# 年度联通工作总结(实用4篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-07-04

*年度联通工作总结1时间飞逝，20xx年即刻岁末。这一年对我来讲可谓是人生中的又一个起点和转折。它发生了太多太多的事，有些事将会影响我的一生。那些工作中的点点滴滴仍历历在目，有过欢笑也有过惆怅、有过激情满怀也有过意志消沉。但总的来说，这一年是...*

**年度联通工作总结1**

时间飞逝，20xx年即刻岁末。这一年对我来讲可谓是人生中的又一个起点和转折。它发生了太多太多的事，有些事将会影响我的一生。那些工作中的点点滴滴仍历历在目，有过欢笑也有过惆怅、有过激情满怀也有过意志消沉。但总的来说，这一年是我人生中不平凡、平庸的一年；我努力过、失落过、成功过，期盼过，当然也挫折过；每一个成功的喜悦，每一个困难面前的艰辛，在我这儿都播下了种子。希望在即将到来的一年，能让这些种子茁壮成长，为公司的明天和我的.事业多添一片绿。此刻，我将20xx年在公司的经历作一个简单的总结：

>一、得公司领导认可和肯定并委以重任

20xx年，在公司进行的公开招聘中，得领导的信任和同事的支持有幸担任运维部副经理一职。x月以来，与同事一道为xx等进行改造维护努力工作，得到了客户和公司的认可；并与各位同事一道精诚团结，秉承客户之上的理念完成了xx任务。在此过程中，学习认知了公司文化，并融入了这个温馨的大家庭；还通过公司的理论和技能培训掌握了更多的公关和工作技能，让自己的能力有了一个质的提升。

>二、一年工作重点及工作情况

在公司领导的关心支持和部门同事的协同帮助下，了解掌握和熟悉了部门的主要工作任务，如xx等不同项目。认知学习了公司的企业文化，并融入这个温馨大家庭；在公司领导的关心和同事的支持帮助下完成了角色定位和各客户类群的维护任务，主要完成任务xx任务。x月至今，完成了环保排污费系统维护任务的顺利交接和日常维护任务，公司质量体系审查的顺利通过，顺利完成部门制度、规范、服务流程的顺利制定和实施。

在此过程中遇到的困难和麻烦：xx问题最多，要表现为xx问题，主要故障体现在网络断线等，经公司工程师现场处理后能正常工作一段时间，但又会出现，分析得出故障设备为：xx问题最多；但xx最棘手的大屏问题已经圆满解决；其他问题基本都与客户使用和操作不规范有关，虽然公司多次派人进行培训，但是由于xx人员变更频繁，所以操作上还是存在一定问题。

虽然我司极少到现场进行维护，但通过网络在线维护的量还是较大，问题主要体现在系统问题和网络问题，网络问题出现稍比系统问题较少，表现为：用户授权问题、系统升级问题和用户名对系统使用不熟悉。其他一些监控、卡口到目前还维护较少，故障主要体现在前端设备问题：如摄像机、测速仪等，当然平台也还有一些细致工作需要修补。

>三、自身的不足

主要体现在公司部分项目的工作技能还有待进一步提高，平时工作情况未向领导说明，很多时候不能按时打卡上班，以后我将全部摒弃这些不足，全力以赴迎接新的一年。

联通年终工作总结范文时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，一年的工作就这样接近尾声，这一年里大家都接触了许多新的东西、学习了许多新的知识和技巧，现在的你想必不是......

20\_年日网通和联通合并，随着新公司的成立，各项新业务的推广，面对残酷激烈的市场竞争，迎接我的是一条充满希望与机遇。在公司领导的带领下，化压力为动力，通过我的努力，保住市......

在上海移动公司工程\_项目管理室的指导和监督下，我公司从\*\*\*\*年至今共安装了自立塔200余座，拉线塔、桅杆300余座，天馈线400余个基站，还完成了200余幢大楼的室内分布工程和20......

**年度联通工作总结2**

今年以来，全省上下深入贯彻“函件业务一把手工程”，主要领导负总责，分管领导抓好落实，切实搞好函件业务大客户服务管理工作。领导的重视，为大客户服务和管理工作提供了组织保证。

省局高度重视函件大客户的服务和管理工作，在年初就下发文件，要求各部门、各市局领导要高度重视大客户服务和管理工作，并成立大客户服务领导小组和服务小组，明确服务小组成员，加强对大客户的服务和管理工作。函件专业成立了以省局分管局长为组长的领导小组，服务小组的组长、副组长分别由市场经营处和信函广告局领导当任，信函广告局的其他同志为服务小组成员，共同为大客户提供优质的服务。市场经营处、省信函广告局领导亲自带领相关人员，深入到大客户当中，了解大客户的用邮需求，搞好大客户的营销工作，一年来，先后多次深入到省联通、省电信、省地税、省人保、东南汽车等大客户，就相关业务与大客户进行洽谈，收到了很好的效果，为全省的大客户服务和管理工作树立了很好的示范和榜样。

各地市局也成立相应的大客户服务领导小组，做好各自的大客户的服务和管理工作。福州局的领导亲自带领专业公司的同志，做好大客户的服务工作，深入到大客户中间，亲自参与业务的洽谈，项目的谈判，搞好市场营销工作，取得较好的效果。

一、全省上下高度重视建设学习型营销团队，加强业务知识和营销技巧培训，提高为大客户服务的水平。

省局于4月底举办了全省邮政商函广告经理培训班，对各地市商函公司经理进行培训，并由信函广告局的相关同 志组成了商函巡讲团，在福州、泉州、漳州、莆田等地市组织了8场数据库营销巡讲工作。巡回培训的对象是各地市商函从业的营销、策划、文案、设计等岗位的人员。巡讲的内容为“201x年全省函件业务发展工作思路”、“如何推广数据库营销”、“如何抓好商函大客户管理”、“如何做好商函营销策划”、“如何加强名址库建设”等。同时还在现场组织营销员进行互动的模拟营销。为提高大客户的服务技巧，使商函业务人员成为星级大客户经理，省函件局分别于10月份和11月份聘请厦门博格管理咨询有限公司开办了两期全省商函客户经理培训班，培训对象是全省商函的客户经理，培训内容涉及到商函客户经理素质、信息收集与认知能力、客户沟通开拓能力、客户关系维护与维护能力等方面。通过上述的集中培训，省信函广告局201x年对800多人次的商函从业人员进行培训，提高了全体从业人员的大客户服务水平。

二、加强大客户档案管理，为经营工作服务。

今年以来，各局更加注重大客户资料的建立完善。通过对大客户的走访，搜集整理大客户的资料，对大客户的资料进行归类整理，健全完善大客户档案，加强管理。省局针对大客户的分类，重点做好省级大客户资料的健全完善。一年来，省局函件业务大客户服务小组注重对省级大客户的走访公关，加强与客户平时的联络沟通，建立良好的公共关系，建立完善了福建省电信集团公司、福建省联通通信有限责任公司、中国联通有限公司福建分公司、中国建设银行福建省分行、中国银行福建省分行、中国农业银行福建省分行、东南(福建)汽车工业有限公司、福建省地方税务局等8家大客户资料。各局在建立完善大客户资料的基础上，采取动态管理的办法，对大客户资料进行适时的修改完善，保证大客户资料的准确性，采取相应的营销公关方法，提高大客户服务的效果。

健全完善的大客户资料，使各局在开展经营工作时目标更加明确，营销公关更有针对性，收到了事半功倍的效果。

三、注重项目的营销策划工作。

今年以来，各局在着力提高服务水平的前提下，注重为大客户制订策划书，做到方案先行，营销方式由原先的人情营销、关系营销转变为以方案营销和交叉营销为主的营销方式。方案营销的加强，在为企业赢得业务收入的同时，也为全省大客户管理积累了许多好的经验。《东南汽车数据库营销方案》、《集美学村90周年纪念活动邮政整体服务方案》、《信达汽车销售公司邮寄商业信函策划案》、《海尔商业信函策划案》、《5·18“海交会”项目策划案》等营销项目策划案都是针对大客户开展的活动所制定的营销策划方案，体现了客户价值的实现，也使大客户服务水平上了一个新台阶。

福州局通过方案营销，为东南(福建)汽车工业有限公司制作万枚的邮资封，利用名址信息，寄递促销类商函，宣传东南汽车公司刚刚面市的新款车，函件业务创收34万元。在此基础上，与东南汽贸公司就数据库营销工作做进一步的洽谈，共同征集汽车消费客户的名址信息，取得较好的效果;为联通公司推介利用企业拜年卡业务进行客户维护，得到联通公司的认可，开发贺卡型企业金卡7万枚，创收万元。

厦门局通过方案营销实现了海尔工贸、福特汽车等商函客户的突破。同时，厦门局还实施客户资源共享化策略，利用不同企业的数据库展开交叉营销，即通过对客户A的用户进行客户B的业务宣传，又对客户B的用户进行客户A的宣传，在客户AB间不存在行业竞争的前提下实现双向互动。他们在为中国银行策划本册型中邮季刊邮寄给长城卡的用户时搭载联通公司的全球通业务宣传，在联通对帐单中夹寄中国银行的理财宣传，发展“巴黎春天百货”成为联通公司的联盟商家，持联通的金卡可在巴黎春天享受VIP折扣，因此每逢节假日巴黎天都会利用联通公司的数据邮寄优惠资料。?

详尽、可行、双赢的方案，容易得到客户的认可，促成营销 活动的成功。一年来，省局本着“统谈分签”的思路，先后为省联通公司、省电信公司、省地方税务局、省人民财产保险公司、福建东南汽车公司等大客户量身定做了营销活动方案，得到客户的认可，有些方案已经得以落实，产生效益，省联通公司的全球通升级版客户对账单、福建东南汽车公司利用邮政数据库信息进行汽车产品推介的方案都取得了很好的效果，在为客户提供优质服务的同时，也为邮政企业带来较好的经济效益。

**年度联通工作总结3**

时光飞逝，不知不觉中又迎来了新的一年，在即将过去的20-年里，我在公司领导及各位同事的关心与帮助下，顺利的完成了相应的工作，现对20-年的工作作如下总结。

现在我在联通联通已经度过了将近4个春秋， 我一如既往的热爱着我的工作。我从事前台营业员工作，它让我发现自己的特质：很有亲和力，不怕与人接触，抗压性高，而且还有挑战性，秘诀在于我保持对公司与工作的兴趣。我严格按照公司的要求，工装上岗，热情对待每一位顾客。回顾过去的一年，我认真学习行业知识，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，得到了顾客满意的赞扬，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名更加合格的营业员。

但是我并不为取得的小小成绩而沾沾自喜，我知道自身还有许多的不足，需要我在将来的日子里更加努力去克服困难，改正缺点。在 将要到来的新的一年里我争取做到以下几个方面的工作：

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，提高服务水平。

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、让自己真正融入到工作中，享受客户对我们满意的目光与赞许!

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但今后更需要努力改进工作中存在的不足，认真学习各项规章制度，不断加强个人修养，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，力求把工作做得更好，为营业厅的发展做出更大的贡献。

**年度联通工作总结4**

我是xx一名xx工作人员，在今年年初我加入x公司，初入公司的我对一些事情不是特别了解，在领导及同事的帮助指导下，以及我自身的努力，我由一名职场小白，转变为专业的维护人员，无论是在对工作的敬业精神上及思想境界上，我都有了很大的提升，而且在业务能力上也提升不少。回想在xx一年的工作里，不仅在业务上有了很大的收获，我还认识了很多的良师益友，在他们的身上我学到了很多的经验，虽然一年的学习中我提升了不少，可是在一些方面还是有许多的不足，20xx年马上就要过去了，现在对自己一年的工作及学习情况做一个总结。

>一、学习方面

从初入司的职场小白到如今专业的维护人员，在这一年的时候里我学习到了很多，比如，维护人员的工作态度及责任性，都是我需要学习的，像我们平时的工作，每天都要对机房进行温度、湿度等各项指标进行记录，检查等。还有对设备电路是否正常运行进行检测等等，以及有的时候还需要简单的处理一些专业投诉，使各项设备能够正常的运行，这一切的一切都必须要求我们有极致的耐心及细心。

>二、业务方面

在做了一年多的初级工作并对业务各项专业专业知识熟悉一些后，自己选择成为一名运维人员，这样对运维学习会更透彻一些。始终以做好设备维护工作，保证网络安全可靠地运行为主题，及时发现故障点，迅速处理故障，使网络有效畅通的运行。在这一年的工作和学习中，我学到了很多技术上和业务上的知识，与同事合作更加默契，从他们的身上我学道了很多专业知识和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的的时候有他们陪伴，相信在以后的工作道路上会做出更好的成绩。

>三、不足之处

在这近一年的学习、工作中，我发现自己离一个专业的运维人员还是一定的差距，包括在工作技能、习惯、思维以及专业知识上都不是特别的成熟，这些都是以后需要在工作中不段的努力及提高的方面，细细回想自己在这一年里还有好许多方面做的不是特别好。

1、工作不够精细化，每次发现自己不足的地方要及时改正和总结，避免以后在出现类似错误，对传输专业设备、资源方面了解不是太透彻，要利用周围身边的人和资源提高自己的工作能力。

2、工作不够灵活，平时缺少与同事之间的沟通，做事要分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本质工作，哪些是帮助，哪些是必须做的，要想清楚。怎么和其他部门人员进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和用户沟通，这些都是以后需要重点沟通和学习的地方。

在今后的生活及学习中，一定要时刻注意着自己的不足，在平时的时候养生良好的习惯，这样在工作中才能够得心应手，多学习一些专业技能为自己的充充电，使自己尽快的成长起来，让自己变的更加专业，努力为xx的发展出自己的一份力。

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