

电信客户经理工作计划

篇1：电信客户经理工作计划

新年伊始，万象更新。我们将继续按照上级的工作会议的工作要求和部署，继续以发展为中心，以改革为动力，以创新为先导，进一步解放思想，转变观念，抓住机遇，加快发展，提高企业效益，增强企业自主经营，自负盈亏，自我发展，自我约束的能力，努力开创电信公司工作的新局面。

一、以发展为中心，不断拓展市场空间。

当前，要继续把发展作为实业公司的第一要务。从我们公司目前的业务构成情况看，有代维代营、通信工程设计、施工、监理等多个经营项目。这些业务构成实业公司收入的主要来源。工程设计、监理、以及多元化经营是业务收入的巨大经济增长点。从市场占有率情况看，目前的收入主要来源于主业的结算收入，拓展外部市场的能力还很弱。因此，下半年，我们要紧紧立足于通信运营商的服务商，紧紧围绕主业的通信建设和经营计划，充分发挥对主业的支撑、服务和保障作用;与此同时，进一步细分市场，确立自己的资源、产品、业务优势，瞄准有效的市场领域切实增强应变能力，充分利用有效资源，努力实现快速发展。

首先，要立足主营业务，对通信设计、施工、监理、器材生产、供应和广告、物业等基本业务，我们要牢固树立起服务好主业通信建设的思想意识，充分发挥相关单位的资质、技术和施工力量的整体优势，适应主业对通信建设集约化管理的要求。今年，省公司对“三项业务”的开展提出了具体要求，我们要按照省通信公司的要求，对于业务的承揽、管理和结算办法不拆不扣地执行。

其次是继续抓好自己的拳头产品，形成自身的优势业务和品牌业务。我们要结合自身的技术优势和产品优势，坚持有所为有所不为，将有限资源集中到优势业务优势产品上，积极参与市场竞争，形成核心业务结合，提高市场占有率，想方设法增加收入。对于我们来讲，仍然是要进一步树立起我们焦作实业的品牌优势，加大工民建筑、水电安装、室内外装饰、通信线路工程以及经营委代办、通信器材、电话机等终端设备以及计算机销售的经营发展力度，各个生产部门都要瞄准各自的业务经营范围，在拓展经营工作方面下大力气。

三是要调整产品结构，努力开拓外部市场各生产部门都要充分发挥内在潜力，努力开拓外部市场，积极探索新的业务领域，不断提高对外业务收入在业务总收入中的比重。要加强营销力度，主动同其他通信运营企业联系，在工程设计、施工、监理等业务上争取的份额。此外，我们还要在认真调研的基础上，找准项目，重点开发，面向社会打造优势业务。各部门都要组织相关人员紧密结合各自业务范围的实际情况，深入市场调查研究，进行可行性分析，力争形成新的经济增长点。

二、深化企业改革，努力打造实业公司全新的管理体制和运营机制。

随着实业的发展和改革的深化，公司发展面临的一些深层次矛盾逐步显现出来。不进行企业的制度创新和机制创新，公司就难以在日趋成熟的市场经济体制中发展。从一定意义上说，制度比技术更重要。

首先，改革焦作电信实业公司的组织结构和运作模式。按照公司法，完善公司的法人治理结构，改革公司的组织结构和管理方式。

其次，改制工作是下半年企业经营机制转换、建立现代企业制度的重点工作。目前，对这两个单位的改制前期准备工作已经结束，下半年要完成改制任务。

篇2：电信客户经理工作计划

一、首先，建立好我们的组织

提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案，此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

二、代理商的管理和维护

针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司xx年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

三、活动落实

对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

四、公司发展存在问题解决方案

- 1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。
- 2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。
- 3、选好、选对作好活动的代理
- 4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。
- 5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全

面启动市场，全力完成销售任务。

五、齐心协力，争创优质高效服务

随着xx经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品，通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。

篇3：电信客户经理工作计划

光阴荏苒，时光易逝，转眼间一个学期又要过去了，我们电信服务部，各项工作也已经接近尾声。在这半年当中，我们电信服务部在中国电信廉江分公司的领导和院里各位领导、老师的带领下，在各位成员的紧密配合下，本着澄媵洗人，团结奋的宗旨，圆满地完成了本学期我们部门应尽的职责，现将本期工作进行总结：

一、部门日常工作与活动。

1、负责学院网络维护，本部门以针对性地对内部人员分工合作，完成好每天的工作量；

2、针对网络和天翼用户的各项问题，将广大同学的意见与建议反馈给电信公司，为全院师生建立一个良好的网络环境；

3、在11月我们开展了部门内部网络培训，主要为培训大一的网络知识让网络维护正常运行。

4、在12月我们开展我们是一家人户外主题活动，主要增加干事的工作默契以及部门干事的凝聚力。

5、11月底协助体育部的篮球比赛、12月中旬协助文娱部的“十大歌手”比赛。

6、在期末将至，在针对有需要停网的同学提供帮助。我们部门主要出通知和上宿舍协助停网工作。

7、每次的例会提醒各位干事谨记校园天翼机使用的套餐和回答网络疑问的技巧。

二、活动经验与总结。

在这一学期的各种活动中，我部成员积极认真工作，不断实践，取得了一定的成绩。总的来说主要有以下几点：

1、密切配合。

电信领导一直以来的悉心指导，以及本部门全体成员的认真负责的精神和共同努力是本学期工作各种成就取得的必不可少的原因。

2、准备充分。

活动、工作过程中详实的考虑、周全的计划和充分的准备，以及合理的安排不忽视每一处细节工作才有了这一学期的各种活动的成功举办。

3、分工具体安排合理。

在繁忙的工作与学习中结合具体情况合理安排活动时间，合理分配活动任务，最大效率的利用资源，才是本学期的工作顺利地开展，圆满完成。

4、部门内部成员相互信任，团结互助，勤奋共勉的精神是各种成就取得的核心动力。

总体来说，在本学期我部成绩是显著的，并积累了一定的经验，相信在下个学期会进一步发扬团结精神，延续优点，改进缺点，努力取得更好的成绩。在本学期我部真心感谢电信公司领导和院领导的鼓励与支持帮助，在接下来的工作中我们会继续把网络维护该工作做的更好，让学院的每一位成员有一个良好的网络环境，积极配合电信公司的共享活动，促进活动的顺利开展，成功举办。电信服务部在一学期工作依然有众多部门内部人员未看到的缺点，望在今后的的工作中请相关领导指出并纠正。

篇4：电信客户经理工作计划

一、规范管理

1、继续抓好“两个条例”的贯彻落实，加强质量控制，严格执行班组工作规范和奖惩规定，不断提高服务质量，确保各方面的正常运行。

2、公司质管办把检查工作做细、做全、做扎实，对发现的不合格项及时关闭，加大服务检查力度和奖罚力度，提高员工的工作责任心，确保ISO9000质量管理体系的正常运行，使公司的各项工作规范化、制度化。

3、规范工作预案，正确及时的处理各类突发事件，努力提高管理和服务水平，保证各项服务的质量。

4、根据20xx年公司培训计划继续加强对职工的培训工作，通过培训提高职工

的专业技术知识和素质，力争培养能够掌握多岗业务技能的“多面手”工作人员，不断地提升员工的业务技能和电信的整体服务水平。

- 5、细化落实ISO9000条款。
- 6、依照劳动合同法规范公司临时工的使用和管理。

二、业务工作

- 1、根据学校对长安校区电话移机模式确定的最终方案，协调并完成移机工作，保证院系迁新校区的办公电话布放及畅通。
- 2、处理电缆故障。
- 3、继续整理更换部分电话线路。
- 4、协助长安新区建设办以及长安电信局，做好新校区新建楼的电信线路工程建设。
- 5、落实了长安校区的办公用房，做好长安校区的办公条件和环境建设工作。
- 6、做好原煤厂三栋高层的综合弱电工程施工的准备。
- 7、争取得到学校有关领导部门的同意，优化友谊和长安校区移动通信信号，消除信号盲点。
- 8、重新核实校内各单位电话号码，准备出版校内新号码簿。
- 9、加强安全教育，使员工增强安全防范意识，注重设施设备使用与定期检查和保养，确保安全工作。
- 10、继续对员工进行有线电视工程施工技术、光纤熔接、光纤测试、综合布线施工及双绞线测试、电信各类营业业务的实战性培训。
- 11、加强收发管理，确保收发工作的正常运行。
- 12、做好日常运行和管理工作，确保友谊校区和长安校区通信畅通。
- 13、加强与电信、移动、联通公司的协作与配合。