# 电信套餐营销研究总结报告

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-03-09

*最新电信套餐营销研究总结报告5篇时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，这段时间里，相信大家面临着许多挑战，也收获了许多成长，是时候在工作总结中好好总结过去的成绩了。那么要如何写呢？以下是小编整理的电信套餐营销研究总结报告，欢迎大家...*

最新电信套餐营销研究总结报告5篇

时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，这段时间里，相信大家面临着许多挑战，也收获了许多成长，是时候在工作总结中好好总结过去的成绩了。那么要如何写呢？以下是小编整理的电信套餐营销研究总结报告，欢迎大家借鉴与参考!

**电信套餐营销研究总结报告【篇1】**

光阴似箭，转眼间，四年的大学生活已经接近尾声，几个月之后即将面临就业的我们，第一次走出校园，步入社会，进行就业前的锻造。我有幸进入中国电信万州分公司进行实习，在中国电信这个广阔的平台上我接触了很多的人和事，在实际的工作中检验自己，把在学校中学到的知识运用到实际的工作中去，让我收获不少。

在为期一个月的实习中，我们有幸跟随了多个业务经理学习。实习的第一天，我们先是听取了赵晓阳经理召开的公司代理商3月份第一次会议，了解了中国电信在移动电话、宽带业务方面的相关政策及工作计划。随后，我们了解学习了中国电信移动通讯资费套餐。最后，到小区中进行各种宣传活动，到基站参观学习并对基站的维护进行了学习，做电信公司的电话回访员。通过这次实习丰富了理论知识，增强了动手操作能力，开阔了视野，对我今后的学习、研究方向产生了深刻的影响，并对我今后的工作有了定性的认识。

通过这短短一个月的实习我在其他方面也有不少心得体会。

第一：团结合作。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们不熟悉,而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。通过几天的相互学习和交流，我领悟到不仅是在学习上还是工作上都需要发挥团结协作的精神才能事半功倍。同时也让我懂得了只要真诚待人，虚心请教，同事们也很乐意和我交流。由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。

第二：认真踏实。带我的经理告诉我对待工作都要保持良好的心

态，要认真踏实。对此我深有感触，在工作中的态度往往会反应一个人的对生活的态度，如果在工作中表现出来的认真塌实的态度不仅能让自己很好的完成工作任务更能促使自己养成良好的生活工作习惯。

第三：勤学好问。由于刚到公司，对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好问，幸运的是，我的同事们对我提出的各种问题他们都能很耐心的系统的为我讲解。

第四：虚心进取。我们应该抱着认真踏实的态度来做事，虚心学习往往能得到别人的认同。在学习过程中我们还应该看到别人的长处并虚心学习使自己不断完善和改进。

第五：工作中要细心和善于观察 。在参观营业厅前，经理要求我们要搞清楚营业厅的分区、各功能、设施等并且提出不足。我们观察时只注意显眼的地方而忽略了细节，比如营业厅门前的车辆排放问题、饮水机中的纸杯等问题。这些看似可以忽略的细节在某种情况下，就是决定成败。现在通信行业竞争激烈，只有从细节抓起，从顾客的出发，以人为本，才能给顾客留下好印象，才能留住客户。

第六：要善于与他人沟通。如何和陌生人沟通，如何在很短时间内使别人对你感兴趣，如何有技巧的挖掘客户的需求等等，这些都是很大的学问。在培训会上，经理教我们如何递名片，小小的动作，学问很大，使我受益匪浅。一些东西只有真正踏入了社会才会明白，睿智的和别人沟通，将会给你带来很大成功。公司中很多的业务员都发展了自己的老客户，或者可以这样说他们结识了很多朋友，从客户发展到了朋友，会沟通加强了他们的关系。

我在实习过程中，收获到了在学校里根本学不到的东西。通过实习，我在通信方向开阔了眼界，增加了见闻，明白了一些通信设备的简单原理，也大体了解到了该行业的最新发展动态，把平时书本的知识应用在了实践中，得到了一大笔宝贵的知识财富。同时，我也看到了自己的不足，还需要努力学习，了解更多相关知识，丰富自己的阅历，多请教他人，通过各个渠道学习和了解通信行业的相关知识。从实习中我也感受到了信息技术带给我们的美好生活，也看到了当今通信行业的发展现状以及广阔的发展前景。

**电信套餐营销研究总结报告【篇2】**

岁月不居！转眼间我来到电信工作将近一年了。时间催促我即将告别20\_\_，憧憬激励我在20\_\_年开创事业的新高。20\_\_年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话 “态度决定

一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20\_\_年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极相应电信公司企业转型的需要，贡献自己的光和热。

**电信套餐营销研究总结报告【篇3】**

光阴似箭，转眼间，三年的大学生活已经接近尾声了。不久之后就即将面临就业的我们，第一次走出校园，步入社会，进行就业前的锻造，我有幸进入浙江电信有限公司临海分公司进行实习。回顾这16周的实习工作，感触很深，收获颇丰。在中国电信这个广阔的平台上我接触了许多的人与事，在实践中的工作中检验自己，把在学校中学到的知识运用到实际的工作中去。这四个月在单位领导和同事的的悉心关怀和指导下，在毕业指导老师的耐心教育下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的社会经验和社会见识，下面我将从以下几个方面总结自己这段时间自己的感受。

一、努力学习，注重实践，不断提高自身素养和工作能力。

实习初期，我主要是掌握电信的运营模式和机房运行模式。我是怀着无比兴奋和紧张的心情度过的。同是，感触也很大，感觉到了学校与社会的区别。理论知识和社会实际需求的区别以及各种复杂的社会人际关系。不像在学校那种简单的知识理论概念，而是理论和实践的结合。他考验着我们所学知识的应用程度。

在第一个月中，领导带我参观了电信各个部门。我主要的任务是熟悉机房，和相关的服务器和机房的安全性能等。我了解到，机房分为游戏专区，网络设备专区，一级托管区，二级托管区，VIP托管区5个部分。机架区内放置机架20多个，共可容纳服务器近200台。机架为19\"标准机架，40U高度。包房区有1个VIP区，VIP区大约7～8平方米，可以放置3个机架。电力由2路市电供应，能够自动切换，电力容量为110KW。进口UPS电源保证不间断电力，3台6匹柜式空调，2+1轮转，满足机房恒温恒湿的要求。网络设备全部为CISCO产品，为全交换网络结构。2G带宽，杜绝单点故障。提供7\_\_24小时技术支持服务，支持8888和169的VIP拨号用户访问。

本次实习，给我最大的感触就是我们在学校中学到了很多理论知识，但是很少用于工作实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和工作中找不到方向。一天不学习，你就会落后，所以在第一个月中我认真学习了电信的有关规章制度和机房的管理条例手册，通过这些工作条例的学习，使我进一步加深了对电信各项工作的理解，可以求真务实的开张各项工作了。

通过这次实习，我真正理解了学习是获得新知、掌握方法、提高能力、解决实际问题的一条重要途径和方法。单纯的理论知识是行不通的，切实做到用学校中学到的理论知识武装头脑、指导实践和推动工作。积极的把自己现有的知识用于工作实践中，在实践中也才能检验理论的有效性。可以说两者是相辅相成的，缺一不可。

二、认真踏实，虚心进取，做到不懂就问的良好习惯。

实习初期，我对机房满怀好奇的心情，和想要了解新事物的决心，对什么都有兴趣，都想试试。但专业知识不够扎实，对一些操作不能正确理解，不利于更深入的学习，一开始就受到打击。因此，我决定还是先从基础抓起，复习和回顾已经学过的知识。

慢慢的，我已经可以掌握一些简单的操作了。在单位里待了一段时间后，也渐渐地发现，真正在工作中要用到的`知识点不会太多，但针对这一点你必须要全面了解。工作中时常会发生这样那样的新问题，不懂就无法解决。这段时间里，我碰到了很多不懂的问题，从开始的慌乱到最后的坦然。碰到问题并不可怕，重要的是我要尽力去把它解决掉，把它变成我的知识。例如：机房的电脑前台的输入法都是五笔输入法，现在的各个行业基本也要求是五笔输入法，作为一名计算机专业的学生，不会五笔输入法我感到很内疚，所以我花了一段时间去学习五笔，但是我认为五笔输入法并不是万能的，五笔出现的时间较早，早就应该被其他输入法代替。当然，不可否认，五笔有其他输入法不可取代的优势，但是八十年代和九十年代的字根表和其输入方法已经不适合当今高速发展的IT行业了。所以我觉得找个代替五笔输入法来得到大众企业认可的输入法显得相当重要了。使我感觉到应该要在不断发现问题，解决问题的过程中学习、成长。

我们在学校学习的知识只是为将来能找到工作而打下的基础，这些远不足以完成某项工作。我们所欠缺的还有很多很多，孤芳自赏那是无知的表现，如论何时都应该要抱着学习的心态来完成每一件事。有些失望是不可避免的，但大部分的失望是我们高估了自己。好多事情总是要到后来才看清楚，什么才是最重要的。

三、以极大的热情投入到工作中去，尽心尽力履行职责。

刚步入工作岗位时，我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，枯燥的重复着机房的日常工作。我就开始有一点失望，开始的热情有点退减，完全找不到方向。

单位的指导老师看到情况后，耐心的指导和关心我，让我去跟随户外工作人员学习一段时间，这段时间我跟随过技术人员外出维护客户宽带，也和光缆维修人员在恶劣的环境下抢修过光缆。看着他们耐心的一家家修理宽带，看着他们坚持不懈的一段段检测光缆，使我理解了不管是什么工作，不管是干什么，最重要的是要以极大的热情投入到工作中，做好自己的本职工作，只有大家都坚守自己的岗位，一个团队才能运营。

同是也使我学到了许多知识。我了解到了我国目前带宽的种类和技术，例如各种宽带错误代码所指代的意思等。随着我国Internet技术的普及，宽带已经走进了千家万户。但是人们对宽带日常维护的知识十分欠缺，例如有些客户的宽带只是因为网线接口的松动而觉得是电信的问题，甚至有些是因为宽带账号密码输入有误导致宽带无法连接。但跟随着的技术人员总会不厌其法的走访着每一家申报宽带维修的客户，并耐心和我讲解着问题的所在和解决办法。但是我觉得，这会导致电信后期维护的任务繁重，资源的不合理利用。所以我觉得应该多组织些宽带普及的知识，让大家懂得宽带的一些基本维护和维修办法。我和领导反映后，得到了领导们的支持。

在接下去的一段时间内，我尽量保持着当初的那份热情干劲，不断得做好自己的本职工作和领导交予的任务，慢慢得就找到了自己的角色和位置。明白自己该干些什么，本着认真负责的态度去对待每项工作。

四、善于交际、注意形象、用诚心去换取人际关系。

如何和陌生人交际，如何促进同事的关系，是我在这次实习中学到的实践知识中最重要的部分。刚步入社会，我们还不是很懂怎么处理好人际关系。因此一段时间内我体验了作为一名电信营业厅员工的工作。来咨询的多是一些中年人或者老年人，刚开始的时候我会因为一句术语的解释而感到不耐烦，渐渐得使我了解到了作为一个服务基层的人员是多么的不容易，以前自己去电信咨询的时候，总怪他们服务态度不好，当我亲自站在这个岗位上时，我才真正理解了他们。

这段时间我还凭着电话营销拉到了7个客户到营业厅来办业务。其中，有5个成功了。我还招待他们去挑手机、挑号码、解释套餐的内容和一些办理的注意事项。这份招待客户的工作，让我有机会从办公室走向了厅面，加强了与人交流的能力。我因为紧紧抓住消费者的心理，而创造了一天成功办理5个套餐的佳绩，并且从电话营销到接待客户再到填单的这个过程都是我自己操作的。这个成绩是在让人惊喜，也得到了领导的肯定。随着工作技能越来越娴熟，我对与电话营销、与客户面对面沟通等方面也有了更深刻的理解和和体会。我对怎样在一个企业工作有了一些的感悟：

1、尊重上级，态度谦虚有礼。作为一个下级，我们必须学会如何尊重领导。尊重领导，并不代表盲从，而是尊重他们的经验和指导。毕竟他们的经验比我们长，我们辩证地吸取经验，有利于自身的发展。

2、慎言慎行，注意形象。进入电信营业厅，我的言一行就不再是代表你的个人，而是关系到我所在单位的荣辱。因此，必须让自己尽快适应新环境，融入到企业的文化之中，把电信人应有的精神面貌带出来。

3、处理好人际关系。在当今社会，人际脉络的重要性不容置疑。拥有良好的人际关系，做起事情来也会事半功倍。

4、自信：时刻保持自信。因为成功源于魅力，魅力源于自信。

5、不耻下问，只有不断装备自己才会不断进步。这个世界每天都在进步，如果自己只是原地踏步的话，其实已经是在退步，后果必然是被企业所舍弃。因此，我们要争取一切途径去增长见闻，无论是通过他人、书本还是自身实践。

6、脚踏实地，走向成功没有捷径，只有勤勤恳恳地做好自己的本职，才能有更大的成功。

也许大学生从象牙塔中走出来，自以为满腹经纶，才华横溢。可是除了书本知识，我们却没有一点实践经验。做工作不能仅仅是纸上谈兵，更重要的是脚踏实地地工作。在自己还没积累足够地知识和经验去应付工作之前，不要好高骛远，指望提出大规模地改革，赢得领导的赞赏。因为你对这个企业的了解还是很有限的，不能指望一进去就大刀劈斧，干出一番大事。想成功还必须勤勤恳恳地干好本职，把基本的经验拿回来，才能为以后的成功增添筹码。一些东西只有踏入社会，才会真正明白，睿智的和别人沟通，将会给你带来很大的成功。

五、存在的不足和问题

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小的差距，如理论水平、工作能力上上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等。这些问题，我决心在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好的做好本职。

通过这样一次机会，让我各方面都有所提高，使我在计算机通信方面开阔了眼界，增加了见闻。明白了一些通信设备的简单原理，也使我大体了解到了该行业的最新发展动态。这些经验的积累才是无价的。都说成功就是一个缓慢积累的过程，没有直线，没有捷径，成功就是用一个个脚印写出的那串省略号。

在为期四个月的实习中，要感谢电信给我这样一次宝贵的机会，感谢指导老师在这段时间的指导，让我受益匪浅，也促进我在今后的学习中要更加努力。

**电信套餐营销研究总结报告【篇4】**

20\_\_年，咸阳电信渭城电信分公司各方面工作在去年的基础上，按照市分公司的部署要求，在增加业务收入、扩大市场占有、继续稳定老用户，快速发展、挖潜新用户、渠道拓展等方面取得了一定成绩。努力完成了分公司全年工作目标，继续保持咸阳本地电信品牌的主导地位，有力地维护了中国电信整体形象；全体员工坚持“改革、发展、稳定”的大局方向，尽心尽力工作，发扬艰苦创业精神，在激烈的市场竞争中开拓前进。20\_\_年也是咸阳电信公司竞争激烈更为重要的一年，在这一年里，在分公司领导的正确领导和全体员工的共同努力下，我们保质保量的超额完成了20\_\_年的艰巨任务。

本人在我们公司渠道班，我们的班组是一个团结上进的班组，在班长的带领下，全组人员心往一处想、劲儿往一处使，认真的完成公司部门交办的每一项工作任务。我做一名今年七月刚入司的新员工，我一直在自己的岗位上尽职尽责的工作，时刻想着如何能为我公司多贡献自己的一份微薄的力量。在20\_\_这一年里，我积极的参加分公司的组织的各项活动，在每周二，四加班的时候主动把白班未处理完的各项工作处理完毕。每次上早班，加班的时候，提前20分钟到岗，做到班中有事，随叫随到，遇到加班加点更是常事，出色的完成了各项工作任务。现将本人20\_\_年的工作情况汇报

一、今年7，8月份积极组织参加我公司主办的天翼游戏达人大赛和7天乐活动

通过此项活动让用户充分体验到智能手机的魅力，以达到活跃市场，促进销量的目的，增加代理商和公司的共同收益达到双赢的局面。

二．今年10月份积极参加“天翼智能手机价中秋国庆大降价”等公司组织的专项活动通过天翼智能手机节，迎双节，达到合约计划大力发展的目的，宣传企业品牌形象，普及宽带信息改变生活，加强智能机通信时代带来的便捷。

三．今年九月份积极参加公司主办的“喜迎教师节 感恩教师节 电信送礼”等活动

四、恪尽职守，认真完成本职工作，立足渠道建设拓展，积极开展精确化营销

本人所负责管辖渠道合厅内日常营销活动的组织，宣传，政策的培训，传达，厅内 的整体布置，及相关的基础管理工作非常敬业，在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。积极开展了“策反联通、发展代办”等专项活动。

五、努力学习，不断提升自身的业务水平

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习业务的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率

六、树立工作目标，创品牌服务形象 始终坚持以“用户志上，用心服务的理念”为导向心系客户，想之所想，急之所急，“客户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽 自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。

在20\_\_年这一年里，本人在学习、工作、生活等各方面的努力，得到了分公司各位领导和班组所有员工、相关班组的一致认可。本人在今年来所取的成绩，都离不开分公司领导和同事的热心的帮助。

在新的一年中，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

**电信套餐营销研究总结报告【篇5】**

20\_\_年x月\_\_日至x月x日，为期x天在电信的实习结束了。我被安排在维护分部监控维护班，实习内容就是了解维护监控机房的职责和本地电信网络的现状，通过学习了解，我知道了监控机房岗位的职责和重要性，对礼泉公司的网络现状和组成有了基本的了解，通过对设备现场参观，了解了设备大致的工作状况和每种设备在电信网中的作用；通过学习，了解了测试软件的使用方法和主要测试指标；了解了机房室内分布的原理和状况及很多新的知识，也长了见识，从人员到设备大致了解了电信公司的后端的情况。这x天过得很充实。

通过这些天的学习，我有了很深的感触：我们学的都是理论知识，与实际有着不小差距。这次实践活动就是让我们了解到学校到社会的阶段是需要转型的，让我们做好充分的心理准备，从理论到实践也不是说说这么简单的一件事。在实习期间，我深切的感受到：

第一：真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应，后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他么也很乐意和我交往。还教会我一些技术，由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作。孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

第二：勤学好问。刚来到单位时，我对很多方面都不熟悉，这就需要我勤学好问。因为经验是很重要的，我发现引起网络故障的原因有很多，如果没经验就很难处理问题。例如有一次，我们接到客户报

障后，赶赴现场发现用户的网络下行速率不正常，他先后把电话线，调制解制器,甚至电缆也换过仍未解决问题，最后他把端口也换了才排除了故障。遇上如此复杂的问题是比较少见的，可能连经验丰富的员工也感头疼。经验不足的我更需多请教他们。但必须注意的是：在问人之前要分清哪些问题可以问，哪些问题不该问。还要注意在什么时候问会好一点。

第三：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失策。例如他们在接到故障时，首先会根据用户的反映来分析情况，然后问清楚对方的地址和联系方式，当怀疑是用户的电脑故障时还要带上手提电脑去监测，最后才派出人手去收复，这种做事方式就很有条理，不会做一些无用功，工作效率也得到提高。受他们的影响我也慢慢变得做事不那么急躁了，这真是很难得的工作经验啊！

第四：团队合作。在团队中，我们互帮互助，对整个实践来说，这是至关重要的，团队合作是企业内部共创价值的具体要求，团队合作的目的就是创造“l+1>2”的企业整体价值最优。

在监控组，时常可以听到告警障碍，他们都可以熟练的并轻松的解决一个又一个障碍。有时，我也会去接电话，虽然听不太懂，太专

业了，我所做的就是把它们记下来，然后交给我的指导老师。老师就会一边细心讲解一边把障碍就给解决了。老师还说，这里可是重要着呢，处理障碍需要的是知识和经验，需要第一时间解决用户的问题，不能出错的。

这次实践给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。这次实践之后我了解到了，的确感性的认识更容易被接受。我也认识到，我的知识面要广，不能仅仅局限于自己的专业，对其他方面多懂一点真的会对我大有用处。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进电信公司去实习，对我来说是受益不浅的。我就快毕业走向社会了，相信这次实习对我日后参加工作有帮助。最后再次感谢，感谢电信给了我这个实习的机会。

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！