# 最新互联网个人工作总结(10篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-10-16

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。互联网个人工作总结篇一我大量学习行业的...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

**互联网个人工作总结篇一**

我大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作地规律就是“无规律”。因此，我们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，

经过1年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用淘宝与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和探索中使自身在销售领域上有所提高。

在错误中总结经验，在经验中成长，一年来的销售工作，我总结了以下的销售心得：

1、做客户诉求的倾听者，不要轻易反驳客户

2、向客户请教，要做到不耻下问

3、学会“进退战略”

4、知已知彼，扬长避短

5、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急

7、取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资

8、应变能力要强，反映要敏捷

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语

11、心态平衡，不要急于求成

**互联网个人工作总结篇二**

对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策。不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3年的时间了。我个人的幸福小家也是在这里实现的，3年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这3年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

20xx年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20xx年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

20xx时刻提醒：

网站改版计划已经与网站合作公司正在实施中，预计将于12月中旬正式上线，本人和叶飞也对此次网站的改版寄予很大的期望和信心。

所以此次改版我要求也是相当苛刻。

网站为什么要改版呢？

网站的改版是必然的，现在公司的网站纯属是一个摆设，对于访客来说没有任何的吸引力，让人访问一次就不想来第二次，为什么呢，没有任何的价值信息，包括整个的设计界面和架构都已经不能满足人们的需求了，特别是一些功能方面的。下面先看下此次改版后的网站首页：

网站改版后将以文化和功能性为主推，与老网站相比，新上线红木百科知识和文化之旅两个板块，以权威和大量的家具知识为主，知识将涵盖到本行业的各个方面。新上线电子杂志，主要以介绍公司文化，公司产品，中式装修等相关知识。新上线企业宣传视频，企业宣传视频这是对企业最直观的宣传。本次改版后另一个亮点就是人性化，让客户能通过网站看出我们确实是：顾客满意是我们的服务宗旨，所以专门开设客服中心板块，可实现即时及延时沟通。另外网站的一个亮点也更方便了公司的员工，将在网站上建立产品库，让员工便于管理和查看商品，让销售员更简化的与客户沟通商品。最后一个大亮点就是网站的互动性比较好，其中一键查询、文化论坛、红木知识问答、及网络商城，将使整个网站充满了活力。

本人的计划是12月底正式上线，年底完成网站信息完善，预计20xx年将吸纳会员8000人，搜集客户信息6000条。平均每天固定访客达到3000人，此后每年翻一番。

预计年底之前各大电子商务平台都将出现本公司产品，网店的管理和维护商品的发布有我来负责，后期逐渐转移至销售员手中进行管理，让他们在没客户时在线上寻求客户。预计20xx年电子商务将全面开始盈利，这种以公司小件产品带动整个公司的发展策略将逐步开始被验证。

智能手机的出现，使电脑世界逐渐向移动终端偏移，手机客户端以及微信的出现也将帮助企业顺应历史的潮流，开展新一轮的客户争夺战。具体的微信实施方案如下。

提前抢注“中国华艺家居”、“华艺家居”专属微信账号，设置账号信息及logo头像。设置被添加自动回复、消息自动回复、关键词自动回复，若有需要可选绑定公众号手机助手。粉丝达到500之后申请认证，以提高公信力。

添加客户分组，例如分为新客户、老客户、潜在客户、星标组、未分组，后期根据需求可自定义添加客户分组。素材管理，策划编辑单条图文和多条图文信息作为群发的素材，素材来源于各大红木行业或官方网站或者微博博客等其它方式采编。

群发消息，每天群发两条图文信息，根据红木知识、中式装修介绍两个分类各推送一条，每条信息中附加一个产品销售链接。可选客户分组进行推送，例如针对新客户的新品特惠活动和针对老客户的感恩回馈活动，进而选择推送不同内容。此外，可采用的推送诉求点有专题推送、互动推送。

实时消息，每天针对粉丝的提问、反馈信息进行回复处理。增加微信互动活动，以红木知识有奖知识问答的形式，和粉丝互动起来答对所出的红木知识问题可得到本公司的小礼品或可成为本公司的会员或享受本公司产品的特别优惠和折扣。吸引粉丝从线上到实体店来！

线上推广方式：设计制作二维码图片、微信公众号宣传图片，放置在公司、行业网站，以供访客扫描关注。同时通过多渠道的广告投放引入目标粉丝。例如微博转发推广、开心网推广、白领社区论坛推广等，整合资源是线上推广的基本思路，将二维码和公众号发布在所能接触到目标粉丝群体的网络平台。线下推广方式：中国华艺家居的二维码可印制在名片、传单、t恤/广告衫、产品包装和户外广告上。线下的合作商超贴上印有二维码的海报，举办扫描关注获取打折优惠的活动吸引微信用户主动参与并关注中国华艺家居公众号。

微信营销方案于下周一正式上线，预计20xx年将获取到8000的关注度，获得客户资料20xx条。

**互联网个人工作总结篇四**

自20xx年5月30日进入公司已经有大半年的时间，在公司领导强有力的领导以及关心支持下，个人在20xx年度取得了不小的进步。本人在工作过程中，较好地完成了20xx年年度工作目标。

1、顺利进行明源erp系统、oa系统在杭州公司的推广应用。

2、完成协助集团对各项系统作内部测试。

3、公司与20xx-7-24日从转塘创意园搬迁到eac，按计划完成弱点系统的安装部署、光纤移机，保障搬迁后公司员工正常使用电话网络办公。

4、顺利完成了杭州公司共享服务器架设、各个业务模块的对应权限设置，以及后期的权限，文件夹管理一切正常。

5、完成富士施乐扫描组件与公司ad域结合，将扫描文件直接发到员工邮箱，极大提高扫描的效率。

6、顺利完成考勤系统安装部署，保障公司员工正常使用指纹考勤、开门，考勤管理员正常导出考勤数据。

7、完成玖珑山项目现场办公室搬迁网络电话系统安装、光纤电话申请、投影设备的安装部署。

8、解决财务开票系统问题，经各方面沟通正常访问开票系统，并完成出票。

9、完成公司电话彩铃制作。

10、完成现场设备部署，实现项目现场网络无缝互访集团系统、杭州公司各类系统。

11、定期导出oa、明源erp统计报表，并通过各种途径告知公司同事（办文实现、扣分项）。

12、及时预订会议室并邮件提醒与会人员，准备会议设备；完成展示中心网络电话系统、监控系统安装；协助完成20xx年电子类预算；固定资产、低值耐用品及时登记、贴标签；顺利完成20xx年度固定资产清查工作；完成员工入职账号、邮箱、共享、oa权限的开通。

项目部光纤移机到赞成岭上，已经联系电信作以及适宜。

20xx年已经结束，回想自己在公司半年来的工作，虽然项目滞缓，但是各项工作仍在持续展开，但许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、主动性不足

在日常工作中，大家有很多it问题，而且大多问题都是重复的老问题，虽然每次都给大家一一解决，但是同样的老问题还是频频发生，其实解决这些同类问题的方式就是多展开培训，由于主动性不足每次培训都是由人力资源部发起，显得比较被动，所以从现在开始每次大家提出的问题都记录下来，等时机到了就主动要求大家去参加培训。

2、固定资产管理

固定资产管理还不够细致认真，对此将针对固定资产台账进行实施跟踪，如发现变动及时更新，做到台账变动标签及时更新。

1、玖珑山项目部搬迁网络电话设备移机，争取搬迁后最快时间能使用网络、电话。

2、会所开放前完成会所网络、电话、监控系统的交付使用。

3、协助客户营销部王城明源erp销售系统上线推广；配合集团做好各个系统测试上线工作；做好固定资产管理工作。

**互联网个人工作总结篇五**

xx年已经结束，转眼已经在哈维工作近半年的时间。在这半年的时间里，我从一个刚刚走出校园的大学生，到今天能应付一些简单工作的从业人员，经历了很多也学到了很多。可能这样一个过程是不顺利的，也遇见了很多的问题，但是这也必须是每个人走上工作岗位的第一步。所以无论是好是坏，都要努力去完善自己。

xx年八月份来到哈维上班，首先接触到的是厂商稿件的编辑和对新闻后台的熟悉从最开始接手工作每天和前一个上午分一半的厂商稿件发，都手忙脚乱，到后来一个人完成厂商稿件每天的时间都满满的，再到现在厂商稿件的编辑已经很纯熟。这个过程中我也有很烦躁的时候，觉得每天在重复同样的工作，但是后来满满熟悉以后，慢慢的发现在厂商稿的更新过程中我也熟悉了很多的东西，厂商稿件的范围很广，几乎涉及公司网站所有介绍的商品，然后在熟悉的过程中满满就加快了发稿件的速度。每个月几乎都有七百篇左右的厂商稿件编辑，我也能应付自如。

厂商稿件编辑比较熟练以后，开始参与论坛的工作，论坛的工作一直是一个比较头疼的问题，第一没有过多的时间去集中完成这个工作，因为厂商稿件的时间不固定，随时都要去补充厂商稿的问题，第二，论坛的工作和发展，也确实是一个积累的过程，在论坛的工作中，很多同事都根据自己的能力和商家联系，做一些活动和网友们产生互动，这是我的一大弱处，一直没有在论坛做过活动，因为与商家没有太多联系。所以，在新的一年的工作中要克服自己这一弱点，多找机会和商家沟通，然后再论坛做些活动，为论坛的发展出一份力。

除了以上两个工作以外，我还接手了三十个商家的维护工作，最开始接手的时候，一度摸不着头脑，觉得根本不知道商家维护具体是哪些工作，一头雾水的情况下，决定还是试着去做做，可能，一直到现在我做的还是不算好，但是已经有了很大的进步，商家维护一直处在一个比较被动的角色当中，不只是我维护的这三十家，还有很多家都是，有些商家确实很配合，每天也有固定的人去做这些事情，但是大多数的商家都是无法按时去做这些事情的，所以效果甚微。近来与一些商家沟通以后，也有所起色，他们自己无法更新报价的时候也会与我联系。共存的状态才是状态，但是依然是很多商家不去过问这件事，有待于慢慢去沟通了解。

哈维是我的第一份工作，做很多事情的时候都很紧张，怕自己做事莽撞，也怕自己不懂得很多礼貌，还有与同事的相处等等，都是一门学问，可以说，来哈维上班不仅仅只是学到工作上的一些东西，同时的，还有很多走出校门待人接物的东西。社会是个大家庭，而我们在成长的过程中需要这样一个环境。其实很感谢哈维给我第一次上班的机会，我学到了很多很多，也成熟了很多。

这半年也犯了很多的错误，有些不该出现的问题也出现过，我一定会自我不断提升，在新的一年的工作中，不再出现以前出现的问题。并且希望自己能做的更多严格要求自己。

希望新的一年中能体现更多的自我价值。

**互联网个人工作总结篇六**

20xx年已经过去了，对于我来说，20xx是一个结束，也是一个开始。正式毕业，我结束了学生生活，开始了成为一个职场人；也结束了作为一名技术人员，开始迈向销售的生涯。经历过很多的挣扎，转折，还好我坚持下来，也很庆幸我依然能够站在这里，努力工作，尽管我有很多的不足，但是我有信心，也有勇气，能够不断改进，不断进步。

为了培养我成为一名销售人员，公司给我准备了很多的机会去接触这方面的工作，从开始的电话销售，销售助理，招投标等各个方面都给我很多的培训机会，我也从一无所知坎坎坷坷慢慢成长起来，眼下20xx年已经过去了，在这里给公司做一个汇报，也给自己一个交代，把20xx年的销售工作总结一下：

1.销售助理任务完成情况

话），每周8个明确需求客户。

2.销售工作完成情况

从8月份下旬开始，正式转销售工作，拜访60个，新增客户60个，有明确意向客户7个，完成一单销售合同。客户共完成销售收入22240元，利润10000元。

1、态度上

严重的不自信心理，老是觉得销售是一个十分困难的工作，没有足够的勇气去面对，一直在被动的立场上去工作，每一次都觉得自己还没有准备好，不够努力，没有自己坚定的勇敢的表达自己的想法，而且又有些心粗，不太重细节。

2、销售技能

因为没有专业从事过销售工作的经验，又没有什么社会经验。觉得刚一开始就觉得压力很大，每一天都是鼓足勇气、充满希望出去的，老是受打击。加上自己又急功近利，反而事与愿违，没有达到预期效果。

在与客户的沟通上面，谈判技巧较弱，销售工作是针对不同的行业不同人展开的，不同的行业有不同的需求，初期在接触客户时，对与客户的沟通上面，比较置后。没有办法掌握客户的真正需求与目的，不能够投其所好，不知道通过什么样的方式去展开工作，把自己认为合适的产品推荐给用户，体现在初期拜访客户的时间上，通常都谈不到重要的内容，谈话时间也是十分短。后来，拜访客户数量的上升和基领导的督促下慢慢的了解如何与客户沟通。

3、产品知识。

在产品知识的熟悉上自己也只是了解深信服的产品，对别的品牌的产品都没有深刻的了解，有时在向客户推销时，不能很好的掌握产品的特点、使用方法，客户提出来一个产品有的时候没有听说过，不能够分析自己的产品跟别家的产品比较起来有哪些优势和不足。

由于以上的这些不足，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教同事业务知识，尽快提高自己的销售技能。

展望20xx年，从理念上：应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与领导统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

**互联网个人工作总结篇七**

随着时代进度，互联网成为了现在的主流销售模式，进入xxx公司以来，一直都遵守公司的要求，一客户为中心，围绕客户作销售，工作，现在的工作就是通过大数据互联网来实现的。我会一直忠实的做好自己的任务。

我们主要经营的是免费业务，每天工作更新很多作品，来吸引更多的客户，同时会利用这些大规模流量来做复产就好销售链接，我负责的就是销售平台工作，对于每一个客户，进入到我们的销售平台，不管是有意还是无意，都会热情的去问候，俗话说，只要功夫诚就会有收获，就会取得不错的结果，我一直都是这样做的，我不会认为，任何事情都是可以撞运气的，只有踏实的去问每一个客户，只要回复了，有这个意向就是我的客户，我就会全力的推荐，哪怕十里挑一，吧百里挑一，总会有收获的时候。

在我们平台刚起步没多久的时候，工作非常吃力，因为很少有人知道我们平台，为了有更多的客户，每天的电话几乎都被打爆了，但是却不能找到多少客户，从少积累到多数，这需要一个过程，更需要一个阶段，时间就这样一点点的溜走，我们部门的每一个人都奋斗在一线，不管是主管还是经理都在为此努力，经过了两年的奋斗，到了这一年效果明显展示出来，客户慢慢的回升，不像一开始的时候客户一直流逝，现在慢慢的多了起来，有了不同的气候，更有了结果，不管如何这都让我们有了更多的动力和信心，因为我们是互联网公司，我们的网络传播速度非常快，只要我们做的好保证了我们销售的产品质量和服务，就会得到认可。

多说盲人是摸着石头过河，像我们这种新公司，没有深厚的底蕴积累句需要靠一点点摸索，好要在众多的竞争对手中占据一席之地，也是非常不容易的，一路风风雨雨，看到了太多的人生历程体会了太多的心酸，这让我们每一个工作人员都有了一颗坚韧的心，不为外物所动，始终坚持这我们公司的价值观，努力拼搏奋斗，高楼大厦平地起，经过了努力也受到了结果，现在我们并不需要每天去打电话去主动找客户，已经有客户会主动找我们，想要买什么，有什么需要都已经知道，名气可以说慢慢的传来出去，得益于互联网的传播速度，同时我们也都明白，建设比摧毁更容易，所以我们更清楚，该如何去做，就是维护好每一个客户，把我们公司的特色展示朱来，让更多的客户，愿意住足停留，愿意成为我们的忠实客户，这即是我们想要的结果。

我们每个人都在与时间赛跑，明白不想成为这个行业的短命者就要努力的为公司贡献出力量，毕竟互联网行业想要起来容易，倒下也容易，所以必须要努力去做好。

**互联网个人工作总结篇八**

忙碌的一年过去了，我顺利的完成了本年度的工作。本人就本年度的工作总结

1、及时响应了各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能在当地解决就当地解决,不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决。

2、对中心每台电脑安装防病毒软件,避免了病毒在公司局域网内自我复制相互传播，占用局域网的网络资源,甚至使得系统崩溃,丢失硬盘的重要资料等各种危害,并及时的对软件进行升级,定期的清除隔离病毒的文件夹。

3、及时的对系统补丁进行更新，防止了病毒和黑客通过系统漏洞进行的破坏和攻击。对ie、outlook、office等应用程序也打上的补丁,另外还关闭了一些不需要的服务,关闭guset帐号等。

4、项目机房系统更新，重新安装了所有软件，解决了一部分原无法解决的问题，并重新部署杀毒软件解决方案。

5、交换机、路由等网络硬件设备的维护,屏蔽中心不用的端口,安全设置等,保证公司所有电脑的安全正常工作,优化路由运行速度,节约带宽,提高上网的速度化和稳定化,使我们上网的速度大大提高,保证网络顺畅。

6、针对服务器，被黑客攻击采取相应的解决方案。重新部署服务器。

7、学校服务器，硬件的安装、维修、调试，投影仪设备的定期清理，维护。

8、电话交换机部属置，电话线调整，电话录音设备的安装调试。

9、rt\_服务器、邮件服务器、web服务器、搭建、优化、信息整理和测试。用户数据导入和备份。

10、为了的节约成本，并针对学校所有计算机设置系统自动休眠，有效地节省了相当一部分资源。

11、加强了对网络设备的维护,对经常出故障的设备采取了相应的解决办法。公司目前由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。

**互联网个人工作总结篇九**

互联网的出现改变了全世界社会、政治、经济生活的方方面面，成为本世纪最伟大的发明之一。互联网已经成为当今经济发展和社会进步的主要驱动力之一。

网上个人工作总结:时间过得飞快，转眼间xx就要死了。回顾过去的一年，有快乐、痛苦、压力和激情。在压力下，充满激情，摆脱负担，我们一路走来，快乐生活，努力工作，积极争取每一个项目，迅速应对每一次失败，为公司争取每一份利润，以100%的满意度回报客户和公司。将对全年的工作进行简要总结，主要分为以下几个部分。

一月，一月-三月:

(1)全网aa会议支持及交流设备更换:1月初，xx移动xx年度工作会议在aacc杜明酒店召开。我全程参与了cc杜明酒店的wlan建设，优化并成功完成了会议支持工作，得到了aa移动的充分认可和好评。随着我公司无线局域网业务的发展，原本由我公司提供的无线局域网设备已经不能完全满足现有网络的需求。为了保证用户的使用效果，提高运营商对我们设备的认可度，1月份，我们与全省现有网络交流进行了设备更换合作，完成了周口、南阳、平顶山、郑州的交流设备更换。

(2)郑州松山酒店wlan基站试点项目及各城市空调重启故障排除:郑州松山酒店wlan基站试点项目于2月春节后完成。配合平顶山、周口、南阳、商丘、郑州交流自动重启故障排查，确保周口wlan四期开通和站点开通。

(3)集团交流故障处理及foa跟踪测试:3月，分别对商丘、周口网速慢故障进行调查处理，平顶山、郑州wlan站开通合作。跟进并配合总部工程师完成周口建设路移动ac41集团的foa测试。参加省公司每周一次的wlan四期工程进度会议，汇报相关工程进度和设备质量问题。配合全省无线局域网日站开通，分析处理故障。

4月2日至6月:

(1)全网4205版交流设备升级及各城市故障排除:4月初，随着我组设备foa版本测试顺利通过，为尽快解决现有网络问题。因此，4月份对周口、平顶山、南阳、郑州的全网ac进行了补丁加载升级，并联合周口、平顶山处理了ac自动重启失败的问题，开通维护了全网日常wlan站点。

(2) 11n设备性能测试及信阳wlan基站试点:随着公司11n设备的大规模推广应用，5月份进行了公司11nap相关性能测试，并提交了设计院的相关测试报告，让客户对我们的设备有更好的了解。参加信阳移动金牛山wlan基站试点，开通测试并提交相关测试报告，得到信阳移动认可，为6月份信阳移动wlan基站招标做好相关准备。配合全省无线局域网日站开通，分析处理故障。

(3) wlan基站交换试点与联通合作:6月，随着公司wlan基站的大力推广，三门峡、洛阳、信阳、平顶山、郑州的wlan基站分别完成了技术交流、安装和开通测试，并向当地分公司提交了相关测试报告，使当地分公司对我们的wlan基站有了深入的了解，为进一步的市场推广做好准备。此外，还与周口wlan站点梳理和驻马店联通ac开通合作，与各部门合作完成公司各办公室wlan基础知识和wlan基站相关技术培训，并配合全省wlan日常站点开通和故障分析处理。

7月3日至9月:

(1) wlan基站交流推广、试点工作及与联通的合作:7月，平顶山汝州移动、济源移动、濮阳移动、许昌移动wlan基站设备交流推广，汝州移动家庭医院wlan基站普查、安装、开通、测试完成，得到各市移动认可，配合济源联通、焦作联通wlan基站开通。

(2)4220版交流设备升级、xx移动wlan中级培训、信阳wlan基站招标:8月，分别升级平顶山、周口、安阳现有网络交流版本，解决现有网络11nap接入问题，缓解现有网络建设压力。8月中旬，我陪同xx移动到总部进行中级培训，加深客户对我们设备的认可。下半年参加了信阳wlan基站的投标，最终我们的设备中标了信阳移动户外站项目，又中标了信阳移动10个wlan户外项目，共30套设备。

(3)ac设备4220版本升级及鹤壁wlan基站交换推广试点:9月，分别对aa、商丘、郑州现有网络的新版本ac进行升级，解决现有网络11nap接入问题，缓解现有网络建设压力。鹤壁wlan基站交换推广，鹤壁世纪广场wlan基站试点测试，鹤壁移动认可。配合全省无线局域网日站开通，分析处理故障。

4月、9月-12月:

(1)开通五期npu交流设备及重启平顶山ap故障排除:10月份，随着我公司五期交流到货安装，以及五期wlan项目在各城市的需求，周口、商丘、平顶山五期交流开通入网，满足各城市项目开通要求。此外，平顶山因11nap重启引发客户投诉。为此，对平顶山市芦山、佳县、叶县及市区的12个无线局域网站进行了升级换代，暂时解决了平顶山无线局域网的故障压力，保证了项目的正常开通和验收。

(2)新乡移动wlan基站交换推广试点，周口交流割接故障处理:11月初，应新乡移动的要求，我们与新乡移动交换了wlan基站，并与办公室同事合作，跟踪新乡霍家张地wlan基站试点情况，调查处理网速慢的问题。11月，根据周口移动的数据规划要求，对周口12台空调机组的数据规划进行了调整，以充分满足目前的网络运营要求，得到了移动的充分认可，简单交接了周口和办公室王健的相关工作。

(3)许昌wlan基站试点、濮阳ac故障处理、全网ac新版升级:12月初，随着许昌办公wlan基站设备的推广试点，我们与许昌豫州宾馆合作，对wlan基站进行室内外覆盖，并进行相关业务测试，确保业务正常使用，成功推广我们的室外wlan设备。此外，濮阳ac21现网ap离线问题现场处理，得到移动公司认可。中后期计划在全网升级新版128ac设备，解决现有网络设备的诸多问题。

全网设备升级故障处理及日常工作处理:在xx年，对现有网络的交流设备更换、新版本升级、补丁加载进行了4次协调，使我们设备的现有网络运行更加稳定完善，故障率更低，满足了客户的要求。配合全省无线局域网日站开通，分析处理故障。

2.提高技术水平和组织培训:我将在来年工作的同时学习和提高自己的技术水平，并做好相关的技术支持工作，得到了省级公司和地方城市的充分肯定，并与相关部门合作组织完成了10次公司和办公室的无线局域网相关技术培训，为公司各部门的同事提高无线局域网技术，增强各部门的无线局域网技术实力，更好地为客户服务。

基站产品交流试点推广:一年来，我们与公司领导合作，在全省范围内推广wlan基站产品，组织并参与了周口、信阳、三门峡、洛阳、郑州、平顶山、商丘、济源、新乡、漯河、安阳、濮阳等地的wlan基站技术交流，在全省范围内推广安装了50次wlan基站，并提交了详细的各站测试分析报告，得到了移动公司的充分认可。8月，信阳移动无线局域网基站成功推广并参与了信阳移动无线局域网基站的招标工作，使我公司成功中标无线局域网基站室外设备，并获得了信阳移动无线局域网室外工程10个站30套设备的建设规模，为今后在全省范围内广泛使用无线局域网基站做好相关准备。10月份，我们与公司领导合作，积极参与xx移动无线局域网第六期户外设备的招标和集中采购，最终中标我公司户外设备，并成功获得xx移动5300套户外设备的可喜订单。

新产品推广和试点跟踪:随着我们新产品的大力推广，为了在20xx年更全面地推广我们的新产品，我们将从11月到12月简单地与当地的一些移动分公司交换我公司的plc产品，并确认订单，在平顶山和濮阳进行相应的试点项目，以方便下一次的大力推广，并做好技术支持，不断为公司开拓新的市场，提高部门绩效的实现率。

1.自我成长:在过去的一年里，个人综合能力、与客户的沟通协调、技术水平都有了很大的提高，学到了很多新技术、新知识。

2.自身不足:进一步提高自身综合素质、技术水平，端正工作态度，进一步加强新同事的培养。提高他们对新产品和知识的掌握，更好地为客户服务。

第四，对公司的建议和意见

1.公司各职能部门应进行更多相关沟通，合理安排工作，提高工作水平和工作效率。

2.关注普通员工。公司应该更多地了解普通员工的真实想法。由于公司员工数量不断增加，建议人事综合部每月进行一次员工调查，及时了解员工的想法，采纳员工提出的合理建议，通过合理的手段激发普通员工的工作热情。

**互联网个人工作总结篇十**

告急而有序的一年又行将过，繁忙的\'一年里，正在公司指导及各部分各共事各单元的协助下，依据年度任务义务目的，严厉请求本人，恪守公司各项规章轨制及办理顺序，与共事之间相处和谐;任务上，失职尽责，没有敢有涓滴懒惰。严厉实行本岗亭职责，仔细进修，积极任务，较好地实现了本职任务以及指导交给的各项义务，为了此后更好的任务，总结经历、汲取经验;片面的共同指导的请求来睁开任务，与共事很好的共同以及和谐。正在当前的任务中我会自始自终。对于人：与报酬善，对于任务：力图完满。不时进步本人的营业程度以及综合本质，一同为咱们公司的开展尽本人的一份力气。自己就今年度的任务总结以下

经过以上任务义务的实现本人发明正在良多方面依然需求改良：

一、任务中应愈加的仔细，办事三思然后行。与人相同要讲究体式格局办法。

二、站正在公司的态度上考虑成绩，要与四周共事构成杰出的共同。

三：计划与目的

近期依据公司的需求，不时进步本人正在技能方面的程度，满意公司正在it方面的开展需求，实现本人正在收集方面的查核，同时增强软件常识的进修，力图做到硬软同兼。正在我进公司一年里正在公司学到了良多，学会了若何办事，若何与别人更好的交换等等。我正在做好本人本职的同时，也进修了公司的一些相干的文明，正在我感到，公司正在健壮的生长，像雨后的春笋;开展速率缓慢，如同刚发射的火箭直冲云霄。这些新的景象是由于配合的积极而发明的，我也但愿用本人的这份菲薄单薄的力为公司以及为本人发明一个更好的将来。

总之，感激指导对于我的信赖与撑持，我将经心尽责、竭尽全力地把任务做好!积极任务，高兴糊口!

**互联网个人工作总结篇十一**

转瞬间我已在\_\_\_学院学生会网络中心工作整半学期了。与其他的14级考核干事不同，我进入学生会的时间更早一些，因此与14级的干事相比，我对学生会的工作有着更深层次的了解。

网络中心是我们\_\_\_学院学生会的特色部门，其主要职能是配合其他部门各项工作和活动的宣传，以及定期上传我院学生会各部门的工作情况并对网站进行维护。而我的主要工作是对学生会各项活动信息的图片采集，从而使每个活动都有更加丰富的图片材料，同时我也负责其他部门活动的新闻稿，让学院的同学都能及时了解学院最新动态。

从学生会的纳新，第三届女生节的开幕式，趣味运动会，到喻大华教授的讲座，男女子篮球赛，健美操比赛，送毕业生晚会等等一系列的活动我都参与其中，其中的每一张照片，每一个新闻稿都是我辛勤努力的结果。在网络中心的半学期我不仅学会了如何提高自己的工作能力更学会了如何与其他的同学相处，这就是我在学生会的收获，尽管我付出了很多的辛苦，但是我所得到的证明我的付出是值得的。

这半学期的工作使我更加明白了作为一个学生干部不仅是在学习，更重要的是在服务，而这要求我要有明确的定位，更让我深刻的体会到了我们是“具有学生身份的特殊、教育者、管理者和服务者，具有、教育者、管理者和服务者身份的特殊学生”。使我能更认真的做事，塌实做人，发挥模范作用，做老师的好助手，做同学的好朋友。我也更加明白作为一名学生会成员，工作中必须有较强的责任心、工作热情以及“咬定青山不放松”的恒心和毅力。要善待同学，宽大为怀;要严以律己，洁身自好;要正确处理好学习、工作、生活与情感之间的冲突与关系。就是“做事要有四个心，即信心，恒心，热心，责任心”，在做任何工作的时候都要本着这四颗心好好的做事，唯有持之以恒的态度才能使我在学生会工作的这段时间内有所收获。这半学期的工作使我更明白为什么自己要加入学生会,因为这个组织的作风习惯，因为这个组织那种事无巨细的工作态度，因为学生会里的哥哥姐姐的无微不至的关怀，因为学生会同学们那种融洽的工作氛围。每一样都让我受益匪浅。

在网络中心的工作使我更深刻的理解“态度决定成长，态度决定成败。”你的能力可以不是的，但是你的态度一定要是的。在学生会，我们最需要的就是一种学习的态度，一种服务的态度。能力是可以培养的，而态度源自于内心深处的一种素养，身为学生会的成员，好的态度是必备的，这也是我们在这个舞台上取得成功的一个的筹码。

学生会的工作教会了我们许多做人处事等各个方面的知识。但于我而言，更多的是教会了我该如何做好一个大学生。首先，我应该用高标准来要求自己，提高自己的专业素养，以学习为本。同时处理好学习与工作的关系，多问多学，多实践，不断提升自己各方面的能力。其次，要提高心理素质，拥有豁达的心态，宠辱不惊，淡泊名利，提高自身的内涵。

在今后的工作中我会时刻以“全心全意为同学服务”为宗旨，真正做到作风正，能力强，肯风险，负责任，实现自己在加入学生会之前确定的提升自己，服务同学的目标。改正自身存在的不足，多与学生会的同学、学哥学姐沟通，不断提高自己的能力，为更好的为广大同学服务打下夯实的基础。

半学期的工作生活让我深刻感受到政治与行政学院学生会是一个值得为之付出为之奉献的组织，这里充满了激情与挑战。我会一直坚持下去。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找