# 2024电信总结

来源：网友投稿 作者：青灯古佛 更新时间：2024-06-12

*20\_电信总结(精品10篇)20\_电信总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的20\_电信总结样本能让你事半功倍，下面分享【20\_电信总结(精品10篇)】，供你选择借鉴。>20\_电信总结篇1我们的班组是一个团结上进的班组...*

20\_电信总结(精品10篇)

20\_电信总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的20\_电信总结样本能让你事半功倍，下面分享【20\_电信总结(精品10篇)】，供你选择借鉴。

>20\_电信总结篇1

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，认真的完成每一项工作任务。我做一名试用期人员，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，在服务保障中，我高标准严格要求自己，积极协助班长工作，主动把工单系统中的“用户过户资料”承担下来，上夜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、中班的时候，提前20分钟到岗接班，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\_\_年的工作情况汇报如下：

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。

二、恪尽职守，认真完成本职工作

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。

三、努力学习，不断提升业务水平

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，更好的为人民服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，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。为自己更好的完成本工作打下了坚实的基础。

四、树立工作目标，创品牌服务形象

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。

作为一名试用期人员，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中不拖后腿。

在20\_\_年这一年里，经本人在学习、工作、生活等各方面的努力，得到班组同事的一致认可。本人在试用期间的学习与成长，都离不开分公司领导和同事的热心的帮助。

试用即将到期中，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。

>20\_电信总结篇2

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。在这三个月的时间里，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，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。

来到电信销售以后首先是熟悉日常工作流程，从一知半解到现在对电信销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触电话销售的工作后才知道，工作量并不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段。幸运的是我们拥有一个和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入电信销售的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多学多问，另一方面也希望领导的鞭笞，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在以后工作中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

>20\_电信总结篇3

一、积极打电话。

在商品经济时代的今天，时间就是金钱，所以我们更应该为客户、为自己节省宝贵的时间。以尽可能的速度完成公司所规定的任务。

二、表情、语气愉悦。

我们工作的一个基本特点就是与客户互不相见，通过声音来传达讯息，所以我们的面部表情和说话语气、声调就更加重要。虽然我是一名普通的话务员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着我们公司的形象。

因此，在电话中，一个优秀的话务员必须做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范、得当，给客户愉悦的感受，让客户被我们的轻松愉悦所感染，让工作更好的开展。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的公司员工。说起来，做一名话务员容易，但要做一名优秀的话务员就难了。千里之行，始于足下。我会从小事学起，从点滴做起。

我接触话务员的时间不长，跟老同事相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐，为公司创造更好的业绩。

20\_\_年上半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。为此我将上半年工作计划如下：

一、是加强工作统筹。

根据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二、是加强工作作风培养。

始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

人人都说，想做好一份工作，一定要做到首先爱这份工作。在这一年半时间的工作中，我发现自己越来越喜欢这份工作了。在今后的工作里，我相信自己一定会遵守好公司的每一条规章制度，做好话务员工作计划，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。严格要求自己：没有最好，只有更好。

>20\_电信总结篇4

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20\_年x月x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。

>20\_电信总结篇5

前言：很荣幸能这次能有去\_x电信局10000号分中心实习的机会，通过这次实习，我们学到了很多东西，增长了工作经验。

一、实习目的

通过在电信10000号分中心的学习了解瑞安电信主要开展业务及业务开展情况，配合工作人员工作，了解工作流程。

二、实习时间

\_年2月18日——\_年4月18日

三、实习地点

\_x电信局

四、实习单位和部门

\_x电信局10000号分中心

五、实习内容

我被安排在10000号分中心实习,负责指导我的是一名姓陈的组长,而实习内容主要是固话，小灵通及宽带业务的办理。工作中我基本了解了瑞安电信安阳总局的业务开展情况。我觉得尽管在固话及宽带业务上面临着中国网通铁通等这样强大的竞争对手，其他业务还有移动、联通等的夹击，但中国电信的业务仍然有发展的潜力，而电信也一直在努力完善自身各方面的发展并积极开拓新的业务。经过组长的悉心教导,很快我就熟悉了这些业务的各项原理,实际操作能力也有所提高。

10000号客户服务中心是一个集电话查号、话费查询、障碍申告、业务受理、业务投诉、业务咨询于一体的电信综合性服务平台。我所在的组别是主动营销组，在我实习的这段时间中，我们主要对宽带续包及我的e家业务进行了一系列的推广和办理。我的e家业务是针对固话，小灵通和宽带三者全面结合的一个优惠套餐，给用户提供了相当一个程度上的方便。而我在这个岗位上实习时最重要的不仅仅要掌握好各个业务的基本内容，同时在面对用户时也要有一个亲切友好的态度，这也是专业的一个表现。

在实习后期我也对电信的安阳电信局的数据和资料进行收集和统计同时制

作图表最终形成调查报告等。这个工作的性质是向电信企业内部的市场部门提供

的内部调查分析报告。

我们的数据主要来源于两个方面：一是历史资料，二是向客户经理询问所得相关信息。前者历史资料较为零散，不系统，因此需要我们利用所学统计学的知识借助计算机操作软件来完成有用数据的筛选和归类。而且有些数据需要我们通过判断然后从电信内部网站搜索。后者由于客户经理负责的楼宇特征各不相同，须向其询问需要的信息，通过自己的组织归类整理数据。我们充分发挥团队精神并得到安阳分局成员的积极协助和配合。将理论应用于实践。我们根据楼宇名称、经理，行政区域、光纤资源，传输设备放置位置等相关指标将数据进行分类。行政区域主要集中在安阳、万松区、东山区和莘塍区。

而根据所统计的资料初步分析在所有业务当中，专线接入互联网业务收入比例最高，但是其主要来源于一个楼宇，分布不均匀，应该保持该项指标的优势，但也要注重该项业务的普及;同时应该借鉴该楼宇的成功经验开发同类型的楼宇;固话业务发展时间最长，因此较为稳定，，但要不断提供更多更新的业务，保持并优化该业务的优势;除此之外的业务进入市场时间较晚，特别是新业务，需要加强业务的宣传普及程度，提升业务的竞争优势，以占领潜在的市场，获得更多的客户。

六、实习结论

在那实习的日子里，明显能够比较实际的感受到公司与学校氛围的不一样，包括工作精神、态度以及人际间的交往等等。作为一个国企，与私营企业不同，他们会很准点准时，可能不会没日没夜的加班加点，但是也存在着一种无形的机制，职员都很自觉，譬如说中午可以休息一个小时，公司职员可能会吃完饭就回自己的职位而没有要钻时间的空子。或者说，虽然在企业里没有一种明显的条文规定职员该怎么样去工作去守时，但能发现一个好的企业给你的印象绝对不是懒散的，而是紧凑的、有条不紊的、还有就是一种无形的竞争，大家都在努力，都在上进，因为大家都明白“适者生存”的道理。其实有时候可以从企业的一些外在表象看出该企业文化的特征是怎样的，企业理念是哪个方向。在安阳电信局的日子里，觉察出它是一个较为蓬勃的团体。

>20\_电信总结篇6

你们好!我是20\_\_年7月进入\_\_市电信的新员工。大学毕业前，经过精心准备策划我向\_\_电信公司投出了求职简历,我并不知道,这一份简历会把我带进一个怎样的世界,我将走上一条怎样的路，但心底的自信强溢在脸上,又带着那样的迷惑,不安和好奇。经过激烈的竞争，我被录取了。也曾有过很多工作选择,但命运还是让我走近了你，\_\_电信走近了你,也更让我充满了向往和渴望。

经过短短三个月的新员工培训,我懂得了什么是优秀,什么是爱岗敬业,什么是电信的好员工。三个月里,从网络到市场,从人力到财务,那么多优秀的主管熟练地讲述着自己工作中的经验。谈到公司,谈到工作,他们眼睛里闪烁着自信的光芒;谈起未来,谈起我们,他们言语里尽是关照。\_\_电信从\_\_年\_\_月\_\_日挂牌成立至今，经过\_\_年的建设和发展，已建成了一个覆盖范围广、通信质量高、业务品种丰富、服务水平的综合通信网络。截止到\_\_年，交换机总容量达到\_\_万门，基站超过\_\_个，客户总数突破\_\_万户，与\_\_个国家和地区的\_\_个运营公司开通了gsm国际及台港澳地区漫游业务，与 \_\_国家和地区的\_个运营商开通了gprs国际及台港澳地区漫游业务，国际及台港澳地区短信通达 \_个国家和地区的\_家运营商，彩信通达\_个国家和地区的 \_ 家运营商。同时，建设起了完善的网络和业务支撑系统，不断推进行业和企业信息化的建设和应用，在促进自治区经济建设和信息化建设中发挥着重要的作用。这样传奇式的发展速度,怎能不让我这个刚刚走出校门、踏进社会的大学生心敬佩呢!短短的\_年,从网络的覆盖,再到组织机构的健全、社会良好的口碑,这一切就像一块磁石紧紧的吸引了我。

从\_\_月\_\_日，也就是实习的第二天到\_\_月，我转到新城区营销中心旗下的中山路营业厅实习，因为这是我们最基层、业务面、客户最多的营业厅，在这里实习可以很快掌握面的市场业务及公司各项营销方针的执行。营业厅主要业务可以分为九类，即销户、开户、过户、分合户、资费变更、密码修改、一卡双号、国际漫游、补换卡业务;日常工作还有接待重要客户，执行公司新的营销政策等。在营业厅实习这段时间，感触最深的一是执行力问题，二是营业员心理问题，如果把这两个问题解决了基层将会很“畅通”。

\_\_月下旬到\_\_，我回到市场部实习。在营业厅主要是学习了如何使用boss系统和执行新政策，应该说在中山路营业厅我动手实际操作的机会最多，而且在新城区营销中心还实习了\_月，学习了各项营销政策的落实及反馈，所以回到市场后业务非常熟悉。\_\_月的市场部实习，让我拥有了无数位师傅的关心和关照。

>20\_电信总结篇7

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的贡献。

>20\_电信总结篇8

在20\_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。

按照公司对线路和网络工程建设的考核标准及要求，以“严格管理，精心维护，抢修及时”为工作方针，认真对光缆线路进行建设和维护。20\_年度主要工作有新建设C网机站x座，对丘北至清水江杆路整改，老人民政府x对电缆改造，新客运站x对电缆改造，线路、机站日常维护巡检等。现将本年度工作总结如下：

一、加强日常维护管理。

1、做好日常维护工作，严格执行维护规范和维修作业计划，加强线路巡回护线宣

传，对架空光缆距路面高度不够、路旁电杆防撞、穿越树林光缆的防鼠咬等安全问题及

时整改，排除线路上的重大外力隐患。20\_年共排除障碍隐患点x处，修理管道x处，整理线路x公里，更换人手孔盖板x块;更换(新立)电杆x根;光纤纤测试总芯数x芯;进行抢修x次，其中因松鼠咬断纤x次，因外力施工断纤x次，被车刮断x次，森林火灾x次，自然断纤x次，被枪击断纤x次，线路维护质量检查x天;

2、根据公司的维护要求，完成c网的线路整治工作x公里，其中新增拉线x多条，并完成了补套拉线警示管、补做电力保护板、跨路警示牌、电杆扶正等工作，并通过了验收。

3、每月定期召开巡线员会议，听取线路维护工作中出现的问题和遇到的困难，针对巡线员提出的线路维护工作中的建议和意见，进行维护质量分析，及时改进不足之处。

二、狠抓技术维护，提高快速反应能力。

1、为了增强县级各乡镇抢修维护人员的业务水平，提高快速反应能力，我们对巡线员、修理员、抢修技术人员进行了集中培训和岗位自学，并进行岗位考核;

2、保证抢修车辆、工具、仪表的正常运转和器材的充足可靠，在本级我们始终保持有两套完整好用的仪表、工具专用于移动线路维护;

3、针对由于缺乏经验而导致抢修容易超时这一情况，公司线路维护中心制定了相应的割接、抢修流程，很好地规范了操作流程，提高了抢修质量和效率，使我们的工作取得了很大突破。

三、初步建立了“预防为主，主动维护”的运行维护体系

“预防为主，主动维护”的运行维护体系主要包括组织结构建设、基础工作、质量督察制、预警机制、外力影响动态管理系统、应急抢修、重要通信保障、技术支撑、考核体系等内容。

虽然在预警机制、技术支撑、考核体系等方面还不够健全和完善，但体系建设已初具规模，发挥了有效的作用。在日常维护中，碰到最多的也是最当心是建房、修路对我们线路造成的安全隐患。为保障线路维护工作的顺利进行，线路维护中心积极采取措施，以人为本，确保安全建设。

四、认真总结，精心计划20\_年建设方案及准备工作。

20\_年预定工程建设有：第三期C网工程建设，普者黑景观大道干线人地建设，红石崖隧道建设线路迁改等等。

通过网络部工程组全体员工的共同努力，20\_年，在光缆维护工作上取得了优异的成绩，但仍存在一定的问题，根据工作实际需要，20\_年工作计划暂定如下：

1、线路预防工作需进一步加强，下步将把护线宣传、护线联防列为加强线路保护，预防外力障碍的重点。同时将加强对沿线群众的走访和宣传，充分利用沿线群众力量来达到护线联防的效果。

2、进一步做好工程遗留问题的整治工作，工程遗留问题对线路有着不同程度是安全隐患，下步将把该项工作作为一个重点来抓。

3、由于县及各乡镇新员工抢修经验不足，实际工作中容易产生抢修超时，针对这一情况，下步我们将利用“传、帮、带”以及技术练兵相结合的方式来提高年轻技术员的业务水平。

20\_年新年的身影已慢慢靠近，20\_年脚步即将远去，我们将在新的一年中，继续发挥自身优势，不断提高整体维护能力和质量，努力把维护工作做优、做强，为打造精品网络做出新的贡献。

>20\_电信总结篇9

我于\_\_x年x月x日进入公司，职位为网站运营，为期三个月的试用期，试用期已满三个月，特向公司提出转正申请。下面是就我日常工作内容、工作总结、转正后展望。

一、工作内容

1、6-7月与电信电子渠道\_\_对接，负责网厅日常活动的运营事务，活动的跟踪执行工作;

2、7-9月参与电子渠道网上商城的二阶段规划，在营销组参与营销方案、需求说明书与营销模式的梳理与编写;

3、9月至今与电子渠道\_\_对接，负责充值交费组的数据分析，参与活动策划等。

二、工作总结

我在6-7月间接触到不同网站运营方式，初期还有很多不适应。但是在\_总的耐心指导下逐渐才有了工作的思路。特别是在与\_总一同编写电子渠道运营方案的时候学习到了如何梳理出自己的思路。并不是像以前一样，有任何东西都往上方案上“堆”就可以了的。方案是从粗到细的编写过程，每一步都环环相扣。

在7-9月间，参与到二阶段规划的营销组中。在\_\_总的领导下，我与\_\_、\_\_把整个互联网最实用的营销方式抽取出来，形成了7大营销模式。这期间，与电信客户的沟通，梳理电信的销售品，使我熟悉了电信的销售品都是围绕固话、宽带、手机组合出来。利用不同的搭配来满足用户需求。也让我把以前思维中凌乱的营销推广方法重新组织，如团购、针对性营销、口碑营销很适合电信商城。而搜索引擎优化、视频营销过于的互联网化，短期内并不适合电信商城。电信拥有庞大的用户群体，我们通过各种营销活动发展很多未在电子渠道使用过业务的用户都能获得很大收益。通过口碑营销与活动的结合又发展更多的电子渠道新用户。

在9月二阶段规划结束以后，我分配到了充值交费组。主要负责宽带自动登录，翼支付充值活动和网厅充值量的数据分析。协助\_\_完成四季度营销活动的策划。在\_\_万的电信用户中，仅有\_\_万电子渠道活跃用户。在\_\_万的宽带用户中，仅有\_\_万的用户在网厅充值。所以，我的工作还有很大的提升潜力，单针对未在电子渠道充值交费的用户都能获得很大的充值交费量。

三、转正后工作展望

我知道我的工作中还有很多的不足，不够细心，做事的时候整体把控能力不强，与客户的沟通还需要加强。但我有信心克服这些困难。在充值交费组发挥自己营销推广的优势，完成指标。

虽然现在我是在数据分析的工作，但在我看来我做的就是一个小项目。通过数据分析能看到我们活动中的不足。改进不足，优化调整流程就是一个项目推进的关键。

我转正后会在未来的工作更加的努力，从一个个小活动，小项目中不断吸取学习，提升自己的能力。为\_\_\_\_运营部贡献自己的力量。

>20\_电信总结篇10

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，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。接下来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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找