# 冬奥通信工作总结汇报(必备3篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-07-30

*冬奥通信工作总结汇报1一年来，在党委和上级工会的领导下，在行政的支持下，按着各项职责范围，紧紧围绕公司的总体目标任务，组织全体员工为完成公司的各项任务开展了大型的业务宣传，全员营销和劳动竞赛活动，为提高员工素质进行了各种技术业务学习、培训等...*

**冬奥通信工作总结汇报1**

一年来，在党委和上级工会的领导下，在行政的支持下，按着各项职责范围，紧紧围绕公司的总体目标任务，组织全体员工为完成公司的各项任务开展了大型的业务宣传，全员营销和劳动竞赛活动，为提高员工素质进行了各种技术业务学习、培训等。为活跃员工生活组织了演讲、野游等各种游艺活动，使员工紧紧地凝聚在一起，心往一处想，劲往一处使，精神面貌大增，各项工作都取得好成绩。现将一年来的工作总结如下：

一、围绕公司的中心工作开展各项竞赛活动

为确保今年公司各项任务的完成，首先与行政配合一起在全市范围内开展了以市场经营为重点，深入宣传促发展的“百日竞赛”活动，面对越来越激烈的市场竞争，员工寻找发展出路，在活动中，充分利用各方面的社会关系发展客户，宣传各项新业务，促进了发展，本次活动共发展用户4083户。

工会把公司的新业务、新政策的宣传工作当做一件大事来抓。为使市公司出台的各项新政策、新业务早日得到用户的使用，在全省开展的使用新业务信息点播等活动中，印制各类宣传品，编制各种小册子，我们组织三台宣传车对十五个区进行全面的宣传，大家身披缎带走街串巷挨门挨户散发传单，讲解新业务知识，手把手的教，用户从不懂到懂，从不会到会，通过大家及时认真的宣传，各项新业务、新政策很快到了人人皆知，新业务使用率大增，截止8月份，ip业务渗透率达47％，移动秘书的使用率％，来电显示普及率％，信息点播使用率％，达到了预期效果。

经过这次大型宣传，使大家认识到宣传和不宣传就是不一样，通过走街串巷，锻炼了员工自身素质，熟练了业务知识，增强了经营认识，使业务发展、业务收入起到了明显效果。

今年公司的业务发展十分繁重，公司领导决定在全市范围内开展全员营销活动，这一工作由工会牵头，我们首先制定全员营销方案，对全市90家集团客户分别承包到每位员工，大家合理安排业务发展与工作的关系，每天保证一定人数和时间在下面发展业务。每半月每人对所承包单位走访服务等情况进行总结，制定走访情况调查表，对拆机新增客户，联通用户新业务使用等情况及时了解掌握采取措施。在全员营销工作中，全体员工走出公司大门，为客户提供有特色的上门服务，宣传业务，发展客户，形成人人为企业负责的良好氛围，每个员工手中都有卡和工单，随时入网，随时办理，并做到跟踪服务，对预存款较少

的用户定期进行通知和所包单位的联络员定期打电话，了解情况做到亲情服务。大家利用节假日，走亲访友，集会等相聚的时候宣传发展业务，现在每个员工都能利用各种场合宣传业务，无论是走在街上，办事说话都离不开宣传发展我们的业务，员工的这种敬业精神得到了很多人的赞扬。

在营销工作中制定奖惩办法，上半年有8名发展业务能手分别奖励六百元、五百元、四百元、三百元，促进了业务发展，每月召开座谈讨论会，对在走访发现的问题、好经验办法及时沟通，在走访中为公司提出合理化建设的并被采纳的进行综合评比，对所包客户有集团性走失的给予处罚，通过全员营销活动使员工由坐商到行商，真正与客户面对面地交流，心与心地沟通，使员工确立企

业靠员工发展，员工靠企业生存的观念。从2月份开始截止到12月份全员营销共发展客户3674户，为公司增加了效益，

为调动员工积极性、创造性，组织动员全体员工开展合理化建设技术革新活动，广大员工积极探索勇于实践，为企业出主意想办法，提出了有价值的意见建议，技术人员大胆创新刻苦钻研，共提合理化建议21条，技术革新五项，其中一项革新年节约资金160万元，被省公司评为一等奖，两项评为优秀奖，并被省公司授于技术创新合理化建议活动组织奖。通过开展合理化建议活动，发挥了员工的聪明才智，为企业创造了实际效益，同时也培养了员工爱岗敬业和主人翁责任感。

二、提高员工素质，增强员工的服务意识

在发展任务繁重，竞争日趋激烈的形势下，与行政配合开展技术业务培训等活动，利用各种会议有针对性地开展思想政治教育，针对各个时期出台的新技术、新业务知识和政策等随时培训，使员工自觉地学习，刻苦钻研新业务知识，用先进的文化武装自己，稳定了员工队伍情绪，现在员工的技术业务学习已走向正规。

为提高员工的整体素质，培养一支有思想、有文化、有道德、有纪律的“四有”员工队伍，元旦组织了爱祖国、爱企业演讲比赛，进一步树立了企业的形象，增强员工爱岗敬业和无私奉献的精神，为调动员工积极性，树立典型培养人才，在全市范围内开展评选活动，全市共评出先进个人24人，标兵4人，先进集体14个。

年初公司将服务工作交给工会来抓，首先制定服务质量监督管理办法，向社会公布服务承诺，并定期和不定期检查，发现问题及时处理，对违纪人员按着管理办法给予罚款和辞退，经这一处理，使员工增强了责任心，自觉维护企业形象。

坚持为客户提供一流服务，加大力度改善服务，制定了机关干部到营业值班制度，做到关注每一个用户，为客户多说一句话的耐心细致宣传和解释业务，干部到营业值班是自我提高的过程，同时能够尽快掌握新的资费政策，新的业务知识，使大家认识到企业要生存发展，必须坚持优质服务，靠诚实守信的服务吸引用户，要始终坚持为客户提供一流服务。

三、进一步加强工会组织建设和民主管理工作

积极的开展工会的各项工作，建立了各项制度和工作标准，加强了工会内部管理制度。按照民主管理要求召开了员工（会员）代表大会，完善职代会制度，认真落实员工代表大会的各项职权。

开展了企务公开制度，制定了实施方案。今年工会主动承担“企务公开”的日常工作和有关部门密切配合，形成党政工齐抓共管，员工积极参与的局面，有关福利待遇、经营发展奖金分配等，交给员工做到心中有数，通过公开让员工明白，还领导清白，把领导和员工紧紧联系在一起，保证这项工作规范、有序、健康的发展。按照法律规定建立了劳动争议调解委员会，为依法维护员工利益，年初与行政签订了集体合同。

四、关心员工生活开展文化娱乐活动

为把全体员工的智慧和力量最大限度地调动起来，凝聚起来，组织开展了各项文体活动，一是利用召开员工大会，工作会议之机，采取不受形式限制的方式，开展了游艺、演唱为一体的活动；二是组织了别开生面的野游活动；三是元旦期间开展了保龄球、象棋、台球、扑克等比赛，春节开展联欢会并举行卡拉ok比赛。通过大型的集体活动，使员工的凝聚力进一步得到了增强，丰富了员工的文化生活，激发员工的工作热情。

工会把关心员工生活，为员工排忧解难当作一项重要工作来抓，对困难员工进行全面的调查摸底，建立健全各项档案，对有病住院，特困员工及员工遗属经常进行走访慰问。今年对女职工进行了身体检查，对有病的进行及时治疗。在今年开展的为经济建设服务树行业新风活动中，工会把这项工作当作大事来抓，把做为宣传企业形象，提高服务质量规范自己行为，创造企业经济效益上来，因此，我们先后对十五个区局进行全面的检查指导，在检查中发现对此项工作认识不够，基础工作不健全，及时进行指导、采取相应措施，使大家端正态度，明确目标，在参赛的13个单位中被评为全市第三名。

在离退休工作中，做到定期走访，问慰，召开座谈会，野游联欢，游艺等活动，对家中的大事小情我们都到场，帮助解决各方面困难，为离退休人员订阅了《家庭保健报》，《退休生活》，做到了在生活上照顾，在政治上关心，从而使离退人员关心公司的发展，大家在座谈会上一致要为公司的业务发展要任务，出主意，想办法，做好宣传工作，今后我们要更加关心和照顾他们。

**冬奥通信工作总结汇报2**

我来XXX已经两个月的时间了，经过两个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

工作成绩与收获：

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入XX，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢公司领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的两个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入XX的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我XX有了更深刻和完整的认识。XX深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况，熟练掌握了公司的核心业务等等情况，能系统明了的向客户讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

岗位认识：

1、在XX我应聘的职位是市场部门，作为市场部门的一名销售人员和之前单位的销售还是有很多不同，和客户交流的方式方法也不尽相同。前公司有自己的产品，和运营商交流主要就是介绍产品，引导运营商接受我们的产品，认识到使用该产品能带来很大的经济效益。主导部门就会主动的推动，但是其它部门还不能尽快的推动该产品上线，作为庞大的国企运营商，还需要努力使得运营商内部各部门都来推动该产品，如果有部门不积极，就需要说服用户，使得该部门认可，这样就会更快推动该产品，给公司快速带来效益。

在XX我们主要推动的还是工程服务，自己并没有核心的产品，所以我认为担任销售就会和前公司在和运营商接触时，方式方法就会有很大的不同。现在和运营商交流基本就是网建部，介绍我们公司之前的业绩，并和兄弟公司对比，体现出公司的服务质量和兄弟公司的差异，使得运营商认可我们。还需要提前得到招标的信息，引导运营商在招标的时候体现出对公司有利的部分。在进行投标时，尽力做好标书，不仅要在等分点，全部得分，也还要完善丰富其它部分，给用户留下十分好的印象。

优点与缺点：

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作，但是字眼研究的不透侧，很多都没有仔细看，造成了很大的误差等等。

总之在XX我要更好的体现出自己的价值，为公司做出贡献。

**冬奥通信工作总结汇报3**

一、工作业绩

工作内容：自3月进入公司，我与张整理完归档资料，待移交XX移动归档，涉及收费项目除有3个项目还在收费其余已收费完毕。

二、工作能力（专业技能）及学习感悟

通过这半年的工作，深觉应该加强学习，努力提高自己的业务，服务意识，业务能力素质和实际操作能力；更好的安排手头的项目和工作，今后工作中会更好的把工作按轻重缓急分门别类，采购面对各个需求部门，尤其是各个行业的各种资质需要深入了解，更好的完善采购方案。今后方案、招标文件、评标报告多审查核对，减少出错，争取不出错，反省过程中犯的低级错误，及时整理好归档资料。

三、小结

20xx年上半年工作复杂度：方案制定、编制采购文件及组织评审、出具评审报告等工作已模板化，难点在于第一：招标代理、采购部门、需求部门沟通会存在意见分歧，采购与需求怕担责，今后在出具方案的同时考虑降低自身风险；第二是评委不专业，且经常出现评审过程泄露，导致最后代理复核中发现很多问题，并且稽核检查也检查出很多问题。

20xx年上半年的不足：第一：工作中还是存在不够细致认真的地方，总是会犯低级错误，在下半年中会努力整改，加强工作的责任心；第二：法律法规与移动管理办法不熟练，还需要加强学习。

在20xx年的下半年工作中，我会更加努力学习业务知识，提高自己的工作技能，不辜负公司各领导的关怀与帮助，以及各位同事的大力支持与帮助，加强学习，认真负责，承接更多的新项目，为公司的发展贡献自己的一份力量，努力为公司带来更多的利益。

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