# 2024年移动公司工作总结感悟(四篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-06-28

*我们得到了一些心得感悟以后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样能够给人努力向前的动力。那么心得感悟该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲心得感悟怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。移动公司工作总结感悟篇一一、主要工作...*

我们得到了一些心得感悟以后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样能够给人努力向前的动力。那么心得感悟该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲心得感悟怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**移动公司工作总结感悟篇一**

一、主要工作成效

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。

二、存在突出问题与不足

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。

三、20\_\_年工作重点及举措

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20\_\_年工作总结及20\_\_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。

**移动公司工作总结感悟篇二**

一、前言

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关信息管理与信息系统专业的基础理论知识已经3年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。为期一个月的毕业实习，我非常重视，也很认真。因为我们平时只能从课本上学习理论知识，能有这样的实践机会，当然就格外珍惜，希望能够通过实践学习一些书本学习不到是知识，积累实践经验，为日后参加工作打下基础。

二、实习时间和实习地点

本次实习的时间是：\_\_年3月20日到\_\_年4月8日。

实习地点：\_\_移动分公司

三、实习单位概述

中国移动通信集团公司\_\_分公司于\_\_年4月20日成立，注册资本3千亿人民币，资产规模超过万亿人民币，基站总数超过130万个，客户总数近8亿户，是全球网络规模、客户规模最大的移动通信运营商。\_\_年，中国移动位居《财富》杂志“世界500强”排名第71位，并连续六年入选道琼斯可持续发展指数。

四、实习内容

对自助终端的研发、设计、使用、推广进行了解。

五、实习收获

这次实践经历让我发现，理论与实际的差距：刚踏上社会的我跃跃欲试，大有气吞山河之势，因为我平时学的知识终于可以派上用场了。但后来实践发现实际上我看的只是基本理论学，尚未具有发展潜力，没有容入企业。学校主要是通过学习，掌握观察问题、分析问题、解决问题的思路和方法。走进企业才发现作为管理者工作者一要熟悉国家人事劳动及其他法律法规政策，二要掌握最新的人力资源理论和技术，三要具备战略家的某些素质，最重要的是能够根据外部环境的变化和企业实际把学到的知识具体化。因为知识老化速度以加快企业外部环境变化更快更复杂，到社会上继续学习才是理论与实际的最佳结合办法，大学课堂上学的都是理论知识，很多案例的分析其实也都不够真实，而且还会失去现实意义。工作中的管理工作，很多方案如果用大学的理论知识来做，最后都实行不通的，甚至会被全盘否定掉。

要认真学习业务知识，在工作上争创佳绩。要成为一名合格的企业管理层员工，首要条件就是成为业务上的骨干。对于我来说，首要任务就是要学习、熟练掌握业务知识，始终一积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中;要在加强业务知识学习的同时，踏踏实实的做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上作出优异的成绩在。

要扬长避短，不断完善自己。要正确的认识自己，在工作中不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，更进一步注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学进取。

实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

这次实习不仅让我了解学到很多东西，还锻炼了我的胆量、语言交流能力和心理洞察能力，让我知道如何做好一名促销员。一名优秀的促销员应该注意以下几点：一、保持良好个人形象，具有良好的休养和热情周到的服务态度;二、精通所销售产品的知识并掌握足够的关联产业的知识，以及促销活动的相关情况;三、具有良好的应变能力，能根据顾客的言语与表情察觉顾客的想法，作出适当的回应;四、做好与厂家、商家及同事之间的沟通;五、不断学习，掌握销售能力和销售技巧。

**移动公司工作总结感悟篇三**

各位尊敬的领导：

本人于\_\_\_\_年\_\_月份进入\_\_移动公司工作。在移动公司的一年时间里，本人担任产品经理一职。一年以来，在\_\_移动公司领导及同事的关心、支持下，本人尽责做好本职工作，现将一年以来的具体工作职责总结如下：

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。

**移动公司工作总结感悟篇四**

班组文化是团结凝聚班组全体成员的桥梁和纽带，是班组建设的核心内容。班组建设是创造和谐的工作环境及亲和力。我们始终把班组文化建设作为提高公司员工队伍素质、提升服务质量、稳抓指标的一项重要工作来抓。20\_\_年，我们认真落实公司围绕一个中心和一条主线，实现两个目标，坚持三个切入点和五个落脚点，构建八大体系制相关精神，结合公司实际工作情况，具体开展了以下工作：

领导重视，稳抓建设，结合实际探索思路

公司成立班组后，班组领导意识到传统的以指标考核为导向的班组管理模式已难以适应当前企业发展需求，不能解决新形势下产生的新问题，我们根据公司班组建设工作的总体思路从接触服务厅、班组文化理论到主动开展班组文化建设，经历了一个由自发到自觉、由单一到综合、由表象到深层的发展过程。我们组织有关人员，认真分析企业现状和形势，进行调查研究，分析服务厅及班组队伍的素质状况，以求明确企业特点和发展趋势，明确班组文化建设的切入点和工作重点，提出了适应公司特点的班组文化建设的具体内容。

“新动作”提升班组基础管理

公司建设了廉洁从业进班组机制，针对基层班组打造新型廉洁从业教育体系，对个别重要岗位进行廉洁从业教育，根据一线员工风险点的梳理，制定出每月“廉洁从业到班组”的学习主题。还建设了“创新解决困难”模式，通过合理化建议征集、创新积分提名、典型问题等创新手段，激发解决班组工作中面临的实际问题。还采取了集中学习讨论、短信互助学习、案例分析学习、影子提醒学习等手段，积极打造班组学习机制。

班组组建，一群求知若渴的“希望之星”

我公司现有144名员工及班组成员，平均年龄28岁，因工作年限的不同，员工的工作能力也参差不齐，为促进员工岗位成长，我们公司通过细化考核标准，将关键业务指标、客户满意度、服务质量、综合表现四项内容进行细化和标准量化，每月测算员工考核成绩，并及时发送和指导。让每一名员工清晰地了解自己绩效情况、工作优势和短板，激励员工不断改进、提升。与此同时，公司还针对不同类型的“新型”员工给予“对症下药”，探索出各类新型员工关系范式。针对有活力富有创造力的激情型员工，形成认可、犒赏机制;针对不易接受别人意见的自负型员工，形成“真空期”合作机制;针对做事谨慎的内向型员工，形成对等式交流机制。先后打造qq、飞信等新型“工具对话”模板，打造球场、酒吧等个性化“场所对话”模板，打造三国杀、斗地主等年轻人“话题对话”模板。服务厅还阶段性开展了见习值班经理活动，通过活动的开展，参与的员工更加了解了营业厅全局工作，面对疑难问题时也不再退缩，极大提升了营业厅基础管理能力，打通了管理者与被管理者之间的壁垒，员工的综合能力得到了提升。一艘充满亲情的“先锋旗舰”

\_\_\_分公司鼓励各班组打造各具特色的班组创新文化，给班组长以及班组成员充分的自由度，发挥他们的想象力和创造力，激发班组管理中的他新思维，并及时发现、跟进班组中特色活动。为积极营造快乐工作氛围，为每个片区建设了职工小小家。为让每一位员工得到展示才能的机会和舞台，公司成立了兴趣小组，开展“我的班组我的家”、“美化家园”、“气排球比赛”、“业务pk赛”、“斗地主大赛”等活动，每月举行“和你在一起”月沟通会，同时还创新班会模式，用小故事、小案例等主题班会形式共享快乐，利用月沟通会、qq、飞信群等多种方式与员工进行深入的沟通，了解员工的想法、建议和思想动态，有的放矢地关心员工，使团队的氛围更加的和谐快乐。同时，以青年文明号信用公约自律，积极从身边小事做起、从一点一滴做起，让员工感受到青年文明号集体的责任。

班组建设实践体会及下步计划

班组建设应当模式化，但是不能固化、教条化。在具体的班组管理中，我们通过对人员管理、公司制度、技术应用等因素的优化重组，创新出多样化的培养机制，维持了班组建设的活力与生机。在新员工的能力发挥、激发班组的学习氛围、增加员工的多岗位历练机会、增进班组管理者与员工的情感交流等方面在原有的管理上寻求改变。下一步，我们以市公司班组建设指导意见为框架，按“树标杆、建经验”，“深开展，见实效”两种方式，在每个班组全面落地，让建设与管理全面融合，达到各班组都具有较强的意识，能够比较全面地开展建设活动，从而整体提升各班组基础管理能力。

经过一年的努力，在市公司班组建设指导意见下，公司以创先争优为目标，不断完善班组建设工作。\_\_\_分公司的每一个基层班组都将不断提升自我、实现自我，在公司臻于至善的进程中，巩固已经取得的成绩，做好班组建设的常规工作，让基础管理工作更加扎实有效。

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