# 2024年网络公司的工作总结 网络公司实习工作总结(实用15篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-02-26

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。网络公司的工作总结篇一201x年x月，我结束了...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**网络公司的工作总结篇一**

201x年x月，我结束了4年的学习生涯怀揣着实现自我价值的渴望来到一家互联网公司工作实习。转眼间，在互联网公司的实习期即将过去，回想自己这段时间的经历与收获，我深深的感到在我今后的发展中给予我的是一笔多么宝贵的人生财富!

单位给我的工作定位是从事网络部基础工作以及一些网站建设，网络程序开发等等，在此思想的指导下，我承担了园区网络的维护等基础工作，包括线路检修，交换设备更换，新用户入户等等这方面工作并很快掌握了其中的原理和方法，从学校的理论知识到过去一年的实践工作，其中的角色转变离不开单位各级领导以及同事们的帮助和指导。

网站建设方面，和同事共同进行了门户网站的改造，使用全新的后台，使该门户网站的功能更加的强大，管理更加的有条理和方便，取得了不错的社会效应。积极参加单位组织的各种活动，团结同事，养成了极强的团队互助精神。参加学习了“公司内部培训”，学习了“mvc”建设的基本思想和方法。并在实践中掌握了dw8等建设软件的使用方法。所做的这些都是对自己一个极大的促进和提高。

首先继续学习，不断提升理论素养。在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。走上工作岗位后，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野，努力实践，自觉进行角色转化。只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

其次从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

经过几个月的实践和实习，我对未来充满了美好的憧憬，我要更进一步的要求自己。

最后提高工作积极性和主动性，我们不管做什么事都要有激情。只有激情的圣火点燃了，才可以发挥自如，才可以做到最佳，才可以不留遗憾。

在这段时间的学习里，我不单单在网站开发的技术上得到了很大的提升，我还对网站seo有了一定的认识跟实际使用技巧。因为网站开发并不单单只是程序层面那么简单，一个优秀的网站，就一定要做成能给公司带来实际效益的产品。

一年的实习期很快过去了，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续为中心创造更多的价值。

**网络公司的工作总结篇二**

20\_\_\_\_年过去了，一整年我所负责的还是网络推广工作，真可谓一年来感慨颇多。

我所有的工作就是行业和地区网站关键词排名、\_\_\_\_链接、\_\_\_\_网资讯、\_\_\_\_指导网资讯、博客更新，微博更新等。偶尔也有一些广告合作，频道合作，院校合作等。

其实整体回想起一年的工作，觉得收获并不大，回想起20\_\_\_\_年初，我产假后刚来上班时，我们推广组开始分成两批队伍，我们这一组共五个人，既要带新人，又要熟悉自己的工作，算得上十分忙碌，起初随着公司慢慢推出行业和地区网站，我们所需要的人手也越来越多，从招人，带人，人员流动，到自己的工作同时不能耽搁。观看着\_\_\_\_的变化，同时在自己的努力下也同样希望关键词能提高上去。

但工作中有起起伏伏，有时候关键词排到了第一页，但过段时间\_\_\_\_调整又会掉下去几天，甚至有些词怎样做都排不上去，这也是一直头痛的问题。

到了第二季度，其实那时的工作也基本上是边做自己的工作边观察组内人员的工作，因为新人有很多地方可能有自己个性的一面，不按要求做，或容易做错哪些工作，要不断地检查，教导，修改过来。公司也同时推出了一个旅游网站，我们继续加旅游方面相关资讯，但因各种原因，一个月左右的时间，我们停止了这方面的工作。

慢慢地到了第三季节，人员有所流动，本来两个推广组十个人，到季度末和第四季度初只剩下了三个人，两组归成一组，我们几乎每天重复着同样的工作。发文章，找链接，换广告，希望关键词能够排上去，排的更稳一些。

在我们的工作中，首先说起加资讯文章，要求每一篇文章的标题需在\_\_\_\_查看收录篇数，适当作一修改，要求每一篇的文章的第一段自己编辑，在每个人手中的八至九个站，然后再有\_\_\_\_网及\_\_\_\_资讯网，大概我们每人要发布20篇左右，这也占据了不少时间。再次说到友情链接，这是一个需不断寻找，不断检查的工作，发现对方网站被k的，降权的，或是删除掉我站的，就要及时处理，然后再找新的合适的链接上去，这个工作也是几乎每天必做。目前每个人也负责十个左右的博客，一周更新三次左右，每次大概20—30篇文章。

目前，我们推广组三个成员，共负责及旗下共10个网站的推广，每天除了忙碌几乎不想用别的词语形容。虽然关键词排上去公司有一定的奖励，但做到今天，发自内心的似乎不再看重那些奖金，而是关键词能够排上去就十分开心，因为自己的工作有了成效，同样是对自己工作的肯定。

20\_\_\_\_，又是一年的开始，热切的希望自己能尽快地找到一个方向，完成公司赋予我们的工作，将我们的推广组成员带好，一起将工作做的更好，使自己更有价值。

**网络公司的工作总结篇三**

转眼间20xx年已经过去，回顾从13年8月加入铭科这个大家庭以来，严格对待自己，遵守公司的各种规章制度，与同事之间相处融洽；工作上，我就本着勤劳务实、积极上进、踏实工作的信念一直至今，在这期间，我始终怀着一颗感恩的心，在这里特别感谢公司领导在erp上对我的方向指导，还有各部门同事的支持与帮助，感谢公司对我的技术能力和工作岗位的信任，让我顺利的完成了本年度的本职工作，我始终坚信：工作激情与工作态度，因为工作有激情才有干劲，态度决定一切。在除了做好本职工作外，还尽量去配合公司其他部门的一些其他工作。如：管理部的一些文化活动等工作这几个月来我对整个网络的稳定性与安全性上做了一些整改工作。经过了后期两个月的稳定运营，而使得我在工作中更有信心去做好工作的各个环节。为了今后更好的工作，总结经验、完善不足，本人就本年度的工作总结如下：

我的主要工作是负责全局网络、服务器、计算机、周边设备及软件和erp系统的日常维护。目前我局共有服务器3台，计算机41台，笔记本5台 ，打印机5台。租用打印机2台，电话交换机1台，小型路由和交换机共9台，为保证这些设备的正常运转我主要做了以下工作：

刚一开始接手工作的时候，发现公司绝大部分工作站安全防护软件都已过期，系统补丁也无法升级，致使公司局域网内病毒泛滥、工作站工作不稳定和崩溃，工作秩序被打乱，为此公司和个人工作经常受到影响。针对这种情况，我采取了以下措施：

1、找根源，先恢复良好的防护软件。很多同事一开始不愿意装，因为会破坏

本机的一些软件无法使用，我坚持强烈使用，系统出了问题，我来修复，届时经过一个多月的努力，局域网内的病毒才没有那么泛滥。

2、 使同事使用统一的、经过安全测试的系统及应用软件，安装、设置统一的杀毒软件、防火墙等安全防护软件，且经过努力实践，克服了限制上网的电脑不能升级杀软的弊端。并我会通过服务器云平台，统一定期进行同事电脑的杀毒和升级管理工作。

4、对于电话交换机的设置等，线路故障，也比较简单.在这里不做说明了。 经过一段时间的贯彻和辛苦工作，先前的混乱现象得到有效控制，现公司的四十多台工作电脑，工作状态还算比较稳定.

2、对于erp系统的权限，也在进一步管理，oa文件的权限，为新同事开通各种账号，这些最本质的工作，在这里就不一一说明了.

3、薄弱环节：对于服务器erp系统一些简单的设置问题，常见问题，我可以应付的来，但是对于erp企业的整个流程，还不是非常懂，在这里感谢彭经理多次对我的指导！我会努力面向erp系统的方向发展绝不辜负领导对我的期望！

1. 随着网络信息化时代的发展，为了更好的宣传公司，提升公司形象，网站作为公司对外宣传开放的窗口，有必要做一个企业的外部对外网站！让更多的人通过网络了解武汉铭科。

2. 随互联网的发展，工作，会议等需求，如果有需要，可建立网络视频会议！

3. 对于信息中心erp流程运作情况作一个全面的了解，做好erp流程监控上的工作，完善erp系统！

间相处融洽；工作上，尽职尽责，做好本职工作。

5. 加强自身学习，提高水平，拓宽知识面，于各位同事一起团结协作，并完成领导安排的各项任务。

以上是我在it/管理岗位上20xx年度工作总结及20xx年工作计划。在工作中不断学习，相信新的一年一定会有新的成就，同时感谢大家对我的信任与支持。

**网络公司的工作总结篇四**

转眼间20\_\_年已经过去，回顾从13年8月加入铭科这个大家庭以来，严格对待自己，遵守公司的各种规章制度，与同事之间相处融洽;工作上，我就本着勤劳务实、积极上进、踏实工作的信念一直至今，在这期间，我始终怀着一颗感恩的心，在这里特别感谢公司领导在erp上对我的方向指导，还有各部门同事的支持与帮助，感谢公司对我的技术能力和工作岗位的信任，让我顺利的完成了本年度的本职工作，我始终坚信：工作激情与工作态度，因为工作有激情才有干劲，态度决定一切。在除了做好本职工作外，还尽量去配合公司其他部门的一些其他工作。如：管理部的一些文化活动等工作这几个月来我对整个网络的稳定性与安全性上做了一些整改工作。经过了后期两个月的稳定运营，而使得我在工作中更有信心去做好工作的各个环节。为了今后更好的工作，总结经验、完善不足，本人就本年度的工作总结如下：

我的主要工作是负责全局网络、服务器、计算机、周边设备及软件和erp系统的日常维护。目前我局共有服务器3台，计算机41台，笔记本5台，打印机5台。租用打印机2台，电话交换机1台，小型路由和交换机共9台，为保证这些设备的正常运转我主要做了以下工作：

一.工作电脑和网络的维护工作。

刚一开始接手工作的时候，发现公司绝大部分工作站安全防护软件都已过期，系统补丁也无法升级，致使公司局域网内病毒泛滥、工作站工作不稳定和崩溃，工作秩序被打乱，为此公司和个人工作经常受到影响。针对这种情况，我采取了以下措施：

1、找根源，先恢复良好的防护软件。很多同事一开始不愿意装，因为会破坏。

本机的一些软件无法使用，我坚持强烈使用，系统出了问题，我来修复，届时经过一个多月的努力，局域网内的病毒才没有那么泛滥。

2、使同事使用统一的、经过安全测试的系统及应用软件，安装、设置统一的杀毒软件、防火墙等安全防护软件，且经过努力实践，克服了限制上网的电脑不能升级杀软的弊端。并我会通过服务器云平台，统一定期进行同事电脑的杀毒和升级管理工作。

4、对于电话交换机的设置等，线路故障，也比较简单.在这里不做说明了。经过一段时间的贯彻和辛苦工作，先前的混乱现象得到有效控制，现公司的四十多台工作电脑，工作状态还算比较稳定.

二.服务器的管理。

2、对于erp系统的权限，也在进一步管理，oa文件的权限，为新同事开通各种账号，这些最本质的工作，在这里就不一一说明了.

3、薄弱环节：对于服务器erp系统一些简单的设置问题，常见问题，我可以应付的来，但是对于erp企业的整个流程，还不是非常懂，在这里感谢彭经理多次对我的指导!我会努力面向erp系统的方向发展绝不辜负领导对我的期望!

三.公司网站的建设。

四.20\_\_年工作计划。

1.随着网络信息化时代的发展，为了更好的宣传公司，提升公司形象，网站作为公司对外宣传开放的窗口，有必要做一个企业的外部对外网站!让更多的人通过网络了解武汉铭科。

2.随互联网的发展，工作，会议等需求，如果有需要，可建立网络视频会议!

3.对于信息中心erp流程运作情况作一个全面的了解，做好erp流程监控上的工作，完善erp系统!

间相处融洽;工作上，尽职尽责，做好本职工作。

5.加强自身学习，提高水平，拓宽知识面，于各位同事一起团结协作，并完成领导安排的各项任务。

以上是我在it/管理岗位上20\_\_年度工作总结及20\_\_年工作计划。在工作中不断学习，相信新的一年一定会有新的成就，同时感谢大家对我的信任与支持。

**网络公司的工作总结篇五**

自20xx年我市脱贫攻坚工作开始以来，市委、市政府将有线广播电视列入了“七通七有七能”范围当中，由市广电总台和豫广网络林州分公司具体负责全市贫困村贫困户广播电视覆盖安装工作。

根据林州市脱贫村脱贫摘帽年度分解表，我市共有73个贫困村需要脱贫摘帽，按照要求，首先从20xx年度脱贫摘帽村开始安装，然后依次推进，在4年内完成全部贫困村贫困户覆盖安装任务。20xx年共安装609户，其中：有线404户，卫星165户；20xx年共安装279户，其中：有线234户，卫星45户；20xx年共安装278户，其中：有线233户，卫星45户。20xx年共安装196户贫困户，其中：有线182户，卫星14户。

需要说明的是，20xx年除完成了20xx年度预脱贫村贫困户安装任务外，20xx年11月27日，根据林州市脱贫攻坚专班会要求，林州广播电视总台和豫广网络林州分公司对20xx—20xx年度10个乡镇16个贫困村贫困户实施了有线（卫星）广播电视覆盖，共安装222户，其中：有线用户181户，卫星用户30户，搬迁敬老院用户11户。（因乡镇敬老院有线费用由各乡镇敬老院出资，故未计入安装范围）。

为了体现有线行业对脱贫攻坚的支持，在豫发改收费〔20xx〕267号文件和豫发改收费〔20xx〕134号文件的基础上，林州分公司对所有贫困户有线电视费实行了免收工料费、收视费减免一半的\'优惠政策，即：新装用户240元/户（含两年收视费），有线续费用户一年120元/户；卫星接收设备只收取设备成本费用200元/台，不产生续费，确保了贫困户广播电视户户通。20xx年林州有线广播电视行业扶贫工作重点是确保73个脱贫村贫困户有线广播电视按时续费，同时做好线路维护保障工作。

20xx年林州有线广播电视行业扶贫工作重点是确保73个脱贫村贫困户有线广播电视按时续费，同时做好线路维护保障工作，截至到目前，主要完成了以下几项工作：

一是统计汇总了20xx年度到期续费户明细清单，并按时做好20xx—20xx年73个贫困村有线广播电视的资金申报。二是严格审核把关，确保续费精准到户。按照省公司相关要求，对各年度贫困户有线安装进行了过一步规范，对到期的有线电视贫困户，实行了“三级审核”，即：服务站上报、综合管理部初审、市场部校对录入。确保所有录入贫困户真实有效，并正常续费。

1、重点对已安装的的贫困户进行回头看，主要检查收视是否正常，到期贫困户的收视费用是否全部应续尽续。

2、对历史遗留的贫困户问题，进行全部清零。各相关服务站要对长期不在家的贫困户进行再次排查，如发现回家，立即上门安装。

3、对卫星天线用户进行每月一巡查。今年7月份，原康、石板岩服务站反映原安装的g20卫星接收设备升级后不能使用，我公司迅速对所有发放的g20卫星接收设备进行了统计，然后对其进行了续费升级，确保20余户g20卫星接收设备贫困户正常收视。

今年以来，由于城市施工改造，城区南北线路多次被施工破坏，相关服务站在接到故障维修电话后，迅速行动，连夜加班加点，抢修线路，全力以赴确保贫困村贫困户收视权益，以优质服务打赢行业扶贫攻坚收官之战。

20xx年10月26日。

**网络公司的工作总结篇六**

一年，也是数字电视增值业务全面开展的一年，xxx分公司在区公司及地委、行署、宣传部、地区广电局的正确领导下，在兄弟台和各县广电局的支持下，坚持以安全生产、安全播出为前提，以经济效益为中心，坚持以人为本，扎实开展各项工作。通过分公司全体员工不懈努力，201x年完成经营收入442.8万元，市区平房网改项目工程完成1655户，现将工作总结如下：

201x年区公司下达经营目标任务521万，比上年实际收入增长80万元，增长率为18%。分公司本年度完成经营任务442.8万元（完成全年计划的85%），完成安全播出316491小时，干线巡查22400公里。

1、基本业务情况：入网安装收入60万元，完成全年计划任务（52万）的115%；收视维护费收入291万元，完成全年计划任务（249万）的117%；截止目前分公司发展新用户1500户，网内正常交费用户达21900户，收视维护费收入完成率达到133%。

2、增值业务情况：数字电视专业节目订购收入41万元，完成全年计划任务（145万）的28.28%；互动电视收入24万元，完成全年计划任务（45万）的51.11%，收入完成情况与年初计划差额较大。今年，分公司针对较重的增值业务任务和营销力量薄弱的情况，为减轻分公司内部员工的压力，并争取完成任务，年初，分公司召开全体员工大会，在征得全体员工同意后，做出了增值业务外包的决定，从去年整转公司中选择一家增值业务业绩较好的公司承包。经过承包商半年经营，收效甚微，代理商于7月终止了经营。在这种困难时刻，公司经营班子研究决定，实行全员营销。发动全体员工投入到全员营销活动中。与此同时，分公司加大数字电视宣传力度，积极参与“高清电视互动电视金秋优惠季礼品大放送”等活动，为此分公司购买了近万元的礼品回馈办理增值业务的用户。分公司又与创维公司合作，开展了“家电卖场购买液晶电视赠送互动业务”等活动，以上活动都取得了一定成效。但由于目标任务过高，最终仍未完成10年目标任务。

总结原因：（1）分公司面对数字电视整体平移前后的营销理念、营销策略没有及时调整过来，存在单一性和不合理性，等、靠、要思想严重，年初没有实行全员营销，没有抓住用户心理，没有走出去上门营销，说明管理和思想转变滞后。（2）整转后用户可收看的节目比模拟时期有很大变化，特别是图像质量提高，节目套数的增多，用户对付费节目不了解，造成购买欲减弱。（3）因电信iptv网络电视的冲击，造成许多本应购买专业节目或办理互动电视的用户办理了iptv业务，成为第二终端。（4）xxx地区将面临搬迁至福海，市民都在福海新区集资买房，对增值业务的购买力不强。

3、其它收入情况（外拓县）：各县级增值业务收入26.5万元，完成全年计划任务（30万）的88.3%。xxx全地区各县数字电视业务整合已经两年，如何在分公司只有业务指导职能情况下，去完成按比例分成后的30万任务，也是分公司从未做过的工作。为此，分公司多次深入各县调查了解，掌握了许多有效资料，对发展新业务积极性高的县也开展了营销等培训工作。对积极性不高的县采取先培育广电部门首先认识新业务的方式，开展了送互动测试机顶盒到广电机房，让广电领导及职工从感观上认识新业务，为开展新业务创造条件。

1、安全播出是广电网络的神圣责任，是一切工作的前提。从年初开始，我们就加强对安全工作的组织和领导，进一步充实和加强安全播出、安全生产、综合治理工作的领导指挥机构，并层层签订了安全生产目标责任书，安全工作直接纳入各部门岗位的考核目标，建立了严密的组织保障体系。为确保“三节、两会”以及“世博会”、“广州亚运会”等重要保障期的安全播出，我们重新修订完善和启动了重要保障期《安全播出应急预案》。加强了省干引入部分的巡察力度和护线宣传的力度，同时加强了与城建部门和施工单位的联络，签订了护线协议。确保了重要保障期的安全播出。

2、吸取教训，总结经验，采取多种措施，确保干线光缆传输安全。由于分公司维护省干光缆线路长，维护人员缺少，沿途铁路、新区建设等各类施工频繁，致使今年省干光缆因各类施工造成4次中断。现已追回经济损失3万元。其余的在起诉中。通过认真总结，分公司国庆节期间采取如下措施以确保干线安全：（1）加强光缆线路巡回频次，对重点路段根据实际情况进行徒步巡查。（2）及时了解掌握光缆沿线施工动向，加强沿线有人区、施工单位的沟通和宣传力度。对光缆经过的施工段做出光缆路由标示，重点部位派人盯防。（3）光缆经过的农田地两头加栽水泥标石。积极主动与乡镇、村签订护线协议，建立长效防范机制，确保了省干光缆第三季度的安全。

3、安全生产方面，分公司每月组织人员对车辆、工具、机房消防用电的安全进行集中检查，到目前为止安全生产工作一直保持良好态势，没有发生各类安全事故。

201x年分公司“五一““十一“前往各外拓县设备巡检各1次；省干光缆全年巡检28次，巡线里程达22400公里；圆满完成全年有线电视网络巡护任务。

1、201x年10月28日，xxx分公司举行了xxx市区数字电视整体转换工作圆满结束信息发布会。公司副总经理高宏，公司董事会秘书王力出席了会议。至此，在区公司的大力支持和关怀下，经过xxx分公司全体员工不懈努力，历时15个月的xxx市区数字电视整体转换工作圆满结束。完成整转用户21738户，转换率达到98%，达到了xxx市整体转换实施方案的要求。

2、按照年初分公司平房改造项目要求，今年加强了平房网络改造工作，截止11月底，改造平房用户1655户；分公司网内共开通双向光节点105个；双向光节点77个；双向网覆盖19000户，使双向网覆盖率达到86.4%。从设备运行情况看，数字平台运行平稳，数字信号传输正常，居民反映良好。

回顾过去，展望201x年，xxx分公司将全力完成区公司下达的各项工作任务。

（一）201x年计划完成的经营目标：

1、201x年力争完成有线电视收视维护费272万元；发展数字电视互动用户收入55万元；数字电视专业节目订购费收入60万元；发展新入网数字用户1500户，完成工程收入60万元；完成其他收入（各外拓县）20万元，完成数据业务收入18万元；共计485万元。比上年实际完成442万元增长43万元，增长率为9.7%。

2、加强干线网维护管理，做到干线网可管可用，我们要重新修订完善《干线网安全防范预案》。加强对居民区省干引入部分的巡察力度和护线宣传的力度，同时制定行有效的巡线机制，加强与城建部门和施工单位的联络，积极主动与乡镇、村签订护线协议，建立长效防范机制，确保省干光缆的安全。力争201x年进入分公司安全生产先进行列。

（二）完成201x年经营目标具体举措：

**网络公司的工作总结篇七**

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方环境，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第三季度的销售情况：

7月总业绩：166700。

8月总业绩：241800。

9月总业绩：252300。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在\_\_\_\_市场上，虽然网络公司众多，但思科一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

第四季度工作计划。

在第四季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在第四季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4)建立约访专员。(建议试行)。

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标。

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

具体的其他工作计划如下：

第一步：招聘员工。

1、看销售人员的心态及人品。

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标。

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队。

第二步：培训员工。

1、让员工学习产品知识及互联网常。

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧。

3、培训员工的快速成交法。

4、引发员工的积极性和责任感。

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处。

第三步：发挥员工的个人优点。

1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体环境，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两。

次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)。

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀。

第四步：让员工去市场上锻炼。

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)。

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)。

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量。

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户。

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步目标达成。

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大。

2、公司也会更加的强大(目标：让思科网络做到苏北互联网的老大)。

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪a6l。

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

**网络公司的工作总结篇八**

广电网络xx分公司20xx年工作总结20xx年是xx广播电视网络整合硕果累累的一年，乘着改革的东风，我公司于6月28日应运而生。在区公司的正确领导下，在市广电局的大力支持下，公司班子和员工统一思想、转变观念，以高度的责任心和强烈的使命感，发扬创新、务实、奉献的精神扎扎实实地努力工作，使公司步入了规范化、制度化运营的轨道，各项业务得到了长足发展，取得了明显的效益。

公司成立之初，各项规章管理制度不健全，公司领导把建立健全各项规章制度当作一项重要工作来抓，结合公司实际，制定了公司的劳动纪律、财务管理、材料采购、安装维护、接待用餐、车辆管理等十八个针对性强、具有可操作性的规章制度，并汇编成册，发给员工人手一册。为避免规章制度“写在纸上，挂在墙上，讲在口头上，就是没有落实在行动上”的问题出现，公司领导亲自抓落实，任何事情都按规章制度来办，并不断督促检查各项规章制度的落实情况。对按制度办事的给予表扬奖励，对不按制度办事的给予批评教育，对违反纪律的不徇私情、不讲情面地进行处罚。经过一段时间的严格整顿，公司员工的思想意识已从过去旧的管理模式，逐渐统一到有章可循，按章办事，公司荣我荣，公司兴我兴的思想上来。员工们的主人翁意识、服务意识不断得到提高，工作主动性、积极性大大增强。过去那种目无纪律迟到、早退以及私领材料偷接乱接的现象已基本上得到杜绝。目前，公司上下政令畅通，人心稳定，员工精神面貌焕然一新，一种规范化、制度化管理的现代企业管理模式已在公司初显雏形。

较好地完成了今年的`各项经济任务根据年初局里分配的各项工作任务指标，并结合公司的具体情况，明确提出了今年各部的工作任务：综合部在完成办公室、财务管理、仓库管理等工作外，还要完成全年15万元的增值业务创收任务；工程技术部除完成全年90万元的工程安装任务外，还要完成城区1000用户的旧网改造任务；客户服务部除完成日常维护、开通报停工作和全年收取500万元的收视维护费任务外，还要完成城区20xx0用户的普查统计建档等工作。截至12月底，公司各部完成的工作任务情况如下：1.综合部已超额完成15万元的增值创收任务。2.工程技术部已完成工程安装收入941756.8元，安装用户2674户，搬迁731户。其中新安装费868656.8元，搬迁安装费73100元，完成任务数的104.64。3.客户服务部共收取收视维护费5046519.2元，完成任务数的100.93；用户普查建档2万户，完成任务数的100。按照与市局签订的存量返还、增量分成协议，公司已全部履行了协议，将该返还的存量、增量付给了市广电局。

一般在3天内都能处理好，基本上不压单。四、加大网络整改力度，不断拓展网络新用户xx城区原有两张广电网，即原xx地区有线网和县级xx市有线网，两张网自成体系。

**网络公司的工作总结篇九**

转眼之间一年又将要过去，回顾一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和指导下，经过这段时间的学习和实际操作较好地完成了各项工作任务。以下是本人在某某年度个人工作总结报告：

（一）不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是某某年09月10日进入公司，也是我踏入社会工作的第一天。面对陌生的环境，陌生的工作，当时无从下手，充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

（二）对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等；

4、对职责的\'认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

（一）高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

（二）专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

（三）因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。天下难事，必始于易；天下大事，必先于细，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

（四）认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

（五）心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

（一）虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破；

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

（二）加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

（三）确立目标，不折扣行动；

（四）大胆思考，小心求证，力求做得更好；

在某某年，我会努力改进，做好20xx年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

以上是我的年度个人工作总结，请领导监督和指正！

**网络公司的工作总结篇十**

说到网络公司，大家都不应该陌生，它的业务模式现阶段主要有网络通信工程及网站建设、网站优化等网络营销服务，其实通信类的网络公司受搜索引擎的影响不大，但是网络营销类的公司就不同了，因为搜索引擎的变化可以决定网络公司的前途。今天我们就详细的为大家介绍一下营销类的公司以后的业务模式。

一直以来，一件新事物的出现，往往伴随着其他相关事物的出现，搜索引擎可谓是互联网行业的重要影响着。随着国内重要搜索引擎百度的出现，人们的上网方式发生了重要的变化，以往靠记忆域名寻找资料的情况得到了转变，这种转变不仅仅是这一点，重要的是结束了大海捞针寻找自己所需互联网内容的时代。

近期他们的业务就不是很好了，事情往往并不能够很好的按照我们的想法发展，一方面竞争对手越来越多，另一方面搜索引擎最近很不给力，百度算法一直再变，如果一个公司没有优化服务的话，只是靠做网站，想想那有那么多的企业天天做网站呢?优化一直是网络公司的重头戏。

针对搜索引擎不断变化的情况，做好网站优化不是一件很容易的事情，随着用户对seo的反感，即使我们能够把网站做到了百度的首页，没有业务量的话，用户也是不会买账的。聊城网络公司吉恩创想认为，现阶段，我们的业务模式应该发生转变了，应该更加的注重营销成果，如果只是靠以往的建站，优化等服务，那么可以说，你的公司不死于今天就是死于明天晚上。所以以后我们要做的就是为企业提升网络营销成果，电子商务外包将会是以后的网络公司的重要业务模式。

**网络公司的工作总结篇十一**

1、及时响应了各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能在当地解决就当地解决,不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决。

2、对中心每台电脑安装防病毒软件,避免了病毒在公司局域网内自我复制相互传播，占用局域网的网络资源,甚至使得系统崩溃,丢失硬盘的重要资料等各种危害,并及时的对软件进行升级,定期的清除隔离病毒的文件夹。

3、及时的对系统补丁进行更新，防止了病毒和黑客通过系统漏洞进行的破坏和攻击。对ie、outlook、office等应用程序也打上最新的补丁,另外还关闭了一些不需要的服务,关闭guset帐号等。

4、项目机房系统更新，系统从原有的xx更新到xp，重新安装了所有软件，解决了一部分原无法解决的问题，并重新部署杀毒软件解决方案。

5、交换机、路由等网络硬件设备的维护,屏蔽中心不用的端口,安全设置等,保证公司所有电脑的安全正常工作,优化路由运行速度,节约带宽,提高上网的速度化和稳定化,使我们上网的速度大大提高,保证网络顺畅。

6、针对服务器，3次被黑客攻击采取相应的解决方案。重新部署服务器。

7、学校服务器，硬件的安装、维修、调试，投影仪设备的定期清理，维护。

8、电话交换机部属置，电话线调整，电话录音设备的安装调试。

9、rtx服务器、邮件服务器、web服务器、搭建、优化、信息整理和测试。用户数据导入和备份。

10、为了最大的节约成本，并针对学校所有计算机设置系统自动休眠，有效地节省了相当一部分资源。

11、加强了对网络设备的维护,对经常出故障的设备采取了相应的解决办法。公司目前一共近80多台电脑，由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。

近一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作，从不把情绪带到工作中。在具体工作中，我努力做好服务工作。回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步。但我也认识到自己的不足之处：

1、因为简单的问题重复出现重复解决，可能到位不及时。

2、自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快。

3、有时出现问题我并不知道而领导先知。其实从咱们公司的结构来看这些都是正常的，但我以网管的身份感到惭愧。

总结了过去，方能展望未来!最后说说明年的工作计划，辞旧迎新，在总结本年度工作的同时，针对自己不足之处，我对明年工作也提出了初步设想：

1、在继续完善公司网络的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好。

2、对公司所有电脑设备进行统一计算机名称，和ip实现远程管理，维护。提升工作效率。

3、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

4、在硬件条件允许的情况下安装，网络流量检测软件，对局域网进行监测，及时发现网络故障和排错，使网络快速高效的运行。

**网络公司的工作总结篇十二**

是国家“”规划方案实施的第一年，同时也是广播电视信息传输网络股份有限公司基本完成“事转企”和网络整合工作，从整体上全面推行企业化经营管理的开端。广电网络支公司全体员工以邓小平理论和“三个代表”重要思想以及党的xx届三中、四中全会精神为指导，以经营管理为中心，正确对待和努力克服转制中遇到的各种困难，开展扎实有效的工作。年上半年，支公司在经营管理工作的各个方面取得了较好的成绩。

年上半年工作回顾：

一、进一步完善公司内部组织机构,加强内部管理，逐步树立公司对外形象。

1、依据现代企业管理模式，完成公司内部机构设置和人员定岗工作。

按照现代企业管理模式，在上级公司的统一领导下，支公司于年12月成立了人事制度改革领导组和考察组，本着“公开、平等、竞争、择优”的原则，坚持因事设岗，因岗设人，建立起有利于人才脱颖而出的用人机制，拟定了人事制度改革实施方案，于年2月完成了部室主任、广播电视服务工作站站长职位的竞聘。目前，公司设综合部和财务部两个主要机构，综合部内含办公室、档案室、建设发展部等5个部室，财务部内含财务业务室、用户台帐管理部等4个部室。

公司下设8个广播电视服务工作站，年度各站的岗位编制(含在编正式编制和临时编制)的核定以年12月31日的用户总数为依据，其中金牛站以650户用户核定1个岗位编制;平川站以400户用户核定1个岗位编制;其它站以450户用户核定1个岗位编制;岗位编制数实行“四舍五入”法;岗位编制管理实行站长负责制，站长根据编制定岗定员定责定酬，依法聘用在编正式职工和临时工。

公司现有职工149人，其中：正式职工45人(含已退休的7人)，临时工104人。职员均实行挂牌上岗制度。

2、建立健全了职工个人(含聘用人员)电子、文字信息档案，由档案室负责管理。

3、完善内部管理规章制度，确立有激励机制的考核和分配体系。在完成人事制度改革的基础上，结合工作实际，拟定了各部室岗位工作职责，并制作成《广电网络支公司员工工作手册》，发到每位职员手中，以达到明确职责、相互监督的目的。拟定了《薪酬管理及分配办法》、《“8率”经济指标量化考核办法》和《管理层年度经营管理费核定办法》等考核和分配制度，进一步强化内控管理体系。

4、按照省、州公司的统一要求，于年1月完成了广电网络支公司网络护卫分队的组建工作,现有正式队员5人,各站均设一名网络护卫人员。在县广电局的指导和支持下，年上半年完成网络执法案件查处36起，办理卫星单收站许可证35份。

5、围绕公司的经营管理工作，充分发挥党组织的政治核心和战斗保垒作用，组建了广电网络支公司党支部。支部有中共党员13名，其中支部书记1人，支委2人，目前支部隶属于广电局党总支管理。

6、为加大公司的对外宣传力度，展现公司在经营管理工作中的亮点，更好地与同行学习交流、借鉴经验。我公司经省公司数据信息部审核批准，在广电信息网上开展网络宣传。目前，我公司在网上发布的内容主要有：广电网络支公司简介、公司年“8率”经济指标量化考核办法和网络护卫分队年1£5月开展工作情况，以及公司挂牌主会场图片、公司员工集体合影图片等。

二、积极稳妥地圆满完成“事转企”工作。

按照《广播电视信息传输网络股份有限公司“事转企”人员安置办法》(云文产办发8号)、大理州政府办公室转发州文产办等5部门《关于贯彻广播电视信息传输网络股份有限公司“事转企”人员安置办法的实施意见》(大政办发24号)、县人民政府《关于县有线电视网络“事转企”工作实施方案的批复》(宾政复2号)等文件精神，以及省州“事转企”工作会议精神，在县广电局和有关部门的支持配合下，从年4月下旬至5月下旬，集中时间，集中力量，顺利完成了县有线电视网络“事转企”工作。按照“安置办法”和“实施意见”等规定，完成了转制人员(45人)界定、公示、人事档案清理移交等工作;按政策规定办理了6名转制人员的退休手续;办理了转制人员的相关保险手续;明确了转制后5年过渡期的财政补助问题。本着用足、用活、用够“事转企”人员安置政策，深化了用工制度和分配制度，使“事转企”后的新体制新机制焕发出新的生机活力。

在整个“事转企”工作中，县委、政府、县广电局和支公司领导高度重视，充分认识到了全省广电网络“事转企”人员安置工作的重要性、必要性和紧迫性。业务经办人员充分发挥团结协作、勇于攻克难关的工作精神，认认真真，尽职尽责，圆满地完成了“事转企”各项工作，为广电网络的快速发展奠定了坚实的基础。

转制中，支公司于年5月18日正式挂牌。

三、进一步加强网络整体规划和网络基础设施建设，夯实基础，增强市场竞争力。

在省州县上级主管部门的领导下，在县委、政府的关心帮助下，我县的广电网络发展按照“把党和国家的声音传入千家万户”，“把中国的声音传向世界”的要求，依据现代企业管理模式，以“网络双向化、管理智能化、信号数字化、业务多样化”为发展目标，统一规划、统一建设、统一管理、统一经营、统一开发。目前，全县光缆干线400余皮长公里、5000多芯公里、光接点243个，传输31套电视节目，已形成了卫星接收、光纤传输覆盖，链接国家、省、州，服务全县6万多用户的有线电视大网络格局。全县广播电视年经营收入已达800余万元。

当前，在整个广播电视网络面临经营管理体制转换的同时，也面临着技术业务的升级换代和增长机遇，而应对变革的有效途径就是建设好网络基础设施。年，支公司在总结以往网络建设经验的基础上，按照省、州公司的统一规划，结合自身实际，加快推进网络建设与改造步伐，形成良好的网络资源，为全面启动数字电视的开发利用工作奠定基础。

在总结以往网络建设经验的基础上，我公司不断增强网络规划意识，强调规划的重要作用。按照省、州公司“”规划的总体要求，结合《大理州国民经济和社会发展“”规划纲要》，在州分公司的指导下，我公司在各广播电视服务工作站上报网络建设项目计划的基础上，认真分析了全县网络发展的薄弱环节和面临的挑战，认清发展基础和存在不足，理清发展思路，拟定了《广电网络支公司年重要项目投资计划》。客观地将长期和短期规划相结合，总体规划与分期分批建设同时进行。

(二)按期完成光缆网的建设与改造工作。

年光缆工程预计57.2皮长km，总投资972400元，分别是：乔甸站辖区16.5km,投资280500元;平川站辖区14.6km,投资248200元;州城站辖区14.2km,投资241400元;金牛站辖区10.4km,投资176800元;力角站辖区1.5km,投资25500元。目前,光缆杆路已建成，计划在8月份完成光缆上挂、光纤熔接等工作，整项工程预计在8月份可全面完工。电缆干线的建设也在逐步进行。为更好地维护传输网络,提高传输质量,我公司又投资了129000元,配置了一台光纤熔接机和光时域反射计。同时，按照省、州公司的统一部署，认真安排好省外卫星频道的落地，充分挖掘频道资源，并按要求完成了电视新闻回传系统建设工作。

(三)加强网络技术管理工作，促进科学化、规范化管理。

管理是事业发展的决定性因素，科学化、规范化的管理有利于促进事业健康持续发展。就技术管理工作方面，我们的主要做法有：

1、广泛调研，多方听取意见建议，严把设备材料质量关，制定科学、严格的选型采购制度，签订购销合同，要求各类设备材料的采购必须是在有线电视器材设备入围厂家中进行，从源头上保证进入网络的设备材料质量，为建设优质网络奠定前提基础。

2、加强技术资料电子版和文字的管理工作，建立健全技术资料档案库。随着光缆网络的建设与改造工作的不断深入，技术资料和网络资源的管理工作显得尤为重要。我公司高度重视技术资料的管理，指定专人负责此项工作，制定了一整套技术资料整理和归档流程，并通过多种途径进行备份，保证资料内容的安全、真实、可靠。并严格规范技术资料档案的查阅制度。

3、规范工程建设项目的管理工作。对工程建设项目的管理，坚持走项目申报、项目预算、项目论证、项目审批、项目实施、项目验收、项目决算、资料整理入库、项目移交等程序，坚持痕迹管理，每一个项目的实施都有专人负责，对整个项目从工程组织、工程施工、工程质量、施工安全直至验收负全责，从制度上确保工程建设项目的有序管理和顺利实施。

(四)紧抓有线电视传统业务不放松，有效增加业务收入。

随着有线电视网络技术的发展，数字电视、数据业务、网络资源租赁业务等相关产业已不断成为有线电视网络的新增业务，随之将会超过传统业务形成新的经济支柱。在这场新旧技术革命的交替时期，我公司仍旧继续抓牢有线电视网络传统业务，充分体现传统业务的潜力和经济效益。结合省公司制定的“3个30%”的经营计划目标，我公司拟定了年度经营目标，即：年度经营收入768万元以上，力争达到850万;新增用户1800户，力争突破2500户。

年上半年，全县有线电视网络经营收入近700万元，收费率已突破70%，新增用户已达1600户。在努力扩大用户规模，增加经营收入的同时，我公司更重视的是节目传输质量。以优良的信号质量赢得广大用户和社会各界的认同，对吸收新增用户入网与收费工作将起到极大的促进作用。在此基础上，我公司已组建了一支由各站片区管理员为主要成员的数字电视营销队伍，通过这支队伍工作的特殊性，将数字电视的启动推广宣传到用户家中，为即将启动的数字电视业务做好前期准备。努力做到紧抓传统业务不放松，拓展新增业务出成效。

(五)加强安全播出工作，确保政治属性不变。

**网络公司的工作总结篇十三**

顾一下工作、反思一下不足、思考一下打算，非常必要和及时。一年多来，在上级公司和大家的共同支持帮助下，本人为有线电视网络的管理和发展作出了一点微薄的努力。现将一年多的工作总结如下：

这一年，对于我们有线网络来说，是非同寻常的一年，网络体制的改革、网络资源的产业化运作、网络业务经营方式的转变等等，都给我们有线网络注入新的活力，给我们带来了广阔的发展空间和发展机遇。我作为一名有线网络人员，有幸目睹并经历了这一年有线网络的发展进程。在上级各部门的直接领导下，我扎实工作，不计个人名利，在网络整合、强化管理、优良服务、思想工作等方面作了些创新和探索，促进了事业的发展。

作为一名有线网络人员，网络配备应该说是比较精简的，具体负责日常维修的人员现增加到4人，而作为一个窗口服务的行业，且管理范围涉及整个永康坝区，直接用户达3000之多，各种事情可以说是应接不暇。在人手少，工作量大的情况下，本人没有丝毫怨言，从不把困难推向公司里，而是想方设法自我消化。努力调动自己的积极性，在大家的共同努力下，使各项工作有条不紊正常运作，一年来，在上级公司领导的直接帮助、支持下，经过全体员工的共同努力，使我站的各项工作有了新的起色。全年发展(新增入网)户185户，改装楼栋线路100户，改造和改迁主支干线8处，改迁供电电源3处;受理用户报修860起(次)，其中维修处理因区域性停电，供电户不正常供电故障50起(次)、受风雨雷电及气温变化和其它因素造成的故障460起(次)、因用户使用不当和室内私拉乱接等造成的故障350起(次);夜间维修线路3次，并完成了公司里安排的其它各项任务。

有线电视是党和政府的重要宣传工具，又是群众必不可少的文化活动。一旦出现问题，势必响应党委、政府的工作，影响群众的文化生活，后果十分严重。为了确保线路畅通，适应群众的文化生活需要。我镇的有线电视光纤网线路长、光点多，覆盖范围广，最长到达鸭溏来回达20多公里。所经路途地形复杂，既有以架空为主的线路，过大河的线路，受人为或自然破坏的情况较为严重。有线电视外线管理的另一项重要任务学习就是网络局部变更和用户端的增减变化，随着城市改造，街道拆迁，居民迁移，对其重新施工安装、调试及维护应按整个系统设计要求处理，使其满足技术指标的要求。有线电视是高科技装备的社会系统工程，是一个庞大复杂的网络，从信号接收、处理、传输、分配直至用户，环环紧密相连。它的前端部分和外线部分(包括干线、分配网络、用户终端)的.技术指标的保证要依赖于各个环节，任何一点出了问题都可能影响用户的正常收看。所以，我们为了要保证\"安全优质播出\"这一中心任务，更要加强外线的管理。

存在不足。

对于工作，虽然本人是尽心尽责，但是联系群众不够深入。与群众交流就比较少，使广大群众的建议和呼声很难全面了解和掌握，从一定程度上影响了我的工作积极性和热情。

这一年，工作可谓千头万绪，要求处理和解决的问题很多，在这种情况下，本人有时处理问题比较简单，特别是遇到一些较为棘手的问题时，内心就显得比较急躁，脾气也就容易暴躁，得理不让人，最终伤了不少同事的感情，得罪了不少人，使一些工作事倍功半。

应该说，本人工作热情比较高，也较为自觉主动。但随着时间的推移，也自觉不自觉地产生了一些活思想，主要表现出工作热情有所下降，工作干劲不如以前，工作积极性、主动性，创造性没能很好地发挥出来，有时也会产生干多干少一个样的不健康想法。

有线电视网络作为窗口服务行业，其服务质量优劣，直接关系到广电的形象。只有提供良好的服务，才能够不断增加用户对我们的信任，进而才会具有市场竞争力。针对目前实际存在的优质服务、快速反应、文明礼貌等方面的问题，本人还要下大力气解决，首先是要加强维护工作，加大有线电视设施保护力度，确保党和政府的声音及时传送到千家万户。其次要通过网络线路维修真正做到\"守一方网络，保一方畅通，创一方效益\"。有句话说的好：\"千好万好不如用户说好，金奖银奖不如用户夸奖。\"用户的满意，就是我最根本的追求目标和努力方向。为此，我将持续\"树立新形象，满意广电网、保畅通\"，积极探索在新形势下优质服务的新途径、新方法、新手段。通过自己的努力，树立自身良好的形象，增加用户对我的工作了解和信任。真正做到服务优质化，反应快速化、行为文明化、用语礼貌化。我想，投入才有回报，忠诚才有信任，主动才有创新，坚毅才有作为。在今后的工作中，我将努力增强工作的主动性、科学性和预见性，总之，我始终信守这样一条真理：\"律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。\"并将以实际行动来赢得广大用户的理解和信任。

**网络公司的工作总结篇十四**

20xx年度网络部的工作是紧紧围绕在刘董和郑经理年初提出的20xx年工作重点和组建网络部工作计划展开的，在酒店管理层的正确领导和各店部门的通力配合下，以务实、高效的工作作风，有序地完成了各项改造和维护工作，有力的保证了集团、各店面的正常营运。我们每个人都在不断的总结中成长、在不断的总结中完善自己。弹指之间20xx年将要过去，在这将要过去的一年里、在领导和同事们的悉心关怀和指导下严格要求自己，通过自己的不懈努力，较好地完成了自己的本职工作。为使网络部的工作进一步得到提高，回顾将要过去的一年，现将这一年来的工作情况作简要的总结。

在我入职公司后，对郑经理提出的北京店存在着的宽带被电信封杀等问题，进行了解决。解开了电信对北京路店进行流量屏蔽封杀等情况，保证了人事、办公室、财务等各部门正常的办公运行！对北京路店，几年来历任网管未曾解决的病毒问题得到了全面的控制和查杀，利用杀毒软件杀毒共查杀到了各类特洛伊木马、网络蠕虫（中国黑客2变种b）、鬼影、变形金刚、宏病毒、远程后门控制病毒等各类计算机病毒共63427个，杀毒软件无法查杀需人工杀毒的顽固病毒有271个，前后总计63698个计算机病毒（对部分新型病毒，上报给了杀毒软件公司以提高杀软的查杀率），而现在北京路店几乎看不到计算机病毒的身影！

在我接手网络工作后，从3月初到4月初，店面在将要营业时，各个系统都正常，但是在营业运行中时，总是会出现网路不正常，或是服务器不正常等这样或是哪样的各种莫明奇妙的问题发生，致使店面相关人员都怀疑我的工作能力，后经过检查追踪发现原来北京路店的网络正遭受网络黑客的攻击（有记录的黑客攻击达78次），发现大多数时间都在凌晨3点—6点之间进行攻击，并更新后门程序从而达到长期控制的目的。为了防护和反击，我发动了网络自卫反击战，在那一个月的时间里，我每天都是在机房里睡觉，同时也做了积极的主动防御，前后正面交峰2次，最后追踪并锁定到黑客的具体位置，同时绕过一层硬件防火墙和一层网络防火墙成功渗透到对方网络主机系统中，并利用对方的网络摄像头进行拍照取证，并发现对方系统中有一份个人简历，对比取证得到的照片与简历中的照片，确定系同一人时，我利用网络电话拔通了此简历中的移动电话，对其发出警告，从此后就未曾有被入侵的事件发生。这也证明了我的工作能力和技术实力！

在此后时间里，为了提高运行效率，更换了一批潜在的和己发生故障且无维修价值的电脑主机和手持机，这大大的提高了工作效率，且至今运行稳定！

在我接手没有多久，南湖店就开始装修改造成高档的商务餐厅了。为此我专门设计出了一份网络规划书，手把手的组建了无线网络和有线局域网络。在施工中，我们严格要求施工方，在网络断接点，我亲自处理，严格把关接点操作工艺，防止将来使用时会产生网络电信号的衰减，在施工完成后，我亲自调试、检测网络质量，保证了高质量的施工作业，高质量的完成了任务。在南湖店开业的近3个月的运营中没有发现其因网路问题，而产生的网络问题。这充分的表明了有线系统和无线系统较完美的结合。在开业前和试营业间，经常检查各种系，对有问题的系统进行调整。让其在短时间内达到最佳工作状态。

另外培训了几名新网管，让新网管可以较好的完成工作任务和工作量！

上品的主要工作任务之一：就是保证集团会员卡系统的安全工作，也是我工作中的重中之中，为了保证其绝对的安全，保证其正常的运行，我专门对会员系统进行检查并进行了全面的硬件系统的.更换，同时防范各类网络病毒攻击和防止黑客攻击，专门安装了入侵主动防御系统，并在10月至11月初成功的、自动的阻止了网络攻击和黑客攻击达158次，保证了会员数据资料的安全！

对上品的内网也进行了各种木马病毒进行了查杀和人工手动的清除达到了625个，同时也对其服务器进行更新，对部分网络设备进行了更新换，让其工作更稳定更长久！同时前后培训了两名网管，工作能力都不不错！

这是公司新接手的酒店，网络状态相对较为稳定，且有专兼职网管，我们对其培训了我公司运行系统，到目前为止较为稳定。也对将军府之前的后堂出票系统进了维护（可是每次都会被人拆掉），并成功打印出小票。对前厅电话计费系统完全的修复成功，并能正常计费到每个房间。对网管的离任进行了全面的交接，对新网管的上任也进行了培训和交接。现在情况是：有问题马上电话联系！

网管做的不错，我平时只在其休息时进行工作，没有较大的事务。如在下班时间遇到紧急情况，因路程问题，一般都会是由我前去处理。

a、成功解开并应用了价值154000元的由中国兵器信息工业集团出品的通达oa—20xx在线行政办公系统，很可惜未好好的利用，也许是因为不用花钱吧，所以公司才不珍惜！

b、对部分电脑进行了专业数据恢复，特别是对将军府财务电脑硬盘，董事长助理的电脑硬盘的数据进行了恢复，并100%的成功，对公司人事部、上品店人事部的电脑硬盘进行了数据恢复，并99%的成功率！

c、对辰森软件进行全面的反向工程，作了全面的了解！发现了该系统运行3—5个月（时间是随机）后会随机自我损坏（业内称为系统自杀），并报错误，并要求输入纠错码等问题现象！

d、按公司财务批示对各店面进行修改菜谱调菜价！今年网络部的工作在刘董及郑经理的支持和帮助下，在各部门的配合下，取得了较好的成绩。本年度全体网络部人员在繁忙的工作中都表现出非常的努力和敬业。虽然我们做了很多工作，但是，来年的任务会更重，压力会更大，还有很多的事情等待着我们，我们将继续挑战下年度的工作，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析。积极进取，开拓创新。从而百尺竿头，更进一步，达到新层次，进入新境界，开创新篇章，提高酒店的运营效率，为酒店提供一个稳定、便捷的信息平台。

文档为doc格式。

。

**网络公司的工作总结篇十五**

为期两个月的实习结束了，在这段实习生活中，锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一汇报。

我实习的单位是一家网络公司，以经营网络产品包括各种网络数码耗材、电子收款机、餐饮软件等的私营单位。虽是中小型公司，但在激烈的市场竞争中存活下来，并在全省同行业中占有主导地位。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，经理是位年青充满精力的和善人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。带领我的是我们业务部的副经理——武亮，这里，我也要向这位只比我大一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，武亮也说好好了，并赞扬我进步很快。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有xx奥运会带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的\'开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

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！