

2023年医保整改报告(精选7篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

饮料月度工作总结和工作计划篇一

总结不是全公司上下一声命令、各自为政、人人齐动手、像大跃进一样在限定的时间段内完成而应该是在进行年度总结之前公司召开动员大会将任务部署的同时提出相关要求按照一宏观、二微观、三宏观的顺序操作。第一个宏观是指在要求下公司老总、部门老总、个人就可以同时构思自己的大纲微观就是从上到下的公司所有人做自己个人的年度工作总结第二个宏观就是从下往上即从个人到部门、从部门到中心、从中心到公司的顺序进行总结。这是因为没有标准要求总结就会五花八门没有个人总结部门总结、中心总结和公司总结就会变成部门和公司领头的事情会变得没有参考依据会变成空中楼阁的杜撰。有了这个顺序大家都知道所有更高一个层面的总结都是对其属下的所有人的工作总结公司的总结不是总经理个人年度工作的总结而是全体公司员工年度工作业绩和问题的总结。

二、公司层面的总结

- 1、经营利润和净利润指标状况
- 2、财务指标发生的一系列变化
- 3、投资企业/项目的建设及调整
- 4、产品和产品线目标状况

5、客户与市场目标状况

6、各子公司的权益或/和各部门的效益

7、组织建设状况等因素

8、以及其他大众股东或员工关注的重要因素。谈以上总结要以经营结果为导向要以事实为依据要数字化、图表化、逻辑化表达要对比年初的计划出百分比要尊重客观投资与经营环境现实。公司年度总结不仅要谈数字和结果还要分析经营过程比如全面经营质量的改善状况较上一年度比较、年初和年中的重大决策方针的执行与问题点还要进行横向与纵向的对比分析。公司总结既要肯定成绩又要发现问题既要记录值得表扬的重大事件和人物又要对触犯高压线的行为进行批评警示既要检讨过失又要表现成长收获既要总结过去又要部署将来。需要注意的是公司总结是否通过与工作业绩是否通过不是一回事尽管都需要董事会/董事长做出相关结论但前者是指报告的内容及方式是不是全面、数据是否客观真实、认知态度是否端正及检讨是否深刻准确后者是指总经理领导运营的企业的成绩是不是可以通过验收。

三、格式上要注意

无论是公司级报告还是中心/部门报告、个人报告年终总结都需要注意书写格式常见的格式包括标题、正文、署名和日期三个部分。标题包括单位名称、时间和内容如“关于某某公司20xx年度全面经营总结的报告”、“关于人力行政中心20xx年度工作总结的报告”等报告中可以有子专题报告子标题要写清楚内容如“人力资源工作总结”、“信息化建设工作的问题”等。

接下来就是正文。

全面总结的正文包括四个部分

2、成绩和问题成绩要说够问题要写透

4、今后的设想和打算。

这虽然不是总结的主要内容但通过做计划来对总结进行回应会让总结更有着落。

上述几部分顺序而下各自成章是全面总结的一种惯用写法。子专题总结只有在必要的时候才镶嵌进去以免有邀功请赏或过分谦虚的嫌疑以介绍经验为重点以论带叙首先逐条概括出经验/问题的中心要点然后加以说明情况、过程、做法的介绍用来充当经验/问题的论据成绩收获融合在经验的条项之内成绩中要带有问题问题中要带有反省。各条项之间不要孤立应该具有内在的联系。

最后要有署名和注明日期即要写上单位/部门/个人全称及完整的年、月、日。

四、原则上要注意

各级报告都要突出要点为此建议先写出大纲然后再把大纲中所涉及的事件加进去然后再细致地进行加工最后再进行文字的润色。遵循各司其职的原则不要超越自己的职责范围和权限去总结评价其他人的工作成绩或失误虽然有可能涉及到其他部门的配合但视线要盯着自己。检讨创新总结虽然要谈成绩与贡献但主要目的是通过检讨过去找出关键的问题和问题的关键同时应该拿出解决方案寻找未来的出路和成长的方向。

总结的内容一定要重点突出、心中有数总结的关键是要有重点要展现出自己的工作重点和亮点特别是要感应到上司的关注点把问题说得更详细具体。不要忽略细节尤其是一些重大事件的细节。通过细节的描述赢得上司的关注和理解毕竟上司在决策层有时并不能理解执行层的详细和苦衷这对于上司做未来决策会有帮助。

五、忌讳上要注意

忌讳事无巨细地描述把总结做成汇报性的. 大文章谁都没有阅读或者听取一定要突出重点。全年工作方方面面大小事情很多无需事无巨细地对所有工作进行总结芝麻西瓜一起抓。

重点应该是本单位、本部门承担的任务指标完成情况队伍建设情况以及为完成指标克服困难所采取的措施等。特别要注意用事实和数字说话数据要能够演绎并且能对得上分总计算做到有理有据。忌讳成绩注水要做到实事求是。总结成绩必须是事实成果的汇总归类和条理化既不能人为拔高注水膨胀也不能把别人成果拿来共享把年初工作计划变换口气当成绩来总结更不能笔下生花无中生有闭门造车。忌讳简单罗列要依事说理。工作总结不是简单地把工作量进行罗列汇总而是要通过总结上升到理性的高度来认识所做的工作要通过对全年的工作总结得出一般性规律形成有益的经验达成一致的认识使其对今后工作具有指导意义对他人具有借鉴作用没有经验体会的总结是不全面的、不完整的也是毫无价值的。忌讳回避问题要一分为二、敢于批判自己、正视自己的问题。总结的目的在于应用、发展和提高“成绩不讲跑不掉问题不讲不得了”。在总结成绩的同时要客观地查找工作中存在的不足和问题正视缺点以警示今后的工作少走弯路避免在将来的工作中犯同样的错误切忌“一路颂歌满地鲜花”切忌功劳是领导的、过错是员工的表现。忌讳个人英雄要体现全员参与。有总结才会有提高才会有进步。

工作总结不能靠领导杜撰、不能由秘书一个人来完成以免出现个人呈英雄尽歌功颂德而应该由各系统、各部门、各岗位共同来做。只有大家都来总结才能做到人人长经验个个有提高才能促进整体工作的协调健康发展。写好总结并不是多么困难的事情关键在于你没有养成写总结、特别是不断总结、反省和提高的习惯。

所以建议你首先养成不断总结的习惯每天工作之后、每天睡

觉之前思考一下今天作了什么哪些做对了该坚持、哪些做错了该改进把它们用文字记录下来然后一个星期再总结一次一个月、一个季度再总结一次不会花很多的时间关键是能够养成一种习惯习惯能成就一个人的个性个性就是态度态度决定一切包括未来。人是这样企业也是如此。

只有不断地练习，写好企业工作总结也不是一件特别难的事。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

饮料月度工作总结和工作计划篇二

北京_商贸有限公司

甲方：北京_商贸有限公司

法定代表人： 电话：

住 所：北京市东城区_号

乙方：

法定代表人： 电话：

住 所：

甲、乙双方本着平等互利，共同发展的原则，经双方友好协商，

签订酒水饮料销售合同，就乙方销售甲方的各类酒水、饮料达成如下协议：

第一条 甲方权利和义务

- 1、甲方为乙方提供酒水的正式授权经销商。(详见资质证明、营业执照副本及酒厂公司的授权经销书)。
- 2、甲方应及时向乙方提供宣传资料和技术支持，并承诺可随时向乙方提供酒水在销售过程中，所需的产品的所有证明文件及相关标准、质检报告等。
- 3、甲方提供经营产品的名称、规格、包装、价格等(详见报价单)，保证供应的所有酒类的质量及标识，保证所供产品质量达到国家行业要求标准。甲方拒绝提供假冒、伪劣、水货等产品，维护消费者的正当权益。
- 4、甲方对乙方的销售过程、销售方式和销售量，享有知情权。甲方将随时听取乙方对实际销售情况的报告和意见。
- 5、甲方有义务定期或不定期地对乙方进行业务培训指导，做好营销后服务工作。
- 6、乙方销售过程中，如出现产品质量问题，由甲方协助乙方与生产厂家联络沟通共同解决。

第二条 乙方权利和义务

- 1、乙方同意在经营范围内销售甲方经营的酒水饮料产品，并向甲方提供营业执照副本的复印件、法定代表人身份证明及相关资质文件。
- 2、乙方承诺遵守甲方提供的所有证明文件，要求及相关标准。
- 3、乙方承诺：如因乙方自身服务方面(非产品内在质量)的问题造成客户投诉，乙方自行解决。
- 4、乙方不得将由乙方的责任造成超过保质期或质量不完整的产品提供给消费者，乙方不得仿制或销售仿制的甲方产品，以保证双方合法利益，否则后果由乙方承担。
- 5、乙方在销售甲方产品时，不得损害甲方的形象、信誉、标识等行为。乙方只在自己经营的区域内，销售甲方的产品，不得转售市场，否则将承担由此产生的一切后果。
- 6、乙方应积极配合甲方和厂家在乙方经营区域内的推广活动，乙方应向下级代理商、零售商和最终用户发布甲方各种新产品信息，并在本地区内积极宣传推广。

第三条 销售产品的意向

乙方在双方合作期间约定销售甲方提供如下产品：

红酒类： 等洋酒系列品牌；

啤酒类： 等系列产品；

饮料类： 等。

第四条 产品价格

北京地区按照厂家规定货价(详见报价单)。如产品调整价格，甲方有权根据市场连动调整价格，但必须提前通知乙方，此

行为不构成违约。凡不执行统一价格，低于标准价格的产品，厂家和甲方不提供销售奖励和优惠政策。

第五条 定货、送货与退货

1、甲方在正常业务情况下，每天分 3个时间段 向外发货，甲方接到乙方电话或传真定货通知后，保证24小时内将乙方所定货及时送到乙方店中。如未按时送达而影响乙方经营，乙方有权要求赔偿，以发货单上日期为准。

2、如临时增订或非约定范围内的产品，乙方应向甲方说明情况，双方协商解决。

3、乙方收到货物后应当面立即验收并签收，发现问题当即处理，否则应视为收货无误。保质期应在进货时验证，如要调换新产品应在保质期临界一个月前提出，否则不得退还，甲方将不承担责任。

4、乙方如发现质量问题，应当及时通知甲方并封完好样品，做为凭证以利于同厂家交涉解决。

5、双方确认：乙方工作人员 为乙方收到货物的签收人。如果乙方收货人员发生变动，应及时以书面形式向甲方说明。

6、乙方退货时，须和甲方的业务员沟通。乙方向甲方所退的货，须保存有甲方完整的标识，并保存有完整的包装，否则，甲方不接受乙方的退货。

第六条 结算方式

1、 结算方式原则为现结，货款数额以发货单为准，即货款当面兑付。

2、 结算方式为批结的，即第二次送货时结清第一次的货款，

货款数额以发货单为准，结款期限最长不得超过30日。

3、 双方同意月结的，每月 日为对帐日，每月 日为兑款日，结款数

额为对帐单的全部金额。乙方不能按时兑现货款，经甲方催告后仍未兑现的，甲方有权暂时停止供货，待货款结清后继续供货。

4、 双方确认：甲方工作人员 向乙方收取货款。

第七条 合同解除与违约责任

1、 如果甲方发生下列情况之一时，乙方有权单方解除合同。

a.甲方不能按照合同及时供货影响了乙方的正常经营。

b.甲方提供假冒、伪劣的产品被顾客投诉，确认属实。

2、 如果乙方发生下列情况之一时，甲方有权单方解除合同。

a.乙方不能按双方约定按时支付货款连续超过两个月的。

b.乙方经营的主要财产或经营业务转移、转让及资产或信用方面发生重大变化，丧失经营能力的□c.甲方为乙方唯一指定供货商，如乙方从其他渠道供货，则甲方有权收回对乙方的全部奖励和赞助费用。

3、 乙方未按照约定支付货款的，甲方有权要求乙方支付违约金，支付甲方

10% 的违约金(金额以对帐单/发货单为准)。

4、 如双方任何一方违反本合同，本合同将自动失效，违约

方应赔偿由此给

对方造成的经济损失。双方任何一方如因单方因素，要求停止履行合同，应提前一个月通知对方。否则应视为违约，应赔偿由此给对方造成的经济损失。

第八条 争议与解决

- 1、甲乙双方在本合同履行期间发生的争议，应当通过友好协商解决。
- 2、协商不成的，可诉讼解决。本合同约定甲方所在地法院为诉讼管辖法院。

第九条 合同有效期自 年 月 日起至 年 月 日止，本合同自双方当事人签署日起正式生效。合同期满后双方继续合作，视为本合同继续有效。

饮料月度工作总结和工作计划篇三

回首_年，从pet上市，到gdb品牌转换再到打击gy□整个流程做下来我们众志成城，上下齐心，真正创出加多宝的奇迹。我们这一年过的是最匆忙也是最有价值的一年，让我真正感受到我们gdb人团结一心的团队意识，英勇奋战的作战本领，不怕苦不怕难的斗智斗勇，总之gdb的团队是最优秀、最强大、最有企业文化氛围感、最有团队意识感的优秀队伍。

_年本人主要负责批发市场及商超维护。批发市场的开发主要是争取将我司销量做到最大的极限，另外利用批发的特点，弥补邮差商没有辐射到的点位。在今年的批发的维护中我很好的把握了本年度公司要求的销售节奏。前期将公司该压产品都压到了批发。但是由于pet后期动销慢，批发客户对该产品没有了十足的信心。同时我们坚持销量及形象两手抓，一是广宣，再者是陈列的维护。通过同事们一年的努力宣传，

目前无论终端店老板还是消费者都已经知道加多宝才是中国销量最好、也是最好喝的正宗凉茶。

客户方面，现有客户和我们有2年多的合作关系。我们对客户的性格、情况都有很好的了解，这对我们沟通和抵制gy产品有很好的帮助。gy聊城的第一个经销商由于没有可以压货的渠道，都直接撒手不干了。对于第二个经销商，也只是在铺货，并且效果特别的不好。

宣传方面：我们主要是做好我司形象在超市的维护及做好堆头及端架的维护，力求在形象上压倒gy。同时做好产品在商场的及时补单上货工作。力求将产品形象很好的展示给消费者。更加可喜的是现代全年的整体销量较去年增长了75%，对聊城的整体数据增长的贡献较为突出。但是对于现代gy的防御工作没有做好，所以在以后的工作中要加强对竞品信息的关注。

饮料月度工作总结和工作计划篇四

（一）. 种植业结构调整步伐加大。

20xx年我区本着农业增效、农民增收的原则，种植结构调整又取得较大进展，总播种面积***. **亩，其中，粮食面积**.*亩，占总播种面积的*. **%，比去年减少**亩，减少**.*%；经济作物播种面积***. **亩，占总播种面积的**.*%，比去年增加**.*亩，增加*. **%，其中棉花种植面积继续扩大为***.*亩，占总播种面积的**%，比**年增加***亩，增加**.*%；受土壤重茬的制约，西瓜面积减少到**.*亩，比去年减少***亩，减少了**.*%；粮经占地比由**年的*：**调整到*：**，种植结构更加合理。目前来看，棉花丰收在望，预产基本与去年持平。

（二）. 果品业布局优化。

不断对老果园进行嫁接改造，以水晶富士、水晶梨、美国红

地球葡萄等优良品种替代老品种，增加科技含量。优质果品形成规模，嘉禾果业集团已注册“嘉木”红提葡萄商标，“嘉木”牌红提葡萄被认定为**年第七届中国（廊坊）农产品交易会名优产品，产品已打入北京及南方市场。

（三）. 畜牧业发展势头强劲

截止到**月份，全区共存栏奶牛**头，比去年同期增加**头，增加**%；生猪出栏***头，比去年同期增加**头，增加**.*%，养猪积极性空前高涨，养猪效益好于往年，规模化养猪呈现良好势头，现存栏**头以上的养殖场（户）**个比上年增加*个。我区**村养殖小区正在加紧建设中，另外还有两个村正在谋划建设养殖小区。预计全年生猪生产将比去年有较大发展。由于禽流感的影响，鸡的存栏量相应减少现存栏鸡*.*万只（其中蛋鸡*.*万只，比去年同期减少*.*万只），今后鸡的养殖要向规模化发展，根据日前的养殖现状，预计全年鸡蛋产量及鸡出栏将低于去年。羊存栏**头，比去年同期增加**头，增加*.*%；全区奶牛养殖场（户）每天向加工企业提供优质鲜奶达**吨，建成奶牛养殖小区*个，国有奶牛场一个，六个机械化挤奶厅。

（四）南美白对虾养殖面积继续增加

自**年我区引进南美白对虾试养成功以来，管区领导十分重视，通过电视台录制节目广为宣传，聘请技术人员对养殖员工进行培训，加强技术服务，积极帮助养殖户购买优质虾苗，解决供水、供电等一系列措施，群众养殖积极性空前高涨，养殖面积逐年增加，**年南美白对虾养殖面积**亩，比**年增加**亩，增加**%。养殖成功率比去年提高**%左右，预计总体效益好于去年。

二、农业产业化经营情况

1. 大力发展奶牛业，实现乳品产业化。

近年来，我场遵循“突出特色、发展优势、培育龙头、强化带动”的思路，以产业化经营为突破口，围绕乳业立场，充分发挥三鹿乳业高效龙头的拉动效应，做大做强龙头企业，发展壮大龙型经济，不断增强辐射带动能力，收到了明显的效果。龙头企业**公司自从与**集团联营以来，充分发挥集团优势，经过近几年的发展，企业现有职工**多人，拥有固定资产**万元，是生产奶粉和保鲜奶的中型国有企业，加工设备有两条奶粉生产线，四条由芬兰依莱克斯德公司引进的超高温灭菌生产线，日处理鲜奶能力**吨。**年共收购鲜奶***吨，加工奶粉**吨，日处理鲜奶**吨。大力发展奶牛业已成为管区调整农业产业结构的重中之重，**大会把“调整优化农业，做大做强乳业”列入管区总体发展方针，并制定了发展措施，一是加快奶源基地建设，进一步完善优惠政策，在场地、资金、技术服务等反面给予大力支持，引导和鼓励集体、个体、场内、场外各类主体投资，大力发展饲养奶牛，到目前共吸引外地养殖户到管区养牛**户，饲养奶牛**头。

饮料月度工作总结和工作计划篇五

今年一季度在全体销售人员与经销商的努力下，实现了开门红，产销量比去年同期增长x%[]其中瓶装水增长x%[]配制奶增长x%[]发酵奶增长x%[]碳酸饮料负增长x%[]果汁饮料增长x%[]茶饮料增长x%[]八宝粥增长x%[]纯牛奶、花式奶负增长x%;但与整个饮料行业的增幅相比，我们明显落后于整个行业，整体饮料要比全国增幅少个百分点，其中瓶装水少个百分点，碳酸饮料多负个百分点，八宝粥多增个百分点，纯牛奶、花式奶全国增长x%而我公司负增长x%[]反差极大，果汁饮料落后个百分点，而且从1月份开始增幅逐月走低，到4月份很有可能负增长。因此形势不容乐观，而且问题也确实不少，必须进行认真分析，加以改进，否则今年的计划任务无法完成，而且会影响到公司的可持续发展。

全国中小客户的比例占客户总数的x%[]销售额仅占27x%[]这

些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司控制市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时x%的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成整体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

经销商、业务员无法进行全品项销售

公司认为每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水来亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。同时随着公司规模不断发展增长，竞争的要求也高了，每年增加10x%[]就要增加1020个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个钢琴，不能平衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心，甚至带来后遗症。

经销商为盈利影响我司销售

最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留政策，有的放弃二批直做终端，而自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢失了，最近山东烟台、贵州泸州就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因些各省必须认真调查，立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其库存一概不负

责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

饮料月度工作总结和工作计划篇六

20xx年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

20xx年，我司实收毛保费****万元，同比增长*%，已赚净保费***万元，净利润***万元，赔付率为**%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

1、计划落实早、措施实

20xx年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要

险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，睁脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据**当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外

险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的**纸业、**药业、**公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评。