# 电信公司拥军工作总结 电信公司拥军工作总结汇报[精选集锦4篇]

来源：会员投稿 作者：星月相依 更新时间：2024-01-17

*电信公司拥军工作总结1电信分公司年度工作总结20\*\*年\*\*电信分公司坚持一去二化，在发展中找差距，在发展中调思维，聚焦市场、客户、渠道、形成差异化竞争优势，把握市场规律，加快规模发展之年。一年来，我们坚持以“创新与服务双领先规模与效益双提升...*

**电信公司拥军工作总结1（电信公司拥军工作总结报告）**

电信分公司年度工作总结

20\*\*年\*\*电信分公司坚持一去二化，在发展中找差距，在发展中调思维，聚焦市场、客户、渠道、形成差异化竞争优势，把握市场规律，加快规模发展之年。一年来，我们坚持以“创新与服务双领先规模与效益双提升”为工作主线，外抢市场、内强管理、实现跨越发展，直面市场激烈竞争、全力抢夺市场份额、积极推进企业转型，以高昂的斗志迎接挑战，各方面工作都取得了长足进步。

一年来，全体干部职工不怕困难、团结拼搏、勇挑重担、无怨无悔，在这里，我谨代表公司党总支对一直艰苦战斗在公司各个岗位上的广大干部职工表示崇高的敬意！并通过你们向对长期以来默默关心和支持着公司工作的员工家属表示衷心的感谢！下面就一年来工作情况总结如下：

第一部分 20\*\*年工作回顾

一年来，在市公司的正确领导下，依靠全体员工的共同努力，我们坚持两大策略（融合差异化策略和低成本有效益策略），聚焦三类客户（政企客户、城市家庭和农村市场），抢抓四大业务（移动业务、宽带和itv业务、固网语音业务、转型业务），提升五项能力（渠道运作能力、客户维系能力、支撑保障能力、机制创新能力、it支撑应用能力），各项经营工作都取得了一定的成效，为夺取全年目标任务的完成奠定了坚实基础。回顾全业务经营攻坚之年企业的各项工作，主要有以下方面的成绩值得总结：

一、生产经营工作

（一）20\*\*年嘉鱼分公司预计全面完成收入任务，其企、公众客户部、老官支局、潘湾支局、渡普支局、新街支局、高铁支局、陆溪支局几大客户群全面完成收入目标，未完成收入目标的客户群有官桥支局、牌洲支局，完成收入指标客户群占80%。

（二）重点业务方面

全县新增手机客户6000户，新增宽带用户4000户，各项指标任务达到全市前列，流量经营工作在全省各县市排名第一。

二、回顾一年来工作，总结起来有八大亮点

亮点之一：政企客户存量保有得到进一步巩固，超额完成收入计划。

第一，坚持落实政企五个一规定动作，采取走出去，走进来的方式，以行业信息化应用为切入点，深入政企大小各单位，进行一对一的3g演示和宣传，坚持走出去，相信必有收获的信念。

第二，以行业应用作为抓手，依托“行业应用“特点，成功切入到各行各业，并以此打动客户。其中5月20日，借助“天翼对讲”与“外勤助手”融合车载信息业务，与天元出租车公司签订了合作框架协议，一次性入网140余部，为以后的信息化拓展打下了良好的基础，7月转网潘家湾政府100部，10月顺达公汽公司50部。其次与湖北交投谈判，结合“智慧企业”，又一次带动48部高端cdma手机团购业务。

第三，在聚类市场上分别组织了多次活动攻坚市场，组织了“专线电路保卫战”、“旺铺领航实战促销”、“挂机短信‘促’商机” 、天翼手机团购，宽带免费提速”、叠加行业应用享受优惠、“预存光纤宽带使用费，宽带免费提速”和办理天翼领航享优惠等实战大赛，有力的挫败了竞争对手，保证了专线电路零流失，旺铺领航双提升，取得了可喜佳绩。

第四，一年来，始终如一坚持每周例会制度，定期召开客户经理座谈会，月度沟通会，挖掘客户经理急需解决的问题，为客户经理排忧解难。为了减轻客户经理们的压力，利用周末及节假日期间组织部门员工及家属旅游及聚餐等方式来释放；同时积极创建政企员工文化墙，鼓励员工把内心压力通过写的方式描述出来，让员工在工作中更自信，有幸福感！

亮点之二：移动用户规模进一步扩大，市场份额稳中提升。

第一，为加快智能机的发展，提升流量经营业务收入，制定流量经营激励办法规范社会渠道3g辅导员日常动作，通过几个月的运营，成效明显。截止到11月份，存量沉默3g智能机用户辅导率达到92%、“智慧湖北”应用客户端在本地智能机用户中的覆盖安装率达，在全省流量经营竞赛中综合排名第一。

第二，扎实推进市公司服务相关要求，加强服务管控，严格管控延时服务执行情况，及时妥善处理客户争议，坚持每月对服务的落实情况进行通报，奖优罚劣，扬长避短。通过严把服务关，嘉鱼分公司的服务管理工作在全市服务评比中名列前茅。

第三，嘉鱼分公司为提高欠费回收率，为加强欠费回收的考核，年初就制定下发欠费回收考核办法，要求当月欠费回收率必须达到98%，通过一年来坚持不懈的努力，嘉鱼分公司在没有实现欠费买断的情况下，欠费回收率每月均达到市公司要求，回收率一直处于全市先进行列。

第四，强化业务稽核和计费管理，每月坚持按时完成计费和业务稽核等工作，坚决杜绝收入跑、冒、滴、漏，为确保年收入目标的完成奠定坚实基础，同时严格按照是公司要求完成相关工作，以优异的成绩得到市公司相关部门的肯定，连续多年获得市级先进单位。

亮点之三：社会渠道体系建设规模发展。

第一，对各营业厅，开放渠道进行装修改造，积极营造销售氛围，提升整体形象，通过节日路演促销、炒店行动凝聚人气，进一步提升渠道销售能力。

第二，规范手机上柜，公司规定县中心营业厅上柜情况必须达到100款、县城区其它营业厅必须达到80款、农村经营部必须达到40款，且3g手机占比达到20%以上。坚决杜绝机、山寨机上柜，注重手机质量，树立了品牌形象。

第三，加强业务培训提升营业员快速受理能力和营销宣传能力，不定期进行明察暗访，通过加强对代理代办商的管理和考核，加强日常检查考核，通过每月不定期检查排名，对未达到要求的扣罚保证金，对上柜好情况好的给予奖励，有效促进了手机市场的良性发展。

亮点之四：融合套餐业务发展成效显著

第一，加强政策导向作用，从政策和宣传上加强对融合业务的宣传引导，引导客户使用融合使用融合套餐业务。

第二，积极组织开展劳动竞赛活动能够，加强员工的考核导向的引导，只下达融合业务指标，鼓励员工加大融合套餐的推介，催进了融合套餐业务的发展。

第三，开展专项营销活动，促进融合业务发展。利用各种节日、路演等活动，加大融合业务发展，e9业务占宽带新增业务的95%以上，完成进度在全市排位第二。

亮点之五：城区网格超额完成年收入目标，与去年同期相比，增长个百分点。

第一，加大社会渠道移动规模发展的督办力度。一是加强合作营业厅，支局中心店全面督办、考核、通报移动发展指标，确保完成发展放号任务。二是以旗舰店、大卖场为中心标杆，进一步完善其他店营销氛围，督办加大炒店和营销活动的组织，提升经营和盈利水平。三是加大农村市场宣传力度，从六月起，就移动、宽带、itv、“十户联防”、等多种业务，利用海报、横幅、宣传单等多形式宣传到每个村、每个组、每个农户。

第二，认真做好客户维系，加强客户关怀和异动管理。一是组建了专职宽带维系队伍，严格按照流程进行宽带维系工作。二是确定维系目标，每月重点锁定宽带协议到期用户和高危宽带用户。三是宽带续费的工作按照预警关怀、全网提醒、普通提醒、欠费提醒、离网挽留的流程做好每一步。四是对目标客户采用集中外呼、协同营销等方式开展维系活动，主动关怀通过短信定期进行回访，根据用户需求主动推荐优惠活动。

第三，精心组织活动，多波次开展营销活动，加强业务市场拓展，做到月月都有活动安排，取得了很好效果。一是全力推进新“三扫”活动，积极组织开展扫小区、扫村的营销活动，累计开展活动36次，参与职工人数159余人次。二是开展路演21场，通过现场造势，礼品促销加强了营销政策的宣传。三是领导班子带队进村入户一对一营销活动。四是利用节日促销，开展客户回馈，对业务发展起到促进作用。

亮点之六：进一步提高了通信网络的运行维护质量，严格执行24小时装移机指标，全面完成了各项维护任务和网络运行质量考核指标，设备运行基本稳定，“两网”提升工程成效显著。

第一，狠抓装维服务及考核，维护指标一直位于全市前列。根据年初下发的《嘉鱼分公司接入维护中心装维服务规范及考核办法》严格执行装维服务考核，制定详细的可操作的客户端装移修服务流程，从装机预约开始到10000回访确认结束，明确各环节的责任，形成闭环管理，取得良好的效果。20上半年嘉鱼分公司装维指标一直位居全市前列。

第二，年启用第三方合作资源新建及改造ftth小区21个共4000户。目前工程已经基本完工，ftth/fttb建设稳步推进，为“光网城市”建设打下良好基础。

第三，狠抓基础维护管理及机房安全管理，有序开展机房安全整治工作。在完成各类设备抢修任务的同时，设备维护中心组织对全县所有机房、室外epon点及接入网设备进行全面的巡检、排查，整治各类电源等设备安全隐患，并下发通报，切实有效地指导支局开展各项维护工作，积极向市公司运维部申请计划，上全年共更换支局开关电源5组，蓄电池4组，更换舒桥10kw汽油发电机，机房安全性进一步提高。

第四，加强人员业务技能培训，营造良好业务学习氛围。4月底举办全县装维人员技能培训取得了良好的效果。7月份再次组织装维人员参加全市装维技能比武，并不定期组织ftth、fttb等新业务技能培训，维护人员的基本技能和素质得到显著提升。

亮点之七：XX市“十户联防”为嘉鱼高铁镇构筑农村安全网。

6月24日上午，咸宁电信“十户联防”现场推广会在嘉鱼高铁镇成功召开，高铁镇完成“十户联防”2743户，参与群众9223人，其中受益的弱势群众两千余人。这是咸宁电信公司在高铁镇试点，开展“十户电话联防”的项目，为高铁镇构建了一张群防群治、警民共管的平安网络。加快推动了“智慧嘉鱼”项目应用，对推动企业发展起到了良好的驱动作用。

亮点之八：基础管理工作进一步提升，呈现讲责任、比贡献的良好氛围。

第一，绩效考核、评价工作更趋合理，发挥了应有的激励作用。一是绩效考核加入360度测评元素，考核更具科学性和合理性。二是缩短考核时限，实行按月考核兑现，提高了员工工作的积极性和主动性。三是以部门为考核单元，增强了员工的团结配合意识。四是安装打卡考情，每周通报，增强员工上下班考情意识。

第二，成本管控效果明显，各项费用控制在指标之内。一是加强会议费、招待费、低值易耗品的统一管理，做到每项费用有计划、有报告、有落实。二是进一步加强水电费和车辆使用费用的规范管理，建立清晰的水电费台帐，定期通报，加强日常的管理和监督。

第三，强化安全责任教育和安全生产管理，全年没有发生重大的安全责任事故，为企业发展营造了良好的环境。一是安全生产工作坚持了“安全第一、预防为主”的方针，深入开展“五查三落实”，五月份迎接了省、市公司检查，建立健全了岗位责任制。二是七月份六月份积极组织开展了“安全生产月”活动，通过安全知识短信发送、灭火演练、安全检查，进一步增强了员工的安全生产意识。三是组织开展“安康杯”安全竞赛活动，增进了员工安全教育。

第四，强化基础管理。一是围绕关键风险领域和企业价值提升环节，抓好效能监察项目，强化对光进铜退、商务洽谈等项目的监督制约。二是加强党的群众路线教育活动，开展实施企业党建、反腐倡廉、企业文化、思想政治、青年工作和文明创建等党群工作。

第五，开展创建省级文明单位，强化组织，成立了创建工作专班。一是通过开展企业文化大讨论演讲比赛，普法知识学习，廉政文化，党建活动，作风建设年专项治理工作，全民健身，兵乓球比赛，羽毛球比赛，足球赛，篮球赛等活动的开展，从而提升员工整体工作能力，从而提高企业竞争力。二是关心关爱职工，创造良好的企业氛围，稳定员工队伍。通过开展总经理与员工对话、舆情调查、困难职工慰问、职工走访、生日慰问等一系列关爱职工活动，营造大家庭的氛围让员工扎根基层，安心工作。

一年来，嘉鱼分公司总体运行状况略有好转，但是依然相对困难，主要存在三点问题：

问题一：存量经营工作落实不够，移动月均离网率偏高。

问题二：收入结构不优，收入风险较大。虽然完成收入进度要求，但ict收入、一次性收入占比较高，收入风险较大。

问题三：发展不平衡，农村发展没有上规模，发展速度偏缓。农村经营虽有一定好转，但离要求还有一定距离，农村人员待遇还较低。

第二部分 工作思路

深入贯彻落实科学发展观，以省公司和市公司20工作会议精神为指导，围绕创新和服务领先，以“两个优化”、“四个加快”、“六个提升”为抓手，推动全业务超常规发展，确保各项工作跟上市公司步伐，确保市公司下达的各项目标任务顺利实现。

紧紧围绕“规模发展调结构，精确管理提价值”这一工作主线，坚持不唯预算唯市场，竭尽全力实现规模发展，认真落实农村三年振兴规划，以新e9、全家福、十户联防新业务的推广为契机，实现固话业务持续上扬呈现新的拐点，进一步变革思维，外抢市场，内强管理，夯实基础，创新机制，圆满完成年度目标任务，努力夺取全业务经营攻坚战的全面胜利。

一、深入市场前沿、紧盯经营指标、加快推进业务实现规模发展。

（一）快速推进移动业务发展，紧扣三大重点有效推进，做到量价的同步提升。

1、以融合发展为主导，继续加大“e9”、“全家福”融合套餐的推广力度，推进新增宽带、固话加入融合套餐，提高融合套餐业务的发展的占比，通过捆绑优惠抬高客户业务退出门槛，加大移动业务发展。一是组织专项营销活动进小区，将业务宣传到户；二是开展路演等活动，刺激客户消费；三是加大营业厅的推介，引导客户消费。

2、以单位团购为切入，加快移动中高端业务发展。中高端发展是经营工作的重点，是完成收入目标的关键，只有抓好中高端业务发展，才能完成各项收入目标，才能在市场竞争中占有一席之地。一是强化政企客户渠道营销的纵向“一体化”，建立中高端用户策反专项活动的常态化机制，灵活运用价值让渡、整体突破、分层推进等方式方法，做到“月月有目标、月月有重点、月月有突破”。二是继续组建团购营销专班，集全员之力，推动业务上规模；三是推进中小团购业务上规模，以点带面，推动业务发展。

3、在聚类市场和专业市场方面，细分市场，以标准制胜，集中兵力，以“赛”促“销”，首先通过广告宣传进行市场预热，通过市场经营及竞争信息跟踪，选取活动场地。按照先分组、再分散营销，先挨家挨户营销，再关系营销的总体思路，团结一致，努力奋进。争取全年组织开展多地点、多波次实战营销活动，做到“培训到位、支撑到位、通报到位、跟踪到位”。建议成立专业营销团队或门店外包。

4、扎实做好存量维系工作，始终牢记“重发展，轻维系”的深刻教训，一手抓发展，一手抓维系，做到两手都硬、统筹兼顾。对移动中高端客户维系做到有客户经理关注，对低端客户做到有关怀，加强到期金牌客户的`签约服务，坚持个性化和人性化服务，做到“六个一下”：即套餐消费多关注一下、日常电话多沟通一下、有事没事多拜访一下、重大节日问候一下、客户生日祝福一下、岁末年初回馈一下，拉近与客户的心理距离。

5、加大社会渠道的重点建设和开放渠道的发展。对已经完成的三个社会渠道和5个开放渠道的协助发展，含农村支局。执行好“用户实名制”的业务受理，层层签订责任状、责任到人。筹划社会渠道、开放渠道年规范管理、发展目标及店长人选，调整好相关补贴政策。

（二）三大举措促进宽带业务健康持续发展。

1、加大宣传，宣传内容要与竞争对手争锋相对，同时规避价格弱势，以引导宣传为主。重点宣传电信资源优势、宽带稳定性、维护服务及时、延时服务，融合消费更实惠等。

2、迅速组织免费提速，提升服务质量和客户感知。运作好网速提升的宣传导向，提高客户对电信宽带的客户感知，制造舆论效应，稳住老客户，吸纳新客户。

3、做好楼盘盯保，精品社区：建立与物管全面合作关系，以宽带增量发展为核心，打造天翼宽带精品小区，形成差异化小区营销模式。普通社区：以存量保持、用户价值提升、异网策反为主，以服务进小区为契机，保持和扩大市场份额。

同时，开展宽带年费续缴活动，通过年费缴纳稳定客户、留住客户，不给对手留空隙。并认真开展宽带业务专项整治活动，实行三查，促进宽带业务的持续健康发展：

一是清查竞争区域的状况，了解我们的宽带使用情况，对密集区域和竞争区域，要制定光纤建设计划，直面竞争，主动出击；

二是清查级联、私接的情况，引导客户合法消费，提升客户感知，引导私接客户使用电信宽带业务；

三是清查竞争对手的用户情况，有效回流客户使用电信宽带。

（三）认真做好固定电话存量保有，实现固话业务增长。

1、通过多业务捆绑的优势，做好固话的保有和回流。一是依靠融合套餐发展，做好固话保有。二是依靠发展itv捆绑业务推动固话业务的发展。三是加强新增市场的拓展，特别是门店、企业力推“一铺一机、一桌一机”，确保有需求的新增市场份额。

2、加强关注力度，加强日常派单考核，定期对高危客户进行派单，安排客户经理上门走访，提升客户经营的专业营销技能，及时解决客户疑问。

3、落实配套建设，加强农村空中充值点、代理点的建设，实现多模式、交互式的缴费平台，方便客户缴费。实行余额预警、上门充值、流动充值等措施，提高客户流失的随意性门槛。

二、认真落实农村“三年振兴规划”，扩大农村承包经营的成果。

1、进一步加大对农村经营单元的服务支撑和经营指导。一是继续推行领导挂靠考核的模式，加强对农村经营的指导工作。二是县公司各部门全力支撑农村经营工作，在资源和考核上予以倾斜。三是进一步扩大承包经营范围，对条件成熟的区域优先承包，力争再承包2-4个经营单元。

2、以“六好”支局创建为契机，不断改善农村基层条件，为农村经营部提供一个较好的经营生产生活环境，让基层员工能够安心扎根基层工作创造条件。

3、以“十户联防”、itv等新业务的拓展为契机，推动农村业务快速发展，拉动收入持续增长，全面完成全年各项指标。

三、提升服务质量，强化考核监督

1、落实和推进“一个电话，宽带到家”业务，全面提升宽带业务的服务支撑能力，提高客户感知，打造电信宽带品牌。

2、以行风评议为契机，进一步完善前、后端服务工作的衔接，理顺流程，完善考核制度，加强服务管控和监督，推进服务工作再上台阶；

3、全面落实预约安装服务、宽带延时9点服务、重要客户保姆服务，严格落实24小时装移机制度，全面提升服务支撑能力。

4、加强10000号服务通报，找出服务存在的问题和工作短板，及时解决，提升客户感知。同时加大考核，对服务工作出现的问题严肃考核，并建立通报制度，引起全体员工的注意，吸取教训。

5、加强客户经理的业务培训学习，提高客户经理专业营销技能，为客户提供最专业最优质的服务，打造电信品牌。

四、运行维护及支撑工作：

运行维护工作以支撑前端、服务客户为工作出发点，快速响应有通信需求区域的网络建设，有效支撑前端业务发展。稳定持续优化通信网络质量，重点加大移动网络和有线宽带网络的品质提升，有效提升客户感知。

（一）狠抓基础维护 夯实维护根基，继续加大维护基础资料管理的考核力度。关注综合调度系统和电子运维系统指标的完成情况，工单的派发及回单，加强过程管控，责任到人。

（二）加强维护费集中管控力度，精细管理，有效使用。

（三）狠抓宽带服务质量，突出差异化竞争优势。提升电话宽带、itv安装维护24小时安装及修复及时率指标和无线网络质量指标优化提升的“创优争先，优质服务”活动，每月通报各项服务指标完成情况。

（四）建立政企客户服务协同机制，实现差异化服务。落实大客户上门拜访机制，日常有拜访，故障处理次次有分析报告， 上门反馈、沟通整改措施。充实客户保障中心力量，加大考核力度，提高政企客户响应速度和感知。

（五）继续开展线路专项整治和设备专项整治，排除网络运行安全隐患。

（六）继续加大无线网络和宽带网络的优化力度，加强与传输局及市公司网优中心的沟通。

五、抓好基础管理工作。

始终坚持“精确管理提价值”的总体思路，严格落实“定规矩、管过程、看效果、追责任”的管理机制和管理氛围，夯实企业管理基础，提升精确管理能力。做好各项支撑保障工作，为企业经营发展大局提供精神动力和智力支持。

1、加强责任文化的建设，要建立一支有责任、担责任的经营管理团队，积极开展“保预算、比增幅、看谁贡献大；强支撑、讲责任、看谁效果好”为主题的创争活动。

2、加强财务指标管控，提升企业价值。要深入推进节能减排和成本费用压缩工作，将有限的资源用在企业发展最需要的地方，加强水电费的规范管理，加强车辆维修费、油费的压缩管理，保证财务现金流的正常运转。

3、进一步完善绩效考核体系，特别是加大对农村经营部绩效考核的倾斜力度，提高全体员工的绩效工资。加强对员工的管理和考核，探索科学的管理模式，畅通员工的职业通道，真正做到有为才有位，有绩才有效。

4、强化安全生产教育，加强检查监督。按照谁主管谁负责，管生产必须管安全的原则，一定要引起高度重视，为企业负责为员工负责，

5、全力做好信息报道、现场管理、计划生育、档案管理、党风廉政建设、精神文明建设、社会治安综合治理等综合支撑工作，为企业发展营造良好宽松的环境。

20\*\*年，公司领导班子和中层干部继续将精力转移到经营发展主线上，一切时间和精力必须集中在经营发展重点上，领导亲自带头深入市场、深入客户，率先垂范，做好表率，让员工真切的感受到领导班子真抓的决心和务实的作风。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越，2024年是嘉鱼分公司充满希望的一年。只要我们全体干部员工同心同德、抱定敢胜必胜的信念，始终保持顽强拼搏的意志，始终保持开拓创新的精神，始终保持乐观饱满的激情，坚定信心、满怀激情，抓住机遇、加快发展，嘉鱼分公司一定能够百尺竿头更进一步！

**电信公司拥军工作总结2（电信公司拥军工作总结范文）**

XX镇双拥工作汇报

近年来，XX镇按照市有关部门创建“双拥模范镇”的总体部署，坚持以发展生产力，增强军民凝聚力为宗旨，扎实开展了以争创双拥模范镇为主要内容的双拥活动，推进了全镇经济和社会事业新跨越。

一、广泛深入开展宣传教育工作，增强全民双拥意识。镇党委、镇政府充分认识到双拥工作的重要意义，始终把双拥工作摆在维护国家长治久安、稳定社会、促进经济发展的重要位置，将双拥工作纳入全镇经济社会发展总体规划，常抓不懈。为此，我镇成立了以镇党委书记为组长，其他班子成员为副组长，相关职能部门、社区、村党支部书记为成员的双拥工作领导小组，并召开双拥工作动员会制定了双拥工作计划和实施方案，完善各项工作制度，对全镇双拥工作进行统一领导、组织和协调，认真落实领导责任制。领导小组定期召开会议研究双拥工作重大事项，部署双拥工作任务，落实各项规章制度，从而形成了镇主要领导亲自抓，各部门协调配合，社会积极参与，齐抓共管的双拥工作新格局。

二、深入扎实地开展拥军优属活动，解决共建部队实际困难，增强军民鱼水情。

拥军贵在真诚，重在实效，抓好“军民共建”，解决共建部队实际困难，增强军民鱼水情。拥军优属是我镇的一贯以来的光荣传统，每年的重要节假日，我们都会开展了一系列的慰问活动，深入到军营中慰问人民子弟兵，通过寄慰问信、举办联欢晚会、座谈会等形式，军民同庆，共叙鱼水深情，进一步密切军民关系。

三、落实优抚安置政策，解除服役士兵后顾之忧。优抚安置工作是一件稳军心、固长城的重要工作，因此我镇在做好拥军工作的同时，积极做好优抚工作，并取得了可喜成绩：在安置退伍兵的工作中，我们认真贯彻落实国家有关安置工作的法律法规和政策规定，全面推行安置就业和自愿自谋职业相结合的就业办法，采取切实有效措施，确保每年冬季退役士兵得到妥善安置，积极联系单位，解决就业。每年的八一前夕，我们都落实现役军人家属的扰抚金发放，每逢八

一、春节，我们还组织退伍军人、伤残军人、军烈属、现役军人家属召开座谈会，并发放慰问金，让他们渡过一个愉快的节日，从而促进交流，增长见识，体现了政府和人民对他们的关怀和爱护。对于一些孤老复员军人及一些伤残复员军人，我们也做到无微不致，在生活上给予他们关心。由于我们的优抚安置工作和宣传发动做得到位，每年的征兵都吸引了很多的热血青年踊跃报名，我们严格执行征兵有关的政策规定，坚持高标准，严把关，2024年以来共为部队输送出合格新兵39人，为征兵工作打好了坚实的基础。同时也得到市长征兵办一致好评。

一年来，我镇发扬双拥光荣传统，积极开展拥军优属的工作，全面推进优抚工作的发展，进一步巩固了我镇军政军民“同呼吸、共命运、心连心”的良好局面，推进我镇双拥工作上新台阶。

2024年12月27日

**电信公司拥军工作总结3（电信公司拥军工作总结汇报）**

为切实保障我镇劳动人员的基本权益，通过我镇司法所和其他相关部门的协调，我镇全面开展劳动关系和劳动监察网络化、网格化管理，同时定期下企业宣传相关的法律法规，在2024年度，我镇未有劳动争议发生。

今年是我军建军86周年，“军爱民、民拥军、军民团结一家亲”，为进一步发扬我乡拥军优属的光荣传统，积极支持军队建设，巩固发展国防力量，维护军政军民团结的大好局面，以党的十八大精神和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻\_、\_和\_关于加强军政军民团结、进一步做好“双拥”工作的指示，认真落实县委、县政府关于创建全省双拥模范县的工作要求，在县“双拥”办的关心指导下，紧紧围绕县委、县政府工作大局和经济建设中心，积极研究新情况，解决新问题，适应新形势，与时俱进，改革创新，不断推动“双拥”工作向更高层次发展,我乡“双拥”工作整体水平得到进一步提高。在2024年我乡广泛深入地开展拥军优属活动，切实落实各项优抚政策。现将一年来有关活动情况总结如下：

一、加强领导，形成齐抓共管“双拥”工作新格局

强化领导促进“双拥”工作合力形成，乡党委、政府始终把“双拥”工作摆在维护国家长治久安、稳定社会、经济发展的重要位置，纳入全乡经济社会发展总体规划，常抓不懈。认真落实领导责任制，及时调整充实“双拥”工作领导小组成员，乡人民政府乡长担任组长，乡党委委员、乡武装部部长、乡人民政府副乡长担任副组长，相关职能部门负责人为成员，对全乡“双拥”工作进行统一领导、组织和协调。领导小组定期召开会议研究“双拥”工作重大事项，部署“双拥”工作任务，形成了乡主要领导亲自抓，各部门协调配合，社会积极参与，齐抓共管的“双拥”工作新格局。各职能部门积极发挥优势，加强联系沟通，齐抓共管，互相补台，形成整体工作合力，广泛开展军民共建活动，确保拥政爱民工作与拥军优属工作协调发展。

二、强化宣传教育营造良好“双拥”氛围

弘扬爱国主义精神，增强国防观念，提高广大群众拥军爱国的自觉性，必须做好广泛深入宣传和教育工作。乡“双拥”工作领导小组把加强宣传教育作为“双拥”工作的一项重要内容来抓，运用墙报、宣传栏等开展宣传教育。一是邀请县关工委的老同志和乡武装部领导为学生讲述当年为祖国为革命英勇斗争的事迹，以此激励广大青少年珍惜今天的美好生活，热爱祖国，热爱我们的子弟兵;二是在征兵期间大力宣传，使广大适龄青年积极踊跃应征入伍，为部队添砖加瓦，输送新的血液。

三、积极开展“双拥”活动，发动社会力量为优抚对象做好事

拥军优属，拥政爱民是我\_民在长期革命斗争和社会主义建设中形成的光荣传统。一是在“八·一”期间组织复员军人代表、伤残军人代表、现役军人家属代表和退伍军人代表参加“八·一”座谈会，共商全乡的发展大计为我乡的经济建设出谋划策;二是在“八·一”和春节期间组织慰问组慰问优抚对象，让他们感受到政府对他们的关怀和爱护;三是给在部队服役的战士写信，让他们了解党和政府对家里的优待情况，了解我乡的经济发展，使现役军人在部队里能安心投入到保家卫国的工作中去。同样也使他们感到“一人参军全家光荣”，发扬我军的优良传统。四是在各村组织为优抚对象做好事，送温暖等活动，让他们感受到全社会对他们的关心及照料;五是积极组织共青团员开展爱心献功臣活动，为老革命军人送去生活用品，挑水洗衣，打扫卫生等，同时老革命军人为他们讲述当年为祖国建设英勇战斗的事迹，使他们了解历史，受到教育，以此激励广大青少年珍惜今天的美好生活，更加热爱祖国，热爱我们的子弟兵。

四、进一步落实各项优抚政策，为优抚对象解决生产生活上的困难

我乡对义务兵家属实行普遍优待，对正在服役的军人按文件精神，按农村义务兵家属优待金标准5000元，根据县民政局要求将全乡6位农村义务兵的优待金30000元在“八·一”前全部存入存折，年底全部发完，春节期间共慰问优抚对象8户1600元，“八·一”期间慰问优抚对象3户600元，在“八·一”座谈中均给每位代表发放误工补贴，共发放资金340元。在做好拥军工作同时，积极做好优抚工作。注意解决好优抚对象的“三难”问题，认真掌握和了解他们的生活、住房、医疗情况，为西村1户现役军人家属支助建房资金3000元。在救济方面给予优先照顾，把优抚政策落实到实处。

经过一年来的努力，我乡“双拥”工作取得了一定成效，“双拥”整体水平有了新的提高。但我们也清醒地认识到，我乡“双拥”工作还存在一些不足之处。在今后的工作中，我们将以先进乡镇为榜样，继续在县“双拥”办的关心指导下，按照“同呼吸、共命运、心连心”的总要求，坚持标准，强化措施，开拓创新，不断完善“双拥”各项工作，推进我乡“双拥”工作上新的台阶，为巩固我县的省级双拥模范城再创辉煌。

认真贯彻落实党的xx大精神，以\_理论为指导，深入开展拥军优属，拥政爱民活动，根据自治区和玉林市双拥领导小组要求，按照自治区双拥模范城考评标准，为我市创建自治区双拥模范城创造有利条件，现制订xx年双拥工作计划。

一、进一步加强对双拥工作的领导，健全双拥工作机制，强化“一把手”负责制和落实创建双拥模范城奖励办法工作，为新年度双拥目标任务的实现提供有力保证。

二、继续推进科技拥军和实施军地互办实事项目，努力解决好部队官兵转业安置、随军家属就业和子女入学等。

三、开展好以军民共建为主题的双拥基础工作，各成员单位广泛开展创建双拥模范城活动，确保2024年我市创建自治区双拥模范城取得成功。

四、推进拥军优属工作深入开展，组织各成员单位开展关爱功臣活动，走访慰问军烈属，落实优抚政策，确保重点优抚对象优抚经费和义务兵优待金按时足额发放到位。

五、元旦、春节期间开展拥军优属献爱心活动。积极支持部队建设、为驻地军（警）和优抚对象排忧解难。配合部队完成各项训练任务。为过往拉练部队提供方便和提供慰问，为提高部队战斗力提供有力支持。

六、深入开展《国防法》、《兵役法》、《军人抚恤优待条例》、《双拥模范城（县）创建命名办法》等法规和各项双拥安置政策宣传。

xx年3月1日

2024年，尤溪县人防办在县委、县政府、县人武部的坚强领导下，坚持以\_理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，认真贯彻落实党的xx大以及xx届三中、四中、五中全会精神，立足人防工作实际，紧密结合文明单位创建和“准军事化”机关建设。认真落实双拥政策，进一步加强军政军民团结，真抓实干，锐意进取，通过抓双拥促人防，人防各项工作得到了省、市领导的充分肯定。现将今年双拥工作总结如下：

**电信公司拥军工作总结4（拥军工作总结发言）**

（一）狠抓落实，做好退休人员年检工作

为推进企业退休人员社会化管理服务工作的开展，根据省、市有关文件精神，狠抓落实，积极推进企业退休人员社会化管理服务工作，对我镇567名退休人员进行了年检。邀请了80位退休代表参加退休人员座谈会，并为他们发放了纪念品，让他们感受到政府对退休人员的关心关爱。

（二）建立健全退休人员社会化管理

一是健全了机构，明确了工作职责，我中心制定了社会化管理工作制度、养老金申领资格认定制度、养老金社会化发放信息反馈及信访接待制度；二是积极开展有益于老同志身心健康的文娱体育活动，丰富退休人员的文化生活。

以上就是关于电信公司拥军工作总结报告,电信公司拥军工作总结范文,电信公司拥军工作总结汇报,拥军工作总结发言,春节拥军优属工作总结,拥军优属工作总结,的相关文章内容，希望能够给你的工作提供一些帮助，为您的事业锦上添花！

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！