

# 最新移动公司实践心得(优秀7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 移动公司实践心得篇一

尊敬的领导和同事们：

大家好！

今天，我代表20zz年度的优秀员工发言，在这里，我十分感谢各位领导的栽培和厚爱，感谢各位同事对我工作的支持！

在一年的物业工作中，我认真学习业务知识，不断的完善自我，无论在思想上还是业务素质上，都得到了相应的提高，物业优秀员工发言稿。“对工作认真负责、不怕脏、不怕累、更好的服务于业主”是我工作的职责。所以，我作为zz公司的青年员工，更应该为实现公司的共同目标添砖加瓦。

回首瞻望，我们熟知的“铁人”王进喜，凭着“宁可少活二十年，拼命也要拿下大油田”的顽强意志和冲天的干劲，获得了成功。大家都听说过奥斯特洛夫斯基的这句话吧，“人的生命只有一次，当我离开这个世界的时候，我不因虚度年华而懊悔，也不因碌碌无为而后悔”他们的青春之火熊熊燃烧，放射出了灿烂的光芒，同时也激励着我们奋勇前进。

同样，公司给了我们每一个人展现自我的平台，我们不能把自己仅仅放在“小我”的狭隘圈子里，我们要以建设新型的、强大的物业公司为己任。

虽然本年我们的工作得到了大家的认可，我荣幸地被评为本

年度“优秀员工”的荣誉称号，面对荣誉我们不能沾沾自喜，固步自封。明年的目标等待着大家齐心协力的去完成，我们要凝心聚力，再接再厉，登高望远，再攀高峰，为公司的全面发展和攀升目标而奋斗！

最后，我祝愿在坐的各位工作顺利，身体健康，和家人幸福！

谢谢大家！

## 移动公司实践心得篇二

大学毕业前，经过精心准备策划我向内蒙移动公司投出了求职简历，我并不知道，这一份简历会把我带进一个怎样的世界，我将走上一条怎样的路，但心底的自信强溢在脸上，又带着那样的迷惑，不安和好奇。经过激烈的竞争，我被录取了。也曾有过很多工作选择，但命运还是让我走近了你，内蒙移动，走近了你，也更让我充满了向往和渴望。

经过短短2周的新员工培训，我懂得了什么是优秀，什么是爱岗敬业，什么是移动的好员工。两周里，从网络到市场，从人力到财务，那么多优秀的主管熟练地讲述着自己工作中的经验。谈到公司，谈到工作，他们眼睛里闪烁着自信的光芒；谈起未来，谈起我们，他们言语里尽是关照。内蒙移动从1999年9月16日挂牌成立至今，经过八年的建设和发展，已建成了一个覆盖范围广、通信质量高、业务品种丰富、服务水平领先的综合通信网络。截止到现在，交换机总容量达到 1500 万门，基站超过 6000 个，客户总数突破 1000 万户，与 185 个国家和地区的 440 个运营公司开通了 **gsm** 国际及台港澳地区漫游业务，与 120 个国家和地区的 244 个运营商开通了 **gprs** 国际及台港澳地区漫游业务，国际及台港澳地区短信通达 206 个国家和地区的 271 家运营商，彩信通达 42 个国家和地区的 51 家运营商。同时，建设起了完善的网络和业务支撑系统，不断推进行业和企业信息化的建设和应用，在促进自治区经济建设和信息化建设中发挥着重要的作用。这样传奇式

的发展速度,怎能不让我这个刚刚走出校门、踏进社会的大学生心敬佩呢!八年啊,短短的八年,从网络的覆盖,再到组织机构的健全、社会良好的口碑,这一切就像一块磁石紧紧的吸引了我。

xx年7月16日,星期一,我来到呼和浩特分公司开始实习,实习前公司黄立奎总经理还特意为我们这些新员工组织了见面会,会上把公司总体情况做了介绍并鼓励我们尽快熟悉公司各项业务充分发挥自己的潜能,会后经过人力部门的分配,我到市场部实习。带着些许敬畏和几缕惊慌,我踏进了市场的办公区域。作为一个刚毕业的大学生,我很清楚的知道,眼高手低是我们的通病。所以,在自己动手能力还很弱的情况下,我更乐意从最基本的东西学起、做起,比如发发传真,接电话什么的。7月16日,实习的第一天,我就在从座位到复印机,从复印机到座位的脚步中度过了。但是我的心很平静,尽管头上一直冒着冷汗,但那是怕耽误师傅们工作的谨慎。

从7月17日,也就是实习的第二天到9月中旬,我转到新城区营销中心旗下的中山路营业厅实习,因为这是我们最基层、业务最全面、客户最多的营业厅,在这里实习可以很快掌握最全面的市场业务及公司各项营销方针的执行。营业厅主要业务可以分为九类,即销户、开户、过户、分合户、资费变更、密码修改、一卡双号、国际漫游、补换卡业务;日常工作还有接待重要客户,执行公司新的营销政策等。在营业厅实习这段时间,感触最深的一是执行力问题,二是营业员心理问题,如果把这两个问题解决了基层将会很“畅通”。

9月下旬到20xx年3月,我回到市场部实习。在营业厅主要是学习了如何使用boss系统和执行新政策,应该说在中山路营业厅我动手实际操作的机会最多,而且在新城区营销中心还实习了3个多月,学习了各项营销政策的落实及反馈,所以回到市场后业务非常熟悉。6个多月的市场部实习,让我拥有了无数位师傅的关心和关照。

首先是李改梅师傅。她工作认真、思想超前，在指导我实习的时候非常有耐心，从她那里我学到很多宣传方面的知识。

其次是王保志、武尧斌、吴建东几位师傅。他们几个都很鼓励我大胆地动手操作，不要怕出错。尤其是王保志，他教会了我不少新业务知识。

最后是杨旭和刘月英师傅。因为他们营销策划和经营分析一直很忙，所以，我的师傅们每天都要加班，两个人工作认真负责，有点工作狂的味道。在我实习期间，杨旭师傅有空时还经常给我补课，给我系统地讲解营销和经营分析中常出现的问题和解决方法等等，我也很认真的学习。我就是这样一点一点地学习和请教，一步一步地向前走的。本着积极上进的态度，认真、努力地学习，并且理论结合实际，锻炼了自己的动手能力。

20xx年3月初到4月下旬，我到财务部实习，为的是全面了解及掌握公司的财务状况。财务部实习期间，我得到了众多师傅的关心和鼓励，还把以前在学校学习的财务理论和实践相结合，不管做什么都要严格遵守sox和财务法律法规，做到严谨、求实。但是，我也有点小建议，财务部严格遵守财务规章制度的同时应该考虑公司最大的利益，比如：合理控制成本、巧签合同、薪酬的发放、各类政策的规避等。

20xx年5月1日至今，我正式到网络部网优中心工作，从事网络优化工作后我才发现自己的喜好，技术才是我真正喜欢的，随着3g□4g时代的到来，网络质量的优劣将是移动公司在未来市场竞争的核心，没有好的网络一切皆无。网络部下设3个中心：网络优化、运行维护、工程建设。在网优中心王晓霞主任的安排下，我主要是和唐巍师傅负责常规优化测试、全网频率规划、网优专项优化、大型会议活动应急保障、网络选站址审核设计方案及开站后的测试验收等。

在做完这些工作后我总结了一下有这么几点比较深刻的体会：

## 第一点：真诚

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

## 第二点：沟通

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟师傅有很好的沟通，加深彼此的了解。

## 第三点：激情与耐心

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

## 第四点：细心负责和基本的专业素养

细心负责是做好每一件事情所必备的基本素质，基本的专业素养是前提。

## 第五点：“主动出击”

当你可以选择的时候，把主动权掌握在自己手中。

总之，在实习期间除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是移动人的敬业和那种生机蓬勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

短期的实习，让我学到了不少东西，自己呢，也有一些不成熟的话想说。实话实说：

一、在人员稳定性上，把好面试关，对于合适的人员尽量满

足其期望值，并在考察通过后由人事进行最后沟通。

二、部门配合上，需要上头领导来协调跟进，如果只是平级间来协商的话，很难及时得出结果，总是一拖再拖，相互影响工作进度。

三、在沟通上，也许不是普遍问题，比如网络部和市场部应该是走动很密切的部门。在沟通上，最好可以安排每周或每两周部门间有个固定的交流时间，部门经理不一定出席，但要安排人员沟通。

四、员工的积极性是公司规模扩大后涌现的一个新问题。因为公司大了，个人的贡献也就显得微乎其微，个人的积极性也相应降低。这里，需要通过公司文化、公司人文关怀等细节来展现公司对员工的重视，体现员工对公司的贡献和价值，找到他们的自我认同感。

五、在工作方法上，效果还是不错，但专业的细分也导致员工可能产生厌倦情绪，没有太多新鲜血液。可以在量上降低一些，从细小环节上来美化和提升含金量，通过制作精品来提升满足感，更多强调员工的创新性。

六、规划合理，逐步转向“务虚”。规划好不同时段的工作重点，将“务实”的工作尽量配合到位、一步到位，提升效率和质量，逐步侧重于分析和思考，展现创造性价值，真正发挥公司“智慧大脑”的作用。

当然，以上仅代表我个人的想法，是“井底之蛙”之见，如有冒犯之处，实属无心，请多包涵。

在与呼市移动结缘之后，我一直在为自己“估价”，也一直在想我到底能为公司做些什么。我不敢骄傲、不敢妄言，我只能说，在以后的日子里，我会尽200%的努力，尽200%的热情去工作，我希望公司能知人善任，同时也期盼着自己能够

很好的从起点做起，一步一步扎扎实实地往前走，全心全意为成为一名合格，再到优秀，直至卓越的移动人而努力奋斗！

## 移动公司实践心得篇三

我来到大连华泰证券开始我的实习生活。虽然只有一周，不过在实习过程中，我可以感受到公司“以人为本”的管理思想，始终把顾客的需要放在第一位，这是作为一间公司逐渐形成了良好的企业文化，也就是说，公司已经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。通过这段时间的学习，从无知到认知，渐渐的我了解到这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会。

我们的实习是分三个部分的，分组进行，每组4个人。我们组按从理财团队到综合柜台部，再到运行部的顺序，像各个击破一样掌握不同的部门工作职责。

第一周我们是在理财团队，开始并不知道理财团队具体是做什么的，以为是直接接受客户的委托进行具体的理财项目，以满足客户的要求。进到这个部门在杜老师的带领下，在刘波哥哥和王生阳哥哥的帮助下，我们才知道部门的宗旨是从基本面和技术面上对股市进行分析，以便给客户一些投资上的建议。当然我们作为初学者不能给投资者进行分析，不过我们能在股市方面开始有了些自己的认识，加上老师们的讲解，股市这个原本对于我们来说很神秘的市场开始变得清晰化。

我们知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，一些公司发生的大事都能影响股票的价格。这也就是常说的基本面。此外，从日线图□k线图等方面分析就是属于技术指标了。不过这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及合适时机就要自己琢磨了。当然我们也还没有学到那么精

通的地步，因为那些前辈都是通过很长的时间自己总结分析得到些自己对股票的思路和见解。用前辈的话说，股票是门美丽的艺术，艺术不是所有的人都能理解透彻的。我们毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

在理财团队实习期间，杜老师每天在晨会后都会给我们开个小会，听取一下部门其他人员对晨会消息面的理解，我想这个小会给了我们一个很好的工作开始。可以让我们这些新来的人知道今天会有哪些板块可能涨跌，这样就便于我们有目的性的关注某个行业。在下午收市的时候杜老师还会给我开个小会，总结一天股市的变化，给第二天的开市做一些预期。这样我们经常可以听到一些股市中的专业术语，对股市也有更多的了解。

公司在每天下午四点还对新进人员进行培训，在一些我们不太熟悉，或者需要注意的方面给我们强化训练。毕竟我们还在校生活中，职场的要点我本站们还有很多都还不了解，还有很多我们要去学习，这是其他公司很难提供的培训，这也让我感觉到公司以职员为重的理念，公司进步，职员也一同进步。

在实习过程中还认识一些朋友，每天我们一起工作，一起下班，自然也成为了好朋友，这也就让我学会了怎么在公司里与同事相处。这也是一笔宝贵的财富。

实习是一个认识社会，认识职场很好的途径，特别是对于我们这些还在校园中的学生们来说。在这个过程中一定要虚心学习，多听，多看，多想，多做，毕竟很多我们都还是不懂的。华泰证券给了我们这么好的一个学习平台，让我们可以在公司各个不同的部门学习知识，我们就要充分利用好这得来不易的资源，好好学习。刚过去的一周让我对理财团队开始有了全面的认识，这一周要在柜台部学习更多与客户直接交流的方法，这又是一个完全不同的职位，我们同样会更真的去学习。



## 移动公司实践心得篇四

xx年3月8日至xx年4月8日，我班在中国移动xx分公司实习了一个月。在这次实习中，我最大的体会是劳累中带着快乐。虽然现在还是春天，可安康的这种怪天气让我们这些呆在校园里的学生感到工作的累。市场营销不仅考验我们承受压力的能力，也考验我们的身体素质。回到宿舍照照镜子，发现自己在一个月之后变得更加健康——油光发黑！

在平日的生活里，我喜欢挑战，我更渴望挑战之后的成功。市场营销是个促进人与人之间沟通的专业，考验一个人的交际能力。沟通的前提条件就是看你的普通话是否标准，能否让别人理解你所要表达的意思。可是，我偏偏就语言表达能力弱，而且普通话不标准，使自己心里的很多想法都不能明确的表达出来，这让我在平时的生活中吃了很多苦头。

很多时候，很多次，我都悲观的想，我仅仅是个井底之蛙，不管自己怎么跳，都跳不出这口井来，外面的世界在美好都不是属于我！但又反过来想，那仅仅是些想法。

## 移动公司实践心得篇五

一年来，维护站始终把用心服务放在重要位置，努力在提高维护综合素质。

确立了清晰的工作思路。今年年初，根据区公司和项目部的要求，结合自身实际，维护站确立了以防为主、防治结合、综合治理的基站维护工作思路，确保了项目 部提出的基站“三无”及无 vip 退服、无超长退服、无批量退服。严格执行省公 司和项目部的各项决定和认务，各项指标均达到公司要求和项目部制定的标准。

一、本年度工作业绩 今年以来，维护站加强维护人员技术，克服困难，努力创新，各方面工作都 取得了新的进展。进一

步加强了维护站基础建设。按照“用心服务、以质为本、科学管理、追求卓越”的目标，认真加强维护站基站建设，以用心服务为本、工作第一、团队讲原则、个人讲风格，切实的落实了民主集中制原则，认真执行“财务委员员监督制度”的基本制度，保证了财务公开化、民主化。维护站形成了强大的凝聚力，从而建设了一个团结进取、高效运转和维护工作机制。

## 1. 基站维护工作业绩

(1) 基站巡检方面。维护站深入开展了基站巡检工作，全平均巡检率达到 95%，在巡检过程中发现的问题进行的急时的上报，并配合客户进行了解决，现包括设备故障、门锁安全和土建工程等问题 90%以上已经得到了解决。

(2) 故障处理方面。本年度由于维护站对设备故障的重视，同时不断的增强维护人员的技术水平，对巡检工作的深入，设备故障率同比上年下降 35%，没有出现一起人为故障和故障处理超长等事件。

(3) 投诉处理方面。积极配合客户网络优化工作，强化网络故障处理，增强网络服务水平，投诉同比去年下降 53%  
双击获取文档[ctrl+a,ctrl+c,然后粘贴到word即可。

## 移动公司实践心得篇六

名人士佼佼者,使我对物业管理工作有了更深的了解,同时我更感谢各位培训老师对我各方面的大力支持与关怀和学习上的教导。

这次培训让我深有体会和感触,使我对(建东房地产培训中心)的教学设施、培训质量、培训环境等有了更深一层的认识和了解,由其让我体会最深刻的有以下几个方面,如:

1、从上课时间安排上体现了人性化和顾全化，能够照顾不同区域学生的赶路辛苦，而且上课时间能够根据实际情况做到及时调整，即节约了时间又保障了充足的上课时间和休息时间，从而保障了培训质量及提高了培训效率。

2、我觉的在各位老师的辛苦努力下，把教学场地、培训环境布置的特好，让我深深的体会到在知识海洋的学堂里所得到的一种快乐，能够让我拥有一个良好的学习状态，在良好的学习环境与热烈的学习气氛下，使我更深入的体会领悟从各位培训老师那里所学到的各种新的理论观点，使我不断的加深理解，回味无穷，受益非浅。

3、更让我敬佩的是培训老师的敬业精神、专业知识以及讲学水平和为人师表的形象，无一不让我感叹佩服，使我深受感染，从各位培训老师的言传身教上让我更明白了，身为一个物业管理服务者所必备的一些素质，更明白了“物业管理服务”这几个字的更深含义以及多元化因素，使我对以后的物业管理工作有了更深刻的认识和了解。

4、当然在这次培训中我收获最大，使我熟知了很多专业的物业管理理论知识和物业管理法规条例，更领会了物业管理理念，是我学会了从不同角度更深入的看待问题，考虑问题和谈论问题，给我在以后的工作中打下了坚实的基础。

其次根据物业管理基层人员工作实际操作需要，希望能在以后的培训当中是否能够把一些法律法规概念及专业名词能够细分化解释清楚。让大家能够明白理解，而一些法律条款内容一看就懂是否可以简单化讲解。其次能否多讲解一些案例，能够分析事态的起因、预防措施、及应采取那些应急处理措施等。

最后我祝愿(建东房地产培训中心)越办越好，同时更感谢各位老师的教诲，希望各位老师对我以后的工作能够继续指导。

## 移动公司实践心得篇七

从初时找工作的彷徨到如今和同事们愉快的相处，时间已从指缝间悄然溜过了一个月。8月13号，这是一个激动人心的时刻，因为在这一天中国移动分公司的第四期新员工培训拉开了序幕，主要有省公司的各部门领导和专职培训师就公司的发展战略、业务概况、规章制度和现代员工的职业素养进行了深入、系统的培训。时间虽短，但受益匪浅。在以下几个方面感悟颇多：

第一，自身素质和企业文化的结合。在学校里我们早就习惯于“礼义廉耻”

的说教，不断地告诫自己，要学会“先做人，再做事”。学会做人，才能游刃有余；学会做事，才能在工作中厚积薄发。简而言之，大家都要立志成为一个道德高尚、才智杰出的人，可从来都没有用一个明确而清晰的标准来要求过、衡量过自己，这让大家时感困惑。现在中国移动给了我们一把很好的钥匙——正德厚生 臻于至善。这八字虽少，但意义非凡。正德厚生，即正身之德、厚民之生；臻于至善，即不断追求完美，是从优秀到卓越的有力体现。它至少回答了：“我们是谁？我们要做什么？我们的目标是什么？”，更明确了我们的工作责任、社会责任和自我责任。因此，我们移动人只有坚持以强烈的社会责任感为使命，在工作中勇担责任，对自己严格要求，并不断超越，才能打造中国移动卓越的运营体系，建设卓越的组织，培养卓越的人才。只要这样，中国移动必将成为卓越品质的创造者。

第二，具备敬业精神和专业精神，具体而言，就是要求我们每个人都要成为职业化的员工。职业化最感性的理解就是：肯学、肯干、会干、忠诚；敬上级、敬同事、敬客户。不难体会，实际上职业化主要包括态度和技能两个方面，这就要求我们要有强烈的责任心和使命感。记得米卢大师曾经说过：“态度决定一切”。对工作要有正确的工作心态，对我

个人而言，我常常希望自己是一个艺术家，我的每一件工作都是我的作品，凝结着我的智慧和汗水，完成之后，带来成就感与满足感，藉此成就与满足形成了快乐工作的本源，形成了工作的动力。而良好的工作技能或方法更是一名职业化员工不可缺乏的，比如：待人接物的技巧、提升工作效率的技巧、组织安排的技巧、提高工作积极性的技巧、表达能力与合作技巧等等。这些都要求我们在职业化的成长道路上不断地去积累和磨练，最终使自己成为一名职业化的现代工作者。

第三，加强和同事的沟通，形成团队作战的强大力量。在团队合作中，加强

彼此的沟通是激发团队最强力量的主要途径，因为我们由木桶原理知：只有加强沟通，才能发挥最短板的最大效应。那如何进行最有效的沟通呢？我们知道，中国移动的服务理念就是：沟通从心开始。即要我们从内心去信任团队成员，并具备强烈的责任感。其实，我们在南山湖拓展基地的一天体验已很好地诠释了这一切。在团队中，没有个人英雄，只有团队成员，大家要互帮互助，多些奉献和宽容。因为团队合作是一种为达到既定目标所显现出来的自愿合作和协同努力的精神，这种精神的基石就是奉献和宽容。所以我们团队之间要大力、有效地沟通，讲究奉献和宽容别人，这样才能发挥出团队的巨大力量。

第四，总结经验，创新思路。以前江-泽-民曾经指出：创新是一个民族

进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。大到一个国家，小到一个家庭，都需要有创新的发展思路和创新的发展动力，中国移动也是如此。在关于中国移动需要什么样员工的论述中，集团王建宙总裁已重点指出：一、强烈的创新意识；二、艰苦奋斗的精神；三、尽善尽美的追求；四、谦虚谨慎的态度。由此可见，创新在企业的发展中占据着核心的地位，

是一个企业不断进步的灵魂。它主要包括技术创新和管理创新。这需要我们在平时的工作中从点滴做起，从每个人做起。只有这样，点点滴滴的聚集才能汇聚成河流，从而川流不息。简言之，只有我们中国移动的每一位员工发挥自身的创新能力，才能使我们中国移动的事业生生不息，为社会、为国家、为人民做出更大的贡献。

虽然培训已过近一周，但在我的脑海中留下了很多刻骨铭心的记忆：

让我铭记在心的是，各部门领导的介绍讲座，使我们迅速了解了各个部门的概况和发展方向。

让我感慨万千的是，公司那博大精神的企业文化——正德厚生 臻于至善，使我们在成长的过程中找到了人生的指路明灯。

让我难以忘却的是，深入南山湖基地，烈日炎炎下如何和同事们众志成城、攻城拔寨，使我们明白了“只要战胜自己，你就赢了人生”。