# 电信营销年终总结汇报

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-04-06

*电信营销年终总结汇报【精选5篇】时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，回顾这段时间的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，该好好写一份工作总结，分析一下过去这段时间的工作了。那么你有了解过工作总结吗？以下是小编整...*

电信营销年终总结汇报【精选5篇】

时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，回顾这段时间的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，该好好写一份工作总结，分析一下过去这段时间的工作了。那么你有了解过工作总结吗？以下是小编整理的电信营销年终总结汇报，欢迎大家借鉴与参考!

**电信营销年终总结汇报（精选篇1）**

时光如水，岁月如梭。从一名刚进电信公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，转眼间在电信工作已经有两年半的时间了，在这期间所经历的所成长的岂是一纸便能道明。在这即将过去的一年里，在公司领导及各位同事的关心与支持下，我以“服从领导，认真学习，扎实工作”为准则，始终高标准，严要求，较好的完成了自己的本职工作。在这一年里成长与不足同在，且以这总结来定位今昔展望未来。

一、加强思想政治学习，不断提高自身素养

把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。我们必须毫不动摇巩固和发展公有制经济，坚持公有制主体地位，发挥国有经济主导作用，不断增强国有经济活力、控制力、影响力。

二、学习与工作并存

古人云：活到老学到老。在工作中，我们必须贯彻这个思想，在工作中学习，在学习中成长。20\_\_年1月开始，我服从领导安排到网络监控维护中心数据部学习，在此次学习中，领导给予我很大的支持，在工作中此类的脱产学习是很难得的机会，领导给予我如此大的厚爱，我必须好好学习。在此期间我建立起数据网络的`“全程”的概念，为用户配置数据熟练，以达到回到监控部后能够熟练处理故障的能力。20\_\_年3月底回到监控部，立即担任数据专业的值班工作。在值班期间未发生生产事故，未被用户投诉，能够独立较好的完成数据值班工作。

在20\_\_年11月得到机会能够到外地进行培训，此次培训使我更好的了解北电设备从硬件到软件的各种性能，了解到北电设备在处理故障时常用的命令，以及常规的故障处理思路。以可以更好的担任数据值班的工作。

三、工作感想与自我批评

经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。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和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。

在此一年的工作中我发现了我自己的不足，因为一些个人原因使用假期较多，以致给部门值班在排班上带来一定的困扰，庆幸领导谅解没有对我做出责备。不过，此种情况，以后一定尽全力避免，毕竟刚打入职场不久的我，人生的重心在事业上，我定会努力工作、积极上进的去面对新的一年。作为一名入党积极分子，发展对象的我要时刻谨记党的教诲，时刻以党员的行为准则来约束自己，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中起先锋模范带头作用。积极向党组织靠拢，争取在新的一年里成为党组织中的一员。

**电信营销年终总结汇报（精选篇2）**

20\_\_年，咸阳电信渭城电信分公司各方面工作在去年的基础上，按照市分公司的部署要求，在增加业务收入、扩大市场占有、继续稳定老用户，快速发展、挖潜新用户、渠道拓展等方面取得了一定成绩。努力完成了分公司全年工作目标，继续保持咸阳本地电信品牌的主导地位，有力地维护了中国电信整体形象；全体员工坚持“改革、发展、稳定”的大局方向，尽心尽力工作，发扬艰苦创业精神，在激烈的市场竞争中开拓前进。20\_\_年也是咸阳电信公司竞争激烈更为重要的一年，在这一年里，在分公司领导的正确领导和全体员工的共同努力下，我们保质保量的超额完成了20\_\_年的艰巨任务。

本人在我们公司渠道班，我们的班组是一个团结上进的班组，在班长的带领下，全组人员心往一处想、劲儿往一处使，认真的完成公司部门交办的每一项工作任务。我做一名今年七月刚入司的新员工，我一直在自己的岗位上尽职尽责的工作，时刻想着如何能为我公司多贡献自己的一份微薄的力量。在20\_\_这一年里，我积极的参加分公司的组织的各项活动，在每周二，四加班的时候主动把白班未处理完的各项工作处理完毕。每次上早班，加班的时候，提前20分钟到岗，做到班中有事，随叫随到，遇到加班加点更是常事，出色的完成了各项工作任务。现将本人20\_\_年的工作情况汇报

一、今年7，8月份积极组织参加我公司主办的天翼游戏达人大赛和7天乐活动

通过此项活动让用户充分体验到智能手机的魅力，以达到活跃市场，促进销量的目的，增加代理商和公司的共同收益达到双赢的局面。

二、今年10月份积极参加“天翼智能手机价中秋国庆大降价”等公司组织的专项活动通过天翼智能手机节，迎双节，达到合约计划大力发展的目的，宣传企业品牌形象，普及宽带信息改变生活，加强智能机通信时代带来的便捷。

三、今年九月份积极参加公司主办的“喜迎教师节 感恩教师节 电信送礼”等活动。

四、恪尽职守，认真完成本职工作，立足渠道建设拓展，积极开展精确化营销。

本人所负责管辖渠道合厅内日常营销活动的组织，宣传，政策的培训，传达，厅内 的整体布置，及相关的基础管理工作非常敬业，在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。积极开展了“策反联通、发展代办”等专项活动。

五、努力学习，不断提升自身的业务水平。我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习业务的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。

六、树立工作目标，创品牌服务形象 始终坚持以“用户志上，用心服务的理念”为导向心系客户，想之所想，急之所急，“客户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽 自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。

在20\_\_年这一年里，本人在学习、工作、生活等各方面的努力，得到了分公司各位领导和班组所有员工、相关班组的一致认可。本人在今年来所取的成绩，都离不开分公司领导和同事的热心的帮助。

在新的一年中，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

**电信营销年终总结汇报（精选篇3）**

浩淼时空，斗转星移，刹那间20\_\_年正伴随着新年新的希望向我们大步地走来。回首过去的一年，无论成功与失败、欢笑和泪水都定格在了历史的烟云之中。

20\_\_年我在工作中不断地学习和自我评价，不断地积累实践经验，工作态度和工作责任心也得到了领导的进一步肯定。以下是本年度以来的主要工作总结。

一、中小企业“e监控”的推广与发展。“e监控”作为中国电信重要的一项转型业务，它融合了光纤和3G业务主要的优势。年初的时候，我就把此项业务作为重点工作来抓，通过对工业园区各企业的走访和客户的实际需求锁定了浙江东部塑胶作为我的准目标客户。在与该客户长达1个多月的跟进和营销中，凭借着长期良好的客情关系和光纤包三年送4路e监控等优惠政策，在2月初的时候顺利地签下了该企业32个监控头的综合协议，为该业务今后的推广树立了标杆客户，奠定了良好的势头。

二、今年2季度开始，积极响应政企部要求做“一户一案”的有利时机，着重筛选出原综合包保已到期或者即将到期的风险客户，按照“一户一案”的个性化配餐形式，在保证客户原包保底数基本不下降的前提下，对客户原固话语音进行c网的渗透，成功续签了浙江恩泽车业有限公司、浙江希迪印刷有限公司等17家重点企业，极大地巩固了政企市场。

三、全年光纤的保有与发展。20\_\_年以来移动、联通两家竞争对手多次以低资费在各工业园区进行宣传和拉拢，这给光纤的保有和发展带来了极大的阻扰。针对这一竞争态势，我提前三个月上门与到期用户进行联系沟通，并向用户推荐包两年送3G无线网卡或是包三年送E监控等优惠政策，尽量模糊客户对资费的敏感程度，在保有的基础上积极做好发展的工作。其次，牵头社区经理对有较高上网需求的家庭客户推进家庭型光纤的发展。截至20\_\_年12月底，全年累计发展光纤条。

四、走访中发现并放大客户对信息发布的需求，做好黄页广告等电信传媒的发展。9月份签下台州神海印刷包装有限公司1万元台州大黄页的扉页广告，至11月底共签下12680元，超额完成了分局下达的1万元的指标。

五、下半年在农村市场以“平安联防”为切入点，带动固+c的发展。期间，我们联合代理商在各村干部的带领下挨家挨户进行上门宣传，手把手教会村民使用“9键”和一号双机，使c网渗透率有了很大的提高。但政企团购、翼机通业务发展不是很理想。

六、利用支撑系统做好非现场管理工作。对系统内的宽带续包先进行电话联系，联系不上的再采取挂号信的寄送，保证每月的续包率达到80%以上，提高客户的离网门槛。

七、客户的日常关注、欠费催缴和预警分析。作为一名客户经理，我不仅要及时了解到每个客户的运营情况，费用的支付能力和欠费的清缴情况，还要每个月利用支撑系统对有存在风险的客户做一个仔细地预警分析，找出每个风险的原因，积极地采取相应的解决措施。

总之，一年的工作千头万绪，如人引水，冷暖自知。一年里我始终以支局“吃苦、求实、发展”为处世原则，努力地学习新的营销方案，积极地投入到各项指标的发展当中。实践中我及时改正自己的不足之处，对客户经理这一代名词也有了更深层次的理解：其实，做客户经理就像喝一杯香气四溢的咖啡，当你喜欢上了那其中淡淡的苦味，就会感觉到那手举长戢凯旋而归的罗马骑士精神。

全新的20\_\_年正扬帆起航，也将是各电信运营商全业务大比武的最精彩的序幕。我将继续在做好各项业务指标发展和完成的同时，力求以更优质的服务来赢得更多客户的信任。还要加强业务知识的学习和掌握，工作中吸取更多优秀客户经理的营销技巧，努力突破翼机通、手机团购等业务发展的薄弱环节，并继续在支局领导的带领和各位同事的帮助下，为支局的发展再献上自己的一份力量。

**电信营销年终总结汇报（精选篇4）**

通过这四个月的实习我收获颇多，实习期间分为三个阶段，在\_\_营业厅的两个月我学习了客户关系管理系统的操作。

第一个阶段熟悉了营业前台的服务，电信产品的的套餐和新接收的cdma的套餐，通过这阶段的学习我能够单独的面对顾客的投诉和要求，并为其提供服务，在学习电信业务的.同时我也学习了服务的规范和服务态度，丰富了我以前在校所学不到的社会经验。

第二个阶段是在设备维护安装监控组实习，这个阶段的实习主要是了解电信的网络结构和各种业务的实现的流程，知道了97系统中装机拆机业务变更等各种工单的流程走向，流程中各个部门的操作，了解各种业务的实现步骤，知道电信网络的组成，设备类型、功能，及业务功能的实现，了解各种设备的告警和处理步骤，知道故障处理部门、时限、流程、并能进行派单，通过这阶段的学习，我学会了基本的网管和数据录入业务，并在老师的带领下参观了机房，对自己的所学的东西有进一步的了解。

第三个阶段是在客户支撑室，我学习了全球眼的业务流程和故障派单程序，并了解了全球眼的种类，并学习了录单对前个阶段在设备维护组的学习有了更深入的了解。四个月的实习期就这样很快结束了，我学到了不少的东西，也留下了不少的遗憾，本想再学习下营业的投诉的处理技巧迫于时间紧迫，一直没能学习。

在实习期间同事之间关系融洽，各位老师和各位领导对我们新员工都非常的关心，不但在业务上，在生活上也给于了极大的关心，让我感受到了家一般的温暖。我希望自己在新的岗位上能有个全新的开始，以全新的面貌迎接新的工作。

**电信营销年终总结汇报（精选篇5）**

将近一年的时间很快过去了，在深圳电信工程公司这段时间里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下能较好的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，作为中共党员，更时刻以党员的标准严格要求自己，在深圳电信工作至今总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、书籍积极学习政治理论;学习公司的文化、理念及发展方向，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是三月份来到深圳电信工程公司网络分公司工作，担任移动通信业务部设备主管工作，协助部门经理做好各项工作。主要负责中国联通gsm十六期及十七期的设备安装项目，具体工作内容有：负责合同的签订、业务的联系、监督施工队的施工情况、材料的订购、文件的似草，及按时完成部门的管理体系要求的各项工作等。为了做好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了部门的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的\'开展工作并熟练地完成本职工作。

在入职至今，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极完成了以下本职工作：

(1)中国联通gsm16、17期主设备及配套安装合同及二期传输网合同的签订。

(2)与广州省联通公司物资部、计划部以及深圳、珠海、中山、惠州联通分公司网络部建立良好的业务关系。

(3)做好工程材料的订购，并详细登记，严格执行公司的流程办事。

(4)认真、按时、有效率地做好部门领导交办的其它工作。

为了部门工作的顺利进行及工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守公司纪律，保证按时出勤，至今没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为部门工作做出了应有的贡献。

总结八个月的工作情况，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如处理合同的一些细节方面，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的工作里，我将认真学习移动通信方面的知识及提高公文写作能力，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司及部门的发展做出更大更多的贡献。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！