

2023年信访基础业务自查工作报告 业务 自查工作报告(精选5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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

信访基础业务自查工作报告 业务自查工作报告篇一

转眼间,2014年已成为历史,但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是异常的严寒,但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到2015年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理,大大小小上百家企业都在抢人才,抢市场,大家已经真的地感受到市场的残酷,坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短,对自我有个全面的认识。

一、任务完成情景

今年实际完成销售量为5000万,其中一车间球阀2000万,蝶阀1200万,其他1800万,基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降,偏心半球增长较快,锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够梦想(计划是在1500万左右),大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少,软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快,但公司自身产品增长不够梦想,“双达”品牌增长也不梦想。

二、客户反映较多的情景

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情景较多。如__客户的球阀，__客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如__、__、__等人都说比别人的要贵，并且同样的货，同样的运输工具，今日和昨日不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，__、__等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不一样的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，并且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，__在这方面做得尤

其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情景存在公司各个部门，公司应当有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应当仅有部门领导管理，并且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，并且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时供给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有

发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也提高明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应当说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应当以制度化为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最终也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的进取性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有进取性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我提议工资还是要相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，进取性丧失，最终是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当

职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自我不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必须都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自我争些体面，请各位老总们斟酌。

信访基础业务自查工作报告 业务自查工作报告篇二

我会对信访工作十分重视，为了切实抓好信访基础业务工作，成立了以局党组书记、主席宾琳同志为组长的信访工作领导小组，并明确1名副主席具体抓好信访工作，办公室负责日常信访工作。

（二）认真做好信访案件的处置工作。

我会将信访案件处置、努力化解信访引起的矛盾作为重点工作来抓。20xx年下半年以来共接待群众来信来访案件5起，做到了件件回复或告知信访人。同时还按时、按质地办结上级妇联转来的案件，未出现任何拒办、拖办的情况。加强初信初访的排查调处工作，工作中，我们注重做好调查排处，摸清情况，掌握动态，及时发现信访苗头，及时处置，确保把问题化解在本范围之内，无一出现越级xx[]重复xx的案件，做到了让群众满意，让社会认可，让领导放心。

（三）完善工作制度

一是完善了《信访工作制度》保证信访工作有章可循，坚持以制度管人管事；二是制定了矛盾纠纷排查工作制度，定期对区进行排查；三是建立了工作报告制度。加强信访工作报告，特别是典型、重大的信访信息，力求做到不过夜。

一是经费落实不足。经费的缺乏，阻碍了信访工作的进一步

开展。我们将加大宣传力度，提高各级领导对妇女信访工作的重视程度，提高信访工作经费投入力度，从而改善接访工作环境。

二是信访员素质亟待进一步提高。高素质的信访员是做好信访工作的重要条件，我们将有计划的对信访员进行法律、信访接待、心理咨询等方面知识的培训，提高信访员接访水平。

三是调查研究力度不够。不深入调研就没有发言权。我们将加大调研力度，经常深入基层，了解妇女群众最盼、最忧、最急的问题，不断完善工作体制和工作机制，在拓展代理范围，丰富帮办内容，深化帮办服务方面进行新的探索，为维护妇女权益，促进社会和谐稳定做出不懈努力。

信访基础业务自查工作报告 业务自查工作报告篇三

我会对信访工作十分重视，为了切实抓好信访基础业务工作，成立了以局党组书记、主席宾琳同志为组长的信访工作领导小组，并明确1名副主席具体抓好信访工作，办公室负责日常信访工作。

(二)认真做好信访案件的处置工作。

我会将信访案件处置、努力化解信访引起的矛盾作为重点工作来抓。20xx年下半年以来共接待群众来信来访案件5起，做到了件件回复或告知信访人。同时还按时、按质地办结上级妇联转来的案件，未出现任何拒办、拖办的情况。加强初信初访的排查调处工作，工作中，我们注重做好调查排处，摸清情况，掌握动态，及时发现信访苗头，及时处置，确保把问题化解在本范围之内，无一出现越级xx重复xx的案件，做到了让群众满意，让社会认可，让领导放心。

(三)完善工作制度

一是完善了《信访工作制度》保证信访工作有章可循，坚持以制度管人管事；二是制定了矛盾纠纷排查工作制度，定期对区进行排查；三是建立了工作报告制度。加强信访工作报告，特别是典型、重大的信访信息，力求做到不过夜。

一是经费落实不足。经费的缺乏，阻碍了信访工作的进一步开展。我们将加大宣传力度，提高各级领导对妇女信访工作的重视程度，提高信访工作经费投入力度，从而改善接访工作环境。

二是信访员素质亟待进一步提高。高素质的信访员是做好信访工作的重要条件，我们将有计划的对信访员进行法律、信访接待、心理咨询等方面知识的培训，提高信访员接访水平。

三是调查研究力度不够。不深入调研就没有发言权。我们将加大调研力度，经常深入基层，了解妇女群众最盼、最忧、最急的问题，不断完善工作体制和工作机制，在拓展代理范围，丰富帮办内容，深化帮办服务方面进行新的探索，为维护妇女权益，促进社会和谐稳定做出不懈努力。

信访基础业务自查工作报告 业务自查工作报告篇四

意见和措施

省分公司：

一、分析原因，统一认识。**中支从2011年初开始重点发展车行业务，下大力气进行公关维护，但车行业务发展仍然相对较为落后。截至到2012年7月31日，全市共签约车行14家，保费收入仅达到155.54万元，落后序时进度41.05个百分点。网点覆盖率低，网均产能低，缺乏专业的车行销售队伍等问题是我中支车行业务发展落后的重要原因。车行渠道作为公司的核心渠道之一，努力建立和打造一条低成本、高产能的渠道，是我中支在今后的车行业务发展中的目标和方向。

二、周密计划，扎实推进。车行渠道发展总体计划为：建立专业化车行团队，努力在年底前完成900万的车行渠道保费任务。我中支根据省公司的督导意见和整改要求，在团队建设、网点开拓等方面制定了以下措施：在团队建设方面，计划市区营业单位拟成立1个或1个以上车行专业团队，县区营业单位成立1个专业团队或兼职团队，要求专业车行团队年保费规模达到100万以上，兼职团队年保费规模达到50万以上。

在网点开拓方面，依托中国人寿的品牌优势，坚持走“合作、发展、共赢”的品牌合作之路。从“建立品牌优势、延伸服务价值、共享客户资源”三方面出发，与车行共谋发展规划，让车行清楚地知道我们可以做和怎么做。我中支将以经营效益作为合作根基，利用一切资源，加大对管理规范、市场占有率高的大中型车行公关力度。根据全市的车行分布，对各营业单位制定明确的拓展计划和销售方案，争取在年底全市网点覆盖率达到20%。

在保费任务完成方面：以建立车行专业团队为基础，各营业单位选择一家以上车行作为重点合作以及车行业务发展的切入点，逐个突破，不断提高服务水平，提升服务质量，整合公司资源，提升与合作车行的关系，定期和合作车行召开联席会议，及时解决合作中存在的问题，确保在年底完成900万的车行渠道任务目标。

三、落实责任，政策激励。

在专员队伍建设方面，车行专业团队给予专员及出单员各一名的政策扶持，兼职团队给以一名出单员的政策支持，年保费规模200万以上以上增加一名专员。在人才引进方面，从整体来看，目前我中支车行渠道缺乏管理和销售人才，很大程度上制约和阻碍了车行渠道的建设与发展。为了引进人才，我中支在薪酬方面做了较大的调整，车行专职人员年保费50-80万以上底薪1000元，80-100万1500元，100-200万2000元，200万以上3000元，并且绩效不低于实收保费的1%。

三、当前车行渠道发展瓶颈和存在问题

（一）车行业务数据失真。目前**车行除较大4s店外,大部分车行没有办理兼业代理许可证,并且今年保监局暂停了非金融类机构申请兼业代理许可证的业务,致使很多车行业务都挂在代理人项下,造成业务数据不真实。截至7月底,与我司签约的车行数为14家。经统计,全市1-7月份车行业务(包括个人代理、银行邮政等渠道)保费收入487.17万元,但体现在车行业务项下的仅为155.54万元。因部分车行业务未体现在车行渠道项下,造成数据不真实,影响了车行业务数据。

（二）车行渠道拓展及维护费用居高不下。目前保费规模较大的车行都有两家及以上的保险公司进驻,原有的保险公司与车行内关系维护都比较到位,并且配备给车行的人员都比较充足。另外一些小公司不惜以高额的手续费及市场费用抢占店内份额,造成我中支与车行合作的基础不够稳定,合作行为存在短期化和随意性。我中支现在专职车行渠道的销售人员较少,费用紧,开拓新的车行需要做出更大的努力,这也一定程度上也制约了车行业务的发展。

相信在上级公司的正确领导下,**中支一定能实现低成本、高产出、管理优良、内控严密、服务效益良好和人才资源充沛的车行渠道建设目标!

以上为我中支在车行渠道的整改措施,不妥之处,请指正。

信访基础业务自查工作报告 业务自查工作报告篇五

为了进一步加强干部队伍作风建设,营造求真务实、干事创业的良好工作氛围,根据省委办公厅相关文件精神,结合《深入开展治庸问责工作实施方案》的要求,业务处全体干部职工本着实事求是的原则,在9月份积极开展了一系列自查自纠活动。

每周五上午，业务处在治庸问责工作领导小组副组长赵家涛的指导下，由处长召开本部门干部职工谈心会，对本周部门工作中出现的庸、懒、散、软现象进行查找。全体干部职工对照自身的职责要求，通过“自己找、上级点、互相帮”等方法，全面查找个人在思想认识、工作作风、能力素质、服务质量、发展环境等方面存在的突出问题，深入剖析问题根源。

（一）在部门的日常工作中，一些同志存在部分“不求过得硬，只求过得去”的心理，觉得干多干少一个样，对自己的工作能力没有充分发掘，没有为自己的工作树立一个严格的要求和尺度。

（二）一些年轻同志对工作缺乏经验，而且在对自己工作能力的培养上不够下功夫，应付日常工作的时候还能够过得去，但遇到难题的时候有“点子不多，能力不足，办法不够”的现象存在。

（三）部分同志不够注重对自己工作能力的培养，八小时之外没有主动的去开展学习工作，没有形成良好的读书习惯，读书的时候也没有带着一颗学习之心，部分存在“不学习，不读书，不实践”的情况。

（一）要改进部门工作作风，求真务实，狠抓落实。端正良好的工作态度，积极进取，将招商引资工作落到实处，严禁杜绝形式主义。深入了解当前形势，培养正确的价值取向，拓宽政务信息工作的信息来源渠道，加强与省政府综合处、信息处的沟通交流，明确信息源的采集要求，提高信息的质量。总之，要在今后的工作中，着力提高自身的思想、政治、理论和专业素养，增强责任感、使命感和紧迫感，开拓进取，全面推进，使工作取得更好的成绩。

（二）年轻同志要树立开拓创新思想，养成勤于思考的习惯，增强工作主动性，对工作敢想敢干。平时多和老同志交流，

学习他们的做事方法和理念，老同志丰富的经验值得学习，遇到难题要积极请教，不怕出丑，不怕丢人，不懂就问，在不断的学习中提升工作技能，形成自己的工作思路和工作方法。工作中要积极研究新情况，解决新问题，闯出新路子，创造性地开展工作。

（三）全部门要进一步提高对政治理论学习重要性的认识，增强学习的自觉性。在不断提高自身政治理论水平的时候，注重将理论与工作实践相结合，做到学以致用，学用相长。克服和纠正轻视理论学习倾向，纠正理论学习不够深入的问题，更加自觉处理好工作和学习关系，深入系统的学习理论知识，进一步掌握精神实质，指导好工作实践。用树新风、强作风的标准对照检查自己，约束自己。

在自查自纠和整改过程中，要切实增强业务处干部的责任感、紧迫感和危机感，提高履职能力和工作效能。要大力解决“有能力不想做事、不主动做事、不认真做事，没有能力想做事做不好事、做不成事”的现象。全面落实各项整改措施，积极配合治庸问责工作领导小组的统一部署。做到边查边改，边查边建，力求实效，进一步提高服务质量，改进工作作风，优化发展环境。欢迎治庸问责工作领导小组和相关部位的监督。

二〇一一年九月