

最新监理培训会议纪要(汇总8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

监理培训会议纪要篇一

为了及时了解和掌握各时期的安全生产情况，协调和处理施工过程中存在的安全问题，消除事故隐患，确保安全生产，加强安全生产，特召开此次安全会议。

1、近期检查当中存在问题的整改。通过区安监站近期对工地现场检查，仍然发现存在着诸多问题。这就说明日常的安全工作做的还不细致，对于安全工作在做到精、准、细、严上多做文章。每一次的检查，很多时候都是个性问题，但是通过这些个性的、某一方面存在的问题应有针对性的整改。

2、对各种安全文件的落实。各类安全的方方面面，要对这些有关文件认真学习，并且传达到相关人员。

3、建立安全生产台帐。台帐是反映一个单位安全生产管理的整体情况的资料记录。其作用主要表现在以下几个方面：

1)、在台帐资料的记录、整理和积累过程中起到自我督促、强化安全生产管理的作用。

2)、是企业规范管理上档次，提高企业管理水平的需要。

3)、对单位和安全管理起到了自我保护的作用。

安全生产台帐一般包括：

- 1)、安全责任书（与主管单位及内部各班组签订的安全生产目标管理责任书、合同）。
- 2)、安全生产机构设置的文件（领导小组、安全组织等）。
- 3)、安全生产管理制度（安全生产责任制、安全技术措施计划、安全生产教育、安全生产定期检查、伤亡事故的调查和处理制度）。安全员、班组长等岗位职责。
- 4)、上级有关安全生产管理部门制订和下发的制度性文件、通知、通报等。
- 5)、安全宣传教育培训、学习、活动资料。
- 6)、安全生产检查资料。
- 7)、安全会议记录。
- 8)、花名册：全员花名册，特种作业人员花名册。
- 9)、新工人（含民工和临时工）三级教育。
- 10)、机械、电气等设备管理资料。
- 11)、安全技术交底资料。
- 12)、爆破物品管理及消防台帐。
- 13)、事故应急预案、事故记录和报告资料，安全事故调查处理材料。
- 14)、安全设施和劳保用品购买、发放登记台帐。

4、施工单位安全生产现场检查主要内容

临边、洞口、基坑支护等危险作业区域是否防护和设置警示标志，必要时夜间设置警示灯；生活区、办公区、施工现场按规定配置消防灭火器材；临时用电采用tn-s接地接零保护系统，符合“三级配电、两级保护”要求；配电箱开关箱应“一机、一闸、一漏、一箱”；配电箱、开关箱周围应有足够两人同时工作空间，周围不得堆放任何杂物；高处作业人员安全带有牢靠悬挂点；起重设施安装完成后要进行安全检测，特种作业人员持证上岗，操作应有信号传递；基坑按规定采取排降水措施，基坑支护按规定观测，支护设施不能产生变形。

监理培训会议纪要篇二

会议议题：

时间：20__年7月4日

地点：集团总部采购部办公室

主持人：刘金华

参会人员：彭云、何林、毕波、冯开诚

记录人：冯开诚

纪要内容：

6月29日上午8:30，采购部在集团总部办公室召开部门月度物资采购工作总结会议。会议由采购部经理刘金华主持，采购部全体成员参加了会议。会上各采购人员就本月工作情况进行汇报，对本月采购工作存在的问题作了分析总结。

一、采购部经理刘金华对采购部本月的工作做了总结，认真总结了采购部6月份物资供应工作中取得的成绩和表现的不足。

进入6月份来，采购部在集团公司的领导下，以生产为导向，在保证集团下属矿井的物资供应的同时，基本完成公司下达的各项任务和考核指标，主要完成工作如下：

- 1、无违反集团基本规章制度，无重大违纪行为发生；
- 2、组织部门员工参加培训不低于一次；
- 3、采购物资未付款金额占本月采购物资总金额的不高于60%。
- 4、采购计划均按时采购配送到矿。

在完成这些问题的同时，工作中也存在一些不足，主要体现在以下方面：

- 1、配送管理制度执行不力，配送过程中的小问题时有发生；
- 2、部分物资未能及时采购到矿；
- 3、对采购计划执行不力、监督不够；
- 4、采购台账的登记不够规范；
- 5、没有完成《采购管理制度》的拟定修编。

刘经理希望采购部所有成员高度重视以上问题，一定要把采购工作做好做细，不能掉以轻心、马虎大意，大家对此表示认同。

二、会议指出要积极推行流程化规范化管理，促使公司采购流程走向规范化，形成符合公司实际的采购管理体系。但此项工作是一个循序渐进的过程，本月采购部对采购管理的相关工作正进行积极规范和改进，虽然做了大量工作，但不可能马上能够达到理想的效果。但是我们要看到取得的进步，同时积极弥补存在的不足，加以改进提高。制度的规范和形

成是靠大家共同执行和遵守，希望采购部能够身先士卒，做好模范带头作用。

三、要及时整理登记本月物资采购台账，对已到货但未开具出库单的，要及时催促矿上及时开出，便于准确统计月度采购金额等情况。其次要做好与财务部门的工作对接，及时进行采购挂账、借款金额核对与冲销、发票交接处理、供应商付款办理及欠款核查等工作。同时要加快与供应商的对账工作，保障月清月结、账实相符，积极做好相关后续工作。在6月份的物资供应管理工作中，经过全体成员的努力，有效保证了集团下属矿井的正常生产，取得了不错成绩。但同时也应看到，6月份由于矿上大部分时间处于停工整改，采购工作压力不是很大。在今后的工作中，要随时做好应对各种采购工作压力的准备，及时有效做好物资供应，保障圆满完成工作任务。

监理培训会议纪要篇三

12月17日，公司召开2015年度工作会议，由中支公司到各基层公司依次对2015年度工作进行深入细致的分析总结，肯定取得的成绩，更重要的是找出在发展中凸现出的新矛盾与新问题，同时，对2015年的工作进行安排与部署。各基层公司经理、业务部门客户经理及职能部门负责人 余人精神焕发齐聚一堂，满怀信心辞旧迎新。

会议指出，2015年是公司发展进程中起伏震荡多变的一年，面对来自多方面的挑战和考验和市场的磨砺与洗礼，中支全体员工在公司党委、总经理室的领导下，坚持以科学发展观为指导，紧紧围绕发展和效益两个重心，认真执行上级公司“效益为先，管理为重，人才为本，稳步转型”的工作要求，解放思想、实事求是，扎实工作、奋发进取，通过不断提升经营管理和风险管控水平，提高客户服务质量，呈现出

市场规模持续增长，内部管控不断完善，品牌形象和社会认知度逐步提升的稳健发展态势。但同时应看到在发展中还存在着诸如市场反应能力不强，业务发展不均衡并且整体增速放缓，赔付率增长过高过快，应收保费屡禁不止等影响公司继续健康发展的突出问题。

在应收保费方面，年末公司应收保费存量为287.42万元，应收率为2.97%，扣除农险后应收率仍达2.99%，其中交强险应收保费8.8万元，应收率0.3%。应收情况较上年有所好转，但据年初目标和省公司要求仍有较大差距。

会议提出，2015年，公司要全面深入贯彻落实科学发展观，努力夯实发展基础，完善管理考评机制，强化对基层机构的动态管理能力，加大队伍建设力度，提升经营管理和风险管控水平，实现经营效益最大化，全面推进公司健康发展。具体工作目标是：实现保费收入10500万元，应收保费率控制为0，简单赔付率控制在50%以内，结案率达到90%以上。

公司总经理吴节运就当前公司经营所面临的内外形势进行了分析和展望，指出：受08年末金融危机等各方面因素的影响，09年公司必将面对更大的艰辛与困难，公司上下必须团结一致，攻坚克难，通过强化精细化管理，向管理要效益，持续深入推进公司由粗放式经营向集约化发展的转型建设进程，确保省公司下达的任务指标得以完成。因此要求重点做好以下四方面工作：一是增强信心，以坚忍不拔的毅力和饱满的精神状态战胜金融危机带来的不良影响，全身心投入工作，取得工作发展的主动权。各单位部门、全体员工要从年初开始对全年任务进行月月分解，月月落实，实现全年5-10%的业务增长目标；二是理清思路，因地因时制宜，优化险种结构，做好持续健康、又好又快发展。各地区要狠抓当地优势业务，同时坚决摒弃不良业务，有效降低赔付率，真正实现经营效益。；三是强化执行力，规范科学管控，突出环节管理，杜绝“跑冒滴漏”，向管理要效益。；四是加强班子建设和员工队伍建设，团结一致，齐心协力，开创明天工作新局面。

会议通报表彰了在2015年度党建工作中表现突出的先进支部和党员，以及在业务发展和管理工作中涌现出的先进单位和个人，并根据往年经营情况下达了一季度全系统共实现保费收入3600万元的任务目标。

会议开始，首先，郑秀峰院长致欢迎辞：欢迎各位保险界的专家莅临我校进行指导，真诚欢迎各位的到来。”随后郑秀峰院长向大家介绍了河南财经政法大学金融学院的一些基本情况，我院目前拥有本科生约3000人，已成为全校本科生数量排名第二的学院。2016年我院新招录硕士研究生学硕17人，专硕12人，研究生的规模我们还会进一步扩大，计划达到在校研究生100人左右。伴随着学生规模的扩大，师资力量也需要不断扩大，今年我院又新引进了8名博士来增强师资力量。今年，保险在我院已做为单独的专业开始招生。所有的这些对我院及我院老师的学术、科研水平、管理能力都提出了更高的要求。希望今天在座的各位专家以你们的经验与我们进行交流，为我们的保险学科建设指指路，提一些宝贵的意见。最后，再次真心感谢百年各位保险界专家的到来。

随后，人保郑州分公司总经理牛新中进行了精彩的发言，第一方面，牛总讲到三句话，社会需要保险，民众呼唤保险，国家离不开保险。从十一届三中全会至今，保险的发展可以分为三个阶段：第一阶段：保险需要市场第二阶段：保险需要国家第三阶段：国家需要保险。项俊波主席曾经说过“我们要跳出保险看保险，跳出保险谈保险”。牛总说“我认为应该再加上一句，我们应该跳出保险做保险”。风险就在我们身边，形式各种各样，无形的、有形的、大的、小的、离奇的、常规的、财产险、寿险、信用险、责任险等等。6月份以来，有4名大学生溺水身亡的事故让我们触目惊心，又有1名大学生在网吧充电惨被电死。不要以为风险离我们很远，其实风险就在我们身边。意外和明天谁先来到我们也不知道。面对风险，我们要学会用保险的武器来化解它。

紧接着，牛总谈到第二方面，安全是人类的第一需要。安全

是一项只有起点没有终点的旅程。要想防范风险，我们需要从多方面努力，包括政策限制，法律呵护，自己的自觉认知和行动上的跟进。我们所知道的安徽芜湖液化气事故产生的原因是多方面的，包括监管失责、逃生失策、还有被困者自身救亡措施的失误，他们在失火时喊的是救火而不是救命，从而没有引起人们足够的注意。面对安全，有时各方各面显得都是脆弱的。

第三方面，牛总谈到了防灾减损。防灾减损是社会应共同努力的。保险虽然不能

完全承担防灾减损的职能，但在防范风险、化解风险、分散风险方面起到了积极的作用。我们要向公众不断普及风险知识，对人们进行友情提示，在风险管理中植入一些风险因子来尽可能降低风险的发生。

第四方面，十三五规划中提出要完善金融市场体系。金融市场体系的完善离不开保险的参与与完善。目前，银行、保险、证券、信托中，保险仍处于较弱的地位。要深化改革，要在供给侧发力，保险都是必须重视的一个方面。我们要实行普惠金融，提供综合性和金融服务需要保险来大展身手。

第五个方面，不是所有的风险都可用保险来解决。保险的功能和覆盖面是有限的。这一观点是我们在做保险的供给侧改革、发展时所应考虑到的。保险的发展让我们认识到自助和他助结合的解决问题的方法，参加保险有很强的慈善业的特征，也让我们看到了保险的作用。与此同时，保险的个性化与大众化的矛盾也是需要进一步考虑解决的。

第六个方面，牛总讲到了生命在于平衡。有人说生命在于运动，有人说生命在于静止，但是牛总认为生命在于平衡。心态要平衡，运动要平衡，四季要平衡，阴阳要平衡，营养要平衡，同时，风险与保险也需要平衡。我们的生活处处充满了风险，风险总量是巨大的，保险业规模也应该大，因为团

结就是力量，因为保险本质就是广大群众的互助，保险的覆盖面越广，它的经济补偿职能也就越大。

牛总发言完毕后，会议主持人王桂堂讲到，随着社会的发展，人们从基本生理需求转向了安全需求，这也是保险深化改革、发展的一个重大契机。牛老师以其丰富的经验为我们讲述了保险发展供给侧改革的一些建议。接下来有请索佳处长为我们发言，索处长长期从事保险监管工作，是保监局人身险监管处处长。

红险、普通险的市场化改革，取得了一定的效果，我们应该继续深化保险市场的费率化改革，鼓励保险公司去开发更多特色性的、专业性的、能体现出保险公司优势的、差异化的产品。监管者应该提供一些政策使得保险公司能够提供以外币计价的产品，便于居民除了保险保障之外，还能再做一些外币投资的理财途径等。第二个方面讲一下保险公司在供给侧改革下应提供哪些服务。保险推动供给侧改革更重要的是发挥好保险的社会管理职能。从商业健康险为国家医改服务的层面来讲述，我省的保险机构从2004年开始就经办了一些新农合医保的工作。2015年开始，开始承办了全省的大病保险，并且财政对于低收入的人群增加大病补充保险，经过多次报销后，个人承担的比例不超过30%，解决了一些重症低收入群众的困难。保险公司为什么积极参与这些工作量重大、繁琐、利润低的工作呢？主要有两个原因，一是参与这些的大部分是大公司，它们是具有社会责任的。第二个方面，是保险公司对基础数据的渴求，这是它们未来发展的一个更加重要的渠道。有一些公司目前已经在做这个，以这些数据为基础，做病前、病中、病后的管理工作。健康、养老也是未来保险发展的一个重大方面。从传统意义上来讲，保险从经济补偿到资金融通，都发挥着重大功能。我们都记得天津爆炸这个案例，保险公司赔钱巨大，预计100亿左右。还有去年东方之星客轮翻船的事件，估计赔偿8000万。我们可以看到涉及到人的赔偿事件很少。这说明目前我国人身险市场仍然很不完善，应该进一步发展。做为监管部门应该放开前段，

管住后端的工作要求，做到减政放权，把精力放到制定政策，加大对公司的引导，使我们改革的步伐更快，更符合国家和人民的预期。

资金的成本确实低，投资于房地产等。保险公司应该是维护社会安定的，理念还是有问题，理念体现在两个方面：规模和效益。就是做大还是做强的问题。做保险企业很难，难在哪里？目前的情况是保险企业地位不高，保险企业社会口碑不好，保险企业形象不佳。这三个方面是保险企业在经营过程中亟需改变的。社会口碑不好，就需要我们转变经营理念。

主持人：李迅

参加人：分公司营销部经理、各战区营销部经理/营销副总
记录：傅汪洋

主要内容：

- 1、各战区工作汇报；
- 2、分公司营销部工作要求。

开门红一阶段时间过半，在首战爆发之后，各机构业务进展呈现停滞状态，结合近期产说会召开效果差、回收难、早会出勤人力呈下降趋势以及开门红参战人力严重不足的情况，2011年1月14日上午，分公司营销部针对以上情况召开了战区营销部经理专项视频会议。会议纪要如下：

一、各战区进行近期工作汇报

每个战区进行10分钟汇报，详细介绍了近期各机构出勤、产说会、任务达成情况等方面的工作内容，并对下一步重点工作进行说明。李迅经理予以即时点评。

各战区汇报情况如下：

石家庄：

早会出勤情况：最高出勤人力达到450人，最低290人。出勤正常，开门红期间比平时出勤人力多出20%。

任务达成情况：现在在分战区追踪业务进展情况，在15号将会有有一个全面的大冲刺，预计可收保费95万到105万；石家庄战区15号可完成开门红首月任务，平山战区20号左右可完成，无极战区20号之前完成，藁城战区20号之前完成。

廊坊：

早会出勤情况：总体出勤情况比较差，只有三河服务部每周一、三、六召开大早会，平均出勤人力100到110人。

产说会召开情况以及保费回收情况：各服务部11号开始启动个人小型产说会；11号中支召开大型产说会，现在预签单60多万，回收不理想，只有50%到60%。回收不理想的原因：对客户的筛选不到位，导致客户质量不高。11号到18号针对小型产说会做文章，其中12号到13号共召开12场产说会，累计预签单10万，已回收2万。

任务达成情况：18号之前达成任务有难度，借助产说会在20号可以达成任务。

秦皇岛：

早会出勤情况：4号和10号进行了两次启动，出勤情况较以往相比正常，其中卢龙平均每天出勤130人，昌黎 45人，青龙26人。

产说会召开情况以及保费回收情况：3号到10号共召开10场产

说会，

累计到场人数371人，预签单110万，已回收50万。

任务达成情况：全月任务351万，已经承保225万，16号受理达成全月任务，23日承保达成。

邯郸：

早会出勤情况：总体出勤人力一直不高，为拉动早会出勤，设立了一周早会出勤奖。

任务达成情况：20号邯郸战区完成任务；馆陶战区本月达成任务困难。高碑店：

早会出勤情况：整体出勤情况不佳，业务员离服务部较远，现在主要以经营县域早会为主；服务部周一和周六的大早会必须参加。

产说会召开情况以及保费回收情况：一共召开了6场产说会，累计到场93人，预签单35万，已回收18万；回收率不高的原因主要是：客户积累层次不分明，机构事前准备不充分。

任务达成情况：任务125万，目前已承保77万，明天可再收20万保费，20号之前可达成全月任务。

唐山：

早会出勤情况：平均每天早会出勤115人。

产说会召开情况以及保费回收情况：7号到13号中支召开产说会8场，累计到会人数352人，预签单78万，已回收16万。

任务达成情况：唐山、滦县23号达成首月任务；丰润月底达成任务。曲阳：

早会出勤情况：曲阳和望都早会出勤都比较正常，顺平出勤不理想。产说会召开情况以及保费回收情况：3号以后共召开4场产说会，累计到场人数90到100人，预签单28万，已回收17万。

任务达成情况：20号受理完成，27达成任务。衡水：

早会出勤情况：市区出勤一直比较正常，保持在平均每天30到40人左右；饶阳和安平早会出勤情况糟糕。

产说会召开情况以及保费回收情况：3号到10号共召开5场产说会，累计到场人数80人，预签单25万，已回收5万。

任务达成情况：25号前全面达成全月任务。承德：

早会出勤情况：平均每天出勤130人，其中市区平均每天出勤30人左右。连续8天出勤奖35元大礼包，连续12天出勤奖励50元大礼包。

产说会召开情况以及保费回收情况：共召开大小型产说会31场，累计到场人数360人，预签单87万，已回收50.3万。

任务达成情况：20号之前，承德受理达到229万，完成90%；围场月底前达成184万，完成80%。25日前承德达成月度任务，围场战区月底达成。

沧州：

早会出勤情况：出勤情况就以往有所下滑，14号到16号，平均每天出

勤人力在140左右。

产说会召开情况以及保费回收情况：3号以后开了16场产说会，累计到场191人，预签单78万，已回收32万。8号在中支由孙

宏斌老师主讲的产说会录像已下发到各机构学习。16号产说会门票已卖出83张。

任务达成情况：20号完成全月310万的任务。 保定：

早会出勤情况：除易县出勤有所下降，其它服务部基本正常，16号到25号设出勤的全勤奖，并且必须参加一到两场产说会。

产说会召开情况以及保费回收情况：4号到13号召开7场大型产说会，累计220人到场，预签单101万，已回收45万。

任务达成情况：预计25号顺利达成。 张家口：

早会出勤情况：平均每天出勤60到70人，张北这两天出勤情况不好。 产说会召开情况以及保费回收情况：3号到13号召开个人专场产说会7场，累计到场115人，预签单25万，已回收2万。

任务达成情况：27号前达成全月任务。 冀州：

早会出勤情况：很不理想。

产说会召开情况以及保费回收情况：一共召开了7场产说会，累计到场人数147人，预签单36万，已回收12.6万。以酒桌式产说会拉动客户量。

任务达成情况：全月50万任务，现已达成23万，预计25号可全面达

成任务。

宣化：

早会出勤情况：出勤情况都不理想，较以往有所下滑。

产说会召开情况以及保费回收情况：一共召开了6场产说会，预签单30万，都没有回收，产说会签单水分大。

任务达成情况：完成任务有较大难度。

机构元月3日-13日产说会情况一览表

各战区首月任务达成日期

二、营销部工作要求

找出亮点，打开思路，以完成任务为底线，要思考用什么方式完成任务是最好的方式。用以往的方式、方法现在已经行不通了，遇到问题要以环境为主导，要积极寻找新的方式、方法。

三个关注：

2、要高度关注活动人力：活动人力是“腰”，要思考如何推动客户积累和提升业务员意愿。二月份将全面推动以客户积累为主的组织发展。保证三月份和开门红任务圆满达成。

3、要高度关注参战人力：开门红未开单人力还有7633人，参战人力明显不足营销部经理是第一责任人，要让尽可能多的人投入到开门红中来。

4、开门红形势：三个关键

绝，要有相应的话术和方法解决这样的问题。

(2) 关键的战役：开门红一阶段如果没有达成任务，则开门红整体任务的达成将非常困难，一月的任务是4000万，因此，只有达成一阶段任务才能达成开门红任务。

(3) 关键的意义：开门红则全年红，开门红的成败将直接决

定全年的营销节奏以及全年任务能否达成，所以2011年开门红需要全面梳理各个方面。同时，如何推动业务员拜访、用什么方式进行主顾积累、各层级如何拉动将是我们要重点思考和迫切需要解决的问题，希望各机构要打开思路，想尽办法把出勤、客户积累提升上去，产说会的形式可以多变，产说会的质量要大幅提升，产说会的人数要增加。

最后，用一句话来提示：“不要让过节打开客户拒绝的嘴，不要让过节挡住业务员拜访的腿。”

分公司营销部 2011年1月14日

一、 会议时间：2015年7月6日9:00 - 12:45

二、 会议地点：分公司大会议室

三、 参会人员：陈跃龙、付玉涛，银保内勤、各团队长、客户经理

四、 会议记录：鲍清

五、 会议内容：

（一）付玉涛经理做上半年工作总结暨三季度工作报告。

1、就青岛现在市场环境进行分析，保险业回暖，环比同期保费稳步增长。

2、分析6月份绩效达成情况，从销售产品占比、渠道贡献、保费、业务品质方面经行具体分析。传统趸缴和期缴达成率较低故影响了整体达成率，缺口较大。6月传统渠道保费占比正在逐月提高，中行、招行在6月中下旬开始正式作业，是下一步新的业务增长点。业务品质较上月有所提高。

3、对工作中的亮点提出表扬。亮点有：渠道拓展（中、农、

工、建、交、招行六家银行完成合作；含邮政、邮储8个合作渠道）；会议培训的完善；内外勤队伍的建设等。

导不够细致深入；（4）个别队伍存在自主经营及目标性不强；（5）市场敏感度需要提升，时机不容易抓住；（6）价值业务目标达成率较低，可持续生存压力受到考验。

5、团队必备5要素：沟通+信任+慎重+换位+快乐。付经理以5个生动的小故事，与外勤互动，让大家知道团队五要素的重要性。

6、对七八月决战的政策宣导

（1）决战目标：总规模14310万元，其中理财一号13400万元、传统趸交310万元、期缴600万元。并分解到各团队。

（2）宣导总公司特别利好政策：传统趸交理财经理追加30元/万元，团队主管追加10元/万元管理费；7月1日起执行，随总公司活动方案截止；七八月理财除邮政、邮储外的渠道追加5元/万元，7月1日起执行，8月31日止；七八月邮政、邮储渠道理财经理追加2元/万元；对于方案，后援支持提出了具体举措，例如建立荣誉体系、提高员工收入、建立培训体系等。

最后，领导以“心动不如行动”“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”激励大家打好七八月会战。

（二）颁奖典礼 -- 企划部宣导三季度业务竞赛方案

1、对上月企划方案获奖员工予以表彰，并由陈跃龙总亲自为获奖员工颁发奖品。

2、现场扎气球抽奖活动，全场氛围热烈。

3、宣布新的企划方案

（三）誓师环节

由培训室张剑老师主持，各团队上台写军令张，为七八决战进行目标宣誓，势必达成目标。

（四）分公司陈跃龙总总结发言

1、pk对战为导向，倡导积极向上的竞争环境，人人争第一，荣誉与金钱双丰收。

2、加大督导的力度

3、加大培训支持

4、考核基本法，新旧基本法交接已经结束。个人算好自己的利益，以利益为导向

5、提高业务品质，销售误导不可有，害人害己

6、有敬业精神，提高销售意愿

7、培育良好的销售环境，保证每个人得到公平公正的待遇，各项指标公开透明化。每个人要简单向上，不能滋长歪风邪气。

军号已吹响，军刀已擦亮，我与诸公重抖擞，齐心协力展雄才！

本期发送：分公司内勤、各区部团队负责

抄送：总经理室

2015年7月9日

时间：2012年1月10日

地点：医保中心主任办公室

主持人：

参加人员：等

记录人：

会议的主要内容：

就2011年工作进行总结，研究部署2012年一季度工作目标任务。

主要工作思路：突击完成重点工作，提高经办管理水平，增强责任意识，提高为民服务能力。具体坐到：明确责任，责任到人，提高自身素质，提高办事效率，提高管理服务水平。全面梳理，切实坐到市级统筹基础性管理工作。确保各项工作的落实。

- 1、完成2012年核定各参保单位缴费基数上报工作；
- 2、做好2011年工作目标任务考核工作；
- 3、完成2011年决算，2012年预算编制工作；
- 4、对“两定”单位2011年各项工作进行考核；
- 6、积极与老干局、财政局等部门对离休干部参保人员进行了审核核对工作；
- 7、对生育参保单位及其人员基本情况进行申报工作；
- 8、针对两定单位管理，进一步制定了相关管理意见；

9、在总结前期工作的基础上进一步完善了一系列制度管理方法；

10、深入开展思想作风纪律整顿活动。

医疗保险基金管理中心

办公会议记录

时间：2012年4月15日

地点：医保中心主任办公室

主持人：

参加人员：

记录人：

会议的主要内容：

就一季度工作进行总结，部署二季度工作目标任务。

一、一季度工作总结

1、完成了2012年参保工作单位缴费基数核定工作；

2、按照上级部门的要求及下达的目标任务，制定了2012年工作目标计划；

3、完成了2011年大额申报工作；

4、制定了2012年目标考核办法；

5、开展了一次医保政策宣传工作；

6、对离休干部参保人员进行了审核；

二、二季度工作安排

7、查漏补缺，按照时间进度加大扩面、征缴力度，努力做到时间过半、任务过；

8、保质保量的完成参保人员医药费的审核、报销、支付工作；

9、对两定单位进行明察暗访，规范协议管理；

10、安排部署2012年的参保职工健康体检工作。

办公会记录

时间：2012年8月30日

地点：医保中心主任办公室

主持人：

参加人员：

记录人：

会议的主要内容：

就上季度工作进行总结，研究部署三季度工作任务。

一、二季度工作总结

1、积极深入改制企业大力宣传《社保法》动员企业参保；

2、督促参保单位按时缴纳医保费，确保完成上级下达的扩面征缴任务；

3、加班加点审核参保人员药费，确保参保人员及时享受到待遇；

二、三季度工作安排

6、职工医保业务培训，组织学习社会保险法及配套法规政策；

7、做好2015年度城镇居民基本医疗保险扩面征缴工作；

8、安排期间值班工作；

9、加强两定机构监督检查工作。

办公会记录

时间：2012年10月8日

地点：医保中心主任办公室

主持人：

参加人员：

记录人：

会议的主要内容：

就上季度工作进行总结，研究部署四季度工作任务。

一、三季度工作总结

1、积极完成2015年城镇居民基本医疗保险扩面征缴工作；

2、组织学习社保法及配套法规政策；

- 3、安排期间值班工作；
- 4、加强两定机构监督检查工作。

二、四季度工作安排

- 2、加强两定单位监管。进一步制定两定单位监督管理意见，设专人负责监督管理，加大了工作力度。
- 5、完成参保人员医药费的收取审核工作；
- 6、加班加点审核录入药费，争取让参保人及时享受到待遇；
- 7、做好全年目标任务的查漏补缺以及扫尾总结工作。

监理培训会议纪要篇四

时间：

地点：

主持人：

参会人员：

根据公司领导班子会议决定，将公司__部原设备、备件配件采购业务，移交给x部，为确保设备、备件配件采购业务及其相关事宜的平稳交接，20__年10月11日下午由x牵头组织以上人员就设备、备件配件采购项目的移交进行了甄别与分类，达成了一致意见，现将会议精神纪要如下：

一、物资材料等仍归x部采购，主要类别为：燃料及油类、水暖件等。

二、机电设备的主机及其备件配件划归x部采购管理，主要类别为：提升机设备、电机、仪表及量具等生产设备及其备件配件。

三、公司对外经济业务合同专用章由__部保管使用□x部需要使用合同专用章时，由x部填写用印申请，经x部长签字后交x部盖章。

四、公司物资仓库和员工暂由x部统一管理，采购业务的出入库手续实行“同一仓库，同班人员，两套账本”的办法，按采购品种或类别，分别由x部和x部对口处理，采购资金的计划及提交支付，亦采取分部门管理办法；条件成熟后单独设立机电设备、备件仓库。

五、按照分部门管理的.原则，经营部原发生的采购业务，自移交之日起，未结清的采购资金支付手续由__部提交办理。

六、采购业务资料的移交主要有：20__年x月30日前发生并保存在x部的采购资金内部财务账，购货发票、采购合同、客户资料等。

七、移交后有关设备、备件配件的采购□x部需配合x部做好接收工作。

八、自20__年10月1日起，交接双方按协商后的采购品种与类别各自履行采购职责，如发生一时不好界定的业务，双方积极沟通，及时处理。

请公司内部各单位从本会议纪要发布之日起，依据本纪要划分的采购业务分工，向经营部、机动能源部提出物资材料、设备备件采购计划。

监理培训会议纪要篇五

培训会议带有研讨性质外，更多的是技能交流及知识传授，以下是小编为大家整理推荐的关于培训会议记录范文，欢迎参阅。

一、会议概况

为了进一步推广、宣传小儿推拿，四川省针灸学会于20xx.4.24-26日在宜宾兴文县举办了四川省第二届小儿推拿学术会议。会议得到了全省许多医院的响应。共计60多个单位派人参加。还有来自美国的谢文杰先生，湖南中医药大学著名小儿推拿家王德军老师、广州中医药大学田心、陈丝等也受学校委托参会。还有来自广西、湖北、陕西、贵州和重庆的代表。

会议开幕式隆重简朴。兴文县卫生局和中医院领导分别对会议的召开致欢迎词。四川省针灸学会副会长周建伟先生代表学会作了重要讲话。他充分肯定了廖品东教授小儿推拿团队在推广和研究小儿推拿中所做出的成绩。客观评价了当前小儿推拿的现状，对我省小儿推拿的发展寄予了厚望。廖品东教授简要介绍了这次会议的主要议题。四川省针灸学会会长梁繁荣发来了“祝会议隆重召开”的贺信，成都中医药大学副校长余曙光在贺词中说“坚持就是胜利”。

会议根据小儿推拿的特点，采取了理论讲述和临床实训相结合的方式。

会议自始至终紧张，有序。没有人中途无故离场。

二、会议内容

1. 廖品东教授团队介绍了小儿推拿归经理论。分别由廖品东

教授、熊茜老师和郑艳华、李维靖硕士讲授了中医心、肝、肺、脾、肾五大系统的生理特征、功能特点、共同病机和常见病症的小儿推拿思路。

2. 廖品东教授团队介绍了根据多年临床实践，多年挖掘明清小儿推拿史料和在充分吸取全国各大流派精华基础上制定的“临床儿科常见疾病小儿推拿基本方规范”。廖教授就该基本方规范的思路、内容、具体操作流程进行了解读和示范。

3. 兴文县中医院康复科彭小平主任总结了运用小儿推拿的经验，提出了医院开展小儿推拿的临床模式。彭主任将该临床模式分为门诊、病房和与小儿推拿培训机构合作三种形式。并就各种模式的特征和优点进行了探讨和总结。她的发言受到与会代表广泛关注。廖教授还介绍了几十年来在推广小儿推拿过程中，在门诊，在与医院和其它机构合作过程中所取得的成功经验和教训。

4. 会议突出操作。专门安排半天进行技法实训。由尹帮辉、郑艳华、李维靖、赵靖一、雷小莉、熊茜老师等进行小组辅导，手把手教学。直到每个会员都掌握其操作方法。

5. 会议将儿科病人带入现场。现场讲解、现场诊断、现场制定处方，现场推拿，现场观摩疗效。计有小儿腹痛(肠系膜淋巴结肿大)、小儿咳嗽(支气管炎)、小儿便秘和小儿反复感冒等病种入场。

6. 湖南中医药大学王德军老师、广州中医药大学陈丝老师分别介绍了各自小儿推拿的开展情况。

三、会议呼吁

此次会议离“四川省第一届小儿推拿学术会议(8.29成都会议)”不过8个月。但就在这样短的时间内，四川的小儿推拿却发展迅速。先后有《成都商报》、《中国商报》、《中国

养生与康复杂志》和成都人民广播电台等对小儿推拿进行专题报导。开展小儿推拿的机构和医院越来越多。目前，成都寇小儿医馆每天推拿患儿在100人以上，新近开诊的肖小儿医馆也接近100人，廖教授诊所每天人气都旺。可以预见，由于媒体的宣传，由于小儿推拿本身的特色，由于人们观念的转变，小儿推拿将会迎来历史性的机遇。

会议呼吁有条件的医院尽快行动起来，把握先机，创新模式，积极开展小儿推拿。为社会作出贡献，为子孙后代造福。

会议时间11点24分开会12点30分闭会

会议地点连队会议室

主持人桂新文

会议名称消防安全培训会议

记录人赵俊峰

出席人消防领导小组、义务消防队成员。

会议内容

一、消防工作贯彻预防为主。防消结合的方针，实行防火安全责任制。

二、消防工作有团防火委统一领导。

三、新《消防法》相关内容。

四、火灾预防。

1、对于团场单位公共消防设施、消防装备不足或者不适应实际需要的，应当增建、改建、配置或者进行技术改造。

2、对消防工作，我们要不断完善组织建设，有效发挥工作职能，加大宣传力度。

3、按照国家工程建设消防技术标准，在连队危房改造过程中，各连队要按照消防法规进行审核(审核方法)。

4、建筑材料及构建防火性能标准和行业标准。

五、灭火器的使用。

会议名称：峡谷村实用技能培训会

时间□20xx年3月3日

地点：峡谷村村委会活动办公室

生猪养殖技术

一、实行保护性饲养

二、推行高密度养成猪

三、育肥猪超90公斤后

四、饲料要廉

五、防疫要严

1、防疫管理

2、疫病控制

3、免疫

4、疫病监测

5、疫病的扑灭

6、消毒

7、饲料和兽药使用

六、出栏要适时

七、“倒喂法”养猪

八、饲养管理

1、哺乳仔猪

2、断奶仔猪

3、生长肥育猪

4、猪群管理

九、常见猪病的5个药方

1、弓形虫与链球菌混合感染

2、附红细胞体病

3、气喘病、胸膜肺炎

4、传染性胃肠炎、流行性腹泻、轮状病毒腹泻、细小病毒及圆环病毒腹泻

5、细菌肠炎、腹泻

监理培训会议纪要篇六

经过这次的培训，让我的工作水平、道德水准和业务修养等方面有了比较明显的提高，进一步增强了学习理论的自觉性与坚定性，增强了做好新形势下本职工作的能力和信心。参加本期培训本人主要有以下几方面体会和收获：

一、通过培训，使我进一步增强了对学习重要性和迫切性的认识

培训是一种学习的方式，是提高业务知识的最有效手段。21世纪是知识经济社会，是电子化、网络化、数字化社会，其知识更新、知识折旧日益加快。一个国家，一个民族，一个人，要适应和跟上现代社会的发展，唯一的办法就是与时俱进，不断学习，不断进步。通过培训班的学习，使我进一步认识到了学习的重要性和迫切性。认识要面对不断更新的工作要求要靠学习，要靠培训，要接受新思维、新举措。要通过学习培训，不断创新思维，以创新的思维应对竞争挑战。我真正认识到加强培训与学习，是我们进一步提高业务知识的需要。加强培训与学习，则是提高自身工作能力最直接的手段之一，也是我们提高业务水平的迫切需要。只有通过加强学习，才能取他人之长补己之短，只有这样，才能不负组织重望，完成组织交给的工作任务。

二、通过学习培训，使我清楚地体会到要不断加强素质、能力的培养和锻炼

1、是要不断强化全局意识和责任意识。“全局意识”，是指要站在全局的立场考虑问题，表现在政治上是一种高度的觉悟，表现在思想上是一种崇高的境界，表现在工作上是一种良好的姿态。要求我们用正确的思路来思考解决当前存在的问题，就是要求我们要有超前的思维，要有悟性，有创新精神，而不是仅仅做好自己负责的那一方面的工作了事，要始终保持开拓进取的锐气；要牢记“全局意识”，自觉适应目

前形势发展需要，不断增强使命感和社会责任感，提高自身能力素质和调整好精神状态，为社会发展献计献策，贡献力量。要树立群众利益第一位，局部服从整体，小局服从大局的原则，始终保持健康向上、奋发有为的精神状态，增强勇于攻克难关的进取意识，敢于负责，勇挑重担。

监理培训会议纪要篇七

根据目前工程进展情况及施工现场存在安全问题，特此召开由各标段专职安全员参加的关于加强施工安全监理的工作会议，具体布置并明确下一阶段开展安全监理工作的任务和要求。望各项目部遵照执行，在实施监理过程中认真履行安全职责，为安全施工提供应有的监督保障。具体任务和要求主要有如下方面：

1. 要求各项目部定期于每月20日会同专职安全监理员对施工现场进行全面安全检查。
2. 要特别注意对存在较多危险源的施工分项分部工程（如桥梁、涵洞）加以安全隐患排查，及时发现问题，及时整改。
3. 深基坑、槽边要督促施工单位做好临边防护设施，并布置相应的警示标志。
4. 督促施工单位按相关规范规定布置临时用电线路，并对工作面内尚未拆迁的电力线做好安全防护工作，保证安全距离。
5. 督促施工单位加强对施工运输车辆驾驶员的安全教育，预防发生人员伤亡事故，最终影响到施工工期。
6. 督促施工现场内施工人员注意佩戴安全帽，要求监理人员做好带头作用。
8. 要求各项目部配备一个专职安全员，监理不定期会同专职

安全员对现场安全检查。

9. 其它应注意加强监督的内容：

(1) 排水管沟开挖土方在槽边堆放距离要按施工规范要求堆放。

(2) 做好路基周边临时排水，以防已成型路基被积水浸泡。

(3) 不得已利用已成型路基作施工铺道的，只能在固定区域内通行，不得擅自占用其它区域通行，以免破坏路基。

监理培训会议纪要篇八

20__年6月15日下午14：00，妇幼中心综合办公室副主任李林在第一会议室主持召开了嘉道理项目医疗器械招标采购工作会。

会议决定由中心综合办公室、规划财务处、国际合作项目部的有关人员及中心纪检人员参加组成的国际项目招标采购工作组。根据国家对政府采购的相关法律法规，明确本次采购活动为政府公开招标采购。确定多次与卫生部CDC合作过的中技国际招标公司为本次采购的招标公司。

中技招标公司第五业务部的胡捷经理在会上介绍了关于招标采购的工作流程以及招标工作中应注意的问题；工作组就招标采购工作的相关问题进行了热烈讨论，并在了解招标工作流程后，各自根据工作分工，积极的配合本次采购招标工作，以保证采购任务圆满完成。