# 光纤光缆施工工作总结(共32篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-03-06

*光纤光缆施工工作总结1我是20xx年7月进入呼市移动的新员工李瑞男。大学毕业前，经过精心准备策划我向内蒙移动公司投出了求职简历，我并不知道，这一份简历会把我带进一个怎样的世界，我将走上一条怎样的路，但心底的自信强溢在脸上，又带着那样的迷惑，...*

**光纤光缆施工工作总结1**

我是20xx年7月进入呼市移动的新员工李瑞男。大学毕业前，经过精心准备策划我向内蒙移动公司投出了求职简历，我并不知道，这一份简历会把我带进一个怎样的世界，我将走上一条怎样的路，但心底的自信强溢在脸上，又带着那样的迷惑，不安和好奇。经过激烈的竞争，我被录取了。也曾有过很多工作选择，但命运还是让我走近了你，内蒙移动，走近了你，也更让我充满了向往和渴望。

20xx年7月16日，星期一，我来到呼和浩特分公司开始实习，实习前公司黄立奎总经理还特意为我们这些新员工组织了见面会，会上把公司总体情况做了介绍并鼓励我们尽快熟悉公司各项业务充分发挥自己的潜能，会后经过人力部门的分配，我到市场部实习。带着些许敬畏和几缕惊慌，我踏进了市场的办公区域。作为一个刚毕业的大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如发发传真，接接电话什么的。7月16日，实习的第一天，我就在从座位到复印机，从复印机到座位的脚步中度过了。但是我的心很平静，尽管头上一直冒着冷汗，但那是怕耽误师傅们工作的谨慎。

从7月17日，也就是实习的第二天到9月中旬，我转到新城区营销中心旗下的中山路营业厅实习，因为这是我们最基层、业务最全面、客户最多的营业厅，在这里实习可以很快掌握最全面的市场业务及公司各项营销方针的执行。营业厅主要业务可以分为九类，即销户、开户、过户、分合户、资费变更、密码修改、一卡双号、国际漫游、补换卡业务；日常工作还有接待重要客户，执行公司新的营销政策等。在营业厅实习这段时间，感触最深的一是执行力问题，二是营业员心理问题，如果把这两个问题解决了基层将会很“畅通”。

9月下旬到xx年3月，我回到市场部实习。在营业厅主要是学习了如何使用BOSS系统和执行新政策，应该说在中山路营业厅我动手实际操作的机会最多，而且在新城区营销中心还实习了3个多月，学习了各项营销政策的落实及反馈，所以回到市场后业务非常熟悉。6个多月的市场部实习，让我拥有了无数位师傅的关心和关照。

首先是李改梅师傅。她工作认真、思想超前，在指导我实习的时候非常有耐心，从她那里我学到很多宣传方面的知识。

其次是王保志、武尧斌、吴建东几位师傅。他们几个都很鼓励我大胆地动手操作，不要怕出错。尤其是王保志，他教会了我不少新业务知识。

最后是杨旭和刘月英师傅。因为他们营销策划和经营分析一直很忙，所以，我的师傅们每天都要加班，两个人工作认真负责，有点工作狂的味道。在我实习期间，杨旭师傅有空时还经常给我补课，给我系统地讲解营销和经营分析中常出现的问题和解决方法等等，我也很认真的学习。我就是这样一点一点地学习和请教，一步一步地向前走的。本着积极上进的态度，认真、努力地学习，并且理论结合实际，锻炼了自己的动手能力。

xx年3月初到4月下旬，我到财务部实习，为的是全面了解及掌握公司的财务状况。财务部实习期间，我得到了众多师傅的关心和鼓励，还把以前在学校学习的财务理论和实践相结合，不管做什么都要严格遵守SOX和财务法律法规，做到严谨、求实。但是，我也有点小建议，财务部严格遵守财务规章制度的同时应该考虑公司最大的利益，比如：合理控制成本、巧签合同、薪酬的发放、各类政策的规避等。

xx年5月1日至今，我正式到网络部网优中心工作，从事网络优化工作后我才发现自己的喜好，技术才是我真正喜欢的，随着3G、4G时代的到来，网络质量的优劣将是移动公司在未来市场竞争的核心，没有好的网络一切皆无。网络部下设3个中心：网络优化、运行维护、工程建设。在网优中心王晓霞主任的安排下，我主要是和唐巍师傅负责常规优化测试、全网频率规划、网优专项优化、大型会议活动应急保障、网络选站址审核设计方案及开站后的测试验收等。

在做完这些工作后我总结了一下有这么几点比较深刻的体会：

第一点：真诚

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二点：沟通

要想在短暂的实习时间内，尽可能能多的学一些东西，这就需要跟师傅有很好的沟通，加深彼此的了解。

第三点：激情与耐心

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

第四点：细心负责和基本的专业素养

细心负责是做好每一件事情所必备的基本素质，基本的专业素养是前提。

第五点：“主动出击”

当你可以选择的时候，把主动权掌握在自己手中。

总之，在实习期间除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是移动人的敬业和那种生机蓬勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

短期的实习，让我学到了不少东西，自己呢，也有一些不成熟的话想说。实话实说：

一、在人员稳定性上，把好面试关，对于合适的人员尽量满足其期望值，并在考察通过后由人事进行最后沟通。

二、部门配合上，需要上头领导来协调跟进，如果只是平级间来协商的话，很难及时得出结果，总是一拖再拖，相互影响工作进度。

三、在沟通上，也许不是普遍问题，比如网络部和市场部应该是走动很密切的部门。在沟通上，最好可以安排每周或每两周部门间有个固定的交流时间，部门经理不一定出席，但要安排人员沟通。

四、员工的积极性是公司规模扩大后涌现的一个新问题。因为公司大了，个人的贡献也就显得微乎其微，个人的积极性也相应降低。这里，需要通过公司文化、公司人文关怀等细节来展现公司对员工的重视，体现员工对公司的贡献和价值，找到他们的自我认同感。

五、在工作方法上，效果还是不错，但专业的细分也导致员工可能产生厌倦情绪，没有太多新鲜血液。可以在量上降低一些，从细小环节上来美化和提升含金量，通过制作精品来提升满足感，更多强调员工的创新性。

六、规划合理，逐步转向“务虚”。规划好不同时段的工作重点，将“务实”的工作尽量配合到位、一步到位，提升效率和质量，逐步侧重于分析和思考，展现创造性价值，真正发挥公司“智慧大脑”的作用。

当然，以上仅仅代表我个人的想法，是“井底之蛙”之见，如有冒犯之处，实属无心，请多包涵。

在与呼市移动结缘之后，我一直在为自己“估价”，也一直在想我到底能为公司做些什么。我不敢骄傲、不敢妄言，我只能说，在以后的日子里，我会尽200％的努力，尽200％的热情去工作，我希望公司能知人善任，同时也期盼着自己能够很好的从起点做起，一步一步扎扎实实地往前走，全心全意为成为一名合格，再到优秀，直至卓越的移动人而努力奋斗！

**光纤光缆施工工作总结2**

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。自20xx年5月进入设计院工作已经由大半年时间了，非常感谢公司给我这个成长的\*台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，此我向\*\*以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能够让我更上一个台阶，在工作上，围绕设计工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。现将我进入公司以来的总结如下：

围绕设计工作，完成了\*\*移动延庆变配电施工图设计，南京电信吉山辅楼箱变设计，淮安电信变配电改造等工作。通过以上项目使我熟悉公司的各项流程。在做好设计工作的同时，积极完成了\*\*安排的其他工作。

反思自己在过去一年来的工作，我感到自己主要存在以下几个方面的不足：

一、学习不够深入。自己在业务学\*\*不够深入细致，缺乏刻苦专研的精神。今后要在保质保量完成安排设计工作的同时。进一步端正学习态度，探索学习方法。

二、小节问题需要改进。比如：工作方法有时比较简单等。今后要逐步改进自己的工作方法，做到经常向身边的同事学习交流，提高自己的工作效率。

在今后的工作中，我将不断学习、不断充实自己，积极探索、逐步成长，我将尽自己的所能为公司创造更大的产值。

**光纤光缆施工工作总结3**

不知不觉中，充满希望的20xx年伴随着新年的钟声即将结束，首先感谢领导、同事的关心和帮助!凭着这份关心和帮助渡过了充实的一年，在20xx年中我能认真执行公司规章制度、在积极做好本职工作的同时努力完成领导交办的其它工作。对于日复一日繁琐而紧张的工作偶也会有怨言，但更多的是责任心和对工作的态度，20xx年的工作尤其紧张，除了做好本职工作外还得做好\*\*、\*\*、\*\*等工作，现将这一年的工作简单作如下总结：

1、因业务流程、规范内容较多，在\*\*部门从事业务稽核工作不能做到核到每个小的细节，故采用控制大的点来控制业务中涉及的风险，并积极做好城、县区业务稽核人员的业务指导工作，使其更好地做好城、县级主厅、合作厅等一级窗口人员的后台业务支撑;

2、对于各城、县区在业务流程及办理过程中出现的问题及时与其沟通，并电话指导其各厅稽核或值班长对出现的问题要常提醒、多问;

3、每月到城、县区营业现场检查其用户资料填写、归档情况，检查营业人员对业务知识的熟知情况，并现场指正要求立即整改;

4、作为部门的\*\*接口人，根据公司要求，指导部门相关人员对每日的日常工作和稽核作好相应的记录，认真检查部门人员的稽核记录并汇总成月报，按时上报风险管理部;功夫不负有心人，通过我们坚持不懈的努力，20xx年部门的\*\*工作在每月考评中一直排名前三位。4月，省公司\*\*部到我分公司检查，我积极配合省分检查人员并提供相关资料，使部门\*\*工作受到好评，并于5月受邀参加省公司\*\*部组织的\*\*\*输理讨论会;

5、8月，省公司\*\*组到公司检查，我作为部门\*\*人员，指导部门涉及人员准备好相关资料及记录，为检查人员讲解部门的职责及各岗位的工作职责，虽然在部分环节上仍然存在一定问题，但我立即查找问题原因，实时整改，及时做好补救措施，顺利配合完成了此次检查工作;

回想这一年来的工作,之所以能够取得一些成绩,得益于同事之间团结共事,相互信任,互相支持,就这样,我从无限繁忙中走进这一年,又从无限轻松中走出这一年,尽管我做了大量的工作,取得了一定的成绩,但与领导和公司的要求相比,仍存在一定的差距,我将在今后的工作中不断努力克服和改进。人都是在不断学习中进步，相信凭着自己认真学习的工作作风和踏实进取的工作态度能让我在以后的工作中做得更好、更充实。

**光纤光缆施工工作总结4**

一年来，维护站始终把用心服务放在重要位置，努力在提高维护综合素质。确立了清晰的工作思路。今年年初，根据区公司和项目部的要求，结合自身实际，维护站确立了以防为主、防治结合、综合治理的基站维护工作思路，确保了项目部提出的基站“三无”及无VIP退服、无超长退服、无批量退服。严格执行省公司和项目部的各项决定和认务，各项指标均达到公司要求和项目部制定的标准。

>一、20xx年工作总结

(一)网络运行维护：

1、网络各项KPI指标均达到挑战值

在建维部人员维护人员和代维人员共同努力下，基站、管线、集团等各项维护工作均取得一定成绩。1月到9月GSM小区完好率、TD小区完好率指标、彩信接通率、设备告警解决率、投诉处理解决率、重要环境告警响应及时率、动环监控完好率等各项KPI指标均达到了挑战值。

2、加强代维的精细管理，提升代维公司的维护水平

（1）、建维部围绕一个核心（以“科学管理”为核心），继续提升三项能力（代维公司的自主维护能力、精细管理能力、应急保障能力），狠抓四个质量（巡检完成质量、故障处理质量、数据报表质量和贯彻执行质量），全面提升代维管理工作，提升代维公司的维护质量，确保网络的稳定和畅通。1月份到9月份共计处理基站故障350余次，投诉处理1000余次，巡检基站600余站次，应急发电160余次，累计发电时长700余小时。

（2）、加强代维基站的检查力度，重点排查基站的安全隐患。对线路维护站的包线员提出了勤走、勤看、勤宣传的护线基本原则和奖勤罚懒的管理目标。加强代维发电管理工作，通过各种手段避免虚报油料、假发电等情况的发生，要求代维人员了解所有基站蓄电池的放电能力，合理安排发电路线，。

（3）、加强基站耗电量管控度，降低基站单载频耗电量

建立和完善基站电费台账，每月电业局发行电量，按用户号录入基站电费台账系统，通过基站配置情况、监控系统的数字电表、每月用电量信息来对比，找出电量存在异常的基站，再通过现场加装室内电表等措施来进行进一步的核实，如确实是电业计量表存在问题，再找电业部门更换。

(二)网络工程建设：

1、基站建设

完成TD6期4个新建宏基站、9个共址宏基站、4个新建微基站和期2个新建基站的建设施工工作，目前基站已全部开通。

2、集团专线

截止到20xx年10月，共下发专线图纸34条，目前已开通19条，具备开通条件的共11条。

3、工程验收

完成TD6期、期、LTE、全业务二期、集团专线共计余公里管道和80余公里直埋光缆。

>二、工作上的短板分析及改进措施

1、在学习方面仍然存在短板，在激烈的市场竞争中深感不断汲取各方面知识的重要性，因此下一步仍需继续加强自身的学习，特别是对工程施工管理、传输设备理论、交换机数据配置、WLAN数据配置等知识的学习与积累。

2、目前基站选址难度较大，尤其是新建小区等热点区域，下一步需要加快选址进度，对已达成意向协议的签订合同，力争年底完成10个基站的合同签订工作。

>三、20xx年工作思路

(一)网络维护：

1、加强网络基础维护工作，加强各代维公司的管理力度，全力完成网络各项KPI指标，力争全部KPI指标达到市公司规定的挑战值，同时根据富裕工作情况，努力创新，挖掘工作中的亮点，在完成维护工作的基础上，力争有加分项，为县公司圆满完成今年KPI指标做贡献。

2、加强基站电量管理工作，每月对基站用电情况进行核实，对用电异常的基站及时进行整改，力争年底基站单载频用电量达到公司考核要求。

3、加强网络投诉的跟踪及分析，同时对富裕县城内进行信号普查，力争掌握富裕县内弱覆盖等相关情况，为基站建设和室分建设提供可靠数据。

(二)工程建设：

1、对集团专线建设任务重点跟踪，通过合理安排施工计划，抓质量、抢进度、力争按时完成集团专线建设任务，为集团收入达到公司指标提供有力保证。

2、加强工程建设安全管理工作，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，把工程建设安全管理工作放在重要位置，确保工程施工安全。

3、根据县城内基站整体规划，今年底明年初完成19个LTE宏基站的选址工作，同时提前做好管线预埋、配套施工等工作，为公司TD-LTE建设打下牢固的基础。

**光纤光缆施工工作总结5**

为客户去进行线上的咨询服务，给客户来解决他们的咨询问题，帮助咨询的客户去选择他们合适的一个产品，在做客服的过去一年工作之中，我是较好的完成了\*\*下达的客服工作目标，个人也是得到了很大的职业成长，对于过去一年的客服方面工作，我也是要认真的去做下总结。

一、学习方面

想要做好客服的工作，就必须要不断的去学习，去提升自己的服务水\*，对公司的产品必须要熟悉，懂得和客户去沟通的技巧。这一年来，我认真的把公司的产品都一一的去了解熟悉，每一个参数，每一个性能我都是尽可能的去知道，只有是知道了公司销售的这些产品，那么我在面对客户咨询问题的时候，也是能更好的去帮助他们来解决，让他们下单购买我们的产品。通过学习，我也是懂得了面对不同的客户来咨询，要用不同的一些沟通方法去和客户畅谈确定，每一个咨询的客户的情况都是会不一样的，也是需要我们使用到不一样的技巧去说，而不是就千篇一律的。特别是对待客户我们也是要有服务的耐心，并且对自己的产品也是充满了信心的，只有这样才能让客户感觉到我们的专业。

二、工作方面

通过熟悉公司的产品，然后再去为客户服务，这一年来，我的工作也是在整个部门算不错的，销售出去的产品也是很多，虽然没有排在第一，但也是名列前茅的。在为客户做好服务的时候，根据不同的一个客户，我也是有选择性的推荐更加合适他们的产品，有些客户喜欢性价比高的，有些客户喜欢功能多的，不同的客户，也是有不一样的需求，我也是根据不同的情况去进行沟通，而不是千篇一律的用同一个话术，那样的话可能就拿不到客户的订单了。在为客户去服务之中，我也是有好的服务态度，无论客户有什么样的问题，或者有一些刁难的情况，我还是会认真的去服务，不会出现情绪上的问题，我明白这是为了工作，而不是客户针对个人的我。

通过一年的客服工作，对于这个岗位我也是有了更多的理解，自己也是取得了一些小小的成绩，在工作能力上面也是得到了提升。不过我也是知道，在做客服的工作之中，我还是有一些不足的，像一些客户，我也是很难去搞定，沟通的技巧上面也是还有提升的空间，在今后的一个客服工作之中，我要继续的努力，继续的去提升自己的能力，让自己在客服的工作之中做的更加的好。

**光纤光缆施工工作总结6**

我是进入唐河移动的新员工。当我向唐河移动公司投出了求职简历以后，我并不知道，这一份简历会把我带进一个怎样的世界，我将走上一条怎样的路，但心底的自信洋溢在脸上，经过笔试和面试，我被录用了！

在经过公司优秀员工对我们的培训后，我懂得了什么是优秀，什么是爱岗敬业，什么是移动的好员工。实习前公司各位领导还特意为我们这些新员工组织了见面会，会上把公司总体情况做了介绍，并鼓励我们尽快熟悉公司各项业务充分发挥

自己的潜能，会后经过人力部门的分配，我在营业厅以及电话营销实习。从进公司实习的那一天起，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，在这段时间中，我既辛苦又开心，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。在营业厅实习期间，我得到了领导谆谆的教导和营业厅各位老员工的悉心的帮助，加之公司规范的管理制度和员工严谨的工作作风，使得我对公司营业前台有了初步的了解。在短暂的实习生活中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，但通过这段时间的细心学习和同事们的热心帮助，我对业务逐渐熟悉起来，并渐渐的得心应手。这不仅是工作也是一种生活阅历，虽然时间不长，但我觉得我在这个岗位上的每一天都很充实，客户满意是我工作价值的体现。

而电话营销则提高了我们的语言技巧，磨练了我们的耐性！我们在和客户电话交流中，遇到了各种人，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。

10月初至今，我被分配在深度营销班实习。进入深度营销班后，我们的主要工作就是通过电话联系联通目标用户，推荐移动的卡品，由于之前在电话营销方面有了几个月的实习，上手也很快，但是业务方面仍不理想，因此我要培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习！实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，老员工不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善！顺利完成工作任务！

时间一晃而过，转眼间几个月试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里领导和同事们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，也体会到了移动公司为我们员工提供的广阔的发展空间。在对领导和同事们肃然起敬的同时，也为我有机会成为唐河移动的一份子而惊喜万分！

在以后的工作中，我会投入更多的热情，以岗为家，以职业为事业，发挥自己的人生价值，做出自己更大的贡献！

**光纤光缆施工工作总结7**

时间总是过得很快，新的一年已开始。在过往的一年中我作为客服部的一级主管，带领我部的员工顺利完成了往年的各项工作任务。在此，对一直以来\*\*我工作的客服部所有员工表示感谢。假如没有她们的努力工作，就不会有客服部今天的成绩。我也感谢各部分同事对我工作上的\*\*和配合。特别感谢许先生对我的关爱，没有许先生不断对我的教诲就没有我现在的进步。

往年客服部的工作是比较繁忙和辛劳的一年，但对我们每一个人来讲又有很多不同的收获。我部李爱霞\*\*在年初被任命为商品部主管，一直从事客服部管理工作的她，对商品经营缺少经验。开始不知从何着手工作，对此顾虑重重，怀疑自己能否胜任此项工作。固然我对商品经营方面也没有经验，但作为她的主管仍然鼓励她并帮助她，和她一起讨论、解决工作上发生的各种题目，其中包括商品的种类及标价题目，并调动本部员工往全力\*\*商品部的准备工作。由于我部分全体员工同心协力的往帮助李爱霞\*\*，使她布满信心，抛往顾虑，全身心的投进到这项她其实不熟习的工作，并且出色完成了商品部的准备工作，给商品部今后的经营奠定了基础。

在员工培训方面，我以为应将此项工作做得更有系统和规范，所以我和郝\*\*就之前的培训资料逐项进行了修改，由郝\*\*做出一套客服部临时工的培训手册。后来又经许先生的指导学习仲量联行物业管理服务公司工程部的逐日早读方法，对临时工进行宣导，使临时工时刻牢记我们的规章\*\*及操纵程序。

在今年客服部的工作中，使我感到欣慰和自豪的是看到了李\*\*、郝\*\*、程\*\*在工作能力上的成长和进步。作为她们的主管让我有一些成绩感，同时也是对我的鞭策。不断的学习才能不断的进步，我把上级交给我的每项工作都当做是给我的一次学习的机会，认真努力的完成它。公司让我参与美容美发室及足底推拿室的装修工程，对一直没有和外单位洽商工作经验的我是个考验，也是给我的一次学习的机会。通过许先生的指导及教诲，我成功的完成了我的调和任务，从中也学习到了一些调和工作的方法。参与古典家具的选购工作是给我的又一次学习的机会，经过一段时间的学习和选购工作，我学习到了一些辨认家具年份、新旧和产地的基本知识使我增长了见识。

时间总是年复一年的循环，岁月却把所有的优与劣、利与弊记载下来。在新的一年中，我将带着我在昔日的工作中积累的所有的所有，投进到新一年的工作中。我将更加努力的进行本职工作，带领客服部的全体同事更好的完成清洁服务任务。并在工作中创造xxx的工作气氛，加强部分内的凝聚力。力争在新一年的工作中超出已具有的一切，获得更大进步。

**光纤光缆施工工作总结8**

光阴如梭，日子在弹指一挥间就流逝过去，就在此时回头总结之际才意识到时间的匆匆不待。20xx年7月，作为刚刚跨出校门的，带着懵懂和对即将开始的工作的期待我进入到了移动公司，来到这个团结温暖的大家庭。第一个岗位是作为营业员在营业厅进行为期两个月的实习。实习的过程就是学习的过程，在营业厅各位“前辈”们的指导下，业务水平也日臻成熟。营业厅的生活很苦，但是看到客户们满意而归的笑容，工作一天的我们再辛苦也值得。实习结束后，经领导安排在业务部成为了一名业务管理员。业务部就像是战场的作战指挥所，制定市场的发展战略。每天都要处理很多的数据，不容许丝毫的疏忽，也让我深深的体会到“天下大事，必作于细”这句话的含义。在业务部的时间虽然短暂，却让我在业务部这一群可爱的人身上学到了坚忍不拔的意志和勇往直前的气魄，对我今后的工作和生活将会是一笔巨大的财富。

我现在的工作岗位是基站维护员，主要是负责基站电费、wlan的日常维护和班组建设的一些工作。

基站电费一直都是网络工作不可或缺的一部分，特别是提倡节能减排的形势下，如何有效的控制水电消耗，使运营成本控制在一个合理的范围内显得尤为重要。这当中必不可少的\'就是与电工们的接触，为了几百度的电量和他们争的面红耳赤的情况是常有的事，但终归有一个“理”字是他们怎么也执拗不过的。虽然现在电费还没有达到预期的目标，但是在领导的指领和大家的不懈努力下，我相信“乘风破浪会有时”！

在新兴通信技术的不断推动下，近年来集团公司提出“四网协同”的发展战略。wlan，作为弥补3g的缺失和分担2g网络压力的一项业务得到大力的推广。wlan的日常维主要包括处理用户的业务使用故障并做好解释；处理ap及辅助设备的各种告警，发现问题积极的处理和向上级汇报并做好总结，要做到故障处理的及时和准确。

一年的工作中，在公司领导的关爱和同事们的人心帮助下学到了许多知识，通过不断的学习逐步提高了自己的技术水平。但是作为刚工作一年的新人，我知道，自己的学识和能力还是相对欠缺的。为了更好的做好自己的本职工作，并且不断的提升自己的知识水平，在今后的工作和生活中我要乐观阳光、积极向上不断的学习和请教，不断的进取、充实、完善自己。让自己成长为一个爱岗敬业、技术扎实的员工而努力。

**光纤光缆施工工作总结9**

甲方：

乙方：

为加快工程进度，甲方委托乙方进行邵阳地区固网工程进行施工，经双方共同协商将工程施工的有关事项达成如下协议。

工程内容

1、工程地点：邵阳地区九县三区固网接入工程。

2、本工程20xx年2月22号开工至20xx年元月31日完工，并移交建设方验收。

3、本工程采用包工的方式进行，乙方负责线路的施工和工程进行查勘，上报材料，除此，本工程的施工困难大小和安全事故所产生的一切费用概由乙方自行负责，乙方在施工中应尽量避免在公路用地和\*\*区架设线路，乙方必须全部完成所承建的县乡和指定的全部固网接入工作，否则甲方将不予对工程进行结算。

甲方负责对工程进行全面管理，要求乙方按期如质完成所负责的工程，乙方工程完工后，必须做好所有草图，好便于甲方对工程进行验收。

乙方在工程没有甲方\*\*验收、移交之前，本工程所有改道的一切费用由乙方负责。图纸误差比例不得超过1%，保留好原始资料。做好随工、监理的隐蔽工程签证，如果由此造成的审计核减，将相应的乙方工程款中扣除。

工程质量

1、工程施工要求按照\_颁发的技术规范与联通建设方所制定的规范要求进行，保质期内工程质量不符合合同规定的，乙方负责无偿修理或返工。

2、特殊地段处理由乙方自行负责，所需费用由乙方承担。

3、工程施工必须严格按下发的技术资料文件施工，如遇到特殊情况需更改时，必须征得甲方和现场监理的同意，并附有工程更改签证方能有效，工程施工质量，光缆需采用波纹管保护，需做到余线绑扎整洁，摆放位置合理(最好是屋顶和阳台)固定、直埋深度不底于70公分。并做好子管保护工作。

安全责任

1、在施工期间和正常维护期间，乙方应做好安全保卫工作，完善防水、防火、防盗、防事故、保质量等安全保障措施。

2、在施工过程中，乙方对施工安全负责到底，如在施工过程中发生人身伤亡、车辆交通整套入、设备损坏丢失和工程质量等事故、以及对第三方造成损害的，概由乙方承担全部责任。

工程结算和付款方式

1、本工程管道布放、寄挂、复挂光缆每公里1400元，直埋、墙吊、钢绞线等每公里2500元。其一切材料均由甲方负责。

2、工程付款按联通公司，每次审计后的工程款90%付给乙方。剩余的10%，终验后一年内付清。实际一次性大包工结算。具体长度以实际长度为准。各地段工程难度的差异，不做任何变动。该工程发生的一切费用，均在本承包单价之内，甲方不承担任何费用;中途甲方不付给乙方任何费用。

1、本合同一式二份，自双方\*\*签字即生效。工程竣工验收符合要求，保修期结束，工程款支付完毕后终止。

2、如因乙方原因影响工程质量与工程进度，甲方有权终止合同，并安排其它施工队进场施工。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定\*\*人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定\*\*人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

——通信光缆施工合同 (菁华1篇)

**光纤光缆施工工作总结10**

回顾这两个月来，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，学到了很多东西，也让我了解了这个行业。通信行业对我来说是一个全新的工作领域，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，自己的学识、能力和阅历与工作都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向周围的领导学习，向师傅学习，这样下来感觉自己两个月来还是有了一定的进步。

营业厅是公司的窗口。在移动公司营业厅前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。经过不断学习，已经能够地处理日常工作中出现的各类问题，在与客户沟通，言语表达能力等方面，经过两个月的锻炼都有了很大的提高。在办理业务和解答客户问题方面积累了很多经验，能够及时准确的为客户提供满意的服务。工作中严格要求自己，保持很强的责任心,谨慎的工作态度和良好的心态。不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调能力。

营业厅也是服务行业，我觉得我们应该做到热情、耐心、细心、专心。热情，下次才会再次光临。耐心也是服务行业需要的，顾客有些都是很刁钻古怪，甚至是蛮横无理的，但是作为一名营销代表最忌讳和顾客发生争执的。对业务要很仔细很专业的去对待，否则顾客问到了回答不出来会增加不满意度，回头客会减少。当面对怒气冲冲，蛮不讲理，对我们的业务和工作有不满和误解的用户时，要牢记“用户永远是对的，用户就是上帝”的服务口号，要用同样真诚的微笑，同样耐心的解释，去化解客户的误解和怒火做到以诚相待、以心换心;靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖。

无论哪行哪业都要有较强的团队精神，许多工作不是自己一人就能完成的，都需要大家一同努力，在这里我也看到了移动强大的团队协作能力，我也很庆幸自己能够成为当中的一员，在这期间因为粗心也做错了很多事情，但是有师傅们及领导快速的帮助我解决，也并没有责怪我，让我很感动，也让我做事情更加的细心了。

在工作中，还存在一些不足之处需要提高，以后还要加强学习,争取更大的进步,给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功。

客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。移动给了我一片崭新的天地，将来我就是最亮的星，就让我在岗位上充分发挥自己的光和热，移动公司是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务。

“我为移动多拼搏，移动因我而精彩！”

**光纤光缆施工工作总结11**

自我入职以来已经在客服岗位上工作将近三年的时间了，我能够在工作中牢记\*\*教诲并认真履行职责，虽然有时也会出现些许错误却在整体上表现不错，而且我也很珍惜在客服工作中的机遇并不断努力着，面对转瞬间结束的一年让我对工作中的表现进行了简要总结。

积极参与到部门事务之中并严格要求自己，作为有集体荣誉感的员工让我十分重视部门的整体发展，我明白想要凭一己之力促进公司的发展是不太现实的，但我能够通过和同事们携手努力促进客服部门的发展，这样的话也能够从侧面带动公司的发展自然需要好好努力，而且我也希望自己能够成为部门发展的基石从而付出不少精力，所幸的是时间的流逝让我从中积累了不少实用的经验，我在个人能力得到提升的`同时也体会到了肩上的责任感，所以我以部门发展为己任并在\*时的客服工作中严格要求自己，对我来说能够通过工作中的良好表现获得\*\*的认可是很重要的。

对工作中的进展制定计划并体现出自身的价值，通过时间的积累让我在工作中得以成长自然是毋庸置疑的，但如何更好地提升工作效率与质量则是我需要思考的问题，因此我会通过写工作日志的形式来回顾以往在职场中的表现，除此之外我也对每周、每月的客服工作都制定了相应的计划，因为通过与同事之间的对比让我意识到自身能力的不足，所以我要尽快追赶上他们的步伐并在工作中严格要求自己才行，而且我除了认真完成工作以外也会追求思想上的进步，时刻保持这种爱岗敬业的精神并以此来指导自己的工作。

重视工作能力的提升从而付出了许多努力，我明白唯有个人能力得到提升才能够在职场上得到\*\*的赏识，所以我很注重客服话术技巧的学习并将其运用到工作中去，在与客户沟通的时候也会认真记录对方反馈的意见，在这之中我会使用礼貌性的言语从而体现出自身的服务性与专业性，虽然有时表现比较\*庸却也是尽最大的努力来做好这份工作，而且我也会积极向同事请教并利用工作之余的时间来强化学习，随着能力的提升也让我感受到自己能够更好地驾驭这份工作。

联想到自己在工作中的成长让我不禁感慨时间流逝之快，但也正因为如此才要秉承着对工作负责的心态来履行职责，我也会时刻牢记\*\*的教诲并总结好工作中积累的经验，继续做好客服人员的工作并期待在今后有着更好的表现。

**光纤光缆施工工作总结12**

一、日常工作

1、每季度对全市自维巡检维护一次工作，多次往返翠峦、皓良河、乌伊岭等基站。

2、和铁塔集团对我市基站进行核查工作，核查1000余次。在核查过程中，为给公司节省差旅费用，都是自己驾驶车辆进行核查，在核查的过程中，发现电信、联通等公司利用移动电源线路10多个基站，核查后经过整改，已查出涉及4家分割电费款项上万元左右，经与铁塔沟通，要求对线路进行整改，使我公司电费降低，进一步保障了我公司的线路安全，为公司节省了电费支出。

3、利用专业技术能力进行应急保障紧急抢修工作，20xx年主要解决问题有夏天涨水进行支援和下雨天抢修线路，南岔停电支援更换电池等许多临时突发工作。

4、本人在一年的工作中，业务上有了相对的提高，每一次的实践工作，都是对我业务能力提高的一次经验积累。

二、20xx年工作打算：

1、按照公司的20xx年重点工作要求，积极主动的完成本职工作

2、继续跟踪、推进基站维护、核查电费工作

3、完成领导交办的临时工作.

**光纤光缆施工工作总结13**

走过了一年有一年，没有遗憾，只有对时间的留念，作为一名资历比较老的人员，会回同新人一样悲春伤秋，但是还是想在工作中更近一步，那怕在一年中有了不错的成绩，也如此，是因为不会满足于现状，不会沉寂于过去，知道要继续工作努力。

过去的一个又一个月，我按照自己预先的安排工作，按照自己的规划行走一条又一条自己的路，但还是存在磕磕绊绊，还是不尽如人意，我不是全面的人，过去的工作一样有瑕疵，虽然过去取得了优秀的成绩，一样不能掩盖我的缺憾，我想弥补，也会去弥补，不自满，也不骄傲，因为常说骄兵必败，哀兵必胜，就要做到做事不骄不躁，不因为自己的一点成绩就自以为是，不因为自己工作简单就轻易放弃，做好自己，做好现在，想要做出好成绩不难，难的是不能一直保持这个状态，跌宕起伏的工作虽然精彩，但是我更喜欢令自己能够一直取得好成绩，做好公司安排的工作。

人无远虑必有近忧，我会做好工作的预备，做好工作的细节，不会不考虑不是靠，会忧公司之忧，一切为了公司的发展，一切为了更好的服务公司，虽然位卑言轻，但是也有一颗拳拳爱公司之情，身在其位就要做好其实，不做有损公司的申请，不做影响公司发展的事情，我会以公司的发展为目标，以公司的成长为起点，做好现在和当下，做好未来和今后，不令公司失望，不让大家失望。

工作了多年虽然说不上有多优秀，但是我可以说还是有一定的长处，工作的经历还是相对比较足的，能够为公司的发展提供更多的动力，而不是影响公司成长，对于今后工作的安排，我也有了一定规划，虽然说不能照搬去过的工作经验，但是能够一过去为镜，照见自己的不足与缺陷，查明自己的问题，我会改正过去工作中留下的问题，会解决过去工作没有做好的地方，不会一直都停留在一个地方原地踏步，既然要做就要一直做，做好有危急意识，知道后面还有追赶，知道还需努力，不满足，不骄傲。这是我工作的准则，是我工作的目标，一直不会有任何变化，今后不会以后亦不会，会一直都按照这样做下去。

总是留意过去，总是怀念往昔，这是人之长情，可以理解，但是不能跟随，在今后我们公司还将面临更大的发展，面临更多的挑战，想要做好工作就要靠我们自己做好工作，就要让我们自己努力实现价值，对同事宽容，对工作严谨，对自己苛刻，吃的苦越多，才能得到更多的回报，接受的磨难越多，才能够更长久，人生在世，就是要有自己的追求，我的追求，就是踏实工作，本分的完成每一步规划，不我将会一直吵着这个方向努力吸取，不会放弃。

**光纤光缆施工工作总结14**

光阴似箭，岁月如梭。转眼一年又过去了，，在公司领导的正确决策和部门领导、同事们的帮助下，本人认真对照自身工作职能，根据公司的工作安排，严格要求自己。同时坚定工作理念，加强专业知识学习，切实转变工作作风，认真履行工作职责，以实际行动精心维护基站，确保cdma、phs移动网络的畅通，积极为公司创收，最大限度地提升了公司‘以一体化专业服务，聚焦客户需求，成就客户价值’经营理念，现将一年来做的工作简要总结于后：

>一、努力锻造自我，养成良好的工作作风

掌握娴熟的专业技术技能自进入基站维护（移动维护）行业以来先后担任过基站维护员、渠道维护员、现业维护组组长、古蔺维护组组长、现业抢修组组长等。期间，完成全省移动资格认证（三级资格认证），先后接触了铜轴通信网络、光纤通信网络及整个ms/bts/bsc/msc之间的网络构成及链接。树立了完整的通信网概念，具备了较强的实践工作能力，并连续3年获得省优秀员工称号。

11月进入中国通信产业有限公司泸州分公司后，按照公司的要求和工作安排，组织人员对全市300多个c网基站进行基站基础资料创建及对联通划转站进行全面割接整治，后又将全市400多面单极化天线换为双极化天线。通过参加公司组织的培训课和自学后，使我了解了zte8800、ztei2等设备的传输与接收原理，掌握了中兴型主设备的维护及优化。能熟练地对基站及配套设备进行维护，并正规的学习了光电缆的接续、封焊。为以后的线路维护工作打下了良好的基础。树立了完整的通信网概念，对cdma无线基站的维护优化产生了强烈的学习求知欲。在公司及部门的安排带领下，积极参加公司组织的内训，还常常组织班组人员轮流讲授本专业、本岗位的培训课，使班组成员对本专业的相关知识有了巩固与加深，了解和掌握新设备、新技术、新的操作要求与规范。

>二、刻苦钻研技能，强化自身的工作能力，培养积极主动的工作意识

无线维护班成立以来，公司调整我到该班组工作，主要负责通信设备的维护。到的新的工作岗位后，我除保质保量完成份内工作以外，还带领班组人员全年累计更换或替换天线100余面，调整天线300多个扇区，搬迁基站10余个，在较短的时间内，把无线维护班打造成了一支综合素质高、战斗力强的班组。全班成员心往一处想、劲向一处拧，精诚团结，通过合作，在做好全力以赴提高一体化、优质化服务的基础上，积极响应国家“走出去”战略，充分发挥公司一体化服务的优势，不断对外拓展业务增强企业的水平和能力，推动了主要业务的发展。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，我能够从容处理日常工作中出现的各类问题，各种故障，保证了本岗位工作的正常进行，我能够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。

>三、端正工作态度，弘扬爱岗敬业精神，牢固树立企业主人翁责任感

我坚持自我的反省且努力地完善自己的人格，无论什么情况下，我都以品德至上来要求自己，而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，并切实地遵守它。另外，爱岗敬业是能做好工作的关键，爱岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，不积跬步，无以至千里，不善小事，何以成大器，从我做起，从小事做起，从现在做起。众所周知，我原来是做g网基站维护，对c网简直可以说一窍不通，不过我在日常工作中，认真学习专业理论知识，努力提高专业技能。在与电信公司处于共管阶段的前提下，不管是基站基础维护工作还是网络优化工作都能积极完成。

在以后的工作中我会更加的虚心请教，不懂就问。因为，我深知自己在工作中还存在着许多不足：专业知识还不够全面，有待更好的学习；需要领导和同事们的帮助和自己的努力。还会从基础上提高自己的技术，认真地做好工作计划安排完成好上级下达的各项任务，认真的配合班组长，团结同事，尊重领导，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。

**光纤光缆施工工作总结15**

20xx年11月进入中国通信产业有限公司泸州分公司后，按照公司的要求和工作安排，组织人员对全市300多个c网基站进行基站基础资料创建及对联通划转站进行全面割接整治，后又将全市400多面单极化天线换为双极化天线。通过参加公司组织的培训课和自学后，使我了解了zte8800、ztei2等设备的传输与接收原理，掌握了中兴型主设备的维护及优化。能熟练地对基站及配套设备进行维护，并正规的学习了光电缆的接续、封焊。为以后的线路维护工作打下了良好的基础。树立了完整的通信网概念，对cdma无线基站的维护优化产生了强烈的学习求知欲。在公司及部门的安排带领下，积极参加公司组织的内训，还常常组织班组人员轮流讲授本专业、本岗位的培训课，使班组成员对本专业的相关知识有了巩固与加深，了解和掌握新设备、新技术、新的操作要求与规范。。。安全生产事关职工生命和企业财产安全、事关社会稳定，只有全员懂得安全知识，提高安全对生产要重性的认识，只有集中力量抓安全生产，坚持安全第一，使职工和管理人员都牢牢树立起安全意识，真正警醒起来，才能真正保障企业生产的安全运行。严格遵守安全生产责任制和安全操作规程。

“安全生产责任重于泰山”，在企业内部，各部门、各班组也要按照各自分工坚守岗位，切实负起安全责任，并实行按制度奖罚分明，对检查出的隐患整改及时到位。实践证明，安全生产责任制能切实做到防患于未然，对于生产事故的发生能起到明显的遏制作用。为了做到生产，我坚持在每天早例会和每周的周会中，让班组全体员工及实习人员认真学习并严格遵守公司的安全生产制度，贯彻执行公司和部门对安全生产的指令和要求。平时坚持搞好安全生产设备、安全装备、消防设施及防护器具的检查维护工作，使其保持完好性能和正常运行。我还时常督促教育新员工正确合理使用劳保用品、工作器具、正确使用灭火器材。通过培训提高了职工的安全生产操作技能和遵守安全生产规章制度的自觉性，提高了全班维护人员的工作水平？？

1、作为一个维护人员，时间观念的强弱体现一个人的基本素质，时间即是金钱，是客户求，是人生的准则；

2、对出现故障的前作好充分的准备，上站前一定要尽可能想到所需工具，以便节约时间，如果等到故障都已经出现了才开始准备，那是一种对工作不认真负责的根本体现；

3、判断故障的准确性，以便能在最短的时间恢复正常，俗话说得好，白猫黑猫抓到耗子就是好猫，只要能在最短时间内保证通信，就是好样的；

4、对于移动通信基本原理的理解及学习，并不断总结经验，从经验中得到启发，作好工作总结，养成做事作记录的习惯，这样减少出现差错的机率；

本人作一点点自己的想法：

1、管理人员必需保持清醒的头脑，指导工作中不能自己也很茫然，自己从哪里作手都不知道，能准确快速的知道先做什么，后做什么，要想到，一般维护人员有时想问题其实非常简单，有些时候自己上站了什么也不知道，根本没有一个很好的概念，也根本不知道自己要干什么，去了不行再叫人，缺少东西回来拿就是了，太没有概念了；

2、要随时注意一般维护员的心态，关心下面的员工，让他们提高积极性，产生一种主观能动性，明白工作的重要性，一个好的管理者应该随时注意到自己的形象，其实员工要求也很简单，就想知道自己的工作是不是得到了管理者的认可，知道自己在这项工作充当的角色，明白自己在工作中的重要性，适当的表扬一定会积极性倍加。

3、管理者的艺术就是让员工满意，让公司发展，以最简单的工作创造最有成果的价值，那种每天只是打雷不下雨的管理者，只会让员工失去信心，一个公司领导必需要有执行力，这一点基本的素质也没有当什么管理者，不配，没有了执行力，员工心态一定乱，在某种程度上不服从，因为管理者的话那只是一句话而已，没有力度，所以没有了执行力；

4、如果一个公司的发展仅仅是依靠关系建立起来的，那这个公司一定不能壮大，只能让人更加没有信心，工作态度极差，工作观念消极，实力才是提升自己的最好标准，为了公司的发展壮大，不应该以关系来提升管理者，应该在实践中观察每个可能的管理者，拿出行动，屁那么一点成绩就自以为是，能力超群；

5、发展的公司是要能有为公司死心踏地的工作的员工，要培养这样的员工就是管理者的艺术，就是管理者的价值所在，没有这样的管理者，壮大那也只是一句空话，一句口号而已，咱们中国人最善长的是喊口号，口号永远只是口号；

总结：中国人的企业为什么总是那么差劲，那就是中国人喜欢走关系，办事走关系，做生意走关系，提干走关系，真正有用的员工没有安排在正确的位置，缺少人性管理，强制管理是当今企业必需考虑的问题，一个好的企业一定是非常人性化的管理，当然了，每个管理者都说自己是人性管理，这也是他们口中的一句话而已，没有执行力。在没有人性化的管理下，员工精神极差，观念性不强，更谈不上企业文化，每个公司都说自己有企业文化，可是却连管理者自己都可以说不清楚他们的企业文化的精髓，所以同样也只是口号。

**光纤光缆施工工作总结16**

时间一晃而过，转眼间到公司快九个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级\*\*在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了\*\*们海纳百川的胸襟，感受到了机车厂人不经历风雨，怎能见彩虹的豪气。在对我公司肃然起敬的同时，也为我有机会成为我公司的一份子而自豪。在这九个月的时间里，在\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对我公司有了更为深刻的认识

自xx年x月工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。刚进入新的工作岗位时，为了弥补自己在工程机械专业知识的欠缺，能在以后的工作中更好的发挥自己的作用，我参加了工厂举办的新员工培训班，系统学习了我厂企业文化及相关产品专业知识。通过几个月的车间实习亲身体会，对我公司有了更为深刻的了解。

二、遵守各项规章\*\*，认真工作，使自己素养不断得到提高

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这九个月的时间里，我能遵守公司的各项规章\*\*，兢兢业业做好本职业工作，九个月来用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，\*时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

从最初进厂的学习、实习，到后来的负责具体的工程项目，经过多半年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。就具体工作任务来说，负责分公司新产品机车外皮清洗车钢结构设计，NS125t大修铁路起重机卷扬防雨罩设计，NS1252司机室、机器间的大修工艺文件编制，NS1252宿营室制造工艺文件编制，翻译公司外文标书资料等工作。

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。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。我相信我会在对工作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。

用良好的心态去对待每一项工作，在学习中成长，在实践中锻炼。

四、不足和需改进方面

虽然到来了大半年，对很多生产工艺还不是特别了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力站好自己的岗，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

五、几点建议

公司渡过了求生存时期，正处于谋发展的阶段，是一个非常关键的时期。这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理\*\*要改变老观念，要从实干型向管理型转变。比如说技术人员按期轮流做专题培训等，提高员工工作积极性，企业主人翁观念。

其次，公司要健全管理\*\*、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的\*\*可以改变人的行为，好的\*\*可以激励员工，好的\*\*可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。公司成立几十年了，当年创业的开国功臣已经逐渐变成了老年人，做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法，宝贵经验传下来。

第四，既要引进人才，还要用好人才，为企业增加新鲜血液和动力，最大限度发挥各类人才的作用。

**光纤光缆施工工作总结17**

20xx年对于镇江移动来说是关键的一年，是镇江移动全面赶超电信最重要的一年，对我个人来说是进入移动公司的第一个年头，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、提高自己的学习能力，学无止镜，如今是一个信息时代，社会的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异，我将坚持不懈地努力学习移动集团数据业务知识，提高自己的工作能力。

2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

3、加强思想建设，严格要求自己，多向身边的同志学习，不断提高自我，以一个党员的标准来要求自己。

20xx年我准备在工作中协助领导全面创新服务模式，提高新业务的市场占有率。协助领导全面提升客户服务，促进服务价值最优化。继续大力宣贯“正德厚生，臻于至善”的核心价值。

让我难以忘却的是，深入南山湖基地，烈日炎炎下如何和同事们众志成城、攻城拔寨，使我们明白了“只要战胜自己，你就赢了人生”。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：加强业务知识的学习，通过不断的接听客户咨询电话过程中发现对于公司很多业务知识方面自己仍然需要加强学习，从而才能提高对客户的服务水平；加强团队沟通协作，加入新的集体之后，并且在公司客户服务中心建设阶段必须很好与领导和同事沟通才能保证各项工作的开展与完成，尤其根据公司客户服务中心发展目标，积极加强与各营业部客服主管的沟通；对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

**光纤光缆施工工作总结18**

转眼间到西塘区域工作已经四个月了，感受颇多，收获颇多。新环境，新领导，新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自已各方面潜力的机会。

刚到西塘工作时，我就感受到了一种蓬勃向上，积极进取，暖如春风的工作氛围。感觉到了同事们的热情、执着和敬业。正是在他们的启发和感染下，我开始认真学习客户经理业务知识，扎扎实实地苦练服务技巧，业务一点一滴的学习，心灵一分一分的融入，工作一点一点的进步。我不断坚持着自我的信仰和追求在此，首先个性感谢领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮忙。，使我能够很快地适应新岗位的管理与运作程序。

刚接手大舜片区的时候看到100多家在网单位觉得这是一个比较有挑战的片区，我清楚的明白大部分集团规模都不大，但是量多，按照渔夫撒网的经验我清楚的明白自我首先需要做的是跑遍所有的集团建立人脉，由于大舜片区门牌及街道比较错综复杂，此项工作的开展并不易，透过百度地图及各种询问我踏上了拜访之路。在拜访期间透过对集团关键人物进行优惠政策营销捆绑及服务中得到了客户的肯定及认可，在与客户建立初步良好关系的基础下再对客户单位进行集团成员收集及集团产品的营销工作。

然而对于目前的工作，我只是踏入了门槛，还有很多不足之处，还有很多要学习的地方，所以在以后的工作中，从自身做起，不断缯强服务意识与水平还要更加继续注意学习业务知识，实践和积累，刻苦练习服务技巧，同时认真听取各种意见及推荐，不断地把自我所学的知识应用到实践中仅是机械地去完成工作，更要采取换位思考的方法，透过自我的奋斗和努力，向客户和同事们展示自我开朗，热情，自信，坚毅的一面。

在工作中寻找自我的位置，在拼搏中实现自我的价值，在进取中塑造自身的形象。我喜欢看到客户希冀面来，满意而去的表情，喜欢看到客户在我们的推荐下得到意外收获得的成就感。但因本身业务知识还不深广和经验不足解决不到的问题而产生遗憾，也不得不理解客户没有到达目的时不满的宣泄?但是，以真诚服务换客户的真情和信赖，让我感到工作多彩而充实，还提升了自身的综合素质。透过四个多月的客户经理工作，我简单的总结了两点：

>一、自觉加强理论学习，提高个人素质

在业务学习方面，我不断的总结经验，用心与身边的同事交流沟通，使自我能尽快进入主角，担负起自我的职责。同时，我还自觉学习客户经理培训教材等业务书籍，并透过网络来吸取自我所需要的知识，到达不断积累自我的业务知识储备。

>二、脚踏实地，努力完成好各项业务工作

从今年三月份开始我担任个人客户经理职务，透过对客户的一一回访沟通，了解每位客户的真实基本信息，让客户加深对我的印象。主动了解客户的需求、推荐、意见或投诉，及时解决客户困难，并建立客户记录档案，以便为今后的更好沟通打下基础;认真的服务个人客户，做好个人客户感情维系工作。在节庆日期间、客户过生日时为其发送信息送去温馨的节日祝福，让客户感觉有专门的人员为他一个人服务，以提高客户的感知度;上门走访调查，了解客户的通信需求。定期对个人客户进行上门走访，透过与客户应对面的交流真正从客户的利益出发，想客户所想，急客户所急，为客户带给各类通信服务以及使用移动业务所遇到的问题，尽心尽力为客户做到最好，并根据走访调查表内客户需求有针对性地为客户带给专项服务;特色服务，有针对性的为不一样的客户定时发送温馨信息提醒，让客户针对其感兴趣的增值业务进行主动订购，针对操作步骤进行一对一宣传;整理客户档案，客户资料是了解客户第一手段，在每次走访后都会将客户资料表装订成册，录入归档。透过以上的方方面面，并结合“服务与业务领先”的战略目标，不断增强自我的危机感、紧迫感、使命感、职责感从而全面提高为客户服务的质量。

在接下来的工作日子里，我会加强学习业务知识及业务操作规范，我坚信：业精于勤，我将本着对自我负责的原则，把工作做好、做细、做精!

**光纤光缆施工工作总结19**

电信公司年终工作总结在我没有加入电信公司前，印象里就是服务最广，是\*客户群最大的电信运营企业，电信公司年终工作总结。同时自己也是多年的\*电信老用户，对电信公司的服务及通话质量也是相当的满意，一个很偶然的机会，我成为了一名电信新员工。

作为一名刚进电信公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，以往是走进电信公司接受服务，感受电信公司上帝般的感觉，而现在我要作为服务者来面对广大的客户群体，来为客户服务，这对我可以说是一个很大的人生挑战。

我的工作主要是与电信客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户可以顺利使用电信公司的服务。电信的客户分布甚广，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，电信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\*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。有人问我，你一个大男人什么不好干，偏要跑到电信做营业员，公司到底给我什么?我觉得公司给我一个工作的舞台，一个继续深造的机会。如果一味抱怨工作辛苦，太斤斤计较，那就太辜负任用你的公司，也辜负了这个机会。

我自己\*时在个人形象上没有太多的要求，什么自然阿亲切阿微笑啊，感觉不是那么重要。进入电信公司以后，看似简单的事情原来也不是那么简单，就拿每天早上8点半前的迎宾岗说，站要直、衣要整、语要勤，所有的一切都\*\*电信公司的形象，通过自己的工作，让自己真正融入到电信公司，享受客户对我们满意的目光与赞许，同时也让我明白了一件是事：做好一件事不难，难的是要如何坚持!

说话是我们天天都离不了的，但如何说、怎么说又是一门艺术，如何让客户感受到上帝的感觉也不是一时半会能达到的。“您好!欢迎光临!”、“您好!交费是吗?您请坐，请报号码………”，一句句多么简单的语言，多么朴素的话语，却\*\*了电信公司对客户的真诚与关爱!这也教会我要如何为人处事，如何做一个真诚的人!

通过工作的这些日子，让我在各方面的技能都得到提高，也让我感受到电信公司不光光是一个服务型的企业，他更多的是培养人才的摇篮，让进入公司的员工都能够更快的进入角色。我的打字水\*一直以来是我的弱项，也没有太多的重视，进入公司后，发现自己已经很落后了，于是就天天练习、摸索，虽然现在的速度还不尽人意，但相比以前，不知快了多少，我相信通过努力，我一定会达到公司要求，这对我以后的学习生活也一定大有帮助的。

工作中比较让我担心的是我有什么会让客户觉得不满意，我要怎么为客户提供贴心服务，不知自己的能力如何。首先，我以“用户快乐所以我快乐”当作我的工作理念，为自己的工作积蓄了充足的后劲。同时，我向公司的业务能手学习很重要，它能帮助我不断地提高自己。另外，我会经常阅读一些励志书籍，盘点一下自己的工作能力是否符合工作需求。我觉得这个检视自我能力的方法还不错。对我来讲，我的\'人生不会比进金融业、高科技产业的同学差，而且比他们丰富，因为在营业员这个工作岗位上，可以学到很多东西。

人的一生，总是离不开工作的。现在的我虽忙碌，却很快乐，很满足。尽管现在，我还是一名新员工，但是我希望自己在公司能够发挥自己的光和热，真正发挥自己的潜能，不断学习，不断进步，能与电信共成长，见证电信公司走向新的辉煌，能够做好客户的贴心服务将是我最大的心愿!

**光纤光缆施工工作总结20**

到现在我已经在移动公司一个半月的时间了，我从这次工作中学习到了很多，感受到了很多，交了很多朋友。这次工作开始之前经过了公司的培训，通过这次培训使我对中国移动公司有深入的了解。这次培训也主要是让我们了解手机支付这项业务，这对我们走上实践岗位很有帮助。培训完之后，我被分在移动分公司，做起了营销员的工作。

我做的手机支付业务，这工作对我而言是非常陌生而新奇，使我跃跃欲试，当我开始办第一个客户时我还有些紧张，但是我还是能够不错的把第一个笔业务完成好，通过初次成功我工作劲头非常足，可是之后是越来越不顺利，一天下来，办理这项业务的人不是很多。使我都没信心继续进行推销，但是我也不能放弃，我就在自我鼓励下继续了我的工作。通过这个工作增强了我处事的应变能力，因为在工作中顾客会随时问出一些问题让我回答，并且有时顾客也会产生一些对业务的误会，但是我仍然热心对待客户，对客户进行认真的讲解，说明这项业务的好处。

通过一段时间，对移动的一些业务也有了一定的了解。这样可以更好的锻炼我的业务水平。虽然可以接触的客户多了，但是工作还是非常有困难，因为需要真正走上去和客户接触，向客户介绍业务，但是很多客户会不理会我的介绍，很多时候都是我刚想开口介绍时，顾客就马上说了一句：“不用了。”然后就转身离开，这很大程度上打击了我的信心，在自己业务量不多面前感到自己很窝囊，不过我没退缩或放弃过。

现在的消费者都很现实，只有套餐对自己很有用处时才会来订购我们所推销的手机业务，所以需要我们有针对不同的客户介绍不同的业务，还要在介绍时突出对顾客来说最有用处，最实惠的地方，这正是考验我们推销能力的时候，通过几天的实践时间，锻炼了我们的推销的能力，提高了我们的业务水平，也提高了自身的整体素质，这对我们将来的学习和工作都非常有帮助，甚至是对我们将来的整个人生都受益匪浅，在面对在大困难时我们都不会低头，只会迎头挑战。

不过现在的介绍已不是先前那般僵硬，已有了个人特色，更加能让顾客接受。可我感到这一时期的工作比先前更加有意义，因为现在我走出去了，向更多人介绍我们的业务，其实也是向顾客们展示我们的能力。这对我们大学生来说是非常重要的，因为将来我们要面对就业的压力，我们要有一定能力，还要有推销自己的能力。在这一阶段才是真正锻炼自己的阶段，我们都很好的把握了这次难得的实践机会。

在这段时间的工作中，丰富了我的\'实践经验，使我通过这次实践更加了解社会，了解信息化进程，能主动把握信息时代的机遇和挑战。

最后，用公司领导说过的一句话来鞭策自己：我们要学会适应环境变化的能力和学习知识的能力，这才是最重要的！

**光纤光缆施工工作总结21**

福厦线变更签认的工作做得很滞后，导致我们的签认工作很被动，在签认的艰辛过程中我吸取了很多教训，也总结了经验。签认工作要对所签认的资料和施工现场非常熟悉，在和监理、设计单位、业主交涉的过程中，有足够的胆量，既要表明由于施工现场的实际情况不能按照设计图纸进行施工，和设计单位沟通后，提议变更，又要合理的将变更所增加的工程数量及时签认，还要与计财部沟通，保证签认资料中的签认项目合理、有效，这样才真正意义上达到我们二次经营中变更索赔的目的。

在从事技术工作中，我很幸运的接触到福厦线客运专线的技术标准，对于一名出入茅庐的技术员来说，高标准的施工工艺和严格的验收要求，都是对自己的一种挑战。装卸队的装车工作看似简单，其实不然，长轨车装车前要先跟现场技术员沟通，核照轨节表，再按照轨道设计说明、线路说明和无缝线路布置图的要求，进行装车，时刻掌握前方铺轨进度，及时下发装车单，以满足铺轨要求。

**光纤光缆施工工作总结22**

工作\*凡但是我有一颗不\*凡的心，在过去工作中我充满了动力，一直都在努力，一直都在加油，因为在工作开头，就给了自己完成的任务，我用一天天时间去做，一点点去完成，因为穷清楚，工作不是公司的工作，而是我的工作，不能把公司的信任当做可以肆意挥霍的资源，这只会让自己陷入困境，只会令公司失望，所以我来到公司没有享受的心态，而是抱着工作的心态而来，吃来吃苦的，是来奋斗的，所处自己内心深处的真是言语，我想改变自己的人生，公司给了我机会，但是机会却要自己抓住，需要靠自己努力，没有凭空得来的好处，也没有凭空得来的希望，机会有了就要考双手自己去争取。

我们都是从最基本的工作做起，工作中领我们羡慕的\*\*管理，他们都是一步步走上高位，都是通过努力才能走到现在的位置，我想要入他们一般，就要靠我自己，就要靠自己努力，所以在工作中，我立足现在，眺望远方，站的不高就更应该看的远，虽然现在我做的是普通的工作但是我不甘于\*凡，不甘于沉寂，我要在沉默中爆发，对于自己的工作，从不会好高骛远，做好现在，做好工作，才能够赢得未来知识我认为的，我也一直这样工作，工作了一年都坚持如一，虽然流汗，但是我没有流泪，因为我努力了虽然过去一年时间我进步有限但是却也得到了回报，让我有了自信，有信心去做好工作有信心去实现工作，努力去做好自己的任务，我坚信努力就能创造未来。

工作是一条路，但是这条路需要一步步走，一点点的完成工作的每一步，只是路上的一个行人，在工作的路上还有很多行人，他们是工作的竞争者，也是工作的指导者，我把他们当做自己要超越的人，也是自己学习的人，会去学习他人优点改变自己，三人行必有我师，在工作中比我优秀的人也值得我学习，虽然与我都是一样的工作但是却比我有经验，这样的人难道不值得学习吗？在工作中高傲只会让自己埋没在人海了，谦虚努力才能走的更远，虽然在工作中我取得了一些微不足道的成绩，我也没有丝毫的放松，因为我还不够优秀，就算走到了顶峰，后面依然有人追赶，想要不被超越就要继续前行。路是没有尽头的，精力有限，我也都把精力投入到工作中，用有限的时间，有限的精力去做好现在的工作。未来我会争取，更会努力，继续保持前进。

**光纤光缆施工工作总结23**

一路走来，步履匆匆，不觉间一年已悄然向我们挥手作别。回首一年来的工作和生活，感悟很多。在此期间我学到了很多专业知识，虽有很多不足的地方，但收获很多。为今后更好的工作，总结经验、吸取教训、现将工作状况做一下总结：

一、工作态度：

工作以来，在师傅的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学\*\*还是工作上，都取得了很大的发展和巨大的收获。不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人。始终明确“质量第一”，坚决按要求执行任务。

二、工作纪要：

1 、严格遵守公司规章\*\*，无早退、旷工、迟到现象，有事做到提前请假。

2 、工作时应注意工作场地的清洁，保持良好的工作环境。

3 、遵守车间着装规定；能够服从\*\*安排，拥有很强的\*\*纪律性，并能积极主动完成\*\*交待的本职工作；能够尊重\*\*，团结同事，拥有优秀的团队精神；，工作责任心强，认真踏实，谦虚敬慎；能够主动学习，且迅速掌握新知识。

三、工作要领：

icp是一个关键工序，需要耐心和细心。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短半年中理论结合实践让我对led的基本知识有了真正的认识。以下是刻蚀间的工作要领：

1、刻蚀：必须选择相对应的程序，将片子放入刻蚀盘槽内，认真检查，以免将片子放反，造成不必要的损失。

2 、退火：在放片子时应小心、轻放，在取片子时，拉出炉口放置2到3分钟，在将片子取出。

3 、长氧化硅：在放、取片子时，手与盘子应保持一定的距离，以免烫伤到自己，给公司造成不必要的损失。

四。个人心得：

在过去将近一年时间里，我深深的体会都周围同事和\*\*对我的关心，是他们的帮助让我能力一步步的成长起来，能够这么顺利的融入到这个团队中来。在此我真诚的感谢她们。在以后的工作中，我要不懈的努力，制定自己的目标和计划，克服困难，不断学\*结经验，也希望公司的\*\*能给我更多的理解和更大的\*\*，争取为公司奉献更大的力量，改进自己在工作中的不足，为公司创造价值，实现自己的人生价值。

**光纤光缆施工工作总结24**

时间一晃而过，转眼间三个月试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里领导和同事们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，也体会到了移动公司为我们员工提供的广阔的发展空间。在对领导和同事们肃然起敬的同时，也为我有机会成为镇江移动的一份子而惊喜万分。

虽然从事通信工作已有五年，但对移动公司的了解还仅限表面，因此如何理解并认同移动企业文化、如何认识、了解自己所从事的岗位便成了我的当务之急。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均有了一定的进步，同时也有很多感想，现将我这三个月所做所思向领导汇报如下。

我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，如果完全依据这些表现来决定是否可以继续留在这里工作学习，坦白说，我自己并没有太大的信心。但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满意。

在这三个月里，我在领导的安排下先后到公司it中心、集团大客户中心等部门实习，然后正式到集团数据中心工作，主要负责烟草和卫生行业移动信息化项目推进工作。由于此前对移动业务不是太熟悉，刚开始接手时有点找不着头绪，因此这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基矗在这段时间内，我认真学习了集团数据业务产品手册，了解各产品优劣势。在同事们的帮助下，我组织策划了集团业务产品推介会，向镇江社会各届推介我们的三项集团业务—移动总机、集团彩铃和无线宽带；走访了烟草公司相关信息化主管人员，编写了烟草行业信息化汇报材料并于4月初向镇江烟草公司领导进行汇报，拉开移动烟草信息化推进序幕；梳理卫生行业相关资料，寻找移动信息化卫生行业应用的切入点。但同时我自身还有很多不足，比如有时有点急燥情绪，策划一些大型活动经验不足等。

**光纤光缆施工工作总结25**

20xx年公司承接xx（市）的移动光缆代维护业务，光缆代维总长848公里，由公司下设的通信技术中心负责该项业务。

中心根据江山、常山和开化三个维护段的实际情况，配备21名巡线员进行日常巡查和维护。在市本级和常山分别设维护站，以协助日常的管理和突发抢修。我中心现配备浙h03941和浙h61011两辆车作为光缆代维专用车，同时拥有齐全的各种仪器仪表和工具：4台otdr、4台光纤熔接机、2台光功率计、2台光源、2台抽水机、4只照明工具、3台传真机、4台打印机、5台电脑以及其他常用的抢修工具。

我中心根据《移动光缆传输维护规程》等规范性文件的要求，按照移动公司对线路的考核标准及要求，以“严格管理，精心维护，抢修及时”为工作方针，认真对光缆线路进行维护。

>一、加强日常维护管理。

1、做好日常维护工作，严格执行维护规范和维修作业计划，加强线路巡回护线宣传，对架空光缆距路面高度不够、路旁电杆防撞、穿越树林光缆的防鼠咬等安全问题及时整改，排除线路上的重大外力隐患。05年共向施工地派驻“三盯”人员 248 人次，排除障碍隐患点55处，整理线路 698公里，清洗人孔管道 37 公里，修理管道3处，更换人手孔盖板4 块；备用纤测试总芯数1972芯；更换（新立）电杆46根；进行移动抢修16次，其中因松鼠咬断纤5次，被车刮断6次，被枪击断纤1次，森林火灾1次，因外力施工断纤1次，自然断纤2次，全年抢修超时4次；巡线员徒步巡回180天；特殊巡回24天；线路维护质量检查83天；护线宣传平均每人72天，对沿线378个村庄张贴了宣传标语，与沿线349名村支书及村长的建立了联系。

2、根据移动公司的维护要求，完成c3、c4网的线路整治工作848公里，其中套塑料支管8公里左右，新增拉线50多条，并完成了补套拉线警示管、补做电力保护板、跨路警示牌、电杆扶正等工作，并通过了验收，为移动公司争创精品网络奠定了扎实基础。

3、每月定期召开全市巡线员会议，听取线路维护工作中出现的问题和遇到的困难，并针对巡线员提出的线路维护工作中的建议和意见，进行维护质量分析，及时改进不足之处，不断提高线路维护质量。

>二、建立健全管理制度，完善监督、检查和考核制度。

通信技术中心按照移动公司线路维护要求及公司内部管理要求，建立健全了《维护中心主任工作职责》、《代维管理员工作职责》、《资料管理员工作职责》、《维护站长工作职责》、《巡线员工作职责》等，建立考核制度。分别对巡线员、接续抢修员、资料员和管理员进行月度考核。迁改、抢修、割接工作等按移动公司管理流程要求执行，制定规范手册。巡线员招聘实行岗前培训、考核、年度培训考核。

移动维护办公室及仓库已经建立，制度、图表也已上墙，并将详细的线路资料做成电子文档，并配合移动公司完成了已有线路资源管理系统录入工作。

同时，通信技术中心进一步加大对员工个人的考核力度，科学评价员工的工作实绩，形成科学的考核机制。定期深入施工维护现场进行全面的监督检查，并实行现场落实、现场考核，根据不同的考核结果，实行有差别培养，形成科学有效的激励约束机制，提高员工工作积极性。

>三、狠抓技术维护，提高快速反应能力。

1、为了增强抢修人员的业务水平，提高快速反应能力，我们对巡线员、修理员、抢修技术人员进行了集中培训和岗位自学，并进行岗位考核；

2、保证抢修车辆、工具、仪表的正常运转和器材的充足可靠，在市本级我们

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！