# 最新移动公司个人工作总结及计划(5篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-06-15

*移动公司个人工作总结及计划一我片区在成立一年的这段时间里，认真贯彻落实公司的各项规章制度。根据营销中心的统一部署，坚持客户规模发展，深度开展户外营销及存量市场保有，夯实基础管理，狠抓执行与落实，精耕细作开展各项营销工作。1.较好地完成每月k...*

**移动公司个人工作总结及计划一**

我片区在成立一年的这段时间里，认真贯彻落实公司的各项规章制度。根据营销中心的统一部署，坚持客户规模发展，深度开展户外营销及存量市场保有，夯实基础管理，狠抓执行与落实，精耕细作开展各项营销工作。

1.较好地完成每月kpi任务。充分做到以kpi为导向，认真按照公司经营思路要求，指导各厅有针对性开展好每月的营销活动。通过有效沟通、经验交流及现场培训指导等方式促进各厅业绩的稳步提升，确保均衡发展。

2.认真开展户外主题营销活动。片区通过指导并协助服务厅开展户外营销活动累计10场次，通过进村设点摆摊，深入挖掘潜在市场，充分利用td终端及无线宽带等资源，开拓新增市场及回挖对手客户，以数据业务、电子钱包为抓手，通过联合村连点、村委会及当地能人宣传，切实做好农村客户的保有工作。

3.协助各合作厅开展日常工作。要求各厅高度重视手机销售和数据业务的办理、宽带的营销，同时关注村连点形象包装及宣传物料的支撑，实现村连点作为公司服务窗口战略意义。

4.认真落实和贯彻公司的实名制工作。加强合厅的管理，确保合厅认真贯彻落实实名制工作，张贴海报，对进店顾客进行宣传。每周进行一次自查，发现问题及时进行整改，对异网的违规行为及时发现并上报。

5.1-10月共计完成累计市场净增通话客户份额70%。包头湖农场市场占有率由去年底的58.28%提升到现在的63.16%，提高4.88个百分点。拖布力其乡市场占有率由去年底的58.46%提升到现在的60.64%，提高2.18个百分点。全年累计销售完成td终端613部。完成咪咕3318户，完成任务指标的153%。完成流量2478户，完成任务指标的419%。每月亦完成市场部下达的新入网流量开通率。完成wlan销售60户，期中基站型20户。

1.思想意识有待增强。面对复杂多变的市场环境，危机感仍然欠缺，对待工作的责任心不够，体现在只为工作而工作，没有树立大局观。

2.户外营销缺少创新举措。户外营销的开展不仅需要常态化，更需要创新，通过前期营销工作总结发现，只有细分市场，精心策划才能起到良好的营销效果，合作厅开展户外营销的组织策划能力有限，只有切实提升营销人员综合能力才能持久有效提升业绩。

3.普通型wlan宽带发展滞后。wlan宽带业务是今年的重点工作，在发展和营销wlan宽带时缺乏有效的宣传和营销手段。

4.合厅的基础管理工作仍存在绪多问题。基础管理是各项工作有序开展的前提，目前仍存在重视不足，没有能按要求常态化开展。服务质量的提升没有明显改善，合厅的主动营销还需加强。

明年我片区将认真按照公司要求，深刻领悟公司的指导精神，贯彻落实各项指标，引领各厅精细化开展好各项工作。重点做好如下几项工作。

1.实名制工作。我片区将严格按照实名制的要求张贴海报，将实名制工作长久不懈的抓下去，严格执行。发现异网有违规行为及时取证并上报。

2.宽带的发展。我片区将加大有线宽带及无线宽带的发展。努力完成公司下达的各项指标。以宽带为抓手，对存量用户进行捆绑。

3.细分市场开展创新的营销模式。通过认真地市场摸底掌握市场第一手资料，仔细分析潜在市场，细分客户，强化支撑，将营销效果做到最大化。通过组织学习及相互交流促进合厅的技能提升，把每一次营销的成功经验进行总结，有针对性地复制，在不断总结中不断提升营销能力及水平。

4.高度重视每一次的劳动竞赛。做到全员参与，强化执行，树立“平庸便是过，无功就是错” 的思想，确保每一次的劳动竞赛均取得优异成绩。

5. 继续加大客户规模发展不放松。任何时候业务发展都要以新增客户发展为主线，同时重视存量客户的稳定。没有客户，就没有宽带和数据业务的发展；没有存量客户的稳定，就没有客户规模的有效发展。新增规模发展与存量客户的稳定和价值提升必须两手抓！两手都要硬！市场占有率力争在今年的基础上再提高2个百分点。

6.坚持td终端的销售。加大合厅的td终端的铺货率，对合厅手机销售技巧进行培训。鼓励帮扶合厅进行集团手机营销和定点开展集市营销活动。

7. 强化基础管理工作水平。要改善各厅存在的不足，尤其重点提升服务质量工作，主动营销技能，避免服务质量投诉，大力发展新业务。注重对服务厅进行常态化的检查，功过是非要奖罚分明，实现闭环管理。

我将以积极的工作心态，高度负责任的完成公司交付的每一项工作。实现合厅赚大钱及自己业绩的全面提升，保障片区运营指标的圆满完成。

以上是我片区20xx年工作总结及20xx年总体工作思路及举措，因水平有限文中难免有错漏之处，恳请领导批评指正。

**移动公司个人工作总结及计划二**

大学毕业前，经过精心准备策划我向内蒙移动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，内蒙移动，走近了你,也更让我充满了向往和渴望。

经过短短2周的新员工培训,我懂得了什么是优秀,什么是爱岗敬业,什么是移动的好员工。两周里,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。内蒙移动从1999年9月16日挂牌成立至今，经过八年的建设和发展，已建成了一个覆盖范围广、通信质量高、业务品种丰富、服务水平领先的综合通信网络。截止到20xx年，交换机总容量达到1500万门，基站超过6000个，客户总数突破1000万户，与185个国家和地区的440个运营公司开通了gsm的国际及台港澳地区漫游业务，与120个国家和地区的244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206个国家和地区的271家运营商，彩信通达42个国家和地区的51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！八年啊,短短的八年,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。

20xx年7月16日，星期一，我来到呼和浩特分公司开始实习，实习前公司黄立奎总经理还特意为我们这些新员工组织了见面会，会上把公司总体情况做了介绍并鼓励我们尽快熟悉公司各项业务充分发挥自己的潜能，会后经过人力部门的分配，我到市场部实习。带着些许敬畏和几缕惊慌，我踏进了市场的办公区域。作为一个刚毕业的大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如发发传真，接接电话什么的。7月16日，实习的第一天，我就在从座位到复印机，从复印机到座位的脚步中度过了。但是我的心很平静，尽管头上一直冒着冷汗，但那是怕耽误师傅们工作的谨慎。

从7月17日，也就是实习的第二天到9月中旬，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、业务最全面、客户最多的营业厅，在这里实习可以很快掌握最全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”。

9月下旬到08年3月，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3个多月，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。6个多月的市场部实习，让我拥有了无数位师傅的关心和关照。

首先是李改梅师傅。她工作认真、思想超前，在指导我实习的时候非常有耐心，从她那里我学到很多宣传方面的知识。

其次是王保志、武尧斌、吴建东几位师傅。他们几个都很鼓励我大胆地动手操作，不要怕出错。尤其是王保志，他教会了我不少新业务知识。

最后是杨旭和刘月英师傅。因为他们营销策划和经营分析一直很忙，所以，我的师傅们每天都要加班，两个人工作认真负责，有点工作狂的味道。在我实习期间，杨旭师傅有空时还经常给我补课，给我系统地讲解营销和经营分析中常出现的问题和解决方法等等，我也很认真的学习。我就是这样一点一点地学习和请教，一步一步地向前走的。本着积极上进的态度，认真、努力地学习，并且理论结合实际，锻炼了自己的动手能力。

08年3月初到4月下旬，我到财务部实习，为的是全面了解及掌握公司的财务状况。财务部实习期间，我得到了众多师傅的关心和鼓励，还把以前在学校学习的财务理论和实践相结合，不管做什么都要严格遵守sox和财务法律法规，做到严谨、求实。但是，我也有点小建议，财务部严格遵守财务规章制度的同时应该考虑公司最大的利益，比如：合理控制成本、巧签合同、薪酬的发放、各类政策的规避等。

08年5月1日至今，我正式到网络部网优中心工作，从事网络优化工作后我才发现自己的喜好，技术才是我真正喜欢的，随着3g、4g时代的到来，网络质量的优劣将是移动公司在未来市场竞争的核心，没有好的网络一切皆无。网络部下设3个中心：网络优化、运行维护、工程建设。在网优中心王晓霞主任的安排下，我主要是和唐巍师傅负责常规优化测试、全网频率规划、网优专项优化、大型会议活动应急保障、网络选站址审核设计方案及开站后的测试验收等。

在做完这些工作后我总结了一下有这么几点比较深刻的体会：

第一点：真诚

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二点：沟通

要想在短暂的实习时间内，尽可能能多的学一些东西，这就需要跟师傅有很好的沟通，加深彼此的了解。

第三点：激情与耐心

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

第四点：细心负责和基本的专业素养

细心负责是做好每一件事情所必备的基本素质，基本的专业素养是前提。

第五点：“主动出击”

当你可以选择的时候，把主动权掌握在自己手中。

总之，在实习期间除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是移动人的敬业和那种生机蓬勃的`工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

**移动公司个人工作总结及计划三**

不知不觉我在移动公司都一年多了，在这段岁月里，我是幸福的，每天都很快乐，这里是一个学习的平台，是一个社交的圈子，在这里，可以认识很多客户，可以和他们打交道，这里是锻炼我们口才的地方，我们可以学习很多知识。促进我们的交际能力。

在开始来到这个家庭中，有点孤单，不知道该做些什么，每天很无聊，坐在电脑面前人都傻了，后来经历的事情多了，慢慢的融入到了这个家庭中，自己有了目标，知道该做些什么了，从开始什么也不会，现在做事很轻松了，觉得自己在不断的成长，在工作中遇到了很多挫折，有时候用户的坏脾气，让我很委屈，有时候我真想反驳。和主任交流了一下，自己的心态才有了好的转变。

在公话和宽带方面，公话工作做的还是很顺利，在同事的帮助下，公话不管是维修，还是催缴话费我已经很熟练了。在公话零次催缴，开始什么都不懂，不知道费用如何才能催回来，当时得我很茫然，通过和小张的不断交流和学习，现在每个月可以达到自己所期望的目标值了，这也是在不断的进步中。

而宽带方面，虽然有不足之处，但是还是蛮自豪的，涉及到设备有大问题的时候，比如需要跟换设备，数据的修改，光纤的熔接，是需要网络部的同事给予帮助才能完成，我们的后背力量是很薄弱的，当我们的光缆被施工队挖断的时候，用户纷纷前来投诉，我也很着急，我也很理解用户当时的心情，但是我们的后备力量跟不上需求，解决问题慢，需要大量的时间，人力和物力，用户不会体谅你当时的心情，说话很冲，不给面子，当时的心情，用户是不理解的，心里委屈不知何处去发泄，眼泪流了半天。

做为后台支撑的我，这个岗位是很容易被忽略，也是无法缺少的岗位，家庭市场，宽带市场需要我，需要我用我的服务去帮助他们解决问题，需要我用微笑来感化他们，需要用我的知识和他们交流，我们共同学习。用户时常会和我聊天这样表明移动宽带还需努力，我会尽我最大的努力和我的同事们，把我们小拐家庭宽带市场做的更好。

现在时代在进步，科技迅速发展，我们的脚步不能停留，也要不断学习新知识，不断的向前跨步，我也会不断的努力学习，在宽带问题中，找出缺点，加以改进，做到最好，让用户用的放心，玩的开心，这是我们的宗旨。

这一年多，经历的事情也很多，有喜有悲，有酸甜有苦辣，但是最终的我是幸福的，快乐的，在下一年中，我要不断的学习专业知识，来巩固自身的不足。我会慢慢的改掉自己的缺点，让自己更加优秀，融入集体中，使我们的集体更加团结，有活力。希望在这个大家庭里我们每一个人都快乐的生活，开开心心的过日子。

**移动公司个人工作总结及计划四**

一、产品支撑工作

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习移动公司的各种产品，特别是我们的集团产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次移动公司组织的产品经理素质提升培训，慢慢培养起自身的产品推介能力、客户沟通能力;在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对有此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作，提高客户的满意度。

在与客户达成一致意见、签定协议后，对方案的实施过程进行全面跟踪：如某客户处需要安装互联网专线，从派全业务建设需求单开始，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的情况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，最后支撑中心派施工单到我司网络部，安排施工，施工开始后，经常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户及时使用，在客户开始使用后，适时进行上门或者电话拜访，了解客户使用情况以及存在的问题，将问题及时反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满意度。

过去的一年是中国移动进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约50条互联网专线、语音专线，并且完成地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

二、指标跟踪工作

在进行指标跟踪工作的过程中，本着认真、细心、严谨这六个字做好此项工作，经常与各县市的经营分析人员进行交流，遇到不明白的向他们请教，学习经验，并在借鉴他人经验的基础上，摸索出一套适合自己以及团队的指标跟踪及完成方式。

我司的指标主要分为年考核指标、季度考核指标以及月考核指标，针对不同指标时间上的差异性，合理安排时间，根据年考核指标来统揽全局，指导其他两个指标，并与季度考核指标以及月考核指标共同进行，将年考核指标融合到季度考核指标和月考核指标之中;使季度考核指标和月考核指标服务于年考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年考核指标。但是，指标有轻重缓急之分，不可能说做到完美，在这时候，舍去一些可以在后期完成的指标，重点完成目前紧急的指标。

具体来说，将需要完成的指标整在一个表格内，认真学习指标的具体口径，并将指标如何完成进行分解，落实到每个具体责任人，对其进行跟踪，定期提取数据，将数据缺口告知相关责任人，让其知道自身指标完成进度，积极与其和主管商谈，寻找完成方式方法，以确保各项指标准时完成。

三、培训工作

在对客户经理进行培训工作时，自身熟练掌握产品，学习产品的操作方式，提前准备好培训的各种材料，并且根据客户经理的薄弱产品进行重点推介，在培训的过程中与同事们一起学习成长，所谓“书山有路勤为径，学海无涯苦做舟”只有通过不断的学习，才能在科学技术日新月异的今天，在通讯行业全业务激烈竞争的严峻形势下，取得更好的成绩。

四、其它工作

在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交代的其他临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

五、问题以及缺点总结

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进移动的时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，也及时改进了自己的错误。在今后的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。

**移动公司个人工作总结及计划五**

转眼间，两年过去了。在这过去的两年中，是中国移动选择了我，也是我选择了中国移动。从进公司的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明，在这极其充实的工作中，我即辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。

我不仅对前台的业务流程有了提高，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用;营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

经过这两年充实、丰富、辛苦的工作后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在工作中，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。

2.结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

3.继续加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销。体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点，。

最后，感谢公司为我提供这么多学习和锻炼的机会，感谢在这期间帮助过我的领导和同事。作为一名新人，在这个精锐而充满活力的xx分公司xx营业厅，我的人生之路才刚刚开始，只有不断地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自己的一份薄力。

在这一年里本人开通移动大小基站传输设备1xx端，优化网络环路xx个，大小网络割接xx多次，全年工作安全无事故发生，而且多次得到监理公司和移动公司的好评和表扬，今年还被移动公司评为优秀先进个人。

在思想上，我坚持自我的反省且努力地完善自己的人格，无论什么情况下，我都以品德至上来要求自己，而遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律已的信条，并切实地遵守它。另外，爱岗敬业是能做好工作的关键，岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，不积跬步，无以至千里，不善小事，何以成大器，从我做起，从小事做起，从现在做起。

在工作和学习上，我作风扎实，关心下属，团结同志，注重细节，追求完善，不找任何借口，认真履行岗位职责。作为一名专业的通信技术人员除了本文来自小草要有专业的知识和技能外，细心和细节的注重都是非常重要的，细节差之毫厘，结果谬之千里，无论是做事还是做人都要明白细节决定成败，精益求精才能争创佳绩。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，我能够从容处理日常工作中出现的各工作的正常进行，我能够以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

有效的团队工作可以提高工作效率。为此,在工作中我不光自己努力工作,同时也和同事之间处理的非常好。在工作中除了互相学习外,生活中我也经常和同事谈心,了解各自内心的想法,相互出主意、想办法。有一些同事,因为工作技术经验不足本文来自小草，不但影响了他本身的工作效率,同时也影响了整个部门的工作效率。然而我主动教导他们，和他们讲解工作中的各方面技术知识，让他们对日常的工作有新的认识和理解，能够很好地独立完成各个工作任务，不断提高工作效率。

20xx已成为过去，在20\_这新的一年里，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。

时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，距离我到移动公司工作也有半年时间了。在过去的半年里，公司领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工，并在工作中取得了一定的成绩，但同时也存在了诸多不足之处。现我对这半年来的工作做一个简单的工作总结。

作为一名刚刚走出校园的大学生，我对未来所要从事的工作充满了热情，迫切希望能为公司的发展做出自己的贡献，但由于工作经验较少，还需要进一步的学习才能独立开展工作。8月份我们到公司报道后，经领导安排在运维部和市场部各实习半个月，实习的过程就是学习的过程，通过一个月的实习，我熟悉了公司各部门的运作过程，对自己未来的工作职责也有了一个明确的概念。实习过后，我被分配到了运维部传输数据中心工作，在这里，通过同事们的指导和自己的实践操作，我已基本掌握了自己所需要的工作技能，能够较好的完成自己的工作任务。

包括对温度，湿度、清洁度、设备表面、机架与配线架清洁，列头柜电源熔丝及告警设备风扇状态的检查与清洁，还包括机房巡检，ddf，odf接头目测。

设备运行环境的温度、湿度、机房清洁度，机柜顶端指示灯状态，光监控通道和设备风扇状态检查和清洁，设备、odf标签整理更新，机房调度尾纤、法兰盘、衰耗器，工具、仪器等。

电路资料主要是二干、本地网电路资料的整理与更新。接手工作后整理了所有本地网的ddf标签，把用笔修改过的都改成符合ddf标签规范的，然后打印出来重新贴在ddf架上。查清了以前遗留的电路资料不明的地方，重新做好标签。如电信的81条电路，只有传输端，没有交换端，我经过仔细检查后，将这些资料补齐，使整个本地网的ddf架上的标签都清晰明了，并能够达到以下具体的要求：(1)根据干线和本地网网络拓扑图与骨干层/汇聚层的电路开放资料和传输系统的纤芯资料要与ddf和odf吻合。(2)干线传输机房和2个基站的odf架及设备侧尾纤要按照规范要求布放，odf要标识清晰完整。每一次开通和跳线都要保证电路资料的更新，ddf架的电路资料准确率要达到98%。

另外，我还整理了一整套传输机房北电设备和华为设备的波分图，完成了以前没有做过标签的odf资料。

在努力工作的同时，我也认识到自身所掌握的知识还有一定的不足，因此积极从书本、从同事们身上学习新的知识，而公司也为我提供了许多很好的学习机会。在这半年里，由公司安排，我们接受了省公司举办的城域光网络技术mstp培训和ip路由技术培训。在这两次培训中，我了解了城域光网络组网技术和stp网络管理及优化，掌握了ip网上相关常用协议，为自己以后的工作积累了更多的知识，使自己的工作能力有了一定的提升。

掌握了一定的工作技能后，我协助同事开新的基站，在外工作了一个星期，以配合11.2期工程建设扩容的相关工作。11月份，参加了随州移动传输机房电源割接工作。

为了更好的完成好下一步的工作，在现有的基础上取得了更大的进步，我决心在新的一年里，多向老员工请教和学习，做好个人工作计划，继续增强自己的知识，锻炼自己的动手操作能力，积极向上，勤奋工作，使自己能够成为一名爱岗敬业并拥有良好技术能力的优秀员工。

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