

# 最新电信转正条件 医生转正的工作计划(通用8篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 电信转正条件 医生转正的工作计划篇一

首先，我主动加强政治学习，除了经常看电视、看报纸、关心时事政治外，自觉树立高尚的世界观、人生观，树立社会主义荣辱观，用先进的思想武装自己；其次理论学习还要在行动上落实，注重其对实践的指导意义，自觉地践行“xxxx”□时刻用其来约束自身行为，改正不良习惯，继续发扬优良传统。另外，除了干好自己的本职工作外，医学教育网|搜集整理积极参与与配合医院组织的各项活动，维护领导、团结同志，工作任劳任怨、积极主动，取得了同事们的一致好评与认可。通过努力，我感到自己的政治素质有了长足进步。

作为一名刚刚毕业的大学生，虽然有五年的'专业知识学习，但是实践的东西接触的少，对许多现场问题不了解。面对这种情况，依靠自己认真的学习，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于业务知识需要一个重新洗牌的过程，自己在领导、同事的帮助下，能够很快融入到工作中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守各项规章制度和各项要求，养成良好的工作作风。在内科实践工作中，我深切体会到作为内科临床医生的应具备的素质和条件，在上级医师的指导下，我逐渐对内科常见病、多发病的诊断、治疗有了较多的认识，作为住院医师对病人从入院-住院-诊断-治疗及出院-复查有了很好的掌握，

经过不断的学习和训练，我已能熟练掌握本科室常见病、多发病的诊疗方法。内科工作是复杂多样的，在工作中也产生了一些经验教训，如对于一些不常见的病状缺少认识，这些经历教训我视为宝贵的经验医学教，育网|搜集整理，更对自己以后的诊治水平有了清醒的认识，提出了更多的要求，在以后的工作中要更细心全面询问查体，积极学习先进的临床知识，争取早日成为病人心目中满意放心的医师。

由于进入了一个完全陌生的工作环境和生活状态，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作。但是医院里宽松融洽的工作氛围、良好的医疗环境及学习发展机遇以及在各级领导、同事的关心和帮助下，让我很快完成了从医学生到医生的转变。工作中能够始终保持一种积极向上的心态，努力开展工作。通过近一年的体验已经逐渐适应了这边的工作状况，对于领导们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报。不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负领导们的期望。

过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。我也深知，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。在今后的工作和学习中，自己要更进一步严格要求自己，加强思想政治、业务知识方面的学习，认真总结经验教训，克服不足，在各级领导和同事的帮助下，通过不懈地努力，加强我的自身能力。更好的为人民服务。

## 电信转正条件 医生转正的工作计划篇二

### 电信员工转正申请书

#### 1. 试用期工作小结

## a) 试用期主要工作内容

进入到现在所在的部门以来，首先是找准自己的定位。在科长cy的帮助下，结合自己之前的工作经验，制订了如下的工作和学习方向：立足以前所学，从dsl产品入手，逐步熟悉和学习所有的有线产品。

有了目标之后，按照公司以师带徒的原则，非常幸运的有了导师wl在导师的帮助下，制订了dsl的学习内容，包括理论知识学习，产品知识学习，工作技能培训，以及到办事处了解相关组织结构与实线。又考虑到自己已经具备了一些dsl基础知识，所以采取直接学习产品知识，参与办事处的工作，在工作中弥补自己的不足。

在跟随导师wl济南出差之后，为弥补没有系统的参加过售前技术支持工作的经验，征求科长的同意后，赴深圳参加商务一级认证培训，并以较好的成绩顺利通过认证考试。

回到南京之后，在自主学习的同时，主要要求参与工作，先后至南通独立承担南通广电的epon交流，以及到河南参加光进铜退项目的学习和配合工作。

## b) 试用期主要工作业绩

4、 参加公司商务一级认证培训，并以较好成绩通过了考试；

6、 试用期的最后时间，将前往山东学习和配合光进铜退的相关事宜。

## c) 试用期中存在的问题

2、 实习期间，发现自己脱离工作的自学效果不佳，期望以后在工作中学习起来更好。

## d) 工作改进建议

3、 加强自己的主管意识，凡事多考虑一步，提升自己的工作效率；

## e) 试用期工作详细总结

首先是态度方面；

都说态度能够决定一切，我认为在人力范围之内是这样的，所以自从工作之后，我就让自己学会适应企业的文化，以达到“顺者更顺”，来到zte之后，我更是觉得面对每件事情，大家都应该只有两种角色，即责任者和非责任者。我觉得，当自己作为责任者的时候，不论做什么，最重要的一点要求就是要对整个事情负责，且要保证结果，因为现在的社会很多情况下，过程只是参考，而结果才是导向；另外的时候，当自己作为非责任者的时候，我给自己的要求是要努力做到“区分主次矛盾之后，尽量做到全情参与”，这一点有两点反思，第一是在北方片区的半年会议时，我因为租房子而错失了一次和大家一起沟通的机会，这应该是不对的，因为当时的我以为，大家平时在办公室都会再见到的，哪知道到现在很多同事也就是那次见了一面而已；还有就是入入职培训的时候，企业文化培训到了最后，我认为一个必要的结业晚会是提升培训目的，拉近彼此距离必不可少的一个环节，因为开班老师也讲过，所以以为是一定会有的呢，哪知道最后都没有……我记得我当时找到了两个班长，以我的认知，说服了他们，结果我个人提供了主要的方案，并组织和主持了这个晚会。就这两件事情来看，前一件我可以说是参与者，而后一件本来我是非责任者，而当自己去开始做这件事情的时候，毫无疑问的又变成了责任者，要对事情的本身负责。幸运的是，我们的晚会搞的还是很不错的，这一点，全程参与的副班主任可以见证。

其次是技能方面；

这里所说的技能，我认为主要有两部分内容，第一部基础知识，尤指专业知识；第二部分指技巧。专业知识对于售前支持人员来说，首先是技术，然后还要提到的是售前商务的一点了解，这里非常感谢科长让我去参与了售前商务一级认证，让自己从整体上对这份工作有了进一步的了解。因为我的角色是售前技术支持工程师，主要分析下自己的技术水平的长处和不足吧：由于之前主要从事的工作是dslam售后维护工作，所以对于dsl产品知识、组网应用方面还是比较熟悉的，而且对于pon方面，也有所接触，牵扯到宽带接入方面，也具备了快速学习和应用的能力；而相对于宽带部分，软交换以及窄带接入、综合接入都是非常薄弱的了，需要在以后的工作中，逐步学习起来。第二部分，技巧方面，我个人认为很大程度上技巧正比于经验，因此，我个人的长处是了解售后工程和维护的部分，懂得一些运维部客户的心思，但是对于售前方面的技巧，则是需要向身边的业务员、导师以及科室所有老员工请教和学习的。

再次是经验方面；

经验方面，在我上面说的技巧方面有很大的重合，这里想强调的一部分就是在自己没有经验的时候，事情应该怎么做。首先，要肯定的一点是，所有的经验都是宝贵的财富，但是也要把它们用之于有益的地方才行，否则很有可能成为束缚自己的枷锁。所以，我会努力的向他们学习总结的同时，也会用心去发现，从一个新人的角度去发现一些有建设性意见的地方，个人感觉我还是挺善于发现与分析的人。

最后是我自己人性的优点与缺点方面；

和我同龄的人，很多人都说我们这一代人好像是国家的试验田一样，从出生到读书，到工作，都是那么多的新的不好的规定发生在我们身上。但我一直坚信我的运气都是非常好的，这一点从我所有的老师和领导身上就能得到最大的体现，抛开老师不谈，我觉得从工作之后我遇到的所有领导都是很棒

的，都是特别值得我去学习的。总结一下现在的领导：部长给人的感觉是雷厉风行，面对市场工作有非常丰富的经验，不是我能妄加评论的；给自己直观感觉最多的是科长，觉得老大也是技术出身，本身功底过硬，牵扯到工作的时候，思路清晰，有非常强的驾驭能力；为人处事也非常随和谦恭，让作为下属的我，做工作的时候也是非常的开心。

## b) 在试用期间遇到的问题

zte公司以人为本，不过多的限制员工自己，这一点是好的。但是从另一个角度来说，缺乏了规则的约束，很多事情难免出现扯皮现象。这里想提一点感触，在zte公司里，不要等着别人帮你办你的事情，所有的事情都得自己去搞定，如保险等问题。我们都知道，我们所有前端职员在面对外部客户的时候，非常兢兢业业，甚至战战兢兢，为的就是客户满意度，让企业具有竞争力……那么，我们的后端人员在为前端人员服务的时候，是否也可以考虑一下大家的友善关系……希望大家能够齐心协力，把我们的企业建设的更好，无论内外！

## c) 自我评价意见

我自己从毕业之后，就有一个小小笔记本来记录自己的点滴，开头的一句话就是：每日三省我身，则要而记！作用就是记下自己认为自己做的不好的地方，然后提醒自己来改变，并且在一段时间之后来检查自己，是否还存在那样的问题。这样做的目的就是帮助自己不断的提升，让自己更快的成长为一个合格的职业人。所以，自己给自己的评价就是：自我感觉智商还成，情商也过得去。那么，自己欠缺的就是不断的修炼与完善。用自己常常勉励自己的一句话来结束整个总结吧：保持空杯心态，常怀感恩与平和之心，用积极态度，迈平稳步伐，去追求自己能承担的压力与责任。。。不管我做到了什么程度，都会有那份与之匹配的应得收获。

# 电信转正条件 医生转正的工作计划篇三

## 一、认真学习理论，明确课改方向。

要把理论学习作为伴随课改全程的活动。二十一世纪，是一个信息时代，知识不断更新，新的理念不断涌现，学习成为现代社会生活的重要方式之一。教师从事着教书育人的工作，更需要学习。只有那些重视学习，善于学习的人，看问题才会更准，思路才会更清，行动才会更快。教导处将统筹安排，将学习安排到全校业务学习活动中，渗透到教研组教研活动中。在学习中，既要学介绍具体经验文章，也要学难懂的理论性较强的文章，防止东施效颦；既要学正面宣传的文章，也要学提出争议的评论，防止人云亦云。采用理论联系实际、集体与自学相结合的办法，要求每位教师做好学习笔记。并经常组织交流，使先进的教育思想牢牢扎根于每位教师心中，从而更有的放矢地指导自己的教学实践，更好地为教育教学服务。本期与上期一样，每周一篇学习笔记，一月一篇案例设计一篇教育故事。

## 二、严格执行常规，提高教育质量。

1、严格执行课程计划。课程计划是法规，任何人无权变更，教导处将不定期抽查教师上课情况，严格督促教师自觉按课表上课，严禁私自调课或侵占技能课等现象发生，如有特殊情况确实需要调课的必须报请教导处批准。

2、本学期将继续组织教师学习常州市教研室修订的《中小学各科教学常规》，修订我校教学常规要求，使全体教师明确要求，自我对照，切实落实常规，有效地改进教学，全面提高教学水平与质量。教导处将提倡“推门听课，翻本检查”工作制度，继续实行学月常规检查制度。

3、加强教研组建设。教研组是教师教学研究的主阵地，教师成长成材的摇篮。各教研组根据学校教学工作计划，结\_本教

研组的实际情况，拟定切实可行的教研组工作计划。教研活动做到定时间、定内容（学习课改理论、写读书笔记、钻研课标教材、集体备课、听评课，进行教法和学法的探讨等）、定好主题和中心发言人。教研活动要在“实”与“新”上做文章，激发教师参与教研的主体意识和创造热情，鼓励教师作、交流、共享教研成果。提倡各个教研组要创自己的特色，及时、认真总结得失，在期末进行交流，开展先进教研组的评选。

4、抓好集体备课。备课组活动集中与分散相结合。集中活动做到有组织、有计划、有安排，定时间、定内容、定主讲，突出重点，解决难点。着力提高集体备课质量，各班要针对班级实际进行修改，并在教学过程加以调整，倡导课后撰写教学后记和教学案例。

5、加强对教学质量的调研。教学质量是学校教学的灵魂和生命线。每位教师必须树立“有效教学”观念，增强质量意识，忧患意识，争先意识，努力提升所任学科的质量。本学期教导处将加大学科的阶段性调研力度，分析存在问题，落实解决措施，力争不使一门学科、一个班级、一个学生掉队。抓好几个调研与比赛，即一年级看拼音写汉字比赛，二年级朗读比赛，三一六年级“六一”作文比赛，低年级口算调研，中高年级计算、概念、应用题调研，英语阶段性调研。

6、抓紧毕业班复习迎考工作。认真总结上学期期末考试情况，分析我校六年级教学工作的现状，引导全体教师进一步明确各科教学中存在的问题，采取针对性的应对举措；及时召开毕业班家长会，加强家校联系沟通，做好宣传发动工作，争取家长配合支持，为学生复习迎考，打胜小学毕业最后一仗营造良好的家庭环境和有力支撑。抓两头，促中间，分类辅导，采取学月考试，奖励前五名和进步大的等形式，努力提高毕业考试的优秀率和及格率。

三、深化课改实验，提升实施水平。



1、加强课改实验的师资培训。本学期继续组织教师学习新课标，把握其精神实质，加强对三年级等使用新教材教师的培训与管理。

2、加大课程研究的力度。加强教研和科研的结\_，以教研为载体，以科研为先导，促进全体教师实施新课程，改革课堂教学的水平。继续与教研室多联系，争取专家的支持、指导，健全教研制度，改革教研形式。各教研组制定计划时要立足本校，结\_自身教学需要，精心设计好每次活动的内容，开展小型、多样、高效的教研活动，创造性地开展活动，让教研和科研活动真正为提高教师课程实施能力服务。学校将有针对性地组织有关学科的校级教研活动，对品德与生活（社会）等术科教研活动也将有所安排。以此全面提高教师驾御新课堂的能力。

3、继续加强课程管理开发的研究，根据教育部“综\_实践活动课程指南”的有关要求，加强管理，使之不至流于形式，加强课程开发的研究，继续开展综\_实践活动，本期综\_实践活动由教师自愿报名参加，综\_实践活动组组长郑志强指导，集中力量进一步开发、完善我校校本课程——《我的家乡——梓潼》，使校本课程真正成为拓展学生学习领域、促进学生个性发展、培育学校教育特色的重要途径。

四、调动教师热情，加强队伍建设。

2、鼓励、支持教师参加学历进修，组织教师参加继续教育，切实提高教师的教育实践水平。加强计算机及其网络技术的培训，重点培养教师利用计算机进行辅助教学的能力、教育科研能力和应用信息的能力。本期，要求每一位教师利用远程教育资源上俩节课，由张玉全作好记载。

3、积极鼓励教师参加各种评优课活动、学术研讨和参加教坛新秀、教学能手、学科带头人的评选活动，采取更加有力的措施，着力造就优秀教师。

4、继续组织校课改积极分子、青年骨干教师、优秀教研组等评优活动，促使青年教师快速成长。教学是学校的主要、重点工作，提高课堂教学的质量是每一位教师每一节课所必须遵循的原则，教导处本学期将一如既往地深入课堂、深入各班，检查教学的各环节的落实，使我校的教学再创佳绩。

1、学校社会、家庭三结合，促进小学生诚信品质的形成。

2、语文课题将申报“愉快识字法”。（市级）

3、校本教材开发，综合实践活动。（校）

4、数学课题组路漫漫其修远兮，亲爱的教师们，辛勤的付出，必会换来金秋的收获。

## 电信转正条件 医生转正的工作计划篇四

我于 x年6月1日进入公司。在此我提出转正申请书，希望自己能成为公司的正式员工，请领导予以批准。

进入到现在所在的部门以来，首先是找准自己的定位。在科长cy的帮助下，结合自己之前的工作经验，制订了如下的工作和学习方向：立足以前所学，从dsl产品入手，逐步熟悉和学习所有的有线产品。

有了目标之后，按照公司以师带徒的原则，非常幸运的有了导师wl在导师的帮助下，制订了dsl的学习内容，包括理论知识学习，产品知识学习，工作技能培训，以及到办事处了解相关组织结构与实线。又考虑到自己已经具备了一些dsl基础知识，所以采取直接学习产品知识，参与办事处的工作，在工作中弥补自己的不足。

在跟随导师wl济南出差之后，为弥补没有系统的参加过售前

技术支持工作的经验，征求科长的同意后，赴深圳参加商务一级认证培训，并以较好的成绩顺利通过认证考试。

回到南京之后，在自主学习的同时，主要要求参与工作，先后至南通独立承担南通广电的epon交流，以及到河南参加光进铜退项目的学习和配合工作。

## 电信转正条件 医生转正的工作计划篇五

提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案，此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司\*\*年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

- 1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。
- 2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。
- 3、选好、选对作好活动的代理
- 4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。
- 5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

随着\*\*经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品，通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。

作好离网用户挽留与维系：

1、由前台营业人员对来办理退网业务的用户进挽留。

2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的挽留。

1、普通用户维：

2) 节日祝福(短信)；

1) 做到每月电话回访或短信拜访一次(根据用户的要求)，回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。

2) 话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。

3) 生日祝福、节日祝福(针对不同用户，要有实用的东西)。

- 4)挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。
- 5)亲情服务。(根据不同用户的需求，为用户提供帮助)
- 6)定期的上门走访。

建立一支高素质的客服队伍是当前工作的重要保证，为此公司在全员范围内开展了技术大练兵活动。我们从“立足岗位、注重实效”出发，依照“干什么、练什么、缺什么、补什么”的要求，针对当前客服现状，明确客服经理的职责，明确分工，强化约束机制，突出考核力度，切实落实首问负责制，全面提高客服人员的素质与工作效率，切实做到“内强素质、外树形象”。结合结对子工作，做好星级年度考核，减少与市分客服口的差距。做好客户经营与维系，加大对客户服务的连续性及延续性以服务在我心征文及星级营业厅申报为契机强化员工整体服务意识，真正做到用心服务。

- 1、制定一套适合我经营部自身的内部管理制度，并严格执行。从自身做起，树立公司形象，抛弃过去一些懒散作风，做到责任明确，任务具体，还要协调好各部门之间的联系，加强每个员工的责任心，充份调动大家的积极性和创造性，使公司形成一个团结协做的集体。

- 2、在公司内部深入大练兵活动，真正的落实到位，严格按岗位大练兵计划实施。

- 3、加强公司文件的管理与归档工作，才能在需要的时候有数据可查、有记录可签、有依据可寻、有经验总结、有教训可取。

- 4、加强内控工作，目前我经营部对内控认识不够，内控流程没有具体到每个流程责任人，更没有认真组织学习过内控流程相关内容，这就使员工防范风险意识不强，对流程风险点，控制措施理解不够，因此，要全员加强内控流程及体系文件

的学习，并落实到人，使之认识到内控的重要性。

## 电信转正条件 医生转正的工作计划篇六

我们青云西区域处在市中心位置，共有客户数19630户左右，其中固话用户9300左右，小灵通用户10000户左右，宽带用户400户左右，商铺客户(含中小型企业等)220户左右：我们将这些客户群进行了细致的划分，每位客户经理都有比较全面的客户资料。在“元旦”期间，我们组织客户经理在“恒盛城市花园”、“建鼎华城二期”、“阳光城”等住宅小区进行“我的e家”、“商务领航”等电信转型业务的宣传。

在xxx年我们不但要努力发展新的业务，更要加大客户存量保有，尽量避免客户的流失，对高端客户进行24小时保姆式服务，跟其他电信运营商比技术、比服务、比亲和力，不定期向客户进行礼品赠送、新业务资费介绍。

xxxx年，强化执行将是业务转型的主旋律。做为客户经理我们一定要强化客户导向，树立品牌意识，全方位为用户提供网络平台、应用开发、系统集成的服务；加大“我的e家”“世界通”等新业务的推广。用转型业务，拉动全年区域内预算任务，完成公司领导下发的各项硬性指标任务。在客户经理的奖金考核办法上结合公司考核指标，做到能者多劳，杜绝“大锅饭”现象；加大kpi考核，让每位客户经理都有责任感、使命感，因为我们是中国电信的员工或受聘于中国电信的员工。所以，我们必须这样要求。

客户经理计划应有条不紊地开展，既是客户关系管理的重点，也是网络建设发展的需要，更是客户经理提高综合素质，实现既定客户经理计划、目标的重要途径。因此，如何有客户经理计划地开展经营工作是当前每个客户经理、也是网络建设中的一个重要课题，结合卷烟商品营销知识的学习，本人认为应该侧重从指标分解，细化市场着手开展有客户经理计划地工作。

当前开展的客户经理计划工作制，就是围绕经营销售有客户经理计划地开展工作，其中心就是目标细化，制定销售任务的分解客户经理计划。作为客户经理，首先应在每月的月末、月初认真回顾本月的经营销售业绩，找出成功的经验、失败的因素，特别是在主观上查找原因，进行客观分析，予以总结、归纳。并在下月的客户经理计划工作中，予以改进，运用营销观念，克服消极因素，发扬积极的、正确的因素，扬长避短，不断促进经营工作走向新局面；其次，对于市场的变化，要密切注意动向，从中观的角度看待市场季节变化、环境影响、消费需求。从微观的角度掌握顾客消费心理、消费结构和消费水平的变化，注意全面把握；最后，应该从烟草公司可供货源、品种与市场需求结合看待市场的满足状况与存在的需求，包括潜在的需求，积极予以发掘、引导。全方位、多层次促进销售，从而将每月工作目标、销售客户经理计划分解与市场状况、实际经营有效结合起来，促进有客户经理计划地工作的合理开展、落实。

有客户经理计划地开展工作，重在任务分解、市场细化，关键在落实。学习《卷烟商品基础知识》的人都知道这样一个概念：市场=人口+购买力+购买欲望，换言之，市场等于顾客。因为顾客本身就具备了市场的三要素，既具备了人口的条件，又具备了购买力和购买欲望。据此，我们断言：市场就是顾客（群体），顾客就是市场，顾客就是最基本的市场，也就是我们划分的基础市场，更是必须牢牢掌握的基础的市场。

作为客户经理应该将任务分解、市场细化与辖区消费环境、消费群体甚至是终端顾客等综合情况结合起来考虑。通过每天销售情况总结、数据分析，结合市场信息融会贯通地运用营销理念，进行深层次地分析、汇总，对客户现状、可能出现的变化、以后的发展前途，都要有准确的判断和预测。并能够采取针对性措施，调整相应的营销策略和服务方式，发挥营销功效，引导消费。通过经营户牢牢抓住终端顾客，努力促进销售、提高结构。最终，分解、落实并完成工作客户经理计划，实现经营工作目标。

作为一名卷烟销售人员，如果没有工作客户经理计划和基本目标，是永远不可能达到胜利的彼岸的。每个人，每一项事业都应该有基本目标、工作客户经理计划和必胜信念，而不少人往往是做一天和尚撞一天钟，目标模糊，那么如何达到目标、实现客户经理计划自然是心中无数了。

一位成功的销售人员介绍经验时说：我的秘诀是把目标数表贴在床头，每天起床就寝时都要把今天的完成量和明天的目标量记录下来，提醒自己朝目标奋斗。由此可见“有志者事竟成”，只要肯下功夫，任何客户经理计划和目标都能通过努力得以实现。

## 电信转正条件 医生转正的工作计划篇七

第一阶段：熟悉岗位工作内容、部门情况以及公司人员熟悉了解

(3) 了解并掌握公司办公司主要领导总体职责和人员分工；

第二阶段：学习具体的工作业务流程，加强部门间的交流沟通

(1) 对上级交接的具体工作业务办理流程通过面对面交流以及自主学习、网上查阅等途径进行全方面的了解，对正在着手的代办事项一方面通过理论按部就班进行操作，另一方面通过实践摸索解决的方法和途径，不断在实践中提升学习能力，做到“教你一次以后，下一次就要会自己独立完成”。

(2) 爱岗敬业，严格要求自己，摆正工作位置。以“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度开展每项工作，认真地履行自己的岗位职责。充分了解近期的工作重点，准确理解公司领导意图，做好上情下达，下情上传的工作。以主动谦虚的态度与其他部门人员充分沟通，尽可能及时了解各项工作的进展情况，并将信息及时整理反馈给部门负责人，有效地



协助上级推进工作。在日常的工作中，注意与其它部门和同事的协作，协调与各部门之间的关系，建立服务意识。

### 第三阶段：具体工作的开展

(1)能够掌握各项本职能岗位的业务办理流程，例如土地购置、土地证续展、各类申报、各类公证、各类报关等业务。

(2)对公司各类证照及各类商标续展、变更办理时间做到心中有数，整理归纳出相关的登记表格，定时翻阅查看，及时办理，注重工作的实效性。

(3)对各项工程类工作要进行及时跟踪反馈工作，并做好总结归纳，保证保质保量完成手头工作。

(4)对于公司卫生检查一块内容，在落实好卫生定期检查监督工作的同时，要针对不同部门，收集不同意见，进一步完善现有的卫生执行标准。

(5)认真负责完成分管领导布置的其他工作任务。

## 电信转正条件 医生转正的工作计划篇八

本文作者：李博澜

更新时间：2008-5-9 14:51:13 浏览人次：540

2007年，对淮阴工学院来说，是迎评的一年、不平凡的一年。作为处于迎评工作第一线的系一级党组织，电子信息工程系党总支把这一年党建工作的重点，就定位在服务迎评、保障迎评、促进迎评上。

认真学习贯彻党的十七大精神，用科学发展观统领迎评工作。

2007年，系党总支把迎接十七大召开，贯彻十七大精神，作为迎评的精神动力，坚持用科学发展观来统领迎评工作。坚持周三下午政治学习、业务学习制度，结合系教学工作实际和教职工的思想实际，认真学习胡锦涛有关科学发展观的重要论述，使全体师生认识到，迎评是落实科学发展观的需要，推动学校的科学发展是迎评的目标和任务，做好迎评工作，也是构建和谐校园、和谐社会的客观要求，增强了迎评重要意义的认识。党的十七大召开后，系党总支发挥分党校和分团校两个阵地作用，从11月中旬开始，分别举办了入党积极分子和共青团干部学习党的十七大精神培训班。在培训班中，党总支领导及邀请退休老领导分别进行了专题辅导，使大家进一步加深了对十七大精神的理解，增强了贯彻落实科学发展观的自觉性，坚定了迎评的信心。

4、05级1800名学生进行电工电子技能培训；对系青年教师分3个批次进行课堂教学过堂指导；整理了316卷教学档案。在专家进校期间，较好地完成了接受专家听课、教学文件抽查、学生技能考核、实验室检查，以及现场汇报、走访考查、召开座谈会等任务，得到了专家好评。通过迎评，促进了系的全面建设，强化了学科、专业建设，实现了电气信息大类专业招生，扎实推进课程建设，进一步完善教学管理和过程监控，师资队伍建设、科研工作也都迈上了新的台阶，取得了新的成绩。

加强党的政治建设，构建迎评的良好氛围和环境。

为了抓好迎评促建工作，院党委要求凝心聚力，确保全校一个声音、一面旗帜、一个目标。这对做好迎评中的思想政治工作提出了更高的要求。为此，电信系党总支采取切实措施抓好迎评促建中的政治建设。

一是抓好迎评促建的宣传教育工作，统一师生的思想。及时学习传达学校有关迎评的文件、会议精神，组织学习讨论迎评的指标体系，举办迎评的知识讲座，通过宣传教育真正把

师生的思想统一到迎评这一大局上来，把师生的力量凝聚到迎评这件大事上来。

二是加强迎评工作组织领导，保证迎评工作的顺利进行。制定迎评计划和措施，经常召开党政联席会，及时分析研究迎评工作中存在的问题，组织师生到南理工、盐城工学院等校内外学习迎评的经验，加强教学竞赛、备课指导、技能培训、档案整理等方面的领导，加强迎评中的责任制建设，抓好落实。

三是开展争先创优活动，激发迎评热情。结合系教学和思想实际，在全系开展了“争当名师、争创一流”和“三名”创建活动，开展“尊师爱生”、“三风建设”、“三优三满意”的争先创优活动，为迎评促建创造积极向上的氛围。

四是加强师德师风建设，发挥教师在迎评中的主体作用。认真组织全体教师学习胡锦涛总书记给孟二冬教授女儿的回信和8月13日在全国优秀教师代表座谈会上的讲话，学习方永刚教授的先进事迹。2007年度涌现了师德标兵丁卫红、敬业爱生模范黄再华等先进典型，受到了校党委的表彰。

五是及时解决师生思想实际问题，为迎评构建和谐稳定的环境。关心、关注、帮助“三困生”和遇到特殊困难的学生，帮助他们克服困难，增强学习信心。通过开展谈心和采取切实措施关心帮助教师解决思想问题和实际问题，保持师生思想高度稳定。

六是抓好迎评促建各个环节和阶段的动员工作。认真组织师生学习迎评的有关知识，及时通报迎评的动态和有关情况，特别是在迎评决战时刻，通过召开教职工大会、学生干部大会、党员大会、年级迎评誓师大会、迎评主题班会、下发宣传动员提纲等形式，进行迎评的广泛动员，保证了全体师生以饱满的热情和必胜的信心投入到迎评中去。

七是开展丰富多彩的校园文体活动，为迎评营造健康向上的文化氛围。2007年电信系获体育工作先进集体，在院篮球、足球、排球联赛中获得好成绩，在11月-12月学校组织的科技文化节中，获得优秀组织奖，参展的科技作品获一等奖，根据“敬业爱生模范”黄再华老师事迹编排的情景剧《献给学生的爱》，参加12月17日“双十佳”颁奖晚会演出，感动了演出现场，受到了教育部评估专家、领导的好评。

深化“学恩来精神，创优良学风”主题活动，努力打造迎评特色。

为贯彻校党委关于用周恩来精神办学育人的办学理念，电信系党总支响应党委号召，在全系认真组织开展以落实“为中华之崛起而读书”的校训精神为主要内容的“学恩来精神，创优良学风”活动，努力为迎评打造特色。

一是抓好“学创”活动和校训精神的宣传教育。系召开开展“学创”活动动员大会，各班级以“学创”活动为内容召开主题班会、学习研讨会。举办“学习周恩来读书兴中华”主题演讲会，举办学习周恩来精神书画比赛，组织“践行校训精神，加强学风建设”征文赛。组织校训精神宣讲团，头戴小红帽，印制校训宣传单，拉起校训宣传条幅，在校园内开展了两次大型宣传签名活动，展示了淮工学子奋发向上、积极进取的精神面貌，增强了同学们践行校训的决心和“学创”活动的信心。

二是将“学创”活动纳入扬帆工程建设。一年级重点开展“学习周恩来，读书兴中华”活动，打牢创造优良学风的思想基础。二年级重点开展“学习周恩来，争做四有青年”活动，为创造优良学风提供精神动力。三年级重点开展“学习周恩来，成绩争一流”的活动，以养成热爱专业、严格要求、勤奋读书、刻苦钻研的良好风气。四年级重点开展“学习周恩来，奉献在基层”的活动。鼓励毕业生到基层去，到艰苦地方去，到祖国最需要的地方去，把周恩来精神和优良

的学风带到社会、带到岗位，为党为人民为祖国奉献才华，做出贡献。

三是认真开展创建周恩来班活动。各班级纷纷召开会议，制定创建计划，确立创建目标，开展学习、研讨、交流和一系列实践活动，07年7月系测控1051班被授予“省先进班集体”、院“恩来班”荣誉称号，12月份又被学校推荐为淮安市周恩来班，将受到淮安市表彰。今年3月，电气1061班又被推荐为省先进班集体。

四是组织传承恩来精神的社会实践活动。同学们用实际行动践行“恩来精神”，多次自发为患重病的校友和贫困生捐款捐物；组织青年志愿者开展“爱我校园、美化校园”义务劳动，协助淮安市消协开展3.15大型公益活动等。结合暑期社会实践，组织“周恩来故乡行”活动，到楚州区茭陵乡高荡村进行社会调查、科技服务、扶贫帮困、文化宣传等，到南京梅园新村开展“追寻伟人足迹，学习恩来精神”活动，通过这些活动，更加明确了作为一名大学生所应肩负的社会责任，更加坚定了刻苦学习、回报社会的决心。

“学创”活动的开展，深化了办学理念，促进了学风建设，彰显了迎评特色，取得了明显的成效。全系大学生理想信念坚定，申请入党的人数达90%以上。07年有5名同学荣获国家奖学金，63名同学荣获国家励志奖学金，周新芳等3名同学在全国电子设计大赛中获二等奖，赵呈涛同学获江苏省优秀学生干部称号。大学生为民服务、奉献社会的意识得到增强，许多同学积极组织和参加勤工俭学、扶贫济困、义务献血、志愿服务等社会公益活动。毕业时面向基层，敢于奉献，促进了就业率和就业质量的提高。07年第一学期一开学，系一名大三的女生患了重病，消息传来，系学生干部立即组织了募捐活动，涌现了许多感人的事迹。一名不愿透露姓名的学生党员把自己的奖学金1000元默默地投进了募捐箱内。在恩来精神的熏陶下，在“为中华崛起而读书”校训的感召下，一种良好的师生关系、生生关系，一种助人为乐、助人为荣

的良好风气正在校园形成。

强化党的自身建设，为迎评提供坚强的组织保证。

一是加强系党政班子建设和党风廉政建设。认真贯彻民主集中制的原则，坚持党政联席会议制度，系里的重大问题通过党政联席会议的形式，讨论研究决策。抓好班子的思想理论建设，通过系中心组学习、政治学习、自学等形式提高思想理论水平。搞好分工，明确工作任务和责任。在工作中互相支持，互相配合，形成合力，增强了班子的团结，增强了班子凝聚力和战斗力。贯彻党风廉政建设有关制度，加强班子作风建设和勤政廉政建设。

二是加强党组织自身建设，发挥支部战斗堡垒作用。首先是加强党支部的组织建设。对原支部设置进行了调整。现在的6个支部中，既有教师支部，也有学生支部，既有年级支部，也有专业支部，既有综合支部，也有班级支部。实践证明，党支部建在班级、建在年级、建在专业，针对性强，有利于联系实际，强化自我管理，锻炼党员和干部，更好地发挥党支部的战斗堡垒作用。其次是做好党员的发展工作。07年度选派了两期共155名入党积极分子参加了院党校的培训，共发展了116党员。

三是加强党员的教育管理，发挥党员的先锋模范作用。建立和完善党支部的学习和各项规章制度，通过举办培训班、上党课、民主评议党员、召开民主生活会、党员大会等形式和时机，抓好党的十六大、十七大精神的学习贯彻，抓好中国特色社会主义理论体系的学习教育，抓好增强党员组织观念教育，抓好保持共产党员先进性教育，抓好反腐倡廉教育。07年到现在共举办各种培训班5次，上党课11次。07年开展的“当先锋、献爱心、创和谐”最佳党日活动，被学院评为一等奖。系注重加强保持共产党员先进性长效机制建设，坚持在全系党员中叫响“从我做起、对我监督、向我看齐”的口号，在学生党员中公开亮出身份，挂上“党员宿舍”的

牌子，开展“整好一个床铺、搞好一个宿舍、带动一个班级、影响一个楼层、辐射一片舍区”的活动，凸现了党员的先进性。系学工办副主任、辅导员姚旭荣，在评估专家进校期间，他父亲在沭阳正病情加重，但为了学校评估，他没有亲自赶回去，而是安排家人守护，他连续4个晚上住在办公室，睡在沙发上，及时传递信息，参与评估各项活动，表现了一名共产党员应有的风格和精神。

第3篇：电信分公司党建工作总结今年以来，我们渭南电信分公司在市委、省公司党组和分公司党委的正确领导下，认真贯彻中、省、市委关于党建工作的部署和要求，按照党的“十六大”及市委党建工作精神，紧密结合分公司实际，有效发挥企业党组织的政治核心作用，切实加强和改进企业党的工作。在实现企业党的工作与经济工作紧密结合，服从服务于经济工作，不断提高企业的竞争力和经济效益方面做了一定工作，也取得了一定成绩。

一、党委中心组要坚持不懈地学习理论，解放思想，转变观念，充分发挥思想导向作用。

企业党组织在企业中要实施政治领导，就要通过一定的法定程序，把党的政策和党组织的主张、意图变成企业领导人的意志、决策；党组织的政治核心作用应有机的融合，渗透在企业的决策、监督执行层之中，并以此为支点，围绕企业的发展目标，以经济建设为中心，在企业的规范运转中履行职能，发挥作用，而不是直接干预生产经济工作，包揽生产经营事务，决定生产经营具体问题，因此，我们在今年党建工作中，始终把学习邓小平建设有中国特色社会主义理论和十六届四中全会精神作为党建工作的基础、先导和钥匙。把解放思想、转变观念，促进发展作为最根本的思想导向。在今年党委中心组、各支部领导班子组织活动中，我们首先有组织有计划的学习了《周德强总经理阐述中国电信克服困难持续发展四条经验》、《中华人民共和国宪法法》、《中华人民共和国宪法修正案》、《中华人民共和国行政许可法》、

《企业国有资产监督管理站暂行条例》、《关于加强依法治理电信市场的若干规定》以及省公司党组书记周世福、纪检组长李工、省监察厅副厅长纪相忠在全省纪检监察工作会议上的讲话等，十六届四中全会精神统一思想认识，增强党员领导干部政治上的敏锐性和抵制腐败的能力。二是在总结去年“党员领导干部联系点制度”实施经验的基础上，今年继续在党员领导干部中开展与联系点挂钩活动，以求求真务实的工作作风打赢市场攻坚战。力争圆满完成省公司下达的经营收入任务。三是购买了《中国共产党党员监督条例（试行）》、《中国共产党纪律处分条例》、《中国共产党党内监督条例（试行）》解读、《中国共产党纪律处分条例》解读、《党支部工作手册》、《发展党员工作手册》等学习辅导资料发至党员领导干部及各党支部，规范支部工作程序，在全体党员中形成学习条例，遵照执行条例的良好氛围。四是在春节来临之前，向全市电信系统下发了《关于xx年春节期间弘扬艰苦奋斗精神禁止铺张浪费的通知》传真报，倡导健康的人际关系，杜绝铺张浪费。五是编发了《组工通讯》纸制版6期、电子版6期、（组工通讯）特刊电子版4期，用身边人、身边事树典型，扬正气。五是组织党员收看了“全国党内法规知识竞赛”。通过这一系列活动，进一步增强了党员干部的党纪、政纪和法制观念，提高了党员干部的政治素质和遵纪守法的自觉性。实践使我们认识到：只有把握住学习理论，解放思想这一个“总开关”，企业党的工作才能实现高层次的结合和导向性的服务。

## 二、建好“司令部”，努力塑造一支高素质的党员干部队伍。

搞好一个企业，关键在党员干部队伍，尤其是党员领导干部队伍。要把加强领导班子建设，培养和造就一支适应市场经济要求的高素质的干部队伍，作为企业党的工作与经济工作“结合”，为经济工作服务的最关键环节来抓。今年来，我们始终把班子建设和各级组织建设放在首位，坚持“两手抓，两手都要硬”的方针，努力建设一支政治坚定、素质过硬、业务精通、干事创业的领导班子和党、团员队伍。首先



我们制定和完善了《党内廉政建设责任制实施细则》和《廉政建设责任网络图》，强化从源头治理腐败，从头抓起，从自身做起，各级领导廉洁自律的自觉性全面提高。其次是强化决策能力。我们坚持用邓小平理论、“三个代表”重要思想指导工作，不断提高班子成员的政治理论素质，增强一班人的政治敏锐性和政治坚定性。坚持理论与实践相结合，注意研究新形势、新情况、新问题，注意总结新经验，不断提高一班人的科学决策与驾驭全局的工作能力。三是注重团结协作。进一步健全民主集中制，领导班子内部坦诚相见、畅所欲言、各抒己见的民主气氛。大事讲原则，小事讲风格，不闹无原则纠纷，增强班子的团结与统一。四是身先士卒当表率。分公司党委要求班子成员切实做到“五个带头”，即带头廉洁自律、带头勤政务实、带头维护团结、带头执行组织纪律、带头学习，从而形成了一个坚强有力的战斗集体。成为分公司业务发展的领头雁，学习他们走在先，工作他们干在前，遵规守纪他们不含糊。在分公司的物资采购、工程立项、竞聘上岗、人事变更等这些热点，都是按程序和规章制度办事，该招标的招标，该招聘的招聘该公示的公示，确保这些引人注目的工作在公正、公平的环境下进行。在分公司的每次劳动竞赛中，分公司领导都亲自上阵，主动营销，带头超额完成竞赛任务。今年，分公司班子成员中1人被评为集团公司优秀人才，1人被评为省公司优秀人才，1人被市委授予优秀共产党员称号。

### 三、抓好党的基层建设工作，充分发挥党员的先进模范作用。

查阅更多 [电信分公司2009年度党建工作总结](#) · [农场2009年党员电教工作总结](#) · [质量技术监督局保持共产党员先进性工作总结](#) · [党委工作总结](#) · [市交通局委员会2009年度党务工作总结](#) · [县交通系统2009年党风廉政建设工作总结](#) · [2009年党务工作总结](#) · [妇联开展党风廉政建设工作总结](#) · [局机关党支部工作总结](#) [查看更多](#) [党团工作总结](#)

本站【】