# 移动员工年度总结及明年计划 移动年终总结个人(6篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-01-03

*移动员工年度总结及明年计划 移动年终总结个人一我是09年末进入公司的,刚刚踏进监控机房的时候对这里的一切都充满了好奇和未知,听着何姐耐心的介绍,看着值班人员娴熟的在网管上进行的各项操作,心中满是羡慕和敬佩,这正是在学校时心中无数次幻想过的画...*

**移动员工年度总结及明年计划 移动年终总结个人一**

我是09年末进入公司的,刚刚踏进监控机房的时候对这里的一切都充满了好奇和未知,听着何姐耐心的介绍,看着值班人员娴熟的在网管上进行的各项操作,心中满是羡慕和敬佩,这正是在学校时心中无数次幻想过的画面.最初,我被安排在日勤,利用自己对电脑和网络比较熟悉的优势帮着日勤人员做一些统计制表工作,剩下的时间就向值班人员学习各个网管的操作方法以及各种告警的处理流程.大概2个月后我就被安排进了值班组,正是成为了一名监控人员,虽然只是工作角色的简单转变,但我明显感到自己肩上的担子变重了.这促使我更认真的学习各专业知识,当时的愿望就是早日掌握各个网管的操作方法和各种告警的处理流程,成为一名合格的监控人员.

进入20xx年,那时的我已经达到了自己的预期目标,在掌握各个网管操作方法的同时,我还自己研究出了很多网管的新功能,我发现其实网管平台也就和我们日常使用的各类软件有很多相似之处,只要敢于尝试,善于思考,就能发现很多快捷的操作方法,从而提升工作效率.但是随着值班时间的增加,仅仅能够掌握网管和告警,只会一成不变的处理常见情况并不足已成为一名合格的监控人员.一名合格的监控人员还应具备很强的协调能力,并能够活学活用的应对各种突发事件.

20xx年我给自己定的目标可以用魏旭涛教导我的一句话来概括:\"按照主班的标准要求自己,能够独当一面,还要至少有一技之长.\"

这句话一直在我耳边萦绕,时刻激励着我.

这一年,在值班过程中,我主动的承担一些主班的工作,尽量多的接听电话和处理告警,在

遇到问题时首先自己思考解决办法,锻炼自己独立解决问题的能力,然后再向主班人员求助.

在其他工作中,发挥自己爱好广泛的特点,主动的跟老员工学习一些他们专项负责的工作,这其中包括历恒泽负责的emos工单管理,魏旭涛负责的终端维护管理以及许静负责的动环网管开发.在这个过程中我学习到了很多有用的知识,使我值班效率倍增,最值得一提的是自己研究出了emos工单的自定义派发功能,对各类工单专门自定义常用派发角色,这样一来不再需要每次都从根目录开始一层层选择,大大提高了派发和转派工单的效率和准确性.

在这个探索的过程中,我还偶然的发现了自己在写作方面的能力,承担起了班组的信息员工作,并取得了一些成绩.

新的一年即将到来,在新的一年里,我给自己定的目标是将业务知识向深度精度发展,为自己的职业生涯提早充电;再者是将信息工作发展成全员参与的活动,提高大家的积极性.

通过这一年半的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够,很多方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

**移动员工年度总结及明年计划 移动年终总结个人二**

20xx年6月经过层层选拔，我进入到中国移动公司常熟分公司，光荣地成为中国移动的职员。进入公司1年多来，在公司各级领导的关心下在同事们的帮助下我较好的完成了公司所安排的各项工作任务。时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在过去的1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。

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。

1。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。

2。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。

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。

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、中国移动之窗等工作。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，采编中国移动之窗2期。

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全省的信息排名。1年多来，我虽然努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职，服务公司。

1。加强自身学习，结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种

制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据，结合实际更好的开展考勤工作。

2。积极学习其他单位、酒店等会议接待经验，提高接待水平，提升公司形象。以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

3。做好工会工作，推出有意义的活动，加强沟通交流，并将“工会送温暖”活动继续开展下去。踏实做好本职工作。面对新的一年，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。

**移动员工年度总结及明年计划 移动年终总结个人三**

转眼间，半年过去了。在这过去的六个月中，我已成功地实现了从一名学生向中国移动员工的转变。六个月之前，是中国移动选择了我，也是我选择了中国移动。从进公司的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明，在这极其充实的几个月中，我即辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。

回顾这几个月，我主要做了以下几项工作：

（一）营业厅的实习工作

移动营业厅是移动公司直接面向客户的一个窗口，在这里的工作人员就是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我不仅看到了前台人员工作的认真和生活的激情，更是感受到那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。具体而言，我不仅对前台的业务流程有了最基本的熟悉，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

感性认识上升到理性认识是认识论的的进一步升华。所以，在前台实习一段时间后，根据公司安排，我们参加了省公司新进员工的第四期培训。这次培训活动虽经历时间不长，仅有十来天，但内容丰富、形式灵活。既有理论学习，又有拓展训练。尤其是在领导讲座中，介绍的“中国移动需要什么样的员工”，让我铭记在心：1、强烈的创新意识；2、艰苦奋斗的精神；3、尽善尽美的追求；4、谦虚谨慎的态度。由此可见，只有我们移动的每一位员工发挥创新的主观能动性，并注意从我们身边的点滴做起，真正发挥自己的战斗力，才能为公司、社会做出应有的贡献。而在烈日炎炎下深入南山湖拓展训练基地，和同事们众志成城、攻城拔寨，使我明白了团队战斗力是无所不摧的——“只要战胜自己，你就赢了人生”。

（二）营销经理实习岗

进入十月份后，我们轮换到营销中心营销经理实习岗。总体而言，营销中心在整个公司的业务流程中处于关键地位，发挥着极其重要的功能。大家平时的工作既繁琐又忙碌，但都井然有序。经过近三个月的实习，让我感受颇多。

1．了解到营销经理的基本职责。

（1）认真学习中心每个月分解的营销任务，包括业务和服务。及时学习并掌握这些是最基本的要求之一。方式有多种，包括：

1）每天早上的晨会；

2）每个月的业务、服务培训会议；

3）省、市公司的相关电视电化会议。

（2）及时传达相关会议精神并协助、督促好营业厅的工作。

首先，月中例会为营销经理和店长们提供了最直接、最广泛的交流舞台。通过这次会议，营销经理可传达本月的业务指标和服务重点；其次，巡查工作是对营业厅的最直接的督导，并能及时了解到各营业厅的所需；最后，每周的数据通报明确了各个营业厅自身的进度，并为下期的工作提供了最强的动力。

（3）认真思考、及时反馈各期服务重点在执行过程中的状态。

通过每周的服务例会，所有与会人员，包括部门各位分管领导、自办厅班长、营销经理等，大家集思广益，充分发表意见并讨论，最后形成一些针对性、时效性很强的方法和措施。

2．了解到合格的营销经理所应具备的条件

（1）强烈的责任心

责任心是一种非常重要的素质，是做一名优秀的工作人员所必须的。责任心是做事情的标准之一，有责任心的人总是想把事情做得更好，而没责任心的人总不认真地去做事。

（2）灵活的引导力

引导力是对政策和方案实施的有力支撑，为实现目标提供了准确的方向和强大的动力。而灵活的方式更能使引导效果明显，它是检验你的工作是否优秀的重要标准。

（3）较强的执行力

执行力实际上包含执行人的理解力和执行的可操作性。对于一名营销人员来说，理解力是最基本的，而可操作性也不能纸上谈兵。即还没做，就开始讨论下发政策的优劣，困难的大小。这不是好的工作作风，我们绝不提倡。相反在做的过程中，如果我们发现问题，及时反馈并提供可行的建议，这才是表现较强执行力的良好方法。

3．认真实践营销经理的岗位

在经过约两个月的师傅帮带之后，中心根据要求统一安排我们独立管理相关营业厅的工作，主要负责\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_x等营业厅的日常督导。在此过程中，我充分实践、积极思考，发现合作厅的日常督导工作较琐碎，且对执行力和时效性要求非常高，但这些我都能按要求认真完成。令我遗憾的是，反馈市场信息仍是我们工作中的薄弱一环。俗话说：“知彼知己，百战不殆”。搜集好市场信息，尤其是竞争对手的信息内容，并做好有效性分析、提出针对性方案，这是做好营销工作的最重要环节。但由于时间有限，感觉自己在这方面的工作力度还不够深入，没能更有效地摸索出相关的重要方法和经验。在以后的工作中，如有机会一定认真加以弥补和完善。

（三）农村市场开发工作的初步涉及

随着市场的不断发展，中国移动农村市场开发显得日益成熟。在公司领导的高瞻远瞩下，适时地提出了该工作，并成为08年公司发展战略中的一项重要任务。这一计划主要分三阶段来完成。

1．农村市场调研阶段

搞好农村市场的调

研工作是开展好后续工作的首要基础。我们三组调查人员，经过合理分工后，深入农村，走访了宜兴农业基础村、农业特色村、工农混合村、工业发达村等农村集镇，获得了第一手的调研资料。对中国移动、中国联通和中国电信在\_\_农村的发展现状有了初步了解。

2．调研情况汇总、营销计划制定阶段

在经过紧张而有序的调研后，大家对情况进行了认真、科学的汇总，并形成了反映宜兴农村通信行业现状的调研报告。根据报告，大家集思广益，认真分析，最终制定了针对性和可操作性都很强的营销计划，为实施农村市场的开发做好了充分准备。

3．市场开发的实施阶段

在做好前期的准备工作后，实施阶段是农村市场开发的最重要阶段。目前该阶段正在进行中。

从活动的开展至今，我参与了第一、二阶段的实施，整个过程都体现了团队的凝聚力和创造力。尤其重要的是，每一个人都要发挥肯吃苦、能吃苦、耐吃苦的精神。虽然我经历该活动的时间不长，但它在我人生成长的过程中仍留下了深深的印记。

经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、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，师傅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。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我们经常主动、积极地参与到一些我们可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果，达到了双赢的局面。

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

总而言之，07年的整个实习工作对我的影响很大，不仅增强了我对移动这个优秀企业的了解，更重要的是拓宽了我对未来电信行业的思考，加强了我对工作的责任心、自信心。我会以更高昂的斗志、饱满的热情去迎接未来。

新年新气象，在参与xx年农村市场开发阶段性工作告一段落后，根据公司统筹安排，我进入了刚成立的集团数据组。这既是对我的鼓励，更是对我的鞭策。面对新的工作岗位和新的工作要求，我斗志昂扬、精神焕发，时刻准备去迎接新的挑战。

在现有语音业务良好发展的基础上，新业务在未来的发展潜力与日俱增，尤其随着3g的到来，它的主导地位愈发明显。展望新的一年，我对未来工作充满信心，在现有工作的基础上，至少应做好以下几项工作：

1．认真分析客户的新业务使用情况，为后续开展精确营销工作提供理论依据。

只有了解到客户的所需，我们才能为他们提供相适应的业务需求。所以，科学化的搜集客户使用新业务情况的材料是开展精确营销工作的重要基础。

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

3．提高增值业务的宣传力度，丰富宣传方式。除了传统的媒体宣传方式，如电视、报纸、电台等，还可考虑某些特定场所，如社区公告栏、校园、游戏场所等的宣传。

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

5．将提高新业务的活性作为工作的重点来抓，努力做到质量并重，以质优先。

我们需加强前台推荐，丰富推荐内容，并贴近他们的需求积极地引导客户，使客户不仅了解新业务、熟悉新业务，还能起到帮助间接宣传的效果。

以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点，我会以一种踏实勤奋、不断创新超越的心态来迎接新的任务、新的明天。

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

**移动员工年度总结及明年计划 移动年终总结个人四**

回顾一年来的工作，在领导和同事的支持和帮助下，我严格要求自己按照公司上级下达的.要求和任务积极完成自己的工作。在工作中，我在工作模式上有了新的突破，在技术和经验上有了进一步的提高，在工作方式上也有了很大的改变。具体内容如下：

今年新开移动基站传输设备23台，优化网络环路54条，切割大小网络90余条，全年安全无事故运行。表扬，今年也被移动公司评为优秀先进个人。

在意识形态中，我坚持我的自我反省，努力改善我的人格。不管什么情况下，我问自己最高的道德品质。遵守职业道德是这项工作的基本前提。我跟着比法律更严格的信条，几乎和服从它。此外，事业心是好工作的关键。事业心做好你的工作，去做一些小事情，把握每一分每一秒，不要积累的步骤，是什么让一个坏事情琐碎，从我开始，从小事开始，现在开始。

在工作和学习中，我有扎实的工作作风，关心下属，团结同志，注重细节，追求完美，不找任何借口，认真履行职责。作为一名专业的交流技术人员，除了拥有专业的知识和技能外，细心和对细节的关注也是非常重要的。细节是如此之小，结果是荒谬的。无论你是在做事还是做人，你都必须了解细节，只有追求卓越，才能取得伟大的成就。

我觉得自己的担子很重，我的知识和能力有限，所以我不敢掉以轻心，总是在学习，向书本学习，向身边的领导学习，向同事学习，所以我觉得自己还是有进步的。通过不断的学习和积累，我可以冷静的处理日常工作中的各种问题，保证这个岗位的正常工作。我能以正确的态度对待工作任务，热爱我的工作，并努力实现它在实际工作中，积极提高自己的质量，争取工作主动，有强烈的敬业精神，责任，努力提高工作效率和质量。

有效的团队合作可以提高生产力。因此，我不仅在工作中努力工作，而且与同事相处得很好。除了在工作中互相学习之外，在生活中我也经常和同事们交流，了解他们内心的想法，给彼此出主意。有些同事因为工作技术经验不足，不仅影响了自己的工作效率，也影响了整个部门的工作效率。但在他们的工作中，我主动教授他们并讲解各方面的技术知识，使他们对日常工作有了新的认识和认识，能够独立完成各项任务，不断提高工作效率。

**移动员工年度总结及明年计划 移动年终总结个人五**

时光飞逝，转眼xxxx年即将过去，又将迎来新的一年.来到移动公司快四年了，我的工作岗位是在前台，我的职责是接待客户，为他们办理业务和解答有关业务上的问题。回顾这一年来的工作，在各方面都有了很大的进步.在办理业务和解答客户问题方面又增加了很多经验，我很热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，体会到了它给我带来的快乐与悲伤。直到遇到一件事，一件很小的事，让我感悟到了人与人之间的真情与理解。

一天下午我代班，大约两点半左右我在厅里询视。就在我看客户意见本的时候，感觉身后有人在拍我的肩膀，我转过身去是一位中年妇女和一个个子很高的年轻男子。那位中年妇女向我比划着什么，嘴里不时发出啊，呀的声音，我顿时明白了：他们是聋哑人!

经过了解我才知道，那位中年妇女昨天下午来营业厅交费，因为现在都是自助交费机，所有的程序都是客户自己操作，她当时输入号码时错把自己手机号码的尾数8151输成了1851，给那个号码交上了30元的话费，因为走得急没有看发票上的号码是不是自己的。直到回家后才发现话费交错了。。。。。。今天她拿着票过来想把钱退出来再交到自己的号码上。她的情况我基本了解，我在纸上写了我的意思，告诉她按我们公司回退的流程，她的话费是昨天交的，已经超过了24小时，如果回退需要和那个1851的机主联系他同意退才可以，而且还需要他提供机主的身份证件，否则我们不能随便回退。看到这里，她的脸上有些失望，我想她如果和机主联系困难比较大，所以我就抱着试试看的心情给那位1851的客户打了个电话，电话接通后我把情况给客户详细地说明，那位唐先生很通情达理，他说先看看有没有收到交费通知短信，稍后再让我打过去，我挂了电话在纸上写到：“不要着急，正帮您联系着呢。”那位妇女点了点头。在安慰这位妇女的同时我也有些担心再打过电话去对方会不会不接电话?因为这种事情以前遇到过很多次了，结果都是如出一辙，不是不接电话就是直接关机。几分钟后我再次与那位唐先生电话联系，电话通了!他说是确实收到了一条交费信息，但是现在不方便来营业厅。因为他在长城南大街离我们营业厅太远了，而且他还在上班。我有些失望，电话那边的唐先生又说道：“这样吧，你把她的号码和姓名告诉我，我在附近的充值站帮她交了话费吧。我很爽快地答应了并让他记下了手机号码及机主姓名，他说会在今天下午抽空去交一下，我对这位客户表示了感谢并挂了电话。随后我又告诉这位中年妇女下午会有人帮她交30元话费，让她注意查收交费成功的信息，如果没有交发票留好再过来找我们。他们看明白了我的意思对我表示了感谢，随后也出了营业厅。

其实我对那位唐先生说的话没有抱太大的希望，虽然他口头上答应了，但交不交很难说。在营业厅工作了这么长时间，这种交错话费的事情很常见。有一次一个客户也是在自助交费，把300元的话费交错了给另外一个号码，第二天她找回来我们就和机主联系，人家压根儿就不接电话，最后没有办法了客户只好自己再和那位机主联系了。转回来我们再说这件事，快下班时我突然又想起了那位聋哑人的事情。于是我通过系统查询了一下那位中年妇女手机号码的余额：53元，刚才还23元呢。再查交费历史：今天下午3点半左右在空中充值代收点交了30元的话费。我笑了，心里在感谢这位唐先生的同时也联想到了自己，在这一年的三百多个工作日中，在对待来营业厅办理业务的每一位客户我不能保证都是同样的服务态度。唐先生的这件事虽小，可它让我明白其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，才能为公司赢来更多的效益。然而在工作中并非都是快乐的。有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的无能，试想一下，有谁能在挨骂的同时，心情愉快的起来呢?要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为卡或手机不能正常使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。

记得一本书中曾经说过这样一句话：“微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。”微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。曾经为一位客户直接服务的时候，从他感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从客户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。社会中需要真情与理解，客户更需要真情与理解。我们与客户的关系就好像与家人与朋友那样的亲近。我们要用真情服务每位客户，这样才会有很多热心的客户反馈给我们更多的建议，同时也拉近了我们和客户之间的距离，真正达到了心与心的沟通。

在移动事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。我们要多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报公司的培养。用我心换你心，真心真意地去面对每一位客户。

**移动员工年度总结及明年计划 移动年终总结个人六**

200#年公司衔接江山、常山和开化三县(市)的挪动光缆代保护业务，光缆代维总长848公里，由公司下设的通讯技术核心担任该项业务。核心根据江山、常山和开化三个保护段的实际情况，配备21名巡线员进行日常巡查和保护。在市本级和常山辨别设保护站，以协助日常的管理和突发抢修。我核心现配备浙h03941和浙h61011两辆车作为光缆代维公用车，同时拥有完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。

我核心根据《挪动光缆传输保护规程》等标准性文件的请求，按照挪动公司对线路的考核标准及请求，以“严格管理，细心保护，抢修及时”为任务方针，认真对光缆线路进行保护。

一、加强日常保护管理。

1、做好日常保护任务，严格施行保护标准和维修作业方案，加强线路巡回护线宣扬，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成绩及时整改，排除线路上的严重外力隐患。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，拾掇线路698公里，清洗人孔管道37公里，修缮管道3处，改换人手孔盖板4块;备用纤测试总芯数1972芯;改换(新立)电杆46根;进行挪动抢修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;特别巡回24天;线路保护质量检查83天;护线宣扬均匀每人72天，对沿线378个村庄张贴了宣扬标语，与沿线349名村支书及村长的建立了联络。

2、根据挪动公司的保护请求，完成c3、c4网的线路整治任务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、电杆扶正等任务，并经过了验收，为挪动公司争创精品网络奠定了却实根底。

3、每月活期召开全市巡线员会议，听取线路保护任务中出现的成绩和遇到的艰难，并针对巡线员提出的线路保护任务中的建议和看法，进行保护质量分析，及时改进不足之处，不断进步线路保护质量。

二、建立健全管理制度，完美监视、检查和考核制度。

通讯技术核心按照挪动公司线路保护请求及公司内部管理请求，建立健全了《保护核心主任任务职责》、《代维管理员任务职责》、《材料管理员任务职责》、《保护站长任务职责》、《巡线员任务职责》等，建立考核制度。辨别对巡线员、继续抢修员、材料员和管理员进行月度考核。迁改、抢修、割接任务等按挪动公司管理流程请求施行，制定标准手册。巡线员聘请施行岗前培训、考核、年度培训考核。

挪动保护办公室及仓库已经建立，制度、图表也已上墙，并将细致的线路材料做成电子文档，并合作挪动公司完成了已有线路资源管理零碎录入任务。公司年度工作总结结尾同时，通讯技术核心进一步加大对员工个人的考核力度，科学评价员工的任务实绩，构成科学的考核机制。活期深化施工保护现场进行全面的监视检查，并施行现场落实、现场考核，根据不同的考核后果，施行有差别培养，构成科学有效的鼓励束缚机制，进步员工任务积极性。

三、狠抓技术保护，进步快速反响能力。

1、为了加强抢修人员的业务程度，进步快速反响能力，我们对巡线员、修缮员、抢修技术人员进行了集合培训和岗位自学，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，在市本级我们始终保持有两套完好好用的仪表、工具公用于挪动线路保护;

3、针对由于缺乏经历而招致抢修简单超时这一情况，通讯技术核心制定了相应的割接、抢修流程，很好地标准了操作流程，进步了抢修质量和效率，使我们的任务获得了很大打破。

四、初步建立了“防止为主，主动保护”的运转保护体系“防止为主，主动保护”的运转保护体系次要包括组织结建立设、根底任务、质量督察制、预警机制、外力影响动态管理零碎、应急抢修、重要通讯保证、技术支撑、考核体系等外容。虽然在预警机制、技术支撑、考核体系等方面还不够健全和完美，但体系建立已初具规模，发挥了有效的作用。在日常保护中，碰到最多的也是最当心是建房、修路对我们线路造成的安全隐患。 个别施工单位对我们的线路安全并不是很重视，甚至出现文明施工，针对这种情况，我们制定了一套防障台帐体系，内容包括有《防障协议书》、《违章告诉书》、《任务联络单》、《三盯人员检查表》、《防障检查表》等，当发觉有碍光缆安全的外力影响时，巡线员应积极主动地与相关单位和个人获得联络，并填写《任务联络单》，请对方签字后，一式三份，交对方一份，报通讯技术核心一份，本人留一份;若外力影响比较严重，成绩较难处理时，则会同通讯技术核心和对方签署《防障协议书》;假如情况比较急迫，巡线员可请示通讯技术核心同意后采取应急防障措施，包括向外地laji门汇报求援，遏止对方施工，或派人施行二十四小时现场看护等手段。同时立即安排护线环境，包括增设标石、宣扬牌，使光缆路由明显化;假如施工单位在没有对光缆采取技术保护措施前，要在直埋光缆上取(填)土等作业，则可对光缆左右各三米范畴内采取全封闭保护(建筑用的毛竹脚手片进行封闭)，同时建立宣扬牌，并现场看护。严格施行看护合同，恪守看护纪律，做到防障现场不离人。经过施行防障台帐体系，我们能够有效掌握施工对我们光缆线路造成的安全隐患，占领了主动权。

五、加强安全消费任务。通讯技术核心及时落实安全消费措施，把安全消费当作日常要事来抓，建立“以人为本，安全第一”的方针，健全监视、检查、考核体系。活期组织人员进行的安全消费检查，整治薄弱环节，及时消弭隐患。同时，为进一步进步巡线员的安全防备认识，通讯技术核心全年组织了4次安全教育培训，进行安全学问教育。

为保证线路保护任务的成功进行，通讯技术核心积极采取措施，以人为本，确保安全消费。一方面，在每年的寒暑季节，公司制定相应的措施，做好冬季防寒、冬季防暑任务;另一方面，公司指导重视，冬季配备好完全的防寒衣物，做好冬季安全的根底任务，冬季配备必要的防暑物品，并对一线员工进行低温慰劳。

六、经过通讯技术核心全体员工单独努力，20xx年，在挪动光缆保护任务上获得了优异的成绩，但仍具有一定的成绩。

1、线路防止任务需进一步加强，下步将把护线宣扬、护线联防列为加强线路保护，防止外力障碍的重点。同时将加强对沿线群众的走访和宣扬，充分利用沿线群众力气来到达护线联防的成效。

2、进一步做好工程遗留成绩的整治任务，工程遗留成绩对线路有着不同程度是安全隐患，下步将把该项任务作为一个重点来抓。

3、由于新员工抢修经历不足，实际任务中简单产生抢修超时，针对这一情况，下步我们将利用“传、帮、带”以及技术练兵相分离的方式来进步年老技术员的业务程度。

20xx年脚步即将远去，新年的身影已慢慢接近，我们将在新的一年中，继续发挥本身优势，不断进步全体保护质量，努力把代维任务做优、做强，为挪动通讯制造精品网络做出新的奉献。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找