

最新电脑操作工作总结(实用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

电脑操作工作总结篇一

我到xxx公司主要负责市场开发和业务方面的工作3个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。

勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。

同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今

年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。

针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。

这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润xxx万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。

多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxx公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。

树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

电脑操作工作总结篇二

新年好。

首先，向各位领导和同事表示真诚的感谢。“吃水不忘挖井人”，销售工作取得的任何成绩，和公司领导的关怀及各位同事的努力支持是分不开的。失去了后方的支撑和推动，前方的销售工作将寸步难行。

一、主要工作回顾

(一)进行了广泛的市场调研活动。

我们通过各种方式的调研活动，如网络、展会、客户访问等方式，收集市场资料，进行市场分析，包括客户密集区域、密集产业、采购周期、采购时机、客户贡献、本行业状态、主要竞争对手状况(产品优劣势、价格、主要营销手段)等。通过以上活动，我们可以做到有的放矢，以达到精准营销、高效营销。

(二)进行了频繁的营销活动

(三)注重销售骨干的培养

人才是营销的核心资源，本部门组建两年来，积极发挥团队的推动器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。经过包括客户查找定位、约谈、招投标、合同签订等一系列“以团队为主体”的言传身教式培训及实战历练之后，他们已经成为能够独挡一面的销售骨干，并正为公司创造着越来越多的市场价值。

(四) 营销体系初步形成

根据营销工作的具体内容和 workflows，我们建立了详尽而明晰的客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务、销售成本等在内的一系列的信息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。

根据以上信息，对市场进行了多种分析，包括客户区域分析、行业分析、趋势分析、机会分析、客户贡献分析、成本分析、绩效分析等，以掌握营销活动的一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

(五) 重塑客户关系概念，构建立体化的客户关系网络。

我们将双向的客户关系，发展为多元化的客户关系。一方面，建立起公司和客户之间的纵向关系，另一方面又努力发挥桥梁作用，建立起客户和客户之间的横向关系，形成了多元互动、立体交叉、充满活力、自我扩张的客户关系网络。

(六) 根据不断变化的客户需求，向公司提出合理化建议，提高公司产品的市场适应能力。

二、存在的问题及解决思路

问题总是和工作形影不分，成绩微不足道，但问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程，将是我们不断发展和持续前行的过程，并且，这些问题的有效解决，也正是我们下个销售年度努力目标之所在。

问题(一) 尚未建立高效、规范的营销体系和业务流程

营销，是一个复杂而系统的工程。我们需要建立一套高效、规范、而不失灵活的营销体系和业务流程，来完成这样的工

程。比如营销业务流程中的客户管理、渠道管理、价格管理、订单管理、合同管理、成本核算、绩效考核等，都应该有统一、严格的标准和规范。

问题(二) 尚未真正建立起富有活力和战斗力的营销团队

市场如战场，要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须建立一只有共同目标、有激情、有战斗力、有凝聚力的营销团队。游击战固然灵活，但要取得市场的压倒性优势，还是需要相当规模的兵团作战。

问题(三) 市场宣传力度不足，品牌号召力有待加强

营销分为营和销，即市场宣传和销售两部分。两者的关系为空中力量和地面部队的关系。现代化战争离不开空中打击，我们也应该大力加强空中力量的建设，依托航天品牌优势，广泛进行对外宣传，提高公司品牌形象，以保持公司在市场空间中的优势地位。如intel、microsoft、包括行业内的pcb、lms等，我们并不见他们的销售人员满天飞，但他们的业绩却让我们望其项背。

问题(四) 质量和用户服务需要进一步完善

个人认为，产品质量和用户服务，应该是营销体系中极其重要的两个内容。在买方市场背景下，我们应该以服务者的心态，向用户提供质的产品和最卓越的服务，以应用为本，切实帮助用户解决实际问题。从华为“狼”文化中的抢肉者到“蜂”文化中的酿蜜者、奉献者角色的演变，以及海尔“真诚到永远”的企业理念，都能使我们体会到企业应该由单纯的利润攫取者向忠诚的用户服务者的角色变革。我们愿意和各部门共同努力，使我们的产品质量和服务更加贴近用户需求。

以上四点将是我们下个销售年度需要解决的主要问题、思路

和努力方向，我相信，只要有各位领导、同事的支持和帮助，一切问题将迎刃而解。

“喜兔岁九州丰稔，愿虎年百业昌荣”，在新的一年里，我们将服从公司大局，听从领导安排，潜心挖掘市场，用心服务客户，争取取得更好的销售业绩。

最后，诚挚的祝大家新春快乐，阖家幸福，大吉大利。

谢谢大家！

电脑操作工作总结篇三

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。

论文百事通

近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍，有着良好的工作计划及习惯，这样的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润***万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点———无线网，和一部分的上网费预计利润在***万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润***万元；多功能电子教室、多媒体会议室***万元；其余网络工程部分***万元；新业务部分***万元；电脑部分***万元，人员工资***—***万元，能够完成的利润指标，利润***万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：1、公司内部定期不定期安排员工培训。2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和***公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于***形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把***建成在平谷地*规模最大、品种最全、最具有权威性的it

企业而努力。

以上是我的工作总结报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

电脑操作工作总结篇四

一是推行定期检修制度。为了提高设备的完好率，我在丹东市农行系统率先推行了定期检修制度，制作了检修检查记录簿，即每年对全辖所有微机、打印机、ups等设备进行两次全面的检修、维护和保养，尽力保持设备完好。去年七月和十二月，我带领本部两位专业人员先后用了50多天的时间，对全辖14个分理处、31个储蓄所(柜)32台计算机及233台打印机、终端、ups等附属设施进行了两次全面的检修和保养，能现场排除的隐患，现场排除，共排除各种软硬件故障57处。对需要更新的器件，记录后统一请示分管行长，集中购置，再予以更换。实践证明，定期检修制度对及时排除故障隐患、提高设备完好率起到了很大的作用。检修后，故障明显减少。

二是快速排除突发故障。对于突发故障，我坚持履行了对职工的承诺，做到随叫随到、雷厉风行、如同救火。去年，维护部通过电话指导排除的突发故障大约150多起，现场排除的故障130多起。如7月26日晚的雷电，将北井子所和龙王庙所线路击坏，第二天一早，我们就赶到北井子所，经过检查，故障是因电信部门设备被雷电击坏了，就积极联系当地和东港两级电信部门检修。近中午时，龙王庙又来电报告故障，我们又从北井子赶往龙王庙，回东港车站时，已是中午11时20分，立即坐上11点30的班车，在车上买了两穗煮玉米充饥。在电信部门的支持下，当天下午排除了故障。有时虽然故障发生在下午结帐后，我们也尽量做到当天故障当天排除，不隔夜。如8月3日下午5点左右，大东办五四所微机死机，刚好第二天是周六，储蓄所的员工们建议第二天再维修，反正周六、周日也不上班。我们坚持要当天事故当天解决，等彻底排除故障时已是晚上9点多了。去年12月13日下午临近下班

时，达子营储蓄所帐目不平，需要处理。此时，正下着今年第一场大雪，路早已被大雪封上了，非常光滑。为了保障核算安全，身兼系统管理员的翟德春，毫不犹豫地坚持赶往目的地。一路上，车子以每小时20公里的速度行进还经常打滑。问题解决后返回东港时，已经是半夜11点半多了。类似的事例在我们维护部经常发生。由于我们坚持履行自己的承诺，坚持了机关为基层服务、机关工作工员为职工服务这一根本宗旨，赢得了绝大多数一线职工的满意。

此外，我们对机关办公自动化也提供了有力的技术支持和服务，做到了随叫随到，耐心解答和指导，主动热情服务，不分份内份外。如对信贷综合业务、人事档案等系统，不仅提供了及时、可靠的技术支持，牟旭还帮助搞好数据录入工作，有时亲自录入数据。

三是与电信部门搞好协调。老科长宋伟在电脑工作时与电信部门的关系处得非常好，并将这一良好的关系介绍给我。我努力保持了这种合作关系，经常与电信局数据科和客户经理部的有关人员相聚。凡是线路或与电信部门有关的故障，他们都做到了随叫随到，尽最大努力保障我行网络畅通。如7月26日晚的雷击，造成我行北井子、龙王庙两个办事处第二天网络不通，接到我们的报告后，电信部门昼夜抢修，尽最大努力，修复了相关设备。

一年来，我们在市分行科技科的统一部署和指导下，按时完成了主干网的技术改造项目；将市内5个电话专线储蓄所全部改造成ddn专线，避免了过去由于线路质量差造成的经常停业问题。还如期完成了人寿业务代收费用、电信固定电话代收费用、法院诉讼费代收、电信139手机费代收等程序的安装与调试，营业部全省实时电子汇兑系统的安装与调试也顺利完成。

全行办公自动化也向前迈进了一大步。业务科室安装了电子公文传输系统，业务报表和文档实现了网上传输；还配合市分行科技科完成了人事档案系统网络版的升级安装和数据补录

工作;根据新的会计科目,重新编制了统计分析表;完善了信贷综合业务系统,配合信贷管理部完成了所有数据的补录工作;协助计财部门搞好统计综合业务系统科目的调整和有关公式的修改。

基层办公自动化也实现了零的突破,为各办事处装备了电子报表和办公、文字处理用的微机,为各专业实现报表无纸传输提供了必要的条件。

电脑操作工作总结篇五

又是年末,回顾这个学期所从事的电脑教学工作,基本上是比较顺利地完成任务。当然在工作中我享受到收获喜悦,也在工作中发现一些存在的问题。我所享有的收获我会用于下个学期的工作中,我所碰到的问题我要认真思考想办法解决。

从教学上讲我主要做了这一些工作:

(1)、做到期初有计划,有教学进度,使教学工作能有条不紊地顺利进行下去;虽然其中出现一些突发事件比如:电脑室只能开放一个月,但由于教学计划安排的比较好,所以并没有给工作带来影响,反而在一定程度上有利于教学工作的进行,使得大量电脑理论知识得于传授给学生。当然也有不利的一面即学生没有办法上机,缺少实践机会,这个问题在下一个学期要特别加于重视解决。

(2)、按照学校工作管理规定,认真备好课,写好教案,努力上好每一节课。电脑科学学校安排的课时比较少(一周每班一节)这对于学生来讲的很重要的一节课;对老师来讲是比较难上的一节课。所以才能上好每节课对老师对学生都是很关键的。除了备好课、写好教案外,我还要查阅各种资料,能上因特网时还上网寻找好的教学材料,教学课件,把它们和我所从事的工作结合起来,为我所用。

(3)、利用学科特点,和自身条件,组织部分学生参加电脑兴趣小组。活动的成果的喜人人如初一不少的学生电脑打字速度,电脑知识水平的很大的提高。

(4)、在转差促优上,我也注意在教学中或教学之余以各种形式如家访等形式学生进行思想教育,转化差生,促进他们的发展。

(5)、在教学之余,我也注重自身发展进步。除了听课,评课,参加教研组教研活动外,我还注意到要自学。从思想上,利用行评机会端正自己;从行动上参加自考学知识,学电脑技术,学教学技能等;在生活上注意形象,为人师表。

作为教师教学工作是主要的,但除了教学工作外,我也积极参加学校组织其它活动如:政治理论学习,运动会工作等等。

XXXX年X月X日