

装修公司业务计划(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

低保工作汇报篇一

经过努力，并在市场部的和各位经理的大力支持配合下，在试用期里我取得了长足的进步。这里我向各位经理、各位老总表示衷心的感谢以及最真挚的问候了！同时也向给予我们销售系统大力支持配合的市场部，财务，前台等表示衷心的感谢。以下是我的总结。

xxdrx台，xxctx台，ttdrx台。

1、会议接待情况□xx区共接待客户x批；尤其是x次全国大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来x批次x人，公司最终留下x人。虽然暂时没有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信在以后，他们会用实际行动为公司创造利益证明自己。

因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益及公司的利益带来了负面影响。经过几次x总、x总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提高了费用支出的合理性和科学性，经过运行起到了较好的效果。但是由于我大局观把握整体的水平还不高，费用控制问题还达不到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，针对性选择

的性价比的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这一块，做到利益化！

1、主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。

3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。很少有集体研究对手策略和对手产品的机会。

3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。

4、学习意识薄弱，未能形成良好的学习气氛，技术水平代表了不了公司的专业和技术水平。

5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。

6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来。

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这一年来，我们在经历了切肤之痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

明年即20xx年公司销售业绩指标如下。明年指x万，明年保底指标x万。

以上就是我试用期的总结，希望公司批准我的转正，让我为公司继续效力。

低保工作汇报篇二

20xx年，在市委、市政府和市人力资源和社会保障局的正确领导下，我处深入贯彻落实科学发展观，按照建设人民满意机关的要求，坚持人本理念，开拓创新，强化管理，不断提高医疗保障水平，强化基金监管措施，提升经办服务水平，较好地完成了各项工作任务。

(一) 基本医疗

1、扩面。截止20xx年10月底，全市参加基本医疗保险的单位达****家，参保职工*****人，其中新增参保*****人，占全年任务的***%。市本级参保单位****家，参保总人数*****人，其中新增参保****人，占全年任务的***%。

2、征收。截止20xx年10月底，全市征收基本医疗保险费*****万元，占全年征缴任务的***%。市本级征收基本医疗保险费*****万元，占全年征缴任务的***%。

3、支付。截止20xx年10月底，全市参保患者享受待遇*****人次，发生住院医疗费*****万元。住院医疗费中，统筹基金支付*****万元；患者政策内自负****万元；自费****万元，政策内报销比例**%。市本级参保患者出院*****人次，出院人员发生住院医疗费****万元，统筹基金支付****万元；患者政策内自负****万元，自费***万元，政策内报销比例**%。

(二) 生育保险

截止20xx年10月底，全市生育保险参保职工*****人，其中新增参保*****人，占全年任务的***%。征收生育保险

费****万元，完成全年征缴任务的***%。市本级生育保险参保职工*****人，其中新增参保****人，占全年任务的***%。征收生育保险费**万元，完成全年征缴任务的***%。

(三)城镇居民医保

目前，全市城镇居民医保参保人数*****人(含登记参保人数)，完成全年目标任务的***%(居民医保实行预缴制，扩面征缴工作已于上年度12月前全部完成)征收基金****万元，占全年任务的***%。截止20xx年10月底，参保患者出院*****人次，发生总医疗费****万元，统筹基金支付****万元，政策内自付****万元，自费****万元，报销比例为**%。

1、大幅调整医保待遇政策。为更好地落实中央、省医改工作会议要求，进一步提高我市医疗保障水平，我处对医保待遇政策进行了较大幅度调整。围绕这一重点，我们一是扎实开展前期筹备。组织了广泛深入的政策调研，经过认真测算，反复讨论，拟定出调整草案，提交局党组会议和市政府人社工作专题办公会多次讨论研究。二是大幅提高待遇水平。*月*日，待遇调整政策正式出台，群众医保待遇水平较前大幅提高。职工医保方面：在适当恢复起付线的基础上，提高了住院报销比例，在本统筹区内发生的住院费用，三级医院报销**%、二级医院报销**%、一级医院(非药品零差价医院)报销**%，分别提高了**个百分点、**个百分点、*个百分点；大病互助费最高支付限额由**万元提高到**万元；取消恶性肿瘤患者省内转诊住院医疗费用首先自付*%的规定；将参保患者住院前三日门急诊抢救费用纳入报销范围。生育保险方面：提高定点医疗机构部分定额结算标准，提高幅度达**%，将新生儿医疗保健费从***元提高到***元，调整了妊娠期门诊检查费及门诊人工流产费等支付标准。同时，政策还明确规定每两年对市本级生育保险参保女职工进行一次免费妇科普查，实现了预防和治疗的良好结合。城镇居民医疗保险方面：提高住院报销比例，一级医院(含社区卫生服务中心)从**%提高到**%，二级医院从**%提高到**%，三级医院从**%

提高到**%;全年累计报销金额从*万元提高到*万元;将符合计生政策的生育住院医疗费、计生手术并发症住院医疗费纳入报销范围。三是全面铺开政策宣传。针对政策调整内容,我们在**日报、晚报、新闻频道、图文频道、**广播电台等多家媒体开展了综合报道。

2、继续运行“大医保”网络系统。根据中央和国务院医改工作要求□20xx年,我省将就医“一卡通”问题纳入医药卫生体制改革重点内容,并在全省范围内建立了统一的网络平台,即“大医保”网络系统,确保了医疗保险异地就医结算、医疗费用即时结算和就医购药一卡通。

床和交叉检查的同时,不断改进方式,利用节假日、晚间等时段进行突击检查,此外,我们加大依社会举报查处的力度。二是规范内部经办管理服务。始终坚持收支两条线、专户储存、专款专用,严禁基金挪用。坚持内审制度,确保内审率达到**%以上,坚决拒付不符合支付项目和标准的费用,严禁基金滥支付行为。进一步规范了经办流程。三是突出维护医保患者权益。增强参保病人的维权意识,要求医生尽可能使用目录内的药品,同时自费药品需经本人或家属同意方可使用。在所有定点医疗机构医保办、费用结算窗口悬挂了医保监督牌,公布了举报电话,参保患者对于违反医保政策的医疗行为可以随时举报,这样,对于规范医生处方行为、促进合理用药、控制药品费用的增长起了较好的作用。

监督检查、利用职务之便索拿卡要、在医院药店投资入股及其他不文明的日常行为明令禁止。

目前,医疗保险工作中存在的一些不容忽视的问题:一是基金支付压力大。目前,由于医疗保险费征缴基数不规范和医疗保险待遇政策的调整,导致基金征缴的增幅与基金支出的涨幅不相适应。二是城镇居民医保与新农合制度冲突越发激烈。城镇居民医保和新农合的制度冲突已经延续多年,交叉覆盖、无序竞争愈演愈烈,在一定程度上影响了两项制度的

健康发展，一体统筹的内在需求非常强烈。三是医疗服务行为有待进一步规范。虽然我们加大了对定点医疗机构的监管力度，但个别定点医疗机构仍然存在虚构检查、虚构治疗和挂床住院等违规行为，难以规范到位。

低保工作汇报篇三

您需要登录后才可以回帖 [登录](#) | [注册](#) [发布](#)

一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

二、落实岗位职责

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执行产品的各项手续；4、积极广泛收集市场信息并及时上报领导；5、严格遵守公司的各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

四、目前市场分析

片有一个客户在****作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在****，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户****作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

五、下月度的区域工作设想

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。（建议：一切与外界联系的方式都能使用；如qq□新浪uc□email）3□要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

六、今年对自己有以下要求

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。
2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及

时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，四月，五月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！四月，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少

的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。四月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程!在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少!广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好(利巴韦林，阿奇霉素颗粒等)，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果!现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，

抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

内容仅供参考

低保工作汇报篇四

自我区实施农村低保制度以来，根据应保尽保的要求，帮助越来越多的特困群众获得最低生活保障。20xx年，全区共有户、人(全年平均数)贫困居民入保，保障标准每人每月15元，全年累计发放农村低保金 万元。发放肉类价格补贴 万元。

二、主要做法

(一)组织有力。一是成立了农村低保办公室，具体负责全区农村低保日常业务；二是区政府于20xx年9月10日召开了全区农村低保工作会议，各乡镇、街道分管民政工作的领导、民政助理参加了会议，会议对如何组织实施农村低保制度进行了具体的部署和规范，要求各乡镇严格按照规范要求，抓紧抓实抓好农村低保有关工作。会议还对与会人员进行了农村低保业务培训。

(二)措施有效。一是设立了农村低保资金专户，确保农村低保资金的专款专用和按时发放；二是指导乡镇做好农村低保的申报工作。20xx年9月底，各乡镇、街道全部完成了农村低保申报工作；三是强化信息管理，确保低保信息准确无误。区农村低保办将各乡镇上报的《农村低保调查统计汇报》信息，全部录入电脑，编制成《农村特困居民最低生活保障资金发放花名册》，经审核无误后予以保存。全区低保金发放数据都从该花名册中调取，确保了低保信息资料的真实性和准确性。

(三)管理规范。我区农村低保工作按照自治区人民政府办公厅制定的实施方案和市人民政府制定的暂行办法，严格审批程序，认真按章办事，坚持两次张榜公布的原则，实行规范化操作，发现问题及时整改，使保障对象有进有出，坚决杜绝违法违纪现象，保证全区农村低保工作的良性循环和健康发展。

三、存在的主要问题

当前，全区低保工作仍然存在如下几个方面的问题：一是个别村居干部没有严格按照低保标准，认真核实上报低保对象；二是个别村居存在人情保、关系保和权力保问题，随意性比较大，想给谁就给谁，想不给谁就不给谁，甚至把农村低保作为治村的手段；三是救助水平偏低，困难群众没有真正摆脱困境；四是低保金发放的工作效率比较低。由于低保对象量多面广，分布在全区25个乡镇、街道252个行政村(社区)1000多个自然屯，民政部门与金融机构之间又缺乏网络对接平台，低保金都是由民政助理现金直接发放给低保户，影响了低保金发放的工作效率；五是农村低保工作没有经费保障，影响工作的正常开展；六是基层民政管理力量薄弱。当前我区各乡镇只有1到2名民政助理，且有一部分民政助理还兼其他职务，而且还得参与乡镇党委政府的各项中心工作，管理力量十分薄弱，难以适应农村低保工作的需要。且乡镇民政办工作条件落后，没有必要的工作经费，没有配备低保专用计算机等设施设备，难以实行农村低保对象信息数据库管理。

四、进一步做好农村低保工作的对策及建议

(一)要出台可操作性较更强的农村低保政策20xx年低保工作总结20xx年低保工作总结。政府部门要进一步完善农村低保工作管理暂行办法，使之可操作性较更强，农村低保工作更规范，杜绝违法违纪现象发生。

(二)实行农村低保金社会化发放，以提高低保金发放工作效

率。局里要协调金融机构建立资源信息对接平台，农村低保金由金融机构代发给低保对象，减少资金拨付环节，全面实行社会化发放，方便农村低保群众，防止欠发、少发、漏发、错发、迟发现象发生，确保低保资金安全，提高低保金发放工作效率。

(三)明确规定低保工作经费由同级财政负责及负担定额。上级民政、财政部门要联合发文明确规定低保工作经费由各区(市)财政负担，并明确具体工作经费定额且列入各年度财政预算，使区、乡(镇)的低保工作经费得到有效保障，确保低保工作顺利开展。

(四)配齐配强农村低保工作力量，提供必要的工作条件。农村低保工作涉及面广、政策性强、工作量大，局里要争取各级政府的支持，及时充实区、乡农村低保工作人员，添置必要的办公设施设备，确保农村低保实施效果。

(五)要建立农村低保信息管理系统。上级民政部门要及时研发制作农村居民最低生活保障信息管理系统软件，发放给基层民政部门统一使用，实现对农村低保对象的规范化和现代化管理。

一、切实加强组织领导，把各项工作落实到实处健全健全低保工作机构、规章制度，成立低保领导小组、低保评议小组、低保督查小组。严格按照程序办理低保金申请、审核、审批和发放手续，并设立低保两级投诉电话，对符合低保条件的“五类”人员(“三无”对象;企业军转干;应届高校生;大病、重病、重残;子女上学、单亲家庭)优先纳入低保范围，并在确定低保差额补助时给予适当照顾。

二、落实动态管理，保证低保金有效发放 20xx年第一季度，低保户53户85人，发放金额36960元;第二季度53户86人，发放金额43512元;第三季度21户43人，发放金额42288。第四季度53户85人，发放金额43437。为 个残疾申报残疾补助，为7

户困难户申请冬令救济，及时把党和政府的温暖送达困难群众。

三、严格规范操作，健全动态机制，深入走访、调查，掌握第一手材料，了解特困群众的情况，才能做到应保尽保。一年来，严格二榜公示，把好关口，无一例上访举报现象，实现该保的一户不漏。工作中坚持低保动态管理，变年审为季审，甚至月审。1、坚持与本地最低工资标准和失业保险标准相衔接，对不同人员实行不同的保障金额，使保障金更加科学，更加符合实际，同时建立健全了低保工作各项规章制度，制成版面硬化上墙。2、规范操作，确保公正、公平，制定了从个人申请到逐级审核、资金发放的一整套操作规程，健全动态管理机制。在今年实施低保动态管理中，针对辖区所有的低保对象就业及收入变化的情况，开展年度核查，进行全面核实走访，定期核查、公示、评议、评审制度，认真、热情地接待群众来信、来访，做到保障对象有进有出，低保补差有升有降，加强了规范化管理，切实做到应保尽保和分类管理，建立健全低保的动态管理机制。

四、认真开展低保建档工作。社区居委会为每一户低保家庭建立了档案，做到人数清，人员情况准确，并对低保人员实行分类管理。

五、针对残疾人、孤寡老人等弱势群体，主动上门服务，开展便民活动；每个月给孤寡老人杨宝英送最低生活保障金；为五保户胡玉定能度过一个安定的晚年，多方奔走把她送到了养老院，解除了老人的后顾之忧。

在今后工作中我社区要切实做好低保工作，提高城市低保工作质量和服务水平及业务知识，营造“以人为本，关注贫困”的氛围，维护社会稳定促进地方经济发展。努力将xx社区低保工作再上新台阶20xx年低保工作总结工作总结。

低保工作汇报篇五

为了加强xxx辖区医疗器械生产企业的监管，进一步加强医疗器械生产企业产品源头的管理，加大对我辖区医疗器械生产企业监管力度，进一步提升辖区内企业的质量管理水平，确保人民群众用械安全有效，根据《医疗器械生产日常监督管理规定》的要求，结合我局20xx年医疗器械生产企业检查方案的部署，我局于20xx年5月6日对xxx辖区内所有医疗器械生产企业开展了日常监督检查，现将有关检查情况汇报如下。

管理意识，有力促进企业的生产管理水平，排除了个别生产隐患，但是企业也存在一些问题，如生产环境、质量管理意识、购验等方面。

（一）有部分义齿类生产企业虽然具有医疗器械生产许可证，但是长时间内取得产品注册证，存在着无注册证生产产品的隐患。

（二）部分生产企业生产环境、卫生环境较差，甚至有个别义齿类生产企业生产车间内有生活、居住用品。

（四）原材料购进验收环节存在的问题还比较多。从检查的情况来看，医疗器械生产单位在购进原材料时不注意查验对方的资质证明，只是义务性的索要了供货方的《医疗器械经营许可证》或《医疗器械生产许可证》、产品注册证和合格证明，而没有对这些证照进行详细的审验；有的甚至少了部分资质证明材料。另外就是购进验收记录不全，主要表现，缺少生产批号、生产厂商，进口资质的原材料个别无中文标签、中文说明书及中文外包装且供货单位未加盖印章等问题。

（一）辖区内医疗器械生产企业的监管应以义齿类生产企业为重点，义齿类生产企业是辖区内最多的生产企业，占总数

的48%，且检查中发现存在问题较多的也是义齿类生产企业，规范了义齿类生产企业的生产行为，就规范了辖区内医疗器械生产企业的行为，就把住器械生产质量的源头。

（二）加强省、市两级食药监部门联合执法，加大对取得《医疗器械生产企业许可证》而未取得产品注册证企业的检查频次和打击力度，排除无注册证生产的隐患。

（三）继续加大宣传培训力度，进一步提高医疗器械生产人员的素质。在以后的工作中我们要加大对医疗器械相关法律法规知识的宣传和培训力度，使他们能够及时了解和掌握国家在医疗器械方面的相关规定，从而提高医疗器械生产企业的能力和水平。