

2023年有理数乘法和除法教学反思(通用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

电信员工年终总结篇一

1、我一定会努力带动我部门的所有成员努力工作，完成上级交付的每项任务，积极投身到学校的建设和发展中来。

2、20xx年，我们要明确职责，力求创新，依靠集体，集思广益，脚踏实地，实现目标。

1、增强舞台灯光、音响设备的技能，配合好各大晚会和各种大型活动。

3、全力配合其他部门的各项活动

4、培养一批有组织能力、领导能力型成员，以便给本部门培养新一届的领导。

1、开展学生工作时注重内部的发展和外部的结合。

2、在今后的的工作中力求每位成员都能明确权责，科学管理。

3、部门内部要加强沟通交流，增强凝聚力。

我相信在部门的各成员的努力，电信服务部的工作将会更上一个台阶。

电信员工年终总结篇二

当前，要继续把发展作为实业公司的第一要务。从我们公司目前的业务构成情况看，有代维代营、通信工程设计、施工、监理等多个经营项目。这些业务构成实业公司收入的主要来源。工程设计、监理、以及多元化经营是业务收入的巨大经济增长点。从市场占有率情况看，目前的收入主要来源于主业的结算收入，拓展外部市场的能力还很弱。因此，下半年，我们要紧紧立足于通信运营商的服务商，紧紧围绕主业的通信建设和经营计划，充分发挥对主业的支撑、服务和保障作用；与此同时，进一步细分市场，确立自己的资源、产品、业务优势，瞄准有效的市场领域切实增强应变能力，充分利用有效资源，努力实现快速发展。

首先，要立足主营业务，对通信设计、施工、监理、器材生产、供应和广告、物业等基本业务，我们要牢固树立起服务好主业通信建设的思想意识，充分发挥相关单位的专业资质、技术和施工力量的整体优势，适应主业对通信建设集约化管理的要求。今年，省公司对“三项业务”的开展提出了具体要求，我们要按照省通信公司的要求，对于业务的承揽、管理和结算办法不拆不扣地执行。

其次是继续抓好自己的拳头产品，形成自身的优势业务和品牌业务。我们要结合自身的技术优势和产品优势，坚持有所为有所不为，将有限资源集中到优势业务优势产品上，积极参与市场竞争，形成核心业务结合，提高市场占有率，想方设法增加收入。对于我们来讲，仍然是要进一步树立起我们焦作实业的品牌优势，加大工民建筑、水电安装、室内外装饰、通信线路工程以及经营委代办、通信器材、电话机等终端设备以及计算机销售的经营发展力度，各个生产部门都要瞄准各自的业务经营范围，在拓展经营工作方面下大力气。

三是要调整产品结构，努力开拓外部市场各生产部门都要充分发挥内在潜力，努力开拓外部市场，积极探索新的业务领

域，不断提高对外业务收入在业务总收入中的比重。要加强营销力度，主动同其他通信运营企业联系，在工程设计、施工、监理等业务上争取的份额。此外，我们还要在认真调研的基础上，找准项目，重点开发，面向社会打造优势业务。各部门都要组织相关人员紧密结合各自业务范围的实际情况，深入市场调查研究，进行可行性分析，力争形成新的经济增长点。

随着实业的发展和改革的深化，公司发展面临的一些深层次矛盾逐步显现出来。不进行企业的制度创新和机制创新，公司就难以在日趋成熟的市场经济体制中发展。从一定意义上说，制度比技术更重要。

首先，改革焦作电信实业公司的组织结构和运作模式。按照公司法，完善公司的法人治理结构，改革公司的组织结构和管理方式。

其次，加快对建安处、亿阳亿昌企业改制步伐。改制工作是下半年企业经营机制转换、建立现代企业制度的重点工作。目前，对这两个单位的改制前期准备工作已经结束，下半年要完成改制任务。我们要按照公司法和国家经贸委等八部委的有关文件要求，根据各自的特征，确定改制方案，抓紧改制步伐，尽快改造成产权多元化的市场竞争主体和法人实体，从根本上构造新的机制，变“养人”的机制为发展的机制。对此，我们在思想上要坚定不移，工作上要积极慎重，要结合企业改制，根据省公司的统一部署和市场竞争的需要，大力推进企业内部的劳动、人事和分配三项制度改革，激活企业运营机制。

电信员工年终总结篇三

今年，××分公司在面临省公司收入确认方式发生重大变化、致富通发展已趋于饱和、收入增长计划达的情况下，确定了以收入为核心、以存量保持和欠费追收为支撑、以增量发展

和重点转型业务为拉动的总体工作思路。一年来，通过全体员工的共同努力，取得了一定的成绩。

（一）以收入为核心，指导各方面工作的开展

20xx年，××分公司始终以收入为主线，多方面开展各项工作，取得了一定的成绩。至10月，主营业务收入完成万元，完成年计划667万元的，同比增长；其他业务收入完成万元，完成年计划8万元的，同比增长；总收入完成万元，完成年计划675万元的，同比增长，（超进度。经营收入计划完成率排全市第三名，是主营收入正增长的四家公司之一。

（二）经营工作开展情况

1月初召开电信工作会，分解下达收入，发展计划，讨论相关办法（到人、到月）。

- 1、“春分满堂”营销活动取得好成绩。
- 2、“二季度正向拼搏战”圆满完成。
- 3、三、四季度“跨越计划”稳步推进。
- 4、重点转型业务发展稳步推进。
- 5、宽带私接整治持续推进。
- 6、聚类营销虚拟团队，每周至少外出营销一天。
- 7、推广酒店完美联盟，上半年发展10户112部电话，15部宽带，11月前完成商务领航105户发展计划。

电信员工年终总结篇四

我叫___，自___年学校毕业分配到电信工作后，长期从事通信线路维护安装工作，曾在线务班、市话工程队工作过，现在线路维护中心从事对全市的电信线路维修的工作，___年底，中心内部调整工作，分配我管理天门市北片10多个乡镇的线路维护安装及全市所有地下管道、充气设备、电缆气压的管理维护。

三年来,在上级的正确领导和关怀下，带领本片区员工齐心协力，团结一致，克服困难，加快工程建设和线路维护工作，全力做好前端支撑保障，较好地完成了各项任务，下面我就近三年来所做的主要工作汇报如下,请各位领导和同事审核评议。

___年以来对于线路维护工作来说是不平凡的，也是多事的，一是维护界面作了调整，原来只维护主干电缆，现在维护范围扩大到配线电缆，增加了工作量,而自身维护力量没有得到充实，因此要做好维护工作存在一定困难;二是地方政府园区建设、道路建设、小区建设等发展迅猛，由此给我们的通信线路带来了不少的隐患，经常发生撞断杆线现象。三是乡镇区电缆盗窃严重，面对这些情况，我们积极采取措施。

(1)合理地安排人员和结构，使员工的工作职责更加细化，工作更体现量化，充分挖掘片区员工的工作潜能，提高劳动生产效率。

(2)针对线路质量差，特别是以前电话建设时不规范的线路，造成用户障碍多的问题，我们集中力量进行了整治，使原有的线路质量得到了提高，用户线路障碍明显大幅下降，开展配线区整治的支局体会深刻，大大减轻了修障人员的压力，通过整治也使我们的线路资源得到了进一步的优化和利用。

高和入地等处理措施。现已完成主要道路及村级公路的检查

及整改工作。

(4)在积极开展日常维护工作的同时，自觉与市局社区经理和分局线务员搞好协作配合，及时处理用户线路障碍，对主干、配线电缆的坏线，加强修复工作，盘活存量资产，提高资源利用率，使维护工作实实在在出效益，三年来累计修复坏线11500对，缓解了部分地区发展缺资源的矛盾。

(5)针对近几年来电缆被盗严重，我们与分局长期保持联系，在易被盗地段对电缆进行绑扎、升高等处理措施，在发生被盗后及时组织人员、材料抢修，在最短时间内恢复通信，将损失减到最低。

(6)定期对全市充气设备、管孔管道进行巡查，维修。对电缆漏气，管孔盖缺失及时修复更换。三年来累计修理充气设备大小故障数十余次，更换及升高处理井口井盖150处。

回顾三年来的工作，确实付出了不少努力，做了一些实事，取得了一定的成绩，但也存在一定的问题，与上级的要求和前端业务发展的需求还是存在差距的，在以后的工作中，我将加倍努力，在公司领导和同事们的关心帮助下带领本片区员工坚持发展不动摇，居安思危，积极主动加强与前端沟通，不拖发展后腿，在维护工作上紧紧围绕质量来进一步加强落实，变被动维护为主动维护。

积极做好主干电缆的保气和杆线隐患的处理工作，进一步提高障碍处理和应急抢修能力，加强杆线资源安全性工作。总之，我将不断总结以往工作中的得失，取长补短，奋发进取，团结一致，为企业的进一步发展尽心尽力，多作贡献。

电信员工年终总结篇五

4、在12月我们开展我们是一家人户外主题活动，主要增加干事的工作默契以及部门干事的凝聚力。

5、11月底协助体育部的篮球比赛、12月中旬协助文艺部的“十大歌手”比赛。

在这一学期的各种活动中，我部成员积极认真工作，不断实践，取得了一定的成绩。总的来说主要有以下几点：

1、密切配合。

电信领导一直以来的悉心指导，以及本部门全体成员的认真负责的精神和共同努力是本学期工作各种成就取得的必不可少的原因。

2、准备充分。

活动、工作过程中详实的考虑、周全的计划和充分的准备，以及合理的安排不忽视每一处细节工作才有了这一学期的各种活动的成功举办。

3、分工具体安排合理。

在繁忙的工作与学习中结合具体情况合理安排活动时间，合理分配活动任务，最大效率的利用资源，才是本学期的工作顺利地开展，圆满完成。

4、部门内部成员相互信任，团结互助，勤奋共勉的精神是各种成就取得的核心动力。

电信员工年终总结篇六

不同的客户对贷款有不同的要求，经营类贷款资金周转周期短，对贷款要求的效率高，一般不易储备。而消费类贷款对效率的要求相对较低，客户比较容易接受一定的期限。由于受额度限制，元月份储备的目标客户主要是消费类，在接下来的工作中重点宣传企事业单位，借助亲朋好友的力

量扩大我行贷款的知名度， 塑造良好的企业形象和社 会口碑。 以上是我对这五个问题的简单看法， 由于受工作时间， 经验的限制一些观点和意见 定有不妥之处。 若有不恰当的地方请周行长批示， 作为新人在以后的工作中也请领导多多批评指正， 让我尽快成为一名合格的信贷员！

一、加强客户管理，优化服务流程

1、走访客户制度化，增进沟通促进共赢

建立走访客户制度，旨在进一步加强与客户之间的交流和沟通，为客户提供更优质的服务，向社会展示邮政部门崭新的形象和高层次的服务水平。为了把走访工作做实，不流于形式，明年将把这项工作作为制度纳入服务规范。走访客户时，走访人需详细填写《客户走访日志》，每月末交负责人核实处理情况，并填写意见。在走访过程中，注重与客户开展面对面交流，积极倾听客户的意见和建议，把握客户需求的新导向，切实为改进服务收集材料和依据为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果。

2、积极推行客户经理制，规范大客户开发与管理流程。

3、对大客户实行分级管理，开发统一版本的客户关系管理系统

为了不断地深化、优化服务质量，大客户中心将从多方面着手改善、提高服务质量，以满足大客户的要求。首先实行客户经理负责制，并对大客户实施分级管理制度，强调服务的时效性、及时性，以制度化保证客户服务工作得以顺利进行。同时开发统一版本的客户关系管理系统，在走访客户时关注企业、客户动态，了解新年新动向和搜集信息，以保证时时更新大客户档案，为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果，有助于提高运行效率，降低运营成本，最大限度地减少内耗，实现客户资源的共享。

二、学无止境，全面提高客户经理整体素质

客户经理是企业与客户之间的桥梁和纽带，客户经理能否对客户 提供“标准化、个性化、超值化”服务，直接影响客户对企业的“信任度、满意度、忠诚度”。大客户中心将把握机会，创造条件，致力于客户经理整体素质的提高。

1、强化邮政业务学习，提高业务素质

作为客户经理，首先必须对邮政业务有着深刻的了解。大客户中心将定期组织学习邮政业务，以成长为可以随时接受公司指令与大客户进行业务谈判的营销专家为目标，积极参加各专业局的业务讲座，并与各专业局保持高度沟通，不断提高自身业务素质。

2、美化言行举止，提升客户经理形象

客户经理不仅要有强烈的事业心、高度的责任感和高尚的职业道德，其一言一行还代表着邮政企业的整体形象，工作效率、服务质量和个人素质直接影响着客户对邮政企业的认知。为此，在新的一年里，我们将系统提升客户经理商务礼仪和沟通技巧，进一步美化客户经理的言行举止、提升客户经理形象，有助于赢得客户对邮政企业的好感，从而有利于营销工作的顺利开展。

3、丰富营销知识体系，提高营销水平

为了进一步提高营销水平，大客户中心将创造条件通过远程培训、优秀营销书籍等途径获得专业化销售流程的知识与技能，丰富营销知识体系，增强拜访与服务客户的能力、提升工作信心与客户服务的满意度。

通过学习，旨在对邮政业务有全面的了解，对市场营销和大客户管理也有更深刻的认识，培养客户经理的服务营销意识，

同时开阔事业，提高觉悟，使客户经理认识到营销不仅要通过优质的服务让客户满意，而且要通过积极有效的客户关系管理培养客户的忠诚，并掌握培养客户忠诚的方法和技巧，为今后的工作打下了坚实的基础。

电信员工年终总结篇七

一. 按照部门职责认真完成好部门的日常工作和领导交办的其他各项工作任务。

二. 建章立制，严格管理，严格遵守公司制定的各项规章制度。组织员工学习分公司制定的《各项制度汇编》，做到严于律己，熟悉和遵守公司的各项规章制度。

三. 组织员工加强学习，熟练掌握业务技能，包括boss系统的操作，一体机的性能特点以及营销业务的基本技能，熟练掌握一体机的家庭安防及各种器材的名称、型号、功能、价格等基本知识和业务技能，及时传达和学习分公司文件和会议精神，每月组织员工召开一次学习和会议。

四. 及时汇报一体机的营销进度，包括月进度和个人完成任务的业绩。及时上交钱款，做到日清月结，以及加强与设备器材部、财务部的器材和账目的对接，做到账目清楚，钱款及时到位。

五. 加强与一体机供应商的协调沟通，做好一体机的订购与宣传和活动的筹划工作，及时上报一体机的订购计划，并与售后加强联系，做好一体机的配送和售后服务工作，今年和一体机供应商争取在“五一”“十一”期间组织搞好宣传和促销活动。

七. 加强与各部门的沟通和协调工作，配合好其他部门完成好全年工作目标任务。

电信员工年终总结篇八

一、工作汇报

自20__年_月_日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。刚进入新的工作岗位时，为了配合adsl与端口的绑定工作，和百路达公司的工作人员一起到用户端摸排用户机器的网卡mac地址。为了确保端口的正确无误，摸排资料的准确，为将来端口的顺利绑定打下了坚实的基础。

紧接着又做了一部分资源上线的工作。包括模块局的建立和dslam设备的内连接及外连接。这些工作使自己更加熟练的操作使用客服系统。而且对机房设备有了一定的了解，使自己对上层设备有了更加感官上的认识。

当分公司搬到新的办公场所后，公司的内部办公网络交由我们维护。在为开通每一个信息点时，使自己学习到了的网络知识，更加提高了自己的实际动手能力。同时，为了确保每一个信息点的及时正常使用，使公司的各位领导及每一位同志尽快的在新的办公环境中投入到工作中，我和班上的几位同事加班加点的完成了这项艰苦的任务。

在投入到新的办公环境后，我也开始了新的工作——故障预处理。这项工作使自己掌握了基本的adsl技术。可以处理大部分的用户端故障。为了解决一些外线班处理不了的问题，自己和外线人员一起机房和用户端处理。在用户家，每一句话都代表着公司形象。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展

打下了良好的基础。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索 and 发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

三、工作目标在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，

任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着端口绑定工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

2020电信员工年终总结范文