

中国联通员工工作总结(优秀8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

中国联通员工工作总结篇一

一、我校参加上海教育工会组织的休养体系

为保持教职工在暑期休养活动中的服务质量，我校按规定继续参加市教育工会组织的休养运转模式体系，在教育工会、上海高校休养领导小组和上海教工休养服务联合体(33家旅行社)三方联合运作下，开展休养活动。达到“高质，价平，安全，舒服”新要求。

二、时间安排

- 1、 4月29日(周五)暑期休养工作会议，第一次下拨休养人员名单，各部门工会动员报名。
- 2、 5月10日(周二)报名截止，汇总名单上交校工会。
- 3、 5月13日(周五)校工会统计第一次报名情况，筛选初定休养组团线路。
- 4、 5月18日调整休养线路及休养人员名单，最后确定组团线路及人员情况。
- 5、 5月20日报教育工会
- 6、 5月24日联系组团旅行社和确定出团日期。

7、 5月31日—6月2日休养员进行缴款，工会进行登记造册。确定领队人选。

8、 6月14日休养活动动员会，建立临时党支部。

9、 6月14日—21处理特殊情况个别人员变动，调整有关计划。领队人员进行领队工作培训。

10、 6月下旬，检查准备工作，通知休养员出发时间，领取飞机、火车票，发放有关物品。初定6月27日开始休养团出发(视学校放假时间确定)。

11、 9月上旬召开休养工作总结会。

三、新一轮教职工休养有关具体规定

1、 凡进校满五年，即xx年(含xx年)前进校的教职工都享有本轮休养权。由人事处与工会统一核查下拨休养员名单。

2、 本轮休养时间为五年。各部门每年按参加休养总人数的20%组织教职工参加休养，五年内教职工参加休养全部完毕。

3、 校工会今年一次性下拨五年内每年各部门参加休养教职工名单，由部门工会将参加休养通知书交到每一位教工手上，让教职工明确自己哪一年可参加休养活动。

4、 每年20%参加休养活动的教职工名单，由工会统一按年龄大小、退休前后排序(男女分别排序)。参加当年休养活动总数为部门工会人数的20%。

5、 新一轮休养活动实行发放休养券的办法，每年发放当年20%的休养券，作为参加当年休养活动的凭证，校工会以休养券造册登记。

6、当年下放的20%人员，学院、部门工会有权根据休养员本人意愿进行转让处理，休养权只限转让本校在职教职工和教职工直系家属(需签订责任协议书)的规定。休养员转让用休养券，由学院、部门工会统一到校工会办理登记注册，校工会对被转让者进行审核确定，符合条件者为转让有效。

7、下拨的20%休养人员名单，在规定的时间内，如该休养人员不参加休养活动、也不转让的，视该休养人员自动放弃休养权。休养券当年有效，次年作废。

8、休养员可自愿选择线路报名，报名时必须填写第一志愿和第二志愿，以便工会在第一志愿人数少不能成团的情况下，选用该休养人员第二志愿参加休养，缩短报名统计周期。各部门工会必须按时间节点及时填好报名表，汇总上报。

9、休养员报名后，必须在规定的时间内缴款，超过规定时间，工会将视该休养员放弃休养权利。

10、休养员报名缴款后，在出发前，如遇特殊情况不能参加活动须提前十天通知工会，休养权利自动放弃，退款手续9月上旬办理。

11、允许休养员带自己的家属参加休养活动，实行全额收费，学龄前小孩谢绝参加。

12、工会采取pos机收取休养款(可用建行卡、农行卡或银联卡)，不受理现金支付。

13、教工休养补贴从1000元提高到1200元。

中国联通员工工作总结篇二

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。

中国联通员工工作总结篇三

坚持“观念、业务、机制、经营、管理、服务、技术、文化”等八个创新，深入贯彻我市市委、市政府和上级公司的工作部署，以科学发展观统领各方面工作，始终把经营发展作为 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

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。

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。

4、品牌建站业务：

积极向市委、市政府主管部门汇报当前企业、政府建站情况，争取政府部门的支持。以政府部门(局、行)、乡镇政府建站为重点营销目标，争取在年内所有乡镇政府、管理局、行建站。

5、信息魅力业务：

梳理各行业的管理、办公现状，分析找出管理中需改进的关键点，以药监局、检-察-院、矿山公司、港陆等使用信息魅力的案例，有针对性的推介信息魅力业务相关功能。对已使用信息魅力的单位，有针对性主动赠送功能模块，以试用带动使用。积极与政府办联系，以唐海的成功经验，做好行政审批中心各环节使用信息魅力的营销工作，保证上半年签约。

6、神眼业务：

一是梳理目标客户，将连锁店、仓储、营业、生产场所、学校、小区门禁、高端家庭为目标客户，搜集这些行业的资料信息做为营销重点。

二是以行业应用的典型案例对比营销，如以燃气公司、热力站、爱心幼儿园等，在行业内、行业间延伸使用。将幼儿园卖帐号、卖光盘模式扩展到其他学校、幼儿园。

四是宽带和神眼互补发展，互相带动。 7、家庭网关和网络e

盾业务：

一是将目标客户群锁定为宽带包年客户，重点对局行长、乡镇长、个体老板及高收入公众客户进行营销，二是以无线、方便为重点，全方位宣传家庭网关业务。除利用广播、字幕、营业厅海报、宣传单等形式外，采用一对一电话或上门方式进行宣传讲解。

三是分解指标，全员参与。营销效果与单位负责人挂钩，力争全年发展1000户。

四是积极与工商、税务等部门配合，做好商户网上报税、安全认证工作。

8、企业定制卡业务：

二、继续完善经营和服务管理措施，转变管理思路按照上级公司要求，进一步完善营销体系建设，增强挖掘客户需求意识，提高为客户制定一揽子解决方案的能力。探讨欠费管理的新思路，在不增加额外支出的前提下，将欠费与部门负责人和社区经理、营业员挂钩。

进一步加强资费管控工作。在严格执行上级公司资费政策的同时，对可以打折的业务进行严格管控。加强稽核工作，杜绝收入流失。稽核重点是包年宽带资费协议到期情况。对发现的问题随时下发整改通知单；每月印发稽核通报，将营业员和稽核人员的差错落实到个人，严格考核。开展营销模式的转变与培训。在全员营销的基础上，逐步推广体验营销、名单制营销、示范营销和渠道营销等多种营销模式。通过实行多种营销手段相结合的方式，促进各项业务快速发展。在服务方面，针对201x年服务投诉焦点问题，将降低服务时限类投诉作为重点。通过集中回访工作，真正实现对工单处理的过程管控。同时，对服务投诉实行责任制度，做到每件投诉有责任划分、有处理时限、有事后考核，确保每件投诉得到

圆满解决。

三、加强运维建设管理，为经营发展提供支撑

(1) 合理安排投资，加大对重点业务的支撑。重点加大宽带接入、驻地网、光缆、数据和传输等方面投资。固网交换不再投资，以维持、调整为主，持续开展压缩、调整、盘活网络资源。

(2) 合理调配使用维护资金，保障网络安全可靠运行。继续开展线路整治工作，解决维护中的困难，重点是更换老化、鸟啄电缆。组织配线架、保安器、地线电阻的专项整治工作。继续做好电缆防盗工作，严格落实值班制度、报警后出现场和日常巡视制度。将电缆防盗器触发点向下延伸到配线电缆。对易发电缆被盗地区进行不定期蹲守。完成平安遵化二期、光进铜退等重点项目和宽带、视频监控项目和大客户通信保障等重点工程的网络传输建设，为经营工作提供支撑。对市政建设涉及的线路进行迁改和调整。理顺经营和维护部门的沟通、协调机制，做好大、商、公客户通信需求的支撑保障工作。继续开展技能培训，建立一只反应迅速、支撑有力的维护队伍。

(3) 采取多种措施，进一步做好节能降耗工作。完善用电管理办法、用油管理办法，对空调进行节能改造，对生产和生活用电进行单独考核，降低能源消耗。加强材料管理。进一步完善维护用料领娶使用、考核流程，降低维护用料支出。同时，做好工余料和撤旧料管理，合理利用撤旧料。完成交换资源弹编工作，降低窄带投资。改变窄带放号方式，完成全部农村交换设备弹编，争取农村交换实占率达95%。

(4) 做好网络规划和调整工作，提高网络运营效益。总体思路是：根据网络演进的技术要求，在抓紧进行光进铜退机房网点建设的同时，逐步实现光纤向客户端的靠近，利用较成熟的技术如epon、ngn、ason、epon等实现各类网络的融合。积

极组织3g网络规划建设，为发展移动业务提供支撑。在核心网方面，建设老局和新局的双核心局，老局重点作为传输中心，在新局部署数据和大容量传输设备，实现老局和新局之间业务的负荷分担和双路由保障。在市区网方面，针对目前老城区逐步开发改造，新城区西拓南移的现状，重点加强新城区城区光缆网的投资力度，发展适度超前的城区光缆环网。在农村通信网方面，光缆建设只应对业务突发点进行应急扩容；传输设备现立足于2.5g传输，将来建设以波分和10g为主的设备用以承载日益发展的业务量。数据业务建设到县局的千兆三层汇聚设备，并能方便的实现扩容，对所辖模块点的各类业务加以汇聚，实现县局支局之间重要业务的环网保护。在大客户网络方面，利用已建成的光环网和规划建设的光环网，实现对重点客户的双路由改造，同时对重点客户的设备加以更新实现自动倒换自动保护功能。建设大客户端设备监控系统，实现对大客户设备运行状态的实时监控，确保大客户网络安全。在窄带交换网方面，固网交换以维持、调整为重点，开展压缩、调整，盘活网络资源。安排交换设备压缩和04机改造工作，最终彻底取消04机。在传输网络方面，实现老局和新局的两个核心传输机房，各新安装密集波分复用设备，作为传输网络主体依托，并为gsm3g网络iptv等高速率、大带宽的业务提供支撑。逐步实现县局至各个支局的波分设备环网建设。宽带数据网方面，在县局和老局分别建设中兴t160g三层汇聚设备base认证服务器sr互联网路由器，实现双核心局业务分担和互相保护。建设三层汇聚设备，实现数据业务到两个核心局从百兆带宽到千兆带宽的升级，提高网络带宽。利用epon等新技术，在城区新建小区逐步实现光纤到大楼，避免dslam宽带节点的建设，最终逐步实现光纤入户。在农村地区，对dslam宽带节点逐步扩容，但也要尽量缩短铜缆到客户的距离，提高客户的上网速度和质量。

(5) 加强对大客户和重点客户的支撑力度

户资源。四、加强基础管理工作，强化执行意识，提高工作

效率。按照上级公司对企业融合的要求，做好支撑、协调、配合等工作，保证工作平稳过渡，顺利开展。基本要求是讲团结、讲责任、讲宽容、讲纪律。完善内部配合工作制度，强化考核管理。对各项工作明确关键点责任人及职责，对重点工作确定完成时限。实行反馈制度，使各环节之间相互配合、相互监督、相互制约。进一步完善绩效考核办法。合理确定全员营销的考核标准，既要发挥正向激励作用，实现多劳多得，又要考虑员工的心理承受能力，不打击员工的积极性。加强对二级考核办法落实情况的监督，避免出现搞平均和平衡现象。建立员工的职业生涯管理体系，将员工的工作业绩、业务技能、劳动纪律、营销能力、服务投诉、工单超时、安全生产等指标，按月进行考核，实现对员工总体评价的标准化、精确化、客观化。进一步完善培训管理制度，增加调研环节。通过对员工队伍整体状况、各专业具体情况的调研，分别制定培训计划，有针对性地弥补员工技术、业务素质的不足。认真抓好安全生产工作，提高员工安全防范意识，落实各项安全生产规章制度。继续落实节能降耗各项工作安排，控制费用支出。五、关心员工生产生活，增强企业凝聚力。工作内容包括开展思想动态调研、落实劳动保护措施、关注防暑降温、改善生产生活条件等，增强员工对企业的信任感、归属感，增强队伍的凝聚力。

附送：

为各地输送了一批批合格优秀的工作人员，如任林秀、陈娟秀、薛锦婷、程荔萍等……。优秀的人员，是我们的骄傲，同时，我们衷心地希望“青年文明号”能够处处开放光彩。一流业绩创新高200x年是我们cdma的年度，在出色完成公司下达的任务同时我们受到了公司领导的肯定。“天道酬勤”这是每一个xx联通人都深刻明白的道理，在以往的日子里，在党组织的指引下□xx营业厅正是以这种精神为动力，取得了200x年度先进班组的称号，得到了领导的肯定。在政策的引导下据调查，我们营业厅日收入额达到 15万，用户满意度达95%

以上，前人留下的足迹是光辉的，后人将在前人的足迹上进一步延伸，创造属于联通的辉煌。在日常的日子里，xx营业厅积极参加市团委统一开展的示范月服务活动，突出活动主题，通过活动加强创建意识，xx营业厅的社会影响进一步扩大，在一些媒体上群众中有着一致的好评。一流设备，一流环境，一流服务使得来到联通xx营业厅办理业务的群众对我们的有着一流的评价。俗话说“女性能顶半边天”而在xx营业厅这个由二十二个女性同胞组成的集体，可以说撑起了xx营业厅的整片天空。*营业厅这支年轻的队伍，这个生机勃勃的集体，将在新的形势下不断追求发自内心的服务精神，讲究服务艺术，用爱心、耐心、诚心、恒心去对待每一位用户。以创建明星班组为目标，为建设数字xx贡献自己的一份绵薄之力！

中国联通员工工作总结篇四

工作计划网发布2019有关联通话务员的工作计划范文，更多2019有关联通话务员的工作计划范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

不得不让我更深切地体会到就业的压力。我们一出校门什么都不会，学校只是我们的避风港，然而总有一天，我们要冲出这个港湾，驶向“大海”。去过几趟杭州人才市场，看到一张张招聘广告上的要求，我黯然伤心：一、没经验；二、没资格证；三、没胆量。虽然有了上次的实践，让我们有了一次涉及社会的体验，然而那犹如小孩子刚学会站立，还没学会走路，那么这次实践我们就是在学走路，当然在学的一路上会摔跤、哭泣，但现在我们都挺过去了，回头看看一路上留下了足迹，这次实践还是蛮有意义与必要的。接到公司的培训电话，我的心也就安定下来了，终于站住脚，那时很兴奋与开心，便前去培训。培训期间，交代公司文化、公司制度、公司产品……不可否认找得又是电话营销，一个服务行业，又与专业对口的工作。

电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感。

我是作为联通公司委托的客服经理的身份去电话营销——办理炫铃业务。虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是作为一名客服经理，是话务员与营销员的结合体，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！有了几天有培训，演练文稿，第三天自己便“上阵”与客户沟通了。我们主要是为客户办理炫铃业务，虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是联通公司，所以电话营销中就要特别注重语言这方面的沟通。服务有语就要用得当，对于这个行业，语言方面的技巧一定要很好地表达：一、有正面的语言表达，不用负面有语；二、能用我则不用你；三、能不用“不”则不说；四、涉及企业形象，避免就事论事；五、减少口头禅。

每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。比如，每当我说：“能为您简单介绍一下炫铃业务……”有些人开口便问：“需不需要钱，每月要多少钱。”这就说明他注重费用这方面，针对这些人就要突出卖点，这个月不收月租费。而有些客户能耐心听，那我就仔细地介绍业务内容，突出能给他们带来帮助的一面。还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗？”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。

做电话营销这行耐性一定要强，尤其是一天不知要拨打多少个电话，与多少位客户沟通，而且不是介绍好自己的产品就

行了，客户他们有很多方面要咨询，如意邮箱以及小秘书等有关业务方面要咨询。还有呢？有些用户会提一些建议等等方面。我们都要及时做出反应，及时回答。这让我懂得了，进入一家公司我们不能只着眼于自己的产品，的是了解公司的其他产品，这样才会有助于更好地营销自己的产品。

记得每次拨号我们拨的都是数字号码，无法显示对方的性别与年龄，同样无法判断是外国人还是中国人。一通电话性别是明了了，而中国人还是老外还是无法辨认了，有好几次接通了，我心太急，只把炫铃业务介绍完毕，问他需不需要时，他便来句“sorry, idon'tknow”那时我不知是生气还是尴尬。只能用自己简陋的外语来回话，那时想必很糗。因为我一核对电话号码，他只要回答：“是”或“不是”，我便只管介绍自己的产品了，没有做好沟通工作，老外一般简单的汉语还是能懂的，要是自己的外语精一点，起码能用英文介绍业务时那就方便多了。所以学好一门外语也是很重要的，连电话营销也需要外语水平，我们生活中缺少不了外语的参与。

作为客服经理工作态度一定要好，不仅通过电话从声音中传递你的肢体语言与面部表情，而且能体现一个人的工作态度。作为现代社会的服务行业，如果服务不到佳，绝没人愿意买你的产品，尤其是作为一名联通公司的客服经理，一旦语言失措便会招来投诉警告，所以我在营销中就要非常注重工作态度良好状态。

实践的这些日子，在公司学到了很多有关联通公司的业务知识，也学到了很多为人处事方面的知识，结交了一些朋友。这段时间虽然每天早出晚归很累，但其中也有开心与欣慰，生活过得很充实。如当翻开本子上记录着的一排排熟悉的数字号码，仿佛是很久以前的事了，那也在无声诉说着在不知不觉中我学会了很多东西，增长了自己的阅历，我相信过程就是结果，只要我们用心去做，去想，那便会有收获，有结果。

有了这两次的实践作为铺垫，我相相信以后我们的工作就更加老练了，我们也会变得更成熟地去接纳工作！

中国联通员工工作总结篇五

制定奖罚制度和激励方案，联通工作计划。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，工作计划《联通工作计划》。
- 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。

（二）齐心协力，争创优质高效服务

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。

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。

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）；

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。

：公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户，重点用户电话告知。

中国联通员工工作总结篇六

20xx年是全面贯彻落实党的xx届六中全会精神的开局之年，为深入学习贯彻党的xx届三中全会和师团党委给类会议精神，带领广大女职工为全面建成小康社会和实现多元增收努力工作是当前和今后一个时期的首要任务。在新的一年里，我连女职工在团、连领导下为新的一年而努力奋斗。

- 1、广泛深入学习宣传贯彻xx届三中全会会议精神，组织动员广大女职工参与“凝心聚力跟党走，建工立业绘蓝图”主题教育活动，以提高女职工素质为抓手，借助“职工书屋”平台，开展各类读书活动，注重女职工学习和自身素质的提高。
- 2、协助连党支部开展好妇女保健知识讲座，加大女职工培训力度，开展女职工“科技之冬”培训和扶贫帮困慰问工作。
- 3、鼓励女职工积极参加劳动竞赛活动，结合单位工作实际开展创建活动，为女职工立足岗位、创先争优搭建平台；选树典型。在单位开展的各项活动中，注重选树女职工先进典型，做好先进典型的树立工作，对涌现出的先进个人和家庭进行表彰和宣传。在连队内部营造“比、学、赶、帮、超”的良好氛围。
- 4、组织女职工认真学习《妇女权益保障法》等法规法律。提高她们法律意识，帮助她们依法维权。让女职工学法、知法、懂法，增强自我保护意识。关注女职工身心健康，帮助女职工解决工作生产中的实际困难，做好扶贫帮困献爱心和“六一”庆祝活动。热情关心单亲、特困女职工，为她们解决工作、生活上的实际困难。
- 5、积极鼓励和支持女职工参加各项健康有益的活动。在“三八”国际妇女节期间，组织开展适合女职工特点、健康向上、丰富多彩的庆祝活动。举办妇女保健知识讲座，提升女职工健康生活理念。

6、认真做好“和谐小康家庭”创建工作，把家庭成员素质提升作为创建重点，鼓励女职工养成的生产生活习惯，积极参加各类活动。

7、认真学习贯彻《关于加强工会女职工组织规范化建设的意见》。

8、按时参加团女工组织的各项活动，及时上报各类报表。

中国联通员工工作总结篇七

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。

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 *。

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。

三、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。

中国联通员工工作总结篇八

新员工入职后，对周围的环境会比较陌生，培训可能帮助他们了解周边的工作环境；了解企业的各种应知应会；了解企业的组织结构，各部门之间的工作配合；知道企业的各项规章制度；甚至了解用餐地点、停车地点、茶水间的位置与使用等等，别以为这些细节不重要，这是员工踏实工作的基础。

新员工培训帮助员工了解企业以自己工作的期望，期望你在工作达成什么样的结果，达成什么样的业绩，才能得到企业的认可。

工作都需要团队的协作与配合，新员工培训帮助员工了解工作中需要与其他哪些部门协作，遇到各种困难如何在企业内部获得帮助。

新员工入职的3个月内最容易流失，员工流失会带来巨大的成本损失，不但工作的衔接会出现问题，也会造成招聘成本的增加。

一些企业也会在新员工培训中，培训一些职场的工作常识，一些通用的工作技巧，比如：头脑风暴、换位思考、问题解决等基本的职业能力与职场常识，来帮助新员工达到职业化的标准。

新员工培训帮助员工了解到：什么样的行为是企业认可并鼓励的；什么样的行为是企业不赞成的；什么样的业绩会得到企业的认可等等。只有员工都按统一的标准来行为，大家才能在工作、做事的时候达成一致的判断，产生统一的行为。不同的企业做新员工培训的目的也不尽相同，新员工培训内容的组织，要紧密培训目的，才能达到应有的目的。