# 2024年移动公司员工工作总结 移动公司个人工作总结(4篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-09-13

*移动公司员工工作总结 移动公司个人工作总结一中国移动是一个值得尊重的移动信息专家。“正德厚生臻于至善”是中国移动的核心价值观，，体现了中国移动独有的特质，又阐释了中国移动历来的信仰;“创无限通信世界做信息社会栋梁”是中国移动的企业使命，体现...*

**移动公司员工工作总结 移动公司个人工作总结一**

中国移动是一个值得尊重的移动信息专家。“正德厚生臻于至善”是中国移动的核心价值观，，体现了中国移动独有的特质，又阐释了中国移动历来的信仰;“创无限通信世界做信息社会栋梁”是中国移动的企业使命，体现了中国移动通过追求卓越，争做行业先锋的强烈使命感;“成为卓越品质的创造者”是中国移动的愿景。中国移动一直以来都坚持以客户为导向，秉承“沟通从心开始”的企业精神。

我很荣幸地能在到中国移动\_分公司的客户服务中心实习。当我第一次踏进中国移动(\_)客户服务中心时，我已经感受到中国移动非凡的企业文化。中国移动的保安很有礼貌，而且他们对每一位进入客服中心的人都表现出一种关怀，这种关怀是每一位进入中心的人都能感受到的。

我的实习内容是在客服部做实习经理。首先是两天短暂的\'业务培训。负责培训我们老师主要是\_x师姐。从参加培训的第一天起，我们就从\_x师姐和\_x师姐的身上感受到中移动员工无微不至的人文关怀，同时也感受到中移动员工“全心全意服务顾客”的服务精神。

师姐们在培训过程中一直向我们强调：我们的工作目标就是热情地服务客户，追求客户满意。在不到的两天培训中，我感受到中国移动对员工的要高求，同时也感受到公司对员工的关怀，第一次亲身感受到中移动“沟通从心开始”的企业精神。培训的内容虽然很多，但是由于师兄师姐在培训中的细心关怀和高技巧，我们的培训一直都是在愉快的气氛中进行的，完全感受不到培训的压力，而且培训的效果很好。从那时起，我才真正将课本上学到的“在现在市场经济中，企业要以市场为导向，以顾客中心，建立服务顾客的意识，以满足顾客需求为企业生产的日标”的服务精神与真正的企业结合起来，第一次真正体会到“服务顾客”的重要意识。

这一次的实习虽然时间不长，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习我们能够更好的了解自己的不足，了解工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

在最初工作的几天时间里，我觉得还是有很大的工作压力，因为我对公司业务电脑系统还没有运用熟悉。不过在老前辈和督导们的热心帮助下，我克服了工作上的种种难题。经过几天的实践，我对系统的运用也越来越熟悉了，工作起来也越越来越得心应手。师姐的热心、督导的关怀，使我在话务室也有如归家的感觉，工作的压力也越来越小了。中国移动员工的那种团结友爱，一视同仁的精神，使人有一种归属感。这是一种很难得的感觉，它可以使我们工作得更努力，对客户的服务态度更好。

**移动公司员工工作总结 移动公司个人工作总结二**

转眼间，两年过去了。在这过去的两年中，是中国移动选择了我，也是我选择了中国移动。从进公司的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明，在这极其充实的工作中，我即辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。

我不仅对前台的业务流程有了提高，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用;营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

我的感受和体会

经过这两年充实、丰富、辛苦的工作后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在工作中，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。

明年工作的展望

2、结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

3、继续加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销。体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点。

最后，感谢公司为我提供这么多学习和锻炼的机会，感谢在这期间帮助过我的领导和同事。作为一名新人，在这个精锐而充满活力的林州分公司太行路营业厅，我的人生之路才刚刚开始，只有不断地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自己的一份薄力。

**移动公司员工工作总结 移动公司个人工作总结三**

“没有总结，就没有收获，更别说进步了……”我这样对我的小侄子说。因为他喜欢看动画片，我就告诉他看完之后一定要想想自己有什么想法。他还不到五岁，或许他听不太懂我讲什么，但是我想说，这话更多的是对我自己的一种提醒，提醒我应该对在移动公司实习的一个月进行总结了。

严格地讲，自己并没有实习一个月。协议是从7月14日签到8月15日的，但是前几天都在接受培训，加之中间又有几个双休，感觉实习时间真的很短暂。

正式实习第一天，我们便被分了组，有的去了网络口，有的到了营销组，而我则进了客户组。坦白说，通信行业对于我是比较陌生的;我对于它来讲，也是一个地道的“门外汉”。因为我甚至连这几个部门是干什么的都未分清楚，也直到后来，我才知道，网络口是市公司下的，而营销组、客户组则是隶属于利州区公司。

进入客户组后，我被分配跟着刘姐，她是负责学生市场的客户经理。由于我是新晋员工，加之又是实习生，因此自己并不能帮太多忙，只能先学习。所以我的第一个任务便是熟悉移动公司三大品牌，动感地带、神州行以及全球通。对于移动的资费，我觉得公司考虑的非常周到，针对不同的客户群，打造不同的品牌。但是有一点比较麻烦，资费更新相当快，令人目不暇接，因此大部分资费我都记不住。

像上次在实习半个月后的总结会议上所说的一样，在客户组里，我觉得我们主要是同电话号码以及客户打交道。什么是客户组，就是主要负责联络客户，维护彼此间的关系，而其中的桥梁便是——电话号码。

与电话号码打交道贯穿了我的整个实习过程。在熟悉boss系统之后，我便开始了电话号码之旅，如将客户加入某集团，将客户从某集团中删除，查询客户的欠费情况并为一些重要客户转账，直到实习最后一天，都拿着新卡为客户开户，并办理存费送费的业务。说实话，这些工作都是十分机械的，可能前几个号码做着还比较新鲜，可是后面呢，或许一不小心眼皮便黏在了一起，但是一想到这是在为客户服务，一个小错误都极可能为客户或公司造成损失时，便不得不谨慎得犹如做第一个一样去做好每一个。动辄成百上千的号码或许会花去我大部分时间，但是我也从中得到了一些小小的好处，比如我对数字小键盘更加熟稔了，我的心态也更加沉稳厚重了。

与客户打交道分为两个方面，一是和客户面对面交流，二是通过电话。

和客户面对面交流主要是通过“上门服务”，推销移动公司的一些优惠业务。在上门的过程中，我们遇到了各种人，有对移动公司表示支持的，也有对其表示不满的。对于前一种，我们由衷感谢;而后一种，我们也希望其能提出更加合理的建议。当然，这些我觉得都还比较容易应付，让我感觉最难熬的是在日食前一天。当天，我和负责建行的客户经理到建行办理事情。当时是我第一次见客户，加之又不熟悉对方，因此凡事都表现得毕恭毕敬，话也尽量不多说。可后来发生的事情却让我们倍感尴尬，那就是移动电话突然不能接通。当时，很多客户都频频向我们发问。可我们对此也是莫名其妙，因此只能揣测，可能是受日食的影响。最后回到公司才终于弄明白，原来是成都某处的地下光缆线被挖断了。现在想想，只是想对客户表达歉意，在那一刻不能帮忙。尽管自己不是移动公司的正式员工，但是当时自己的确着急过，因为心里翻涌着一种叫集体荣誉感的东西。

而打电话，对我来说真是有些困难，因为我压根就不擅长。但转念一想，这正是锻炼的好机会，应该把握住。记得第一个号码还是在同仁的鼓励下才拨通的，要讲的内容也是在心里默背了许多遍。在打电话的过程中，我们都遇到了许多类似的状况，有仔细聆听的，也有一张嘴便挂断电话的，甚至有人说“这是骗钱的”。渐渐得，我熟悉了推销内容，也熟悉了形形色色的人的态度。不管客户喜不喜欢这种方式，我反倒觉得，我一定要让自己的声音听起来充满信任、向上和快乐。

在广元移动分公司实习的这一个月中，我还参加了第二届成长动力营的闭营仪式以及针对部分中学销售电话卡的营销活动中。尤其是在营销活动中，我更加深刻体会到了省团委张彤副书记的那句话“理想与现实的差距、校园与社会的差距是巨大的”。作为即将毕业的大学生，我们不能改变这一现状，我们所能做的，就是尽力使这一差距得以缩小。

短暂的一个月，我觉得自己收获了许多书本上学不到的知识，也明白了前方还有很长的路要走，我会揣着我的座右铭“功不唐捐”继续前行!

**移动公司员工工作总结 移动公司个人工作总结四**

在学院的统一部署下，我今年暑假利用二十五天的时间在中国移动集团吉林分公司完成了我的暑期管理实习任务。

中国移动通信集团公司吉林省移动通信公司是遵照国务院关于chr(39)政企分开，邮电分营、电信重组chr(39)改革精神的要求，于20\_年8月12日独立运营，是中国移动通信集团全资子公司，辖8个地市分公司，三个直属单位和40个县(市)营业部。

公司在保持与国际先进技术同步发展，努力提供多种业务应用的同时，始终坚持chr(39)沟通从心开始chr(39)的理念，追求客户满意服务。目前，全省客户达200余万，并已在全省建成一个覆盖广、通信质量高、业务丰富、服务一流的综合通信网络，网络容量为398万门。gsm移动通信网已经与五大洲70多个国家的140多个移动通信运营商开通了国际漫游业务。目前，正在大力发展gprs技术、移动数据和多媒体业务，积极推动网络向第三代移动通信演进。

为了了解通信公司的实际运营模式，熟悉通信公司的运作方式，将自己所学到的知识在实际工作中加以检验，明确自己企业的定位，为明年的就业做好见习准备，通过与吉林移动公司人力资源部的联系，经过人力资源部与综合办公室的两轮面试，我被安排在综合办公室的秘书科实习，我所在的部门主要负责：公司领导的日程安排，辅助领导完成公司的战略和发展计划的制定，起草完成相关文件，协调公司各职能部门的工作等综合性事务。

在吉林移动我跟随相关领导，参观了青岛海尔集团，在参观过程中，丰富了我的阅历，提高了我的能力，使我对企业文化，核心竞争力等有了全新的认识;通过是否引入crm管理系统的分析与研究，使我对crm管理系统有了深刻的认识;参与了吉林移动大客户短消息系统的可行性论证与研发，使我能学以致用，提高了综合能力;在吉林移动我系统全面的了解了移动数据业务的历史，积极主动的关注其发展方向与未来，使我对其有了全面的概念与深层次的理解。

在实习中，我注重了与领导和同事的沟通，培养了自己的团队精神，加强了自己的集体荣誉感。

我相信二十五天的实习，将成为我人生华美乐章中，一个青春激扬、跳动的音符!

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！