

2023年一年级数学减法教学反思 一年级 数学教学反思(汇总8篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

采购部工作总结与计划 工作总结与计划篇一

1、在理论学习方面

我支部按照校院党委的有关理论学习部署，认真组织党员开展党的理论学习，并坚持每2周组织全体党员参加支部大会，进行集体开会学习党的理论。如“前线杂志”200x年的各期刊物上的文章，以及“支部生活”杂志和校院党委布置的学习内容。并结合我们支部的工作和学习任务，积极联系我们日常的教学、科研等实际，按照党委的安排，我支部组织撰写了一篇党建方面的理论。

2、预备党员和入党积极分子考察和培养

加上“网络中心”学生党员，我们支部有预备党员2名，在200x年11月，我们组织了一名学生预备党员(何明同志)转正，一名入党积极分子(张杰同志)的发展工作。由于任斌同志出差在外，没有举行转正仪式，但其工作总结仍然在做。如果任斌同志本学期不能回京，只有下一学期进行讨论他的预备党员转正问题了。本学期的入党积极分子(吴飞)的培养工作也落实到联系人-孙迅。

3、支部积极配合各自单位教学、科研工作方面

信息所

完成了教学法的研究，高质量地完成本学期的教学任务，没有出现教学事故，尤其是青年教师的教学方面，支部组织老教师发挥传帮带的作用；积极进行科研工作，高质量地完成了铁道部的科研项目-“铁路行包系统信息开发及相关技术的研究”，积极申请200x年科研项目达4项；编写电子商务教材3本。

tmis培训中心

完成了营业执照的注册工作，完成研究生的教学工作，扩大了tmis培训中心的培训业务，保质按量的完成了承担的铁道部科研任务。

网络管理研究中心

完成了承担的《中国数字图书馆示范系统》及《广电网综合网络管理系统》课题等科研工作，申办了“交大网通信息技术有限公司”，开展了研究生的网上教学前期工作；与中科院计算所联合培养研究生。

本支部在这一年的工作中，充分发挥党支部的战斗堡垒作用，虽然党员来自不同的行政单位，都有各自的工作特点、范围、要求，大家工作都很忙，有的同志经常出差、开会，有的长期在外，工作节奏很快，但支部委员分工协作，每个支委首先负责自己单位中党员的政治思想、工作学习动向，为了便于日常工作联系和掌握，支部委员经常碰头，交换情况；定期组织支部生活和党内民主评议会，这些都收到了良好的效果。

我们根据支部的工作特点、工作内容，经常在支部生活会上交流党员的工作、学习情况、并及时向学院党委汇报工作情况和思想动向，征求上级党委的意见并及时地落实到实际的工作中，帮助我们克服了不少支部工作中的不足，改进支部工作，实践证明，这样做很有成效。

200x年底“网络管理中心”从交通运输学院分离，归属于电子信息与工程学院，其党员也从我支部分离。现在，支部的党员人数少了，涉及的单位少了，应该说组织支部工作比原来方便一些了，这些都为我们做好支部工作提供了一个良好的条件，我们一定要充分发挥支部的战斗堡垒作用，让党员在工作中发挥先锋模范带头作用，为搞好本职工作，教书育人起到政治保障。

采购部工作总结与计划 工作总结与计划篇二

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和xx年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

1、我的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在xx年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

(1)工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我

需要韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了xx年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

(2)工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

文案方面。在xx年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面□xx年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

市场调研□xx年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在xx年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。

xx年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学

到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20xx年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

当然对于一个合格的工作者，所要学习和进步的包括他所有的工作，但是也有重点。

策划能力是20xx年我要主要突破的方面。我个人无法忍受我对地产策划还不熟悉，我需要强力突破这个难点。当然作为一个优秀的策划人，丰富的市场的经验十分必要，对于这方面我要多加积累和锻炼。还有就是知识上面的积累。

如果在20xx年我突破了策划这方面的能力，并有长足的发展，我相信这一年也是我不平凡的一年，我也将为公司创造更多的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说20xx年，我要付出更多的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在20xx才能取得更大的成绩。

xx年，我还没完成一份广告推广计划、市调报告、项目定位报告以及策划报告等等，我希望通过20xx年的努力，可以逐步接触这方面的工作，并出色完成，以为公司分担自己的职责。

xx年，公司陆续有了一些新人，这些新人都比很优秀，很好沟通相处，很快熟悉并融合到公司里头。

xx年，给人的感觉是公司比往年忙多了，因为工作确实比以前多了很多。我想对于xx年，不但每个人收获颇多，公司也有很大的进步。

我对公司的未来充满了信心，因为这个团体是和谐愉快、健康向上的，但是由于浓重的亲情化，互相之间的监督、批

评难免会少一些。

对于一个广告及地产策划公司，以头脑风暴形式开会讨论是必须的。在xx年，公司也召开了一些类似这样的局部会议。但是总体感觉还不够。会议讨论有时难免影响决策进度，但是“磨刀不误砍柴工”，会议讨论能最大限度地集思广益，让每个人互相认识并学习，这种方式我觉得在我们公司应该经常举行，但是一定得有一个主持人，以提高效率。

节约。我觉得一个公司是否节约不在于公司的大小，在于一个公司理念和状态的体现，在于培养一个员工的工作和生活态度。

公司的下班后的电源是不熄灭的，这虽然浪费的只是少数的，但是积少成多，也可能产生不安全的因素。每个人都应该珍惜公司的资源，自觉随手关灯等等。公司的物品要好好保管。

20xx□愿与公司一起腾飞！

采购部工作总结与计划 工作总结与计划篇三

1. 地面防治水

根据防治水领导组织机构以及防治水管理制度，由安全矿长负责，各科室领导为成员，齐抓共管，形成防治水工作全面开展、人人抓、人人管的大好形式。成立“雨季三防”领导组织机构、制定了雨季三防应急预案及专项措施，在雨季到来之际，组织领导对防治水工作进行了全面检查，查出隐患8条，全部整改完成。地面采空塌陷区定期巡查，发现问题，及时进行了整改。排矸场修筑了防洪堤坝，工业广场开挖了临时的防洪渠，在防洪方面采取了可靠安全的措施。

2. 井下防治水

地测科完善了防治水的管理制度和相关图件，修订了防治水年度计划、中长期规划等相关资料。对周边小窑进行了调查，查明采空区，积水范围和积水量，并及时填绘在水文地质相关图件上。成立了12人的井下探放水专业队伍，全部培训合格上岗，配备了三台井下坑道探水钻机。坚决执行“预测预报、有掘必探、先探后掘、先治后采”防治水管理制度，制定合理可靠的探放水设计方案，严格要求探水队按设计施工，验收钻孔进尺和质量认证。定期对矿井涌水量进行观察、汇总和分析。及时填绘各种防治水图件。

1、303盘区回风大巷

303盘区回风大巷全巷道总工程量预计200米，其中每隔30米探放水一组，已完成探放水孔三组，探水孔18个，累计钻孔长度1214米。

2、303盘区机轨合一巷

303盘区机轨合一巷全巷道总工程量预计200米，其中每隔30米探放水一组，已完成探放水孔三组，探水孔12个，累计钻孔长度738米。

3、5305回风顺槽

5305运输顺槽掘进600米，其中每隔120米探放水一组，共计探放水5组，已完成探水孔钻孔6个，累计钻孔长度444米。

1. 建立健全防治水各项规章制度，充实专业队伍和防治水人员，提高全体人员对防治水工作的认识。

2. 切实做好水情、水害的预测、预报，水害评价工作，定期进行防治水检查，对查出的隐患落实到单位，落实到人，落实有措施，有人指导，实现闭环管理模式，把隐患消除在萌芽状态中。

3. 继续做好周边小窑调查工作，了解周边煤矿动态，查明积水、采空区等相关情况，及时上图，对于特殊情况，立即上报公司领导，确保煤矿安全。

4. 加强地面塌陷、裂缝调查，特别是在雨季，重点排查采空塌陷，避免造成地表水流入井下，造成重大水害事故。

5. 井下探放水工作加强管理，严格执行“有掘必探，先探后采”的规定，落实国家有关政策，井下配备物探设备，开展物探工作。

6. 做好防治水质量标准化工作，结合公司要求，完善矿井基础资料、台帐等相关要求，及时填图，以便指导煤矿安全生产。

7. 做好303盘区机轨合一巷、回风巷及采区巷道2305巷、5305巷2307.5307□20xx□5304巷的钻探工作，并做好记录。

8. 按照质量标准化要求，做好地质、地测防治水方面的图纸及软件资料，并建立档案。

1. 我矿目前缺少专业的防治水人员和水文地质技术员，防治水管理制度不够健全。探放水设计需进一步整改，探放水管理需加强。

2. 工业广场排洪工程未完工，排洪系统不畅。

3. 员工的防治水意识淡薄，需加强防治水培训工作，提高认识。4. 落实并规范相应的资料档案管理工作。

采购部工作总结与计划 工作总结与计划篇四

1、第一批次的报建以及第二批次、第三批次规费调整之前的

报建、规费缴纳工作为公司节约成本：2895万元。

2、第二批次报建，空中花园、阳台的为公司增加面积2800平方米以上

3、完成第二批次六栋楼的报建工作，并取得规划许可证。

5、散装水泥押金的缴纳，为公司节约成本32万元

7、二批次消防审查，相应问题规避审批完成8、示范区弱电落地的落实以及按照领导要求的时间完成，并保证了示范区开发的时间工期。

9、物价备案报备的完成，并办理了1-

4、9-11号楼的预售许可证，在1#楼和9#楼还未达到预售条件，发展部协调相关部门，规避相应问题，为保证顺利开盘争取时间。

10、人防报建以及审查备案的完成。

11、正式用电批复的取得。

12、资质证法人变更的申报以及完成。

13、资质升级的申报完成。

14、为了加快公司资金周转，办理在建工程房管局办理抵押以及后续销售解押的完成，从而保证营销以及财务工作的正常开展。

15、第一批次报建劳保统筹以及节能基金的欠费（共计570余万元）缓期缴纳的沟通，为公司解约资金上的周转。

19、第二批次招标的完成以及施工证的办理

以上工作，是我自己对自己全年工作总结的大概，工作看起来普通，但是让我经历了不普通的历程。站在平凡的起点，让自己要看的更高、更远，这样，自己才能提高的更快，才能配合公司各项工作更好更快的进行推动。

采购部工作总结与计划 工作总结与计划篇五

- 1、第一批次的报建以及第二批次、第三批次规费调整之前的报建、规费缴纳工作为公司节约成本：2895万元。
- 2、第二批次报建，空中花园、阳台的为公司增加面积2800平方米以上
- 3、完成第二批次六栋楼的报建工作，并取得规划许可证。
- 5、散装水泥押金的缴纳，为公司节约成本32万元
- 7、二批次消防审查，相应问题规避审批完成
- 8、示范区弱电落地的落实以及按照领导要求的时间完成，并保证了示范区开发的时间工期。
- 9、物价备案报备的完成，并办理了xx号楼的预售许可证，在xx还未达到预售条件，发展部协调相关部门，规避相应问题，为保证顺利开盘争取时间。
- 10、人防报建以及审查备案的完成。
- 11、正式用电批复的取得。
- 12、资质证法人变更的申报以及完成。
- 13、资质升级的申报完成。

14、为了加快公司资金周转，办理在建工程房管局办理抵押以及后续销售解押的完成，从而保证营销以及财务工作的正常开展。

15、第一批次报建劳保统筹以及节能基金的欠费（共计570余万元）缓期缴纳的沟通，为公司解约资金上的周转。

16、天然气的报建资料申报的完成

17、弱电部分资料申报的完成

18、12亩地的报建的前期沟通工作

19、第二批次招标的完成以及施工证的办理

以上工作，是我自己对自己上半年工作总结的大概，工作看起来普通，但是让我经历了不普通的历程。站在平凡的起点，让自己要看的更高、更远，这样，自己才能提高的更快，才能配合公司各项工作更好更快的进行推动。

采购部工作总结与计划 工作总结与计划篇六

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来中心支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了社会各界的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于7月15日顺利一次性通过保监局的验收并于7月28日批准开业。

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入xx市保险市场的新公司，如何在激烈、甚至无情的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，大家群策群力，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，中支公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，通过积极努力，我司在较短的时间内就与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、中国农业发展银行、浦发银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证中支公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度，并以“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程，公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解xx财险保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。20xx年，我们共举办各类业务培训十余次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍

的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，实现签单保费700万元。

（一）秉承集团公司“双成”理念，发展独具特色的xx财险文化

公司一直以集团公司“成己为人、成人达己”的文化理念为依托。在双成企业文化的指引下，开展各项丰富多彩的活动，打造家文化，举办月生日会，让员工真实感受到xx财险独有的双成文化。

（二）建立健全规章制度，加强内控管理

围绕省公司相关要求，结合保监局标准，对省公司下发制度进行了分类归档；对业务流程和服务规范进行完善；对日常行政办公管理、员工行为等方面进行建章立制，建立起开业后的公司会议流程、公文、印章以及职场管理制度；对公司现有固定资产进行编码登记，建立了各类台账。

我司根据省公司下发的文件精神，制定相关制度，有关的制度全面涵盖了人力资源管理、行政办公管理、财务会计管理、业务销售管理、承保管理、理赔管理、客户服务管理等多个方面，为规范公司经营活动打下了基础。

（三）加强人力资源管理，合理搭建组织架构

1、科学合理搭建了公司组织架构。我司严格按照省公司初始化设置要求初步搭建了组织架构，目前共设立人事/行政/合规部、财务会计部、业管/客服部、互动业务部、银行保险部、营销业务部、业务一部、业务二部、业务三部、业务四部共10个部门。

2、规范了用工与薪酬管理。

按照省公司“三定”文件中有关的定编、定岗、定薪要求，我司人员未出现超编，薪酬管理合理、有效，由于xx当地五险一金合一的实际，未能按照省公司要求对在编员工社保进行行业统筹，经过努力，我司在当地办理所有在编员工五险一金。

（四）加强团队建设，提高员工综合素质

按照省公司人力资源管理相关规定，坚持德才兼备原则，积极做好业务团队的人员配备，精心选择有一定专业工作经验、有敬业精神和团队合作精神、有学习能力的人员管理业务团队，同时健全公司培训体系，加强员工培训教育，不断提高员工的业务素质和岗位技能切实增强公司凝聚力和执行力，形成公司的核心竞争力。

（五）大力发展非车险业务

20xx年，在省公司领导的大力支持和关怀下，我司成功开办船舶险，成为安徽省唯一一家开办船舶险业务的公司，同时，在总、分公司“两金一银”发展战略的指引下，我司除大力抢夺“金牌”业务，同时也大力的发展企业法人业务，把银牌当作金牌来打造，积极参与了奇瑞汽车、海螺集团、电厂等招标项目，并取得阶段性地成绩。

（六）积极稳健地推动互动业务的发展

互动业务是集团发展的战略决策，取决于产寿险公司之间的协调和配合。目前，我司成立不久，互动各方面的工作刚刚起步，无论在内部管理，还是市场拓展等方面，工作压力都很重。我们一定要本着“产寿一体化、集团内一家人”的理念和“互信、理解、支持”的态度，与寿险公司保持互助合作的关系。我司互动业务从一穷二白起步，逐步发展到现在的七大互动出单点，积极推进寿代产业务[]20xx年，寿险各部门和支公司累计实收保费73万元，作为起步晚的xx中支，取得这样的成绩和我司总经理室的正确领导，互动部全体员工

的共同努力是密不可分的。。

（七）大力开展三县工作

目前，三县工作在积极争取之中，经过努力，已和xx县租赁房屋协议签订□xx县20xx年即可开业。同时在南陵和xx积极寻找合适的房源，为三县发展奠定基础。

（八）牢固树立服务意识

无论在承保出单还在理赔服务上，我司的服务都得到了客户的称赞。在工作始终，我司牢固树立服务意识，本着一切为客户服务，全心全意为客户服务的意识。

- 1、员工思想统一问题，未完全统一到xx财的文化之下。
- 2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。
- 3、三县发展偏缓慢，目前只有xx县房屋租赁合同签订。
- 4、业务尚大飞跃，我司未完成省公司下达的20xx年的任务指标。

我公司人员来自各家保险公司及业外，各自的理念有所不同，但都是为打造“鼎级集团、一流财险”的xx财险的大前提而奋斗，这就需要我们打破原有的观念，统一思想，实事求是。公司开业以来，市场业务快速攀升，这来自于公司卓越的品牌、和谐的文化、先进的平台、一流的团队，公司从稳定期、磨合期、成长期遇到各种困难，包括行业间诋毁的声音，这就需要全体同仁抱着必胜的信念，团结一致向前走，着力打造优质的营销方式和高水平的后援团队，用实际行动应对市场。

20xx年，我司力争完成省公司下达的2300万保费，赔付率控制在63%以下，应收保费占比3%，费用占比31%，力争在20xx年底达到有效人员100人。

计划从以下几个方面去实施完成：1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点□20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。3、积极做好与银行的代理业务工作□20xx年我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、中国农业发展银行、浦发银行等签定了兼业代理合作协议□20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解xx财险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。4、加大船舶险业务发展□20xx年11月底，我司顺利开通船舶险业务□20xx年要集中力量发展船舶险业务，争取把船舶险做成xx中支的金牌业务。

（一）加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越

公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

（二）提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过20xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此□xx中支在20xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、加强承保、理赔人员培训，提高承保、理赔人员综合素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好出单、查勘定损、条款解

释、理赔投诉等各项工作。

2、提高xx中支查勘人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

3、在20xx年完成三县和城北、城南支公司的布点工作

目前我司积极在三县开拓工作，计划在20xx年建成城北、城南和三县支公司，至此，全市的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险服务。

20xx年，我司互动业务累计实收保费73万元，其中xx支寿代产业务13万，开发区12万□xx县13万，可以看出□xx地区互动业务已有相当起色□20xx年是我司业务大发展年，要进一步夯实互动业务，促进寿代产业的发展，表现在在寿险网点布设我司网点，逐步形成互动业务点、线、面相结合，多层次、全方位的发展。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导□xx中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

采购部工作总结与计划 工作总结与计划篇七

艺术学院(油画专业)。本学期，我将脚踏实地地实现。

二、不断挑战自我。

一位理想的教师，应善于认识自己、发现自己、评价自己，从而树立自信。自信使人自强。只有自信，才能使一个人的潜能、才华发挥至极致，也只有自信才能使人得到“高峰体验”。教师要不断地挑战自我，不断地追求成功、设计成功，甚至要撞击。

三、善于合作，具有人格魅力。

我作为幼儿园的一分子，会努力地、真诚地与老师们融洽相处，做一个受欢迎的老师。另外，我、陈老师、吴老师一起承担中(5)班的教育教学工作。我将做到与他们和睦相处，并将我们间的效应发挥最大。

四、充满爱心，受孩子尊敬。

“用爱心将孩子的心留下”。我爱孩子们，我将用我对孩子们的爱，将中(5)班的孩子的心留下。让他们爱老师、爱中(5)班、爱幼儿园，但不是不是溺爱。

五、追求卓越，富有创新精神。

教师应当是教育家，而不是教师匠。他们的区别，就在于是否追求卓越，富有创新精神。教师应该是一个不断探索、不断创新的人，应该是一个教育上的有心人。有心就能成功。教师要创造与众不同的品牌，打出自己的旗帜，形成自己的风格。“风格即人”，只有形成风格，才能成为“大家”。

六、勤于学习，不断充实自我。

“辛勤的蜜蜂永没有时间悲哀。”(布莱克)勤于学习，充实自我是成为一名优秀教师的基础。教师跟其它专家不一样，需要多方面的知识，一个知识面不广的教师，很难给学生人格上的感召。孩子年龄越小，他们对教师的期望越高，他们越把教师当作百科全书。在他们眼里，教师是无所不知的，而如果教师是一问三不知，他们就非常失望。所以，教师最重要的任务是学习，是完善自己的知识结构。

七、关注人类命运，具有社会责任感。

教师不光是给孩子们知识，而更重要的是培养学生一种积极

的生活态度，以积极的生存心境、积极的人生态度对待生活。因此，作为一位理想教师，他应该非常关注社会、关注人类命运，非常注重培养学生的社会责任感。须知，教师的社会责任感影响着学生的社会责任感，学校的民主气氛、教育方式，直接影响着孩子们的生活方式，以及他们对于未来理想的追求。所以，我们的教师要努力培养自己的社会责任感，要认真关注窗外的沸腾生活与精彩世界。

八、坚韧、刚强，不向挫折弯腰。

力。我们的教师，在任何时候都不要放弃。只有不失败、不向挫折弯腰的教师，才会取得最后的成功。

幼儿教师的工作是琐碎的，然而幼教工作无小事，我们要具有老鹰一样敏锐的观察力，注意观察幼儿的言行、举止、神态，并且要永远用一颗童心去感受幼儿心灵的深处，在尊重、理解幼儿的同时，用一颗平常心去与每一位幼儿交流，这是我自己做好幼儿教育工作的前提。

采购部工作总结与计划 工作总结与计划篇八

主要是根据上级部门或主管的指令对物流组装进行组织、安排、管理，以达到按时、按点的完成相关的工作任务。

二、本月工作内容

保质保量的完成上级安排的组装、发货任务。

三、本月存在的问题

由于所辖的工作区域广阔并不具备独立性导致‘5s’管理困难。非本岗位职责的问题比较头疼□smc各种板材的生产供应问题□smc模具保管生产问题、仓库物资供应问题□smc框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

四、本月工作心得

管理业务水平有待提高，要戒急戒燥，学会忍耐，不要得罪他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处。学会等待，时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标。求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序——问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。老板花钱清理来不是让你来制造问题的而是来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己无能的“雄心”。没有调查，就不要下指令。有本事将自己的生产和计划搞好，不要让我们做一些返工的工作。

五、本月建议

- 1、计划的实施控制必须加强，生产产品与所需物料必须核实。生产管理和协调者加强对定单所需物料的正确认识，提高协调的针对性和可靠性。
- 2、注意减少不必要的加班和组织浪费。
- 3、生产协调不是看生产者表面的现象而是看生产工作的实际内容和效果，分清重要紧急，重要不紧急，次要紧急，不重要紧急、不重要不紧急的生产先后顺序，成套性生产和生产计划的灵活性以及现场管理的核实性。

4、 熟悉工序管理的基本原则：生产的配套性和时间性，物资供应配送的时间性。

六、8月份工作计划

1、 针对上月存在的问题加强自身的业务学习。努力提高自己的综合素质。

2、 按上级的工作指令尽职尽责的组织好物流组装的工作事宜，保质保量的完成上级安排的工作任务。

3、 按定单和生产计划调整和组织其他临时性工作。

4、 努力做好“5s”的日常工作。

5、 加强与同事之间的团结合作。