

2023年电信工作展望 展望工作总结(模板9篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

电信工作展望 展望工作总结篇一

以互联网为主要手段的现代远程教育已成为当今教育发展的趋势之一。在国内外，远程教育不断蓬勃发展。而题库系统更是远程教育的一大重要组成部分，因此，基于web的题库系统的研究对于发展远程教育尤为重要。

通过这段时间的设计与开发，总体上完成了以下几项工作：

1. 研究了题库理论，参考了一些相关的文献资料，并且使用了一些题库系统，对题库管理系统有了一定的认识和了解。
2. 技术□sql server数据库技术，从而为系统原型的实现提供解决方案。
3. 在研究设计的基础之上对系统进行实现，该系统大体上实现了总体设计方案中所提到的题库管理，系统管理，功能扩展等3个模块的功能。
4. 对系统进行测试，尽管在测试过程中还有一些尚未解决的问题，但是这些都是预期可以解决的。

基于web的题库管理系统的设计与实现涉及多方面的理论、

方法和技术，本系统还有许多新的问题需要解决，需要在实际应用中不断积累和完善，在以下几个方面，还需要做进一步的研究和开发。

1. 论文只考虑了试题信息的几项基本组成，并未在试题统计等方面进行深入发掘。

使得系统只考虑了一些简单情况，如何应付复杂的试题信息还值得加强。可以进一步完善试题信息表的相关字段，增加试题信息的完整性。

2. 该系统只考虑了试题应用的一些基本情况，未对考卷生成等扩展功能进行更为深入的研究，使得试题库的一些接口还不够完善。

3. 系统在测试上还存在一些问题，不过都是预期可以解决的。

4. 等相关web技术在该系统的开发过程中应用范围还不够，还有提高的余地。

首先，我要诚挚的感谢我的导师xx老师，在近一年的企业实习和毕业设计期间，都得到了xx老师的悉心指导，在论文的写作过程中，多次得到他的督促，并且他为我的论文提出了许多宝贵的修改意见。

xx老师的严谨治学的态度与求实的工作作风及丰富的学识留给我深刻的印象，使我受益匪浅。

其次，要感谢同组的xx□xx同学，他们与我共同承担了系统的分析设计与开发任务，在大家的共同努力下，终于圆满地完成了系统的设计开发工作，在此我向他们表示深深的感谢。

最后要感谢几年来给我们上课的老师与学院的各位工作人员，正是有他们的辛勤劳动，才使我今天有足够的完成整个

项目，在此向他们表示真诚的谢意。

电信工作展望 展望工作总结篇二

寒风料峭，忙碌中□20xx年即将离我们而去。为总结我支队一个学期以来的活动并从中取得经验与教训，我支队特为本学期做一个工作总结。

本学期在九月份的招新工作中我支队积极部署，并加强与各部门之间的联系，充分做好了新学期的招新工作。十五位报名者在众多参与者中脱颖而出，成为我支队的见习干事。他们的加入，为我协会的发展注入了新的血液。在将近一个月的见习时间内，见习干事们表现积极，有八个通过了协会的考核并成为我支队的正式干事。

九月底十月初，我支队所有成员积极配合协会其它部门，出色的完成了军训服义捐任务。其间，我部门成员表现积极，听从安排，毫无怨言。充分体现出了志愿者应有的奉献精神及积极性、主动性。

在十月中旬，我支队在协会各部门的积极配合下，在重阳节来临之际，举办了九九重阳为孤寡老人送温暖的活动。活动期间，我支队成员认真部署且积极与协会其他部门交流，使活动达到了预期的效果。但也存在许多不足，应对突发状况能力差，主动性不够强，创新力不够等。

十一月上旬在运动会的义卖和志愿服务中，我支队成员表现优秀，积极肯干。与此同时，我支队积极在校外扩大协会影响，传播爱的力量，给社会弱势群体送去关爱。收集国桥小学留守儿童材料，并对每户进行了走访。在十一月下旬，我支队所有干事及直属队员、协会其它干事，国桥小学校长的共同参与下，给相对困难的留守儿童送去了温暖。活动期间，我部门干事表现优秀。但活动准备不足，人员调配不合理，材料不足等问题使活动进行的很牵强。

放眼过去，展望未来。作为新成立的部门，我支队具备了新生力量应有的朝气与活力。在不断成长与壮大的过程中，我支队在没有任何经验可寻的情况下定不断吸取教训，在协会其它部门的帮助下，继续前进与提高。展望新春的伊始，我支队在国桥小学的定期义务支教与帮扶活动将逐步展开，与此同时，接手凤凰小学农民工子女的义务支教及心理安抚。以此作为我支队的常规活动。其次，积极参与配合其它部门举办的活动。我支队成员将在坚持奉献、友爱、互助、进步的宗旨下，更有信心、有创新的完成志愿服务的使命。微笑服务、吃苦耐劳，志愿者应有的精神，我们都具备。扬帆起航，目标就在前方。

以上就是我支队20xx——20xxx学年度上学期的总结及对下学期的展望。我支队成员定齐心协力，在我协会的带领下越走路越宽。

电信工作展望 展望工作总结篇三

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

- 1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws—17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，yh5ws—17/50型避雷器销售价格仅为80元/支，prw7—10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

（一）依据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放

矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一）20年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）20年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）20年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1—2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

电信工作展望 展望工作总结篇四

尊敬的台领导、公司领导、同志们：

晚上好！

一、网络数据规划

由于大家过去都是从事广播电视事业，对电视信号的传输、城域网规划、用户管理都是熟门熟路，但是对于宽带ip的区域规划、wlan ip地址规划、ip地址分配还是宣纸上描画——白加黑。尽管也有一些零星的组织外出学习，但知识结构层面、应知应会层面还是没想象的那么尽人意。

网络数据规划是在城域网大规划下作区域规划、区域wlan ip地址规划、ip地址分配，如果规划不先行，安装早于规划，那数据管理与设备管理就无从谈起。长沙国安、湘潭国安就是前车之鉴，况且一直没有干水厘清。

管到的棘手数据网。

网管不到的原因是vlan划分和ip地址的部署没有一个规范方案，头端安装不是工程建设时统一进行，而是按照用户装机按需挂接。找到了问题的所在，我们开始针对目前益阳国安的具体情况数据进行数据规范方案的拟定。

一开始数据部想以所为单位，进行没有网管的设备的重新调试，考虑到头端数量多，所里的维修、营销任务、用户配合可否等诸多因素，这种方案要浪费大量的人力物力劳命伤财，

所以马上被否决，于是数据部继续考虑用其他方法进行规范。

在瓶颈期，数据部人手少（2人）、任务重、基础薄，想到“它山之石可以攻玉”，便报请领导批准组织到长沙、湘潭国安进行数据规范的学习。长沙国安的情况跟益阳国安差不多，也是一开始一窝蜂地头端上线，没有规范vlan和ip地址，所以导致目前为止还有几千的头端没有网管，他们的整改措施是另外支付费用要求维护人员到现场一个一个登记整改，进度相当缓慢。从湘潭国安我们了解到他们从事互联网业务已经有差不多十年的历史，所以他们在数据规范上有丰富的经验。他们的头端安装是工程设计以后，马上交由数据部进行数据规范和数据的分配，头端设备的数据随施工图纸一起派发，头端上线列入工程验收。所以他们的头端上线工作非常顺利。

的.协调下，播控传输部的漆翼、数据部饶凯和我在数据部进行了技术探讨和分享。一、我们先尝试从olt侧进行数据规范，发现数据操作非常复杂，而且可能中断业务影响用户感知，知非即舍；二、我们考虑从基站的交换机入手，采集所有的头端mac地址，然后针对mac地址在pon口的分配情况进行数据规范，但是还是不能达到目的。三、后来经我多次协调，数据部得到bras授权，数据部饶凯将bras的数据全部导出进行了详细的研究分析，发现如果从bras获取所有的设备地址，然后核查机房的交换机，根据交换机的数据规范到olt的pon口，将所有的数据收集后，备份bras的相关数据，再根据onu的分布情况将bras的数据做相关修改。这种方法只是暂时切断设备的网管通道，完全不影响用户业务，方法可行！数据部将方案汇报给龚台后，龚台批准数据部的方案，并要求在1-2个月内将所有数据规范到位。数据部雷厉风行，争取在规定时间内按质按量完成任务！

至此，益阳国安的头端上线工作进入了正规化、流程化的道路，所有头端上线由现场安装人员报数据部配合完成，双方

做好数据登记和物理地址登记，事后核对，确保头端数据的万无一失。虽然数据部人员稀少，但是为了支持公司的宽带事业的发展，确保每个头端的准时上线。数据部从2015年5月份开始几乎每个周末都没有休息，几乎个个休息日都要到办公室加班，共加班五十余个休息日。头端上线数从年初的11个到年底12月31日的629个，准确率百分之百。千淘万漉皆辛苦，吹尽狂沙始到金。工作虽然辛苦，也不现什么壮观场面，但年底时看着整齐划一的数据，看着安装人员能及时地拿到头端安装费，内心甚是欣慰。

二、2016年工作打算

世界那么大，我们想去看看，网络发展这么快，我们用心去摸索。2015我们对城域网进行了正本清源的厘清，2016年数据部打算在数据优化、网络安全、管理深化上下功夫。2016年是各大运营商火拼移网的一年，这给国安的固网带来了很大的机会。2016年益阳又要进入一个固网的强有力的对手——长城宽带。这些情况数据部在2015年年末就已经获取，并且一直在见机而作，运筹2016年国安宽带的发展方案。

情况，益阳国安必须要有自己的优质宽带的源头。为优质客服和争取客户资源提供更好的服务。所以，以前所提的流控服务器必须尽快上马，利用大数据分析，对用户进行流量进行分析，优化、分流。流量上我们必须在本地或者异地采购电信、联通的优质带宽，让我们的源头活水源源不断。

源头有了活水，我们下一步要考虑的是下行到用户的最后一公里。以前数据部和播控传输部一起曾经多次提出要针对小区的情况进行网改的优化。鉴于益阳国安的网改特色一直没有实施。2015年年末我们去长沙交流的时候，长沙国安提出来了他们目前遇到的eoc网改出现了瓶颈□eoc的覆盖方式在用户增多的情况下无法承载新业务的发展，必须再次进行网改。目前益阳国安还在网改中期，可以借鉴长沙国安的经验教训，将网改逐步完善。长沙国安也建议我们应该以fttb□ftth覆盖

为主□fttb的覆盖成本基本跟eoc的覆盖成本相当□ftth的用户成本会相对增加，但是一次性到位。针对高档小区，用户也不会因为少许的成本增加而放弃国安优质的电视信号□fttb和ftth目前技术已经基本成熟，设备、器材价格已快速下浮，三大运营商基本将ftth覆盖到位。益阳国安不能落后，重复投资的老路我们要坚决放弃！

台的查询功能的二次开发可以让110热线，维护人员能够更快的了解到用户账号的真实情况，如缴费到期、欠费、报停、免费、专网、流量馈发等，为故障解决提供快速通道，希望在2016年能完成。2016年是猴年，猴者为金，为革，为灵动、为收获。希望益阳国安能取金猴之灵气，积极改革，努力收获和稳住我们辛勤耕耘的成果！

我们务必认识到，坚守了几十年的传统业务在被各路运营商和新技术分化、蚕食、掠夺，传统业务收入在日渐削减、萎缩；我们务必认识到我们850元3年这只是价格的吸引，宽带是邀客容易留客难，请神容易留神难；我们务必认识到我们还有好多的不足与未知。今后的增值在哪？是在互联网宽带下衍生的各种业务支持与支撑，少做谈匠多做铁匠，做好自己、做好本部门，待到公司兴旺时，大家都会开怀笑，最后祝益阳国安，事业蒸蒸日上！

谢谢大家

二〇一六年二月 日

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要

求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、做好个人工作计划，加强业务学习，提高工作能力，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，做好办公室工作计划，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作,同时也和同事相互沟通,增进了解。工作中遇到不明白的问题,我会虚心向同事求教;生活上我也经常和同事谈心,了解彼此的想法,缓解工作的压力,克服困难,共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊,也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够,缺乏与领导有效沟通,遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺,虽然一年多来我努力做了一些工作,但距离公司领导的要求还有较大差距,尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高,这些问题,我决心在今后的工作中努力解决,使自己更好地做好本职,服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫,把学习作为武装和提高自己的首要任务,树立与时俱进的学习理念,养成勤于学习,乐于思考的良好习惯。结合产品部实际,多从细节考虑,紧跟领导意图,协调好内外部关系,多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习,做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时,树立正确的人生观和价值观,增强事业心和责任感,认真做好职责范围内和领导交办的工作任务,不好高骛远,也不庸人自扰,凡事从点滴做起,精益求精,一丝不苟,踏实肯干,求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪,不以物喜,不以己悲,不因一时得意而骄傲

自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，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。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

电信工作展望 展望工作总结篇五

转眼间2011年已接近尾声，回首过去的一年时光，为自己能处在这样一个优秀的团队里感到荣幸，也为这个团队所创造出的业绩感到深深的自豪。自己虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了公司一段不平凡的发展历程。

过去的一年，领导的悉心关怀和引导，同事们的支持和帮助，一直激励鼓舞着自己在工作中不懈地努力。回顾2011年，自己虽做了一些工作，但离目标仍有差距，现将经手的工作和在工作中的体会作一简要的总结。

工作方面：

1、锦绣天池上院a□b□c区三区之间土方挖填平衡及现场调配，工程量的核实等。

2、锦绣天池上院供水、供电、供气的报装，管线的统筹，施工方案的确定，施工过程中的监督管理及现场协调。

3□b□c区智能化管理系统招标过程中招标文件的编写，施工单位的资质审查，协助领导进行合同的修定，现场施工中的管

理与协调，工程量的调整与核定，竣工验收，资料的整理，移交手续办理等。

4□b□c景观、绿化的招标过程中招标文件的编写，协助领导进行合同的修定，施工中细节的修正和指导，为加强现场施工技术力量、加强现场管理力量、提高施工人员技术素质，同施工单位经常性的交涉，进行的一系列整改举措，现场施工质量的把握控制，工程量的调整与现场收量，竣工资料的督促指导及工程验收决算等。

5□b区网球场□c区篮球场、体育运动设施招标及建设施工竣工决算的全过程管理。

6、上院地埋式无动力污水处理系统与小区整个排污体系的整体规划，小区排污管道高程、管线走向位置的确定，施工过程中的控制和竣工后验收等。

1、办公地点的选址与改建装修。

2、昊天“山水国际城264亩地规划出台与报建。

3、进入昊天“山水国际城两条主道路的现场勘查及方案论证，施工通道中道路及桥梁的改造与修建方案的确定。

4、与供水、供电、供气等部门的’接洽，了解相关政策信息及实施准备。

5、昊天“山水国际城园林景观方案的设计参与。

6、山水国际城施工生活临时用800kva变压器报装施工。

7、制定小区供配电系统规划草案，经多次现场勘查及走访，制定项目临时施工、生活用水草案，项目排水排污、地埋式一体化污水处理系统草案等。

8、施工工人生活区地址的选定，生活区方案的详细规划与现场施工。

9、264亩地清表工作及现场地形补测。

工作中的不足和体会：

1、要改进原有思维惯性和思维方式，在项目管理、协调等工作上要有前瞻性，要根据公司计划要求积极主动的思考，自己考虑应该去做什么，而不是等领导安排你去做什么。

2、现场管理力度要加强，管理作风要更强硬。

3、业务技能仍需不断提高，为此自费购买了天正建筑cad室内
设计教材光碟及其它相关专业书籍，利用休息时间进行学习。

2012年展望：

行和开展工作，时刻保持良好的心态与积极进取的工作态度。

2、对自己分管工作中遇到的困难，要抛开原有思维模式，制定出多套切实可行的解决方案。不做传话筒，不到不得已，不把自己的工作困难推给领导。

3、作为荆门公司一分子，自觉遵守公司的各项规章制度，要把自己融入到公司的大集体中去，学人长克己短，依靠集体的智慧和力量完成各项工作。以对公司绝对忠诚的态度投入到各项工作中去，把公司的事情当作自己的事情去做。

2011年马上就要过去，即将来临的2012年还将有更多的挑战。目标清晰，沉着冷静，适度总结，努力奋斗。随着工作的深入进行，在领导的指引及同事们的支持下，我有信心展现出自己更高的水平，完成更高的目标。

工程技术部：李长青

2011年12月22日

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年。回顾这一年的工作历程，我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

个人总结

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。
2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所需的双赢，所以说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就更不用说做出业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

个人建议 1. 产品质量有待进一步的提高，无论是公司的主打产品钳锤，还是小打小闹的钥匙扣，质量投诉此起彼伏。今年，不管是自己生产的产品，还是外购的成品，客人qc一来验货，都是要返工重验。这对销售工作的开展产生了极大的困扰。

2. 新产品的开发周期过长，这就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

4. 货期不按时，实际出货时间远远超过报给客人的货期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划。特别是礼品单，规定的日子一过，这个产品对客人来说已经没了任何意义。使得客人对我们公司产能和规模生产怀疑，这对公司的信誉也会造成一定的影响。

展望2016

海外市场的开拓没有终点，在摸索和经历中慢慢成长。而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，2016年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果2016年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！希望自己可以做出惊人的业绩，祝公司明年再创辉煌！！

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

电信工作展望 展望工作总结篇六

作为一名刚刚毕业从事会计财务方面的我，在工作的同时，我一边学习一边总结在工作中出现的问题。在这一年里，在各位领导的领导和同事的帮助下，我学到了很多关务财务方面的知识，也总结了很多关于财务方面的经验。本着寻找不足，展望明天的原则，写这篇文章，希望在回首即将过去的2015年工作中不足的同时，也通过在2015年的自己不足之处的改进和空间的提升，展望公司在明年的美好未来。

1、资金方面：作为一个企业，资金的安全及管理是财务业务

中很重要的工作，2015年在这一年我每月月末会与出纳人员及时、完整核对现金、银行存款、其他货币资金往来进行对账、盘点，并做资金对账表存档。保证了各项资金帐帐相符、帐实相符，为公司资金安全管理及合理使用提供了数据基础。

2、供应链方面：作为一个总账会计，我要负责每天采购、出库等发票的生成，月底我要做供应链的对账、关帐结账工作。在这一年里，我能坚持每天生成相关发票、月底做库盘点数据并参与盘点、审核盘盈盘亏单据及写盘点报告，为公司商品管理工作尽到了一个作为财务人员的职责。

3、应收应付系统方面：我坚持每天把出纳传递的收、付款单据在当天入账，及时核销客户应收款、供应商应付款；及时处理商务部门及业务人员oa邮件关于应收应付款项的调整入账；改变了以前因入账不及时，给商务方面在对客户和供应商款项管理方面造成的'数据信息滞后、帐期影响。在这一块，通过我的工作有了很大改善，为公司各层级数据需求者提供了及时、完整、准确的数据支持。每月底及时进行了关、结账工作，仔细调整业务环节中出现的数据不符合系统的情况，从未因供应链关结账的问题影响下月的业务开单。

4、固定资产系统及存货方面：我每月对公司购入的各项固定资产进行登记入账、建立卡片，月底对资产项目核对关结账。

务及时进行核对并制作对账表，对于双方有疑问的事项我能做到和对方财务人员保持密切沟通只至找出问题所在、及时解决，保证双方往来账务清晰、数据准确。

6、其他会计事项：我能按照财务部规章制度、领导要求，处理相关财务事宜，提供需要的数据信息及账表及其他事务；对于其他部门和人员通过系统查询关事项，能积极配合并释疑；遵守财经纪律和制度、遵守职业道德、保守各种保密事件及商业秘密，做到数据不外泄不传播。

关于在财务总账这个职位上的细节问题；渐渐地我发现，这些平时在课本中学到的知识很多一部分都可以用到，在即将过去的这一年中，经过我的不懈努力，我见见缩小了理论知识和实际工作中的差距，而且，最重要的是，通过这一年在财务方面的工作，我切实感觉到了在财务工作中的乐趣，这样可以让我在这个工作中投入更多的激情。但是，在工作中，关于细节这方面，还有很多的不足，比如，记账，总账，收支，入库记录，还有每日账目等的输入存档，刚刚开始进入工作的时候，因为手生，有时候经常会出现错误，但是我相信，只要有足够的耐心和细心，加上我踏实认真的态度，我相信，一步一步的学习改进，明年关于这些细节方面的问题，我会做的越来越好。

关于在这个职位上的工作效率问题；记得刚刚开始的时候，除了在大学中实训中接触到相关的实习和认知，还没有接触到类似我们公司中相关装饰材料的账目，以及材料出库和采购什么的都不太了解，当时我一直无从下手；所以有时候，还去请教同事，后来，在这一年中，我慢慢去学习和请教别人，慢慢了解了公司的货品的采购账目的制作与输入存档，装饰材料的入库记录的存档，装饰材料的出库记录和账目匹配等账目的记录方式与记录规则，逐渐建立了信心。在这个过程中，虽然很累，但是看到自己在这个过程中所做的努力和眼前密密麻麻的账目，心中慢慢充满了自信和快乐。现在，记账，各种明细表，日记账，周记账，都能很熟练的记录，记账的效率也越来越来高。所以，我也相信，以我坚持不懈的学习和认真踏实的态度，明年的工作会做的更好。

2015年

我呀更好更加全面的完成财务总账这个工作；团结部门全体人员、紧密协同工作；不折不扣完成上级领导安排布置的各项财务工作。同时，如果有机会，我也会积极参与各种培训及学习，不断充实自己、努力学习相关的知识，提升相关的职业技能，增强自身的能力。

在这个工作岗位里，可以用到学习的知识反复去运用、锻炼自己，让自己的职业能力不断的提升，能力不断增强，我相信，用这些学到的知识和逐渐积累的经验，以及我认真踏实的态度，我相信2015年我会做的更好。

电信工作展望 展望工作总结篇七

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年中，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。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，顺利的完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是坚持完成领导办公室的卫生清洁包村工作，尽量做到让领导满意。二是做好办公室的日常事务。完成领导每天布置的工作并努力做到最好。三是认真完成每月的公路巡查工作，确保公路畅通无阻，认真开展安全隐患排查，最大限度确保一方平安。积极配合重点项目建设工作，有力的推动在建项目。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己适应并干好工作。积极参加单位的集体活动，认真学习，坚持做好工作笔记，

认真记录工作中的得与失，使自己的业务素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强在便民值班中要坚守岗位，为民排忧解难，树立政府机关形象。

3. 积极进取，加强团队合作

此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，与业务部门沟通太少，掌握信息不够，影响单位整体工作推进。虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职工作。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强业务的学习，做到全面深入的了解各种制度和业务。把各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在争创一流业绩上下功夫，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，

求真务实。

张兴龙

2015年2月27日

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、做好个人工作计划，加强业务学习，提高工作能力，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、 存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、 今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，做好办公室工作计划，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

电信工作展望 展望工作总结篇八

2. 配合做好派遣及代理单位及人员的档案管理工作；

8. 积极完成领导交办的其他各项工作任务。

由于我到锐杰公司工作的时间还很短暂，对自己下一阶段的工作定位及工作安排还不是十分清晰，因此以上工作计划只是个人初浅的想法，并不成熟，望领导给予指点。

总而言之[]20xx年，我将紧密围绕锐杰公司发展战略目标，服从领导工作安排，发挥自己的特长和优势，团结同事，积极进取，以饱满的工作热情不折不扣地完成各项任务。

电信工作展望 展望工作总结篇九

转眼间20xx年已接近尾声，回首过去的一年时光，为自己能处在这样一个优秀的团队里感到荣幸，也为这个团队所创造出的业绩感到深深的自豪。自己虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了公司一段不平凡的发展历程。

过去的一年，领导的悉心关怀和引导，同事们的支持和帮助，一直激励鼓舞着自己在工作中不懈地努力。回顾20xx年，自己虽做了一些工作，但离目标仍有差距，现将经手的工作和在工作中的体会作一简要的总结。

1、锦绣天池上院a□b□c区三区之间土方挖填平衡及现场调配，工程量的核实等。

2、锦绣天池上院供水、供电、供气的报装，管线的统筹，施工方案的确定，施工过程中的监督管理及现场协调。

3□b□c区智能化管理系统招标过程中招标文件的编写，施工单位的资质审查，协助领导进行合同的修定，现场施工中的管理与协调，工程量的调整与核定，竣工验收，资料的整理，移交手续办理等。

4□b□c景观、绿化的招标过程中招标文件的编写，协助领导进行合同的修定，施工中细节的修正和指导，为加强现场施工技术力量、加强现场管理力量、提高施工人员技术素质，同施工单位经常性的交涉，进行的一系列整改举措，现场施工质量的控制，工程量的调整与现场收量，竣工资料的督促指导及工程验收决算等。

5□b区网球场□c区篮球场、体育运动设施招标及建设施工竣工决算的全过程管理。

6、上院地埋式无动力污水处理系统与小区整个排污体系的整

体规划，小区排污管道高程、管线走向位置的确定，施工过程中的控制和竣工后验收等。

1、办公地点的选址与改建装修。

2、昊天“山水国际城264亩地规划出台与报建。

3、进入昊天“山水国际城两条主道路的现场勘查及方案论证，施工通道中道路及桥梁的改造与修建方案的确定。

4、与供水、供电、供气等部门的接洽，了解相关政策信息及实施准备。

5、昊天“山水国际城园林景观方案的设计参与。

6、山水国际城施工生活临时用800kva变压器报装施工。

7、制定小区供配电系统规划草案，经多次现场勘查及走访，制定项目临时施工、生活用水草案，项目排水排污、地埋式一体化污水处理系统草案等。

8、施工工人生活区地址的选定，生活区方案的详细规划与现场施工。

9、264亩地清表工作及现场地形补测。

1、要改进原有思维惯性和思维方式，在项目管理、协调等工作上要有前瞻性，要根据公司计划要求积极主动的思考，自己考虑应该去做什么，而不是等领导安排你去做什么。

2、现场管理力度要加强，管理作风要更强硬。

3、业务技能仍需不断提高，为此自费购买了天正建筑cad室内设计教材光碟及其它相关专业书籍，利用休息时间进行学

习。

1、紧紧围绕公司领导在荆门项目中制定的总体目标，分解、细化到自己的责、权范围内，主动地去思考工作，坚定不移地执行和开展工作，时刻保持良好的心态与积极进取的工作态度。

2、对自己分管工作中遇到的困难，要抛开原有思维模式，制定出多套切实可行的解决方案。不做传话筒，不到不得已，不把自己的工作困难推给领导。

3、作为荆门公司一分子，自觉遵守公司的各项规章制度，要把自己融入到公司的大集体中去，学人长克己短，依靠集体的智慧和力量完成各项工作。以对公司绝对忠诚的态度投入到各项工作中去，把公司的事情当作自己的事情去做。

20xx年马上就要过去，即将来临的20xx年还将有更多的挑战。目标清晰，沉着冷静，适度总结，努力奋斗。随着工作的深入进行，在领导的指引及同事们的支持下，我有信心展现出自己更高的水平，完成更高的目标。