

联通心得体会 联通实习心得体会(实用7篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

联通心得体会篇一

来公司实习已经两个月了，今天上午刚从西安出差回来，也应该做个总结了。

当我踏上开往北京的列车时，心里很乱，不知道自己这一步有没有走错。可是当一个人没有了退路的时候，也只有向前迈步了。我不止一次的问我自己，我的选择有没有错，我也不停的告诉我自己，努力去做、去争取那份属于自己的东西就是没有错！奋斗是不能写在书里的，奋斗更无法通过一部电视剧或者电影展现给大家。奋斗是用汗水、是用耐心、是用知识浇注而成的！奋斗的过程不会是色彩斑斓、绚丽夺目的，其实这个过程大多是暗淡无光的，是苦涩乏味的。能坚持下来的人，都是高手中的高手。历经岁月沧桑，容颜易老，而气色与气质，神采与斗志犹在！曾经的稚气经历时光的雕刻与琢磨，少了几许躁动，多了几分稳重。一步一步，走向成功，走向辉煌.....

我还是认为自己的选择是正确的！也许这里并不是被大家所熟知，也许这里的待遇没有想象中那么好，也许这里需要改进的地方还很多，但是这里也许真的是一个学习技术的好地方！俗话说，女怕嫁错郎，男怕入错行。虽然学的都是软件工程，学的都是计算机技术，都是从事的行业也是有很多的，一个正确的行业也是非常重要的。即使去了微软，去了ibm可是在那里做的事情是没有发展、没有前途或者说钱途的事情，

那么等待自己的则是职业生涯的提前结束。我也并不是说这里有多好，但是我知道这里并没有我想象中的那么差!公司里还是有很多技术牛人在的，为什么他们可以在这里踏踏实实的做工作而我还在思考这里的好坏呢?我想问题还是出在我自身，应该在自己的身上找找原因。为什么在世界经济危机的大背景下公司依然没有什么影响呢?究其原因，我觉得就是这个行业的根本，是很难受到冲击的。作为移动、电信和联通的支撑系统供应商，只要移动、电信和联通在赚钱，那么为其提供业务支撑系统的公司就一样能够赚钱。在这样的一个行业里是很有赚头的，其实自己这一步走的很正确，没必要怀疑自己!

自己应该多下一些功夫研究那些业务，当然技术也是不能落的。前面说了我现在的公司是给移动、电信和联通做软件的，所以软件开发的过程中涉及到的业务就很多，以至于在这样的一个行业里想要成功，就不能单单凭技术论英雄了。业务其实是很重要的，只是自己一直都在逃避，一直都在主观的讨厌那些业务。心里总想着学技术是不行，如果业务不精通那么有再好的技术也不知道怎么实现那些软件需求!在这里，在我的面前是“第二起跑线”!我不能忽视这里的任何对手，不能认为自己是吉林大学软件学院的，就忽视身边的人!也许那些人学校出身不如我好，技术也未必有我好，可是他们的业务比我好，这样他们就可以为公司解决问题，那么我面临的问题就很严重了。自己一定要认清这些问题，不要再幼稚下去了，公司是要员工为其解决问题为其做事情的，公司关心的并不是员工的技术到底怎样，并不关心!自己在接下来的工作当中就把业务和技术摆在同等的高等，二者都很重要。

其实，自己相对其他新入职的人还是有优势的。还有几个月我就要毕业了，时间过的真快!在这四年的大学生活中，我还是学了一些东西的，虽然自己成绩一般，但是对于一些感兴趣的技术也研究过[]unix[]c/c++[]sql和数据结构与算法，我的基础还不错。所以来公司的第二个月，我就被导师派到西安出差了。陕西联通有个项目需要上线，我和部门的一个同事

一起到陕西联通做测试，正好让我熟悉业务。我在那边工作也很努力，也得到了带我出差的同事的认可。他说我上手很快，很好带，技术也有一定的深度，但是缺少一些广度。我在陕西联通也可以自己写一些shell脚本供陕西联通的人使用在数据库中查找他们所需要的信息，陕西联通的人都把我当成是正式的员工了，根本不知道我还是个实习生。我也是尽量严格要求自己，尽量让自己多去熟悉那些该死的业务，当然我并不喜欢，也许这个确实需要一个过程。

联通心得体会篇二

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”。

去过几趟上海人才市场，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。

虽然有了上次的实习，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，那么这次实习我们就是在学走路，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，这次实习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，在实习上慢慢体验得出经验并运用于实习，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

要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。

联通心得体会篇三

联通是中国主要的电信运营商之一，为亿万用户提供通信和网络服务。与其他电信运营商不同，联通拥有自己的3G和4G技术标准，能够提供更稳定和高效的服务。联通的全面服务包括电话、电视、宽带等，在大多数城市和镇上都有自己的服务中心。

段落二：联通宽带的优势

对于需要稳定网络连接和高速数据传输的用户来说，联通宽带是一个很好的选择。相对于其他运营商，联通宽带的价格相对实惠，同时也提供更稳定的连接和更快的下载速度。多年使用联通宽带的体验告诉我，联通的服务响应速度非常快，如果遇到问题的话，可以迅速得到解决。

段落三：联通在手机通信方面的表现

虽然手机市场竞争激烈，但联通在这方面也表现出色。除了提供与其他手机运营商相当的服务之外，联通也对市场做出了独特的贡献。例如，推动了4G技术，并成为第一个实现NFC支付功能的手机运营商。同时，联通也举办了许多大型联通集团的活动，增加了消费者的黏性和忠诚度。

段落四：建议进一步提高服务质量

尽管在许多方面联通都有优异表现，但也存在不足之处。一些用户抱怨联通的服务质量不够高，而且客服水平也不够到

位。如果联通能够提高服务质量，并更好地回答用户的疑问和提供更好的解决方案，那么普通用户就更容易选择联通，并对其服务更加满意。

段落五：结论与建议

总的来说，联通是一个值得信任和选择的电信提供商，它为客户提供通信和网络服务。在未来，联通应继续向前发展，不断提升服务质量和客户满意度。并不断创新和进步，以符合人们在数字时代的通信需求。我的建议是，联通应增加用户支气管，让用户充分享受其服务的便利性。并继续在技术方面创新，以确保其在竞争激烈的电信市场中保持领先地位。

联通心得体会篇四

过去2021年，是中国联通从历史的日子启航，进入新的征程。回顾这一年，联通改革得以深化，政企业务进一步发展，人民网络持续优化[4G][5G]加速进展，全业务实现增长。这一年的“联通迎新”，是全员团结协作、攻坚克难、勇攀高峰的结果。本人亦受邀加入到新项目组，从中得到很多启发。

第二段：迎新条例

联通公司对纸质文件大篇幅介绍“2022年迎新条例”，标准化迎新，为员工提供细致入微的服务，有向来的传统做法和新的贴心设计。例如入职前对新入职员工的顶岗收口和入职前动态辅导以及节日问候等精细化工作。迎新条例的制定，不仅推陈出新，更为公司注入活力，增强员工的临时积极性。

第三段：迎新活动

迎新活动是团队文化建设不可缺少的一部分。2022年联通各区域广泛开展了多样的迎新活动，如联通花艺大赛、联通有声小说、联通健康跑等项目，加强员工间的交流互动，活

跃员工团队，不断激发员工的创新潜力。在其中，我也参与过一次联通团队参加的健身跑活动，过程激动人心，加强了我的健康意识。

第四段：迎新体验

公司推出电子式入项提示、资料浏览等应用，这一大型数据系统的融通实现，帮助新员工方便快捷地获取必要信息。我在进行入职时，联通的大数据平台为我解决了许多问题。在加入团队活动中，明显感受到客服质量和 service 体验都得到了很大的提升，让我们在工作中跑得更快、更得心应手。

第五段：未来愿景

在参加完“联通迎新”这一活动后，我深深地感受到了联通公司对员工的重视。联通提供了多样化、个性化的培训机会，全力推进健康有序的工作环境，展现了联通公司文化的色彩与魅力。未来，我相信联通公司将会继续引导我们吸收进步力量，激发团队潜力，保持更敏捷、更创新的的工作姿态，为推动建设国家整体网络改革做出积极贡献。

联通心得体会篇五

随着科技的不断发展和普及，我们的生活离不开互联网，而互联网离不开网络运营商。在众多的网络运营商中，联通可谓是备受消费者信赖的一家。作为联通的用户，我近期在使用来联通APP过程中，不仅感受到了它给用户带来的诸多便利，也有所体会到其中蕴含的一些意义。本文将会对我使用来联通的心得体会进行分享。

第二段：使用过程中的便利

来联通APP是联通推出的一款综合服务APP[]主要提供联通用户自助服务、账单查询、套餐介绍、缴费充值、积分查询等

多种便捷功能。在我使用的过程中，这个APP最大的特点是它的操作简单、使用方便。不仅可以随时随地查询账单、流量使用情况等，还可以自主办理业务、维修服务。同时，来联通APP支持多种支付方式，无论是微信、支付宝还是银行卡都可以轻松缴纳话费或充值。这一系列的便捷功能让我在使用中深感其实用性，不再因为账单信息的查询、缴费积分的兑换等小问题打电话或到店铺咨询。

第三段：反思自己的消费观

通过来联通APP的使用，让我在便捷的同时也开始反思自己的消费观。作为一个年轻人，我们总是喜欢追求那些所谓的“高端大气上档次”的商品。而在使用来联通APP的过程中，我发现很多手机号码以及套餐优惠并非只有购买高价位的套餐才能享受到，相反，一些使用需求较小的套餐或者折扣商品更有性价比。所以，在未来的消费中，我会更多地考虑自己的实际需求，选择更加适合自己的产品，而不是盲目追求价格、名气等因素。

第四段：消费者权益的保障

在使用来联通APP的过程中，我也了解到联通对于消费者的权益保护十分重视。联通尊重消费者知情权、选择权、公平交易权等基本权益，并通过来联通APP、官网等多种渠道向用户提供全面的信息服务、投诉建议服务等多方位保障机制。在我使用的过程中，也曾出现过一些账单问题，通过来联通APP的线上客服及时地给我处理，并最终解决了问题。这让我深感商家对于消费者权益的维护是非常重要的，也坚定了我对于联通这样一个有责任、有担当的企业的信任。

第五段：总结

通过这次来联通APP的使用和体验，我不仅享受了它所带来的

的便捷，也深入了解了联通企业的日趋完善的优质服务和强调消费者权益保护的消费品牌形象。在未来的消费中，我也会更加理性地进行选择，选择更加适合自己的产品，并对企业对于消费者权益的维护和关注更为重视。我相信，未来联通不会只是网络服务商这么简单，而是一家把服务理念深入骨髓的网络科技企业。

联通心得体会篇六

在移动互联网不断快速发展的今天，“来联通”已经成为了我们人们日常生活中必不可少的一部分。在这个平台上，我们可以轻松实现信息的分享、交流和获取，同时也能够享受到更加丰富多彩的娱乐和服务体验。在这些方便与快捷中，我也有一些自己的体验和心得，今天想和大家分享一下。

第二段：核心内容一

在使用“来联通”的过程中，我最深刻的感受是它的便捷性和普适性。作为一款融合了社交、娱乐、购物、支付等众多功能的综合性应用，它能够满足不同人群的不同需求，随时随地为我们提供服务 and 帮助。我曾经在旁边看到一位年迈的老人，也在用着“来联通”来接受家庭照片的传输和视频通话的联系，这让我深刻领悟到了自己所使用的应用的强大和便捷。

第三段：核心内容二

除了便捷性和普适性，我还非常认同“来联通”所代表的人际关系的亲密和友好。在这个平台上，我们可以快速联系到同事、朋友、家人等不同人群，从而缩小彼此之间的距离和隔阂，培养消息传递的畅通和协作的精神。我曾经在完成一项工作任务的时候，和同事们在“来联通”上进行积极的讨论和实时的协调，从而提高了工作的效率和质量。

第四段：核心内容三

尽管“来联通”带给了我们许多便利和友好的体验，但我们也不能忽视它所面临的一些挑战和问题。例如，信息泄露、网络欺诈、虚假广告等等问题一直困扰着很多人。因此，我们需要时刻保持警惕，提高安全意识，以免我们的个人隐私和财产受到侵害。

第五段：结论

总之，“来联通”这个平台在为我们提供方便和快捷的同时，也带给我们良好的人际关系和友好的体验。我们要紧扣时代的潮流，提高网络安全性，在不断的使用和实践中，不断开拓和丰富我们的使用体验和技能技巧。通过充分利用这个平台，我们可以更好地融入社会、展开个人发展，为个人和社会的进步和发展作出贡献。

联通心得体会篇七

在南郊网格经过一个月的学习，让我收获颇多。在此期间的主要工作是学习业务和营帐系统的操作，同时对营业厅的日常营业、运作流程、外呼回访、业务宣传发展、渠道拓展等工作有了深入的学习和了解。现对此进行简单的回顾和总结。业务学习方面，对现行的各项营销政策和优惠活动进行了系统的学习，并规范自己的解释口径。在这段时间中，解答用户咨询是我经常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作前期有时会遇到无法解答用户提问的情况，需要找其他同事帮忙。在同事帮助和悉心学习下，现在已经能较好的为用户解答疑问。在前台办理业务时，能做到详细的向用户解释业务，介绍适合用户的套餐，推介目前的优惠活动。

营帐系统的学习是我学习期间的一项重要工作。在前台同事的悉心指导下，我已经可以熟练的进行操作，包括4g开户、

过户、补卡□23g转4g□缴费、查询用户资料、办理活动等，并在用户较多时上位协助办理业务，虽与其他营业员相比操作速度还是较慢，但我会努力改进。对营业厅的运作流程也有了较详细的了解，包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，排班交接班，工单管理，营业收款的处理等。

目前，老用户维系是继发展之外的另一项重点工作，在南郊网格学习期间，有幸接触到新上的外呼回访系统和营业前台的弹窗维系系统，用外呼系统对老用户进行回访，并引导用户续约，无疑是我此次学习的另一大收获。在回访过程中慢慢完善回访用语，并加强对业务知识的学习。在看到回访用户前来营业厅办理业务时，成就感油然而生。

在营业厅学习的同时，还积极主动的参与到客户经理及渠道经理的日常外出宣传发展业务的活动中，锻炼了自己的业务能力的同时，也体会到业务发展的艰辛。例如周末外出摆点宣传业务；晚间到网格所辖小区挨家挨户拜访用户了解用户需求并宣传我公司业务；到西大滩演习部队驻扎地发展业务等，都是极其考验毅力和耐心的。

通过这段时间的学习，让我对一线营业厅的工作有了新的认识，提高了自己的业务知识和业务能力，为以后更好的工作打下坚实的基础。我会继续努力，攻克各项难关，在现有基础上更上一层楼。