

# 2023年电信工作计划和总结(汇总9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。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。

## 电信工作计划和总结篇一

工作目的：

树立中国电信企业品牌：将中国电信年轻、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。

工作进行流程：

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)

计划:

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!

宣传和推广的主要业务是:天翼cdma一毛卡,畅聊卡(可捆绑亲情号),无线上网卡,201快卡,201电话卡。

操作流程:

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。和提供在中国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。

## 电信工作计划和总结篇二

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，与去年水平相当)，但发展状况总体良好，业务量、收都保持了快速、平稳的增长。

### 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385.1xxxx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□高于全省平均水平近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67.3xxxx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、代收费为重要补充的业务发展模式。上半年，在经营水平、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平。×××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41.0xxxx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平。

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973.8xxxx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平。

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。

就我省代办电信内部发展形势而言，一是随着统一版本切换、综合服务平台建设将在8月底完成，技术对邮政代办电信业务的支撑水平将达到一个新的层次，这将是下半年代办电信业务发展最大的利好；二是进入下半年后，部分局收入计划完成压力明显增加，冲刺收入的短效举措和非正常经营行为会更为突出；三是网点能力建设在经历了上半年自由发展阶段并取得初步成效后，下半年无论是市局层面还是省局层面都会对代办电信网点建设和基础能力建设投入更大的关注和热情。四是服务“三农”与农村电信市场的结合，将催生出新的邮政代办电信业务的发展形式。

### 二、下半年工作目标

下半年我省代办电信业务发展首要目标还是继续紧盯年度收入计划的完成，确保300xxxx元计划目标的顺利实现；其次要通过进一步完善机构设置、加强能力建设、规范基础管理等

举措力争04年业务发展既定目标的全面完成。

### 三、发展思路和工作措施

下半年业务发展的思路是“推重点，拉新型、带全盘”。落实这一思路的措施可以概括为：一是紧盯大户不放松，进一步发挥大户明显带动收入大盘的作用；二是狠抓(市局收入)优势业务不手软，加快市局代办电信业务发展步伐；三是依靠榜样带动，充分挖掘各局各类业务的发展潜力。思路的核心是在确保重点业务、重点市(县)局加快发展的基础上，通过树立市(县)局发展中的榜样，形成业务发展中的经验，拉动其他业务、其他市(县)局全面发展。

### 四、下半年工作安排

(一)加快发展、扩大规模，确保业务量、收计划的如期完成。

前面的形势分析告诉我们，下半年将是加快代办电信业务发展的有利时机；各局的代办电信专业管理机构也陆续建立起来，通过上半年的实际运营我们也积累了很多发展当地代办电信业务的宝贵经验；“双过半”目标的实现极大的鼓舞了士气、振奋了人心，提高了全省代办电信业务快速发展的人气；应该说我们已经掌握了“天时、地利、人和”，“万事俱备，只欠东风”，我省代办电信业务在下半年要实现大发展就看各局的实际行动了！

在上半年实现“双过半”的过程中，全省涌现出许多优秀的榜样，也产生了许多典型的经验。我省代办电信业务发展中的“陕北现象”和“榆林经验”在下半年全省业务大发展中值得我们很好地总结、分析和推广，要通过榜样的力量推动我省代办电信业务全面健康、快速发展。

(二)规范经营、树立品牌，逐步形成邮政代办整体优势。



下半年，要通过进一步强化机构职能，提高我们各级代办电信业务管理人员科学、客观认识代办电信业务发展市场和熟练运用各种营销手段的能力；要通过进一步加强基础管理力度、规范经营服务工作，提升全省代办电信机构之间的协作能力和与运营商之间的合作能力；要通过进一步的细分市场、优化业务结构，落实“双重”发展思路，在社会上和运营商中树立邮政代办电信的强势品牌，建立并逐步形成邮政代办的整体经营优势。

(三)加强合作、创新业务，以点带面拓展农村电信市场。

安康的岚皋、白河两局在农村话费“买断包收”成功试点的基础上，在下半年将会有更大的作为；渭×××局同样也是在农村电信市场当中找到了发展空间，并为邮政服务“三农”提供新的手段。

下半年，在稳步推进核心业务的同时，要通过加强与运营商的合作、畅通信息沟通渠道，及时掌握市场动态，寻找业务发展新的增长点。特别是要在农村电信市场发展上多做一些工作，多争取一些空间，为邮政全面进入农村电信市场，发挥邮政服务于“三农”更大的作用奠定坚实的基础。省局在下半年将协同省电信公司逐县联合推动此项工作，力争尽早抓出实效。

(四)有效整合邮政资源，加大能力建设力度。

下半年在综合服务平台投入运行后，网点建设将成为我省代办电信能力建设的首要问题。网点建设将结合各局实际资源优势，在营业专厅、代办专柜、代收专席上分层分步进行实施，并力促下半年代收费用业务发展能有更大的突破。省局在下半年将出台一些举措和政策，提供强大的后盾支持，加快全省代办电信网点建设步伐。

(五)突出竞赛推动作用，强化专业指导地位。

下半年，围绕完成全年计划这一中心工作，省局将不断推出与运营商的联合竞赛和专项业务发展劳动竞赛。目前，已确定初步意向的竞赛内容有联通cdma联合发展竞赛、联通缴费卡明信片和代收费劳动竞赛。同时，省局将通过科学计划竞赛方案、严格控制竞赛实效、强化专业指导力度，突出竞赛对业务发展的推动作用。

## 电信工作计划和总结篇三

近期，我校将会举行由电信公司赞助举办的我校首届电信杯摄影大赛，学校举办此次摄影展，让大家在不经之余的时候，用照相机记录下那特别的一瞬间，当我们再回头去望的时候，也会依稀记得那些校园里的美好，同时，也让我们有了一双发现美的眼睛。

为了丰富大学校园生活的，我校举办“萌恋七彩校园生活”首届电信杯摄影大赛。很多美好的事物犹如昙花一现，在不经意间就悄悄地溜走了。忙碌的生活总是会让我们错过身边许多美好而又难忘的瞬间，也总是会忘记他们的存在，就这样被我们淡化掉了他们的光芒。美丽的大学校园，丰富的学习生活，年轻而敏感的心审视着世界一点一滴的变迁，无穷的暇思，无尽的畅想，你是否用相机记录了这一切。让同学们关注身边的点点滴滴，记录下这美好的瞬间。

本次活动展现了大学生的鲜明个性，大学生积极向上的精神风貌。为开展此次活动，是由中国电信赞助开办。

（一）、与宣传部的部长做好沟通，为开展此次活动做好充分的宣传准备，让大家积极地参与到活动中去。

（二）、将投稿的作品进行分类，一一做好标记，开始准备展览被选入的作品并通知作品已被选入的同学。

（三）、活动进行到后期后开始着手准备颁奖典礼。

影展开展的内容主要体现了当代大学生生活的精彩瞬间及丰富多彩的校园活动，展现了当代大学生的鲜明的个性特点。用照相机记录下那特别的一瞬间，当我们再回头去望的时候，也会依稀记得那些校园里的美好，同时，也让我们有了一双发现美的眼睛。影展的同时还邀请了参观的同学用七彩画笔在白纸上留下自己的名字，寓意深刻，初入大学的我们就如这张白纸，被大学的学习生活以及各种丰富的活动填满色彩，与我们的影展的主题“七彩”相呼应。

## 电信工作计划和总结篇四

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。

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。

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。

- 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。

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。

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。

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。

## 电信工作计划和总结篇五

2)、做好工艺纪律的监督检查,特殊产品必须亲自做记录;

4)、负责质量信息的收集、分类、处理、汇总、传递、确认、跟踪;

6)、负责公司质量/环境管理体系的维护和完善,协助生产管理部整体工作;

8)、负责质量、策划、数据分析和改进等过程和管理,参与对供应商的评价审核;

12)、负责新制度的落实与跟踪,并及时反馈给上级主管会商研究新方案;

17)、服务大局,与业务员、采购员、仓管员保持良好的沟通,完成客户交办任务。

责任人:

## 电信工作计划和总结篇六

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管管理方式。

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。

## 电信工作计划和总结篇七

本学期教材分析：本教材共有29课内容。其中歌曲有5首，绘画有12课，音乐游戏有5课，泥工、剪纸、创意画、手工制作等等每节课的生动有趣，对儿童有一定吸引力，便于教学的展开。教学目标：

我班孩子喜欢唱歌、跳舞，能用自然、正确的声音唱出自己熟悉的歌曲，还能随音乐做简单的舞蹈动作，能感受二拍子和三拍子歌曲的不同节拍感觉。孩子们认识简单的乐器，如碰铃、铃鼓，并能在老师的引导下初步进行演奏，但大部分孩子不能集中看指挥，按指挥进行演奏。孩子们能认真欣赏绘画作品，能在欣赏过程中形成和表达自己的看法，大部分能认识和区分颜色，能画出简单的图画，但孩子们在操作过程中，持续的时间不长，还有部分年龄偏小的幼儿不能很好的区分颜色，也不能按老师的要求进行绘画。根据班级幼儿的情况，制定了以下计划：

然声音，以及结合生活专门创编的乐曲与歌曲，供幼儿感知音的高低、节奏与速度，音的强弱及音色等。

### 艺术教学进度安排表篇二：幼儿园中班美术教学计划

幼儿园中班美术工作计划本学期,由我带中班美术。我虽没有那么多的教学经验,但我会虚心向园内的有经验的老师学习,用我的细心、耐心和孩子们一起舞动画笔,画出美丽的图画。特制订计划如下:

#### 二月份

第一周:太阳、气球、冰糖葫芦第二周:各种各样的水果(苹果、梨、西瓜)第三周:春天到(小花、小鸡)、折纸(小花)

第四周：下雨了（雨伞、大树、蘑菇）

三月份

第一周：小房子、高楼、云儿变变变

第二周：马路上来往的汽车（小汽车、滑板车）、第三周：海底世界（鱼、水草）、折纸（热带鱼）第四周：蝴蝶、折纸：（飞机、餐巾纸）

四月份

第一周：小鸟、兔子、娃娃笑脸哭脸

第二周：向日葵、棒棒糖、折纸（大风车）第三周：松树、小手绢、电视机

第四周：钟表、折纸（房子、蘑菇）

五月份

第一周：漂亮的帽子、大耳朵图图

第二周：七星瓢虫、公共汽车、折纸（小狗）第三周：妈妈的项链、螃蟹、快乐的我

第四周：复习螃蟹、折纸（蝉、兔子）

幼儿园中班艺术教学计划

初步发现和感受生活中的美，能通过语言、绘画、舞蹈等形式表达对美的感受。用自然的、有表情的声音表现歌曲。有较强的节奏感。学习撕、剪、拼接、印染、绘画等多种美术形式。他们聪颖活泼，求知欲较强。经过一年的学习与锻炼，现在的他们能听辨不同的音乐进行的活动，如：入厕、上课、

排队等活动。只要音乐想起，孩子们便会有规律的拍手，有秩序的站好队，随音乐进行各种活动。现在全班孩子会随时随音乐进行准确的有节奏的各种律动活动；并且在有伴奏的情况下用自然的声音、正确的姿势独立演唱歌曲。不足之处是：孩子们对二分音符、四分音符、八分音符构成的节奏型辨析不很明确，对歌曲的情感理解不太透彻。

## 黄土坡幼儿园篇四：中班上学期艺术教学计划

### 中班上学期艺术教学计划

周期： 内容： 活动目标：

#### 花蝴蝶

1根据音乐旋律能自己讲述歌词中意境2发展幼儿肢体能力，进行歌舞表演

第四周蜜蜂做工1感受歌曲带来的乐趣2在活动中体验劳动的快乐

#### 第五周

#### 第六周

#### 第七周

#### 第八周

过新年落叶美丽的花蝴蝶大树桩你几岁尝葡萄蚂蚁造飞机

#### 第九周

花公鸡的好朋友

1感受、体验表现小公鸡的神气与快乐2学唱歌曲

小螺号1学习音乐歌曲2根据音乐创编动作

第十周捉泥鳅1感受歌曲带来的乐趣2能够大胆的表达自我的感受

小星星1感受音乐的节奏变换2能像星星一样的闪耀

第十一周蜗牛和黄鹂鸟1理解歌词的寓意2知道嘲笑是不礼貌的行为

放学歌1理解歌词内容、体验歌曲的乐趣2能够有节奏的学唱歌曲

找朋友1喜欢参加音乐活动，具有初步的音乐节奏感；2熟悉2/4节奏。

第十五周多快活1感受音乐的高低节奏2在过程体验歌曲带来的快乐

茉莉花

第十七周世界真美好捏拢放开

第十八周五指歌

休止符

活动的快乐

幼儿园中班美术教学计划

复习第四周猴子爬山（折纸），第十五周各种各样的画（绘画），第五周妈妈的礼物2鱼类王国（剪贴），第六周我的妈

妈1第十六周瓜果动物（小制作）2我和妈妈，第十七周裙子（装饰画），第七周各种各样的树，穿漂亮裙子的娃娃，给树穿上花衣服，第十八周军舰（泥工），第八周花儿朵朵，第十九周各种各样的伞，神奇的花仙子，神奇的伞，第九周蜗牛（泥工），第二十周借圆想象画2乌龟（泥工），第二十一周快乐动物园，第十周长鼻子大象，第二十二周总复习大象本领大（想象画），第十一周顽皮的熊猫1美丽的孔雀。

## 电信工作计划和总结篇八

6、根据坐席组长提供的资料 and 通过监听收集的素材，汇总、整理、编写案例分析

7、收集并提供培训需求和信息资料改进意见

10、提出质量提升的建议及措施，提高呼叫中心业务水平。  
质检员的职业操守

1、质检员要严格按照《质量评估表》和知识库中的知识内容更多坐席人员的录音进行评分，不可根据自己的主观判断。如发生有争议的录音，要做到双人复核录音并要质检主管签字核准后计入坐席考核评分，要以公正、公平、公开的方式对所有的录音正确的评分，不许带有个人的感情色彩。

2、质检员严禁私自将质检、监听过程只能的录音及客户的信息泄露，将过的的并留有客户信息的相关资料定期删除或销毁，严格执行为客户保密的原则。

具体监听规则

监听内容主要分为一下四大部分：1) 服务规范

1、服务用语

## 2、亲和力

服务忌语包括：是否有顶撞、轻视生硬的等忌语如我再跟您说一遍你什么意思?你先听我说完好不好!你明白吗?你知道吗等是否经常打断客户说话。

注：具体忌语请参考《服务用语规范》 2) 服务用语规范1、控制通话节奏

在投诉过程中对客户情绪的安抚和控制，如我非常理解您现在的心情3、理解客户意图

## 3) 业务能力

业务处理能力包括：业务解释准确，操作流程规范

是否详细记录客户提供的信息，相关工单内容时候正确。如此次通话不涉及工单则不扣分。

是否一次性解决问题，如在我中心不能解决，是否为客户提供了解决途径

如遇投诉客户需要回复，要告知客户大概处理时间，并向客户重复客户投诉内容，并得到客户的认可。

## 4) 加分或减分项

得到客户在线表扬或者引起客户投诉、批评。

质检报告

质检报告主要分为：

质检部门的合理化建议报告，信息主要来源于平时质检过程中的数据统计。根据发现的问题，可以对员工话术、操作流

程、服务技巧、系统改进等一系列方面提出建议，每月交上级领导审查。一经采纳质检组将会在此方案的质检员在绩效上予以鼓励。

## 电信工作计划和总结篇九

1、医院物资(包括假体材料)进货上加强合同管理体制，对新产品新物资严格把关，配合领导层对医院使用物资，销售产品结构合理开发等的决策提供准确的数据依据，对药品，零星的医用物资等实行不定期的价格询价制度。

2、营销策划部实现大小开支项目在统一预算报批的情况下执行，按项目开支明细核定价格进行报销核算。

3、对医院的各手术、治疗项目的收费价格按照部门提议，财务测算成本后报批的程序进行，并逐步完善电脑信息系统的最低限价录入，实现底价预警提示。

目前信息系统存在以下几大问题：

1、收入上只实现收入实现制的核算模式，不能同步以收款核算制的模式进行统计分析

4、本套系统在财务核算、档案管理、经营管理上三者难以形成有效的资源共享，造成无法进行信息统一披露及联查的体系。

要实现以上以收入实现制及收款核算制共存的模式进行统计信息披露，以及实现收款与物资发出相互联连、相互联动，实现毛利及时分析的功能，必须寻求新的系统软件或按本院的管理模式请求软件开发。

加强配合医院领导的决策，对固定资产的结构进行有效的分类、整理出重复可退出的设备进行清理，建立新增新建购置

资产的审批制度,建立日常维修保养及定期检修制度,建立报废及转移资产的交接手续,对资产建卡建档的管理体制,确保资产的合理配量,高效运作。

假体:假体存货量已进行品种、规格、结构上的安全库存量设置,目前库存量已大部分超出安全库存数,只能继续消耗,少进多出的原则逐步加速存货周转,并进行换货处理,目前只余下麦格的假体在换货上存在很大难度。

医用物资及药品:目前药品已实现科室备用,科室领用在发货上进行限量控制以促进节约及减少损耗,如实行定额定量或与实现收入挂钩的原则,尚难于操作,医用物资及药品目前已进行合理归类但未进行安全库存量的设置。

化妆品:目前品种构成上较为简单难以树立本院独有的品牌概念,特别是配合生活美容部在护理用品、收费项目设置上难以体现层次感,销售的化妆品特别是雅漾产品毛利低,却又是本院的主销产品,产品品种构成上无法突出主次项目,制约本院的营利性收入。

目前对物资的采购仅化妆品在合同管理上已逐步进行,但并未真正完善及落实体现合同制管理的原则,其他医用物资、假体由于有稳定的供应商运作,或是零星临时采购均未实现合同制管理,在换货、退货及结算上特别是化妆品有效期限管理上存在很大的被动局面,不利于物流周转的监督与控制。