# 优势企业工作总结和计划(热门35篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-04-14

*优势企业工作总结和计划120xx年，是公司实施“两大”改革、推行“两个办法”和落实“221”工程的非常之年，是生技部适应公司改革、加快赶超步伐和缩短差距的关键之年。一年来，在公司领导的正确领导下，在市局的全力指导和督促下，生技部以“三不放过...*

**优势企业工作总结和计划1**

20xx年，是公司实施“两大”改革、推行“两个办法”和落实“221”工程的非常之年，是生技部适应公司改革、加快赶超步伐和缩短差距的关键之年。一年来，在公司领导的正确领导下，在市局的全力指导和督促下，生技部以“三不放过”为前提，以“提高供电可靠性”为龙头，推进安全生产管理的各项工作，实现“一个目标”即以责任，明确自己的职责，约束自己的行为，树立公司形象，提高公司的经济效应和社会效应，齐心协作，努力打拼，圆满完成了各项生产指标，保证了电网安全稳定运行。

20xx年工作简要回顾

>一、 电网的基本状况

>（一）、设备基本状况

至20xx年XX月30日止，公司拥有35kv及以上变电站18座，总容量，同比增加，综合自动化投运率达，35kv断路器还有17多油断路器，无油化率达， 10kv少油断路器26台，无油化率达，主变有载调压率达；35kv及以上输电线路28条，385km，同比增加%；水电站1座，总容量2×1600kw；

>（二）、设备故障情况及分析

>（1）、系统运行状况

电网电压随季节和时间的变化而变化，特别在枯水季节，电站出力下降，电网电压明显偏低，尾端电压严重偏低，主要原因：电网结构不合理，一张输电线路覆盖新化80%的农村的网络仅仅只有1座XX0kv变电站来支撑，电网电压完全由电站的出力所支配。

电网电流多次出现严重不平衡现象，直接影响电站的发电和用户的用电，甚至引发继电保护误信号。主要原因：高能耗厂矿设计不合理（没有按要求设计继电保护），操作不规范，设备维护不到位，导致用电电流严重不平衡。

>（2）、变电设备运行状况

主变及消弧线圈故障4台次；断路器故障15台次，其中雷击破坏3台次，机构故障7台次，多油断路器油质不合格5台次；隔离开关故障XX台（触头烧坏）；电流互感器故障5台，；设备线夹故障6次；保护及自动化装置故障7次；直流系统故障3次。主要原因：部分设备严重老化，新增设备质量差，防雷措施差，没有按要求进行设计和施工，反措措施实施力度不够，日常维护不到位等等。

>（3）、线路运行状况

线路故障31条次，其中断线故障7条次，瓷瓶击穿18条次，拉线加固5条次，杆基塌方1出；XX0kv线路跳闸3次，跳闸主要原因为变电站XX0kv母线pt快速断路器跳闸引起1次，装置参数设置引起2次；35kv跳闸81条次跳闸。

>二、各指标完成情况

>（一）、检修管理工作

（1）、检修计划管理上新台阶

① 出台了《新化电力公司检修计划管理办法》，制定了检修计划安排的原则，坚持了“无计划不停”的原则。保证了检修计划管理的严肃性，临检率由下降到。

② 强化了检修质量管理，作业前有效控制。本着“修必修好”的原则，不断健全质量体系，严格检修工艺，强化过程管理与控制;同时加大验收管理，完善验收流程，强调验收把关力度，强化\_谁主管谁负责\_的原则。

③ 注重了施工现场，确保施工安全。“人身安全”是我公司今年确保“两条底线”之一。一年来，生技部高度重视作业现场安全，严格落实各项安全措施、作业程序，加大现场把关力度。

④ 加强了应急处理，提高应急处理能力，减少停电时间。今年雷电严重，部分设备严重老化，设备受损特别大，检修人员不分白天还是黑夜，不分晴天还是雨天，依然在一时间赶到事故现场，迅速处理，保证了供电的稳定性，提高了公司的经济效益和社会效益，全年累计抢修达103次。特别是在抗洪抢险中，他们先后抢险15次（变电7次、线路8次），6月8日那天，同时有5个抢险现场，头顶大雨，交通不便，就扛着抢修工具和材料徒步几公里，天黑了，没有放弃，一直到供电正常，但已是深夜了，可是没有怨言。

2、抓落实，检修任务圆满完成

（1）大修技改完成情况。20xx年，生技部负责的的技改、大修项目共18项，共投资万元。经过努力，到目前为止，大修技改项目15项已基本完成；有3个项目尚未完成，主要原因是启动迟，加上新增了高速公路和高铁施工用电项目比较多，材料没有到位。

（2）反事故措施项目完成情况

①35kv系统电容电流整治，在炉观变新增1台消弧线圈（XX00kva），对系统内所有的35kv母线pt和10kv母线pt的一次直接接地改为经消谐装置接地30台。

②对炉观变1#、2#主变XX0kv中性点间隙进行了更换。

③更换保护用电流互感器43组（35kvｃｔ14组，10kvct19组）；同时将部分可投重合闸装置投入运行。

④更换了白溪变和圳上变的3组蓄电池。

⑤更换了XX0kv炉观变微机防误装置。

⑥及时调整了坪溪变、金凤变、白溪变、圳上变和双江口电站近区变的主变，同时对双江口电站近区变保护进行了改造，保证了正常的用电次序，保证了设备的安全可靠运行。

⑦对所有的35kv及以上输电线路“三牌”进行了完善和更换。

⑧对水奉线6套路线、炉游白线XX8套拉线、炉双水线48套拉线、杨吉线6套拉线和横天线3套拉线进行了更换。

⑨对XX0kv游观线杆塔进行了明导通，对70处35kv线路的架空地线的接地线进行了改造；在横白线、温坪线、炉双水线、横天线和炉劳线安装了14组线路避雷器，接地引线线明导通，重新安装接地装置。

⑩外温坪线51#杆直线杆位耐张。

XX 在温塘变晏家线和车田线安装了10kv线路无功补偿装置，对坪溪变10kv线路无功补偿装置进线了搬迁。

12将晨光电站1#机组调速器电液控制改为plc控制，大大提高了开停的可靠性。

13对XX0kv炉观变、35kv横阳变、温塘变、吉庆变和洋溪变生产区的照明进行了更换；同时对所有变电站的值班室进行了清理。

14对吉庆变、水车变、白溪变和横阳变等5台多断路器的绝缘进行更换处理。

（3）常规检修和抢修工作

①完成了横阳变和白溪变2个常规变电站的预防性检修工作。

②完成了103 项抢修任务，项，35kv以上线路其中变电部分67部分36项，保证了设备健康运行，紧急缺陷消除率达100%;重大缺陷XX条，消除9条，消缺率达82%（因备品未到等原因，有2条重要缺陷未能消除）。

③主网面临严重考验，更换瓷瓶3处，断线处理2处，拉线处理2处，拆杆处理1处（杆基严重滑坡）。

（4）新建施工项目

①完场了温塘变2个10kv线路间隔的安装。

②完场了金凤变2个35kv线路间隔和1个10kv线路间隔的安装。

③完成了吉庆变10kv线路间隔的安装。

④完场了洋溪变1个35kv线路间隔和3个10kv线路间隔的安装。

⑤完成了35kv荣华变的安装。

⑥完成35kv高速公路杆线拆迁12回。

⑦完成35kv新建线路洋槎线和琅天线5km。

（4）季节性工作

①全面开展迎峰度夏工作，采取有效的措施，抑制了系统电压低和电流严重不平衡，保证了电网安全稳定运行。

②全面做好了炉观变、琅塘变、白溪变和吉庆变的防冻融冰改造和防冻融冰设备的检修工作，确保迎峰度冬工作顺利进行。

（5）其他工作

①编制了公司20xx年大修技改项目书。

②加大系统高压线损管理，采取有效的措施降低线损。

③加大供电可靠性管理，采取有效的措施降低线路跳闸次数和提高设备的可用率

>（二）输电线路管理工作

1、加强基础工作的管理：制定输电线路六防工作方案，建立线路六防台帐。

2、搞好日常线路巡视维护管理和把好验收关。完成了高速公路及高铁工程杆线拆迁项目验收，完成35kv新架线路卯奉线、洋槎线、及长平线、平小线、芭长线的验收，完成XX0kv游观线通道砍伐，对35kv水奉线进行为期10天的砍青扫障。

4、狠抓安全生产，确保了没有发生人身伤亡事故，没有发生倒杆事件。

5、以降低线路跳闸和防止倒杆为目标，狠抓大修技改项目的落实与质量验收。

>(三)调度管理工作

1、电网运行指标

到20xx年XX月30日止我公司全年共完成供电量万28232kwh，XX0kv电压（母线电压）合格率100%，35kv母线电压合格率，10kv母线电压合格率。

2、安全生产管理

制订了安全生产管理目标，使每个人都明确了自己的安全责任。严格执行安全规程，坚决杜绝无票工作现象。在倒闸操作前认真填写操作票，到20xx年XX月30日止调度执行调度操作票共1758份（逐项票171份，综合票1587份），合格率100%。

3、电网经济运行

严格执行检修计划管理。7-12月份计划检修共安排439项，实际执行计划检修221项，临时检修141项，配合检修43项，故障检修64项，计划执行率，临时执行率，按时完成检修票432张，按时完成率，检修票延期37张，检修票延期率

>（四）运行管理工作

1、依照“三不伤害”原则，防止误操作事件的发生，严格执行了操作把关制度，依据市局现场培训要求开展标准化操作，因此，全年没有发生误操作，保证正常额生产。

2、结合市局现场培训和技能鉴定考试，对运行人员举行了四期培训班，并结合琅塘变的设备进行实地模拟操作，效果非常明显。

3、严抓五防闭锁装置管理，全面清理并完善了各变电站的闭锁装置，同时对XX0kv炉观变闭锁装置进行了微机改造和晨光电站中置柜进行带电闭锁装置改造。

4、用好运行管理系统，规范了各变电站的各项工作。修编并审批了长丰变、琅塘变和荣华变现场运行规程；同时清理和规范了各变电站值班室的环境，强化了防小动物措施和防凝露措施。

5、严格落实检修把关制度，保证检修质量，提高设备的可运行率。

>（五）继保管理

1、继电保护运行情况

20xx年，电网全部继电保护共动作823次，正确动作806次，正确动作率为；系统重合闸共动作103次（其中琅塘变42次、温塘变55次、炉观变6次），正确动作103次，正确动作率为100%。

2、工作完成情况

（1）、落实了变电“五防一保”工作实施方案，特制订了《新化电力公司20xx年继电保护整改方案》、《新化公司落实变电“五防一保”工作实施方案》和《新化电力公司定值管理制度》。

（2）、完成新的系统阻抗图整定计算工作和编制。

（3）、完善系统定值管理：

① 完成了35kv荣华变投产整定计算工作。

② 完成了炉观变电站35kv线路定值核算工作，并重新进行调整，所有线路保护由原来的两段式改为三段式保护。

③ 完成洋溪主变和35kv线路定值的重新核算工作，改善了35kv洋锰线经常速断跳闸（锰厂电炉启动时）和洋溪10kv线路跃级跳闸到主变现象。完成金凤主变更换定值调整计算。

④ 完成了琅塘变、温塘变、炉观变线路重合闸投入工作。

⑤ 完成了长丰变相应管辖设备定值的投产整定计算。

⑥ 完成了天门电站、金凤锦锈电站、温塘煤矿i线、ii线、琅塘琅芭线10kv新增间隔定值计算。完成了35kv平小线、平长线定值计算工作。

⑦ 完成了坪溪、圳上、白溪、双江口主变调整定值计算工作。

⑧ 完成了所有35kv变电站的10kv线路定值核算工作，（除天门变外，网中网没有数据），继电保护正确动作率升达到95%。

**优势企业工作总结和计划2**

这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面总结医疗美容技术岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

>一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在医疗美容技术岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。

在这两个月的实习工作中给我的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。

通过这两个月的实习，并结合医疗美容技术岗位工作的实际情况，认真学习的医疗美容技术岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

>二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

在医疗美容技术岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在医疗美容技术岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。

为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对医疗美容技术岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据医疗美容技术岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点，尽心尽力完成医疗美容技术岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

>三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到医疗美容技术岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

>四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。

但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

>五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对医疗美容技术岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

**优势企业工作总结和计划3**

20\_\_年，按照三门峡市委、市政府关于开展企业服务年活动相关部署，在我市企业服务活动办公室的正确指导下，在局党组的正确领导下，我们以企业服务年活动为契机，强化服务企业意识，着力支持企业改革发展，努力建立和谐财企关系，建设服务型财政机关，为促进全市经济较快增长和跨越式发展奠定了坚实的基础，现将活动情况总结如下：

一、加强组织协调，健全组织机构

为使服务企业活动年顺利开展，市财政局党组高度重视，年初我局活动方案，按照上级的要求，迅速召开会议进行工作部署，成立了局长宋东同志为组长，其他党组成员为副组长，各科室部门负责人为成员的服务企业活动年领导小组。领导小组办公室设在企业科，专门此项工作的落实、协调工作，保障我局为服务企业活动工作的顺利开展。

二、完善综合扶持机制，加大服务企业力度

今年以来，紧紧围绕财政中心业务，千方百计为企业发展提供大力支持。

(一)落实财政政策，巩固服务企业长效机制。按照“健全企业服务长效机制”的要求，加强与重点企业联系，加大财税政策宣传力度，帮助企业熟悉政策，更好地运用财政财务政策，支持企业加快发展。落实好各项税费优惠政策，加快涉企财政资金拨付，提升服务企业水平。

(二)拓展资金投入渠道，积极争取上级财政支持。今年，我们多方努力，共争取上级资金2440万元，主要用于支持改造提升传统产业，培育发展新兴战略产业;重点培育大企业、大产业，支持企业整合资源、兼并重组和技术改造，推动企业做大做强;同时努力推动中小企业发展，运用财政政策资金，支持中小企业服务平台体系建设、技术创新等。二是妥善解决问题，推动企业深化改革。争取省属煤炭企业办学校经费补助2565万元，及时拨付财政补助资金，解决省属企业办社会职能移交后遗留问题;争取黄金建安公司退休教师移交财政补助基数每年60万元。中央企业办社会职能(中原黄金建安公司15名退休教师)移交地方管理，解决退休人员接续等涉及职工切身利益的遗留问题。

(三)制定落实财政政策，鼓励支持企业发展。与工信局联合出台了《三门峡市推广速达发动机增氧调压节能装置专项补贴资金管理办法》，完善促进产业结构调整的政策措施，鼓励和支持企业发展低能耗、低污染的先进节能产品，加快节能产品的技术开发和推广，提高财政支持企业发展。

(四)全面落实增值税转型政策，及时办理出口退税，对企业进口先进技术、关键设备、紧缺原材料给予财政贴息。认真落实支持企业研发投入和自主创新能力建设及高新技术产业发展、鼓励国有大中型企业改组改制和促进就业创业等各项税费优惠政策，做到应退尽退、应减尽减、应免尽免。综合运用出口退税等扶持措施，支持企业开拓国际市场和扩大销售。完善财税政策和体制，实行异地投资税收分享政策，推进企业和关联企业开展深层次战略合作及产业链重组，提高企业整体竞争能力。

三、深入调查研究，优化企业发展环境

为提高办事效率，减少审批环节，真正发挥“服务企业年”的活动优势，我局采取灵活有效的工作方式，积极为企业解答疑难，协调和处理问题：一是在局领导的带队下，深入金秋果业有限公司、市公交公司、缘分果业有限公司和县(市、区)，现场办公、现场协调、现场解释、现场决策，认真为企业解答疑难，积极扶持企业发展。二是提高办文效率，特事特办，加快各部门间的配合协调和办文速度。目前，为解决市公交公司实际困难，对市公交公司1路车购置贷款给予财政贴息万元和免费乘车补贴327万元。

四、完善信息披露机制，增强服务企业透明度

**优势企业工作总结和计划4**

20xx年，xx中支理赔部在总、分公司正确领导下、在中支总经理室及公司各部门的支持下，在部门员工的不懈努力下，理赔部全体人员，坚持执行《xxx财产保险河南省分公司理赔质量考核分类评价管理办法（20xx）》，基本完成了年初制定的各项工作任务，但是与总、分公司的目标考核要求相比还存在一定的差距，现将xx中支20xx年的理赔工作情况汇报如下：

>一、20xx年各项理赔数据完成情况

截止20xx年11月30日，我司共接受各类报案1767件，较去年同期（555件）上升218%，其中机动车辆险1749件（交强险653件，商业险1096件），卡单意外险15件，团意险1件，建筑工程团体意外2件。其中，委托外地代查勘245。查勘定损岗共完成定损931件。理算岗共理算各类赔案1526件，立案注销114件。涉及伤人案件剔除金额约占医疗费用申报金额的20%。

截止11月末，累计已决1526件，累计已决赔款金额万元；未决件数为205件，未决金额为万元。结案率为86%，当年案件件数结案率为，当年案件金额结案率为元；案件处理率为；万元以下赔案理赔周期为天；万元以下车险内部流转时效为天；立案及时录入率为，初次立案估损偏差率为，案均赔款元，车险零结案重开率为0。全年按时按质上报各类材料80余次。实现了“0”迟报和“0”差错。

>二、20xx年所做的主要工作

>（一）、加强领导，完善各项理赔规章制度，提高制度执行力。

一个部门负责人的工作作风直接影响着本部门的工作习惯，作为理赔部的负责人不仅要不折不扣的执行公司各种规章制度、服从上级领导工作安排，还要做好部门人员的榜样，通过对自身的严格要求来带动这一群人的思想和行动。为此，年初以来，xx理赔部在逐一学习总分公司下发的各类文件制度的同时，根据理赔考核的要求，结合xx中支理赔部日常管理工作的实际，在严格执行总分公司的各项管理规定外，又对《理赔管理规章制度》进行了细化和完善，主要内容包括：

1、为了使理赔考核指标达标，我部把理赔考核指标中的如强制立案率、初次立案估损偏差率、案件处理率、万元以下赔案理赔周期，诉讼管理及各类材料上报等能够考核到人的指标直接明确到人，如果指标不达标对相关岗位人员扣除一定的分值，做为公司发放绩效的参考依据。

2、明确规定了日常管理工作各位理赔人员在处理工作时所具有的权限，如疑难或注销案件必须报部门负责人审核后方可系统录入立案或立案注销操作，外勤查勘定损时如果损失在1000元以下的案件由各位外勤自行完成定损，20xx—5000元的案件由部门负责人参与或授权后方可定损，5000元以上的案件必须告知总经理室，由总经理室指导定损，20000元以上的案件分管领导或部门经理必须会同省公司复勘老师一起参与定损。越权定损的要对其进行处罚。

3、从今年年初起，我部坚持二次晨会制度，通过二次晨会的召开，首先保证了重大疑难案件的跟踪处理，同时加快了案件的流转速度，使大家对每个案件的实际状态及当时的系统状态做到心中有数，有效的监督和指导，保证了强制立案现象的不发生。

4、对理赔部办公室卫生及车辆的维护保养做了明确的规定，并规定时间责任到人，保证干净整洁的办公环境和车辆的行车安全。

>（二）、健全制度体系，夯实工作基础，提高责任意识和工作效率。

年初，xx理赔部为进一步提高工作效率，提升服务技能，规范业务处理，提升客户满意度，保证《xxx财产保险河南省分公司理赔质量考核分类评价管理办法（20xx）》中各项考核指标的顺利达成，根据省公司的要求，结合xx中支的工作实际，制定了《xx中支20xx年理赔考核实施细则》，监督考核每个理赔人员的制度执行力，并对各岗的工作进行明确分工和细化，要求各岗人员根据分工各尽其职、各负其责，按照工作流程和各项管理规定，不断强化责任意识，完成好各项理赔工作。通过制度的严格落实，1名不合格的员工因适应不了约束而主动淘汰，有效的提高了现有人员的责任意识。科学细化的理赔岗位职责，逐一明晰了理赔人员的奖惩目标，极大的提升了部门员工的工作积极性和主动性。

同时针对xx理赔外勤技能薄弱的特点，部门经理负责召开每天的二次晨会，对各理赔人员进行强化培训，一一引导，重点引导其现场的规范查勘，重大案件定损时的沟通技巧，尤其是重大车损案件与修理厂工时的谈判和货车驾驶室更换客户承担相应比例方面，拿出一些案例让大家各自发表见解，举一反三，从而提高外勤人员的定损谈判技巧，培养了他们遇到问题勤动脑的习惯，使得理赔基础管理工作和理赔外勤人员的专业素质均有所提升。

>（三）、加强重大案件的跟踪管理，常联系、勤跟踪、多过问，有效挤压理赔水分。

xx中支规定凡是发生超权限的案件要求查勘人员在第一时间向部门负责人报告，部门负责人根据重大案件快速响应的要求，向主管老总或第一负责人汇报并按级响应，同时根据不同的案情安排专人对重大案件进行跟踪指导，形成理赔联系记录单，跟踪人员将每次跟踪案情第一时间向部门负责人汇报，部门负责人根据案情与客户沟通，做好对上级领导和中支领导的汇报请示，部门负责人对当月所发生的重大案件在月底将逐案跟踪落实情况。

>（四）、加强未决管理，紧密跟踪案件进展，随时掌握数据实况。

20xx年，总分公司先后组织了四次大规模的未决清理工作，在每次的未决清理工作中，xx中支理赔部认真组织，积极行动，组织理赔所有人员对所有未决进行逐案清理，完善了档案资料，确保了案案有档案，件件有落实，系统与实物对照，截止20xx年11月30日，我司系统未决万元，未决估损基本充足，通过未决案件的整理和管理，目前xx中支系统内不存在垃圾数据，保证了每起案件都是最新动态，随时都知道“家底”。

>（五）、加强诉讼案件的管理，有效挤压理赔水分。

随着社会发展和进步，人们法律维权意识越来越强，利用诉讼维权的行为越来越多，保险涉诉案件与日俱增。20xx年我司诉讼案件数量攀升，共发生诉讼案件45件，起诉金额为万元，目前未结诉讼案件24件，涉案金额元，已结诉讼案件21件，结案金额为元。从起诉金额的案均12万元，到最终赔付的案均万元，这其中与xx中支总经理室的重视和部门相关人员所做的大量工作密不可分。每一起涉诉案件在开庭前，中支总经理室召集部门负责人和理赔内勤、外聘律师，就如何应诉案件采取怎样的应诉措施，拿出处理案件的最佳方案，主动争取，多方协调，努力挤压诉讼水分。通过我司诉讼案件的处理使我们得出这样的结论，凡是涉诉的案件必须积极介入庭前、庭审中和庭审后的处理，认真收集并整理涉及案件的证据材料，能在庭前调解的案子尽量不开庭，正常开庭后跟踪法院法官的处理意见，提前与客户沟通，尽量在庭后进行调解，即使无法调解要做到并保证上诉后能够降低损失，同时抓住在庭审中对我司有利的时机尽快调解，尽量做到诉讼案件像我们正常理赔案件一样正常理赔。

>（六）、加大对查勘车辆的管理力度，确保查勘车安全整洁。

从年初开始，xx中支理赔部明确了两名外勤人员分别对两辆查勘车进行管理，主要负责车辆的保养维修、内外卫生及落实车辆违章情况，做好出车登记，及时关注车辆车况，并且每月由综合监督部同理赔部门负责人及其他查勘员对车辆的车况、卫生、保养记录进行一次检查，对检查合格的车辆负责人给予100元奖励，对检查不合格的车辆管理人进行100元的处罚，通过以上制度的落实，确保了xx中支的两辆查勘车安全整洁。

>三、理赔工作中存在的问题：

20xx年，通过部门全体员工的共同努力，取得了一定的成绩，得到了分公司理赔部门和中支总经理室的肯定，但我们也清醒的认识到自身离总分公司的要求还相差一定的距离，主要问题表现在：

（一）、部分理赔管理指标不达标。例如对考核指标中不达标的项目分析的深度不够，使个别指标不能得到很好的控制，如初次立案估损偏差率、当年案件件数结案率、万元以下结案周期、案件处理率等多项指标没有达到分公司的要求。

（二）、理赔基础管理工作仍需加强，理赔人员的责任心有待提高。今年以来，理赔工作虽然没有出现大的问题，但小问题也不乏出现，部分理赔外勤思想松懈，不注重学习，对理赔规章制度理解的不够深入，表现在对法律法规、保险条款掌握的不够准确，遇到疑难问题不钻研，对车辆重大配件的损失确定把握不准确，对特殊案件的处理考虑不周到，凭经验理赔的现象仍然存在。理赔部门“比”“学”“赶”“帮”“超”的气氛不够浓，人员的潜力还没有发挥到极致，部分骨干通盘考虑的大局意识还没有完全形成。

>四、20xx年理赔工作计划

（一）、严格执行总分公司和中支公司的各项管理规定，坚持执行《xxx财产保险河南省分公司理赔质量考核分类评价管理办法（20xx）》，开展各项理赔工作。

（二）、根据总分公司20xx年考核要求，结合理赔实际，总结之前及兄弟公司的先进经验，更加细化管理制度，完善考核办法，把理赔各岗工作进一步推向精细化、专业化。

（三）、积极跟踪并介入处理大案、疑难案、疑似假案、诉讼案，对该类案件制定详细的工作要求，从现场查勘、车辆定损、人伤材料审核、交警认定、伤残鉴定方面严格把关，合理挤压理赔水分，同时加快小额案件的流转速度，不断提升理赔工作品质。

（四）、加强学习，加大培训力度，提高理赔人员的思想素质和专业素质，努力打造一支和谐高效的理赔专业化团队。

（五）、加强信息反馈，在理赔工作中发现承保造成的问题及时向承保部门反馈，以促进公司承保控制风险，从源头遏制赔付率的增长，协调好业务发展和理赔管理管控的关系。

以上是xx中支理赔部20xx年的工作总结，这些工作的完成，凝聚着全体理赔员工的心血和汗水；这些成绩的取得离不开两级领导的关心和指导，也离不开全体理赔员工的无私付出。20xx年即将到来，虽然任重道远，但是我们坚信在总、分公司和中支公司总经理室的正确领导下，只要我们团结一致，20xx年xx的理赔工作定会再上新台阶。

**优势企业工作总结和计划5**

今年以来，我公司根据城市规划要求和市政基础建设的需要，紧紧围绕建好一个城市的目标，根据《城市房屋拆迁管理条例》的规定，按照县委、县政府和局机关的工作部署，完成了各项工作，现总结为下。

>一、拆迁工作。

（一）xx月份以来，启动并完成了xx区“xx路”片区xx户的拆迁工作，拆迁建筑面积xxm2，拆迁补偿安置费约xx万元，安置建房指标6幢，目前正抓紧进行施工建设，年底前可竣工；并完成了坝尾槽片区新建“职中”的勘丈工作，被拆迁户有xx户，需拆迁建筑面积xxm2。

（二）xx月份完成了xx县电力公司办公楼及职工住宿楼的xx户的拆迁工作，拆迁建筑面积xxm2。

（三）xx月份完成了xx扩建重点工程项目179户的勘丈工作，需拆迁建筑面积为xxm2，经初步测算拆迁补偿安置资金总计xx万元；目前各项拆迁前期准备工作已基本完成。

（四）xx月份完成了xx县农村信用合作联社办公楼建xx户的拆迁工作，拆迁房屋建筑面积xxm2，建筑占地面积约14m2，目前该办公楼正抓紧施工建设。

（五）xx月份完成了xx县“雅俊天地商住楼”的勘丈工作xx户，有证房屋建筑面积xxm2，其中xx户私人商用门面建筑面积xxm2，xx户私人住房建筑面积2xxm2，单位办公用房建筑面积xxm2，单位商用门面建筑面积xxm2，目前，拆迁双方正在座谈协商，预计xx月下旬可完成该宗拆迁工作。

（六）xx月份完成了xx商贸城14户的勘丈工作，有证房屋建筑面积xxm2，现已全部完成被拆迁户协议签订工作。

（七）xx月份完成了云天化xx煤代气技改工程项目的拆迁工作。该项目片区房屋被拆迁户共计xx户，其中有证房被拆迁户3xx户，无证房被拆迁户xx户。房屋总建筑面积xxm2，有证房屋建筑面积xxm2，无证房屋建筑面积xxm2。清场工作将于xx月xx日开始，xx日完成。

（八）xx医院扩建项目拆迁的被拆迁户提出的要求，既不合法也不合理，拆迁双方均未达成拆迁补偿安置协议，县建设局现已按法律程序将相关资料移送县法院申请强制执行，预计11月底可完成该宗强制拆迁工作。

>二、拆迁安置工作。

重点加强对坝尾槽新区南片区xx栋的安置房建设管理工作；同时加强对高滩新区未竣工部分的安置房建设管理工作；完成了高滩片区和云天化xx煤代气技改工程项目片区房屋拆迁个案处置工作，拆迁中的矛盾得到有效化解。目前，煤代气技改工程项目拆迁的安置划地建房工作正有序推进。

>三、加强拆迁信访接待和调查核实工作，及时化解拆迁纠纷和矛盾。

我公司在开展拆迁工作中，严格按照拆迁补偿安置政策标准，切实维护拆迁户的利益和维护社会稳定的\_面，全面做好因拆迁而引起的各项善后工作。

>四、工作中存在的问题和今后的努力方向。

我公司在开展工作中，由于工作量大，人员少，宣传力度不够，导致一部分被拆迁户对拆迁中的法律法规和政策不理解，引发了一部分群众的误解，影响了拆迁工作的进行，我公司在今后的工作中将努力做好以下几个方面的工作。一是加强法律、法规和政策方针的宣传力度，认真做好被拆迁户的思想工作；二是深入开展业务知识学习，完善和修改相关的措施；三是定期对工作进行总结，找准差距，突出重点，确定今后的工作重心。四是抓紧制定20xx年度城市房屋拆迁计划，管理安排拆迁规模，确保旧城改造工作有序推进。五是加强拆迁调研工作，结合县情，协助相关部门加快制定和完善我县拆迁补偿安置的配套政策措施，让被拆迁人充分享受城市建设和经济发展的新成果。

**优势企业工作总结和计划6**

优先发展信息产业，走新型工业化道路，是党的\_作出的重大战略决策，是落实科学发展观，推动产业结构升级，转变经济增长方式的必然选择。随着电子信息技术的日益普及和飞速发展，信息产业已经成为国民经济的基础产业、支柱产业和先导产业。信息产业不仅增长速度快，而且还具有高渗透性、高倍增性和高带动性，对推动经济机构优化、产业结构升级都起到了重要作用。信息产业的发展水平，已经成为衡量一个国家和地区现代化水平和综合竞争力的重要指标。

面对发展电子信息产业的大好机遇，在市县政府的大力支持和帮助下，xx有限公司经过5年多的发展，公司突出质和量两个优势，积极参与市场竞争，镍氢电池技术水平达到国内领先，是我省二次电池重点生产厂家。20xx年完成工业总产值5800万元，实现主营业务收入5600万元，创利税580万元，在主要原材料价格大幅上涨的情况下，克服了种种困难，无论规模还是效益都有了显著增长，为公司持续、稳定、健康的发展打下了良好基础。

>一、20xx年我们主要做了以下工作：

20xx年公司根据电池市场变化，主打质量牌，积极调整市场结构，公司坚持与知名大公司集团做业务，努力提高市场占有率，公司自6月份起，现已连续5个月每月向xx公司供货100万支以上，实现销售收入900万余元，在保持国内剃须刀市场占有率第二的基础上，市场份额继续增加。20xx年与xx公司（国内剃须刀第一品牌）、美的集团及国内最大的应急灯生产公司等开展业务，极大地提升了xx牌电池市场占有率，提高了影响力和美誉度，提升了xx品牌的价值，提高产品市场竞争力。公司在稳步推进国内江浙、沪、北京等市场的基础上，加大与国外客户的交流与合作，产品出口到美国、韩国、日本、东南亚、中亚以及欧洲市场。

xx电源公司一直把适应和满足市场需求作为新产品开发的动力，20xx年开发出系列新产品镍镉电池、镍氢电池，其中高温镍镉电池开发成功后随即投放市场，为电源公司的业务拓展提供了新机遇，培育了公司新的增长点，增强了市场竞争力。根据客户对高温电池的需求，电源公司成功开发出AA、SC、C、D型号具有高温性能的镍镉电池。高温电池投放市场后，电源公司向客户提供了不同组合方式的14种样品，该样品已全部一次通过了美国UL实验室的检测以及客户要求。目前具有生产高温、新型环保电池的能力。

为缓解电池原材料价格上涨给生产带来的冲击，电源公司利用钢带替代发泡镍生产正极板的实验获得成功，标志着电源公司在同行业中相对较早的掌握了新型电池极板制造的最新工艺。通过测试该新产品电池的容量、内阻、自放电、充放电性能、循环寿命等指标均达到客户要求，每支电池可降低原材料成本10%，首批定单C1800mAh电池6万支，现已生产测试完毕，一次合格率达99%以上。同时，2/3AA、AA、D等系列型号电池也得到了实验室验证，正逐步投入批量生产。

强化产品质量过程控制，提升产品档次。20xx年铭波电源公司按照ISO9001质量体系、德国TUV安全体系和美国UL认证的要求，坚持不懈地抓好产品质量控制，以持续改进的理念，坚持公司“兢兢业业，一丝不苟，精益求精”的企业精神。通过培训等多种形式，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献，规范工作流程，不断提高产品质量，提升产品档次，为市场销售打好基础。

>二、20xx年工作计划

20xx年，在县委、县府的正确领导下，在公司现有良好的发展基础上，总的工作思路是：坚持以市场为导向，以重点客户为依托，以现有产能为基础，优化结构、合理布局、稳步发展；以安全稳定、质量为本、节能降耗、规范有序为突破口，通过抓管理，上水平、挖内潜实现速度、效益和质量的协调发展；通过技术创新、人才兴企、独具特色、成本领先来打造企业的核心竞争力，确保全年各项任务目标的顺利实现和各项工作的全面提升。

总体目标是：全年计划产出标准电池3500万支，实现工业总产值6300万元，完成产品销售收入6000万元，产销率不低于96%，实现利税640万元。

贯彻落实安全生产方针，切实做好安全生产工作。认真贯彻执行“安全生产、预防为主、综合治理”的方针，坚持以OHSMS18000安全健康体系为指导，牢固树立“安全促进生产、生产必须安全”的思想，严格落实安全生产责任制，加强重点岗位监控，加大安全投入，开展安全技术改造，完善安全操作规程，抓好三级安全培训，把安全文化建设纳入企业精神文明建设的重要内容，教育职工提高安全意识，不断提高安全工作管理水平，确保安全生产。

积极稳妥地做好扩产工作。根据市场预测分析，结合目前的实际情况，20xx年我们将在日产电池8万支的基础上，稳步扩产到日产10万只的规模，充分发挥规模优势，保证对重点客户的及时供货，解决总量问题。

有计划的实施新产品开发和技术改造，使技术创新成为企业发展的核心动力18年电源公司将根据市场需求，以新工艺、新材料、新产品为突破口，以提高产品竞争力为目的，以大专院校、科研院所为依托，通过引进、消化、吸收的方式，有计划、有步骤地实施新产品开发和技术改造。确保实现3～5个新产品投放市场；完成技术改造项目不少于10项，不断提高企业的自主创新能力。

下一步在搞好对现有系列产品技术改造的同时，进一步加大引进力度，走直接引进高精尖技术和高水平人才之路。同时，要与山东理工大学燃料电池研究所搞好技术合作，加大攻关力度，在适当时候进入燃料电池的市场开发。关注混合动力汽车用Ni-MH动力电池的发展，掌握动力电池的研发动向，把握进入汽车用动力电池生产的最佳时机，努力打造高科技动力电池生产基地，为全市信息产业的发展做出应有的贡献。

**优势企业工作总结和计划7**

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

**优势企业工作总结和计划8**

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

**优势企业工作总结和计划9**

周二的会议，的确不尽人意，从我个人的角度来说，对自己这半年的工作总结并不全面，下半年的工作计划也并不清楚。借此机会，再次审视自我，认清自我，同时确立自己明确的工作目标。

从12月底来公司到6月，这段时间的工作总结如下：

1. 刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部优秀的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的“空中抓杠”，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2. 从二月份拿到阿里账号，我工作上了一个新的台阶。这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线......正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了。

3. 4月和5月，我个人的业务都处于低谷期，太阳能电池板的样品单出了4个，热水器出了一个样品单。这段时间，可以说还是处于摸索状态，出单心急，所以每碰到一个客户，我都会花大量的时间和精力对付，也许是白费心思，但觉得是值得的，因为经过这段过程，我能够更好的判断客户的心理状态，判断客户下单的可能性有几成，哪些客户是优质客户。6月份下单的美国affordable solar也是这段时间培养出来的，时间虽然很长，但是最终我看准了这个客户，而且认定是优质客户，终于经过2个多月时间，定金顺利到账。总结这段时间我的付出，当然很多是不值得的，比如有些客户是考察市场，观望行情，这样的客户可以不用花太多的精力，这样的客户不仅难缠，而且很麻烦，问题一大堆，你要不停为他搜集信息，解答问题，到最后，他也不会下单，然后消失。像这样的客户要等他的订单，估计要一年或者两年时间。而美国客户，他问题也很多，根据我的判断，他有单，所以我会很耐心，很细致为他一一解答;因为他有单，我几乎

每周都会打电话询问情况，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy，这个时侯，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。当然结果也是这样的。

4. 6月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。可以说，经过半年，我工作进入状态了，老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给采购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户!

上半年的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不理想，主要是因为我客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会上我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。下半年总目标是12万美金。很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

就目前客户的跟踪情况，7月份的工作目标和计划如下：

1. 顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少可以完成3万多美金。当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系情况，以及私人关系，目标7月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望7月中旬收到定金。所以给自己7月份的目标是5万美金。

2. 其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化的。希望每月的任务能提前一个月定下来。

3. 还有一个主要的任务，帮助新业务员适应公司，尽早做出业务。目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮助她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我知道，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上面，每一天的计划，都一条条写下来了，每天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

在公司这半年时间，我有不足的地方，希望同事领导给我提出，我会虚心接受，并改正，争取做得更好。每个公司都有自己的制度，以及管理方式，在努力工作的同时，我也会配合公司的各项制度。对于公司，我也有以下建议：

1. 对待资源资源。在上面的工作总结中，我提到，网络平台是一个很好的资源，有了平台，业务上有了明显的进步，客户积累量也突飞猛进。所以希望公司在资源分配

上，尽量做到公平公正，因为这个对每个业务员都狠重要!

2. 对待样品。因为前半年，我出的大都是样品，所以对这一点体会比较深刻，如果样品单客户能培养成定期下单的长期客户，那目标是很容易实现，也为公司的长期客户做出贡献。我提出这一点并不是说我的样品出了问题，相反，我出的样品，客户都比较满意，测试也很不错，所以我希望能继续保持下去。因为样品是客户对我们产品的初步审核，是我们取得订单的关键。

3. 对待来访客户。这一点只是细节，但是希望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我知道的一家工厂，他们公司硬件设备及各方面条件并不如我们公司，而对方到访客户的下单率几乎是100%。探其究竟，工厂对待客户细节等都非常注意。客户到访，无论客户是否下单，都非常尊重。我也希望我们公司对远道而来的客人，表现出东道主的热情，并展示公司良好的企业形象。

这些建议，只是我个人的看法，如果能改进的，希望公司尽力改进，为公司业务，塑造形象而努力。我需要做的就是：为我的目标而努力!!

**优势企业工作总结和计划10**

20xx年，\*\*公司以本年度的工作目标任务为中心，贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，认真学习贯彻落实上级部门安全生产文件和安全会议精神，把安全工作放在首位，一手抓安全，一手抓生产，在安全生产管理上取得了显著成绩，促进了\*\*公司安全管理水平的提升。

>一、认真研究学习集团公司、上级部门安全文件要求和安全会议精神，紧紧把握安全生产形势，有计划的开展安全工作。

今年以来，集团公司、上级部门下发了多份安全方面的文件，这些文件都是根据企业发展形势对安全生产的迫切需要制定的，在安全管理制度、手段、形式上都进行了创新。20xx年，\*\*公司以“岗位描述”“手指口述”两述工作法的管理理念为引领，与时俱进，紧跟安全发展的新步伐，始终同集团公司、上级部门保持高度一致。\*\*公司结合实际，按照文件活动要求进行深入贯彻落实，把安全生产理念贯穿渗透到生产、生活的方方面面，转化为推动安全工作的强大动力。

>二、认真开展各种安全生产活动，把安全生产不断引向深入。

今年以来，\*\*公司统一安排布署，精心组织，周密安排，以“机电设备会战活动”、“安全生产月”等活动为载体，积极动员全员积极参与各项安全活动，不断把安全活动推向高潮，始终保持安全生产工作常抓不懈的高压态势，引领安全工作向“更好、更精细、更完善“的方向发展。在安全活动中，通过悬挂安全宣传横幅、张贴安全宣传标语、应急救援演练活动等形式，大力营造浓厚的安全生产氛围。在机电设备会战活动中，认真开展机电设备安全隐患大排查，采取车间自查自纠、一车间、二车间对调检查等方式查找整改了一大批安全隐患。对于在机电设备会战验收中查出的问题,按照整改期限及要求进行了整改。通过整改，大大提高了设备性能和运行可靠性，也为稳定提高产量打下了基础，有力推动了\*\*公司机电设备管理再上新台阶，有效提升了\*\*公司机电设备安全管理水平。

>三、强化职工培训，提高职工安全素质。

今年以来，\*\*公司大力推广“岗位描述”“手指口述”工作法，对职工进行学习培训。把集团公司、上级部门下发的各种安全文件纳入学习内容，传达学习贯彻文件精神，让职工了解文件的内容、要求、主题思想。通过开展一系列具体的安全活动，切实强化了职工的安全意识，提高了全员安全素质，有效推动了\*\*公司安全生产状况持续、稳定好转，进一步巩固了稳定和谐的安全生产局面。

>四、做好“雨季三防”，备战汛期。

为了保障汛期的安全生产，\*\*公司一、二车间对各重要生产区域、重点部位、地势地洼处进行认真排查，查找防汛薄弱环节，采取措施，疏浚清挖排水管路，排除隐患，二车间重点对原料车间原料山的排水沟进行了清挖和砌筑，确保原料山排水通畅。

做好防汛值班工作。

1、及时搜集气象信息，做到未雨绸缪，提前准备。

2、在\*\*公司一、二车间成立以\*\*\*经理为组长、其他各部门负责人为成员的防汛领导小组，指挥部署防汛工作，所有管理人员保持24小时通讯畅通。

3、遇到雨天和恶劣天气，主任以上人员坚守岗位，遇到突发紧急情况，全员投入救灾抢险工作。

>五、按照上级要求，积极开展安全生产集中整治活动。

为了进一步消除生产、生活过程中，广大员工存在的麻痹大意思想、进一步增强他们的安全操作技能，\*\*公司按照上级文件要求，连续两个月分别组织了全员参与的安全生产集中整治活动。对于各个车间的培训现场，有专人讲解，并且作了文字记录。在6月下旬，公司还组织全员参与了“非煤矿山安全应急救援演练”活动。通过广泛开展安全生产集中整治活动及救援演练活动，“安全是生产的前提、安全是效益的保障”的观念深入人心，使员工充分明白了一个道理：寒霜偏打无根草、事故专找马虎人。只有通过不断的安全培训学习、警钟长鸣，才能保证生产生活长治久安。

>六、广泛开展“冬季四防”工作，促进企业生产经营和谐稳定。

对于冬季的防冻、防盗、防火、防煤气中毒工作，\*\*公司各个部门安排专人对于辖区内的“四防”工作进行反复检查，后勤科室对于用煤火取暖的门岗、销售部两个部门的烟囱管道进行了定期检查。\*\*公司在保证正常的值班巡查外，从各部门抽调人员成立夜间厂区安全巡逻小组，加强夜间的“四防”巡查，对于一车间外场、东场、二车间水渠边等个别防盗薄弱部位进行了整改，保证了厂区的整体安全。

>七、多次组织内部的安全隐患大排查活动。

\*\*公司结合生产实际，以车间为单位先后组织了多次安全隐患大排查活动，对于排查出的问题，安排相关人员进行了及时整改，有效消除了隐患可能造成的不安定因素，保证了车间生产的稳定。

>八、加大“反三违”力度及对“三违”行为的处罚力度。

按照公司调度会会议精神，\*\*公司组织有关人员严格按照公司的相关管理制度，对岗位人员的作业行为进行全面检查，对于查处的违反操作规程、违反劳动纪律等行为的人员分别给予了批评教育及严肃处罚。不仅使本人接受了教育，而且给予其他人员以警示作用。

>对于即将到来的20xx年，特制定出如下安全工作计划：

一、培训时间及地点：各车间每周至少1次，具体培训时间根据生产情况确定。

二、培训范围：各车间的岗位操作人员及管理人员（要求车间定时倒班，保证车间全员都能参与培训）。

三、培训内容结合各车间的岗位管理、“两述”内容及安全操作，要向规范化操作、规范化管理靠拢。

四、学习内容包括：

1、上级部门调度会会议精神及下发的学习内容；

2、“两述”内容；

3、员工行为规范；

4、各车间的岗位安全操作规程；

5、职业病防治法；

6、道路交通安全法；

7、公司的所有后勤管理制度。也可以结合生产经营实际，就生产中出现的问题剖析，从中总结经验及教训。

五、每次培训的时间定为40---60分钟。

六、各部门的培训学习工作由各部门负责人负责，办公室人员落实培训效果。

七、各部门负责人负责组织与会人员的及时到会，并做好学习笔记。

八、各部门可根据各自的实际情况临时组织培训学习。

安全管理任重道远，安全联系你我他，关乎企业、关乎社会，关乎个人，关乎家庭。20xx年，\*\*公司将会以更加有力的措施、更加负责任的态度、更加务实的作风，强力推动\*\*公司的安全工作健康稳定发展，为圆满完成公司全年的安全生产目标做出自己应有的贡献。

**优势企业工作总结和计划11**

>一、20xx年工作成绩

>（一）主要经营指标

一期可售房屋总套数 套，已经签订《商品房买卖合同》并缴纳房款套，签约率 %，尚未签约部分预计至明年6月份之前，房屋交付前全部签约。可售住宅面积达万平方米，预计实现住宅销售收入亿元。

>（二）建设进度

20xx年项目建设取得了突飞猛进的发展，项目20xx年 11 月初开工，20xx年5 月开盘，工期只有11个月。项目体量大，总占地面积约43 公顷，总建筑面积40万平方米，一期总建筑面积平方米。而且项目位于 ，施工难度较大，在公司全力以赴的努力下，项目按计划建成。其中城市公馆一期5栋606户、叠院洋房 2 栋 48 户。现正建设城市公馆二期 2栋276户。工程建设方面：高层住宅共 7 栋，有 7 栋住宅正在进行主体结构施工。其中 5栋楼土建装饰工程完成 80 %。人防地下车库共1个，主体结构全部完工。

>（三）企业品牌建设

品牌是消费者对产品或企业的信赖与忠诚，而且是长期与持久的信赖与忠诚。品牌是在激烈的市场竞争中独树一帜，也是对消费者的郑重承诺，是企业综合素质的体现。未来长期在市场竞争中取胜的法宝就是品牌。十年磨一剑，已经成为新疆地产企业中具有巨大市场竞争优势的企业。从这两年的实践中，可以看出 有三大竞争优势：

一是产品优势，二是资源优势，三是管理优势。

在此，我重点讲一下我们企业的管理优势。企业管理的科学化、规范化、有序化是企业正常运作和发展的基本条件。公司成立之初首要的工作就是迅速建立科学的组织机构、工作流程和工作秩序，规范部门工作职责和岗位责任制，短时间内公司进入正常运行状态，使各项工作流程清晰、责任明确、有章可循、有序运作。

>1、建立和完善各项规章制度

一年来，公司共出台了包括招投标管理、财务管理、资产管理、员工管理、档案管理等八个方面近40项规章制度和管理办法。经济合同管理和大宗材料、设备采购是公司经济管理的重点之一，公司出台了《经济合同管理办法》、《大宗材料、设备采购供应管理办法》等相关管理办法。《固定资产管理办法》使公司资产管理有章可循，《资金使用及审批管理办法》保证了公司资金使用始终处于计划控制状态下。

>2、招投标制度在企业经营中广泛运用

公司把招投标管理作为公司管理工作重中之重。在完善规章制度基础之上，认真贯彻执行招投标制度。招投标制度坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合公司要求的工程承包商和材料供应商进行初选，实行邀请招标。公司对投标单位进行综合评议，按合理、低价的中标原则，确定中标单位。招投标制度采用决策权、执行权、审核权三权分立的原则，由工程部、预算部、计财部互相监督、各负其责，使招投标过程在“阳光下”运作。遏制社会上一些不良风气对公司的侵袭，有效的保护了企业利益，也保护了干部和员工队伍。通过招投标制度，降低了工程开发建设的资金投入。例如,商品的市场价格在250元/立方米—410元/立方米，而经过招投标后价格锁定在235元/立方米—377元/立方米。符合项目品质的塑钢门窗价格在450元/平方米，招投标后价格为385元/平方米。通过招投标确定的同质采暖PB管材，价格比市场同类产品低一半以上。

招投标制度在降低公司开发成本、节省资金方面起到了关键性的作用。同时，作为一种管理制度已深入干部、员工心中。

>3、企业文化建设取得初步成果

企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力。其核心是企业的精神和价值观。建设良好的企业文化能够增强企业的凝聚力，展示企业形象与风采，增强企业信誉与美誉，是企业管理的最重要内容。而在企业文化的熏陶下，企业的员工有明确的行为规范，对于企业减少内耗、促进发展至关重要，也是企业文化存在的意义所在。

每一个企业都有自己追求的目标，我们追求的企业目标是利润、客户、员工。利润是企业实现再发展的基本要素；客户是企业生存的基石，为客户提供品牌产品和品牌服务，就等于为企业创造未来；员工的进步推动企业的发展，而企业的发展又为员工实现人生价值提供更广阔的舞台。

成立之初，公司提出了企业的七项价值观，作为公司的追求和理念。我们的企业价值观是：质量与信誉--是公司产品成功的关键，也是企业创立品牌的基础；原创与领跑--理念领先、技术创新、永争第一是公司的可持续发展战略的精髓；规范与有序--实现规范化管理、有序化经营是公司的管理原则；和谐与奋斗--内部和谐的氛围与整体的奋斗精神是公司的追求；卓越与贡献--追求卓越与贡献是公司倡导的工作目标；给予员工信任与尊重是对公司“人本”管理思想最好的诠释；诚实与正直--是公司与员工共同秉承的优良品质。

>4、拥有相对稳定的干部、员工队伍

随着公司的发展，公司由最初的3人发展到干部、员工56人。本科以上学历的员工占员工总数的66%，平均年龄为32岁。专业配置科学、人员结构合理。在干部、骨干员工队伍相对稳定的基础上，公司又吸纳了一批优秀的员工加盟到公司来，为公司带来了新鲜血液和激情。随着社会的进步，社会分工更加明确，整合社会一流的专业化资源，才能制造一流的产品，塑造一流的品牌，为上海紫园的高品质、高附加值提供保障。

>二、20xx年工作存在的不足有待进一步加强的工作

>（一）服务观念、服务意识需进一步强化

员工还没有从思想上树立起“客户至上”的服务观念。主动服务意识不强，使得我们在服务工作中较为被动。

>（二）干部、员工专业化水平有待进一步提高

我们的干部、员工具有较强的敬业精神和奉献精神，但部分干部缺乏管理经验，专业水平不高，工作计划性不强。上海紫园作为大型的房地产综合开发项目，开发过程较复杂，开发标准较高。尤其二期工程开工后，对我们的干部、员工提出更高的要求。

>（三）售后服务工作要加强管理

在今后的售后服务工作中，公司将围绕“合同签署”、“工程变更”和“客户投诉”三大售后服务工作重点。规范售后服务管理制度、工作程序和工作方法，牢固树立起“客户至上”的服务观念，使服务意识深入到每位员工的思想意识中，并体现在实际工作中。

**优势企业工作总结和计划12**

现在挖机市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进自己去销售。在临河区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在临河开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区县上，那里的市场竞争相对的来说要比市里小一点。外界因素减少了，加上我的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

**优势企业工作总结和计划13**

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力;在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。其中，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

一、工作方面

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到\_并要求及时安排;

4.维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。服装销售月工作总结对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保\_的大货能够准时出厂。做好\_秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下：

一、主要工作状况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。认真学习、“\_\_”重要思想和党的\_\_大精神，用心参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“\_\_”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，透过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人\_\_服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作潜力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，用心利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务潜力。紧紧围绕本职工作的重点，用心学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，用心进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，持续良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等超多的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展带给了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了必须成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有必须的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作潜力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于每一位来访万达的客人来说，前台是他们接触我们公司的一步，是对公司的一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对来访客人的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我一定要认真做好本职工作。

**优势企业工作总结和计划14**

1、出勤方面每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps，方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

**优势企业工作总结和计划15**

20××年渐渐地临近尾声了，新一年的脚步离我们越来越近了。回顾营业中心一年来的工作，有辛苦有付出，有成绩有不足，当然更多的是工作经验的积累和对明年工作的展望。现对营业中心20××年的工作做如下总结：

>一、主营业厅管理方面：

（一）业务方面：

1、在年初制定了《20××年营业中心管理办法》、《营业员考核细则》、《业务稽核管理流程和考核办法》，从制度上加强业务管理，理顺作业流程。同时严明管理制度，综合考核，论绩取酬。

2、加强业务培训，在营业中心开展每日一题、每周一试，提高营业员的业务水平。

3、每日一会，利用早会的时间对营业员进行业务培训，及时快捷地传达市公司的各种相关业务通知，随时调整营业厅的业务操作处理措施。

4、20××年7月21日起在营业前台实现了电子免填单服务，即实现了营业工单业务的变革。

5、完成了市场经营部交办的各项生产任务，同时对今年的客户资料的核实及帐单邮寄等大型修改工作都保质保量完成，

（二）服务方面：

1、于20××年1月24日，邮电大厦主营业厅装修完成，在新厅内增设了VIP客户接待室、饮水机、休闲座椅及其他的自助设施，从服务环境上尽量满足\*\*用户的需要。

2、建立建全《投诉受理流程》，确保窗口的用户投本着首问负责制的原则，在第一时间内得到回馈和解决。

3、每周召开一次服务质量分析会，定期对服务工作进行总结，集体分析前台一周来的投诉或业务处理案例，发现不足及时整改，好的做法给与激励。

4、改变早会的方式，由传统的开会方式改为列队击掌喊口号，鼓励营业员的斗志，为天的开始创造良好的情绪。

5、加强服务礼仪培训，每月定期学习《河南礼仪服务讲座》和《欧顾得礼仪服务讲座》，并对营业员的站姿、坐姿、行姿、蹲姿及其他营业服务礼仪进行实践操作。

6、从今年年初开始，营业厅实现了用户回访制度、红旗落谁家和营业员的星级评比活动，这些提升服务的举措，用户及营业员的收效都很好。

7、营业中心从年初开展争创“青年文明号”的活动，并于20××年1月被评为\*\*市“市级青年文明号”、20××年11月被评为黑龙江省“省级青年文明号”的光荣称号；同时20××年年底，向省公司申报“星级营业厅”，并有六名营业员即营业厅内50％的营业人员分别被省公司评为二星级和一星级营业员。

>二、渠道管理方面：

（一） 合作营业厅管理：

1、在年初建立了《中心区合作营业厅管理办法》及相应的《考评办法》，对中心区五个合作营业厅进行综合考核，并每月进行排名，针对排名情况发放流动红旗。

2、加强合作营业厅人员的业务培训和服务礼仪培训，与主营业厅一起进行参加例会并每周一试及礼仪形态实践操作。

3、由主营业厅的营业员分组定期到合作营业厅做业务交流，极大地解决了合作营业厅业务不熟练、前台经验缺少等不足，提高了合作营业厅的业务处理水平。

4、以上措施极大地调动了合作营业厅的积极性，对客户的服务有明显的提升，业务上也有了一定程度的进步，在省公司的例行检查中，成绩一直名列前茅，在七月份的省公司联检中，中心区合作营业厅名列全省第一名。

（二） 代办点管理：

1、20××年11月，营业中心与中心区七家手机经销商建立合作关系，为我公司代办\*\*业务，采取即买即通的方式。

2、营业中心由专人负责上门服务，每天定期送卡、收缴话费及相关证件，同时因公司代办政策灵活，经销商积极性很高。

>三、清欠管理：

1、20××年7月份，中心区成立清欠队伍，聘用了6名清欠员，专门负责中心区网外欠费的清缴。并制定了具体的清欠管理制度及考评办法。

2、清欠班采取法院协助、走访学校和街道办事处、派发欠费催缴函等方式进行积极催缴，截止11月底累计清回拆机欠费元。

3、中心区网上欠费采取1258外呼清缴方式，四个月累计清回欠费。

4、中心区自加强清欠管理后，清回金额有明显上升趋势，截至11月底中心区的欠费率由年初的％降低为％。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！