

# 公司月度计划制定(精选9篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

## 公司月度计划制定篇一

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大#####公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的

广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到化！

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在20年末的时候，我报考了####大学的#####专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20年，我将以崭新的精神状态投入

到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

## 公司月度计划制定篇二

转眼间又要进入新的一年-20xx年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业

文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事

学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对20xx年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提升自己。注：

## 公司月度计划制定篇三

1. 对于客户的退货产品回仓，以对应的`采购退货单为收据收货，仓库核对货单无误后开具标准的退货单，注明原采购单号，并经办事处主管审核生效后返回总部调换或退货，保持客户能在第一时间里收到新的产品。
2. 仓库会根据产品性质和仓储条件，对储存的产品安排适宜的场所，合理堆码，妥善苫垫，易碎品轻拿轻放。注意操作安全，保证产品在仓库全年无事故，对客户提供一流的服务。
3. 产品入库会把好验收关，对产品的数量、质量、包装进行验收，如发现本次入库产品不符，仓库人员会迅速反映给总部，采取相应措施。
4. 产品出库会把好复核关，对于出库产品，仓库必须严格按照公司规章制度凭证发货，对客户要所发货逐项复核，做到数量准确，质量定好，标志清楚，并向送货员移清交货，以免造成客户收到货物不相符的损失。
5. 20xx年仓库会根据当地市场的情况，合理化利用备货计划、进出库计划、编制客户畅销产品的储存计划，保证客户第一时间里拿到货物，有个满意的服务发货工作。
6. 仓库会按照安全、方便、节约的原则，合理利用仓容、库房，货物有必要的道路和产品适当的墙距、垛距、分层。产品出库按照先进库的先出，有效期在前的先出的原则办理。

1. 努力提高自身的管理业务水平及加深对产品各型号的认识，争取做到成为优秀的管理队伍成员之一。
2. 提点小意见：希望公司能在包装上有所改装，比如□cj12-400/5□hs13-1500/39.还有公司生产比较大的产品，把纸箱包装改成木箱包装，好对产品没有损害。
3. 协调好客户定货所发货的时间控制，与柳市仓库协调好所发货物的周期。
4. 仓库严格管理火种、火源、电源、水源。安全工作实行分区管理，分级负责的制度，明确各级安全负责人对所在区域的仓库安全，严格执行各项安全规章制度，掌握各种安全知识和技能。
5. 加强对产品的进出库验收及清洁，安全工作计划，确保准确无误，加深对公司所生产产品的了解，对客户所咨询的问题所提必答。
6. 往后加大对仓库每周、月的清洁力度，保持库容整洁、，美观、防潮。

“三百六十行，行行出状元”这是一直以来我们所信奉的，作为公司中一个普通的职员，我不要求什么，我只要求自己做的更好，不断的在进步就好了，我知道自己的能力有限，但是能力是以方面，态度是另一方面。只要我认真的工作，我相信我是会做的更好的，这些我都会认识到，我相信我能够做好！

按照“zf统一领导，部门依法监管，企业全面负责，社会广泛参与”的总体要求，进一步推进落实安全生产责任制，加大考核与问责力度，努力形成各司其职、各负其责、齐抓共管的工作格局。

1. 严格落实zf安全生产管理责任。以“平安望城”建设和安全生产目标责任制考核为载体，建立科学的考核办法，形成有效的激励和约束机制。进一步细化规范乡镇、村(社区)安全生产管理职责，推进落实基层安全管理责任。

2. 进一步理顺安全生产综合监管与专项监管的关系，完善监管机制，提高监管效率。负有安全生产专项监管责任的部门，依法对本系统、本行业、本领域生产经营单位的安全生产工作实行指导、监督和管理，履行安全生产专项监管职责；安全生产综合管理部门要加强指导、协调、监督、服务，支持配合负有安全生产专项监管责任的部门做好工作，形成既有明确分工，又有相互协作、齐抓共管的工作格局。进一步完善安委会例会制度，建立安委会办公室联络员制度，及时协调解决安全生产工作中的突出问题。

3. 高度重视开发区的安全生产管理，进一步明确开发区、工业园区、重点工程的安全生产管理职责，提出对园区、重点工程实施有效监管的具体办法，落实安全管理责任，防止出现监管空缺，杜绝重特大事故的发生。

4. 以经济政策引导、典型企业示范、隐患排查督促、许可执法把关、舆论宣传监督、热情服务推动等多种举措，全面推进落实企业安全生产主体责任，大力倡导“安全生产荣辱观”，引导企业自觉承担安全生产方面的社会责任。

通过严格监督执法，强化安全生产隐患治理，深化专项整治，推进建立规范有序的安全生产良好秩序。

5. 继续深入开展专项整治工作，通过专项整治，取缔和关停一批不具备安全生产条件的生产经营单位和项目，着力推进安全生产秩序不断好转。

6. 健全安全生产综合治理联合执法机制，对社会影响广、区域性、倾向性的安全生产问题实行综合治理，通过由zf牵头，

部门联动，采取联合执法、集中整治、督察督办、责任追究等措施，增强执法合力，着力解决一些行业和领域安全监管多头管理、无人负责的问题，形成齐抓共管的工作机制。

7. 加强和改进安全生产检查，着力提高检查工作的针对性和有效性。对检查中发现的问题和各类事故隐患，定人、定责、定时，严格抓好整改落实，并建立完善隐患整改反馈制度，实施跟踪督查。

8. 强化安全生产监督执法，严格依法行政，严肃查处安全生产违法行为。按照《行政处罚法》和《湖南省安全生产条例》的有关规定，积极开展乡镇委托执法工作，充分发挥乡镇安全生产监督管理作用。大力推进安全生产行政执法工作，加大对安全生产违法行为的处罚力度，督促企业落实隐患治理责任、治理措施、治理期限和应急预案。全面贯彻执行国务院第493号令，严格执行生产安全事故报告制度和调查处理程序，按照“四不放过”原则严肃查处各类事故，对发生社会影响较大的责任事故，及时在全县通报。充分发挥群众监督作用，及时受理并查处安全生产违法行为和重大安全隐患举报案件。

落实治本之举，强化源头管理，尽快形成以发展为目的、以企业为主体、以规范为重点、以执法为保障的企业安全监管长效机制，是实现安全生产形势根本好转的首要前提。

9. 进一步加强安全生产基层监管队伍建设，逐步形成高效务实、依法行政工作计划、规范有序的安全生产监管体系。在健全完善乡镇安全监管机构的基础上，推进经济开发区、工业园区、重点工工作计划程安全监管机构建设，落实安全管理人员。按照“严、细、实”的要求，抓好基层安监队伍的思想建设和业务建设，特别是对乡镇安全管理人员要通过教育、培训、轮训、考核等手段，提高安全生产管理水平。

10. 继续抓好高危行业安全生产行政许可工作，严把安全生产

准入关，确保审查发证质量。对未取得安全生产许可证的矿山、危险化学品、烟花爆竹、建筑、民用爆破等生产经营企业从事生产经营活动的，依法坚决予以取缔。对已取得安全生产许可证的各类企业，加强跟踪督查和动态管理，搞好“回头看”，已达不到安全生产条件或存在严重安全违法行为的，依法暂扣或吊销安全生产许可证，采取停产、停业整顿。

11. 全面推进安全生产标准化工作。总结经验、查找不足，在矿山、危险化学品和机械行业全面推进标准化工作的基础上，扩大安全生产标准化的覆盖面。通过典型引路、以点带面，充分发挥安全生产标准化示范企业的龙头带动作用，推动各类企业规范安全管理制度，加强企业安全生产基础工作，强化动态管理，落实长效机制。

12. 强化安全培训，提高从业人员安全素质。依法强化对生产经营单位负责人、安全管理人员、特种作业人员和从事危险性较大的作业人员的上岗资质培训。推进安全生产普及教育，通过举办培训班、播放安全知识专题片等形式，加强对企业从业人员和外来务工人员的安全生产基础教育，提高安全意识。

## 公司月度计划制定篇四

转眼间进入20xx年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的'一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了20xx年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工



作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证（客户或技术开发者）

认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对20xx年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]20xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

## 公司月度计划制定篇五

一、总的工作目标：

1、稳抓环卫，提高道路保洁质量，确保开发区环境卫生在全市。

2、发展绿化，确保完成开发区下达的绿化养护及绿化保洁任务。

- 3、积极拓展其他工程业务，提高经济效益。
- 4、确保安全生产，加强安全意识，尤其是保证车辆行驶安全及道路保洁工人人身安全。
- 5、提高全体干部员工的服务意识和服务理念。
- 6、维护职工的合法权益，提高职工福利待遇，确保职工队伍的稳定。
- 7、力争完成全年营业收入520万元，创利税20万元。
- 8、积极拓展物业管理新业务，拟承接高铁国际商务区一体化物业管理。

## 二、具体措施：

- 1、加强政治学习，统一思想认识，提高全体干部员工为开发区建设和发展服务的意识。将开发区的新形势、新发展、新变化传达给个职工，激发职工的工作热情。
- 2、加强职工业务技能培训。尤其是物业管理人员，分管理人员、维修人员、秩序维护员(保安)、保洁员等不同部门、不同工种要定期进行物业管理知识、专业技能训练，定期进行消防知识培训；对驾驶员定期进行安全思想教育。
- 3、继续在各部门推行承包责任制，由部门负责人负责本部门内部的所有事务，部门负责人对公司经理负责。
  - 1)公司拟正式成立监管科，隶属于公司办公室，向办公室及公司总经理汇报工作。监管科于20年初成立试运行以来，对公司的各项工作都有了很大的促进作用，但是监管力度仍然不够大，离公司领导对监管科的期许，还有比较大的差距。公司拟于下半年正式成立监管科，加强对各部门的检查考核，

量化考核指标，每天考核两次，不走过场，不搞形式主义，不怕得罪人，如实填写日考核表，月底总结考核情况报办公室，根据考核情况按公司奖惩制度进行奖惩。

2)对环境卫队酝酿进行重大改革。推行承包责任制，环卫队实行队长负责制，队长签定承包责任合同，全面负责环卫工作。同时计划分路段进行承包，由监管科对各路段进行考核定奖惩；垃圾中转站(车队)实行队长负责制，队长签订承包责任合同，职责范围包括垃圾中转站、车队、安全保卫、渣土办；与驾驶员签订责任状，明确驾驶员的责、权、利，进一步明确发生安全事故后公司和驾驶员各自所承担的责任；对原垃圾站进行改造，新上压缩机组一台；强化服务功能，提高服务水平，加大对企事业单位的服务力度，拟增加封闭式保洁车、吸粪车及洒水车各一辆；拟接管经七路垃圾中转站。

2)办公室加强内部管理，对公司各部门劳动纪律及业绩的监督考核；负责仓库、汽车等事项的综合管理；组织经理办公会及班组长会议，每月进行工作总结并制定下月工作计划；安排监管科每天考核各部门工作；进一步加强物资采购、仓库管理、用油管理，材料进出必须有领导签字；油票由办公室统一开具经总经理签字后方可加油，并由办公室安排专人随同；汽车维修及购买配件由专人负责，办公室统一安排。

## 公司月度计划制定篇六

第一，在下半年我要改进自己的在销售工作中销售方法。我在上半年使用的销售方法是在自己以前的`销售工作中所总结出来的，但是今年来公司调整产品的销售方向，由以前重点针对小众市场转变为现在的销售重心放在了大众市场。以及对我们的销售产品进行了更新换代，在我们的销售模式上也有了很大的创新发展。所以我以前的销售方法已经不能够很好适应我们公司的销售模式了，相对于现在的公司总体销售模式来看，我这样的销售方法是十分落伍的。所以在今年的下半年的销售工作里，我也会根据公司推出的心销售策

略以及公司产品的销售方向的转变从而调整自己的销售方法，让自己的销售能力也可以跟上公司在销售界的步伐。

第二，在下半年我还要熟悉公司新推出的主打销售产品。我们公司已经淘汰了一批陈旧、在市场上反响不好的公司产品，在这其中就是我的一些主要销售产品，所以在上半年里我的销售业绩大幅度下降，其中这也是造成这样情况的一个重要原因。在下半年里，为了让自己的销售道路不会变窄，熟悉我们公司推出新的销售产品是一件十分必要的方法。我在下半年也要在最短的时间里，研究出一套针对这些全新产品的销售方法和销售模式，这样我才能让自己的销售成绩重新回到我们公司的榜单。

在我们公司里，每个销售员的销售成绩都是一直进步，我却在这条道路上还有所退步，我的工作计划会在下半年的工作对我的销售工作有很大的帮助。

## 公司月度计划制定篇七

20xx年转瞬即逝，在过去一年的工作中，我学到了一些业务知识，取得了一定的成绩，但也存在一定的不足。成绩只代表过去，不足还需继续努力，下面介绍一下20xx年的工作计划：

原材料入库：送入预留空间，物料的秩序排放，贴上物料标签，核查物料数量，检查物料的品质，及时登记 erp 账套，办理入库手续。

1 . 提料人必须持签字齐全的提料单到仓库办理材料出库工作，若因特殊原因领导没有签字而又急需提料的，应电话通知审批人确认后，方可办理提料手续。

2 . 外出加工溶剂的出库，依据规定在办公系统中完成。加强回收溶剂的日常管理，每天记录好回收溶剂的重量，以备

与一批回收溶剂出厂加工时过地磅的重量做对比，两者数据上下不能差距 20 公斤。

1 、原材料部分：原材料的摆放原则上不可以交叉摆放，在摆放时，应做到原材料位置的统一性和标示清楚，统一性就是指在一个指定的区域内，依照不同物料不同托盘分类摆放，标示清楚就是统一在材料前方摆上标示牌，用醒目的文字记录好材料名称、规格型号、计量单位和数量。

2 、辅助材料部分：按照固定的区域，按货架上标示的材料类别，金属类、电气类、仪表类、印刷品类等，把所来的材料分类摆放在不同的货架上。

1 、材料验收合格后，应立即入库，按类别，品名，性质进...

## 公司月度计划制定篇八

新的一个月意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我必将决心一定会再接再厉，努力更上一层楼。

我一定要在今年的工作基础上，明确自己的奋斗目标，端正工作态度，虚心向同事们学习、请教，加强团队合作，争取在下个必将取得更大的进步。以上是我的本年度的工作总结，如有纰漏，望敬请领导提出批评并指正。

1、加大部门员工的培训，有计划、有目的、有步骤的进行专业知识和各类规章制度的培训，提高部门员工的综合素质。

2、在管道建设具备条件的同时，对城区进行管道建设。

3、争取分公司与区公司积极协调对分公司的数据业务进行支持。

(1) 加强沟通指导分公司的业务能力，新增的解决网络问题的软件、设备及拓展及时指导告知。

(2) 增加分公司操作设备的权限，最大限度的方便业务开展。

(3) 业务配备应有相关流程，并将操作结果告知分公司备案，以便出现问题时，尽可能快的解决问题，同时对分公司的业务请求应有时限规定，在规定的. 时限内须解决。

## 公司月度计划制定篇九

新的一年，我们将按照保监局下发的十二五规划的各项发展要求，合自身实际，围绕分公司总经理室的具体要求，坚持固强、抓弱、补缺、创新的. 总体工作思路，在转变思维上做文章，在科学发展上使狠劲，在人才建设上动脑筋，努力完成分公司下达的年度指标，确保支公司的各项建设在原有的良好基础上有新的提升。

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竞争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考试制度，真正把业绩与生存相挂勾，从而最大限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。

在新的一年里，我们将合--公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对性的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，在新的一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种。

一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥全城通赔的服务优势，力争将续保率维持在50%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上；车队业务及团车业务维持在80%以上；4s店的续保业务维持在30%左右。

二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。

三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划2011年将拓展2-3个车险渠道。

重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈，一公司的华东电网及中电投业务，由于英大公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少。2011年我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展信用险+车险的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比2011年上涨50%以上。

大力深化人身险业务。从2011年的经营情况分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在2011年促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好车+人保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费。

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正

确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。

根据万总在十月份司务会会议中提出的要崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。

通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良性发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。

今年，我们将继续保持队伍的持续稳定，并把新鲜血液的引进作为一种常态态的工作来抓。目前我们正在跟1-2位优质展业人员进行洽谈沟通，一旦条件成熟我们将立即引进。同时我们将加大业务培训力度，除了参加分公司组织的各项培训，我们还将根据分公司各业务部门的要求，有针对性的进行业务培训，主要是政策宣导，展业技巧等方面，不断提高全体员工对公司发展要求的理解能力和执行能力，使全体员工把公司的发展要求和自身的利益合在一起。

对保险项目认真审核，保优限劣，回避高风险项目。用细心规避失误。继续做好业务财务数据真实性工作。虽然在这方面我们已经做了大量的工作，数据真实性也经得起考验，但我们不能有所松懈，要继续保持下去。