

2023年通信行业工作总结 通信工程督导工作总结(大全5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

通信行业工作总结 通信工程督导工作总结篇一

1.1 实习目的

大学毕业之际，毕业实习是极为重要的实践性学习环节，通过阶段性时间的实习，为我们之后走向社会，接触本工作，拓宽知识面，增强感性认识，培养、锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决问题的能力，能够将所学的专业理论知识运用与实践，在实践中结合理论加深对其认识和总结，进行再次学习，将专业知识与实际接轨，逐步认识体会，从而更好地将所学的运用到工作中去。实习能够让我们早点接触社会，认识社会，体验生活，学会生活，学会感悟，学会做事，学会与人相处，学会团结协作，为以后毕业走上工作岗位打下一定的基础。

1.2 实习单位基本情况

上海音达科技实业有限公司成立于1997年，属音达科技集团重要组成部分，是一家高科技通信技术服务企业。上海音达科技实业有限公司拥有信-息-产-业-部“乙级”系统集成资质，且通过iso9001:2000质量体系认证。

公司为适应市场需要，在传统、大型的服务区域内，先后成立了安徽、江西、湖南、云南、河南、浙江、上海、山东八家分公司，发挥区域合作的优势，努力实现人员本地化建设。2011年软件研发部的成立更成为公司业务发展新增长点。

上海音达科技实业有限公司自成立以来一直致力于通信系统、网络、软件等专业领域，专门从事基站督导、开通、核心网络集成等技术服务，良好的信誉、全方位的服务能力使上海音达科技实业有限公司赢得了客户的肯定与信赖。作为上海市最早的通信服务企业之一，与中国三大通信运营商（移动、联通、电信）以及多家通信设备商建立了长期的战略合作伙伴关系，为诺基亚西门子通信中国最大的技术服务供应商。

1.3 实习岗位基本情况

2、 实习内容

2.1 实习过程

刚接到工作，有点不知所措，好多的设备，工具和器件都不知道是什么，所以工作的内容，应该是我马上需要学习的。首先给自己定了一个简短的计划，在一个星期内搞清楚各种的设备以及它们的功能。

现在的无线通信，主要是3g或者4g，但是在工作中发现3g和4g的升级过程还没有完全的做完，我们正好赶上一个升级过度阶段的后期。所以我主要接触的是新设备。在实际中，移动通信设备主要包含天线、rru、bbu、ptn、后台主机。按照我们工作的内容来说的话，首先是基站的安装，在第一次接到安装基站的工作之后，有点紧张，首先，我并不知道安装的集体步骤是什么，怎么安装，以及安装的规范要求，问了老员工，都安慰我说不要担心，我的工作主要是看着他们安装就行，然后拍几张照片回来。照片是在基站安装好后，需要通过移动公司的审核以及批准，才能够开通和入网。在安

装的过程中，也确实没有想象中的那么难，刚开始，我站在一旁看着施工队工作，但是老觉得自己应该做点什么，我就问他们，我可以帮忙做点什么，然后也是一些简单的工作而已。在安装一个基站之后，我发现，基站的安装是非常严格的，比如，各种的设备的接地一定要做，这是一项非常重要的工作，也是很多人最容易忽略的。设备不接地，一旦出现设备漏电等问题，都是非常危险的。还有从基站塔顶端下来的电源线，光纤，并不是像我们家里的那样，仅仅扯下来就行了，还需要把线捋顺，这样，电源线以及光纤不会出现这样或者那样的问题。室内的走线，都要横平竖直，整理的非常规矩，并且需要扎带困扎固定好，一是因为一个机房内，各种走线非常多，需要整理好，容易分辨；二是，基站的整体的外观显得非常的整洁，规范。

基站的主要部分在设备以及设备的调试和故障的排除。设备安装并没有什么特别大的技术性工作内容，在基站的开通，是一份软件的操作，刚安装好的设备并不能够工作，就像是一台没有系统的电脑，设备的系统，就需要我们来安装。

安装系统需要用到电脑把设备的软件包下载到设备中。我们现在用的软件是**bts site manager**这款软件的功能非常强大，软件基本可以检测到设备的各项功能模块。在基站的开通，故障排除过程中，都需要用到这款软件。系统需要两个文件，一个是**bts**一个是**trs**我们需要按照模板进行数据的填充，修改，然后导进设备，这样，一个站算是开通了，当然，需要看到没有告警出现。

基站毕竟是一个比较精密的设备。设备有时候经常出一些问题。设备分为四个大的部分，主设备**bbu**传输设备**ptn****rru**以及天线。主设备的问题有时候是数据的错误，有时候扩展模块坏掉，这样的告警都是在软件中可以看到。软件是全英文的，有时候出现了告警，但是英文不认识，这样还需要用网络查询，深深的感觉，大学中没有学好英语是多么大的一个错误。在以后的工作中，尽可能的补习吧。设备的问题

也就是那几样，但是，在排障过程中，并不是那么的简单。排障的最大的难处在于，能够准确的确定问题在哪。有些问题可以直接的观察或者是判断到，而有的问题却需要逐个排查，慢慢锁定问题。比如，如果基站的一个小区没有工作，而其他两个小区都正常，怎么把这个小区搞好呢？首先，我们可以做最简单的工作，就是插拔一下这个小区的光模块，光模块是设备中的一个小的模块，它的功能就是把光信号转化为数字信号或者是把数字信号转化为光信号。如果不能确定问题，在没有新光模块的情况下，怎么判断光模块是否好坏呢？可以把这个光模块换到正常小区的位置上，如果这个时候正常小区可以正常工作，那么说明这个光模块是好的，否则是坏的。假如在判断光模块之后，还不能排除问题，这个时候，可以看一下光纤是否正常，光纤需要用红光笔进行测量，在光纤的这头，用红光笔打光，在光纤的另一头就可以看到光，那么说明这个光纤是正常的，否则，换光纤。如果光纤没有问题，就需要看看rru是否有问题。rru一般看的是指示灯，指示灯正常的话，都是没有问题的。当然，在rru这段还有一个光模块，可以用上面同样的方式进行测试。直到最后排除问题。当然，这仅仅是一个例子，在实际中，还有很多的问题，需要用各种方式进行检查，确定并排除。非常感谢老员工在实际工作中耐心的教导。

2.2 实习成果

识，这个大大加大了我个人单独工作的难度，当我遇到不会的时候，我就要回想我和老同事一起工作时，老同事教我的一些方法，如果还是不会，只有电话求助那些老员工，他们电话教学教我们如何去做，从而来完成自己所要完成的任务，对我的实践能力和领悟能力是很大的一个挑战，但是我都从容的完成了。学校里给我上的主要是书本知识，但是到了实践，完全是不相同的，理论和实践结合说起来很简单，但是真正能做到是很难得，经常遇到一些学校里没有没碰到的知识。这个时候，就要虚心的去学习，不要不懂装懂，以防给后续的工作带来麻烦，实习期间，对我的一些以前在学校没

有接触的一些知识是一个补充，很感谢公司的帮助，还有那些不厌其烦的老员工，真的是非常感谢。

3、 总结

通过回顾过去工作中，自己的一些表现，自身存在的优点和不足体现的尤为清晰。在自己身上工作热情，学习态度以及克服困难等方面，一直以来都是值得发扬的优点。不足之处，也是正在解决的问题有如下几点：技术水平还很有限，工作上不够注重细节，面对复杂工作以及工作强度较大阶段显得还很浮躁，需要与同事协作的工作做得还不够好。在今后的学习合工作，努力改正这些方面的不足，争取能够在不断学习中提高技术；改掉做事不够细致的毛病，不在细节上丢分；以一个成年人应有的稳健，去面对工作出现的问题，冷静的解决问题。

我很高兴能来到上海音达科技实业有限公司。无论是工作能力，还是对于工作相关技术，在这短短地两多个月中，我收获颇多，在接下来的时间里，我仍要不断学习，不断提高，在学习和工作中改正自身各个方面的不足，力争取得更大的工作成绩。

从今年xx月xx日进入公司以来，我在公司学习了行业知识、产品基础知识，了解了公司的`发展以及未来规划、各部门间的相互协作关系，在台州项目部工作的过程中，也认识了一群朋友，感觉到公司的氛围很融洽，适合于自己的未来发展。

通过这短短的一个多月以来，我发现自己看问题的角度、思考问题的方式也在转变，这与实践密不可分，在实践过程中，我又一次感受充实，感受进步。

1、找准自己的定位，确定自己的责任范围。 一开始，我不熟悉自己的职责范围，做起事来毫无头绪，但是通过项目部里同事的指导，渐渐可以自主的完成任务。例如cad绘图和交

维资料，在cad绘图上，因为在学校里也学过，对于一般的绘图还可以，但是特别是一些工程量上的绘图要求，只能慢慢的积累经验，像机柜出来的光缆一般都是要有一个手孔做为出线，草图上是没画出来，但是在cad制图的时候，一定要标注出来。还有一些的走线规范也是要注意格式。不能凭自己的意思去画去猜。交维资料上面，表格的数据要求准确，按实际的情况来填写，这个对于后期的竣工和结算有很大的帮助。但是由于工作经验的不足，所以往往会有很多错误的发生。所以，在这里我很希望能有一个系统的培训或者讲解，每一个空位填写的意思是什么？虽然我有些不懂的地方可以去问，但是我懂的地方也不一定是正确的，那些正确的也有可能是自己的想法，跟实际情况还是有出入的。

2、要有很强的岗位意识 每一个岗位都有它特有的作用，干一行、爱一行、专一行，是一种岗位职责，是一种职业品质，用人单位很注重这种品质。这种岗位职责是一名员工走向成功的必经之路。所以我很希望能有个一个稳定的工作环境，不管做哪一行，只要能做好，你就能做好每一行，正所谓行行出状元。

3、要不断积累社会经验 增强社会经验，也是增加工作经验。这点的感触由来是接触到督导这个岗位而引发的。先前的思维方式让我在做一份工作的时候，只让我看到了“节流”，没有更多的去思考“开源”，而现在督导的工作正好在这方面开拓了我的眼界和思维，让我觉得自己懂得的知识越来越多。在工作期间对我考验最大的就是一次去路桥美容美发会所开通网络，虽然在去之前，各个同事都说这个很简单，只是填几个ip地址就能完成，而且也把ip地址告诉了我。但是当我到达客户点的时候，我还是有点手忙脚乱的，不知道从哪一步开始。幸好幸不辱命，我最后完成了。但是从这上面，我明白了，再多的理论基础，还是要靠实际的工作经验去巩固。其实当自己完成网络的开通，真的很简单。有些类似方面以前自己也做过。所以自己开通过一次，下次也能独立完

成开通网络。

虽然只有短短一个多月的工作，但是对我来说，收获的还是很多，但是在收获的同时，我也明白自己很多不足的地方，这些不足正是我明年的工作计划，我要在新的一年里更好的完善自己，做好自己的工作！

一、工作回顾

（一）从大学毕业到入职本单位这半年时间里，我自觉加强学习，在做工程督导的工作中，我虚心请教，尽量把在学校中学到的理论知识运用到实践中来，这不仅减少了我的工作难度，而且让我有了更大的兴趣来从事这份工作。

（二）入职半年的主要职责工作有：

1、工程督导：进入公司，我主要负责的工作就是c网覆盖和wlan覆盖工程督导这方面的工作。刚开始接触的是博文学院wlan扩容工程，在这个工程当中，我对室分覆盖这方面的工作有了一个比较清晰、实际的认识。这个工程为我接下来的石化学院c+wlan覆盖工程、鸿安国际c网覆盖工程、天庆国际新城c网覆盖的督导奠定了基础，让我在这几个工程的督导中更加能够得心应手。在遇到有关工程、施工协调方面的问题，我能够及时汇报给上级领导，得到比较妥善的处理。

2、资料整理：在兰州办我除了工程督导工作以外，还兼附资料整理这方面的工作，对我们兰州办每个月的代维工作、工程开工报告、完工报告进行整理，这些工作让我们兰州办的工作构架有了比较全面的认识，让我对其他工作的展开能够更加清晰、明确。

二、经验总结

1、只有摆正自己的位置，端正自己的态度，熟悉基本业务，

才能更好适应工作岗位。

2、只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持良好的工作状态。

3、只有坚持原则、落实制度，在工作中认真学习、总结，才能更好的做好本职工作。

4、只有做好与运营商、施工队、站点管理人员三方的交流与沟通，才能保证工程的正常进行。

三、今后打算

在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了很大的提高和完善。在日后的工作中，我会时刻要求自己从实际出发，对存在不足的地方，虚心学习，认真改正，争取在今后的的工作中能够有一个更高层次的突破。

2015年1月4日

通信行业工作总结 通信工程督导工作总结篇二

20xx年是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场营销工作的副总我的工作职是：及时把握市场变化趋势，研究市场营销策略，组织制定切实可行的市场营销计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

20xx年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务收入完成形象进度81.7%，三季度kpi得分97.75，从目前的请况看，今年可完成总体指标。

一年来，为保证各项目标的完成，我从以下几个方面开展了

工作：

1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场经营工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场经营部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

2、理顺服务流程，全面提高服务质量

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行“首问负责制”提供了有力支撑。在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。

经过对20xx年咨询公司对客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因，**区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。

通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的“500万营销”、“积分换机”等活动，我从方案的制定、监督、执行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月-8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排名全省第五，手机通话率81.79%，列全省第二。

我们还很注重营销人员、客户经理的培养，经常安排有营销经验、工作业绩好的人员为大家讲授工作方法和技巧，使大家明白了只有做好服务才能搞好营销的道理，提高了营销员、客户经理与用户的沟通能力，经过多次、反复的培训，使营销队伍特别是**区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份中心区的收入增幅8.27%，今年有望完成9%的任务指标，扭转了连续三年负增长的局面，为全市各区及两县的发展带了一个好头。

4、搞好渠道建设，借助外力推进公司的发展

渠道的建设一直是工作中的弱项，上任伊始，我就强调渠道的建设力度，把提高营销员和合作营业厅的营销能力作为工作重点，加强了营销员、营业员、代理商的培训力度，同时修改了代办酬金的发放办法，加强了公司渠道管理人员为营销员、合作厅服务的意识，在很大程度上提高了渠道的工作积极性。今年我们按照省公司“乡乡有合作，村村有代办”

的方针，加快了农村渠道的建设，截止10月末我公司已经新建合作营业厅13处，为提高服务，加快发展奠定了基矗按照省公司的安排，今年我们还适时引进了电子售卡业务，这是方便用户、提高服务的好办法，我们会把这项工作落实好，进一步提高服务水平。

5、加强管理，提高绩效，努力提高执行力

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估，使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在“精细”二字上下工夫，重新制订了业务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。

6、深入实际，调查研究，及时发现问题并解决问题

因也不容忽视，那就是由于我公司资费套餐复杂且种类繁多，用户难以理解，而部分营业员、营销员的水平较差，无法给用户一个清楚的解释。针对此问题我立即组织研究了对策，加强了人员培训考核力度，提高服务人员对照单、话单的解释能力，对全体营业员(包括合作营业厅的营业员)分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

通过对客户的走访也能够督促员工踏踏实实地开展服务和营销工作，保证我们的经营思路得到真正的贯彻执行。

一年以来，在省公司的正确领导下，在总经理和班子成员的支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了

较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

1、搞好绩效管理工作，通过这项工作的开展，指导市场部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。

2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决方案，在业务与服务上突出我们的优势。

3、在业务宣传、营销推广工作中要提高整体规划能力，认真作好计划，用好用活成本，保证各项工作有序地开展。

4、加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。

在今后的工作中，我将倍加珍惜领导和同志们的信任和期望，努力提高自身政治业务素质，不断增强大局意识、责任意识、效率意识和质量意识，发扬成绩，克服不足，兢兢业业作好本职工作，为事业做出新贡献。

通信行业工作总结 通信工程督导工作总结篇三

一、工作表现

虽然是一名实习生，但我一直按一名技术员来要求自己。俗话说：“工欲善其事，必先利其器”。在学习专业技术理论

上，采取内外结合的原则，以自学为主，以公司培训为辅，并在施工中积极总结经验。我在工作空余时间不间断的学习，并在实际工作中发挥了有效的指导作用。为做好技术指导工作，我严格要求自己，注重以身作则，以诚待人。

三人行，必有我师焉。我一直刻苦努力，团结同事，积极工作，认真学习，工作中遇到难题及时请教老师傅、技术工程师和监理工程师，不断提高了自己的专业技术水平。发扬吃苦耐劳精神。不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有正确的思想观点、踏实的工作作风。

一是爱岗敬业。既然选择，就要做得更好。工程行业最大地规律就是“无规律”。因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业。

二是锤炼业务。经过这半年的学习和锻炼，自己在铁路通信行业资料整理及工地管理上取得一定的进步，利用项目部学习通信工程技术规范和建设指挥部组织学习资料管理办法，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在业务上有所提高。

作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

二、工作中的不足与今后的努力方向

半年来的工作虽然取得了一定的进步，但也存在一些不足，主要是思想上还不够成熟，学习、工作上还有点像在学校一样懒惰、马虎，和工程师比较还有一定差距，在今后工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，总结经验，克服不足，努力把工作做得更好，争取取得更大的进步。还要对自己高标准、严要求，在政治理论和专业技术上加强学习和钻研，理论联系实际，不断完善自己，提高自己的综合素质，以实际行动为中国铁路事业做出更大的贡献。

个人专业技术工作总结??

2008年7月份，我本科毕业后，便进入了真正意义上的工作。

我从事的是通信方面的行业，主要做的传输工程测试及维护工作。2008年8月中旬经上级考核被正式聘用为传输工程调测员。到现在，我已经在调测员职务已有一年多的时间，且其他条件已经符合评审助力工程师的资格。

??

一、努力学习，未雨绸缪??在学校期间，我便很重视通信专业

二、工作井然，脚踏实地??2008年7月在一家通信公司工作，并

三、不畏艰辛，勇挑重担??2009年4月份肇庆地区2008年传输

加细心工作，脚踏实地。我相信在今后的工作中一定会越来越好。??

四、提升素质，展望未来??在整个个人工作中，我充分发现学习

个人工作总结

一、具有良好的工作业绩

2011年华为项目部自组建以来，井然有序的开展工作，保质保量的完成华为公司的委托工程。宿迁联通□xx联通2011年一期工程圆满完工并验收。移动高铁项目同样在顺利实施。在这一年里华为项目全年安全无事故发生，而且得到客户的好评和表扬，本人所在的xx联通项目组今年还被xx分公司评为“优秀合作单位”。

二、具有正确的工作态度

在思想上，我坚持自我的反省且努力地完善自己的人格，无论什么情况下，我都以品德至上要求自己，而遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实地遵守它。另外，爱岗敬业是能做好工作的关键，爱岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，不积跬步，无以至千里，不善小事，何以成大器，从我做起，从小事做起，从现在做起。

三、具有良好地工作作风

在工作和学习上，我作风扎实，关心下属，团结同事，注重细节，追求完善，不找任何借口，认真履行岗位职责。作为一名专业的通信技术人员除了专业的知识和技能外，细心和细节的注重都是非常重要的，细节差之毫厘，结果谬之千里，无论是做事还是做人都要明白细节决定成败，精益求精才能争创佳绩。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定

的进步。经过不断学习，不断积累，我能够从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，我能够以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

五、具有良好的团队合作精神

有效的团队工作可以提高工作效率。为此,在工作中我不光自己努力工作,同时也和同事之间处理的非常好。在工作中除了互相学习外,生活中我也经常和同事谈心,了解各自内心的想法,相互出主意、想办法。有一些同事,因为工作技术经验不足不但影响了他本身的工作效率,同时也影响了整个部门的工作效率。然而我主动引导他们,和他们讲解工作中的各方面注意事项,让他们对日常的工作有新的认识和理解,能够很好地独立完成各项工作任务,不断提高工作效率。

2011已成为过去,在2012这新的一年,我决心百尺竿头,更进一步,立足本职,以严格要求为准则,锐意进取,为公司作出更大的贡献。

通信行业工作总结 通信工程督导工作总结篇四

我从学校光纤专业毕业后,于20xx年x月开始在大城县通信分公司工作。我从事的是交换维护工作。于20xx年x月日,经上级考核,我被聘任为交换维护专业的技术员。到现在,我被授予技术员职务已有四年,且其他条件也已符合评审助理工程师的资格。现将近几年的工作总结如下,请市公司领导审核评定。

我于20xx年x月份至20xx年x月份在担任程控交换机维护工作。这也是参加工作以来走上的第一个工作岗位。其实,的设备维护工作是以交换设备为主的,还包括市话测量、电源、传

输、油机等设备的综合维护工作。在综合维护工作中，始终坚持“理论联系实际”的原则，边学边用，不断提升了专业维护技能。

俗话说：“工欲善其事，必先利其器”。在学习专业技术理论上，采取内外结合的原则，以自学为主，以公司培训为辅，毕竟外出培训的时间是极为有限的。几年来，我一直保持了不间断的学习，并在实际工作中发挥了有效的指导作用。孔子曰：“三人行，必有我师焉”。因此，在实际工作中，我力戒形式主义，一直保持谦虚谨慎、不骄不躁的作风，遇到不能处理的障碍，及时请教有丰富经验的老师傅，既及时恢复了正常通信，又学到了技术本领。在几年的时间中，我先后掌握了交换机的局数据及用户数据的操作；对sdh设备的性能有了进一步的了解；对电源设备的工作原理有了更加深入的认识；对于isdn□宽带设备及终端维护积累了一定的经验，总计为isdn及宽带用户排除终端障碍20xxxx次。此外，在多次大型割接中，圆满完成了上级布置的工作任务。

年10月，因工作需要，被调入县公司负责机房环境整治、交换设备维护等工作。由技术岗位转变到技术管理岗位对我提出了新的更高的要求，也为综合素质的提升创造了一个良好的机会。

对于综合工作，我合理规划时间，统筹安排工作，确保了各项工作不掉队。特别在机房环境整治上，我以市公司的相关要求为标准，从细节上下功夫，与建设维护部门相互协作，取得了良好效果。在历次安全检查中，市公司都给予了认可，同时也指出了不足。对此，我认真总结并及时完成了整改。

我有时感觉压力很大，感觉到知识不够用。于是，我利用工作之余的分分秒秒，学习了关系工作各方面的知识，随着知识与经验的积累，处理起工作来可以游刃有余了。

但是，这距离多面手的要求来说，还有很大的差距。但是，

我相信持续的努力总会有成效的。

前面的路还很漫长，也很曲折，但是只要勇敢的坚持下去，就一定能走好。

通信行业工作总结 通信工程督导工作总结篇五

20xx年是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场营销工作的副总我的工作职责是：及时把握市场变化趋势，研究市场营销策略，组织制定切实可行的市场营销计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

20xx年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务收入完成形象进度81.7%，三季度kpi得分97.75，从目前的请况看，今年可完成总体指标。

一年来，为保证各项目标的完成，我从以下几个方面开展了工作：

根据市场营销工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场营销部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手

机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行“首问负责制”提供了有力支撑。在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。

经过对20xx年咨询公司对xx客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因□xx区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的“500万营销”、“积分换机”等活动，我从方案的制定、监督、执行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月—8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排名全省第五，手机通话率81.79%，列全省第二。

我们还很注重营销人员、客户经理的培养，经常安排有营销经验、工作业绩好的人员为大家讲授工作方法和技巧，使大家明白了只有做好服务才能搞好营销的道理，提高了营销员、客户经理与用户的沟通能力，经过多次、反复的培训，使营销队伍特别是xx区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份xx中心区的收入增幅8.27%，今年有望完成9%的任务指

标，扭转了连续三年负增长的局面，为全市各区及两县的发展带了一个好头。

渠道的建设一直是xx工作中的弱项，上任伊始，我就强调渠道的建设力度，把提高营销员和合作营业厅的营销能力作为工作重点，加强了营销员、营业员、代理商的培训力度，同时修改了代办酬金的发放办法，加强了公司渠道管理人员为营销员、合作厅服务的意识，在很大程度上提高了渠道的工作积极性。今年我们按照省公司“乡乡有合作，村村有代办”的方针，加快了农村渠道的建设，截止10月末我公司已经新建合作营业厅13处，为提高服务，加快发展奠定了基矗按照省公司的安排，今年我们还适时引进了电子售卡业务，这是方便用户、提高服务的好办法，我们会把这项工作落实好，进一步提高服务水平。

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估，使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在“精细”二字上下工夫，重新制订了业务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。

一年来我经常深入到实际工作中去，在员工中搞调查研究，了解流程是否顺畅，获取员工的意见和建议，及时改进工作流程和工作方法，对管理人员的工作给以指导。通过与员工的接触，我不断在员工中宣讲我们的经营思路和想法，使员工理解和认识到他们工作的重要性，提高了员工对企业的认同和工作的热情。同时我亲自到客户中走访，认真听取客户对我们的意见和建议，发现服务和营销工作中存在的问题，并及时解决。

今年三月份，我在金山屯区对集团客户的走访中发现，部分用户对xx公司不满，原因是认为我公司计费不准。经分析认为虽然问题的原因是多方面的，但我们自身存在的原因也不容忽视，那就是由于我公司资费套餐复杂且种类繁多，用户难以理解，而部分营业员、营销员的水平较差，无法给用户一个清楚的解释。针对此问题我立即组织研究了对策，加强了人员培训考核力度，提高服务人员对帐单、话单的解释能力，对全体营业员（包括合作营业厅的营业员）分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

通过对客户的走访也能够督促员工踏踏实实地开展服务和营销工作，保证我们的经营思路得到真正的贯彻执行。

一年以来，在省公司的正确领导下，在总经理和班子成员的支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

针对自身及工作中存在的问题，下一步我的工作将从以下几个方面入手：

- 1、搞好绩效管理工作的开展，通过这项工作的开展，指导市场部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。

- 2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决方案，

在业务与服务上突出我们的优势。

3、在业务宣传、营销推广工作中要提高整体规划能力，认真作好计划，用好用活成本，保证各项工作有序地开展。

4、加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。

在今后的工作中，我将倍加珍惜领导和同志们的信任和期望，努力提高自身政治业务素质，不断增强大局意识、责任意识、效率意识和质量意识，发扬成绩，克服不足，兢兢业业作好本职工作，为xx事业做出新贡献。