

幼儿园爱国教育活动设计意图 幼儿园教育 活动设计心得(精选10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

中国电信工作总结篇一

一、企业经营工作水平有了新的提高，国有资产实现了保值增值。发展是企业生存的第一要务。进入市场找饭吃，是实业公司的最终出路，依靠主业求生存，开拓市场求发展这是我们工作的基本思路。跨入xx年，我公司致力于提高企业经营工作水平，努力提高企业的经济效益。全体实业干部员工认真学习贯彻全省电信实业xx年工作会议精神，研究和分析企业当前的形势，结合实业公司的实际情况，集思广益，安排和部署xx年的发展规划和措施，采取了有力措施来努力提高经营工作水平。

一是突出经营主线，加大主营业务的工作力度。工程建设以及相关配套工程设计、施工、监理每项工作在打造全优工程上下功夫，力争创立品牌，创出效益。工程公司积极主动和主业配合协作，继续实行和完善通信工程设计、施工和监理方面的招投标制度，出台了工程施工诸方面的监督和考核办法，严格监督，严把工程关。同时注重同主业相关部门的协调，积极促进通信工程相关协议的有效落实，防止工程流失。上半年工程决算89项，工程预计收入在238万元，未决算等工程97项。工程监理部在人员少、任务重的情况下，全室人员团结一致，除完成设计工作外，还完成了“本地网市一县光

缆工程”和“无线市话系统”的监理工作，上半年共完成勘察设计任务98项，决算工程106项，决算金额633余万元。物业部进一步严格各类工作流程和标准，规范、细化每一个工作步骤，强化监督和考核。一是从堵塞管理漏洞的源头出发，完善了一系列规章制度，使食堂管理面貌得到了有效改观；二是为迎接国家对焦作市“创优”工作验收，精心打造“满意”牌，对主业交办的“创优”工作任务，做到了服务到位、质量保证，圆满完成了各项创优工作指标，为公司节约资金2万余元。三是在防非典的战役过程中，物业部全体同志参战，付出了艰辛劳动，受到了公司上下一致好评。

二是加大了外部市场的开拓力度。我公司在完成服务主业各项任务的同时，努力提高外部市场收入比例，外部市场拓展工作取得了明显成效。工程公司完成了与联通公司xx年本地传输网“七七”工程常年维修、线路施工协议的签订。物业公司完成了所属职工卫生所的内部承包方案，并积极与移动公司商谈物业管理事宜。为了开拓外部监理市场，谋求更大发展，监理室的全体同志们不辞辛苦，经过艰苦努力，承揽了“移动公司八期基站铁塔建设”和“电信分公司出局管道工程”的监理任务。综合商业公司在今年的经营工作中，不断提高参与市场竞争能力，积极走向外部市场，加大公关力度，无论在计算机业务还是在广告业务上都有了长足的进展，截止6月底实现利润7.5万元，提前完成了半年计划进度数。在上半年完成了通信公司电视电话会议中心主体工程、移动通信公司员工住宅楼主体工程、西于村1号住宅楼项目，还完成了主业交办的维修、改造、装饰大小建设项目几十余项，参与了市友谊路、新市府大厦办公楼等外部市场通信管道工程十几余项，全年共计创产值1000余万元。此外，他们为了多承揽工程，广泛搜集招标信息，只要发现有价值的内容，哪怕只有1%的希望，也要做到100%的努力。上半年参与了移动公司第二生产楼、李万张北李万综合市场、幸福街小学的投标活动。通信器材厂在上半年完成了500余套小灵通天线生产任务及小灵通保护地线制做、安装、施工工作，创造收入75万元。

二、企业管理水平逐步提高，运行机制日趋完善。管理是生产力，管理创新、机制创新是电信实业公司的希望所在、后劲所在。进入xx年，我公司不断进行管理创新，不断夯实各项基础管理工作，使企业管理水平跨上了一个新的台阶。

一是认真学习贯彻全省电信实业xx年工作会议精神。在职工中间展开如何“解放思想，转变作风，艰苦奋斗，加快发展”的思想大讨论，在全公司范围内开展了“创收、节支、增效”拉力赛活动，并提出了“四比四看”，即“比服务、看办事效率有没有明显提高；比奉献、看第一季度收入完成情况；比干劲、看员工立足岗位吃苦耐劳的敬业精神；比节约、看增收节支实际效果。”对此，公司各部门都制定了具体改善工作作风，提高工作效率，落实“创收、节支、增效”的具体活动措施。综合部、财务部坚持每月抽出两个休息日，到生产部门参加具体劳动，通过具体实践来改善工作作风。坚持每周抽出六个小时业余时间，开展wto知识、财务知识、百句英语、企业管理等业务培训，提高经营管理和服务工作水平；建安处、工程公司在本部门员工中间发起了每天奉献1小时的倡导，激励职工为企业创收更加努力工作。

中国电信工作总结篇二

20xx年是本人进入遵义电信公司无线维护中心的第三年，在这一年中，在无线中心各位同事的大力帮助下，领导的悉心指导下，在工作中得到很多宝贵的经验。到了岁末，对这一年来的工作进行总结，这对以后工作的提高是非常必要的。

在日常的工作中，优化的工作首先就是从发现问题开始的，通过对设备cno2和网优平台等的每天指标分析，各种kpi指标进行topn分析，对指标异常的小区进行针对性的处理。处理发生包括各种系统优化和射频优化等等各种手段，发现问题的一大途径还通过用户的投诉，也是一个主要的方面，这种通过用户的直接感知，判断我们的基站可能出现的问题，通

信网络的薄弱环节，覆盖不好的地带区域，也包括用户对各种计费出现的疑问。这些种种问题，要进行各种的解决，包括对基站天馈系统的调整、bsc上系统参数的修改，边界漫游数据的配置等等，直到让用户对我们的网络满意。其中，截止于11月份，处理服务保障系统涉及漫游投诉服务单226条。向省公司借口部门报送受理确认单45条次，及时的处理边界漫游的投诉。通过发现各种问题，解决各种问题来提升我们的网络质量是我们网优工作的最主要也是最重要的手段。

每年的集团测评工作是我们专项网优中的重中之重，是体现我们遵义市cdma网络质量的一个缩影。今年的5月及11月的网优测评中，自己完成了的所负责的高速农村项目组的工作，为测评的顺利通过，贡献了自己的一份力量。在上半年的测评中，自己在高速农村项目组，负责了前期拟定的10个农村点的测试摸底工作，对遵义辖区境内的兰海高速，遵赤高速公路进行了前期摸底测试，并对测试数据进行分析，对问题点提出了解决方案。特别是在信号未覆盖的红花岗隧道，计划采用无线直放站的方式解决覆盖，前期多次在隧道进行调试测试，成功的解决了无覆盖的问题，在测评进行的当天在隧道口值守保障，让无信号覆盖的红花岗隧道顺利通过了集团测评。

下半年集团测评中，我同样是参与了高速农村测评组的工作，在前期对辖区境内的三条高速进行了摸底测试，随着遵义市交通基础建设的不断完善，遵义境内的高速公路里程也在不断增加，这次网络测评的前期摸底测试里程累计达到了1600余公里。通过摸底测试对发现的问题进行了处理，保证了高速公路测评的顺利通过。在农村测评工作方面，共对26个农村乡镇点进行了测试。在今年的集团测评中，对农村点的选择有较大的不确定性，这对我们自身的网络提出更高的要求，不能事先的选择网络好的点提供测评，需要我们整个网络的平均水平要有质量。结合我们前期开展的网络提质工作，我们对遵义当地比较重要的乡镇进行了摸底测试，立足于发现问题，解决问题，提升网络的质量，让用户有更好的使用体

验。通过集团的测评，能让我们暴露不少平时工作不引人注意的问题，让我们的工作更规范，找准工作的重心。测评不是目的，是为了我们自己更加重视自己网络的整体质量，必须一点一滴做起。

在今年的第三季度，无线中心还对遵义全市范围内xx个县进行了县城的专项网优，自己与同事一起对其中的余庆、湄潭、仁怀、桐梓县城进行了县城区域的测试，并且还由遵义市通往各县城的道路进行了测试。这次专项网优是中心第一次大规模的对以县城为中心进行语音和3g数据的同时测试，对我们掌握县城的网络情况，进行相关的优化建设投入提供详实的依据。与同事一起根据测试的数据结果，进行了分析，对相关基站进行了射频优化和系统优化，对需要进行建设的区域，进行了站点的勘察，通报公司建设部门。

在这一年的工作中，发现自己还需要学习地方还有很多，自己在理论知识上还需要加强学习，特别是向身边优秀的同事加强业务的学习处理问题的方式方法。在工作中，与工作伙伴的沟通中要以完成工作为最主要的目的，不断的换位思考，从对方的角度考虑问题，会发现解决问题的途径是多样的。对工作犯过的错误要深刻的总结，通过发现不足来提升自己。在新的20xx年，自己要不断的加强学习，特别是对通信网络的日新月异的迅猛发展[]4glte网络的升级在近几年的实现可能性较大，对新知识要及时跟进了解。日常的网优工作要不断总结思考，提高工作的有效性，通过工作的不断深入完善，提升我们的网络质量。相信在部门领导正确指引下，和同事一起，做好自己的本职工作，作出最优质的cdma网络。

在进入部门的第三个年头，对自己能在这样一个集体环境里工作生活感到非常的愉快，也觉得非常的幸运，身边有这样优秀的同事，自己能收获颇丰。在部门繁忙的工作中，部门的领导对自己的工作都提出了悉心的指导，周围的同事都能对自己提供最大的帮助，自己的这一年的工作都离不开大家

的共同合作。在此向部门的领导和各位同事表达真挚的感谢！

中国电信工作总结篇三

虽然以上发展比起原来已有很大的起色，但远远没有达到领导要求的目标，在营销方面我还要不断的提高自己，一如继往地面对挑战，迎难而上，在领导、同事的帮助下，不断的在电信事业中继续奋斗，继续成长！

一、在思想政治及业务学习情况

部，增值业务共

户，网吧+话吧 2 家，4008 电话平、综合业务水平及管理营销能力得到了锻炼，我感到，不间断的学习对不断提高自身修养及综合素质大有裨益。

二、业务发展及工作情况

这里主要说一说代办业务的业务发展。我到任后所做的工作主要熟悉工作及推进工作。主要是在前几任领导工作基础上再把代办电信业务做好、做强，带领全体职工共同努力，在注重业务全面健康发展的同时，完善服务，做好支撑，使业务发展更上一层楼。

在大家的共同努力下，代办电信业务代放号业务的发展，今年以来一直在全省名列前茅，四大战役中的储汇短信完成业务量及业务收入计划的比例在全省分别排在第二和第一的位置。

整体业务发展的方向和局面均按集团公司、省公司以及市局的总体谋划、指导思想发展和前行。

三、自身的不足之处

受自身学识和见识的局限，对业务发展提出的一些建设性意见不能迅速促进业务的发展。在为成功找方法的时候，难免又以客观困难为理由、给失败找原因找借口。在业务发展上过于重视专业总体发展目标的完成，忽视对细节问题的关注，深感协调能力不强，导致局部发展不理想。

以上是我对前 10 个月思想和工作的简要总结和回顾，工作的成绩应感谢市局领导和职能科室和兄弟局的大力支持和帮助，得益于全职职工的共同努力，存在的问题和不足则需要在今后的工作中加以改进和克服。今后，我将在上级领导和同志们的帮助和支持下，认真学习政治理论和综合知识，不断提高自身素质，提升个人整体水平，为企业的明天做出不懈努力！

=个人原创，有效防止雷同，欢迎下载=

销员岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在电信业务营销员工作岗位，但我时刻关注国际时事和中央最新的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在×××（改成电信业务营销员岗位所在的单位）电信业务营销员工作岗位上认真贯彻执行中央的路线、方针、政策，尽职尽责，在电信业务营销员工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

二、工作上加强学习，不断提高工作效率时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异。×××电信业务营销员工作岗位相关工作也需要与时俱进，需要不断学习新知识、新技术、新方法，以提高电信业务营销员岗位的服务水平和服务效率。特别是学习电信业务营销员工作岗位相关法律知识和相关最新政策。唯有如此，才能提高×××电信业务营销员工作岗位的业务水平和个人能力。定期学习×××电信业务营销员工作岗位工作有关业务知识，并总结吸取前辈在×××电信业务营销员工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在×××电信业务营销员工作岗位工作中的缺点和不足，从

而使自己整体工作素质都得到较大的提高。

回顾过去一年来在**（改成电信业务营销员岗位所在的单位）

一、2011 年上半年工作总结：

1、一季度电信业务操作思路产生了偏差将工作重点客户的沟通、压货方面，与电信沟通 不到位，一直依赖渠道客户的操作，地市客户的开拓较少，客户比较单一，地市电信工作推进 的没有进展，我没有及时的重视和实施。导致在电信政策变更后没有有效的在电信的跟进，致 使后期上市产品没有获取优势的政策操作，被动的以客户为主导操作，盲目的渠道压货，导致 客户库存偏大，后期虽积极的帮助客户分销，但由于前期电信工作基础不扎实，获取不到有效 的政策，且主要工作没有积极的寻找各地市本地网的机会。2、对工作的安排不合理：虽然针对事业部月初下达的各项销售及考核指标，进行了的 任务分解及安排，对销售人员虽然有了考核，但跟进、指导不及时。自己胡子眉毛一把抓，没 有对团队人员合理分工，充分发挥团队人员销售的积极性，协同作战能力。

3、时间安排不合理：由于人员及工作安排的不合理，常常将自己当做大业务员使用，从产品上市前的挂网、与电信沟通政策，上市后的出货、渠道销售、厂家对接等等都是自己在跟进，不是从一个管理者的角度出发来合理安排好团队人员分工合作，没有充分调动团队人员 的工作，导致自己常常很忙碌，但实际工作的效率低下，适得其反。

4、工作态度、执行力低：针对事业部要求的信息反馈不及时、反馈不认真、数据不合 理，虽然从表面上看感觉是工作不细致、细心的问题，但实际上反映了我个人工作态度不认 真。另外：对于事业部每月下达的重点机型，区域每月下达的销售指引没有认真的贯彻执行，总以为电信没有政策无法操作，没有积极主动的在各地市局方需求政策机会，导致操作思路及 方法与事业部的要求向背离，这不是理解能力的问题，这

是我执行力不够的问题。

5、言行不一，不能较好的掌握沟通时机：工作中有一些事情在我还没想清楚，思路还不是很明确的情况下，就盲目的和客户及事业部领导沟通，造成了误解，这是对客户、也是对公司的不尊重，很多事情适得其反，影响公司也影响个人形象。

二、2011 年下半年工作规划：

1、在电信政策的获取方面 a□省电信领导的频繁沟通，争取产品入围

2、销售方面：认真梳理电信客户能真正产粮门店，通过精细化的数据

?????

动渠道客户的提货及销售，通过政策来选择渠道客户，主导、掌控客户。3、管理方，面：合理的安排工作：目前电信团队正编 4 人，销售经理 1 人（负责全省的销售工作）销售主管 2 人，市场主管 1 人，负责督导、促销员管理，终端活动的策划及实施、监控。销售经理将任务考核、日常工作考核在每月 5 日前制定，并与各主管沟通并确定。任务考核占整体考核 60%，日常基础工作占 40%。每月要求销售主管负责所辖区域重点城市必须半月拜访一次局方政企、公客、市场部经理及分管经营副总。沟通本地网政策，介绍公司产品，展示公司形象。事后要有详细的拜访记录给到销售经理作为差旅费核销的依据。合理安排时间：工作中要有计划性、条理性，合理的安排好团队各人的工作，充分发挥每个人的能力，展示个人的自身价值。每天电话跟进渠道的销售，政策获取的情况。加强执行力，提升工作态度：坚决执行事业部及区域下达的销售工作指引，认真对待每一个报表、数据，认真对待每一个细节，秉承细节决定成败，态度决定一切的

工作作风。言必行、诺必实的工作作风：对待工作中的每件事情把握节奏，掌握沟通时机，在自己有充分把握，依据公司的规章制度的前提下，做到承诺了就一定做到，不说空话，多干实事。保持与区域的沟通：及时的将电信的文件及数据反馈给区域，产品的操作思路及时沟通。

2012 年上半年个人工作总结

今年以来，农村市场紧密围绕“创新机制、精耕细作、规模发展”这一核心，在全市范围内加大农村支局体系建设，并积极承接全省农村支局“收入承包、增量提成”工作要求，充分发挥支局的枢纽、桥头堡作用，通过达标支局的建设，夯实支局基础管理工作和支局常态化营销工作；实现全业务快速增长，确保农村收入突飞猛进。现就农村市场上半年工作汇报如下。

一、1-6 月农村市场经营效果

1-6 月全市农村市场收入累计****万元，完成省定预算指标的***%，累计同比增长*** 万元，增幅达到***%。其中移动业务收入***万元，累计同比增长***万元，增幅达到 ***%；固网收入***万元，累计同比减少***万元，降幅到***%。

1、狠抓细节，完善支局建制

致人员未能下沉。

2、贯彻落实，实现支局收入承包

为将农村支局收入承包落到实处，首先开展完善农村支局建制工作，同时开展农村收入预算工作，先由市公司统一明确农村收入预算原则，再由各经营单位按照预算原则，并结合支局当地经济环境开展科学合理的收入预算，分别明确了各支局 t0□t2□t3 收入预算值。2012 年农村 t0 预算***万元，

较 11 年增长***万元，超省定预算***万元。

“3g 走进新农村”专项营销活动自 2011 年开展以来，经过百日会战，返乡市场两个阶段的专项活动，已初步形成农村 3g 使用的营销氛围。为持续深化天翼 3g 在农村市场的渗透，严格按照省公司文件精神，在 5-8 月持续开展“3g 走进新农村”营销活动。此项活动的开展主要由“宣传进万户”、“电影下乡”、“渠道拓展”三个板块组成，围绕 3g 智能机销售为重点开展，截止目前各单位开展进度差距较大，仅 6 月份拉动移动有效净增***户。

为有效推进天翼 3g 智能机在农村市场的销售，积极同市农业局进行合作，围绕“农村信息化建设”主题，积极探索营销模式，5 月 24 日，携手市农业局召开“全市农业信息暨白河模式推广”工作会，以信息化建设为切入口，加大推广农事通业务，延安市共计农村信息站 ***个，计划 2012 全年实现***%信息站的渗透。本次业务推广，主要以农村合约计划机型为主，将从 6 月起由电信公司同承信网络公司联手针对 12 个县公司开展巡讲工作。

三、目前工作存在问题

- 1、农村市场移动业务增速缓慢□3g 智能终端销售效果不佳。
- 2、农村营销人员到位情况差，支局营维分离推进难度大。

中国电信工作总结篇四

xx年，是xx电信实施“龙头战略”、实现企业新一轮的稳健快速发展的一年。上半年，女工 workstation 在省会公司的角度，在省电信工会和本公司党委、工会的正确领导下，全面落实全省电信女工工作会议精神，以企业发展为中心，以提高女员工素质和发挥女员工作用为主线，以维护女员工权益为重点，以加强女员工组织建设为保障，紧紧围绕生产经营开展

女工工作，取得了一定实效。

一是增强了女工干部力量，年初我们抓住干部调整和工会换届选举的机会，重新选举产生了女职工工作委员会成员，全部为大专以上学历，分别来自前端、后端和管控等部门，其中67%的女工委委员为基层单位一把手或主要领导，极大地充实了女工工作力量；同时我们利用女工业余学校、培训中心、企业网、宣传栏等学习的平台，对女工干部进行有关维护女工合法权益等方面的法律法规的学习培训，提高了女工干部的素质和法律意识，切实达到了学以兴德，学以增智，学以致用，使她们在工作中能大胆依法维护女工利益；二是我们“把创学习型班组、做知识型员工”和提升女工素质相结合，引导全体女工树立与创建学习型组织相适应的新理念，即终身学习的观念和工作学习化、学习工作化的观念，使学习成为女职工发展需求的自觉行动；全体女工以做学习型女工为目标，积极拓展弘扬“自尊、自信、自立、自强”精神，主动树立自主意识和发展意识，在本职岗位上，学理论、学文化、学科学、学技能，营造了浓浓的“岗位成才、素质达标”的工作氛围，在公司开展的创“学习型企业”工作中，首批试点的客户服务中心、网络维护中心、增值业务部等6个单位的女工参与率达到100%；营业服务部组织200名营业前台女工于7月底开展了打字、点钞和业务知识等专项内容的技术比武和岗位练功活动。

只有把女工工作与企业的生产紧密联系起来，女职工工作才有根，在企业发展中才能发挥女职工才干，才能体现女职工的价值，女职工工作也才能从根本上融入企业。因此，今年一季度“奋进杯”劳动竞赛伊始，我们根据公司劳动竞赛委员会的要求，结合省总工会第五轮“芙蓉杯”女职工素质达标成果赛的主题，从xx年12月21日至xx年3月3日，在全体女工中开展了“芙蓉花开漫星城”女职工业务拓展活动；活动由工会主席向云成亲自挂帅，全体女职工历经了“花香长电——每周一花评选”、“花漫星城——亲情诚信服务”、“名花欣赏——心得体会交流”、“百花争

艳——“三八”总结表彰”四大主题活动，”形成了“劳动竞赛遍地开花”的喜人局面，充分展示了她们在企业发展的关键时期主动参与、善于竞争的精神风貌；特别是在“花漫星城——亲情诚信服务”活动中，广大女职工主动走上街头、走入社区、走近市民，积极开展电信业务宣传受理，为企业取得了良好的宣传、发展效应；此活动得到了公司党委的高度重视，总经理舒石、副总经理欧阳慧亲赴活动现场，感谢女工为实现全年业务发展开门红做出的贡献。此外，我们还创新“三八”活动内容，组织开展了“三八”短信编、发大赛，组织全体男员工在“三八”节期间，对自己的妻子开展“献爱心显真情”行动，真心感谢她们在家庭与事业上对自己的关心和支持；在双创活动中，基层单位积极制定创建计划，结合本职工作开展创建工作；涉外女工评星级服务员面达到了82%以上。

上半年，我们以调动女职工的积极性和创造性、为企业竭诚奉献为出发点，从关心爱护女职工的身心健康和特殊利益入手，认真抓好女职工的劳动保护工作。结合企业实际，完善了《女职工劳动保护规定实施细则》，通过集体合同解决女职工劳动保护问题的有关规定，进一步强化了女职工劳动保护工作的权威性。根据女工的特殊情况，向公司申请了减免了女工怀孕期间的业务发展指标并得到有效落实；公司领导十分关注女工的权益保障，划拨46万多元专项经费，为女工发放了卫生用品，做好了一年一度的妇科普查工作，购买了“两癌”保险等；同时我们还加强了计生国策的宣传，在做好独生子女安康保险工作的同时，及时杜绝了两起计划外超生情况的发生。

我们十分注意典型的培育工作，在开展女工业务拓展活动时，公司女工部积极与基层女工联络沟通，发现了许多优秀的女工业务发展典型，如增值业务部的梁畅、大客户部的吴沉香、浏阳市分公司的冯细满，在组织她们在“三八”节上进行先进事迹宣讲时，还将她们的先进事迹进行整理、升华，在企业网和《xx电信报》上同步推出，在全体女工当中引起了强

烈的反响，并成为了“保先”教育的先进典型；与此同时，我们根据女工业务拓展活动“每周一花”上榜情况及“亲情诚信服务”活动组织情况，评选产生了“每周一花”的各项花王和活动优秀组织单位，并在一季度对185名提前半个月完成一季度竞赛任务积分的女职工、101户“五好文明家庭”和12位“芙蓉岗位明星”进行了表彰奖励，在全公司广大女工当中掀起了一股学先进、赶先进的热潮。

中国电信工作总结篇五

xx年是xx公司重组的第一年，在这一年里，在分公司领导的正确领导和全体员工的共同努力下，我保质保量的完成了xx年的艰巨任务。

一、加强思想政治学习，不断提高自身素养

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。

二、恪尽职守，认真完成本职工作

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。

三、努力学习，不断提升业务水平

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。

四、树立工作目标，创品牌服务形象

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。

作为一名入党积极分子，发展对象的我要时刻谨记党的教诲，时刻以党员的行为准则来约束自己，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中起先锋模范带头作用。积极向党组织靠拢，争取早日成为党组织中的一员。

在20xx年这一年里，经本人在学习、工作、生活等各方面的努力，得到了分公司各位领导和班组所有员工、相关班组的一致认可。再次被组员评选为20xx年分公司先进生产工作者。本人在近些年来所取的成绩，都离不开分公司领导和同事的热心的帮助。

中国电信工作总结篇六

“中国电信”在我没有加入电信公司前，印象里就是服务最广，是中国客户群最大的电信运营企业。同时自己也是多年的中国电信老用户，对电信公司的服务及通话质量也是相当的满意，一个很偶然的的机会，我成为了一名电信新员工。

我热爱我的工作。我能在职场这条路上找到自己心仪的工作，跟我从工作历程中找到自己的特质，有着很大的关系。在此之前我是做传媒的，在报社和杂志社做过记者和编辑，之后，经朋友介绍我正式进入职场，就在湖南电信郴州分公司做营业员。我挺喜欢这个工作，它让我发现自己的特质：很有亲

和力，不怕与人接触，抗压性高。我在工作中，仿佛在做一份不同的工作，秘诀在于我保持对公司与工作的兴趣。

作为一名刚进电信公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，以往是走进电信公司接受服务，感受电信公司上帝般的感觉，而现在我要作为服务者来面对广大的客户群体，来为客户服务，这对我可以说是一个很大的人生挑战。

我的工作主要是与电信客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户可以顺利使用电信公司的服务。电信的客户分布甚广，各行各业的都有，甚至还有国家机关，像国税局、工商局等。我因此交了很多朋友，跟不同产业的人分享着不同的经验，这也成为我工作上另一项乐趣。

营业员的工作内容重复性较高。很多人都觉得它很隐性，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的字眼。

刚开始我也常想，电信公司又不是我家开的，客户不顺，干嘛不分青红皂白地骂我，我也常被客户无理的反应搞得郁闷不已。但同时我也拥有笔墨难以形容的喜悦。记得我在做营业员的第二个星期，有位客户不太会使用自己的小灵通，连存电话号码都不知道，我很有耐心地教他操作，花了近半个小时的时间，终于把他教会了，听到客户的感谢声音，我差点兴奋地跃起来了。

之后，他每次到营业台办理业务，都会再三地向我表达谢意，听到他的称赞，我特别高兴，并表示这是我份内该做的事。后来他甚至向旁边的人宣传，说他非常满意我们的服务。

营业员终究是要解决问题的，除了亲切之外，还得要学会冷

静面对客户的情绪，不要被他们的情绪牵着走。有时候客户会说不清楚问题在哪里，营业员也得冷静地帮助客户发现问题，以便顺利解决。

由于营业员的工作很琐碎，往往挫折感大于成就感，但一有成就感又会乐上好几天。所以做营业员就要有点鸡婆个性，如果你是个比较自我的人，很难乐在其中。有人问我，你一个大男人什么不好干，偏要跑到电信做营业员，公司到底给我什么？我觉得公司给我一个工作的舞台，一个继续深造的机会。如果一味抱怨工作辛苦，太斤斤计较，那就太辜负任用你的公司，也辜负了这个机会。

我自己平时在个人形象上没有太多的要求，什么自然啊、亲切啊、微笑啊，感觉不是那么重要。进入电信公司以后，看似简单的事情原来也不是那么简单，就拿每天早上8点半前的迎宾岗说，站要直、衣要整、语要勤，所有的一切都代表电信公司的形象，通过自己的工作，让自己真正融入到电信公司，享受客户对我们满意的目光与赞许，同时也让我明白了一件是事：做好一件事不难，难的是要如何坚持！

说话是我们天天都离不了的，但如何说、怎么说又是一门艺术，如何让客户感受到上帝的感觉也不是一时半会能达到的。

“您好！欢迎光临！”、“您好！交费是吗？您请坐，请报号码，，，，”，一句句多么简单的语言，多么朴素的话语，却代表了电信公司对客户的真诚与关爱！这也教会我要如何为人处事，如何做一个真诚的人！

通过工作的这些日子，让我在各方面的技能都得到提高，也让我感受到电信公司不光是一个服务型的企业，他更多的是培养人才的摇篮，让进入公司的员工都能够更快的进入角色。我的打字水平一直以来是我的弱项，也没有太多的重视，进入公司后，发现自己已经很落后了，于是就天天练习、摸索，虽然现在的速度还不尽人意，但相比以前，不知快了多少，我相信通过努力，我一定会达到公司要求，这对我以后

的学习生活也一定大有帮助的。

工作中比较让我担心的是我有什么会让客户觉得不满意，我要怎么为客户提供贴心服务，不知自己的能力如何。首先，我以“用户快乐所以我快乐”当作我的工作理念，为自己的工作积蓄了充足的后劲。同时，我向公司的业务能手学习很重要，它能帮助我不断地提高自己。另外，我会经常阅读一些励志书籍，盘点一下自己的工作能力是否符合工作要求。我觉得这个检视自我能力的方法还不错。对我来讲，我的人生不会比进金融业、高科技产业的同学差，而且比他们丰富，因为在营业员这个工作岗位上，可以学到很多东西。

人的一生，总是离不开工作的。现在的我虽忙碌，却很快乐，很满足。尽管现在，我还是一名新员工，但是我希望自己能够在公司能够发挥自己的光和热，真正发挥自己的潜能，不断学习，不断进步，能与电信共成长，见证电信公司走向新的辉煌，能够做好客户的贴心服务将是我最大的心愿！