

2023年电信厂商工作总结报告(通用7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

电信厂商工作总结报告篇一

流年似水，光xx如箭，辉煌灿烂的20xx年xx指间就将过去，转眼又到了年终总结的时候。回首我们营业部一年来走过的历程，有xxxx也有欢笑，有汗水更有收获。

一年来，我们在公司各级领导的正确领导和大力支持下，全面学习贯彻党的精神，结合工作实际，解放思想、更新观念，面对各种困难和不利因素，凭借优异的服务和xx勤的努力。

20xx年，我们在通信市场竞争异常激烈的不利形势下，紧紧围绕市公司“一通三畅”的战略要求和经营发展目标，积极主动开拓市场，挖掘市场潜力。从年初开始就认真贯彻公司工作会议精神，本着立足于早、抢占市场的经营思路。

1、思想xx表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保xx按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保xx工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造xx的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为企业的发展做出更大更多的贡献。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的电信营业人员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献。

电信厂商工作总结报告篇二

今年以来，我们电信分公司在市委、省公司党组和分公司党委的正确领导下，认真贯彻中、省、市委关于党建工作的部署和要求，按照党的xx大及市委党建工作精神，紧密结合分公司实际，有效发挥企业党组织的政治核心作用，切实加强和改进企业党的工作。在实现企业党的工作与经济工作紧密结合，服从服务于经济工作，不断提高企业的竞争力和经济效益方面做了一定工作，也取得了一定成绩。

企业党组织在企业中要实施政治领导，就要通过一定的法定程序，把党的政策和党组织的主张、意图变成企业领导人的意志、决策；党组织的政治核心作用应有机的融合，渗透在企业的决策、监督执行层之中，并以此为支点，围绕企业的发展目标，以经济建设为中心，在企业的规范运转中履行职能，发挥作用，而不是直接干预生产经济工作，包揽生产经

营事务，决定生产经营具体问题，因此，我们在今年党建工作中，始终把学习邓小平建设有中国特色社会主义理论和xx届四中全会精神作为党建工作的基础、先导和钥匙。把解放思想、转变观念，促进发展作为最根本的思想导向。在今年党委中心组、各支部领导班子组织活动中，我们首先有组织有计划的学习了《周德强总经理阐述中国电信克服困难持续发展四条经验》、《中华人民共和国宪法法》、《中华人民共和国宪法修正案》、《中华人民共和国行政许可法》、《企业国有资产监督管理站暂行条例》、《关于加强依法治理电信市场的若干规定》以及省公司党组书记周世福、纪检组长李工、省监察厅副厅长纪相忠在全省纪检监察工作会议上的讲话等□xx届四中全会精神统一思想认识，增强党员领导干部政治上的敏锐性和抵制腐败的能力。二是在总结去年党员领导干部联系点制度实施经验的基础上，今年继续在党员领导干部中开展与联系点挂钩活动，以求真务实的工作作风打赢市场攻坚战。力争圆满完成省公司下达的经营收入任务。三是购买了《中国共产党党员监督条例（试行）》、《中国共产党纪律处分条例》、《中国共产党党内监督条例（试行）》解读、《中国共产党纪律处分条例》解读、《党支部工作手册》、《发展党员工作手册》等学习辅导资料发至党员领导干部及各党支部，规范支部工作程序，在全体党员中形成学习条例，遵照执行条例的良好氛围。四是在春节来临之前，向全市电信系统下发了《关于20xx年春节期间弘扬艰苦奋斗精神禁止铺张浪费的通知》传真报，倡导健康的人际关系，杜绝铺张浪费。五是编发了《组工通讯》纸制版6期、电子版6期、（组工通讯）特刊电子版4期，用身边人、身边事树典型，扬正气。五是组织党员收看了全国党内法规知识竞赛。通过这一系列活动，进一步增强了党员干部的党纪、政纪和法制观念，提高了党员干部的政治素质和遵纪守法的自觉性。实践使我们认识到：只有把握住学习理论，解放思想这一个总开关，企业党的工作才能实现高层次的结合和导向性的服务。

搞好一个企业，关键在党员干部队伍，尤其是党员领导干部队伍。要把加强领导班子建设，培养和造就一支适应市场经济要求的高素质的干部队伍，作为企业党的工作与经济工作结合，为经济工作服务的最关键环节来抓。今年来，我们始终班子建设和各级组织建设放在首位，坚持两手抓，两手都要硬的方针，努力建设一支政治坚定、素质过硬、业务精通、干事创业的领导班子和党、团员队伍。首先我们制定和完善了《党内廉政建设责任制实施细则》和《廉政建设责任网络图》，强化从源头治理腐败，从头抓起，从自身做起，各级领导廉洁自律的自觉性全面提高。其次是强化决策能力。我们坚持用邓小平理论、三个代表重要思想指导工作，不断提高班子成员的政治理论素质，增强一班人的政治敏锐性和政治坚定性。坚持理论与实践相结合，注意研究新形势、新情况、新问题，注意总结新经验，不断提高一班人的科学决策与驾驭全局的工作能力。三是注重团结协作。进一步健全民主集中制，领导班子内部坦诚相见、畅所欲言、各抒己见的民主气氛。大事讲原则，小事讲风格，不闹无原则纠纷，增强班子的团结与统一。四是身先士卒当表率。分公司党委要求班子成员切实做到五个带头，即带头廉洁自律、带头勤政务实、带头维护团结、带头执行组织纪律、带头学习，从而形成了一个坚强有力的战斗集体。成为分公司业务发展的领头雁，学习他们走在先，工作他们干在前，遵规守纪他们不含糊。在分公司的物资采购、工程立项、竞聘上岗、人事变更等这些热点，都是按程序和规章制度办事，该招标的招标，该招聘的招聘该公示的公示，确保这些引人注目的工作在公正、公平的环境下进行。在分公司的每次劳动竞赛中，分公司领导都亲自上阵，主动营销，带头超额完成竞赛任务。今年，分公司班子成员中1人被评为集团公司优秀人才，1人被评为省公司优秀人才，1人被市委授予优秀共产党员称号。

分公司党委坚持用科学的理论武装人，采取多种形式，加强党员理论教育学习，提高理论水平。今年，首先采用集中辅导和个人自学写笔记等不同形式，不断组织学习了邓小平理论、xx届四中全会精神、三个代表重要思想等。聘请陕西省委

党校、渭南市委党校、##市检察院等单位的教授或领导进行xx届四中全会精神、三个代表重要思想、预防职务犯罪等讲座辅导。组织观看《怎样做一名新时期合格党员》、《时代的重任努力建设高素质干部队伍》等录像片，把三个代表作为党员、干部思想政治教育的重点，实行了阶段性的重点学习和经常性的自学相结合，不断掀起学习三个代表的新高潮。二是根据业务流程重组后，党的组织机构发生较大变化的实际情况，适时对部分基层党支部的构成作了调整，完成了新建支部的选举和缺额委员的补选，保证了党组织工作的一贯性和连续性。三是按照组织工和程序，完成了党员发展及预备党员转正工作，全年共发展党员9名，预备党员转正11名，确定入党积极分子13名。四是把对入党积极分子的培养、教育做为搞好发展党员工作的重要环节，组织入党积极分子观看了中央党校《新编入党培训教材》，使入党积极分子对党的基本知识有了更进一步的了解。五是结合组织实施一年一度的民主评议党员及优秀党员表彰工作，在全体党员中开展向优秀党员、先进生产者学习的活动，通过对照事迹找差距，号召全体党员处处争先，人人学标兵，个个当表率，充分发挥党员的先进模范作用。

宣传思想政治工作是我们党的优良传统和政治优势。高度重视、善于做好广大干部群众的思想政治工作，激励干部群众为实现自己的根本利益而奋斗，是我们党的传家宝，也是新时期党建工作的重要内容。

分公司今年把宣传思想政治工作同企业改革、发展、服务有机的结合起来，发挥观念更新的先导作用，思想统一的保障作用，以及意识深化的推动作用。

一是春节过后，组织开展了为期一周的管理干部春训班，观看了《海尔经验》、《现代企业规范化管理务实》等专题录相片，举办行政公文写作知识讲座，开展机关作风整顿，举办电信新业务知识讲座等，为完成全年任务奠定了基础。

二是今年元月与5月份与电视台合作拍摄了《挺立潮头铸辉煌》分公司创新发展纪实《诚信求发展，服务铸辉煌》分公司诚信服务掠记两部形象宣传片，于春节期间、517世界电信日前后在##电视台播放，展示了##电信员工遇难而上的昂扬斗志，甘于奉献社会，不断开拓市场，服务用户，创造的辉煌业绩，提高了员工的士气，有效的宣传了##电信。同时也为分公司向上级部门汇报工作提供了较好的影像资料。

三是充分利用分公司院内的文化长廊，强化日常宣传思想政治工作，全年制作宣传条幅30余条，更换宣传橱窗40多块，先后制作了分公司20xx年工作总体思路、指导思想和主要目标任务，使全体员工明确了经营发展目标；制作了企业上市□bpr流程重组重大意义的宣传内容，有力地配合了分公司阶段性的重点工作；制作了企业文化宣传内容，达到了宣费企业文化，促使员工认同的目的；制作了先进个人表彰会、团员去年拓展训练、文体活动剪影等，展示了员工积极进取的精神风貌。通过文化长廊日常宣传工人既营造了宣传思想政治工作的氛围，又使员工受到了实实在在的教育。

四是全年编发纸质版《政工通讯》6期、电子版8期，为员工了解分公司经营方针、交流经验、启迪思路、展示员工精神风貌提供了窗口，电信新业务介绍、他山之石、经营之道、营销状元谈体会、我身边的共产党员等栏目受到了员工的欢迎。根据不同时期的工作重点，及时推出了学习型企业介绍，企业上市、实业回归□bpr流程重组目的意义，企业文化阐释等宣传内容，强化了阶段性的宣传思想政治工作。五是组织了315消费者权益日、517世界电信日业务宣传、咨询活动。制作宣传展板18块、横幅15条，印制宣传彩页2万份，向客户展示了企业实力，宣传了电信业务，加强了与用户面对面的沟通，拉近了企业与用户之间的距离。

六是为不断推进##地方特点文化，丰富员工业务文化生活，与市企业工委合作冠名赞助了《电信杯》工业强市主题文艺晚会，并在电视台播放10次，增强了政府与企业的亲合力，

提升了##电信含有社会上的知名度及美誉度。

七是与邮政局联合，装饰了一台金榜题名时，电信送真情专递彩车，车身携带宣传电信业务的彩喷画面，为200名优秀考生送去了电信人由衷的祝贺和浓浓之情。

八是为配合bpr业务流程重组，组织开展了bpr流程重组知识竞赛活动。参加知识竞赛面达到100%。

实践证明，以调动职工积极性为重点的各种宣传思想政治工作，可以起到凝聚力量、鼓舞士气、稳定人心的作用，可以促进企业的改革与发展，从而使结合、服务发挥出巨大的企业效益和社会效益。

电信厂商工作总结报告篇三

公众客户部

随着国内3g时代的发展，营销渠道越来越成为电信运营商的核心竞争力。早期的2g的营销渠道已经不能适应3g时代的要求，原有的营销模式无法适应当前市场的要求；为此 社会代理商是一个不可缺少，但有时候又让运营商感到头疼的渠道，因为进入全业务运营时代，越来越多的用户通过社会渠道接触电信业务和服务，可是良莠不齐的社会渠道往往给用户带来不好的感知和体验。对于电信运营商来说，如何在加大社会代理商比例的同时，又能确保其营销服务质是一个很重要的问题。

渠道生存

在初期的社会渠道拓展建设上，分三个阶段对社会渠道逐级建设。先扩大收费网点覆盖范围，解决用户缴费问题；再扩大移动用户规模，为社会渠道的发展奠定基础；最后通过创新渠道拓展模式，结合多种举措有效扶持，引入各级社会代

理商。在以自有营业厅为主的城区发展核心区，利用中心营业厅的场地资源优势，通过佣金奖励制度及各类优惠政策，鼓励代理商辐射点级代理，实现代理商规模化入驻。在农村市场，一方面，引导城区有实力的代理商选择跨区域销售模式，入驻农村营业厅铺货销售；另一方面，充分发挥乡镇营业厅作用，将部分具备一定能力和营销经验的代理点转换为核心代理商，此外，与农村信用合作社（超市）联合发展，农村合作社可收缴话费、代办业务，分公司按照代理商佣金规则，给予奖励，结合短信告知余额活动，实现双赢。

终端引领

消费者购机入网过程

在2g时代，手机与运营商的卡号并未太大关联，我买的手机与我要办理的手机号是否匹配，也就是说并没有考虑网络制式的问题。但在3g时代，这种对应关系不得不作出改变。你必须同时考虑手机制式与运营商两个问题。模式为[]cdma手机---中国电信卡。

也就是说，在2g时代，用户买什么手机与运营商关系并不大；而在3g时代，则几乎成了一一对应关系。这对运营商来说，为了获得更多的用户，必须促使更多的用户购买符合我的网络制式的手机。于是，手机的重要性大大提高。

由于消费者购机入网的过程未发生多大的变化，而手机与卡号的对应关系发生了变化，使得运营商面对用户时的营销重心也将发生变化。

智能机的销售环节

在智能机未出现之前[]3g手机与2g手机对用户来说俨然没什么差别。但智能手机的出现，使得其特性昭然注目，独树一帜。由于应用才是智能机的核心，而面对数十万款应用，因

为消费者对智能机的陌生，使得用户不知道该选择什么应用。

这就是说，一方面，杀手级的应用对于用户具有极强的吸引力，另一方面，用户喜欢应用软件却不知道哪些软件好玩，这就需要人来引导。成功的模式是运营商与手机零售渠道合作，在每个渠道增派一名销售人员，在用户购买手机后负责向用户推荐并安装好玩的应用。销售重心从销售套餐到销售手机有五种原因导致运营商不得不将销售重心从套餐转变到手机上来。

一是手机的差异性越来越明显，个性化程度和重要性却越来越大；二是消费者的购买决策过程决定了消费者先选择手机再选择运营商；三是手机制式与运营商的一一对应性；四是运营商套餐资费的差异性逐渐缩小，通信的价格越来越低；五是消费者对价格的敏感度越来越低。

合作重心转向与手机厂商的深度定制

至少有三种原因将促使运营商加强与手机厂商的深度定制。一是手机制式与运营商关联；二是运营商逐渐形成自己的增值业务，电信的天翼live、189邮箱、爱音乐等；三是行业应用的发展，使得具备行业特殊功能的手机也会成为细分市场。

渠道重心从营业厅转向社会渠道

目前的运营商渠道分成三种：自有营业厅、社会渠道、电子渠道，其中社会渠道又分为大卖场、连锁店、代理店、便利性渠道（报刊亭等）。三家运营商在渠道的结构上有所不同。移动的社会渠道最庞大，所以其终端销售能力、卡号销售能力最强。电信的社会渠道最弱，所以一逢节假日，业务受理量直线下降。

由于手机销售的重要性越来越高，使得社会渠道的重要性也随之提高。各大运营商都将拉拢大卖场与全国性连锁店，从

而控制更多的销售能力。

营业厅的重心从业务受理到手机销售

目前运营商的营业厅主要以业务受理、客户服务、品牌宣传等为主，手机销售是其中一小部分内容。并且营业厅的装修风格以柜台式为主，缺少互动性。

重的扶持负担与培植精力，应注意三个方面的问题：一是在城区内先行扶持好一家的基础上，实现手机终端集中供应，保障卖场的分销利润；二是以市场为导向，通过适度的营销政策扶持，维持卖场的市场热度和零售销量；设立手机终端售后服务专区，拓宽卖场的增收途径。针对社会渠道运营初期营销能力不足、生存压力较大的实际，电信企业应加大政策扶持力度，实行终端采购社会化降低进货成本、将终端零售利润让给社会渠道、对其销售终端给予话费补贴、佣金政策向品牌客户与中高端客户和3g无线宽带发展倾斜、设立定期到达一定业务量梯级奖励标准等办法，提高社会渠道的获利能力和幅度。

望领导给予审批

陈海东

2011年12月16日

电信厂商工作总结报告篇四

转眼间我来到中国电信工作已经五年的时间了。时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的20xx年里，我在公司领导的引导和关心帮助下，顺利完成了相应的工作，同时也学到了很多的东西，努力提升自己不足的地方，为公司做出更大的贡献而努力。现对20xx年的工作做一个总结，同时也说说自己的一些想法，不到的地方还请各位领导与同事不吝

赐教。

俗话说：“火车跑得快全靠车头带”。我无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。但在日常工作中得到了部门领导和同事的正确引导和帮助，使我的工作能力的提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

近几年来，随着电信的几次分营，我局已逐步从垄断走向市场，在市场竞争面前，更认识到“服务就是生命线”的真实含义，我们每年不间断地开展“树电信新风，创优质服务”的活动，使广大干部职工牢固树立全心全意为用户服务的意识，也给企业带来了勃勃生机。通过多年的努力，使我局建设有了一个较好的基础。

经过五年的锻炼，是自己对这份工作有了更深的认识。对于工作或者事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，则通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先，是心态。套用米卢的一句话“心态决定一切”。有了正确的

态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底地爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。其次，是能力问题，又可分为专业能力和基本能力。对这一问题的认识，我用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合与某种工作，基本能力包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，

必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

在今后的工作中，以“微笑服务”为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好电信基层装机工作。

人员，我们要积极投身于工作，在新观念、新思路、新方法的研究和探索中，寻求适应，使自身获得各个方面的提高，更好地促进公司的发展，求得更大的进步和最好的发展！

最后，再次感谢大家平日对我的照顾与关心，在以后的工作中，我一定会继续努力，争取做出更好的成绩。预祝大家新年快乐，工作顺利，也祝愿中国电信的事业在新的一年里蒸蒸日上！

电信厂商工作总结报告篇五

xx年是xx公司重组的第一年，在这一年里，在分公司领导的正确领导和全体员工的共同努力下，我保质保量的完成了xx年的艰巨任务。

一、加强思想政治学习，不断提高自身素养

认真学习科学发展观，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，坚持科学发展观，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。

二、恪尽职守，认真完成本职工作

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

三、努力学习，不断提升业务水平

我深知在社会发展如此之快的`今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。利用业余时间参加高等教育自学考试，并于今年7月份拿下本科毕业证，为自己更好的完成本职工作打下了坚实的基础。

四、树立工作目标，创品牌服务形象

心系客户，想之所想，急之所急，“客户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。

作为一名入党积极分子，发展对象的我要时刻谨记党的教诲，时刻以党员的行为准则来约束自己，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中起先锋模范带头作用。积极向党组织靠拢，争取早日成为党组织中的一员。

在20xx年这一年里，经本人在学习、工作、生活等各方面的努力，得到了分公司各位领导和班组所有员工、相关班组的一致认可。再次被组员评选为20xx年分公司先进生产工作者。本人在近些年来所取的成绩，都离不开分公司领导和同事的热心的帮助。

电信厂商工作总结报告篇六

时光匆匆，转眼间20xx年已经时间过半，我们公司在局领导班子的带领下，经过全体职工的共同努力，以年初制定计划为目标，努力开拓，扎实工作，取得了一定的成绩。

代售卡方面，我局上半年累计销售各种缴费卡、充值卡692.48万元，实现业务收入17.10万元；其中市局累计销售422.89万元，实现业务收入10.48万元；××局累计销售101.69元，实现业务收入2.73万元；××局累计销售96.4万元，实现业务收入2.33万元；××局累计销售71.5万元，实现业务收入1.56万元。

截止6月末，我局代放号完成进度以及代售固定电话缴费卡完成进度均列全省第一位。

总结取得的成绩，主要特点和经验有：

一、领导高度重视，制定正确决策。

年初时市场不景气，正是局领导带领广大干部职工，认真研究市场容量，预见性的提出全年代放号及收入计划，并制定适时可行的发展和竞赛方案，支持和鼓励公司职工大胆开拓，勇于创新，采取广泛而有效的宣传等措施使工作取得了卓有成效的进展，局领导也多次关心放号进展情况，为业务发展协调关系、出谋划策，既有效的促进了业务的发展，同时也激励了我们的士气。

二、职工工作勤奋，努力学习提高自己。

由于代办电信是新兴的业务，虽然职工也经过了将近二年的接触，但仍然不如其它业务，还有许多方面仍然在完善和摸索阶段.尤其是各家 络运营商纷纷出台新政策、开发新业务，要求我们的职工不断学习、不断改善服务。

三、巩固多方合作，加强业务联办。

加强与移动和联通公司的合作，既在政策上取得代理商的优势地位，又在业务衔接上搞好合作项目开发，市局一楼开办的鸿雁通讯商城对我们代办业务尤其是移动放号业务起了很

大作用，但随着业务的发展，市场结构的改变，商城的服务能力与水平已不能满足广大用户和支局点的需要。因而，经局领导研究决定：将原有商城的场地划出一大部分出租给北方电信公司，剩余部分改造装修成移动合作营业厅，使得双方的合作有了长足进步。

成绩固然可喜，但仍有不足，诸如市场调研不足、开发力度不够、人员业务不精、激励政策缺乏等，面对下半年的市场竞争和自身经营与发展，可以用喜忧参半来概括，主要是市场的容量渐趋饱和、竞争日益加剧、思想工作不足、职工疲劳厌战等情况，这就要求我们认真学习党的十六大精神，以“三个代表”重要思想为指导，教育和激励职工树立以局为家，为扭亏增盈，步入良性循环做贡献的大局意识；同时，还要进一步开阔思想，以更加大胆而创新的发展路线，搞好公司的下半年经营工作。

一、协调各方合作，制定积极政策。

与移动和联通的良好合作，是我们开展各项业务，取得市场优势地位的基础，必须在双方的合作中，提高我方的合作地位，在松原地区的最庞大的运营网络，是各方都在争取的，也是我们的优势所在，利用老邮电分营出来兄弟企业的关系，与双方签订更为广泛的合作协议，力争达到与移动、联通新开办业务同步的市场开发。以优惠政策搞好联办营业厅的发展，提高邮政代理商的市场知名度。20xx年下半年力争代放移动号1000个，联通号7000个，占双方市场放号总量的30%以上，开发农村支局的业务种类，牢牢占领农村市场，力争农村放号量占总量的50%以上。

二、加强业务学习，培养精通人才。 所有

提高从业人员的业务水平和服务水平，结合局里的年度“双先”评比及“树创”活动，下大力气对职工进行业务培训，努力提高营业人员的操作水平和熟练程度，加快办理业务速

度，提高办事效率，扩大职工知识面，增强职工回答顾客疑难的能力。

三、扩大合作领域，开发新型项目。

一方面要立足当前，深挖已有合作项目的潜力。目前，我们与移动及联通的合作领域已经很大，但是在新业务的合作层次上仍略显不足，比如代联通放cdma号码政策局限性太大，对联通优惠政策的争取还要进一步加强等。另一方面要以松原地区的金牌代理商形象，以良好的信誉度获得合作方的认可，以增加移动、联通以至今后更多方的合作项目，使其对我方的项目开办有足够的信任，也使邮政代办电信公司在两方的业务发展中占有举足轻重的地位。

四、提高管理水平，加强收入考核。

公司成立不足三年，许多制()度还有待完善，管理水平的提高和管理手段欠缺的矛盾随着业务规模的扩大显得日益加剧，为此，要在当前的各项邮政企业及公司规章制度的细化上，结合公司自身经营的实际，制定切实可行的管理制度，尤其在公司财务管理上，由于流动资金较多，接触人员较杂，有必要进一步加强考核，绝不允许出现漏洞和违章现象发生。

相信在局领导的正确指导下，在全公司职工的共同努力下，代办电信公司一定会取得更大的成绩，为全局经营与发展做出应有贡献。

电信厂商工作总结报告篇七

虽然以上发展比起原来已有很大的起色，但远远没有达到领导要求的目标，在营销方面我还要不断的提高自己，一如继往地面对挑战，迎难而上，在领导、同事的帮助下，不断的在电信事业中继续奋斗，继续成长！

一、在思想政治及业务学习情况

部，增值业务共

户，网吧+话吧 2 家，4008 电话平、综合业务水平及管理营销能力得到了锻炼，我感到，不间断的学习对不断提高自身修养及综合素质大有裨益。

二、业务发展及工作情况

这里主要说一说代办业务的业务发展。我到任后所做的工作主要熟悉工作及推进工作。主要是在前几任领导工作基础上再把代办电信业务做好、做强，带领全体职工共同努力，在注重业务全面健康发展的同时，完善服务，做好支撑，使业务发展更上一层楼。

在大家的共同努力下，代办电信业务代放号业务的发展，今年以来一直在全省名列前茅，四大战役中的储汇短信完成业务量及业务收入计划的比例在全省分别排在第二和第一的位置。

整体业务发展的方向和局面均按集团公司、省公司以及市局的总体谋划、指导思想发展和前行。

三、自身的不足之处

受自身学识和见识的局限，对业务发展提出的一些建设性意见不能迅速促进业务的发展。在为成功找方法的时候，难免又以客观困难为理由、给失败找原因找借口。在业务发展上过于重视专业总体发展目标的完成，忽视对细节问题的关注，深感协调能力不强，导致局部发展不理想。

以上是我对前 10 个月思想和工作的简要总结和回顾，工作的成绩应感谢市局领导和职能科室和兄弟局的大力支持和帮

助，得益于全职职工的共同努力，存在的问题和不足则需要在今后的工作中加以改进和克服。今后，我将在上级领导和同志们的帮助和支持下，认真学习政治理论和综合知识，不断提高自身素质，提升个人整体水平，为企业的明天做出不懈努力！

电信业务营销员工作岗位

=个人原创，有效防止雷同，欢迎下载=

销员岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在电信业务营销员工作岗位，但我时刻关注国际时事和中央最新的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在×××（改成电信业务营销员岗位所在的单位）电信业务营销员工作岗位上认真贯彻执行中央的路线、方针、政策，尽职尽责，在电信业务营销员工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

二、工作上加强学习，不断提高工作效率时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异。×××电信业务营销员工作岗位相关工作也需要与时俱进，需要不断学习新知识、新技术、新方法，以提高电信业务营销员岗位的服务水平和服务效率。特别是学习电信业务营销员工作岗位相关法律知识和相关最新政策。唯有如此，才能提高×××电信业务营销员工作岗位的业务水平和个人能力。定期学习×××电信业务营销员工作岗位工作有关业务知识，并总结吸取前辈在×××电信业务营销员工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在×××电信业务营销员工作岗位工作中的缺点和不足，从而使自己整体工作素质都得到较大的提高。

回顾过去一年来在**（改成电信业务营销员岗位所在的单位）

一、2011年上半年工作总结：

1、一季度电信业务操作思路产生了偏差将工作重点客户的沟通、压货方面，与电信沟通不到位，一直依赖渠道客户的操作，地市客户的开拓较少，客户比较单一，地市电信工作推进的没有进展，我没有及时的重视和实施。导致在电信政策变更后没有有效的在电信的跟进，致使后期上市产品没有获取优势的政策操作，被动的以客户为主导操作，盲目的渠道压货，导致客户库存偏大，后期虽积极的帮助客户分销，但由于前期电信工作基础不扎实，获取不到有效的政策，且主要工作没有积极的寻找各地市本地网的机会。

2、对工作的安排不合理：虽然针对事业部月初下达的各项销售及考核指标，进行了的任务分解及安排，对销售人员虽然有了考核，但跟进、指导不及时。自己胡子眉毛一把抓，没有对团队人员合理分工，充分发挥团队人员销售的积极性，协同作战能力。

3、时间安排不合理：由于人员及工作安排的不合理，常常将自己当做大业务员使用，从产品上市前的挂网、与电信沟通政策，上市后的出货、渠道销售、厂家对接等等都是自己在跟进，不是从一个管理者的角度出发来合理安排好团队人员分工合作，没有充分调动团队人员的工作，导致自己常常很忙碌，但实际工作的效率低下，适得其反。

4、工作态度、执行力低：针对事业部要求的信息反馈不及时、反馈不认真、数据不合理，虽然从表面上看感觉是工作不细致、细心的问题，但实际上反映了我个人工作态度不认真。另外：对于事业部每月下达的重点机型，区域每月下达的销售指引没有认真的贯彻执行，总以为电信没有政策无法操作，没有积极主动的在各地市局方需求政策机会，导致操作思路及方法与事业部的要求向背离，这不是理解能力的问题，这是我执行力不够的问题。

5、言行不一，不能较好的掌握沟通时机：工作中有一些事情在我还没想清楚，思路还不是很明确的情况下，就盲目的和客户及事业部领导沟通，造成了误解，这是对客户、也是对公司的不尊重，很多事情适得其反，影响公司也影响个人形

象。

二、2011 年下半年工作规划：

1、在电信政策的获取方面 a□省电信领导的频繁沟通，争取产品入围

2、销售方面：认真梳理电信客户能真正产粮门店，通过精细化的数据

?????

动渠道客户的提货及销售，通过政策来选择渠道客户，主导、掌控客户。3、管理方，面：合理的安排工作：目前电信团队正编 4 人，销售经理 1 人（负责全省的销售工作）销售主管 2 人，市场主管 1 人，负责督导、促销员管理，终端活动的策划及实施、监控。销售经理将任务考核、日常工作考核在每月 5 日前制定，并与各主管沟通并确定。任务考核占整体考核 60%，日常基础工作占 40%。每月要求销售主管负责所辖区域重点城市必须半月拜访一次局方政企、公客、市场部经理及分管经营副总。沟通本地网政策，介绍公司产品，展示公司形象。事后要有详细的拜访记录给到销售经理作为差旅费核销的依据。合理安排时间：工作中要有计划性、条理性，合理的安排好团队各人的工作，充分发挥每个人的能力，展示个人的自身价值。每天电话跟进渠道的销售，政策获取的情况。加强执行力，提升工作态度：坚决执行事业部及区域下达的销售工作指引，认真对待每一个报表、数据，认真对待每一个细节，秉承细节决定成败，态度决定一切的工作作风。言必行、诺必实的工作作风：对待工作中的每件事情把握节奏，掌握沟通时机，在自己有充分把握，依据公司的规章制度的前提下，做到承诺了就一定做到，不说空话，多干实事。保持与区域的沟通：及时的将电信的文件及数据反馈给区域，产品的操作思路及时沟通。

2012 年上半年个人工作总结

今年以来，农村市场紧密围绕“创新机制、精耕细作、规模发展”这一核心，在全市范围内加大农村支局体系建设，并积极承接全省农村支局“收入承包、增量提成”工作要求，充分发挥支局的枢纽、桥头堡作用，通过达标支局的建设，夯实支局基础管理工作和支局常态化营销工作；实现全业务快速增长，确保农村收入突飞猛进。现就农村市场上半年工作汇报如下。

一、1-6 月农村市场经营效果

1-6 月全市农村市场收入累计****万元，完成省定预算指标的***%，累计同比增长*** 万元，增幅达到***%。其中移动业务收入***万元，累计同比增长***万元，增幅达到 ***%；固网收入***万元，累计同比减少***万元，降幅到***%。

1、狠抓细节，完善支局建制

致人员未能下沉。

2、贯彻落实，实现支局收入承包

为将农村支局收入承包落到实处，首先开展完善农村支局建制工作，同时开展农村收入 预算工作，先由市公司统一明确农村收入预算原则，再由各经营单位按照预算原则，并结合支局当地经济环境开展科学合理的收入预算，分别明确了各支局 t0□t2□t3 收入预算值。2012 年农村 t0 预算***万元，较 11 年增长***万元，超省定预算***万元。

“3g 走进新农村”专项营销活动自 2011 年开展以来，经过百日会战，返乡市场两个阶段的专项活动，已初步形成农村 3g 使用的营销氛围。为持续深化天翼 3g 在农村市场的渗透，严格按照省公司文件精神，在 5-8 月持续开展“3g 走进新农

村”营销活动。此项活动的开展主要由“宣传进万户”、“电影下乡”、“渠道拓展”三个板块组成，围绕 3g 智能机销售为重点开展，截止目前各单位开展进度差距较大，仅 6 月份拉动移动有效净增***户。

为有效推进天翼 3g 智能机在农村市场的销售，积极同市农业局进行合作，围绕“农村信息化建设”主题，积极探索营销模式，5 月 24 日，携手市农业局召开“全市农业信息暨白河模式推广”工作会，以信息化建设为切入口，加大推广农事通业务，延安市共计农村信息站 ***个，计划 2012 全年实现***%信息站的渗透。本次业务推广，主要以农村合约计划机型为主，将从 6 月起由电信公司同承信网络公司联手针对 12 个县公司开展巡讲工作。

三、目前工作存在问题

- 1、农村市场移动业务增速缓慢□3g 智能终端销售效果不佳。
- 2、农村营销人员到位情况差，支局营维分离推进难度大。