# 联通销售员工作总结（精选5篇）

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-06-29

*小编为大家整理了联通销售员工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名...*

小编为大家整理了联通销售员工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

联通销售员工作总结(精选5篇)由整理。

第1篇：联通销售员工作总结

2024联通销售员工作总结

联通销售员工作总结范文一：

主要例行性工作：参与并主抓GSM

3、

4、

5、6期，CDMA

1、2期基站动力设备和交换2局、CDMA交换局动力设备的安装、调试;按年度、月度动力设备维护计划并组织实施，完成机房内日常设备的维护、业务管理工作及临时性任务，保证日常维护工作按月度维护作业计划正常进行，发现和排除通信网络的故障隐患，完成本部门各项通信指标，按部就班地完成动力机房设备定期、不定期巡检制度;对三个交换动力机房(通信段G网、联通大厦G网、CDMA、)的动力设备(开关电源、UPS、柴油发电机、电池、精密空调)定期、不定期地进行例行的维护巡检，及时发现问题并将问题抑制在萌芽阶段并将其及时解决，以保证通信网络中的动力设备的正常、稳定运行。 主要工作成绩：

1、解决了一直未解决的一期、二期、三期、四期监控遗留问题，开通了具备上电源、环境监控的基站监控，建立并完善环境监控系统，使环境监控真正实现远程监控、无人值守的功能，减小基站维护工作中不必要的工作量;

2、空调维修：加强基站空调的巡检和维护的力度，保证基站温度的恒定，使所有机房通信设备工作在最佳工作状态和温度，提高机房空调工作的稳定性和维修及时性;

3、发电机保养，移动油机车应急通信抢险发电;

4、基站电源及监控问题处理;巡检及平时不定期的维护工作中发现开关电源的监控单元检测电压、电流不准确产品缺陷，协商并督促设备厂家完善其环境监控中心软件的缺陷问题，要求设备厂家更换全部基站CSU(监控单元)芯片，消除基站动力设备正常运行中的隐患;主要以自身力量为主(目前的维护重心主要由我们自己为主)，决不依赖设备厂家的技术人员。

5、动力设备维护体系的建立和完善

移动通信机房、基站中的电源空调等配套设备是整个移动交换系统正常运行的基本保证，通信电源是通信的心脏，一旦电源发生故障，将使整个通信网络陷于瘫痪状态，甚至造成大面积的通信阻断。动力维护工作应该以维护、预防为主，维护过程中注重维护质量，严格遵守设备操作维护规程，使动力设备处于良好的运行状态。

维护管理≠维修，日常的设备管理及维护工作中应对工作中的流程、信息、问题及时反馈，积极地积累经验，完善和规范化动力机房及基站动力设备的全面巡检维护制度，制定动力设备维护日常工作计划，实行了维护工作规范化、制度化;

加强设备维护的细致工作：维护作业计划、设备故障及时处理、动力设备维护用备件管理、基站入室登记管理、综合报表、员工培训计划;维护档案的完善：设备履历(档案)、故障记录、巡检记录存档以备查;

周密计划、统筹安排、认真实施是我们顺利完成各项工作的关键，制订完整的维护工作计划，掌握每项维护工作的进展情况，将每周的工作和整体工作计划对应，加强工作计划的可操作性，维护工作中每项具体的工作都有的放矢。 以下是近三年的动力维护和工程建设管理工作的主要内容：

1、对工作中的流程、信息、问题及时反馈，完善和规范动力机房及基站动力设备的全面巡检维护制度，工作重点侧重于交换动力机房的维护、巡检。

2、制定动力设备维护日常工作计划，按照维修作业计划实行维护工作规范化、制度化;

3、标准化机房建设;

4、建立基站动力设备故障处理流程和时限，对故障信息来源(交换机房)有反馈、有答复;

5、全面提高维护人员技术水平和工作能力：

我们的维护人员尤其是新员工技术水平不高、知识面单一，还没有许多时间投入到业务学习方面，我们在新、老员工的技术培训方面尽量创造条件，让其自身的技术水平和维护能力方面有所提高，从而提高我们的整体维护水平和维护工作效率，两年的工作中重点加强了提高维护人员的维护技术水平，对动力维护中心人员提供技术和业务指导，并积极组织技术培训和业务学习及技术交流，提供设备厂家的培训机会，目前基本上熟练掌握动力设备的原理和维护方法，对网络正常运行中出现的设备问题初步具有可独立分析、判断、能及时地处理和排除故障的能力。

维护工作的关键是建立一套完整的动力设备维护的规范化制度和动力维护管理体系，并认真严格执行;保证本部门的业务流程运作顺畅，树立积极、良好地完成维护工作的坚定信心，最终的目标：部门管理规范化、制度化、程序化。 以上为本人在移动通信业务部的工作总结 联通销售员工作总结范文二：

联通成立以来，不仅给公众提供了一个新的选择，也给我提供了一个迎接挑战、施展才能的舞台。回忆这几年，我从一个普通的接线员，历练成为一名熟练的市场营销员，我和所有从事市场工作的同仁一样，经历了转变、提高、再转变、再提高的曲折过程。我先天并不具备营销员的素质。从小优越的家庭环境，养成我喜好安逸的习惯。一天，突然获悉领导要调我到市场部工作。我想：市场，不就是看看哪里需要买手机嘛，应该不会太难。况且到处看看、走走，也挺自在的嘛!但不久我就发现，市场并不是我想象中的那么简单。由于缺少市场营销经验，那一段时间，被人拒之门外、甚至遭到恶语相讥的事，对我们来说是家常便饭。我想：这种求爷爷告奶奶、低三下四的事，简直就是把自己的自尊放在别人的脚下，我受不了!因此，每次和客户谈合作时，只要对方稍微给我一点脸色或者表现出不感兴趣的样子，我就决不会再去第二次。一段时间下来，我收效甚微。但为了证明自己是好样的，我才真正开始踏上充满艰辛的市场营销之路。 开门子大酒店是我市的一个高级宾馆。经过半个多月的反复调查，我发现有该宾馆有二十多个职工是潜在的用户。我找到了他们的直接负责人(一个不苟言笑的妇女)。记得第一次见面时，她把脚高高地翘在桌子上，边嗑瓜子，边毫无表情地听我说完后，仅到时再说\"我不需要\"四个字便把我打发了。唉，没想到做市场除了看别人脸色还要看别人的脚丫!但我并不气馁，坚持每周至少拜访她一次。不知看过多少次该妇女冷漠的脸和脚丫了，偶然的机会，朋友看到了她这副模样也忍不住说：\"小文，你别追这个项目了，肯定没希望!\"然而，一想到还没完成任务，我就没有退路可走。一次，在拜访他的途中，恰逢突如其来的一场大雨，让我浑身湿透了。当狼狈不堪的我出现在她的面前时，她那毫无表情的脸上流露出了惊讶和敬佩。经过三个多月的不懈努力，该妇女冷漠的脸上终于露出了笑容，签订了我当时那个月的第一份合同。捧着签约的合同，看着她的笑脸，我却流下了辛酸的泪：仅十多个用户已经让我厚着脸皮，尝尽求爷爷告奶奶的滋味，若长期下去，我的自尊何在?尤其是想到还没完成的指标，我就打定主意：\"决不气馁\"。 为了尽快实现目标，我把眼光投向了国税局。曾经在那里工作过几年，对市场已有一定敏锐性的我，意识到该局还隐藏着巨大的商机。千方百计、几经辗转，我打听到了几个所长的电话后，壮着胆子给他打了第一个电话。因为移动通信公司已将该市场抢占，所以难度非常大。从此，我们开始了为期近1个月的电话联系。期间我不放过任何一次机会，一方面，通过对以往工作的回忆和留恋拉近彼此之间的距离;另一方面，针对其特殊性为其量身定做方案，同时根据对方的要求十余次不厌其烦地修改和完善。最后，在我们见面正式签协议时，他说：是你坚持不懈、诚恳敬业的精神打动了我。在他的大力支持下，我在一个月内，先后与几十个用户成功签订服务协议。 在国税局成功地打开第一个缺口之后，我乘胜追击、以点带面，先后与交通局等单位签订了服务协议，并在规定时间内，实现既定目标。就在那一霎那，我突然明白了：在客户面前，我就是联通，联通就是我!如果联通不做强做大，我的自尊又何在?为了联通的强大、为了我的自尊，作为联通人，此时此刻，又岂能临阵脱逃?!想起组织上给予的关心和领导的激励，我开始意识到，自己的努力，不再是为了证明个人的能力，做大做强企业，才是我永远的目标!思想疙瘩解开了，我又开始顶着烈日、冒着严寒，晴天一身汗、雨天一身泥，穿梭在瓷都的大街小巷。抱着与联通荣辱与共和要尽自己的力量把事业做强做大的目标，几年来，在营销大客户的同时，我还销售电话卡很多张，提供售后服务无数次。回顾这几年来的市场营销工作，有苦、有甘，有笑也有泪!在市场的历练中，我不仅得到领导、同志们以及用户群最大的支持和认可，也使我找到自己人生新的价值。我想，是联通给了我这个尽情发挥自己潜力的平台;是联通给了我这个充分体现自己人生价值的空间。今年，我们迎来了前所未有的发展机遇，日益加剧的市场竞争，同时也给我们带来了更加严峻的考验。在新的形势下，我将继续发扬契而不舍、顽强拼搏的\"四气\"精神，为中国联通的发展壮大，做出更大的贡献 联通销售员工作总结范文三：

作为一名联通营业员，工作了半年后，如何给自己忙碌的工作一回顾，如何总结自己的劳动成果及工作不足呢?以下是详细的联通营业员工作总结相关资料，请参考。

今年七月，我非常荣幸的加入xxx，来到了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和IBSS系统的操作，并熟悉营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。 在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，流动咨询是我经常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。 IBSS系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已经可以比较熟练的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操作速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，\"四个能力\"的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我很深的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。 在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点： 一.业务学习和IBSS操作上手都比较慢

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。二.对于广州方言应进一步加强掌握 虽然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广州话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。 三.有些服务规范做的还不到位

比如唱收唱付，微笑待客等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也认识到了这些规范的重要性，并进行了改进。 四.工作的条理性还应加强

在有时顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行合理的安排。

这些不足之处应当引起我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以避免。

在营业厅的工作已经结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的工作中我会改正不足，尽最大努力搞好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。

联通销售员工作总结范文四：

工作千头万绪，难免会有一些地方顾此失彼。回顾在营业厅的工作，有成功，有失败，又欢乐，也有苦恼。过去的一年中，在科办领导及班组的关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作能力有了更大的提高，现将一年来的工作小结如下：

1，努力学习，不断提高。在工作中，认真学习业务知识，不断积累经验，积极参加学习培训，不断充实自己;2，遵章守纪，认真工作。一年来，自己在工作中做到不怕苦，不怕累，认真完成了本岗位各项工作任务;3，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;4，由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致。

2.本人自进入营业厅工作以来，在各位同事的关怀帮助下，通过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大进步。

3,回顾过去的一年，我认真学习电信行业知识，积极参加岗位培训。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的营业员。

最近几年来，随着生活程度不停提高，人们的消费看法、消费方式、消费结构、消费手眼都发生了巨变从\"畸型\"消费转变到\"科学康健\"消费，从不\*\*\*或者认识不清\*\*\*\"升华\"到理性\*\*\*，消费者对市场上流通的商品以及各种服务的要求在快速提高，好比对各种商品的存眷从质量优劣到环保节能、性价比等，对服务的存眷从一般要求到个性化满足、人性化体现及恬静度等这些变化对消费\*\*\*工作提出了更多、更新、更高的要求怎样应对消费胶葛不停发生的新变化，适应消费\*\*\*工作的新形势，加强消费争议多元化息争机制设置装备摆设，成立一种消费者权益掩护的长效机制，成为存眷的话题为适应新期间消费\*\*\*形势的成长,我们经过实践以及摸索，于2024年6月起，在全省范围内开展成立消费\*\*\*义务息争员步队工作，全面立异、推进消费争议协商息争机制，起劲制造消费胶葛息争新平台，为增进湖北省经济又好又快成长做贡献

1、拓宽思绪、立异机制、提高认识

增进消费胶葛息争，成立消费\*\*\*义务息争员步队，是各级消费者社团义不容辞的责任经过实践以及摸索，我们认识到开展这项工作意义有三，一是成立消费\*\*\*义务息争员步队是构建\*\*\*社会形态的重要构成部分，是消费者社团深切贯彻落实科学成长观的具体体现;二是成立消费\*\*\*义务息争员步队切正当律要求，《消法》第六章第34条第1款第⑴项划定，消费者以及经营者发生消费者权益争议后，可以通过\"与经营者协商息争\"路子解决;三是成立消费\*\*\*义务息争员步队顺应社会形态需要，有利于降低消费者的\*\*\*成本，有利于增进经营者自律，有利于增强消费者社团社会形态\*\*\*力量这类认识的提升，使我们确定了\"三个明确\"、\"六个统一\"的工作方式\"三个明确\"一是明确成立消费\*\*\*义务息争员步队的目的及意义;二是明确了成立义务息争员步队的工作内容、原则及方式、要领;三是明确了消费胶葛息争步伐受理、调查、息争、反愧回拜、保密六项工作步伐\"六个统一\"即：统一位称、统一工作证、统一\*\*\*台帐、统一工作流程宣传栏、统一服务承诺、统一宣传口径

同时，我们强调要在全省各大商尝超市、商品发卖市尝公用事业单位等服务性行业的对外营业厅或者经营零售的店面成立息争员步队，并在切合前提的企业里聘任能代表消费者意愿、热肠消费\*\*\*事业的工作人员担任;强调要成立、健全规章制度，保障消费胶葛息争工作有序开展;强调要加强对义务息争员的培训以及监视办理，督促、帮忙义务息争员加强自身设置装备摆设，不停提高息争员步队的素质;强调要增进经营者充实履行社会形态责任的踊跃性，借助其人力、物力，整合消费\*\*\*资源进一步将成立消费\*\*\*义务息争员步队工作引向不停深切以及越发有效的方向成长 在具体运作历程中，我们着力抓了以下五个方面工作：

一是完善制度在工作开始的一段时间，省消委针对我省实际情况，别离拟定下发了《关于加强消费\*\*\*义务息争员步队设置装备摆设的定见》、《湖北省消费者委员会义务息争员步队办理暂行办法》、《消费胶葛息争协议书》规范统一了义务息争员的工作步伐、工作职责、工作原则、工作规律、学习制度、反馈制度、投诉规范及聘任与解聘前提等，规范了息争步伐，推动了消费\*\*\*义务息争员步队设置装备摆设工作向规范化、制度化方向成长十堰市消费者委员会结合当地实际，拟定了消费胶葛息争与投诉调解对接制度，当出现消费胶葛时，首先由息争员根据《湖北省消费者委员会义务息争员步队办理暂行办法》要求进行息争，如息争不可，息争员快速保送辖内消委社团，在由消委工作人员实时依法社团调解，有效的掩护了消费者权益荆州市消费者委员会重抓义务息争员的规范办理，成立了义务息争员监视办理办公室(设在市消委投诉部)，并向公共发布了监视举报telephone，接待广大消费者对义务息争员工作进行监视以及提议天经营零售的店面消费者委员会成立了重点侵权提防监视机制，主要针对消费者投诉比较集中的电、水、气、电信、房地产等行业，成立义务息争员步队，并成立\"巡查\*\*\*\"不定期的到各点进行巡查以及暗访，实时有效的掌握了消费\*\*\*重点提防的主动权

二是分类指导为使我省消费\*\*\*义务息争员步队设置装备摆设工作有序开展，我们实施分级办理义务息争员由切合设立前提企业申报，县市(区)级消费者委员会(协会)评骘、保举，地市级消费者委员会审定，报省消费者委员备案县市(区)级消委(协)负责义务息争员声请、聘任及办理工作，并定期派员指导义务息争员工作，帮忙调查取证，阐发投诉案情，增进义务息争员提高业务能力，适应实际工作需要，重点在规范工作步伐，熟悉工功课务长进行指导;地、市消委(协)重点在加强息争员工作效能的指导以及消费权益掩护方面法规知识的宣传教诲及义务息争员的法律法规以及业务知识的培训，使其熟悉消费投诉流程，具有息争消费胶葛的能力，提高\*\*\*工作的效率

三是抓好成长为使我省消费\*\*\*义务息争员步队设置装备摆设工作科学有效成长我们别离与省电信公司、省电力公司、省联通公司、武汉工贸家电公司联合发文，在全省各级电信、电力、联通、工贸家电营业大厅(经营零售的店面)成立义务息争员步队为止2024年7月，全省各级消费者委员会共礼聘消费\*\*\*义务息争员1516人，息争消费胶葛4千余件，为消费者挽回经济损掉390余万元其中在全省电信体系礼聘义务息争员466人、在全省电力体系礼聘义务息争员251人、在全省联通体系礼聘义务息争员199人、在全省工贸家电买场礼聘义务息争员18人中国联通荆州市分公司市区营销中间客服主管熊静，打从受聘为义务息争员以来，乐成息争消费胶葛31件，深受消费者好评价;湖北电力武汉分公司桥口营业所副主任李爱萍，打从受聘为义务息争员以来，乐成息争消费胶葛17件;武汉工贸家电有限公司鄂州店副店长黎慧，打从受聘为义务息争员以来，乐成息争消费胶葛23件

四是重抓培训我们先后二次对全省7百余名义务息争员进行了《消法》、

五是加强考核为推动消费\*\*\*义务息争员步队设置装备摆设工作开展以及制度落实，我们成立了考核办法一是省消委对各地工作进行年度验收考核，将成立义务息争员步队工作归入整年方针考核责任制;二是省消委对已经聘任的义务息争员业务进行考核，并对成就凸起者进行表彰，并赐与肯定是的精神以及物质奖励，以调动工作踊跃性，激发工作活气;三是省消委对已经成立义务息争员步队的企业进行年度工作考核，并对考核评议合格的企业颁发\"消费争议息争示范单位\"声誉称号

2024年6月以来，我们集中精兵强将，广泛协调，精心社团，重效果，抓落实，在全省范围内开展消费\*\*\*义务息争员步队设置装备摆设工作，不停加强对息争员步队的同样平常办理以及业务指导,充实阐扬了息争员的踊跃作用，消费息争机制导致了多赢的社会形态效应

一是消费者患上实惠《消法》划定，消费者享有五种\*\*\*路子，一朝消费胶葛发生后，除\"协商息争\"以外的另四种路子由于步伐庞大、环节较多，消费者倍感麻烦，\*\*\*成本较高息争机制奉行后，当消费者与经营者发生消费争议后，不出店门(场门)就能够把问题获患上解决，减少了消费者的投诉成本2024年12 月，消费者柯先生在十堰市区一家阛阓花3200多元购买了一款男装，不到一个月就发明袖边磨损，后做买卖场义务息争员息争，该品牌专柜为消费者作了换货措置惩罚，柯先生非常满意2024年6月11日,王先生在半个钟头内，俄然连续接到500多条短信息，导致手机\"瘫痪\"，便立即到赶赴荆州市塔桥联通营业厅，情绪非常激动，要求与负责人直接对话在客服主管熊静(义务息争员)患上知情况后，立即把消费者请到了休息区耐心抚慰，表示任何问题城市极力帮忙解决经息争，公司为王先生改换了一部手机，并赠送了一份精彩礼品，表示在以后工作中会进一步加强办理，只管即便细化服务中的漏洞，但愿能获患上的体谅!对投诉措置惩罚成果，王先生也感到非常满意，同时春联通公司的后续服务还提出了自己的定见，但愿联通能愈来愈好!

第2篇：「」联通销售员工作总结文档

精选文档 可编辑修改

联通销售员工作总结

联通销售员工作总结怎么写，以下是XX精心整理的相关内容，希望对大家有所帮助!

联通销售员工作总结1 作为一名联通营业员，工作了半年后，如何给自己忙碌的工作一回顾，如何总结自己的劳动成果及工作不足呢?以下是详细的联通营业员工作总结相关资料，请参考。

今年七月，我非常荣幸的加入xxx，来到了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和IBSS系统的操作，并熟悉营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，流动咨询是我经常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。

IBSS系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已经可以比较熟练的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操作速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

1 精选文档 可编辑修改

精选文档 可编辑修改

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我很深的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

联通销售员工作总结2 主要例行性工作：参与并主抓GSM 3、4、5、6期，CDMA 1、2期基站动力设备和交换2局、CDMA交换局动力设备的安装、调试;按年度、月度动力设备维护计划并组织实施，完成机房内日常设备的维护、业务管理工作及临时性任务，保2 精选文档 可编辑修改

精选文档 可编辑修改

证日常维护工作按月度维护作业计划正常进行，发现和排除通信网络的故障隐患，完成本部门各项通信指标，按部就班地完成动力机房设备定期、不定期巡检制度;对三个交换动力机房(通信段G网、联通大厦G网、CDMA、)的动力设备(开关电源、UPS、柴油发电机、电池、精密空调)定期、不定期地进行例行的维护巡检，及时发现问题并将问题抑制在萌芽阶段并将其及时解决，以保证通信网络中的动力设备的正常、稳定运行。

1、解决了一直未解决的一期、二期、三期、四期监控遗留问题，开通了具备上电源、环境监控的基站监控，建立并完善环境监控系统，使环境监控真正实现远程监控、无人值守的功能，减小基站维护工作中不必要的工作量;

2、空调维修：加强基站空调的巡检和维护的力度，保证基站温度的恒定，使所有机房通信设备工作在最佳工作状态和温度，提高机房空调工作的稳定性和维修及时性;

3、发电机保养，移动油机车应急通信抢险发电;

4、基站电源及监控问题处理;巡检及平时不定期的维护工作中发现开关电源的监控单元检测电压、电流不准确产品缺陷，协商并督促设备厂家完善其环境监控中心软件的缺陷问题，要求设备厂家更换全部基站CSU(监控单元)芯片，消除基站动力设备正常运行中的隐患;主要以自身力量为主(目前的维护重心主要由我们自己为主)，决不依赖设备厂家的技术人员。

5、动力设备维护体系的建立和完善

3 精选文档 可编辑修改

精选文档 可编辑修改

移动通信机房、基站中的电源空调等配套设备是整个移动交换系统正常运行的基本保证，通信电源是通信的心脏，一旦电源发生故障，将使整个通信网络陷于瘫痪状态，甚至造成大面积的通信阻断。动力维护工作应该以维护、预防为主，维护过程中注重维护质量，严格遵守设备操作维护规程，使动力设备处于良好的运行状态。

维护管理≠维修，日常的设备管理及维护工作中应对工作中的流程、信息、问题及时反馈，积极地积累经验，完善和规范化动力机房及基站动力设备的全面巡检维护制度，制定动力设备维护日常工作计划，实行了维护工作规范化、制度化;

加强设备维护的细致工作：维护作业计划、设备故障及时处理、动力设备维护用备件管理、基站入室登记管理、综合报表、员工培训计划;维护档案的完善：设备履历(档案)、故障记录、巡检记录存档以备查;

周密计划、统筹安排、认真实施是我们顺利完成各项工作的关键，制订完整的维护工作计划，掌握每项维护工作的进展情况，将每周的工作和整体工作计划对应，加强工作计划的可操作性，维护工作中每项具体的工作都有的放矢。

1、对工作中的流程、信息、问题及时反馈，完善和规范动力机房及基站动力设备的全面巡检维护制度，工作重点侧重于交换动力机房的维护、巡检。

2、制定动力设备维护日常工作计划，按照维修作业计划实行维护工作规范化、制度化; 4 精选文档 可编辑修改

精选文档 可编辑修改

3、标准化机房建设;

4、建立基站动力设备故障处理流程和时限，对故障信息来源(交换机房)有反馈、有答复;

5、全面提高维护人员技术水平和工作能力：

我们的维护人员尤其是新员工技术水平不高、知识面单一，还没有许多时间投入到业务学习方面，我们在新、老员工的技术培训方面尽量创造条件，让其自身的技术水平和维护能力方面有所提高，从而提高我们的整体维护水平和维护工作效率，两年的工作中重点加强了提高维护人员的维护技术水平，对动力维护中心人员提供技术和业务指导，并积极组织技术培训和业务学习及技术交流，提供设备厂家的培训机会，目前基本上熟练掌握动力设备的原理和维护方法，对网络正常运行中出现的设备问题初步具有可独立分析、判断、能及时地处理和排除故障的能力。

维护工作的关键是建立一套完整的动力设备维护的规范化制度和动力维护管理体系，并认真严格执行;保证本部门的业务流程运作顺畅，树立积极、良好地完成维护工作的坚定信心，最终的目标：部门管理规范化、制度化、程序化。

5 精选文档 可编辑修改

第3篇：联通销售员终总结

《联通营业员年终总结》文章正文：

工作千头万绪，难免会有一些地方顾此失彼。回顾在营业厅的工作，有成功，有失败，

又欢乐，也有苦恼。过去的一年中，在科办领导及班组的关怀与指导下，在各位同事的鼎力

支持帮助下，我的工作能力有了更大的提高，现将一年来的联通营业员年终总结内容如下：

，努力学习，不断提高。在工作中，认真学习业务知识，不断积累经验，积极参加学习 1 培训，不断充实自己;

，遵章守纪，认真工作。一年来，自己在工作中做到不怕苦，不怕累，认真完成了本岗 2 位各项工作任务;

，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; 3 服务工作做得不够在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，由于自己工作经验不足，， 4 细致。

本人自进入营业厅工作以来，在各位同事的关怀帮助下，通过个人的努力和工作相关 1. 经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大进步。

回顾过去的一年，我认真学习电信行业知识，积极参加岗位培训。全心全意，以礼待 2, 人，热情服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业

联通销售员工作总结2024务水平，成长为一名合格的营业员。篇2：

联通销售员工作总结 2024 联通销售员工作总结范文一：

2期基站动力设备和交换2、cdma 1期，6、5、4、gsm 3主要例行性工作：参与并主抓

交换局动力设备的安装、调试;按年度、月度动力设备维护计划并组织实施，完成cdma局、

机房内日常设备的维护、业务管理工作及临时性任务，保证日常维护工作按月度维护作业计

划正常进行，发现和排除通信网络的故障隐患，完成本部门各项通信指标，按部就班地完成

网、g网、联通大厦g动力机房设备定期、不定期巡检制度;对三个交换动力机房(通信段

、柴油发电机、电池、精密空调)定期、不定期地进行ups)的动力设备(开关电源、cdma 例行的维护巡检，及时发现问题并将问题抑制在萌芽阶段并将其及时解决，以保证通信网络

中的动力设备的正常、稳定运行。

主要工作成绩：

、解决了一直未解决的一期、二期、三期、四期监控遗留问题，开通了具备上电源、环 1 境监控的基站监控，建立并完善环境监控系统，使环境监控真正实现远程监控、无人值守的

功能，减小基站维护工作中不必要的工作量;

使所有机房通保证基站温度的恒定，加强基站空调的巡检和维护的力度，空调维修：、2 信设备工作在最佳工作状态和温度，提高机房空调工作的稳定性和维修及时性;

、发电机保养，移动油机车应急通信抢险发电; 3 巡检及平时不定期的维护工作中发现开关电源的监控单元基站电源及监控问题处理;、4 协商并督促设备厂家完善其环境监控中心软件的缺陷问题，电流不准确产品缺陷，检测电压、

(监控单元)芯片，消除基站动力设备正常运行中的隐患;csu要求设备厂家更换全部基站

决不依赖设备厂家的技术人员。，(目前的维护重心主要由我们自己为主)主要以自身力量为主

、动力设备维护体系的建立和完善 5 基站中的电源空调等配套设备是整个移动交换系统正常运行的基本保证，移动通信机房、

通信电源是通信的心脏，一旦电源发生故障，将使整个通信网络陷于瘫痪状态，甚至造成大

面积的通信阻断。动力维护工作应该以维护、预防为主，维护过程中注重维护质量，严格遵

守设备操作维护规程，使动力设备处于良好的运行状态。

维修，日常的设备管理及维护工作中应对工作中的流程、信息、问题≠维护管理

及时反馈，积极地积累经验，完善和规范化动力机房及基站动力设备的全面巡检维护制度，

制定动力设备维护日常工作计划，实行了维护工作规范化、制度化;

加强设备维护的细致工作：维护作业计划、设备故障及时处理、动力设备维护用备件管

、故理、基站入室登记管理、综合报表、员工培训计划;维护档案的完善：设备履历(档案)

障记录、巡检记录存档以备查;

周密计划、统筹安排、认真实施是我们顺利完成各项工作的关键，制订完整的维护工作

计划，掌握每项维护工作的进展情况，将每周的工作和整体工作计划对应，加强工作计划的

可操作性，维护工作中每项具体的工作都有的放矢。

以下是近三年的动力维护和工程建设管理工作的主要内容：

完善和规范动力机房及基站动力设备的全面问题及时反馈，信息、对工作中的流程、1 巡检维护制度，工作重点侧重于交换动力机房的维护、巡检。

、制定动力设备维护日常工作计划，按照维修作业计划实行维护工作规范化、制度化; 2 3、标准化机房建设;

、建立基站动力设备故障处理流程和时限，对故障信息来源(交换机房)有反馈、有答 4 复; 、全面提高维护人员技术水平和工作能力： 5 我们的维护人员尤其是新员工技术水平不高、知识面单一，还没有许多时间投入到业务

学习方面，我们在新、老员工的技术培训方面尽量创造条件，让其自身的技术水平和维护能

力方面有所提高，从而提高我们的整体维护水平和维护工作效率，两年的工作中重点加强了

提高维护人员的维护技术水平，对动力维护中心人员提供技术和业务指导，并积极组织技术

培训和业务学习及技术交流，提供设备厂家的培训机会，目前基本上熟练掌握动力设备的原

理和维护方法，对网络正常运行中出现的设备问题初步具有可独立分析、判断、能及时地处

理和排除故障的能力。

维护工作的关键是建立一套完整的动力设备维护的规范化制度和动力维护管理体系，并

认真严格执行;保证本部门的业务流程运作顺畅，树立积极、良好地完成维护工作的坚定信

心，最终的目标：部门管理规范化、制度化、程序化。

以上为本人在移动通信业务部的工作总结

联通销售员工作总结范文二：

联通成立以来，不仅给公众提供了一个新的选择，也给我提供了一个迎接挑战、施展才

能的舞台。回忆这几年，我从一个普通的接线员，历练成为一名熟练的市场营销员，我和所

有从事市场工作的同仁一样，经历了转变、提高、再转变、再提高的曲折过程。我先天并不

具备营销员的素质。从小优越的家庭环境，养成我喜好安逸的习惯。一天，突然获悉领导要

调我到市场部工作。我想：市场，不就是看看哪里需要买手机嘛，应该不会太难。况且到处

由于缺少市市场并不是我想象中的那么简单。但不久我就发现，!也挺自在的嘛走走，看看、 对我们来说是家常便饭。甚至遭到恶语相讥的事，被人拒之门外、那一段时间，场营销经验，

我想：这种求爷爷告奶奶、低三下四的事，简直就是把自己的自尊放在别人的脚下，我受不

我只要对方稍微给我一点脸色或者表现出不感兴趣的样子，每次和客户谈合作时，因此，!了

就决不会再去第二次。一段时间下来，我收效甚微。但为了证明自己是好样的，我才真正开

始踏上充满艰辛的市场营销之路。经过半个多月的反开门子大酒店是我市的一个高级宾馆。

一个不(我找到了他们的直接负责人我发现有该宾馆有二十多个职工是潜在的用户。复调查，

边毫无表情地听边嗑瓜子，她把脚高高地翘在桌子上，记得第一次见面时，。)苟言笑的妇女

我说完后，仅到时再说我不需要四个字便把我打发了。唉，没想到做市场除了看别人脸色还

不知看过多少次该妇女冷漠的脸坚持每周至少拜访她一次。但我并不气馁，!要看别人的脚丫

和脚丫了，偶然的机会，朋友看到了她这副模样也忍不住说：小文，你别追这个项目了，肯

然而，一想到还没完成任务，我就没有退路可走。一次，在拜访他的途中，恰逢突!定没希望

如其来的一场大雨，让我浑身湿透了。当狼狈不堪的我出现在她的面前时，她那毫无表情的

脸上流露出了惊讶和敬佩。经过三个多月的不懈努力，该妇女冷漠的脸上终于露出了笑容，

我却流下了辛酸的泪：看着她的笑脸，捧着签约的合同，签订了我当时那个月的第一份合同。

?仅十多个用户已经让我厚着脸皮，尝尽求爷爷告奶奶的滋味，若长期下去，我的自尊何在

我把眼光投向为了尽快实现目标， 决不气馁。我就打定主意：尤其是想到还没完成的指标， 了国税局。曾经在那里工作过几年，对市场已有一定敏锐性的我，意识到该局还隐藏着巨大

的商机。千方百计、几经辗转，我打听到了几个所长的电话后，壮着胆子给他打了第一个电

个月1话。因为移动通信公司已将该市场抢占，所以难度非常大。从此，我们开始了为期近

的电话联系。期间我不放过任何一次机会，一方面，通过对以往工作的回忆和留恋拉近彼此

同时根据对方的要求十余次不厌其针对其特殊性为其量身定做方案，另一方面，;之间的距离

烦地修改和完善。最后，在我们见面正式签协议时，他说：是你坚持不懈、诚恳敬业的精神

打动了我。在他的大力支持下，我在一个月内，先后与几十个用户成功签订服务协议。

在国税局成功地打开第一个缺口之后，我乘胜追击、以点带面，先后与交通局等单位签

订了服务协议，并在规定时间内，实现既定目标。就在那一霎那，我突然明白了：在客户面

为了联通的强大、为?如果联通不做强做大，我的自尊又何在!前，我就是联通，联通就是我

想起组织上给予的关心和领导的激?!了我的自尊，作为联通人，此时此刻，又岂能临阵脱逃

励，我开始意识到，自己的努力，不再是为了证明个人的能力，做大做强企业，才是我永远

思想疙瘩解开了，我又开始顶着烈日、冒着严寒，晴天一身汗、雨天一身泥，穿梭在!的目标

瓷都的大街小巷。抱着与联通荣辱与共和要尽自己的力量把事业做强做大的目标，几年来，

在营销大客户的同时，我还销售电话卡很多张，提供售后服务无数次。回顾这几年来的市场

在市场的历练中，我不仅得到领导、同志们以及用户群!营销工作，有苦、有甘，有笑也有泪

最大的支持和认可，也使我找到自己人生新的价值。我想，是联通给了我这个尽情发挥自己

潜力的平台我们迎来了前所未有的今年，是联通给了我这个充分体现自己人生价值的空间。; 发展机遇，日益加剧的市场竞争，同时也给我们带来了更加严峻的考验。在新的形势下，我

将继续发扬契而不舍、顽强拼搏的四气精神，为中国联通的发展壮大，做出更大的贡献

联通销售员工作总结范文三：

作为一名联通营业员，工作了半年后，如何给自己忙碌的工作一回顾，如何总结自己的

劳动成果及工作不足呢?以下是详细的联通营业员工作总结相关资料，请参考。

，来到了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我xxx今年七月，我非常荣幸的加入

现对此半并熟悉营业厅的运作流程，系统的操作，ib的主要工作是在营业厅里学习业务和

年的工作进行简单的回顾和总结。

并规范了自己的解释口径。对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，在业务的学习方面，

这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。流动咨询是我经常做的一项工作，在这几个月中，

在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮

助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做

到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习

的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。

我已经可以在我老师的悉心指导下，系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。 ib 比较熟练的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操作速度还是偏

慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。 对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，

营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，四个能力的展现，排班，

工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条 件。

第4篇：联通销售员年终总结

《联通营业员年终总结》文章正文：

工作千头万绪，难免会有一些地方顾此失彼。回顾在营业厅的工作，有成功，有失败，又欢乐，也有苦恼。过去的一年中，在科办领导及班组的关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作能力有了更大的提高，现将一年来的联通营业员年终总结内容如下： 1，努力学习，不断提高。在工作中，认真学习业务知识，不断积累经验，积极参加学习培训，不断充实自己;

2，遵章守纪，认真工作。一年来，自己在工作中做到不怕苦，不怕累，认真完成了本岗位各项工作任务;

3，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;

4，由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致。

1.本人自进入营业厅工作以来，在各位同事的关怀帮助下，通过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大进步。

2,回顾过去的一年，我认真学习电信行业知识，积极参加岗位培训。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的营业员。篇2：2024联通销售员工作总结 2024联通销售员工作总结

联通销售员工作总结范文一：

主要例行性工作：参与并主抓gsm

3、

4、

5、6期，cdma

1、2期基站动力设备和交换2局、cdma交换局动力设备的安装、调试;按年度、月度动力设备维护计划并组织实施，完成机房内日常设备的维护、业务管理工作及临时性任务，保证日常维护工作按月度维护作业计划正常进行，发现和排除通信网络的故障隐患，完成本部门各项通信指标，按部就班地完成动力机房设备定期、不定期巡检制度;对三个交换动力机房(通信段g网、联通大厦g网、cdma、)的动力设备(开关电源、ups、柴油发电机、电池、精密空调)定期、不定期地进行例行的维护巡检，及时发现问题并将问题抑制在萌芽阶段并将其及时解决，以保证通信网络中的动力设备的正常、稳定运行。

主要工作成绩：

1、解决了一直未解决的一期、二期、三期、四期监控遗留问题，开通了具备上电源、环境监控的基站监控，建立并完善环境监控系统，使环境监控真正实现远程监控、无人值守的功能，减小基站维护工作中不必要的工作量;

2、空调维修：加强基站空调的巡检和维护的力度，保证基站温度的恒定，使所有机房通信设备工作在最佳工作状态和温度，提高机房空调工作的稳定性和维修及时性;

3、发电机保养，移动油机车应急通信抢险发电;

4、基站电源及监控问题处理;巡检及平时不定期的维护工作中发现开关电源的监控单元检测电压、电流不准确产品缺陷，协商并督促设备厂家完善其环境监控中心软件的缺陷问题，要求设备厂家更换全部基站csu(监控单元)芯片，消除基站动力设备正常运行中的隐患;主要以自身力量为主(目前的维护重心主要由我们自己为主)，决不依赖设备厂家的技术人员。

5、动力设备维护体系的建立和完善

移动通信机房、基站中的电源空调等配套设备是整个移动交换系统正常运行的基本保证，通信电源是通信的心脏，一旦电源发生故障，将使整个通信网络陷于瘫痪状态，甚至造成大面积的通信阻断。动力维护工作应该以维护、预防为主，维护过程中注重维护质量，严格遵守设备操作维护规程，使动力设备处于良好的运行状态。

维护管理≠维修，日常的设备管理及维护工作中应对工作中的流程、信息、问题及时反馈，积极地积累经验，完善和规范化动力机房及基站动力设备的全面巡检维护制度，制定动力设备维护日常工作计划，实行了维护工作规范化、制度化;

加强设备维护的细致工作：维护作业计划、设备故障及时处理、动力设备维护用备件管理、基站入室登记管理、综合报表、员工培训计划;维护档案的完善：设备履历(档案)、故障记录、巡检记录存档以备查;

周密计划、统筹安排、认真实施是我们顺利完成各项工作的关键，制订完整的维护工作计划，掌握每项维护工作的进展情况，将每周的工作和整体工作计划对应，加强工作计划的可操作性，维护工作中每项具体的工作都有的放矢。

以下是近三年的动力维护和工程建设管理工作的主要内容：

1、对工作中的流程、信息、问题及时反馈，完善和规范动力机房及基站动力设备的全面巡检维护制度，工作重点侧重于交换动力机房的维护、巡检。

2、制定动力设备维护日常工作计划，按照维修作业计划实行维护工作规范化、制度化;

3、标准化机房建设;

4、建立基站动力设备故障处理流程和时限，对故障信息来源(交换机房)有反馈、有答复;

5、全面提高维护人员技术水平和工作能力：

我们的维护人员尤其是新员工技术水平不高、知识面单一，还没有许多时间投入到业务学习方面，我们在新、老员工的技术培训方面尽量创造条件，让其自身的技术水平和维护能力方面有所提高，从而提高我们的整体维护水平和维护工作效率，两年的工作中重点加强了提高维护人员的维护技术水平，对动力维护中心人员提供技术和业务指导，并积极组织技术培训和业务学习及技术交流，提供设备厂家的培训机会，目前基本上熟练掌握动力设备的原理和维护方法，对网络正常运行中出现的设备问题初步具有可独立分析、判断、能及时地处理和排除故障的能力。

维护工作的关键是建立一套完整的动力设备维护的规范化制度和动力维护管理体系，并认真严格执行;保证本部门的业务流程运作顺畅，树立积极、良好地完成维护工作的坚定信心，最终的目标：部门管理规范化、制度化、程序化。

以上为本人在移动通信业务部的工作总结

联通销售员工作总结范文二：

联通成立以来，不仅给公众提供了一个新的选择，也给我提供了一个迎接挑战、施展才能的舞台。回忆这几年，我从一个普通的接线员，历练成为一名熟练的市场营销员，我和所有从事市场工作的同仁一样，经历了转变、提高、再转变、再提高的曲折过程。我先天并不具备营销员的素质。从小优越的家庭环境，养成我喜好安逸的习惯。一天，突然获悉领导要调我到市场部工作。我想：市场，不就是看看哪里需要买手机嘛，应该不会太难。况且到处看看、走走，也挺自在的嘛!但不久我就发现，市场并不是我想象中的那么简单。由于缺少市场营销经验，那一段时间，被人拒之门外、甚至遭到恶语相讥的事，对我们来说是家常便饭。我想：这种求爷爷告奶奶、低三下四的事，简直就是把自己的自尊放在别人的脚下，我受不了!因此，每次和客户谈合作时，只要对方稍微给我一点脸色或者表现出不感兴趣的样子，我就决不会再去第二次。一段时间下来，我收效甚微。但为了证明自己是好样的，我才真正开始踏上充满艰辛的市场营销之路。 开门子大酒店是我市的一个高级宾馆。经过半个多月的反复调查，我发现有该宾馆有二十多个职工是潜在的用户。我找到了他们的直接负责人(一个不苟言笑的妇女)。记得第一次见面时，她把脚高高地翘在桌子上，边嗑瓜子，边毫无表情地听我说完后，仅到时再说我不需要四个字便把我打发了。唉，没想到做市场除了看别人脸色还要看别人的脚丫!但我并不气馁，坚持每周至少拜访她一次。不知看过多少次该妇女冷漠的脸和脚丫了，偶然的机会，朋友看到了她这副模样也忍不住说：小文，你别追这个项目了，肯定没希望!然而，一想到还没完成任务，我就没有退路可走。一次，在拜访他的途中，恰逢突如其来的一场大雨，让我浑身湿透了。当狼狈不堪的我出现在她的面前时，她那毫无表情的脸上流露出了惊讶和敬佩。经过三个多月的不懈努力，该妇女冷漠的脸上终于露出了笑容，签订了我当时那个月的第一份合同。捧着签约的合同，看着她的笑脸，我却流下了辛酸的泪：仅十多个用户已经让我厚着脸皮，尝尽求爷爷告奶奶的滋味，若长期下去，我的自尊何在?尤其是想到还没完成的指标，我就打定主意：决不气馁。 为了尽快实现目标，我把眼光投向了国税局。曾经在那里工作过几年，对市场已有一定敏锐性的我，意识到该局还隐藏着巨大的商机。千方百计、几经辗转，我打听到了几个所长的电话后，壮着胆子给他打了第一个电话。因为移动通信公司已将该市场抢占，所以难度非常大。从此，我们开始了为期近1个月的电话联系。期间我不放过任何一次机会，一方面，通过对以往工作的回忆和留恋拉近彼此之间的距离;另一方面，针对其特殊性为其量身定做方案，同时根据对方的要求十余次不厌其烦地修改和完善。最后，在我们见面正式签协议时，他说：是你坚持不懈、诚恳敬业的精神打动了我。在他的大力支持下，我在一个月内，先后与几十个用户成功签订服务协议。

在国税局成功地打开第一个缺口之后，我乘胜追击、以点带面，先后与交通局等单位签订了服务协议，并在规定时间内，实现既定目标。就在那一霎那，我突然明白了：在客户面前，我就是联通，联通就是我!如果联通不做强做大，我的自尊又何在?为了联通的强大、为了我的自尊，作为联通人，此时此刻，又岂能临阵脱逃?!想起组织上给予的关心和领导的激励，我开始意识到，自己的努力，不再是为了证明个人的能力，做大做强企业，才是我永远的目标!思想疙瘩解开了，我又开始顶着烈日、冒着严寒，晴天一身汗、雨天一身泥，穿梭在瓷都的大街小巷。抱着与联通荣辱与共和要尽自己的力量把事业做强做大的目标，几年来，在营销大客户的同时，我还销售电话卡很多张，提供售后服务无数次。回顾这几年来的市场营销工作，有苦、有甘，有笑也有泪!在市场的历练中，我不仅得到领导、同志们以及用户群最大的支持和认可，也使我找到自己人生新的价值。我想，是联通给了我这个尽情发挥自己潜力的平台;是联通给了我这个充分体现自己人生价值的空间。今年，我们迎来了前所未有的发展机遇，日益加剧的市场竞争，同时也给我们带来了更加严峻的考验。在新的形势下，我将继续发扬契而不舍、顽强拼搏的四气精神，为中国联通的发展壮大，做出更大的贡献

联通销售员工作总结范文三：

作为一名联通营业员，工作了半年后，如何给自己忙碌的工作一回顾，如何总结自己的劳动成果及工作不足呢?以下是详细的联通营业员工作总结相关资料，请参考。

今年七月，我非常荣幸的加入xxx，来到了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和ib系统的操作，并熟悉营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，流动咨询是我经常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。

ib系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已经可以比较熟练的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操作速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，四个能力的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。 在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我很深的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

一.业务学习和ib操作上手都比较慢

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。二.对于广州方言应进一步加强掌握

虽然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广州话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

三.有些服务规范做的还不到位

比如唱收唱付，微笑待客等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也认识到了这些规范的重要性，并进行了改进。

四.工作的条理性还应加强

在有时顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行合理的安排。

这些不足之处应当引起我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以避免。

在营业厅的工作已经结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的工作中我会改正不足，尽最大努力搞好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。

联通销售员工作总结范文四：

工作千头万绪，难免会有一些地方顾此失彼。回顾在营业厅的工作，有成功，有失败，又欢乐，也有苦恼。过去的一年中，在科办领导及班组的关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作能力有了更大的提高，现将一年来的工作小结如下：

1，努力学习，不断提高。在工作中，认真学习业务知识，不断积累经验，积极参加学习培训，不断充实自己;2，遵章守纪，认真工作。一年来，自己在工作中做到不怕苦，不怕累，认真完成了本岗位各项工作任务;3，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;4，由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致。

2.本人自进入营业厅工作以来，在各位同事的关怀帮助下，通过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大进步。

3,回顾过去的一年，我认真学习电信行业知识，积极参加岗位培训。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的营业员。

第5篇：「新版」联通销售员工作总结新版下载

最新小中高资料 可编辑修改

联通销售员工作总结

联通销售员工作总结怎么写，以下是XX精心整理的相关内容，希望对大家有所帮助!

联通销售员工作总结1 作为一名联通营业员，工作了半年后，如何给自己忙碌的工作一回顾，如何总结自己的劳动成果及工作不足呢?以下是详细的联通营业员工作总结相关资料，请参考。

今年七月，我非常荣幸的加入xxx，来到了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和IBSS系统的操作，并熟悉营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，流动咨询是我经常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。

IBSS系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已经可以比较熟练的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操作速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

最新小中高资料 可编辑修改

1

最新小中高资料 可编辑修改

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我很深的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

联通销售员工作总结2 主要例行性工作：参与并主抓GSM 3、4、5、6期，CDMA 1、2期基站动力设备和交换2局、CDMA交换局动力设备的安装、调试;按年度、月度动力设备维护计划并组织实施，完成机房内日常设备的维护、业务管理工作及临时性任务，保最新小中高资料 可编辑修改

2

最新小中高资料 可编辑修改

证日常维护工作按月度维护作业计划正常进行，发现和排除通信网络的故障隐患，完成本部门各项通信指标，按部就班地完成动力机房设备定期、不定期巡检制度;对三个交换动力机房(通信段G网、联通大厦G网、CDMA、)的动力设备(开关电源、UPS、柴油发电机、电池、精密空调)定期、不定期地进行例行的维护巡检，及时发现问题并将问题抑制在萌芽阶段并将其及时解决，以保证通信网络中的动力设备的正常、稳定运行。

1、解决了一直未解决的一期、二期、三期、四期监控遗留问题，开通了具备上电源、环境监控的基站监控，建立并完善环境监控系统，使环境监控真正实现远程监控、无人值守的功能，减小基站维护工作中不必要的工作量;

2、空调维修：加强基站空调的巡检和维护的力度，保证基站温度的恒定，使所有机房通信设备工作在最佳工作状态和温度，提高机房空调工作的稳定性和维修及时性;

3、发电机保养，移动油机车应急通信抢险发电;

4、基站电源及监控问题处理;巡检及平时不定期的维护工作中发现开关电源的监控单元检测电压、电流不准确产品缺陷，协商并督促设备厂家完善其环境监控中心软件的缺陷问题，要求设备厂家更换全部基站CSU(监控单元)芯片，消除基站动力设备正常运行中的隐患;主要以自身力量为主(目前的维护重心主要由我们自己为主)，决不依赖设备厂家的技术人员。

5、动力设备维护体系的建立和完善

最新小中高资料 可编辑修改

3

最新小中高资料 可编辑修改

移动通信机房、基站中的电源空调等配套设备是整个移动交换系统正常运行的基本保证，通信电源是通信的心脏，一旦电源发生故障，将使整个通信网络陷于瘫痪状态，甚至造成大面积的通信阻断。动力维护工作应该以维护、预防为主，维护过程中注重维护质量，严格遵守设备操作维护规程，使动力设备处于良好的运行状态。

维护管理≠维修，日常的设备管理及维护工作中应对工作中的流程、信息、问题及时反馈，积极地积累经验，完善和规范化动力机房及基站动力设备的全面巡检维护制度，制定动力设备维护日常工作计划，实行了维护工作规范化、制度化;

加强设备维护的细致工作：维护作业计划、设备故障及时处理、动力设备维护用备件管理、基站入室登记管理、综合报表、员工培训计划;维护档案的完善：设备履历(档案)、故障记录、巡检记录存档以备查;

周密计划、统筹安排、认真实施是我们顺利完成各项工作的关键，制订完整的维护工作计划，掌握每项维护工作的进展情况，将每周的工作和整体工作计划对应，加强工作计划的可操作性，维护工作中每项具体的工作都有的放矢。

1、对工作中的流程、信息、问题及时反馈，完善和规范动力机房及基站动力设备的全面巡检维护制度，工作重点侧重于交换动力机房的维护、巡检。

2、制定动力设备维护日常工作计划，按照维修作业计划实行维护工作规范化、制度化; 最新小中高资料 可编辑修改

4

最新小中高资料 可编辑修改

3、标准化机房建设;

4、建立基站动力设备故障处理流程和时限，对故障信息来源(交换机房)有反馈、有答复;

5、全面提高维护人员技术水平和工作能力：

我们的维护人员尤其是新员工技术水平不高、知识面单一，还没有许多时间投入到业务学习方面，我们在新、老员工的技术培训方面尽量创造条件，让其自身的技术水平和维护能力方面有所提高，从而提高我们的整体维护水平和维护工作效率，两年的工作中重点加强了提高维护人员的维护技术水平，对动力维护中心人员提供技术和业务指导，并积极组织技术培训和业务学习及技术交流，提供设备厂家的培训机会，目前基本上熟练掌握动力设备的原理和维护方法，对网络正常运行中出现的设备问题初步具有可独立分析、判断、能及时地处理和排除故障的能力。

维护工作的关键是建立一套完整的动力设备维护的规范化制度和动力维护管理体系，并认真严格执行;保证本部门的业务流程运作顺畅，树立积极、良好地完成维护工作的坚定信心，最终的目标：部门管理规范化、制度化、程序化。

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