

# 2023年元旦留守儿童活动方案 关爱留守儿童活动方案(汇总9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

## 保险业述职报告篇一

第一段：引言（200字）

保险，作为一种经济保障工具，可以为人们在意外发生时提供资金保障。在日常生活中，我们不可预测的风险时刻存在，因此保险的选择和配置成为了一项重要的任务。在我个人的保险配置过程中，我深深意识到了合理配置保险的必要性和重要性。在这里，我将分享我的保险配置心得体会。

第二段：保险种类及选择（200字）

首先，我意识到一个合理的保险配置包含多种不同的保险种类。生活中的不同方面会面临不同的风险，因此，我们需要了解各种保险的特点和适用范围来做出正确的选择。在我的保险配置中，我购买了医疗保险、人寿保险和意外险。医疗保险可以保障我的健康，并为医疗费用提供资金保障；人寿保险可以为家人提供经济支持，使其在我离世后能够继续生活；意外险可以在发生意外事件时提供额外的资金支持。通过选择不同种类的保险，我可以保障个人和家庭在不同方面的经济安全。

第三段：保险金额确定（200字）

其次，保险配置中重要的一环就是确定保险金额。保险金额应该根据个人的经济状况和需求来确定。在我的保险配置中，我根据预期风险和可支配收入来确定了不同保险的金额。对于医疗保险，我选择了较高的保额，以应对可能的高额医疗费用；对于人寿保险，我选择了保证家庭基本生活所需的金额；对于意外险，我选择了适度的保额，以提供必要的资金援助。仔细评估个人风险，并根据所需资金量来确定保险金额，可以更有效地保障经济安全。

#### 第四段：保险公司选择（200字）

在保险配置中，选择一个可信赖的保险公司同样十分重要。保险公司的实力和信誉决定了其能否履行保险承诺。在我的保险配置过程中，我参考了市场上的保险公司排名和客户评价，选择了信誉良好的大型保险公司。这些公司提供了全面的保险服务和良好的理赔经验，为我提供了安心和放心的保险产品。选择一个可信赖的保险公司是保障个人和家庭经济安全的重要保证。

#### 第五段：定期评估与调整（200字）

最后，保险配置并不是一次性的决策，我认识到定期评估和调整保险配置同样重要。随着时间的推移，个人的经济状况和需求可能会发生变化，因此，保险配置需要跟上这些变化。定期评估保险配置可以确保保险的覆盖面和保额仍然适合当前的需求。在我的保险配置中，我每年都会进行一次评估，根据经济状况和家庭需求的变化来进行相应的调整。定期评估和调整可以使保险配置保持有效，为个人和家庭提供可靠的经济保障。

#### 结尾（100字）

综上所述，合理配置保险对于保障个人和家庭经济安全至关重要。通过选择合适的保险种类和金额，选择可信赖的保险

公司，并定期评估和调整保险配置，我们可以为自己和家人建立一个可靠的经济保障网。保险配置并非一成不变，它应与个人经济状况和需求相适应，以确保有效的风险管理。因此，我鼓励每个人都要认真对待保险配置，以保护自己和家人在意外发生时的利益。

## 保险业述职报告篇二

保险作为一种风险管理工具，越来越受到人们的关注和重视。正确配置保险是保障个人和家庭利益的重要举措。在此，我将分享我个人的保险配置心得体会。

首先，明确需求是保险配置的前提。保险并非一刀切的，并不是每个人都需要购买所有种类的保险产品。因此，在购买保险之前，我们需要评估自身的需求，确定自己的风险状况和保障的范围。例如，对于刚步入社会的年轻人来说，购买一份医疗保险和意外险可能是首要的选择。而对于已经组建家庭的人来说，重点可能转向家庭财产和人身安全方面。因此，明确自身的需求，才能制定出合理的保险配置计划。

其次，了解不同保险产品和保险公司的情况。市场上的保险产品种类繁多，保险公司也各有特点。在购买保险之前，我们需要了解不同保险产品的覆盖范围、保费价格以及理赔条件等信息。这可以通过查询保险公司的官网、询问保险经纪人或者和有经验的朋友进行交流得到。比如，如果我们想购买医疗保险，我们可以对比不同保险公司的医疗保险产品，综合考虑保障范围、理赔率、报销速度等因素，选择适合自己的产品。此外，也可以通过询问或者上网搜索保险公司的信誉度和服务质量来评估其可靠程度。了解不同保险产品和保险公司的情况，可以更好地平衡保费支出和保障利益。

然后，综合考虑风险收益与支付能力。保险配置的目标是在承受合理风险的前提下最大限度地保障个人和家庭的利益。因此，在配置保险时，我们需要综合考虑风险收益和支付能

力。一方面，保险产品要能够覆盖我们所需的风险，比如购买医疗险，要保障重疾、住院等风险。另一方面，我们也要兼顾自己的支付能力，在不影响正常生活和投资的前提下，购买适量的保险产品。有时，我们可能需要通过投资来增加自身的风险承受能力，比如购买投资连结保险，既能够保障风险，又能够实现资产增值。

最后，定期审视和调整保险配置。保险不是一劳永逸的，我们的风险状况和需求会随着时间而变化。因此，我们需要定期审视我们的保险配置，以确定是否需要进行调整和增减保险产品。例如，随着收入增加，我们可能需要增加投保额度或者购买更高的保额；而如果家庭成员的情况发生变化，比如结婚、生子或家庭成员去世等，也需要相应地调整保险配置。定期审视和调整保险配置，可以确保我们的保险配置与实际需求保持一致，最大限度地发挥保险的保障作用。

总体来说，保险配置是一个根据需求、了解产品和公司、综合考虑风险收益和支付能力并进行定期审视和调整的过程。只有在合理配置保险的前提下，我们才能够最大限度地保障自身和家庭的利益。希望我的保险配置心得体会能够对更多人有所帮助，让我们能够更好地管理和规避风险，获得更安心的生活。

## 保险业述职报告篇三

尊敬的湖北五洋新型建材有限公司领导：

您们好！

首先在这里对您们来五峰民族工业园办企业，支持五峰经济发展深表感谢！同时衷心感谢您们长期对中国人保财险的信任与支持！

俗话说：“天有不测风云，人有旦夕祸福”，意外事故的发

生不以人的意志为转移。例如我县20xx年7月30日客车意外事故，还有傅家堰乡干部谭静意外事故以及前不久到园区指导安保培训的退休警察顾代全意外事故等等，谁都不愿它发生但还是发生了。意外事故不为人愿，事故处理需要保障，参加保险以防万一，参加保险利国利民。在你们为五峰经济发展挥洒汗水发挥智慧的同时，作为入住园区的保险服务部门，我们以专业的知识和优质的服务理念为你们精心设计和量身定制了意外保险方案，为你们最大限度防范风险、化解风险、解除后顾之忧提供服务，期待您的选择。

## 一、 主要风险

外风险。风险无处不在，保险分担风险。

## 二、 保险方案

## 三、 适用条款

意外方案a/b/c主险适用：

《中国人民财产保险股份有限公司团体意外伤害保险条款(20xx)版》

附加险适用：

《中国人民财产保险股份有限公司附加意外伤害保险条款(20xx)版》

## 四、 理赔服务

### 1、 理赔程序

### 2、 理赔所需材料

主险(意外身故、残疾、烧伤)：身份证、户口簿、死亡证明、户口注销证明、伤残鉴定书、受益人银行卡等其他所需材料。

附加险(意外医疗)：身份证、病历首页、诊断证明、出院小结、用药清单、医疗费发票(如医保报销后则需提供报销分割单原件)、本人银行卡等其他所需材料。

### 3、理赔时限保证

#### (1)、出险后及时查勘保证

我公司在接到出险通知后保证1小时内派员到达出险现场或者医院探望伤员，了解出险时间、地点、经过、原因及伤害情况，积极协助被保险人开展伤员救治。

#### (2)、限时赔付结案保证

保险责任明确、损失金额确定、资料收集齐全的赔案，保险双方达成赔偿协议后，保险人承诺结案赔付时限为：

服务没有最好只有更好，园区服务无小事，我们将弘扬“求实、诚信、拼搏、创新”的企业精神，秉承和光大中国人保财险“忠诚服务、笃守信誉”的经营宗旨，遵循“主动、及时、准确、合理”的理赔原则，竭诚为园区提供优质高效的保险服务。

## 保险业述职报告篇四

保险是一项非常重要的金融工具，可以为人们在意外情况下提供保障和安全感。在过去的几年里，我对保险配置进行了一些研究和实践，并有了一些心得体会。在本文中，我将分享我对保险配置的体会和建议。

首先，我意识到保险配置需要根据个人的风险承受能力和需

求来进行。每个人的情况都不同，所以应该根据自己的具体情况来选择合适的保险类型和保额。例如，对于有家庭责任的人来说，人寿保险是必不可少的，可以确保家人在自己不在时得到经济保障。对于年轻人来说，医疗保险和意外保险也很重要，可以应对突发的医疗费用和意外发生时的损失。

其次，我认识到保险配置应该是综合的，而不是只关注一个方面。保险有很多种类，包括人寿保险、车险、健康保险等等。对于一个人来说，他可能需要考虑到自己的财产安全、健康问题以及其他风险。因此，为了实现全面的保障，他应该在不同的保险产品中进行适当的配置。比如，他可以购买人寿保险来保护家庭的经济安全，购买车险来保护自己的车辆资产，购买健康保险来保障自己的医疗费用。

然后，我学到了保险配置需要适时调整。个人的情况和需求是随着时间变化的，所以保险配置也需要随之做出相应的调整。例如，当一个人结婚、生小孩时，他可能需要增加人寿保险的保额，以确保家人在意外情况下能够得到足够的保障。当一个人年纪渐长，健康问题变得更加重要，他可能需要增加健康保险的保额，以应对未来可能的医疗费用。

最后，我认为保险配置需要谨慎选择保险公司。保险市场上有很多不同的保险公司，它们的服务质量和信誉各不相同。一个好的保险公司应该有良好的客户服务，能够及时处理理赔，以及稳定的财务状况。因此，在选择保险公司时，我们应该仔细调查研究，选择一个可靠的公司。

综上所述，保险配置是一个复杂的过程，需要考虑到个人的风险承受能力和需求，进行综合的选择，并及时调整。在选择保险公司时也需要谨慎选择。通过对保险配置的深入了解和实践，我认为保险配置是非常重要的，它可以为我们提供安全感和经济保障。希望我的心得体会对大家有所帮助。

# 保险业述职报告篇五

各位领导、同志们：

大家好！

## 一、我的基本情况

本人叫，年月出生大学本科文化程度，中共党员，年月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，年转业分配到中国人民保险公司县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，年月任支公司经理、党组书记，年选任县政协常委。

## 二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，年被市政府授予五一劳动奖章，年被授予优秀管理者奖章。支公司连续年被授予级文明单位，级服务质量奖，诚信单位，五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领公司上缴利润近万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，公司名正式员工，本科学历已达5人、大专人、初中人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

### 三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作

岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析地区、地区，乃至的现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的

增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低经营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将公司的各项工作不断推向前进。。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。谢谢大家！

## 保险业述职报告篇六

船舶保险是船舶行业中的一项重要保障措施，它能够在船只发生意外情况时为船东提供经济上的补偿和保障。作为一名从事船舶行业的工作人员，我多年来一直与船舶保险打交道，积累了一些心得体会。在此我将分享我的体会，以期能够对广大船东和船舶从业人员提供一些帮助和指导。

首先，船舶保险的购买是非常必要和重要的。船舶在航行过程中面临各种风险，例如风浪、碰撞、火灾等，这些风险可能给船东带来巨大的经济损失。而船舶保险可以为船东提供全面的保障，包括船舶本身的价值、货物的价值、第三方责任等。在购买船舶保险时，船东应该根据自己的实际情况和需求选择适合的保险方案，以充分保护自己的权益。

其次，船舶保险购买前要进行充分的风险评估和保险咨询。船舶保险是一项专业性较强的保险，船东不一定具备充分的专业知识和经验来进行保险选择和购买。因此，我建议船东在购买船舶保险前一定要进行充分的风险评估和保险咨询。可以寻求专业保险代理人或保险公司的帮助，他们能够根据船舶的类型、用途、航行区域等情况提供专业的保险建议和方案，帮助船东选择适合的保险产品。

第三，船舶保险索赔时要及时准确地提供相关材料 and 信息。如果船舶发生了保险事故，船东需要及时向保险公司提出索赔申请。在申请索赔时，船东需要提供相关的保险单、船舶登记证明、事故发生时的现场照片以及相关的航海记录等材料和信息，以便保险公司进行理赔。船东要保持及时沟通和配合，以便保险公司能够及时、准确地处理索赔事宜。

第四，船舶保险购买后要定期进行保险评估和调整。船舶的价值和风险会随着时间和市场环境的变化而发生变化，因此船东需要定期对自己的保险方案进行评估和调整。定期的保险评估可以帮助船东了解自己的保险是否与自身需求相匹配，以及保费是否合理。如果保险方案存在问题或保费过高，船东应及时与保险公司进行沟通和协商，以便调整保险方案，保障自身的利益。

最后，船东应该注重保险理念和风险管理意识的培养。船舶保险只是船东风险管理的一部分，船东还应注重风险管理意识的培养和风险预防的措施。船东应该做好船舶维护和管理工作，加强船舶安全设备的配置和维修，提高船员的安全意

识和紧急处置能力，以减少船舶发生事故的概率和损失的程  
度。只有综合运用保险和风险管理的手段，船东才能更好地  
保护自己的利益和降低损失。

综上所述，船舶保险在船东和船舶从业人员中起着重要的作  
用。船东要认识到船舶保险购买的必要性，并在购买前进行  
充分的风险评估和咨询。在索赔和保险评估方面，船东需要  
及时、准确地提供相关的材料和信息，并定期对保险方案进  
行评估和调整。船东还应注重保险理念和风险管理意识的培  
养，在实际操作中加强风险预防和管理。只有这样，船东才  
能更好地保护自己的权益，降低风险和损失。

## 保险业述职报告篇七

尊敬的各位领导，各位评委：

首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华的舞台！我  
将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，  
接受大家的评判。

我叫xx，今年xx岁，现任中国xx保险公司邳州市支公司经理，  
经济师，大专学历，南大研究生在读。岁到农村下放劳动锻  
炼，xx岁加入中国共产党，年月从事人保工作，历任业务员、  
副科长、科长、经理助理、副经理，经理。先后三次被评为  
省级先进工作者，所在公司日前被评为省级先进单位。现在，  
我要竞聘的是人保xxxxxx市分公司总经理助理。我的任职优  
势有这样几点：

一、对人保事业有着血浓于水般的感情。

我从事保险业二十多年，可以说，我的青春，我的苦乐，我  
的荣辱，都与人保二字息息相关，我以我是人保一员而感到  
自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，  
渴望在更大的空间里，施展才能，为人保事业的大厦添砖加

瓦。二十多年刻骨铭心的保险情结，给了我一种勇往直前的精神力量，也是我成就事业的基础，更何况我对人保事业的爱，是如此的专一和执着。

## 二、对保险事业有着强烈的开拓进取创新的欲望。

我一直认为，保险业充满了挑战和机遇，从事这样的事业，因循守旧，谨小慎微，畏缩不前，只能因无所作为而淘汰。因此，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。年月产、寿险分设，我接手邳州公司，当时背负多万元的包袱，内外交困，步履维艰。我审时度势，提出“前三年打基，后二年谋发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，现在这些目标已经全部实现，不仅甩掉了历史遗留的包袱，而且业务迅猛发展。公司业务由分设前的余万元，到xx年突破万元大关，增长近倍。尤其是进入新世纪的三年里，净增保费万元，年均增长率达□xx年底实现保费收入万元，同比增长，人均保费万元，实现利润万元，人均利润万元，位居六县之首，实现了跳跃式发展。

## 三、对保险工作有着丰富的实践经验。

我从保险业务员做起，至今已有二十三年，在领导岗位已经工作了十五年，其中，在年副经理岗位八年，在年经理岗位七年，可以说保险业务的方方面面，了熟于心，业务再错综复杂，也能应对自如。作为一线展业的基层公司，业务开展的成功与否，相当程度上依赖与保户之间的亲和力，靠的是较强的协调能力、社交能力、公关能力。去年徐塘发电厂技改国家立项，面对如此黄金保费资源，各家保险公司纷纷亮出极富诱惑力的优惠条件。我上联市级公司组成攻关组，下让业务员全方位跟踪服务，并且调动一切力量进行公关社交活动联络感情，经过省、市、县三级公司上下联动，力挫群雄，终于获得首席承保人的资格，成功签订了企财险业务保费达万。在着力塑造人保企业外部形象的同时，公司与政府，政府机构，新闻媒体建立了良好个公共关系，为业务的发展

奠定了坚实的基础。

#### 四、坚持党性原则，做到清正廉洁，克己奉公，以身原则。

我坚信“己身不正焉能正人”的信条，一言一行都能起到垂范作用。在领导班子建设上，注重加强团结，发挥群体作用；在处理人际关系上，严于律己，宽以待人；在业务发展上，强调开拓进取，服务创新；在经营管理上，遵章守规，合法经营；在队伍建设上，鼓励学习，全面提升员工整体素质；在工作岗位上，吃苦在前，享乐在后，多年如一日，每天早晨提前一个多小时上班，从未休过一个节假日、双周日。把职工的冷暖，时刻挂在心头，在给一线员工的办公室安了空调四年后，我的办公室才装机。我自知不是科班出身，初始学历不高，所以就不断的进行再学习，努力的充实自己，提高自己，除了坚持学习业务知识外，年电大中文专业毕业后，又相继参加了北京师范大学中文本科和南京大学工商管理研究生班的学习，并且鼓励全体员工积极参加各种形式的学历学习，努力创造学习型企业，目前，已有的员工拿到了国家承认学历的专本科证书。

#### 五、有着斐然的工作业绩。

接手公司时，百孔千疮，如今，不论是设施设备，还是服务管理，都走在全辖的前列，公司先后荣获市“先进支公司”、“标兵支公司”，邳州市和市政府多次授予“双文明先进单位”，年代表分公司参加全省业务考核，在家参评单位中，荣获第七。去年经过市公司综合考评，获“奋进杯”先进单位□20xx年保费收入实现了历史性突破，全面完成分公司交给的各项任务指标，不仅又一次荣获市“双文明”称号，还被评选为保险系统省级先进单位。

假如我竞聘成功，我将笨鸟先飞，不负众望，不辱使命，我打算从以下几个方面开展工作：

## 一、增强团队精神，调动员大家的积极性；

今天的世界是一个相互依存的世界，我们每个人都有着独特的位置并扮演着特定的角色。因此，在我们相互合作去实现一写任何人都无法实现的目标时，认清我们的位置、角色与责任就显得十分重要。回头细观我们xx的整体，有大部分的同事工作积极性明显缺乏，整体给人感觉像一盘散沙！眼前最重要的问题找出问题根本所在，合理分工，团结合作，每位员工都能把自己激情调动起来，发挥到工作中去！从而增强团队精神。我认为现在是科室和人均分配的比率严重失调，才导致上诉问题的存在，怎么说呢，我们的科禹龙的销售，其实今天的主要任务是以维护客户为主了，主要因为很大部分市场已经饱和了。所以应该象浆料一样科室与人均方面应该平衡一下，大家都是为老板打工的，应该相互体谅下。也只有这样才能促进我们的团队团结向上。

## 二、加强纪律管理

严明的纪律不但一个军队需要，我们一个团队照样需要。这首先得从自我做起，严格要求自己，最基本的得按照公司的规章制度行事。遵守职业道德，用制度和标准进一步加强管理，坚持以人为本，让他们象圆规一样，找准自己的位置，象竹子一样每前进一步，小结一次。

## 三、熟悉客户需求，随时注意市场的变动。

这是个资讯问题，维护客户是很重要的，目前我们的xx的销售策略是：以守为攻！所以平时得时刻留意客户的需求，和市场竞争对手的动态。平时要多去各地客户群中转转，收集第一手资料，也就是俗话说的知己知彼，百战不殆。

## 四、在控制好应收款的前提下提高销量和销售额

去年xx完成的销量，今年力争吨，这是个比较艰巨的任务，

有待大家一起出谋划策去完成。这也涉及到了蔡总监昨天提的一个问题：针对那部分弃之可惜的客户该怎么处理？（蔡总监指的是那部分应收款和销量都独占鳌头的客户）我个人认为可以跟他们协商在原有的高基础上有所控制下降，把我们公司今年的实际情况反映给他们，反过来你设想把他一家的应收款收回，放给其他几家，你就能保证那几家客户能达到那家大客户的量吗？还有那家大客户合作几年了，虽说平时押款比较厉害，但到年底还是不用承担任何风险的，再说精力投入情况，做一家大客户可以很轻松操作，换成几家小客户你得投入多少精力。运费等都是问题。

我们现在的工作重点是说服原有的客户把应收款往下压一个点，哪怕是一万都好！如果一家降一万，50家也就是50万了。还有去年的不良客户今年非现款不做！还有就是去年资金占有和销量失调的客户今年得把他扭转过来，扭不过来该杀的就把他封杀了！还有多开发一些现款操作的客户，不管量的大小，积少成多嘛！但增长点主要在胶片一块上，如果7月份新厂的胶片产量能增加一倍，那我们的任务就加重了，我们要在公司领导英明的决策和我们的'努力下，争做零库存。

最后一首自编的对联来结束我的演讲，上联“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”横批“与时俱进”。