

最新电信工作计划书 电信渠道工作计划(实用10篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

电信工作计划书篇一

一个中心

以渠道效能为中心

两个强化

强化渠道布局

强化品牌打造

三个加快

加快开放渠道拓展

加快农村渠道拓展

加快核心商圈布点

四个提高

提高渠道经理能力

提高渠道管控能力

提高网点运营能力

提高门店销售能力

五个到位

培训到位

终端到位

人员到位

支撑到位

激励到位

六个统一

统一思路

统一品牌

统一形象

统一宣传

统一政策

统一活动

翼起合力

渠道为王

电信工作计划书篇二

一、本职，爱岗敬业

客服人员，我“把简单的事不简单”。工作中对待件事，遇到繁杂琐事，、努力的去做;当同事遇到需要替班时，能毫无怨言地放弃休息，工作计划，坚决公司的安排，全身心的投入工作。

二、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。电信基层客服人员，我体会到理论学习是任务，是责任，更是境界。一年来我勤奋学习，努力理论，强化思维能力，注重用理论，用实践来锻炼。

1、注重理论。在工作中用理论来解决实践，学习目的再于应用，以理论的，了和解决的能力，了工作中的原则性、系统性、预见性和性。到公司三年来，我注重把理论转化为的科学思维方法，转化为对工作的把握，转化为工作的思路办法，新，解决新，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。

2、注重克服的“惰”性。按制度，按计划理论学习。不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课学习;是按的学习计划，个人自学，发扬“钉子”精神，挤学，工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在今后的工作中，我会发扬我在的工作，我会努力的工作，在工作中好和客户的关系，用的服务来解决客户的，让我用的服务来化解客户的难题。

工作，干一行爱一行，我的工作非常的热爱了，我会在今后的工作中的努力，为公司的发展最大的努力!

(一)、选好、选对作好活动的代理

4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。

5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

(二)齐心协力，争创优质高效服务

随着**经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品。通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。作好离网用户挽留与维系：1、由前台营业人员对来办理退网业务的用户进挽留。2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的挽留。3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；1、普通用户维：1)定期对用户电话回访或短信拜访；2)节日祝福(短信)；2、高端用户、重点用户的维护通过平时的积累将高端用户、重点用户作为维护的重点1)做到每月电话回访或短信拜访一次(根据用户的要求)，回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。2)话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。3)生日祝福、节日

祝福(针对不同用户,要有实用的东西)。4)挖掘高端用户消费潜力,做好存量市场的二次及多次开发。5)亲情服务。(根据不同用户的需求,为用户提供帮助)6)定期的上门走访。四、活动:公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户,重点用户电话告知。

电信工作计划书篇三

根据__县教体局本学期的工作要点,结合我校实际,制定本学期学校工作计划。

一、指导思想:

以构建和谐学校、安全学校为重点,以县教体局工作要点为统领,以落实常规教学为基础,强化学校管理,优化学校环境,深化学生行为习惯教育,加强师德师风建设为指导,力争使我校教学质量再上新台阶。

二、主要任务和目标:

强化德育工作,促进学生养成教育;强化常规管理,推进教师队伍建设;落实规范办学,创立和谐学校;加强安全教育,优化育人环境;树立领导榜样,争创一流业绩。

三、重点工作和措施:

1、加强教师队伍建设:

加强领导班子建设。围绕学校中心工作,努力构成懂管理、理念新、服务意识强、和谐共赢、率先垂范的领导队伍。有计划对新教师教育教学培训,让新教师尽快适应教学环境,尽快投入工作。抓重点对全体教师进行思政教育、遵纪教育,提高思想认识水平。有针对对教师进行爱生教育,严禁体罚或变相体罚学生,严禁用极其刻薄的语言刺激、侮辱学生,

让每个学生感到新星学校就是自我的家。有目的对教师进行爱岗教育，让教师乐于工作。分部门对教师进行目标教育，各部门制定切实可行的目标。

2、狠抓教学质量

狠抓常规落实，严格按教务处制定的各项常规要求，进行每月一检查，有记录，有评价。狠抓学生学习习惯的养成，变要我学为我要学，自觉学习，主动学习。认真抓后进生的转化，有耐心，想办法，不让一个学生掉队。杜绝假大空，要严、实、真，做到一步一个脚印。注重新教法的研究、学习，好的方法是成功的一半。

做实教研工作，让教研带动教学，促进教学。实行电子备课，做到科学推动教学。树立教学榜样，榜样的力量是无穷的。举行丰富多彩的学生活动，提高学生参与学校管理的进取性，增强学生学习的信心，体现素质教育，提高学生学习兴趣。加大奖励力度，体现奖优罚劣。

3、突出政教工作

抓好班团体建设，提高班主任工作水平。注重环境育人，抓好学校文化建设，让学校文化起到应有的熏陶作用。提倡活动育人，抓好学校活动开展，激发学生上进心，让学生乐学。做好宣传工作，让社会认可，让家长放心，让学生开心。抓好学生养成教育，让学生课上课下行为规范。抓好宿舍管理，保障学生生活学习。抓好学生遵纪守法教育，培养合格人才。

4、狠抓安全教育

提高安全意识，落实安全职责。排查安全隐患，抓好安全设施建设。经过各种逃生、安全自救演练，用好校会、班会平台，结合课堂教学，适时对学生进行安全教育。抓好餐厅建设和管理，杜绝安全事故的发生。抓好个人卫生教育，预防

疾病发生。抓好突发事件，应急问题的及时处理。

5、做好后勤保障

后勤工作制度化，规范化。严格考勤，爱岗、爱生、服务大局。规范操作，勤俭节约。挖潜创新，节俭资金。

6、抓好党、团、少先队工。

7、抓好计划生育工作。

8、做好招生工作

树立常年招生的意识。树立人人招生的意识。树立人人宣传学校的意识。树立社会、家庭、学校都满意的意识。

电信工作计划书篇四

结合上级局召开的“供电可靠”工作会议内容及我供电所的实际情况，特制定20年供电可靠管理工作计划如下：

一、我供电所以对20年度供电可靠管理工作的要求

1、健全以所长负责，由有关管理人员组成的供电可靠管理体系。

2、贯彻执行国家和上级管理部门颁发的有关供电可靠管理的政策、法规、标准、规程、制度等。

3、做好供电可靠管理工作的统计、分析和总结工作，在主管领导审核后，按要求及时、准确、完整地报出，对不能确定的事件责任原因，必须报主管部门裁定。

4、加强对员工的供电可靠业务知识和技术交流工作，提

高全体职工对可靠管理工作的认识程度。总结和推广新技术、新成果和新经验，不断提高供电可靠管理水平。

5、实行供电可靠指标的目标管理。根据上级主管部门下达的供电可靠指标，对本年度的供电可靠指标进行测算并分解，制定出本单位的保障措施，并将指标按月或季度合理分解至各个生产部门，岗位，进行考核。

6、建立供电可靠分析制度。定期召开供电可靠分析会，及时掌握本企业供电可靠指标完成情况，提交详细的分析报告，用于指导生产管理。

二、20年度为提高供电可靠率，计划采取的方式、手段

电信工作计划书篇五

做一名合格的客服人员，我想仅做好业务工作是远远不够的。平时我会学习与工作有关的书籍，如《销售心理学》，《市场服务营销》《电话营销》等，与同事讨论电话服务技巧有关的案例，更加充实自己。了解客户心理，使我从经验中明白“对不起”“实在不好意思”比“先生，很抱歉”来的不易引起客户的反感，一句“我们会转业务部门，或说我们会转**部门(直接说出部门名字)为您处理”比“我们会转相关部门帮您处理”更易接受，用户会感觉不是在敷衍。

我常在客服论坛上和同行们交流心得，讲述我们客服人自己的客服故事，一起探讨我们的客服未来。关注客服行业的发展，关注客服群体，关注这个群体的心理健康及心态变化，还有这个风华正茂的年轻群体的职业生涯规划 and 职业转型，关注我们客服人员的本身，了解我们自己的职业成长环境，我不觉得这比关注客户心理或者是关注社会其他弱势群体要不重要得多。这些对我们做好客服，今后以更加健稳的心态对待我们的工作是有帮助的。这对我们的企业也是有意义的。我们个人应该更加要去了解。我想要做一个合格的，优秀的，

有综合素质客服人员，这些都是应该关注的。

平凡的客服，不平凡的事业。我的经历是平凡的，做的事也很平凡，但每个时间阶段的工作所得，所思考的，所感悟的都是无价之宝。我想这就是我做一名中国电话话务员从事客服工作，挑战人生的一个起点。

电信工作计划书篇六

随着社会渠道代理商的壮大和快速发展，综合卖场、专营店、代理点、加盟店的发展迫切需要一支专业化的服务支撑团队。

建设服务型支撑团队建议实行五个保障：

1、人员保障：细化分工，清晰职责；规范化的工作手册，推行渠道日记。

2、系统保障：代理商营业受理权限分级；系统培训；系统故障处理；提供一站式业务量统计系统和代办费查询系统。

4、培训保障：承接省市公司及外部培训机构的培训计划，针对店员、促销、代理商建立常态化培训制度。

1、营销支撑经理：负责促销活动策划、商业合作洽谈、代理渠道助销、物料陈列指导、营销人员培训。

2、系统支撑经理：负责营业受理权限分级及管控，电信系统的使用培训，发展量分析，主推套擦分析等。

3、结算支撑经理：负责业务提成统计与结算，空充机布放及返利，为代理商提供透明、清晰、快捷的查询及支付方式。

4、服务支撑经理：建设代理商服务热线及网络平台，加强渠道中心与代理商的沟通交流，为代理商提供新品推荐、调价

通知、新政策营销技巧等指导，同时与流量经营中心合作为代理商提供广告制作□dm宣传单制作，彩铃制作等服务。

当前社会代理渠道的建设对电信而言是一个全新的课题，依靠几个人或者个别部门的支撑已经远远不能满足电信公司对社会渠道建设的更高要求，代理商始终是以利益为导向的群体，如何最大限度的发挥代理商的力量是各大运营商将来占领市场的主要手段之一，通过一年多的努力，我们已经建立起了自己的代理商队伍，而且已经见到了效果，虽然我们的社会渠道的价值还不是很高，对代理商的吸引力有限，但是，只要我们坚持发展社会渠道，坚持“运营商服务代理商-代理商服务用户-用户为运营商创造价值”的利益链条，就一定能够实现合作共赢的局面。

同行探讨请加qq771800526 微博：焦斌1984

电信工作计划书篇七

为了保证运动会的井然有序的进行，我们体育部前前后后做了很多的筹备和计划，具体的工作计划如下：

1、运动员的选拔：

由体育部通知各班班长、体育委员并让其做好运动会的宣传工作，并组织好报名工作，报名表格由体育部分发给各班体育委员处。报名表在10月10日之前提交。10月16日在田径场及篮球场进行选拔。运动员按选拔成绩择优录取。选拔工作主要由体育部人员参与，并负责好安全工作。17日之前统计好名单上交院办。

2、田径运动员的训练工作：

训练采用每天两练的方式，每天由体育部监督管理，运动员训练要求签到，各年级的运动员强制要求参加正常训练，有

事需请假。08、09级运动员在校田径场参加训练。运动员训练开始具体时间待定。（运动员训练期间无需上晚自习）

3、运动会期间工作安排：

为应对一些突发事件的发生，我们体育部在运动会期间将每天安排干事在后勤处值班。

为防器材的丢失，特制定了器材借用登记表，运动会期间钉鞋有专人保管。

在运动会期间我们体育部将尽心竭力做好本职工作，并配合其他部门。

电信学院体育部

20xx—11—9

经费预算：

1、院牌2个2*100元

2、号码布80个80*1元

3、扣针5盒5*6元

4、钉鞋5双5*50元

5、纯净水5桶5*7。5元

6、水杯6筒6*6元

7、云南白药2瓶2*40元

共计：713.5元

电信学院体育部

20xx—11—9

电信工作计划书篇八

新的一年，新的机遇、新的挑战摆在我们面前。共同的责任，共同的期待，共同的使命——翻开新的日历，许下新的愿望，作出新的计划。

我们青云西区域处在市中心位置，共有客户数19630户左右，其中固话用户9300左右，小灵通用户10000户左右，宽带用户400户左右，商铺客户(含中小型企业等)220户左右：我们将这些客户群进行了细致的划分，每位客户经理都有比较全面的客户资料。在“元旦”期间，我们组织客户经理在“恒盛城市花园”、“建鼎华城二期”、“阳光城”等住宅小区进行“我的e家”、“商务领航”等电信转型业务的宣传。

在xxx年我们不但要努力发展新的业务，更要加大客户存量保有，尽量避免客户的流失，对高端客户进行24小时保姆式服务，跟其他电信运营商比技术、比服务、比亲和力，不定期向客户进行礼品赠送、新业务资费介绍。

xxxx年，强化执行将是业务转型的主旋律。做为客户经理我们一定要强化客户导向，树立品牌意识，全方位为用户提供网络平台、应用开发、系统集成的服务；加大“我的e家”“世界通”等新业务的推广。用转型业务，拉动全年区域内预算任务，完成公司领导下发的各项硬性指标任务。在客户经理的奖金考核办法上结合公司考核指标，做到能者多劳，杜绝“大锅饭”现象；加大kpi考核，让每位客户经理都有责任感、使命感，因为我们是中国电信的员工或受聘于中国电信的员工。所以，我们必须这样要求。

客户经理计划应有条不紊地开展，既是客户关系管理的重点，也是网络建设发展的需要，更是客户经理提高综合素质，实

现既定客户经理计划、目标的重要途径。因此，如何有客户经理计划地开展经营工作是当前每个客户经理、也是网络建设中的一个重要课题，结合卷烟商品营销知识的学习，本人认为应该侧重从指标分解，细化市场着手开展有客户经理计划地工作。

当前开展的客户经理计划工作制，就是围绕经营销售有客户经理计划地开展工作，其中心就是目标细化，制定销售任务的分解客户经理计划。作为客户经理，首先应在每月的月末、月初认真回顾本月的经营销售业绩，找出成功的经验、失败的因素，特别是在主观上查找原因，进行客观分析，予以总结、归纳。并在下月的客户经理计划工作中，予以改进，运用营销观念，克服消极因素，发扬积极的、正确的因素，扬长避短，不断促进经营工作走向新局面；其次，对于市场的变化，要密切注意动向，从中观的角度看待市场季节变化、环境影响、消费需求。从微观的角度掌握顾客消费心理、消费结构和消费水平的变化，注意全面把握；最后，应该从烟草公司可供货源、品种与市场需求结合看待市场的满足状况与存在的需求，包括潜在的需求，积极予以发掘、引导。全方位、多层次促进销售，从而将每月工作目标、销售客户经理计划分解与市场状况、实际经营有效结合起来，促进有客户经理计划地工作的合理开展、落实。

有客户经理计划地开展工作，重在任务分解、市场细化，关键在落实。学习《卷烟商品基础知识》的人都知道这样一个概念：市场=人口+购买力+购买欲望，换言之，市场等于顾客。因为顾客本身就具备了市场的三要素，既具备了人口的条件，又具备了购买力和购买欲望。据此，我们断言：市场就是顾客（群体），顾客就是市场，顾客就是最基本的市场，也就是我们划分的基础市场，更是必须牢牢掌握的基础的市场。

作为客户经理应该将任务分解、市场细化与辖区消费环境、消费群体甚至是终端顾客等综合情况结合起来考虑。通过每天销售情况总结、数据分析，结合市场信息融会贯通地运用

营销理念，进行深层次地分析、汇总，对客户现状、可能出现的变化、以后的发展前途，都要有准确的判断和预测。并能够采取针对性措施，调整相应的营销策略和服务方式，发挥营销功效，引导消费。通过经营户牢牢抓住终端顾客，努力促进销售、提高结构。最终，分解、落实并完成工作客户经理计划，实现经营工作目标。

作为一名卷烟销售人员，如果没有工作客户经理计划和基本目标，是永远不可能达到胜利的彼岸的。每个人，每一项事业都应该有基本目标、工作客户经理计划和必胜信念，而不少人往往是做一天和尚撞一天钟，目标模糊，那么如何达到目标、实现客户经理计划自然是心中无数了。

一位成功的销售人员介绍经验时说：我的秘诀是把目标数表贴在床头，每天起床就寝时都要把今天的完成量和明天的目标量记录下来，提醒自己朝目标奋斗。由此可见“有志者事竟成”，只要肯下功夫，任何客户经理计划和目标都能通过努力得以实现。

电信工作计划书篇九

本文作者：李博澜

更新时间：2008-5-9 14:51:13 浏览人次：540

2007年，对淮阴工学院来说，是迎评的一年、不平凡的一年。作为处于迎评工作第一线的系一级党组织，电子信息工程系党总支把这一年党建工作的重点，就定位在服务迎评、保障迎评、促进迎评上。

认真学习贯彻党的十七大精神，用科学发展观统领迎评工作。

2007年，系党总支把迎接十七大召开，贯彻十七大精神，作为迎评的精神动力，坚持用科学发展观来统领迎评工作。坚

持周三下午政治学习、业务学习制度，结合系教学工作实际和教职工的思想实际，认真学习胡锦涛有关科学发展观的重要论述，使全体师生认识到，迎评是落实科学发展观的需要，推动学校的科学发展是迎评的目标和任务，做好迎评工作，也是构建和谐校园、和谐社会的客观要求，增强了迎评重要意义的认识。党的十七大召开后，系党总支发挥分党校和分团校两个阵地作用，从11月中旬开始，分别举办了入党积极分子和共青团干部学习党的十七大精神培训班。在培训班中，党总支领导及邀请退休老领导分别进行了专题辅导，使大家进一步加深了对十七大精神的理解，增强了贯彻落实科学发展观的自觉性，坚定了迎评的信心。

4、05级1800名学生进行电工电子技能培训；对系青年教师分3个批次进行课堂教学过堂指导；整理了316卷教学档案。在专家进校期间，较好地完成了接受专家听课、教学文件抽查、学生技能考核、实验室检查，以及现场汇报、走访考查、召开座谈会等任务，得到了专家好评。通过迎评，促进了系的全面建设，强化了学科、专业建设，实现了电气信息大类专业招生，扎实推进课程建设，进一步完善教学管理和过程监控，师资队伍建设、科研工作也都迈上了新的台阶，取得了新的成绩。

加强党的思想政治建设，构建迎评的良好氛围和环境。

为了抓好迎评促建工作，院党委要求凝心聚力，确保全校一个声音、一面旗帜、一个目标。这对做好迎评中的思想政治工作提出了更高的要求。为此，电信系党总支采取切实措施抓好迎评促建中的思想政治建设。

一是抓好迎评促建的宣传教育工作，统一师生的思想。及时学习传达学校有关迎评的文件、会议精神，组织学习讨论迎评的指标体系，举办迎评的知识讲座，通过宣传教育真正把师生的思想统一到迎评这一大局上来，把师生的力量凝聚到迎评这件大事上来。

二是加强迎评工作组织领导，保证迎评工作的顺利进行。制定迎评计划和措施，经常召开党政联席会，及时分析研究迎评工作中存在的问题，组织师生到南理工、盐城工学院等校内外学习迎评的经验，加强教学竞赛、备课指导、技能培训、档案整理等方面的领导，加强迎评中的责任制建设，抓好落实。

三是开展争先创优活动，激发迎评热情。结合系教学和思想实际，在全系开展了“争当名师、争创一流”和“三名”创建活动，开展“尊师爱生”、“三风建设”、“三优三满意”的争先创优活动，为迎评促建创造积极向上的氛围。

四是加强师德师风建设，发挥教师在迎评中的主体作用。认真组织全体教师学习胡锦涛总书记给孟二冬教授女儿的回信和8月13日在全国优秀教师代表座谈会上的讲话，学习方永刚教授的先进事迹。2007年度涌现了师德标兵丁卫红、敬业爱生模范黄再华等先进典型，受到了校党委的表彰。

五是及时解决师生思想实际问题，为迎评构建和谐稳定的环境。关心、关注、帮助“三困生”和遇到特殊困难的学生，帮助他们克服困难，增强学习信心。通过开展谈心和采取切实措施关心帮助教师解决思想问题和实际问题，保持师生思想高度稳定。

六是抓好迎评促建各个环节和阶段的动员工作。认真组织师生学习迎评的有关知识，及时通报迎评的动态和有关情况，特别是在迎评决战时刻，通过召开教职工大会、学生干部大会、党员大会、年级迎评誓师大会、迎评主题班会、下发宣传动员提纲等形式，进行迎评的广泛动员，保证了全体师生以饱满的热情和必胜的信心投入到迎评中去。

七是开展丰富多彩的校园文体活动，为迎评营造健康向上的文化氛围。2007年电信系获体育工作先进集体，在院篮球、足球、排球联赛中获得好成绩，在11月-12月学校组织的科技

文化节中，获得优秀组织奖，参展的科技作品获一等奖，根据“敬业爱生模范”黄再华老师事迹编排的情景剧《献给学生的爱》，参加12月17日“双十佳”颁奖晚会演出，感动了演出现场，受到了教育部评估专家、领导的好评。

深化“学恩来精神，创优良学风”主题活动，努力打造迎评特色。

为贯彻校党委关于用周恩来精神办学育人的办学理念，电信系党总支响应党委号召，在全系认真组织开展以落实“为中华之崛起而读书”的校训精神为主要内容的“学恩来精神，创优良学风”活动，努力为迎评打造特色。

一是抓好“学创”活动和校训精神的宣传教育。系召开开展“学创”活动动员大会，各班级以“学创”活动为内容召开主题班会、学习研讨会。举办“学习周恩来读书兴中华”主题演讲会，举办学习周恩来精神书画比赛，组织“践行校训精神，加强学风建设”征文赛。组织校训精神宣讲团，头戴小红帽，印制校训宣传单，拉起校训宣传条幅，在校园内开展了两次大型宣传签名活动，展示了淮工学子奋发向上、积极进取的精神面貌，增强了同学们践行校训的决心和“学创”活动的信心。

二是将“学创”活动纳入扬帆工程建设。一年级重点开展“学习周恩来，读书兴中华”活动，打牢创造优良学风的思想基础。二年级重点开展“学习周恩来，争做四有青年”活动，为创造优良学风提供精神动力。三年级重点开展“学习周恩来，成绩争一流”的活动，以养成热爱专业、严格要求、勤奋读书、刻苦钻研的良好风气。四年级重点开展“学习周恩来，奉献在基层”的活动。鼓励毕业生到基层去，到艰苦地方去，到祖国最需要的地方去，把周恩来精神和优良的学风带到社会、带到岗位，为党为人民为祖国奉献才华，做出贡献。

三是认真开展创建周恩来班活动。各班级纷纷召开会议，制定创建计划，确立创建目标，开展学习、研讨、交流和一系列实践活动，07年7月系测控1051班被授予“省先进班集体”、院“恩来班”荣誉称号，12月份又被学校推荐为淮安市周恩来班，将受到淮安市表彰。今年3月，电气1061班又被推荐为省先进班集体。

四是组织传承恩来精神的社会实践活动。同学们用实际行动践行“恩来精神”，多次自发为患重病的校友和贫困生捐款捐物；组织青年志愿者开展“爱我校园、美化校园”义务劳动，协助淮安市消协开展3.15大型公益活动等。结合暑期社会实践，组织“周恩来故乡行”活动，到楚州区茭陵乡高荡村进行社会调查、科技服务、扶贫帮困、文化宣传等，到南京梅园新村开展“追寻伟人足迹，学习恩来精神”活动，通过这些活动，更加明确了作为一名大学生所应肩负的社会责任，更加坚定了刻苦学习、回报社会的决心。

“学创”活动的开展，深化了办学理念，促进了学风建设，彰显了迎评特色，取得了明显的成效。全系大学生理想信念坚定，申请入党的人数达90%以上。07年有5名同学荣获国家奖学金，63名同学荣获国家励志奖学金，周新芳等3名同学在全国电子设计大赛中获二等奖，赵呈涛同学获江苏省优秀学生干部称号。大学生为民服务、奉献社会的意识得到增强，许多同学积极组织和参加勤工俭学、扶贫济困、义务献血、志愿服务等社会公益活动。毕业时面向基层，敢于奉献，促进了就业率和就业质量的提高。07年第一学期一开学，系一名大三的女生患了重病，消息传来，系学生干部立即组织了募捐活动，涌现了许多感人的事迹。一名不愿透露姓名的学生党员把自己的奖学金1000元默默地投进了募捐箱内。在恩来精神的熏陶下，在“为中华崛起而读书”校训的感召下，一种良好的师生关系、生生关系，一种助人为乐、助人为荣的良好风气正在校园形成。

强化党的自身建设，为迎评提供坚强的组织保证。

一是加强系党政班子建设和党风廉政建设。认真贯彻民主集中制的原则，坚持党政联席会议制度，系里的重大问题通过党政联席会议的形式，讨论研究决策。抓好班子的思想理论建设，通过系中心组学习、政治学习、自学等形式提高思想理论水平。搞好分工，明确工作任务和责任。在工作中互相支持，互相配合，形成合力，增强了班子的团结，增强了班子凝聚力和战斗力。贯彻党风廉政建设有关制度，加强班子作风建设和勤政廉政建设。

二是加强党组织自身建设，发挥支部战斗堡垒作用。首先是加强党支部的组织建设。对原支部设置进行了调整。现在的6个支部中，既有教师支部，也有学生支部，既有年级支部，也有专业支部，既有综合支部，也有班级支部。实践证明，党支部建在班级、建在年级、建在专业，针对性强，有利于联系实际，强化自我管理，锻炼党员和干部，更好地发挥党支部的战斗堡垒作用。其次是做好党员的发展工作。07年度选派了两期共155名入党积极分子参加了院党校的培训，共发展了116党员。

三是加强党员的教育管理，发挥党员的先锋模范作用。建立和完善党支部的学习和各项规章制度，通过举办培训班、上党课、民主评议党员、召开民主生活会、党员大会等形式和时机，抓好党的十六大、十七大精神的学习贯彻，抓好中国特色社会主义理论体系的学习教育，抓好增强党员组织观念教育，抓好保持共产党员先进性教育，抓好反腐倡廉教育。07年到现在共举办各种培训班5次，上党课11次。07年开展的“当先锋、献爱心、创和谐”最佳党日活动，被学院评为一等奖。系注重加强保持共产党员先进性长效机制建设，坚持在全系党员中叫响“从我做起、对我监督、向我看齐”的口号，在学生党员中公开亮出身份，挂上“党员宿舍”的牌子，开展“整好一个床铺、搞好一个宿舍、带动一个班级、影响一个楼层、辐射一片舍区”的活动，凸现了党员的先进性。系学工办副主任、辅导员姚旭荣，在评估专家进校期间，他父亲在沭阳正病情加重，但为了学校评估，他没有亲自赶

回去，而是安排家人守护，他连续4个晚上住在办公室，睡在沙发上，及时传递信息，参与评估各项活动，表现了一名共产党员应有的风格和精神。

第3篇：电信分公司党建工作总结今年以来，我们渭南电信分公司在市委、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“十六大”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。

一、党委中心组要坚持不懈地学习理论，解放思想，转变观念，充分发挥思想导向作用。

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十六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》、《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，十六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xx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。

二、建好“司令部”，努力塑造一支高素质的党员干部队伍。

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，我们始终把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。

三、抓好党的基层建设工作，充分发挥党员的先进模范作用。

查阅更多 [电信分公司2009年度党建工作总结](#) · [农场2009年党员电教工作总结](#) · [质量技术监督局保持共产党员先进性工作总结](#) · [党委工作总结](#) · [市交通局委员会2009年度党务工作总结](#) · [县交通系统2009年党风廉政建设工作总结](#) · [2009年党务工作总结](#) · [妇联开展党风廉政建设总结](#) · [局机关党支部工作总结](#) [查看更多](#) [党团工作总结](#)

本站【】

电信工作计划书篇十

(一) 开展情况。

- 1、成立整改实施领导小组。
- 2、制定实施方案。
- 3、3月13日召开全体员工大会动员。
- 4、分阶段实施、检查、整改、考核、通报。
- 5、上级领导多次现场检查指导帮扶。
- 6、动用2万元保证执行整改到位。
- 7、10月进行企业文化“十字诀”细则学习考试。
- 9、每天早上编号点名早会。
- 10、每周四晚7点周会。
- 11、安全生产常抓不懈。
- 12、党建、工会等
基础工作齐头并进。

（二）成效。

- 1、营业厅、大楼、各办公室现场整洁有序，服务提升、员工主动营销能力增强。
- 2、装移修及时率、障碍历时达标，客户满意率上升了3%。
- 3、水、电、油、办公用品有效控制，同比下降15%。
- 4、员工心态平稳、充满信心，后进人员进步了，各项工作有效推。

- 5、收入发展全市靠前列，隔月欠费率创历年新低至xx%□
- 6、安全生产警钟长鸣，无事故。
- 7、成功参加美食节、灾后重建等活动，地方影响力增强。
- 8、重新被命名为“县级文明单位”。