# 手机运营工作总结(合集46篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-03-10

*手机运营工作总结11、对那些复杂的管理制度要进行修改或删减，并对所有制度或办法做到首尾相应、环环相扣，应该做到“复杂问题简单思考、简单操作”。避免问题的重复发生、重复解决，减少人力资源的浪费。我认为一个好的管理制度可以使员工乐意改变自己的行...*

**手机运营工作总结1**

1、对那些复杂的管理制度要进行修改或删减，并对所有制度或办法做到首尾相应、环环相扣，应该做到“复杂问题简单思考、简单操作”。避免问题的重复发生、重复解决，减少人力资源的浪费。我认为一个好的管理制度可以使员工乐意改变自己的行为，可以激励员工的工作热情，从而达到强化管理的目的。而不是大家都分争撇清自己的责任。

2、另外多听听基层员工的想法和意见，公司要想稳定，基本构成要素就是员工，而员工的思想动态应该牵系着工作效率和给公司创造的价值。员工的心理需求是呈现逐年上升增加的，所以只有适当调整员工的各种待遇，基本保障得到满足，拉近与社平的距离，才能够给个人发展勾画出一个生活规划蓝图。

最后总结几个字：“细心”体现认真严谨的作风；“耐心”是服务人固有的品格之一；“责任心”是对工作、对人生、对社会的态度；“诚心”是信任的基础。让我们围绕着这9个字共同追求团结、和谐、共赢的客户关系。

忙碌的9月已经过去，在9月份当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮助协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我忠心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成9月工作总结，为自己在下阶段工作找到方向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。

在9月份，我从思想做起，进一步端正对待工作态度，把自己的工作当着自己的人生事业，进一步强化干工作的执行意识，领导讲到哪里，我努力的做到哪里，我做为公司的业务，在以前的工作中，多少有一点按步就班，墨守陈规工作态度，在不断的总结中，我充分的认识到这一点，在9月份我注重解放自己的思想，改掉按步就班，墨守陈规的不好习惯，积极的吸收新鲜切合实际的新方法，并用到工作中去，为我的工作服务，并取得了较好的效果，以实际行动积极投入到我们整个销售团队中良好销售氛围当中去，努力使自己变成一个在各项工作中都敢于去学，去比，去赶，去拼，去超的优秀业务员。现在我对我区域的各项工作开展情况，以及取得的效果做如下总结。

1、在9月份我对客户情况的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，终于在9月份月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建xxxx有限公司发货整车28吨，其中cc—800，26吨，硅灰石2吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。接着福建福清xxx公司发货16吨，cc—2500，对我来说是非常的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的达到预期目标。

2、在服务跟踪上要得体，要体贴，要关心，努力做好跟踪服务，解决客户的实际问题，关心客户的切身问题和客户的生产问题，发现货源不多或者即将用完要及时补充。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业xxxx行业做为十至9月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，而且在福建这个区域本身做xxxx行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在xxxx行业里面有一席之地，而且xxxx行业用量都是比较大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、我在9月份很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了八月份计划任务，到9月我现有客户资料157家公司，意向客户达到30余家，成功在用公司产品有2家。

5、在9月中旬是我国一年一度的中秋佳节，在这一个节日期间，也是跟客户进行沟通的很好平台，过节送祝福，当然少不了送礼，除了公司派送五合月饼外另外还送一些有特色特产进行疏通。现在正在进攻性的沟通。

6、另外在广州举行的展会，更加让我们信心百倍，感觉到自己的工作是那么崇高，为中国发展和环保事业做出不可估量的成绩，尤其在展会期间开会总经理讲的指导精神和会议精神，我将贯彻思想为将来在区域发挥更大的作用。这次展会最大的体会不是在展会上学到啥，也不是见到多少客户，而是体现公司的实力所在，认为自己在公司是非常荣幸和幸福的。公司让我们全国业务员在广东一聚，就好像在教会我们该怎么花钱一样。就好像我们到广东来学不学习，参不参展不重要一样，因为公司已经有具体安排特定人员负责。就好像让我们来花钱的，目的就是花钱，这就是公司的实力所在。

7、还有就是现在在工作中把自己完全的从，以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点一定全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

以上是我对9月份的工作总结，总结得不够全面的的地方，对自己认识不足的地方，请领导和同事给予宝贵意见和建议，我在此万分感谢，并定期改正。

自从我\_\_年加入\_\_公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在\_\_年的8月让我担任柜长一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意|”是顾客的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着!

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_\_\_的销售人员工作取得了一定的成绩，基本上完成了公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的销售人员工作进行总结。

刚到\_\_\_时，对\_\_\_方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其房---市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个---市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

《XXXXXXXXXXXXXXX》项目

研究工作总结报告

**手机运营工作总结2**

本人自4月中旬份加入到\_\_精英部落，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好这个直营运营管理工作，充分利用精英部落这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

(一)强化品牌形象，提高业务素质

直营部工作最大的规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于精英部落品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

(二)严于律已

从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

(三)强化运营工作职能

工作中，注重团队建设等工作，在这短短几个月里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这几个月以来自己的营运工作，还是取得了一定的突破。在精英部落直营部，这半年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为管理营运一组的组长一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于下半年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

1、不定期组织本组工作会议和每日早晚例会，传达上级指示精神，反映员工及柜组情况，起承上启下的作用;

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正;

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时总结，研究予以解决;

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

5、熟悉本组员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领;

6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成;

7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力;

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告;在三季度完成主通道的招商工作，并对南广场的空铺进行招商;以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

9、努力学习有关知识，对复杂的要领能考虑到每个细节，对员工能采用不同的领导方式和督导方式;

10、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动;

11、主持本组会议，分析工作现状，提出工作要求和解决办法，明确工作目标;

12、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象;

13、分配区域的招商，收费及创收任务，以及各种指标，随时关注各种指标的完成情况;

14、完成上级领导下达的其他工作任务;

公司领导让我担任一组代组长，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为\_\_的未来，奉献自己的力量。

**手机运营工作总结3**

导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

1.推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2.适合于顾客饿推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。

3.配合手势向顾客推荐。

4.配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5.把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6.准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次，要注意重点销售的技巧。重点销售是指销售要具有针对性。对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功，在极短的时间内让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节，重点销售有下列环节：

1.从4W上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2.重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3.具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式，对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4.导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

**手机运营工作总结4**

在营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

1.铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了A、B、C分类管理，其中A类包括“中联”在内的25家;B类有94家;C类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家;终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的.市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为A公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉OTC市场的人员保证。

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5.创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20xx年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元;利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

希望有一天，营销部能成为A公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码! 全球管理 。

**手机运营工作总结5**

20xx年总部下达分公司全年回款任务指标亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成亿，将近是7xxxx台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。11年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20xx年我们在精神、组织氛围上做好准备：

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。“兵熊熊一个、将熊熊一窝”，我们各级团队的主管要准备做好带头人；

2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：“民工心态”和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础；

4、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。“小改进、大进步”成为我们工作的氛围，倡议大家“小改进、大进步”的工作及思维方式。

5、营销渠道网络、持续发展、“合纵联横，渠道分销”的渠道战略思想。以终端为中心，以适应市场竞争为导向，以金钻俱乐部、数码俱乐部为网络主线，大卖场、卡店、营运商专业终端为辅线的网络体系，加强\*\*公司凝聚力，持续提升客情关系，成为区域内最优秀的网络体系，提升渠道的战斗能力，通路的执行力及效率。分公司平台、办事处是二级建设网络体系的承担者，渠道疏通，通路为公司网络成为在市场竞争中的基础；

6、以卡攻略，推广期下沉为策略，展开20xx年精细化的市场营销工作。仔细研究市场，细化区域特性，客户类别，强化市场营销的精细化微观管理，仔细今年要有计划，有节奏的大幅提升，品牌在终端的形象，重塑红色堡垒，红色根据地。今年在一、二级市场及三、四级市场开拓，形成策略及战术取得成绩。

7、客户服务工作的持续发展，夯实基础，提升各区域客服网络的营后效率，为一线服务，为消费者负责，加销售工作的保驾护航。要在对卡及大卖场客服工作进一步的探索及进步，在今年切实开展有规模的服务推广、创服务美誉度。

在经过20xx年的转折后震荡，20xx年大家激情飞扬，必将再创辉煌。

**手机运营工作总结6**

我在这家手机店待了了两年了，唯独今年上半年的工作表现我最为满意，我觉得我终于把自己的才能发挥出来了，店里每个月的销售之王的桂冠也经常被我收入囊中，但是我也不会骄傲自满，要想一直保持自己这么良好的工作状态，自然是需要时刻的自省，反省每一天在工作当中的不足，这样才能让自己越来越优秀，以下就是我对自己上半年的工作总结：

>一、觅得良师，进步飞速

作为一个销售，要想进步是很难得，因为早就有了自己固定的销售方式了，很难做出改变，但是我清楚的知道，自己的销售方式是有问题的，否则自己的销售业绩也不会迟迟止步不前，一直处于一个十分尴尬的位置，上不上下不下的，当我意识到问题之后，我就时刻都在寻找机遇。今年年初，店里从总公司那边调过来一个金牌销售，说是希望能带动我们店的销售动力，不得不说她来这里真的是屈才了，无论是口才还是长相都是那种特别讨客户喜欢的那种，有了她的到来，我的店的总销售额是直线上升。大部分的功劳都在她身上，我就开始让她教我东西，一开始我只是给她打下手，自己去摸索她的销售方式，后来就开始教我东西了，有了她的指点我才知道，我以前在销售的时候，存在太多不对的地方了，自己的销售能力也是飞速增长着。

>二、改变工作方式，效果初显成效

今年我的工作方式大概，很多方式可以说是跟以前的我是截然不同的，我开始去揣测客户的心理。客户在来店里买手机的心理无非就是两种，一种要想高性价比的，也就是价格低配置高的。还有就是尽可能的让自己赚，让手机店送东西，比如送话费什么的。其实这些我都可以做到，我不会再守死规矩，在我们手机店有个规定，每当一款手机出新品了，尽可能的去销售这种，其他的先放一边，我不会再去遵守这种规定，而是按照客户的要求去给他推荐最适合他们的手机。还有就是小恩小惠这一点，我也是可以办到的，我能底价从厂家拿钢化膜，还有一些跟手机相关的小玩偶，这些我都是可以送的，为了服务周到，我甚至都有了一手很好的贴膜技术了。

>三、总结销售情况

今年我的销售总业绩比去年整整高出50%，这是一个极大的突破进步了。各个品牌我都有涉及，而不是拘泥于一种，上半年我一共卖出将近两百台手机，我自己都没想到，我有一天能这么厉害，希望自己能保持好这种工作状态，继续加油。

**手机运营工作总结7**

屈指算来，到公司已近一年的时间，回顾这一年里的工作，我在各位领导和同事的支持与帮助下，现在已基本上融入了公司这个大家庭，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了进一步的提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。

首先在思想上，无论在什么情况下，我都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已的信条，并切实的遵守它，另外爱岗敬业是能做好工作的关键，做好了自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

这一年内我的岗位主要是在3g手机专区，我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售手机这项工作，我用心的做着领导交给我的每一项任务。g3手机专区直接面对的都是顾客，干好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。对工作我现在充满了信心，不像刚来时那么手足无措。

顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意;顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率，让客户知道我们也急。发放一些手机宣传页和指引他们去3g体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。每次回了新的机型我都会利用其它的时间了解这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。

厅内装修后3g手机专柜在厅的中间位置，顾客在办业务叫号等候时也会顺便来看看手机，这样我可以向顾客推荐3g手机的机会也更多了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情更多了，也让我更加积极起来，不过有时也会因为忙了而兼顾不到其它的顾客，而感到着急。但我相信只要我业务更加的熟练介绍更加流畅，就能更快的提快我的工作效率，从而兼顾到更多的顾客。

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，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，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。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此,在工作中我不光自己努力工作,同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

xx已成为过去，展望xx新的一年里，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标，以一个踏实勤奋的心态来迎接新的一年，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

**手机运营工作总结8**

在3个月的专项整治过程中，通过调查摸底，摸清了城区区共有桶装饮用水生产单位19家，其中，已获得桶装饮用水生产企业9家，未获得桶装饮用水生产许可的单位10家，城区区、商贸开发区均无饮用水桶生产企业。期间，我局共出动执法人员64人次，共检查饮用水生产企业、窝点32家次，对10家无证生产的桶装饮用水生产窝点下达了责令停产通知书，责令其停止生产，并积极督促1家经整改能达到获证条件的桶装饮用水企业办理生产许可证。

**手机运营工作总结9**

我是一名普通员工，在与年轻员工的共事和交流过程中，我感受到年轻人所具有的蓬勃的生机与活力，他们较高的科学文化素质和熟练学习和应用新技术的能力让我认识到自己存在的差距，在新的一年里，我也要不断加强学习，与时俱进，创新思想。同时保持自身经验丰富、沉稳持重、任劳任怨的优点，改进方法，提高效率，保证污水净化过程的安全、高效。

回首过去，几多风雨;展望未来，信心满怀。相信在工厂领导的带领下，在同事们的支持下，我会继续努力，争取创造更好的成绩，期望大家给予监督和指导!也相信我们的污水处理厂实现新的辉煌!最后，衷心地祝愿各位领导和同事们。

在新的一年里工作顺利!万事如意!身体健康!合家幸福!

以上是我的工作总结，谢谢大家!

20xx年，供水公司在市局党组的正确领导下，认真落实科学发展观，继续坚持以经济效益为中心，聚精会神搞建设，一心一意谋发展，按照市局目标管理体系要求把每一项工作抓紧抓好，各项工作有序开展。

**手机运营工作总结10**

今年以来, 公司党政班子和工会多次召开会议, 布置落实学习实践科学发展观, 结合本单位实际, 围绕^v^开拓——创新——发展^v^这个主旋律, 加强对所属部门的学习、指导和实施。学习落实实践科学发展观办公室, 挂靠工会负责企务日常工作, 由于领导重视、措施、设置、配备合理。今年学习落实实践科学发展观工作开展非常顺利, 经过局、县、市验收, 充分肯定了我们工作成绩, 并得到上级领导的赞誉。主要是资料齐全、图片上墙、宣传栏、条幅、会标样样都有。

**手机运营工作总结11**

屈指算来，到公司已近一年的时间，回顾这一年里的工作，我在各位领导和同事的支持与帮助下，现在已基本上融入了公司这个大家庭，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了进一步的提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。

首先在思想上，无论在什么情况下，我都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已的信条，并切实的遵守它，另外爱岗敬业是能做好工作的关键，做好了自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

这一年内我的岗位主要是在5g手机专区，我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售手机这项工作，我用心的做着领导交给我的每一项任务。5g手机专区直接面对的都是顾客，干好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。对工作我现在充满了信心，不像刚来时那么手足无措。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的.手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率，让客户知道我们也急。发放一些手机宣传页和指引他们去5g体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。每次回了新的机型我都会利用其它的时间了解这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。厅内装修后5g手机专柜在厅的中间位置，顾客在办业务叫号等候时也会顺便来看看手机，这样我可以向顾客推荐5g手机的机会也更多了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情更多了，也让我更加积极起来，不过有时也会因为忙了而兼顾不到其它的顾客，而感到着急。但我相信只要我业务更加的熟练介绍更加流畅，就能更快的提快我的工作效率，从而兼顾到更多的顾客。

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，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，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。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

20xx已成为过去，展望20xx新的一年里，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标，以一个踏实勤奋的心态来迎接新的一年，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

**手机运营工作总结12**

时光转瞬即逝，伴随新年钟声的临近，紧张、充实的20xx年即将过去。即将迎来光明灿烂、充满希望的20xx年。算来我已经加入生命人寿4个多月了转眼间就到了年底，这4个月是我人生旅途中的重要一程，我和同志们一起生活、学习和工作。彼此建立了深厚的友谊，同时在实践中磨练了工作能力，使我的业务能力有了很大的提高，当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的，在此我深表感谢！我作为生命人寿黑龙江分公司营运部的一员，感到非常的自豪。

>现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

一、通过学习及了解对生命人寿的企业文化、经营理念有了更加深刻的了解。

生命人寿以“携手提升生命价值”为理念，以“诚信、创新、高效、共享”为经营宗旨，坚持精心管理、稳健经营，充分发挥人才优势和经营优势，以最优的`产品和最佳的服务在激烈竞争的寿险市场上赢得了一席之地。俗话说：“活到老，学到老”在这种优秀的企业中就更加要严格要求自己，努力地提高自己，使自己跟得上公司的发展。加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践，通过学习提高自己的业务知识和技能。加强学习要在行动上落实，我是一名新员工在保险知识和技能上还很欠缺，所以工作中针对自己的本职工作，系统的进行学习，对业务知识的了解和掌握，让自己尽快的熟悉工作，少走弯路。

二、我在客服的岗位是电话回访及保全岗，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。

这段时间学习了电话中心规则、个险保全规则、个险保全操作流程、团险综合查询流程、新单回访原则及流程、回访话术的学习、投诉处理流程、服务标准等。并多次参加总公司组织的电话保全会议培训、保全、条款等方面的考试，考试成绩优秀。客服部在多次总公司组织的考试中成绩优秀，并受到领导的表扬。从开业初期到现在个险、银行险的需要回访电话共计628件，共打出电话1300多通，回访成功率在90%以上。对保全件受理和录入的操作可以熟练并准确的完成。在完成日常工作的同时，对总公司和营运部的日报、月报表的完成能做到保质、保量。但在工作中也存在了许多不足之处，有时遇事急躁影响了工作质量，由于工作经验的不足处理一些工作关系时还不能得心应手。总之，需要学习和改进的地方还有很多。

本人遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。尊重领导、团结同事、对人真诚、人际关系和谐融洽，在学习方面可以自觉的完成领导布置的学习任务，把部门集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加部门集中组织的学习活动，另一方面根据工作的实际需要，自学知识不断吸纳新的知识。在工作方面可以认真做好职责范围内和领导交办的各项工作。主动完成各项工作任务。

三、由于我们是新开业的公司经验还不是很多，这就需要加强与兄弟公司的沟通，发现问题及时解决，吸取别家的长处积累我们的经验。在一些数据提取方面，有时会有许多相同的数据，这就会造成统计数据的不准确，希望IT调整系统使数据提取准确。

在今后的工作中，我将加倍努力学习各项业务知识，充分发挥自己的特长为公司多作贡献，认真做好自己的本职工作，将工作做的更好。

**手机运营工作总结13**

本人自4月中旬份加入到x精英部落，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好这个直营运营管理工作，充分利用精英部落这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

>(一)强化品牌形象，提高业务素质

直营部工作最大的规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于精英部落品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

>(二)严于律已

从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

>(三)强化运营工作职能

工作中，注重团队建设等工作，在这短短几个月里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的`培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这几个月以来自己的营运工作，还是取得了一定的突破。在精英部落直营部，这半年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为管理营运一组的组长一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于下半年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

1、不定期组织本组工作会议和每日早晚例会，传达上级指示精神，反映员工及柜组情况，起承上启下的作用;

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正;

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究予以解决;

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

5、熟悉本组员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领;

6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成;

7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力;

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告;在三季度完成主通道的招商工作，并对南广场的空铺进行招商;以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

9、努力学习有关知识，对复杂的要领能考虑到每个细节，对员工能采用不同的领导方式和督导方式;

10、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动;

11、主持本组会议，分析工作现状，提出工作要求和解决办法，明确工作目标;

12、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象;

13、分配区域的招商，收费及创收任务，以及各种指标，随时关注各种指标的完成情况;

14、完成上级领导下达的其他工作任务;

公司领导让我担任一组代组长，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为x的未来，奉献自己的力量。

**手机运营工作总结14**

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是后半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

**手机运营工作总结15**

20xx年即将曩昔，回首一年来的工作，即有造诣也有不够，现对自已一年来的。一年来，本人在公司领导的正确领导下，在列位同事的热情赞助和鼎力支持下，容身本职工作，尽力学习，勤奋工作，诚恳待人，连合协作，遵守各项规章制度和工作规律，继续进步办事质量和工作效率，较好的完成了全年的各项工作任务。以下是本年度以来个人工作总结申报：

>一、政治思想方面

一年来我积极参加公司里组织的学习，尽力做到在思想上、认识上同公司代价看保持一致、始终保持与时俱进的精神状态。同时，本身还建立终身学习的看念，应用业余光阴进一步学习本身的业务知识。平时可以或许连合同志，具有一种优越的敬业精神和责任感。

>二、工作环境

在今年的工作中，平安地完成各项出车任务，尽力做好本身的本职工作，在这一年里可以或许自觉遵守交通律例和单位的规章制度，可以或许在工作中任劳任怨，对车子做到每日的三反省(出车前、行车中、收车后)，做到耐心过细，定期颐养车子，不让车子带病工作，包管了车子的性能，保持均衡稳定的优越状态，总能在车辆发生不良时赶早发明，并在保修期内实时修复，削减损失。平时可以或许保持车辆整洁，卫生、清洁，让公司领导和同事都有一种舒适感。

一年来从不酒后开车，做到文明驾驶，礼让三先，集中思想行驶不闲谈，建立平安第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，确保了全年平安行车无事故。

>三、存在的问题和计算

尽管颠末一些尽力，我的业务程度还需进一步进步。在以后的工作中，我将增强自主治理的意识，勇于开发立异，增强理论和业务学习，继续进步业务技巧程度，使本身的工作达到一个更高的条理。在20xx年的工作中，固然取得了必然的造诣和提高，但呈现的问题也不容疏忽，如：自身素质有待进一步进步，办事意识有待进步等。在往后的工作中，我将会努力补充这些缺点，全面进步自身的综合素质、业务程度、办事质量。存在的问题

一年来，本人能爱岗敬业，取得了一些造诣，但也存在一些问题和不够，主要表现在：

第一，作为一名司机，办事效率有待进一步进步；

第二，有些工作还不敷细致，有待于增强；往后尽力偏向在新的一年里，在领导的正确领导下，我决心认真进步专业技巧程度。做到：

一、继承坚持平安行车，不开溜号车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤反省，勤补缀。

二、对领导支配的事情果断不拖拉，能其时作到的其时作到，本日的事情在本日做好。

三、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分施展本身的主看能动性。

四、有问题积极与领导进行交流，呈现工作上和思想上的问题实时陈诉请示，也希望领导可以或许实时对我工作的不够进行批评指正，使我的工作可以或许加倍完善。

新的一年意味着新的动身点新的机遇新的挑战，20xx年，随着社会保障工作的成长，可以预料往后我们的工作将加倍繁重，要求也更高，需控制的知识更高更广。为此，我将加倍勤奋的工作，耐劳的学习，尽力进步文化素质和各类工作技能，为社会和事业供献本身的芳华和菲薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。在接下来的这一年里，我会做好20xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

**手机运营工作总结16**

中国联通是中国客户群最大的电信运营企业。屈指算来，到联通公司已经6年的时间了，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，现在已完全融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了很深的了解。同时也有一些心得体会与想法，借此机会谈谈：

我喜欢这个工作，它让我发现自己很有亲和力，不怕与人接触，抗压性高。我在工作中，彷佛在做一份不同的工作，秘诀在于我保持对公司与工作的兴趣。

我的工作主要是与客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户可以顺利使用联通公司的服务。联通的客户分布甚广，各行各业的都有，甚至还有国家机关，像国税局、工商局等。我因此交了很多朋友，跟不同产业的人分享着不同的经验，这也成为我工作上另一项乐趣。

营业员的工作内容重复性较高。很多人都觉得它很隐性，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的字眼。

刚开始我也常想，联通公司又不是我家开的，客户不顺，干嘛不分青红皂白地骂我，我也常被客户无理的反应搞得郁闷不已。但同时我也拥有笔墨难以形容的喜悦。记得我在做营业员的第二个星期，有位客户不太会使用自己的.小灵通，连存电话号码都不知道，我很有耐心地教他操作，花了近半个小时的时间，终于把他教会了，听到客户的感谢声音，我差点兴奋地跃起来了。

之后，他每次到营业台办理业务，都会再三地向我表达谢意，听到他的称赞，我特别高兴，并表示这是我份内该做的事。后来他甚至向旁边的人宣传，说他非常满意我们的服务。

营业员终究是要解决问题的，除了亲切之外，还得要学会冷静面对客户的情绪，不要被他们的情绪牵着走。有时候客户会说不清楚问题在哪里，营业员也得冷静地帮助客户发现问题，以便顺利解决。

由于营业员的工作很琐碎，往往挫折感大于成就感，但一有成就感又会乐上好几天。所以做营业员就要有点鸡婆个性，如果你是个比较自我的人，很难乐在其中。

**手机运营工作总结17**

  认真贯彻-公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

  针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

  1、结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。

  2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。

  3、继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

  4、继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰

**手机运营工作总结18**

我在这家手机店待了了x年了，唯独今年上半年的工作表现我最为满意，我觉得我终于把自己的才能发挥出来了，店里每个月的销售之王的桂冠也经常被我收入囊中，但是我也不会骄傲自满，要想一直保持自己这么良好的工作状态，自然是需要时刻的自省，反省每一天在工作当中的不足，这样才能让自己越来越优秀，以下就是我对自己一年的工作总结：

>一、觅得良师，进步飞速

作为一个销售，要想进步是很难得，因为早就有了自己固定的销售方式了，很难做出改变，但是我清楚的知道，自己的销售方式是有问题的，否则自己的销售业绩也不会迟迟止步不前，一直处于一个十分尴尬的位置，上不上下不下的，当我意识到问题之后，我就时刻都在寻找机遇。今年年初，店里从总公司那边调过来一个金牌销售，说是希望能带动我们店的销售动力，不得不说她来这里真的是屈才了，无论是口才还是长相都是那种特别讨客户喜欢的那种，有了她的到来，我的店的总销售额是直线上升。大部分的功劳都在她身上，我就开始让她教我东西，一开始我只是给她打下手，自己去摸索她的销售方式，后来就开始教我东西了，有了她的指点我才知道，我以前在销售的时候，存在太多不对的地方了，自己的销售能力也是飞速增长着。

>二、改变工作方式，效果初显成效

今年我的工作方式大概，很多方式可以说是跟以前的我是截然不同的，我开始去揣测客户的心理。客户在来店里买手机的心理无非就是两种，一种要想高性价比的，也就是价格低配置高的。还有就是尽可能的让自己赚，让手机店送东西，比如送话费什么的。其实这些我都可以做到，我不会再守死规矩，在我们手机店有个规定，每当一款手机出新品了，尽可能的去销售这种，其他的先放一边，我不会再去遵守这种规定，而是按照客户的要求去给他推荐最适合他们的手机。还有就是小恩小惠这一点，我也是可以办到的，我能底价从厂家拿钢化膜，还有一些跟手机相关的小玩偶，这些我都是可以送的，为了服务周到，我甚至都有了一手很好的贴膜技术了。

>三、总结销售情况

今年我的销售总业绩比去年整整高出50%，这是一个极大的突破进步了。各个品牌我都有涉及，而不是拘泥于一种，上半年我一共卖出将近两百台手机，我自己都没想到，我有一天能这么厉害，希望自己能保持好这种工作状态，继续加油。

**手机运营工作总结19**

随着国家对“两区”建设重点的投入和公司的发展，供水公司将围绕“努力提升供水量，确保优质安全供水”这一工作主线，不断完善基础设施建设，努力提升供水量，不断增加企业收益。一是继续加大工程建设管理力度，强化施工规范，确保施工安全。二是牢牢把握发展机遇，提升服务水平，在市场开发中积极主动做工作，努力扩大供水范围，实现供水量稳步提升。三是通过增加和更新水质检测设备的配备，提高水质信息化管理水平，确保供水安全。四是在生产中大力实施科技创新，通过出台激励政策和建立长效的学习机制，总结和应用一批在行业内领先、能够切实提高生产力的实用技术，真正在增收节支工作中起到实效。

下一步，供水公司将在市局党组的坚强领导下，以科学发展观统领全局，开拓创新，迎难而上，继续保持经营效益稳步提升的强劲势头，力争在供水量提升方面实现新的突破，确保各项工作顺利进行。

光阴荏苒，转眼20\_年将过去，展望20\_回首20\_年来的工作，我在厂领导和各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照公司的要求较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习和与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作情况总结如下：

**手机运营工作总结20**

不断了解及掌握公司的品管政策及各种品质管控手法，严格执行公司里的品质政策，以身作则，不断提升品质观念意识，遵从品管部各个控制作业和产品标准文件严格，严格按文件操作规范操作，主要负责在线跟踪检验和成品包装检验，收件确认，研发部门样品测试。在平时工作中发现问题时能及时像项目负责人及相关部门负责人，使得问题能及时解决。

加入公司以来，因部门人力不够，又处在起步的状态，需在工作中保障产品质量，任务非常艰巨，在此期间及时完成在线跟踪，发现问题及数据统计，任务重,困难也多，在部门同事的帮助下，都能顺利完成任务，印象最深的就是成品老化，由于老化问题比较多，时间也就跟着延长，需要不断地去跟踪了解，刚开始对数据以及解决方案记录不够详细。

**手机运营工作总结21**

在新的一年中，我将从以下几点做出努力，做好工作。

1、加强行业知识学习，努力管理水平，抓好自己分管的各项工作，进一步制定出合理的切合实际的管理办法，使管理上有新的提高。

2、加大厂里的考核力度，拉开前后线的收入档次，做到分配合理，提高一线生产人员的积极性，创在更好的效益。

3、通过组织学习，加强培训，严把质量关，争取每一桶产品都为合格，为客户做好服务，为销售做好保障，进一步稳定物流配送，保证生产、运输正常有序。

4，20xx年加强团队建设是主要目标，在保证提高产量的同时，稳定提高有效产能，保证生产的有序进行。

5、坚持做好现场6S管理工作，坚持每天巡查，积极整改，使现场管理达标。严格控制和降低生产成本投入，充分利用现有的资源，努力提高产量、质量。

6、学习好的经验和管理办法，做到扬长避短，进一步提高认识，开拓视野，用自己的全部精力，完成上级交给的各项生产任务。

以上是自己的工作和学习总结，不当之处，请周总审核。

巡检工作要求

一、巡检目的积极开展运营检查工作，做好日常页面、功能、流程检查，做好不同渠道的一致性检查，认真记录、备份问题，做到小问题早发现早解决，大问题早发现早反馈；做好销售商品的库存巡检工作，对地市号码存量、热点终端库存量监控。

巡检工作是重复性的，以巡检推动业务优化或流程优化，每月将巡检中发现的老问题进行分析并提出解决方案，同时说明上期优化，改进的事项。

二、要求适用范围

电信营业厅客户端IOS版、安卓版；WAP厅； 微信公众号； 小号APP。

三、巡检工作内容及要求

1、每日功能检查

打开登陆：打开客户端等登陆页面，看是否能够正常登陆；如果能够正常登陆，不报错，这个测试点就是正常的；如果打开之后报错或者无法登陆，第一时间进行反馈并记录问题，跟进问题进度，修改问题记录表。

页面加载：打开各个页面进行巡检，看页面加载是否正常，如果页面展示正常，则测试通过，如果页面打开不正常（乱码、报错、适配问题等），要在掌厅巡检群里反馈并记录，实时跟进问题进展，修改问题记录表

业务流程抽查：根据业务流程，进行流程测试（订购流程、办理流程等），看流程是否报错，页面是否显示正常，如果页面显示正常，没有报错，则测试通过；如果流程不通或者页面显示不正常，则在掌厅巡检群里进行反馈并记录，并要实时跟进问题进展，修改问题记录表。2、日常业务展示正确性与统一性检查，主要业务内容修改后，各个渠道界面的一致性  配置平台修改配置的时候，要通知巡检进行测试，测试内容为：修改的配置内容和涉及所有途径（安卓、IOS客户端、微信公众号、WAP厅等）的页面，如果发现有的途径没有修改，通知修改人员进行修改，并进行复测。 页面正确性检查：错别字，重复字，不通顺等检查

3、号卡，终端的库存巡检

前台号码巡检：每周一次，周四出结果；后台号池巡检：一周二次，周一、周四出结果； 热点终端库存巡检：每天一次，每日通报库存结果 根据巡检结果，及时发出预警，通知相关同事补充库存

四、巡检工作评分

总分100分，每月进行一次评分

1、巡检结果反馈及时，巡检报告（页面、号码、库存等）按时提交，出现延迟（如无正当理由）扣分。每出现一次，扣分

2、跟踪巡检问题处理结果，做到每一个问题都要有解决结果。每出现一次未在规定时间反馈问题解决结果，扣分

3、重大问题发现的及时性，如APP不能启动，首页查询结果不显示等。每晚于其它渠道发现问题，每次扣1分

20xx年转眼就这样结束了，在一年的工作中，我们自来水公司全体职工都在紧张的工作中度过。不断的发展下，我有了更好的进步。为了让全县人们喝上最安全放心的自来水，我们自来水公司全体员工一年的努力没有白费。在今后的工作中，相信我们还是会继续做好我们自来水公司的工作，这是我们最起码的要求，也是最基本的要求。

20xx年，在县委、政府及主管部门的正确领导下，紧紧围绕供水服务这个中心工作，抓重点求突破，真抓实干、不断创新，努力实践，三个文明建设取得了显著成果。

**手机运营工作总结22**

1、持之以恒的完善和修正客户信息，做好客户需求的提醒和订票所需正确信息的维护。

2、及时处理客户的意见，针对客户反馈回来的问题及时处理、跟踪、解决。特别针对每一个重要客户和大客户的需求，给出及时有力的反馈和解决，拿不定的问题及时汇报。

3、与市场人员多沟通，多了解同行在外的行情及竞争手段，学习别人的长处，灵活结算自身的情况来灵活性满足客户的需求，并应变市场的不断变化。

4、每周定期检查老客户的订票情况，并不定时的进行电话沟通，征求客户意见，了解客户对我们工作需求的转变，然后针对客户所提出的意见做出相应的工作调整。找出行之有效的方法来稳定客户。因为发展新客户，老客户介绍最重要，目的是做好口碑，提高自己的行业排名。

7、根据会员规则，及时准确的给会员提供积分兑换工作的落实，为每一个客户做好诚信兑换工作，以提高客户对公司的满意度和忠诚度，同时也是树立公司的品牌形象。同时做好纸质版及电子版的备查档案。

8、结合市场部跑回来的客户资料，以及送票员收集回来的信息，先注册保留会员信息，再进行有系统的登记、联系，以便于以后群发短信的推广。

9、对大客户搜索生日记录。在生日当天发出祝福短信，让我们的客户了解到我们的真诚与关注。

10、对所有的月结单位进行每周疏理，联合财务对月结单位票款回笼不及时的不断的进行电话追踪，争取减缓资金压力，尽快把票款结算回来。

11、回访中对于客人有异义或建议的，单独建立一个电子档案。第一突显处理结果要及时到位、第二能够总结工作上的薄弱点、第三有监督才能不断的提高服务质量。

12、完成各大航空公司硬性要求的会员发展任务，以免影响到销售政策。

13、酒店的预订一直是有一下没一下的在做，客人提到才会去预订，主要原因是订一家酒店下来花费的时间较长。在预订过程中一是对异地地理位置的不熟，二是客人对于价格有过多的要求，预订结果大多数是NOSHOW，致使成功订单量一直上不去。即使这样也还是一直在做。

14、对于新来的实习生我都尽力的帮忙，我深知，一个人永远和集体离不开，好的团队精神才能创出好的成绩。坚持做到在自己的岗位踏实的履行自己的职责，在部门之间建立和谐的合作关系。在大环境下，我也深感自己也在同步学习，也试图提高自己的工作能力，改善服务质量及留给客户的印象。

**手机运营工作总结23**

因工作需要本人从8月份主抓水源地工作，我厂外线三个班组线长、面广、工作地点分散、人员不易集中，给管理带来一些难度。本人根据实际情况从员工人身安全、设备安全、水质安全等方面着手，迎难而上，解决了一些问题。同时在赔青、内外协商方面积累了经验。

1、积极参与水源地赔青、协商工作，参与了xx井道路调整占地、xx养兔场附近管道漏水和xx一村民田地下管道渗水的协商谈判。

2、每周一到两次来到水源地班组，了解设备运行情况和掌握员工思想动态。

3、每周对xx截渗井和七里营井群报警器测试一次，及时发现和维护故障报警器，确保供水设备设施安全运行。

4、冬季来临前对xx截渗井管道、闸门用草绳缠裹，防止设备被冻。

5、七里营查井组在夜间查井时马路上车辆较多，并且车速快，对员工人身安全造成威胁。我们购买了反光衣服，查井时穿在身上，保证了员工人身安全。

6、坚持报到制度，每天各值班人员按规定接班时向厂调度汇报到岗情况。

**手机运营工作总结24**

今年，我们的工程任务很繁重，但在公司全体干部职工的共同努力下，取得了丰硕成果：

1.全面完成了张家、福山两个集镇第一期居民及企事业单位的入户和碰通工作，主街道覆盖率达76%，共计新增居民住户近1000家、新增企事业单位、学校47家，解决了约2万人的不安全饮水问题。

2.全年共计新增居民住户近450家、新增企事业单位、学校21家，解决了约5000人的不安全饮水问题。

3.公司内部，完成了红线区域内的全自动报警系统、监控设备的升级改造、提高防雷等级工作；完成外部加压泵站的设备安装，并安排职工驻守。

**手机运营工作总结25**

本人xx，自20xx年XX月份进入公司经营部开始试岗，距今已有三个多月，现将本人任职物业经营部业务助理的工作情况向领导总结汇报如下：

>一、岗位职责履行情况

物业经营部是一个新成立的部门，相关的业务及业务规范亦在拟定当中，现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作，主要包括：

1、收集、整理相关的业务资料。

2、建立合同管理信息系统，录入合同资料。

3、协助部门开展车位营销工作，拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立，并正式投入使用，经过一段时间的试用，已体现出合同管理规范、便捷的良好效果，使到期的合同得到及时的处理。第一、三项的工作亦在有序的开展中。

>二、学习情况

为了祢补刚踏出校门，社会工作经验方面的不足，同时亦是更快地融入恒基特色的企业管理文化的需要，一方面我通过留心观察同事的一言一行，遇到不懂的地方虚心向同事请教，另一方面则参加深圳职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习，通过一个多月的业务学习，获得了助理物业管理师的培训合格证书，并能在业务工作中得到较好的运用。

>三、业务设想及建议

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题，现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴，我认为公司应结合自身的实际情况，从以下几个方面着手，构建恒基公司的特色经营平台：

1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔，公司进入房屋中介业务，有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势，但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力，综合分析公司的优劣势，个人认为可以采用两种方法开展这项业务：

1)在二手市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法，如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场可以在商务中心设置业务展示平台(可与嵩正票务中心共用平台)，将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心，既节约人力，又方便在第一线收集业务信息，还可以监督指导相关人员开展业务。而莲花一村与海天花园可采用管理处挂牌，指定人员兼职经营的方式开展试点，并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

2)如果管理处设点建立业务平台困难，可由物业经营部建立统一业务平台，由各管理处物业经营联络人向经营部业务平台提供相关的业务信息，而物业经营部通过建立的业务平台与专业中介公司进行业务合作推广，如专业公司提供客户资源，经营部提供业务信息，进行简单的业务合作，可避免恒基公司过多的成本投入，而恒基公司业务收入也极其有限，但可增加管理处的经营收益，如宝安广场9544㎡(十月份数据)的空置物业都盘活的话，可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物，如：商业步行街、shopingmall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资，又非常重视后期的商业价值的.持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理，远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求，即使是国内已发展20多年的物业企业，也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为：高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会，如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务，不但是实力的一种彰示，更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

3、建立物业用品(工具、零件、设备)配送中心

物业用品(工具、零件、设备)小到一枚螺丝钉，大到一台机器，五花八门，种类繁多。可分为以下几大类：消防设施/消防用品、清洁用品、/停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司，或是物业用品日常消耗量大的物业公司，要备齐这所有的用品，至少跑遍几家专业市场，烦琐程度不言而喻，同时亦费耗大量的人力、物力及宝贵的时间。所以，如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心，为其提供物业用品配送，安装，使用指导等一系列服务，必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势：

1)物业公司的品牌及专业优势。

2)了解客户的需求。

3)有一定的客户资源，如市场部与开发商及同行建立的业务联系。

4)可提供用品以外，如技术指导、咨询等配套服务。

>四、个人展望

通过三个多月的工作实践，本人业已掌握了一定的业务技能，并能在工作中得到很好的运用，为了能够更专心和踏实地做好本职工作，希望公司领导可以给予一个转正的机会，给我一个机会，我可以支撑起一片天空!

**手机运营工作总结26**

时光荏苒，我到xx手机店已近一年的时间，回顾这段的工作，在上级领导和各位同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级制定的任务和要求，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在钟楼店上班，因工作需要公司调我在小寨附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我的工作模式有了改变，技术和经验也得到了提升，而且在工作效率得到很大提升。现将我一年工作做次总结。

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。 有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的.一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我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，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，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。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

**手机运营工作总结27**

>一、认真学习，提高自身素质。

我认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

>二、努力工作，完成项目工作任务。

1、按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要；

2、参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会；

3、配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。

>四、努力学习，积极撰写各类文稿。

1、为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势；

2、我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；

3、参观20xx年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报；供大家交流参考；

4、我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能。

>五、存在不足问题。

20xx年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水平还有待提高，这些存在的.不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

>六、20xx年工作计划。

20xx年，我要认清自已的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水平，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20xx年更好的成绩。

**手机运营工作总结28**

20xx年对我而言是极具挑战也是收获颇丰的一年，在集团领导的领导和部门人员的支持下，分别完成了以下工作：

1、行政工作：日常参观接待协助、集团公司、子公司工商注册及变更、组织举办团队建设活动、会务组织、办公用品采购、车辆管理、活动组织等；

2、后勤工作：集团办公地点搬迁入驻、绿植维护、水电费缴纳等；

3、纪要工作：印信证照管理、办公室收发文批办流转并存档、合同等资料存档；

4、办公环境：员工餐厅筹备运行、网络电话日常维护、保安保洁日常管理、空调维护使用等；

5、股东会及董事会工作：股东会及董事会会议议题资料准备、会议组织、会议决议签字盖章、会议资料文件存档；

6、其他：领导办公室其他服务工作、商铺租赁、闲置资产处置等。

综合运营部工作职责繁杂，在兼具公司服务部门的同时也是公司对内的枢纽中心，对外的`联络窗口。要求每个人都要有过硬的综合素质及原则性、规范性和谨慎性，需要有极高的协调组织能力并掌握多种工作技能，在这一年的工作中也深深得认识到自己的不足，需要加强学习文件批办方法、日常公司法务相关知识、董事会及股东会会议流程、物业及餐厅管理等知识技能和相关管理经验。

目前综合运营部的工作职责包含了领导办公室、董事会股东会组织、办公环境建设维护、纪要文秘、行政服务、后勤内务、餐厅物业、资产管理等多项职能，但是目前综合运营部人员严重不足，不能及时完成领导交办及日常突发的多项工作任务；因集团公司目前还处在架构建设、机构调整、人员配置的状态，各项规章制度及审批流程还未完全确定，不能合理统筹职责范围内各项工作、工作流程推进缓慢；集团信息化建设不完善，影响日常工作进度。

20xx年是崭新的一年，我将整理消化20xx年的工作不足，展望20xx年的工作成长，力争在20xx年的工作中做到以下几项工作

1、建立良好的管理体制，完善工作机制，根据各岗位员工业务能力合理调配综合管理部人力资源，再细化落实各岗位员工工作。使综合管理部逐步走上科学化、系统化、有序运转的轨道。

2、配合公司强化工作作风整顿，树立少干多言、务实高效、有担当的工作意识，平衡好公司内部外部的各个关系。注重质量，讲求实效，高标准、严要求、高效率完成公司领导交办的各项工作。

**手机运营工作总结29**

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

>一、20xx年工作小结

我所在的部门是物流部，首先在20xx年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的\'开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的;在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

>二、20xx年的工作计划

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

>三、对公司的意见和建议以及各种诉求

希望公司能为我缴纳上海社会保险。20xx年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。

请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

希望20xx年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

**手机运营工作总结30**

\*重要客户：（指年机票消费在60—100万以上，经常出差的高端人士，如省级单位、500强单位等），这类客户多会捆绑航空公司和代理人三方合作；优缺点，整合优势维护，客人要求较高，有些甚至超过我们的能力范围。但一般此类客户要求的是高服务质量，不要求价格最便宜，但要求快捷、方便、服务好。

\*大客户：（指年机票消费在30—50万左右，经常出差的企事业单位），这类客户

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！