皇岛设备监理部共完成立项工程26项分别为：

20xx年中国网通河北省秦皇岛光进铜退(第一期)新建工程□
20xx年中国网通河北省秦皇岛光进铜退(第一期)置换工程□
20xx年中国网通河北省秦皇岛光进铜退(第二期)新建工程□
20xx年中国网通河北省秦皇岛光进铜退(第二期)置换工程□
20xx年中国网通河北省内传输网第二平面新建工程□
20xx年中国网通河北秦皇岛本地网传输扩建(第一期)工程□
20xx年中国网通河北秦皇岛本地网传输扩建(第二期)工程□
20xx年中国

网通河北省秦皇岛大客户接入段改造工程[]20xx年中国网通河北省秦皇岛宽带综合接入网一期工程[]20xx年中国网通河北省秦皇岛宽带综合接入网扩建三期工程[]20xx年中国网通河北省秦皇岛农村党员干部现代远程教育网扩容工程[]20xx年中国网通河北秦皇岛奥运视频项目工程[]20xx年中国网通河北秦皇岛奥运vip专网工程项目[]20xx年秦皇岛考试学院巡考系统新建工程[]20xx年中国网通河北秦皇岛昌黎宽视界第一期工程[]20xx年中国网通河北秦皇岛ip城域网扩建一期工程[]20xx年中国网通河北秦皇岛骨干网扩建一期工程(秦皇岛部分)[]20xx年秦皇岛开发区城管监控工程[]20xx年中国网通秦皇岛市it奥运安全保障系统新建工程[]20xx年中国网通河北省秦皇岛市g网二期配套传输设备(第一期)工程[]20xx年中国网通河北省秦皇岛市本地网波分新建(第一期)工程以及xx年转资到20xx年的五项工程20xx年中国网通河北省秦皇岛xDSL扩建五期工程;20xx年中国网通河北秦皇岛“宽视界(第一期)工程;20xx年中国网通河北秦皇岛市分公司软交换接入网项目;20xx年中国网通河北秦皇岛市分公司软交换主设备工程;20xx年中国网通河北省秦皇岛农村党员干部现代远程教育网工程、等26项工程。同去年相比增加了8项工程项目,工程监理费同去年相比增加85%。在全体人员的共同努力下,进一步严格各项工作流程和标准,规范、细化每一个工作步骤,强化监督和沟通。一是从工程工艺源头出发,提高工程质量;二是为通信安全作保障,精心打造优质、一次性验收合格工程,对甲方交办的各项工作任务,做到了监理到位、沟通到位、质量保证,服务到位。圆满完成了各项工程的验收工作,受到了甲方主任、各位主管的一致好评。

1、监理工作

按照监理公司的总体安排意见和计划建设部要求、工程建设项目、施工具体情况:在工程建设高峰期以及个别工程(如光进铜退撤缆工程)采用和监理部人员共享方式,合理对人员进

行安排，本着以人员技术素质、根据工程情况、技术对口按照辖区管理、做到一监多项、多点多面、同类似的工程进行巡视或专项重点工程巡视、旁站，人员适当够用、工程监理到位甲方比较满意、压缩支出成本的原则进行科学安排，根据工程情况及时增减和调整。如：秦皇岛光进铜退工程在撤缆工作中，根据甲方要求，在撤缆中必须四方在场进行施工，监理必须在场方可进行撤缆工作。同时根据工程进度要求，在撤缆高峰期最多安排6个施工撤缆队伍同时在全区进行撤缆，为了不影响其他监理工作的开展，通过和监理部魏主任周密协商决定人员共享并安排专人负责本工程(工程由我进行日报统计和当天工作安排以及每周向省公司进行周报进展上报工作)，同时和甲方采用日报方式进行上报沟通，保证了工程顺利开展。在20xx年宽视界项目监理中，建设部副主任了解到监理多次对此类工程施工监理，熟悉各项工程工序。要求监理起带头作用对此工程进行施工监理，同时负责工程相关方的沟通、协调工作以及工程下一步的进展安排工作，经过多方的努力配合使工程顺利完成。在全年的监理工作中赢得了建设部主任、主管、各县区局主任的好评，树立了监理的良好形象开拓了市场。做为总监在多项工程同时开展时，本人多次兼现场监理，完成工程监理工作。同时对人员安排要做到统筹兼顾、区域合理、任务饱满、责任明确，时常保持与建设单位的联系工作。

一年来做为设备总监每周不少于三次到计划建设部、根据工程情况及时到县区分公司和主任、工程主管同志联系、沟通、征求对监理工作的意见同时协商下一步工程监理工作，加深工作印象融洽了工作关系。各为监理工程师分别与相应的各县区主任、工程主管同志汇报联系工程进展情况。并根据设备监理部具体要求：即监理工程师在现场发现的一些施工中的主要问题要及时的向相关主任或主管进行汇报，并向总监汇报工程进展情况和工程变更情况。其目的是让甲方知道我们监理人员工作责任心和对工程在监的重要性，发现问题及时沟通，做到预警预控。由于我们摆正与建设单位的工作关系，再加上每位同志的熟练技术和工作责任心、工作态度，

甲方对我们一年来所完成的工程监理给予充分肯定，和满意的态度，希望和我们长期共同发展下去，互利共赢。

从20xx年8月11日荣幸进入xx公司，让我慢慢的爱上了通信这一行业，也让我第一次感觉在自己喜欢的工作岗位上工作的喜悦。进入本公司担任xx区基站维护队员之一，在短短的两个多月中了解了基站的位置并对基站实施了发电和一般的维护，在队长的指导和帮助下让我自身在通信技术提高了很多，下面是我20xx年的工作总结和20xx年的工作计划

一、20xx年的工作总结

进入公司在阮队长的带领下，逐渐了解了所有的基站具体位置并先后做好了天馈信息普查、资产清查、贴标签等专项工作。在此基础上对所有基站的维护工作之一——巡检，从巡检表到实践，慢慢地能按照队长的指导完成各种基站抢修。在队长的指导和帮助下了解了基站的基本构造和工作原理，在发电流程和一般维护以及自身对通信的理解。期间成功完成了cqt测试工作，使得我认识到团队的力量、交流技巧、向上级反馈及时的必要性。我能做到平时认真学习，不懂就问，虚心请教，在队长的带领下认真完成上级下达的各项任务。尊重领导，团结同事，保质保量地完成了20xx年的各项工作任务。

二、20xx年的工作计划

在新的一年里我会更加地虚心请教，不懂就问，考代维级证从理论上先提高自己的技术，认真地做好工作计划，安排完成好上级下达的各项任务和基本维护工作。新的一年，我将让自己在技术上和行动上有更进一步的提高，认真地配合队长，团结同事，尊重领导，搞好电信和各兄弟公司关系、与基站物业的沟通，让维护工作在新的一年里做得更好。

以上是我20xx年的工作总结和20xx年的工作计划，我会从小事做起，提高自身技术，完成好各项维护工作。如有不对和不足之处望各级领导批评指正，我将接受并认真改正。

xx年7月份，我本科毕业后，便进入了真正意义上的工作。我从事的是通信方面的行业，主要做的传输工程测试及维护工作。xx年8月中旬经上级考核被正式聘用为传输工程调测员。到现在，我已经在调测员职务已有一年多的时间，且其他条件已经符合评审助力工程师的资格。

一、努力学习，未雨绸缪

在学校期间，我便很重视通信专业的学习，未雨绸缪是必须的。xx年10月我参加深圳讯方通信公司基于华为ma5100多业务接入设备、华为optix155/622光传输系统通信设备、华为c&c08数字程控交换系统通信设备三套设备的培训，并且取得相关的培训证。xx年11月我便在东莞电信电信集团公司虎门分公司实习，再此期间我学到了关于电信的运营操作，以及接入用户端业务开通方法，熟悉了公用电话、ip电话，电话超市的运作流程及安装流程。

二、工作井然，脚踏实地

xx年7月在一家通信公司工作，并且安排在传输工程部。由于出色的表现，xx年8月中旬经上级领导考核被正式聘用为传输工程部成员。xx年8月至xx年3月份在由公司安排在肇庆地区，公司为肇庆移动公司传输工程施工。在此期间我负责设备施工测试及部分维护，并协助负责传输工程施工。期间我学到并掌握了一些传输设备测试仪器仪表的使用方法，例如sdh测试仪，光功率计，波分复用测试仪，光缆测试仪等。学习了传输工程的整个硬件施工过程，包括传输综合架、ddf架、odf架安装、2m线、尾纤布放，及光缆熔接等，并且可以简单的硬件施工。在不断学习和实践工作中我不断地提升自己的工

作技能，在xx年10月份的时候我基本上能单独负责传输工程施工管理、测试和维护。在管理、测试和维护工作中，始终坚持“理论联系实际”的原则，边学边用，不断提升了专业维护技能。俗话说：“工欲善其事，必先利其器”。在学习专业技术理论上，采取内外结合的原则，以自学为主，以公司培训为辅。一年来，我一直保持了不间断的学习，并在实际工作中发挥了有效的指导作用。

三、不畏艰辛，勇挑重担

xx年4月份肇庆地区xx年传输工程施工基本已经收尾完成，应公司安排从4月份就被调到云浮市协助该地区的项目施工管理、设备调测和维护工作。在后面的工作实践里我主要方向是把技能强化，把专业知识强化。在工作之余我不断的学习理论知识，了解最新通信发展，通信行业是一个更新速度飞快的行业，没有学习就永远跟不上前沿的通信技术，没有前沿技术，你就会被社会淘汰。有了这种紧张的备战状态才可以更好更快的掌握最新的通信技术。努力终会出成绩□xx年8月份在公司领导一致肯定下，我被调入公司市场部。该部门是从宏观上协调和管理整个通信施工项目，在后面的实践工作中我加倍努力，已经很熟练的掌握了市场部的工作技能。在实践过程中充分认识到工作的重要性，于是我更加细心工作，脚踏实地。我相信在今后的工作中一定会越来越好。

五、提升素质，展望未来

在整个个人工作中，我充分发现学习的重要性，没有学习就没有进步。坚持以理论为指导，以实践出真知，理论联系实际才能更好的作好每件工作。在不断的学习实践中努力提升自己的专业素质和个人综合素质，我相信我会在今后的工作中取得更好的成绩，为通信行业做出的贡献。

通信行业半年工作总结篇五

20xx年二季度我在支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。20xx年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20xx年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心

地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

存在的主要问题：

个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。

工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优

质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档□xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多

样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

20xx年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现利息收入160多万元，实现中间业务收入29.55万元。个人管户企业成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现]方案-范文'库.整理.年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客

户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力'的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

通信行业半年工作总结篇六

在20xx年的各项监理工作中：我们认真的落实监理公司总监会议精神和领导讲话要求，以及各期间所发的文件与通知，加强日常工作管理，严格执行各种规章制度和考勤制度，落实总监现场检查工作制度和每月月报、周报(个别工程根据甲方要求施行日报进度)、监理日志填写，同时兼现场监理工作。作为秦皇岛设备总监，经常保持与计划建设部主任、各工程主管联系与沟通，征求意见密切配合、服务于甲方。按照建设工程委托监理具体执行文件及甲方具体要求，监理规范、技术验收规范标准、设计文件，在全体人员的勤奋努力工作下，完成了秦皇岛网通公司20xx年全年26项工程监理工作。其中：五项工程为xx年转资到20xx年工程项目中，完成20xx年全年21项工程，共完成工程总投资70588331.43元，工程

监理费401664.88元。

一、xx年全年完成工程概况：

秦皇岛设备监理部共完成立项工程26项分别为：

20xx年中国网通河北省秦皇岛光进铜退(第一期)新建工程□20xx年中国网通河北省秦皇岛光进铜退(第一期)置换工程□20xx年中国网通河北省秦皇岛光进铜退(第二期)新建工程□20xx年中国网通河北省秦皇岛光进铜退(第二期)置换工程□20xx年中国网通河北省内传输网第二平面新建工程□20xx年中国网通河北秦皇岛本地网传输扩建(第一期)工程□20xx年中国网通河北秦皇岛本地网传输扩建(第二期)工程□20xx年中国网通河北省秦皇岛大客户接入段改造工程□20xx年中国网通河北省秦皇岛宽带综合接入网一期工程□20xx年中国网通河北省秦皇岛宽带综合接入网扩建三期工程□20xx年中国网通河北省秦皇岛农村党员干部现代远程教育网扩容工程□20xx年中国网通河北秦皇岛奥运视频项目工程□20xx年中国网通河北秦皇岛奥运vip专网工程项目□20xx年秦皇岛考试学院巡考系统新建工程□20xx年中国网通河北秦皇岛昌黎宽视界第一期工程□20xx年中国网通河北秦皇岛ip城域网扩建一期工程□20xx年中国网通河北秦皇岛骨干网扩建一期工程(秦皇岛部分)□20xx年秦皇岛开发区城管监控工程□20xx年中国网通秦皇岛市it奥运安全保障系统新建工程□20xx年中国网通河北省秦皇岛市g网二期配套传输设备(第一期)工程□20xx年中国网通河北省秦皇岛市本地网波分新建(第一期)工程以及xx年转资到20xx年的五项工程20xx年中国网通河北省秦皇岛xDSL扩建五期工程;20xx年中国网通河北秦皇岛“宽视界(第一期)工程;20xx年中国网通河北秦皇岛市分公司软交换接入网项目;20xx年中国网通河北秦皇岛市分公司软交换主设备工程;20xx年中国网通河北省秦皇岛农村党员干部现代远程教育网工程、等26项工程。同去年相比增加了8项工程项目，工程

监理费同去年相比增加85%。在全体人员的共同努力下，进一步严格各项工作流程和标准，规范、细化每一个工作步骤，强化监督和沟通。一是从工程工艺源头出发，提高工程质量；二是为通信安全作保障，精心打造优质、一次性验收合格工程，对甲方交办的各项工作任务，做到了监理到位、沟通到位、质量保证，服务到位。圆满完成了各项工程的验收工作，受到了甲方主任、各位主管的一致好评。

1、监理工作

按照监理公司的总体安排意见和计划建设部要求、工程建设项目、施工具体情况：在工程建设高峰期以及个别工程(如光进铜退撤缆工程)采用和监理部人员共享方式，合理对人员进行安排，本着以人员技术素质、根据工程情况、技术对口按照辖区管理、做到一监多项、多点多面、同类似的工程进行巡视或专项重点工程巡视、旁站，人员适当够用、工程监理到位甲方比较满意、压缩支出成本的原则进行科学安排，根据工程情况及时增减和调整。如：秦皇岛光进铜退工程在撤缆工作中，根据甲方要求，在撤缆中必须四方在场进行施工，监理必须在场方可进行撤缆工作。同时根据工程进度要求，在撤缆高峰期最多安排6个施工撤缆队伍同时在全区进行撤缆，为了不影响其他监理工作的开展，通过和监理部魏主任周密协商决定人员共享并安排专人负责本工程(工程由我进行日报统计和当天工作安排以及每周向省公司进行周报进展上报工作)，同时和甲方采用日报方式进行上报沟通，保证了工程顺利开展。在20xx年宽视界项目监理中，建设部副主任了解到监理多次对此类工程施工监理，熟悉各项工程工序。要求监理起带头作用对此工程进行施工监理，同时负责工程相关方的沟通、协调工作以及工程下一步的进展安排工作，经过多方的努力配合使工程顺利完成。在全年的监理工作中赢得了建设部主任、主管、各县区局主任的好评，树立了监理的良好形象开拓了市场。做为总监在多项工程同时开展时，本人多次兼现场监理，完成工程监理工作。同时对人员安排要做到统筹兼顾、区域合理、任务饱满、责任明确，时常保持与

建设单位的联系工作。

一年来做为设备总监每周不少于三次到计划建设部、根据工程情况及时到县区分公司和主任、工程主管同志联系、沟通、征求对监理工作的意见同时协商下一步工程监理工作，加深工作印象融洽了工作关系。各为监理工程师分别与相应的各县区主任、工程主管同志汇报联系工程进展情况。并根据设备监理部具体要求：即监理工程师在现场发现的一些施工中的主要问题要及时的向相关主任或主管进行汇报，并向总监汇报工程进展情况和工程变更情况。其目的是让甲方知道我们监理人员工作责任心和对工程在监的重要性，发现问题及时沟通，做到预警预控。由于我们摆正与建设单位的工作关系，再加上每位同志的熟练技术和工作责任心、工作态度，甲方对我们一年来所完成的工程监理给予充分肯定，和满意的态度，希望和我们长期共同发展下去，互利共赢。

通信行业半年工作总结篇七

1、认真落实和执行省公司关于加强和推动绩效管理工作的指导性意见，起草《一分公司绩效考核管理办法》，组织并与各部门进行全面的沟通与协调工作，经公司相关会议讨论通过后，认真组织、落实和实施了各部门的绩效考核工作，并与近期按省公司要求的时间进度，全面推行了对员工的绩效考核管理工作。

2、加强了对劳务人员的岗位考核与管理工作，在劳务合同到期前，配合各业务部门对现岗劳务工工作情况进行全面岗位考核与岗位评价，在中心区营业员岗位，引入岗位竞争机制，开展了岗位竞聘工作，实行末位淘汰制，对于不能继续适合岗位工作的7名劳务人员，及时终止了劳务合同，促进了劳务人员爱岗敬业的积极性。

3、组织、实施了对数据业务经理及相关营业员岗位人员的招聘与培训指导工作，经公司考核委员会严格的考核，在70余

名应试者中，经过笔试、综合面试、微机操作等三轮层层筛选，择优选聘13位同志，经岗前培训及考核，现已达到其相关营业员、数据业务经理的岗位要求，目前已上岗工作。由于注重综合素质，新聘人员很快适应岗位工作，受到业务部门的和肯定。

4、加强干部管理工作，落实公司相关干部管理岗位调整工作，并及时跟踪新到任干部岗位工作情况，帮助相关干部适应岗位工作变化，达到岗位要求，同时，注意加强思想工作，对部分干部岗位工作变动中，出现的思想波动都能从公司发展的大局出发，注意引导和帮助相关人员，使其理解和支持公司的工作安排，鼓励干部在工作中，边学习，边成长，一切以干好本职工作为前提，以工作绩效去赢得各方的认知，实现自身价值。

5、根据部门人员的个性、特长及工作的关联性，适时的调整了部门内部相关工作职责和工作范围，缕顺了工作，最大限度的发挥部门人员的工作潜力，按时完成了工资、工作绩效考核、季度奖金的兑现以及养老保险、住房公积金的扣缴、各类报表的报送、人力资源信息修改、补充等工作。

6、在总经理的全力支持下，积极与地方协调，使地方同意我公司提出的关于医疗保险按月以1000元为基数的提取扣缴比例，年为企业节约缴纳金30多万元，从而维护了企业和员工的切身利益，在住房公积金扣缴方面，及时向公司总经理汇报，取得了领导的支持，按企业个人参照20%的比例进行扣缴。凡是涉及到员工切身利益之事，能认真向领导如实汇报员工的想法。使领导能及时了解员工的想法，领导的适时决策，增加了员工的满意度，起到了中层干部应发挥的上下沟通，下情上达和上情下贯的衔接作用，提一了工作执行力。

7、认真履行岗位工作职责，严于律己，在省公司组织人事干部“树组工干部形象、做公道正派表率”的征文活动中的《浅谈坚持公道正派是做好组织人事工作的根本保障》一文被省

公司推荐，代表省公司组工干部征文，参加集团公司的征文活动。

8、树立职能部门为经营、为生产一线服务的理念，对经营、网络和生产一线提出的各种问题，都能认真对待，善于倾听业务部门的各种意见和建议，对于职责范围内的事情，都能认真对待及时解决，同时，对于超权限范围的问题，也能及时向领导请示，经批准后及时协调沟通。

9、近期根据公司的发展情况，认真落实公司相关区、县营业员、基站维护员、数据业务经理的劳务工招聘工作，由于此次招聘人员达43人之多，为聘用到较一素质人才，积极与市人才交流中心、黑龙江大学一分校等相关部门联系、沟通，现黑龙江大学一分校已有应界毕业生30余人集体报名准备应试，同时，市人才交流中心将首次与企业合作，将在11月18日在市人才交流中心，与我公司共同举办人才专场招聘会，广告信息的发布及场地，均由市人才交流中心负责提供，不仅提一了公司的宣传度，也为下步提一招聘工作质量，开了一个好头。

一是要注意工作的方式方法，严格管理是对的，但要求不宜太紧绷，工作中应改正急躁情绪，特别是注意不能将工作中的急躁情绪传递和带给部门下属人员，应体谅和尊重个体的差异性。

二是关注和加强与部门间的沟通工作，发现问题应主动沟通，当出现没按工作程序沟通的问题时，不能按部就班重注工作程序，而应以解决问题为出发点，从而最大限度的减少工作失误。

下步工作重点是：

认真做好岗位管理、绩效管理工作的，努力加强和做好人力资源提升项目工作，为公司经营和生产发展，做好支撑与服务。