# 电信行业半年工作总结(通用24篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-01-20

*电信行业半年工作总结120xx年，是我从事电信工作的一年。这一年来，本人在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，由一名机务人员，转变为传输专业维护人员，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，同时也很好...*

**电信行业半年工作总结1**

20xx年，是我从事电信工作的一年。这一年来，本人在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，由一名机务人员，转变为传输专业维护人员，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，同时也很好的完成了领导分配的各项任务，回想这一年里认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，虽然有了一定的成果但也存在了许多不足的地方。现将本人一年以来的工作、学习情况总结如下：

从来到电信公司到现在很长一段时间从事机务人员，在这段工作时间里也学到了很多，机务人员要做到工作认真、细致，不能有一点马虎，及时发现问题及时上报处理。机务人员每日要对机房进行温度、湿度等各项环境指标进行记录，检查设备电路是否运行正常，在对一些环境维护工作检查的同时，也要对干线机房安全管理、消防安全情况进行检查，对存在安全隐患的机房、部位严格进行整改。在重要通信、节假日对全网维护区域设备、网管、备品备件以及缆线进行检查，对检查出的问题进行汇总，提出解决方案和措施加以整改，确保设备、电路正常运行。机务人员同时还要简单处理一些各专业投诉，使交换、传输、数据、电源各专业设备能够正常运行。

在做了半年多的机务人员并对业务各项专业专业知识熟悉一些后，自己选择成为一名传输专业维护人员，这样对传输专业学习会更透彻一些。始终以做好设备维护工作，保证网络安全可靠地运行为主题，及时发现故障点，迅速处理故障，使网络有效畅通的运行。在这1年的工作和学习中，我学到了很多技术上和业务上的知识，与同事合作更加默契，从他们的身上我学道了很多专业知识和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的的时候有他们陪伴，相信在以后的工作道路上会做出更好的成绩。

在这一年的学习中，我发现自己离一个职业化的人还是有很大的差距，各个方面包括工作技能，专业知识，工作习惯，工作思维都不是很成熟，也是我以后在工作中不断磨练和提高自己的地方，仔细总结在这一年里自己还有很多地方做的不够好。

1.工作不够精细化，每次发现自己不足的地方要及时改正和总结，避免以后在出现类似错误，对传输专业设备、资源方面了解不是太透彻，要利用周围身边的人和资源提高自己的工作能力。

2.工作不够灵活，平时缺少与同事之间的沟通，做事要分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本质工作，哪些是帮助，哪些是必须做的，要想清楚。怎么和其他部门人员进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和用户沟通，这些都是以后需要重点沟通和学习的地方。

在以后的工作和学习中，要时时刻刻修正自己的不足，养成良好的工作习惯，做每项工作要吃苦耐劳，勤勤恳恳，处理好每一个细节努力提高自身专业技能和修养，尽快使自己成长和进步，努力成为优秀的职业化人才。

**电信行业半年工作总结2**

为进一步遏制诈骗案件高发态势，切实提升辖区群众的防范意识，xx年6月9日上午，xx县公安局xx派出所开展防范电信网络诈骗宣传活动。

期间，民警向村干部介绍了电信网络诈骗案件的发案特点，通报了发生在身边的冒充镇党委书记进行诈骗案件的情况，强调不要轻信任何网络电话、不转账、不点不明链接，遇到可疑情况及时拨打电话报警，谨防上当受骗。同时发放了防范电信网络诈骗宣传手册、遂宁反诈卫士宣传码，指导进行注册。同时要求村干部要加强防范电信网络诈骗知识的宣传，让周边群众及时扫码注册。

此次活动，发放宣传手册50余份，遂宁反诈卫士宣传码60余份，增强了大家的防骗知识和自我保护意识，受到一致好评。

**电信行业半年工作总结3**

今年以来，农村市场紧密围绕“创新机制、精耕细作、规模发展”这一核心，在全市范围内加大农村体系建设，并积极承接全省农村支局“收入承包、增量提成”工作要求，充分发挥支局的枢纽、桥头堡作用，通过达标支局的建设，夯实支局基础管理工作和支局常态化营销工作；实现全业务快速增长，确保农村收入突飞猛进。现就农村市场上半年工作汇报如下。

>一、1-6月农村市场经营效果

1-6月全市农村市场收入累计xxxx万元，完成省定预算指标的xxx%，累计同比增长xxx万元，增幅达到xxx%。其中移动业务收入xxx万元，累计同比增长xxx万元，增幅达到xxx%；固网收入xxx万元，累计同比减少xxx万元，降幅到xxx%。

1、狠抓细节，完善支局建制

年初，为有效贯彻落实省公司农村支局收入承包工作，对全市农村支局现状进行梳理，分别从支局长人员落实、支局统包人员薪酬及分布情况入手，理清全市农村支局情况。在此基础上重新制定了农村支局体系规范标准，明确了从市至支局的各级管理职责，并对支局及统包点用人要求进行规划和明确。截止6月底全市xxx个支局已有xxx个支局长下沉到支局开展工作，其余xxx个支局点因办公场所问题导

致人员未能下沉。

2、贯彻落实，实现支局收入承包

为将农村支局收入承包落到实处，首先开展完善农村支局建制工作，同时开展农村收入预算工作，先由市公司统一明确农村收入预算原则，再由各经营单位按照预算原则，并结合支局当地经济环境开展科学合理的收入预算，分别明确了各支局T0、T2、T3收入预算值。20xx年农村T0预算xxx万元，较11年增长xxx万元，超省定预算xxx万元。

其次明确支局承包执行方案，严格按照“多劳多得”的原则对超额收入实行增量提成，形成对支局的正向激励机制。支局承包工作严格按照省定要求，在3月5日前完成全市xxx个支局承包责任书的签订。在支局收入承包后，4月末全市xxx个支局收入累计同比呈正增长，其中有9个支局收入增幅超过xx%；其余20个支局收入累计同比为负增长，其中有6个支局收入降幅超过xxx%。

3、营维分离、推进农村运营

在支局收入承包后，为有效打破农村运营瓶颈，在一季度末深入开展农村市场分析工作，通过多维度、多层面的剖析，发现现阶段农村支局的营维合一成为制约农村发展的重要因素，为能有效快速解决这一难题，经市公司各级领导的多次讨论，决定通过农村支局营销人员的填充，实现支局营维分离。在农村方案确定后于5月5日召开了全市农村支局运营研讨会，会中明确了农村营销人员的雇用来源及费用问题，并重点对农村支局管理实现“三到位”进行了详细的安排及部

署。目前各单位农村营销人员仍在雇用中。

4、稳步推进3G走进新农村

“3G走进新农村”专项营销活动自开展以来，经过百日会战，返乡市场两个阶段的`专项活动，已初步形成农村3G使用的营销氛围。为持续深化天翼3G在农村市场的渗透，严格按照省公司文件精神，在5-8月持续开展“3G走进新农村”营销活动。此项活动的开展主要由“宣传进万户”、“电影下乡”、“渠道拓展”三个板块组成，围绕3G智能机销售为重点开展，截止目前各单位开展进度差距较大，仅6月份拉动移动有效净增xxx户。

为有效推进天翼3G智能机在农村市场的销售，积极同市农业局进行合作，围绕“农村信息化建设”主题，积极探索营销模式，5月24日，携手市农业局召开“全市农业信息暨白河模式推广”工作会，以信息化建设为切入口，加大推广农事通业务，延安全市共计农村信息站xxx个，计划全年实现xxx%信息站的渗透。本次业务推广，主要以农村合约计划机型为主，将从6月起由电信公司同承信网络公司联手针对12个县公司开展巡讲工作。

>二、目前工作存在问题

1、农村市场移动业务增速缓慢，3G智能终端销售效果不佳。

2、农村营销人员到位情况差，支局营维分离推进难度大。

**电信行业半年工作总结4**

20xx年是本人进入遵义电信公司无线维护中心的第三年，在这一年中，在无线中心各位同事的大力帮助下，领导的悉心指导下，在工作中得到很多宝贵的经验。到了岁末，对这一年来的工作进行总结，这对以后工作的提高是非常必要的。

>日常网优工作

在日常的工作中，优化的工作首先就是从发现问题开始的，通过对设备CNO2和网优平台等的每天指标分析，各种KPI指标进行TOPN分析，对指标异常的小区进行针对性的处理。处理发生包括各种系统优化和射频优化等等各种手段，发现问题的一大途径还通过用户的投诉，也是一个主要的方面，这种通过用户的直接感知，判断我们的基站可能出现的问题，通信网络的薄弱环节，覆盖不好的地带区域，也包括用户对各种计费出现的疑问。这些种种问题，要进行各种的解决，包括对基站天馈系统的调整，BSC上系统参数的修改，边界漫游数据的配置等等，直到让用户对我们的网络满意。其中，截止于11月份，处理服务保障系统涉及漫游投诉服务单226条。向省公司借口部门报送受理确认单45条次，及时的处理边界漫游的投诉。通过发现各种问题，解决各种问题来提升我们的网络质量是我们网优工作的最主要也是最重要的手段。

>专项网优工作

每年的集团测评工作是我们专项网优中的重中之重，是体现我们遵义市CDMA网络质量的一个缩影。今年的5月及11月的网优测评中，自己完成了的所负责的高速农村项目组的工作，为测评的顺利通过，贡献了自己的一份力量。在上半年的测评中，自己在高速农村项目组，负责了前期拟定的10个农村点的测试摸底工作，对遵义辖区境内的兰海高速，遵赤高速公路进行了前期摸底测试，并对测试数据进行分析，对问题点提出了解决方案。特别是在信号未覆盖的红花岗隧道，计划采用无线直放站的方式解决覆盖，前期多次在隧道进行调试测试，成功的解决了无覆盖的问题，在测评进行的当天在隧道口值守保障，让无信号覆盖的红花岗隧道顺利通过了集团测评。

下半年集团测评中，我同样是参与了高速农村测评组的工作，在前期对辖区境内的三条高速进行了摸底测试，随着遵义市交通基础建设的不断完善，遵义境内的高速公路里程也在不断增加，这次网络测评的前期摸底测试里程累计达到了1600余公里。通过摸底测试对发现的问题进行了处理，保证了高速公路测评的顺利通过。在农村测评工作方面，共对26个农村乡镇点进行了测试。在今年的集团测评中，对农村点的选择有较大的不确定性，这对我们自身的网络提出更高的要求，不能事先的选择网络好的点提供测评，需要我们整个网络的平均水平要有质量。结合我们前期开展的网络提质工作，我们对遵义当地比较重要的乡镇进行了摸底测试，立足于发现问题，解决问题，提升网络的质量，让用户有更好的使用体验。通过集团的测评，能让我们暴露不少平时工作不引人注意的问题，让我们的工作更规范，找准工作的重心。测评不是目的，是为了我们自己更加重视自己网络的整体质量，必须一点一滴做起。

在今年的第三季度，无线中心还对遵义全市范围内xx个县进行了县城的专项网优，自己与同事一起对其中的余庆、湄潭、仁怀、桐梓县城进行了县城区域的测试，并且还对由遵义市通往各县城的道路进行了测试。这次专项网优是中心第一次大规模的对以县城为中心进行语音和3G数据的同时测试，对我们掌握县城的网络情况，进行相关的优化建设投入提供详实的依据。与同事一起根据测试的数据结果，进行了分析，对相关基站进行了射频优化和系统优化，对需要进行建设的区域，进行了站点的勘察，通报公司\_门。

>不足与展望

在这一年的工作中，发现自己还需要学习地方还有很多，自己在理论知识上还需要加强学习，特别是向身边优秀的同事加强业务的学习处理问题的方式方法。在工作中，与工作伙伴的沟通中要以完成工作为最主要的目的，不断的换位思考，从对方的角度考虑问题，会发现解决问题的途径是多样的。对工作犯过的错误要深刻的总结，通过发现不足来提升自己。在新的20xx年，自己要不断的加强学习，特别是对通信网络的日新月异的迅猛发展，4GLTE网络的升级在近几年的实现可能性较大，对新知识要及时跟进了解。日常的网优工作要不断总结思考，提高工作的有效性，通过工作的不断深入完善，提升我们的网络质量。相信在部门领导正确指引下，和同事一起，做好自己的本职工作，作出最优质的CDMA网络。

在进入部门的第三个年头，对自己能在这样一个集体环境里工作生活感到非常的愉快，也觉得非常的幸运，身边有这样优秀的同事，自己能收获颇丰。在部门繁忙的工作中，部门的领导对自己的工作都提出了悉心的指导，周围的同事都能对自己提供最大的帮助，自己的这一年的工作都离不开大家的共同合作。在此向部门的领导和各位同事表达真挚的感谢！

**电信行业半年工作总结5**

xxx电信从创业至今已有四年了，一个广为传诵、受人爱戴的名字，一个经过千锤百炼、经历了风风雨雨的企业，它是我心中的首选。

进入xxx电信的那一天，我就鼓励自己：没有做不好的事情，只有做不好事情的人。我虽然不是最棒的，但只要我努力了就问心无愧。当然，这么长的时间，也经历了许多坎坷磨练。比如：要干些自己不愿意干的事或比较难做的事，心里多少有些不愉快，但咬咬牙关都挺过来了。有些人会觉得xxx电信的工作最累、最脏、最忙，都想找份轻松、干净的工作，以至于从开业到现在中间有好多员工走走留留。走了许多人才，都是为xxx电信出力不少的人才，这是xxx电信的损失，也是我们的遗憾。我们有过叹息，但留下的也都是精英和骨干，将继续为xxx电信贡献着自己的青春和心血！我们不由得为他们骄傲，他们永远是我们心中的模范和榜样。

说起来，xxx电信的规矩也确实比其他电信严，但是“严师出高徒”嘛。这样也未尝不是一件好事，既可以锻炼我们，使我们走向成熟、走向社会、走向人生，也可以教我们学许多社会上、学校里学不到的东西，这是最难能可贵的。这点我们都深有体会，在此也发自内心地感谢xxx电信对我们的培养。

xxx电信是由一个电信逐渐发展成九个门店的大型连锁性企业，其规模大、设备齐全、设施先进等许多优势都是其他小型电信不具备的，还有服务理念、企业文化等方面都是比较正规化的。xxx电信一直把对社会的贡献、对顾客的利益作为企业理念，创新、落实、敬业、团队作为口号，为员工也创造了就业、锻炼、提升的机会，在社会上赢得了群众的良好口碑。

作为xxx电信一名普通的员工，我为xxx电信的辉煌而骄傲，我为自己是一个xxx电信人而自豪。我真心祝福xxx电信走向希望的明天！走向美好的未来！

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忙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\_党员，更时刻以党员的标准严格要求自我，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，透过报纸、书籍用心学习政治理论;学习公司的文化、理念及发展方向，爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，用心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、工作潜力和具体工作。

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，具体工作资料有：负责合同的签订、业务的联系、监督施工队的施工状况、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、自我摸索实践，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，提高了工作潜力，在具体的工作中构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，用心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，我还用心配合其他同事做好工作。

>3、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自我的本职工作，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，到达预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自我，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。

总结八个月的工作状况，尽管有了必须的进步和成绩，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善。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潜力，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。

**电信行业半年工作总结6**

作为新进员工，回顾在电信渡过的半年时间，在领导的关心下，同事们尽心的教导和帮助下，一步步由对工作的陌生到能了解并熟悉自己的工作，也慢慢的找准了自己的定位。工作岗位的特殊性也许让我的作息时间不太规律，改变了我生活习惯，但也让我认识了很多工作上和生活上的朋友，他们即是我工作上的老师，也是我人生目标中的标尺。

不积小流无以成江海。工作中的一点一滴都让我收益良多。进入电信三个月后，我被分配到了现在的部门：运维部监控中心，开始和老同事们学习机房值班的相关工作。初期让我相当迷茫，找不到自己的定位，不知道应该如何去适应。但在日常的工作中，领导、同事不断的给予我鼓励和帮助，并指出了我的不足之处，使我能结合自己的实际不断改进工作方法，提高工作效率。

我正确认识到自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，较好地完成了各项工作任务，并始终坚持以“服从领导、团结同事、认真学习、扎实工作”为准则，高标准的严格要求自己。生活上以诚待人，工作上爱岗敬业，积极参加公司组织的各项业务培训。

下面向公司领导汇报我这一年的具体工作情况：

一、监督故障抢修力度:监控基站及局内所有告警，做到有告警及时通知、及时处理。配合并督促代维人员及时抢修故障。

二、机房基础管理和投诉处理：登记进出入机房的人员，整理清洁机房，维持机房干净整洁；及时将出现的设备故障通知相关维护人员；及时将值班电话的投诉进行登记与处理；及时配合客服部派发投诉工单的处理。

在新的一年里，我将用自己这份干劲和精神，迎来新的一年，与公司同呼吸共命运，去克服未来不可知的困难，在工作中，为公司创造自己新的价值。

**电信行业半年工作总结7**

今年“三送”活动开展以来，我公司认真按照上级“三送”活动有关要求，结合村实际情况，周密安排，精心组织，深入开展“三送”活动，在活动中认真总结经验和做法。现对“三送”活动工作进行总结如下：

>一、积极响应高度重视

年初，公司积极响应上级“送政策、送温暖、送服务”活动文件精神，我公司领导班子专门召开了会议，传达了上级有关“三送”活动的文件精神，统一了思想，使大家认识到“三送”活动是深化创先争优活动的突破口，是关注民生、构建和谐社会的创新举措。“三送”活动能否深入开展，关键在于人员是否到位，公司由综合办公室及农村营业部人员组成“三送”活动工作组，总经理为领队，负责组织、协调和指导工作组成员的工作。我公司工作组成员即分赴挂点帮扶村驻村开展工作。公司领导对工作组成员反复强调，要充分认识到上级对开展“三送”活动的决心和措施，大家务必把工作做好，多向乡村居委会干部学习，加强锻炼，改进作风，多为民办实事、好事。

>二、活动开展情况

1、开展大走访活动，建立民情台账制。要求工作组人员不仅要走访所包的对象，更要做到全村在家所有农户都走访，重点走访党员户、贫困户、计生二女户、产业大户、上访户等，面对面了解群众所思、所想和热点难点问题，收集群众的困难诉求和对党委、政府在发展经济、改善民生以及加强班子建设等方面的意见建议，通过下村走访，摸清楚困难户等弱势群众的情况，体察民情，扶贫帮困。记好《民情日记》。对收集到的情况要进行归纳分析梳理，并按难易程度分门别类建立好民情台帐。

2、解决冷水坑村民用水难问题，公司根据村冷水坑村民用水难问题，出资5000元，在冷水坑做水池，解决村民用水问题，目前水池已做好。

3、帮扶困难村民，针对村民周洪生生活困难，其儿子就读小学，在我公司帮助下落实到一名帮扶人员，从下学期开始；

4、解决村民上网问题，针对村民上网难的问题，我公司在村增加设备，于20xx年7月10日开通了村宽带设备，所有村民小组都可覆盖，解决村民使用宽带需求。

5、开展土坯房改造，公司安排工作组成员到各小组进行调查摸底并登记造册，将政策介绍到村民家。

6、开展大慰问活动，建立服务承诺制。要求包村的工作组成员抓住群众最关心、最直接、最现实的利益问题，认真落实好中央、省、市、县各项惠民政策。实行公开服务承诺制，为群众兴办一批看得见、摸得着的好事、实事，让群众得实惠。

**电信行业半年工作总结8**

转眼间我来到中国电信宽带维护部工作已经一年的时间了。在这一年的时间里，自己学习到了很多有关宽带的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结如下：

>一、工作汇报

自xxxx年12月26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，使自己学习到了更多的网络知识，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最大的努力。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最大的力量。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。篇2：20xx年电信维护及工程工作总结 20xx年维护及工程工作总结

20xx年平而后端维护部门贯彻维护就是服务、维护就是经营的理念，将维护工作面向市场，贴近用户，积极配合崇左分公司完成个项工程和维护任务,各项工作进展顺利.

>一、主要维护指标完成情况和通信能力各项主要维护考核指标完成较好,没有发生重大通信故障。 网络现状：全局有5模块局,23个接入网点, 420个onu,覆盖56几个单位小区,3个ets基站, cdma基站35个,全局电话交换机容量24383门，实装率％；adsl设备容量10512个，实装率62％。epon接入方式lan设备端口4032个,实装数859,实装率。

>二、主要运行维护工作

1、基础管理方面，按照区公司要求落实机房规范化管理。针对设备组因维护人员缺乏、工作量增多而导致的基础管理松懈问题，局领导及时采取措施，安排相关人员到班组协助指导，对机房环境设备卫生、备品备件管理，资料管理、机房值班、机房出入、机房防火、机房作业及用电等几方面管理中存在的问题对症下药，列出整改计划，限期整改，初步取得成效。

2、网络设备监控维护方面：网络设备运行正常，全年未出现重大责任故障，因光缆中断引起的国际系统故障4次，其中有三次境外光缆中断，一次为境内光缆中断，因光缆被盗砍和被车刮断引起的模块局及中断8次，因电源故障引起的模块局接入网中断3次，教训深刻，需要在今后维护中加强改善。全年处理政企障碍共计87起，涉及党政军、银行、网吧等重要客户，故障处理及时率96%，出现个别工单管控不到位超时情况。

2、公客维护方面：（1）加强工单管控，严格监控装移机履约率、装移机及时率、重复投诉率等考核指标。（2）配合春雷行动进行平而地区dslam设备端口用户资料核查，完成平而3700线的端口核对工作以及用户资料更改、导入工作。（3）配合春雷行动线路分线盒资料核对，共核对分线盒4249个并进行标准地址的资料整理。（4）配合无线网络优化中心进行evdo网络分流优化工作，共更换平而金祥大厦周边区域用户modem新增wlan无线网区域59个，其他区域7个，合计66个无线局域网的调试。（5）配合春雷行动对平而onu客户资料进行核对工作，共计核对、处理onu资料329套。 3、电缆维护方面：（1）光电缆障碍处理情况：全年平而市电缆障碍处理共完成254次，其中市区为121次占全部障碍，乡镇为133次占全部障碍的。电缆障碍修复及时率为100%。电缆障碍主要是电缆接头老化及电缆进水造成为主。本地网光缆维护情况：全年本地网光缆障碍共计21次，主要是夏石及上石光缆被盗砍及自然灾害引起。（2）光（电）缆维护方面：全年对用户申告及巡查发现的迁移及整治共计45起。规模较大的是平而市弱电下地整治工程，其次是下半年电缆达标专项整治工程。平而共计完成8项线路整治，基本完成对市区和乡镇不到标的线路进行更换。由于上石道班本地网光缆经常被盗，造成光缆接头多影响通信传输，需要进行更换及整改。对线路维护最重要的是“春雷行动”，完成光（电）缆线路普查及审核。

（3）电缆被盗情况：全年平而市电缆被盗为27起，其中涉及到本地网光缆9起。主要是集中在上石和南站。由于下半年加大对防盗电缆工作部署，下半年电缆被盗基本没有发生。

4、c网维护方面：主要加强外包管理，配合市公司开展机房整改、网络优化，严格管控考核指标，和从联通接手时的情况比较，机房环境大为整洁、设备障碍处理及时率得到很到提高，信号覆盖率不断加大，c网网络质量的到很大改宽。

5、维护成本管控。⑴每月召开管委会会议，对维护项目进行讨论审核，合理使用，厉行节约，使有限的维护费得到充分利用。⑵积极开展节能降耗：通过深入分析能耗数据，查找能耗漏洞，采取电源改造、清理闲置设备、交换减容、杜绝非生产性耗能等方法，积极开展节能降耗工作。

>三、通信建设方基本情况

1、c网基站建设，按照市公司要求新建5个cdma基站，目前已全部开通，本期工程建设完成后，我分公司的移动基站数量增加到35个，

2、完成了上石、南山、隘口共3个基站的全向天线改定向天线的改造，使该区域信号得到很大改善。

3、fttb工程：完成了南站区域、一品名府小区、热林中心、汽车站、政府宿舍楼、佳园小区、润通国际等单位小区的fttb新建工程，共安装onu设备106套，使分公司的光纤到达小区的比例进一步提高。

4、积极配合前端营销，完成了43个客响工程建设，安装个onu设备65套，为前端的业务发展提供了强有力的保障。

5、完成了20xx年上半年adsl扩容，新增端口502个，保障了宽带放号的顺利发展。

6、平安监控工程建设，已完成了公安局9楼设备安装，11楼监控大屏幕安装，完成了屏台调试，完成56个监控点设备光缆建设，目前设备已能正常运行，正在进行卡口工程及其它监控点的施工。

7、光缆城域网建设，已完成今年城域网新建及扩容建设，共新增96芯主干，5个光交接箱的更换扩容，新增4个交接箱，解决了前段时间出现的主干光缆紧张问题。

8、光进铜退工程，新建弄怀商贸城接入网，回收了300对800米电缆，保障了附近用户的带宽。

9、ftth建设，完成了二期ftth的设计，共设计14个单位小区，目前已开始施工。

>四、运维工作存在的问题及明年工作计划

1、客户支持班的基础管理和业务学习还需进一步加强。计划通过抓业务学习，落实各项制度的执行，加强考核，逐步整改在机房规范管理中存在问题。是整改班组的工作效率得到提高。

2、工程管理需进一步加强，目前存在的问题主要有：工程随工不到位，前后端协调不好，客响工程光缆建设较慢、设备到货慢，工程周期过长。

3、节能降耗压力大，能耗均比去年有所增加。

5、电缆维护材料不足，市政工程线路迁移较多，电缆配线质量较差，电缆接头老化。

6、需要进一步加强资源系统数据的管理，提高数据的准确率，提高末梢维护的效率，保障正装机流程正常开展。

7、电缆维护的主动性和计划性较差。

8、加强电缆防盗工作，减少不必要的经济损失。

9、fttb设备实装率过低，需要进行专项工作安排。

10、交换减容工作进展缓慢，影响设备实装率。

**电信行业半年工作总结9**

转眼间我来到中国电信宽带维护部工作已经一年的时间了。在这一年的时间里，自己学习到了很多有关宽带的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结

>一、工作汇报

自20XX年XX月XX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，和百路达电信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。

当分电信搬到新的办公场所后，电信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，使电信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，每一句话都代表着电信形象。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。

>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。积极响应电信加强管理的措施，遵守电信的规章制度，做好本职工作。

**电信行业半年工作总结10**

根据《关于开展涉非涉稳风险专项排查工作的通知》（xx处非办发〔20xx〕7号）和（关于转发省打击和处置非法集资领导小组《关于开展涉非涉稳风险专项排查工作的通知》的通知）（常处非办发〔20xx〕4号），xx市打击和处置非法集资工作领导小组办公室关于开展20xx年防范非法集资宣传月活动的通知，为全面落实行业主（监）管部门监督管理责任，我局组织部署了对以假借养老、扶贫名义，以老年人、残疾人员、贫困人群等为目标群体的非法集资行为进行了非法集资风险排查整治专项活动，现将工作开展请况汇报如下：

>一、加强组织领导

民政局党组充分认识到非法集资活动的严重性、危害性，坚持谁主管、谁监管，管行业必须管风险的原则，下沉重心，深入群众，在行业内开展点面结合的风险摸排，对全市养老机构进行深入摸排，目前我行业内部无非法集资现象发生。成立了xx市养老机构防范非法集资工作小组：

组长：

常务副组长：

副组长：

成员：

组长负责全面工作的总调度、总协调。常务副组长牵头负责全市养老机构防范非法集资的工作具体调度、协调。副组长负责牵头工作小组的调度、协调。

>二、加大宣传力度

为了抓好此次非法集资宣传教育活动，市民政局高度重视，及早部署，迅速将工作压力传导到各镇街民政办，督导各镇街民政办、各养老机构、各社区积极做好防范非法集资宣传工作，维护机构人员财产安全，各养老机构纷纷依托电子显示屏、张贴海报等宣传媒介，广泛宣传、深入发动，宣传非法集资的危害，提醒广大老年人保持警惕，提高防范意识。

>三、加强排查力度

在全市范围内开展养老机构领域涉嫌非法集资风险线索和广告资讯信息排查整治活动。排查整治对象为全市范围内的所有养老机构，特别是民办养老机构和公建民营养老机构。重点了解养老机构的运营模式、收费方式、提供服务情况，全面排查利用养老名义违规、超范围吸收资金的情况，力争实现辖内非法集资风险隐患清仓见底。

>三、下一步措施

进一步统一思想，提高认识，细化措施，强化配合，切实加强全系统对非法集资现象的宣传和监控力度，把打击非法集资作为一项常态工作深入持久的开展下去。

**电信行业半年工作总结11**

我叫xx，毕业于xx大学，自20xx年x月入职以来已近三个月，在这近三月的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。从进公司以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这这几个月来的思想、工作、学习情况作简要总结汇报。

在公司领导和同事的热心指导和帮助下我很快熟悉了公司的基本情况，并掌握了平日工作中必备的各类业务知识以及BSS系统的基本操作，为今后的工作打下了良好的基础。使我的知识面得到了拓宽，能力得到了锻炼，同时也学到了一定的工作经验，适应了这个工作岗位。从试用期开始我已经完全进入了工作角色，真正站上了这个工作岗位，在此期间公司举行了很多培训，通过培训让我们有机会学习更多的业务知识、营销技巧，在平时的工作中利用所学到的知识去解决问题，也有机会发现不足，获取新的营养。

在平时的日常工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退自觉的遵守各项工作制度；另一方面，积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的向厅内的老同事学习、汲取经验，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力。现如今公司的走向是3G，3G也是公司未来发展的趋势，所以在平时的工作中也是把工作重点都放在3G发展上，同时也不忘2G老品牌的业务知识汲取，一方面努力学习业务知识，另一方面熟悉各类手机终端，公司的Iphone以及乐PHONE手机平时都有接触学习。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己需要学的东西还有很多，这时才真正领悟到了“学无止境”的含义。这需要在工作中不断的了解，不断的学习，才能做好每件事，在今后的工作和学习中我会时刻注意自身的不足，努力克服不足，虚心请教，加强自身综合素质的修养，不断提高自身工作能力，诚心对待每一位客户以及完成公司其他的各项任务。

客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。联通给了我们一片崭新的天地，我们就是那颗最亮的星，让我们在平凡的岗位上充分发挥自己的光和热。

**电信行业半年工作总结12**

在XX年里，本人在局领导和同志们的帮助下，按照局内的工作安排，结合本人维护的线路情况，严格要求自己，坚定工作理念，加强业务知识学习，转变工作作风，认真履行工作职责，以实际行动精心维护线路，努力提高线路质量，确保光缆线路的畅通。

我维护的二级线路有130公里，在上面附挂的到支局，模块局的光缆也很多。线路又途径很多村镇、开发区，厂矿等复杂地段，给线路带来很大安全隐患，给维护工作带来很大不便。面对如此多的维护量，如此多的复杂线路状况，我没有感觉有压力，没有怨言，抱着对工作高度负责的态度一步一个脚印，脚踏实地工作。

在工作中，我认真落实巡回制度。在巡回中，我认真登记线路情况，作好线路资料的详细、完整。对特殊地段采取徙步巡回，不定期巡回等巡回方式，以便及时发现问题及时解决。同时在巡回携带常用维护工具和材料，对可疑情况上杆检查并及时处理。在巡回中，我注重护线宣传的作用，抓住机会采取方法向沿线群众宣传光缆线路的重要性，提高沿线群众对光缆线路的认识，加强沿线群众对保护光缆线路安全的意识，对于预防线路障碍有很大的帮助。

在XX年中，本人思想作风端正，工作态度踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。XX年在我维护的光缆线路取土，盖房，建厂，扩路比较多，严重影响着线路安全，对此种情况，我加强对这些路段的巡回，严格落实“三盯”制度，对施工现场负责人和施工人员多沟通，多交流，多宣传，对施工现场的线路根据实际情况，采取，升高、下沉、刷彩杆，喷宣传标语等措施，保证施工路段的线路安全。

在工作中，根据工作情况，能够发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力。春天，鸟容易在线路上安家落户，有时一个鸟巢要反复处理几次。对此种情况我分析后，对容易搭建鸟巢的地方采取对光缆套红胶管、扎红布条的方法，直到良好的效果，秋天，光缆容易被鸟叨，，我对此种情况，我采取对原光缆绑扎的扎线去掉，更换大挂钩、加红胶、刷红杆子头的方法，起到明显的效果。

在工作过程中，能够找准工作重点、难点，抓住薄弱环节，把握工作的主动权，有的放矢的解决问题。在汛期到来之前，我提前对特殊路段，河杆，进行整治，对在沟坎上的电杆进行移位，加固、增加拉线等措施。对离公路较近又不能移开的电杆采用刷彩杆的方法，提高电杆的可视度。对过路电杆杆高不够或牢固成度不够的电杆进行更换或升高，提高离路较近和跨公路电杆的安全系数，减少安全隐患。

在XX年里，我能够发挥主观能动性和团队精神，积极参加集体劳动，共同完成工作任务。工作之余加强业务知道的学习，熟练掌握仪表仪器的使用，现在能够单独完成对光缆的接续和测试工作。

总的来说，一年来本人工作量大、任务重、责任大，但本人事业心、责任心强、工作认真、态度积极、勇挑重担、工作勤勉、兢兢业业、任劳任怨，能够完成局内的工作部署，坚定一切为提高线路质量的工作信念，严格执行局内的规章制度，较好地履行作为一个线务员的工作职责，提高线路质量，确保线路畅通。但这些成绩与领导们的关心和同志们的帮助是分不开的。虽然在XX年里工作取得一些成绩，但本人维护的线路质量与局内的工作要求还有很大的差距，工作还有很多漏洞和不足的地方。

对此，我对工作还有很大的压力，XX年里，我要在思想上要严于律己，热爱线路维护事业，全面贯彻局内的各种规章制度，严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在都能树立起榜样的作用。我应更加勤恳，为维护工作做更多的事，更加努力学习专业知识，使业务水平有更大的提高。我要在工作方面有所新的开拓，有所新的进取，要更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为XX年的工作能有一个更大提高而努力。

**电信行业半年工作总结13**

3月29日上午，湖北工业大学职业技术学院学生工作部于南区主干道组织开展“预防电信诈骗，提高安全意识”的反诈骗主题宣传活动。本次活动得到了武南路派出所干警的大力支持，作为专业人士的他们与师生亲切交谈，有效宣传了防诈骗的相关知识。全体师生参加此次活动。

本次宣传教育活动，通过校园摆点、悬挂宣传横幅、签名以及现场发放宣传资料等渠道向广大师生宣传反诈骗知识，增强了师生辨别电信网络诈骗的能力。作为网络用户主要群体的高校大学生，由于社会阅历钱、防骗意识弱，已经成为电信网络诈骗侵害的主要群体之一。对此，学校高度重视，将反诈骗宣传教育工作作为一项重要工作。21级管理系肖悦同学表示：非常感谢学校此次举办的反诈骗宣传活动，此次活动不仅提高了我的反诈骗意识，也让我学习到了更多的防诈骗知识。

此次活动，通过警、校联合，开展“预防电信诈骗，提高安全意识”宣传教育活动，积极践行“我为师生办实事”，旨在全面提高师生防范诈骗意识，努力提升师生安全感与幸福感，营造平安和谐的校园环境。

**电信行业半年工作总结14**

20xx年第一季度已悄悄远去，新第二季度的脚步已开始起步。回顾第一季度来的工作，有辛劳有付出，有成绩有不足，当然更多的是工作经验的积累。营业厅是公司直接为客户演示和办理业务、提供面对面服务的经营场所，是客户认识企业、提升企业品牌的重要窗口。为进一步提高公司对外树立高效品牌，宣传品牌形象，更多的收集市场信息与情报，更多的接收用户的意见和反馈情况，现对20xx年第一季度工作总结如下：

xxx接管营业厅以来，营业人员日常行为逐是规范，工作效率渐趋提高，最主要的营造出上进学习的态度，差错率有了明显减少，杜绝了利用职务之便舞弊徇私的行为，终端销售比去年同期增长，融合业务比去年同期增长，单装宽带比去年同比增长，2G、3G单卡销售也比去年同期有所增长。整体来看，营业环境比起以往有了质的改变，人员素质有了明显的提高。

当然，在得到一定成绩的同时，我也看到了当下形势的迫切，管理需要更细化，观察人员行为需要看的更深，对分解的任务需要按时抽查完成情况，站在公司角度和以主人公的身份要求下属行为。在服务上离公司要求的标准还存在一定差距，对公司分配的任务目标还不能百分百完成，营业人员对服务标准和业务知识掌握情况还不能达到要求。也存在个别营业人员行为懒散，思想麻痹，挑拨同事之间的和谐环境，分解的任务不能按时完成等现象。综上所述，我认为作为厅经理的我应看问题要全面，不能听从个别同事的谗言，对个别问题要进行全面分析，斟酌考虑，查问题所因，从根源抓起，多询问、多暗访、多听取其他同事的建议，具体要求如下：

>一、热爱本职工作，精通电信业务。

工作是每一个人人生中必须经过的路，因为工作，我们可以接处到很多的事物；也可以结交很多的朋友；工作更可以使我们活的更精彩！要想在一个岗位中做出优异的成绩，我们应该热爱自己的岗位，做好本职工作，熟练的掌握工作中的每个步骤，将工作做精、做牢、做实。

>二、敢于管理，善于管理。

营业厅经理担负着主持并督导营业厅的工作，利用早班会对营业人员进行鼓励，做到面对营业员不同的性格，如何使其有良好的心态去做好营业工作为目的，一年以来，通过说、劝、教的方式与营业员相处，没有出现大的过失和工作差错。对于差错敢于去指正，面对个人的先进事迹善于去表扬，不以物小而不为。

>三、知指标，明任务，求发展。

随着集团公司将营业厅演变为营销中心趋势的推进，营业厅深感肩负的任务，在过去的一年每次早班会我都重复强调着分到个人头的上的各项任务和指标，使其了解这自己的业绩，促使营业员将业务更好的发展、加快发展。正常营业中我尽可能的帮助营业员推销我们的产品，做好后台支撑，及时总结经验与其他营业员分享讨论。

>四、严格遵章守纪，维护企业信誉。

团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重。不图谋私利，维护企业信誉，要求即使在无人监督、独立工作的情况下也不做任何侵犯企业利益的事情。当用户到营业厅进行投诉时，我要求必须按照首问负责制认真处理、全程跟踪处理，并做好记录，维护企业信誉，做好营业厅经理的职责。

交通大街营业厅是支年轻的队伍，这个生机勃勃的集体将在新的形势下不断追求发自内在的服务精神，讲究服务艺术，用爱心、耐心、诚信、恒心去对待每一位用户，以创建明星班组为目标，现对20xx年第二季度工作计划如下：

第一，明确20xx年第二季度工作目标，实行“一流管理，一流服务，一流人才，一流业绩”，着实提高业务受理量，创新思维，利用每个人不同的性格发挥自己的长处，放开去干，放心去干，做好营业厅班长的支撑，做到粗中有细，定期核查，保证营业无投诉，业务无差错。严惩违规，表彰先进。使每个营业员发挥自己的长处。

第二，随着体验式营销的开展，在新的环境中更加注重培养营业员爱岗敬业，高度负责的工作态度充分发挥主观能动性、积极性，激励奋发进取的工作热情，加强营业员主人翁意识。做到人人有计划，人人有目标，每天开早班会落实实际需要改进内容，通报个人实际业务发展量和受理量，时常提醒自己的现阶段与目标和计划的差距。

第三，务实作风，善于学习先进经验，多与兄弟公司交流，尤其应与沙河等有先进业绩和管理模式经验的分公司保持交流，在学习的基础上善于创新、改进、务实和总结，使管理模式、营业业务发展量和服务态度得以确实提高。

第四，正如“一年之计在于春”，真正将“第二季度”任务指标重视起来，为一年的工作打下坚实基础，将任务指标分配到个人，时常督促，每天通报个人发展情况，对个人的业绩表现做到奖罚分明，鼓励先进，改善不足，班组内多交流，多学习，做到真正必须将分配的各项任务完成。

第五，对营业厅内的固定资产和有价产品及移动终端，实行专人负责，及时上报相关使用情况和销售数量，做到数字要准，设备运行正常营业中要稳，制定相关使用流程，使其有人管有规可依，做到凡是营业厅物品都有登记或台账，保证公司资产固定化和准去化，我本人做到平时要查看，定期大检查。对相关问题不拖拉不邋遢及时处理，及时解决。

总上所述既然我选择了这份工作。我希望自己在公司能够发挥自己的光和热，真正发挥自己的潜能，不断学习，不断进步。

**电信行业半年工作总结15**

>一、20xx年上半年工作总结：

我作为电信销售经理，即电信事业部产品在销售及团队管理的第一负责人。我的工作岗位要求了既要体现个人的销售能力，同时又要体现对整个团队的管理能力，要充分调动整个团队的协同能力。20xx年上半年工作总结有以下几点：

1、对工作的安排不合理：虽然针对事业部月初下达的各项销售及考核指标，进行了的任务分解及安排，对销售人员虽然有了考核，但跟进、指导不及时。自己胡子眉毛一把抓，没有对团队人员合理分工，充分发挥团队人员销售的积极性，协同作战能力。

2、工作态度、执行力低：针对事业部要求的信息反馈不及时、反馈不认真、数据不合理，虽然从表面上看感觉是工作不细致、细心的问题，但实际上反映了我个人工作态度不认真。另外：对于事业部每月下达的重点机型，区域每月下达的销售指引没有认真的贯彻执行，总以为电信没有政策无法操作，没有积极主动的在各地市局方需求政策机会，导致操作思路及方法与事业部的要求向背离，这不是理解能力的问题，这是我执行力不够的问题。

3、言行不一，不能较好的掌握沟通时机：工作中有一些事情在我还没想清楚，思路还不是很明确的情况下，就盲目的和客户及事业部领导沟通，造成了误解，这是对客户、也是对公司的不尊重，很多事情适得其反，影响公司也影响个人形象。

>二、20xx年下半年工作规划：

1、销售方面：认真梳理电信客户能真正产粮门店，通过精细化的数据管理来跟踪客户的PSI。积极与省电信、各主要地市电信局方深入沟通，积极的获取我司代理产品电信的政策，通过电信的政策来带动渠道客户的提货及销售，通过政策来选择渠道客户，主导、掌控客户。

2、管理方面：

**电信行业半年工作总结16**

回顾过去，特别20\_年至今，市场部营销中心、客情中心、营业厅等各方面工作在去年成立后良好开端的基础上，按照分公司和上级公司的部署要求，继续稳定老用户，快速发展、挖潜新用户、拓展大客户上取得了一定成绩。为实现分公司全年目标以及在綦江的品牌和整体形象上，市场部全体员工坚持“改革、发展、稳定”的大局，尽心尽力工作，并发扬艰苦创业精神，在分公司领导下，在激烈的市场竞争中开拓前进。

一、主要工作

1、拓展市场分公司还处于创业阶段，本部门把稳定现有用户，不断拓展市场，发展住宅、商业用户以及应对电信公司的拆反工作摆在首位。

加强宣传工作采取多种形式宣传网通各项业务，扩大分公司在綦江的影响力和知名度。上半年举行户外宣传活动共计四次，参加人数150人次。

积极发展大客户加强与本地各部门之间的沟通和协调。除去年公安局、交通局、古南镇等数家大客户单位转网外，今年上半年还有旅游局、县编办、县办等单位以及在綦江县有较大知名度的酒楼、娱乐场所集体转网，目前正在联系洽谈的还有国土房管局、交管所等单位。

2、营销工作把营销工作作为分公司提高经济效益的主渠道，摆在本部门的突出位置。下设的营销中心、客服中心、营业厅按规范化、制度化的要求处理好各项业务工作。上半年固定电话应收入万元；宽带应收入万元。对欠费的一般用户与大客户单位进行了追缴工作（此项工作由客服中心主要负责），并取得了一定成效。

3、客情工作作为巩固市场的关键性工作今年3月新成立的客服中心按照要求，建立了详细的网通客户资料档案，并分片区、定人员，点对点进行客户回访。客情人员主动为用户擦洗、清洁话机，以此提高服务质量，改善服务态度，这项工作得到了用户的认可。上半年，营销中心共回访网通居民用户约4000户（次），大客户约90户（次）。

搞好热线服务，及时答复、处理客户的各种咨询与意见。上半年接听服务电话约2300次，并配合有关部门妥善解释和处理，避免和减轻了负面影响。如：今年月，我公司在南坪的光缆被撞断，造成古南城区大面积电话信号中断，给我公司造成了一定负面影响。此事故发生后，服务热线逐一通知大客户，并对打进的用户热线作好解释工作，为我公司挽回了声誉。

4、自身建设把本部门的思想建设和业务建设作为基础性工作。加强内部管理，严格执行各项规章制度；组织部门员工学习业务知识、强化培训、\_，以此提高业务水平，培养成为合格的网通员工队伍。

二、存在的不足本部门在上半年取得一定成绩的同时，也有许多不足之处。如：

1、针对电信的拆反工作，我们没有较强的市场敏锐性以及完善的应对措施。

2、市场开拓尽管受诸因素制约，难度较大，但我们有时还是停留在原始的营销方式中，没有多位思考营销手段。

3、员工的业务素质，认识和处理问题的能力不强，有待进一步增强。

三、下半年工作计划

**电信行业半年工作总结17**

在省公司的正确领导下，在主业的大力支持和扶持下，深入学习贯彻和落实全省电信实业20xx年工作会议精神，探索和开拓企业生存与发展的新思路。全体实业公司干部员工进一步解放思想，转变观念，以经营发展为中心，以改革创新为动力，以服务质量为保证，以提高效益为目标，不断强化主营业务和优势产品，不断优化内部管理和运作模式，不断深化企业重组与改革，企业方方面面的工作都有了新的进展。截止12月底，我公司累计完成业务收入8698万元，实现收支差额607万元。其中，完成业务收入5690万元，实现收支差额307万元；完成业务收入3270万元，实现收支差额300万元。具体工作总结如下：

企业经营工作水平有了新的提高，国有资产实现了保值增值。发展是企业生存的第一要务。进入市场找饭吃，是实业公司的最终出路，依靠主业求生存，开拓市场求发展这是我们工作的基本思路。跨入20xx年，我公司致力于提高企业经营工作水平，努力提高企业的经济效益。全体实业干部员工认真学习贯彻全省电信实业20xx年工作会议精神，研究和分析企业当前的形势，结合实业公司的实际情况，集思广益，安排和部署20xx年的发展规划和措施，采取了有力措施来努力提高经营工作水平。

突出经营主线，加大主营业务的工作力度。工程建设以及相关配套工程设计、施工、监理每项工作在打造全优工程上下功夫，力争创立品牌，创出效益。工程公司积极主动和主业配合协作，继续实行和完善通信工程设计、施工和监理方面的招投标制度，出台了工程施工诸方面的监督和考核办法，严格监督，严把工程关。同时注重同主业相关部门的协调，积极促进通信工程相关协议的有效落实，防止工程流失。上半年工程决算89项，工程预计收入在238万元，未决算等工程97项。工程监理部在人员少、任务重的情况下，全室人员团结一致，除完成设计工作外，还完成了“？本地网市—县光缆工程”和“无线市话系统”的监理工作，上半年共完成勘察设计任务98项，决算工程106项，决算金额633余万元。物业部进一步严格各类工作流程和标准，规范、细化每一个工作步骤，强化监督和考核。一是从堵塞管理漏洞的源头出发，完善了一系列规章制度，使食堂管理面貌得到了有效改观；二是为迎接国家对焦作市“创优”工作验收，精心打造“满意”牌，对主业交办的“创优”工作任务，做到了服务到位、质量保证，圆满完成了各项创优工作指标，为公司节约资金2万余元。

在防非典的战役过程中，物业部全体同志参战，付出了艰辛劳动，受到了公司上下一致好评。

**电信行业半年工作总结18**

二、坚持重心下移，引导资金向农牧区倾斜。

今年，边坝县的重点工作之一就是以安居工程建设为主要载体，推进社会主义新农村建设。为落实张庆黎记“当前农牧区广群众‘安居乐业’首先是要‘安居’”的要求，我们紧密配合边坝县委、县府开展工作，积极参与边坝镇小城镇建设。整个工程包括人行道建设、道路维修、排水工程和路灯设置几部分，总投资365万元。工程自4月份动工以来，得到了边坝县委、县府及边坝镇党委、政府和当地群众的力支持和拥护，工程建设进展顺利。

边坝镇小城镇建设的完成，势必将会从很程度上改善边坝镇的投资环境，吸引更多的商户到边坝镇落户经商，促进和带动边坝镇及周边村的经济发展。

三、进一步加强资金的使用和项目建设的管理。

我们始终重视资金的使用，努力使资金发挥最的经济和社会效益，保证每笔资金都用在刀刃上，用在最需要的地方。为保证项目的科学性，我们对今年的工程进行了广泛的论证，并征求了广干部群众的意见，除了边坝镇小城镇建设外，今年的主要工程项目还有党政网建设、人武部综合楼、县城道路改造工程等。这些项目既有改善机关办公条件的，也有完善城镇功能的，又有加强\_建设的，做到了建设统筹安排，协调进行，科学立项。今年的项目的安排，不仅考虑到了县城，同时也使资金继续向农牧区转移，将资金用在了国家没有投资或投资缺补而又必须上的基础建设上，解决了边坝县委、县府和广群众的实际困难。4月我们还聘请专家组调查骨节病，检查患者使用米后的情况。同时我们还在资金十分紧张的情况下，挤出5万元资金，支持检察院进行局域网建设，支持地方\_建设。

在项目实施上，我们坚持科学施工，尊重客观规律，不盲目抢工期，不影响工程质量；在项目管理上，进一步建立了包括项目论证、立项、施工、监理、验收、使用维护及资金管理在内的各项规整制度。

四、积极参与边坝县的各项工作。

我们始终视自己为边坝县的一分子，把边坝当做自己的第二故乡，努力增强自身建设边坝、发展边坝的责任感和使命感。作为边坝县委、县府领导班子成员，我们在做好工作的同时，正确处理与所分管工作的关系，尽到了自己的职责。

一是由于领导班子调整，在县委班子成员少的情况下，县委对中国电信干部在政治上充分信任，由电信干部龚树鸣同志分管政法、工青妇、教育、\_、民宗、保密等工作，对于这些千头万絮的工作，干部并没有喊苦叫累，面对任务重的情况，迅速进入工作状态，妥善处理了边坝镇白塔事件，顺利组织了20\_年教育三考试，安排并组织好了虫草采挖期间社会局势稳定等重点工作。

二是安居工程建设是边坝今年的一项重点工作任务，为了做好对口联系点的安居工程建设，中国电信工作组深入对口联系乡镇，对实施对象的基本情况进行了摸底调查，掌握了一手资料，并实地对搬迁户进行了放线、测量，解决实施对象在安居工程建设中遇到的实际问题，确保了对口联系点安居工程建设的顺利进行。

五、加强自身修养，不断提高自身综合素质

作为中国电信集团公司派出的干部，代表着中国电信的形象，更代表党和政府的形象。因此，我们在工作中始终注重加强自身修养，不断提高自身的综合素质。严于律己，宽以待人，努力使自己的知识结构、知识水平适应时展的需要，在实践中增长自己的才干。

一是加强政治学习，在边坝县委的正确领导下，我们积极做好先进性教育活动“回头看”工作，巩固先进性教育成果，努力学习马列主义、思想、\_理论和“三个代表”重要思想，用先进的理论武装自己的头脑，坚定理想信念，坚定政治立场，始终做到了与\_和区党委保持高度一致，坚决彻底地与\_集团和一切分裂势力作斗争。

**电信行业半年工作总结19**

自本人负责宽带催缴工作以来，坚持把努力学习业务知识，不断提升自身工作水平，放到第一位，充分利用业余时间钻研与业务相关联的各项技能，始终牢记“客户第一，诚信服务”的服务方针，坚持用户期望是铁通永恒的追求，用户满意是铁通生存的根本的理念，以热情服务的态度，精良的业务水平，赢得客户的信赖和支持。现将本人工作情况总结如下：

>一、本月工作基本情况续费情况：

本月北二路应续费274户，其中钾肥厂用户23户，石油用户29户，公网用户56户，专网（就是5位号的，主要是铁路职工），166，本月推出的对铁路职工特使优惠政策，包月60，话费全免有一定效果，在我们未推出本优惠之前已经有户离网改电信，网通，与用户取得联系后，都表示到期后再选择铁通，

流失情况：截止目前位置3月份拆机23户，2月拆机99户，其中石油用户12户已经改局域网，1月拆机49户，其中包括13户石油用户拆机，本月拆机数量较上两个月相比，略有下降。

局域网石油用户流失原因：

1、网速慢，客户反映我们的网速慢，另外一点是我们租用的端口是外地的，变化的IP常令用户感到烦恼。

2、竞争对手优惠措施令人心动。电信在推出了安装宽带送手机后，吸引了很多人。网通光纤的速度、低廉的收费活动也令不少客户侧目。

3、服务乏力，部分客户反映，问题不能在第一时间解决，导致对铁通缺乏信心。

>二、工作中的几点想法

1、把握自身资源的优势，充分利用铁通本公司的人员网络优势，组建铁通游戏群，带动xxxx铁路公司、xxx钾肥厂、炼油厂、xxxx企事业单位玩大型游戏的人，增加铁通宽带的用户量。

2、开展“您在铁通心中”活动。通过这段时间工作接触用户发现，在用户使用铁通的宽带后，除了有技术性的问题才彼此接触，一般不接触。部分客户的流失原因是：铁通缺乏关心用户的主动性，导致客户流失，开展“您在铁通心中”活动的目的是对用户进行定期回访或在节日、用户生日的时候主动送上祝福，让客户感受到关心和温暖，从而留住老客户，带来新客户。

3、网速、价格不是客户离网的主要因素，让客户了解铁通的优点，选择铁通，是我们的目的，但是我发现，我们的宣传力度低，涉及领域狭窄，建议加大宣传力度、增大服务覆盖面。

4、正确的引导。据我了解，在上网高峰期的时候（每日的18点到21点、周末）就是电信和网通也不能保证在此拥挤的时候有较快网速。关键是我们缺乏正确的引导。

5、服务是硬道理。客户认的就是服务，几个电话都解决不了问题，用户下次肯定不选择你，所以加深服务力度，进一步增强铁通人的服务意识。

>三、下一步工作打算

一是配合公司领导和同事，进一步增强服务理念，认真完成领导安排的各项工作。二是继续加强理论和业务知识的学习，拓宽自己的知识领域，在工作岗位上充分发挥自己的能力。以饱满的热情服务于公司、服务于用户。三是加强工作的条理性，在长时间单调的工作方式容易产生疲态，影响了服务质量，今后加强对工作的合理安排。杜绝在工作中出现纰漏。

今后我将以饱满的服务热情，娴熟的业务技能，本着服务客户、服务社会的宗旨，强化服务功能，完善服务手段，以优质的服务回报客户，以更多的热情投身到工作去，再接再厉，争创佳绩。

以上总结不足之处敬请各位领导指正。

**电信行业半年工作总结20**

20xx年7月至9月，我在XX电信公司10000任职客服话务员。两个月的工作，使我对客服工作有了一定的了解和认识。现就将我的感想及对客服工作的认识作如下总结：

>1、客服人员所需的基本技能及素质要求：

客服人员所需的基本技能需要有良好的服务精神、具有良好的沟通能力、普通话流利、工作认真细致、需要有良好的团队精神和工作协作意识，纪律意识强及良好的有良好的心态。

>2、作为客服人员，需要一定的技能技巧：

学会忍耐与宽容。忍耐与宽容是面对无理客户的法宝，是一种美德，需要包容和理解客户。客户的性格不同，人生观、世界观、价值观也不同，因此客户服务是根据客户本人的喜好使他满意。

不轻易承诺，说到就要做到。客户服务人员不要轻易地承诺，随便答应客户做什么，这样会给工作造成被动。但是客户服务人员必须要注重自己的诺言，一旦答应客户，就要尽心尽力去做到。在电信公司作为话务员期间，公司规定在接到客户投诉问题后，要在48小时之内必须做出处理，这是一种信誉的体现，也是对作为客服的基本要求。

勇于承担责任。客户服务人员需要经常承担各种各样的责任和失误。出现问题的时候，同事之间往往会相互推卸责任。客户服务是一个企业的服务窗口，应该去包容整个企业对客户带来的所有损失。因此，在客户服务部门，不能说这是那个部门的责任，一切的责任都需要通过客服人员化解，需要勇于承担责任。

>3、作为客服，需要一定的技能素质：

良好的语言表达能力。与客户沟通过程中，普通话流利，语速适中，用词恰当，谦恭自信。

丰富的行业知识及经验。丰富的行业知识及经验是解决客户问题的必备武器。不管做那个行业都需要具备扎实的专业知识和经验。不仅能跟客户沟通、赔礼道歉，而且要成为此项服务的专家，能够解释客户提出的问题。如果客户服务人员不能成为业内人士，不是专业人才，有些问题可能就解决不了。作为客户，最希望得到的就是服务人员的帮助。因此，客户服务人员要有很丰富的行业知识和经验。

要学会换位思考，我们在考虑自已利益的同时也要会客户着想，这样是维护客户、留住客户最好且最有力的办法，在遇到客户投诉时如能换位思考可以平衡工作情绪，提升自身素质。

**电信行业半年工作总结21**

时光匆匆，转眼间XX年已经时间过半，我们公司在局领导班子的带领下，经过全体职工的共同努力，以年初制定计划为目标，努力开拓，扎实工作，取得了一定的成绩。XX年截止至6月底全区共放移动号16077个，完成年放移动号计划的，实现收入万元；电信号4681个，完成年放号计划的47%，实现收入万元。电信放号话费提成到4月份达到万元。其中市局放移动号6693个，电信号3514个；\*\*局放移动号4634个，电信号249个；\*\*局放移动号2905个，电信号543个；\*\*局放移动号1845个，电信号375个。代售卡方面，我局上半年累计销售各种缴费卡、充值卡万元，实现业务收入万元;其中市局累计销售万元，实现业务收入万元；\*\*局累计销售元，实现业务收入万元；\*\*局累计销售万元，实现业务收入万元；\*\*局累计销售万元，实现业务收入万元。截止6月末，我局代放号完成进度以及代售固定电话缴费卡完成进度均列全省第一位。总结取得的成绩，主要特点和经验有：

>一 、领导高度重视，制定正确决策。

年初时市场不景气，正是局领导带领广大干部职工，认真研究市场容量，预见性的提出全年代放号及收入计划，并制定适时可行的发展和竞赛方案，支持和鼓励公司职工大胆开拓，勇于创新，采取广泛而有效的宣传等措施使工作取得了卓有成效的进展，局领导也多次关心放号进展情况，为业务发展协调关系、出谋划策，既有效的促进了业务的发展，同时也激励了我们的士气。

>二 、职工工作勤奋，努力学习提高自己。

由于代办电信是新兴的业务，虽然职工也经过了将近二年的接触，但仍然不如其它业务，还有许多方面仍然在完善和摸索阶段。尤其是各家网络运营商纷纷出台新政策、开发新业务，要求我们的职工不断学习、不断改善服务。

>三、巩固多方合作，加强业务联办。

加强与移动和电信公司的合作，既在政策上取得代理商的优势地位，又在业务衔接上搞好合作项目开发，市局一楼开办的鸿雁通讯商城对我们代办业务尤其是移动放号业务起了很大作用，但随着业务的发展，市场结构的改变，商城的服务能力与水平已不能满足广大用户和支局网点的需要。因而，经局领导研究决定：将原有商城的场地划出一大部分出租给北方电信公司，剩余部分改造装修成移动合作营业厅，使得双方的合作有了长足进步。

>四、下半年经营工作

一）协调各方合作，制定积极政策。

与移动和联通的良好合作，是我们开展各项业务，取得市场优势地位的基础，必须在双方的合作中，提高我方的合作地位，在松原地区的最庞大的运营网络，是各方都在争取的，也是我们的优势所在，利用老邮电分营出来兄弟企业的关系，与双方签订更为广泛的合作协议，力争达到与移动、电信新开办业务同步的市场开发。以优惠政策搞好联办营业厅的发展，提高邮政代理商的市场知名度，XX年下半年力争代放移动号13000个，电信号7000个，占双方市场放号总量的30%以上，开发农村支局的业务种类，牢牢占领农村市场，力争农村放号量占总量的50%以上。

二）加强业务学习，培养精通人才。

提高从业人员的业务水平和服务水平，结合局里的年度“双先”评比及“树创”活动，下大力气对职工进行业务培训，努力提高营业人员的操作水平和熟练程度，加快办理业务速度，提高办事效率，扩大职工知识面，增强职工回答顾客疑难的能力。

三）扩大合作领域，开发新型项目。

一方面要立足当前，深挖已有合作项目的潜力。目前，我们与移动及电信的合作领域已经很大，但是在新业务的合作层次上仍略显不足，比如代电信放CDMA号码政策局限性太大，对电信优惠政策的争取还要进一步加强等。另一方面要以松原地区的金牌代理商形象，以良好的信誉度获得合作方的认可，以增加移动、电信以至今后更多方的合作项目，使其对我方的项目开办有足够的信任，也使邮政代办电信公司在两方的业务发展中占有举足轻重的地位。

**电信行业半年工作总结22**

为进一步增强人民群众抵制电信诈骗活动的“免疫力”，有效预防和减少电信网络诈骗案件的发生，枞阳县麒麟镇坚持党建引领基层社会治理，多措并举开展防范电信诈骗工作，全力筑牢全民防诈反诈“防护墙”，切实守好人民群众的“钱袋子”。

党建引领全民反诈。充分发挥村级党组织引领作用和人大代表、党员的先锋模范作用，通过人大代表、党员联系群众机制，组织人大代表、党员志愿者走村入户提醒人民群众将反诈骗思想筑牢。深入开展“党建引领全民反诈，你我同行共治诈骗”主题党日活动，坚持重点时段、重点区域反诈宣传常态化，在人流量大的农贸市场、超市等场所设立宣传台、悬挂宣传横幅、播放宣传录音，用人民群众“看得见、记得住、听得懂”的方式普及电信网络诈骗类型及危害，为人民群众打好防范电信诈骗的“预防针”。

联防共治同频共振。结合辖区内学校，通过“小手牵大手”活动，组织老师在上课之余向学生及家长宣传反电信诈骗知识，提醒广大家长时刻提高反电信诈骗意识，发现电信诈骗违法犯罪行为及时报警。通过学生让防诈骗知识进入千家万户，形成“小手拉大手”的反诈防火墙。联合镇派出所、镇妇联、共青团等部门，在维护核酸检测秩序的同时向人民群众进行反电信诈骗宣传，让更多的人民群众认清电信网络诈骗的本质和危害，实现反电信诈骗宣传与疫情防控同频共振、共同推进，使反电信诈骗理念深入人心。

线上线下宣传推广。“线上”，综合利用自媒体、微信群、朋友圈等网络渠道，推送宣传防范电信网络诈骗知识和典型案例，使人民群众快速获取电信诈骗新手段、新套路、新类型，避免上当受骗。“线下”，以自然村为单位，以网格为抓手，开展“国家反诈中心”APP宣传推广活动。“面对面”向人民群众介绍“国家反诈中心”APP的功能和意义，“手把手”教会人民群众如何注册、登录及打开预警功能。线上线下交织互动，形成网格全覆盖的推广使用效果，引导广大人民群众打起十二分的警惕，切实提高预防电信诈骗能力。（

**电信行业半年工作总结23**

充满机遇和挑战的\*\*年已然过去，我作为中国电信两河经营部负责人，主要抓经营发展和安全生产工作，\*\*年在市公司的正确指导下，在部门主任亲自带领下，我能够从自己的本职工作出发，勤勤恳恳，埋头苦干。

一年来，在两河经营部全体员工的不懈努力下，坚持以营销模式转型为基础，加快3G智能手机有效发展，树立流量经营理念，提升存量市场用户价值，提高渠道销售能力，重点抓好各项基础工作，为各项业务的健康发展奠定良好基础，经营工作取得了一定成效，为当阳市电信的快速、健康发展贡献了自己的一份力量。截至\*\*年12月份，两河新发展移动用户515户；宽带用户384户；累计完成收入187万；完成收入进度98%。\*\*年，收入增长目标定为16%，届时，将完成收入217万。

一、移动市场

1、\*\*年按照公司总体活动方案与部署较好地落实开展了开门红，乡镇公务员攻坚，翼校通，点读机，聚量增收，冲刺百日，返乡营销等活动，二季度在各村展开了长达两月的扫村直销活动，发展机卡一体用户193户，四季度响应市公司展开规模突破，结合新易通卡，功能机打包销售方式放号206个，12月邀请15个村委会对两河电信宽带，固话，移动业务作评价，打分，并对各村委宽带和手机费用进行摸底。\*\*年，在移动业务上，按以下思路进行，1。提高社会渠道网点数量及有效网点占比，加强社会渠道扶持，提高社会渠道销量，按月及时核算代理佣金，最大限度调动社会渠道积极性。

2、以大屏智能手机，流量经营为重点，继续培养用户使用流量的习惯，增加移动收入

3、借村村通升级宣传无线座机，大按键老人机，在各村发展老年人移动业务，提高移动业务过网用户

4、继续发展单

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！