

电信公司安全生产工作总结 电信工作计划 (汇总9篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

电信公司安全生产工作总结 电信工作计划篇一

一、成立欠费清收工作小组(财务领导、分局长、核算员)，负责调查、清收、核算等工作。

二、分局撰写辖区调查报告，县综合办公室、财务部。县公司根据各分局现况，制定清收方案。

三、县局召开专题会议，公司领导、财务、综合办公室、分局领导参与，商量讨论实施计划，经会议通过，各分局开始行动。

四、分局召开专题会议，各代办网点参与，了解情况，安排部署，制定针对性的清收方案。

五、第一阶段结束(10天)，分局上报清收进度，县局根据清收情况制定考核方案，召开讨论会议对分局第一阶段清收过程中的障碍予以指导性分析和处理。

六、第二阶段结束(10天)，分局上报清收进度，召开讨论会议对分局第二阶段清收过程中的障碍予以指导性分析和处理，对户采取强制措施，关联停机，必要时对代办点关闭工号。

七、第三阶段结束(10天)，分局上报清收进度，召开讨论会

议对分局第三阶段清收过程中的障碍予以指导性分析和处理，欠费用户拆机处理，实施法律清缴，代办网点清收效果比较差的可以采取法律方式并解出劳动合同关系。

八、欠费清缴结束，召开专题会议，总结欠费管理工作经验，撰写书面报告呈总经理。

电信公司安全生产工作总结 电信工作计划篇二

新年伊始，万象更新。在这鸡鸣盛世的xx年，我们将继续按照上级的工作会议的工作要求和部署，继续以发展为中心，以改革为动力，以创新为先导，进一步*思想，转变观念，抓住机遇，加快发展，提高企业效益，增强企业自主经营，自负盈亏，自我发展，自我约束的能力，努力开创电信公司工作的新局面。

当前，要继续把发展作为实业公司的第一要务。从我公司目前的业务构成情况看，有代维代营、通信工程设计、施工、监理等多个经营项目。这些业务构成实业公司收入的主要来源。工程设计、监理、以及多元化经营是业务收入的巨大经济增长点。从市场占有率情况看，目前的收入主要来源于主业的结算收入，拓展外部市场的能力还很弱。因此，下半年，我们要紧紧立足于通信运营商的服务商，紧紧围绕主业的通信建设和经营计划，充分发挥对主业的支撑、服务和保障作用；与此同时，进一步细分市场，确立自己的资源、产品、业务优势，瞄准有效的市场领域切实增强应变能力，充分利用有效资源，努力实现快速发展。

首先，要立足主营业务，对通信设计、施工、监理、器材生产、供应和广告、物业等基本业务，我们要牢固树立起服务好主业通信建设的思想意识，充分发挥相关单位的专业资质、技术和施工力量的整体优势，适应主业对通信建设集约化管理的要求。今年，省公司对“三项业务”的开展提出了具体要求，我们要按照省通信公司的要求，对于业务的承揽、管

理和结算办法不拆不扣地执行。

其次是继续抓好自己的拳头产品，形成自身的优势业务和品牌业务。我们要结合自身的技术优势和产品优势，坚持有所为有所不为，将有限资源集中到优势业务优势产品上，积极参与市场竞争，形成核心业务结合，提高市场占有率，想方设法增加收入。对于我们来讲，仍然是要进一步树立起我们焦作实业的品牌优势，加大工民建筑、水电安装、室内外装饰、通信线路工程以及经营委代办、通信器材、电话机等终端设备以及计算机销售的经营发展力度，各个生产部门都要瞄准各自的业务经营范围，在拓展经营工作方面下大力气。

三是要调整产品结构，努力开拓外部市场各生产部门都要充分发挥内在潜力，努力开拓外部市场，积极探索新的业务领域，不断提高对外业务收入在业务总收入中的比重。要加强营销力度，主动同其他通信运营企业联系，在工程设计、施工、监理等业务上争取的份额。此外，我们还要在认真调研的基础上，找准项目，重点开发，面向社会打造优势业务。各部门都要组织相关人员紧密结合各自业务范围的实际情况，深入市场调查研究，进行可行性分析，力争形成新的经济增长点。

随着实业的发展和改革的深化，公司发展面临的一些深层次矛盾逐步显现出来。不进行企业的制度创新和机制创新，公司就难以在日趋成熟的市场经济体制中发展。从一定意义上说，制度比技术更重要。

首先，改革焦作电信实业公司的组织结构和运作模式。按照公司法，完善公司的法人治理结构，改革公司的组织结构和 management 方式。

其次，加快对建安处、亿阳亿昌企业改制步伐。改制工作是下半年企业经营机制转换、建立现代企业制度的重点工作。目前，对这两个单位的改制前期准备工作已经结束，下半年

要完成改制任务。我们要按照公司法和国家经贸委等八部委的有关文件要求，根据各自的特征，确定改制方案，抓紧改制步伐，尽快改造成产权多元化的市场竞争主体和法人实体，从根本上构造新的机制，变“养人”的机制为发展的机制。对此，我们在思想上要坚定不移，工作上要积极慎重，要结合企业改制，根据省公司的统一部署和市场竞争的需要，大力推进企业内部的劳动、人事和分配三项制度改革，激活企业运营机制。

电信公司安全生产工作总结 电信工作计划篇三

一、上半年业务发展综述 与全国代办电信业务发展形势相比，我省代办电信业务虽然起步较慢(元月份仅有11xxxx的收入，与去年水*相当)，但发展状况总体良好，业务量、收都保持了快速、*稳的增长。

1、建机构、理关系，专业管理逐步加强。

榆林、西安、安康先后成立了代办电信专业局，专业化管理力度进一步加强；延安、咸阳、渭南、铜川、商洛成立了代办电信部，代办电信业务的经营管理工作有了具体的落实部门；宝鸡、汉中局代办电信业务实行统一归口相关专业局的经营管理模式。省局也抽调了人员进一步充实代办电信经营管理队伍。今年上半年，各局结合当地实际在明确职能、理顺关系的过程中逐渐形成了目前在市局这一层面较为完善的代办电信业务专业化管理体系。

×××代办电信局是我省成立最早的代办电信专业局，也是全省代办电信专业化管理成效最为显著的代表。上半年，榆林局累计完成代办电信业务收入元，位列全省收入第二位；代办电信收入在榆林邮政总收入中的占比为1xxxx[]高于全省*均水*近xxxx百分点，名列全省第一位；在县局代办电信业务收入前十位的排行榜上榆林的县局就占了4位，×××局以累计收入元名列榜首，靖边、清涧、绥德也位居其上。榆

林局在全省代办电信业务发展中的带动和借鉴作用越来越明显。

2、 强合作、推竞赛，合作双赢显现实效。

一季度“开门红”劳动竞赛普遍增强了各市局对代办电信业务的重视程度和发展力度；二季度各局围绕冲刺“双过半”组织开展了形式多样的各专业竞赛活动。在共同推动竞赛过程中，合作双方进一步加强了联系、加深了了解，合作双赢的良性互动局面逐步显现。

渭南局二季度在全地区开展了旨在实现“增量前移创收入、时间任务双过半”的代办电信业务劳动竞赛。由市局领导班子全体成员和市局经营管理骨干组成竞赛领导小组，市局梁局长亲任领导小组组长，并以市局和市局工会联合下文，提出了明确的竞赛目标、考核奖励办法、要求以及具体的工作措施。渭南局和延安局的劳动竞赛是全省上半年竞赛活动的一个缩影。在竞赛推动下，各局代办电信业务量、收都取得了较好的经营实绩，特别是6月创出当月收入42xxxx的历史新高。

3、 找重点、抓显效，业务发展层次分明。

根据年初省局制定的《代办电信业务发展指导意见》和经营服务工作会议上的相关要求，各局身体力行“长短结合”的发展思路，逐渐形成了我省以缴费卡销售为主、代放号、代收费用为重要补充的业务发展模式。上半年，在经营水*、基础条件还不理想的情况下，以缴费卡销售带动收入的业务发展模式有利于发挥现有资源优势、发挥重点业务的量收带动效应、提高全省代办电信业务收入水*。×××局大力实施积分营销，促进代办电信业务的快速发展。6月末，其代办电信完成收入元，超过×××局本身，成为×××局仅次于储蓄业务的第二大业务；同时，×××局也占据着当地发展用户市场份额第一的位置，成为了当地运营商业务发展不可缺少

的合作伙伴。 4、 调结构、强能力，持续发展得到保障。西安局于今年3月成立代办电信专业局后，业务发展气象焕然一新，基础能力建设、业务结构调整的步伐进一步加速。从4月份开始，×××代办电信局即把专厅、专柜、代收费专区的建设作为业务可持续发展的首要工作做得有声有色。首先是从挖掘自身资源做起，自行调配、整合了硬件设备，在市内建起37处代收话费专柜；其次积极探索专厅建设可行之路，在市内规划、并建成了电信营业专厅5处。通过拓宽发展思路、合理布置资源、调整人员配置、提高服务质量等一系列措施，×××局已经为下半年代办电信业务持续、快速发展，充分发挥大局优势做好了充分的准备。

三、 存在问题

目前存在于我省代办电信业务发展中的问题归结起来主要有以下三个不到位。

1、 认识不到位，地区间发展不均衡，制约了业务的整体发展水*。

部分局在发展代办电信业务中仍然存在认识不清、理解不透、重视不够等问题，没有把代办电信按照省局要求作为邮政的一项重点业务给予足够的关注和支持。领导的漠视，势必会造成这些地区代办电信业务发展滞后的不利局面。

由此带来的地区间业务发展不均衡性问题依然明显存在，西安、榆林、延安三局代办电信业务收入合计元，占到全省代办电信业务总收入的6xxxx%截至6月底，全省除榆林局提前完成全年收入计划、延安局实现了收入“硬过半”之外，其余各局收入计划的完成情况都不十分乐观。关中四市还有28xxxx万元的收入欠产要在下半年弥补；商洛、安康、铜川上半年累计业务收入还都不足5xxxx元，这些都严重制约了全省代办电信业务的整体发展水*。

2、措施不到位，缺乏有效的导向政策，影响到经营效果的充分体现。

对于那些还未形成规模效应，尚处在业务拓展期的市(县)局，没有适宜本地区特点的业务发展政策、缺乏开拓市场的有效营销手段可能是导致业务发展不力的最直接原因。在这方面×××局给大家一些有益的启示。

×××局首先能够从清楚认识自身所处的业务发展阶段出发，提出“在任务落实方面，领导重视是根本；在提升管理方面，机构保障是关键；与运营商合作方方面，主动沟通是正道；在业务发展方面，突出重点是方向”等一整套切合实际的经营发展思路；其次，根据不同的代办电信业务种类分别制定营销积分奖励政策，以“放水养鱼、培育市场”的战略眼光，真正让实惠于广大职工，充分调动职工发展业务和拓展市场的积极性和能动性，业务发展取得了令人瞩目的成绩。

3、协调不到位，没有运营商的支持，坐失市场发展先机。

在与运营商配合方面，全省有很多市(县)局都有一些很好的经验和典型事例。前面刚刚提到的×××局、×××局、×××局还有×××局等，当地代办电信业务开展的轰轰烈烈，业务量、收实绩名列前茅，他们都是与运营商协作配合的典范。他们共同的特点，都在于注重经常性的主动与运营商进行沟通。沟通可以增进彼此间的了解，提高邮政代办电信业务的认知度；沟通也可以及时掌握运营商的经营动态和通信市场的变化趋势，这些都是对邮政代办电信经营有益的信息。还有安康的岚皋、白河局和渭南的×××局，他们在农村电信市场上的“买断包收”工作试点很成功，这也是与电信运营商加强合作，共同开拓市场的结果。

今年“五一”和“五一七”代办电信“双节”营销活动是对“协作能力”的一次很好的检验。我们有些局“双节”期间营销活动、竞赛活动开展得如火如荼，与通信市场打成一

片，取得了“经济效益”和“社会效益”的双丰收。但有些局在此期间无所作为，与节日期间热闹的通信市场形成鲜明的对比，经营没有新举措、发展没有新局面，坐失了业务发展的有利时机。

总的来讲，今年上半年在省局的正确指引下，在全省各级领导对代办电信业务的普遍重视下，通过大家的共同努力，我们取得了代办电信业务发展的阶段性成果，可喜可贺。对于存在的问题，我们将在下半年通过继续加快发展，逐步予以改善和解决。

第二部分：下半年代办电信业务发展展望

一、下半年经营环境分析

影响代办电信业务发展的外部环境主要有：一是通信市场经营重点向以用户服务为中心转变，运营商发展策略从扩市场向保存量转变；二是运营商盈利空间随通信市场供求稳定在逐步缩减；三是通信市场的激烈竞争导致各运营商转向全面竞合，相互间的关系将更加微妙和复杂；四是电信公司全面上市进程加快，农村电信市场格局将会重新洗牌。

就目前而言，外部形势对邮政代办电信业务发展产生的影响主要有三方面：一是邮政代办电信收益率会普遍下降；二是邮政代办电信经营发展要拓展服务内容；三是邮政全面进入农村电信市场的机会大大增加。

电信公司安全生产工作总结 电信工作计划篇四

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。

电信公司安全生产工作总结 电信工作计划篇五

新年伊始，万象更新。在这鸡鸣盛世的20xx年，我们将继续按照上级的工作会议的工作要求和部署，继续以发展为中心，以改革为动力，以创新为先导，进一步解放思想，转变观念，抓住机遇，加快发展，提高企业效益，增强企业自主经营，自负盈亏，自我发展，自我约束的能力，努力开创电信公司工作的新局面。

当前，要继续把发展作为实业公司的第一要务。从我公司目前的业务构成情况看，有代维代营、通信工程设计、施工、监理等多个经营项目。这些业务构成实业公司收入的主要来源。工程设计、监理、以及多元化经营是业务收入的巨大经济增长点。从市场占有率情况看，目前的收入主要来源于主业的结算收入，拓展外部市场的能力还很弱。因此，下半年，我们要紧紧立足于通信运营商的服务商，紧紧围绕主业的通信建设和经营计划，充分发挥对主业的支撑、服务和保障作用；与此同时，进一步细分市场，确立自己的资源、产品、业务优势，瞄准有效的市场领域切实增强应变能力，充分利用有效资源，努力实现快速发展。

首先，要立足主营业务，对通信设计、施工、监理、器材生产、供应和广告、物业等基本业务，我们要牢固树立起服务好主业通信建设的思想意识，充分发挥相关单位的专业资质、技术和施工力量的整体优势，适应主业对通信建设集约化管理的要求。今年，省公司对“三项业务”的开展提出了具体要求，我们要按照省通信公司的要求，对于业务的承揽、管理和结算办法不拆不扣地执行。

其次是继续抓好自己的拳头产品，形成自身的优势业务和品牌业务。我们要结合自身的技术优势和产品优势，坚持有所为有所不为，将有限资源集中到优势业务优势产品上，积极参与市场竞争，形成核心业务结合，提高市场占有率，想方设法增加收入。对于我们来讲，仍然是要进一步树立起我们

焦作实业的品牌优势，加大工民建筑、水电安装、室内外装饰、通信线路工程以及经营委代办、通信器材、电话机等终端设备以及计算机销售的经营发展力度，各个生产部门都要瞄准各自的业务经营范围，在拓展经营工作方面下大力气。

三是要调整产品结构，努力开拓外部市场。各生产部门都要充分发挥内在潜力，努力开拓外部市场，积极探索新的业务领域，不断提高对外业务收入在业务总收入中的比重。要加强营销力度，主动同其他通信运营企业联系，在工程设计、施工、监理等业务上争取更多的份额。此外，我们还要在认真调研的基础上，找准项目，重点开发，面向社会打造优势业务。各部门都要组织相关人员紧密结合各自业务范围的实际情况，深入市场调查研究，进行可行性分析，力争形成新的经济增长点。

随着实业的发展和改革的深化，公司发展面临的一些深层次矛盾逐步显现出来。不进行企业的制度创新和机制创新，公司就难以在日趋成熟的市场经济体制中发展。从一定意义上说，制度比技术更重要。

首先，改革焦作电信实业公司的组织结构和运作模式。按照公司法，完善公司的法人治理结构，改革公司的组织结构和方式。

其次，加快对建安处、亿阳亿昌企业改制步伐。改制工作是下半年企业经营机制转换、建立现代企业制度的重点工作。目前，对这两个单位的改制前期准备工作已经结束，下半年要完成改制任务。我们要按照公司法和国家经贸委等八部委的有关文件要求，根据各自的特征，确定改制方案，抓紧改制步伐，尽快改造成产权多元化的市场竞争主体和法人实体，从根本上构造新的机制，变“养人”的机制为发展的机制。对此，我们在思想上要坚定不移，工作上要积极慎重，要结合企业改制，根据省公司的统一部署和市场竞争的需要，大力推进企业内部的劳动、人事和分配三项制度改革，激活企

业运营机制。

电信公司安全生产工作总结 电信工作计划篇六

- 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培训和技术交流工作，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

电信公司安全生产工作总结 电信工作计划篇七

学期伊始,信息技术教学作为学校工作的一个重要组成部分已经开始运行。微机室是学生进行信息技术学习的主要场所,是教师学习和获取信息的*台,为保障信息技术教育教学工作

的顺利开展，特制定本学期微机室管理使用工作计划。

一、做好微机室的日常卫生工作,为教师和学生上机创设一个良好的环境。

微机室是学校日常教育教学使用率较高的场所，其卫生情况的好坏直接关系到教师与学生的切身利益。本学期要注重对学生养成习惯的教育，使学生能自动维护好微机室的卫生，提高学生的警觉性，逐步养成良好的卫生意识。

二、做好设备的日常维护工作，为教师和学生能有一个好的学习工具做好保障。时时关注各科室机器的运行状况，发现问题及时解决，以保证各科室的正常办公及业务开展。

三、与各科教师一道，让学生养成良好的上机习惯。

学生学习习惯的好坏，直接关系到电脑的利用率，也能决定电脑的维护工作的复杂与否，本学期，做好与各科教师沟通，狠抓学生学习习惯的形成，养成良好的上机习惯，减少电脑故障的产生。

四、做好备份工作，保证服务器的正常运行。

本学期充分利用学校现有的条件，对服务器进行备份，在服务器出现问题之后，能及时进行修复，不影响教师和学生正常的使用，保障信息技术教育教学的顺利开展。

电信公司安全生产工作总结 电信工作计划篇八

尊敬的各位公司领导：

（一）齐抓共管，深入市场

移动通信市场—c网前期增长减缓，后期有所增长；g网稳定增

长。以下是我经营部1—5月份各项任务的完成情况。

06年1—5月份任务完成情况

发展用户数

开帐用户数

开帐金额

与05年同期开帐相比

完成全年任务比例

g网

万

增长万

%

c网

万

下降万

%

数据

万

增长万

%

截止到5月份我经营部总开帐收入**万元，完成全年任务数的%，与去年同期相比增长了万。

目前，从我经营部总体市场的运作来看，渠道的建设制约了公司业务的发展，市场占有率低，实际只占到了%，业务渗透率占%，同时对现有代理的服务与管理不够完善，有些地方建立起来就消失了，更谈不上管理，只是开发，没有起到真正的意义。

一、首先，建立好我们的组织，提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案。此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

二、代理商的管理和维护，针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司**年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

三、活动落实，对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

四、公司发展存在问题解决方案

- 1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。
- 2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。
- 3、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。

建立一支高素质的客服队伍是当前工作的重要保证，为此公司在全员范围内开展了技术大练兵活动。我们从“立足岗位、注重实效”出发，依照“干什么、练什么、缺什么、补什么”的要求，针对当前客服现状，明确客服经理的职责，明确分工，强化约束机制，突出考核力度，切实落实首问负责制，全面提高客服人员的素质与工作效率，切实做到“内强素质、外树形象”。结合结对子工作，做好星级制度考核，减少与市分客服口的差距。做好客户经营与维系，加大对客户服务的连续性及延续性以服务在我心征文及星级营业厅申报为契机强化员工整体服务意识，真正做到用心服务。

二、综合方面

- 1、制定一套适合我经营部自身的内部管理制度，并严格执行。从自身做起，树立公司形象，抛弃过去一些懒散作风，做到责任明确，任务具体，还要协调好各部门之间的联系，加强每个员工的责任心，充份调动大家的积极性和创造性，使公司形成一个团结协做的集体。
- 2、在公司内部深入大练兵活动，真正的落实到位，严格按岗位大练兵计划实施。
- 3、加强公司文件的管理与归档工作，才能在需要的时候有数据可查、有记录可签、有依据可寻、有经验总结、有教训可取。
- 4、加强内控工作，目前我经营部对内控认识不够，内控流程没有具体到每个流程责任人，更没有认真组织学习过内控流程相关内容，这就使员工防范风险意识不强，对流程风险点，控制措施理解不够，因此，要全员加强内控流程及体系文件

的学习，并落实到人，使之认识到内控的重要性。

总之，在全体员工的共同努力下，我经营部的各项工作一定会更加完善，业绩不断提高。在上级领导的领导和大力支持下，充分发挥主观能动性，尽最大努力完成各项任务指标，抓好内部管理工作，使**年的各项业务发展迈向新的辉煌。

电信公司安全生产工作总结 电信工作计划篇九

树立*电信企业品牌：将*电信年轻、朝气、充满活力的企业品牌有效地传达给高校师生，培养企业亲和力、扩大企业知名度和影响力、树立良好的品牌美誉度，从而加强师生对本品牌的认同和信心。为了进一步深化素质教育，促进学生全面发展，进而增长社会经验，为以后的工作打下基础，这对每一个在校大学生都是很迫切的，也是很有必要的。这是一个追求能力的时代，敢于拼搏人生创造未来的时代，这就直接反映在生存的能力的体现上。又鉴于当今上学费用的巨大，给学生提供一个勤工俭学的机会，不仅自己受益，而且也给家里减轻了负担，对每一个学生都是一个接触社会的最好机会。

创建一个团队，和一批兼职业务员合作并为他们提供培训和宣传支持。协助整合团队和拓展关系！现在需要调查本校情况，同时联系学校管理部门和其它学校同学朋友，如果可以向学校审批摆台手续，将会在开学之际搭起帐篷共同进行业务！这个团队最初的计划是5—6人，业务员将要按以后业务进展情况而定夺（由于本校现在未开学，人员还未定，人数与名单应该在8月24日左右可以定下来）

开学前，可在盈泰通讯公司组织一次业务培训（具体再定，或者在营业厅）

从业务的进展，技巧等进行培训。在长时间的工作和业务表

现中，然后对成绩优良者录入到公司中，目的是为公司的以后业务直接负责。即为了公司增加新鲜血液，也为了公司在本校的业务可以长时间进展。这样的目的的一方面是为了业务的好的进行，更重要的是为公司在本校更长的进行！

1、之前由校园代理到公司领取必要的帐篷，宣传资料，电话卡，奖品等业务进行必备东西。2。在校业务进行时各业务员着统一服装进行业务宣传。3开卡流程：介绍资费，选号码，报：报单——手机号码——卡号——身份证号——姓名——住址——定制套餐（短信包月，来电显示，彩铃等等）——所在学校——核对。收取身份证和学生证复印件，并在身份证复印件正面写上手机号，捆绑套餐，并写上开卡日期。4、当天就要按时给客户上资料，在二天内把复印件上交结帐！

业务员的提成分配□cdma不分类型，卖出1—9张卡，按一张20块钱算；卖出10—19张，超出10张的按一张25计算；卖出超过20张的，一张按30块钱算。并且在此次业务中表现良好的将给予奖励。和提供在*电信进行实习的机会。

活动的任务：做成xx大学最大的通信代理团队，以得到学校的响应、家长的支持，拉近我们与学生的距离为己任。