

最新联通工作总结 联通营业厅员工工作计划(优质10篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

联通工作总结 联通营业厅员工工作计划篇一

为拓展海内外市场,提升企业综合竞争能力,中国联通以互惠互利为基础,怎样做好工作计划呢?下面是有20xx联通营业厅员工工作计划,欢迎参阅。

结合公司任务目标及本地历年实际情况,特制定本月工作计划如下:

- 1、联系外出务工人员。结合调查情况,我区域内外出务工人员联系方式主要分为两类:一是电话,号码以手机为主,这类人群占多数;二是具体工作地址,此类人数所占比例不多。通过邮寄慰问信和发慰问短信两种方式来锁定客房群。
- 2、老湾村级直销点挂牌。老湾区域内目前只设一处直销点,即以老湾最大村——丰垸村为基地,以该村支书家为直销点,该直销点处于该村中心,属于村民活动中心、小卖部,利于发展。
- 3、加大放号力度。分析历年和前期放号情况,结合公司组织的各项优惠活动,加大宣传力度,在人口密集区和中心地带张贴手写海报,拉横幅标语,并结合代办户对新入网用户赠送礼品,拟定本区域内本月放号任务数180张。

4、继续推广新业务。结合新业务体验卡和mms彩信送祝福活动，完成本月彩信任务数、手机上网总站任务，提高网上自服率。

5、继续加强业务培训和考核，结合实际技能操作，对公司一些新业务及时上传下达，随时学习并掌握，要求营业员个个业务过关。

规范化、体系化、流程化，达到令更多的用户满意。

7、继续开展营业厅内营销工作，启动“金嘴巴工程”，增加营业员的营销意识，使公司一有新业务推出，每位营业员都能成为第一个营销员和第一位业务受理员，达到企业增收的目的。

8、提高营业厅整体的应变能力，丰富实战经验，采取定期分析案例、总结案例的方式，加强营业人员的学习，对于厅内或系统突发事件能够及时应变、快速处理和反馈，以达到用户满意的效果。

在这辞旧迎新的时刻，营业中心全体营业人员有充分的信心迎接20xx年新一年度的到来，我们会加倍努力将营业中心的工作更上一个新的台阶。

一、以客户为中心，做好结算服务工作，营业厅工作计划。客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除

了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款□bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、 强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求。

1、 督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、 进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、 进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、 重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、 规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、 切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、 做好会计核算质量的定期考核工作。

五、以人为本提高员工的全面素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需需要有一支高素质的队伍。

1、 把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、 加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、 在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、 勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、 有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

一、灵活运用组合营销策略，保有传统业务存量，拓宽转型业务增量

在细分客户需求、细分客户群体、细分营销区域的基础上，

实行组合营销、针对性营销、体验营销、差异化营销等多种营销手段相结合的方式，做好保有和发展工作。

(一) 固话保有工作。

- 1、继续发展“新农村电话”。通过给予客户话费优惠，增加客户数量，争取在明年将30%-50%的村发展成新农村电话。
- 2、发展平安互助业务。加重考核，按时间分解进度，通过制度上墙、成立组织、制作明白卡等，打造样板村，召开现场会，加快发展，力争在一季度末发展100%的村使用。
- 3、依托亲情1+品牌，大力发展亲情在线、与g网卡捆绑销售、家庭网关业务，增加固话和宽带粘性。
- 4、培训一线社区经理、窗口人员的营销、挽留技巧，多说一句话，对有离网意向的客户介绍套餐资费、新优惠等。
- 5、细化修订绩效考核中固话保有指标，将社区经理所包社区固话户数、收入进行双重考核，调动员工挽留、营销的积极性。

(二) 宽带发展工作

- 1、分析近年来宽带发展规律，南部和北部发展的差异化，分析城区发展和农村发展规律的差异化，为营销任务分解的准确性打下基础。
- 2、加大宽带宣传力度(尤其是城区)，在传统宣传方式的基础上，在城区小区制作展牌，新建小区主动与物业联系制作门牌、楼层牌等，宣传宽带业务。
- 3、加强内部考核，一是加大绩效考核中分数比重，二是加大对营销单位和单位负责人的奖罚力度。

- 4、与运维部门结合，推广4m宽带，增加宽带arpu值。
- 5、积极做好市公司宽带营销政策的本地化营销。
- 6、发展神眼业务，以应用带动宽带发展。

(三) 转型业务发展工作

1、电话导航业务：在保有老客户方面，每月关注包年到期客户，主动上门续签协议。新客户发展方面，重点梳理各行业情况，对比营销，重点发展行业首查、转移呼叫业务；对龙头企业的企业冠名重点关注(如清东陵、美客多集团等)。

积极与遵化市纪委联系，促成行风热线查询转接正式收费。针对个别单位资金支出压力大，计划采取分档收费，适当给予优惠，让相关单位能够承受。

2、户外广告业务：一是做好老局址户外广告位再招商工作(一年期限陆续到期)；二是在公路沿线、繁华地段的支局制作楼顶户外广告牌。在制作前做好市场摸底工作。三是进行模块点墙体广告的招商尝试工作。

3、纸质广告业务：明年二季度谋划启动“生活指南”黄页广告，力争形成30万元收入。尝试启动账单广告业务，目标客户群是房地产开发商、品牌连锁店等。

联通工作总结 联通营业厅员工工作计划篇二

《方案》提出11条主要措施。要求要加强疫情监测预警，所有发热病人要全部进行核酸检测，4小时内反馈检测结果，严格落实首诊负责制，对可疑病例严格闭环管理。要严防境外疫情输入，加强入境返宁人员管控，务必做到启程前、行程中、终程后三个环节管理无缝衔接。要严格执行入境解除隔

离返宁人员入宁7天集中隔离医学观察和7天居家健康监测措施，以及第一入境点通报的确诊病例和无症状感染者治愈入宁后14天集中隔离医学观察措施，严格核酸检测工作要求。要严防国内输入疫情，守住入宁通道卡口，做到重点地区“人、车、物”同查，发现外来人员及时引导进行核酸检测，做好自我健康监测等。“两节”期间各地要特别加强重点返乡人员排查，相关人员返乡后做好健康监测，非必要不外出、不聚集。要严格落实管控措施，各地凡发现有14天内中高风险地区旅居史人员要采取14天集中隔离医学观察措施，发现中高风险地区所在县（区）其他人员要采取7天居家健康监测措施。凡14天内有外省区旅居史人员，在进入区内景点、景区、酒店、宾馆、民宿等场所时须提供48小时内核酸检测阴性证明。

《方案》强调，要严格物传疫情防控。坚持“人、物、环境”同防措施不松手，严格进口货物“三集中”措施，确保进口货物运输、装卸、分流等环节票证查验、预防性消毒、核酸检测等管控措施全覆盖。要严格人员出行要求，严格跨省区出行管理，积极倡导“非必要不离宁”，严格限制辖区和单位人员前往中高风险地区及所在县（区），非必要不前往中高风险地区所在地市的其他县（区）。要突出高风险人员出行限制管理，发热病人、“黄码”等人员要履行个人防护责任，在未排除感染风险前不出行。要做好重点人群流动管理，优化调整学校寒假放假时间，错峰安排春季学期开学返校；合理调整企业放假和复工时间，引导务工人员错峰返乡返岗。高校或务工人员较多的企业可要求学生或务工人员持48小时内核酸检测阴性证明返校或返岗。

《方案》强调，要强化春运疫情防控。各交通运输场站要根据客流需求，及时增加开放进站和安检通道，按规定做好旅客体温检测、查验健康码等工作；强化站内客流组织，有序引导乘客分散候车；严格控制交通工具载客率，减少交通工具内人员聚集和走动。要严格控制聚集性活动，要强化会议活动管理，尽量举办线上会议或视频会议；坚持“非必要不

举办”原则，严控庙会、大型文艺演出、展销促销等活动。严控聚餐聚会活动，尽量不举办大规模人员聚集性活动，提倡家庭聚餐聚会等不超过10人，提倡“喜事缓办，丧事简办，宴会不办”，确需举办的尽可能缩小活动规模。自行举办5桌以上宴会等聚餐活动的个人，须向属地社区居委会或村委会报备，落实属地疫情防控规定。

《方案》要求，要加强重点场所疫情防控，严格抓好集中隔离场所管理，持续抓好医疗机构、公共场所管理。要加大宣传引导力度，教育引导公众加强自我防护，戴口罩、勤洗手、保持1米通风距离。尤其是60岁及以上老年人和严重慢性病患者等人群，应尽量减少前往人群聚集场所。要积极推进疫苗接种，实现重点人群应接尽接。要提升应急储备能力，强化应急物资储备、隔离场所储备和医疗救治储备。

此外，《方案》还明确了保障措施，要求各地要坚持底线思维，保持原则要求不能变、工作队伍不能散、运行机制不能停、领导责任不能松，进一步压实“四方责任”，统筹做好疫情处置和民生保障各项工作。

《方案》执行时间截止至2022年3月15日。（宁夏日报记者周一青杨杰）

联通工作总结 联通营业厅员工工作计划篇三

2、20岁以上，男女不限

业务范围：所有保险业务

其他福利：周末双休，公司提供保险保障

地 址：仁怀市市政府对面二楼招聘部

联系人：陈明

电话：13639293535

中国平安保险公司

截止日期：8月4日

民间创富连锁服务中心

中国梦，创富梦！中国民间创富，目前全国唯一的一家民间借贷服务行业挂牌企业，经政府批准的合法金融中介机构，全部以实物抵押的方式进行对接(含原材料、库存、生产物资、生活用品、等一切有价值，合法实物)，为中小企业解决融资难题，为地方百姓把控投资风险。

有钱来登记、需钱来咨询、创富来加盟。

招聘岗位：

(月薪5万以上)

(月薪3万以上)

(月薪1万以上)

财富热线：185 0852 0852

地址：仁怀市老政务中心侧面观景民苑民间创富

民间创富连锁服务中心

截止日期：8月4日

仁怀市一品一坐餐饮有限公司招聘简章：

联系人：一品一坐

电话：17785448621

地址：仁怀市国酒南路天豪大酒店对面一品一坐商务会所

仁怀市一品一坐餐饮有限公司

截止日期：8月28日

联通工作总结 联通营业厅员工工作计划篇四

- 1、外在形象好，有吃苦耐劳的精神，执行能力强；
- 2、口齿伶俐，具有独立的谈判能力，忠诚度及自信心；
- 3、可适应长期出差，对事物接受能力强，敢于挑战极限；
- 4、有实际照明灯源营销工作经验或有客户资源者优先考虑；
- 5、独立的市场拓展及管理策划能力；
- 6、相关实际营销经验1年以上，有驾驶经验者优先考虑。

薪资待遇：面议

- 2、服从管理，吃苦耐劳，有敬业精神；
- 3、从事建材行业工作1年以上，敢于挑战自己；
- 4、协助店长工作，领导安排的其他工作。

薪资待遇：面议

联通工作总结 联通营业厅员工工作计划篇五

工作计划网发布联通营业员工作计划怎么写范本，更多联通

营业员工作计划怎么写范本相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一、以客户为中心，做好结算服务工作，营业厅工作计划。客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求。

1、督促科技部门对我营业部的. 电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

五、以人为本提高员工的全面素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需需要有一支高素质的队伍。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

联通工作总结 联通营业厅员工工作计划篇六

一、201x年工作总结 201x年以来，移动业务营销中心以主动营销、有目的营销为手段，结合每月开展营销活动，充分调动各业务区和代理商的积极性和主动性，促进移动业务的稳健发展。

1、3g营销工作初见成效，用户规模和客户感知显著提高。通过一年来的营销发展3g网上用户规模已经超过2万户cdma和iphone概念深入人心。我中心多次组织了针对前后台人员的3g业务培训活动，加强营业前台工作人员的3g业务培训培训，特别是多种合约计划的培训，提高营业员对3g业务的熟悉程度和办理业务的能力，每个主厅设专职人员负责用户3g手机iphone手机终端的设置，提高营业厅3g业务的售后服务能力。

2、量身定制个性化资费，保证2g业务的资费优惠竞争优势。针对竞争对手不断出台缴费优惠和超低资费政策，并且深入到各大企事业单位发展集团用户对我公司在网用户触动很大，超低资费如和超低入网门槛使我公司竞争收到巨大压力，我中心在资费方面跟进，对用户进行了细分，根据用户需求的推出不同的资费、不同的业务、不同的手机使市场活跃起来。低端用户以低资费、预交话费送礼品等活动保持高速增长。高端用户以44元套餐3g产品挖掘移动公司用户。在离网率较

高的部分地区、工矿企业等地区，开放存50送50优惠入网政策，抢夺市场□2g全年净增出账用户2201x户，稳定并扩大了2g市场规模。

3、形成了行之有效的客户挽留体系。转变单纯靠竞争发展用户的观念，确定“确保存量、激活增量”的基本策略，建立客户流失责任追究制，有效遏制话务量的下滑，加大考核、激励措施形成“人人关注市场、个个关心客户”的营销氛围，建立业务发展责任制，业务增则奖，业务降则罚。最后将回访服务工作做深、做细。对欠费用户、投诉用户、离网用户跟踪回访，做好解释及挽留工作；新入网客户、更改资费套餐用户在第二天内主动回访，开展客户调查、关怀、挽留、业务推介为一体的主动服务方式，充分了解客户需求，有的放矢地开展回访工作，每月将沉默用户的回归唤醒作为常规工作进行部署安排，回归用户较去年同比增幅11%。

二、201x年移动业务竞争形势和发展过程中存在的问题 竞争对手针对各个乡镇可自由出台营销政策，采取各个击破的销售思路，大量推出“100元入网，150元话费（50元或是话费、或是增值业务、或是增值业务+购物卡）”、“存话费、送话费”、“18元、28元、48元等低套餐”大肆抢夺联通用户。境内大量煤矿由于关停整合，来晋务工人员大量减少，以川底乡为例，原有6座煤矿，经整合后仅存一座，新增用户不断萎缩。分销商积极性大大降低，业务发展缓慢。长期以来，由于自有营业厅发展滞后，泽州县对分销商依赖程度较高，特别是2g业务更是如此。而今，由于公司注重3g发展，一定程度上忽视了2g业务，于分销商而言广大的农村地区3g用户严重缺失，面对移动和电信的激烈竞争，缺乏行之有效的应对措施，分销商形成了得过且过、凑活着过的局面；另一方面□2g信号改善没有大的进展，网络优化往往是调整一下扇区、天线俯仰角度，经常是顾此失彼，东边日出西边雨。

三、201x年工作计划和具体措施 i□3g思路

（一）存量市场

- 1、利用“存费送费”政策鼓励在网用户交费，延长在网时长
- 2、配合iphone俱乐部活动做好高端客户保有，以丰富应用，免费下载软件活动，保持用户活跃度。
- 3、大力推广老用户可参与“预存话费送手机”活动，提高补贴比例，规避换机带来的离网风险。

（二）增量市场 通过渠道拓展、终端拉动、应用拉动、阶段性营销活动，拉动3g业务快速、健康、有效发展。

1、渠道拓展措施

（1）提升自有渠道营销能力 自有营业厅将围绕“优化布局结构、提升营销能力”目标，以营业部/厅为单位，下达自有渠道发展任务目标，提高自有渠道业务发展能力。

（2）多管齐下，“扶、引、挖”并重，好卖场提升。“扶”就是扶持。在现有卖场中选择几家有着一定经济实力和市场开拓能力的代理商予以重点扶持，让其做大、做强，为公司发展作出更大的贡献。

一是在卖场的硬件建设上（门面装修）给予适当补贴；

二是免费为代理商提供业务和管理培训，提高其业务技能和管理水平；

四是不定期开展3g演示，聚集人气，提高卖场知名度。

“引”是引进和引导。

一是引进。引进优秀经销商进驻自有营业厅销售。采取招租的方式引进手机经销商的营业厅□3g终端销售形成规模，逐步

扩大销售渠道，在繁华地段的购物商场合作，在商场内设立联通业务专柜，引导经销商进入电器广场、电脑城等渠道内经营联通业务。

二是引导。选派优秀销售人员进驻卖场、新建渠道内，一对一指导渠道销售人员演示、操作、推荐3g手机及业务。“挖”就是挖（策反）竞争对手的优秀代理商。高远手机卖场是移动的忠诚代理商，但是看到cdma的发展前景，通过一年的合作奠定的一定的发展基础，但合作还不够深入，下一步通过进驻销售人员拉动销售，做出一定经验后，逐步在各县区推广。对竞争对手的优秀代理商通过“利诱”、“情感”形式发展，给予一定政策倾斜，在日常管理上，实行人性化管理，将其视为联通一家人。

（3）改善社会渠道整体形象，增强控制力和竞争 加强对营销渠道的规范管理，有步骤的整合、巩固对合作及专营店模拟自有营业厅管理，对发展任务、收入任务及营业管理三大项进行考核评比，并与代理佣金进行挂钩. 围绕公司业务发展目标，有重点地拓展渠道。在新增网络及业务发展不足的乡镇新建营业网点。

（4）分片经营划分营销单元，在片区内开展营销活动的经营模式。挖掘所有能利用的社会关系，撒大网，展开地毯式营销。片区直销营业厅片区内员工或直销员直接上门，面对面发展和维系用户的营销方式。

2、终端拉动 异网中高端用户：

一、攻坚克难——重建网格队伍 去年营销一中心由于士气低落，全年业绩一直处于倒数第一。家客部李经理审时度势，及时调整，把我调任营销一中心担任中心经理，我上任后积极组织调研，同客户经理一起分析原因，采取优胜劣汰的方式调整了队员的工作职责和岗位，激励了员工士气。使营销一中心重新恢复了战斗力，上半年家客部评比客户经理排名

前五名中我所带领的营销一中心占了三个，圆满完成了领导交付的任务。

二、积极进取——网格销量提升 在部门李经理的指导下，我和一中心全体组员工作热情高涨，在春节期间全体组员初四提前上班开展itv融合业务体验会，采用itv邀约体验会的方式把客户邀约到营业厅进行移动业务推介，是全部门第一个做新融合邀约的营销中心，全年共开展各类邀约体验会32场，客户经理全年人均销售业绩同比增长超过50%□itv融合业务邀约体验会的方式打开了全省itv和融合套餐发展的通道，得到了全省家客部推广。

一、加强对合约和融合政策的学习和销售，做到全面深入的了解渠道运营部的各项收入业务。在宽带单产品的基础上发展移动融合和合约机，利用流量营销和翼支付等增值业务提高业务收入。

二、以实践带学习全方位提高团队销售能力。合理分配销售力量的结构，包括营业人员、驻厅人员、客户经理、和非清单级商客业务渠道人员的销售搭配与培训等。

三、扩展业务渠道。组建一支非清单级商客的渠道销售队伍，覆盖网格内的所有小集团、商户、物业。根据客户群类型进行针对性营销，发展关键人。聚类客户群体和商圈用户的关键人不但可以承接小集团，还可以在异网小区起到宣传效果。

1. 营业结束时，由值班长负责营业账面统计，并分配营业员清点仓库卖场等物品，如有异常请及时通知部门经理。 2. 所有营业工作完毕时，值班长统计相关数据至部门经理及次日值班长并抄送各领导。

3. 营业员将台席收拾整齐，整理厅内资料架、休息区等后，由值班长组织进行晚班会。

1. 根据排班表对当天当班人员到岗情况进行点名。同时检查营业员仪容仪表、着装等情况。

2. 针对前日营业情况值班长进行点评, 具体见工作邮箱, 并负责下达营销个人指标。

1. 当班人员必须遵照规定的排班表上班, 不得擅自调班或离岗, 严禁私自代换班, 如确因特殊原因需要代换班的, 需经过相关部门经理批准后方可进行。若未经部门经理批准, 私自代换班所发生的一切后果, 由双方共同承担。

2. 营业厅工作落实内容一律以邮件为准, 一切工作一定要在抄送上级领导的情况下进行, (营业员抄送部门经理, 值班长抄送郑老师), 实行岗位责任制。

3. 对于营业厅所需物料, 票据的管理:

1□2g1+1□备注:

产品得分将会依据公司酬金的调整进行相应调整 第五条 激励措施

一、月激励 根据个人业务发展得分和业务受理量, 由营业厅按月考核:

凡完成个人指标, 且排名前三名奖励:

一等奖:

一人奖励100元 二等奖:

1. 早晨10点开始准备布置道具

2. 十一点布置完成, 开始由主持人用扩音器吸引周围学生,

介绍营业厅主要经营业务，流量王的好处。同时由其他工作人员进行派发传单并且向来往同学介绍联通的优点。

3. 12点正式开始设置抽奖活动，主持人介绍规则，抽中者得一张充值50元的联通卡。

2. 营业厅门口要有专人负责讲解和服务

联通工作总结 联通营业厅员工工作计划篇七

第一条 项目内容

乙方向甲方提供以下产品和服务：

2、乙方提供的线路应满足甲方整个系统承建的技术要求。

第二条 工作条件和双方协作事项

1、甲方向乙方说明项目内容和具体要求，提供项目进行中所需的工作环境和便利条件，并做好有关的协调和配合工作，与乙方共同营造文明施工的现场环境。

2、根据甲方的规划，乙方按甲方的需求进行施工，免收相关的工程成本费。

3、甲方提供接入的地点为：天津市南开区南开三马路与广开中街交口西南角轻纺城五楼。

第三条 费用及支付方式

联通工作总结 联通营业厅员工工作计划篇八

新的挑战就要开始了，下半年将怎时光荏苒，转眼间半年的工作已经结束，回顾一下，感触颇多!在上年的工作中，有喜

有悲，有得有失，当然，最多的莫过于在工作当中业务能力和工作经验的提高与收获。

在上半年的工作当中，工作态度的问题不只是体现在了节目上，在纪律方面，也一直是“典型人物”！以前学过的《西点军校》中说过：“没有钢铁般纪律的队伍，一定是一直失败的！”确实是这样的，在今后的工作中，我一定会遵守各项规章制度，坚决不会再犯以前犯过的任何错误！

下半年，在即将开始的工作中，我要总结上半年的经验教训，争取在新的工作中，取得更好的成绩！望领导和同志们监督指导！

新的挑战就要开始了，下半年将怎样度过呢？我在心中也是反复思考，经过深思熟虑，主要是我们的态度和实际行动！人们总是不停的忙碌着。忙着工作，忙着吃饭，忙着学习，忙着娱乐，忙着这忙着那……，人的道路站在原地是看不到未来的。这个时候，我们只有不停的行走，只有不停的前行，才可以发现，未来就在你身边。不要让时间白白的从身边溜走，给自己留下些美好的回忆，把精力放到工作上，端正工作态度，我们时刻要用感恩的心去工作，要热爱自己所从事的工作。只有在感恩、热爱自己工作的情况下，才能把工作做到最好。一个人在工作时，如果能以饱满的精神，满腔的热情，充分发挥自己的特长，那么即使是做最*凡的工作，也能成为最有用的人；如果以冷淡的态度去做哪怕是最高尚的工作，也不过是个*庸的人。所以我们要把心沉下来，兢兢业业做好本职工作。不论工作水*高低，都要以珍惜工作岗位、爱岗敬业为前提，干一行，爱一行，只有这样才不会把工作作为一种负担，才能全身心地投入工作，这样才能安于工作，有所作为。心态好了，工作态度端正了，刷马桶也能做到完美！

懒散的行为作风一直以来是制约我工作积极性的一个重要缺点，凡事总是慢人半拍。拖拉的问题始终是个大问题！我也曾经痛下决心改正这个问题，但是凡事总得有个过程，我没有

持之以恒的坚持下来，今年在懒散上我有了一定的提高，我决定以后时刻提醒自己，凡事尽量提高效率，尽量避免拖拉，我有把握能够把这个问题给处理好。

联通工作总结 联通营业厅员工工作计划篇九

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的xx年年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对xx年年的工作做一个总结。

一、前台接待方面。

xx年年1月至7月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次左右。

二、会议接待方面。

1、外部会议接待

2、内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3、视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预

约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

三、费用报销、合同录入工作。

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

四、综合事务工作。

xx年年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至11月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编联通之窗2期。

联通工作总结 联通营业厅员工工作计划篇十

转眼间，我在学习和工作已有的时间年了。以下是我对我在这一年中的工作和学习所做的一个总结。

我与11月份，从金三角调回中心营业厅学习、工作。因为在此之前我都是在金三角营业厅上班的，所以有很多业务都没有学习过，调回大厅以后我发现我要学习的东西还有很多，我应对高标准，严要求，尽快进好的掌握新的知识和技能。

在调回中心厅的这些日子，我发现了自己有许多不足的地方。比如微笑待客，唱收唱付等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下，我也认识到了这些规范的重要信，并进行了改进。有时在顾客比较多的

情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中。应当学会对工作进行合理的安排。这些不足之处我因及时改正，在今后的工作中加以避免。我的工作能力方面还有待进一步提高，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好的本职，服务。

一是继续加强对公司各项制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。

二是踏实做好。面对新的一年，我将以更加积极的工作态度，更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。

三是继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作，为公司做出应有的贡献。在上级领导的关怀和领导下，我会更加努力，更加团结。新的一年我们一定会取得更好的成绩。