

2023年电力公司计量工作总结(汇总7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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

电力公司计量工作总结篇一

日子如同白驹过隙，不经意间，我们又将迎来新的挑战，该为自己下阶段的工作做一个工作计划了，但是相信很多人都是毫无头绪的状态吧，以下是小编为大家整理的电力管理人员工作计划，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

按照市公司年电力工作会议精神，为进一步加强和完善我县电力管理工作，更好促进我县电力工作的发展，结合我县实际情况，使电力管理工作再上一个新台阶，现提出我县年电力管理工作计划。

为了提高进网作业电工的技术素质，维护供用电的公共安全，保障电力系统安全稳定运行，按照市的统一部署，今年准备对进网作业电工进行培训。电力办负责本区域内进网作业电工的报名和日常监督管理工作。为做好这项工作，开展对辖区内的电工、自管户的人员及企业情况进行初步了解，认真落实市电力办的工作部署。严格执行进网作业电工培训有关管理办法和报名标准，统筹安排我区报名和培训工作，要求有关企事业单位、有关部门高度重视，按照全区统一部署，认真组织实施，集中全力配合，完成这项工作。

往年夏季、冬季都是用电的高峰期，企业、民用电大幅度增

加，线路出现停电、短路、拉闸限电等故障较多，给企业和居民造成极大不便。为做好年高峰期的正常运行和安全运转工作，减少电力故障带来的影响，电力办积极配合电力部门的工作，在用电高峰期到来之前提前做好应急预案的制定，并配合市供电局搞好“高峰用电畅通工程”有关的电力设施改造。结合我县危房改造工程的推进，与危改办等部门，配合市供电局做好我县危改工程和社区的供电规划的制定，为县环境建设做好电力服务。

为了加强我县电力供应与使用，保障供、用电双方的需求，维护供、用电秩序，积极与相关执法部门通力合作，按照各自的职能，发挥其应有的作用。供电部门、执法部门要在年初做好电力维护和执法工作计划，建立责任制度；要相应成立管理办公室，指定专人负责，成立电力监管队伍，定期进行检查，消除隐患；主动与区电力管理办公室加强联系，形成我县在电力管理工作中的一套监管系统。要求供电部门做好供电和使用的业务工作，给用户相关的业务帮助，保质保量的提供给用户使用。执法部门发挥监管作用，对电力纠纷、窃电等问题，配合电力部门进行调查、查处。其他相关部门要相互支持，共同创造我县电力管理的新格局。

为了缓解和电力能源供应的紧张局面，在全县各企业、事业单位，特别是重点用能单位选择部分有条件单位继续推广节电产品，各用能单位要积极想办法，消除用电过程中不合理现象，减少不必要的能源消耗带来的损失。今年还要继续对危改和市政建设、锅炉改造及企业技术革新等项目做好电采暖、电蓄热(冷)等成熟项目的推广，在使全县生活用电、生产用电、照明用电等企业和个人，加大宣传力度，介绍和推广先进技术，促使我区低消耗用电。

根据《电力设施保护条例》要求，电力设施的保护实行电力管理部门、公安部门、电力企业和人民群众相结合的原则。电力设施保护办要发挥职能，加大检查力度，特别是要将我区正在施工的工程和危改项目作为重点，检查施工中涉及电

力设施的保护措施、违法行为。另外，各相关部门各负其责，各司其职，坚决打击危害电力设施的行为，确保电力设施的安全。今年，电力办计划开展保护电力设施的宣传教育工作，将电力设施保护的有关政策在区信息网发布，进一步提高对保护电力设施的认识，扩大影响，加强电力设施的保护工作。

电力公司计量工作总结篇二

一年来，公司在区委、区政府的直接领导下，全面落实科学发展观，坚持改革和创新，紧紧依靠广大干部和职工，社会效益和经济效益都取得明显成效，安全生产局面平稳，企业效益不断提高，电力供应秩序稳定，电网建设扎实推进，党的建设和文明创建工作不断深入，直属企业发展出现新的生机。公司荣获温州市百强企业，排位从原来第65位跃入第45位。开始步入全市50强行列，同时继续保持省级文明单位称号。

xx年，公司认真落实区委区政府的决策部署，同心协力，坚持精细化管理，向管理要效益，开拓进取，圆满和超额完成年度既定的目标任务。

公司面对网架制约，大电网严峻的缺电形势，公司上下同心协力，科学调度，共同破解缺电矛盾，保障了电力正常、有序、可靠供应。一是积极争取扩大供电能力，在目前110kv海滨供电所未建成之前，在省电监办的支持下，今年调用周边温州电力局七门线路，增加供电能力4万多千瓦，相当于一座110kv变电所一台主变容量，实现了电力资源整合，从而进一步提高了供电能力。二是尽最大努力调节好局部地区的配变负荷，适时安排企业做好错峰用电和错峰用电，提高负荷率，对供区内铸钢和高能耗炼钢等105家企业进行错避峰用电。以确保电网安全稳定运行，保障居民优先用电。利用负荷监控手段，全面实时调控负荷，对确保正常供电秩序起了至关重要的作用。三是将有序用电和节能减排、产业转型升级，产

业结构调整，拆违等工作有机结合起来，优化电能配置，坚持“三个保障”、“有保有压、区别对待”原则，鼓励新技术和节能环保企业用电，限制高能耗、能源严重超标企业用电。为促进节能降损做了应有努力。特别是10kv线路拉闸限电明显下降□20xx年与上年相比，拉闸限电时间减少52%，特别是9月份开始几乎没有拉闸限电，供电秩序稳定，确保了居民生活和重点企业单位用电。

为了破解矛盾，克难攻坚，在电网建设上有所突破。一是抓好变电所建设，积极与区政府、市电力局、省电力公司、省电监办等做好沟通、协调，尽最大努力促进110kv海滨变上马□110kv海滨变电所今年已有重大进展，国家电网公司已审批同意，扩初设计也已完成，所址、线路、廊道等政策处理已落实到位，已进入招投标阶段。

积极推进惠民工程建设，掀起了新一轮电网升级改造的热潮，实施高、中、低三个等级立体化补强工程。在抓好变电所建设同时，抓好10kv中压线路的改造和调节，特别是加强互倒、手拉手线路工程建设，加强绝缘化、地理化工程建设，进一步缩小供电半径，统一和加大导线截面，合理配置节能型的配变，提高电能利用率和质量□20xx年改造和新架10kv线路(包括预埋线路)40公里。特别是调用温州局周边变电所线路，就投入20xx多万元进行联接和改造。再一个，永强大道输电线路改下工程10多公里，工程已全面完成。投资约3000多万元(政府补助75%)。初步建立起布局合理、结构优化、技术适用、供电质量高、电能损耗低的新农村电网。

公司自筹资金对供区内的0.4kv低压网升级改造，加快新农村电气化建设步伐。在去年的基础上□20xx年完成11个村13个小区表计改造，4个村线路改造，至此已全面完成83个村改造任务(包括线路和表计改造)，同时也改造了部分社区用电设备。为农村提供安全、可靠、经济、优化的供电环境。公司“十二五”电网发展规划已经编制完成，并上报温州电力局，有

待组织会审通过，“十二五”期间规划要再建4个变电所。

生产技术部张朝辉，森脉电力叶建雄等同志，为了抢时间抢速度，赶在高温用电高峰季节前送电，放弃节假日，放弃休息时间，起早摸黑，坚持在工地现场，做好调用线路的联络抢建工程。

公司坚持向管理要效益，狠抓用电管理。各项经济指标圆满完成，一是加强线损管理，按月统计分析，节能增效，效益明显。二是加强负荷调节和削峰填谷用电，平衡峰谷电量，峰谷比是51.4：48.6，比去年略有上升。三是加强反窃电、反违章工作，进一步提高反窃电能力，共查处窃电案件128起，处理违章用电540起，收取违约电费15万元。五是加强网络无功管理，提高功率因数，电容补偿47582千乏，包括高低压和随机补偿。功率因数达到0.97。六是表计轮换现场校验和故障表处理，台变轮换新装表计409台，现场校验20xx台，在校验中及时处理失流，失压互感器极性接反等计量故障，故障表一项追回电量346.2万千瓦时。试行红外线集抄系统，先在天河金一村罗锦花园、万康一期、二期等进行试点，总安装3382户，提高抄表准确率和到户率，为智能化建设迈出新的一步，这也是计量和抄表工作一项重大改革。七是加强电费汇收□20xx年汇收电费10.98亿元，同比增长5.4%，由于民间借贷风波等因素影响，有些企业因资金断链，对电费汇收带来很大难度。但仍达到99.95%，总欠费69万元，永中、永兴、永昌、沙城、天河都达到100%。这是全体管理员、收费员“千辛万苦、千方百计、千言万语”努力的结果。八是增容工作，努力扩大营销□20xx年共增容9.7450kva□其中专变134台、公变38台、三相动力491户、照明等2970户。

供电营销工作从业务受理、现场勘查、提供、用户选择设计、审核、用户选择设备、用户选择施工方案、中间验收、竣工验收、装表接电等各项工作均按《供电监管办法》规定办理。营业大厅、电费核算、电表校验、用电稽查等班组，工作认真负责、服务到位、严格把关，为提高经营管理水平做出了

很大努力。郑元榜、吴良志同志千方百计做好电费汇收工作，对跑路用户欠费，做了很大努力和周折，终于将电费如数汇收。

电力公司计量工作总结篇三

今年我局的安全工作目标是：不发生生产性人身伤亡事故；不发生有责任的重大电网事故；不发生特别重大设备事故和有责任的重大设备事故；不发生重大施工机械损坏；不发生重大火灾事故；不发生负同等责任及以上的生产性重大；不发生因违反调度纪律而造成的性质恶劣的事故。

1、继续做好《安全生产法》、《省安全生产条例》、《省重大安全事故行政责任追究规定》的宣传和贯彻工作，使广大干部职工做到学法、知法、懂法、依法办事。

2、继续加强员工的安全知识和技术技能的培训和锻炼。只有加强职工的安全知识和培训，加强安全思想的宣传工作，提高职工的安全意识、技术技能和责任心，安全生产才有根本的保障。

3、加强安全生产监管，全面落实安全生产目标责任制。把安全目标和责任从领导到一般职工，层层分解，落实到人。做到责任明确、责任到位，达到人人重视、人人参与，各施其职、各负其责，互相配合和监督。

1、要不断完善和修订我局的安全管理各项工作的规章制度，加大安全管理力度，认真执行本局制定的《安全生产考核细则》。

2、坚持例会、安检等各项例行工作。

每月的安全生产例会要坚持并要加强，安全检查工作要坚持。提高检查的质量。班组的安全活动要加强，要改变以往流行

形式，敷衍塞责的做法，切实做好事故预想、反事故演习等工作。

1、加强调度管理。严格控制《调度规程》，严肃调度纪律，加强调度员的素质培训，制订事故处理预案和积极可行的应对措施。

2、保电工作要制度化。

3、依靠科技进步，改善电网安全运行条件。

1、切实做好设备运行状态分析工作。

2、抓好“反措”计划的落实。

3、认真对待消缺工作，避免设备长期带缺陷运行。

4、做好设备备品备件工作。

1、要同施工队签订安全责任书，明确安全责任。

2、要确保施工队资质条件符合安全要求。

3、要加强跟踪检查。

1、要加强《电力法》、《电力设施保护条例》的宣传。

2、要加强巡视检查，发现问题立即处理。

1、加强司机的安全学习。

2、加强车辆的检查，使车辆状况良好。

安全管理是从大量的事故分析、逻辑推理和实践总结出来的一门严肃的科学。我们要广泛借鉴和吸收先进方法，结合自

已实际加以利用和创新，最大限度地利用现有资源，弥补不足，迅速提高我们的安全管理水平。

我们要在上级领导下齐心协力，牢牢坚持“安全第一，预防为主”的方针，积极工作。我们坚信：只要共同努力，除了人力不可抗拒的自然灾害外，所有事故都可以预防，任何安全隐患都可以控制。我们的安全工作一定可以完成既定的目标！

3. 安全工作计划

4. 安全工作计划范文

5. 学校安全工作计划

6. 大班安全工作计划

7. 小班安全工作计划

8. 班级安全工作计划

电力公司计量工作总结篇四

1、打造“诚信安徽电力”品牌，树立诚信服务形象。

2、争创安徽省文明行业创建先进单位。

3、客户随机抽测满意率不低于85%，县行风测评前三名。

4、进一步加大供电所规范化管理力度□xx年实现供电所规范化管理达到100%。

5、积极推动示范窗口建设。

6、规范**县供电公司的客户服务中心。

二、工作任务

1、深入开展公司服务文化建设。(思政部、营销部)

2、深化“诚信进万家，服务进社区”活动。(营销部、思政部)

3、继续完善客户服务中心建设，确保95598服务热线的畅通。(营销部)

4、抓好供电所“综合管理信息系统”微机管理。(营销部)

5、服务农村客户，坚持做到“四到户”服务。(营销部)

6、组织好明查暗访，重点检查抄表人员和检修人员兑现承诺和服务质量情况。(监察室、思政部)

7、继续开展供电所规范化管理和示范窗口建设活动，并开展检查和复查工作。(监察室、思政部、营销部)

8、加强员工队伍的业务学习和技能培训。(营销部、办公室)

9、定期召开客户座谈会、行风监督员会议，定期向人大、政协征求意见。(营销部、监察室)

10、推行供电员工联系客户制度。(营销部)

三、工作措施

1、抓好“诚信”主题教育和服务文化建设。认真贯彻《公民道德建设实施纲要》和中央文明委《关于深入贯彻党的十x大精神，进一步加强公民道德建设的意见》，按照省公司大力开展“诚信安徽电力”主题教育和服务文化建设的要求，在工作实践中强化“尽心服务，尽力先行”的企业精神，不断提升“以

客户满意为标准”的服务意识。建立公司优质服务理念，着力从理念、行为和视觉三个层面上打造“诚信安徽电力”服务品牌。

2、加强员工技能培训。重点加强对窗口单位和检修人员、抄核收人员、用电检查人员和计量检定人员以及农电工的业务技能培训和行为规范培训。认真贯彻落实国家电网公司《供电服务规范》，认真执行《供电营业职工文明服务行为规范》，通过创建学习型企业，不断增加员工的知识储备，优化知识结构，提高创新能力。

3、加强信息披露和社会宣传。主动向县委、县政府等上级机关汇报工作，加强与工商、物价、技术监督、消协、新闻单位等方面的联系和沟通。建立供电信息披露制度，定期向社会发布电力供应形势、电力价格政策、供电服务承诺、需求侧管理状况、服务投诉等信息，树立诚信服务形象。

4、加大先进典型的宣传推广力度。进一步加强宣传策划，大力宣传在优质服务、确保供用电中涌现出的先进集体和先进个人的感人事迹，用典型推动工作，通过精神激励、物质激励等方式，不断深化优质服务工作。

电力公司计量工作总结篇五

一、编制依据(一)施工招标文件。(二)施工招标文件补遗。(三)招标文件给定的控制性工期。(四)投标人的施工能力、人力、物力、资源状况。

(五)施工地的水文地质条件、天气气候等。

(六)工程质量、安全等相关控制文件。

二、编制原则(一)按照招标文件规定的主要工程施工程序及控制工期要求，做好施工总体规划，科学合理地安排施工

序及其施工进度，确保节点工期及合同总工期如期完成。(二)组织配套的大型机械化施工作业，提高施工生产效率，加快工程施工进度。(三)采用适中施工强度指标排定施工日程，对不可预见因素留有余地，并在施工中力求实现均衡生产。(四)各部位开挖强度与填筑强度相匹配。(五)进度编制中充分考虑各施工部位的相互干扰，合理制定工期，确保施工安全。(六)根据工人的施工熟练水平、机械化程度合理确定进度，尽量缩短整个工程的工期，达到尽快投产。(七)紧紧围绕施工关键线路组织施工，在确保施工主线如期完成的同时，兼顾其他项目，使工程整体协调推进。在实现平行作业的同时，为不可预见因素预留一定的时间，保证施工顺利进行。(八)安排进度时，要兼顾各个工作面，尽量做到既不互相影响施工，减少干扰，又要做到均衡施工，同时还要考虑质量、安全、气温等诸多因素的影响，综合各方面的因素，全面地考虑进度安排，使施工进度安排得科学、合理。缩短整个工程的工期，达到尽快投产。

(九)雨季进行管线敷设时应注意保持管道内清洁，已完工程应进行成品保护。

材料管理(一)建立和健全各类材料台帐，使材料进场有单据，发放有凭据，消耗有记录，做到帐、卡、物三相符;(二)严把材料质量关，原材料必须有出厂合格证，并按规定进行送检，检测合格后，方可使用;(三)根据施工进度计划制定分年度材料使用计划，保证材料供应满足施工进度需要;主要材料和水、电需用量计划表材料的进场计划由各施工队按照工程总计划及工程施工的形象进度作出计划，由工程技术部提前10天向机械物资部提供下节点材料用量，机械物资部提前进行采购，杜绝停工待料、影响工期的情况出现，主要材料供需计划一定要满足施工进度和强度要求。

主要设备材料进场时间(表详见附表七)

电力公司计量工作总结篇六

2022年已经过去一半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们制定下半年工作计划，以下便是我在下半年的销售工作计划。

首先从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

我要给自己定一个明确的目标，在下半年把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能

每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

电力公司计量工作总结篇七

1、进一步强化客户基础档案的建立健全，按ccs系统的要求，推进公司经营战略咨询成果的运用，有序推进建设方案的实施，加强分析研究，对照标准找差距，使业务流程不断优化，管理秩序不断规范。

(1)、用电营业班对新增客户档案的建立，必须按ccs系统的管理标准执行。新建档案资料不全或有差错，考核责任人员20元/户。

(2)、加强用电营业一口对外的管理，简化办电程序。用电营业班接纳的用电业务必须在供电局规定的受理期限内(用电负荷在10-30kv的为7个工作日，及时查勘、上报、装表通电)完成，延时一天以上者居民用电按20元/户考核;动力、非普、商业等用电按50元/户考核。若因此引起客户投诉，视情节轻重考核50-100元(特殊原因，如不可抗力的自然因数和非己的人为因数除外;新增变压器不在之列)。

(3)、各类计量装置故障，在计划安排的时间内(紧急计量装置事故务须当即处理)必须处理。居民用电表超时处理按20元/户考核、动力、非普、商业等用电表超时处理50元/户考核、台区表超计划按100元考核。

1、抓好各级计量装置的检查、管理工作。经营专责(拟定专变客户档案和当月检查周期表)、线损专责定期对专变客户的计量装置进行巡视检查，发现有计量装置异常的情况凡当月未完成巡检计划者，考核50元，并且在随后的三天时间内完

成。

2、对超期运行的计量装置进行有计划的轮换。抄收班台区责任人负责对所辖运行的客户计量装置情况进行统计，超期运行或有异常的计量装置须在当月内统计完成后交给抄收班长；凡在检查中发现未能及时统计上报者，考核台区责任人20元/户。抄收班长将统计情况汇总后，三天内(超出规定时间考核50元)传递给用电营业班班长；由其制定编排换装工作计划(未制定次月换表工作计划，考核50元)，计划内的工作，若无其他工作的冲突和不可抗力因数，未完成者按每只表20元考核。

3、重视抄表质量，每月经营专责、线损专责定期或不定期进行抽查，抽查台区不得少于五个，抽查户不得少于50户(工作业绩反映在周工作计划总结中)；未完成者各考核50元。

4、坚持开展对高线损和负线损的线路和台区进行检查，台区责任人自己认真分析原因，提供情况。由经营专责组织一至二次用电检查(工作业绩反映在周工作计划总结中)；未完成者各考核50元，查获窃电，按供电所有关规定进行奖励。

5、杜绝估超、漏抄、错超、错乘倍率等习惯性超表质量的问题发生，以减少因超表质量问题引起的线损波动幅度。凡台区责任人工作不负责，故意估超，超表不到位；或以电费不好收、客户不好找为由，一经查证，每户按20元考核；情节严重者按工作制度标准考核或移交上级部门处理。

6、制票人员应积极配合台区责任人工作，认真审核数据，因工作大意造成充红票等过失，考核20元/户。

7、做好拆迁片区的抄收工作，加强巡视，与地方政府部门密切联系，减少电量损失，确保电费电量及时回收。若台区责任人工作疏忽和不及时控制和汇报，造成电费电量不能及时回收，考核20元/户。

1、继续开展用电营业普查，检查电价执行情况。抄收班长按月布置收集情况(台区责任人未在抄表后的二日内完成工作考核50元)并在当月抄表后的五日内整理出书面汇总交经营专责(未完成考核50元)，经营专责按月工作量的安排拟定月检查计划(未拟定计划考核50元)。

2、纠正电价执行的差错和未章违纪行为的工作，由经营专责、线损专责和抄收班长共同参与执行，台区责任人配合工作。未完成当月计划的户数，各考核20元/户。

坚持把客户放在第一位，始于客户需求，终于客户满意。努力做好服务理念追求真诚，服务内容追求规范，服务形象追求品牌，服务品牌追求一流。

(1)、加快办电速度，简化办电程序，严格按照供电局统一服务流程开展工作。对待客户的提问，耐心回答，认真解释。不得为难客户，引起客户投诉，责任人考核50元。

(2)、营业厅和各收费点必须做到规范、整洁，对客户提出的批评要虚心接受，要以诚待人，诚信为本。引起客户投诉，责任人考核50元。

(3)、接到客户报修电话和事故报告，值班人员要及时记录在案，积极采取应急措施，视事故情况的大小，能处理和解决的不能推脱，否则考核当值人员人均20元;引起事态恶化按上级管理部门相关规定处理。

(4)、面对和接到客户的投诉，要认真了解情况，并做好记录汇报并在规定的时间内(4天)答复和处理。未能在规定的时间内回复和处理的考核责任人50元;不得因态度问题导致客户的二次投诉，否则考核责任人100元，引起事态恶化按上级管理部门相关规定处理。

房产营销工作计划范文模板2017最新