

# 最新电信春促工作总结 电信渠道工作计划 (汇总6篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 电信春促工作总结 电信渠道工作计划篇一

本人从2011年毕业于电信工作至今，已经过了5年的分水岭。从刚开始在客户网络维护岗位转岗到前端，至今一直在渠道客户经理岗位上，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，使自己逐渐被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合中心做好经营工作。

### 一、工作总结

#### (一)、执行公司政策。

随着竞争对手不断进攻，公司政策也是全面更新，时时调整。作为渠道经理，必须在最短的时间里学习，吃透各种政策。同时将政策全部正确地传达，落实，跟进，反馈。

面对更新较快的政策，首先要站在更高的角度理解，不要怀疑，不能迟疑，更不能被动接受。制定工作计划，按天或按周管控进度，实时调整，务必保持目标一致性。并及时检查工作，总结经验，弥补不足，使得下一次工作做得更好。

#### (二)、做好代理商支撑。

代理商的工作就是直接面向客户且为客户提供服务，他掌握

政策的多少，深浅，服务态度的好坏直接影响了公司的形象。所以，最好代理商支撑，就是间接做好服务工作。和代理商建立恰当的合作关系，及时必要的沟通与打气，充分发挥代理商积极性，主动性。

政策沟通要正确、清楚、及时的做好代理商顾问工作事宜，及时处理代理商疑问、申诉、反馈和各种其它需求，做到不让代理商心存疑虑，故而间接影响业务发展。

### （三）内部协调沟通

作为渠道经理，对上要对领导负责、对公司负责，对下要对代理商负责、对客户负责。加强自身内部沟通协调能力，可以减少工作摩擦，提升工作效率，事半功倍。具体来说就是向经验丰富的同事常请教；向上级领导多汇报；跨部门间常协作，多交流；对合作商多指导，常监督。

## 二、以后的工作计划

工作缺不了学习。不论职位高低，不论经验多寡，都需要不断地学习，不断提升专业知识和自我素养。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质。

## 电信春促工作总结 电信渠道工作计划篇二

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。

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“”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！

### 1、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。

2、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。

3、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。

随着xx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。

## 电信春促工作总结 电信渠道工作计划篇三

成立以党委书记为组长，班子成员为副组长，机关各办、所、中心负责人为成员的值班领导小组，成立以乡纪委、乡党政办牵头的督查小组，各值班组由主要领导任带班领导，班子副职任值班领导，每个小组落实x-x名值班成员，同时每个小组配备一名常驻本乡工作员。各值班组带班领导为第一责任人，成员为具体责任人。

《关于进一步加强机关管理制度的实施意见》等文件进一步健全和完善机关值班制度及考核办法，开展走读问题治理，加强值班和住夜管理，确保各值班组每班至少x人以上，班子成员不少于x人，主要领导工作日至少有x人住夜，每个机关干部每周不少于x天住夜。

（一）值班管理□x□值班人员安排：正常工作日（周一至周五）由主要领导轮流值班，副职从周一至周日实行七班轮班，同时还负责周六、周日的轮值，每周实行滚动轮值，每月初由党政办将本月值班安排情况提前进行公示，便于做好交接

班□x□明确值班时间要求：双休日和节假日实行xx小时在岗值班；周一到周五正常上班时间，中午xx□xx至xx□xx□下午xx□xx至次日x□xx□交接班时间统一为次日x□xx至x□xx□每个值班组至少安排x-x人在值班室通宵值守，确保机关随时有人值班□x□明确值班人员的职责和纪律要求□□x□严格执行领导带班和机关干部xx小时在岗值班制度□□x□负责值班期间信访接待处理□□x□负责值班期间防火、防盗、防灾等安全工作，及时妥善处理一般事务，遇突发事件第一时间赶到现场处理，并按规定上报情况□□x□负责做好来电记录和处理，接听电话实行“xx秒应答”，有重大紧急情况第一时间报告书记、乡长和分管领导□□x□负责机关财产安全及值班室清洁卫生□□x□负责做好值班记录和交接班工作□x□实行值班人员指纹打卡签到制度。正常上班时间（周一至周五）值班每天打卡x次，双休日和节假日值班每天打卡x次。值班人员如少打一次均视为未到岗值班，值班期间确因特殊紧急情况不能打够规定次数的须电话向主要领导汇报并在次日上班时由主要领导补签情况证明□x□当班人员确因特殊情况不能参与值班的，可委托机关干部代为值班，要求双方事先约定并在值班登记本上签字确认。调班必须是同级别调换（科级干部与科级干部之间、一般干部与一般干部之间调班），不能混级别调班。代班时，当班人和委托人未在值班登记本上签字确认、也未按要求打卡签到的视为当班人未值班处理。对受委托的代班人不能按要求到岗到位的，仍视作委托人未值班。因会议、出差、公休等情况不能值班，时间在一周内的由值班人自行委托机关同级别干部代为值班，时间在一周以上的，由党委临时调整同级别人员代为值班。

（二）、住夜管理：机关干部除值班外周一至周日可任选x天住夜，确保每周住夜x天以上。实行住夜登记制度，需住夜人员每天下午x□xx前到值班室办理住夜登记，并由带班领导进行审批签字确认。

由乡纪委、乡党政办牵头，对各值班组值班情况不定期开展电话或现场督，乡主要领导不定期开展电话督查。要求各值班组必须到岗到位，做好值班记录，接听来电要讲文明、讲礼貌，严禁中途脱岗，严禁值班期间赌博、酗酒、态度恶劣等违规行为发生。

以双休日、重要节假日、中央、省、市重大会议及活动、维稳敏感期、汛期等重要时间节点为重点，及时将值班制度及值班安排表上报市委市政府总值班室。值班期间，重点做好码头安全、地质灾害、突发紧急事件等巡查排查，收集各村不稳定因素，落实好“零报告”制度。今年重点做好重大会议、活动、特大暴雨、班子换届等期间值班工作，协调处理了项目施工、突发应急事件、群众来访等工作。

一是实行值班指纹打卡制度及机关出勤、值班周公示制度。各值班组实行指纹打卡，乡党政办、乡纪委每周一上午对值班情况进行公示，全年开展周公示达xx余次。二是严格值班考核。值班当日未按要求作好值班记录的每次扣该值班组人员分；被乡上督察值班不在岗的，每次扣xx元、扣分；被市上督察不在岗但未受通报等处理的每次扣xx元、扣x分；被市上电话或现场查岗不在岗受到通报以上处理的，每次扣xxx元、扣分；值班不在岗，突发事件处置不及时，造成较大影响的每次扣x分。三是严格住夜考核。机关干部必须保证每周在本乡镇住夜x次以上，由带班领导或乡纪委根据住夜登记进行不定期抽查。当月统计少住一夜扣xx元、分，乡或市纪委抽查登记了住夜又未住的每次扣xx元、分，因病或学习、出差等原因造成当月住夜不够的不扣钱、不扣分。

## 电信春促工作总结 电信渠道工作计划篇四

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。

## **电信春促工作总结 电信渠道工作计划篇五**

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

## 电信春促工作总结 电信渠道工作计划篇六

新年伊始，万象更新。在这鸡鸣盛世的\_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。从我们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  
管理方式。

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。