# 【电力工作总结范文202\_】电力营销人员工作总结范文

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-04-25

*电力销售与国民经济的发展密切相关，销售量受工农业生产、人民生活及各行业发展和经济增长的影响。以下是本站小编为大家精心整理的电力营销人员工作总结范文，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注本站。　　电力营销人员工作总结范文（一）　　我自X...*

　　电力销售与国民经济的发展密切相关，销售量受工农业生产、人民生活及各行业发展和经济增长的影响。以下是本站小编为大家精心整理的电力营销人员工作总结范文，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注本站。

**电力营销人员工作总结范文（一）**

　　我自XX年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

>　　一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

　　一年多来，我认真学习党的XX大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、云南省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、XX董事长和XX总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“XXXX”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“XXXX”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

　　除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

　　>二、不断努力学习，提高专业知识

　　在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《云南电业》发表文章。

　　>三、认真做好本职工作，提升工作能力

　　在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

　　（一）营销监控中心建设

　　营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis、营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

　　（二）县级公司“一体化”工作

　　作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范（试行）》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则（试行）》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

　　（三）昆明局五华分局试点建设7X24小时数字化营业厅

　　参与《7X24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调昆明局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7X24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户可以24小时通过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

　　（四）建设移动营销作业系统

　　参与《云南电网公司营销移动作业子系统方案》、《云南电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调昆明局和云电同方结合云南电网的实际情况，在昆明供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

　　（五）参与编写各种规范

　　参与编写完成《云南电网公司配电班组建设规范（共十六分册）》、《云南电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法（试行）》、《云南电网公司市级供电企业营销标准体系》、《云南电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

　　（六）完成计量处日常工作

　　完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成情况。

　　通过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解；通过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了一定的了解；通过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性；通过参与各种规范的编写，使我的文字水平有了一定的提高；通过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作能力得到全面提高。

　　>四、自身存在的不足

　　（一）面对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业技术知识和业务能力提出了更高的要求；虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展；但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后的工作中不断努力学习。

　　（二）沟通协调能力还有差距，还需要进一步提高。

　>　五、今后的工作打算

　　在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮助下，经过自己不断努力，取得了一定的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，面对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！

**电力营销人员工作总结范文（二）**

　　XX年来，XX总体工作在中心领导的正确领导下、兄弟班组的配合下，以安全为中心、以抓狠电费回收和用电管理工作为重点，通过全组成员的辛苦努力，顺利、圆满的完成了各项工作任务指标。现将我组一年来的工作情况总结

>　　一、指标完成情况（截至11月30日）

　　1、售电量：售电量完成9045万kw/h，比去年增长9.3个百分点。

　　2、线损率：配网综合线损完成4.3%，比年初中心下达的线损指标6%，下降1.7百分点。

　　3、售电均价：综合售电均价为525.25/千千瓦时，比年初中心下达的指标增长4.85百分点。

　　4、电费回收：当年电费回收率完成99.64%，旧欠电费回收率完成99.70%。

>　　二、狠抓安全工作，不断提高人员安全思想意识

　　安全生产是电力企业不变的主题，更是干好各项工作的重要保证，我班始终把“安全工作放在重之又重的位置，从抓组员安全教育入手，培训员工操作技能，落实安全责任制，加大考核力度，从而提高了组员对安全生产重要性的认识。从思想上牢固树立了“安全第一”方针。现将全年安全工作总结

>　　1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育

　　为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到事故的危害性，清楚的认识到安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

　　>2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

　　为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

　>　3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

　　为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

　>　4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

　　客户的安全用电直接关系着客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

　　>三、采取有效措施，大力降低线损

>　　1、采用合理的管理模式，有效降低线损

　　通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

　　>2、加大用电电检查力度，更换不合格表计

　　从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户7户，追回损失4.98万元。查出表计烧坏90户，及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计70多组。

　>　3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性

　　用户档案的准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路线损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准确性。

　>　4、采用摸底排查法，有效降低线损

　　年初开始我班要求组员必须对自己所管辖的台区和客户情况有一个最真实的了解掌握，对每个台区每个客户的用电负荷都要了如指掌、胸中有数。一旦线损升高，我们就可以通过每个客户的月度电量的增减幅度，对问题的出现有一个较为准确的判断，从而进一步深入细致地对客户进行摸底排查，同时也能查出许多隐蔽较深的问题。

　　通过采取有效降低线损的措施，和全班人员一年来的辛苦努力，我们较好的完成了线损指标，从指标完成情况不难看出综合线损比中心下达的指标降低了1.7个百分点。

　　>四、重抓电费回收，不断提高电费回收率

　>　1、奖罚分明，提高组员的催费积极性

　　定期下达《催费任务书》，按照催费任务书下达的催费指标对每个催费小组进行考核，对完成指标的奖励反之则惩罚，并对电费结零的小组单独进行奖励，通过这一年催费结果来看，这种方法收效非常明显，充分调动了组员的催费积极性，每个小组都开始想方设法催收电费，使我们的欠费较去年有了大幅度的较低，到目前为止我们1月到11月总共欠费17.43万元，回收率99.64。其中1到10月欠费1.49万元，11月欠费15.94万元（其中有2户托收用户因为内部改制，未按期缴纳电费，另外的原因就是居民用户当月欠费不能按时缴纳，按照《电力供应与使用条例》对这部分用户自逾期之日30天后才能采取停电措施，所以这部分欠费要到次月采取停电措施后才能收回），累计发送欠费通知单5万6千多份，累计停电次数5221次。

　　>2、加大对违约责任的宣传，使用户主动缴费

　　在日常的催费中，我们采取加大《电力法》、《电力供应与使用条理》和电力行政法规中有关电费交纳责任条款的宣传，特别是宣传拖欠电费依法承担的违约责任，让用户了解按时缴纳电费是一种义务，不按时缴纳电费要承担违约金。通过我们的宣传，大部分用户转变了观念，变被动为主动。在我们规定期限内缴费的用户越来越多。

　　>3、对无故拖延电费的大用户，采取停电措施

　　在管辖的96户大用户中有几户多年来经常拖延缴纳电费的时间，经我们的工作人员多次催费都未能按时缴纳电费，这些用户按时缴纳电费的意识淡薄，对违约要承担的责任不以为然，严重影响了我们的电费回收率，今年来我们按照《供电营业规则》的相关规定对这几户发送限期缴费通知单，对在期限内未缴纳电费的采取停电措施，经过几次停电后这些用户全部按时缴纳电费。现在我们大用户组的电费每月结零。

**电力营销人员工作总结范文（三）**

　　电力销售与国民经济的发展密切相关，销售量受工农业生产、人民生活及各行业发展和经济增长的影响。供电企业城乡电网改造的逐步完善，供电网络结构趋于合理，运行更加稳定、经济，供电可靠性进一步提高，一定程度上拓展了电力销售市场。但要巩固好现有的市场状况，在现有的市场基础上，寻求新的增长点，进一步开拓市场、就需要我们克服自身在营销工作中存在的不足，注重在优质服务和企业文化建设上下功夫，全力打造供电企业服务的新品牌。

　>　一、在优质服务和企业文化建设方面影响电力市场营销的几个问题

　　1.企业的服务理念没有完全建立，在员工的思想当中没有搞清楚开展优质服务与企业的利益、市场营销的关系，认为优质服务是额外负加的工作，没有同自己的岗位工作有机的结合起来。阶段性的短期突击行为在职工思想当中根深蒂固，甚至还有部分人存在“服务低人一等”的错误思想，服务工作中缩手缩脚，不好意思，难为情。制约了优质服务工作全面深入的开展。

　　2.优质服务没有同岗位工作有机的结合起来，往往是重形式、走过场，一个活动接一个活动轰轰烈烈地搞过以后，在具体的工作当中没有真正地体现出来。甚至有些人提到优质服务就是搞活动，上街宣传，发放用电宣传资料等。

　　3.服务的体制不顺，体系不健全。客户服务应是一个全面设计、全员参加、全过程控制的整体，错误认为供电企业服务是一些直接面向客户的部门和员工的工作，在整个全过程控制的整体中没有真正形成：机关服务基层、生产服务经营、经营服务窗口、窗口服务客户的服务体系。

　　4.服务的手段落后。在电力事故抢修中手段落后，抢修时间较长，停电范围较大，客户电费的收交手工操作，大客户跟踪管理跟不上发展的需求，报装接电手续的办理，并不是所说的“只要一个电话剩下的事由我们来做”，查询服务步骤较多。

　　5.服务的概念不是十分清楚，服务的内容仍停留在完成自己本职应尽的职责和工作上，比如供电设施的事故抢修、本身属供电企业运行管理的设备，由供电企业进行抢修，消除自已产权范围供电设备的运行缺陷和事故，保证安全供电，不能算是完全意义上的优质服务。那么，认真完成本职工作本身就是做好了优质服务工作呢？还是需要开展一些深层次的服务？

　　6.没有把优质服务融入企业文化的建设，供电企业服务品牌的定位、经营的战略、员工个人价值的实现等方面都不很明确。开展服务文化、塑造企业形象内容的社会活动较少。

　　>二、注重文化建设、培育企业服务的新理念

　　在近年来开展的优质服务活动中，供电服务有了明显的改进。首问责任制，上门服务，“一口对外、内转外不转”的窗口服务，自20XX年开展的“电力市场整顿和优质服务年活动”以来的承诺服务等，都取得了一定的进展，收到了良好的效果。但都停留在一种被动的、浅层的、单一化的服务上，没有完全从一种基于“以人为本”、注入企业文化建设内涵出发进行的全面建设，没有真正的体现出在服务中人的价值观的实现。必须在培育服务理念的思想中，提升员工的价值实现和员工竟争意识的培养。通过企业文化建设，把服务文化渗透到企业的所有活动中，提高服务文化在企业中的重要性，使员工变被动服务为主动服务，变阶段性突击行为为融入岗位工作深层次的开展。理解优质服务与企业效益、个人利益的密切关系，是社会道德建设的重要组成部分。把注重个人形象同打造服务品牌结合起来，在同客户的服务交流中，通过人与人之间服务与被服务的构通，达到文化沟通，使客户在优质服务中感受到实惠和愉悦的同时，使供用双方的道德情操得以陶冶和提高，传播企业文化，树立良好的品牌形象。

　　>三、建立健全服务机制和服务体系，使员工在各自的岗位上，开展好优质服务工作

　　建立“机关服务基层，全局服务营销，营销服务客户，全员服务社会”的服务体系。形成企业内外搞好优质服务的常态运行机制，充分保证营销窗口的服务功能发挥。把各个环节的服务要有机的组合起来，各服务环节的工作必须融入岗位职责中，实行标准化、规范化、日常化的运作。通过各种优质服务的宣传活动、竟赛活动、评比活动来促进岗位工作的规范化和标准化。注重在服务的细节上下功夫，在服务的难点上做文章。在服务机制的建立上要考虑做好同客户的联络机制建立，增进同客户的交流与构通，真正形成以客户为中心，全员、全过程、全方位为客户服务的营销氛围。同时要严格履行好已建立起来的供电服务承诺机制，诚信践诺，通过全天候的报修服务、零点检修停电方案，快速的故障处理、尽量减少不必要的停电，缩短停电时间，缩小停电范围等具体行为措施，体现出岗位服务的灵活机制来。在服务机制上还要考虑建立需求侧的分析和市场的预测机制。加强开展市场调研和需求侧管理工作，掌握各类客户、各个时段的电力供需状况，建立客户的用电服务档案，跟踪管理和服务。随着我局新用电营销系统的建立，银行代收电费网点增加并趋于正常，用电营销的网络服务平台已经形成，建立现代化的用电营销信息服务机制是势在必行，我们要充分利用这一平台，进一步引进、完善各类应用系统，真正实现网上交费、报装、查询等服务，实现对大客户的运程监控、实时抄表、在线监测防窃等功能，实现服务机制的现代化。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！