

2023年设备升级改造合同(优秀5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

宽带销售个人工作总结篇一

甲方：

乙方：

第一条 声明和保证

- 1.1甲方是合法的宽带电信运营商。
- 1.2乙方拥有广泛客户渠道及发展客户的经验。
- 1.3乙方发展的所有宽带用户归属权归甲方所有。

第二条 合作内容

2.1乙方同意作为甲方的业务代理点，在甲方规定范围内为甲方发展移动智慧宽带业务。

第三条 甲方的权利和义务

- 3.1甲方承诺按照国家相关规定提供优质的电信服务。
- 3.2甲方有权对乙方开展代理业务的情况进行监督。
- 3.3甲方应积极为乙方优先提供所代理的业务。

3.5甲方调整销售价格，应及时通知乙方。

3.6甲方向乙方提供相关的服务支撑。

1

第四条 乙方的权利和义务

4.1乙方必须维护甲方的企业形象，遵守国家的各项法规政策，同

时遵守甲方的各项业务管理规定和服务管理规范。乙方应在甲方指定具备光缆接入条件的业务范围内开展活动。

4.2乙方服从甲方经营业务上的指导和管理，执行甲方制定的业务

资费标准和业务规定。乙方应按照甲方要求，保证服务质量，妥善处理客户咨询和投诉，对非乙方责任且确实无法解决的客户服务问题应妥善接待，并主动与甲方相关部门取得联系协助解决。

4.3乙方不得以低于甲方的价格发展用户。

□

4.10乙方不能以低于或高于规定的价格发展用户，收取用户费用

5.5乙方违反以下各条款时，造成的后果和给甲方造成的影响由乙

方负责并向甲方支付违约金。

第七条 违约责任

7.1按照本合同附件《中国联合网络通信有限公司青州市分公司宽

带业务代理管理办法》执行。

7.2任何一方未履行本协议项下的任何一项条款均被视为违约。
在

此情形下，甲乙双方可就此问题进行协商，协商不成的，按本协议争议条款解决。

2

7.3乙方超出本协议约定的业务代理范围，以甲方名义开展业务的，甲方有权单方面解除本协议。

7.4乙方承诺不与任何第三方签订同种业务的代理协议，不得将局域网转让给其它运营商，乙方不再经营业务时应将网络用户交回联通公司，联通公司保证用户正常使用，如违反约定将按光缆工程建设费每公里10000元的标准赔付甲方。

第八条 保密

8.1双方对彼此之间提供的信息、资料以及本协议的具体内容负有保密责任。

8.2对于在本协议签订及履行过程中所知悉的有关协议对方的一切商业秘密及本协议的相关内容，双方均应严格保密，未经对方同意，不得泄露给与本协议无关的第三方。

第十条 争议的解决

10.1因履行本协议所产生的争议，任何一方有权选择将争议提交当地仲裁委员会仲裁或向当地有管辖权的法院提起诉讼。

10.2除正在仲裁或诉讼的争议事项外，双方应继续行使其本协议项下的其余权力，并履行其本协议项下的其它义务。

第十一条 通知

一方向另一方发出的书面信息，应按双方约定的通信地址以邮件或图文传真方式发送。任何一方对其联系方式的变更应及时书面通知对方。

第十三条 协议的解除、终止

13.1甲乙双方在协议期满前要求解除协议的，应提前一个月书面通知对方，且需要经过对方同意后，方可解除协议。

13.2本协议至代理期限届满时自然终止或至解除之日起终止。本协议终止后，乙方应在一个工作日内将相关材料交还甲方。

13.3在自然终止的情况下，如任何一方续签代理协议的，应在代理期限届满前一个月以书面形式通知对方，双方协商同意后，重新签订代理协议。

第十四条 附则

14.1本协议未尽事宜，按照《中华人民共和国电信条例》及国家有关规定执行。

14.2未经甲乙双方书面确认，任何一方不得自行变更或修改本协议。

14.3本协议一式肆份，双方各执两份。

14.4本协议所有附件作为协议不可分割的组成部分，与协议

正文具有同等法律效力。

甲方（公章） 乙方（公章）

法定代表人 法定代表人 （或授权代表） （或授权代表）

通讯地址： 通讯地址：

联系人： 联系人：

联系电话： 联系电话：

签署日期： 签署日期：

《改动宽带业务代理协议》全文内容当前网页未完全显示，
剩余内容请访问下一页查看。

宽带销售个人工作总结篇二

写20xx年业务员个人工作计划时，我的内心充满了感慨，业务工作计划。精彩无限的20xx年就要过去，转眼间又要进入新的一年——20xx年了□20xx年将是一个充满挑战、机遇与压力的一年，也是我非常重要的一年。从大学校园毕业出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，我对过去一年的工作总结一番，并制订了20xx年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达*万元以上（每件*万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费（每月不低于*万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的

生命力。我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

宽带销售个人工作总结篇三

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大***公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些

投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在xx年年末的时候，我报考了**大学的****专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

通过以上的工作计划，我相信我扬长避短，改变我的不足之处，相信在未来一年里，我的工作质量会提升，工作能力也会提高。

宽带销售个人工作总结篇四

乙方：_____

1、乙方_____集团公司名称自_____年_____月_____日起变更为_____有限公司，原法定代表人_____变更为_____，公司印章、银行账户作相应变更，公司地址、联系方式保持不变。

2、双方确认，乙方以原清远市xx集团公司名义与甲方于_____年_____月_____日签订的《协议书》、《补充协议书》以及_____年_____月_____日签订的《乘客意外伤害保险合作协议书》，对甲乙双方继续有效，双方按原合同内容继续履行。

3、双方确认，上述协议书除乙方名称及相关信息变更外，合同其他条款维持不变。如需变更，须另行签订补充协议。

4、本协议书一式肆份，双方各执贰份，自双方签署之日起生效。

下页无正文，为《合同变更协议书》签署页。

签署日期：_____

签署地址：_____

宽带销售个人工作总结篇五

2、积极开展村级农民专业合作社的建档工作，使农民专业合作社依据档案所具有的真实性、可靠性、科学性、健康稳步地向前发展。

三、经济科技档案工作

1、民营企业档案工作

对已上报的规模以上民营企业和新增的民营企业，建档工作要做到身临其境，指导到位，使民营企业档案工作更好地为县域经济服务。

2、国有企业档案工作

加强对国有企业档案工作的执法力度，对不符合《档案法》要求的企业，要下发档案执法检查通知书，并责令其限期整改。对我县国有改制企业的档案工作进行管理和处置，并制定档案处置意见。

3、林权制度改革试点档案工作

为更好地开展林权制度改革试点档案工作，使档案工作与林权制度改革工作同步进行，我局将与林业部门沟通，积极配合林业部门的档案工作人员制定《文件材料归档范围》，建立健全档案工作各种制度，并有相应的安全防护措施，借以维护档案的完整与安全，延长档案的使用寿命。

4、重点建设项目档案工作

积极参与重点建设项目档案的专项与竣工验收工作。对验收结果拟写真实的验收报告、验收意见。根据《中华人民共和国档案法》的有关规定，对重点建设项目档案工作进行执法检查，如有违反法律法规现象，将对有关建设部门下发档案行政执法检查通知书，并责令其限期整改。

桦川县档案局

二〇一一年三月十四日

档案业务工作计划的延伸阅读：如何写好你的工作计划

三、如何保证工作计划得到执行：工作计划写出来，目的就是要执行。执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。另外，工作计划应该是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。最后，修订后的工作计划应该有企业领导审核与签字，并负责跟踪执行和检查。

宽带销售个人工作总结篇六

本站后面为你推荐更多业务工作计划！

平台工作总体指导思想是：以xx规划的建议精神为指导，贯彻“由专注蓄力量，向设计要效率，以管理促进步，凭分享得团结，靠沟通来凝聚。”的经营管理理念，大力实施人才战略，加大人才培养力度，建立公司科学的内部管理机制，努力完成平台设定的各项工作目标，着力进行塑造思想决定行动。1.精益求精，以领先专业和创新技术服务社会；2.集中优势，专注专业，领先发展；3.吸引人才，共同奋斗，尽最大可能吸纳和团结一流人才，共同奋斗，成果共享，全面打造一流高科技企业；为客户提供最优秀的软件产品和最专业的专业服务，成为客户最信赖最有价值的合作伙伴。走以高新技术和互联网思维管理发展道路，抓住市场机遇实现公司的跨越式发展。

2、工作目标

2.1、近阶段目标

2.1.1、在9月30日前整理近阶段竞品公司资料，分析总结，汇总xxacp筛选借鉴市场有利资源，并收集广州软件行业公司资料近200家。

2.1.2、在9月30日前联系所收集的行业公司及熟悉的行业同学

朋友，进行电话沟通、面谈及邮件交流等市调，多方面听取其心声，提炼出适合我们的市场工作开展方向与切实可行的措施。

2.1.3、计划在10月-12月xxacp平台上线运营。

2.2、公司团队、文化建设目标（人事行政部门负责）

人才招聘根据平台上线时间决定：以提前两周人员到位为佳；
人员数量：基层员工10人。

平台在15-16年度将继续加强建设（精神是最大的力量）“进取、求实、创新”的创业精神，专注、专业、精湛”的专业精神，“尽责、尽心、尽力”的敬业精神，“信任、合作、互助”的团队精神，“体贴、周详、满意”的服务精神五大精神企业文化和“人才团队（人才是企业最大的财富）”的企业文化核心价值观，以建设并稳定一支业务精湛、职业道德良好的平台团队。

建立、健全公司组织机构设置，形成由总经理指导、总监领导、团队小组负责制，实现管理决策层与经营执行层的紧密结合，逐步完善团队架构。建立、健全各级复核制度，设立技术总工程师。部门设置更加合理，平台设立综合管理部（含人事、行政）监察室、总工室、客服部、跟踪审计项目部、市场部包括销售部等职能部门。加强团队建设和管理，

条件成熟时在其他地、市增设分支机构或办事处。

2.3、人才发展目标（有行政人事负责）

平台人员数量根据市场需要及时调整，建设并稳定一支骨干队伍，不仅可以提高执业质量更有效的完善分工体系建设，形成指挥有效的团队组织架构，而且也是打造公司品牌和开拓市场的有效工具。

在本年度平台员工的绩效评价考核制度、休假制度和文娱生活要进一步完善，创造价值的同时并逐步提高员工的工资、福利待遇。

平台将建立科学的考核评价体系和约束激励机制，充分调动和发挥员工提高执业水平的积极性，改进和完善人才培养的内容、方式与手段，进一步提高员工的执业水平。平台计划在15年10月计划招聘和引进等手段，逐步拥有各类人才，逐步达到人才结构合理；远期目标是用半年至一年时间，全面提升员工的专业素质、执业能力和职业道德水平，着力培养能够承担各项业务、符合行业发展要求的高层次专业和管理人才。

2.4、业务收入目标（平台项目负责）

15-16年度（20xx年10月-20xx年9月）平台的用户数量超过5000家客户，其中有1000千家活跃客户。首年平台收入目标为500万元以上。

2.5、市场拓展目标（市场部负责）

区域划分（一类6人，二、三类各2人）：

一类区域： 1、华南区域：粤、桂、琼、闽、港澳台； 2、华东区域：沪、苏、浙、鲁、皖； 3、华北区域：京、津、冀、

晋、蒙。二类区域：1、华中区域：湘、鄂、豫、赣； 2、东北区域：黑、吉、辽。

三类区域：1、西北区域：陕、宁、青、新、甘； 2、西南地区：渝、川、云、贵、藏。

2.6、执业绩效目标（行政和市场部负责）

执业绩效是公司生存的根本，在此期间实行全方位的绩效控制，用制度来控制执业绩效。担任销售工作的人员应当具备专门学识与经验，经过适当训练，并具有一定的综合能力。要提高执业绩效，必须加强对员工的培训，通过培训不断提升员工素质，使各岗位人员的管理水平、执业技能、职业道德符合岗位的要求，力争使各项工作开展顺利进行，由行动转化为结果。

2.7、内部治理机制建设目标

基本形成一套质量和风险控制严格、竞争有力有序的平台内部管理科学机制。公司目前已制订了相关的管理制度，但因平台的发展及市场等外部环境的改变，原有的制度沿用同时遇到新的问题进行调整使之成为管理变化需要，在平台建设中将定期对内部管理制度进行修订和完善；同时要严格执行内部管理制度的规定，贯彻公司的管理方针，做到以制度进行管理，保证各项工作按照制度化、规范化、标准化、服务优质化、高效率地运行，做到在工作中各部门通力配合，政令畅通，管理高效。

3、实现上述目标的主要措施：

3.1、齐心协力，努力开拓市场

分别增长23.5%、25.1%和24.3%，分别占软件产业收入的32%、21%和11%；数据处理和运营服务累计收入33674907万元，累

计同比增长25.6%，占软件产业收入的17%。市场潜力极大但市场竞争愈加激烈，同时市场环境不够规范。平台要在激烈的市场环境中脱颖而出，就要有效地整合有限的资源，团结一致，抢占和不断开拓业务领域的市场。

3.1.1、制定全面的平台业务收入目标分解及奖励办法，落实责任制，充分调动各级员工开拓市场的积极性。（后续制定）

3.1.2、充分利用目前市场大好机遇，采取各种方式和手段提高执业水平，实现公司规模扩张。如鼓励员工参加各种培训、引进具有执业资格技术人员和销售的优秀人才，在地、市根据市场需要设立分支机构或办事处等，以赢取更为广阔的市场。

3.1.3、根据市场变化开拓新的业务，深挖老客户的相关业务，培育新的利润增长点。

3.2、抓好企业文化建设，进一步提高公司的知名度（行政和市场部负责）

企业文化对于一个企业的发展具有重要的作用：对内它能激励员工锐意进取，重视职业道德，改善人际关系，培养企业精神；对外它有利于树立企业形象，提高企业声誉，扩大企业影响。同时它也是企业进行改革、创新和实现发展战略的思想基础，是企业对环境适应能力的支柱。为此，平台在15-16年度将贯彻“思想决定行动”的经营管理理念，加强对公司企业文化精神的宣传工作力度。

宽带销售个人工作总结篇七

ftth有线宽带2016年工作总结及2017年工作计划 2016年ftth有线宽带建设在公司领导的关怀指导下及各部门配合下，网络建设部始终以市场发展和客户需求为建设导向，16年网络维护建设努力建设城区小区及农村有线宽带市场（集团、聚类

等），加快城区重点小区及集团的有线宽带建设覆盖。

截止到12月底莘县公司共计ftth站点数量1330处，16年全年新增站点数量286处，其中覆盖城区小区 处，占总体小区数量的98.6%，较15年小区建设 处增长 处，农村有线宽带建设完成热点数 处，完成整体农村热点建设数量占比 %，较15年农村覆盖占比42.75%提升28.78个百分点。

2016年ftth有线宽带工作总结：

一、抓建设、催进度，合理推进ftth建设全面工作

1、根据农村、小区市场发展需求和整体建设计划，在建过程中以市场发展为建设的根本导向，积极协调建设施工队伍，在施工中总结经验，在建设中稳步提升建设速度，有效的稳固建设，提升建设速度，农村建设以原有wlan及视频监控传输资源为建设突破点，加快农村、小区的有线宽带覆盖。莘县共有小区135处，根据建设方向及市场需求，结合设计、施工队制定出各个小区的建设计划，和各个部门进行协调进行施工。在最短的时间内完成有线宽带建设。截止到12月底完成城区小区覆盖 处，完成城区小区建设总任务的98.6%。

2、农村ftth有线宽带建设方面，以市场部提供的数据及市公司立项明细为建设依据，同时结合各乡镇经营部的建设需求，综合考虑该居民区内的客户使用情况、数量后，结合市场、设计进行规划建设，2016年共计建设乡镇农村有线宽带热点数量286处，完成全县农村有线宽带建设数量的 %。

二、网络维护、装机工作共同协作，做好市场发展的支撑工作

1、在ftth建设过程中，和驻县监理共同做好在工程建设过程的监督和督导作用，在ftth工程开通后做好后续工作的沟通（覆盖、扩容、装机），重点对热点内的装机工作做好流程，

督促铁通公司的装机时限，要求装机完成后对客户使用情况的意见反馈处理工作。

2、根据实际设计、建设情况，做好后期ftth热点的扩容工作，在ftth建设初期由于设计和实际覆盖情况不一，造成后期市场发展需求量过大，在后期维护过程中建设部根据热点内客户需求和使用情况，配合市场及各经营部做好热点内的扩容工作。做好客户出现故障后的测试工作，对客户反应的网络问题（网速慢、游戏卡、断网），做好登记，并由铁通装修人员按照测试流程做好测试工作，在第一时间为客户处理，有效降低了客户拨打10086的次数。

3、对装机工单及时率进行定期通报，第一时间掌握铁通公司装机情况，对于不能及时装机的工单进行及时反馈处理，严禁出现工单超时，影响客户的期望值，降低客户的抱怨心理。同时对装机负责人多调度，对发生的问题及时处理，有效的提升了装机时限。

在ftth施工过程中，和驻县监理对各个施工队伍严抓工作质量，严把质量关，做到万无一失。

1、传输方面：

对于当月建设计划内的村庄ftth工程，督促各个施工队伍提前做好工程建设、验收时间，对于需要增加、补栽水泥杆的热点，提前做好工程建设计划，做到补杆放缆统一进行，有效的缩短建设时间，对每个施工队伍的工程进度进行跟踪，有效的加强传输施工队伍的管理提升施工质量。

2、光缆熔接、调测光路：

根据各个施工队伍的施工时间和熟练程度不一，为各个施工队伍制定工程流程，在光缆铺设完成后，根据站点客户规模大小情况，要求每个热点熔接时间平均控制到2——3天内，

同时对基站内的光路调测由于综合人员在工程建设过程中统一完成，这样有效的缩短了热点的完成验收时间，加快了建设速度。

2017年ftth建设工作安排及计划

一、加快农村ftth热点覆盖，维稳推进ftth建设进度

1、根据市场提供的重点农村、集团、聚类为ftth建设的方向，小区建设为辅的工作思路，维稳有序推进ftth工程建设速度。ftth有线宽带网络目前做为市场发展的新生和主导力量，在承载业务发展、支撑宽带接入的重要支撑点。2017年网络建设部重装上阵，积极配合各个部门的建设工作，做好市场发展的支撑工作，力争2017年上半年完成所有站点全覆盖。

2、对于城区小区、乡镇农村社区，根据市场发展和需求，2017年完成整体立项建设。

二、做好ftth有线宽带优化，提升装机及时率

1、根据目前ftth热点完成数量和客户数量，对于客户反应的问题进行专人协调安排处理。对于因网络质量产生的客户投诉，第一时间对客户反应的问题地点进行网络测试，并将测试结果按照网络测试流程进行沟通处理，避免因网络质量造成发展滞带。

2、协调好铁通维护队伍的故障处理工作，及时对热点小区发生的故障做到有安排、有顺序、有时间、有人管，对出现的问题点待故障处理完毕后做好记录，同时做归档处理。对代维队伍做人员有分工，事事有人处理，避免因人员不到位造成客户投诉。

3、对于集团客户、特殊客户、聚类热点网络的使用及优化的处理工作，严格按照市、县公司要求对客户反应的问题进行

跟踪处理，将故障处理在发生时的萌芽状态，降低客户拨打10086的次数。

三、做好各个施工队伍管理工作、加快建设速度、提升工程建设质量

1、工程的施工质量是整个ftth热点的关键环节，加强对施工队伍各个环节的管理必不可少，严把质量关，把工作落到实处，争取建一处完善一处，避免因小环节而影响大工程。

2、做好各个施工队伍的物料协调工作，对每个施工队伍多调度，对于施工队伍反应的问题进行跟踪处理，对于在建设过程出现的问题进行督促处理，严格控制施工质量，有效的提升建设速度。

科区的信息化建设将会面临更多的挑战和机遇。我们将着手于眼前，进一步做好ftth有线宽带建设、协调、指导和监督管理等项工作。积极响应上级部门逐步开展各业务系统工程，明确分工、各司其职，2017年共谱有线宽带建设的新篇章。

宽带销售个人工作总结篇八

转眼间又要进入新的一年20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，

有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上（每件万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.万元以上代理费（每月不低于1.万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，

在这方面还希望业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

宽带销售个人工作总结篇九

2013年8月1日

宽带网络是新时期我国经济社会发展的战略性公共基础设施，发展宽带网络对拉动有效投资和促进信息消费、推进发展方式转变和小康社会建设具有重要支撑作用。从全球范围看，宽带网络正推动新一轮信息化发展浪潮，众多国家纷纷将发展宽带网络作为战略部署的优先行动领域，作为抢占新时期国际经济、科技和产业竞争制高点的重要举措。近年来，我国宽带网络覆盖范围不断扩大，传输和接入能力不断增强，宽带技术创新取得显著进展，完整产业链初步形成，应用服务水平不断提升，电子商务、软件外包、云计算和物联网等新兴业态蓬勃发展，网络信息安全保障逐步加强，但我国宽带网络仍然存在公共基础设施定位不明确、区域和城乡发展不平衡、应用服务不够丰富、技术原创能力不足、发展环境不完善等问题，亟需得到解决。

一、指导思想、基本原则和发展目标

（一）指导思想。

以邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，围绕加快转变经济发展方式和全面建成小康社会的总体要求，将宽带网络作为国家战略性公共基础设施，加强顶层设计和规划引导，统筹关键核心技术研发、标准制定、信息安全和应急通信保障体系建设，促进网络建设、应用普及、服务创新和产业支撑的协同，综合利用有线、无线技术推动电信网、广播电视网和互联网融合发展，加快构建宽带、融合、安全、

泛在的下一代国家信息基础设施，全面支撑经济发展和服务社会民生。

（二）基本原则。

坚持政府引导与市场调节相结合。坚持统筹规划与分步推进相结合。坚持网络建设与应用服务相结合。坚持网络升级与产业创新相结合。坚持宽带普及与保障安全相结合。

（三）发展目标。

到2015年，初步建成适应经济社会发展需要的下一代国家信息基础设施。基本实现城市光纤到楼入户、农村宽带进乡入村，固定宽带家庭普及率达到50%，第三代移动通信及其长期演进技术[3g/lte]用户普及率达到32.5%，行政村通宽带（有线或无线接入方式，下同）比例达到95%，学校、图书馆、医院等公益机构基本实现宽带接入。城市和农村家庭宽带接入能力基本达到20兆比特每秒[mbps]和4mbps[部分发达城市达到100mbps]宽带应用水平大幅提升，移动互联网广泛渗透。网络与信息安全保障能力明显增强。

到2020年，我国宽带网络基础设施发展水平与发达国家之间的差距大幅缩小，国民充分享受宽带带来的经济增长、服务便利和发展机遇。宽带网络全面覆盖城乡，固定宽带家庭普及率达到70%[3g/lte用户普及率达到85%，行政村通宽带比例超过98%。城市和农村家庭宽带接入能力分别达到50mbps和12mbps]发达城市部分家庭用户可达1吉比特每秒[gbps][宽带应用深度融入生产生活，移动互联网全面普及。技术创新和产业竞争力达到国际先进水平，形成较为健全的网络与信息安全保障体系。

二、技术路线和发展时间表

（一）技术路线。

统筹接入网、城域网和骨干网建设，综合利用有线技术和无线技术，结合基于互联网协议第6版[]ipv6[]的下一代互联网规模商用部署要求，分阶段系统推进宽带网络发展。

按照高速接入、广泛覆盖、多种手段、因地制宜的思路，推进接入网建设。按照高速传送、综合承载、智能感知、安全可控的思路，推进城域网建设。按照优化架构、提升容量、智能调度、高效可靠的思路，推进骨干网建设。

（二）发展时间表。

1. 全面提速阶段（至2013年底）。重点加强光纤网络和3g网络建设，提高宽带网络接入速率，改善和提升用户上网体验。
2. 推广普及阶段（2014-2015年）。重点在继续推进宽带网络提速的同时，加快扩大宽带网络覆盖范围和规模，深化应用普及。
3. 优化升级阶段（2016-2020年）。重点推进宽带网络优化和技术演进升级，宽带网络服务质量、应用水平和宽带产业支撑能力达到世界先进水平。

三、重点任务

（一）推进区域宽带网络协调发展。

东部地区。支持东部地区先行先试开展网络升级和应用创新。

中西部地区。给予政策倾斜，支持中西部地区宽带网络建设，增加光缆路由，提升骨干网络容量，扩大接入网络覆盖范围，与东部地区同步部署应用新一代移动通信技术、下一代广播电视网技术和下一代互联网。

农村地区。将宽带纳入电信普遍服务范围，重点解决宽带村村通问题。

（二）加快宽带网络优化升级。

骨干网。加快互联网骨干节点升级，推进下一代广播电视网宽带骨干网建设，提升网络流量疏通能力，全面支持ipv6

接入网和城域网。积极利用各类社会资本，统筹有线、无线技术加快宽带接入网建设。应用基础设施。统筹互联网数据中心建设，利用云计算和绿色节能技术进行升级改造，提高能效和集约化水平。

（三）提高宽带网络应用水平。

经济发展。不断拓展和深化宽带在生产经营中的应用，加快企业宽带联网和基于网络的流程再造与业务创新，利用信息技术改造提升传统产业，实现网络化、智能化、集约化、绿色化发展，促进产业优化升级。

社会民生。着力深化宽带网络在教育、医疗、就业、社保等民生领域的应用。文化建设。加快文化馆（站）、图书馆、博物馆等公益性文化机构和重大文化工程的宽带联网，优化公共文化信息服务体系，大力发展公共数字文化。

国防建设。依托公众网络增强军用网络设施的安全可靠、应急响应和动态恢复能力。

应用普及。大力推进信息技术在教育教学中的应用，推进优质教育资源普遍共享，加强网络文明与网络安全教育，引导学生形成良好的用网习惯和正确的网络世界观。

（四）促进宽带网络产业链不断完善。

关键技术研发。推进实施新一代宽带无线移动通信网、下一代互联网等专项和863计划、科技支撑计划等。

重大产品产业化。在光通信、新一代移动通信、下一代互联网、下一代广播电视网、移动互联网、云计算、数字家庭等

重点领域，加大对关键设备核心芯片、高端光电子器件、操作系统等高端产品研发及产业化的支持力度。

支撑平台建设。充分整合现有资源，在宽带网络相关技术领域，推动国家工程中心、实验室等产业创新能力平台建设。

（五）增强宽带网络安全保障能力。

技术支撑能力。安全防护体系。应急通信系统。安全管理机制

四、政策措施

（一）加强组织领导。

建立“宽带中国”战略实施部际协调机制，加强统筹和配合，协调解决重大问题，务实推进战略的贯彻实施。

（二）完善制度环境。

完善法律法规。健全监管体系。推动开放竞争。深化应用创新。

（三）规范建设秩序。

严格落实宽带网络建设规划和规范。保障宽带网络设施建设与通行。

深化网络设施共建共享。

（四）加大财税扶持。

加大财政资金支持。加强税收优惠扶持。完善投融资政策。

（五）优化频谱规划。

明确国家无线频谱路线图。促进频谱资源高效利用。加强公共频段上无线设备的监管。

（六）加强人才培养。

优先保障人才发展投入。加大高层次人才引进和培养。

（七）深化国际合作。

加强网络基础资源国际合作。深化网络空间国际合作。加大知识产权国际合作。

宽带销售个人工作总结篇十

在移动无线网络快速发展的今天，固网宽带的建设从未停止过。日前，国务院下发《关于印发“宽带中国”战略及实施方案的通知》（以下简称《通知》），这是宽带中国首次作为国家战略而提出。

据参与《通知》中战略起草单位的工信部电信研究院相关负责人对腾讯科技表示，今年是全面提速阶段，目标年底前城市用户宽带接入速度达到20m/s覆盖比例达到80%。

众所周知，宽带网络是新时期我国经济社会发展的战略性公共基础设施，发展宽带网络对拉动有效投资和促进信息消费、推进发展方式转变和小康社会建设具有重要支撑作用。从全球范围看，宽带网络正推动新一轮信息化发展浪潮，众多国家纷纷将发展宽带网络作为战略部署的优先行动领域，作为抢占新时期国际经济、科技和产业竞争制高点的重要举措。

据工信部电信研究院总工程师，《宽带中国战略及实施方案》起草组组长余晓晖介绍，此次宽带中国战略实施总共分为三个阶段：至2013年底为全面提速阶段，将重点加强光纤网络和3g网络建设，提高宽带网络接入速率。其中，城市地区着

力推进光纤化成片改造，农村地区灵活采用有线和无线方式加快行政村宽带接入网建设，提高接入速度和网络使用性价比。

按照规划，该阶段目标是到2013年底，固定宽带用户超过2.1亿户，城市和农村家庭固定宽带普及率分别达到55%和20%□3g/lte用户超过3.3亿户，用户普及率达到25%。城市地区宽带用户中20mbps宽带接入能力覆盖比例达到80%，农村地区宽带用户中4mbps宽带接入能力覆盖比例达到85%。

宽带中国战略对通信运营商而言是难得的历史性机遇。今年8月，中国电信(微博)在多个城市宣布启动第三次全国宽带大提速，全面推广100m宽带，这意味着中国家庭将快步迈入“百兆新时代”。不过，宣传和实际仍存有一定距离。就北京而言，百兆宽带只有部分区域用户可以申请体验，而大多数用户由于社区宽带基础设施条件不够等外在因素短期内还无法实现。

从2014年至2015年为第二阶段推广普及。重点在继续推进宽带网络提速的同时，加快扩大宽带网络覆盖范围和规模，深化应用普及。目标是固定宽带用户超过2.7亿户，城市和农村家庭固定宽带普及率分别达到65%和30%。城市家庭宽带接入能力基本达到20mbps□部分发达城市达到100mbps□农村家庭宽带接入能力达到4mbps□

第三阶段从2016年至2020年，为优化升级阶段。重点推进宽带网络优化和技术演进升级，宽带网络服务质量、应用水平和宽带产业支撑能力达到世界先进水平。目标是固定宽带用户达到4亿户，家庭普及率达到70%，光纤网络覆盖城市家庭。城市和农村家庭宽带接入能力分别达到50mbps和12mbps□50%的城市家庭用户达到100mbps□发达城市部分家庭用户可达1gbps□

对此，余晓晖表示，固网宽带发展与无线网络两者是相辅相成，很大程度上固网是无线网络的基础。而从信息消费层面来看，信息消费将对国家经济转型发挥重要作用，但首先要依赖网络基础设施建设的完善。宽带网络建设其根本目的是为了推动上层的应用服务，最终拉动整体的信息消费。

此外，宽带网络建设还将直接带动相关通信设备制造业发展，也为宽带信息消费提供了网络基础，促进各环节协调发展。据初步测算，未来十年，宽带资金需求将达到2.3万亿元。