

最新企业员工的年终总结报告 企业年终总结报告(模板6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

联通工作报告篇一

司美娇

一. 开业时间

2013年4月8日星期一中午人流量大时间

二. 活动地点

联通营业厅门口

三. 活动主题

中国联通营业厅开业庆典活动方案

四. 场景布置

五. 道具

摄像机，扩音器，电脑，桌子，矿泉水，传单，抽奖箱

六. 活动流程

1. 早晨10点开始准备布置道具

2. 十一点布置完成，开始由主持人用扩音器吸引周围学生，介绍营业厅主要经营业务，流量王的好处。同时由其他工作人员进行派发传单并且向来往同学介绍联通的优点。
3. 12点正式开始设置抽奖活动，主持人介绍规则，抽中者得一张充值50元的联通卡。
4. 邀请主要负责人到场，介绍营业厅的合约和正式性。
5. 中途通过播放音乐吸引周围注意

七. 活动注意事项

1. 注意下雨天气，提前做好防水准备
2. 营业厅门口要有专人负责讲解和服务
3. 将海报项目明确

八. 活动结束

收拾好道具和清理周围环境

对继续询问的同学指引到店面内进行答疑

联通工作报告篇二

本人因为个人原因，挥泪离开已经服务多年的联通公司，请求领导批准。

给联通公司，但是工作是残酷的，生活是现实的，工作的摧残，客户的蹂躏，让我心力交瘁，精神力和持久力也急剧下降，套用国内某性药广告上的一句话，过去十几分钟，现在几分钟，我每每只能在梦里去找寻那久已失去的男子汉威力。

辞职人：

时间□20xx年x月x日

联通工作报告篇三

首先很遗憾在这个时候向公司正式提出辞职。

自xx年进入公司以来，已整整6年，我很荣幸自己能够成为中国联通大家庭中的一员，并在这个充满机遇和挑战的职业里得到磨砺和锻炼。在公司的6年，我很珍惜和热爱这份工作，也很感谢公司领导长期以来对我的培养和关怀，让我在人生炫耀的舞台上每一次都能够得到充分展示的机会。

随着时间的推移，年龄的增大，我感觉自己肩上的责任和重担越来越大，加上本身家庭的原因，很多东西让我在工作上有了一种心有余而力难从心的感觉。虽然自始至终我觉得，一个人要发展，就需要不断的适应和改变，而最大的改变无非就是学会适应，适应新环境，适应新发展。在经过长时间的努力之后，我发现自己在各方面还是很难做到这一点，也发现自己越来越难以胜任目前的这份工作，为了不影响公司的发展，考虑了许久，我决定辞去现在的工作。

非常感谢公司6年来对我的信任，感谢身边的每一位同事对我的关心和帮助。我的辞职会给公司带来一定的影响，也请人力资源部多多谅解！

衷心的祝愿公司的业绩蒸蒸日上，取得更大成功！

此致

敬礼！

辞职人：

联通工作报告篇四

这一学期的市场营销实习是在中国联通的宽带业务推广中度过的，在还未踏上工作岗位的时候，我把它当作是我大学生生活的一个舞台、一个战场，强烈地期待着，跃跃欲试！仅因为我需要这个能够历练自己的战场。

实习从考试结束后就正式开始了，在此之前我们已经召开了实习动员会，激发我们的激情。第一天，我们去联通总部报到，开展了联通实习竞技会，负责人说明了此次实习的目的，并鼓励我们相互竞争，以小组为单位进行业务成果的比赛，并在会议上传授了我们许多的销售和沟通技巧，让我们受益匪浅。在实习的过程中，每周二都召开一次总结会，分享每个小组的实习经验、成功技巧等等，让我在实习中不断成长。在实习的最后，我们又开展了实习的总结大会，鼓励那些获得前三名的小组，并给予一定的奖励，然后分享他们的成功经验。就这样为期三周的实习，就这样画上了圆满的句号。

我作为我们第八小组的组长，虽然我们小组没有获得奖励，但是这三周的实习我从中发现了一些的问题，关于自身的思考，关于我们团队的思考，关于公司的思考，这同样是一笔宝贵的财富。

由于我们实习的主要工作内容是在各个小区内推广联通的宽带，所以广告的宣传、与客户面对面的沟通接触以及销售技巧的灵活运用显得尤为重要。工作对每一个人的要求都是很高的，看似平时简单的动作或言语，也许正是因为这样，你可能得到或者失去一个客户对你的信任和满意。人常说细节决定命运。不错的，其实不论是什么工作，细节是最重要也是最容易被忽略的。就像师傅们教导的，做事必须用心，尤其是搞业务方面的，首先得把自己的心放正，这样即便没有成功，你也能从他们身上学到很多东西。

这次与客户面对面的接触使我受益匪浅，也发现自己还有很多不足，需要及时改正和学习。下面就我个人的经历总结以下几点，希望对我以后的人生有所帮助。首先，礼仪是决定你成功与否的重要标杆。现在都提倡微笑服务，所以在与客户交谈的同时必须保持微笑，不管客户对你提出什么刁难的问题，始终得认清自己的立场，坚持自己的原则，并很有耐心的为他们解释一些不懂的地方。即便最终没有完全成功，最起码客户对你的服务态度会有很高的评价，这样也是宣传自己、宣传公司的一种好方法。

其次，要培养较强的逻辑思维能力和语言组织能力。每一次面对顾客，对自己的口才也是一种很好的锻炼。并不是你能说就行，必须得会说，要懂得因人而异。不是每个人都喜欢话多的人，所以要抓住他们的弱点和优点。及时方便的推广并扩大自己的业务，并建立良好的合作（人缘）关系。

再次，培养敏锐地观察能力是取得成功的必须。每一个客户都有其弱点和优点，要善于抓住这一点，利用他们这方面的心理取得客户的满意。但需要强调的是要本着诚信的原则，并做到不欺瞒顾客，不夸大事实，做到真实、真诚、真切地为客户服务。

最后，要善于总结。有了第一次第二次与客户接触的经验，相信之后再接触其他客户时，你的言谈举止、道德修养将会有很明显的提高。善于总结客户对你的评价以及你对客户心理方面的揣摩，相信这样对我以后的人生会有很大的帮助。

推销宽带，本来就是非常烦琐的工作，在这实习的期间我曾觉得每天都贴广告单、发传单等工作而烦闷，但是只要你真的用心去做，反而会得心应手。左右逢源。兴趣来了，越做越觉得有乐趣，越做越起劲。梁启超说过：“反之也都是有趣味的，只要你肯干下去，去位子人就会发生。因此，缴费切记：粗心大意，马虎了事，心浮气躁，是不会成功的，做任何事情都一样，需要的是有恒心，细心和毅力，缺一不

可，那才会到达成功彼岸才不会中途落水。这就像是一场孤独的旅途，只要你坚持的走下去，你就会获得成功，汗水是助成功的路铺成的。

第一，作为联通宽带的销售代表自己一定要相信这个产品要比移动或电信的产品更好。这样在向顾客介绍产品的时候自然就会向顾客介绍该产品的优点。相反地，如果连销售代表都不相信，那么顾客就更无法相信了。

第二，销售代表要给客户以友善的，有礼貌的服务，这是使客户回头购买产品最好的方法，而且可以增加一定的口碑效应。因为客户的价值不是基于一次性的购买，给予客户大的价值就是将客户变成价值大的、经常光顾的顾客。给予顾客小的价值就是将客户送给他人。通常客户都会选择多花点钱去买高质量的服务，特别是现在市场竞争这么厉害，我们更要提高服务质量来增强竞争力。针对这一点，我们对每一位来咨询的客户都给予热情周到的服务，不管他这次来是否要办宽带。即使这次他不办，那他下次有可能也会办的。这就是开发潜在的客户。

第三，联通的销售代表的工作是与人打交道，每天都要和各行各业的人打交道。我们越是了解顾客的想法、兴趣、观点，就越能够将工作做得更好，给顾客提供他们所希望的而且将购买的产品服务。

第四，要多做些广告，多举办些活动来展示联通宽带这个产品的优点，让顾客多了解该产品。只有顾客了解了该产品，才会愿意使用它。一般来讲，对一样产品产生兴趣往往是基于对该产品的了解。这一点上，我在实践的过程中感受到了联通公司的进步。

另外，参加这次实践活动使我认识了更多的新朋友，我感受到了团体合作的快乐，更是体现了我们的合作精神。在实习的过程中，带领我们的经理对我们也是非常的照顾，并且在

销售的过程中毫无保留的给我们讲解销售技巧和沟通技巧，让我们的所学的理论营销知识与实践技巧相结合。我相信我们的成功离不开经理的精心指导。

社会实践活动带给我们的是迷茫，欣喜，乐趣。在社会实践活动中，我感受到了自己的微薄，自己的渺小和微不足道。体会到了整个社会的强大凝聚力。另一面是我们锻炼了自己的能力，在实践活动中成长，在实践活动中学习，在实践中受益。充实了生活，也充实了自我。与人交流，增强了口头的表达能力。同时也让我明白了一个道理：“就是，顾客至上全心全意为顾客服务，去义乌的帮助别人，让别人看到自己的成果，是自己陶醉在工作的乐趣当中。

虽然有时会很累，但更多在感觉自己的不断的在成长，有意义的成长，在这之后我明显发现自己变得开朗，虽然我一个人的力量不能改变一些事情，但如果再多一些人的力量，整个社会的共同的努力，这才是动力之根本，动力之源泉；另一方面，我认识到自己的不足之处，没有经验，没有与人交流的口才，在这个社会是行不通的，对于一个大学生而言敢于挑战是一种基础的素质。于是我带着心中的问号，踏上了社会实践的道路，也结束了这个实习阶段，在这一次的中国联通实习中，我可谓是受益匪浅。仅仅半个月的实习，我是受益终生。每个人都是在历练中成长起来的，相信经过这次实践活动，我及我的战友们会有一个质的飞跃。因为真正的将理论与实践结合起来不是件很容易的事情。也希望能经过这次实践使我们变得更加稳重，更加成熟。真正能担当起分担老师、同学工作的一分子，给予他们更多的帮助，更重要的是能让自己在以后的工作中有一个更好的定位。这一次的实习虽然很短暂，接触到的工作很简单，但是依然让我学到了许多知识和经验，这个社会的人与人之间的沟通交流，和这个社会的职业的道德，和社会的诚信。都是不可缺的，通过实践我能够更好的了解自己的不足，了解中国联通与我们生活密不可分，还有中国联通工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更好的为自己做好职业规划，定好人生

的目标，向未来前进，向成功迈进。

管理学院

市场营销0901

3090806009

丁学丽

联通工作报告篇五

各县区分公司，客户服务中心：

一、活动安排

（一）活动时间

20xx年12月1日□20xx年2月28日

（二）活动主题 “新联通、新祝福！”

“固话、宽带、手机、小灵通四重抽奖四大喜！”

（三）活动内容

活动分为两个方面：一是开展g网业务组合营销和小灵通敞开打业务的推广；二是开展节日营销抽奖活动。

活动期间，在联通营业厅办理联通“亲情1+”组合产品、一号通（同号、并振、顺振）、亲情号码、新装宽带、固话、手机、小灵通、预交宽带年费、固话（小灵通）预存100元以上话费，参加4000元国内任选旅游、笔记本电脑等四重抽奖。

（四）奖项设置

特等奖、一等奖由省公司统一抽取，二等奖由市分公司每月抽取，三等奖由县区分公司现场抽取。中奖客户可以参加更高奖项重复抽奖，特等奖仅限从预存全年通信费用、办理亲情1+组合产品客户中抽取，到指定旅游公司自选4000元以内的旅游路线。

二、指标分解与奖励

（一）指标分解

以各县区分公司为单位，对20xx年12月1日至20xx年12月31日期间g网发展量和敞开打指标进行分配（详见附件一）。其中g网业务发展指标为确保指标，小灵通敞开打指标为指导性指标□20xx年发展指标和考核办法另行规定。

（二）业务统计

将20xx年12月1日至12月31日期间各县区（原网通）自有渠道新发展并激活的gsm用户数和灵通敞开打用户数作为考核评比的指标□g网用户量按照活动期间联通支撑系统中原网通人员的工号所受理的用户进行统计，小灵通敞开打发展量按照现有模式进行统计。

（三）奖励规则

对20xx年年底前小灵通有效用户规模保持正增长的分公司，按分解指标完成情况进行奖励。

三、营销策略与促销活动

（一）本次营销活动要细分客户需求，避免老客户在不同套餐产品间的简单无效飘移。业务发展中要注意保持小灵通存

量市场规模，避免g网用户与小灵通存量间的互相冲击。

（二）小灵通敞开打要针对其他运营商的高端客户办理。前期，市公司在郓城、鄄城、成武、曹县分公司试点了小灵通敞开打业务，取得了较好的效果。经研究，决定在全市推广该业务。各县区分公司在办理时要借鉴4个公司的试点经验，严格把关，业务办理要由分公司总经理签字。要本着“不唯计划唯市场，重质量不盲目求数量”的原则，做好小灵通敞开打业务的发展，不能冲击现有的小灵通高端用户和话吧客户。对该业务要进行点对点推广。具体要求见附件二、三、四。

（三）发挥全业务组合优势，开展多种形式的组合捆绑，促进g网业务发展。针对政企客户，重点按照“感受改变”营销活动的要求做好g网业务的发展；对商务客户，按照“固话+g网1+1”活动的要求，利用新万群号，做好业务发展；对公众客户，要做好“固话+g网”266元套餐和“固话+g网+宽带”666元套餐的推广。

（四）加强同g网销售部门的沟通，共同开展各类促销活动和营销政策。20xx年11月15日到20xx年1月31日，山东联通g网新老客户可参加“岁末感恩大行动，千万好礼送客户”回报活动，预存一定费用（分10个月消费），即可获得大米、花生油、礼券等丰厚好礼。各县区分公司要积极与g网营销部门沟通当地具体活动内容，建立礼品领取流程。

四、部门分工

（一）市公司市场部负责活动的调度、总体宣传策划。

（二）产品创新中心、传媒公司负责信息港广告的投放、悦铃的制作和投放、短信的群发和其他自有媒体的宣传。

（三）各县区分公司和客户服务中心负责活动的具体实施。

对领取奖品的客户做好登记，并上报市公司以参与更高等级的抽奖。对符合抽奖条件并参与抽奖的客户，要在发票上注明“已参与抽奖”。详见附件五。

（四）客服中心负责负责奖品发放情况的回访。

（五）业务支撑中心负责相关抽奖数据的提取、开发奖品发放录入与统计界面。

五、其他事项

（一）为了扩大活动影响力，市公司将追加一批等价值的三等奖奖品用于本次活动。请各县区充分利用好活动奖品促进业务的发展。

（二）业务发展要实事求是，不许弄虚作假，一旦发现，立即取消奖励资格，并予以通报批评。

（三）各县区分公司要尽快安排落实本次营销活动，并于2008年12月5日前上报活动联系人。

附件： 1. 活动指标 2. 小灵通敞开打文件

联通工作报告篇六

三、忠诚联通、真诚服务为客户

四、爱我联通、做自豪的联通人

在联通两年来的工作经历，是我人生当中一笔宝贵的财富。是联通公司给我提供了一个施展才华的舞台。因此我没有错过任何一次机会让自己在这个舞台上闪亮登场。部门交给的任务我是不折不扣的完成，工会小组的活动我也是积极参加。我已经深深地感受到我已经融入了这个集体，离不开这个集

体了。2005年元旦前几天，远在千里之外的湖北老家传来了母亲因车祸正在抢救的消息。我一下子六神无主了，那是我人生中最脆弱的时候。部门领导知道后迅速帮我联系回家的车票，并安慰我不要太着急。回家后很快母亲就转危为安。当我告诉母亲单位的领导和同事也非常关心，还有我临走时主管给的200元让我买营养品的钱时，母亲的眼睛湿润了，她分明是因为我在这样一个工作单位而高兴啊！度过了危险期母亲催我赶快返回单位，不要耽误地太久。回到单位后，部门领导和同事都伸出了援助之手，共为我捐款3245元。我只有说不出的感动和为这个集体努力争光的坚强决心。事隔半年，这件事时常在我的脑海里浮现。因此，我在工作中也时常鞭策自己，我要付出更多地努力来报答在我最困难的时候帮助我的人。我要为联通作出更多的贡献！我要发自肺腑地说一句：我爱联通，我是自豪的联通人。

今天，我因能在年轻、充满激情的中国联通工作为荣！

明天，联通将因拥有一个自强、勤奋、业绩不凡的我而骄傲！

共2页，当前第2页12

联通工作报告篇七

在递交这份辞职报告时，我的心情十分沉重。现在医院的发展需要大家竭尽全力，由于我母亲前段时间身体不是很好，家里的生意需要人照顾。现在由于我的一些个人原因的影响，无法为医院做出相应的贡献。因此请求允许离开。

当前医院正处于繁忙的阶段，同事都是斗志昂扬，壮志满怀，而我在这时候却因个人原因无法为医院分忧，实在是深感歉意。

我希望医院领导在百忙之中抽出时间商量一下工作交接问题。本人在20xx年xx月xx日申请离职，感谢诸位在我在医院期间

给予我的信任和支持，并祝所有同事和朋友们在工作和活动中取得更大的成绩和收益！

此致

敬礼！

辞职人：

日期：