

大班下半学期班务计划 大班上学期班务计划(优秀7篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

联通工作计划篇一

一是在科学管理的决策中进一步发挥参谋助手作用；积极学习医院管理的新方法和新理论，在总经理领导下做好办公室的全面工作，做好参谋、助手、认真做到全方位的服务。

三是在掌握全中心工作动态方面，进一步发挥好办公室、医事部、护理部综合管理协调作用；积极深入检区临床和医技科室，掌握第一手资料，为检区临床医技科室提供一流的服务。

四是在提高工作效率方面，进一步发挥好协调作用；在做好检查监督的基础上，为临床医技科室服好务，做好保障工作，协助杨主任做好重大医疗器械的管理工作，保障健康体检一线工作顺利进行。

五是在树立某某体检中心形象上，发挥好医事部、护理部的管理职能，做好护士的培训和医师业务学习工作。带领医生、护士认真学习体检各项规章制度、工作流程，并负责落实、督导；工作中自己要努力学习业务，提高自身修养素质，做好榜样带好护理队伍。为中心的长远建设增砖添瓦。

六是做好中心办公室人力资源开发工作，根据中心发展要求制定人力资源计划、设计并完善中心岗位特点，人员资源结构，合同书的制作，完成公司人力资源的日常招聘工作。

七、做好中心管理制度、规章制度及落实方案的修订，对行政后勤的医用耗材、办公用品、网络运行、数据安全管理等及中心总体运行要配合监督管理到位。

八、做好某某体检中心向政府主管部门的各项申报、年检、申领各类证照、的材料整理，完成批文手续等事宜。

九、做好示范，凡要求别人做的，自己要先做好。平时在工作中：坚持三管三不管，事关大局的事，管；影响公司形象的事，管；有损公司利益事管；管则管严，不留余地。个人私生活，不管；个人习惯，不管；与公司无关的事，不管；不求全责备，不管小节；xx中心虽小，立志远大；基础薄弱，目标宏伟□20xx年北京体检中心取得更大的成绩。

联通工作计划篇二

工作计划网发布2019联通话务员工作计划，更多2019联通话务员工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于《2019联通话务员工作计划》文章，供大家学习参考！

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。

人人都说，想做好一份工作，一定要做到首先爱这份工作。在这将近一个月的工作中，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，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!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。除此之外，我认为还应该注意以下几点细节，要自己在实践中不断完善自我。

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。

联通工作计划篇三

一是发挥产品优势，持续提高市场整体竞争力。。一年来累计下发服务质量奖励通知单3张4人次，下发处罚通知单8张10人次，对违反服务质量规定的员工进行了处罚。在投诉管理方面，我们严把投诉风险，有效降低升级投诉，合理优化投诉处理流程，加强部门协同，班组内部加强学习与管理，在

第三季度服务质量考核中，**联通投诉满意度达100%，在全市排名第一。

20xx年，我们严格按照建设和维护一体化需要，以提高维护反应速度，减少业务流程环节为主线，加快通信网络建设，提高网运维护水平，确保通信畅通。今年以来，我们先后完成建设项目投资310多万元，**光缆280皮长公里，新增语音端口5178个，新增宽带端口 3236个，通信能力和网运维护水平有了进一步提高。通信线路建设完成情况：1、完成大广水岸花园、艾洼安置小区ftth工程立项、施工，有效解决了新建小区客户通信需求。完成水文站、代咀、田铺3个基站传输优化光缆工程；完成县城校园监控光缆工程：工程共新建53个监控点；完成**电业局乡镇变电站10m光纤电路工程完成投资项目和交通局、人社局、运管所等30条大客户出租电路□ 2□ 20xx年一期电缆置换：完成县城6个交接区及乡镇13个单项；工程共新建宽带端口1632个，新建语音端口3328个。工程共拆除电缆44.811皮长公里。完成沙窝沙坪罗汉、苏河朱店等8个gsm基站光缆传输工程；完成县城、千斤、苏河、陡山河支局电缆“以大换小”置换工程。利用现有库存材料及从市公司争取的pon+dsl设备，对艾洼安置小区、金海湾小区、地税局、方湾民营工业园区、秀水家园等急需进线的小区进行了宽带覆盖，共形成宽带能力1024线。3、通过优化网络、调整设备等措施，对银基北城花园、田铺河铺等处进行了宽带优化，新增宽带通信能力480线。完成东城花园、凤凰新村等6个小区ftth工程完成立项，目前正在施工阶段，预计投资87.9万元。先后开通县城花果山、交警队、四桥、苏河朱店、沙窝罗汉、汪冲、浒湾鄢山、吴陈河夏湾8个2g基站，完成县城花果山、交警队、四桥、董店、苏河支局、泗店、陡山河、八里8个 3g基站，现已投入运行。

年初以来，**进一步完善了各项规章制度，先后制定了**联通新的《绩效考核办法》、《劳动纪律处罚办法》、《车辆管理办法》、《服务质量考核办》、《企业基础工作管理》、

《通信工具管理办法》等规章管道制度，逐步形成制度管理化、规范化管理模式，有效提升了企业员工执行力。

安全重在管理，而管理贵在执行的彻底。今年以来，我们在去年安全生产量化达标创建的基础上继续开展创建活动，进一步完善安全生产量化达标软硬件建设，加大资金投入，增配消防器材，对基层营业厅基础设施整修；在通信电缆防盗上，我们对各乡镇营业部大对数电缆加挂了**k20xx智能型报警器，对箭河仁畈、夏家店基站加装了催泪瓦斯□gps跟踪定位系统各一套，有效提升了被盗防范能力。

在抓好各项业务发展的同时，我们继续做好文明单位创建工作，将文明单位创建活动与企业经营发展相结合、与企业基础工作管理相结合、与优质服务相结合，先后开展了春节期间文艺活动、爬山活动、组织员工旅游等集体活动，从而有效增强了全体员工的凝聚率和向心力。

1、一些营销措施落实不够到位，一些好营销政策没有深入吃透；没有充分调动自有、社会渠道的发展积极性，在经营过程中发现的一些问题没能及时采取有效措施加以解决，造成部分经营指标完成的不够好。

2、企业机内部各部门之间协作配合需进一步加强，要大力推行最小营销单元作业模式，逐步提高营销能力、服务意识、工作主动性，要不断探索新的营销思路和管理模式。

3、渠道工作还需进一步改善。社会渠道整体销售能力偏低，核心渠道数量较少，还需进一步加强社会渠道的服务、支撑、培训和政策传达工作，提高社会渠道的整体销售能力。

4、企业基础管理工作还需进一步加强。在服务工作方面抓落实力度不够，营业人员主动服务意识不够，还需进一步加强监督和管理，确保各项工作落实到位。

5、装维及时率在市公司排名较为靠后，要加强对装维人员的监督管理，保证实现按时按点装、移、修机，在提高装维及时率的基础上，从而提升装维服务的整体满意度。

6、集团客户人员业务知识不熟练，部分人员畏难情绪较为严重，员工的人力资源优势没有充分发挥出来，需要在加强队伍建设的同时提高团队战斗力。中高端市场没有形成增量消费规模，还需加大市场攻关宣传，进一步提高**联通高端用户群体的认知度。

联通工作计划篇四

坚持“观念、业务、机制、经营、管理、服务、技术、文化”等八个创新，深入贯彻我市市委、市政府和上级公司的工作部署，以科学发展观统领各方面工作，始终把经营发展作为 5、细化修订绩效考核中固话保有指标，将社区经理所包社区固话户数、收入进行双重考核，调动员工挽留、营销的积极性。

(二) 宽带发展工作

2、加大宽带宣传力度(尤其是城区)，在传统宣传方式的基础上，在城区小区制作展牌，新建小区主动与物业联系制作门牌、楼层牌等，宣传宽带业务。

在保有老客户方面，每月关注包年到期客户，主动上门续签协议。新客户发展方面，重点梳理各行业情况，对比营销，重点发展行业首查、转移呼叫业务；对龙头企业的企业冠名重点关注(如清东陵、美客多集团等)。积极与遵化市纪委联系，促成行风热线查询转接正式收费。针对个别单位资金支出压力大，计划采取分档收费，适当给予优惠，让相关单位能够承受。

2、户外广告业务：

一是做好老局址户外广告位再招商工作(一年期限陆续到期);

二是在公路沿线、繁华地段的支局制作楼顶户外广告牌。在制作前做好市场摸底工作。

三是进行模块点墙体广告的招商尝试工作。 3、纸质广告业务:

明年二季度谋划启动“生活指南”黄页广告,力争形成30万元收入。尝试启动账单广告业务,目标客户群是房地产开发商、品牌连锁店等。

4、品牌建站业务:

积极向市委、市政府主管部门汇报当前企业、政府建站情况,争取政府部门的支持。以政府部门(局、行)、乡镇政府建站为重点营销目标,争取在年内所有乡镇政府、管理局、行建站。

5、信息魅力业务:

梳理各行业的管理、办公现状,分析找出管理中需改进的关键点,以药监局、检-察-院、矿山公司、港陆等使用信息魅力的案例,有针对性的推介信息魅力业务相关功能。对已使用信息魅力的单位,有针对性主动赠送功能模块,以试用带动使用。积极与政府办联系,以唐海的成功经验,做好行政审批中心各环节使用信息魅力的营销工作,保证上半年签约。

6、神眼业务:

一是梳理目标客户,将连锁店、仓储、营业、生产场所、学校、小区门禁、高端家庭为目标客户,搜集这些行业的资料信息做为营销重点。

二是以行业应用的典型案例对比营销，如以燃气公司、热力站、爱心幼儿园等，在行业内、行业间延伸使用。将幼儿园卖帐号、卖光盘模式扩展到其他学校、幼儿园。

四是宽带和神眼互补发展，互相带动。 7、家庭网关和网络e盾业务：

一是将目标客户群锁定为宽带包年客户，重点对局行长、乡镇长、个体老板及高收入公众客户进行营销，二是以无线、方便为重点，全方位宣传家庭网关业务。除利用广播、字幕、营业厅海报、宣传单等形式外，采用一对一电话或上门方式进行宣传讲解。

三是分解指标，全员参与。营销效果与单位负责人挂钩，力争全年发展1000户。

四是积极与工商、税务等部门配合，做好商户网上报税、安全认证工作。

8、企业定制卡业务：

二、继续完善经营和服务管理措施，转变管理思路按照上级公司要求，进一步完善营销体系建设，增强挖掘客户需求意识，提高为客户制定一揽子解决问题的能力。探讨欠费管理的新思路，在不增加额外支出的前提下，将欠费与部门负责人和社区经理、营业员挂钩。

进一步加强资费管控工作。在严格执行上级公司资费政策的同时，对可以打折的业务进行严格管控。加强稽核工作，杜绝收入流失。稽核重点是包年宽带资费协议到期情况。对发现的问题随时下发整改通知单；每月印发稽核通报，将营业员和稽核人员的差错落实到个人，严格考核。开展营销模式的转变与培训。在全员营销的基础上，逐步推广体验营销、名单制营销、示范营销和渠道营销等多种营销模式。通过实行

多种营销手段相结合的方式，促进各项业务快速发展。在服务方面，针对201x年服务投诉焦点问题，将降低服务时限类投诉作为重点。通过集中回访工作，真正实现对工单处理的过程管控。同时，对服务投诉实行责任制度，做到每件投诉有责任划分、有处理时限、有事后考核，确保每件投诉得到圆满解决。

三、加强运维建设管理，为经营发展提供支撑

(1) 合理安排投资，加大对重点业务的支撑。重点加大宽带接入、驻地网、光缆、数据和传输等方面投资。固网交换不再投资，以维持、调整为主，持续开展压缩、调整、盘活网络资源。

(2) 合理调配使用维护资金，保障网络安全可靠运行。继续开展线路整治工作，解决维护中的困难，重点是更换老化、鸟啄电缆。组织配线架、保安器、地线电阻的专项整治工作。继续做好电缆防盗工作，严格落实值班制度、报警后出现场和日常巡视制度。将电缆防盗器触发点向下延伸到配线电缆。对易发电缆被盗地区进行不定期蹲守。完成平安遵化二期、光进铜退等重点项目和宽带、视频监控项目和大客户通信保障等重点工程的网络传输建设，为经营工作提供支撑。对市政建设涉及的线路进行迁改和调整。理顺经营和维护部门的沟通、协调机制，做好大、商、公客户通信需求的支撑保障工作。继续开展技能培训，建立一只反应迅速、支撑有力的维护队伍。

(3) 采取多种措施，进一步做好节能降耗工作。完善用电管理办法、用油管理办法，对空调进行节能改造，对生产和生活用电进行单独考核，降低能源消耗。加强材料管理。进一步完善维护用料领娶使用、考核流程，降低维护用料支出。同时，做好工余料和撤旧料管理，合理利用撤旧料。完成交换资源弹编工作，降低窄带投资。改变窄带放号方式，完成全部农村交换设备弹编，争取农村交换实占率达95%。

(4)做好网络规划和调整工作，提高网络运营效益。总体思路是：根据网络演进的技术要求，在抓紧进行光进铜退机房网建设的同时，逐步实现光纤向客户端的靠近，利用较成熟的技术如epon、ngn、ason、epon等实现各类网络的融合。积极组织3g网络规划建设，为发展移动业务提供支撑。在核心网方面，建设老局和新局的双核心局，老局重点作为传输中心，在新局部署数据和大容量传输设备，实现老局和新局之间业务的负荷分担和双路由保障。在市区网方面，针对目前老城区逐步开发改造，新城区西拓南移的现状，重点加强新城区城区光缆网的投资力度，发展适度超前的城区光缆环网。在农村通信网方面，光缆建设只应对业务突发点进行应急扩容；传输设备现立足于2.5g传输，将来建设以波分和10g为主的设备用以承载日益发展的业务量。数据业务建设到县局的千兆三层汇聚设备，并能方便的实现扩容，对所辖模块点的各类业务加以汇聚，实现县局支局之间重要业务的环网保护。在大客户网络方面，利用已建成的光环网和规划建设的光环网，实现对重点客户的双路由改造，同时对重点客户的设备加以更新实现自动倒换自动保护功能。建设大客户端设备监控系统，实现对大客户设备运行状态的实时监控，确保大客户网络安全。在窄带交换网方面，固网交换以维持、调整为重点，开展压缩、调整，盘活网络资源。安排交换设备压缩和04机改造工作，最终彻底取消04机。在传输网络方面，实现老局和新局的两个核心传输机房，各新安装密集波分复用设备，作为传输网络主体依托，并为gsm3g网络、iptv等高速率、大带宽的业务提供支撑。逐步实现县局至各个支局的波分设备环网建设。宽带数据网方面，在县局和老局分别建设中兴t160g三层汇聚设备、base认证服务器、sr互联网路由器，实现双核心局业务分担和互相保护。建设三层汇聚设备，实现数据业务到两个核心局从百兆带宽到千兆带宽的升级，提高网络带宽。利用epon等新技术，在城区新建小区逐步实现光纤到大楼，避免dslam宽带节点的建设，最终逐步实现光纤入户。在农村地区，对dslam宽带节点逐步扩容，但也要尽量缩短铜缆到客户的距离，提高客户的上网速度和质量。

(5) 加强对大客户和重点客户的支撑力度

户资源。四、加强基础管理工作，强化执行意识，提高工作效率。按照上级公司对企业融合的要求，做好支撑、协调、配合等工作，保证工作平稳过渡，顺利开展。基本要求是讲团结、讲责任、讲宽容、讲纪律。完善内部配合工作制度，强化考核管理。对各项工作明确关键点责任人及职责，对重点工作确定完成时限。实行反馈制度，使各环节之间相互配合、相互监督、相互制约。进一步完善绩效考核办法。合理确定全员营销的考核标准，既要发挥正向激励作用，实现多劳多得，又要考虑员工的心理承受能力，不打击员工的积极性。加强对二级考核办法落实情况的监督，避免出现搞平均和平衡现象。建立员工的职业生涯管理体系，将员工的工作业绩、业务技能、劳动纪律、营销能力、服务投诉、工单超时、安全生产等指标，按月进行考核，实现对员工总体评价的标准化、精确化、客观化。进一步完善培训管理制度，增加调研环节。通过对员工队伍整体状况、各专业具体情况的调研，分别制定培训计划，有针对性地弥补员工技术、业务素质的不足。认真抓好安全生产工作，提高员工安全防范意识，落实各项安全生产规章制度。继续落实节能降耗各项工作安排，控制费用支出。五、关心员工生产生活，增强企业凝聚力。工作内容包括开展思想动态调研、落实劳动保护措施、关注防暑降温、改善生产生活条件等，增强员工对企业的信任感、归属感，增强队伍的凝聚力。

附送：

为各地输送了一批批合格优秀的工作人员，如任林秀、陈娟秀、薛锦婷、程荔萍等……。优秀的人员，是我们的骄傲，同时，我们衷心地希望“青年文明号”能够处处开放光彩。一流业绩创新高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！

联通工作计划篇五

在细分客户需求、细分客户群体、细分营销区域的基础上，实行组合营销、针对性营销、体验营销、差异化营销等多种营销手段相结合的方式，做好保有和发展工作。

- 1、继续发展“新农村电话”。通过给予客户话费优惠，增加客户数量，争取在明年将30%—50%的村发展成新农村电话。
- 2、发展平安互助业务。加重考核，按时间分解进度，通过制度上墙、成立组织、制作明白卡等，打造样板村，召开现场会，加快发展，力争在一季度末发展100%的村使用。
- 3、依托亲情1+品牌，大力发展亲情在线、与g网卡捆绑销售、家庭网关业务，增加固话和宽带粘性。
- 4、培训一线社区经理、窗口人员的营销、挽留技巧，多说一句话，对有离网意向的客户介绍套餐资费、新优惠等。

5、细化修订绩效考核中固话保有指标，将社区经理所包社区固话户数、收入进行双重考核，调动员工挽留、营销的积极性。

1、分析近年来宽带发展规律，南部和北部发展的差异化，分析城区发展和农村发展规律的差异化，为营销任务分解的准确性打下基础。

2、加大宽带宣传力度（尤其是城区），在传统宣传方式的基础上，在城区小区制作展牌，新建小区主动与物业联系制作门牌、楼层牌等，宣传宽带业务。

3、加强内部考核，一是加大绩效考核中分数比重，二是加大对营销单位和单位负责人的奖罚力度。

4、与运维部门结合，推广4m宽带，增加宽带arpu值。

5、积极做好市公司宽带营销政策的本地化营销。

6、发展神眼业务，以应用带动宽带发展。

1、电话导航业务：在保有老客户方面，每月关注包年到期客户，主动上门续签协议。新客户发展方面，重点梳理各行业情况，对比营销，重点发展行业首查、转移呼叫业务；对龙头企业的企业冠名重点关注（如清东陵、美客多集团等）。

积极与遵化市纪委联系，促成行风热线查询转接正式收费。针对个别单位资金支出压力大，计划采取分档收费，适当给予优惠，让相关单位能够承受。

2、户外广告业务：一是做好老局址户外广告位再招商工作（一年期限陆续到期）；二是在公路沿线、繁华地段的支局制作楼顶户外广告牌。在制作前做好市场摸底工作。三是进行模块点墙体广告的招商尝试工作。

3、纸质广告业务：明年二季度谋划启动“生活指南”黄页广告，力争形成30万元收入。尝试启动账单广告业务，目标客户群是房地产开发商、品牌连锁店等。

联通工作计划篇六

工作计划网发布2019年联通话务员工作计划，更多2019年联通话务员工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于《2019年联通话务员工作计划》文章，供大家学习参考！

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。

人人都说，想做好一份工作，一定要做到首先爱这份工作。在这将近一个月的工作中，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，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！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。除此之外，我认为还应该注意以下几点细节，要自己在实践中不断完善自我。

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。

联通工作计划篇七

1、遵守国家法律法规。遵守联通公司的各项规章制度，尊敬领导，团结同事，并严格按照通信电源操作准则对通信电源设备进行操作。

2、今年因3g建设，电源专业完成了道康发电机组[dk400gfc]切换开关柜[ts—100]艾默生[p1030]机房专用空调、中兴交流屏[zxdp03—600a]中兴高频开关柜[zxdp12—300a]光宇蓄电池组[gfm—20xx]的安装和初验工作。

3、认真负责的做好资阳地区各基站发电的日常管理工作，协调处理好与各地方（供电部门、代维公司）相关部门的关系。稽核抢险发电油费时，依据（代维协议）严格审核处理每一笔费用，并做好相应记录。努力把费用降低，争取公司利益最大化。做到对联通公司负责，也对自己的良心负责。

4、电源值班人员每日每两小时对交换机房电源设备，变压器、高低压配电屏、华为中兴高频开关柜□ups□机房专用空调、蓄电池组等测试电流、电压是否正常、观察信号指示有无告警、机房温度和湿度是否正常、进行巡检维护并记录好参数，发现故障及时处理，并填写上日巡检作业计划上，作到有章可循。在基站发生电源故障时，第一时间通知各区域代维公司，及时做好故障记录，按月汇报基站停电掉站情况给部门维护主管。

5、电源值班人员每周对机房各专用发电机组进行15—30分钟空载运行，对发电机启动蓄电池进行充电。检查机油、冷却水的液位是否符合要求、燃油箱的燃油量液位，启动蓄电池的电压、液位是否正常，启动蓄电池有无变形。发电机运行时的电压、频率、冷却水温、机油压力、发电机转速等是否符合要求，各种仪表、信号灯指示是否正常，运转时是否有剧烈振荡和异常响声。试运行后并做好记录填入周维护作业计划上。在通信机房停电时，保证发电机组能随时投入正常使用，确保通信机房万无一失！

6、电源值班人员每月一次对变压器、高低配电设备□ups系统、高频开关电源柜、各蓄电池组、机房专用发电机、机房专用空调等进行月维护以及对所有电源设备进行清洁维护。对变流设备检查输入电压和变化范围要在允许范围内，工作电流不能超过额定值，各种开关、熔断器、插接件、接线端子等要接触牢固，设备机壳接地良好。对变配电设备检查接触器、开关接触是否良好，检查信号指示、告警是否正常，功率补偿屏工作是否正常，检查充放电电路是否正常。对蓄电池组检查测试电池端电压、电解液的密度和温度。对机房专用发电机进行月试运行。对机房专用空调检查有无跑、冒、滴、漏现象，清洁过滤器更换过滤网，测试压缩机进出压力是否正常，有无过冷过热现象，检查空调给、排水路是否通畅，并做电流测试。做好记录并填写入月维护计划中。每月月底配合综合部和物业公司有关人员通信机房进行一次消防安全大检查！

7、机房电源组值班人员每季度对用电设备进行防雷保护检查，测试中性线电流是否在允许范围内，负荷是否均分，各部件的温升及接线端是否良好。检查干式变压器的风机是否正常工作。清除空调冷凝器沉淀物，检查风扇调速状况，校正温度、湿度，确保空调的正常运转，并对机房电源设备进行全面清洁，确保通信机房对温度、湿度、洁净度和空气清晰度达到通信机房要求。

8、机房电源组值班人员每年年底对蓄电池组进行放电测试，检查电池组引线及端子的接触情况，测量馈电母线、电缆及软接头的压降，三年做一次蓄电池组的容量试验。每年配合供电部门对高低压配电设备测试杂音电压和启动冲击电压试验，检查变压器和电力电缆的绝缘性，清洁电缆沟，检测避雷器及接地引线。对机房专用空调进行清洁冷凝器，检查电加湿器电极，检查空调的负载电流是否正常。每年配合防雷局对通信机房做一次防雷、接地测试，检测防雷装置。对所有的仪表、仪器进行校正。配合代维公司搞好动力环境监控系统设备的维护工作。

9、按照四川分公司的要求，每年做二次应急预案演练。今年4月和11月电源专业做了通信机房电源故障应急预案演练，演练非常成功。

10、今年机房电源组重点完成了通信机房电源设备的2a整改。

11、带领机房通信动力电源组努力出色完成领导及部门临时安排的其他工作任务。

以上是我对今年的工作总结，每年的工作情况都基本上都是这样的，明年努力把做得更好。几年来，我都在动力值班室从事生产一线工作，深知电力工作是一个特殊的行业，需要自己有良好的自身技术能力和良好心理素质，在领导和同事的支持下，我的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了提高。新的一年，

我将更加努力地学习业务技术知识，提高自己的操作技能和综合素质。努力学习和掌握通信电力系统运行方式及其特点，更加了解资阳地区的电网运行情况，同时能根据各类通信电气设备的需要，掌握相关的技术及专业知识。我相信我们每位员工的一小进步，就是我们联通公司的一大进步。我选择了联通，我就该努力的奉献联通，与联通的荣辱与共！而且联通是我们的衣食父母，我们更应该为联通争光添彩。祝愿我们的企业明天更辉煌！

联通工作计划篇八

俗话说的好：“火车跑的快，快靠车头带。”一份工作要想有更好的成果，前面的领导人物起着关键的作用。没错，对于销售主管的我，也对20xx年的做出了新的工作计划。

我的个人工作计划会明细化，但在实施的过程中将带领所有的组员们一起行动[]20xx年预计全年回款100万元以上，保持增长345、9%，预计第一季度完成15万元回款，第二季度25万元回款，第三季度回款30万元，第四季度30万元，南京市内终端用户预计扩增至150家，分销商增至70家。

1、对经销商的管理

定期检查核实经销商高的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

2、解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销商的产品促销资格，时间为1年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

3、销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

将对扬州、泰州、盐城、淮安、镇江、连云港、芜湖、马鞍山、安庆、淮南、淮北等苏中、苏北、及安徽局部市场进行开发，搜罗并设立特约经销商，享有与南京经销商同样的经销政策，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。