

2023年转职新岗位工作计划和目标(优质5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

转职新岗位工作计划和目标篇一

到了新岗位，就要写个人工作计划，小编给大家整理了新岗位个人工作计划范文，希望对大家有用。

从司法部门到县政府办公室，自己的工作内容，工作性质，服务对象都发生了变化，面对的将是一个压力大、竞争性强的工作环境，要适应新的工作需要，按照新形势下办公室工作的要求，优质、高效的完成各项工作任务，只有不断加强学习、加强锻炼，全面提升自身的素质与能力，为此，制定个人工作计划，促使自己进步。

今年是在新的工作岗位工作的第一年，是熟悉工作，积极参与，认真履职，探索方法，积累经验的一年，这一年中必须做到“一个转变，一个明确”，即转变工作角色，明确工作职责。

转变工作角色：参加工作近十年了，但是自己从事的工作一直都相对单一，以至于对其他行业的工作所知甚少，以至陌生，县政府办公室作为全县的核心机构，工作涉及到全县各行各业，对此，在思考问题，处理事情时，必须跳出以前在部门的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色。

明确工作职责：按照办公室对自己工作安排，尽快熟悉自己的工作和职责，一是熟悉县政府办公室的各项规章制度，明确工作要求；二是熟悉县政府办公室总体工作及相关业务年初工作目标，明确工作任务；三虚心听取办公室其他同志的指导，善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序；四要认真与科室其他同志总结前期工作，明确工作努力方向。

在明确工作职责、工作任务，熟悉工作方的前提下，明年，必须进一步加强自身锤炼，做到政治素质、业务能力、工作绩效“三个提升”。

提升政治素质：一是要善于从政治角度看问题。无论面临的情况多么复杂，要坚持从政治角度分析判断问题，保持清醒头脑。二是要保持政治敏锐性。密切关注时事、了解时事，通过网络、报刊、电视等，敏锐把握各项方针政策动向，保持工作的主动性。三是要树立高尚的政治品格。做到眼界宽广、胸襟广阔、淡泊名利、甘于奉献、坚持原则。

提升业务能力：一是提升写作能力。加强理论学习，注重平时公文写作中的锻炼，注意办公室其他同志撰写材料的学习，能较好完成交办的新文件拟稿任务。二是提升语言表达能力。加强说话训练，做到汇报工作准确、简洁、清楚。三是提升办事能力。准确领会工作内容，勤于思考，能按照工作职责或领导交办事项要求，较好的完成任务。

提升工作绩效：虚心听取领导、同志、部门等对自己工作的意见和建议，总结经验教训，提高工作效率，优质的完成各项工作。认真做好调研、信息报送等工作，能超额完成办公室下达的工作目标。

加强学习，确保思想上的先进和作风上的优良；加强锻炼，促进服务意识和业务水平进一步的提高。服从组织、领导安排，善于思考、积极创新，能独立且出色完成各项工作。

1、加强学习。学习是历史使命，选择学习就是选择进步，忽视学习就是忽视进步，放弃学习就是放弃进步，要把学习作为终身任务和长期实践的行为，要通过学习达到“身强体健”。一方面要加强马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想的学习，运用马克思主义的立场、观点和方法来改造主观世界，端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻党的指导思想的自觉性和坚定性。另一方面要加强办公室业务知识的学习，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一。

2、踏实工作。只有踏实工作，才能创造业绩，只有艰苦奋斗，工作才会不是一句空话。坚持“两个务必”是一个党员的根本作风，无论在任何时候都要坚持艰苦奋斗，都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应饱满的热情，充沛的干劲，投入工作中，切切实实履好职，认认真真服好务。

3、善于调研。调研是保证自己头脑清醒，认识超前，工作进步的有效途径。在繁忙的事务工作中，自己应合理安排，抽出时间对自己所从事的工作进行调查研究，从不同的途径了解自己的工作情况，针对实际工作中存在的薄弱环节，改进工作方法。要善于调研，乐于调研，通过调研不断丰富自己的知识结构，加强自己对全县社会经济发展和方方面面工作的熟悉，提高处理工作的能力。

4、勇于创新。创新，是民族进步的灵魂、事业发展的动力；创新，使人始终充满活力与朝气。作为一名党员、一名办公室工作人员，在方针政策、规章法纪、制度程序范围内，为提高工作效率、工作质量，更应在工作方法等方面积极作出新的探索，在自己的工作岗位上创造性地开展工作。

新的工作、新的挑战，新的起点、新的机遇。我相信，在单位领导的指导下，在办公室其他同志的帮助下，通过自己的不懈努力，一定会正确面对挑战，把握机遇，使自己不断进

步，成为一名新形势下合格的办公室工作人员。

1.个人岗位工作计划范文

2.新岗位个人工作计划

3.教师个人岗位练兵工作计划

4.综合管理岗位个人工作计划

5.政府新岗位个人工作计划

6.新入职员工个人工作计划

7.个人简历新的印象

8.新一年个人工作计划

转职新岗位工作计划和目标篇二

以《初中数学新课程标准》为依据，全面推进素质教育。数学是人们生活、劳动和学习必不可少的工具，能够帮助人们处理数据、进行计算、推理和证明，数学模型可以有效地描述自然现象和社会现象；数学为其他科学提供了语言、思想和方法，是一切重大技术发展的基础；数学在提高人的推理能力、抽象能力、想像力和创造力等方面有着独特的作用；数学是人类的一种文化，它的内容、思想、方法和语言是现代文明的重要组成部分。

学生的数学学习内容应当是现实的、有意义的、富有挑战性的，这些内容要有利于学生主动地进行观察、实验、猜测、验证、推理与交流等数学活动。内容的呈现应采用不同的表达方式，以满足多样化的学习需求。有效的数学学习活动不

能单纯地依赖模仿与记忆动手实践、自主探索与合作交流是学生学习数学的重要方式。由于学生所处的文化环境、家庭背景和自身思维方式的不同，学生的数学学习活动应当是一个生动活泼的、主动的和富有个性的过程。

1、分式的重点是分式的四则运算，难点是分式四则混算、解分式方程以及列分式方程解应用题。

2、反比例函数掌握反比例函数的概念，性质，并利用其性质解决一些实际问题。进一步理解变量与常量的辩证关系，进一步认识数形结合的思维方法。

3、勾股定理：会用勾股定理和逆定理解决实际问题。

4、四边形的重点是平行四边形的定义、性质和判定，难点是平行四边形与各种特殊平行四边形之间的联系和区别以及中心对称。

5、数据描述

1、加强教学“六认真”，面向全体学生。由于学生在知识、技能方面的发展和兴趣、特长等不尽相同，所以要因材施教。在组织教学时，应从大多数学生的实际出发，并兼顾学习有困难的'和学有余力的学生。对学习有困难的学生，要特别予以关心，及时采取有效措施，激发他们学习数学的兴趣，指导他们改进学习方法。帮助他们解决学习中的困难，使他们经过努力，能够达到大纲中规定的基本要求，对学有余力的学生，要通过讲授选学内容和组织课外活动等多种形式，满足他们的学习愿望，发展他们的数学才能。

2、重视改进教学方法，坚持启发式，反对注入式。教师在课前先布置学生预习，同时要指导学生预习，提出预习要求，并布置与课本内容相关、难度适中的尝试题材由学生课前完成，教学中教师应帮助学生梳理新课知识，指出重点和易错

点，解答学生预习时遇到的问题，再设计提高题由学生进行尝试，使学生在学习中体会成功，调动学习积极性，同时也可激励学生自我编题。努力培养学生发现、得出、分析、解决问题的能力，包括将实际问题上升为数学模型的能力，注意激励学生的创新意识。

3、改革作业结构减轻学生负担。将学生按学习能力分成几个层次，分别布置难、中、浅三个层次作业，使每类学生都能在原有基础上提高。

4、课后辅导实行流动分层。

转职新岗位工作计划和目标篇三

以省公司提出的工作目标为指针，以寿险业务发展为中心，以城乡网点建设为重点，全面促进营业部寿险业务工作持续、健康、高速发展；在内强素质、外树形象上，公司品牌宣传上，经营管理水平上，业务队伍的专业素质上下功夫，顺利完成营业部的评级，同时圆满完成上级公司下达的全年任务目标而努力奋斗。

二、工作目标

1、建立健全营业部农村营销网点。年内将在现有业务队伍基础上，新育成3名业务总监，6名高级业务经理，12名业务经理，资深理财顾问达到100人(其中上半年完成45人，下半年完成55人)。完成城区两个营销分部、4个主要农村网点的高立工作；积极拓展渠道，将保险协保员制度建立健全，将协保员队伍发展到200人，准股东队伍争取扩大到100人。

2、全年寿险价值保费考核目标360万元，奋斗目标450万元。

3、组织举办10期新人班，20场以上的创业说明会，30场以上的产品说明会，40场以上的客户联谊会。

- 4、建立健全营销网点管理办法，制定具体的实施方案与措施。
- 5、加大广告宣传力度，实现电视宣传加标语、横幅、宣传单的立体式广告宣传，迅速的打响品牌。
- 6、设计制作一套简单实用的展业手册和增员手册，为业务员提供一些较实用的营销工具。

三、方案措施

1、战前动员——树立必胜的信念，抢抓机遇、直面挑战

通过各种会议，将公司的伙伴代理制、公司的市场竞争优势，保险市场的发展道理讲深讲透，保持观念新、万事新，从而变被动经营为主动经营；同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理提供良好依据。

2、点将布阵——组建营销服务分部，选拔和培养专职管理人才

组建两个城区营销服务部，四个农村网点服务部。形成竞争格局，在竞争在锻炼和培养人才，形成一支人才辈出的中层业务管理骨干；为业务达标的服务部提供良好的展业平台，同时出台服务部管理方案。

3、签订军令状——实行目标管理，任务责任细分到月到到人

与各管理部门签订全年目标管理责任状，做到目标明确、奖惩有据，增强全体主管带团队冲刺全年业务的信心；将全年任务目标细分到每月，在开业务启动会时，分配到各服务部。通过每月的工作总结会、周主管会、晨会、圩会的绩效分析，追踪团队目标达成情况。

4、招兵买马——开展增员活动，发展兼职协保员队伍

前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。形成公司良好的“月初增员，月中培训，月尾大举绩”工作机制。在全县经济基础较好的200个行政村挑选200名较有知名度和美誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大公司人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

5、精兵强将——加强基础管理，培训业务精英骨干

从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等方面入手，加强基础管理培训，务必使各项工作有序开展，形成规律性的工作习惯，实践和探讨“活动率管理”和“举绩率管理”。建立有针对性的培训体系，对新人有“新人培训班”、“创业说明会”。对理财顾问级别以上的人员有“理财顾问基础培训班、提高班”“精英战斗营”“职业生涯规划班”；对各级主管有“管理知识培训班、管理技能提高班”，针对考证有“资考辅导班”等。

认真办好每场“产品说明会”和“创业说明会”。为业务人员搭建一个理想的销售平台，确保每场会议的质量和效果，每场会议前要求进行细致认真的准备。通过各种形式举办产说会，充分利用各种时机，每月定期兴办一期节日主题说明会。将客户请进来的同时还要走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、乡村座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

7、论功行赏——开展业务劳动竞赛活动，奖勤罚懒，优胜劣汰

制定营销服务部管理方案，制定好利益与业绩挂勾的方案，形成良性竞争氛围。

转职新岗位工作计划和目标篇四

一是全面贯彻总公司“积极均衡、整合转型、创新超越”的总体工作方针，积极落实总公司关于实施员工职业素质提升工程的指导意见，构建学习型创新型企业，搭建优秀的人力资源支持平台，加大人才培养力度，建立人才培养机制，全面提升员工职业素质。

二是转变思想观念，积极适应市场竞争的需要，继续加强竞争意识和危机意识教育，引入激励机制，巩固原有险种的市场份额，积极开拓新业务、新保源。

三是加强与政府和有关部门的沟通，提高政府领导对保险在经济社会发展中重要作用的认识，积极取得政府和有关部门的支持，优化保险发展环境。

四是进一步强化服务意识，努力提高服务水平，改善外部展业环境。建立客服人员日常培训体制，努力提高服务技能和服务水平。同时加大理赔查勘力度，努力挤干理赔水份。

五是加强团队建设，营造事业留人、感情留人、待遇留人的发展环境，激发员工对公司的认同感和归属感，保持高度稳定。进一步搞活用人机制，坚持打破身份界限，不拘一格用人才，确保人尽其才，才尽其用。

六是加强与各代理单位的沟通，使之尽快发展起来，达成双赢。

七是加强对农村网点的指导，尽快提高产能，积极联系党委、政府，建设其他乡（镇）网点，并维护好，建一个，出成效一个。同时进一步加大“中国人寿保险先进村”建设力度，并顺利验收，让广大农民群众更多地得到中国人寿的优质保险保障，感受到党和政府的关怀。

八是继续抓紧抓好安全教育、法制教育、党风廉政建设工作不放松，加强管理，杜绝各类经济、治安、刑事案件的发展，降低管理风险，确保后方稳定。

这就是中国保险人的豪言壮志，正是这样敢争第一的精神，在激烈的市场竞争中不断发展壮大，不断自我超越。我们坚信，在新的一年里我们将继续发扬吃苦耐劳、勇于拼搏的精神，勇攀高峰！

本人20xx年工作计划如下：

一、加强业管工作，构建优质、规范化的保险服务体系

承保是保险公司经营的动力源，是风险管控、实现经济效益增加收入的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将强化业务管理工作，提升承保风险管控能力。

1、对承保业务快速高效地进行审核，利用风险管理技术及合理的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情况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。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进

行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

经过去年的努力，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□20xx年里将严格规范工作，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，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、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

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□20xx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20xx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。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，为公司实现效益化奠定良好的基础。

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20xx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。

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。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌

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。20xx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20xx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。让银行充分地了解品牌的优势，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。

承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在19年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作质量，建设一流的服务平台

我们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。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固市场占有率，扩大市场占有面

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、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。20xx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、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。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，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20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在以前的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为19年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力

今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作的需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。20xx年是全新的一年，有望通过我们全体员

工的努力让公司进入一个全新的发展阶段。

一、加强自律管理，维护保险市场秩序

按照全区保险工作会议的精神，根据保险市场的实际，补充完善了两项自律协议。协会始终坚持以监管部门的监管文件及自律协议为指南，以强烈的事业心、责任感、敢抓敢管的精神状态，通过加强自律管理，为会员公司营造依法经营、有序竞争、诚信服务、共同发展的良好市场环境。

1、以检查及落实整改为推手，促进市场秩序逐渐好转

协会组织各会员公司成立业务检查小组对竞争激烈的学生险业务、车险业务开展了业务检查，而且一年比一年深入，对检查发现的问题着重抓落实整改。

2、以自律协议为措施提高公司公平有序竞争的自觉性

二、加强摩托车交强险自律

20xx年，关于保险公司委托非法中介和个人销售摩托车交强险保单的现象尤为突出，严重扰乱了摩托车交强险市场的正常秩序，为促进我市摩托车保险业务平稳较快发展，协会多次召开车险专业委员会会议，研究出台了自律协议，明确了办理摩托车交强险的场所和人员，规范了摩托车交强险保单的管理和使用，同时制定了违规处罚的具体办法和措施。

三、共同努力促进市场秩序明显好转

20xx年我市财产险市场业务逆势上升，这是规范经营的结果，是协会与各家财产险公司共同努力的结果。以前那种以要素不全、降费或变相降费、讨价还价、随意使用费率浮动系数承保；以应收不收、阴阳保单、退费、扩大赔案、假案、假发票等手段套取费用；以高手续费争抢业务的无序竞争行为

日趋减少，市场竞争逐步回归到公平和理性上来，从而使保险资源得到更好的保护和开发，大大减少无谓的成本开支。可以说，目前的保险市场秩序是近年来的时期。

1、以实施见费出单为重点，全面落实车险业务管理制度

为加强和提升财产险公司的管理水平及服务质量，提高车辆承保质量，预防病从口入，协会及时召开车险专业委员会会议。

2、公平公正严格处理违约经营

分别对违犯自律协议的家公司和相关人员进行通报或处罚，有效促进了我市保费收入的大幅增加和效益的明显改善，促进了行业团结进一步增强，使业内无序竞争、同行生嫉妒、相互指责行为基本克服。

转职新岗位工作计划和目标篇五

大队领导班子存在的问题：

(一)、政治理论学习不够深入，重业务、轻学习。

大队领导班子在学习和执行党的路线方针政策以及分局党委的决议方面做得不够细致。平时领导班子能够学习“三个代表”、科学发展观和党的各项精神，虽然制定了学习制度，但由于业务工作多，便产生了以干代学的思想，总以工作忙、任务重、压力大为缘由，没有把学习摆到重要的位置，存有重“业务”轻“学习”的思想，把学习教育当成额外负担，学习的高度和深度有所欠缺，造成大队领导班子成员政治理论功底浅薄。

(二)、思想政治工作研究的不够透彻，工作方法过于简单。

大队领导班子在坚持“两手抓、两手都要硬”的方针贯彻上落实的不好，重业务工作而忽视队伍建设的问题没有从根本上得到解决，忽视了对队伍的严格要求、严格管理与严格教育。领导班子对自身建设抓得不紧、不实，模范表率作用发挥得不好，对民警要求不严，失之过宽。

大队领导班子成员经常性的思想政治工作还比较薄弱，对如何搞好刑警队伍的思想政治工作研究的还不够，方法陈旧，新办法、新招数不多，针对性、实效性不强。

支部与党员、班子与民警缺少沟通，民警在思想上、工作上有了波动和矛盾也没有及时开展谈心活动，监督民警履行义务的能力还有待进一步提高。

(三)、围绕刑侦中心工作的堡垒作用发挥的不够充分。

大队领导班子成员习惯于上级安排一项工作完成一项工作，彼此之间缺少一定的交流，疲于应付眼前的工作，缺乏工作主动性，领导班子在开展工作时习惯当“传声筒”，“照葫芦画瓢”。

领导班子尽管在工作中投入不少精力，但还未做到全力以赴。在日常工作中，满足于基本上想到、做到，却没有完全做到事无巨细、事必躬亲，把组织协调作用发挥到极致，而以基本满意为最终目标，缺少更高标准、更严要求。

(四)、各项管理制度落实的不到位

大队现有的管理制度针对性、操作性不太强，行政管理和执法办案制度建设和内外监督制约机制还有待于进一步完善。

大队的激励机制未形成，对民警的教育和管理抓得不紧，整治监督措施不力，对民警的引导、与民警的交流较少，对民警的鼓励措施不到位，充满热情、充满责任的氛围未能有效

形成，造成部分民警对自己放松要求，工作作风懒散、纪律不严明，出工不出力、在职不尽心、在位不尽职。

(五)、联系民警、关心民警的工作做得不细致。

大队领导班子不能经常密切联系民警，没有深入中队倾听民警对领导班子的批评和意见，没有充分调动民警的工作积极性和创造性。

领导班子忙于应付日常业务，对民警的关心爱护不够细致，表现在谈心谈话随意性大，对民警的疾苦了解不全面，对民警的思想动态掌握不及时，民警的进取心得不到鼓励，民警的家庭繁琐困难、心事不能充分倾诉，在一定程度上影响了民警对领导班子的信任和工作积极性。

究其以上五个方面存在的问题，根本原因是大队领导班子放松了政治上的高标准和严要求，放松了作风锻炼和修养提高，工作作风不扎实，工作能力不强、工作标准不高，自身要求不严，管理水平欠缺，缺乏责任感、危机感，个别成员在工作中得过且过，不求无功，但求无过，有事不关己高高挂起。

整改措施及下一阶段工作重点

(一)、加强领导班子建设，充分发挥核心作用。

重点解决大队领导班子的自身建设和管理不力的问题。大队领导处在带队伍的第一线，工作任务重，对民警影响直接，所以要努力提高领导班子成员的政治理论水平和管理能力，彻底改进工作作风，严格要求自己，做到自身正、自身净、自身硬，为队伍规范化建设发挥模范带头作用。

领导班子要切实肩负起队伍管理责任，要牢固树立“不抓队伍是渎职，抓不好队伍是失职”的理念，坚决纠正“睁一只

眼，闭一只眼”等不负责任的思想 and 做法，做到敢抓敢管、善抓善管，对问题不回避、不掩盖，对民警严到位、爱到位，该教育的及时教育，该提醒的及时提醒，该批评的及时批评，该处理的及时处理，绝不可稀里糊涂当领导，稀里糊涂带队伍。

(二)、规范领导班子的理论学习，提高领导素养

方面加强业务工作，一方面加强政治学习，保证领导班子及时吃透党的精神，掌握扎实的政策理论水平，从而转变观念，加强作风建设，提高行政效能。

(三)、狠抓思想教育，在筑牢思想道德防线上下功夫。

要把思想教育贯穿于业务工作的始终，开展执法办案纪律教育，增强民警的勤政廉政意识。开展执法为民的职业道德教育，树立以民为本思想，杜绝“冷、硬、横、推”现象。开展与业务岗位相关的法律、法规、执法规范的学习，预防和减少违纪问题的发生。开展“五条禁令”和公安机关队伍管理有关规章制度的学习和教育，保证政令、警令畅通。开展大队领导与中队干部、中队干部与民警勤政廉政谈心交心活动，建立和谐警营关系，从而提升大队的整体战斗力。

(四)、改进工作方法，加强内部组织协调能力。

大队领导班子要认识到团结协作是刑侦工作的重要法宝，要树立一盘棋思想，要自觉围绕工作目标和中心任务，大事共商、各负其责、互相支持、互相配合、理顺关系、搞好协调。在日常工作中，要认真调查研究，沉下身子，静下心来，摸透情况，认真分析，理清思路，研究对策，培养求真务实的工作作风。根据队伍和民警的思想状况及特点，不断调整工作思路，改进工作方法。

(五)、明确岗位职责，建立健全和完善各项规章制度。

一是完善重大事项集体研究制度，落实民主集中制。二是落实领导干部一岗双责制度，强化领导抓队伍管理的责任。三是建立完善民警勤政廉政讲评考核制度，对于发现的违法违规苗头性问题，要及时进行打招呼、诫勉谈话。四是落实队伍状况定期分析制度，对民警的思想、工作、生活和社会交往情况进行了解掌握，及时发现苗头性、倾向性问题，消除违法违规隐患。五是强化执法监督，严肃查处民警在执法办案过程中出现的违反办案程序等问题。六是从民警的言行举止、警容仪表、内务卫生、条令条规、规章制度严起，强化日常养成，确保纪律条规的严肃性，确保做到令行禁止，形成以制度管人，以制度管事的长效机制。

以上就是刑侦大队对领导班子的自查剖析和整改措施，请分局党委相信我们，通过整改，我们一定能转变思想作风、领导作风和工作作风，狠抓队伍建设和业务建设，将刑侦大队领导班子建设成一支廉政勤政、团结进取、务求实效、作风优良，让局党委和全体民警满意的领导班子。