

# 通信业年终总结 部队通信员年终工作总结 (大全5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 通信业年终总结 部队通信员年终工作总结篇一

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性结论的书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，因此，让我们写一份总结吧。我们该怎么去写总结呢？以下是小编为大家整理的部队通信员年终工作总结，欢迎大家分享。

回顾今年的部队工作，感受很多，这其中包括了部队领导的培养，同志们的帮助、一年来，自己始终坚持老老实实做人，实实在在做事这一原则，贯彻做事不贪大、做人不计小的理念，认真履行自己的本职工作。时值年末，总结几点个人体会与收获。

1、素质缺什么就补什么。一年来，根据自己工作性质的变化，经常调整自己的学习内容，缺什么就补什么。不断学习政治理论知识、军事理论知识和信息理论知识，注重提高自己的军事素质和指挥才能，在年初组织的军事素质比武中，获得一个单项第二、一个单项第三的成绩。

2、自己干什么就学什么。我自从踏进部队，就与通信结下了不解之缘，从一名通信战士、通信士官、通信技术员、通信排长、通信连长到现任通信股长；从学电工基础知识开始，

到学习晶体管电路、到现在的集成电路；从开始外线电缆架设至后来维护程控电话、光纤通信、可视会议、计算机网络通信等，通过不断的学习，一点一滴的知识积累，从不懂至懂、从不会到会，十多年的时间，我就是这样学过来的。

1、保障了每一次电视电话会议的顺利召开和首长、机关的通信联络。搞保障工作，看似容易，自己却深有体会。如开通一部首长电话，须经过四个分线箱，找出八个点，连结四对线，时常自己一个人在楼梯口下一蹲就是一个来小时。

4、完善了通信库室建设与装备普查建档。

1、以实为本。老实可靠是做人的美德，更是做好工作必备的品质。所以，领导交给的各项工作，我很少提要求，摆条件，或做了一点小事就常挂在口上，夸夸其谈。如办理第二批军卡手机号，其中就费了不少周折，托关系、找门子，自己还花了部分钱请人吃饭、坐车。我想，只要自己认真做了，事办好了，也就满足了。

## 通信业年终总结 部队通信员年终工作总结篇二

回顾今年的部队工作，感受很多，这其中包括了部队领导的培养，同志们的帮助、一年来，自己始终坚持老老实实做人，实实在在做事这一原则，贯彻做事不贪大、做人不计小的理念，认真履行自己的本职工作。时值年末，总结几点个人体会与收获。

一、与时俱进，努力学习不断提高自我。面对日新月异的新形势和千变万化的新情况、新理论，只有加强学习不断丰富和充实自我，把学习作为增长知识和才干的重要途径，与时俱进，争做学习型的好干部，才能更好地胜任自己的本职工作。

1、素质缺什么就补什么。一年来，根据自己工作性质的变化，经常调整自己的学习内容，缺什么就补什么。不断学习政治理论知识、军事理论知识和信息理论知识，注重提高自己的军事素质和指挥才能，在年初组织的军事素质比武中，获得一个单项第二、一个单项第三的成绩。

2、自己干什么就学什么。我自从踏进部队，就与通信结下了不解之缘，从一名通信战士、通信士官、通信技术员、通信排长、通信连长到现任通信股长；从学电工基础知识开始，到学习晶体管电路、到现在的集成电路；从开始外线电缆架设至后来维护程控电话、光纤通信、可视会议、计算机网络通信等，通过不断的学习，一点一滴的知识积累，从不懂至懂、从不会到会，十多年的时间，我就是这样学过来的。

二、立足本职，实实在在做事。一年来，自己围绕本级职责，无论做什么，从不敢有半点马虎，也不敢有半点偷懒，更不敢对付应付，尽了自己的职责，尽了自己的义务。

1、保障了每一次电视电话会议的顺利召开和首长、机关的通信联络。搞保障工作，看似容易，自己却深有体会。如开通一部首长电话，须经过四个分线箱，找出八个点，连结四对线，时常自己一个人在楼梯口下一蹲就是一个来小时。

4、完善了通信库室建设与装备普查建档。

三、脚踏实地，老老实实做人。自己常怀着一颗平常之心，时刻想到自己是一个山区农民的后代，时刻不忘自己曾是一名士官。特别是在自己工作环境，生活环境有了一定改变的情况下，始终做到诚实做人，时常提醒自己做人做事不能失去规范，要守本份。

1、以实为本。老实可靠是做人的美德，更是做好工作必备的品质。所以，领导交给的各项工作，我很少提要求，摆条件，或做了一点小事就常挂在口上，夸夸其谈。如办理第二批军

卡手机号，其中就费了不少周折，托关系、找门子，自己还花了部分钱请人吃饭、坐车。我想，只要自己认真做了，事办好了，也就满足了。

## 通信业年终总结 部队通信员年终工作总结篇三

将近年关，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，互联网上有人把总结的秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。一、写工作总结的要点：要点一：篇幅要够长辛辛苦苦干了一年，业绩如何，关键就看这“总结”的分量。如有字数限制还好，可以照“封顶值”去写。要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。要点二：套话不可少如开头必是“时光荏苒，2008年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千…”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。中间赘述业绩的段落中，不时要有“收到了很好的效果”、“受到了领导职工的好评和欢迎”、“迈上了一个新高度”、“又上了一个新台阶”等肯定性话语…所谓“总结”，不仅要总结优点，还要总结缺点，否则会给人一种华而不实的感觉，但只可轻描淡写一带而过。较为恰当的成绩优缺点篇幅比例是10：1，否则把自己批驳得一无是处，还能有饭碗吗？要点三：数据要直观如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。但切记“数字是枯燥的”，应该把数据做成折线图、饼形图、条形图等种种直观、可视的图表。这样做的好处有三：第一，成绩一目了然，看着那高高耸立的圆柱、一啸冲天的曲线，相信自己也感到非常得意；第二，对比强烈，做图时拉一些对自己有利的历史数据、平均数据、行业数据来垫背，红花还得绿叶扶嘛！第三，纸面上，一个

图表至少相当于千把字，你还用为字数太少而发愁吗？三、总结的一般写法：总结就是把某一时期已经做过的工作进行一次全面系统的总检查总评价进行一次具体的总分析总研究；也就是看看取得了哪些成绩存在哪些缺点和不足有什么经验提高。1. 总结必须有情况的概述和叙述有的比较简单有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。2. 成绩和缺点。这是总结的中心，所以一定要写好。总结的目的就是要肯定成绩找出缺点。成绩有哪些有多大表现在哪些方面是怎样取得的；缺点有多少表现在哪些方面是什么性质的怎样产生的都应讲清楚。3. 经验和教训。做过一件事总会有经验和教训。为便于今后的工作须对以往工作的'经验和教训'进行分析研究概括集中并上升到理论的高度来认识。4. 今后的打算。根据今后的工作任务和要求吸取前一时期的经验和教训明确努力方向提出改进措施等。一般而言总结分为三部分：标题正文日期。正文是总结的主要部分。标题通常标明总结的单位总结的时间概括的内容。也可分正副标题。总结的结尾要写明日期。工作总结写好后必须抄好一式两份一份上交一份用以指导自己今后的工作。

二、工作总结范本：1、2008年终工作总结范文大全2、企业办公室08年终工作总结3、员工试用期工作总结4、工程人员专业技术总结要点四：用好序列号序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象

## 通信业年终总结 部队通信员年终工作总结篇四

20xx年是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场经营工作的副总我的工作职责是：及时把握市场变化趋势，研究市场经营策略，组织制定切实可行的市场经营计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

20xx年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务

收入完成形象进度81.7%，三季度kpi得分97.75，从目前的请况看，今年可完成总体指标。

一年来，为保证各项目标的完成，我从以下几个方面开展了工作

## 1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场经营工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场经营部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

## 2、理顺服务流程，全面提高服务质量

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行“首问负责制”提供了有力支撑。在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。

经过对20xx年咨询公司对xx客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因□xx区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

### 3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的“500万营销”、“积分换机”等活动，我从方案的制定、监督、执行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月-8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排名全省第五，手机通话率81.79%，列全省第二。

我们还很注重营销人员、客户经理的培养，经常安排有营销经验、工作业绩好的人员为大家讲授工作方法和技巧，使大家明白了只有做好服务才能搞好营销的道理，提高了营销员、客户经理与用户的沟通能力，经过多次、反复的培训，使营销队伍特别是xx区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份xx中心区的收入增幅8.27%，今年有望完成9%的任务指标，扭转了连续三年负增长的局面，为全市各区及两县的发展带了一个好头。

### 4、搞好渠道建设，借助外力推进公司的发展

渠道的建设一直xx工作中的弱项，上任伊始，我就强调渠道的建设力度，把提高营销员和合作营业厅的营销能力作为工

作重点，加强了营销员、营业员、代理商的培训力度，同时修改了代办酬金的发放办法，加强了公司渠道管理人员为营销员、合作厅服务的意识，在很大程度上提高了渠道的工作积极性。今年我们按照省公司“乡乡有合作，村村有代办”的方针，加快了农村渠道的建设，截止10月末我公司已经新建合作营业厅13处，为提高服务，加快发展奠定了基矗按照省公司的安排，今年我们还适时引进了电子售卡业务，这是方便用户、提高服务的好办法，我们会把这项工作落实好，进一步提高服务水平。

## 5、加强管理，提高绩效，努力提高执行力

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估，使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在“精细”二字上下工夫，重新制订了业务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。

## 6、深入实际，调查研究，及时发现问题并解决问题

因也不容忽视，那就是由于我公司资费套餐复杂且种类繁多，用户难以理解，而部分营业员、营销员的水平较差，无法给用户一个清楚的解释。针对此问题我立即组织研究了对策，加强了人员培训考核力度，提高服务人员对照单、话单的解释能力，对全体营业员（包括合作营业厅的营业员）分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

通过对客户的走访也能够督促员工踏踏实实地开展服务和营

销工作，保证我们的经营思路得到真正的贯彻执行。

一年以来，在省公司的正确领导下，在总经理和班子成员的支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

针对自身及工作中存在的问题，下一步我的工作将从以下几个方面入手

- 1、搞好绩效管理，通过这项工作的开展，指导市场部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。
- 2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决方案，在业务与服务上突出我们的优势。
- 3、在业务宣传、营销推广工作中要提高整体规划能力，认真作好计划，用好用活成本，保证各项工作有序地开展。
- 4、加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。

在今后的工作中，我将倍加珍惜领导和同志们的信任和期望，努力提高自身政治业务素质，不断增强大局意识、责任意识、效率意识和质量意识，发扬成绩，克服不足，兢兢业业作好本职工作，为\*\*事业做出新贡献。

# 通信业年终总结 部队通信员年终工作总结篇五

一、围绕公司的中心工作开展各项竞赛活动。

为确保今年公司各项任务的完成，首先与行政配合一起在全市范围内开展了以市场经营为重点，深入宣传促发展的“百日竞赛”活动，面对越来越激烈的市场竞争，员工寻找发展出路，在活动中，充分利用各方面的社会关系发展客户，宣传各项新业务，促进了发展，本次活动共发展用户户。

工会把公司的新业务、新政策的宣传工作当做一件大事来抓。为使市公司出台的各项新政策、新业务早日得到用户的使用，在全省开展的使用新业务信息点播等活动中，印制各类宣传品，编制各种小册子，我们组织三台宣传车对十五个区进行全面的宣传，大家身披缎带走街串巷挨门挨户散发传单，讲解新业务知识，手把手的教，用户从不懂到懂，从不会到会，通过大家及时认真的宣传，各项新业务、新政策很快到了人人皆知，新业务使用率大增，截止月份，业务渗透率达%，移动秘书的使用率%，来电显示普及率%，信息点播使用率%，达到了预期效果。

经过这次大型宣传，使大家认识到宣传和不宣传就是不一样，通过走街串巷，锻炼了员工自身素质，熟练了业务知识，增强了经营认识，使业务发展、业务收入起到了明显效果。

今年公司的业务发展十分繁重，公司领导决定在全市范围内开展全员营销活动，这一工作由工会牵头，我们首先制定全员营销方案，对全市家集团客户分别承包到每位员工，大家合理安排业务发展与工作的关系，每天保证一定人数和时间在下面发展业务。每半月每人对所承包单位走访服务等情况进行总结，制定走访情况调查表，对拆机新增客户，联通用户新业务使用等情况及时了解掌握采取措施。在全员营销工作中，全体员工走出公司大门，为客户提供有特色的上门服务，宣传业务，发展客户，形成人人为企业负责的良好氛围，

每个员工手中都有卡和工单，随时入网，随时办理，并做到跟踪服务，对预存款较少的用户定期进行通知和所包单位的联络员定期打电话，了解情况做到亲情服务。

大家利用节假日，走亲访友，集会等相聚的'时候宣传发展业务，现在每个员工都能利用各种场合宣传业务，无论是走在街上，办事说话都离不开宣传发展我们的业务，员工的这种敬业精神得到了很多人的赞扬。

在营销工作中制定奖惩办法，上半年有名发展业务能手分别奖励六百元、五百元、四百元、三百元，促进了业务发展，每月召开座谈讨论会，对在走访发现的问题、好经验办法及时沟通，在走访中为公司提出合理化建设的并被采纳的进行综合评比，对所包客户有集团性走失的给予处罚，通过全员营销活动使员工由坐商到行商，真正与客户面对面地交流，心与心地沟通，使员工确立企业靠员工发展，员工靠企业生存的观念。从月份开始截止到月份全员营销共发展客户户，为公司增加了效益，为调动员工积极性、创造性，组织动员全体员工开展合理化建设技术革新活动，广大员工积极探索勇于实践，为企业出主意想办法，提出了有价值的意见建议，技术人员大胆创新刻苦钻研，共提合理化建议条，技术革新五项，其中一项革新年节约资金万元，被省公司评为一等奖，两项评为优秀奖，并被省公司授于技术创新合理化建议活动组织奖。通过开展合理化建议活动，发挥了员工的聪明才智，为企业创造了实际效益，同时也培养了员工爱岗敬业和主人翁责任感。

## 二、提高员工素质，增强员工的服务意识

在发展任务繁重，竞争日趋激烈的形势下，与行政配合开展技术业务培训等活动，利用各种会议有针对性地开展思想政治教育，针对各个时期出台的新技术、新业务知识和政策等随时培训，使员工自觉地学习，刻苦钻研新业务知识，用先进的文化武装自己，稳定了员工队伍情绪，现在员工的技术

业务学习已走向正规。

为提高员工的整体素质，培养一支有思想、有文化、有道德、有纪律的“四有”员工队伍，元旦组织了爱祖国、爱企业演讲比赛，进一步树立了企业的形象，增强员工爱岗敬业和无私奉献的精神，今年参加市委组织的树\_\_形象，做新世纪\_\_人的演讲活动，并获得第四名的好成绩，为调动员工积极性，树立典型培养人才，在全市范围内开展评选活动，全市共评出先进个人，标兵人，先进集体个。

年初公司将服务工作交给工会来抓，首先制定服务质量监督管理办法，向社会公布服务承诺，并定期和不定期检查，发现问题及时处理，对违纪人员按着管理办法给予罚款和辞退，经这一处理，使员工增强了责任心，自觉维护企业形象。

坚持为客户提供一流服务，加大力度改善服务，制定了机关干部到营业值班制度，做到关注每一个用户，为客户多说一句话的耐心细致宣传和解释业务，干部到营业值班是自我提高的过程，同时能够尽快掌握新的资费政策，新的业务知识，使大家认识到企业要生存发展，必须坚持优质服务，靠诚实守信的服务吸引用户，要始终坚持为客户提供一流服务。

### 三、进一步加强工会组织建设和民主管理工作

积极的开展工会的各项工，建立了各项制度和工标准，加强了工会内部管理制度。按照民主管理要求召开了员工(会员)代表大会，完善职代会制度，认真落实员工代表大会的各项职权。

开展了企务公开制度，制定了实施方案。今年工会主动承担“企务公开”的日常工作和有关部门密切配合，形成党政工齐抓共管，员工积极参与的局面，有关福利待遇、经营发展奖金分配等，交给员工做到心中有数，通过公开让员工明白，还领导清白，把领导和员工紧紧联系在一起，保证这项

工作规范、有序、健康的发展。按照法律规定建立了劳动争议调解委员会，为依法维护员工利益，年初与行政签订了集体合同。

#### 四、关心员工生活开展文化娱乐活动

为把全体员工的智慧和力量最大限度地调动起来，凝聚起来，组织开展了各项文体活动，一是利用召开员工大会，工作会议之机，采取不受形式限制的方式，开展了游艺、演唱为一体的活动；二是组织了别开生面的野游活动；三是元旦期间开展了保龄球、象棋、台球、扑克等比赛，春节开展联欢会并举行卡拉比赛，与团市委共同举办了“移动\_杯”市区青年迎“五四”环城赛活动。通过大型的集体活动，使员工的凝聚力进一步得到了增强，丰富了员工的文化生活，激发员工的工作热情。

工会把关心员工生活，为员工排忧解难当作一项重要工作来抓，对困难员工进行全面的调查摸底，建立健全各项档案，对有病住院，特困员工及员工遗属经常进行走访慰问。今年对女职工进行了身体检查，对有病的进行及时治疗。

在今年开展的为经济建设服务树行业新风活动中，工会把这项工作当作大事来抓，把做为宣传企业形象，提高服务质量规范自己行为，创造企业经济效益上来，因此，我们先后对十五个区局进行全面的检查指导，在检查中发现对此项工作认识不够，基础工作不健全，及时进行指导、采取相应措施，使大家端正态度，明确目标，在参赛的各单位中被评为全市第三名。

在离退休工作中，做到定期走访，问慰，召开座谈会，野游联欢，游艺等活动，对家中的大事小情我们都到场，帮助解决各方面困难，为离退休人员订阅了《家庭保健报》，《退休生活》，做到了在生活上照顾，在政治上关心，从而使离退休人员关心公司的发展，大家在座谈会上一致要为公司的发展

务发展要任务，出主意，想办法，做好宣传工作，今后我们要更加关心和照顾他们。

在抓共青团工作中，我们主要以青年的思想教育为主，开展创一流企业树公司形象为内容的演讲比赛，开展了创建青年文明号争当岗位能手活动，在活动中涌现出一批出席市优秀青年及优秀团干部名，青年文明号个。

以上是工作的基本情况，新的一年开始了，\_\_年的工作仍然繁重艰巨，我们要下大力气，配合行政抓好服务工作，要在微笑服务的基础上推向知识服务，要以简单的服务向知识服务转变，从根本上为客户解决实际问题。要围绕公司的经营发展进一步抓好员工思想教育，开展新世纪移动人形象教育，开展各类演讲比赛，做好技术业务培训工作，开展技术业务竞赛活动以强化员工的业务素质。

围绕企业中心大局开展工作，选好角度，找准位置，接受和依靠党委的领导，行政的支持，深入员工之中体谅员工困难，关心员工生活，反映员工呼声，努力做好各项工作。为移动\_\_事业的发展做出贡献。

年初公司将服务工作交给工会来抓，首先制定服务质量监督管理办法，向社会公布服务承诺，并定期和不定期检查，发现问题及时处理，对违纪人员按着管理办法给予罚款和辞退，经这一处理，使员工增强了责任心，自觉维护企业形象。

坚持为客户提供一流服务，加大力度改善服务，制定了机关干部到营业值班制度，做到关注每一个用户，为客户多说一句话的耐心细致宣传和解释业务，机关干部到营业值班是自我提高的过程，同时能够尽快掌握新的资费政策，新的业务知识，使大家认识到企业要生存发展，必须坚持优质服务，靠诚实守信的服务吸引用户，要始终坚持为客户提供一流服务。