

# 最新维保人员年终工作总结(大全9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 维保人员年终工作总结篇一

xxx分局在地方政府及各级电信部门领导的大力关心、支持下，深入拓展市场，积极应对竞争，努力改善服务，现就一年来分局主要工作总结如下：

### 业务发展情况及主要成绩：

1、各项主要经营发展指标完成情况：截止至11月20日，业务收入完成6145.60万元（不含“泉灵通”），完成年计划103.11%；固话净增4540部，完成计划98.7%；“泉灵通”净增11462部，完成计划的230.2%；宽带业务发展2328户，完成计划的133%；其中：泉灵通业务发展数占晋江局发展总数的1/5，宽带业务发展总数占晋江局发展总数的1/3。

2、依照省级“青年文明号”标准，结合亮丽工程竞赛细则，立足机制创新，推行营业计件量化考核，以“用户至上，用心服务”为服务宗旨，切实落实“首问负责制”，分局保持省级“青年文明号”和省文明办的“文明窗口示范点”荣誉称号。

3、今年分局还取得以下主要荣誉和奖励：“亮丽新电信”辩论赛第一名ip竞赛一等奖（第三季度）、“宽带极速之旅”发展二等奖，首季开门红小交换机拆机并网专项奖、首季开门红竞赛“三等奖”，营业练功团体第三名等。

4、全面完成市局考核的各项通信质量指标和安全生产指标，实现无重大安全责任事故和通信案件发生。

以下从几个方面来谈过去一年分局的工作：

一、与时俱进，做好员工思想政治工作。

按照江总书记“三个代表”重要思想要求，立足企业深化内部改革和日常工作实际，引导、帮助员工认清形势，扭转观念，特别强化员工市场意识、危机意识、竞争意识教育。分局负责人针对员工意识形态的“热、难点”问题，通过个别谈心、集中讨论等形式，及时做好疏导、沟通，把思想统一到分局各项业务发展，应对竞争和改善服务的工作“重心”上来。

二、科学管理，推进分局工作有序开展。

1、按市局有关绩效考核的文件精神，制订并不断完善分局效益考核办法，根据不同阶段工作重点的差异，及时调整绩效考核分值的比例，加大如：欠费催缴、移动商务ip信息收集、泉灵通、宽带等重点工作的分值比重，使今年分局绩效分不断上升，到第三季度，列各分局的第六位。

2、xxx分局是晋江局率先实行营业计件量化考核的分局，针对这项改革，我们及时建立了营业计件量化考核二次分配管理办法，从营业工作量、岗位规章制度、服务质量、业务管理、经营效益等七个方面细化了考核办法，改革实行三个月以来，对营业员和客户都产生了积极良好的效果，同时，也为其他分局推行这项工作积累了成功经验。

3、加强营业、客户服务部、公话超市的业务管理和考核，重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。在今年客户服务

部等级管理竞赛中，晋江局三个一等奖的客户服务部有两个在xxx□

4、下半年，经过积极准备，以培训和自学相结合方式，提高“三代”宽带专业素质，分局“三代”人员从社会电脑商接手了宽带业务的安装和维护工作，大大压缩了宽带修障历时，晋江局的宽带“大头”xxx分局在今年发展2000多用户，特别是“宽带极速之旅”取得二等奖，“三代”迅速到位的安装调测功不可没。营业的每月营业员考评和最优评价制度，保证了营业整体服务人员的业务素质维持较高水平，在全省组织的营业岗位考试中，晋江局前十名，有4个在xxx□近期泉州组织的营业考试中，第一名也是xxx分局的营业员。

### 三、深入市场，掌控市场经营主动权。

1、继续不遗余力地发展固网电话，重点挖掘东环片区写字楼、新兴公司、住宅区用户及旧城改造搬迁户，加快拆机并网，今年共拆除小交换机25家，累计新增电话556部，与联通、移动公话针锋相对，主动出击，选点定位，覆盖式发展公话业务，共发展公话超市25家，公话办点近60家，公话发展数在原基础上翻了一番。

2、主要依托客户服务部和其他条件成熟的社会代办点，针对打工族、学生和服务行业人员，大力发展“泉灵通”。通过“泉灵通”业务的发展形成并巩固了相对完善的分局社会营销网络。

3、结合市公司和晋江市局对宽带业务报刊、电视及其他形式的宣传，分局采用现场演示、电话促销、小区集中受理等渠道，重点明确地发展学校、住宅小区和工薪阶层的宽带用户。

4、为积极应对竞争，取得竞争主动，保证科学的经营决策，分局主要通过以下渠道，健全和完善了分局200多家

中小企业档案，利用“帐务清单查询系统”，实时统计出单机话务量超过800元的用户资料，先以电话联系形式，逐个了解包括企业所有电话号码、公司规模和人数及老板或负责人在内的信息，再根据已收集的中小企业资料，有针对性地上门走访，在做好服务工作，解决客户通信问题，引导客户通信需求的同时，进一步了解和掌握公司情况，根据走访结果，不断完善客户资料。

5、做好话务量分析，特别是异常话费和话务量波动分析，根据话务量波动情况，组织客户经理、“三代”代员，有针对性地上门走访，了解话费波动原因，在做好客户话务量流失调查基础上，认真分析客户整体通信情况，利用“中国电信”业务组合的多元化优势，采取灵活的营销策略，制订个性化营销预案，与客户签订全面合作协议，排挤竞争对手，巩固和发展电信业务。

6、发动分局全体员工，包括“三代”人员，深入市场，收集市场信息，特别是竞争对手的业务动态和通信设施建设信息，尽最大努力以多种形式遏制联通、移动公话、移动商务ip网网通ip等的“漫延”，在第三季度的ip竞赛中，荣获一等奖。

#### 四、用心服务，提升客户价值。

1、多种形式，转变员工服务意识和理念。让“用户至上、用心服务”的宗旨深入人心，从而转化为员工的自觉行动。比如：对服务工作受表扬的员工不单给予绩效加分、通报表彰，还奖励增加工休日，优先考虑评优评先等；对服务工作做得不够的员工，不仅给予经济处罚，还给予批评、教育，要求进行换位思考，写书面心得体会，让其深刻认识服务不周的种种弊端。在晋江市局组织的以服务为主题的“亮丽工程”辩论赛中，分局与办公室、鸿运公司一起获团体第一名。

2、转机建制，率先实行营业计件量化和全业务受理。通过这一体现多劳多得、能者多得的机制创新，有效地促进了营业岗位服务人员的主动性和亲情化，全面提高了营业服务质量。

3、制度化、规范化，再加落实执行了“首问负责制”，遏止了服务“擦边球”。公开公布各岗位的服务承诺标准，坚持一线岗位的班前十分钟制度、值班长制度、每月最优服务评价制度及服务奖罚制度的落实，强化“首问负责制”记录要求，明确第一位接待客户员工的职责，加强投诉时限管理，形成了解决客户问题和投诉处理的绿色通道，认真对待和解决社会和客户反映的热、难点问题，切实把服务工作落到实处。

## 五、其他工作：

1、按“泉灵通”号码局号和“三代”分片区域划分话费催缴、责任到人，做好欠费催收工作。

2、规范卡市，建立电话卡直销网络，签订代售协议100多份。

3、积极组织人员签订“泉灵通”基站协议，优化网络，并对基础资料认真整理、核对；做好交接箱线路资料的整理、线路图纸的电脑录入、核对工作，把管线资源管理纳入科学、动态化管理轨道。

4、结合开展“安全生产月”活动和安康杯安全生产竞赛活动，坚持“安全第一，预防为主”方针，明确谁出问题谁负责原则，落实安全生产责任制，积极做好新入局“三代”人员的安全知识教育。

5、组织分局员工踊跃参加无偿献血活动。

6、认真完成市局交办的其他工作。

回首往昔，展望未来，深知明年乃至今后的若干年，我们所面临的挑战将越来越艰巨□xxx分局在新的征程，将迎难而上，义不容辞，责无旁贷，创造性地开展工作，为晋江电信的美好明天再立新功。

1.工作总结电信分局工作总结示例

2.电信暑期实习报告

3.电信公司实习总结

4.电信人员实习报告

5.电信员工辞职报告

6.电信求职信范文

7.电信公司介绍信

8.电信员工辞职信

## 维保人员年终工作总结篇二

一、本月工作基本情况续费情况：

本月北二路应续费274户，其中钾肥厂用户23户，石油用户29户，公网用户56户，专网（就是5位号的，主要是铁路职工），166，本月推出的对铁路职工特使优惠政策，包月60，话费全免有一定效果，在我们未推出本优惠之前已经有户离网改电信，网通，与用户取得联系后，都表示到期后再选择铁通，流失情况：截止目前位置3月份拆机23户，2月拆机99户，其

中石油用户12户已经改局域网，1月拆机49户，其中包括13户石油用户拆机，本月拆机数量较上两个月相比，略有下降。

1、网速慢，客户反映我们的网速慢，另外一点是我们租用的端口是外地的，变化的ip常令用户感到烦恼。

2、竞争对手优惠措施令人心动。电信在推出了安装宽带送手机后，吸引了很多人。网通光纤的速度、低廉的收费活动也令不少客户侧目。

3、服务乏力，部分客户反映，问题不能在第一时间解决，导致对铁通缺乏信心。

## 二、工作中的几点想法

1、把握自身资源的优势，充分利用铁通本公司的人员网络优势，组建铁通游戏群，带动xxxx铁路公司□xxx钾肥厂、炼油厂□xxxx企事业单位玩大型游戏的人，增加铁通宽带的用户量。

2、开展“您在铁通心中”活动。通过这段时间工作接触用户发现，在用户使用铁通的宽带后，除了有技术性的问题才彼此接触，一般不接触。部分客户的流失原因是：铁通缺乏关心用户的主动性，导致客户流失，开展“您在铁通心中”活动的目的是对用户进行定期回访或在节日、用户生日的时候主动送上祝福，让客户感受到关心和温暖，从而留住老客户，带来新客户。

3、网速、价格不是客户离网的主要因素，让客户了解铁通的优点，选择铁通，是我们的目的，但是我发现，我们的宣传力度低，涉及领域狭窄，建议加大宣传力度、增大服务覆盖面。

4、正确的引导。据我了解，在上网高峰期的时候（每日的18点到21点、周末）就是电信和网通也不能保证在此拥挤的时

候有较快网速。关键是我们缺乏正确的引导。

5、服务是硬道理。客户认的就是服务，几个电话都解决不了问题，用户下次肯定不选择你，所以加深服务力度，进一步增强铁通人的服务意识。

### 三、下一步工作打算

一是配合公司领导和同事，进一步增强服务理念，认真完成领导安排的各项工作。二是继续加强理论和业务知识的学习，拓宽自己的知识领域，在工作岗位上充分发挥自己的能力。以饱满的热情服务于公司、服务于用户。三是加强工作的条理性，在长时间单调的工作方式容易产生疲态，影响了服务质量，今后加强对工作的合理安排。杜绝在工作中出现纰漏。

今后我将以饱满的服务热情，娴熟的业务技能，本着服务客户、服务社会的宗旨，强化服务功能，完善服务手段，以优质的服务回报客户，以更多的热情投身到工作去，再接再厉，争创佳绩。

以上总结不足之处敬请各位领导指正。

## 维保人员年终工作总结篇三

根据公司的文件精神，我参加了“金秋营销体验”活动。在活动中，我到公客一部和社区经理一起，为用户的各项需求提供全面周到的服务，如用户装机(电话、宽带、小灵通)、拆机、报修等各方面服务。在为期半月的体验中，我学习到很多内容，为我在日常工作中帮助很多。

我体验的岗位是社区经理，实践使我改变了社区经理工作挺轻松的想法，在交接箱上站一会儿腿就酸了，可社区经理为了查修电路经常要一个一个的爬上爬下，还要站上几分钟，多辛苦。在为社区内孤寡老人装电话时，体验到装电话的辛



苦和快乐。一部电话从主干到用户家里，经过配线的跳接、接头盒、下户线等一系列的工序，装通了之后，感觉很有成就感。

一天夜里我们维护的阜王路上一个用户家里电话通话时突然发生故障，社区经理接到维修电话后，通知我和他一道连夜对该用户故障的电话线路进行维修。在维修电话线路故障时，我们还对该路散乱的电话线进行了梳理和抬高，以确保居民电话的正常使用。

在体验活动中，我还学习到了adsl线路故障的处理方法。由于adsl是架设在原来的电话线上，所以它的通信质量就取决于电话线了。对于那些新建的小区或者是电话线在近期进行过改造的地区发生线路故障的可能性就很小，而那些仍在使用旧电话线的地区产生线路故障的可能性就很大了。检测电话线质量有个很方便的方法，那就是拿起电话，仔细听拨号音，听听声音是否纯净没有杂音，如果拨号音非常纯净，那就说明电话线质量很好，反之就说明电话线质量不好了，如怀疑是电话线质量问题，可以通过分段进行电话测试来帮助查找问题。在排除了外部线路问题后还应该检测一下用户家里的电话线是否有损坏，如有的话应该将其换成新的电话线。

## 维保人员年终工作总结篇四

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。随着电梯生产能力的迅速增长，技术发展潮流及产品结构日趋合理，行业标准进一步完善。同时也加深了电梯行业对其维护人员的素质要求。为了跟上时代步伐，我始终严格要求自己，努力学习相关专业知 识，加强自身实践能力，为以后的工作积累了切实的操作流程经验。

在工作中积累经验，正如，达尔文所说“知识和经验都来源于常识”。而我的工作就是不断的总结和回顾工作中碰到的

常见故障现象，加以细分并提高判断的准确性。记得刚开始工作的第一年，我判断一次不关门不运行故障需要两个小时，现在判断一次不关门不运行故障的时间缩减到了原来的五分之一，大大挺高了排故效率。

电梯的故障虽然有上千种，但是主要分为两类：一类是电气故障，另一类是机械故障。机械故障维修拆卸时，需要认真核实各零部件的安装位置和工作面状况。多数故障可通过听，声音发出位置；看，变化运动过程；感，振动平稳度；闻，电气电弧击穿空气时散发的味道r22□r22□等排除。虽然方法简单，步骤繁琐，但我时刻要求自己不能遗漏任何异常状况。

1. 努力完成自己的本职工作，提高自身的服务质量、服务态度、及时处理突发事件的能力。
2. 协同好本单位同事的关系，发挥团队能动性，将工作安排情况及时向领导汇报，将维保方案及时向物业传达，高效完成日常维护工作，迅速对电梯故障作出反应。
3. 开展好工作的同时，规划好自身的学习计划，向高一级技术水平努力奋斗。
4. 跟进改革开放的步伐，发挥自身的能动性，将自己的所学服务于社会。用自己微薄的力量为广大人民群众提供乘坐电梯“上上下下的享受”而努力。

在多年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。在今后的的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，探讨工程上的难点和要点，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，从而提高自身涵养与整体素质。

## 维保人员年终工作总结篇五

2018年工作总结时光荏苒，日月如梭。又到了岁末年终之时。转眼之间2018过去了，屈指算来从2018年在这个岗位上已经有一年半的时间了。如何把这份工作做得“客人满意，领导放心”，是我们工作以来一直追求的目标和重心。完成工作很容易，但要把工作做得出色、有创造性却是不容易的。在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为能工巧匠。在过去的一年里，我们时刻以“细心，耐心，认真，负责”作为工作宗旨，坚持“爱岗敬业”的理念。

二、为了使工作做得更完善，南楼和北楼各设两个疏导员这样能使在高峰时期避免遇到紧急情况做到及时的处理和应急，班长每天巡视电梯检查电梯司机的着装、站姿以及态度。在公司领导的指挥下，我们做了细致的安全检查和安全教育培训的工作。

1、检查宿舍的用电情况，安全用电、避免发生火灾是否存在安全隐患；

2、检查宿舍卫生给大家创造一个良好的生活环境；

3、我们以半军事化的方式严格要求电梯司机自身的素质。

2、完成好医院、公司交给我的工作；

3、根据各岗位的具体情况，完善和丰富员工的培训；

4、配合医院完成电梯更新.c□

5、做好应急预案，最好做到半年做一次演练；

6、做好人员储备和梯队建设，随着公司的发展，完成好公

司交给的工作。

在以后的工作中，我会汲取有利的因素强化自己的工作 能力，改正缺点和不足.我相信，在新的一年里，在我们所 有员工的共同努力下，复兴医院将会迎来更辉煌的明天！！友恒一片心，服务无止境！

## 维保人员年终工作总结篇六

回顾20xx消防年工作，在消防科全体人员的辛勤劳动下，商场全年无重大消防安全事故发生，但消防科工作也存在以下严重不足，在20xx年工作中我们将努力及时改正以下不足。

1、消防科部分人员处理突发事件能力不足、责任心不强、工作不注重细 节、马虎、业务技能不熟练、业务知识匮乏。

在xx年工作中首要培训应急处置能力、加强责任心方面培训、严格工作 要求，狠抓细节，查遗堵漏、利用业余时间增加业务技能、业务知识、培训、 考核并采取末位淘汰制，逐步淘汰工作能力差，工作不用心人员，为消防工作增加新鲜血液，力争创年度部门优秀队伍。

2、个别员工消防知识掌握不全面，消防器材操作不熟练。

20xx年加强卖场员工消防知识抽查面，从课长到员工严格抽查消防知识及消防器材操作掌握情况，力争对抽查情况及时进行动态通报。

消防中心部分设备因使用过久，现已出现反应迟钝、部件老化、数据 丢失等问题。

现已与相关领导进行沟通，拟14年逐步进行更换。

现有消防器材、防护装备等已无法满足现实消防要求。 计划

于20xx年进行更换增配。

1、消防科新员工存在问题，合作意识不强，经常出现工作原因纠纷。计划xx年进行消防科人员团队合作方面军训及每月消防技能比赛，成绩计入绩效考核，增强团队协作能力。

2、中队xx年后半年因人员不足，流动性大等原因贻误消防联勤队消防知识、消防器材、设施培训工作□20xx年计划两次以上消防联勤队消防知识、器材实操培训、考核工作并计入当月绩效考核。

## 维保人员年终工作总结篇七

为了做好我园的安全工作，预防火灾事故的发生，保护全园师生员工的人身安全和公共财产安全，认真落实“预防为主、防消结合”的消防工作方针，加强教职工、幼儿的消防安全意识和消防设施、器材的管理，特制定本学期消防工作计划。

一、认真组织教职工学习《消防法》、《消防安全管理条例》等有关法律法规。

二、加强对师生员工的防火，防震安全教育，增强教职工的法制观念和安全意识，使师生员工了解本岗位的防火措施，做到发生火灾及地震时会报警，会使用灭火材料扑救初期火灾，会组织人员疏散，会自救逃生。

三、每月组织一次消防安全检查，重点部位要坚持每日检查、巡查，并建立月查记录。

四、保障安全疏散通道、安全出口畅通，安全疏散标志、消防设备处于正常状态。

五、组织教职工、幼儿开展防火防震演练(xx月下旬随机一天

进行)。

六、加强消防器材、设备的管理、养护，每月进行一次全面系统的检查。

七、使消防安全工作有计划、有检查、有预案，把消防工作落实到实处。

八、制订和完善消防安全事故应急处理预案，密切配合有关部门做好消防安全事故处理工作。

总之，要在实际工作中，加强灵活机动的技能。消防安全重在防范，我园教职工将积极参与齐抓共管，共同做好消防工作。

## 维保人员年终工作总结篇八

1#生产线节后x月开始生产，03#冻干机2#压缩机油换热器泄漏，压缩机无法运行，导致03#冻干机单台压缩机运行，需然没有影响生产，但对生产缺少安全性，备件已上月日申购。已催办，希望以后尽量避免此类事发生，警惕！其余设备运行良好。

2.1冻干水针设备关键设备运行良好。

### 三、备品备件情况

1.1 20xx年x月份1#与2#车间处于基本停产状态。

### 四、班组人员维修工时(小时)及考评五、班组人员情况

1、本班组的员工的辞职对班组个别人员有一定的影响，但随着时间的推移，情绪有所好转。

2、除尘机事件的处理可能对员工的积极性影响很大，思想上可能会蒙上一层阴影。工作可能不好开展。

3、本班组分配来一位见习本科生，

## 六、下月计划

1、落实pm计划。

3、备品配件申购。

4、加强班组建设，继续提高员工主动性，提高技能。

5、新员工的培训

## 维保人员年终工作总结篇九

自接管营业厅以来，营业人员日常行为逐是规范，工作效率渐趋提高，最主要的营造出上进学习的态度，差错率有了明显减少，杜绝了利用职务之便舞弊徇私的行为，终端销售比去年同期增长23%，融合业务比去年同期增长15%，单装宽带比去年同比增长5%□2g□3g单卡销售也比去年同期有所增长。整体来看，营业环境比起以往有了质的改变，人员素质有了明显的提高。

工作是每一个人人生中必须经过的路，因为工作，我们可以接处到很多的事物；也可以结交很多的朋友；工作更可以使我们活的更精xx！要想在一个岗位中做出优异的成绩，我们应该热爱自己的岗位，做好本职工作，熟练的掌握工作中的每个步骤，将工作做精、做牢、做实。

营业厅经理担负着主持并督导营业厅的工作，利用早班会对营业人员进行鼓励，做到面对营业员不同的xx格，如何使其有良好的心态去做好营业工作为目的，一年以来，通过说、

劝、教的方式与营业员相处，没有出现大的过失和工作差错。对于差错敢于去指正，面对个人的先进事迹善于去表扬，不以物小而不为。

随着集团公司将营业厅演变为营销中心趋势的推进，营业厅深感肩负的任务，在过去的一年每次早班会我都重复强调着分到个人头的上的各项任务 and 指标，使其了解自己的业绩，促使营业员将业务更好的发展、加快发展。正常营业中我尽可能的帮助营业员推销我们的产品，做好后台支撑，及时总结经验与其他营业员分享讨论。

团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重。不图谋私利，维护企业信誉，要求即使在无人监督□xx工作的情况下也不做任何侵犯企业利益的事情。当用户到营业厅进行投诉时，我要求必须按照首问负责制认真处理、全程跟踪处理，并做好记录，维护企业信誉，做好营业厅经理的职责。

第一，明确20xx年的工作目标，实行“一流管理，一流服务，一流人才，一流业绩”，着实提高业务受理量，创新思维，利用每个人不同的xx格发挥自己的长处，放开去干，放心去干，做好营业厅班长的支撑，做到粗中有细，定期核查，保xx营业无投诉，业务无差错。严惩违规，表彰先进。使每个营业员发挥自己的长处。

第二，随着体验式营销的开展，在新的环境中更加注重培养营业员爱岗敬业，高度负责的工作态度充分发挥主观能动xx□积极xx□激励奋发进取的工作热情，加强营业员主人翁意识。做到人人有计划，人人有目标，每天开早班会落实实际需要改进内容，通报个人实际业务发展量和受理量，时常提醒自己的现阶段与目标和计划的差距。

第三，务实作风，善于学习先进经验，多与兄弟公司交流，



尤其应与沙河等有先进业绩和管理模式经验的分公司保持交流，在学习的基础上善于创新、改进、务实和总结，使管理模式、营业业务发展量和服务态度得以确实提高。

第四，正如“一年之计在于春”，真正将“明年”任务指标重视起来，为一年的工作打下坚实基础，将任务指标分配到个人，时常督促，每天通报个人发展情况，对个人的业绩表现做到奖罚分明，鼓励先进，改善不足，班组内多交流，多学习，做到真正必须将分配的各项任务完成。

第五，对营业厅内的固定资产和有价产品及移动终端，实行专人负责，及时上报相关使用情况和销售数量，做到数字要准，设备运行正常营业中要稳，制定相关使用流程，使其有人管有规可依，做到凡是营业厅物品都有登记或台账，保xx公司资产固定化和准去化，我本人做到平时要查看，定期大检查。对相关问题不拖拉不邈遑及时处理，及时解决。

综上所述，既然我选择了这份工作。我希望自己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。