# 2024年电信渠道述职报告(三篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-06-22

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**电信渠道述职报告篇一**

大家好! 年的下半年了， 大家好!忙忙碌碌已经进入 20xx年的下半年了，本人进入公司工作已经快四年了，能成为电信公司的一员我感到很光荣很自豪，工作已经快四年了， 对本人来说还是收获颇多的，当然这些离不开公司领导及各位同事的支持与帮助的。 通过半年来的学习与工作，模式上有了新的突破，工作方式上有了较大的改变，本人将半年来 的工作情况总结如下

一、渠道的日常管理工作。

做为公司一名基层工作人员，立足本职工作，做好份内事，为网 做为公司一名基层工作人员，立足本职工作，做好份内事， 点分忧解难， 这是一名渠道管理员应尽的责任。

回顾这半年来的工作， 本人在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公 本人在公司领导及各位同事的支持与帮助下， 在公司领导及各位同事的支持与帮助下 严格要求自己， 严格要求自己，司的要求，较好地完成了自己的本职工作。日常工作中， 司的要求，较好地完成了自己的本职工作。日常工作中，每周我们都 对区内合作网点进行巡检 对于巡检中发现的问题及时指出， 现场进 对区内合作网点进行巡检。定期对网 点的活动礼品进行检查是否有缺漏遗失或非人为损坏的并核查齐礼 点的活动礼品进行检查是否有缺漏遗失或非人为损坏的并核查齐礼 品数量是否齐全， 网点所下发的礼品使用情况与库管核对礼品实物制 品数量是否齐全， 定。每月根据公司现行套餐资费，店容店貌，仪容仪表，沟通技巧等 每月根据公司现行套餐资费，店容店貌，仪容仪表，沟通技巧等 方面组织各网点进行有针对性的培训。将培训后的成效进行跟踪回 方面组织各网点进行有针对性的培训。 访。并严格落实上级领导交代的各项任务。

二、安全生产监督检查工作 在安全生产工作中 严格按照公司要求， 我营销中心以及明珠 对 在安全生产工作中， 工作 严格按照公司要求， 营业厅、办公场所供电线路、电气设备进行管理检查; 营业厅、办公场所供电线路、电气设备进行管理检查;如营销中心或 进行管理检查 者明珠营业厅、办公场所禁止乱拉临时电源线，必须使用临时线时， 者明珠营业厅、办公场所禁止乱拉临时电源线，必须使用临时线时， 营业厅 采用双护套线， 禁止临时线长期使用， 废弃的供电线路及时断电拆除， 采用双护套线， 禁止临时线长期使用， 废弃的供电线路及时断电拆除， 电源开关、 电源开关、 插座和照明灯具等发热用电设备避免靠近可燃物。每天上午一上班 首先对区里存在安全隐患的地方诸如插座、空调、电脑、基站、 首先对区里存在安全隐患的地方诸如插座、空调、电脑、基站、灭火 器等地方进行详细巡检，查看情况，掌握安全，发现隐患及时消除， 等地方进行详细巡检，查看情况，掌握安全，发现隐患及时消除， 每天对各个巡检地方详细记录，对各个地方安全情况做到胸中有数， 每天对各个巡检地方详细记录，对各个地方安全情况做到胸中有数， 发现问题及时上报。

每天下班时再次对各个地方安全情况进行检查并 做好记录。在节假日期间实行全天值班制度，制定人员值班表， 做好记录。在节假日期间实行全天值班制度，制定人员值班表，值班 人员按照值班表按时上下班， 并做好详细的值班记录， 一旦发现安全 人员按照值班表按时上下班， 并做好详细的值班记录， 一旦发现安全 问题，及时上报。

三、礼品实物管理工作 本人一直还从事于礼品实物的管理工作， 本人一直还从事于礼品实物的管理工作，由于公司各类活动挺 多，随之礼品实物也就多了起来，怎么做好礼品实物的管理工作，也 随之礼品实物也就多了起来，怎么做好礼品实物的管理工作， 是值得探究的。

四、加强自身学习，提高业务水平 加强自身学习， 由于感到自己身的不足， 一直不断的在学习， 由于感到自己身的不足， 的不足 所以不敢掉以轻心， 所以不敢掉以轻心， 一直不断的在学习， 在学习 向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半 向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习， 年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累， 年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，能够比较从容 地处理日常工作中出现的各类问题， 渠道管理能力、 在 地处理日常工作中出现的各类问题， 渠道管理能力、 管理能力 安全隐患排查 分析能力和协调办事能力， 经过半年的锻炼都有了一定的提高， 分析能力和协调办事能力， 经过半年的锻炼都有了一定的提高， 一定的提高 保证 了本岗位各项工作的正常运行， 了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任 位各项工作的正常运行 务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各 热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

五、存在的问题和今后努力方向 虽然在过去的半年当中， 本人学会了很多东西， 但是我的工作成 虽然在过去的半年当中， 本人学会了很多东西， 绩还不是很理想， 绩还不是很理想， 所以在工作的同时， 所以在工作的同时， 我也不忘提高自己的理论水平。

作为一名渠道管理员，我深感到渠道管理员的责任，成绩属于过去， 作为一名渠道管理员，我深感到渠道管理员的责任，成绩属于过去， 未来才属于自己，我要不断学习，因为我知道不进则退的道理， 未来才属于自己，我要不断学习，因为我知道不进则退的道理，所以 我会在今后的时间里勇于进取， 断创新，加强自己的服务意识， 我会在今后的时间里勇于进取，不断创新，加强自己的服务意识，才 自己的服务意识 能取得更好的成绩。

在接下来的半年中，第一点，在渠道工作中，把上半年里做的比 接下来的半年中，第一点，在渠道工作中， 工作中 较好的方面继续发扬， 做的不好的地方加以改进， 加强与区内网点的 较好的方面继续发扬， 做的不好的地方加以改进， 业务联系，掌握好第一手资料，从而做好渠道工作;第二点， 业务联系，掌握好第一手资料，从而做好渠道工作;第二点，在安全 生产工作方面，一如既往的做好安全检查，遇到问题及时解决， 生产工作方面，一如既往的做好安全检查，遇到问题及时解决，发现 隐患，立即排除;第三点，在礼品实物管理工作中， 隐患，立即排除;第三点，在礼品实物管理工作中，更加规范的做好 管理工作，以更饱满的情绪去服务于大家。在做好本职工作的同时， 管理工作，以更饱满的情绪去服务于大家。在做好本职工作的同时， 学习其他的业务知识，做个“全能型”人才。

**电信渠道述职报告篇二**

各位领导：

本人于\*年\*月\*日交流到\*公司企业信息化部计费结算处工作。在交流的半年期间，我主要负责维护，支撑集团公司市场前端营销(以家庭客户部为主)，负责领导交办的软课题的评审，对省分公司计费专业相关工作进行指导以及领导交办的其他任务等工作。在工作中，我严格履行个人岗位职责，认真学习，努力工作，较好的完成了本职工作和领导交给的各项任务。

一、20xx年工作小结

(一)做好文档维护工作

随着对电信业务的承接，给计费专业工作带来了新的场景和挑战。在全程全网全业务运营的场景下，计费工作的外延和内涵都有了前所未有的丰富。主要表现为：在地域层面，传统的以省为基本单位的计费格局，随着电信业务漫游场景的出现和丰富，正在悄然发生变化，省与省之间，省与总部之间的联系得到了前所未有的加强，计费体系网络化的趋势日益明显;在业务层面，传统的以语音和数据业务为骨干的并驾齐驱的计费形态，随着增值业务的井喷式出现，而呈现三足鼎立的态势，由此对计费的实时性，结算的多样性，融合的灵活性以及客户感知，财务分摊等都提出全新的要求。

值此时机，总部启动了编写工程。是在继承优点的基础上，对现实以及未来的业务场景和支撑需求进行了高度的概括和抽象。在中，模型的关注点已由过去的数据模型层面转移到能力结构层面，以计费网络化、系统产品化为基础，重点关注协议、网元以及各项能力的形成，目的是打造一个功能强大，结构灵活，响应迅速，全网联动的计费能力体系。

在该工程中，我主要负责文档维护，我在工作中认真阅读研究院的各种文档并且与自己在省里面的工作相结合，吃透模型的设计精神。同时对文档中写的不够详细或者全面的部分按照领导和专家们的意见进行补充和调整，通过此项工作，使我对计费专业的未来发展方向有了比较清晰的了解，为自己今后的工作打下了坚实的基础。

(二)完成软课题评审工作

软课题是总部计费专业针对现实的业务场景和未来可能的发展方向所作的技术业务方面的提前预研和技术储备工作。它的目的是形成技术和能力储备，以便为今后的工作打下坚实的技术业务基础。由于软课题没有现成的业务环境进行验证，因此对软课题的评审人员需要较高的综合素质，既要有对现实场景的深刻了解，也要有对未来方向的充分把握。总之，这是一项全新的，具有很大挑战性的工作。

在接受这项工作之初，我感到比较吃力，因为这毕竟是原来在省公司不曾遇到过的，但是在困难面前，我没有退缩，通过积极与软课题编写人员的沟通，了解了软课题的研究动机和研究的具体内容，认真阅读软课题的各种文档，结合自己在工作中的实际经验，形成对该课题的全面认知和把握。通过与软课题编写人员的全面沟通与交流，对课题中的描述不完整和不全面的部分形成一致的修改意见。通过和软课题编写人员的全面合作，终于形成了最终的定稿文件。在总部举行的软课题评审会上，我所负责的、和四个软课题顺利的通过了评审。

(三)积极主动做好营销支撑工作

随着电信业务的承接，面临着更多的机遇和挑战。为了确保电信市场份额，实现有效益的市场扩张。市场前端部门推出了一系列的营销方案和新产品，给it支撑带来了很大的压力。在集团公司做营销支撑的最大特点就是必须站在全国的角度去思考问题，必须充分考虑到不同省份之间的建设水平和能力的差异，在将“市场语言“翻译成为“系统语言“的过程中，必须统筹考虑，综合权衡，才能形成最终的具备可落地性的方案。

经过短暂的磨合，在领导和同事们的帮助下，我逐渐掌握了在总部做营销支撑的工作方法，具备了独立完成营销支撑工作的能力。我主要负责对家庭客户部和3g重点产品的营销支撑工作。家庭客户部推出的营销方案一般融合性和复杂度都比较高，计费实现有较大的难度。在工作中，我一方面认真领会家庭客户部营销方案的精神，根据自身工作经验提出合理化建议，使方案更加完整，具备可落地性;另一方面加强和省分公司的沟通交流，充分了解省分公司的能力水平,根据营销方案的要求，提出对计费系统的改造意见，提升系统能力，确保方案能够按时平稳落地。

在交流期间，我主要完成了以下营销方案的支撑工作：

1、无线宽带营销方案支撑，通过对系统能力的挖掘，满足了市场前端部门提出的时长流量“双限“的需求。

2、统一认证营销方案支撑，通过新建事件的方式，满足了市场前端部门提出的单独区分统一认证场景下wlan接入话单的需求。

3、参与校园套餐方案讨论，提出通过省互设亲情号码方式实现互打免费的需求，解决了校园方案不成熟，实现难度大的问题。

四)参加计费组巡，加强对省分公司情况的了解

计费组巡是集团公司总部了解省分公司基础管理，运营管理，计费关键能力，人员综合素质的重要手段，特别是在电信业务承接之后，随着省分公司和集团公司的纵向业务交流的日益增多，该项手段的重要性日益突出。

20xx年总部计费结算处开始组织电信业务承接后的第一次计费组巡。我作为第一阶段组巡的第一组巡小组组长，参加了对山东、湖北和重庆三个省分公司的组巡。在组巡过程中，我严格按照总部制定的评分标准对被组巡省进行评分，充分调动参加组巡成员的积极性，尊重他们提出的意见和建议，在时间紧，任务重的情况下，科学合理的安排时间，比较好的完成了第一阶段组巡工作。

在第二阶段的组巡中，我主要负责对省分公司人员综合素质考试的出题工作。在工作中，我在第一阶段组巡中所了解的省分公司基本能力的基础上，参考集团下发的计费专业类各类文件，结合当前和今后的计费工作形式，编制了相应的题目，力求对省分公司人员的综合能力有一个比较客观全面的考核。另外，我还参加了对上海和北京的组巡工作，完成了领导交办的相关任务。

(五)学习新知识，了解新系统

随着3g牌照的发放，内容计费越来越受到运营商的重视。为了适应未来内容计费的需要，集团公司启动了ha/ccg建设项目，并且在江苏、湖北、广东、四川、福建进行了试验。我作为成员之一参加了该项目。在工作中，我认真学习了ccg的相关规范，积极和试验省分公司计费专业人员进行沟通，了解试验的进展以及和计费系统联调的情况。在领导和同事的指导帮助下，我对ccg与计费系统的关系有了一个比较清晰的了解，对于ccg商用之后如何与计费系统进行对接有了初步的规划并得到了领导的认可。目前该项目仍在进行中，我将继续加强对该系统的学习，进一步熟悉掌握该系统。

(六)完成领导交办的其他工作

在交流期间，我还完成了领导交办的以下工作：

1、编写长市漫一体价分析材料，为市场部门的营销政策的制定提供依据。

2、参加ocs四期推广方案和ocs网管系统建设方案评审。

3、参加电信计费全网运营专项会议，并作《20xx年计费专业滚动规划》报告。

4、参加ocs系统部署及推进会，听取厂家关于ocs产品化研发情况汇报。

5、组织厂家进行产品化、网络化和petri网出帐的研究并汇报。

6、收集省分公司计费大比武材料，准备全国计费大比武的策划。

二、工作感受和体会

总结自己交流期间在集团工作，有以下几点体会：

第一，集团计费专业的相关工作具有很强的全局性和前瞻性，对人员的综合素质有着较高的要求。一方面既要有深厚的技术业务基础，对现状有着全面而深刻了解，另一方面又要对新技术，新业务保持敏感，对计费专业的未来要有清晰的认识和明确的规划。要具备制定清晰的，具有可操作性的由现状向未来演进的路线图的能力。这对于我来说无疑是一个巨大的挑战。

由于自己长期在省公司负责具体事务的工作，因此往往在工作时容易形成事务主义的作风，屈服于现状的压力，不能认识到工作的重要意义和清晰的把握工作的脉络，从而对目标的达成带来消极的影响。今后在工作中，我要不断加强学习，克服自身事务主义的倾向。更好的完成各项工作。

第二，集团计费专业的相关工作具有很强的专业性，对人员的专业素质有很高的要求。特别是对于许多的新产品、新系统、新概念，要求能迅速形成对该产品、系统和概念的理解和准确把握，要求能迅速模拟出承接或实现上述元素的系统场景并能够最终形成具备可操作性的规范和方案。这需要有足够扎实的技术业务基础，也就是所谓的技术业务底蕴。只有具备了在技术业务上足够的底蕴，承接相关的工作才能得心应手，游刃有余，充分体现计费专业的神采。反之，在工作中就会左支右绌，顾此失彼，最后影响最终目标的达成。

虽然自己在技术业务上有一定的积累，但还是无法满足集团计费专业工作的要求，在工作中往往有进退失据，勉为其难之感。今后，自己一定要加强对专业技术业务知识的学习，丰厚自己的技术业务基础，争取在工作中能展现出计费专业的神采，为最终目标的达成尽自己的努力。

第三，集团计费专业的相关工作涉及部门多，情况比较复杂，对人员的沟通和协调能力提出了更高的要求。随着计费工作重要性的日益体现，需要计费专业支撑的部门也越来越多，不仅涉及市场前端，还包括运维、网发等部门以及各研究院、厂商等。因此，保持良好的沟通和协调能力，对于工作目标的达成至关重要。好的沟通和协调能增进对对方工作的理解，达成一致的目标解读，提高工作效率，化解工作矛盾。

由于自己长期在省公司工作，来到集团以后思想观念上没有很好的完成转型。因此在平时的工作中对于沟通和协调方面的能力重视不够，往往容易形成先入为主的观念，不能很好的与其他方面进行沟通，对其他方面的意见不能换位思考的去理解，导致在工作中增加了不必要的沟通成本，降低了工作效率。在今后的工作中，自己要加强这方面的锻炼。培养自己的沟通协调能力，为工作的顺利进行提供重要的保障条件。

第四，集团计费专业的相关工作对人员的作风有更高的要求。由于是在集团工作，与基层接触较少，时间一长就容易形成官僚主义的作风;由于工作涉及面多，责任重大，如不能正确对待就容易形成形式主义和粉饰太平的作风;由于在工作中难免会遇到与省分公司之间，与厂商之间人际关系上的往来，如不能保持清醒的头脑，就容易在工作中丧失原则立场，形成“庸俗的好人主义“的作风。

因此，自己要不断加强自身的思想作风建设，切实强化共产党员党性修养，严格要求，防微杜渐，保持清醒的头脑，保持共产党员的先进性，以好的思想作风指导自己的工作，争取在工作中为企业作出更大的贡献。

三、20xx年工作规划

1、强化对的学习，争取进一步吃透模型的设计思路，全面掌握模型架构，理清模型脉络，为落地工作做准备。

2、加强对新产品、新系统和新概念的学习，重点加强对内容计费、云计算、电信支付等关键技术业务的学习，了解未来计费专业的工作方向，提升自身的综合素质。

3、做好对市场前端部门的营销支撑工作，加强和市场前端部门的沟通，对营销方案提出合理化建议，并配合前端部门完成方案的落地工作。

4、继续加强思想作风建设，提高党性修养，确保价值观念过关，确保得失观念过关，培养坚韧顽强，奋斗不息的作风，培养务实勤勉，谦虚谨慎的作风。

5、完成领导交办的其他工作。

**电信渠道述职报告篇三**

自20xx年2月至20xx年6月，我在电信新亨营业厅实习了5个月，期间有几次回学校办理毕业事务，实际实习时间大概3个多月。

回想这几个月在营业厅实习的日子，是我人生中一段最美好的时光，因为，能在这样一种和睦相处、团结一致、共同努力的氛围下工作，正是我一直梦寐以求的。在这里，主任、厅经理等人都把我当成营业厅里的一员，不仅让我感觉到家的温暖，也使我真正体会到团队合作的重要性。

虽说只是短短三个月的时光，但这三个月里，我学到了很多，成长了不少，也很荣幸认识了县分的领导们。我都将以谦卑的心态向大家学习。

现在，我就把这个几个月所做、所学、所感，作如下总结：

㈠ 所做

在区域实习的日子里，我通过努力学习，不断提高自身的思想认识，适应企业文化氛围，以及业务拓展的需要，虽未单独负责具体职务，但通过实习的过程中，认真学习兢兢业业，多思考，在营销方面，不断提高自身的沟通技巧、业务水平。能学到业务知识以及能做好的事情，我都尽全力去学、去做，尽快融入到团队当中，尽绵薄之力。

首先，在第一季度，即2、3月的时候，那时比较忙，每个星期都要搞促销。主任、渠道员、营业员还有我，经常到锡场、新亨工业区和蓝田学校等做宣传促销活动，并在促销期间做好海报和布条宣传：国道、镇道、村道、尤其是比较显眼的十字路口。我觉得，在资源有限的情况下，海报宣传的效果应该是最佳的。

其次，走访各个合作厅和网点。在实习期间，我跟随片区经理到区域各个网点铺卡、宣传和解说公司政策，每个网点都去过。在这几个月中，新亨区域新增了09电讯、伟龙通讯、鑫发电讯、唐成通讯、易记得通讯等分销商。这几个分销商是电信的4星、5星级别的合作商，手头拥有一定的中高端客户，如果能调动他们的积极性推广电信3g业务，对提高3g业绩会有很大的作用。

在营业厅前台，我办理过话费充值、组网、缴费、3g开户、存费送机等业务。期间，客户反映最多的是收费和服务问题。因此，提高收费透明化和服务态度，在消费者中树立良好的形象和口碑，对于拓展电信业务会有很大的促进作用。

㈡ 所学所感

这几个月的实习，我获益匪浅，不管是人际关系、团队协调，还是实践能力，都得到一定的提升， 以备日后更好地工作。

作为县分的一员，我们有义务、有责任维护和发展这个大家庭。每一个成员都应该保持这样的精神：“今天，我以身为县分一员而荣;明天，县分因我的优异业绩而耀。”我们要有决心、恒心和信心发展好公司业务。

对于发展公司业务，市场最重要。只有充分挖掘、拓展、抢占和维护市场，才能使公司在激烈的竞争中立于不败之地。从这几个月的渠道实习中，我总结出以下几点看法：

① 做好宣传促销，提高3g氛围。

宣传方式有广告、海报、布条和宣传单张，这些看似最平常的方式，但能在消费者当中留下深刻印象，起到不错的宣传效果。我认为，宣传促销需抓住时机。比如校园促销方面，应充分利用开学新生入学时机，组织校园直销团队，进行广泛宣传，如今，q聊卡颇得青少年消费者的青睐，可借此开拓校园市场。对于工厂促销，可利用月末工人发工资的时机，工人手中有钱，自然就会增加消费的消费理念，进行宣传促销。在适当的时机做最充分的宣传，方能取得事半功倍的效果。

目前3g氛围比较薄弱，可通过扶持重点分销商，以点带面，多措并举，实现全面开花。

② 与分销商紧密联系，利用3g优势抢占市场。

俗话说：打开门做生意就是为了赚钱。所以，只有处理好与分销商的利益关系，才能使分销商切实推广电信业务。

从几个月渠道实习所获得的一些信息，我认为，电信具备以下优势：

ⅰ 电信市场目前已处于饱和状态，难以再扩大市场;而近几年电信正以一定速度提高市场占有率，并将以这样的趋势持续下去，未来市场发展潜力大。

ⅱ 当今时代是数据时代，电信3g迎合时代发展的要求，以领先的技术优势领跑电信行业。

ⅲ 电信对分销商的佣金制度比电信更透明更具吸引力，可以说理和利诱的方式挖掘电信3星级别以上的分销商来发展电信业务。

从渠道反映的信息以及近几个月3g的发展情况来看，我认为，如果要让分销商推行公司政策，推广3g业务，需注意以下几点：

一是政策简洁易懂，稍加解说和培训便能掌握技巧，便于推行;

二是利润激励，分销商心动便自会行动。

三是加强对有潜力的网点销售员进行营销技能培训，提高销售技巧。

四是要时常进行引导和跟进，让分销商体会到两家不止是利益关系，还是伙伴关系，实现“双赢”。

③ 深入调查，因地制宜，实事求是，人尽其才。

市场没有最优的政策，只有合适的政策。每个区域都有自己的经济基础和社会背景，而最了解这片区域的就属渠道经理，他们在渠道工作了这么久，对区域现状以及存在的问题都非常了解，我觉得，他们的想法，是最切合实际的。有句话说的好：“没有调查就没有发言权。”渠道分销商所反映的问题是最切实的问题。所以，在领会公司的政策精神后，片区经理可适当加上自己的想法，综合考虑完善后，大胆推行，势必会取得意想不到的效果。

④ 团结合作，奖罚分明，提高竞争意识。

既然是一个团队，大家须一起努力，一起奋斗，一起为公司的业绩贡献自己的一份力量。 团结合作，责任到人。对取得优异成绩的，给予肯定和奖励，以激励其再创佳绩;对于业绩较差的，应作必要的检讨，找出问题所在，并采取有效措施加以解决。

制定适当的高目标，用以激发员工的动力和激情，以激励促竞争，以竞争促发展，以发展促繁荣，真真正正实现县分新突破。

总之，领导对员工的鼓励和肯定，就是员工工作的无限动力。

以上就是我这几个月实习的一些总结和拙见，如有不当之处，还请见谅

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