

最新电力营销个人年度工作总结报告 电力营销个人工作总结(实用9篇)

在团日活动中，我们可以进行各种有趣的团队建设活动，比如户外拓展、团队游戏等。接下来，让我们一起来看看小编为大家整理的一些优秀销售工作总结范文。

电力营销个人年度工作总结报告篇一

供电企业城乡电网改造的逐步完善，供电网络结构趋于合理，运行更加稳定、经济，供电可靠性进一步提高，一定程度上拓展了电力销售市场。但要巩固好现有的市场状况，在现有的市场基础上，寻求新的增长点，进一步开拓市场、就需要我们克服自身在营销工作中存在的不足，注重在优质服务和企业文化建设上下功夫，全力打造供电企业服务的新品牌。

一、在优质服务和企业文化建设方面影响电力市场营销的几个问题

1. 企业的服务理念没有完全建立，在员工的思想当中没有搞清楚开展优质服务与企业的利益、市场营销的关系，认为优质服务是额外附加的工作，没有同自己的岗位工作有机地结合起来。阶段性的短期突击行为在职工思想当中根深蒂固，甚至还有部分人存在“服务低人一等”的错误思想，服务工作中缩手缩脚，不好意思，难为情。制约了优质服务工作全面深入的开展。

资料等。

3. 服务的体制不顺，体系不健全，客户服务应是一个全面设计、全员参加、全过程控制的整体，错误认为供电企业服务是一些直接面向客户的部门和员工的工作，在整个全过程控制的整体中没有真正形成：机关服务基层、生产服务经营、

经营服务窗口、窗口服务客户的服务体系。

4. 服务的手段落后。在电力事故抢修中手段落后，抢修时间较长，停电范围较大，客户电费的收交手工操作，大客户跟踪管理跟不上发展的需求，报装接电手续的办理，并不是所说的“只要一个电话剩下的事由我们来做”，查询服务步骤较多。

6. 没有把优质服务融入企业文化的建设，供电企业服务品牌的定位、经营的战略、员工个人价值的实现等方面都不很明确。开展服务文化、塑造企业形象内容的社会活动较少。

二、注重文化建设、培育企业服务的新理念

在近年来开展的优质服务活动中，供电服务有了明显的改进。首问责任制，上门服务，“一口对外、内转外不转”的窗口服务，自xx年开展的“电力市场整顿和优质服务年活动”以来的承诺服务等，都取得了一定的进展，收到了良好的效果。但都停留在一种被动的、浅层的、单一化的服务上，没有完全从一种基于“以人为本”、注入企业文化建设内涵出发进行的全面建设，没有真正的体现出在服务中人的价值观的实现。必须在培育服务理念的思想中，提升员工的价值实现和员工竞争意识的培养。通过企业文化建设，把服务文化渗透到企业的所有活动中，提高服务文化在企业中的重要性，使员工变被动服务为主动服务，变阶段性突击行为为融入岗位工作深层次的开展。理解优质服务与企业效益、个人利益的密切关系，是社会道德建设的重要组成部分。把注重个人形象同打造服务品牌结合起来，在同客户的服务交流中，通过人与人之间服务与被服务的构通，达到文化沟通，使客户在优质服务中感受到实惠和愉悦的同时，使供用双方的道德情操得以陶冶和提高，传播企业文化，树立良好的品牌形象。

电力营销个人年度工作总结报告篇二

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮助下，经过自己不断努力，取得了一定的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，面对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！

电力营销个人年度工作总结报告篇三

本文由应届毕业生求职网小编辑收集整理，以下提供一篇电力个人工作总结给大家参考！

时光如梭，当我意气奋发地跨入二十一世纪的时候，不知不觉中参加工作已满十五个年头。回首这些年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将这些年的主要工作总结如下：

一、政治上坚定，思想上成熟

一个人的信念是人的世界观在奋斗目标方面的集中反映，共产主义信念是我一生执著的追求目标和持久的精神激励力量。我把政治上追求与现实中工作结合起来，我把为共产主义奋斗终身的信念从朴素、直观认识在学习、工作中日益上升到自觉、理性的高度，从感性认识上升到了理性认识。在工作中我焕发出了高度的积极性和创造性，脚踏实地、艰苦创业，捍卫自己的信仰和共产主义事业，努力完成党交给我的各项任务。98年12月我光荣地加入了中国共产党，我在进一步认真学习马列主义、毛泽东思想，学习邓小平建设有中国特色社会主义理论。把理论联系实际，积极投身于建设有中国特色社会主义的实践中去。既胸怀共产主义远大目标，又脚踏

实地做好本职工作，把理想与现实统一起来，在改造客观世界的实践中自觉地改造主观世界。在社会实践中正视现实、冷静分析、吸取教训、振作精神，自觉地、勇敢地经受锻炼与考验。

二、工作中勤奋，业务上钻研

在工作、生活中我一直相信一份耕耘、一份收获。所以我一直在努力。不断的努力学习、不断的努力工作。87年我参加了武汉电力大学高等函授的学习，用六年的时间，以优异的学业取得了大学本科毕业证书；94年我又参加了首都师范大学《计算机应用》专业二学历的学习；98年3月我又顺利地通过了美国novell公司的《cna——网络管理师》的认证考试。几年间，我先后于94年7月参加了北京电力管理干部学院举办的《大机组安全经济运行新技术》研讨培训班[xx年元月-xx年6月参加中国人民大学、中国企业管理培训中心举办的《深化企业改革，强化经营管理》学习班[xx年、xx年先后二次参加省局组织oracle学习研讨班[xx0年还参加省电力培训中心组织的lotusdomino/notes学习班。这些知识的获取和积累为我在实际工作发挥更大的作用奠定了坚实的基础。

xx年4月受省电力局局办公室之委托，为全局办公室系统编写了文秘类计算机培训教材，该书主要包括计算机的基础知识、文字处理软件的使用、公文处理软件的使用[ousorganizer（事务管理软件）的使用。由于该书通俗易懂，实用方便，受到各单位办公室秘书们的一致好评，在各单位得到广泛使用，作为首选的基础培训教材。

xx年5月参加河南省电力局青工入轨考试的命题工作，高质量地完成上级领导交给的工作，受局领导的赞扬。

xx年下半年全省电力系统试行社会医疗保险制度，我在较短的时间里便开发出了《医疗保险运作程序》[xx年初我又

用foxpro语言专为河南省电力公司社会保险事业管理局实施医疗统筹管理新办法而编写了《河南省电力公司医疗保险运作系统》。它是在类windows的窗口图形界面菜单下引导的各种操作。具有用户界面友好、数据处理功能强、运行速度快、无须专门培训学习、易操作、易掌握等特点。由于它非常适合基层单位卫生所门诊收费使用□xx年初在全省电力系统各单位推广使用，取得了良好地社会效益和经济效益。

xx年全省电力系统住房制度改革的逐渐深化，深化住房制度改革是当时一项非常重要的工作，出售公有住房和提高公有住房的租金是深化住房制度改革的一项主要内容。它关系到每个职工的切身利益，也是一项政策性非常强又非常复杂的工作。由于住房制度改革工作中公有住房价格计算及管理，靠手工管理，投入人力多，信息统计耗费时间长，工作效率低，同时在工作中许多政策不易把握、数据容易混淆，难以适应改革工作的需要，房改问题是当时职工关心的热点问题，也是各单位工作的难点问题之一。98年我在省局住房制度改革办公室的支持下，开发了《公有住房价格计算及管理系统》成功地解决了这一工作中的难题，大大减轻了工作人员负担，避免了工作中的失误，为深化住房制度改革创造了条件。由于该系统设计合理，适应性强、通用性广，在全局电力系统的所有企、事业单位进行了推广应用。该系统准确地检索信息，科学、合理的计算与分析，节省了大量的人力、物力和时间，加快了全省电力系统各单位公有住房制度改革的步伐。由于该系统可随时为决策者提供信息咨询、数据分析，满足了公有住房管理上的各种需要；避免了以往的管理人员对住房情况“有了解但不全面、有分析但不确切、有估计但不确定”，使各企业管理的基础工作得到加强和提高。取得了巨大的社会和经济效益。为此我获得了98年度河南省电力公司的企业管理二等奖。

xx年11月受省电力公司教育处的委托，为电力系统子弟学校编写了《中小学计算机教学大纲》，作为责任编辑和主要技

术负责人圆满地完成组织上交给的工作，现该大纲已作为电力系统子弟学校中小学计算机教育的纲领指导文件。

xx年在郑州热电厂企业档案创国家二级管理目标的工作中，由于本人积极工作和突出表现，为我厂实现国家二级档案管理目标做出了突出贡献，被国家档案局表彰为国家级先进工作者。

xxx年底，国家电力公司将mis实用化验收作为企业“创一流”标准的必备条件，我厂领导从战略的高度认识到：加快企业信息建设是实现从粗放经营向集约经营转变的最有效手段，是企业提高竞争能力的基础，是实现“创一流”的重要保证。我厂迅速成立了信息化领导小组和zr-mis工作小组等组织机构，我作为二名技术人员之一从学校调入我厂企管处，开始了zr-mis的筹备、可行性调研工作，对于这样一个新课题，我一边学习、一边工作，不断充实自己、不断丰富自己，很快地使自己进入zr-mis开发角色中。97年6至97年8，我与厂内外数十人的共同努力下，完成了zr-mis的总体设计工作，它从全局、长远的观点出发为郑州热电厂信息化建设作出了总体描述，为zr-mis的建设提供了一个蓝图和一个优选方案。在97年9月15日《zr-mis总体设计》顺利地通过了河南省电力局mis评审委员会的评审，为zr-mis建设作好了前期准备工作。从97年6月至99年12月间，经过近二年的需求分析、代码设计、网络建设、系统联调及试运行等一系列工作。99年底zr-mis已取得阶段性成果，设备管理、生产实时与运行、安监、劳动人事、教培、计划统计、综合查询、企业管理、物资、财务、燃料、多经、政工、电厂报价预测、科技、系统维护等16个子系统相继投入运行，初步实现与省局广域网、企业局域局信息共享、资源共享，以及企业intrannet的网络管理。由于zr-mis设计合理、界面友好，具有易扩展性、易维护性、安全可靠、功能齐全，达到了总体设计的标准。xx年11月24日顺利地通过了省局专家的实用化验收，省局领导对zr-mis的建设作了充分的肯定。zr-mis的成功，为全省电力

系统的各单位的信息建设，树立了示范作用。一段时间，省内外电力系统许多家兄弟单位来参观学习，受到专业人士一致好评并索取有关mis建设的资料。zr-mis的应用，提高了工作效率，减轻了人员劳动强度，实现了信息采集、加工、存储、传递、检索等各环节的自动化，提高了信息共享程度，保证了数据的准确性、可靠性、及时性。为**取得了较好地社会效益和经济效益，为**适应电力企业商业化运营作好了准备，为**适应市场经济的需要，增强企业的市场竞争能力奠定了基础。

三、不懈的努力、永远的追求

文档为doc格式

电力营销个人年度工作总结报告篇四

白驹过隙，我于xxx年7月从大学毕业来到南网大家庭——xx供电局工作已整整一年了。光阴似箭，一年的实习时间很快就过去了，我先后经历了严格而充实的新职工入企教育培训、省网公司集训、本局专业技术知识封闭培训后，又到线路管理所、变电管理所、电力设计咨询公司、城区供电分局四个生产部门实习，感受很深，收获颇丰。

回顾这一年的历程，在各级领导的教导和培养下，在老同志和同事们的关心和帮助下，在南网文化的熏陶下，我从一个懵懵懂懂、青涩的大学毕业生逐步成长为一名南网大家庭中的新时代员工，顺利地完成了从学生向南网职工自我角色的转变过程。在这一年的实习期里，不论在哪一个生产部门，我接触到的都是电力系统最基层的生产第一线职工，从他们身上我学习到了很多东西，不但有电力系统专业基础知识和生产现场实际操作技能，还有他们那种敬业爱岗、奋力拼搏、刻苦钻研、团结协作、优质服务、无私奉献……的南网精神，这些对我来说这简直就是一笔终身受益的宝贵财富。

第一，经过对南网方略的系统学习后，我深感南网公司是一个大型的中央企业，优秀的企业文化并将南网公司打造成为经营型、服务型、一体化、现代化的国内领先、国际著名企业战略目标的基础。自己在参加工作之前，面对我国严峻的就业形势，我认为只要参加了工作，好好干好自己的本职工作，解决温饱问题就算是一名合格的公民就行了。通过新员工入企教育培训和对南网方略的深入学习之后，我接触到了南网优秀的企业文化，它包含了公司的宗旨、使命、战略目标、发展思路、主题形象、企业理念等都是南网公司这个世界500强企业浓缩的各项管理精华，让我的思想也得到升华，更是通过学习具体的事例和工作的经历，使我深刻的感受到南网人的责任和义务，感受到南网方针“主动承担社会责任，全力做好电力供应”的内涵，继续深入学习践行南网文化是我今后工作的一个重要内容。

第二，我在实习期间通过与基层生产第一线电力职工的接触中，感受到他们那种敬业爱岗的精神值得我学习。敬业爱岗精神是无处不在的，它体现在线路工人翻山越岭、鏖战艳阳风雪，保障输电线路畅通；它体现在变电运行操作人员日夜监控、重复谨慎操作，确保电网安全运行；它体现在设计人员夜夜亮起的盏盏明灯，为加快电网建设步伐加班加点进行工程设计；它体现在电力客户服务中心职工扬起笑脸真诚地为千千万万的用户服务。它，是我心中燃起的小火苗，照亮我对工作的认知，激起我对工作的热情。现在我回想起2011年9月份多次跟随线路工人翻山越岭、烈日暴晒的实践，中午在山上肚子饿得咕噜噜叫，但是电力工人还在头顶烈日挥汗如雨的工作，他们没有丝毫的怨言，因为这就是电力职工最平凡的工作场面之一。那时刻我第一次被他们敬业爱岗的精神深深感动了，让我认识到什么是工作，什么是任务、什么是责任。而后其它生产部门的各个班组，我都体会到相同的感动，特别是在电力客户服务中心，面对几万户居民的电费缴纳和用电业扩工作，几名电力职工全年无节假日和双休日的倒班轮岗，常常忙了一上午连口水都忘了喝，让我体会到热爱工作、认真对待工作，其实是一件非常神圣和美好的事

情，电力职工在认真工作的时候体现了一种特别美。敬业爱岗精神将是我一生受用不尽的宝贵财富，今后在任何工作岗位上都会将它发扬、继承下去。

第三，通过这一年的轮岗实习，我感受到学习将是我终生的课题。如何将自己在学校学习的理论知识运用到工作中，并且查缺补漏，苦学不熟悉的电力专业知识，这是我一直钻研的问题。由于我是学习文科专业的，在实习期间每到部门和班组我都勤奋学习其电力相关的专业技能知识，认定学习是终身的事业，“在工作中学习、在学习中工作”一直是我坚持的理念。在跟随线路工人到现场实际工作中，我学习了很多电力设施基本的知识，认识了各种电杆杆型、了解了组成线路的各个部件等等知识；在龙山变电站，我通过查看资料及观察变电人员操作，了解了变电站的组成和设备，以及“两票三制”的重要、操作的安全措施和各种危险点预防控制措施等等；在设计咨询公司，通过实际描图和晒图纸，我学会cad软件的基本操作，体会了晒图机的操作以及设计工作的整套流程；在电力客户服务中心实习的半年时间里，更是认真学习书本上电力系统的基本知识，还有用电业务受理的专业技能知识，做到面对客户能够解答大部分的基本用电疑问，已能受理用电方面的基本业务接洽工作。但是我要掌握的知识还远远不够，需要学习的知识和技能还有很多，要做好今后的工作，就需要加倍的努力，只有刻苦学习、深刻钻研、并且多实践，才能更早的“出真知”。

第四，通过一年的学习实践，我看到了电力职工团结协作精神是干好各项工作的关键。团结就是力量，这句至理名言深刻的阐述了我们工作中一种重要的精神。任何工作都离不开大家的合作，所谓“滴水不成海，独木难成林”，南方电网公司作为世界500强之一的企业，更是需要所有南网人的努力，南网方略的团队理念就言简意赅的阐述了团结协作的必要性和重要性。我们一开始实习，首先就是学习领会南网方略，感受南网文化，对于团队理念就有了初步的认识，再结合我之前在学校学生会工作和大学在著名企业实习期间的体会，

更加深刻的理解团结协作的重要性。在这一年实习中，每到
一个部门和班组，我都感受到这种和谐的团结精神，特别是
基层生产班组，很多工作任务都是需要很多人协作才能完成
的，比如在变电站生产现场的实际倒闸操作中，变电运行人
员必须进行唱票、复诵等程序正确无误后才能操作，正是这
种团结协作、互相支持的精神鼓舞大家出色完成各项任务。

电力营销个人年度工作总结报告篇五

我是来自营销部的xxx□时间转瞬即逝，一年的实习结束了，
在营销部短短的一年中，我要感谢在工作中帮助和指导我的
师傅们，使我受益匪浅，在思想认识、工作能力、服务水平
等方面都有了长足的进步和提高。

我主要有以下几个方面收获和提高：

（一）提高了业务水平。“95598”是一个通过电话和互联网
等方式集中受理市区内所有客户的电力故障报修、业务咨询、
信息查询、电费缴纳和投诉举报等服务系统。我原来所掌握
的知识，主要是以书本为主，缺乏理论与实践的有机结合，
更缺乏实际操作技能和实践经验。通过这次“师带徒”的跟
班实习，使我增长了才干，开阔了视野，提高了能力，初步
掌握了电力系统方面的有关知识，掌握了公司业务的操作规
程，掌握了“95598”服务系统的方式方法，基本上能够独当
一面，胜任工作。

（二）增强了工作信心。通过这一段时间的工作学习使我了
解到，公司以建设一流供电企业为主线，始终坚持“优质、
方便、规范、真诚”的服务方针，不断创新服务措施和服务
机制，得到了社会各界的广泛好评和上级部门的多次表彰。
我能在这样的光荣集体里工作生活感到自豪和骄傲，从而也
进一步坚定了做好工作信心和决心。

（三）提高了思想素质。通过跟班实习，看到了公司广大员

工特别是师傅们自强不息、干事创业、争创一流的工作精神，看到了他们用心把握、用心服务、追求卓越的工作理念，使我在思想上得到升华，认识上产生了飞跃，进一步提高了思想素质。（四）坚定了理想信念。认真学习党的路线方针政策，学习国家电网公司员工服务行为“十个不准”、“供电服务监管条例”和“百问百查”、国网公司“十项承诺”等政策法规，学习我们公司的服务准则和各项制度，服务群众、服务社会的理念更加牢固树立，增强了搞好优质服务的自觉性和主动性。

当然，我的这些收获和提高，还是初步的、不全面的，离独立工作还有距离，特别是离用心服务和创造性的工作标准距离很大。我决心在今后以下几个方面进一步努力：

（一）勤奋工作，争创一流业绩。首先要将领导安排的工作踏踏实实，兢兢业业，尽职尽责，全力干好。其次要努力转变作风，提高工作效率，努力做到当天的工作当天干，不断增强工作的积极性、主动性和创造性。

（二）认真学习，提高自身素质。面对知识更新日新月异的新形势，我要增强学习的紧迫感、责任感和压力感，树立勤奋学习、善于学习和终身学习的思想，努力学习电力方面的新知识，不断增强业务水平和工作能力；学习现代科学技术知识，不断拓宽知识面；学习师傅们的好思想、好品德、好作风，全面提高自身素质。

（三）严格要求，争做优秀员工。我要继续以师傅为榜样，扎扎实实工作，认认真真干事；自觉遵守公司的规章制度，尊敬领导，团结同事，关心集体；进一步增强责任感，坚持工作高标准，高效率，严要求，爱岗敬业，精益求精，出色完成工作任务，努力争创一流的工作业绩。

在这一年的光景中，通过在营销部实习，我收获颇丰，希望自己以后在工作岗位上能够尽快独当一面，挑起重任，为企

业发展做出贡献，为人民群众做出更好服务。

电力营销个人年度工作总结报告篇六

一、指标完成情况（截至11月30日）

- 1、售电量：售电量完成9045万kwh□比去年增长9.3个百分点。
- 2、线损率：配网综合线损完成4.3%，比年初中心下达的线损指标6%，下降1.7个百分点。
- 3、售电均价：综合售电均价为525.25/千千瓦时，比年初中心下达的指标增长4.85个百分点。
- 4、电费回收：当年电费回收率完成99.64%，旧欠电费回收率完成99.70%。

二、狠抓安全工作，不断提高人员安全思想意识

1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到的危害性，清楚的认识到安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行

安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系到客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

三、采取有效措施，大力降低线损

1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

2、加大用电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的

发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户7户，追回损失4.98万元。查出表计烧坏90户，及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计70多组。

电力营销个人年度工作总结报告篇七

我自20xx年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很大进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学习党的xx大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、**省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、董事长和总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训

和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一) 营销监控中心建设 (二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

(三) 昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与《7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调昆明局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户可以24小时通过全自助方

式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

(四) 建设移动营销作业系统

参与《电网公司营销移动作业子系统方案》、《电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调昆明局和云电同方结合电网的实际情况，在昆明供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

(五) 参与编写各种规范

参与编写完成《电网公司配电班组建设规范(共十六分册)》、《电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法(试行)》、《电网公司市级供电企业营销标准体系》、《电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

(六) 完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成情况。

通过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解；通过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了一定的了解；通过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性；通过参与各种规范的编写，使我的文字水平有了一定的提高；通过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作能力得到全面提高。

四、自身存在的不足

(一)面对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业技术知识和业务能力提出了更高的要求；虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展；但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后的工作中不断努力学习。

(二)沟通协调能力还有差距，还需要进一步提高。

五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮助下，经过自己不断努力，取得了一定的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，面对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！

电力营销个人年度工作总结报告篇八

我自20xx年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很大进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学习党的xx大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、云南省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、袁懋振董事长和廖泽龙总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话，电力营销个人工作总结。通过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展

观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《云南电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

（一）营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源

的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

（二）县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范（试行）》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则（试行）》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

（三）昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与《7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调昆明局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户可以24小时通过全自助方

式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

（四）建设移动营销作业系统

参与《云南电网公司营销移动作业子系统方案》、《云南电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善，个人总结《电力营销个人工作总结》。组织协调昆明局和云电同方结合云南电网的实际情况，在昆明供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

（五）参与编写各种规范

参与编写完成《云南电网公司配电班组建设规范（共十六分册）》、《云南电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法（试行）》、《云南电网公司市级供电企业营销标准体系》、《云南电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

（六）完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成情况。

电力营销个人年度工作总结报告篇九

本站发布2019电力营销个人年终工作总结范文，更多2019电力营销个人年终工作总结范文相关信息请访问本站工作总结频道。

2019年度, 电力公司调试公司作为集团公司的主要支柱之一, 能够紧紧围绕集团公司“1336”工作思路, 准确判断市场形势, 立足长远练好内功, 创新发展举措, 凝聚发展合力, 全面提高经营管理水平。在市场开发、项目调试、经营管理、党建工作等方面均取得良好的业绩。全年员工无违法违纪现象发生, 安全生产零事故、全面完成了公司在年初工作会上下达的各项考核指标。

一、2019年主要工作回顾

市场开发成效显著, 夯实公司发展基础。一年来, 我们把市场开发作为全年工作的重点, 巩固与五大发电公司、东方电气等的合作关系, 全面进军国内外电建市场, 不断拓展发展领域。全年共签订发电集团电厂2330mw机组、甘肃发电厂2600mw#2机组、东方k厂2600mw机组、户县二电厂吹管技术服务、s厂运行手册编制、大唐韩城第二发电有限责任公司升压站改造、电厂2300mw机组工程2机组调试、国电电厂2600mw机组扩建、华能电厂1600mw机组扩建工程等调试合同9份。

在建工程顺利推进, 品牌形象不断提升。现场员工以实际行动践行“品质成就未来”企业核心理念, 做到服务理念追求真诚, 服务内容追求规范, 服务形象追求品牌, 服务品质追求一流, 全力打造电建调试的服务品牌。新疆市项目部针对该工程是循环流化床机组, 设计变更多, 新技术应用多, 新疆冬季严寒大风施工难度大等特点, 克服重重困难, 以调试促安装、土建, 理顺各阶段应具备条件, 积极参与到设备单体调试当中去, 以优质服务赢得了总包方的认可。神华神东电力发电厂2300mw机组工程是地区容量的循环流化床机组, 同时也是哈尔滨锅炉厂首台自主知识产权锅炉, 这台机组的调试结果关系着调试公司将来在神东电力的市场, 他们坚持“今天的现场就是明天的市场”理念, 在项目经理王俊洋的带领下, 深入现场研究和分析每一个技术难题, 认真消缺,

确保按期移交生产投入营运。彬长矿区煤矸石资源综合利用2200mw发电工程，是东锅厂首台自主开发的200mw循环流化床锅炉，技术难度大，现场条件复杂，项目经理郭萌带领现场员工，在循环流化床机组甩负荷试验中实现了新突破，为调试公司在循环流化床调试方面积累了宝贵的经验。印尼南望电厂(2300mw)机组得到了印尼国家电力公司pln及相关单位的充分肯定、苏娜拉亚电厂首次进行了海水淡化制水。陕北洁能(洁净煤)电厂机组是陕西省的焦炉煤气发电项目，调试公司在焦炉煤气发电调试中实现新突破。截止目前，陕西蒲城发电厂技改工程(2330mw)1号机组、陕西彬长矿区煤矸石资源综合利用(2200mw)机组、神华神东电力发电厂2300mw循环流化床机组、神华新疆2300mw煤矸石热电厂、国电大武口热电有限公司2330mw机组1号机组、青铜峡铝业自备电厂2330mw机组1号机组、发电集团热电厂2330mw热电联产、中水集团发电有限责任公司一期(2660mw)工程2机组调试、神木洁能电厂250mw调试工程等9项工程，机组均通过了有关部门168(72+24)小时满负荷试运后的质量检验工作，已顺利移交生产投入营运。印尼南望电厂(2300mw)燃煤发电机组调试工程、印尼苏娜拉亚(1600mw)燃煤发电机组调试工程、国电第二发电厂(2600mw)机组调试工程、balco(4330mw)机组调试工程等4项工程顺利推进，受到中外业主的高度评价。涌现出了李琳、陈念重、王俊洋、张波等一批“忠诚企业、服务业主、奉献精品、赢得市场”先进典型，使“电建”调试品牌的影响力不断得到提升。

二、存在的主要问题和不足

1、主营业务单一，拓展新的业务领域迫在眉睫。虽然在调试方面我们占有绝对的优势，今年在循环流化床及焦炉煤气发电等项目上有所突破，但随着业主要求越来越高，在调试招标方面多为综合招标，既包括调试又含有性能试验及特殊试验，在性能试验及特殊试验方面我们还存在一定的不足，拓

展新的`业务领域迫在眉睫。

2、人员素质、技术水平、技术装备有待进一步提高。

由于电力施工企业工作条件艰苦，收入待遇较低，不仅人才引进比较困难，而且能力强、业务精的骨干跳槽，造成技术人才和高级管理人员严重短缺。近年来，我所新进人员较多，这些同志缺乏现场调试实践经验，特别是能够独当一面的专业骨干相对偏少，人员素质还不能满足工作需要，也制约了市场的开发力度，对于公司长远发展有一定的影响。但如新进人员太多又会影响到调试淡季人员窝工现象，所以配备合理的调试人员数量是一个亟待解决的问题。随着我国经济的不断发展，电力高端技术不断涌现，机组装机容量、技术参数不断提高，需要仪器设备也不断更新，目前我所的技术装备还不能全面满足调试需求。特别是在拓宽调试范围上，我们要向性能试验和特殊试验方向发展，但这方面需要大量试验仪器设备，我所目前还是空白。另外配备性能试验及特殊试验的仪器设备需要大量资金，资金来源的问题也要提到议事日程上。

三、对形势和问题分析

2019年我公司调试工作虽然很重，但面临的困难仍旧是调试市场竞争加剧，公司在调试的主导地位受到冲击。由于目前国家节能减排工作重点和加大投资风电、核电及其他类型电力工程，火电市场相对萎缩，另外电力调试市场竞争越来越激烈，调试队伍增多并在不规范的电建市场中无序竞争，一路拼杀下来，拼旧了设备，拼走了人才，几乎拼光了老本，拼的电建兄弟犹如战场上的仇敌，公司在调试的主导地位受到冲击，这些问题使队伍稳定和可持续发展受到了严峻的挑战，使我们压力巨大。

四、2019年的工作打算

工作思路：坚持“一个中心”：以确保调试公司稳定发展为中心；实现“两个提高”：即提高工程项目调试管理水平，实现无形资产升值；提高抗击市场风险的能力，继续拓展新的调试领域。

重点工作：2019年调试公司各项工作依然很重，面临的困难和市场压力更大，又是九个工程同时上马，十几台300mw以上的机组要求投产，我们要保证明年重点工程按期按质竣工。对此我们既要认清形势，增强危机感、紧迫感，又要坚定信心，提高工作能力和管理水平，强化安全管理，确保调试质量和安全处于受控状态，切实做好调试工作，努力保持调试公司经营业绩和基础管理工作持续稳定发展。

1、抓好在建工程。由于电力调试单位内部恶性竞争，经常导致低价中标，我们要以质量求生存。从调试质量、服务态度及人力资源配置各方面均要确保做好调试工作。要对调试质量、服务质量以及调试的深度和广度上进行总结，保证新项目在实施过程中进展顺利。只有这样，才能使调试水平更高，效益好大，后劲更足。要加大对技术装备的配置，特别是配置高精尖的测量设备，以满足调试的需要。

2、增强“三种”意识。要以转变观念为先导，增强市场意识、服务意识、质量意识，按照市场经济规律和企业自身的特点，打造企业自身的核心竞争力，以灵活的方式和手段，拓宽业务范围。立足调试行业，寻求多元化发展，突出主营业务奋发拓展市场，既要做强主营核心业务，又要多元化经营，力争在与调试相关或相邻的业务范围和领域，特别是性能试验、调试监理、电厂技术改造及生产技术服务等方面有所突破。“多条腿”走路，既要做强做大国内市场，又要积极拓展国外市场，使企业发展得越来越好，越来越强。加强经营管理，继续扩大对外影响力。