# 电信接入网工作计划(合集40篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-03-30

*电信接入网工作计划1一、指导思想：以县教育局信息化工程规划为总体目标，以学校工作计划为依据，以现代教育思想和理论为指导，以现代教育技术的研究为着力点，以提高课堂教学质量为根本宗旨，探索现代教育技术与学科整合的新教学思路，使我校走在运用现代代...*

**电信接入网工作计划1**

一、指导思想：

以县教育局信息化工程规划为总体目标，以学校工作计划为依据，以现代教育思想和理论为指导，以现代教育技术的研究为着力点，以提高课堂教学质量为根本宗旨，探索现代教育技术与学科整合的新教学思路，使我校走在运用现代代教育技术的前列。

二、主要工作：

1、加强现代教育技术研究工作。

(4)在做好现代教育技术研究的同时，鼓励老师们将平时研究积累的心得体会上升为理论，撰写成论文。35周岁下的青年教师每人学期结束上交一份，并聘请专家进行讲评，指导，指出最新的研究方向。

(5)加强信息技术课的研究工作。在未来的一、两年内，信息技术的考试将排入到小学生毕业考试中去，因此加强信息技术的教研工作势在必行，必需加强信息技术课的教学质量，提高学生应用计算机的能力。

2、加强学校现代教育技术的管理工作

(2)严格执行学校有关电教硬软件的各项制度，新购置的硬软件继续登记上册，严格执行电教仪器的借还制度，责任到人，充分保证电教仪器的使用率。

(3)继续强化电教意识，坚持“三机一幕”进课堂，并严格执行《厉庄小学电教设备的使用制度》，定期检查《电教仪器使用记录》，促使教师自觉地改进教学方法，优化课堂教学，提高教学质量，确保全校学科电教覆盖率100%，上课率达40%，以提高教师使用电教手段的技能和课堂教学质量。

(4)充分利用电教代办费，逐步增加软件的投入，努力提高电教软件的数量与质量。除继续向县教研室征订各类投影片、录音带、录相带及多媒体光盘外，还充分发挥自身的潜力，自制更符合实际教学需要的投影片，录相带、多媒体课件等。

**电信接入网工作计划2**

中国电信在我没有加入电信公司前，印象里就是服务最广，是中国客户群最大的电信运营企业。同时自己也是多年的中国电信老用户，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。

我热爱我的工作。我能在职场这条路上找到自己心仪的工作，跟我从工作历程中找到自己的特质，有着很大的关系。在此之前我是做传媒的，在报社和杂志社做过和，之后，经朋友介绍我正式进入职场，就在湖南电信郴州分公司做营业员。我挺喜欢这个工作，它让我发现自己的特质：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。

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考试吧，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。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。

**电信接入网工作计划3**

通过这四个月的实习我收获颇多，实习期间分为三个阶段，在xxx营业厅的两个月我学习了客户关系管理系统的操作，熟悉了营业前台的服务，电信产品的的套餐和新接收的cdma的套餐，通过这阶段的学习我能够单独的面对顾客的投诉和要求，并为其提供服务，在学习电信业务的同时我也学习了服务的规范和服务态度，丰富了我以前在校所学不到的社会经验。

四个月的实习期就这样很快结束了，我学到了不少的东西，也留下了不少的遗憾，本想再学习下营业的投诉的处理技巧迫于时间紧迫，一直没能学习。在实习期间同事之间关系融洽，各位老师和各位领导对我们新员工都非常的关心，不但在业务上，在生活上也给于了极大的关心，让我感受到了家一般的温暖。我希望自己在新的岗位上能有个全新的开始，以全新的面貌迎接新的工作。

**电信接入网工作计划4**

20\_\_年富蕴县党员干部现代远程教育工作的总体要求是：全面贯彻落实党的十\_大、十\_届\_中全会精神，紧紧围绕组织工作中心任务，以开展“基层党组织书记讲远程”、“一村一技”、“双创双争”活动和教学课件观摩评比活动为载体，强化学用转型，加强队伍建设，健全“建、管、学、用、创”长效机制，进一步扩大“双模式”站点覆盖面，打造精品课件，提高服务质量。使远程教育成为农牧民学技术的平台、农牧产品宣传的平台、农牧业产业化的平台，不断提高远程教育终端站点的实际使用率、远程教育信息化科学管理率和广大基层党员干部群众的满意率，推动全县远程教育整体工作再上新台阶。

一、深入开展“书记讲远程、一村一技、惠民生促增收”学用活动

2、二是开展各类学用活动。结合各乡镇种植和养殖等特色产业情况，有针对性地分级分类开展远程教育产业发展技术培训活动，整合各站点党组织书记、涉农牧专业技术人员、远程教育示范户、党员致富能手、远程教育a-b岗操作员，组建产业技术培训专家服务团，分类整合远程教育涉农牧专业“一村一技”课件，补充相关资源课件内容，提高远程教育课件的针对性和实用性，真正使远程教育看有所获、疑有所解、用有所得。充分发挥好学用标兵、优秀站点管理员的作用，在乡镇、村(社区)远教站点建立最少1-2个远程教育特色农业、支柱产业学用转化示范基地，真正让广大党员干部群众学习有平台、实践有基地。

5、以防止宗教信仰升温、遏制宗教极端主义渗透、坚决防止暴力恐怖案件发生、维护社会稳定为主题积极开展“平安远教”学用活动，使广大基层党员干部群众正确识别正常宗教活动、非法宗教活动，正确地看待区分民族风俗习惯与宗教习俗。

二、全力打造精品课件，围绕中心做好信息宣传工作

6、整合开发远教教学资源。不断创新制片理念，采取无偿征集、联合录制、入库补贴、重奖精品等方式，制作一批符合基层党员群众收看习惯，满足多平台、多媒介播出的微课件、微视频，打造一批宣传十\_大、十\_届\_中全会精神和介绍最新农牧业实用技术知识、群众增收致富成功经验的精品课件。20\_\_年，计划自制拍摄制作专题片教学资源课件8部，计算机教学课件6部;下载整理各类教学资源到县级中心资源库458gb左右;加强与远程教育成员单位沟通协调完成整合译制资源1680分钟左右，“共享”教学课件60部，加大争取力度，努力将全县远程教育教学课件制作水平走在全地区前列。

7、积极开展远程教育示范课观摩评比活动。严格按照县远程办安排，组织开展县、乡镇、村(社区)三级远程教育示范课赛讲活动，选择优秀课件制作讲课视频，积极参加全县远程教育示范课观摩评比活动，集中展示全县远程教育工作成果和亮点，确保获得自治区、地区示范课比赛优秀名次。同时，通过全县远程教育示范课比赛活动，大力挖掘远程教育与各成员单位业务工作的结合点，实现远程教育工作与成员单位业务工作的有效对接、组合，不断规范站点的学用工作，提升站点管理员的管理水平和辅导能力。举办富蕴县第三届远程教育教学资源观摩评比活动。通过观摩评比，不断提高教学资源制作人员的工作积极性和制片质量。

**电信接入网工作计划5**

同志们：

这次会议的主题是：深入贯彻全省、市电信工作会议精神，总结20xx年各项工作，研究部署20xx年工作任务，动员全体电信员工统一思想、振奋精神、与时俱进、开拓创新，为全面完成20xx年各项预算目标任务而努力奋斗！

下面，我向大会作工作报告，请予审议。

>一、 20xx年工作回顾

20xx年，我们在市分公司党委的正确领导下，公安电信全体员工始终坚持一切围绕发展，一切支持发展，一切服务发展，上下一心，迎难而进，艰苦奋斗，团结拼搏，全年的各项工作均达到了预期目标。

截止12月份，累计完成业务收入5463万元，比上年同期增长 %重点业务发展，固定电话净增19206户，其中PHS新增6442户，宽带业务净增2600户。

我们主要做了以下几项工作：

>（一）落实了“一快”。

我们以市场为导向，以客户为中心，以收入为主线，大力拓展有效业务和有效用户市场，做精做细话务量经营，进一步深化四个营销主渠道作用，不断树立竞争优势，努力保持收入市场份额稳定，实现业务收入较快增长。

1、精心打造四大重点业务，加快结构调整，不断扩大有效用户市场规模。今年以来，一改以前小灵通业务、市农话业务、宽带业务及增值业务四大重点业务的发展一视同仁、齐头并进、共同发展的工作思路。充分利用各自优势，在不同时期，针对不同的市场环境，不断加快业务发展结构调整，使得有效用户市场的规模空前。

3、进一步巩固大客户市场阵地，积极拓展商业客户领域。在省、市公司的统一安排下，结合公司的工作实际，针对以前公众客户与商业客户不分的情况，借BPR工作流程重组的东风，公司党委及时调整机构，重新区分工作职责，新成立了公众客户服务中心，把营销中心的工作重点转到了商业客户服务领域，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

4、进一步深化四个营销主渠道作用，树立竞争优势，效果明显。今年以来，为深化落实营销渠道作用，搞好渠道建设，与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到营销服务工作的重要性，深切感受到只有共同努力，大家凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

>（二）突出了“两新”。

工作创新求实效，管理创新促发展，以人为本，进一步深化五项机制创新，科学管理强内功，打造出了一支有凝聚力的领导团队。

车要跑的快，全靠车头带。一个企业的成败取决于它的领导团队是否有凝聚力。公安电信的稳定发展，正是因为有一个团结、奋进、务实、求真的领导团队。他们倡导实事求是的工作作风；本着工作要有新思路、发展要有新举措的创业精神；协调好党、政、工、团工作步调；研究员工的思想动态；搞好企业改革、发展与稳定的关系；坚持以人为本、人才强企的战略思想；不断革新激励机制；转变机关工作作风，每周机关人员到分（支）局及时了解市场动向，调查、协助基层解决问题。打破前、后端的人员流动屏障，有计划、有步骤的进行人员轮岗，以不断创新工作思路，达到提高企业效益的目的。除了在工作上创新求实效，公司党委还不断加强内部管理。以改制和BPR重组为契机，实施成本领导战略，继续深化财务管理创新，全面推进成本控制，充分发挥纪检监察的职能作用，更新各种流程，科学调整人力资源结构，更加激发员工的工作热情，从而促进企业持续稳定的向前发展。

>（三）做到了“三早”。

市场调查早，建设规划早，从而达到了受益早的目的。

**电信接入网工作计划6**

一、学情分析

本学期五年级共三个班级，学生对学习计算机有了一定的基础，但是也有一部分学生基本知识与技能的也没有掌握，大部分学生都喜好计算机，少部分学生正确使用计算机的习惯还没形成，考虑到五年级学生本学期的上课特点，所以，本学期将继续激发学生学习计算机的兴趣外，着重继续巩固和加深对word的学习，让学生能尽量熟悉和使用word，提高学生对计算机的应用能力，努力让每个学生都能学到知识，提高计算机的应用能力，为下阶段的计算机学习打下较扎实的基础。

二、教材分析

本学期采用的是福建教育出版社出版的新版教材五年级上册，它包括以下几方面内容：总共四个单元，第一单元

主要内容是交个新朋友，共4课，通过了解电脑及windows20xx，完成一些与学生学习生活相关联的任务，进而掌握完成这些任务所需要的操作技能；第二单元主要内容是学用键盘，共4课，在这一单元中，要让学生学习对键盘的灵活运用，学会输入文字；第三单元主要内容是美妙的图画世界，让学生学会画图的基本方法和步骤、技巧；

第四单元主要内容是文件操作能手，让学生掌握基本的文字输入方法。

三、教学目标

1、知识与技能

要求掌握的具体知识点如下：认识word，熟悉word软件的界面；工具栏的选择；输入、删除文字；选定文字的方法；保存文档；打开文档；改变文字的字体、字号、颜色等；认识电脑中的图标，会申请电子邮箱，发送和接收电子邮件。

2、过程与方法

培养学生对信息技术的兴趣和意识，让学生了解和掌握信息技术基本知识和技能，了解信息技术的发展及应用对人类日常生活和科学技术的深刻影响。

3、情感态度与价值观

通过信息技术课程使学生具有获取信息、传输信息、处理信息和应用信息的能力，教育学生正确认识和理解与信息技术相关的文化、伦理和社会等问题，负责任地使用信息技术；培养学生良好的信息素养，把信息技术作为支持终身学习和合作学习手手段，为适应信息社会的学习、工作和生活打下必要的基础。

四、教学措施

教学中以教学大纲为纲，从教材和学生实际出发，在开学初制订出切实可行的教学计划。认真落实“五认真”具体措施：

（1）认真备课：力争集体备课，明确教学重点、难点关键，探索、研究疑难问题及有关微机实践。分析学生情况，统一教学要求，尽力做到超前

1—2周，做到每课必备，写好教案。领会大纲精神，钻研教材内容，从学生实际出发。

（2）认真上课：以启发式教学为原则，以操作训练来强化概念，形成技能、技巧，体现以学生为主体，教师为主导的教学思想，精讲多练，前后连接，板书规范清楚，教态亲切、自然，采用多种切合学生实际的教学方法和手段，调动学生的学习积极性，注重学生能力培养，及时总结，做好教学后记。

（3）认真布置作业：要求学生每节新课前做好预复习工作，以利于巩固教学重点和克服薄弱环节，有利于强化信息技术术语、信息技术基础知识、基本技能的训练。

**电信接入网工作计划7**

电信运营是一种服务性很强应用十分广泛的行业，其产品主要是提供服务，也就是卖服务，以高质量的服务和水平赢得客户、为客户创造服务价值、为企业带来效益，因此，电信运营需要全员去精心营销。

电信营销是贯穿电信运营商发展全过程的一种持续性的经营行为。电信营销不能仅局限于一线人员，局限于经营管理人员，而是全体员工都要具有营销意识，经营意识、服务意识、自觉地投入到营销活动中来。因此，电信运营商要树立全员营销的服务理念，特别是各级管理层要有大经营意识和气度，一切业务都应该围绕着经营与发展积极有效地开展，为经营和发展开路，让路，应成为电信运营商制定政策和规章制度的出发点或立足点。

公司优秀的营销理念应贯彻到、深入到广大员工的心中，渗透到骨子里，在服务中得到体现。在笔者看来，优秀员工的营销意识不仅在上班时得到激情展现，在工余后也应时刻保持着这种领先的营销意识，指导自己处理家庭、生活与学习中遇到的营销问题。比如说：家庭理财就需要很好的规划与投入，这种规划与投入则来源于良好的理财营销观念的建立与实施。而职场积累的营销经验将对个人投资，家庭财富增长等都有着重要的影响。

要做好营销，对电信运营商来说，应首先从公司内部做起、从员工身边做起，也就是从员工的家属（包括子女、亲属）做起，这是离电信运营商最近的实实在在的潜在客户，应予以高度重视。特别是中国电信，中国电信是我国最年轻的移动通信运营商，移动客户数量比中国移动，中国联通都要少很多。据悉，截至20xx年3月底，中国电信CDMA总用户突破1亿户。

我们做营销，应从最容易下手的地方做起，也是最容易取得成效的营销，这方面中国电信不需要过多的精力和投入就可以将本来属于自己的客户尽快争取过来。

**电信接入网工作计划8**

20xx年，是我从事电信工作的一年。这一年来，本人在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，由一名机务人员，转变为传输专业维护人员，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，同时也很好的完成了领导分配的各项任务，回想这一年里认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，虽然有了一定的成果但也存在了许多不足的地方。现将本人一年以来的工作、学习情况总结如下：

在这一年的学习中，我发现自己离一个职业化的人还是有很大的差距，各个方面包括工作技能，专业知识，工作习惯，工作思维都不是很成熟，也是我以后在工作中不断磨练和提高自己的地方，仔细总结在这一年里自己还有很多地方做的不够好。

1.工作不够精细化，每次发现自己不足的地方要及时改正和总结，避免以后在出现类似错误，对传输专业设备、资源方面了解不是太透彻，要利用周围身边的人和资源提高自己的工作能力。

2.工作不够灵活，平时缺少与同事之间的沟通，做事要分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本质工作，哪些是帮助，哪些是必须做的，要想清楚。怎么和其他部门人员进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和用户沟通，这些都是以后需要重点沟通和学习的地方。

在以后的工作和学习中，要时时刻刻修正自己的不足，养成良好的工作习惯，做每项工作要吃苦耐劳，勤勤恳恳，处理好每一个细节努力提高自身专业技能和修养，尽快使自己成长和进步，努力成为优秀的职业化人才。

**电信接入网工作计划9**

10年上半年，市场部做出部分工作调整。我负责的专业有计算机、电源（土建），在工作调整后我现在只负责电源（土建）专业，计算机调整后由其他同事跟进，同时也配合移交工作后存在问题能及时有效处理。

由于，主业第二季度的投标工作滞后，影响整个第二季度合同的签订工作。在投标结果未出，经走访已在管理人员处了解到第二度待签的合同金额有二百多万，土建方面暂时没有需要签合同项目。6月份，第二季度中标结果公布后，电源专业及时已签出4份合同。同时也咨询管理人员新签合同7月份挂帐情况。在了解客户信息的同时，也做了客户满意度调查。主业管理人员对我公司的人员、服务的评价情况都较为满意，在竞争力方面我公司的创新能力不够，在这方面我们还需改善。尤其，现在项目经理制，作为市场经理更要积极配合项目经理的工作，解决业主的后顾之忧。

在实行项目经理制，市场部的工作不单单是合同签订、客户走访、满意度调查等工作。更需要市场经理配合项目经理的工作，自工作调整后，我对资金申请、应收账款等，都比较陌生甚至是没有怎样接触过，工作不知从何着手，自己也担心能否做好本职工作。在同事的帮助下，自己不断提升自己的不足之处，努力做自己的本职工作。

**电信接入网工作计划10**

全体实业公司干部员工进一步解放思想，转变观念，以经营发展为中心，以改革创新为动力，以服务质量为保证，以提高效益为目标，不断强化主营业务和优势产品，不断优化内部管理和运作模式，不断深化企业重组与改革，企业方方面面的`工作都有了新的进展。截止12月底，我公司累计完成业务收入8698万元，实现收支差额607万元。其中，完成业务收入5690万元，实现收支差额307万元;完成业务收入3270万元，实现收支差额300万元。

>一、 企业经营工作水平有了新的提高，国有资产实现了保值增值。

发展是企业生存的第一要务。进入市场找饭吃，是实业公司的最终出路，依靠主业求生存，开拓市场求发展这是我们工作的基本思路。跨入xx年，我公司致力于提高企业经营工作水平，努力提高企业的经济效益。全体实业干部员工认真学习贯彻全省电信实业xx年工作会议精神，研究和分析企业当前的形势，结合实业公司的实际情况，集思广益，安排和部署xx年的发展规划和措施，采取了有力措施来努力提高经营工作水平。

>二是加大了外部市场的开拓力度。

**电信接入网工作计划11**

1、树立学生学习信息技术信心，激发学生学习兴趣。

2、加强计算机基础知识教学，为学习新知识打下基础。

3、根据新课标精神，加强研究性学习，培养学生对信息的获取、加工、管理、表达与交流的能力;对信息及信息活动的过程、方法、结果进行评价的能力;培养学生创新精神和探究能力。

4、教学中培养学生遵守相关伦理道德与法律法规，形成与信息社会相适应的价值观和责任感。

1、强调基础知识，重视教学方法，教学技能

2、注重教学生动形象，激发学生学习兴趣

3、培养学生思维能力，提高教学效果

4、课堂中注重讲练结合，充分发挥教师主导，学生主体作用

5、加强学生上机实践操作管理和引导教育措施加强学生上机纪律管理，完善机房管理条例，约束学生不良行为，严肃处理学生违法违纪行为，组织优势生辅导后进生上机实践操作，实现分层管理、分层教学。

1、理论辅导：教师讲解为主，可在教室和多媒体教室中进行

2、上机辅导：教师上机指导为辅，学生上机练习为主，优势生帮后进生为补进行。

**电信接入网工作计划12**

新学期的工作已经开始了。展望本学期，为了更好地做好自己的本职工作，发扬优点，弥补不足。现对本学期工作拟定如下计划：

教学业务方面

教学工作是教师的中心工作。在新学期里，本人将认真担负本职工作，认真书写教案、备课，并针对学生实际学习情况有的放矢的开展工作。课堂上，耐心细致地讲解，为使学生能够更好地接受书本知识，并能够在操作上学会正确操作，我将认真研究学生、钻研教材，尽量为学生提供实践的机会，使学生在易学易懂的情境下进行学习，以提高学生学习的积极性。与此同时以自己在实践中摸索到的教学模式结合学生的实际生活去进行教学，使学生在课堂上永远洋溢着学习的热情。同时，认真研究相关教育理论书籍，阅读最新的有关计算机教学的文章，与自己的教学实践相结合，在促进自身发展的同时积极提高学生获取知识的能力。

教育教学能力及自身素质方面

适逢教育改革的大趋势及实施“课改”的严峻挑战，作为年轻教师，我将积极响应上级教育部门及本学校的号召，利用业余时间，阅读有关教育改革、课程改革的资料，使自己首先具有一种先进的教育意识及理念，为新学期的教学工作不断积累理论知识。同时将理论知识与自己的实践结合，为自己的教学工作打下更扎实的基础。同时，结合自己的教学工作，进行尝试性的改革，以适应新的教学理念的发展。与此同时，要根据自己的理解和教学工作的经验多撰写论文，总结经验,弥补不足，为下一个目标的努力确定方向。“教学是一门艺术”。这就需要教师本身具有多方面才能，以适应和满足自己工作的必须。为此，在新学期里，我将继续每天利用一定时间，练习基本功。书法、绘画、体育、音乐等都要有所涉及，为教育教学工作提供相应的技能。在取得计算机高级水平后继续提高自己的计算机水平，以适应最新的信息化教学观念。

其它方面

严格要求自己，认真执行学校的各项规章制度，忠诚党的教育事业，遵守作息时间，按时参加继续教育学习，并认真做好笔记，努力把学到的知识应用到教学实践中去，做到学以致用。服从领导分配，积极配合领导工作，勇挑重担。

总之，在新学期的教学工作中，我将一如既往地讲自己奉献给教育事业，踏踏实实地工作，为学生能够得到更好的教育，为学生的长大成才，在“基础教育”的这方沃土上，甘为学生做坚实的基石。

**电信接入网工作计划13**

一、指导思想

坚持以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，抓住“全国中小学‘’教育技术研究工作会议”及重庆市现代教育技术科研工作为契机，结合学校电教设施设备实际和学校师资水平实际，努力打造善于运用现代教育技术手段改变课堂教学结构、实施新课改、提高教育教学质量的教师队伍，为全面深化教育改革，全面提高学生的综合素质奠定坚实的基础。

二、工作思路

1、今年初，学校在资金十分困难的情况下，在年底将投资5万元，添置30台计算机，更换课件制作室的硬件设施。

2、新兴的龙都小学，不会使用计算机的教师已经是析少数，但有相当部分教师文的录入、图片的处理、信息的收集、整理、运用等还需要培训。

3、进一步完善各功能室的管理、使用、维修制度。

4、严格各位信息技术课教师的教学管理和各班学生期末的信息成绩考核工作。

三、具体措施

1、40岁以下的教师，本期在电教室上课至少1节，上课前将教案以磁盘稿的形式交教务处，并提前一天时间告知教务处，便于教务处登记和通知相关教师学习观摩。如果未向教务处提交磁盘稿和报告，即便是到电教室上课都视为未到电教室上课。

2、各任课教师，根据所教学科特点，尽量用好学校现有的电教器材，让其发挥应有的功效。如果教学中急需要用的仪器设备，请主动向教务处报告，教务处将与学校协商解决办法，确实因各方面原因无法解决的，希望老师们动手制作一些适合自己课堂教学需要的教具。学期结束前，学校将举行自制教具评选活动。

3、完善学生计算机室、课件制作室、多媒体电教室、教师计算机办公室的管理、维护、使用制度。

4、为提高计算机办公效率，本期将以年级组为单位进行计算机录入汉比赛。

5、组织电教组教师对学校所有电教设备设施进行大清理，编号造册。

6、信息学科组长要肩负起对本组教师平时备课、上课的常规检查工作，督促他们上好每节课，同时，配合教务处做好学期末对学生的综合考核工作。

四、活动安排

1、二月拟定xx年春期信息课教学计划;建立学生计算机室使用登记制度;召开电教组教师会。

2、三月将建立的各项电教制度，制成镜框上墙，随时检查制度的执行情况。

3、五月举行教师汉录入大赛。

4、六月做好学生期末信息成绩的考核工作。

5、七月做好学校电教设备设施的清理、编号、造册工作。

**电信接入网工作计划14**

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的20xx年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对20xx年的工作做一个总结。

>一、前台接待方面。

20xx年1月至7月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次左右。

>二、会议接待方面。

1．外部会议接待

2．内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3．视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

>三、费用报销、合同录入工作。

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入ERP系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

>四、综合事务工作。

20xx年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、电信之窗、行政库管理等工作。

至11月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编电信之窗2期。

**电信接入网工作计划15**

20xx年，在县委政府的关心和支持下，中国电信马龙分公司认真贯彻省、市公司XX年工作会议精神，全面落实科学发展观，坚定信心，团结一致，强化管理，增强装移维服务能力，各项工作取得了一定的成绩。

>一、XX年工作总结

（一）经营情况

经营业绩完成较好，XX年，实现业务收入800余万元,完成率排全市第二名。发展移动用户3000余户,发展宽带用户1000户,发展 itv用户200户。

（二）加快通信基础设施建设，保障地方通信需求

（三）加强基础管理，全面提升服务质量

1、加大营业员学习培训和考核力度，不断提高营业厅服务质量。营业班组坚持每周一培训，每天班前会，内容包括营业礼仪、受理规范、业务解释等，并不定期地进行考试和考核，对营业员开展星级评定工作，不断提高营业员素质，通过不断总结提升服务亲和力、服务水平和主动营销能力。市场部坚持一月两次全面检查的制度，通过培训、实施、检查、整改的方式落实服务质量标准、规范和流程，不断提高营业人员的服务技能，营业服务质量得到较大改善和提高。

2、认真贯彻落实《电信条例》等相关法律法规，认真做好互联互通工作，无阻碍互联互通的事件发生；收费公开、透明，无乱收费现象。同时，用户若对话费有疑问，可以凭用户身份证或单位证明到营业室打印详细清单，让用户明明白白消费。

3、推行用户满意服务活动和诚信教育，增强员工队伍内在动力，从源头上防范行业不良风气。充分调动员工爱岗敬业、开拓创新、不断进取和争当服务标兵的积极性、主动性，把“用户至上，用心服务”理念落实在生产、经营的全过程。切实做好诚信教育活动，以务实、生动的形式对员工进行诚信操守和职业道德教育，引导员工自觉遵守行业监管的各项制度和规范，自觉抵制不诚信、违反电信职业道德的做法，以实际行动树立和维护企业的信誉。

4、推行“五个一”服务。马龙分公司认真贯彻省公司“五个一”服务举措，竭诚为广大客户提供优质服务。“五个一”服务，即一张账单，明白消费；一点查询，信息准确；一键接入，便捷服务；一站服务，首问负责；一声提醒，温馨关怀。

5、开展夜间上门服务工作。为保障客户夜间使用电信业务，提升客户感知，从7月15日起，曲靖各区县正式实施夜间上门排障服务，开展“夜间上门排障”工作，缩短了障碍修复时限，对政企客户查障由24小时缩短为12小时以内，保障用户24小时正常通信。

6、开展宽带限时安装超时赔付工作。为向用户提供更为优质的宽带装移服务，提升客户感知，省电信公司自7月20日起在曲靖县级以上有资源的区域开展宽带限时安装超时赔付试点工作。对宽带限时安装，超时赔付。自用户提出装机申请，营业员工单录入时开始计时，48小时内为用户装通，每超一小时赔付一元，不足一小时按一小时计，对赔付的金额在用户宽带装通后的次月以预存话费的方式存入用户帐号，XX年马龙无超时赔付情况发生。

**电信接入网工作计划16**

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，认真的完成每一项工作任务。我做一名试用期人员，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力量。在20xx这一年里，我积极的参加分公司的组织的各项活动，在服务保障中，我高标准严格要求自己，积极协助班长工作，主动把工单系统中的用户过户资料承担下来，上夜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、中班的时候，提前20分钟到岗接班，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20xx年的工作情况汇报如下：

>一、加强思想政治学习，不断提高自身素养

认真学习科学发展观，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，坚持科学发展观，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。

>二、恪尽职守，认真完成本职工作

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。

>三、努力学习，不断提升业务水平

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，更好的为人民服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，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。为自己更好的完成本工作打下了坚实的基础。

>四、树立工作目标，创品牌服务形象

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。

作为一名试用期人员，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中不拖后腿。

在20xx年这一年里，经本人在学习、工作、生活等各方面的努力，得到班组同事的一致认可。本人在试用期间的学习与成长，都离不开分公司领导和同事的热心的帮助。

试用即将到期中，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。

**电信接入网工作计划17**

\*\*中心在市公司工会以及各级领导的正确指导下，紧紧围绕公司的以经营为中心，以调整为主线，以量效同步增长、提高服务质量，积极按照“一加强”加强工会组织建设；“二提高”提高员工的政治素质和业务素质；“三参与”参与企业的生产经营、参与企业的民主管理、参与企业的重大决策的工作思路，认真学习领会党的^v^精神，全面带动工作，把中心工会的工作努力推向一个新的高度。现将××\*\*年我部门工会如下：

>一、深入贯彻公司职工会员代表大会精神，团结动员中心职工为企业改革和发展做出新的贡献：

首先，结合全国的企改形势和目前\*\*电信乃至中国电信所面临的严峻形势。引导广大职工明确企业发展的任务、目标和方针，正确处理改革过程中三者的利益关系，以主人翁的`精神促进\*\*电信××\*\*年目标任务的实现；其次，动员和组织广大职工积极转变观念，热情的支持和促进企业的改革和发展；再次，在全中心职工中广泛深入地实施群众性“创新意、出新招”，为企业的发展献计献策，让员工以主人翁的精神，带动工作的高效进展。中国教育

>二、求真务实，转变观念----加快内部改革，拓展管理思路

××\*\*我们结合中心的具体情况，本着求真务实、观念转变的原则，召集全体员工学习，转变工作思路，号召中心员工认清形势、准确定位、求实创新、沉着应对，我们本着以技术创新、管理创新、机制创新的指导思想，努力建立一支高效、团结、务实的维护队伍，使我们每个员工从思想上高度重视当前的形势，建立维护就是服务，维护就是经营的维护理念，扎扎实实，认认真真的从维护工作的一点一滴做起。始终保持机构不散，队伍不乱，目标不变的原则，要求各工会小组做好现有××人的思想工作，采取有效措施，使大家上下团结一心，敢于面向现实，求实创新，勇挑重担。

>三、加强工会小组建设，围绕企业生产经营建设“职工之家”

\*\*中心工会组织现有会员××名，有\*\*、\*\*、\*\*等×个工会小组，×个工会委员，×个兼职部门工会主席。中心工会积极的调动这支队伍使其发挥最大效能，保证全年生产任务以及应急性任务的顺利圆满完成，保证我们企业目前面临的错综复杂市场环境和发展的要求。年初，在中心召开的工会会议中，各工会小组长对会员积极性的调动、素质的提高，企业的改革、管理、发展各抒己见、献计献策，使我们今年的部门工会工作条理性非常清晰，同时也给我们提出了今年工会工作口号：“统一思想适应改革稳定队伍争创第一”。

**电信接入网工作计划18**

一、新课程实施建议

1.根据新课程的目标，落实教学计划，做好必修、选修模块的开设

1)课程介绍

高中信息技术课程分为必修和选修两部分。

必修课程是普通高中阶段所有学生必须学习的课程，体现了课程对所有学生的基础性要求。必修有一个模块：信息技术基础，必修模块36个学时，2个学分。

根据我校情况，在高一开始必修模块，高二开设选修模块

2)各模块的教学目标

必修模块：“信息技术基础”模块中信息的获取、信息加工与表达、信息资源管理等都是以信息处理与交流为主要线索，按信息的获取与评价、信息的加工与表达、信息的发布与交流、信息的存储与管理的逻辑线索组织起来的内容体系，有利于学生将由实践获得的技能经验上升到理性的认识。

“算法与程序设计”模块以基本算法、程序设计、问题解决为主线，通过教学逐步引导学生发现问题、分析问题、设计算法、编写程序，最终解决问题。通过本模块的学习，使得学生更深入地了解常用算法，探究待解决的问题与算法之间的联系，尝试归纳算法与程序设计的一般规律。

“多媒体技术应用”模块以多媒体作品制作和软件开发的方法为主线组织教学，通过规划设计、选择媒体、采集素材、作品集成与调试、产品评价等过程，让学生了解多媒体作品制作的基本程序和方法。

**电信接入网工作计划19**

今年是本人进入遵义电信公司无线维护中心的第三年，在这一年中，在无线中心各位同事的大力帮助下，领导的悉心指导下，在工作中得到很多宝贵的经验。到了岁末，对这一年来的工作进行总结，这对以后工作的提高是非常必要的。

>不足与展望

在进入部门的第三个年头，对自己能在这样一个集体环境里工作生活感到非常的愉快，也觉得非常的幸运，身边有这样优秀的同事，自己能收获颇丰。在部门繁忙的工作中，部门的领导对自己的工作都提出了悉心的指导，周围的同事都能对自己提供最大的帮助，自己的这一年的工作都离不开大家的共同合作。在此向部门的领导和各位同事表达真挚的感谢！

**电信接入网工作计划20**

新的一年对于技术部来说，机遇与挑战并存。虽然市场情况变幻莫测，但我们决心以崭新的精神风貌与公司领导、各部门和全体员工一起，团结奋斗、开创公司的新局面。技术部是龙头，我们肩负的担子很重，稍有疏漏，就有可能给公司造成经济损失，甚至造成质量隐患。所以我们认为在今后的工作应做如下调整：

一、强化技术管理

1、做好和各部门的接口工作，交流思想，统一对过程控制的认识，为生产一线做好服务，实现优质、高产、低耗、高效益的生产目标，使公司获得更好的经济效益。\_\_年技术部将协同相关部门及车间，共同抓好工艺管理、操作管理、质量管理、标准化计量管理等工作。

2、降耗增效，技术常抓不懈。提高我们的自身素质，增进和外界同行业技术交流。对工艺、工装、产品不断推陈出新，提高生产效率，保证产品质量，降低生产成本。

3、对技术员、工艺员每天工作量化并由专人监督，要求每个技术员、工艺员每天做好当天的工作记录和第二天的工作计划于每天下班前发到研发课文员处，以作为月底绩效考核的依据，其直接主管每天要抽查每个人的完成情况，技术部主管和技术总工每周不定时进行抽查。

4、工装模具组、样品组做好当月工装模具、样品制作计划交予工程课主管处由工程课主管汇总后交予技术部经理和技术总工处，并将月计划每一周汇总核查一次及时的将进度情况反馈到技术部主管处，形成层级把关以减少由于工装模具制作不及时、样品制作不及时给生产和销售带来不便。

5、加强部门内部信息的准确性，各种工艺及异常数据层级把关审核，确保管理的及时性、规范性、系统性、合理性。

6、做好管理团队建设，分工不分家。做好人才储备，提升并培养优秀人才，并进行合理搭配，使技术部门工作顺畅有序，保障生产的顺利进行。

二、逐步形成技术会审制度

方案设计完成后要进行技术会审，通过开会的形式共同讨论方案的可行性，不签不发放的原则，保证图纸资料的准确无误。工艺图纸完成后要进行互审，通过互审的形式来保证图纸及数据的准确性，以免造成不必要的损失。

三、继续加强学习

1、学习专业技术，学习iso/ts16949体系思想，按照iso/ts16949体系思想去做，努力使自身水平能够跟上公司发展，对新进员工加强培训，使其能够更快地适应公司发展，进行新技术交流，统一思想，提高认识。努力做好龙头的带头作用。

2、要大胆创新与尝试，掌握细节，技术管理更需要潜意识的加强，但也要虚心学习同行业的技术知识。

3、不能够安于现状，不思进取，不能以一街市田亩为乐，这将不利于公司技术的发展与创新。

4、加强技术知识与操作注意事项的培训力度，促进生产顺利进行，减少公司整体的维护成本。

四、\_\_年度计划要点：

1、样品合格率必须达到95%以上。

2、样品计划完成率必须达到70%。

3、年度改进项目必须3项以上。

4、工装/设备定期维护保养完成率≥98%

5、新产品过程开发完成率≥96%

6、工装制造不良率≤3%

7、技术降成本100万以上(详见附件一“技术降成本措施计划”)。

8、生产现场出现问题第一时间必须赶到现场解决。

五、\_\_年具体计划如下

1、新样品开发：据\_\_年度开发结果(平均56、7只/月)，在\_\_年新样品开发计划为平均57只/月(具体要据销售部客户寄来样品而定)，计划1—2月份59套，3—12月份625套，由于明年的重点是三角臂项目，故必须争取每个月三角臂的开发量平均每月至少2

2、工艺图纸方面：据\_\_年新工艺编制结果(163份/月)，在\_\_争取在明年将组装工艺、检验作业指导书和三角臂工艺流程尽量跟上，并且对原有工艺的不合理处进行更新改进以便更好的为生产服务。

3、 产品图纸刷新方面：

(1) 对于老产品图纸刷新争取在\_\_年把大部分现场生产要用到的老图纸刷新修订完毕。

(2) 明年对刷新图纸先进行量化试运行，以提高技术员的积极性，量化方案已在讨论中将于1月底前完成方案。

4、工装夹具模具方面：

据工装组\_\_年制作结果486付(平均每月40、5副)，\_\_年计划为平均每月41副(包括检具)，模具组\_\_年共制作工装模具201副(平均每月16、75副)，计划在\_\_年开发225副左右(其中三角臂争取开发20套左右)具体按明年销售部新订单和新样品过来情况而定。

**电信接入网工作计划21**

深入贯彻落实科学发展观，以省公司和市公司20xx年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20xx年规范管理、发展目标及店长人选，调整好相关补贴政策。

**电信接入网工作计划22**

>一、年工作思路

根据建设公司年工程技术工作要点，结合分公司的实际情况，以提升公司的技术管理体系和员工的管理素质为目标，为项目的顺利开工做好准备，宣贯各种规范标准，结合前期开发、进度管理、成本管理、质量管理、安全管理、后期维修等方面经验教训，进行新项目的重点课题研究。

>二、年任务和目标

（一）在项目规划与设计阶段，要把立项批准的可行性研究报告所规定的原则，按照项目目标客户群定位的指导思想，按照规划条件进行符合性研究；

（二）在项目实施阶段，对设计实现的专业监督，通过对图纸会审、设计变更的的控制，保证项目实施过程是一个按设计、有计划的实施过程；

>三、主要措施

>（一）组织员工学习，提高业务素质

1、组织员工进行各种验收、设计等规范标准的学习，为使员工在新项目检查有据可依，为规划条件符合性研究提供理论基础。

2、对新员工进行公司制度、流程的学习培训，提高员工执行力，保证技术工作的严谨性。

3、组织整理区域目标客户群的户型意向，使设计的户型能满足大部分目标客户的要求。

>（二）充分考虑规划设计与经济

1、规划设计满足国家相关法规、强制性技术标准要求，满足规划许可条件要求，满足消防、日照分析、人防、绿化景观等要求，一方面满足自己的设想，使与设计沟通的更具体，同时又通过与规划、消防、人防、避雷减灾的沟通，为组织办理规划许可证提供支持和服务。

2、总图设计应满足与周边环境的符合性，各大功能区划布局应体现对业主关怀，协调好项目主、次入口与周边的交通的和谐，不管总图布局的形式如何，综合利用地形与地貌、与周边环境的和谐等是规划设计必须应重视的要素。

**电信接入网工作计划23**

>1、提高认识，健全广播电视安全播出系统

广电为党和政府的喉舌，是政府与人民群众联系的桥梁，做好安全播出具有十分重要的意义，为保证其播出的安全性，使其不受非法信号的攻击和破坏，除了现有的电脑多画面、多通道实时监测系统外，还要进一步完善广播电视安全播出的应急预案。

>2、构建覆盖全市广播电视公共服务体系，确保全市人民文化需求

>3、完善和建设好多种业务平台

（1）广播电视承载平台。该平台原则上传输传统的电视节目，包括模拟电视信号、数字电视信号。在传播信号的同时，要健全保证其安全、可靠运行的机制。

络资源，可建设数据业务的支撑平台，为社会提供数据业务服务。

（3）iptv服务运营平台。iptv电视业务是新一代的数字电视业务，具有“互动性”和“按需观看” 的技术特征，有直播、点播、时移、卡拉ok等功能，可提供消息服务、信息浏览等等业务。因此要建设好iptv这一增值业务平台。

**电信接入网工作计划24**

星期四下午三点钟，由我们电信分公司领导组织我们十五个入党积极分子，进行了入党积极分子培训学习。这次培训得到了分公司领导的高度重视，我公司何总也亲自参会，和我们一起培训学习。在这次培训中，我接受了党的教育，系统地了解了党的历史、性质、奋斗目标、建党宗旨、组织制度和组织原则等基本知识。通过此次学习，使我对党的认识水平有了更深一层的提高，更进一步理解党的基本路线、方针、政策等的真正含义。使我在工作、学习、生活等各方面有了更加明确的方向和目标，更加坚信^v^的最终目标——共产主义的社会制度终将实现。

一个人要在社会上实现他的人生价值，必须不断地付出努力，工作兢兢业业，为社会创造财富。作出的努力不能是盲目的，必须有正确的方向指引。争取加入中国^v^，在党的领导下，为实现共产主义，全心全意为人民服务，是我人生的方向。经过学习，我更加坚定了这一信念。不断地以这一目标鞭策、鼓励自己，使自己对工作始终保持信心和干劲。要始终做到以“马克思列宁”主义^v^思想，^v^理论和“三个代表”重要思想作为自己行动的指南，不断加强思想政治修养，通过不断的加强思想政治修养，在工作和学习等各方面都产生更大的动力，更加明确工作和学习的目的，而不盲目。在人生道路上，树立起正确的人生观--共产主义人生价值观，它是以人民利益为中心，为社会无私奉献的价值观。

一天的学习，虽然时间短暂，却感受很深。老师的字字句句还在耳边荡存：“要对入党有个正确的认识，入党是为了更好地为人民服务。”作为一个入党积极分子，我深知自己离一个优秀党员的标准尚有差距，但我有决心做到：在实际工作中，全心全意为我们电信的客户服务，把为电信客户服务同有效执行统一起来;把为电信客户服务同求实精神统一起来;把为电信客户服务的决心同过硬的业务本领统一起来，更加努力地做好本职工作。

**电信接入网工作计划25**

＿＿年平而后端维护部门贯彻维护就是服务、维护就是经营的理念，将维护工作面向市场，贴近用户，积极配合崇左分公司完成个项工程和维护任务,各项工作进展顺利。

一、主要维护指标完成情况和通信能力

二、主要运行维护工作

1、基础管理方面，按照区公司要求落实机房规范化管理。针对设备组因维护人员缺乏、工作量增多而导致的基础管理松懈问题，局领导及时采取措施，安排相关人员到班组协助指导，对机房环境设备卫生、备品备件管理，资料管理、机房值班、机房出入、机房防火、机房作业及用电等几方面管理中存在的问题对症下药，列出整改计划，限期整改，初步取得成效。

3、公客维护方面：

(1)加强工单管控，严格监控装移机履约率、装移机及时率、重复投诉率等考核指标。

(2)配合春雷行动进行平而地区dslam设备端口用户资料核查，完成平而3700线的端口核对工作以及用户资料更改、导入工作。

(3)配合春雷行动线路分线盒资料核对，共核对分线盒4249个并进行标准地址的资料整理。

(5)配合春雷行动对平而onu客户资料进行核对工作，共计核对、处理onu资料329套。

4、电缆维护方面：

**电信接入网工作计划26**

全体实业公司干部员工进一步解放思想，转变观念，以经营发展为中心，以改革创新为动力，以服务质量为保证，以提高效益为目标，不断强化主营业务和优势产品，不断优化内部管理和运作模式，不断深化企业重组与改革，企业方方面面的工作都有了新的进展。截止12月底，我公司累计完成业务收入8698万元，实现收支差额607万元。其中，完成业务收入5690万元，实现收支差额307万元;完成业务收入3270万元，实现收支差额300万元。

>一、 企业经营工作水平有了新的提高，国有资产实现了保值增值。

发展是企业生存的第一要务。进入市场找饭吃，是实业公司的最终出路，依靠主业求生存，开拓市场求发展这是我们工作的基本思路。跨入xx年，我公司致力于提高企业经营工作水平，努力提高企业的经济效益。全体实业干部员工认真学习贯彻全省电信实业xx年工作会议精神，研究和分析企业当前的形势，结合实业公司的实际情况，集思广益，安排和部署xx年的发展规划和措施，采取了有力措施来努力提高经营工作水平。

>二是加大了外部市场的开拓力度。

**电信接入网工作计划27**

1、提高认识，健全广播电视安全播出系统

广电为党和政府的喉舌，是政府与人民群众联系的桥梁，做好安全播出具有十分重要的意义，为保证其播出的安全性，使其不受非法信号的攻击和破坏，除了现有的电脑多画面、多通道实时监测系统外，还要进一步完善广播电视安全播出的应急预案。

2、构建覆盖全市广播电视公共服务体系，确保全市人民文化需求

3、完善和建设好多种业务平台

(1)广播电视承载平台。该平台原则上传输传统的电视节目，包括模拟电视信号、数电视信号。在传播信号的同时，要健全保证其安全、可靠运行的机制。

络资源，可建设数据业务的支撑平台，为社会提供数据业务服务。

(3)iptv服务运营平台。iptv电视业务是新一代的数电视业务，具有“互动性”和“按需观看” 的技术特征，有直播、点播、时移、卡拉ok等功能，可提供消息服务、信息浏览等等业务。因此要建设好iptv这一增值业务平台。

**电信接入网工作计划28**

为期两个多月的社区经理的岗位实习中，我分别跟随了开发区的金、陈、杨等师傅学习光纤线路、ADSL线路、ITV的安装与维护。他们循循善诱，把多年来辛苦总结出来的一些手法，经验传授于我，使我受益匪浅。

金师傅一手漂亮的盘纤手法让我叹为观止。当我向他求教时他说，“尽可能把两根相连的光纤想象成一个圆，让后大圆化小圆，当然这需要长久的积累。”嘱咐我中午午休时到会议室勤加练习，以便以后在工作岗位发挥出最佳水平。

ADSL线路安装中，杨师傅就说，“说给你听你会记住，给你演示你会理解，让你自己做才能真正领悟。”杨师傅拿出自己宝贵的工作的时间来让我琢磨研究，并在一旁加以指点，经过无数次纠正后我才逐渐明白。在此我深深地感谢他们长久以来对我的指导，建议，培养与关心。

在光纤、ADSL的安装维护方面，每位师傅都有自家的硬功夫，但美中不足的是他们在产品营销方面存在缺陷。

正所谓人生难得，佛法难闻。对于社区经理岗位的各位老师傅而言，销售这事就像佛法一样，是难以理解的。但在这些天与用户面对面的接触过程中，我对此已有几点感触。

一：让用户先认可你的人，再认可你的产品。在安装过程中我一定要认真仔细，多替用户着想。这样他们就会对我有一种好感，而当我再向他们推荐某款套餐的时候，他们一定会认真地听下去。因为这个时候他们认可的不是某款产品而是我这个人。

二：尽所能与用户搞好关系。在与用户电话联系多用敬词，上门也应礼貌。正所谓礼尚往来，我对用户尊重，他们就会对我客气。接着我们之间的关系就会发生改变。路上相遇，也如同朋友一般问候。相反，如我整天板着一副脸，像是客户欠我钱似的，用户也会对我置之不理。而在当今人情盛行的年代，关系变得异常重要,向客户推荐产品时他们也会给个人情。

三：善于观察，对症下药。客户经理整日扫街寻找目标客户，但是很难看出客户的真实消费水平，通常不知道他们真正想要什么。如果营销人员不知道客户有何需求，那就会流失潜在客户。而社区经理却是上门为客户服务，通过对家庭布置的了解就容易知道用户的经济条件，所谓知己知彼百战不殆，制定的营销方案，命中率高，容易被客户采纳。

社区经理的工作是安装与维护，可不知道安装时可以营销，维护时可以营销。而在这般大好环境下，营销的业绩却少得可怜。我知道未来社区经理所要加强的地方太多，而营销却是首要之务。

**电信接入网工作计划29**

将近一年的时间很快过去了，在深圳电信工程公司这段时间里，我在部门领导及同事们的关心与帮忙下能较好的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，作为^v^党员，更时刻以党员的标准严格要求自我，在深圳电信工作至今总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，透过报纸、书籍用心学习政治理论;学习公司的文化、理念及发展方向，爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，用心主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作潜力和具体工作。

在入职至今，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，用心完成了以下本职工作：

(3)做好工程材料的订购，并详细登记，严格执行公司的流程办事。

(4)认真、按时、有效率地做好部门领导交办的其它工作。

为了部门工作的顺利进行及工作协调，除了做好本职工作，我还用心配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自我的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守公司纪律，保证按时出勤，至今没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，到达预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自我，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为部门工作做出了应有的贡献。

总结八个月的工作状况，尽管有了必须的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如处理合同的一些细节方面，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在今后的工作里，我将认真学习移动通信方面的知识及提高公文写作潜力，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司及部门的发展做出更大更多的贡献。

**电信接入网工作计划30**

时光飞逝，日月如梭，XX年年转瞬即逝，一转眼，我们又迎来了新的一年。在XX年度里，我的工作岗位是在前台营业，工作职责是接待客户，为他们办理业务，解答疑难。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带，一声亲切的问候，一个会心的微笑，拉近了客户与我们之间的距离，架起心与心的桥梁。在工作中，我本着企业“用户至上，用心服务”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地拆机，注销业务。我看在眼里，急在心里，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们的品牌优势、信誉优势，积极地推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“用户至上，用心服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，

我经常看有关新业务方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司，做到真实了解客户所需，提供客户所求。

营业厅是我们电信行业重要的对外窗口，服务的好坏，直接影响到企业的形象。在这一年里，作为一名营业员，我饱含满腔的工作热情，扎实的业务基础，努力做到“眼快、脑快、嘴快”，保持优质服务。牢记营业厅管理制度，在工作中，自觉遵守公司制定的各项规章制度，凡事符合公司利益，顾客利益。营业厅是展示我们中国电信企业形象，体现我们“电信人”精神面貌与综合素质的“窗口”，我时时注意仪表，做展示这个窗口的手，装扮这个窗口的花......

营业员，是企业最普通、最平凡的岗位。营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户尽力做到态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。作为企业的最前沿，代表着企业的形象，保持企业在市场竞争中的优势，我们每个员工都是公司形象的传达者，是企业希望与活力的象征。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨，做一名合格的营业员，是我的自我定位。

**电信接入网工作计划31**

20xx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。20xx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20xx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20xx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20xx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20xx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。

**电信接入网工作计划32**

在近期的工作中，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，我在在工作中尽力用诚心赢得客户，用细心服务客户，用爱心关心客户，表现出良好的服务能力、协调能力和承受能力，取得了显著的业绩，得到了公司领导和员工们的充分肯定，受到了大客户们的一致好评。稍微总结为一下几点：

>一、在此工作岗位上，競競业业，以服务客户为已任，努力发展电信各项业务。

通过与客户交流客户，从与客户交谈中获取信息，为客户量身定做合适的业务，从而达到保存激增的目的，给客户一份满意的答卷。

>二、勤奋学习，努力提高业务水平。

理论是行动的先导。为电信工作人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。学习把握关键环节，提升服务水平。围绕关键触点，改善客户感知，聚焦重点业务，打造服务比较优势，创新服务手段，建设智能客服，强化客户维系，提高发展质量，探索服务产品化，提升服务价值

注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加单位组织的集中学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的再于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。

>三、立足本职，爱岗敬业，不折不扣的完成任务。

作为电信工作人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做，认真履行好了自己的工作职责。不折不扣的完成任务。在具体的业务发展上，一年来，为了能积极贯彻单位提出的“用户至上，用心服务”的工作思路，使自己更好地为客户服务，我一边向公司的老同志虚心请教，努力学习和借鉴她们的工作经验，一边严格要求自己，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

>四、存在的问题和不足

以上是对自己工作的总结，工作上虽然取得了一定的成绩，但自己深知还存在一些不足之处，离我们的工作要求和标准还有差距，实际工作中还存在一些漏洞。一是工作思维需要拓展，办法不多，创新不够。二是工作中有急躁情绪，有时急于求成。三是业务学习还抓的不够紧，留于表面。四是管理上还有许多欠缺，需要多加努力。

针对以上这些工作中存在的不足和问题，本人将在下一步工作中，一定正确认识加以克服和改进，力争在以后的工作过中中取得个更好好的成绩。

>五、未来工作的计划

1.在工作中全面了解企业的内部条件和外部环境，把握好一些关系企业长远发展的重要问题。抓住机遇，积极寻找新的业务增长点。

2.创新方面，则需要加大创新力度，拓展新的业务领域。加快拓展新业务，协调体制机制创新。

3.服务方面，则要把握关键环节，提升服务水平。围绕关键触点，改善客户感知，聚焦重点业务，打造服务比较优势，创新服务手段，建设智能客服，强化客户维系，提高发展质量，探索服务产品化，提升服务价值。

4. 围绕六大方针树立竞合观念，搞好合作，并且坚持诚信经营提高自我约束能力，努力控制企业风险，聚焦客户需求，加快拓展市场。与企业一起实现全面协调可持续发展的最终目标。 以上是我对近期工作小结和自己的一些心得体会，不足之处，请领导指正。

**电信接入网工作计划33**

在20xx年里,本人在局领导和同志们的帮助下,按照局内的工作安排,结合本人维护的线路情况,严格要求自己，坚定工作理念，加强业务知识学习，转变工作作风，认真履行工作职责，以实际行动精心维护线路，努力提高线路质量，确保光缆线路的畅通。

我维护的二级线路有130公里，在上面附挂的到支局，模块局的光缆也很多。线路又途径很多村镇、开发区，厂矿等复杂地段，给线路带来很大安全隐患，给维护工作带来很大不便。面对如此多的维护量，如此多的复杂线路状况，我没有感觉有压力，没有怨言，抱着对工作高度负责的态度一步一个脚印，脚踏实地工作。

在工作中，我认真落实巡回制度。在巡回中，我认真登记线路情况，作好线路资料的详细、完整。对特殊地段采取徙步巡回，不定期巡回等巡回方式，以便及时发现问题及时解决。同时在巡回携带常用维护工具和材料，对可疑情况上杆检查并及时处理。在巡回中，我注重护线宣传的作用，抓住机会采取方法向沿线群众宣传光缆线路的重要性，提高沿线群众对光缆线路的认识，加强了沿线群众对保护光缆线路安全的意识，对于预防线路障碍有很大的帮助。

在20xx年中，本人思想作风端正，工作态度踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。20xx年在我维护的光缆线路取土，盖房，建厂，扩路比较多，严重影响着线路安全，对此种情况，我加强对这些路段的巡回，严格落实^v^三盯^v^制度，对施工现场负责人和施工人员多沟通，多交流，多宣传，对施工现场的线路根据实际情况，采取，升高、下沉、刷彩杆，喷宣传标语等措施，保证了施工路段的线路安全。

在工作中，根据工作情况，能够发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力。春天，鸟容易在线路上安家落户，有时一个鸟巢要反复处理几次。对此种情况我分析后，对容易搭建鸟巢的地方采取对光缆套红胶管、扎红布条的方法，直到了良好的效果，秋天，光缆容易被鸟叨，，我对此种情况，我采取对原光缆绑扎的扎线去掉，更换大挂钩、加红胶、刷红杆子头的方法，起到明显的效果。

在工作过程中，能够找准工作重点、难点，抓住薄弱环节，把握工作的主动权，有的放矢的解决问题。在汛期到来之前，我提前对特殊路段，河杆，进行整治，对在沟坎上的电杆进行移位，加固、增加拉线等措施。对离公路较近又不能移开的电杆采用刷彩杆的方法，提高了电杆的可视度。对过路电杆杆高不够或牢固成度不够的电杆进行了更换或升高，提高了离路较近和跨公路电杆的安全系数，减少了了安全隐患。

在20xx年里，我能够发挥主观能动性和团队精神，积极参加集体劳动，共同完成工作任务。工作之余加强业务知道的学习，熟练掌握仪表仪器的使用，现在能够单独完成对光缆的接续和测试工作。

总的来说，一年来本人工作量大、任务重、责任大，但本人事业心、责任心强、工作认真、态度积极、勇挑重担、工作勤勉、兢兢业业、任劳任怨，能够完成局内的工作部署，坚定一切为提高线路质量的工作信念，严格执行局内的规章制度，较好地履行了作为一个线务员的工作职责，提高了线路质量，确保了线路畅通。但这些成绩与领导们的关心和同志们的帮助是分不开的。虽然在20xx年里工作取得了一些成绩，但本人维护的线路质量与局内的工作要求还有很大的差距,工作还有很多漏洞和不足的地方。对此，我对工作还有很大的压力，20xx年里，我要在思想上要严于律己，热爱线路维护事业，全面贯彻局内的各种规章制度，严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在都能树立起榜样的作用。我应更加勤恳，为维护工作做更多的事，更加努力学习专业知识，使业务水平有更大的提高。我要在工作方面有所新的开拓，有所新的进取，要更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为20

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！