# 电信营销研究总结

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-07-03

*电信营销研究总结优秀5篇总结就是把一个时段的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的总结，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，是时候写一份总结了。总结怎么写才不会千篇一律呢？以下是小编整理的电信营销...*

电信营销研究总结优秀5篇

总结就是把一个时段的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的总结，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，是时候写一份总结了。总结怎么写才不会千篇一律呢？以下是小编整理的电信营销研究总结，欢迎大家借鉴与参考!

**电信营销研究总结（篇1）**

实习地点：广州电信东山分公司 姓名:赵殿 班级：08物流管理2班 学号：3108006108 报告正文：

在大三的暑假，我很有幸成为中国电信的一名实习生，在这样一个大型的国企里，有着深厚的企业文化与管理经验值得我去学习跟探索。也确实，在销售部实习的这一个月，我学到了很多，更重要的是为我以后在销售这条职业生涯上做了很好的铺垫。

下面我简单介绍一下我们销售部实习生的日常工作。初来乍到，我就接受了公司对于实习生的简单培训，主要是介绍公司的一些业务。当然，实习的过程中还会有其他新的业务加进来。检查电信宣传栏是每天早上的固定的工作;扫楼，去小区的潜在客户家里登门拜访，推销宽带业务;电话营销，利用电话像客户推销宽带、小灵通转网等业务;激活手机，这是个苦力活;签合同，派传单，参加小区促销;另外一个比较重要的就是，办理我自己拉的业务.基本上，我实习的岗位可以涵盖大概的电信的主体业务。这些看似简单琐碎的工作其实是支起电信业务的核心部分。在实习期间，我除了了解了基本的业务流程以外，更重要的是接触了销售这个行业，让我对销售有了更为具体的认识和细致的体会。下面我具体从工作内容展开我的实习体会。

(一)首先说说，宣传网格的检查。这是一项很繁琐枯燥的事情。每天顶着太阳出去，去小区检查。甚至有时要一口气爬好几栋楼。当我现，其实这就是公司的一线市场宣传时，我真的就开始理解这份工作。因为当我贴上自己的宣传单时，真的会有客户打电话过来办理业务。这不就是广告，这不就是市场吗?要想拉到更多的客户，就得不辞劳苦地争取最大份额的市场占有。有时候，我们也会去策略反攻区去拉别的宽带提供商的客户，像长城宽带、汇通等。这让我深深体会到，市场竞争的激烈，只要你稍稍不留神，客户就会流失。要想拉到客户，就得趁虚而入，找到其他供应商的不足;另外，有时候挖墙脚也是手段之一，因为中国电信的宣传栏经常是被其他公司占用，如果霸道的行为，让中国电信只能以牙还牙了!另外，这份工作真的让我开始佩服做销售的人，因为这就是基层，做的全是基础的活，劳累的活!这也让我意识到，以后只要做销售，这种苦，是必须要吃的。

(二)电话营销。其实，电话营销看似很简单，实际上并非如此。虽然，我们跟客户远隔千里，似乎可以为所欲为，但实际上我在电话里的每一句话都代表着公司的形象，都必须要想好才能说。为了让客户相信我的身份，我必须要在通话一开始就报出机主的姓名住址。为了让机主不觉得我就是来推销的，我必须要选择一个“口径”，让客户愿意听你讲话，然后顺其自然将产品推销出去。当然，有些时候客户会很罗嗦，讲很多无关紧要的事，我觉得耐心很重要，并要尝试帮客户解决问题，即便你无法解决也要给客户回应，不要显得自己很不专业，丧失客户对你的信心。另外，客户很难在一次通话中就确定要不要你的服务，一般要给客户留下自己的号码，这样客户就很有可能在思考之后，给你来电!

以上两项工作是我体会最为深刻的项目，也是对我以后进入销售这个领域帮助最大的。甚至，因为这些工作让我有了成就感与激情，更让我觉得销售是很有挑战的工作，付出与回报成正比。其中也有几点关于销售这个行业的几点认知：首先，你必须了解自己的产品或者服务，这样你才能跟客户推销自己的东西，并且流利地回答客户的疑问，让客户信任你，觉得你很专业;其次，必须了解客户的需求，你必须把符合客户地需求的产品介绍给客户，不能忽悠客户，这样不是长久之计;然后，吃苦耐劳是必备的素质之一，学会坚持，多点宣传，多点跟客户沟通，就会有多点商机;善于学习是很重要的，一份新的工作如何能做快上手，就是要快速有效地像前辈学习…………

最后，真的很感谢这段是时间的经历，让我离自己的职业生涯规划更近了一步，让自己对前面路有了充足的思想准备和清晰的规划。

**电信营销研究总结（篇2）**

\_\_是中国客户群最大的电信运营企业。屈指算来，到\_\_公司已经6年的时间了，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，现在已完全融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了很深的了解。同时也有一些心得体会与想法，借此机会谈谈：

我喜欢这个工作，它让我发现自己很有亲和力，不怕与人接触，抗压性高。我在工作中，彷佛在做一份不同的工作，秘诀在于我保持对公司与工作的兴趣。

我的工作主要是与客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户可以顺利使用\_\_公司的服务。\_\_的客户分布甚广，各行各业的.都有，甚至还有国家机关，像国税局、工商局等。我因此交了很多朋友，跟不同产业的人分享着不同的经验，这也成为我工作上另一项乐趣。

营业员的工作内容重复性较高。很多人都觉得它很隐性，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的眼。

刚开始我也常想，\_\_公司又不是我家开的，客户不顺，干嘛不分青红皂白地骂我，我也常被客户无理的反应搞得郁闷不已。但同时我也拥有笔墨难以形容的喜悦。记得我在做营业员的第二个星期，有位客户不太会使用自己的小灵通，连存电话号码都不知道，我很有耐心地教他操作，花了近半个小时的时间，终于把他教会了，听到客户的感谢声音，我差点兴奋地跃起来了。

之后，他每次到营业台办理业务，都会再三地向我表达谢意，听到他的称赞，我特别高兴，并表示这是我份内该做的事。后来他甚至向旁边的人宣传，说他非常满意我们的服务。

营业员终究是要解决问题的，除了亲切之外，还得要学会冷静面对客户的情绪，不要被他们的情绪牵着走。有时候客户会说不清楚问题在哪里，营业员也得冷静地帮助客户发现问题，以便顺利解决。

由于营业员的工作很琐碎，往往挫折感大于成就感，但一有成就感又会乐上好几天。所以做营业员就要有点鸡婆个性，如果你是个比较自我的人，很难乐在其中。有人问我，你一个大男人什么不好干，偏要跑到\_\_做营业员，公司到底给我什么？我觉得公司给我一个工作的舞台，一个继续深造的机会。如果一味抱怨工作辛苦，太斤斤计较，那就太辜负任用你的公司，也辜负了这个机会。

我自己平时在个人形象上没有太多的要求，什么自然啊、亲切啊、微笑啊，感觉不是那么重要。进入\_\_公司以后，看似简单的事情原来也不是那么简单，就拿每天早上8点半前的迎宾岗说，站要直、衣要整、语要勤，所有的一切都代表\_\_公司的形象，通过自己的工作，让自己真正融入到\_\_公司，享受客户对我们满意的目光与赞许，同时也让我明白了一件是事：做好一件事不难，难的是要如何坚持！

说话是我们天天都离不了的，但如何说、怎么说又是一门艺术，如何让客户感受到上帝的感觉也不是一时半会能达到的。“您好！欢迎光临！”、“您好！交费是吗？您请坐，请报号码………”，一句句多么简单的语言，多么朴素的话语，却代表了\_\_公司对客户的真诚与关爱！这也教会我要如何为人处事，如何做一个真诚的人！

通过工作的这些日子，让我在各方面的技能都得到提高。

**电信营销研究总结（篇3）**

通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将营业员个人工作总结如下：

一、工作中取得的收获主要有：

1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。

2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律

方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况。进行考核与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。

4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容

二、工作中存在的不足

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

1、缺乏基本的.办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措

2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果

4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏

5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

三、坚持管理、服务与效能相统一原则：

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。

为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线的现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

四、加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

1、针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量：

2、对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规、树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象

3、弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境

**电信营销研究总结（篇4）**

大家好，我是来自重庆邮电大学的实习生，\_\_。我所实习的部门是网络运营支撑部。今天以后，食堂应该就不会出现我们这群挂着黄色工作牌的孩子了，不知道打饭的阿姨们会不会想念我们。也不知道若干年后当再次想起20\_\_年的这几个月，出现在大家脑海里的画面会是什么，希望那时大家的眼前浮现了很多清晰的片段，那么这段时间就是有意义的。

现在请允许我跟大家分享那些即将刻在我记忆里的片段。

这段时间里里，我和办公室的另一位实习生在部门前辈们的带领下参与了很多有价值的项目，比如中国电信集团的热点AP选型测试，中国电信集团WIFI仪表测试、广东省WIFI现场测试数据分析、广东省无线网络质量评估系统选型测试等项目。在接触这些实际工作的过程中，我熟悉了无线网络优化工程师的相关工作，掌握了网络优化平台的使用和测试用例的编写，对WIFI，WLAN和CDMA这些每天接触却说不清楚的技术有了从感性到理性的认识。大家知道，有线网络和无线网络最根本的区别是什么吗?选项A最后一英里的传输介质不同;选项B最后一英里的传输介质不同; 选项C最后一英里的传输介质不同。答案选哪一个?在接触WIFI和WLAN的相关项目之前，我以为它们是两种完全不同的体系，一个月前我才恍然大悟，原来它们的差异只是网口到笔记本这段距离传输方式不同而已。在参与项目的过程中，我们接触了很多设备商和研发商的人员。他们有的毕业于超顶级名校有着非常丰富的国内外工作经验，有的在高端职业工作了多年对通信业的发展趋势有很到位的看法，有的则对某一领域或者某一技术非常精通有自己的行业影响力。每天工作最开心的事就是和他们聊天，聊他们的理想，他们的生活，他们的工作…..也正是在这些闲聊中，我发现自己一直有些彷徨的职业定位开始清晰起来，自己的人生位置也慢慢清楚。方向比努力更重要，而我的这个方向越来越明确，非常感谢研究院为我们提供了这样一个平台。

与此同时，在和研究院前辈们的接触中我也强烈感受到“‘技’高人胆大”的魅力。有一段很长的时间我觉得专业学习很重要但不是那么重要，人生的发展由很多因素决定，而技能只是其中很小一部分，所以我会花很多时间学吉他，组织课外活动，参加辩论赛。但随着接触的精英人群越来越多，我越发意识到，真正厉害的人不单有高的情商和美商，毫无例外的，他们还有着非常强大的专业本领。我喜欢他们谈话时深度的语言，广阔的内容和强大自信以及键盘上他们飞速运动的手指，我想成为他们那样。技能不是最重要的，但它却是穿在脚上的鞋可以带我们去很远的地方，而没有它，我们只能在贫瘠的地方，假装自己很高大。

另一个也是最后一个想和大家分享的是关于如家酒店。我们外省的同学很幸运，被安排在了研究院附近的如家酒店住宿，而我更幸运，被安排在了单人间，还有一个对外的小窗户。我特意买来了绿色植物，小金鱼和玩偶将房间布置了一遍，这让本来已经很舒适的房间更添几分惬意，也许正是因为这份安逸，每天下班回来我都不愿意再出去，整晚整晚地呆在里面吃山竹看美剧，在实习刚开始的半个月里我看完了七季《绝望主妇》，四季《生活大爆炸》，两季《吸血鬼日记》，两季《爱情公寓》以及30集《裸婚时代》。这样两点一线的麻痹生活半个月后被爱因斯坦惊醒，他说“真正决定生活高度的是工作外的8小时”。相信大家已经听过这句话很多遍，非常理解它的意思，我也不例外，只是之前一直在学校过着集体生活，突然每天有了8小时的私人时间，有点无所适从。我开始意识到，工作不是每天起床的全部动力，每天的24小时除了工作和睡觉应该还有其他意义。而这不被打扰的8小时真正决定5年后我们在哪里。后来，我买了羽毛球拍，拉着同事去球馆打球;给深圳的朋友打电话，约定周末出去旅游的时间;在当当买了两本很想看却一直没下定决心买的书，每天睡前翻几页;上淘宝拍了一大堆手工DIY的材料每天晚上做几个小东西;而且还开始重新编写放弃了很久的MATLAB的译码程序…每天做的事多了很多但却更有精神了，也许五年后我不但是编程高手，还是羽毛球高手兼某手工俱乐部部长，感谢爱因斯坦爷爷，感谢研究院，让我有机会提前预习以后工作应该有的生活模式。

在同一个部门实习的同事，提前结束实习离开了广州，他离开的前一天晚上，我哭的很凶，他的离开意味着我离开的日子也不远了…我不知道这次回学校要多久才能恍过神来，行为学家说39天就能形成一种新的生活模式，而我们到这来生活了54天，也许回学校后我会习惯性的用卡开门而不是钥匙，回寝室开灯前也先刷一下房卡……最后想再次感谢录取给与我机会的\_\_大哥，为我们实习操办一切事宜的\_\_哥，领我整天泡实验室的\_\_哥和\_\_哥，给我讲心理学的\_\_哥，教我们品洋酒的x大哥以及带我们吃地道广州菜的\_\_主任…谢谢你们，在20\_\_年的夏天为我留下如此精彩的画面。谢谢!

**电信营销研究总结（篇5）**

大三的暑假显得尤为可贵，这不仅仅是因为它是大学生活的最后一个暑假，更是因为它是一个难得的为大四就业创造资本的机会!学期末很多人吹起了寻找实习机会的号角，机会永远是留给有准备的人，许多人为此写好简历，并在网上海投，也屡屡听到身边的人获得了某某公司的面试机会，也有不少找到实习的，我想，就业在此已经拉开了序幕。

因为同学的给我传递了中国电信找暑期实习生的信息，由此，跟电信结下了一段奇缘。从最初的碰碰运气去投简历，接着是感到很意外地收到面试的通知，面试是要去河源面试的，一直在考虑是不是应该去面试，当那天下午离开宿舍前往河源的时候，我感到相当的畏惧，人生第一次比较正式的面试会是怎么样呢?到后来顺利通过面试，这期间经历了许多许多，结识了几个好友，这是都是额外的收获。

正式接触电信的是7月12号，这天是到电信公司报到，接待我的是一位人力资源部的主管，段叔叔的和蔼与平易近人消去了我内心些许的不安，半个小时后，他就领我到了电信的营销部，在一番介绍后，我就立马上岗了，那天还是穿得很随便的。初到一个陌生的环境，熟悉这里的一切最为重要，业务上的细节还有待慢慢学习。一位热心的班长带我熟悉了环境之后并告诉了我一般的工作要求，我细细牢记在心，就这样开始了第一天的实习。在第一天的实习期间，我初步认识了里面的同事，并初步记住了他(她)们的名字与人的匹配，这点方便以后的工作。因为初来咋到，很多东西很多事是一概不知的，良好的沟通与人际关系可以让你在工作的时候变得更加顺利，这一点在以后的工作中得到了很好的证明。

接下来的两三天是适应期，适应上班的时间，适应这里的氛围。因为我们的工作重点是营销服务，所以接触得最多的是客户。客户，是一个很大群体的总称，只要是已经在享受电信服务的或者潜在的客户都是我们要接触的人，这个群体各种各样的身份的都有，为此很有必要了解每种客户的需求是什么。三天下来，基本了解了不同客户的需求和一些营销套餐内容和营销技巧。

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