

# 2023年阿米巴开展工作个人心得 学校工作计划报告(优质9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。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。

## 阿米巴开展工作个人心得篇一

### 一、指导思想：

以贯彻落实《县关于加快教育改革与发展的决定》。苦字当头，实干兴校，全面实施素质教育，坚持依法治校，全面贯彻教育方针，努力提高教育教学质量。

### 二、工作思路及重点：

- 1、加强职业道德建设，提高教师整体素质。
- 2、抓规范，严格学校管理规范化、科学化、提高管理水平。
- 3、抓改革，进行以“提高课堂教学质量”为内容的改革，以改革促发展。

### 三、主要任务：

- 1、加强教师队伍建设，提高教师的思想政治素质和业务水平。

全面贯彻国家教育方针，全面实施素质教育，教师是关键。因为好的教育内容，完善的教育方式，理想的教育方法，靠教师去实施。以狠抓师德、师风建设，树教师新形象，通过

定期和不定期的业务和政治学习，树立教书育人的责任感和使命感，提高教师依法治教的能力和水平。

2、完善制度、狠抓落实、加强管理、提高效率教学管理的实质在于管理者凭借教师的智慧和才能，充分调动教师的积极性，主动性和创造性，以实现提高教学质量和学生整体素质水平的目标，一流的学校需要一流的管理，一流的管理离不开科学规范的制度，只有形成团结、协作的发展态势。教育教学质量的提高才有可能，所以完善和制度规范与科学的考核制度，是提高教师素质，激励教师努力工作的重要保证。

3、做医务室，普实验收，半军事化管理验收的前期准备工作。准备迎接验收。

4、加强对青年骨干教师的培养。

5、加强安全教育，培养学生安全意识。

6、加强民主法制教育，定期举行法律知识讲座，结合热点问题进行典型案例教育，让学生知法、懂法、守法，做遵纪守法的合格小公民。

7、经常性地地进行“文明班级”和“文明宿舍”评选活动，完善考核评比办法，发挥文明班级的带头作用。促进良好学风的形成。

8、切实加强体、卫、艺工作，培养学生体质，提高学生审美鉴赏能力，培养学生综合素质。

## 阿米巴开展工作个人心得篇二

随着新一轮国家基础教育课程改革的不断深入，教师成为研究者的观念逐渐深入人心。开展和参与课题研究是教师获得自我持续发展能力的最佳途径。事实证明，通过开展课题研

究，边学习边做课题，边研究边实践，逐渐成为研究型的教师不乏其人。

著名的物理学家爱因斯坦说过，提出一个问题比解决一个问题更重要。何谓有价值、有创见性的问题？这样的问题从何而来呢？这需要研究者长期实践、细心观察和深思熟虑。当课题或自己提出的问题赢得社会认可后，就要把自己的研究方案设计好，即撰写科研课题开题报告。

科研课题开题报告（研究设计）就是课题研究方案的设计、规划和制定。换言之，就是当课题方向确定之后，课题负责人在调查研究的基础上撰写的报请上级批准的选题计划。开题报告主要说明这个课题有价值进行研究，自己有条件进行研究以及准备如何开展研究等问题，也可以说是对课题的论证和设计。

撰写科研课题开题报告是提高选题质量和水平的重要环节，是创新新知，不是可有可无的。正如学者文翁说过，搞好开题报告的主要目的是促使大家理清研究思路，完善研究设计。制定课题研究计划和安排，是为解决自己提出的问题提供探索的途径。科研课题开题报告，它初步规定了课题研究各方面的具体内容和步骤，对整个研究工作的顺利开展起着关键的作用。对于科研经验较少的人来讲，一个好的方案，可以使他们明确课题研究的方向，避免发生进行一段时间后不知道下一步干什么的情况，保证整个研究工作有条不紊地进行。可以说，课题开题报告水平的高低，是一个课题质量与水平的重要反映。没有科学的开题报告（研究设计），就没有科学而有价值的成果。随着教育科研管理工作规范化不断加强，开题论证问题越来越受到教育科研管理部门的重视。

撰写开题报告是进行科研课题申请的首要工作。通过开题报告思考与写作可以帮助我们清楚地了解自己为什么要做这个课题，究竟想做什么，想得到什么，怎么做，能否达到自己的预期目标？若分析后觉得不现实，则可以立即调整自己

的方向和目标，使课题目标的达成有可能性，从而避免大题小作或小题大作。课题开题报告的写法根据课题研究的类别略有不同。但一般地说，科研课题开题报告主要包括以下几个方面：

准确就是课题的名称要把课题研究的问题是什么，研究的对象是什么交待清楚，比如小学语文指导自主教学模式研究，这里研究对象就是小学语文教学，研究的问题就是指导自主教学法。有时候还要把研究方法写出来，例如小学生心理健康教育实验研究，其研究的对象是小学生，研究的问题是心理健康教育，研究的主要方法是实验法，这就说得很清楚，别人一看就知道这个课题是研究什么。而有些课题名称则起得不是很准确。如，集中识字，口语突破这个名称，别人只看题目，就无法看出研究的是什么问题，好象是语文，又象是英语，是中学或是小学，是小学高年级还是小学低年级更没办法看出来。若改为集中识字，口语突破小学英语教学模式研究，这样就一目了然了。总之，课题的名称一定要和研究的内容相一致，要准确地把你研究的对象、问题概括出来。

不管是论文或者课题，名称都不能太长，要简明扼要，通俗易懂，能不要的文字就尽量不用，一般不要超过20个字。但要尽可能表明三点：研究对象、研究问题和研究方法。

课题研究的目標就是通过研究，要达到什么目标？要解决哪些具体问题？研究的目標是比较具体的，不能笼统地讲，必须清楚地写出来。只有目标明确而具体，才能知道工作的具体方向是什么，才知道研究的重点是什么，思路就不会被各种因素所干扰。下面是学科教学与素质教育研究实验方案所写的课题研究目标：

- 1、通过实验研究，总结出中小学各学科实施素质教育的特点和规律；
- 2、提出在中小学学科教学中实施素质教育的意见；

- 3、制定中小学各学科教学中实施素质教育的目标和评价方案；
- 4、初步形成素质教育机制下的中小学学科教学基本理论；
- 5、全面提高实验学校学生的素质，促进实验学校教育质量的大面积提高；
- 6、促进实验学校教师素质的提高，造就高水平的科研队伍。

确定课题研究目标时，一方面要考虑课题本身的要求，另一方面要考虑课题组实际的工作条件与工作水平。

## 阿米巴开展工作个人心得篇三

学生姓名： 学 号：

专 业：

设计(论文)题目：

指导教师：

20xx年03月25日

### 开题报告填写要求

1. 开题报告(含“文献综述”)作为毕业设计(论文)答辩委员会对学生答辩资格审查的依据材料之一。此报告应在指导教师指导下，由学生在毕业设计(论文)工作前期内完成，经指导教师签署意见及所在专业审查后生效。

3. “文献综述”应按论文的格式成文，并直接书写(或打印)在本开题报告第一栏目内，学生写文献综述的参考文献应不

少于10篇(不包括辞典、手册), 其中至少应包括1篇外文资料。

4. 统一用a4纸, 并装订单独成册, 随《毕业设计论文》等资料装入文件袋中。

## 毕 业 设 计(论 文)开 题 报 告

1. 文献综述: 结合毕业设计(论文)课题情况, 根据所查阅的文献资料, 撰

写1800字以上的文献综述, 文后应列出所查阅的文献资料。

标题用小4黑体, 正文用5号宋体, 22磅行距。

## 阿米巴开展工作个人心得篇四

工作计划网发布2019年话务员工作计划模板报告, 更多2019年话务员工作计划模板报告相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

不得不让我更深切地体会到就业的压力。我们一出校门什么都会, 学校只是我们的避风港, 然而总有一天, 我们要冲出这个港湾, 驶向“大海”。去过几趟杭州人才市场, 看到一张张招聘广告上的要求, 我黯然伤心: 一、没经验; 二、没资格证; 三、没胆量。虽然有了上次的实践, 让我们有了一次涉及社会的体验, 然而那犹如小孩子刚学会站立, 还没学会走路, 那么这次实践我们就是在学走路, 当然在学的一路上会摔跤、哭泣, 但现在我们都挺过去了, 回头看看一路上留下了足迹, 这次实践还是蛮有意义与必要的。接到公司的培训电话, 我的心也就安定下来了, 终于站住脚, 那时很兴奋与开心, 便前去培训。培训期间, 交代公司文化、公司制度、公司产品……不可否认找得又是电话营销, 一个服务行业, 又与专业对口的工作。

电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感。

我是作为联通公司委托的客服经理的身份去电话营销——办理炫铃业务。虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是作为一名客服经理，是话务员与营销员的结合体，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！有了几天有培训，演练文稿，第三天自己便“上阵”与客户沟通了。我们主要是为客户办理炫铃业务，虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是联通公司，所以电话营销中就要特别注重语言这方面的沟通。服务有语就要用得当，对于这个行业，语言方面的技巧一定要很好地表达：一、有正面的语言表达，不用负面有语；二、能用我则不用你；三、能不用“不”则不说；四、涉及企业形象，避免就事论事；五、减少口头禅。

每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。比如，每当我说：“能为您简单介绍一下炫铃业务……”有些人开口便问：“需不需要钱，每月要多少钱。”这就说明他注重费用这方面，针对这些人就要突出卖点，这个月不收月租费。而有些客户能耐心听，那我就仔细地介绍业务内容，突出能给他们带来帮助的一面。还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗？”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。

做电话营销这行耐性一定要强，尤其是一天不知要拨打多少个电话，与多少位客户沟通，而且不是介绍好自己的产品就

行了，客户他们有很多方面要咨询，如意邮箱以及小秘书等有关业务方面要咨询。还有呢？有些用户会提一些建议等等方面。我们都要及时做出反应，及时回答。这让我懂得了，进入一家公司我们不能只着眼于自己的产品，的是了解公司的其他产品，这样才会有助于更好地营销自己的产品。

记得每次拨号我们拨的都是数字号码，无法显示对方的性别与年龄，同样无法判断是外国人还是中国人。一通电话性别是明了了，而中国人还是老外还是无法辨认了，有好几次接通了，我心太急，只把炫铃业务介绍完毕，问他需不需要时，他便来句“sorry, idon'tknow”那时我不知是生气还是尴尬。只能用自己简陋的外语来回话，那时想必很糗。因为我一核对电话号码，他只要回答：“是”或“不是”，我便只管介绍自己的产品了，没有做好沟通工作，老外一般简单的汉语还是能懂的，要是自己的外语精一点，起码能用英文介绍业务时那就方便多了。所以学好一门外语也是很重要的，连电话营销也需要外语水平，我们生活中缺少不了外语的参与。

作为客服经理工作态度一定要好，不仅通过电话从声音中传递你的肢体语言与面部表情，而且能体现一个人的工作态度。作为现代社会的服务业，如果服务不到佳，绝没人愿意买你的产品，尤其是作为一名联通公司的客服经理，一旦语言失措便会招来投诉警告，所以我在营销中就要非常注重工作态度的良好状态。

实践的这些日子，在公司学到了很多有关联通公司的业务知识，也学到了很多为人处事方面的知识，结交了一些朋友。这段时间虽然每天早出晚归很累，但其中也有开心与欣慰，生活过得很充实。如当翻开本子上记录着的一排排熟悉的数字号码，仿佛是很以前的事了，那也在无声诉说着在不知不觉中我学会了很多东西，增长了自己的阅历，我相信过程就是结果，只要我们用心去做，去想，那便会有收获，有结果。



# 阿米巴开展工作个人心得篇五

随着新学期的到来，\_\_职业技术学院\_\_系生活部也面临着新的挑战，我部也要继续发扬生活部的优良传统，在继续做好本职工作的同时，极力配合好其它部门的工作。信息学院生活部一直以“服务同学，宣传自己”为工作原则，在全心全意为学院同学们服务的同时，努力将生活部由幕后推向前台，打造自己的精品活动，以崭新的姿态迎接挑战，以积极的态度做好自己的本职工作。基于以上情况，现对\_\_职业技术学院\_\_系生活部本学期的工作计划做如下安排：

## 一. 自身建设

1. 加强自身建设，明确工作思路，完善自身管理。在院领导和主席团的指导下，我部要根据自身的特点，优化自身机构，团结共进，使生活部的运作更规范更有效率。明确分工以及个人职责，让老师以及同学们看到的是一个有组织，有纪律的生活部。
2. 努力完成生活部的各项工作，认真学习各项规章制度，从部长到干事做到一切严格遵守纪律，服从组织安排。
3. 严格摆正工作，学习，生活三者关系。工作态度积极端正，做到任务落实到位，责任落实到人。工作中应当注重效率，质量和可操作性。在可操作性强，保证质量的同时，提高工作效率，少做“无用功”。
4. 注意及时反馈信息，不论部长级或者是干事，在工作中遇到困难首先及时解决，自己难以解决的事情应及时向上级汇报，以免耽误工作。

## 二. 工作制度：

1. 遵守学校的各项规章制度，遵守学生会的章程及各项规章

制度。

2. 本着“从同学中来，到同学中去，全心全意服务同学”的宗旨，为信息学院尽自己最大的努力。
3. 生活部的每位成员都要养成积极热心，吃苦耐劳，认真负责的工作作风。
4. 生活部要继续作好学生同学校后勤方面的联系人，协调好二者之间的关系, 广泛收集同学们对学校饮食，安全等方面的相关意见和建议，并及时传达给相关部门。
5. 维护同学们的基本利益，确保同学们生活惬意有序进行的基础上，努力使同学们的大学生活更为丰富多彩。
6. 生活部成员要严格要求自己，不论是在学习、工作，还是生活方面，时刻注意在同学们心目中的形象，不得做出有损信息学院学生会的事情，应争取在各个方面起到模范带头作用。
7. 因有特殊事情不能正常参加例会及工作时，应提前向部长请假。

### 三. 常规工作:

#### 1. 宿舍管理

每周定期检查宿舍卫生(每周四下午5: 30)。

不定期抽查宿舍卫生, 以及日后跟踪调查。

#### 2. 宿舍卫生知识教育

在换季的时候为大家提供一些预防疾病的知识，以板报和宿舍栏的形式来宣传预防疾病的知识。

### 3. 开展丰富的校园活动

“和谐校园，你我争先”“温馨之家”宿舍评比，作为\_\_职业技术学院\_\_系生活部优秀的校园活动，一直得到老师以及同学们的好评。我们这学期在按照以往评比原则的基础上将力求有所创新，新的学期，新的工作也将以新的面貌接受老师的审查。

### 四. 其他工作的开展

1. 在即将到来的第10届\_\_职业技术学院运动会期间做好后勤保障工作。为\_\_系的运动健儿们尽自己最大的努力做好后勤工作，使他们没有任何后顾之忧，争取为\_\_系取得更好的成绩。同时全力配合其他部门在运动期间的各项工作。

2. 积极配合学生会其他部门本学期的各项工作，在学生会的内部树立“有困难，生活部帮忙”的工作理念。和各个部门紧密合作，共同为\_\_职业技术学院美好的明天贡献自己的一份力量。

3. 定期召开生活部例会，重要会议时做必要的会议记录。范文大全

以上是本学期的工作计划。生活部所有干部以及干事将一如既往，以最饱满的热情，最积极的态度投入到工作中，积极配合信息学院其他各部门的工作，确保我院系的各项工作有条不紊地开展。为学校的迎评促建工作添砖加瓦，贡献出最大的力量。

物业部把一期交房作为契机，着重从质量管理的全员参与、服务水平的全面提升、物业管理前后环节的规范、员工补给资源的完善、物业企业的经营策划等方面着手打造具有\_\_特色的物业管理品牌。

回顾上半年的工作中，我们遇到了不少困难，在面对这些困难时也显现出我们对突发事件的预见性不强，处理具体事务时对细节关注还不够。下半年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，业主满意，员工满意。我们会在今后的工作中从认真总结经验教训，从自身找原因，加强管理队伍及员工队伍建设，不断提升管理水平及员工素质，把物业部这支团队打造成为综合能力强、有较高管理水平的优秀团队。

## 阿米巴开展工作个人心得篇六

### 1，本课题中物流外包的定义及其特点：

物流外包是指即制造企业或销售等企业为集中资源、节省管理费用，增强核心竞争能力，将其物流业务以合同的方式委托给专业的物流公司运作的业务委托和合约执行方式。

### 2，研究本课题的实际意义：

首先，物流外包的产生与发展建立在其为制造或者销售企业提供了稳定而又长远的供应链的基础之上，也正是这个原因，它使得相关企业有了更多的精力去发展自己的核心竞争优势。而21世纪是一个特殊的时期，企业之间的竞争开始转型，传统的资本竞争、技术竞争等受到了供应链竞争的强力挑战。为此，企业的决策者必须看到自己的供应链运转是否高效，供应链成本是否低廉。正是这种竞争因素的转变，物流外包的意义更加凸显。

此外，物流外包由于建立在了更专业更精细的信息技术优势

之上，它为企业提供了质量更高风险更小的货源。这两种因素，都是决定一个企业荣辱兴衰的关键。不得不说，物流外包让生产加工所承担的风险更小，企业优化自身形象和提高利润的机会更多。

物流外包还为企业最恰当地配置资源提供了更大可能。企业不需要过分研究与自身竞争优势无关的资源配置。显而易见，这不仅使得社会资源得到更有效利用，也为企业大幅度减小了成本。

对于物流外包中的第三方物流，他们得到了稳定的客户和更多地与货物相关的采购和运输等经验，他们也相应会提高效率，减小成本和风险。

综上所述，物流外包是长期的、战略的、相互渗透的、互利互惠的业务委托和合约执行方式。在某些领域，研究它的相关问题是一个企业走向兴旺发达的过程中必须肩负的重要任务。

### 3，本课题的主要内容：

数据统计表明，我国大中型企业试试物流外包的比重不足20%，这是很不正常的现象。很多企业没有认识到物流外包的种种益处，导致资本损耗过大，从而加大了成本。这对企业，对社会，对资源无疑都是很大的损失。为了使更多的企业增强物流外包意识，提高他们的运转效率，本课题的研究十分必要，也将为更多的制造或者销售企业提供准确而又实用的物流外包知识参考。

本课题介绍了如何让培养企业领导人的物流外包意识，为什么要开展物流外包，如何准确把握企业开展物流外包的时机，如何选择适合本企业的物流公司，如何与与对应的第三方物流建立良好的合作关系，如何建立建设物流外包的信息系统，物流外包有哪些需要注意的问题。

#### 4，本课题的重点和难点：

与第三方物流公司不能建立长期的、战略的合作伙伴关系。

所以，如何向企业决策者灌输物流外包意识，引导他们准确把我物流外包时机是本课题的重点。如何构建企业与物流公司建立行之有效的合作的基本模式，使保持他们长期合作，互相渗透，互惠互利的合作关系是本课题的重点和难点。

在这两个点上，本课题将详细阐述物流外包一时的培养，实际的选择以及物流外包企业与物流公司的基本合作模式，为企业和第三方物流公司提供参考。

#### 5，课题研究步骤：

第一步：实地参观部分大中型企业，通过问卷调查企业内部工作人员进一步了解该公司的物流供应状态。

第二步：将调查的企业分类：物流外包程度高的，物流外包程度较高的，没有开展物流外包的。

第三步：分别研究将他们的公司竞技状态，工作人员收入，内部工作管理秩序和工作气氛，从而推断他们的公司运转效率。

第四部：制定符合实际的宣传物流外包意识计划和物流外包的合作模型。

——开题报告工作计划

### 阿米巴开展工作个人心得篇七

20\_\_年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的'发展上也取得

了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结20\_\_年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

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，是保险公司生存的基础保障。因此，在20\_\_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。

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20\_\_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，中支在20\_\_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、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，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接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，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。

4、在20\_\_年6月之前完成15营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据20\_\_年中支保费收入1515万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。20\_\_年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入1515万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将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，20\_\_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20\_\_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。20\_\_年10月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、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，20\_\_年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，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。

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，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。

## 阿米巴开展工作个人心得篇八

工作计划网发布采购部工作计划报告模板，更多采购部工作计划报告模板相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

光阴终于翻到20xx年了，细细回味梳理着已经送走的20xx年，感慨万千，收益颇多!在过去的一年里，总的来说自己成长光阴终于翻到2019年了，细细回味梳理着已经送走的20xx年，感慨万千，收益颇多!在过去的一年里，总的来说自己成长了不少，认识了很多新朋友，带给了我很多新观念，新的启发!在这一年里，也经历了很多坎坷!我想人生的路就是这样吧，当

你经历过了, 自己的思想才有新的境界, 才能更快的成熟!

首先特别感谢三立为我提供了一次发展的机会。步入三立已三月有余, 在各位领导及同事的关怀与互助下, 逐步对公司有了新的认识, 让我在新的环境中开始了新的起点。

这几个月以来, 缓缓的从最初的一窍不通到慢慢了解公司一些作业流程、规章制度, 缓缓融入了三立这个大家庭。一直喜欢用家来形容公司, 或许有家的感觉是比较暖和, 而个人又轻易对家产生依恋和赋予责任感。突然想引用一句话“三立是我家, 成功靠大家”。公司是一个团队, 只有依赖大家的力量, 公司的各项制度才能得以施行, 从而走向更高的境界。

在这三个月所接触的工作中, 发现了很多弊端, 如:

### 一、iso的推行过于形式化

很多人把iso当做一种应付, 认为只要拿到一纸证书便万事大吉。而现实, 这是一种极端的想法。iso是一个持续改进质量管理体系的有效性, 以满意顾客需求。先前公司形成书面之质量手册、程序文件、作业指导书亦不少, 但是大多徒于形式, 并未真正执行。且大部份文件并不相宜公司目前状况, 尚没有有效利用。而导致在产品追溯时无依据可查, 对后续所发生之异常状况亦无相应之应急措施, 造成恶性循环。针对这些现象, 只有从根本上解决, 才能真正施行iso。发挥iso之有效功能。首先让公司全员明白iso的精神, 使公司各项作业有所依据, 并能真正执行。

### 二、05年度管理层未制定有效、可量测之品质目标

工作和人生一样, 在执行的时分都会朝着一个方向, 而最终达到肯定的目标。就像管理

的’目标是人，管理的目的是事。在过去的一年里，每个部门针对自己部门的业绩不明确，是否达到公司所要求之境界无从查证，更谈不上改善措施。后续每一个部门所负责的工作，都应当制定一个较为合理，有效之目标，并定期以数据统计，是否达到目标，以至超过目标，并针对未达成部份提出原因分析、处理对策及预防再措施。

### 三、计划执行度不力，造成等候浪费

由于消费原料供应中断、作业不平衡和消费计划安排不当等原因造成的无事可做的等候，被称为等候的浪费。消费线上不同品种之间的切换，事先准备工作不够充分，势必造成等候的浪费；每天的工作量变动幅度过大，有时很忙，有时造成人员、装备闲置不用；上游的工序出现问题，导致下游工序无事可做。此外，消费线劳逸不均等现象的存在，也是造成等候浪费的重要原因。

### 四、物料未能得到有效管理

原材料未能得到良好的控制，经常性的无单领料、补料或未经办理入库便直接领用，导

致库存帐物卡不符，物料确认不准确，该申购的材料未申购，不该用的材料申购一大堆，恶性循环。造成库存积压，消费断线。严重影响消费进度，增加太多呆滞产品，给库存管理带来极大的困扰。但在近一两个月内，已严格要求所有领料、补料必须凭领(补)料单方可发料，且遵循《产品交付管理程序》办理。并严格按照陈总所要求之以销定产执行材料申购、消费排产。以上改善，十一月份在销售状况未减少的情况下，采购金额已明显降低100万人民币。由此可见，控制库存材料对公司资金的流淌起着决定性的作用。

### 五、制造过多

制造过多，过早，提前用掉了消费费用，失去了持续改善的机会。因五金部门间断性空闲，为了不浪费消费能力而不中断消费，增加了在制品，使得制品周期变短、空间变大，还增加了搬运、堆积的浪费，带来庞大的库存量。

## 六、管理不当

经常问题发生以后，管理人员才采取相应的对策来进行补救而产生的额外浪费。这些问题由于事先管理不到位而造，科学的管理应当是具有相当的预见性，有合理的规划，并在事情的推进过程中加强管理、控制和反馈，这样就可以在很大程度上减少管理浪费现象的发生。

## 七、内外沟通有待加强

每一个办公区，应当是布满温馨、和谐的气氛，随之才会有份好的工作心情。可是，公司部份人员却经常火气冲天，出言不逊。造成对同事、员工、供应商的不尊重。工作面前，人人平等，何不是建立在一种平等、互助之基础上。

## 八、5s施行不到位所带来之危害

### 序号浪费表现危害

1成员仪容不整有损企业形象，影响士气，易生危险，不易。

## 阿米巴开展工作个人心得篇九

为认真落实分局、农场工会工作要点精神，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实十x届四中全会精神，用科学发展观统领工会工作认真做好“组织起来，切实维权”工作方针，坚持“六个继续”完善“五项工程”抓好“一个建设”突出重点服务大局，提高全员素质，共建和谐企业，为完成农场“八大工程”“十件好事”、实现农

场总体奋斗目标，实现构建和谐新垦区，达到经济发展生活宽裕、营区整洁、企风文明、管理民主的模式，真正使社区增效、居民增收致富的目的，达到更好地实现好、发展好、维护好社区和广大居民的根本利益，特制定第四居民委党支部。

一、认真组织社区干部居民学习党的方针、政策、农场的大政方针，以及法律法规科普知识，贯彻落实好农场职代会精神，创新民主管理形式，增强社区居民主人翁意识，提高依法办事的能力，落实好民主议事制度。

区居民经济效益，又要与社区协调保证居民的正当权益，严格按劳动法规办事，确保社区增效益、居民得富裕，加快新农村建设步伐。

三、抓好劳动安全保护工作，认真贯彻落实“安全第一、预防为主”的方针，教育社区居民提高劳动安全防范意识，切实保障居民的人身安全，保证全年安全生产无事故，共建和谐农垦。

四、引导居民依靠科技进步，发展好多种经济、自营企业、走示范带动、典型引路模式，贯彻落实好中央“三农政策”和农场质效农业，抓住机遇乘势而上，创新绿色品牌，达到提质增效，实现社会经济效益双赢。

五、抓好帮贫扶低工作帮助贫困居民找项目，求发展，积极探索共同富裕的道路，利用庭院经济找对适合发展的路子，和成本低见效快的项目，利用地区的资源优势积极拓宽发展经济的富民工程，从小到大，从弱到强，抓好第三产业的经济的发展，致富于民。

六、开展好丰富多彩文体活动，搞好“四个一”活动，即组织一次“三八节”庆祝，搞一次法律知识竞赛，举办一次球赛，召开一次农民专业合作社推进会。

七、带领社区居民积极投入到社区的发展这个中心，坚持实行民主参与民主决策和民主监督的职能工作，重大问题集体研究，常年实行公开，一切社区居民敏感的问题都增加透明度，通过会议图报上墙等方式进行公示，让居民有一个明的，防止产生误解，杜绝一切信访事件的发生，保证稳定，为构建和谐社区贡献力量。