

# 公网光缆整治工作总结热门20篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/97432.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 公网光缆整治工作总结1

20xx年是通信行业4G商用以来的第二年，在这一年中，XX分公司得到了县委、县政府的正确指引，以十八届五中全会精神为指导，积极践行上级公司工作思路，有效拓展4G业务，圆满完成了全年工作任务。

年初，XX移动结合自身特点，围绕全年考核重点，确定工作目标，并与县政府签订全年工作目标责任书，全公司从强化自身建设开始，推进企业民主管理、调动全员共同发展，确保年中各项指标任务过半，为全年指标冲刺打好基础。现就XX分公司20xx年工作完成情况总结如下：

### 一、围绕全年考核目标，确保超额完成任务

XX移动公司20xx年用户净增XX万，用户总数达到XX万；完成新增互联网宽带接入XX户，新建成4G基站XX座，建设TD—LTE综合机房XX个，WLAN站点XX个，通信地理管道XX管孔公里，客户满意度达到XX%，超额完成了考核任务。

### 二、打造卓越精品网络，保证通讯畅通

20xx年前我公司新增4G基站XX个，全县移动网络覆盖范围达到XX%，实现无缝隙覆盖，在原来的基础上实现了各集镇4G网络覆盖，建设通信地理管道XX管孔公里。其中县政协提案建设的XX基站已成功开通。

### 三、重视服务管理和创新，铸就优质服务品质。

为了全面提升服务质量，分公司组织了各种服务技能培训、业务PK等活动，营造良好的比、学、赶、超的业务学习氛围，增强员工的业务素质，并在营业厅开展各项便民服务活动，提升客户满意度。

正是由于对服务工作的重视，铸就了优质的服务品质，打造了优秀的服务团队，XX巴分公司多次被评为文明优质服务先进单位，文明优质服务窗口单位，分公司县城营业厅多次获得“青年文明号”殊荣。

### 四、积极开展精神文明建设，争创省级文明单位标兵

近年来，XX分公司在市、县两级党委和政府的正确指导下，获得县级文明优质服务先进集体、文明优质服务窗口单位、县级青年文明号等荣誉称号。20xx年XX分公司精神文明系统资料上传得分XX分，达到省级精神文明单位考核要求。

#### 五、认真开展党建工作，切实推进党风廉政。

年初，公司党支部领导班子签订了《廉洁从业承诺书》，定期组织廉洁从业教育活动、召开民主生活会，开展批评与自我批评，加强对公司内部党风廉政建设情况进行监督、检查和考核；坚持党员干部每月最少开展一次集中学习，及时学习党的最新会议内容、领会会议精神，并书写学习心得，支部传阅、张贴展览；围绕分公司中心任务，团结协作，坚持召开专题民主生活会，找出支部建设中存在的突出问题，及时解决；坚持以市场为导向，积极转变发展方式，不断提高领导班子的经营管理水平，创新业务模式，提升业务内涵。

#### 六、持续开展爱心助学活动。

我公司一直关注留守儿童和贫困大学生，并持续开展“爱心100”活动，今年7月，公司组织员工开展“爱心100”捐款活动，共计捐款XX余元，资助了XX名贫困大学生，帮助他们走进大学校园。

#### 七、积极开展工会活动，落实员工关爱行动

一直以来，XX分公司把员工关爱工作作为常态化工作开展，从员工“最关心、最直接、最现实”等方面积极开展工作。在先后完成了XX分部职工小小家创建后，20xx年XX分公司着力建设XX分部“职工小小家”，争取让每位员工感受到公司大家庭的温暖。

同时公司工会定期收集员工建议，做好职工食堂伙食安排，保证饭菜多样化，质量稳定，并逐步改善了农村分部的员工用餐问题，并建立了员工健康档案，积极配合县计生局的关爱女性健康体检活动，组织女员工进行体检，倡导健康身体，健康生活的理念，将公司的关爱送给每一位员工。

总结20xx年的工作，我公司能及时科学分解年初各项考核任务，思路明确、科学管理、措施得力，取得了较好的成绩，保证了全年指标的顺利完成。同时积极发挥了工会、党支部的带头作用，积极参与各项公益活动，履行社会责任，树立社会形象。

20xx年我们将进一步完善责任制度，量化工作目标，加强学习，提高认识，完成企业转型，确保收入稳增，为县域经济发展做出贡献。

## 公网光缆整治工作总结2

市区乡镇营业部自\*\*年成立以来，经过近两年来的探索和发展，在市公司的正确领导下，和各部门的大力配合下，以“追求客户满意服务”为宗旨，秉承移动公司20xx年工作总结“沟通从心开始”的服务理念，以领先的业务和优质的服务在帮助乡镇用户实现顺畅沟通上，通过全员的共同努力取得了一定的成果，回顾20xx年的工作情况，总结如下：

### 一、市场状况

截止十月份，累计放号张，低端机累计销售1567台，办理的业务量分均800笔/月，市区乡镇营业部自办厅累计净增用户四千户，乡镇所属区域净增用户数达三万户，每月营收资金从最初的五十万上升到现在一百万元，建设村级网点113个。

## 二、>市场营销方面

农村市场不同与城市市场，在城市市场相对饱和的情况下，如何开拓农村市场？将是我们所面对的难题。乡镇营业部首当其冲，除了配合公司开展的营销活动之外，根据当地情况和地域差异，结合自身的特点开展了一系列富有特色营销活动，也取得了一定的效果。如在所有乡镇开展区域市场营销的同时，我们针对个别竞争>对手市场占有率较高的乡镇，移动公司20xx年工作总结分别在大龙山营业部和杨桥营业部针对性的开展了竞争对手的反抢活动，效果显着。其次，根据当地的自身特点，我们在\*\*\*营业部开展了以“龙舟竞技迎奥运移动传情庆端午”为主题的营销活动。另外，围绕建设新农村，加快新农村的信息化进程的工作，在今年9月份成功完成“手机村”的建设任务。

一系列的营销活动，极大提升了移动品牌在乡镇的知名度和影响力，地方关系的维护也得到了很好的发展。通过这些活动的开展不仅拉近了与客户的距离，加大了信息化产品的推广力度，同时也锻炼了乡镇营业部自身的能力，在不断的探索中，充分调动了乡镇营业部人员积极性，拓展了市场，增强了乡镇营业部的竞争力。

## 三、在业务服务方面

从一名新员工成长成一名乡镇的老员工，这一路走来有太多的不易。尽管和市区的老员工相比我们还存在一定的差距，但通过不断的学习和业务上的不断的磨练，移动公司20xx年工作总结努力的将差距缩小。市区营业部也组织了多次各类业务、服务的>培训，乡镇营业部的服务规范水平得到了很大的提高，通过今年的业务技能大赛，提高了乡镇营业部的主动学习的积极性。学习的同时加强>经验交流，组织乡镇员工到其他营业部进行交流、学习，进行对比。通过交流、学习发现自身的不足，促进业务、服务水平的不断提高，助于乡镇整体水平的提升。

围绕“金牌服务，满意100”活动，认真落实对顾客的五心服务举措，总体来看，

在客户咨询投诉方面可以看出，乡镇营业部的投诉率远远低于市区。虽然我们的业务量比不上市区A类厅，但我们始终抱以优质的服务的态度、怀着饱满的激情，服务好每一位客户。通过此次的“聆听我心，完善我行”问卷调查活动，也不难看出，同去年相比客户满意度有了较大度的改观。移动公司20xx年工作总结

## 四、存在的不足

首先，在多运营商竞争的环境下，社会渠道将成为多方争夺的稀缺资源。为实施社会渠道的有效管理。今年3月份，乡镇代办渠道实行属地化管理。由于第一次接管区域内代办渠道，对代办渠道运营管理工作了解不透彻，出现了资金归集不及时、业务服务支撑不到位、业务服务培训不落实等问题。

其次，新业务营销工作推广力度不够。虽然农村市场对新业务的需求比起城市，还存在较大差距，但在新业务的营销中最重要的环节就是推广，就是吸引用户的注意，使用户对新业务有所认知、了解，产生好感，让用户乐于接受向他们所提供的一切，从而达到促进有效销售的目的。

最后，在乡镇营业部的发展过程中，取得了一些成绩，也同时暴露出一些不足和劣势。就整体而言，乡镇员工的业务知识和服务规范水平较市区还有些差距，基础管理方面略显薄弱，部分乡镇员工的主观能动性和工作热情不够，自我学习的意识不强，在市场开发、队伍建设、管理工作等方面仍显不足和欠缺。

乡镇营业部在认清形势的同时自我加压，移动公司20xx年工作总结加快发展，抓好最后二个月的市场开拓，争取全面完成全年各项工作任务，同时为来年的工作打下良好的基础。

## 五、20xx的工作思路与工作设想

(1) 继续在市公司的领导下，团结调动全体员工的积极性，努力完成公司下达的各项指标。

(2) 将开发农村市场为重中之重。进一步加强各项业务的发展，开发农村市场是我们坚定的信心，把各乡镇营业厅做为农村市场的发展中心，做好全方位服务，顺利完成各项任务。既要在把握好现有渠道、市场和客户的同时，还要充分发挥公司的政策、资源等优势作用。及时了解竞争对手的信息动态，快速反应，多部连动，要牢牢的把握住农村市场，把主控权掌握在自己手中。

(3) 加强营销能力的培训和营销能力的提升，发展巩固现有市场，提高新业务收入占比。新业务的推广应抓住以下三点：从用户的感受出发寻求业务诉求点；通过亲身体验，传达给用户使用户对抽象的新业务产生鲜活感，可以看到且伸手可及；善于借势加强推广效果。以点带面，加大“关系营销”、“亲情营销”。

(4) 加强自办厅、代办渠道的管理和村级服务点的服务和延伸工作，以及地方关系的维系工作，加强市场掌控力。搭建企业信息化平台，争取在集团业务上有一个纵深

的发展和新的突破。分析各村级服点的业务发展，对业务量较小和无业务量的村级服务点予以更换，移动公司20xx年工作总结充分挖掘有能力的村级代办人员，完善村级渠道的延伸。对于业务量发展较大且愿意转为专营厅的服务点升格为专营厅，提高忠诚度，以应对即将到来的激烈竞争。加深与地方关系的沟通和交流，与各村委，各乡镇农委，乡政府，养殖协会，当地的龙头企业的关系进一步巩固和发展，倾力服务，利用集团V网和村级V网的优势。也为今后的发展打下良好的基础。

(5) 加强员工培训，加强服务意识、服务水平、业务能力的培训和应用，提高管理水平，积极探索求新，进一步提升乡镇营业部主任各方面的能力，移动公司20xx年工作总结尤其是综合素质，工作能力。努力打造一流服务团队。

随着电信业“三足鼎立”的形成和3G时代的到来，20xx年将是一个不平凡的一年，既充满机遇也面临挑战，市区各乡镇营业部正厉兵秣马，振翅高飞！

## 公网光缆整治工作总结3

### 光缆线路维护工作思路

-----不断提高维护质量，确保光缆传输安全

为适应新时期光路维护需要,提高完成维护工作任务的能力,下面我就加强内部管理在代维工作中

的作用作些肤浅的认识,不当之处,请予以批评指正.预防障碍,尽快排除障碍。这是维护工作的宗旨和核心,提高传输线路的质量和尽可能的减少并消灭障碍,是维护工作的目的。

立足于“积极预防,细致查患,及早发现,及时处理”坚持“预防为主,防抢结合”的方针,以“信誉第一,服务第一,质量第一,时效第一,狠抓维护质量,确保安全畅通”为服务宗旨。变结果管理为流程管理,通过抓主要矛盾带动次要矛盾的解决,实施“管理隐患保畅通,抓点带面促发展”的光缆维护新模式。

日常管理情况:

### 一、人员的管理:

一个企业管理的关键是对人员的管理,人员管理好了,企业的面貌就焕然一新,各项工作就能得到踏踏实实的落实,人员管理失败了,这个企业的管理就失败了。公司在管理工作中,重点强调以人为本,这个关键抓好了,各项工作制度就得到了落实。在人员管理方面建议公司制定以下几种制度。

1、对所有人员实行风险抵押金制度。凡在我公司任职的人员一律交纳风险抵押金1000元。这是管理的有效手段之一。作为风险抵押

第1页

金,由公司代为计息保存。该人员在所维护线路中,若出现责任障碍,每次扣除风险抵押金的一半,并扣除当月的所有工资。当然,罚金不是目的,只是管理手段。

2、合同制管理制度。我公司的在职人员一律实行合同制管理,员工每年和公司签定劳动合同,合同期限为一年。在执行合同期间,如果出现责人性障碍,公司有权终止合同,并给予辞退。在年度评先和评劣中,被评为先进的维护员给予奖励300元和500元。连续被评为落后,维护质量差的,公司有权给予解雇。这一制度的实行,有效激励着员工在工作中努力奋发向上,争先恐后,给予他们压力感和危机感。

3、障碍奖罚制度。这是公司进行障碍管理的激励制度,在个人的维护工作中,若出现障碍,在扣除当月的工资外,还要扣除风险抵押金的一半。如果在执行合同期间没有发生障碍,公司在年底奖励该护线员奖金500元,若连续一年无障碍,奖金将把上年的奖金与今年的合并进行奖励。以此类推,若在第三年无障碍时,公司就奖励现金2000元。

4、线路的自检、互检、抽检制度。公司规定,在每月的25号前,为线路自检时间;每个月25—27号,站有计划的安排维护人员对其他维护人员的线路进行检查评分,上报公司;每月27—30号,公司根据上报的情况,有督导对维护站检查情况进行抽查。如果发现弄虚作假的,隐瞒实情的,将同被检查者一样加倍处罚检查人员。

第2页

5、工资兑现制度。公司与员工在执行合同期间,实行工资定时发放。公司每月在5号前发放职工工资。作为一项制度在我公司执行。

## 6、线务员考核管理制度

进一步完善了《线务员考核管理办法》、《维护管理实施细则》及《本地网管理实施方案》等一系列措施和考核办法，二、维护管理思路：

变结果管理为流程管理，通过对线路上的“红、黄、兰”三色隐患管理，对线路上一切可能的隐患超前介入，超前管理，变不可控制的障碍预防为可控的隐患管理，把80%的精力用在了20%的关键环节上，一心一意抓质量，全力以赴保畅通。

结合巡回工作的实施，做到动态管理和流程管理相结合。一是每次巡回结束后，护线员要及时报告各辖区内隐患点的增减和其进展变化情况，做好收集、整理、上报及其检查工作。对于重大隐患必须及时到达现场，及时有效进行控制。每完成一次巡回，反映一个结果。巡线管理工作思路  
巡回

严格按照光缆线路的维护规程进行经常性巡查，特殊地段、重点地段（如：过路、过桥、过河、跨越房屋、居民区、多灾区，五边五地等）需步行沿线路认真查看，及时排除可能危害光缆线路的情况，遇有问题，及时解决，保证每周巡查两遍，特殊地段、重点地段步巡每周不低于四次，一遍巡回完成后，填写巡回报告单，统计工作量，反映发现问题，及时处理问题。每月提交一次巡查报告。

第3页

线路巡回工作要坚持一二三四五巡回法：即：

一坚持:坚持巡回制度的落实。二携带:巡回要携带工具和宣传材料。

三不放过:发现线路附近有施工迹象不放过,发现线路设备不合格不放过,发现大型机械在线路附近施工不放过。

四十六字巡回(架空):顺缆走,用心看,杆上杆下查隐患，有情况随时检，缆下防火是重点，纲绞线是关键,锈蚀断股太危险,挂钩缺了及时添。

五十三字巡回法(直埋):顺线走,用心看，有异常，追根源，及时处理不拖延，遇物障，隔距验，不合格及时整，修沟坎，填坑洼，明标暗记要查遍，标石丢失损坏快更换。

检修：线路巡回发现的较难问题，每月公司维护会议上通报后，公司安排作业计划，对线路上发现的小问题、每次巡回中发现易解决的问题能及时整治。每月将维护计划完成情况业主单位汇报。其它检修工作：对电杆、宣传标语等的刷漆喷字；人孔检修、抽水，杆路的维护，列大、中修计划，每年进行一次。在工作中要做到“一熟悉”“二检修”“三保持”。即：一熟悉：熟悉维修的技术标准。二检修：搞好春检和秋检工作；三保持：保持线路设备经常处于良好状态；保持光缆特性经常处于良好状态；保持维护机具仪表经常处于良好状态。

外力影响的管理：

首先，要做到“一卡一严”“二提高”“三及时”“四不准”“做好五项工作”。即：

第4页

一卡一严：预料之内要卡死，预料之外要严防

二提高：提高整体防障意识，提高全员工作责任心 三及时：及时发现、及时联系、及时处理

四不准：通信线路未采取保护措施不准开工；未签订安全协议不准开工；维护人员不在现场不准动土；施工人员不了解线路位置不准施工。

五项工作：给施工单位提供准确的线路位置和埋深（直埋，架空改地埋加固部分和管道）；向施工人员交代清楚光缆线路的重要性；施工现场设立明显的保护线路安全标志；与施工单位签订严密的安全协议；安排施工配合人员。

其次、施工现场要做到动态管理，做到“三盯”“四到位”“五落实”“五勤”

三盯：盯紧、盯死、盯到底

四到位：宣传标志到位；看护人员到位；宣传联系到位；监督检查到位。五落实：与施工单位签订安全协议落实；施工现场的宣传标志落实；施工现场的配合人员落实；配合人员的工作责任落实；配合人员的交接班制度落实。

五勤：脑勤；腿勤；眼勤；嘴勤；手勤。、 护线宣传工作

护线宣传：公司定期安排人员车辆进行护线宣传，根据公司的要求及批准的计划，做到：要在线路经过的村口、路边、坟区、河流跨越、窑场、施工现场、外力施工多发地段涂写护线宣传标语和悬挂横幅宣传标语。要在线路两侧书写大幅、醒目的宣传标语，要逐杆喷刷符合要求的宣传标语。要有计

第5页

划地在沿线村庄发展宣传员。护线员要认真做好户主登记和大型机械登记。积极发展义务宣传员，讲清实质、讲清利害，对外要推销自己，宣传中以理服人，使他们充分认识到光缆通信的重要性，破坏的严重性，偷盗的无用性，唤起光缆沿线干群的自觉保护意识。

要做到“一有”“二大”“三勤”“四清楚”“五掌握”即：一有：护线宣传有人抓。二大：宣传的力度大，宣传的声势大。三勤：勤宣传、勤联系、勤查看。四清楚：外界施工人员清楚光缆的位置；沿线村民清楚光缆路由；沿线群众清楚光缆线路的重要性；护线员清楚所经过的地块户主。五掌握：掌握沿线的“三机”动向情况，掌握沿线的施工建筑情况；掌握沿线的村镇企业单位情况；掌握沿线的施工现场情况；掌握大环境的规划情况。

二、团结产生力量，相互沟通是关键

团结就是力量，团结是一个单位的生命线，我们维护人员都是来自各地，如果没有团队意识，是很难做到心往一处想，劲往一处使，团结的前提就是沟通、理解、支持和学习，这一点对于我们搞好内部团结，增强凝聚力和战斗力是非常重要的，在我们维护站无论是新老维护员，都能够融合在一起，做到生活上彼此关心，工作上相互帮助，业务上互相学习，思想上经常交流，不管你来自何方，都是为了一个共同的目标。工作是相互的，感情是互通的，只有平时多交心，干起工作就顺心，平时不通气，工作起来就怄气，只有平时多通气，落实工作就顺气，只要做到了这一点，事业兴，工作顺。

### 三、日常工作情况：

1、在维护资料方面，按照代维协议的要求和线路维护的要求，完善线路维护图，路由图，线路图等。公司建立抢修预案、割接预案、障碍抢修流程、汛期预案、节假日值班制度等资料和各种规章制度。

2、对直埋地下光缆地上化方面：直埋光缆的维护最主要的是将地下光缆在地面上的标志明显化。每年冬季对直埋线路进行一次彻底普查，对线路

#### 第6页

上所缺少的标石进行补加，保证标石距离不大于70米。对线路上的施工地段，进行标石加密与宣传标语的喷写，既使地下光缆地上明显化，又宣传了光缆的重要性。

3、在备用光纤测试方面：公司安排所有线路备用光纤的测试工作，对在测试中存在的问题及时的给予解决掉，保证线路的传输特性良好。

4、在护线宣传方面：认真做好了户主登记，认真落实护线宣传制度，营造通信光缆线路安全畅通的良好社会环境，在宣传与思想工作方面，解决因线路施工给群众耕作及作物收割带来的不便，解决占地农民的思想，走访沿线村委及相关派出所，壮大了护线队伍，提高了沿线群众对光缆线路的护线认识，有效的保证线路的安全畅通。另外，在做好护线宣传的同时做到勤沟通，勤联系，勤回报，及时了解施工动向，把影响线路安全的外力了如指掌，以达到全方位做好护线工作。

5、在线路秋、春季整治方面：全方位做好线路设备质量整治工作，提高线路自身的防障能力。

公司印发架空线路的具体质量标准，做到了维护及整治工作有固定的质量标准。

把线路上电杆倾斜，拉线被解或松弛，规格尺寸不符合标准等设备本身的质量问题归属为线路质量的“通病”。把线路上杆距过大，过路高度不够，易碰易撞线杆等易引起线路障碍的问题归属为“急诊”。对于线路“通病”，护线员在标准化整治过程中消灭掉。对于线路中的“急诊”公司抓紧抓住集中作业力量，把线路急诊重点优先地整治掉。超前预防障碍的发生。总之，公司根据轻重缓急，实行分散整治，集中作业的办法，处

#### 第7页

理线路的“通病”与

“急诊”。合理安排时间，既保证了整治工作的顺利进行，又保证了路的安全畅通。

这几年，虽然我们在内部管理上进行了一些探索和尝试，但与形势的发展和肩负的责任还不相适应，还有不小的差距，总之，加强内部管理，是做好代维工作的必然要求，真正要把代维工作做到位，还需要下深功夫，真功夫，细功夫。以上是我一些不成熟观点和看法，望领导批评指出。

#### 第8页

## 公网光缆整治工作总结4

20xx年11月进入中国通信产业有限公司泸州分公司后，按照公司的要求和工作安排，组织人员对全市300多个c网基站进行基站基础资料创建及对联通划转站进行全面割接整治，后又将全市400多面单极化天线换为双极化天线。通过参加公司组织的培训课和自学后，使我了解了zte8800、zte i2等设备的传输与接收原理，掌握了中兴型主设备的维护及优化。能熟练地对基站及配套设备进行维护，并正规的学习了光电缆的接续、封焊。为以后的线路维护工作打下了良好的基础。树立了完整的通信网概念，对cdma无线基站的维护优化产生了强烈的学习求知欲。在公司及部门的安排带领下，积极参加公司组织的内训，还常常组织班组人员轮流讲授本专业、本岗位的培训课，使班组成员对本专业的相关知识有了巩固与加深，了解和掌握新设备、新技术、新的操作要求与规范。。。安全生产事关职工生命和企业财产安全、事关社会稳定，只有全员懂得安全知识，提高安全对生产重要性的认识，只有集中力量抓安全生产，坚持安全第一，使职工和管理人员都牢牢树立起安全意识，真正警醒起来，才能真正保障企业生产的安全运行。严格遵守安全生产责任制和安全操作规程。

“安全生产责任重于泰山”，在企业内部，各部门、各班组也要按照各自分工坚守岗位，切实负起安全责任，并实行按制度奖罚分明，对检查出的隐患整改及时到位。实践证明，安全生产责任制能切实做到防患于未然，对于生产事故的发生能起到明显的遏制作用。为了做到生产，我坚持在每天早例会和每周的周会中，让班组全体员工及实习人员认真学习并严格遵守公司的安全生产制度，贯彻执行公司和部门对安全生产的指令和要求。平时坚持搞好安全生产设备、安全装备、消防设施及防护器具的检查维护工作，使其保持完好性能和正常运行。我还时常督促教育新员工正确合理使用劳保用品、工作器具、正确使用灭火器材。通过培训提高了职工的安全生产操作技能和遵守安全生产规章制度的自觉性，提高了全班维护人员的工作水平？

- 1、作为一个维护人员，时间观念的强弱体现一个人的基本素质，时间即是金钱，是客户求，是人生的准则；
- 2、对出现故障的前作好充分的准备，上站前一定要尽可能想到所需工具，以便节约时间，如果等到故障都已经出现了才开始准备，那是一种对工作不认真负责的根本体现；
- 3、判断故障的准确性，以便能在最短的时间恢复正常，俗话说得好，白猫黑猫抓到耗子就是好猫，只要能在最短时间内保证通信，就是好样的；
- 4、对于移动通信基本原理的理解及学习，并不断总结经验，从经验中得到启发，作好工作总结，养成做事作记录的习惯，这样减少出现差错的机率；

本人作一点点自己的想法：

- 1、管理人员必需保持清醒的头脑，指导工作中不能自己也很茫然，自己从哪里作手都不知道，能准确快速的知道先做什么，后做什么，要想到，一般维护人员有时想问题其实非常简单，有些时候自己上站了什么也不知道，根本没有一个很好的概念，也根本不知道自己要干什么，去了不行再叫人，缺少东西回来拿就是了，太没有概念了；
- 2、要随时注意一般维护员的心态，关心下面的员工，让他们提高积极性，产生一种主观能动性，明白工作的重要性，一个好的管理者应该随时注意到自己的形象，其实员工要求也很简单，就想知道自己的工作是不是得到了管理者的认可，知道自己在这项工作充当的角色，明白自己在工作中的重要性，适当的表扬一定会积极性倍加。

3、管理者的艺术就是让员工满意，让公司发展，以最简单的工作创造最有成果的价值，那种每天只是打雷不下雨的管理者，只会让员工失去信心，一个公司领导必需要有执行力，这一点基本的素质也没有当什么管理者，不配，没有了执行力，员工心态一定乱，在某种程度上不服从，因为管理者的话那只是一句话而已，没有力度，所以没有了执行力；

4、如果一个公司的发展仅仅是依靠关系建立起来的，那这个公司一定不能壮大，只能让人更加没有信心，工作态度极差，工作观念消极，实力才是提升自己的最好标准，为了公司的发展壮大，不应该以关系来提升管理者，应该在实践中观察每个可能的管理者，拿出行动，屁那么一点成绩就自以为是，能力超群；

5、发展的公司是要能有为公司死心踏地的工作的员工，要培养这样的员工就是管理者的艺术，就是管理者的价值所在，没有这样的管理者，壮大那也只是一句空话，一句口号而已，咱们中国人最善长的是喊口号，口号永远只是口号；

总结：中国人的企业为什么总是那么差劲，那就是中国人喜欢走关系，办事走关系，做生意走关系，提干走关系，真正有用的员工没有安排在正确的位置，缺少人性管理，强制管理是当今企业必需考虑的问题，一个好的企业一定是非常人性化的管理，当然了，每个管理者都说自己是人性管理，这也是他们口中的一句话而已，没有执行力。在没有人性的管理下，员工精神极差，观念性不强，更谈不上企业文化，每个公司都说自己有企业文化，可是却连管理者自己都可以说不清楚他们的企业文化的精髓，所以同样也只是口号。

## 公网光缆整治工作总结5

### 一、日常工作

- 1、每季度对全市自维巡检维护一次工作，多次往返翠峦、皓良河、乌伊岭等基站。
- 2、和铁塔集团对我市基站进行核查工作，核查1000余次。在核查过程中，为给公司节省差旅费用，都是自己驾驶车辆进行核查，在核查的过程中，发现电信、联通等公司利用移动电源线路10多个基站，核查后经过整改，已查出涉及4家分割电费款项上万元左右，经与铁塔沟通，要求对线路进行整改，使我公司电费降低，进一步保障了我公司的线路安全，为公司节省了电费支出。
- 3、利用专业技术能力进行应急保障紧急抢修工作，20xx年主要解决问题有夏天涨水进行支援和下雨天抢修线路，南岔停电支援更换电池等许多临时突发工作。
- 4、本人在一年的工作中，业务上有了相对的提高，每一次的实践工作，都是对我业务能力提高的一次经验积累。

### 二、20xx年工作打算：

- 1、按照公司的20xx年重点工作要求，积极主动的完成本职工作
- 2、继续跟踪、推进基站维护、核查电费工作
- 3、完成领导交办的临时工作。

## 公网光缆整治工作总结6

为了有效整合营销渠道，完善营销服务体系，不断提升服务水平和企业形象，\*\*\*\*年\*月，省公司在德阳召开全省市场工作会，提出全省启动渠道整合工程的要求，年底各分公司陆续有计划、有步骤地利用成本开始启动了渠道网点建设工作。经过全省各分公司和成都营销中心共同努力，顺利完成了\*\*\*\*年至\*\*\*\*年营销渠道网点建设任务，全省基本上建成了一张覆盖城镇和农村的营销服务网络，从建成后运营效果看，有效地发挥了自有渠道在用户发展与服务方面的作用。为了及时掌握营销渠道网点建设过程中网点购置、网点租赁、网点装修等情况，确保渠道网点建设的规范化、程序化和合法性，各市州分公司纪检监察人员从网点选址、房屋租赁、装修招投标、工程验收等全过程参与监督检查。通过各分公司（中心）普遍开展自查、整改，省公司专业部门组织交叉检查和省公司组织抽查等方式，卓有成效地开展了渠道网点建设专项效能监察工作。因渠道网点建设目前还在继续建设过程中，现将\*\*\*\*年至\*\*\*\*年营销渠道网点建设专项效能监察工作情况总结如下：

### 一、领导重视，组织健全，措施有力

\*\*\*\*年\*\*月\*日省公司尹显智副总经理主持召开全省渠道网点建设评审工作会，公司领导、计划部、财务部、监察室等部门负责人参加了会议。会议要求对各市州分公司网点规划、建设原则、建设标准、范围和建设流程严格把关，杜绝投资不当的情况发生。为保证渠道整合工程建设的投入产出收益最大化，要加强对各市州分公司渠道整合工程管理，并要求监察室要加大对全省渠道网点建设项目的监督检查力度，作为专项效能监察工作开展。同时，省公司相关部门要指导各分公司开展好渠道网点的建设工作，保证渠道网点建设的规范化、程序化和合法性。

随后，省公司监察室印发了川移纪监[\*\*\*\*]\*\*号《关于开展营销渠道网点建设效能监察的通知》，把渠道网点建设作为\*\*\*\*年立项的效能监察工作，要求各分公司纪委、监察室和成都营销中心要对此项工作给予高度重视，主动参与营销渠道网点建设全过程监督检查，严格按照省公司营销渠道网点建设的原则和标准执行，依法监督。由于各级领导的高度重视，特别是省公司领导多次在大会上对营销渠道网点建设效能监察工作提出要求，各市州分公司及成都营销中心充分认识到了此项工作对企业发展的重要性，精心组织实施，纪检部门及相关部门加强监督，保证了此项工作的顺利开展。

### 二、认真组织，精心实施，深入调查

\*\*\*\*年\*月四川移动在德阳召开全省市场工作会，分析市场竞争环境、市场发展趋势，提出了全省启动渠道整合工程的要求，随后各分公司陆续开始有计划、有步骤地推进渠道建设工作。\*\*\*\*年\*\*月，省公司继续下达了《关于印发农村营销服务网点的建设指导意见》，为分公司当年启动农村营销渠道的建设从建设流程、建设规范、管理实施模式、建设协议等多方面提出了指导原则和内容，逐步规范分公司渠道建设流程。\*\*\*\*年初，省公司结合\*\*\*\*年提出的全省渠道整合实施步骤，以及集团公司提出渠道整合战略要求，提出了\*\*\*\*年渠道建设工作安排，下发了《关于开展\*\*\*\*年营销服务渠道建设工作的安排》、《关于加快渠道建设进度和规范传输建设》、《关于进一步规范自有渠道网点VI装修标准的通知》等相关文件，从建设计划、建设进度、建设规范等方面对分公司提出了相关要求。为了确保营销渠道网点建设中网点购置、网点租赁、网点装修程序化、规范化和合法性，省公司相关部门围绕营销渠道网点建设开展了一系列监督检查工作：

#### （一）省公司市场部组织全省交叉检查

根据全省渠道整合工作部署和安排，省公司市场部于\*\*\*\*年\*\*月\*日至\*\*日组织了\*个检查小组，对全省各市州渠道整合的开展情况进行了交叉检查，为进一步推动全省下阶段渠道整合工作，提出了具体要求：（\*）各分公司（中心）结合渠道交叉检查的结果，做好渠道整合总结，寻找差距，找出不足，及时整改；（\*）此次得分低于\*\*分的分公司，针对交叉检查中所发现的问题，写出相应的整改方案，于\*\*\*\*年\*\*月\*日前上报省公司；（\*）各分公司（中心）要做好\*\*\*\*年渠道建设和渠道整合重点的规划工作，将当地渠道整合与市场发展、客户服务提升、品牌塑造和数据业务发展紧密联系起来，形成良性互动。

## （二）各分公司进行自查

根据川移纪监[\*\*\*\*]\*\*号《关于开展渠道网点建设效能监察自查的通知》文件精神，各分公司认真、有序开展渠道网点建设效能监察自查工作，各级领导对此项工作给予了高度重视。在自查阶段，眉山、绵阳、凉山、南充、雅安、资阳、自贡等分公司还成立了营销渠道网点建设自查领导小组。但也有部分分公司没有引起足够的重视，自查报告过于简单，网点建设统计表的数据不够准确，给全省的渠道效能监察统计工作造成一定的难度。总体上看，大部分分公司按照省公司监察室提出的要求，加大了监督力度，认真查找存在的问题，边整边改，杜绝了违纪违法行为的发生。

## （三）省公司组织抽查

为了掌握营销渠道网点建设中网点购置、网点租赁、网点装修以及建成后运营效能发挥等情况。今年初，李总专门安排资深经理成异良同志牵头抓好营销渠道网点建设的检查工作，按照川移纪监[\*\*\*\*]\*\*号《关于开展营销渠道网点建设效能监察专项检查的通知》要求，结合\*\*\*\*年底开展营销渠道网点建设效能监察自查情况，\*\*\*\*年\*月\*\*日省公司召开了由市场部、财务部、计划部、监察室参加的营销渠道网点建设效能监察专项检查工作会，会上就开展此项工作的重点、方式进行了研究，公司领导朱大荪副总经理作了重要讲话，并对此项工作提出了要求。

根据省公司渠道网点建设效能监察工作安排，由市场部、财务部、计划部、监察室组成了渠道效能监察专项检查组共\*\*人，分三个小组在\*\*\*\*年\*月\*\*日 \*\*日分别对内江、泸州、资阳、乐山、眉山、雅安、遂宁、南充、广安分公司和成都营销中心共计\*\*多个市区、县城、乡镇渠道网点建设情况进行了检查。按照省公司领导在渠道效能监察工作会上提出的要求，除关注渠道建设资金等方面是否合理使用外，重点还对渠道建成后运营情况进行了解。同时，结合省公司监察室前期对渠道效能监察工作提出的六项重要检查内容，对所检查分公司开展了逐项、有重点的渠道建设效能监察专项检查工作。

## 三、完善网络 提升服务 树立形象

\*\*\*\*年全省渠道网点建设共下达计划\*\*\*\*个，面积\*\*\*\*\*平方米，装修费\*\*\*\*\*万元，实际完成渠道网点建设\*\*\*\*个（其中城区分散性网点类\*\*\*个，乡镇网点类\*\*\*个）。经过\*\*\*\*年至\*\*\*\*年一年多时间的建设，截止\*\*\*\*年底全省各类移动营业厅已初具规模，累计总数达到\*\*\*\*个，自有营销服务渠道网络初显雏形。

根据四川的经济、地理环境、通信市场发展规模等因素，全省除成都以自建自营为主外，渠道网点建设的模式多采取自建他营（乐山他建他营的网点相对较多），已投入运营的营销渠道网点的总体情况：（\*）乡镇营业厅选址位置基本在乡镇核心区域，建设后运营情况稳定，基本呈逐步上升的态势，例如乐山夹江镇营业厅\*月份新入网用户超过\*\*\*户、代收话费\*\*万多元，综合业务

办理上也有近\*\*\*笔，充分发挥了自有渠道在用户发展与服务方面的作用；（\*）城区营业厅普遍都具有用户发展质量较高，离网率较低，综合业务办理数量大的特点，这些城区营业厅地处当地通信商业地段，充分发挥了竞争主阵地的作用。例如\*\*\*\*年由省公司投资购置建设的内江市街心花园营业厅，现已成为分公司现业的主营业厅，从\*\*\*\*年\*月投入运营，在\*月份，通过该厅新入网超过\*\*\*户，并且用户发展质量较高，离网率较低，收缴话费超过\*\*万，综合业务办理超过\*\*笔，体现了主营业厅在服务与业务承载上的核心功能，有效地发挥了自有渠道在用户发展与服务方面的作用。

通过一年多营销渠道网点建设，全省基本上建成一张覆盖城镇和农村的营销服务网络，满足了客户快速增长和客户就近服务需求。从全省\*\*\*\*年用户增长情况分析，新增客户主要来源于新建营销渠道服务网点，截止\*\*\*\*年底，全省乡镇自有核心渠道已完成对\*万人以上乡镇的\*\*\*%覆盖，\*万人以上乡镇的覆盖率也超过\*\*%，乡镇营销服务网络的完善布局有效支持了村通工程的建设；城市核心自有渠道网点的分布密度也达到了\*\*\*\*万人/店，营销服务网点服务用户的半径得到了缩短，服务效率明显提升，极大地方便了用户办理业务，截止\*\*\*\*年底，全省农村用户发展累计达到了\*\*\*万，累计话费收入达\*\*\*\*亿元，农村市场已成为重要的新增客户市场，其中从\*\*\*\*年\*\*月下旬到\*\*\*\*年\*月，针对返乡民工为主要目标用户的“贺岁卡”全省发展\*\*\*\*\*户，在\*\*\*\*年\*至\*月的收入也达到了\*\*\*\*万。

每一个营销服务网点同时是一个公司品牌、业务、服务的宣传阵地，按照省、市公司的阶段性宣传推广重心开展宣传。公司从\*\*\*\*年\*\*月起开展的“心系千万，感恩千万”的四川移动“超千万”宣传活动，通过\*\*\*\*多个核心营业网点的落地配合，突出宣传了移动公司的发展历程和对用户的感恩情怀，展示了四川移动是一家有竞争力、有责任感、有文化、有道德的省内通信主导企业；从\*\*\*\*年\*\*月底，为有效挖掘农村市场，全省统一部署，上下联动，开展“贺岁卡”的营销推广工作，从车站、码头、到回乡公路、最后到营业网点的全流程流通路线的宣传推广，以\*\*\*\*多个乡镇合作厅为重要业务操作平台，发展了超过\*\*万户“贺岁卡”用户，取得\*\*\*\*年市场发展的开门红，充分体现了乡镇核心实体渠道在贴近用户、发展用户、服务用户方面的重要功能。

通过调查了解，各地用户普遍认为移动不仅营业厅是一流的，而且服务在通信行业中领先，特别是各地周边乡镇用户纷纷表示满意，认为中国移动不仅网络覆盖比竞争对手好，而且服务更好。营销渠道网点建设工作取得明显效果，营销服务网络更加完善，服务水平和企业形象得到进一步提升。同时，由于渠道网点建成后经营普遍呈上升趋势，也提高了代办商的积极性，不少代办商已经不满足在营业厅等客户来办理业务，而是主动走出去宣传、发展用户；有的代办商在节日还自己出资给用户赠送礼品，在经营理念和维系客户上都体现了较强的意识。

#### 四、注重实效，强化监督，成效显著

按照川移纪监[\*\*\*\*]\*号《关于开展营销渠道网点建设效能监察专项检查的通知》文件要求，从渠道效能监察专项检查的六条检查内容看，全省营销渠道网点建设资金做到了专款专用，没发现有挤占挪用问题；营销渠道网点建设的地点、规模、内容、工程投资预算等基本按照上级有关文件规定执行，大部分分公司建设规模、投资预算均符合省公司要求，但也有因实际情况有节约或超支的情况；营销渠道网点的产权证方面，各分公司普遍存在“双证”不全的问题，尤其是农村服务网点无土地使用证和房屋产权证情况较为突出；大部分分公司营销渠道网点建设中的招标程序合法，对渠道网点建设严格按预算管理。但有的分公司对工程既没有进行招投标，也没有请监理单位对施工过程进行监督；营销渠道网点建设建立了规范的流程并严格按流程执行，不少分公司还结合当地实际制订了渠道网点建设流程等办法，以确保建设的规范化、程序化；由于营销渠道网点建设涉及时间长、点多、面广，各分公司不同程度上存在完工后工程结算资料无法及时送审

的情况。总体上讲，这次渠道网点建设取得了以下成效：

#### （一）营销渠道网点建设中一些好的做法：

省公司相关部门对渠道网点建设工作高度重视，积极配合、主动协调、分工明确、责任落实。在渠道网点建设过程中，分别下发了相关的文件和规定，指导下属单位进行渠道网点建设，使下属单位有章可循，规范了管理，强化了监督，最大限度地减少了投资风险，保证了投资效益。

成都营销中心在渠道建设中，严格坚持证件齐全，产权明晰的原则，对问题房坚决不予选用。同时，在建设过程中坚持“选点不谈判，谈判不选点”的原则（分公司选点，渠道中心谈判）避免购租人情房等不廉洁的行为发生。同时，对所有中标合作伙伴，进行了阶段性评估，对表现欠佳的或不按要求履行职责的合作伙伴按要求终止合作（先后有\*家合作伙伴）。

巴中分公司为加快渠道建设，确保网点建设顺利开展，保证建设质量，明确资金投入及人员管理等事项，结合巴中具体情况，先后制订了《渠道网点建设流程》、《渠道装修流程》等办法以确保渠道网点建设的顺利开展和按时完成。

德阳分公司根据分公司区域市场的特点，于\*\*\*\*年启动了乡镇市场片区化管理，通过实体片区机构的建立、资源配置重心的调整、区域考核管理的跟进等一系列手段，逐步实现了对农村市场的深耕细作，有力支撑了农村合作渠道在当地市场的拓展与市场维护工作。

眉山分公司在渠道管理方面做的比较细致，为代销商制做了统一选号夹，有严格的代销商准入机制，在渠道掌控上达到了“能进能出”。

资阳、泸州、德阳、乐山等分公司为杜绝渠道建设、经营中的关联交易，对市场相关人员提出了明确的回避原则，对违反规定的公司人员制定了严格管理措施。

资阳分公司在充分认识营销渠道网点建设重要性的基础上，结合资阳分公司的实际，制订了资阳分公司的渠道建设按照“统一规划、合理布局、加强管理、规范服务、保证专营”的总体原则，整合全市营销渠道，并将其与大客户服务、直销工作紧密结合，形成“营销+服务”模式，始终保持市场的主动权和领先优势，真正体现中国移动通信“服务领先”优势。同时，资阳分公司在营业厅合作商家的选择上程序规范、透明，从新建设投入运营的营业厅在合作商家的选择，已运营合作厅商家协议及后期重新对合作商家的选择等环节，都采取了通过在区域内发布合作经营意向公示、公开投标、中标结果公布等相关措施，对合作商家提供公平竞争的机会，经营理念意识较强，对公司营销政策配合力度更好的合作商家得到了脱颖而出的机会，强化了营业厅后期经营效益的发挥。

#### （二）营销渠道网点建设中反映出的较为集中或突出的问题：

各分公司的渠道建设模式多为自建（租）他营模式，由公司控制口岸的使用权后，委托合作商家进行经营，在租赁过程中，各分公司都不同程度存在渠道网点“两证”不全的情况。

大部分分公司采取了由移动公司名义租房，再转租给合作商家，但租赁资金直接由合作商家支付给房屋业主，未经移动公司中转。这其中涉及两个租赁行为：移动公司租房与移动公司将房转租，租房应由业主出具相关票据和转租应承担相关由此带来收益而产生的税金支付等问题，都给公司带来了相应的税务风险。

由于部分分公司项目完工后不及时送审，而是在需要付款或检查时突击送审、单项低于\*万元的工程没有按要求打包送审而是采用零星送审、建设方或施工方与审计事务所配合不力等因素，造成部分渠道建设项目审计时间较长。

被检查分公司大部分都能按要求对装修进行招投标，并请监理单位或由分公司自行派人对施工过程进行监督；但有的分公司对工程既没有进行招投标（主要是各县分公司由于建设数量少和装修金额小），也没有请监理单位对施工过程进行监督。

关于渠道建设实际完成情况与计划间的差异问题：在建设实施过程中，或多或少出现了超计划建设的现象，但由于\*\*\*\*年省公司对相关营销成本实行切块处理，建设资金在分公司成本中具有刚性，出现了部分分公司实际建设费用超出年初计划的情况。

从装修项目的审计结果来看，审减金额普遍较大，南充分公司审减率达到了\*\*%，暴露了施工现场管理力度不够的问题。

部分营业厅的宣传功能发挥较差，业务、品牌、服务等方面的宣传海报、POP等资料张贴不足。而且，对宣传单的摆放显得不够规范，简单摆放在业务台面上，显得零乱，推荐重心、主次不突出，对客户业务引导效果不明显。

各分公司都能按规定使用正规发票列账，报销签字手续整理规范。但眉山分公司渠道建设资料中存在中标公司与施工单位名称不一致，财务付款单位与装修合同中内容不一致的情况。

南充分公司签订的租赁合同中，存在租赁人签字与合同中不符、未标明租赁面积、没有经办人签字等问题。

### （三）几点建议：

针对部分网点存在“两证”不全的情况，要求各分公司为确保渠道网点使用的合法性，规避风险，尽快补齐“双证”（即房屋产权证、土地使用许可证）。

移动公司将租房再转租给合作商家，租房应由业主出具相关票据和转租应承担相关由此带来收益而产生的税金支付等问题，给公司带来相应税务风险，请相关部门尽快制订相应措施，及时指导分公司。

\*\*\*\*\*年渠道建设资源的投入是为了更好地建立一个结构合理、布局科学、功能完善和可控性高的营销服务网络，因此，对他建他营的模式公司不鼓励继续发展，如关系重大战略合作或情况特殊的网点，须分公司（中心）报省公司，综合评估后方可进行建设，因此，要求乐山分公司有计划、有步骤地对\*\*\*\*年已建设的他建他营渠道网点予以回收，转换为自建他营的管控模式。

部分分公司对装修金额较小的网点工程既没有进行招投标，也没有请监理单位对施工过程进行监督。在今后的建设中，建议用集中分片的办法统一进行招投标和请监理单位进行监理工作；如果确因金额小、数量少可由分公司派专人进行监理工作，以确保建设的质量和安全。

关于渠道建设实际完成情况与计划间的差异问题，请各分公司对\*\*\*\*年超计划建设网点的数量、金额、原因等情况作出说明并报省公司市场部。

针对部分分公司审计中存在的问题，省公司要求各分公司严格按照川移司 [\*\*\*\*] \*\*\* 号《对成本费用中列支的零星项目进行审计的规定》执行。为切实控制渠道建设造价，渠道建设项目一律不得签定全包干价格的施工合同，同时加强对项目的施工现场管理，在项目建设过程中，建设方不得对材料价格进行签证认价；积极配合审计，保证审计工作的顺利进行。

各分公司针对在渠道网点建设效能监察中发现的问题，尽快进行整改；对短期确实无法整改的问题，要求在今年内逐步解决，并把整改情况分别报省公司相关专业部门和监察室，年底前省公司将对整改情况进行抽查。

这次营销渠道网点建设专项效能监查工作，自始至终得到了各级领导的高度重视，确保了该项效能监察工作顺利开展并取得了明显成效。各级纪检监察人员参与全过程的监督检查，对防止违纪违法行发挥了积极作用，建设过程中发现的一些问题得到了及时纠正。省公司要求要各相关专业部门对渠道网点建设效能监察工作中发现的问题，尽快拿出解决的方案指导各分公司；各市州分公司（中心）要针对存在的问题及时整改，按要求切实搞好渠道网点建设的后期工作，进一步规范渠道网点建设流程，让渠道网点发挥更好的效能，充分发挥自有渠道在贴近用户、发展客户和服务用户方面的重要功能，最大限度满足客户对服务的需求，真正体现中国移动通信“服务领先”优势，为四川经济发展和社会和谐、进步作出更大的贡献。

## 公网光缆整治工作总结7

福厦线变更签认的工作做得很滞后，导致我们的签认工作很被动，在签认的艰辛过程中我吸取了很多教训，也总结了经验。签认工作要对所签认的资料和施工现场非常熟悉，在和监理、设计单位、业主交涉的过程中，有足够的胆量，既要表明由于施工现场的实际情况不能按照设计图纸进行施工，和设计单位沟通后，提议变更，又要合理的将变更所增加的工程数量及时签认，还要与计财部沟通，保证签认资料中的签认项目合理、有效，这样才真正意义上达到我们二次经营中变更索赔的目的。

在从事技术工作中，我很幸运的接触到福厦线客运专线的技术标准，对于一名出入茅庐的技术员来说，高标准的施工工艺和严格的验收要求，都是对自己的一种挑战。装卸队的装车工作看似简单，其实不然，长轨车装车前要先跟现场技术员沟通，核照轨节表，再按照轨道设计说明、线路说明和无缝线路布置图的要求，进行装车，时刻掌握前方铺轨进度，及时下发装车单，以满足铺轨要求。

## 公网光缆整治工作总结8

光缆线路维护安全生产协议书

甲方：福建省佳力通信科技有限公司（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为了在维护的过程中能够确保安全，经甲、乙双方协商签订如下协议：

一、乙方为泉州维护中心（甲方）的安全生产责任人。

二、甲方必须在维护的过程中制定安全生产管理办法。提供安全技术操作规程等有关学习、辅导材料，定期开展对乙方的安全生产教育。

三、甲方应为乙方在工作中提供相关的安全生产用具：如安全帽、脚扣、安全带、试电笔、滑板等。

四、甲方对乙方在上岗前进行安全生产教育和培训，对安全生产常识进行严格考试，考试合格后签订【安全生产协议书】方能正式上岗。

五、甲乙双方签订的【劳动协议书】中的有关安全生产工作内容与本协议有同样安全生产责任。

六、甲方应配合乙方做好安全生产管理，根据维护安全需要不断进行督促指导、检查考核乙方落实安全生产工作情况。

七、乙方应认真学习、贯彻甲方所有安全生产管理制度以及国家有关安全生产法规，不断自学安全生产知识，提高自我的安全生产意识和安全操作技能。

八、乙方应按照安全技术操作进行光缆线路维护工作，对所管辖的线路设备、道路交通、地形地貌、人际环境必须了如指掌，善于发现和及时处理安全隐患。

九、乙方在维护的过程中，应保证自身安全和财物安全，由于乙方违规操作或在自家地面独立开展工作，个人的一切事故由自己负责。

十、乙方在维护过程中如发现线路存在安全隐患应立即上报甲方，及时排除安全隐患。

十一、乙方应严格遵守甲方制定的安全防范措施进行操作，不得擅自改变防范措施，否则所造成的人身安全及财产损失由乙方负责。

十二、乙方如违反甲方制定的安全生产规定条款，甲方有权进行处罚，轻者经济处罚，重者解除劳动合同，构成犯罪的送交司法机关追究其法律责任。

十三、协议书自甲乙双方签订之日起生效，双方应共同遵守。

十四、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，有效期截止于12月31日。

甲方：福建省佳力通信科技有限公司 乙方：

（盖章）

签证日期：年月日

## 公网光缆整治工作总结9

我是20xx年7月进入呼市移动的新员工李瑞男。大学毕业前，经过精心准备策划我向内蒙移动公司投出了求职简历，我并不知道，这一份简历会把我带进一个怎样的世界，我将走上一条怎样的

路，但心底的自信强溢在脸上，又带着那样的迷惑，不安和好奇。经过激烈的竞争，我被录取了。也曾有过很多工作选择，但命运还是让我走近了你，内蒙移动，走近了你，也更让我充满了向往和渴望。

20xx年7月16日，星期一，我来到呼和浩特分公司开始实习，实习前公司黄立奎总经理还特意为我们这些新员工组织了见面会，会上把公司总体情况做了介绍并鼓励我们尽快熟悉公司各项业务充分发挥自己的潜能，会后经过人力部门的分配，我到市场部实习。带着些许敬畏和几缕惊慌，我踏进了市场的办公区域。作为一个刚毕业的大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如发发传真，接电话什么的。7月16日，实习的第一天，我就在从座位到复印机，从复印机到座位的脚步中度过了。但是我的心很平静，尽管头上一直冒着冷汗，但那是怕耽误师傅们工作的谨慎。

从7月17日，也就是实习的第二天到9月中旬，我转到新城区营销中心旗下的中山路营业厅实习，因为这是我们最基层、业务最全面、客户最多的营业厅，在这里实习可以很快掌握最全面的市场业务及公司各项营销方针的执行。营业厅主要业务可以分为九类，即销户、开户、过户、分合户、资费变更、密码修改、一卡双号、国际漫游、补换卡业务；日常工作还有接待重要客户，执行公司新的营销政策等。在营业厅实习这段时间，感触最深的一是执行力问题，二是营业员心理问题，如果把这两个问题解决了基层将会很“畅通”。

9月下旬到xx年3月，我回到市场部实习。在营业厅主要是学习了如何使用BOSS系统和执行新政策，应该说在中山路营业厅我动手实际操作的机会最多，而且在新城区营销中心还实习了3个多月，学习了各项营销政策的落实及反馈，所以回到市场后业务非常熟悉。6个多月的市场部实习，让我拥有了无数位师傅的关心和关照。

首先是李改梅师傅。她工作认真、思想超前，在指导我实习的时候非常有耐心，从她那里我学到很多宣传方面的知识。

其次是王保志、武尧斌、吴建东几位师傅。他们几个都很鼓励我大胆地动手操作，不要怕出错。尤其是王保志，他教会了我不少新业务知识。

最后是杨旭和刘月英师傅。因为他们营销策划和经营分析一直很忙，所以，我的师傅们每天都要加班，两个人工作认真负责，有点工作狂的味道。在我实习期间，杨旭师傅有空时还经常给我补课，给我系统地讲解营销和经营分析中常出现的问题和解决方法等等，我也很认真的学习。我就是这样一点一点地学习和请教，一步一步地向前走的。本着积极上进的态度，认真、努力地学习，并且理论结合实际，锻炼了自己的动手能力。

xx年3月初到4月下旬，我到财务部实习，为的是全面了解及掌握公司的财务状况。财务部实习期间，我得到了众多师傅的关心和鼓励，还把以前在学校学习的财务理论和实践相结合，不管做什么都要严格遵守SOX和财务法律法规，做到严谨、求实。但是，我也有点小建议，财务部严格遵守财务规章制度的同时应该考虑公司最大的利益，比如：合理控制成本、巧签合同、薪酬的发放、各类政策的规避等。

xx年5月1日至今，我正式到网络部网优中心工作，从事网络优化工作后我才发现自己的喜好，技术才是我真正喜欢的，随着3G、4G时代的到来，网络质量的优劣将是移动公司在未来市场竞争的核心，没有好的网络一切皆无。网络部下设3个中心：网络优化、运行维护、工程建设。在网优中心王晓霞主任的安排下，我主要是和唐巍师傅负责常规优化测试、全网频率规划、网优专项

优化、大型会议活动应急保障、网络选站址审核设计方案及开站后的测试验收等。

在做完这些工作后我总结了一下有这么几点比较深刻的体会：

#### 第一点：真诚

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

#### 第二点：沟通

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟师傅有很好的沟通，加深彼此的了解。

#### 第三点：激情与耐心

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

#### 第四点：细心负责和基本的专业素养

细心负责是做好每一件事情所必备的基本素质，基本的专业素养是前提。

#### 第五点：“主动出击”

当你可以选择的时候，把主动权掌握在自己手中。

总之，在实习期间除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是移动人的敬业和那种生机勃勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

短期的实习，让我学到了不少东西，自己呢，也有一些不成熟的话想说。实话实说：

一、在人员稳定性上，把好面试关，对于合适的人员尽量满足其期望值，并在考察通过后由人事进行最后沟通。

二、部门配合上，需要上头领导来协调跟进，如果只是平级间来协商的话，很难及时得出结果，总是一拖再拖，相互影响工作进度。

三、在沟通上，也许不是普遍问题，比如网络部和市场部应该是走动很密切的部门。在沟通上，最好可以安排每周或每两周部门间有个固定的交流时间，部门经理不一定出席，但要安排人员沟通。

四、员工的积极性是公司规模扩大后涌现的一个新问题。因为公司大了，个人的贡献也就显得微乎其微，个人的积极性也相应降低。这里，需要通过公司文化、公司人文关怀等细节来展现公司对员工的重视，体现员工对公司的贡献和价值，找到他们的自我认同感。

五、在工作方法上，效果还是不错的，但专业的细分也导致员工可能产生厌倦情绪，没有太多新鲜血液。可以在量上降低一些，从细小环节上来美化和提升含金量，通过制作精品来提升满足感，更多强调员工的创新性。

六、规划合理，逐步转向“务虚”。规划好不同时段的工作重点，将“务实”的工作尽量配合到位、一步到位，提升效率和质量，逐步侧重于分析和思考，展现创造性价值，真正发挥公司“智慧大脑”的作用。

当然，以上仅代表我个人的想法，是“井底之蛙”之见，如有冒犯之处，实属无心，请多包涵。

在与呼市移动结缘之后，我一直在为自己“估价”，也一直在想我到底能为公司做些什么。我不敢骄傲、不敢妄言，我只能说，在以后的日子里，我会尽200%的努力，尽200%的热情去工作，我希望公司能知人善任，同时也期盼着自己能够很好的从起点做起，一步一步扎扎实实地往前走，全心全意为成为一名合格，再到优秀，直至卓越的移动人而努力奋斗！

## 公网光缆整治工作总结10

### 篇1：通信光缆维护经验感想

#### 通信光缆维护经验感想

工程建设的开始，就是维护工作的开始。

贯彻落实“工程建设的开始，就是维护工作的开始”的原则，目的是为了给下一步的运行维护提供良好的基础。

#### 一、直埋光缆线路的建设

1、在设计阶段应选派对直埋光缆路由挑选要求熟练，地理环境熟悉的技术人员经过反复察看比较选定光缆路由。因为光缆路由是否合理直接影响长年的维护工作是否方便，光缆是否安全，稳固。特别是长途光缆过河地点的选择更为重要。地点选择不好，到了洪水季节，洪水对光缆的冲刷非常严重且出现问题不好处理，严重威胁光缆的安全。光缆路由应沿靠公路，靠路近便于施工和维护，但如果公路拓宽、沿路群众修建商业用房、宅院等，则会影响光缆的安全；太远则不便巡回时对光缆的观察，一般距公路80-100米比较合适。所以对光缆路由的选择非常重要，虽然选择时费时费力但一旦选好，则后期的维护工作将事半功倍。

2、直埋长途线路工程验收工作除了必须严格按照规程的规定实施外，还需注意以下几点：

(2) 线路的标石由维护单位按维护要求制定，由工程单位按维护要求的平均直线间隔50米、光缆线路转变处需有标石，埋深[埋深60cm,出土45+5cm]，一次埋设好并做好相关标记（直线记、转变记、接头标记、余线标记、交错标记、GPS定位标记）。

#### 二、直埋光缆线路的验收

加强工程质量和验收工作是保证后期维护工作省时省力的前提。施工标准必须按照设计标准

或验收规范标准严格要求,对于不合格工程维护部门应不予接收。工程验收工作应着重于缆线的安全稳定及后期不方便维护的方面。如缆线的路由选择、埋深,缆线过河、过山、过桥、过村镇等复杂障碍物的设计和施工情况。缆线与易燃易爆仓库(储罐)、高压杆塔、独立大树、大型输变电站等强雷强电设施的隔距必须符合标准(一般地面米、石砟地面米)要求。光缆埋深必须符合要求,缆线过深过浅都会影响光缆的安全,过深影响光缆的抢修时限及光缆的埋深路由探测,过浅容易被挖断。光缆的埋深浅于规定要求的2/3时必须采用相应的加固措施,如:水泥砂浆包封,水泥盖板盖护。管道光缆的埋深应从管道的顶层上端算起。塑料管道光缆的埋深人行道大于1米,车行道大于米。对因地下管线等原

## 公网光缆整治工作总结11

### 移动公司光缆线路维护年度工作总结报告

200#年公司承接江山、常山和开化三县(市)的移动光缆代维护业务,光缆代维总长848公里,由公司下设的通信技术中心负责该项业务。

中心根据江山、常山和开化三个维护段的实际情况,配备21名巡线员进行日常巡查和维护。在市本级和常山分别设维护站,以协助日常的管理和突发抢修。我中心现配备浙h03941和浙h61011两辆车作为光缆代维专用车,同时拥有齐全的各种仪器仪表和工具:4台otdr、4台光纤熔接机、2台光功率计、2台光源、2台抽水机、4只照明工具、3台传真机、4台打印机、5台电脑以及其他常用的抢修工具。

我中心根据《移动光缆传输维护规程》等规范性文件的要求,按照移动公司对线路的考核标准及要求,以“严格管理,精心维护,抢修及时”为工作方针,认真对光缆线路进行维护。

#### 一、加强日常维护管理。

1、做好日常维护工作,严格执行维护规范和维修作业计划,加强线路巡回护线宣传,对架空光缆距路面高度不够、路旁电杆防撞、穿越树林光缆的防鼠咬等安全问题及时整改,排除线路上的重大外力隐患。共向施工地派驻“三盯”人员248人次,排除障碍隐患点55处,整理线路698公里,清洗人孔管道37公里,修理管道3处,更换人手孔盖板4块;备用纤测试总芯数1972芯;更换(新立)电杆46根;进行移动抢修16次,其中因松鼠咬断纤5次,被车刮断6次,被枪击断纤1次,森林火灾1次,因外力施工断纤1次,自然断纤2次,全年抢修超时4次;巡线员徒步巡回180天;特殊巡回24天;线路维护质量检查83天;护线宣传平均每人72天,对沿线378个村庄张贴了宣传标语,与沿线349名村支书及村长的建立了联系。

2、根据移动公司的维护要求,完成c3、c4网的线路整治工作848公里,其中套塑料支管8公里左右,新增拉线50多条,并完成了补套拉线警示管、补做电力保护板、跨路警示牌、电杆扶正等工作,并通过了验收,为移动公司争创精品网络奠定了坚实基础。

3、每月定期召开全市巡线员会议,听取线路维护工作中出现的问题和遇到的困难,并针对巡线员提出的线路维护工作中的建议和意见,进行维护质量分析,及时改进不足之处,不断提高线路维护质量。

#### 二、建立健全管理制度,压滤机滤布完善监督、检查和考核制度。

通信技术中心按照移动公司线路维护要求及公司内部管理要求，建立健全了《维护中心主任工作职责》、《代维管理员工作职责》、《资料管理员工作职责》、《维护站长工作职责》、《巡线员工作职责》等，建立考核制度。分别对巡线员、接续抢修员、资料员和管理员进行月度考核。迁改、抢修、割接工作等按移动公司管理流程要求执行，制定规范手册。巡线员招聘实行岗前培训、考核、年度培训考核。

移动维护办公室及仓库已经建立，制度、图表也已上墙，并将详细的线路资料做成电子文档，并配合移动公司完成了已有线路资源管理系统录入工作。

同时，通信技术中心进一步加大对员工个人的考核力度，科学评价员工的工作实绩，形成科学的考核机制。定期深入施工维护现场进行全面的监督检查，并实行现场落实、现场考核，根据不同的考核结果，实行有差别培养，形成科学有效的激励约束机制，提高员工工作积极性。

### 三、狠抓技术维护，提高快速反应能力。

1、为了增强抢修人员的业务水平，提高快速反应能力，我们对巡线员、修理员、抢修技术人员进行了集中培训和岗位自学，并进行岗位考核；

2、保证抢修车辆、工具、仪表的正常运转和器材的充足可靠，在市本级我们始终保持有两套完整好用的仪表、工具专用于移动线路维护；

3、针对由于缺乏经验而导致抢修容易超时这一情况，通信技术中心制定了相应的割接、抢修流程，很好地规范了操作流程，提高了抢修质量和效率，使我们的工作取得了很大突破。

### 四、初步建立了“预防为主，主动维护”的运行维护体系

“预防为主，主动维护”的运行维护体系主要包括组织结构建设、基础工作、质量督察制、预警机制、外力影响动态管理系统、应急抢修、重要通信保障、技术支撑、考核体系等内容。虽然在预警机制、技术支撑、考核体系等方面还不够健全和完善，但体系建设已初具规模，发挥了有效的作用。在日常维护中，碰到最多的也是最当心是建房、修路对我们线路造成的安全隐患。

个别施工单位对我们的线路安全并不是很重视，甚至出现野蛮施工，针对这种情况，我们制定了一套防障台帐体系，内容包括有《防障协议书》、《违章通知书》、《工作联系单》、《‘三盯’人员检查表》、《防障检查表》等，当发现有碍光缆安全的外力影响时，巡线员应积极主动地与有关单位和个人取得联系，并填写《工作联系单》，请对方签字后，一式三份，交对方一份，报通信技术中心一份，滤布自己留一份；若外力影响比较严重，问题较难处理时，则会同通信技术中心和对方签订《防障协议书》；如果情况比较紧急，巡线员可请示通信技术中心同意后采取应急防障措施，包括向当地部门汇报求援，制止对方施工，或派人实行二十四小时现场看护等手段。同时立即布置护线环境，包括增设标石、宣传牌，使光缆路由明显化；如果施工单位在没有对光缆采取技术保护措施前，要在直埋光缆上取（填）土等作业，则可对光缆左右各三米范围内采取全封闭保护（建筑用的毛竹脚手片进行封闭），同时设立宣传牌，并现场看护。严格执行看护合同，遵守看护纪律，做到防障现场不离人。

通过实施防障台帐体系，我们可以有效控制施工对我们光缆线路造成的安全隐患，占据了主动权。

## 五、加强安全生产工作。

通信技术中心及时落实安全生产措施，把安全生产当作日常要事来抓，树立“以人为本，安全第一”的方针，健全监督、检查、考核体系。定期组织人员进行的安全检查，整治薄弱环节，及时消除隐患。同时，为进一步提高巡线员的安全防范意识，通信技术中心全年组织了4次安全教育培训，进行安全知识教育。

为保障线路维护工作的顺利进行，通信技术中心积极采取措施，以人为本，确保安全生产。一方面，在每年的寒暑季节，公司制定相应的措施，做好冬季防寒、夏季防暑工作；另一方面，公司领导重视，冬季准备好齐全的防寒衣物，做好冬季安全的基础工作，夏季配备必要的防暑物品，并对一线员工进行高温慰问。

六、经过通信技术中心全体员工共同努力，20\*\*年，在移动光缆维护工作上取得了优异的成绩，但仍存在一定的问题。

- 1、线路预防工作需进一步加强，下步将把护线宣传、护线联防列为加强线路保护，预防外力障碍的重点。同时将加强对沿线群众的走访和宣传，充分利用沿线群众力量来达到护线联防的效果。
- 2、进一步做好工程遗留问题的整治工作，工程遗留问题对线路有着不同程度是安全隐患，下步将把该项工作作为一个重点来抓。
- 3、由于新员工抢修经验不足，实际工作中容易产生抢修超时，针对这一情况，下步我们将利用“传、帮、带”以及技术练兵相结合的方式来提高年轻技术员的业务水平。

200e年脚步即将远去，新年的身影已慢慢靠近，我们将在新的一年中，继续发挥自身优势，不断提高整体维护质量，努力把代维工作做优、做强，为移动通信打造精品网络做出新的贡献。

## 公网光缆整治工作总结12

光阴似箭，岁月如梭。转眼一年又过去了，在公司领导的正确决策和部门领导、同事们的帮助下，本人认真对照自身工作职能，根据公司的工作安排，严格要求自己。同时坚定工作理念，加强专业知识学习，切实转变工作作风，认真履行工作职责，以实际行动精心维护基站，确保cdma、phs移动网络的畅通，积极为公司创收，最大限度地提升了公司‘以一体化专业服务，聚焦客户需求，成就客户价值’经营理念，现将一年来做的工作简要总结于后：

一、努力锻造自我，养成良好的工作作风，掌握娴熟的专业技能自进入基站维护（移动维护）行业以来先后担任过基站维护员、渠道维护员、现业维护组组长、古蔺维护组组长、现业抢修组组长等。期间，完成全省移动资格认证（三级资格认证），先后接触了铜轴通信网络、光纤通信网络及整个ms/bts/bsc/msc之间的网络构成及链接。树立了完整的通信网概念，具备了较强的实践工作能力，并连续3年获得省优秀员工称号。

11月进入中国通信产业有限公司泸州分公司后，按照公司的要求和工作安排，组织人员对全市300多个c网基站进行基站基础资料创建及对联通划转站进行全面割接整治，后又将全市400多面单极化天线换为双极化天线。通过参加公司组织的培训课和自学后，使我了解了zte8800、ztei2等设备的传输与接收原理，掌握了中兴型主设备的维护及优化。能熟练地对基站及配套设备进行维护

，并正规的学习了光电缆的接续、封焊。为以后的线路维护工作打下了良好的基础。树立了完整的通信网概念，对cdma无线基站的维护优化产生了强烈的学习求知欲。在公司及部门的安排带领下，积极参加公司组织的内训，还常常组织班组人员轮流讲授本专业、本岗位的培训课，使班组成员对本专业的相关知识有了巩固与加深，了解和掌握新设备、新技术、新的操作要求与规范。

## 二、刻苦钻研技能，强化自身的工作能力，培养积极主动的工作意识

无线维护班成立以来，公司调整我到该班组工作，主要负责通信设备的维护。到的新的工作岗位后，我除保质保量完成份内工作以外，还带领班组人员全年累计更换或替换天线100余面，调整天线300多个扇区，搬迁基站10余个，在较短的时间内，把无线维护班打造成了一支综合素质高、战斗力强的班组。全班成员心往一处想、劲向一处拧，精诚团结，通过合作，在做好全力以赴提高一体化、优质化服务的基础上，积极响应国家“走出去”战略，充分发挥公司一体化服务的优势，不断对外拓展业务增强企业的水平和能力，推动了主要业务的发展。由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，我能够从容处理日常工作中出现的各类问题，各种故障，保证了本岗位工作的正常进行，我能够以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 三、端正工作态度，弘扬爱岗敬业精神，牢固树立企业主人翁责任感

我坚持自我的反省且努力地完善自己的人格，无论什么情况下，我都以品德至上要求自己，而遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实地遵守它。另外，爱岗敬业是能做好工作的关键，爱岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，不积跬步，无以至千里，不善小事，何以成大器，从我做起，从小事做起，从现在做起。众所周知，我原来是做g网基站维护，对c网简直可以说一窍不通，不过我在日常工作中，认真学习专业理论知识，努力提高专业技能。在与电信公司处于共管阶段的前提下，不管是基站基础维护工作还是网络优化工作都能积极完成。

在以后的工作中我会更加的虚心请教，不懂就问。因为，我深知自己在工作中还存在着许多不足：专业知识还不够全面，有待更好的学习；需要领导和同事们的帮助和自己的努力。还会从基础上提高自己的技术，认真地做好工作计划安排完成好上级下达的各项任务，认真的配合班组长，团结同事，尊重领导，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。

总结人：

### 公网光缆整治工作总结13

青春、责任、奉献、挑战，这些看似毫无联系的词语全都指向了一个年仅24岁的年轻小伙子，他就是××移动公司网络部的普通员工××。××自20xx年进入苏州移动网络部工作以来，立足本职岗位，认真负责、任劳任怨、忘我工作、开拓创新，用美好的青春谱写了一曲又一曲不畏艰险、勇攀高峰的壮丽事业篇章。

他是一名有想法、敢于创新的小伙子。由于公司工作调整的需要，他××于××年××月开始担当了公司工程验收管理工作。对他而言，虽然这是一项陌生的任务，但他本着对公司负责、对个

人负责的敬业态度，以谦虚谨慎的良好作风和大无畏的创新精神，结合工程实际情况对管线验收系统进行了数次优化和改进，并顺利完成了例行的验收汇总分析反馈，以自己的实际行动高效而出色地推动着管线验收和转资工作的进程。

他是一名不怕吃苦、务实肯干的小伙子。在××年一年多的时间里，他积极配合××顺利完成了包括南门主机房、胜浦、长桥等核心机房在内的大小××个机房的搬迁工作。在繁重而忙碌的搬迁工作之中，他从未喊过一声累，也从未有过一声的抱怨，用年轻人的朝气与活力积极主动地进行搬迁，并不断改进工作进制、提高工作效率。尤其是在配合南门主机房搬迁割接工作中，他始终坚守在零下三、四度的严寒天气之中，连续多日配合完成光缆和设备割接工作。最后，主机房的搬迁任务高效地完成了，但他却因为过度劳累患重感冒和咽喉炎而错过了南门机房搬迁工程庆功喜宴。

他是一名勇挑重担、不畏艰险的小伙子。××年，公司为了更好的推动TD建设工作，于\*月底成立了PTN三期工程推进小组，他顺利当选为小组成员。在配合工程推进的过程中，他主动承担重大复杂任务，积极收集规划方案变更信息，协调沟通线路与设备人员紧密合作，并通过采取有效的管理措施大大推进了PTN三期工程进度，他的突出贡献得到了领导和同事们的大力表扬和一致肯定。在\*月\*日下午PTN例会后，他不顾个人安危配合专线故障抢修，不幸摔伤造成左腿髌骨骨折，在住院调养期间他仍然持续关注工程进度，对PTN接入层121个环共计651个TD新站点进行梳理整合，及时沟通跟进，同时有效进行跳纤调度安排，以高度的事业心和责任心有效地保证了PTN三期的工程建设进度和站点开通。

在他年轻的脸庞上，我们看到的是他对于公司事业的激情与活力，在他一次又一次的奉献之中，我们看到的是他无怨无悔、任劳任怨的高尚情操。他如花一般的青春因无悔的奉献而更加丰富多彩、熠熠生辉。

## 公网光缆整治工作总结14

xx-xx年是中国经济快速增长的一年，我们在中国移动集团公司的大方针下，认真贯彻十六届六中全会、集团公司和省公司工作会议精神，在省公司和市分公司领导的正确带领下我们结合xx-xx移动通信实际，更新服务理念，深化改革管理制度，巩固和提升竞争优势，保持行业区域主导地位，加快了xx-xx移动的发展，提高了大客户服务的水平，克服了各种困难和不利因素，业务发展和业务收入保持稳步增长的良好发展态势，各项工作取得了可喜的成绩。

### 一 个人客户管理与服务

为彰显VIP会员尊崇倍至、享我所想的尊贵体验。xx-xx年度我中心本着沟通从心开始的服务理念，

我们的每一位服务人员都从客户的利益出发，想客户所想，急客户所急，为客户提供各类通信服务以及慎重停机、免费补卡，免费更换STK大容量卡，帮助客户积分兑奖等业务我们尽心尽力为客户做到最好。

结合xx-xx移动公司的各项工作指标，本着服务“以人为本”的宗旨从年初的数据分割到年末的客户满意度，实行了针对大客户、重要客户的上门服务、亲情化服务等差异化服务。我们要求每一位客户经理耐心解答客户关于移动通信方面的疑问、圆满解决客户在使用移动电话方面的问题、提供形式多样的信息服务。客户经理会定期与客户联络，同时，客户也可以通过电话、短信、

上门等方式与客户经理保持联系。客户还可以向提供服务的大客户经理预约时间，要求上门服务。上门服务内容包括：业务受理、设置新业务功能、进行新业务演示、解决投诉问题、代收移动电话费等。

另外，结合“服务与业务领先”的战略目标，始终坚持“创无限通信世界 做信息社会栋梁”的企业使命，不断增强员工的“危机感、紧迫感、使命感、责任感”在全面提高服务质量外，使我们中心在公司的文明建设上都取得了长足的进步。

## 二 中高端客户保有率

在当前激烈的市场竞争中，中高端客户将成为我们通信行业下一步争夺的市场目标。在中高端客户市场保有率“战争”中，只有不断深化人性化、亲情般的优质服务，不断提高的业务技术的水平才能，被众多中高端客户所信赖。去年的中高端保有率我们中心圆满的完成公司下达的任务。

## 三 全球通客户目标市场占有率

## 四 外呼人员的管理

外呼人员在我中心完成的指标中占有一定的比率。电话营销的目标客户群选取针对性强，以及服务口径设计妥当和全体外呼人员的共同努力，外呼人员在新业务的推广，全面推动新业务的增量增收中起到了很大的作用。外呼队伍人员在做市场调查、社会调查、服务关怀、挖掘潜力客户时，她们的服务质量就代表着我们公司的服务形象，所以我们培训外呼人员：熟练掌握公司个指标及各项业务，规范服务用语，应答技巧专业灵活，团队之间密切配合协作。使他们能在第一时间内将信息清楚明确的传递给目标客户。

是直接连接客户和公司的桥梁，所以对外呼人员的服务质量直接影响到客户，外呼人员进一步培育潜力型和竞争型业务，重点加强潜力，服务管理、服务人员管理。

## 五 投诉处理

为进一步提高客户满意度、保持服务持续领先，大客户中心在06年里以客户价值为尺度，从加强投诉管理入手，建立起客户投诉快速响应机制。

首先，优化投诉处理流程，加强后台管理人员对前台客户经理投诉处理的支撑，设立投诉热线，建立管理层直接介入处理的应急响应机制，缩短投诉处理时限。其次，严格控制集团客户短信群发。再次，重要和重复投诉直接向公司专业部门或公司有关领导派单，管理人员及时支撑，处理解决方案。最后，完善客户跟进服务制度，提高移动公司的服务水平，从而达到投诉满意度100%。

## 六 日常工作

客户经理是集团客户和个人

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发