

电信营业厅个人述职报告(大全5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

电信营业厅个人述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！按照公司的要求，现将一年来的工作情况向考核小组和员工代表述职如下：

充满机遇和挑战的已然过去，我作为某某区副职，主要协助部门正职抓经营发展工作，11年在市公司的正确指导下，在部门经理亲自带领下，我能够从自己的本职工作出发，谦虚谨慎，当好正职的参谋和助手。同时勤勤恳恳，埋头苦干，遇事多请示，工作勤汇报。一年来，我切实履行岗位职责。而一年来最大的收获就是我终于成为一个光荣的中共党员。

一年来，在某某区全体员工的不努力下，坚持以营销模式转型为基础，加快3g智能手机有效发展，树立流量经营理念，提升存量市场用户价值，提高渠道销售能力，重点抓好各项基础工作，为各项业务的健康发展奠定良好基础，经营工作取得了一定成效，为某某市电信的快速、健康发展贡献了自己的一份力量。截至11月份，某某区新发展用户xxx户；其中：移动用户xxx户；宽带用户xxx户；累计完成收入xxx万；其中移动网完成xxx万；固网完成xxx万；实际进度完成xxx%□全年收入力求完成xxx以上。

下面我就一年来的工作情况向考核小组和员工代表述职如下：

月之久的“天翼3g体验活动”，我们又在五一、十一期间抓住有利时机开展丰富多彩的宣传促销活动，七一“建党90周年”之际，与市老干部局开展了文艺联欢活动，借机对老人机进行推广，校园迎新之际某某区销售智能手机xxx余户，一年来多项营销活动，为某某区全年的收入增长起到了显著作用。

某某区加强“宽带中国光网城市”主题宣传，提升电信光速宽带品牌形象。在某某区主流媒体开展了“宽带中国光网城市”主题宣传，利用电信日、电影晚会及新小区开点期间，配合宣传车在小区、休闲广场等地开展现场促销活动。根据“红、蓝、白”分类对宽带小区进行管理，向网发部门提出合理化改造建议，逐步扩大高价值小区的占有率和渗透率。10月份某某区“资源清查小组”已将全市小区进行清查，同时开通一部热线电话，有效提高问线难，装机难问题，11月份某某区宽带发展量首次突破xxx户。

通过专人包保市内各大it卖场，重点宣传包年网卡、易通卡包月优惠政策等，吸引用户。11年将各大it卖场宣传版面、授权牌等物料进行更新更换，全面打造天翼3g无线宽带高速上网宣传内容。主推产品为1200元包年政策，50元、100元易通卡本地包月政策，11月份电脑公司一次性开通易通卡包月xxx张。现it卖场90%以上销售电信公司产品。

某某区组织有实力代理商及员工开展政企大单，11年共发展某集团，某公司集团，某集团、某集团、某集团等，合计发展xxx余户，主要采取0元租诚信租机政策，集团单位盖章担保，代理商担保，产生欠费追缴不回来的在代理商代办费或押金中扣回，员工发展的政企大单由部门经理和员工双重担保产生欠费追缴不回来的在担保人工资扣回，实现经营零风险。

工作中存在的问题

回顾自己一年来的工作，自己深刻体会到，工作中虽然取得了一些成绩，这些成绩的取得，得益于同事们的共同努力，得益于公司各部门的大力配合和支持。在肯定成绩的同时，自己也清醒的认识到个人工作中还存在一些不足，主要体现在：理论与实际行动相互结合不够密切，学习的主动性还有待于进一步加强，工作中创新思想不够，经营发展中的亮点还不突出等等。在以后的工作中，我将在公司的领导下，以求真务实的工作作风做好各项工作，当好正职的参谋和助手，使12年各项工作有一个新的突破。

新年工作思路

1、加强“宽带中国光网城市”战略宣传，做好新建楼宇洽谈“驻地网”建设工作，加快老小区改造进度，提升ftth光到户的宣传力度，落实好网格经理积分制度，让网格经理充分理解方案的奖罚细则，促进网格经理对客户维系的重视程度，扭转宽带用户离网较高的现象，优化宽带套餐加大力度发展融合业务，合理实施新开点小区的竞拍工作，确保月均发展量保持在xxx户以上，离网指标控制在1.1%范围内。

2、通过深入剖析直供终端所带来的利益链，引导代理商自主定货，结合公司给予的采购激励措施，鼓励代理商提货，帮助代理商制定合理的资费政策组合销售，推进合约计划有效发展，强化代理商良性经营意识。继续做好体验营销、流量经营战略方向。利用三星w999年末上市契机，做好、好细预热工作，力争在创明星机销售的一个新的高峰，为拉动全年收入奠定基础。

3、加强维系工作，某某区历年来都是大发展、大流失现象，要严格控制发展质量，继续深化推行“谁发展、谁维系”的工作思路，加大新入网用户数据真实性的考核，便于日后维系工作。保持与客服维系人员交流，让大家及时掌握公司最新资费政策，针对一些高端用户积极推荐优惠礼包套餐，增强用户使用粘性，体现电信公司人性化服务优势。

4、加大开发集团单位，利用关系营销及公司新开号源时机，通过吉祥号码带动企业大单收入，迅速扩大用户规模增长，逐步渗透行业应用产品，通过行业应用达到与企业长期合作目的。

5、加强组合优惠礼包营销意识，培养用户对增值业务产品的使用习惯，从单卡到礼包，要做到100%优化组合打包销售，新用户激活时要产生流量及号百收入，定期组织员工内部业务比拼，促进增值收入稳步增长。

总之，在新的一年里，面对激烈的市场竞争和更加艰巨的经营任务，我将在公司领导的正确领导下，与部门全体员工共同奋斗，开拓进取，克服困难，为完成12年各项工作任务而努力奋斗。

电信营业厅个人述职报告篇二

今年以来，在实业公司的正确领导下，在主业的大力支持和全力扶持下，在公司党委和广大职工的大力支持和配合下，本人认真落实“三个代表”重要思想，学习贯彻党的十六大精神，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全体干部职工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，依托主业，面向市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，保持了企业较好的发展态势，为电信实业公司的持续发展，做出了一定的贡献。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年经济指标，各项工作健康顺利进展。现述职如下：

一年来，我一直把构建学习型组织作为团队建设的一项重要内容来抓，明确提出，要以提高员工整体素质为首要任务，实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设，努力将企业建成学习型、知识型组织。

1、努力提高自身素质水平。作为一名领导干部，肩负着党和人民赋予的重要职责与使命，党的路线方针政策需要我们去贯彻实施，因此，我十分注重政治理论的学习，比较系统地学习了邓小平理论、经济管理、“三个代表”重要思想等方面知识。勇于实践正确学习贯彻党的十六大精神，立场坚定的执行党的路线、方针、政策。在工作中，正确的宣传和贯彻上级的方针，指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，密切联系群众，不断提高自己的领导能力。

2、狠抓班子和干部队伍建设。群众看党员、党员看干部、干部看班子，上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来。高度重视班子建设，不断强化措施，使班子建设沿着正确轨道前进。一是求思想上的统一。坚持做到多通气、勤商量，把工作决策建立在体现集体智慧的基础上。行动上瞄准一致的目标，各司其职、各负其责，不推诿、不扯皮，始终保持一流的工作精神风貌和旺盛的斗志，不断开创工作新局面。

3、围绕党风廉政建设做文章。针对公司经济性、业务性强的特点，利用各种形势的途径和方法，对我公司非党员干部进行廉政和遵纪守法教育。如：在召开党员会、中层会、办公会时，向他们及时传达上级有关政策、规定，并有针对性的通报发生在各地管理部门的腐败案例，使党员干部从中吸取教训，以起到警示作用。同时，注意从“公”和“廉”入手，严格要求自己，公开向职工承诺：只看谁表现得怎么样，不看是谁在表现，坚持公正为本，吃苦在前，享乐在后。

4、狠抓干部职工的政治思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，并在年终岁末结合举行表彰会、总结会，对干部进行理想信念和党性、党风教育。通过一系列学习宣传教育，使大家都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。全体干部职工工作作风扎实，精神状态很好，人心

思干，人心思进，不少单位在搞好本职工作同时，组织大家学科技、学理论，提高职工全面素质。

一年来，我能够从电信实业公司长远发展出发，公司上下不断深化电信改革、参与市场竞争，按照建立现代企业制度的要求，面向市场，成功地发展了一系列经营实体，确立了主实业相互依存，互为联动，共同发展的战略格局，对于推进焦作电信实业持续、快速、健康发展，提升企业综合实力奠定了坚实的基础。

1、归并产业，调整机构。今年，按照上级的通知要求和精神，将所属企业按照产业特点进行归并，全面进行了清理规范多经企业工作。这些工作的顺利开展，适应了电信体制改革的需要，为公司二次创业提供了组织保证。

2、建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。公司9名德才兼备的人员被聘为中层干部，广大职工都在竞聘上岗过程中找到了实现自身价值的工作岗位。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

3、狠抓制度改革创新，初步建立管理制度网络。机构调整、薪酬改革后，人事部门按照新的岗位，及时修改补充了岗位职责，制定了新的考评办法和奖金分配制度。

电信营业厅个人述职报告篇三

三年来,在市分公司党委的正确领导下，本人认真学习、努力实现“三个代表”的重要思想和党的“十六大”精神，按照局党委确定的“发展为主题、管理为重点、改革促发展”的工作思路，恪尽职守，深化改革，扎扎实实的开展求真务实科学管理工作，注重效益，兢兢业业地谋求市场持续健康的发展之路，克服种种艰难，苦干实干，在完成业务收入5110

万元，超产200万元；完成业务收入5132万元，保持了良好的增长势头；截止十一月底，已完成业务收入5268万元，新增固定电话10090户，小灵通6372户，宽带2453户，到十二月底预计可圆满完成全年各项计划任务，继续保持增长势头，电信公司个人述职报告。现在根据安排，我向大家述职，请审议。

一、勤学思维，与时俱进

理论是行动的先导，对于我们共产党人，特别是担负一定领导职务的党员干部是十分重要的，因为理论上的成熟是政治上成熟的基础。我体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。三年来本人坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，指导工作实际。

一是注重克服思想上的“惰”性，坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习；其次是按局的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。三年来，每年都参加了市分公司党开展的党风廉政教育学习宣传月活动，在今年还参加了局党委组织的“十六大”精神学习、收看“两会”的现场直播、局党委组织对全体机关人是进行的“a管理模式”学习等，甚至还利用每月的经营分析例会的间隙，采取播放录像的方式同全局干部一起学习管理知识。既丰富自己的理论知识，也在全局培养出了一一种良好的学习氛围。

二是坚持理论联系实际，用理论来指导解决实践工作。学习目的再于应用，三年来，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。如在今年上半年，我通过对分（支）局工作的调查研究发现，在进行三项体制改革后，大部分（支）局

负责人对工作很尽心尽责，工作主动性、积极性很高，但周围的其它人却显得无事可干，形成一种“分局局长忙得团团转，其他人人员无事干”的怪现象，述职报告《电信公司个人述职报告》。虽然也给他们分过工，但就其工作效果来看很不理想。对此，我与局党委其他成员一起讨论时，觉得的应该创新工作思路，简政放权，把几个重点的乡镇单独划出成立片区，设经理岗位，其行政级待遇均不变，费用支出从分局中划出单列，绩效单独考核。这样既为分局又减了压力，又向片区加了压，一个轻装上阵，一个信心十足。使得他们的工作相得益彰，工作上显现了前所未有的活力。

三是注重理论与实践的转化，努力培养和提高创新思维能力。三年来，我注重把理论转化为自己的科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。如今年下半年，在任务重时间紧的情况下，如何激励员工们的主观能动性？是摆在局党委面前的一道急待解决的难题。由此，我们创新了绩效管理辦法，按时间、按进度，直接考核到每个人，拿出一部分工资总额直接奖励先进个人，获得了极大成效。在规划的工作思路时，也创新工作方式，我与局党委又积极推动地方政府召开了全县农村电话发展座谈会，变我们的企业行为为政府行为，社会行为，效果显著。这一经验也在市公司得到大力推广。

二、勤政思进，图谋发展

三年来，我始终抓住“发展为第一要务”这个龙头，坚持以效益中心，以市场为导向的工作思路，在今年又以四个营销服务主渠道为支撑，有力地促进了各项工作的全面发展。

一是抓重点。围绕发展这个重点，以效益为中心，实行经济发展责任制，以市场为导向，建立了市场信息快速反馈机制，重点突出地狠抓拳头业务的发展，业务收入及各项重点

业务的发展均圆满完成目标任务，达到了预期目标。

二是抓亮点。为打造一个学习型的企业这个亮点，局党委在企业兴起了学习之风，求真务实之风。三年来，我始终坚持了两个文明建设一起抓、努力造就一批优秀的业务管理和专业技术人才的思想开展工作。在去年三项制度改革后有许多同志走上了管理岗位，为帮他们提高动手动脑的能力，利用会后及节假日组织他们进行管理知识、行政法律法规常识的培训与学习，他们的素质得到了明显提高。在元旦即将来临之际，又送给他们两本书，以激发他们的工作热情，进一步提高工作效率，使得亮点永兴不衰。

三是抓难点。三年来，内退员工的思想工作一直是全局工作中的难点。内退员工在退养之后心态极易失衡，去年9月份市公司出现了集体上访事件，局党委在得知这一消息后，分层次召开了局党委会、党员大会、局务会以及各种座谈会，我主动承包了几个重点内退员工的思想工作，用耐心和诚心抚平了他们的失衡心态。三年来，在各种福利物资发放，小到一瓶风油精都坚持把他们纳入其中，尤其是在今年的“非典”时期，我们及时、主动为他们发放药品，令许多员工深受感动，觉得企业还是他们的家，从而使其处处、事事皆为企业作想，达到了我们难点不再难的目的。

电信营业厅个人述职报告篇四

三年来,在市分公司党委的正确领导下,本人认真学习、努力实现“三个代表”的重要思想和党的“十六大”精神,按照局党委确定的“发展为主题、管理为重点、改革促发展”的工作思路,恪尽职守,深化改革,扎扎实实的开展求真务实科学管理工作,注重效益,兢兢业业地谋求市场持续健康的发展之路,克服种种艰难,苦干实干,在2001年完成业务收入5110万元,超产200万元;2002年完成业务收入5132万元,保持了良好的增长势头;2003年截止十一月底,已完成业务

收入5268万元，新增固定电话10090户，小灵通6372户，宽带2453户，到十二月底预计可圆满完成全年各项计划任务，继续保持增长势头。现在根据安排，我向大家述职，请审议。

一、勤学思维，与时俱进

理论是行动的先导，对于我们共产党人，特别是担负一定领导职务的党员干部是十分重要的，因为理论上的成熟是政治上成熟的基础。我体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。三年来本人坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，指导工作实践。

一是注重克服思想上的“惰”性，坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习；其次是按局的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。三年来，每年都参加了市分公司党开展的党风廉政教育学习宣传月活动，在今年还参加了局党委组织的“十六大”精神学习、收看“两会”的现场直播、局党委组织对全体机关人是进行的“a管理模式”学习等，甚至还利用每月的经营分析例会的间隙，采取播放录像的方式同全局干部一起学习管理知识。既丰富自己的理论知识，也在全局培养出了一种良好的学习氛围。

二是坚持理论联系实际，用理论来指导解决实践工作。学习目的再于应用，三年来，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。如在今年上半年，我通过对分（支）局工作的调查研究发现，在进行三项体制改革后，大部分（支）局负责人对工作很尽心尽责，工作主动性、积极性很高，但周围的其它人却显得无事可干，形成一种“分局局长忙得团团转，其他人人员无事干”的怪现象。虽然也给他们分过工，

但就其工作效果来看很不理想。对此，我与局党委其他成员一起讨论时，觉得的应该创新工作思路，简政放权，把几个重点的乡镇单独划出成立片区，设经理岗位，其行政级待遇均不变，费用支出从分局中划出单列，绩效单独考核。这样既为分局又减了压力，又向片区加了压，一个轻装上阵，一个信心十足。使得他们的工作相得益彰，工作上显现了前所未有的活力。

三是注重理论与实践的转化，努力培养和提高创新思维能力。三年来，我注重把理论转化为自己的科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。如今年下半年，在任务重时间紧的情况下，如何激励员工们的主观能动性？是摆在局党委面前的一道急待解决的难题。由此，我们创新了绩效管理辦法，按时间、按进度，直接考核到每个人，拿出一部分工资总额直接奖励先进个人，获得了极大成效。在规划2004年的工作思路时，也创新工作方式，我与局党委又积极推动地方政府召开了全县农村电话发展座谈会，变我们的企业行为为政府行为，社会行为，效果显著。这一经验也在市公司得到大力推广。

二、勤政思进，图谋发展

三年来，我始终抓住“发展为第一要务”这个龙头，坚持以效益中心，以市场为导向的工作思路，在今年又以四个营销服务主渠道为支撑，有力地促进了各项工作的全面发展。

一是抓重点。围绕发展这个重点，以效益为中心，实行经济发展责任制，以市场为导向，建立了市场信息快速反馈机制，重点突出地狠抓拳头业务的发展，业务收入及各项重点业务的发展均圆满完成目标任务，达到了预期目标。

二是抓亮点。为打造一个学习型的企业这个亮点，局党委在

企业兴起了学习之风，求真务实之风。三年来，我始终坚持了两个文明建设一起抓、努力造就一批优秀的业务管理和专业技术人才的思想开展工作。在去年三项制度改革后有许多同志走上了管理岗位，为帮他们提高动手动脑的能力，利用会后及节假日组织他们进行管理知识、行政法律法规常识的培训与学习，他们的素质得到了明显提高。在元旦即将来临之际，又送给他们两本书，以激发他们的工作热情，进一步提高工作效率，使得亮点永兴不衰。

三是抓难点。三年来，内退员工的思想工作一直是全局工作中的难点。内退员工在退养之后心态极易失衡，去年9月份市公司出现了集体上访事件，局党委在得知这一消息后，分层次召开了局党委会、党员大会、局务会以及各种座谈会，我主动承包了几个重点内退员工的思想工作，用耐心和诚心抚平了他们的失衡心态。三年来，在各种福利物资发放，小到一瓶风油精都坚持把他们纳入其中，尤其是在今年的“非典”时期，我们及时、主动为他们发放药品，令许多员工深受感动，觉得企业还是他们的家，从而使其处处、事事皆为企业作想，达到了我们难点不再难的目的。

三、勤俭思德，廉洁自律

三年以来，我按照市公司党委的要求及局党委关于实行党风廉政建设责任制的有关规定，严格要求，廉洁自律，认真履行岗位职责，对干部、员工做到了管住、管严、管好，本局在廉政建设上没有发生违纪建规问题。

一是坚持在思想上自重。本人能认真学习“三个代表”的重要思想和关于党风廉政建设责任制的有关规定，加深了对党风廉政建设与巩固党的领导地位这一重大意义的认识，进一步明确了作为一名党员领导干部反腐倡廉的责任，树立了正确的世界观、人生观、价值观，做到了不为名利而迎合，不为金钱而动心，保持了一个共产党员的革命气节。

二是坚持在行为上自律。能够正确处理权力与服务，做官与做事的关系，从不利用手中权利谋取不正当利益，特别是在人事、基建、经费使用等一些热点或敏感问题上能坚持原则、公道正派。去年以来，在生活上从不以一把手自居搞特殊化，对外交往慎独慎为，注重了净化生活圈。

三是坚持在责任上自省。三年来，无论是在副局长任职期间，还是作为党委书记、局长，我始终把自己置于组织管理之中，群众监督之下，对分管工作或本局的党风廉政建设负责。三年来，尤其近两年来，我坚持抓教育，抓监管，充分发挥纪检监察的监督职能，没有发生违纪违规问题，较好地履行了岗位职责，促进了党风廉政建设的落实。

四、勤管思严，注重经常

三年来，不管我是副职，还是一把手，对管理工作始终是放在心上，抓在手上，落实在行动上，基本做到了管住、管好、管严。

一是管住。管理工作是一项经常性的工作，只有贯彻落实法律法规，严格规章制度，管理工作才能正规有效。管人管事、管钱管物，我们不依赖于领导或个人的权力，而是靠制度来管，靠纪律来约束和规范。两年来我们坚持执行了《公安县电信局关于加经经济活动管理的规定》及《经济活动回扣管理办法》，使各项管理更加细化和完善，并严格执行。三年以来未出现违纪违规的现象和问题。

二是管好。为了实施有效管理，根据我局实际，我们以签责任状的形式，实行责任制管理。即：我与每个单位和分（支）局局长签订党风廉政责任状，谁出问题处理谁，谁管辖范围内发生违纪违规问题，由局长负责。使得责任明确，管理工作更具针对性、有效性。

三是管严。一方面对局党委成员要求更严一些，标准更高一

些。凡要求下属做到的，领导首先做到；凡要求下属不做的，领导坚决不做；率先垂范，以身作则，当标杆，站排头，用自己的模范行动去影响和带动下属。另一方面，严格执行规章制度，从点滴抓起。

以上所做的一些工作，只是在市公司党委、局党委领导下，按照分工履行的职责，但自己深知还存在一些不足之处，离上级的要求还有差距，一是对干部管理教育还有失之于松，失之于软的现象。二是工作创新不够。三是自己性格耿直，过于追求工作效率，而对下属关心不够等。在下步工作中，要加以克服和改进。

在新的一年里即将来临之际，本人将以党的“十六大”精神为指导，以公安电信管理工作再上新台阶为己任，勤奋工作，开拓创新，带领全体员工，圆满完成各项任务。

电信营业厅个人述职报告篇五

理论是行动的先导，对于我们共产党人，特别是担负一定领导职务的党员干部是十分重要的，因为理论上的成熟是政治上成熟的基础。我体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。三年来本人坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，指导工作实践。

一是注重克服思想上的“惰”性，坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习；其次是按局的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。三年来，每年都参加了市分公司党开展的党风廉政教育学习宣传月活动，在今年还参加了局党委组织的“十六大”精神学习、收看“两会”的现场直播、局党委组织对全

体机关人是进行的“a管理模式”学习等，甚至还利用每月的经营分析例会的间隙，采取播放录像的方式同全局干部一起学习管理知识。既丰富自己的理论知识，也在全局培养出了一种良好的学习氛围。

二是坚持理论联系实际，用理论来指导解决实践工作。学习目的再于应用，三年来，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的’原则性、系统性、预见性和创造性。如在今年上半年，我通过对分(支)局工作的调查研究发现，在进行三项体制改革后，大部分(支)局负责人对工作很尽心尽责，工作主动性、积极性很高，但周围的其它人却显得无事可干，形成一种“分局局长忙得团团转，其他人人员无事干”的怪现象。虽然也给他们分过工，但就其工作效果来看很不理想。对此，我与局党委其他成员一起讨论时，觉得的应该创新工作思路，简政放权，把几个重点的乡镇单独划出成立片区，设经理岗位，其行政级待遇均不变，费用支出从分局中划出单列，绩效单独考核。这样既为分局又减了压力，又向片区加了压，一个轻装上阵，一个信心十足。使得他们的工作相得益彰，工作上显现了前所未有的活力。

三是注重理论与实践的转化，努力培养和提高创新思维能力。三年来，我注重把理论转化为自己的科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。如今年下半年，在任务重时间紧的情况下，如何激励力员工们的主观能动性?是摆在局党委面前的一道急待解决的难题。由此，我们创新了绩效管理辦法，按时间、按进度，直接考核到每个人，拿出一部分工资总额直接奖励先进个人，获得了极大成效。在规划的工作思路时，也创新工作方式，我与局党委又积极推动地方政府召开了全县农村电话发展座谈会，变我们的企业行为为政府行为，社会行为，效果显著。这一经验也在市公司得到大力推广。

三年来，我始终抓住“发展为第一要务”这个龙头，坚持以效益中心，以市场为导向的工作思路，在今年又以四个营销服务主渠道为支撑，有力地促进了各项工作的全面发展。

一是抓重点。围绕发展这个重点，以效益为中心，实行经济发展责任制，以市场场为导向，建立了市场信息快速反馈机制，重点突出地狠抓拳头业务的发展，业务收入及各项重点业务的发展均圆满完成目标任务，达到了预期目标。

二是抓亮点。为打造一个学习型的企业这个亮点，局党委在企业兴起了学习之风，求真务实之风。三年来，我始终坚持了两个文明建设一起抓、努力造就一批优秀的业务管理和专业技术人才的思想开展工作。在去年三项制度改革后有许多同志走上了管理岗位，为帮他们提高动手动脑的能力，利用会后及节假日组织他们进行管理知识、行政法律法规常识的培训与学习，他们的素质得到了明显提高。在元旦即将来临之际，又送给他们两本书，以激发他们的工作热情，进一步提高工作效率，使得亮点永兴不衰。

三是抓难点。三年来，内退员工的思想工作一直是全局工作中的难点。内退员工在退养之后心态极易失衡，去年9月份市公司出现了集体上访事件，局党委在得知这一消息后，分层次召开了局党委会、党员大会、局务会以及各种座谈会，我主动承包了几个重点内退员工的思想工作，用耐心和诚心抚平了他们的失衡心态。三年来，在各种福利物资发放，小到一瓶风油精都坚持把他们纳入其中，尤其是在今年的“非典”时期，我们及时、主动为他们发放药品，令许多员工深受感动，觉得企业还是他们的家，从而使其处处、事事皆为企业作想，达到了我们难点不再难的目的。

三年以来，我按照市公司党委的要求及局党委关于实行党风廉政建设责任制的有关规定，严格要求，廉洁自律，认真履行岗位职责，对干部、员工做到了管住、管严、管好，本局在廉政建设上没有发生违纪建规问题。

一是坚持在思想上自重。本人能认真学习“三个代表”重要思想和关于党风廉政建设责任制的有关规定，加深了对党风廉政建设与巩固党的领导地位这一重大意义的认识，进一步明确了作为一名党员领导干部反腐倡廉的责任，树立了正确的世界观、人生观、价值观，做到了不为名利而迎合，不为金钱而动心，保持了一个共产党员的革命气节。

二是坚持在行为上自律。能够正确处理权力与服务，做官与做事的关系，从不利用手中权利谋取不正当利益，特别是在人事、基建、经费使用等一些热点或敏感问题上能坚持原则、公道正派。去年以来，在生活上从不以一把手自居搞特殊化，对外交往慎独慎为，注重了净化生活圈。

三是坚持在责任上自省。三年来，无论是在副局长任职期间，还是作为党委书记、局长，我始终把自己置于组织管理之中，群众监督之下，对分管工作或本局的党风廉政建设负责。三年来，尤其近两年来，我坚持抓教育，抓监管，充分发挥纪检监察的监督职能，没有发生违纪违规问题，较好地履行了岗位职责，促进了党风廉政建设的落实。

三年来，不管我是副职，还是一把手，对管理工作始终是放在心上，抓在手上，落实在行动上，基本做到了管住、管好、管严。

一是管住。管理工作是一项经常性的工作，只有贯彻落实法律法规，严格规章制度，管理工作才能正规有效。管人管事、管钱管物，我们不依赖于领导或个人的权力，而是靠制度来管，靠纪律来约束和规范。两年来我们坚持执行了《公安县电信局关于加经经济活动管理的规定》及《经济活动回扣管理办法》，使各项管理更加细化和完善，并严格执行。三年以来未出现违纪违规的现象和问题。

二是管好。为了实施有效管理，根据我局实际，我们以签责任状的形式，实行责任制管理。即：我与每个单位和分(支)

局局长签订党风廉政责任状，谁出问题处理谁，谁管辖范围内发生违纪违规问题，由局长负责。使得责任明确，管理工作更具针对性、有效性。

三是管严。一方面对局党委成员要求更严一些，标准更高一些。凡要求下属做到的，领导首先做到；凡要求下属不做的，领导坚决不做；率先垂范，以身作则，当标杆，站排头，用自己的模范行动去影响和带动下属。另一方面，严格执行规章制度，从点滴抓起。

以上所做的一些工作，只是在市公司党委、局党委领导下，按照分工履行的职责，但自己深知还存在一些不足之处，离上级的要求还有差距，一是对干部管理教育还有失之于松，失之于软的现象。二是工作创新不够。三是自己性格耿直，过于追求工作效率，而对下属关心不够等。在下步工作中，要加以克服和改进。

在新的一年里即将来临之际，本人将以党的“十六大”精神为指导，以公安电信管理工作再上新台阶为己任，勤奋工作，开拓创新，带领全体员工，圆满完成各项任务。