

2023年面包房工作总结(大全7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

面包房工作总结篇一

时光飞逝转眼又到了20xx年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮忙与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改善、更好的提高自身素质。

虽然每一天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改善，透过今年的工作个性是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的用心配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都是将影响公司的销售。期望今后透过公司领导的指点和同事们的发奋为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作如下汇报：

一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

第一种顾客，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比

较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜爱的衣物，或者是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买什么样貌还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：此刻的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，她们有的是纯粹打发时刻，有的是情绪不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的顾客不必须是说不会购物，遇到她喜爱的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。

闲逛型的顾客进店后，需要空间和时刻来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的顾客进了店，我们要寻找顾客的购物机会，迎宾后给顾客一个适当的空间和时刻去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候才进入到接待说工作中去。

二、工作方面：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时刻反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，持续经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
- 4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

三、销售技巧方面：

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不一样的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不一样的特征。
- 5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不一样的，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时刻内能让顾客具有购买的信念，是销售中十分重要的一个环节。重点销售有下列原则：

- 1、从4w上着手。从穿着时刻when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，资料易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时刻再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的状况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不一样而改变说话方式。对不一样的顾客要说不一样的资料，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

四、地理位置方面：

我们万达店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是正因我们店由于地理及客流的因素占关键的比重，因此做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者必须要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。

我们能够根据客流的高低制定不一样阶段，而在不一样的时段采取的陈列思想也就应不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上方，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不一样组合已到达四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，必须要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

以上是我这一年来的工作总结与心得，自己的工作仍存在很

多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于学习和领导的指点。我今后的发奋方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务；发奋完成销售中的各项要求；用心广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；完成其它工作。

三、发奋经营和谐的同事关联，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

面包房工作总结篇二

过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

- 1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。
- 2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况。进行考核与监督。
- 3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。
- 4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置。
- 5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。

处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

- 1、缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。
- 2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行。
- 3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果。
- 4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏。
- 5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。四。加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

- 1、针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量。
- 2、对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象。
- 3、弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给

顾客一个舒适的购物环境。

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在20xx年做出更好的工作成绩。

面包房工作总结篇三

营业员. 又是药店的核心之一, 一个药店的好与不好, 一大半就是看这个药店的营业员如何, 药店大多数是做回头客的生意, 而药店营业员又要做到小病做医生大病做参谋, 下面是为大家准备的药店营业员年终工作总结。

营业员的岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单 还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂，。

每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。

观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求--药店营业员销售方程式

察颜观色通过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛;是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就可以从中透视出他们的心理了。

当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧；当药店营业员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品；衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。

给病人以安全感, 药店的营业员可不是闹着玩的. 要治好病的同时又要赚到钱, 这个才是艺术。

面包房工作总结篇四

年月**日，我很荣幸加入**药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢**药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

一、收获与认识

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要的在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从

不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

二、存在的不足与努力方向

近半年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

20xx年药店营业员工作总结

通过近一年的工作，是我对药店的工作有了更深的了解，写了不少的20xx年药店营业员工作总结。看似简单的工作，要做好他的确不容易。现在对20xx年药店营业员工作总结如下（医院院长个人工作总结）：

1. 要提升自己的销售必须加强自己的专业水平，这是我们作为营业员的必要条件，如果顾客进店以后找到自己，自己就必须以专业的推荐为顾客解决问题。这是最重要的。相对价格的高低，品种的齐全来讲，专业有效的推荐比什么都更能赢得顾客的好评。那么我们该如何来提升呢？那就是我们平时积累的经验 and 熟悉药品的专业度。

- (1). 我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，

把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

(2)我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药

品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

(3)我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠(特别是敏感药品)。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

2、客户反映较多的情况

对于我们销售型药房来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

(1)质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx顾客的□xxx顾客的等，发生的质量问题接二连三，顾客怨声载道。

(2)报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的顾客等级无法体现，老顾客、大顾客体会不到公司的照顾与优惠。等等都是问题。

3、思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，强化服务理念，服务

思想深入我们每一位心中。

4、中药问题存在的很多不完整的也不健全的体系，在每个药房来说中药可谓是一个很重要的不可缺少的一部分。既然重要那么我们就更应该注重，要销售好中药就必须去了解它熟悉它爱护它，我们存在的问题就是没有爱护，注重，导致他的质量上有太大的不合格如：生虫，潮湿，霉变串柜等诸多问题，还有很多名贵药材的生产厂家不健全导致了顾客不信任而造成的销量直线下降，我们以前的很多名贵药材的老客户现在完全都没有回头的了所以对中药的损失是很大的。其次由于我们的专业知识欠缺和经验的很多不足的地方而让我们的顾客还不太满足所以我们自身问题才是最主要的不足。所以以后我们应该从我们的品牌，质量服务，这些方面来赢得顾客的好评做到让顾客买我们的药感觉到放心，安全。尽量从服务上来提升我们的信誉。

成功好比一张梯子，“机会”是梯子两侧的长柱，“能力”是插在两个长柱之间的横木。只有长柱没有横木，梯子没有用处，一旦你产生了一个简单的坚定的想法，只要你不停地重复它，终会使之成为现实。提炼、坚持、重复，这是你成功的法宝；持之以恒，最终会达到临界值。

面包房工作总结篇五

20xx年，x书城在市店经理室的正确领导和各科室部门的大力协助和支持下，经过书城全体同志的共同努力，圆满地完成了店方下达的经济指标，门店其他工作顺利开展。现将全年工作总结如下：

近年来x书城在店领导的关心支持下，内抓管理、外塑形象，店容店貌焕然一新。20xx年，市店投资对x书城的营业卖场进行了扩建装修，扩大了图书卖场，优化了购书环境，营业面积达x多平方米，店堂宽敞明亮，图书品种达四万多个，有效

地丰富了库存图书品种，促进了店堂一般书销售，经济效益与社会效益显著提高，全年新华书城一般书销售合计码洋x万余元。

几年来，受网点规模、销售品种和店堂服务质量等多种因素的影响，一般图书销售增长缓慢。今年，我们利用卖场优势，增加库存品种，把门店销售融入到重点图书、畅销图书的推荐与陈列等工作细节中；利用新书海报、畅销图书排行榜和装饰品等装点店堂，美化环境，营造书香氛围，提高了营销效果，也增加了店堂销售；我们推行团供、直销、会员卡等多元销售方式，全员分片跑单位、送订单，找关系、做工作，店外销售成效显著，其中发行x多本，销售码洋x万余元。

以市场为导向，把好图书进货关是促进一般图书销售的前提与基础。在实际工作中，我们克服大进大退的粗放模式，挖掘发现畅销书，重点把握常销书，日常关注滞销书，及时清退滞销书，优化库存结构，满足市场需求；根据季节时令、地域特色和读者群特点等因素及时分析市场变化和销售动向，确定进货的品种和数量；注意跟踪重点图书的销售情况和备货添货；同时，我们还注重培养进货能手和推销骨干，要求营业员在图书销售过程中，转变服务观念，深入学习，内练素质，外树形象，灵活使用全省连锁系统模块，分析图书销售中不同品种的增长率、退货率与库存结构，使之在正确的市场分析的基础上指导和提高一般书销售，提高市场满足率和客户满意度。

今年，我们两次参加电业局职工文化节图书展销，换卡销售码洋x万元，参加x校园艺术节和x洽谈会图书展销等，多次抽调人员参加大型展销活动，支持店方工作。跑单位送订单，送书上门，去电业局展销，我们尽量自行克服困难，节约成本支出。

营业人员的一言一行，一举一动，直接关系到书店的窗口形

象和公众形象。我们要求新华书城的每一个员工在接待读者中，都应注意自身的形象，做到忠于职守，礼貌待人，以诚相待，热情服务，不歧视、嘲笑、讽刺读者，以良好的道德修养给每一位走进新华书店的读者展示个人的人格魅力和企业的良好形象。

2、门店规范化、标准管理不够，诸多规章制度不能彻底贯彻落实；

3、进货品种不全，畅销品种存在供货不足，市场信息掌握不够全面，到货不够及时；

4、店堂营销手段陈旧，一般图书发行占有率低，电子音像制品销售薄弱，市场开拓能力差等。

1、继续做好门店规范化管理、图书进销管理和店堂服务工作，促进一般书的销售；

2、以市场为导向，深入研究，综合分析，预测和推荐重点图书、畅销图书；

3、及时进货，添货，提高畅销图书和重点图书的上架率；

4、调动员工积极性和能动性，扩大店外销售。

面包房工作总结篇六

我是一名普通的xx公司营业员，不经意间我融入xx公司大家庭已经一年有余。回眸来时路，那不远处闪现的依然是蓝色的火焰，升腾起的又分明是姹紫嫣红。驻足长望，凝神静思，伴随着通信公司匆匆的步履，守望通信公司分外鲜明的旗帜，这一刻，我为你自豪，为你骄傲，我的全部激情在为你燃烧。

还记得第一次穿起xx公司蓝色的职业装，文秘部落原本淡雅静美的色彩却无法掩饰我内心的喜悦，我梦寐以求的愿望实现了，沐浴着清晨的朝阳我自豪的向工作岗位走去。

胸怀“客户至上、诚信服务”的诺言，洋溢着春风拂面的微笑，我迎来了第一位用户，“您好，请问您要办理什么业务，我能为您做些什么？”迎来送往，忙碌交织是我们营业员工作的主旋律，用心服务、爱岗敬业中蕴涵的快乐塑造着我们营业员无悔的人生。

在一次交接班时，我刚换好衣服，准备下班，接班的师傅对我说“小郭，你收的话费有假钞。”什么？顷刻间我的脑子一片空白。眼泪模糊了我的自尊，无情的吞噬着我的倔强，热情凝固在脸上。工作需要用心，更需要细心。

很长的一段时间，我表情僵硬的受理业务、收费、向用户介绍“审贼”一般地审视着每一位用户。班长xx看穿了我的内心变化。她找我谈心，在耐心的引导和帮助我之后，告诉我两条：“用户永远是对的；如果错了，请执行第一条。”

是啊，这原本是我自己的工作失误，却带到了今后的工作中，这太危险了。一切为了用户满意，在无数次地实践与体会中，我学会了善待用户、严以律己。

营业台前，来来往往的客户，不变的是我们营业员爱岗敬业、完善服务的主体。不变的服务主体，赢得的是我们在变化中日益扩展的市场份额，构筑起的是xx公司不断丰富企业文化。

曾听过这样的感叹：我生不逢时，没赶上英雄时代，要不我也会扬名天下！也听到类似的抱怨：我时运不佳，没摊上一个好岗位，否则我也能抛头露面！

是啊，和平年代，一般工作，我们很平凡。但我要说，伟大

正寓于平凡之中，平凡的我们一样能高昂起头，因为平凡中，我们一样能够奉献！我们相信，金子无论放在哪里都会发光。平凡的岗位、平凡的工作，甚至是一个平凡的人，我们不可能希望每个人都能轰轰烈烈的去成就人生，但平时的兢兢业业、任劳任怨、默默无闻同样可以使你实现自己的价值。

说起我们的营业班，总有许多诚信服务、爱岗敬业的事例令人激动不已：班长xx是一个勇于向困难挑战的人，在工作中带好了头，起到了标杆作用，她不仅在业务上下苦工、热心解决大家日常工作中遇到的困难和疑点，她还是一个用真诚赢得用户的人。营业厅的工作平凡而琐碎，碰到蛮不讲理的用户是经常的，但她却始终作到耐心解释、真诚服务。一位用户查询话费，硬说自己没打那么多电话，任凭营业员小杨如何解释，她就是不听，还说xx公司乱收费，越说越难听，小杨被说的哭了起来。xx微笑着请用户到后台，递上一杯热茶，详细了解，才知道是她家这个月的电话费出现了信息费，但她说自己从来没打过什么信息台。xx为用户打出了详细清单一看，打的全是互动点歌热线。找出原因后，她向这位用户做了细致认真的解释。经过一番解释后，用户终于记起儿子因为学唱一首歌，是曾打过互动点歌热线，便不好意思的说：“你的服务态度太好了，我刚才那样真不应该”。xx始终用善解人意的微笑和热情为用户处理疑难问题，主动向用户介绍通信业务，赢得了用户、赢得了信赖，也带动了营业班服务水平的不断提高。

面包房工作总结篇七

进入公司在阮队长的带领下，逐渐了解了所有的基站具体位置并先后做好了天馈信息普查、资产清查、贴标签等专项工作，通信工作总结。在此基础上对所有基站的维护工作之一——巡检，从巡检表到实践，慢慢地能按照队长的指导完成各种基站抢修。在队长的指导和帮助下了解了基站的基本构造和工作原理，在发电流程和一般维护以及自身对通信的理

解。期间成功完成了cqt测试工作，使得我认识到团队的力量、交流技巧、向上级反馈及时的必要性。我能做到平时认真学习，不懂就问，虚心请教，在队长的带领下认真完成上级下达的各项任务。尊重领导，团结同事，保质保量地完成了20xx年的各项工作任务。

在新的一年里我会更加地虚心请教，不懂就问，考代维级证从理论上先提高自己的技术，认真地做好工作计划，安排完成好上级下达的各项任务和基本维护工作。新的一年，我将让自己在技术上和行动上有更进一步的提高，认真地配合队长，团结同事，尊重领导，搞好电信和各兄弟公司关系、与基站物业的沟通，让维护工作在新的一年里做得更好。

以上是我20xx年的工作总结和20xx年的工作计划，我会从小事做起，提高自身技术，完成好各项维护工作。如有不对和不足之处望各级领导批评指正，我将接受并认真改正。