

# 2023年装维工作计划 装维人员管理报告(通用6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。写计划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计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 装维工作计划篇一

这半年是我从一个维护管理岗位向农村机线员岗位的改变。

我比较有体心人在不同环境，不同的状态、有不同的想法、思路、这时应该用笔或电脑记录来；等n久以后再细细品味、寻找当时的工作思途。这就是工作善于积累、总结的方法。

说说我现在的机线员工作、相比我以前干维护管理及支撑工作。感觉机线员工作虽然简单、轻松、就是体力有点累；但要干好这项工作也需要自己用心去干；在日常的工作中也发现了一些问题、也体会 出一些细节规范的建议；我把我的工作一共分成了三大类。

平时我基本都是两点一线、去机房拿工单、装机、回单。整个工作虽然简单、平泛；我基本上每天就1~2部新装、每当宽带装好，交付给用户我就发现一个问题。工单上的宽带帐号，密码给用户写在纸上；但时间一长如果用户重装系统、可能宽带帐号密码就丢失了；虽然是个细节；后来我自己利用买一些a4不干贴纸、利用excel排版、打印出来了做了张不干贴(小贴士)、把宽带帐号、密码、及维护人员的手机号码的小贴士(小贴纸)统一贴在modem上、如果用户重装了系统、帐号和密码也不会找不着了。虽然是个很小的细节、对于用户和电信形象来讲是个服务的一大步。

一般上午去机房拿障碍单、联系用户、去修好、再回单。整个闭环过程比较简单。基本上每天就2~3个障碍。有时一天也没有个障碍。虽然工作轻松、但我也从中发现了一些问题。

分公司经常讲为用户服务好、我个人论为，做好培训就是做好服务的生命力；如果自身培训力度不够、很多技术问题都难以较快解决；从而对于我们的服务失去了信用。最后用户将会对我们的产品会产生质疑。。。。

在农村营业部工作我经常会接到兄弟们打给我关于宽带掉线、丢包、不稳定、请教我的电话，我几乎都能解决。农村分支机构装维人员很多人都不懂adsl维护。、对一般故障都难以判断解决。我感觉是分公司缺少对农村宽带adsl线路维护的针对性培训。虽然有五级、四级、星级达标考试。但总感觉是应服过关。没有实质的效果。我论为分公司可以做个阶段性的实战线路维护培训。来提高adsl线路维护水平。

目前电信的主线工作就是发展、营销量收。由于以前在上饶电信，我一直干得技术维护，对技术维护基本根底还是比较扎实的。营销就是从此营业部开始的，有感于现有的竞争压力、真是群雄逐鹿、各领风骚。我们现有的3g手机体验式营销，有感于，卖产品先卖理念、用户选择产品、就是为客户服务的开始。工作思路是正确的；但如何成功卖手机、正面引导用户接受产品。我感觉还是通过自身的对套餐的了解、及学会引导方法。来促成用户办理手机或其它产品的达成。

今年上半年，市场部主要完成以下工作：

一、 业务发展方面：制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。

-顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成情况，与县公司一起讨论完成较好的经验以及未完成计划的原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

截止6月份，全市共完成业务收入 万元，绝对值排名全省第位，完成形象进度的 %。宽带终端新增 户，宽带专线新增 户，有人值守公话新增 户，普通电话新增 户。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

二、基础管理方面：落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通 本文来自文秘114 <http://>转载请保留此标记。报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求

的最低限额，从连续5个月调帐超过 万元，达到5月份的 元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

三、 绩效考核方面：改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、 存在的问题和困难

1、 由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、 由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑

部门带来很大工作量。

## 装维工作计划篇二

今天小编为大家收集资料整理回来了关于电信装维人员工作总结，希望能够为大家带来帮助，希望大家会喜欢。同时也希望给你们带来一些参考的作用，如果喜欢就请继续关注我们的后续更新吧！

这半年是我从一个维护管理岗位向农村机线员岗位的改变。

我比较有体心人在不同环境，不同的状态、有不同的想法、思路、这时应该用笔或电脑记录来；等n久以后再细细品味、寻找当时的工作思途。这就是工作善于积累、总结的方法。

说说我现在的机线员工作、相比我

以前干维护管理及支撑工作。感觉机线员工作虽然简单、轻松、就是体力有点累；但要干好这项工作也需要自己用心去干；在日常的工作中也发现了一些问题、也体会出一些细节规范的建议；我把我的工作一共分成了三大类。

### 一、装机服务工作

平时我基本都是两点一线、去机房拿工单、装机、回单。整个工作虽然简单、平泛；我基本上每天就1~2部新装、每当宽带装好，交付给用户我就发现一个问题。工单上的宽带帐号，密码给用户写在纸上；但时间一长如果用户重装系统、可能宽带帐号密码就丢失了；虽然是个细节；后来我自己利用买一些a4不干贴纸、利用excel排版、打印出来了做了张不干贴(小贴士)、把宽带帐号、密码、及维护人员的手机号码的小贴士(小贴纸)统一贴在modem上、如果用户重装了系统、帐号和密码也不会找不着了。虽然是个很小的细节、对于用

户和电信形象来讲是个服务的一大步。

## 二、排障服务工作

一般上午去机房拿障碍单、联系用户、去修好、再回单。整个闭环过程比较简单。基本上每天就2~3个障碍。有时一天也没有个障碍。虽然工作轻松、但我也从中发现了一些问题。

分公司经常讲为用户服务好、我个人论为，做好培训就是做好服务的生命力;如果自身培训力度不够、很多技术问题都难以较快解决;从而对于我们的服务失去了信用。最后用户将会对我们的产品会产生质疑。。

提高adsl线路维护水平。

## 三、营销服务工作

目前电信的主线工作就是发展、营销量收。由于以前在上饶电信，我一直干得技术维护，对技术维护基本根底还是比较扎实的。营销就是从此营业部开始的，有感于现有的竞争压力、真是群雄逐鹿、各领风骚。我们现有的3g手机体验式营销，有感于，卖产品先卖理念、用户选择产品、就是为客户服务的开始。工作思路是正确的;但如何成功卖手机、正面引导用户接受产品。我感觉还是通过自身的对套餐的了解、及学会引导方法。来促成用户办理手机或其它产品的达成。

## 装维工作计划篇三

在求职中很多应届毕业生都不是很清楚要怎样写一份求职简历来定位自己，简历只是介绍自己但怎样写这份简历呢？以下电气安装简历表格为参考！于专业与职位而不同的那样又是怎样写个人简历的呢？每年的`简历都有不同而网上下载的简历也五花八门，本站大学生个人简历网提供电气工程及其

自动化个人简历参照资料！

## 装维工作计划篇四

一、建立健全内部管理制度，促进各项工作规范化。为了规范班组的的管理，促进全中心各项工作走上制度化、规范化的轨道。我中心先后建立和完善了《装维中心装移修考核办法》、《装维中心劳动考勤管理办法》、《装维中心员工kpi考核细则》等一系列制度和办法。在制度执行上，做到人人平等，奖罚分明，从不搞特殊化。通过制度化管理，员工工作热情得到了提高，责任心得到了增强，各项工作得到了进一步的提升。

二、认真做好培训工作，全面提升队伍素质。员工队伍素质的高低，将直接影维护工作的效率和服务水平，为此，我中心从以下几个方面抓好员工队伍素质的提高。

(一)做好内部培训工作。为了全面提升员工业务技能，我中心把加强员工教育培训，提高员工业务技术素质作为一项重点工作来抓。每月坚持组织2次内部集中培训学习。并从中心内选拔了2名业务技术水平高，语言表达能力强的维护人员作为内部培训师，分别对员工服务规范、语言规范、ftth改造、宽带处理以及业务处理流程等相关知识进行培训。为检验员工学习和内培效果，月底还对员工本月所学知识进行一次考试，对于考试不及格的进行补考，确保合格率达100%。通过服务规范、ftth、宽带和网络电视安装维护知识等一系列课程的学习和培训，使全中心维护人员的业务处理能力、服务水平和业务技能得到了全面的提高，全体员工的综合业务素质和工作能力跃升到了一个新的台阶。

(二)做好ftth改造专项培训。为策应工作网络转型需求，我中心积极组织全体员工进行快速接头等专业知识的实践学习，并利用夜间对维护人员进行突击强化训练，以实战代替培训，

快速提升了维护人员的ftth改造能力，同时配合维护安装部对乡镇维护人员进行ftth改造的实践培训。全年累计培训218人次。

法。

三、做好末梢网络维护工作，促装移修指标上台阶。日常维护整治工作好坏，将直接影响到装、移、修各项考核指标。同时，也关系到维护人员的装、移、修工作的难易度。为了摆脱“装移修难”的被动局面。我中心从以下几个方面入手，做好线路质量提升工作。

（一）做好ftth改造工作。针对下户线质量差的楼宇和城中村等区域进行集中的ftth改造，将需要改造的区域上报维护安装部，目前我中心维护区域内下户线较差的楼宇已基本完成了ftth覆盖，中心员工全年累计完成ftth改造3772户。在日常维护中，对覆盖区域内的障碍用户必须无条件的进行ftth改造，以提高用户网络质量。

（二）做好终端更换工作。为有效提升多pvc部署成功率，我中心组织员工利用夜间上门，将用户的adsl上行e8-b更换为lan上行e8-b全年累计更换1003台。

抽查，对于抽查中发现没有完成且又不能说明原因的进行严格考核。

（四）主动协助相关部门做好线路质量提升工作。年初，我中心对城区急需要更换的分线盒和电缆进行全面的摸底，通过摸底，共清查出来急需要更换的分线盒50多个，急需处理的故障电缆20多处，并以文字形式，向接入中心进行报告，得到上级部门及领导的支持。目前，公司已帮我中心把急需处理的分线盒进行了部分更换，部分电缆也通过ftth改造或光进铜退的方式给予了解决，还有一部分正在进行设计和施工中。



通过更换分线盒和光进铜退，线路质量得到了明显改善，装维指标也在稳步上升中。

#### 四、抓好装移修服务工作，全面提升客户感知度。

相对少的员工去协助安装，才确保了片区内几个酒店的装机工作的顺利进行。

（二）认真分析装维中存在的问题，改进和提升服务水平。每月我中心都会定期组织召开一次质量分析会，对维护工作中存在的问题认真进行总结和分析，帮助员工查找问题的根源和解决办法。同时，也通过召开分析会，让员工看到了各自的工作中存在的问题和差距，有力的促进了装维工作的提升。

（三）执行服务规范，塑造电信良好形象。在装移修工作中要求维护人员严格执行“七个一”服务，即带齐：一个工具包、一张工号牌、一双鞋套、一块垫布、一块抹布、一张服务卡、一张服务征询表。要求维护人员上门时必须着标志服装，佩带工号牌，做到进门穿鞋套、完工后要清理现场卫生，并让客户填写服务征询表，留下服务卡。通过标准化的管理模式有效地规范了员工的服务行为，塑造了良好的服务形象，得到了用户的一致好评。

操作规程等安全知识进行培训，全年共组织了2次安全培训。通过培训进一步提高了维护人员的安全防范意识。二是教育员工自觉遵守各项规章制度，坚持在大小会议上强调安全生产，定期检查安全制度的落实情况，发现问题，立即整改并对当事人进行批评教育或经济处罚，确保安全生产。三是要求维护人员工作时必须穿绝缘鞋、戴安全帽，上杆前用试电笔测试，确保人身安全。四是坚持对员工的摩托车等交通工具不定期地进行检查，坚决不让车辆带病上路，杜绝了事故的发生。

## 六、2010年工作中存在的问题及不足。

一年来，在全体员工共同努力下，虽然各项工作取得了一定的成绩，但与上级及公司的要求仍有很大的差距，归纳起来，主要还有以下几个方面的问题。

（一）员工队伍素质仍参差不齐。虽然通过培训，提高了部分员工业务技能、服务水平，但也有极少部分人员不思上进，对学技术，学业务不感兴趣，障碍处理和服务水平比较差，重复障碍不断，用户不满意。

（二）个别维护人员服务意识淡薄，工作欠主动。我们在大大小小的会议上都强调服务的重要性。但就有一部分人员在装、移、修前即不主动与用户沟通，又不及时帮用户安装和维修，有的维护人员障碍修复后也不告知用户，造成用户投诉时有发生。

（三）公司内部流程不畅，部门之间相互踢皮球，造成维护人员有时为处理一个故障，要耽误大量时间与相关部门协调。这样不仅影响了维护人员的工作效率，同时也给客户造成不良的影响。

（四）线路状况差。2011年虽然经过ftth改造和光进铜退等工作，但在我中心维护区域内，电缆线路质量问题仍没有得到根本解决，障碍发生率和重复障碍发生率无法得到有效控制。

## 七、2012年工作思路。

1、全力打造一支高效精干的维护人员队伍，要通过内部培训、岗位练兵等形式来不断提高员工队伍的整体素质，促进全队各项工作的进一步发展。

2、进一步建立和完善维护人员管理考核办法，通过制度来淘汰部分作风散漫、劳动纪律和业务技能差的员工，达到杀一

做百的目的，促进全公司维护人员的工作责任心和工作能力的提升。

3、继续做好日常维护整治工作，发现问题及时处理整改，通过主动维护，来降低障碍的发生率。同时，对电缆现状进行全面摸底，要通过ftth改造或光进铜退的方式，替换一些多年无法修复的电缆，来解决维护人员装移修难的问题。

4、进一步加强基础管理，按规章制度严格考核，充分调动维护人员的工作积极性。

5、认真做好安全生产工作。要通过抓安全培训、安全制度和安全检查考核等手段来保证安全生产工作的落实，确保全年无责任安全事故。

客户端维护中心 2011年11月28日

## 装维工作计划篇五

乙方：

一、承包工程的项目名称、承包范围、立项批文：

1、承包工程项目名称：工程项目地址：

2、承包工程的项目明细范围：（可附子项目清单）：

3、立项批文号（或工程编号，招、投标书编号）：

二、承包工程造价：

1、承包工程造价：

(1) 包干价□xx人民币;或者

(2) 实际工程结算价□xx(在标书中甲方确认的`造价范围内)。

2、工程总造价的预算明细清单(招标、报价材料):

三、承包工程的工期:

1、承包合同的工程总期限为□xx天,从20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日竣工并经验收合格。

2、如出现以下情况,工程期限可得顺延,乙方不负误工逾期交付责任:

(1) 因自然灾害等不可抗力情势出现而承包合同无法继续履行的;

(2) 因甲方在承包工程施工期中变更设计或调整工程原定方案而影响工程的。

四、承包工程的施工质量要求、技术标准和验收标准:

1、本承包工程按(国家标准、行业标准或甲方提供的工程方案具体参数和指标)进行施工和验收。

3、乙方须配合甲方的生产节奏安排施工,服从甲方的计划调配,确保工程按期、按进度完工。

4、隐蔽工程的验收:有隐蔽工程的,在每一项隐蔽工程完工后,在xx天内由甲、乙双方共同验收,作好隐蔽工程验收记录,经双方确认,乙方才可进行下一工序。

5、工程全部竣工后□xx天内由双方工程责任人共同按xx标准验收,填写工程验收确认书。验收不合格的,甲方xx天内作

出书面的工程质量异议书。

## 五、保质期和相关责任：

1、乙方承诺自工程验收合格后，保质期为一年，在保质期内，因乙方原因造成质量问题的，乙方负责无偿修复或返工。

2、甲方扣留工程总造价的5-10%为工程质量保证金，保质期届满无质量问题的，甲方立即支付乙方。

3、保质期内，由乙方原因造成的质量问题，乙方不能解决的，甲方有权雇请其他施工单位解决，相关费用由乙方承担。

## 六、现场管理：

### 1、现场管理名单：

甲方工程负责人：；乙方工程责任人：

甲方技术负责人：；乙方技术负责人：

甲方安全负责人：；乙方安全负责人：

2、现场管理的原则：生产纪律、安全消防和质量监督等管理内容由双方人员负责；施工进度、人员调配、工程进度等管理内容由乙方负主要责任。

## 七、工程结算方式、条件和期限：

### 1、承包工程为包干价，

(1)一次性付款结算：在工程竣工验收合格后(并收到合格发票后)xx天内付款。

(2)分期结算付款：在本合同签订后 天内由甲方预付xx%；工

程进展至xx再支付%;工程竣工验收合格后支付余额。每期均由乙方先开具适格发票。

2、承包工程以实际工程量结算的，在双方约定的总价和浮动范围内，乙方核算各子项目的明细价格，开具适格发票后，可分批结算或汇总结算。

## 八、双方的责任：

1、乙方承诺本方施工队伍具有经国家主管部门确认的施工资质，特殊工种施工职员须持证上岗，并向甲方提交相关的特殊工种证照。

2、乙方须与甲方签订治安、消防责任书，明确双方义务，确保施工安全，责任书作为本合同的附件。

3、乙方责成本方施工队伍，严格遵守甲方的生产纪律和操作规程。乙方负责本方施工人员的工伤保险事宜。乙方如果出现工伤事故，责任一概由乙方承担，甲方有明显过错的情况除外。

4、甲方可为乙方提供必要的工程用电、照明、用水等施工条件，并办理进出厂区或放行手续。(如有必要，甲方可为乙方施工队伍提供临时的、适当的食宿安排。)

5、甲方保证调整好生产安排，在乙方开工前腾出施工场所，让乙方如期开工，如有变化，甲方须及时通知乙方，并使工程进度得以调整或工期得以顺延。

## 九、违约责任和处理：

1、乙方不按合同约定的质量要求和技术指标施工的，甲方有权拒绝验收;或者总体工程经验收不合格的，甲方有权拒绝付款，并要求乙方无偿返工和承担违约责任(罚金为总造价

的20-30%)。甲方还可限乙方在xx天内竣工、交付验收;逾期加重其违约责任。

2、工程竣工验收(或隐蔽工程完工检验),存在小部分不合格的(相应价值小于工程总价之20%)的,甲方可责成乙方在xx天内整改完毕。否则,甲方有权扣除相应工程款并加30%的罚金。

3、乙方误工、逾期交付的:逾期七天以下(含七天),每逾期一天,承担违约金为工程总造价的2%;逾期七天至十五天的,每逾期一天,承担违约金为总造价的3%;逾期十五天以上的,甲方有权终止承包合同,并追究乙方的违约责任,乙方承担的违约金为总造价的30%-50%。

4、甲方不按时结算工程款的,乙方可追加罚息。

十、争议处理:

本合同履行中,如果出现纠纷,甲、乙双方先友好协商;协商不成,由原告向其所在地人民法院起诉。

十一、甲、乙双方其他约定事项□xxx

十二、合同生效与合同份式:

1、本合同由甲乙双方签字或盖章后即生效。

2、本合同一式三份,甲、乙双方各执一份,(另一份,必要时作工程监理备案使用。)

乙方:

签署日期:

## 装维工作计划篇六

本授权委托书声明：

我 王续壮 系 蔚县金鑫建筑有限责任公司的法定代表人，  
现授权委托 蔚县金鑫建筑有限责任公司的 王建国为我公司  
起重设备安装队项目负责人与技术负责人，我承认代理人全  
权代表我处理我公司建筑起重机械设备安装（拆卸）有关  
的一切事务。

代理人无转委托权，特此委托。

代理人（签字）：

法定代表人（签章）：

中交一航局安装工程有限公司：

兹授权（被授权人姓名）代表本公司就贵公司（合同名称）  
（合同号）（工程或材料）款事宜，前往贵公司办理收款及  
相关手续，请予接洽。本公司承诺对（被授权人姓名）办理  
收款事宜过程中一切行为负责。

授权委托有效期限： 年 月 日至 年 月 日。 附：被授权人  
身份证正反面复印件（已加盖授权人公章）

甲方：\*\*有限公司

乙方：\*\*工程有限公司

用户名称：\*\*建设开发总公司

现场名：北京顺义区滨河小区



台数:6台

安装工期从井道具备条件起一周内完成。

甲方 乙方

单位名称:\*\*有限公司 单位名称:\*\*工程有限公司

安装分公司

公章: 公章:

签订日期:20xx年11月02日 签订日期:20xx年11月02日

\*\*工程有限公司

开户行:\*\*\*\*

帐号:\*\*\*\*