# 移动订单小组工作总结范文(41篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-06-26

*移动订单小组工作总结范文1为了全面提升服务质量，分公司组织了各种服务技能培训、业务PK等活动，营造良好的比、学、赶、超的业务学习氛围，增强员工的\'业务素质，并在营业厅开展各项便民服务活动，提升客户满意度。正是由于对服务工作的重视，铸就了优质...*

**移动订单小组工作总结范文1**

为了全面提升服务质量，分公司组织了各种服务技能培训、业务PK等活动，营造良好的比、学、赶、超的业务学习氛围，增强员工的\'业务素质，并在营业厅开展各项便民服务活动，提升客户满意度。

正是由于对服务工作的重视，铸就了优质的服务品质，打造了优秀的服务团队，xxx分公司多次被评为文明优质服务先进单位，文明优质服务窗口单位，分公司县城营业厅多次获得“青年文明号”殊荣，并于20xx年获省级“卓越班组”称号，xxxx年又被集团公司评为“最美营业厅”。

**移动订单小组工作总结范文2**

试用期工作总结

当陌生的环境变得熟悉，当冬的寒冷代替了夏的炎热，不知不觉中六个月的试用期很快过去了。首先感谢百事可乐公司能给我展示才能、实现自身价值的机会。我于20xx年x月x日成为公司的试用员工，担任开票员一职。

回首这六个月的工作，自己在工作和学习中都有了长足的进步，同时也存在缺点。俗话说得好，好记性不如烂笔头，我喜欢用笔记录下自己成长的足迹，总结自己的得与失，六个月试用期总结如下： 我认为财务工作是简单的事情重复做，从小事做起，从细心做起，不断总结经验才能把工作做得更好。对于开票员这一职位来说，订单的准确性、及时性最为重要。所以在开单过程中必须注意的事项：

1、 订单必须百分百交叉检查

2、 注意订单中配送产品的种类跟数量

3、 注意检查系统中的金额跟订单上的金额是否一致 刚刚开始的时候，让我担任开票员工作，我认为开票员工作好像很简单。但是当我真正投入工作，我才知道我对开票工作的认识和了解是错误的，并且刚刚从学校走出来，毕竟理论和实践是有很大差距的，理论很难和实践相结合，这就对实际工作造成了很大的困难。况且我对公司的情况不是完全的了解，对公司的运作方式也还不熟悉，处理起来不是很顺畅，因此，工作的效率很一般，甚至可以用差字来形容，对工作造成了难度。还好的是，在各位公司领导、同事和导师

**移动订单小组工作总结范文3**

认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在行政副总的领导下，积极、主动的做好本部门日常事务工作。

1、日常接待工作：礼貌地接待总部、政府以及其他公司来访人员，安排好日常的会议，做好会议的准备以及服务工作。

2、固定资产以及低值易耗品的管理工作：对公司的固定资产以及低值易耗品进行分类、编号，填写入库单与出库单，并定期对其进行点检、核对，做到账实相符，制作固定资产维修登记表，详细记录公司每个固定资产的维修与使用情况，建立固定资产档案。

3、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

4、快递工作：做好公司快递寄送工作(各类文件、过节礼品等)，每天早上将报纸分发各部室。

5、烟酒管理工作：做好烟酒的申购与领用登记，制作烟酒的申购与领用登记表，详细记录购买以及领用的明细，定期对烟酒进行点检，并向领导做好汇报。

6、相关人事工作：配合人事主管，做好人事统计的相关工作。

7、档案管理工作：完成公司档案、规划和设计资料的整理，将所有档案归类、编号，存放至档案室，完成档案移交台账，做好档案的借阅登记，后将档案工作移交孙琴

8、企业文化建设工作：寻找积极向上的题材，做好每周公司的“周末分享”工作;做到每个月推荐三本好书，推进“读书月”活动，建立南通赛格“图书室”;配合开展员工活动(趣味羽毛球赛、奠基仪式、年会等)，编写各类活动策划的初稿。

9、培训工作：协助做好培训工作，做好培训签到，做好培训课程、培训积分的统计完成培训总结PPT的编写(案例以及公文写作培训、机电安装培训、监理安全细则培训、内控基础知识培训、消防知识培训、房地产基础知识培训、人事制度培训等)。

10、每天准时分发佐餐水果，做好水果的保管工作。

11、参加公司业务接待。

**移动订单小组工作总结范文4**

20xx年xx营业厅在公司的正确领导下，在各部门的全力支持下，在营业厅各位同仁的共同努力下，不断创新，积极探索，取得了一定的成绩，现将今年来的工作简要总结。

>一、KPI指标完成情况

1、开户

截止20xx年12月3日总计完成新开户2205户，其中普通开户1633，集团数据卡533户，宽带开户39户。

普通前台开户1、2月份较高，7、8、9月份受装修影响数据偏低或者为0。

按照县公司要求，在我县分公司首批宽带受理权限代理商已扶植起来，已据有一定影响力的前提下，恢复了营业厅宽带受理，自10月份营业厅装修迁回后总计完成宽带装机39户。

>二、营销活动

按装公司布署，完成各类营销保月活动共计9大部分：

1、手机营销活动

2、无线座机共受理56部

3、高价值保有713户，集团保有72户

4、开门红活动731户

5、积分兑换活动；

6、集团统付营销活动390户，集团按月统付417户

7、套餐升级70户（受营业厅装修影响7、8、9三个月数据部分缺失）

8、异动中高端赠话费23户

8、价值保有，体验流量添加，按公司下达清单全量完成。

手机签约截止12月3日总计完成854部，平均完成县分公司下达考核指标的30%。1月份较高，2、3、6月份数据尚可x专题；其它月份不理想。

其它营销活动像高价值保有，集团中高端保有，开门红活动集中办理在客户中影响较大，受理量也较大，基本完成公司的计划指标。异动保有等活动受目标客户群影响，也未能完成调动营业员积极性，办理效果不理想。

为实现客户价值保有，完成集团公司下达的硬性指标，依照县分公司布署，组织前台员工加班加点完成客户流量增送工作，但因为公司对计件的变更造成大家的的极大报怨和不满，及时传达公司的精神，安抚大家情绪。

>三、营业厅班组建设情况

班组是为完成特定的任务实现特定的使命，按一定的规则组成的人的集合体。它是企业的细胞，直接影响公司的健康；它是企业的窗口，直接影响公司的形象；它是一切工作的落脚点，直接影响到公司目标的实现。

我们做为一个班组，一个团队，在“服务为轴，承责任；团队协作，争先进”这一口号的感召下，以服务做为我们工作主体内容，把做好服务做为我们工作的中心点，勇于承担工作中的责任。发扬团队协作，风雨同舟的精心，要求我们的班组成员具有集体荣誉感，不等不靠积极完成公司下达的各项KPI指标，争做先进个人。

为了争做一个优秀的班组，我们都有着这样的一个信念：用力做只是合格；用心做才能优秀。共同的信念要求成员在工作中不能只求合格而平庸，要用心去做，追求卓越而优秀。

>四、服务提升

继续我爱我家保持工作，在营业厅内营造“感谢有你，10分满意在移动”的氛围，使营业员在营业厅工作时警钟常鸣。活动开展以来，效果显著，得到广大客户的认可，营业员的服务意识也在原来基础上有很大提升。相对等候时间缩短，营业员服务激情得到激发，专项活动的初衷基本实现。

服务明星评比，为了提升大家的服务意识每个月进行服务明星的评理，以是否有服务类投诉、10086700回复率及回复满率等指标做为考核项。保证大家实时警醒自己做好服务工作

投诉处理工作，分单双月与玉兰路营业厅协助服务主管做投诉处理工作。组织前台营业员处理投诉系统生成的工单，疏导安抚大家因客户不满、报怨被影响的情绪，保证在处理投诉的同时不能影响前台工作。

>四、工作中的不足

尽管我们取得了一定的成绩，但是工作中还有很我不足：

1、某些关键指标与公司的考核要求差距较大，如手机营销活动、异动客户保有等。

2、服务质量不够稳定，虽然有时候能够取得很好的暗访成绩，也可以得到大部分客户的认可，但是当有很多外界这样或者地样的因素干扰的时候我们的服务就会降级。

3、与员工的沟通不够顺畅，虽然我们的员工在大多数情况下可以积极的工作，但有时候会忽略一些员工的情绪，没有能够做到及时沟通。

4、投诉处理工作还有一些疑难工单做的不够细致，造成质检分不高，甚至有一条习惯性投诉客户的工单，因最后没有按公司规范结单质检分为0。

>五、下一步工作构想

虽然我们取得了一定的成绩，但是我们知道，服务无止境，市场意味着竞争，客户的选择权越来越大，全业务运营时代的到来，同质化竞争更加明显。从这个意义上说，我们仅仅跨出了第一步，只是一个起点，还有更多的工作需要我们去做。

1、服务为王。通信行业本身就是服务行业。要想留住客户只有好的网络与理性的资费是不够了，硬实力由公司为我们配备，软实力要靠我们自己，服务从一点一滴做起。沟通从心开始，满意服务从我做起，把10分满意在移动的口号落到实处。

2、培养员工的营销水平，做好终端营销活动，提升销量。

3、做好数据营销活动。适应公司由话音业务向数据业务的转型。到厅办理手机活动的客户和持4G机到厅补卡的客户，要求大家主动向客户推荐融合资费及数据包业务，要求大家一定要给客户补4G卡，开4G服务的同时让客户体验4G的速度。

4、及时关注前台营业员的心态，发挥好上传上达的作用，安抚大家因为种种不满意造成的懈怠情绪，运用公司的计件工具激励大家做好本职工作。

**移动订单小组工作总结范文5**

在做好本职工作的同时，我积极参加公司组织的各种政治活动和公益性活动。工作中注意加强团结，服从管理，乐于助人，平时注意能够团结同志，互相帮助，善待他人，热心帮助他人解决困难，求真务实、埋头苦干、自觉做到个人利益服从集体利益、局部利益服从全局利益。紧跟形势，按照公司全年的工作方针及指导思想，并肩作战，齐心协力完成好今年孝感市公司提出的工作要求。始终保持一种良好的敬业精神，把汽车驾驶工作要视自己的生命一样在前进，不折不扣的贯彻落实好各项规章制度，从我做起，不图名不图利，始终保持和公司的发展一致，公司没有发展我们员工就没有前途。平时不断加强学习，努力提高自己的文化素质，利用业余时间学习计算机、法律知识，以及进一步学习自己的业务知识多看书多学习，通过学习不断提高思想觉悟，做到勤奋工作，热情服务，步调一致，能够更加圆满完成公司交给各项工作任务。回想近年来的工作情况，找差距、比贡献，我的工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。再有就是自己平时个性比较强，说话有时不太注意措辞，容易发脾气，可能会给同志们带来了一些情感方面的伤害，敬请大家谅解。

总之，在下一步的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己的世界观，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，遵守纪律，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受批评。工作中要和科室全体同志搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟。高起点，要高标准、严要求，看好自己的家门，做好自己的事，为移动事业的蓬勃发展做出自己应尽的努力，为移动振兴加油出力，搞好本职工作，要尽职尽责完成各项工作任务，争取做一名称职合格的好职工。以上是我对近年工作的述职，汇报中如果有不当的地方，敬请各位领导、各位同仁批评指正。

时间一晃而过，转眼间三个月试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里领导和同事们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，也体会到了移动公司为我们员工提供的广阔的发展空间。在对领导和同事们肃然起敬的同时，也为我有机会成为镇江移动的一份子而惊喜万分。

虽然从事通信工作已有五年，但对移动公司的了解还仅限表面，因此如何理解并认同移动企业文化、如何认识、了解自己所从事的岗位便成了我的当务之急。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，各方面均有了一定的进步，同时也有很多感想，现将我这三个月所做所思向领导汇报如下。

我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，如果完全依据这些表现来决定是否可以继续留在这里工作学习，坦白说，我自己并没有太大的信心。但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满意。

在这三个月里，我在领导的安排下先后到公司it中心、集团大客户中心等部门实习，然后正式到集团数据中心工作，主要负责烟草和卫生行业移动信息化项目推进工作。由于此前对移动业务不是太熟悉，刚开始接手时有点找不着头绪，因此这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基矗在这段时间内，我认真学习了集团数据业务产品手册，了解各产品优劣势。在同事们的帮助下，我组织策划了集团业务产品推介会，向镇江社会各届推介我们的三项集团业务—移动总机、集团彩铃和无线宽带；走访了烟草公司相关信息化主管人员，编写了烟草行业信息化汇报材料并于4月初向镇江烟草公司领导进行汇报，拉开移动烟草信息化推进序幕；梳理卫生行业相关资料，寻找移动信息化卫生行业应用的切入点。但同时我自身还有很多不足，比如有时有点急燥情绪，策划一些大型活动经验不足等。

今年暑假我在移动工作，在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅，实习期间我努力把自己在学校所学到的理论知识向社会实践转化，尽量做到理论与实践相结合。真的很感谢中国移动有限公司提供这个大学生带薪实习的机会给我，从今年8月份到现在在中国移动的时间有300多个小时。在实习的这些日子里，我学到了很多东西，而这些东西并不是学校能给我的，让我体会最深的并不是我赚了多少钱，而是培养了我一种对工作的责任感，上班的时候我应该做什么，哪些又是我不能做的，我应该做的就应该认认真真的去对待，而不应该的就不能去触及。有时候会感觉很累，但我都是以最好的精神状态去面对，感觉很充实，也很有自豪感。我很珍惜这份兼职，毕竟我自己学的双学位是工商管理类，而且这份工作与自己选的专业息息相关。我现在已经是进入大四了，也面临着找工作的问题。不过，这次实习让我有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成学生向职业化角色的转化，从而发现自己的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历。我觉得这份兼职非同寻常，它让我受益匪浅，得到不同程度的成长。以下是我在实习期间对工作的总结以及自己的一些心得体会。

第一，要做好准备工作 在此真的很感谢老师花了那么多时间为我们做培训工作，老师的培训让我们从学生向职业化角色的转变，对我们去上班提供了极大的帮助。所以，每次去上班前，我都会提前熟悉一下公司的业务，特别是那些最新的业务和活动，以谨防顾客问到而自己却不知道，这是最不希望发生的。除此之外，还要理清哪些是顾客最关心的、问到最多的。在形象方面，在出发前我都会很认真的打扮一番，看看自己有没有达到培训的要求。接着，我都会调整自己的心情，把心情调到最佳状态，并告诉自己“今天我是最好的”。当有其他冲突时我一般都会请假或让其他同学代我去上班。

第二，要积极主动 在培训时，我记得很深刻的就是程老师对我们说在服务厅上班一定要主动地为顾客服务。所以我一直谨记在心，并把它付之以实践。当顾客进门时，我都保持着微笑，主动向他们打招呼，并询问他们需要什么帮助，从而了解他们的需求。接着指引他们到业务办理区域，而需要等待的顾客则引导至等待区等待。如果顾客问及的问题顾客自己可以解决的就引导和指导客户使用厅内的服务设施或者致电10086办理。还记得今年8月份开始推出的针对学生和教师的充值优惠活动，那时候的服务厅每一天是营业高峰期，当时上班的我都会主动向顾客介绍并宣传新业务（WLAN和139说客）并向他们发放传单，让他们更详细的了解我们的新业务。有时候遇到顾客在吵闹或者不耐烦，我便用自己以往经验去安抚他们。如果顾客赶时间，我便指引他们到附近的营业厅去办理业务。通过为顾客服务，让我深深地认识到服务人员主动服务的重要性。

第三，要真诚的对待每一位客户 除了主动服务很重要之外，其实更应该真诚的对待每一位顾客，真诚为每一位顾客服务。你可以伪装你的面孔你的心，但

绝不可以忽略真诚的力量。因为在沟通100服务厅上班，我们卖的是服务，所以要用友善的微笑来迎接每一位顾客，向他们打招呼。自从参加程老师的礼仪培训后，我几乎每天都要练习微笑和礼仪，在上班时通过自己的言行来提高自己的服务。毕竟上班时，我代表中国移动，所以，每当顾客进入大厅时都会微笑的说声：“您好，有什么可以帮到您？”这是我心底真诚的问候，它表达了我对顾客的尊重和关心，让顾客感觉到我们是在帮助他们，我们会把服务质量做到最好。我们中国移动的服务是在三大运营商里面做得最好的。

第四，要注重与顾客的沟通 在为顾客服务过程中，与顾客保持有效的沟通很有必要。因为我们都是通过与顾客沟通，才能了解顾客和他们需要什么服务。通过与顾客交流，指引顾客办理业务，帮顾客顺利办理完业务，这就是我们要达到双赢的目的。我们有一门课叫《管理沟通》，平时都是听老师讲课，但书本里的教条并没有让我得到很好的沟通实践。这次的工作经历，我真正明白了沟通的重要性，不但拥有了与顾客沟通的实践经验，还真正体会知识的真正价值

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，从这次实习中，我体会到了实际的工作和书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。俗话说千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识，从这次实习中，我体会到如果将我们在大学里所学的知识与更多的社会实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作再真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习和实习的真正目的。社会实践是每个大学生必须拥有的一段经历，它是我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上更本就学不到的知识，也打开了视野，也长了见识，为我以后走向社会打下了坚实的基础

以上是我的实习心得体会。再次感谢中国移动提供这么好的实习机会给我，在这次实习过程中，让我感觉很充实，也让我深深体会到了工作的艰辛和知识上的欠缺等。但我坚信，我在实习中获得的经历和体会，对于我今后走上工作岗位都有很大的帮助。对未来，我有信心把工作做得更好。

暑假社会实践报告

姓名：宫关

学号：100203227

班级：制药工程1002班 院系：生物与制药工程学院

20xx年6月经过层层选拔，我进入到中国移动公司常熟分公司，光荣地成为中国移动的职员。进入公司1年多来，在公司各级领导的关心下在同事们的帮助下我较好的完成了公司所安排的各项工作任务。时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在过去的1年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对20xx年的工作做一个总结。

**移动订单小组工作总结范文6**

在这一年期间，自己能敬业爱岗、竭尽全力地展开作业，获得了一些成果，但还存在缺乏：榜首，有些作业还不行过细，一些作业和谐的不是非常到位;第二，自我的文字功底还需加强操练;第三，急需练字，才干更好地从事作业室作业。

在明年里，我想我应尽力做到：榜首：加强学习，拓宽常识面。第二，本着脚结壮地的准则，做到上情下达、下情上报;真实做好领导的帮手作业;第三，重视本部分的作业作风建造，加强处理，联合一致，勤勉作业，构成杰出的部分作业气氛。不断改进作业室对其他部分的支撑潜力、服务水平。恪守公司内部规章准则，保护公司利益，用心为公司发明更高价值，力求夺得更大的作业成果。

20xx年，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的个人工作总结报告如下：

**移动订单小组工作总结范文7**

关于开展农村订单定向医学生免费培养工作的实施意见

根据《以全科医生为重点的基层医疗卫生队伍建设规划》（发改社会[20xx]561号），现就20xx-20xx年开展农村订单定向医学生免费培养工作提出以下意见。

一、从20xx年起，连续三年在高等医学院校开展免费医学生培养工作，重点为乡镇卫生院及以下的医疗卫生机构培养从事全科医疗的卫生人才。

二、省级卫生、人力资源社会保障、财政部门根据本地农村卫生队伍建设发展规划和需求，于上年x月份前确定下一年度定向单位和岗位数，提出各类免费医学生需求数量计划；省级教育行政部门商卫生、发展改革部门确定开展免费医学生培养的学校，省级卫生行政部门和教育行政部门联合与学校签署免费医学生培养协议。

三、免费医学生分5年制本科和3年制专科两种，以5年制本科为主，3年制专科主要面向乡镇卫生院以下的医疗卫生岗位。培养专业主要是临床医学、中医学专业，培养工作主要由举办医学教育的地方高等学校承担，可举办农村班，也可将免费医学生纳入普通班。免费医学生经过5年或3年的学习按规定获得相应的学历、学位。不能正常毕业的免费医学生，要按规定退还已享受的减免教育费用。

四、订单定向培养计划作为定向就业招生计划，纳入普通高等学校年度招生规模。免费医学生主要招收农村生源，优先录取定岗单位所在县生源。对参加高考统一录取的考生，单列志愿、单独划线录取。

**移动订单小组工作总结范文8**

韶光飞逝，转眼间到移动公司工作有了一段时候，感觉颇多，成果颇多。新环境，新带领，新岗亭，对我来讲是一个精良的发民机会，也是一个很好的熬炼和提拔自已各方面本领的机遇。刚到交易厅工作时，我就感觉到了一种茂盛向上，自动进步，暖如春风的工作氛围，感触到了同事们的热忱，执着和敬业。恰是在他们的开导和传染下，我入手下手当真进修交易知识，扎结壮实地苦练办事技巧。交易一点一滴的进修，心灵一分一分的融入，工作一点一点的进步，我连续坚定着本身的崇奉和追求，在此，最终特别感谢带领和同事们赐与我的大力大举赞成，关心和救助。使我能够很快地适应公司的办理与举动程序，竭力做好本职工作。进入公司工作以来，我当真明白公司的成长表面及企业文化，明白公司的规章轨制，熟悉了公司一些相干的交易知识以有系统的根本操纵……

在这几个月里，我工作当真当真，勤勤奋恳，按时并较好的结束上级安排的任务，千里之行，始于足下。我从小事学起，从点滴做起。在这段时候里我最终进修了作为办事营销代表所具有的根本要乞降办事礼仪。说到心得领会，感觉最深的便是办事，优良的办局势度能带给客户温馨的感觉。在交易厅里对每个客户便是要尽大略的做到使客户如意。客户如意，天然就会增加收益。记得刚上班时我不大喜好乐，经理称赞我说本来你笑的很可爱的啊，要多点笑哦，如许人也会显得精神活力点。她教导我办局势度很紧张，永久站和第一名，办局势度最终是热忱，而表达热忱的方法便是微笑，面对客户要保存甘甜的笑容。为了让本身的笑容更加亲切，天然，因而我有空就对着镜子操练笑容，直到本身如意为止。

是啊，一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，举手之劳的一件小事，也能够拉近客户与我们之间的间隔。在工作中，我本着“雷同从心入手下手”的办道理念，热忱地，朴拙地欢迎每一们客户，让他们直正地，实实在在地享福我们优良，高效的办事。对付每天的客户不解询问，我都能够当真对待，紧记“用户永久是对的，用户便是上帝”的办事标语，要用一样朴拙的微笑，一样耐烦的解释，去化客户的曲解和肝火，让屈身的泪水流在内心，把朴拙的微笑献给客户。

记得有一次，有一名客户气呼呼地排闼而入，一进门就满口脏话。面对如此肝火冲冲的客户，我只有保存微笑面对，请客户坐下，耐烦聆听客户的投诉。我一边耐烦地向客户解释迷惑，一边给客户核对话费详意单。迷惑终究打开了，本来客户曾经开通了彩铃，因异国撤除，造成每个月扣除5元的包月费，而恰好他的根本帐户已经不敷抵扣5元的月租了，所以固然奉送帐户另有钱但却没法拨打德律风。当我给客户解释明白，并收罗客户的定见先充值再撤除彩铃时，客户不但没了当时进来时的那种粗鲁，反而惭愧地对我说“真欠盛情思，刚才语气重了些，立场不好，可你对我如许的误解还热忱欢迎，耐烦地解释给我听，恩，移动公司的办局势度挺不错！”听了这段话，我终究明白了“办事”这两个字的见解，知道了在今后的工作中如何去面对客户，如何做好办事工作……那便是“以诚待人，务实求实！”

但是对付如今的工作，我只是踏入了门槛，另有很多不敷的地方，另有很多要进修的处所，所以在今后的工作中，我会连续阐扬本身的长处及精良的工作风格，从本身做起，连续缯强办事意识与程度还要更加连续注意进修交易知识，实践和积聚，吃苦操练办事技巧，同时当真听取各种定见及发起，连续地把本身所学的知识利用到实践中仅是机器地去结束工作，更要采纳换们思虑的方法，经过议定本身的搏斗和竭力，向客户和同事们亮相本身开畅，热忱，自负，坚韧的一面：在工作中寻找本身的位置，在拼搏中兑现自我的代价，在进步中塑造本身的形象。我喜好看到客户希冀面来，如意而去的心情，喜好看到客户在我们的发起下获得不测收获得的成绩感。但因本身交易知识还不深广和经验不敷办理不到的题目而产生遗憾，也不能不接纳客户异国到达目标时不满的发泄……可是，以朴拙办事换客户的真情和相信，让我感触工作多彩而富裕，还提拔了本身的综合本质。

别的，当代的工作环境中具有团队意识是特别紧张的。有效的团队工作可以进步工作效果。参加了移动这个大家庭我深深感觉到同事们的那种勃勃的氛围，学会了如何与人相处，培养精良的人际干系。在进修中，自动出击，学，然后知不敷，知不敷然后能自反也。做到不耻下问，谦和请教，取人之长，补已之短。而带领和同事的倾慕，关心，教导和救助，都尽大略包容我的不当以外，让我感触很感谢。走进如许的进修集体，让我变得更加有动力了。

**移动订单小组工作总结范文9**

回顾今年的工作，自已能够勤奋学习，努力工作，认真完成各项工作任务，积极参加公司组织的各项政治活动，努力学习，不断提高政治素质。自已做为一名汽车驾驶员，努力做到马达一响，集中思想，车轮一转，注意安全，车行万里路，开好每一步，十分把握七分开，留下三分防意外。平时总有一种责任感和安全感，在工作中始终保持一个清醒的头脑，虽然驾驶员的工作很单调，但是它确实能让人有一种自豪感，这种工作要求有很强的责任心，驾车中来不得半点马虎，集中精力，按章操作，十次事故九次快，思想麻痹事故来，因此自己能够时时把安全二字放心间，爱岗敬业，吃苦耐劳，行车时处处想到安全，工作中做好服务，重点突出为领导服务，以服务为本，决不让人等车，做到车在哪里人就要在哪里，行车中做到安全第一，中速行驶不开英雄车、不酒后驾车、疲劳驾车、赌气驾车，不抢超、抢会，集中思想行驶不闲谈，按章驾驶，做到礼让三先，牢记自已的责任，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，防止任何事故的发生，保证安全行车。行车中做到遇有情况不明，雨雪雾天气视线不清，以及通过交叉路口弯道，险道和繁华路段时，减速缓慢通行，避免事故发生和人身安全。爱护车辆，勤俭节约。从进入公司上班开始，在车辆维修方面就严格要求自己，先请示后修理，先报告再执行，做到维修和配件讲质量、比价格，到单位指定的汽车维修厂去修理，力争做到能小修决不大修，能自己修理的决不到修理厂去修理，勤俭节约降低企业费用，保证完成出车任务，全年安全行驶4万多公里。平时注重保持车辆整洁，卫生、干净，让每一位乘车者都有一种舒适感和亲切感，能够熟练撑握自己所驾车辆的性能，按章办事，搞好服务，随叫随到，不分时间、地点和休息日，因为驾驶员的工作很特殊，所以干一行爱一行，对外树立我们移动公司的企业形象，先做人，后做事，优质服务，不怕吃苦，兢兢业业干好工作。

**移动订单小组工作总结范文10**

企业文化是企业之灵魂，我们发挥文化在企业生产经营中推波助澜作用，用文化凝聚人心，用歌声振奋精神、鼓舞士气。围绕企业中心工作，通过组织和举办形式多样的各类活动，鼓舞和激发广大员工的工作斗志，倡导爱岗敬业工作热情。

年初圆满举办了“迎新春”文体活动，在欢乐祥和的氛围中，让职工们体会到了“家”的愉悦。今年3月，中长燃企业歌《共筑一个家》正式发布，我们利用多种形式广泛传唱，歌曲旋律优美，催人奋进，较好地提振了广大干部职工精气神。“三八”节之际，通过组织女工出外郊游，活跃了女工生活，增进了友谊和团结。“五四”青年节，通过组织赠书活动、开展以“安全发展、科学发展与青年成长”、“奋斗的青春最美丽”、“我为加油站管理献一计”为主题的征文活动，凝聚青春正能量，激发青年员工的生力军作用。

在日常工作中，我们注重将企业文化与廉政文化融入一体，开展教育活动，为提高全体员工的文化素质和职业道德水平，充分发挥文化教育、引领、鼓舞作用。

**移动订单小组工作总结范文11**

首先，在多运营商竞争的环境下，社会渠道将成为多方争夺的稀缺资源。为实施社会渠道的有效管理。今年3月份，乡镇代办渠道实行属地化管理。由于第一次接管区域内代办渠道，对代办渠道运营管理工作了解不透彻，出现了资金归集不及时、业务服务支撑不到位、业务服务培训不落实等问题。

其次，新业务营销工作推广力度不够。虽然农村市场对新业务的需求比起城市，还存在较大差距，但在新业务的营销中最重要的环节就是推广，就是吸引用户的注意，使用户对新业务有所认知、了解，产生好感，让用户乐于接受向他们所提供的一切，从而达到促进有效销售的目的。

最后，在乡镇营业部的发展过程中，取得了一些成绩，也同时暴露出一些不足和劣势。就整体而言，乡镇员工的业务知识能力和服务规范水\*较市区还有些差距，基础管理方面略显薄弱，部分乡镇员工的主观能动性和工作热情不够，自我学习的意识不强，在市场开发、队伍建设、管理工作等方面仍显不足和欠缺。

乡镇营业部在认清形势的同时自我加压，移动公司20\*\*年工作总结加快发展，抓好最后二个月的市场开拓，争取全面完成全年各项工作任务，同时为来年的工作打下良好的基础。

**移动订单小组工作总结范文12**

从一名新员工成长成一名乡镇的老员工，这一路走来有太多的不易。尽管和市区的老员工相比我们还存在一定的差距，但通过不断的学习和业务上的不断的磨炼，移动公司20\*\*年工作总结努力的将差距缩小。市区营业部也组织了多次各类业务、服务的培训，乡镇营业部的服务规范水\*得到了很大的提高，通过今年的业务技能大赛，提高了乡镇营业部的主动学习的积极性。学习的同时加强经验交流，组织乡镇员工到其他营业部进行交流、学习，进行对比。通过交流、学习发现自身的不足，促进业务、服务水\*的不断提高，助于乡镇整体水\*的提升。

**移动订单小组工作总结范文13**

1、今后工作中还需要多向领导、同事虚心请教学习，要多于大家进行协调、沟通，从大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任心。

在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实，尤其是要找出工作中的不足，便于自我反省。

---作经历，有太多的收获在其中，许多工作经验令我受益匪浅，铭记于心，现将这几年的工作总结如下。

一、以诚相待，以理服人，创造良好工作环境我公司是一个大家庭，作为公司的一员，不管面对的是对供货方还是公司内部的协作单位，都应该做到“以诚相待，以理服人”。

尊重是相互的，并非某一个人的事，只有用我们的真诚来对待别人，用我们的道理来感化别人，最终才能得到别人的尊重与赞赏。只有真正的处理好自己与供货方，自己与公司内部协作单位之间的关系，才能对我们材料管理工作产生好的积极的影响。久而久之便可形成一个融洽和谐的工作环境，进而激起我们对材料管理工作的热爱与激情，从而促使我们在车间现场各方面的工作向着更好的方向发展，达到事半功倍的成效。

2---应商配送的货物全部按规范要求每批次都进行严格点数，确保质量，确保应用到现场的全部物资是符合标准的材料。

材料员还应熟悉所领用材料在工程中的用途、材料的型号规格系列、质量要求和技术标准，这些是成为一个合格材料员必须具备的条件之一。在保管上做到防晒、防雨、防腐、防尘、防寒等；在领用上做到帐、物、卡相符；并做好材料保管质量检查记录、材料存在问题处理记录等。认真学习各种物资材料的保管说明，作为一名材料员不能只认为现场材料员只管现场，不在过问材料的统计，在这个日益竞争激烈的市场时代，本人认为材料员也应做到一人多职多岗，多能多技，这样才能为公司的发展做出作出更大的贡献。收货时做到公私分明、不漏查。作为一名材料人员，我积极配合部门及车间主管领导，要求各工作区域必须严格遵守6S管理制度，做到责任到人。对有可追溯性要求的材料

4---搞材料统计，如果能熟悉每一个工位的装配流程、和各种车型所需材料的要求及用量，要学的还很多。

转眼间又到了年终岁尾，这一年就要在很充实忙碌的工作中过去了。在这一年里，我收获了很多也积累了不少的工作经验。同时在两位领导和各位主管的帮助与支持下，我很好的完成了本职工作。作为一名办公室文员，我深知自己的\'岗位职责与工作内容，认真地完成领导安排的每一项任务，也在不断的提升自己的综合能力，力求做到更好。现把这一年来的工作情况总结如下：

**移动订单小组工作总结范文14**

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在一个收获的季节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业。成为了公司普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢公司给了我工作的机会，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了公司“海纳百川”的胸襟，感受到了公司“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了公司人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而惊喜万分。

带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位。回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有半夜从床上蹦起来的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

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。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

在这期间，我主要是熟悉日常工作流程。比如熟悉产权、国土的权证办理程序，业主的咨询解释工作，房屋的维修整改流程，其涉及到的事情比较芜杂，具有较强的随机性，有时急着要同时处理好几件事情，而有时却闲得无聊。并且在这些事情上，都缺乏表面层次性，在没有对其内在属性得到充分了解的情况下，很难通过直观在第一时间内得出比较正确的判断，因为在接收到每一信息时都没有明确的标识哪个是重点哪个是非重点，哪些事情紧急哪些事情不急，哪些信息是需马上传达的哪些信息是需过滤掉的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。

当然了，在这期间，是我出错的高峰期了，特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会追着工程师或老员工问这问那，他们总是能不胜其烦地解说。从中让我学到了许多自己以前所未学到的东西。经常也和业主进行交流，从他们那里能够学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以他们都成了我的良师益友。

同时，这种精神也深入到工程的\'整改中，通过维修小组对房屋质量的整改工作，首先要尽快整改业主反映的问题。一定要及时整改。因为这个问题容易影响业主生活秩序或家装进度。一但业主停工会带来工期和经济的损失，更严重的是会影响上帝的心态，破坏了新房给他带来的愉快心情。一旦业主心情被破坏了质量本身的问题已不在是主流，抚平业主的心灵深处的创伤则变成了我使命的当务之急了。这不仅提高工作效率，也增加了公司的美誉度；其次对整改施工单位的监督，提升整改质量水平。在这期间我多次与维修工程师一同深入到实践中，找到发生房屋质量问题的根源所在，比如：铝窗渗水，主要原因是窗密封胶和玻璃胶日久老化；门窗拼接不规范；窗墙结合处与土建部分衔接不够紧密。再如：墙面裂纹的裂纹、空鼓，墙体裂纹由砌体砂浆不饱满，不同材料交接处理不合理，装修开槽操作不规范等造成；空鼓是抹灰时墙体润湿不够或一次抹灰太厚以及细砂含量太重造成。通过现场的实践工作，这样可以更好的监督施工单位施工的质量，也增强了我的信心。

通过整改流程的完善，并在实际工作操作中得以实施，公司的集中整改工作得以顺利完成。但这不是三分钟热情，在后期的正常整改工作中还要继续实施下去，还要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。

随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断成长，解决了一个又一个的质量投诉问题。这些问题可谓各式各样、五花八门，在这里我不一一阐述。

**移动订单小组工作总结范文15**

本着“以人为本”理念，我们一贯十分注重员工的身心健康，努力为员工做好事、解难事。每年春节前夕，工会坚持组织困难职工送温暖活动，班子成员亲自走访、慰问困难职工家庭。夏季高温来袭，广大一线员工坚守岗位，工作十分辛苦，我们在转赠上级工会的防暑降温物资外，还自行采购了一批降温物品进行了发放和慰问，员工们深感“双重温暖”。今年4月，加油站一名员工家中不幸被盗，损失较重，我们亲自到他家中进行慰问。同时，坚持做到每年为职工做一次健康体检，使一些职工及早发现自己的病患，并得到及时治疗；每次有职工生病或住院，亲自前去看望，20xx年以来，我们共慰问看望职工34人次，慰问金达23890元；对于困难职工进行了全面摸排、建档，定期对病困职工进行帮扶，为他们跑保险，寻求工会大病救助。职工快乐，我们就更快乐，考虑到水上加油站地处偏远，交接班周期较长，生产条件艰苦等客观因素，在经费有限条件下我们想方设法为部分站点送去了健身器材跑步机3台，给枯燥的水上生活增添了一丝趣味。在践行党的群众路线教育实践活动中，我们通过走访了解到有的站点生活设施老坏，工会及时出资为加油站购买了洗衣机2台、电视机3台，较好解决了一线职工在生产生活中的难题。每年坚持开展“秋季爱心助学”活动，帮助困难职工子女顺利入学。

一年来，维护站始终把用心服务放在重要位置，努力在提高维护综合素质。确立了清晰的工作思路。今年年初，根据区公司和项目部的要求，结合自身实际，维护站确立了以防为主、防治结合、综合治理的基站维护工作思路，确保了项目部提出的基站“三无”及无VIP退服、无超长退服、无批量退服。严格执行省公司和项目部的各项决定和认务，各项指标均达到公司要求和项目部制定的标准。

一、20xx年工作总结

在建维部人员维护人员和代维人员共同努力下，基站、管线、集团等各项维护工作均取得一定成绩。1月到9月GSM小区完好率、TD小区完好率指标、彩信接通率、设备告警解决率、投诉处理解决率、重要环境告警响应及时率、动环监控完好率等各项KPI指标均达到了挑战值。

2、加强代维的精细管理，提升代维公司的维护水\*

（2）、加强代维基站的检查力度，重点排查基站的安全隐患。对线路维护站的包线员提出了勤走、勤看、勤宣传的护线基本原则和奖勤罚懒的管理目标。加强代维发电管理工作，通过各种手段避免虚报油料、假发电等情况的发生，要求代维人员了解所有基站蓄电池的放电能力，合理安排发电路线，。

（3）、加强基站耗电量管控度，降低基站单载频耗电量

建立和完善基站电费台账，每月电业局发行电量，按用户号录入基站电费台账系统，通过基站配置情况、监控系统的数字电表、每月用电量信息来对比，找出电量存在异常的基站，再通过现场加装室内电表等措施来进行进一步的核实，如确实是电业计量表存在问题，再找电业部门更换。

1、基站建设

完成TD6期4个新建宏基站、9个共址宏基站、4个新建微基站和期2个新建基站的建设施工工作，目前基站已全部开通。

2、集团专线

截止到20xx年10月，共下发专线图纸34条，目前已开通19条，具备开通条件的共11条。

3、工程验收

完成TD6期、期、LTE、全业务二期、集团专线共计余公里管道和80余公里直埋光缆。

二、工作上的短板分析及改进措施

1、在学习方面仍然存在短板，在激烈的市场竞争中深感不断汲取各方面知识的重要性，因此下一步仍需继续加强自身的学习，特别是对工程施工管理、传输设备理论、交换机数据配置、WLAN数据配置等知识的学习与积累。

2、目前基站选址难度较大，尤其是新建小区等热点区域，下一步需要加快选址进度，对已达成意向协议的签订合同，力争年底完成10个基站的合同签订工作。

三、20xx年工作思路

不知不觉我已经在公司工作快9年了，从刚毕业什么都不懂到现在能够处理所有工作上的事情，能够为顾客解决问题，觉得还是很有成就感的，这些都要感谢周总，在我做错的时候能耐心的告诉我该从哪方面着手去学习去改变，才能有我的今天，真诚的对周总说声“谢谢”！

在工作中我深刻的体会到营业厅是移动公司的窗口。在移动公司营业厅前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。

这些年来，我在各方面都有了很大的进步。在办理业务和解答客户问题方面积累了很多经验，能够及时准确的为客户提供满意的服务。也许是因为自己生了小孩又独自带了几个月，让我现在变得有耐心脾气好些了，以前脾气不是很好，现在更能站在另一个角度想问题了，工作中严格要求自己，保持很强的责任心，谨慎的工作态度和良好的心态。不断加强业务学习，努力提高业务水\*和协调能力。工作中，热情服务，做到以诚相待、以心换心；靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖。

在销售手机的时候，还有不足的地方，应该学学同事的微笑，这点我做的还不够好，其次就是产品方面的掌握还做的不够，学习的时候倒是能记住，但是过段时间懈怠了，又不去复习巩固，造成顾客在了解手机的时候除了基本的东西就讲不出来了，在以后的时间里我一定加强学习，就像来给我们培训的讲师一样，不管什么产品都说的出来它的优势和与众不同，我相信我一定能够做到。

自来到公司那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：只要干，就要干好，努力做出最优异的成绩，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我想我一定能成功。

我们有理想，所以我们自豪；我们有奋斗，所以我们快乐；我们有收获，所以我们幸福。在工作中不断学习业务技术和科学知识，提高个人综合素质。成绩仅代表过去，不断的进步才代表未来，姐妹们，让我们共同努力，做出应有的贡献，与公司同发展，同进步，共同续写公司的灿烂和辉煌！

移动公司工作总结10篇扩展阅读

移动公司工作总结10篇（扩展1）

——移动公司年终工作总结10篇

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

20xx年，紧紧围绕省公司“抓住一个中心，提高两个能力，把握三个关键，实现四个目标”的中心思路开展工作，在公司领导的正确领导下，部门员工的共同努力下，各项任务指标完成较好，现将20xx年的主要工作述职如下，请公司和公司领导给予审议。

一、20xx年个人履职情况

（一）1月1日至6月16日

（二）6月16日至9月15日

我担任重点客户中心经理助理，通过加强管理，提高效率，努力提升班组执行力；通过部门结构调整，明确责权范围，提升部属综合素质；通过集中资源，狠抓集团专项产品，提升信息化收入。

（三）9月15日至12月31日

我担任综合部经理助理，围绕着夯实综合管理基础到，持续提升管理效能；强化财务管理技能，持续深化全面预算管理，提升资源使用效率；执行领导事务督办制度，强调令行禁止，全面提升公司执行力。

二、20xx年主要工作任务和绩效目标完成情况

（一）指标完成情况

1、合作渠道管理中心

（1）战略性数据业务月均使用用户达2681户，完成全年计划的；

（2）TD用户数累计净增4240户，完成上半年计划的139%；在一周之内完成467部集采终端指标，得到了省公司的表扬，并以此作为优秀案例向全省介绍推广经验。

（3）二季度服务满意度考核得分分，其中综合部满意度得分分，比一季度提升分。

（4）执行软硬件管理常态优化制度，通过业务受理单管理、兼职培训员管理、优秀营业员拓展活动等，鼓励专营渠道通过培训员和班长制度做好专营渠道的内务管理工作。

（5）创新试用积分管理制度，通过对代理商的执行力考核、业务发展规模、指标完成情况等进行积分排名，并每月根据积分的高低情况合理调配资源，保证渠道资分配的公正性，提升渠道的竞争力和资源分配的合理性。

2、重点客户中心

（1）信息化完成万元，完成季度指标值的；宽带业务收入累计完成万元，完成季度指标值的。重要集团覆盖率年度第三季度指标值是50%，年度指标是60%，现已达到，完成年度指标。由全省倒数提升到全省第14名。

在接下来的工作日子里，我会加强进修交易知识，如许在解答客户的询问题目时才不会默不出声，言差错症。还要做各项办事工作，做好月查抄筹办，做好本职工作，并竭力结束上级分派的任务。

据明白，在中国身信息化社会迈进的本日，它不但能够满足人们说话雷同的真正需求，还能满足人们文娱，休闲，商务，进修等更多层次的需求。在移动产业厅前台工作，欢迎用户，展开交易，和谐干系，化解矛盾，询问，受理投诉等也阐扬注紧张效用。我明白地认识到，要成为一名合格的交易员不简单，这就要求我们交易员不但要有结壮的交易功底，还要明白客户的需求，及时地向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的必要。为适应日趋猛烈的竞争，公司要发起办事与交易领先的计谋，展开各特点活动，建立各特点办事。加强与其他进步企业或优秀办事窗口的经验交换，不按期构造员工到其他办事行业窗口进行观光，进修，进行比拟。

经过议定观光，进修发觉本身的不敷，增进我们交易窗口办事程度的连续进步。并加大员工自向交易本质及礼仪典范的培训力度，助于班组集体程度的提拔。加强客户的关怀，在交易窗口展开各种亲情化办事，加强对投诉用户发起用户的档案建立，连续美满对此类用户的回访与关怀轨制，让客户更深切的感觉到窗口的优良办事。同时连续按期展开客户如意度查看或客户评断评比等活动，让客户参加我们的办事办理工作。做到企为的办事主旨：“追求客户如意办事”。还要优化策划计谋，对不美满的营销方案进行料理典范。总结经验和教训，在料理优化进程中办理好与竞争敌手的竞争题目，互助保持精良的市场秩序为“做全国一流畅信企业”打好坚固的根本。

能走进移动是我的侥幸，更是我人生的机会，对移动提供给我如许的机遇，我心寸感谢，公司给了我一个阐扬自我的机遇，而我必要做的是在这个舞台贡献本身的气力，创设出本身的高雅。精良的入手下手是告成的一半，众里寻他千百度，蓦地回顾那人却在灯火阑珊处。面对着如此大好机会，我怎样能不竭力呢？

在这猛烈竞争的年代，进步的脚步绐终不能放松，不但我另有我们大家都应当要有决议信念不孤负移动对我们的盼望，固然肩上的担子很重，也要务实，求实地工作，一路为公司“做全国一流畅信企业”做出本身应有的贡献。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关\*\*方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。如果这次我竞聘成功了，在今后的工作中，我会更加努力，因为我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一移动公司工作总结生无悔的追求；如果我竞聘失败了，只能说我离一个优秀的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会关心\*\*事业的发展，因为这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

××年是新世纪的第一年，一年来，在党委和上级工会的领导下，在行政的支持下，按着各项职责范围，紧紧围绕公司的总体目标任务，组织全体员工为完成公司的各项任务开展了大型的业务宣传，全员营销和劳动竞赛活动，为提高员工素质进行了各种技术业务学习、培训等。为活跃员工生活组织了演讲、野游等各种游艺活动，使员工紧紧地凝聚在一起，心往一处想，劲往一处使，精神面貌大增，各项工作都取得好成绩。现将一年来的工作总结如下：

**移动订单小组工作总结范文16**

1、工作上，我始终坚持勤奋，务实，高效的工作作风，认真做好本质工作；

2、思想上，服从领导分配，做事不计得失，不挑轻重；

3、态度上，平时刻注意自己的言谈举止，前台是公司的窗口，绝不因自己的过失而影响到公司的形象；

4、生活上，我坚持谦虚，朴实的作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，以诚待人，正确处理好与同事的关系、三，存在问题通过半年来的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是由于身体原因，影响了工作热情，做事情不够积极，希望在今后的日子里改进提高，争取把工作做得更好、

《材料员工作总结》

材料员工作总结（一）：

时间一晃而过，弹指之间，20XX年已经接近尾声，过去的一年在领导和同时的悉心关怀指导下，透过自身的不懈努力，在工作中取得了必须的成绩，但也存在诸多的不足。回顾过去的一年，现将本人任材料员一职以来，在工程材料采购、供应方面的工作粗浅的总结如下：

一、采购人员务必做到腿勤、眼勤、嘴勤，熟悉市场行情，掌握市场动态。在采购具体材料前首先要向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证或试验单送交验收人员和资料员。采购、调拨人员在采购中发现的质量问题和解决状况要作详细记录以便备查，对各种材质证明要有登记和签收手续。

二、把好材料采购关。要建立以领导分工负责，由财务、仓库及采购人员组织的审查小组，严格审查材料采购合同，对采购物资实行三比较的办法，即比材料质量、比运距，坚持质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运的原则，增加材料管理的严肃性和透明度。统计各种材料的使用状况及分包单位使用材料的数据，并反馈给项目经理，确保工程的顺利进行

三、严格材料进场验收制度。大宗材料和三材一律由现场收料员、工种施工员和班组长共同验收，做好试验并建立台帐，其它材料由保管员验收入库。报支发票时，发票、验收单和各种小票务必签章齐全、手续完备，先由材料会计审核而后由领导审批。

四、加强材料计划管理。施工项目材料计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素。材料计划可根据其资料和作用分为：材料需要计划即供应计划、采购计划和节约计划。

工程项目开工前或开工后15天内务必拿出整个项目的材料用量计划，并根据施工生产计划编制季度、月度材料计划。季度材料计划使项目材料计划具体化，是根据施工计划编制的，可对项目材料计划进行调整，它是用来核算项目季度各类材料的申请量，落实各种材料的订货、采购和组织运输。月度材料计划是以单项工程为对象，结合施工作业计划的要求而进行的施工前供料备料计划。它是直接供料、控制用料的依据，是项目材料计划中的重要环节，所以要求全面、及时、准确。

五、加强周转材料管理，提高利用率。周转材料价值高、用量大、使用期长。对周转材料管理的要求是在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。周转材料应由队或项目部统一管理，及时做到随拆、随收、随清理、随修理、随保养，包干到人，堆放整齐，对于手持小型周转材料列户到人，以损换新对丢失或保护不善给予照价赔偿。

在工作中，我一向严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。对专业和非专业不懂的问题，虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，为公司做出更大的贡献。当然也有很多地方自己马虎出错，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时思考得更全面，杜绝同类错误的发生。

20XX年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力在新的一年中将工作做到最好，为公司的发展尽一份力，让自己成为一名优秀的员工。

材料员工作总结（二）：

材料员的个人工作总结

光阴似箭，日月如梭。一转眼，一年的时光已经悄然消逝，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而完美的回忆。在这段时间里项目给予了我足够的支持和帮忙，让我充分感受到了各位领导们广阔胸襟和人格魅力，也体会到了各位同事无微不至的关怀，更感受到了辽报项目团结友爱，扎实奋进的气氛。同时，也为我有机会成为东北传媒文化广场项目部的一份子而感动高兴。

记得当初应聘进入三公司时，三公司和谐、团结向上的氛围深深打动了我，让我感受到和睦的大家庭感觉。进入项目后的近一年的时间里，在各位领导和同事们的悉心关怀和指导下，透过自身的不懈努力，各方面均取得了必须的进步，现将我的工作状况作如下的工作总结：

首先，认真学习，完善知识体系。

东北传媒文化广场作为辽宁省的重点建设项目且又是超高层建筑，运用了许多先进工艺，爬架，钢管混凝土，预应力钢绞线，水泥薄壁管等等，在那里我有难得的机会了解这些先进的施工工艺，透过与现场管理同事的交流和各位前辈的请教中让我受益匪浅。平日里虚心向各位同事询问，解决自己的知识盲点，并且从各位同事的身上学习他们的施工经验。同事还利用平日的业余时间查阅各类书籍及规范，加强自己理论知识水平，努力实现全面发展。

其次，恪尽职守，认真完成自己的工作任务。

作为一名材料员，现场材料的进出场由于场地和交通的管制，往往不能和自己的工作时间相吻合，在工作中，我能够不畏辛苦的配合工作，全力完成自己的工作任务。在管理好现场材料，协调材料的进出场的同时，认真的记录材料信息，贯彻领料制度，做好材料的跟踪与用料控制，辅助同事与领导做好项目的成本控制。

再次，用心融入项目生活，参与各类文体活动。

自来到东北传媒文化广场以来，项目组织了各类文体活动，让我们年轻人有充分的空间展示自己，在各类活动，我用心参与，从中获得快乐的同时，锻炼了自己。我有信心在未来的一年中取得更大的进步。

材料员工作总结（三）：

\*\*\*\*年转眼已过，我们期盼的末日也没有到来，迎接我们的是新的\*\*\*\*，新的一年新的开始。

\*\*\*\*年我们公司在\*\*的太阳能工程有\*\*\*\*大学和\*\*\*\*小学。\*\*\*\*大学是有真空玻璃管的太阳能即热系统，这个工程由于个人缘由没有直接负责这个工程，但后期售后有我来负责，这个工程完工后有个小插曲，我给大家讲一下。

工程完工后有一个月校园反映没有热水，当时天还热和，到校园发现东楼有爆管状况，水箱处于低水位，保管由于系统缺水造成，当时第一感觉是表头损坏，造成上水不正常，更换表头后状况仍然存在，查看设定参数各项正常，查看线路发现循环管道探头和上水管道探头未装，临时安装后各项正常，所以说以后工程的各项探头不能省装，说不定会影响表头某项功能的正常运转，处于安全斟酌我把水箱的水设置成最低三格水，这样能够水箱水温的最大化稳定，及最大化利用太阳能，也能够避免空晒爆管，这个系统的太阳能自动上水是我手动测试正常后离开的。

西楼状况也不好，但爆管未几，到机房查看状况，发现系统没有一点水，系统也没有缺水保护，循环泵一向空转，但水箱显示还有一格水，调理水位探头高度后水位显示正常，系统缺水保护，循环泵停转，修改参数，换管后工作正常。

透过这次维修我个人终结太阳能调试，各项参数设定后，最好是手动测试正常后再离开，水箱水位探头务必根据水箱的高度，调理各水位位置，保证不能有错误的显示，这样才能保证我们的太阳能系统工作正常，避免没必要要的损失。

我刚负责售后的时候，第一个任务就是温县的空气源热泵，当时我还甚么都不懂，此刻懂一点了，说下温县的空气源，温县空气源的安装位置能够说是在一个半封闭的房间里内，空间有限，空调的集热遭到必须限制，安装上空间太过狭窄，给售后带来很大困难。他们的热泵题目是早期没有安装水处理，造成后期的管道结垢，把主机管路断开后接外循环加进除垢剂循环3小时后，除垢完成，此刻空气源运转正常。

这次维修我感觉在安装工程是应适当斟酌售后题目，给售后留必须的空间，或留一些东西方便后期的售后。

在我们公司刚起步的时候，做的工程有温县空气源和安信平板太阳能，其中温县的致命的是没有斟酌后期售后，温县空气源主机假如出现题目，这个系统务必全拆，由于他没有维修空间，安信酒店的平板题目是坡度小，致使回水不完全，此刻题目是有两排出现了铜管冻裂，这些题目不是大的题目，但是给客户造成不好的影响，最坏就是对我们的工程失往信心。

在下的一年中我预备多学一点维修的知识方便以后的售后，在工程上多参观，多学习，把他人的东西转成自己的。

\*\*\*\*年我还负责公司的采购材料，材料是一个工程好坏的根本，好的材料才能做出好的工程，好的材料才能保证了工程的质量。甚么才是好材料，价格好，质量好，用得好才叫好材料。

材料的价格，种类有很多，这个在预算是个头痛事，我预备在下一年把各种材料的价格，品种，质量好坏做一个具体的表格，方便以后的预算，在材料上还需要各项目经理的配合和监视，材料在工地上的使用中出现的题目，及质量题目，还需要各项目经理的及时沟通。材料到场后还需要各经理及时查看数目及质量，避免经销售商的移花接木。

在报材料的方面，工地需要甚么材料做好统计提早报给我，我们的工地比较多，提早报给我，我能够规划行程。做到时间的公道利用。固然还有特殊状况，特殊状况特殊对待，如工程上急需的材料能够当天报第二天到，不能每一天特殊状况，我还有其他的事情要做，希看各项目经理的理解。在材料上我预备下一年扩大我得材料库，让工程使用材料有更大的选取空间，在材料上做到同等价格质量最好。

我在公司已有一年了，坦诚、务实、专业、双赢是我们的公司理念，我在公司工作很简单由于我们的工作气氛很好，像一个大的家庭，苦点，累点心里也是甜的。我在公司有压力，由于我此刻的知识还欠缺很多，我要在最短的时间学习更多的知识。

新的一年新的开始，祝大家在新的一年有一个新的开始。

材料员工作总结（四）：

忙忙碌碌中，一年的时间转眼间又即将过去。这一年里，在领导的信任和同事们的关心帮忙下，我主要在单身公寓项目部学习和从事材料员工作。这一年里，在不断的学习和忙碌的工作当中，学习知识的充实感和工作中取得经验的喜悦感，一向鼓舞着我，让我深深的体会到了工作的成就感和对工作的拼搏感。并令我激动不已、感慨万千，其中有来自领导对职工的培养与理解，有来自公司同事之间的体贴与帮忙，也有源于自己工作中的收获与挫折。总结的目的是为了总结好的经验和失误的教训，给来年更好的工作打下基础。回顾一年的工作经历，有太多的收获在其中，也有许多工作经验令我受益菲浅、铭记于心，下面我就自己全年的工作实际状况，做总结如下：

一、努力学习专业知识，在工作中不断提高自己的工作潜力

众所周知，材料是公司运作的后勤保障，是关系到公司整个项目最后收益的重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上，从事材料员工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。了解到一个材料员所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，持续对公司的忠诚，不断努力提高自己在作业流程上的知识，在采购过程中我不仅仅要思考到价格和质量因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家，还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点，作用及好处。在工作中，我一向严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。对专业和非专业不懂的问题，虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，立争在本职岗位上为公司做出更大的贡献。同时努力学习专业知识，年初先后报学了施工员和取样员培训并拿到了相关证件。

二、严把质量关，用心做好细节，把好材料采购关

采购人员务必做到腿勤、眼勤、嘴勤，熟悉市场行情，掌握市场动态。在采购具体材料前首先向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证送交资料员，自己也留底备份，对于采购回来的材料分明别类的记好台账，定期进行汇总，对于有可能超预算的材料，及时与项目经理和施工员联系，看是什么原因造成超量。

在材料采购方面，小量的辅材和工具我都要求施工队提前写好材料申请单，自己开车跑建材批发市场，多家比对拿比较便宜、质量也可信的材料，对于量比较少的，我就直接自己装车拖回工地;自己车装不下的，就采取让卖家送货上门的方式，尽量不从零售点拿材料，减少资金流失;大批量的材料，在付款方面，尽量选取有资金周转潜力的供货商，先发货后分部付款，把有限的资金用在刀刃上，间接性地降低成本，在那里我还要对公司同事们说声：谢谢，感谢他们将一些以前合作过的有信誉的供货商介绍给我，还有某些材料的底价信息，让我与供货商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了成本。

严格材料采购流程，对于大批量的建筑主材进场前，我都会和项目经理碰头，提前联系多家供货商，到不同厂家去看材料的质量，了解厂家的供货潜力，以及了解厂方和供货商的要求，严格多方比对，综合评定，在材料质量、价格、付款方式、供货周期、有无\_等等方面，坚持质量择优而选、价格择廉而买的原则，再决定我们能理解的供货商，在此也要感谢公司领导x总和项目经理xx，在采购方面给我提出的重要指示和宝贵推荐

三、严格规范的制作合同，并做好合同审核表，上报逐级审核

**移动订单小组工作总结范文17**

试用期工作总结

当陌生的环境变得熟悉，当冬的寒冷代替了夏的炎热，不知不觉中六个月的试用期很快过去了。首先感谢百事可乐公司能给我展示才能、实现自身价值的机会。我于20\_年08月01日成为公司的试用员工，担任开票员一职。

回首这六个月的工作，自己在工作和学习中都有了长足的进步，同时也存在缺点。俗话说得好，好记性不如烂笔头，我喜欢用笔记录下自己成长的足迹，总结自己的得与失，六个月试用期总结如下：

我认为财务工作是简单的事情重复做，从小事做起，从细心做起，不断总结经验才能把工作做得更好。对于开票员这一职位来说，订单的准确性、及时性最为重要。所以在开单过程中必须注意的事项：

1、订单必须百分百交叉检查

2、注意订单中配送产品的种类跟数量

3、注意检查系统中的金额跟订单上的金额是否一致 刚刚开始的时候，让我担任开票员工作，我认为开票员工作好像很简单。但是当我真正投入工作，我才知道我对开票工作的认识和了解是错误的，并且刚刚从学校走出来，毕竟理论和实践是有很大差距的，理论很难和实践相结合，这就对实际工作造成了很大的困难。况且我对公司的情况不是完全的了解，对公司的运作方式也还不熟悉，处理起来不是很顺畅，因此，工作的效率很一般，甚至可以用差字来形容，对工作造成了难度。还好的是，在各位公司领导、同事和导师的指导下，知道了该如何把份内工作做好，通过在实践中指导，业务技能得到了很快的提升和锻炼，但还须继续努力。

以上是我这半年来工作上的一些体会和认识，也是我不断在工作中将理论转化为实践的一个过程。在以后的工作和学习中我会做好自己的本职工作，为公司全体员工服务，和公司的全体员工一起共同发展！

总结人：林丹

20\_年2月6日

**移动订单小组工作总结范文18**

近年来，xx分公司在市、县两级党委和政府的正确指导下，获得县级文明优质服务先进集体、文明优质服务窗口单位、县级青年文明号等荣誉称号。xxxx年xx分公司计划申报创建省级文明单位标兵，成立了专门的领导小组，制定了工作方案，创建工作正在有条不紊的进行。同时xx分公司积极组织参与学雷锋志愿服务活动，把学雷锋志愿服务活动与文明单位标兵创建结合起来，持续开展各项服务提升活动，深化窗口规范服务。

**移动订单小组工作总结范文19**

2、认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照\_勤于学习、善于创造、乐于奉献\_的要求，坚持\_讲学习、讲政治、讲正气\_，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则;始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，\_在工作中学习，在学习中工作\_， 坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

5、全力融入单位组织开展的各项业务技能活动，在领导的带领和同事们的帮助下挖掘了自己的潜力，增长了业务知识，开阔了自己的视野，提升了政治业务能力。

**移动订单小组工作总结范文20**

第gene03-ns006号

美国×××中国有限公司

广州×××经济技术开发区

日期：××年×月×日

浙江×××集团有限公司

浙江×××集团有限公司（卖方）与美国×××中国有限公司（买方）同意在非排他性基础上就下列产品达成如下条款：

产品及价格：

×××系统总价格×××人民币，vat（）已包括在内。

所有的技术细节必须与附录一致。见卖方××年×月×日的技术方案。

发起会议

卖方必须和买方以及买方的主要承包商一起参加发起会议，该会议在××年×月×日在广州×××的广州石化设计院举行。

详细的工程图

卖方在发起会议后一周向买方提供经买方认可的详细工程图（hard copy and cad format soft copy）。

卖方必须与买方的主要承包商亲密合作，以便解决技术问题、提供技术数据和附件清单中的soft copy件的cad图纸。

付款术语

在提单和相互同意接受后付90%，电汇方式付款；

保质期后付10%，电汇方式付款；

买方支付合中国境内作为设备买方应支付的所有税费，卖方支付作为设备卖方应支付的所有税费。

交付和装船文件

从卖方工厂的装船将不早于：××年×月×日，不迟于：××年×月×日，cifnansha港。

为了加快速度，卖方不得不以双周进度报告的方式通知买方。

卖方在安排出运前必须取得买方确认。

操作员手册

英文形式的为每部机器配置的一份hardcopy手册和一份cd光碟soft copy 手册与设备交付时同时提供。

迟延交付的损害赔偿迟延交付，每周赔偿合同金额的，最高限额不超过合同金额的5%。

设备由卖方小心、适当、稳妥地包装，能经受远洋运输和（或）内陆运输。根据不同商品的特点和需要，包装应该防震、防潮、防水、防锈。卖方对因设备包装引起的短少和损害以及设备到达买方港口之前的短少和损害负责。设备到达买方港口以后由买方负责。

保质期

设备接收后12个月或设备装船后18个月，以先到者为准。

**移动订单小组工作总结范文21**

继续我爱我家保持工作，在营业厅内营造“感谢有你，10分满意在移动”的氛围，使营业员在营业厅工作时警钟常鸣。活动开展以来，效果显著，得到广大客户的认可，营业员的服务意识也在原来基础上有很大提升。相对等候时间缩短，营业员服务激情得到激发，专项活动的初衷基本实现。

服务明星评比，为了提升大家的服务意识每个月进行服务明星的评理，以是否有服务类投诉、10086700回复率及回复满率等指标做为考核项。保证大家实时警醒自己做好服务工作

投诉处理工作，分单双月与玉兰路营业厅协助服务主管做投诉处理工作。组织前台营业员处理投诉系统生成的工单，疏导安抚大家因客户不满、报怨被影响的情绪，保证在处理投诉的同时不能影响前台工作。

**移动订单小组工作总结范文22**

一年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

行政工作是属于服务性质的工作，且比较繁杂。

(1)每天我都认真做好各项服务工作，以保障综合部、招商部、成本合约部、工程部以及财务部工作的正常开展。

(2)行政日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。

(3)建立当日备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

**移动订单小组工作总结范文23**

时光飞逝，转眼间\_\_即将逝去，回顾在过去的一年里，有过开心，有过痛苦，有过压力，有过激情。顶着压力，充满激情，甩掉包袱，我们一路走过，开心的生活，努力的工作，积极的争取每个工程，迅速的响应每一次故障，为公司争取每一分的利润，以百分百的满意回报客户，回报公司。现将全年工作做以简单总结，主要分为以下几个部分。

第一、日常工作总结

1、1-3月份：

(1)aa会议保障、ac设备替换：1月初\_\_移动\_\_年工作会议在aacc名都大酒店召开，我全程参与了cc名都大酒店wlan施工，优化并顺利完成了会议保障工作，得到aa移动的充分认可和赞扬。随着我司wlan业务发展，我司原提供wlan设备已不能完全满足现网需求，为保证用户使用效果，提高运营商对我司设备认可，因此1月份我们对全省现网ac进行设备替换配合分别完成周口、南阳、平顶山、郑州等地市ac设备替换工作。

(2)、郑州嵩山饭店wlan基站试点、各地市ac重启故障处理：2月份春节过后完成郑州嵩山饭店wlan基站试点工作。配合对平顶山、周口、南阳、商丘、郑州ac自动重启故障处理，周口wlan四期开通保障、站点开通。

(3)、ac故障处理、集团foa跟踪测试：3月份分别对商丘、周口网速慢故障排查处理，平顶山、郑州四期wlan站点开通配合。下旬跟踪配合总部工程师完成对周口建设路移动ac41集团foa测试工作。参加每周省公司wlan四期工程进度会议，汇报相关工程进度、设备质量问题。配合处理全省wlan日常站点开通，故障分析处理。

2、4-6月份：

(1)、ac设备4205版本升级、各地市故障处理：4月初随着我司设备集团foa版本测试顺利通过，为尽快解决现网问题。因此4月份分别对周口、平顶山、南阳、郑州ac补丁加载升级测试，另配合周口、平顶山处理ac自动重启故障，及日常wlan站点开通维护。

(2)、11n设备性能测试、信阳wlan基站试点：随着公司11n设备的大面积推广应用，5月份对公司11nap相关性能测试，并提交设计院相关测试报告，使客户对我司设备有进一步认识。参与信阳移动金牛山wlan基站试点，开通测试提交相关测试报告得到信阳移动认可，为6月份信阳移动wlan基站招竞标做好相关准备工作。配合处理全省wlan日常站点开通，故障分析处理。

(3)、wlan基站交流试点、联通工作配合：6月份随着公司wlan基站大力推广，分别完成了三门峡、洛阳、信阳、平顶山、郑州等地市wlan基站技术交流、安装开通测试，并提交相关测试报告给各地市分公司，使各地市分公司对我们wlan基站有深入了解，为进一步进行市场推广做好准备工作。另配合完成对周口wlan站点梳理、驻马店联通ac开通，配合部门完成对公司各办事处wlan基础知识、wlan基站相关技术培训，配合处理全省wlan日常站点开通，故障分析处理。

3、7-9月份：

(1)、wlan基站交流推广及试点工作及联通工作配合：7月份分别对平顶山汝州移动、济源移动、濮阳移动、许昌移动wlan基站设备交流推广，完成汝州移动家属院wlan基站勘测、安装、开通、测试工作，得到各地市移动认可，配合对济源联通、焦作联通wlan站点进行业务开通。

(2)、ac设备4220版本升级、\_\_移动wlan中级培训、信阳wlan基站招投标：8月份分别对平顶山、周口、安阳现网ac版本进行升级，以解决现网11nap接入问题，缓解现网工程施工压力。8月中旬陪同\_\_移动到总部进行中级培训，加深客户对我司设备的认知认可。下旬参于wlan基站信阳招投标工作，最终信阳移动室外站项目我司设备顺利中标，并获得信阳移10个wlan室外项目，共计30套设备。

(3)ac设备4220版本升级、鹤壁wlan基站交流推广试点：9月份分别对aa、商丘、郑州现网ac进行新版本升级，以解决现网11nap接入问题，缓解现网工程施工压力。鹤壁wlan基站交流推广，并对鹤壁世纪广场wlan基站进行试点测试，得到鹤壁移动认可。配合处理全省wlan日常站点开通，故障分析处理。

4、9-12月份：

(1)、五期npuac设备开通、平顶山ap重启故障处理：10月随着我司五期ac的到货安装，及各地地市wlan五期工程需求，分别对周口、商丘、平顶山五期ac进行开通入网，满足各地市工程开通需求。另平顶山因11nap重启问题，导致客户投诉，因此分别对平顶山鲁山、郏县、叶县、市区12个wlan站点共计约150ap进行升级替换，暂时解决平顶山wlan故障压力，保证工程正常开通验收。

(2)、新乡移动wlan基站交流推广试点、周口ac割接故障处理：11月初应新乡移动要求对wlan基站方面和新乡移动进行相关交流，配合办事处同事对新乡获嘉张堤wlan基站试点情况进行跟踪及排查处理网速慢情况。11月份应周口移动数据规划需求，分别对周口12台ac进行数据规划调整、使其完全达到目\_络运行需求，得到移动充分认可，并对周口相关工作和办事处王建进行简单交接。

(3)、许昌wlan基站试点、濮阳ac故障处理、ac新版本升级：12月初随着许昌办事处wla

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