

2023年小学各种节日活动方案及流程 小学节日活动方案(优秀8篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

电信工作计划篇一

- 1、继续抓好“两个条例”的`贯彻落实，加强质量控制，严格执行班组工作规范和奖惩规定，不断提高服务质量，确保各方面的正常运行。
- 2、公司质管办把检查工作做细、做全、做扎实，对发现的不合格项及时关闭，加大服务检查力度和奖罚力度，提高员工的工作责任心，确保iso9000质量管理体系的正常运行，使公司的各项工作规范化、制度化。
- 3、规范工作预案，正确及时的处理各类突发事件，努力提高管理和服务水平，保证各项服务的质量。
- 4、根据20xx年公司培训计划继续加强对职工的培训工作，通过培训提高职工的专业技术知识和素质，力争培养能够掌握多岗业务技能的“多面手”工作人员，不断地提升员工的业务技能和电信的整体服务水平。
- 5、细化落实iso9000条款。
- 6、依照劳动合同法规范公司临时工的使用和管理。

二、业务工作

1. 根据学校对长安校区电话移机模式确定的最终方案，协调并完成移机工作，保证院系迁新校区的办公电话布放及畅通。
2. 处理东11、东13、西1、西院2#楼电缆故障。
4. 继续整理更换部分电话线路。
5. 协助长安新区建设办以及长安电信局，做好新校区新建楼的电信线路工程建设。
6. 落实了长安校区的办公用房，做好长安校区的办公条件和环境建设工作。
7. 做好原煤厂三栋高层的综合弱电工程施工的准备。
8. 争取得到学校有关领导部门的同意，优化友谊和长安校区移动通信信号，消除信号盲点。
9. 重新核实校内各单位电话号码，准备出版校内新号码簿。
10. 加强安全教育，使员工增强安全防范意识，注重设施设备使用与定期检查和保养，确保安全工作。
11. 继续对员工进行有线电视工程施工技术、光纤熔接、光纤测试、综合布线施工及双绞线测试、电信各类营业业务的实战性培训。
12. 加强收发管理，确保收发工作的正常运行。
13. 做好日常运行和管理工作的，确保友谊校区和长安校区通信畅通。
14. 加强与电信、移动、联通公司的协作与配合。

三、支部工作

按照集团党委的安排部署开展支部工作，加强党员干部的培养教育，发挥党员先锋模范作用。

电信工作计划篇二

6、根据坐席组长提供的资料 and 通过监听收集的素材，汇总、整理、编写案例分析

7、收集并提供培训需求和信息资料改进意见

10、提出质量提升的建议及措施，提高呼叫中心业务水平。
质检员的职业操守

1、质检员要严格按照《质量评估表》和知识库中的知识内容更多坐席人员的录音进行评分，不可根据自己的主观判断。如发生有争议的录音，要做到双人复核录音并要质检主管签字核准后计入坐席考核评分，要以公正、公平、公开的方式对所有的录音正确的评分，不许带有个人的感情色彩。

2、质检员严禁私自将质检、监听过程只能的录音及客户的信息泄露，将过的的并留有客户信息的相关资料定期删除或销毁，严格执行为客户保密的原则。

具体监听规则

监听内容主要分为一下四大部分：1)服务规范

1、服务用语

2、亲和力

服务忌语包括：是否有顶撞、轻视生硬的等忌语如我再跟您说一遍你什么意思?你先听我说完好不好!你明白吗?你知道吗等是否经常打断客户说话。

注：具体忌语请参考《服务用语规范》 2) 服务用语规范1、控制通话节奏

在投诉过程中对客户情绪的安抚和控制，如我非常理解您现在的心情3、理解客户意图

3) 业务能力

业务处理能力包括：业务解释准确，操作流程规范

是否详细记录客户提供的信息，相关工单内容时候正确。如此次通话不涉及工单则不扣分。

是否一次性解决问题，如在我中心不能解决，是否为客户提供了正确的解决途径

如遇投诉客户需要回复，要告知客户大概处理时间，并向客户重复客户投诉内容，并得到客户的认可。

4) 加分或减分项

得到客户在线表扬或者引起客户投诉、批评。

质检报告

质检报告主要分为：

质检部门的合理化建议报告，信息主要来源于平时质检过程中的数据统计。根据发现的问题，可以对员工话术、操作流程、服务技巧、系统改进等一系列方面提出建议，每月交上级领导审查。一经采纳质检组将会在此方案的质检员在绩效上予以鼓励。

电信工作计划篇三

结合上级局召开的“供电可靠”工作会议内容及我供电所的实际情况，特制定20年供电可靠管理工作计划如下：

一、我供电所以对20年度供电可靠管理工作的要求

- 1、健全以所长负责，由有关管理人员组成的供电可靠管理体系。
- 2、贯彻执行国家和上级管理部门颁发的有关供电可靠管理的政策、法规、标准、规程、制度等。
- 3、做好供电可靠管理工作的统计、分析和总结工作，在主管领导审核后，按要求及时、准确、完整地报出，对不能确定的事件责任原因，必须报主管部门裁定。
- 4、加强对员工的供电可靠业务知识和技术交流工作，提高全体职工对可靠管理工作的认识程度。总结和推广新技术、新成果和新经验，不断提高供电可靠管理水平。
- 5、实行供电可靠指标的目标管理。根据上级主管部门下达的供电可靠指标，对本年度的供电可靠指标进行测算并分解，制定出本单位的保障措施，并将指标按月或季度合理分解至各个生产部门，岗位，进行考核。
- 6、建立供电可靠分析制度。定期召开供电可靠分析会，及时掌握本企业供电可靠指标完成情况，提交详细的分析报告，用于指导生产管理。

二、20年度为提高供电可靠率，计划采取的方式、手段

电信工作计划篇四

一、本职，爱岗敬业

客服人员，我“把简单的事不简单”。工作中对待件事，遇到繁杂琐事，、努力的去做;当同事遇到需要替班时，能毫无怨言地放弃休息，工作计划，坚决公司的安排，全身心的投入工作。

二、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。电信基层客服人员，我体会到理论学习是任务，是责任，更是境界。一年来我勤奋学习，努力理论，强化思维能力，注重用理论，用实践来锻炼。

1、注重理论。在工作中用理论来解决实践，学习目的再于应用，以理论的，了和解决的能力，了工作中的原则性、系统性、预见性和性。到公司三年来，我注重把理论转化为的科学思维方法，转化为对工作的把握，转化为工作的思路办法，新，解决新，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。

2、注重克服的“惰”性。按制度，按计划理论学习。不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课学习;是按的学习计划，个人自学，发扬“钉子”精神，挤学，工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在今后的工作中，我会发扬我在的工作，我会努力的工作，在工作中好和客户的关系，用的服务来解决客户的，让我用的服务来化解客户的难题。

工作，干一行爱一行，我的工作非常的热爱了，我会在今后的工作中的努力，为公司的发展最大的努力!

(一)、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。

(二)齐心协力，争创优质高效服务

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。3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；1、普通用户维：1)定期对用户电话回访或短信拜访；2)节日祝福(短信)；2、高端用户、重点用户的维护通过平时的积累将高端用户、重点用户作为维护的重点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。四、活动:公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户,重点用户电话告知。

电信工作计划篇五

做一名合格的客服人员,我想仅做好业务工作是远远不够的。平时我会学习与工作有关的书籍,如《销售心理学》,《市场服务营销》《电话营销》等,与同事讨论电话服务技巧有关的案例,更加充实自己。了解客户心理,使我从经验中明白“对不起”“实在不好意思”比“先生,很抱歉”来的不易引起客户的反感,一句“我们会转业务部门,或说我们会转**部门(直接说出部门名字)为您处理”比“我们会转相关部门帮您处理”更易接受,用户会感觉不是在敷衍。

我常在客服论坛上和同行们交流心得,讲述我们客服人员自己的客服故事,一起探讨我们的客服未来。关注客服行业的发展,关注客服群体,关注这个群体的心理健康及心态变化,还有这个风华正茂的年轻群体的职业生涯规划 and 职业转型,关注我们客服人员的本身,了解我们自己的职业成长环境,我不觉得这比关注客户心理或者是关注社会其他弱势群体要不重要得多。这些对我们做好客服,今后以更加健稳的心态对待我们的工作是有帮助的。这对我们的企业也是有意义的。我们个人应该更加要去了解。我想要做一个合格的,优秀的,有综合素质客服人员,这些都是应该关注的。

平凡的客服,不平凡的事业。我的经历是平凡的,做的事也很平凡,但每个时间阶段的工作所得,所思考的,所感悟的都是无价之宝。我想这就是我做一名中国电话话务员从事客服工作,挑战人生的一个起点。

电信工作计划篇六

一个中心

以渠道效能为中心

两个强化

强化渠道布局

强化品牌打造

三个加快

加快开放渠道拓展

加快农村渠道拓展

加快核心商圈布点

四个提高

提高渠道经理能力

提高渠道管控能力

提高网点运营能力

提高门店销售能力

五个到位

培训到位

终端到位

人员到位

支撑到位

激励到位

六个统一

统一思路

统一品牌

统一形象

统一宣传

统一政策

统一活动

翼起合力

渠道为王

电信工作计划篇七

为了保证运动会的井然有序的进行，我们体育部前前后后做了很多的筹备和计划，具体的工作计划如下：

1、运动员的选拔：

由体育部通知各班班长、体育委员并让其做好运动会的宣传工作，并组织好报名工作，报名表格由体育部分发给各班体育委员处。报名表在10月10日之前提交。10月16日在田径场及篮球场进行选拔。运动员按选拔成绩择优录取。选拔工作

主要由体育部人员参与，并负责好安全工作。17日之前统计好名单上交院办。

2、田径运动员的训练工作：

训练采用每天两练的方式，每天由体育部监督管理，运动员训练要求签到，各年级的运动员强制要求参加正常训练，有事需请假。08、09级运动员在校田径场参加训练。运动员训练开始具体时间待定。（运动员训练期间无需上晚自习）

3、运动会期间工作安排：

为应对一些突发事件的发生，我们体育部在运动会期间将每天安排干事在后勤处值班。

为防器材的丢失，特制定了器材借用登记表，运动会期间钉鞋有专人保管。

在运动会期间我们体育部将尽心竭力做好本职工作，并配合其他部门。

电信学院体育部

20xx—11—9

经费预算：

- 1、院牌2个2*100元
- 2、号码布80个80*1元
- 3、扣针5盒5*6元
- 4、钉鞋5双5*50元

5、纯净水5桶5*7。5元

6、水杯6筒6*6元

7、云南白药2瓶2*40元

共计：713.5元

电信学院体育部

20xx—11—9

电信工作计划篇八

随着社会渠道代理商的壮大和快速发展，综合卖场、专营店、代理点、加盟店的发展迫切需要一支专业化的服务支撑团队。

建设服务型支撑团队建议实行五个保障：

1、人员保障：细化分工，清晰职责；规范化的工作手册，推行渠道日记。

2、系统保障：代理商营业受理权限分级；系统培训；系统故障处理；提供一站式业务量统计系统和代办费查询系统。

4、培训保障：承接省市公司及外部培训机构的培训计划，针对店员、促销、代理商建立常态化培训制度。

1、营销支撑经理：负责促销活动策划、商业合作洽谈、代理渠道助销、物料陈列指导、营销人员培训。

2、系统支撑经理：负责营业受理权限分级及管控，电信系统的使用培训，发展量分析，主推套擦分析等。

3、结算支撑经理：负责业务提成统计与结算，空充机布放及

返利，为代理商提供透明、清晰、快捷的查询及支付方式。

4、服务支撑经理：建设代理商服务热线及网络平台，加强渠道中心与代理商的沟通交流，为代理商提供新品推荐、调价通知、新政策营销技巧等指导，同时与流量经营中心合作为代理商提供广告制作□dm宣传单制作，彩铃制作等服务。

当前社会代理渠道的建设对电信而言是一个全新的课题，依靠几个人或者个别部门的支撑已经远远不能满足电信公司对社会渠道建设的更高要求，代理商始终是以利益为导向的群体，如何最大限度的发挥代理商的力量是各大运营商将来占领市场的主要手段之一，通过一年多的努力，我们已经建立起了自己的代理商队伍，而且已经见到了效果，虽然我们的社会渠道的价值还不是很高，对代理商的吸引力有限，但是，只要我们坚持发展社会渠道，坚持“运营商服务代理商-代理商服务用户-用户为运营商创造价值”的利益链条，就一定能够实现合作共赢的局面。

同行探讨请加qq771800526 微博：焦斌1984