

业务落后发言稿 业务实习报告(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

业务落后发言稿篇一

下面是我这一个月来的工作总结，敬请各位领导提出宝贵意见。

我走出大学校园已经快四年了，几年的行政工作使我培养了基本的工作能力和素养。销售工作富有挑战性，我一直希望自己能够得到一些提高后从行政转做业务。年初刚好看到科华公司招聘，科华公司是一家上市公司，专业致力于从事ups的研发、生产和销售已经有22年的时间，并且在全国各地直接派驻近50多个服务网点，能够做到厂家级销售，器件级维修，无论从产品质量、价格、服务各个方面都有很强的市场竞争能力，连续多年销售额排名国内品牌第一，是国内ups行业的领军企业。了解到这些以后，我觉得科华公司是做一名销售新人的'很好的学习和发展的平台，能够应聘成功，成为公司销售队伍中的一员，我感到机会非常难得。

业务落后发言稿篇二

自收到市分公司《关于于印发的通知》后，我公司经理室高度重视，并主抓落实，在市分公司的具体指导下，结合工作实际，严格对照《通知》，对20xx年度中介业务全面检查，在检查过程中严格把关，严格要求，不留“死角”，切实做好中介业务自查自纠工作。

现将自查自纠情况汇报如下：

1. 我公司按照《销售管理系统管理暂行办法》要求，结合实际情况制定有合法、科学、有效的中介业务管理制度，经营行为依法合规、业务财务数据真实客观。

2. 我公司严格执行公司《手续费管理办法（暂行）》，对明确不允许支付手续费的政策性农险业务做到令行禁止。

1. 销售管理系统专人维护，系统的审核、修改权限无超范围、超权限的'操作现象。

2. 合作中介机构均具备监管部门批准的有效资质；营销员全部持有有效的代理资格证、展业证。

3. 合作代理机构、营销员均与公司签订委托代理合同且在有效期内。

4. 合作中介机构、营销员资质、合同信息是否如实录入销售管理系统，严格按照操作规范申请和使用渠道代码和销售人员代码。

经查，在中介业务开展过程中不存在以下情况：

1. 将直接业务转挂保险中介机构套取资金。

2. 将直接业务转挂保险营销员名下套取资金。

3. 虚增保险营销员套取资金。

4. 通过中介机构虚开发票及虚增业务管理费用方式套取资金。

5. 串通中介机构虚假退保、虚假理赔套取资金。

6. 通过中介机构向利益关联单位和个人非法输送利益。

7. 将套取资金建立小金库、私分、贪污、职务侵占等。
8. 兼业代理机构自身业务列支佣金。
9. 自保业务支付佣金。
10. 利用中介业务和中介渠道违法违规的其他相关问题。

虽然这次自查自纠没发现什么违规问题，但我公司将进一步深入学习贯彻《关于落实监管要求开展中介业务自查自纠工作的通知》及中介业务相关管理制度，增强全员依法合规经营意识。进一步健全防范中介业务违法违规行为的快速反应机制和长效机制，推动公司中介业务持续健康协调发展。

业务落后发言稿篇三

时光过的真快啊，眨眼间一年的时光过去了，在这辞旧迎新之际结合一年的工作，对这一年的工作报告和对新一年的工作做下奠定基础。

一、一年的工作顺利完成了，没有出现大的差错，以高度的职责感做好本职工作，在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自我自觉学习业务知识，不断提高自身素质，作为押运中心的一名业务员，时刻牢记肩负的重任，在押运途中时刻持续高度的警惕性，并严格遵守中心制度的各项规章制度，在平时工作中认真学习各项制度，提高业务水平，提高工作效率，减少差错，弥补不足之处。

二、中心是准军事化管理，我自觉遵守作息时光，严格坚持一日生活制度，在工作中听从指挥服从命令，以服从命令为天职，作到一切行动听指挥，在押运途中严格执行本职工作操作程序，对客户礼貌讲话，听从领导的安排，完成领导交给的各项工作任务。

三、统一思想查找不足，认真学习金融方面的知识，在工作中款箱轻装轻卸，保密中心的行车路线，做好本职工作，关心群众，维护群众荣誉，心往一齐想，劲往一处使，切实树立中心员工的形象。

在过去的一年里，认真自我，找出差距，在新的一年里工作中更要有大的进步，这一年里还是有很多不足之处，在新的一年里要吸取着一年的教训，对业务知识活学活用，在新的一年里弥补去年的不足之处，全面提高自身素质业务水平，服务质量，为中心做出应有的贡献我要理解这份工作，在以后的工作中有不足之处请领导批评指出，为中心作出一点点贡献。

业务落后发言稿篇四

述职报告是指各级各类机关工作人员，一般为业务部门陈述以主要业绩业务为主，少有职能和管理部门陈述。

导医这两个字对于我来说又重又累，其中酸甜苦辣真是很难表述，导医是一个新的部门，具体该怎么做谁都不清楚，而工作又是在毫无包裹的大厅里，在领导和全院职工的眼皮底下。每一个人都有着自己对导医的理解和看法，而每一个人又都不曾做过导医，却为我制造了无穷的麻烦。当领导把导医这个任务交给我时，我和大家一样，根本不知道导医是什么意思，具体该怎么做，做哪些事，只好求助外院，去参观、学习，然后将看到、学到和悟到的带回来结合本院的具体情况，通过工作中所遇到的逐步加以完善形成了今天的模式，实践证明这种模式是很有成效的，与病人近距离的接触对病人的帮助是最大的，我认为我是做出了成绩，而且最让我自豪的是受到了委领导的认可并给予了高度的评价。

有人说导医不成样子，站在挂号室窗口，被病人围着，怎么怎么不好，应该怎么样怎么样。但他们知道吗？医院医保、挂号系统复杂给病员和挂号室带来了多大的麻烦？作为挂号室

工作人员，对于系统的复杂要努力去克服，尽快适应并熟练掌握操作系统，加快服务速度，提高服务质量。但对病员凭什么能要求他们也去克服？我们必然要尽力的去帮助他们从而减轻病员因医保、因挂号而引起的烦恼，而且在挂号室窗口工作既解决了病人挂号麻烦的问题，同时又主动的在第一时间为病人进行了分诊，掌握病人的病情和就诊情况，从而尽快做好导向工作。

由于挂号是病人来医院看病的起始环节，是第一印象，我不能为其它环节做好工作，但我可以为我所能管理的环节做好工作。现在我们已被列入服务行业，思维观念也应因此而改变，服务意识也必须提高，病人也成为了我们的顾客而奉为“上帝”，导医的工作理应时刻为顾客作想，为顾客提供方便，尽力解决困难。

专家门诊是张院长也就是当时医务科的张科长交给我负责的，并要我指派一人负责专家门诊的工作，当时张院长并没有要求我固定一人只管理专家门诊。我考虑到“吴”年长一些，身体状况差一些又是三楼的导医，工作也较为轻松一些，便安排她做了三楼导医兼管专家门诊并做专家所需用的棉签，二楼及功能科、放射科较忙一些，就交给“朱”负责，大厅主要是我和新聘导医负责，如果新聘导医出现青黄不接时，也安排二楼、三楼导医替代，我认为我的安排是合理的，并且内部的工作也一直较为稳定，两位老同事也很支持和配和。

但在今年的工作却出现了三楼导医不服从管理以及及安排的现象，这和众多的外在人为因素有关，她认为我无权管理专家门诊，无权安排她的工作，对我产生了极大的抵触甚至影响到了工作，护理部李主任多次协调未果，当然我也有责任，我成熟不够，经验不足，工作方式也有不当。最终以划出专家门诊而告终。说心里话，划出专家门诊我非常心疼，那是在张院长的指挥下亲手建起的，当初为了诊断床的事，我都花费了很多脑筋，一点一滴的置办也不容易啊。

今年一开始导医人员就出现了危机，新聘年青导医只剩下一人，“吴”又要补休，我、“朱”和一名小导医既要管理大厅还要管理二楼和专家门诊，三人齐心协力工作完成的不错，也得到两位教授的好评。春节刚过就开始上医保，挂号室的工作量增大，导医的工作量自然也同时增大，这时输液中心的护士也严重缺乏，为确保医疗质量，调走了唯一的小导医，大厅的任务就全压在我一个人身上，长达两个多月之久，而期间又恰遇全省医疗价格调整，所有的价格代码又须重改，挂号室人员又要重新适应新的价格和新价格的代码，病人排队成了长龙，由于我学会了挂号收费，便能帮忙解决很大一部分挂号，一会在挂号室，一会在大厅，里里外外非常忙。

接着挂号室的人员又要学习考试，我又顶替了不少工作，有的人说我不好好做自己的导医跑进去挂号，但有谁知道挂号室工作和导医工作是紧密而不可分的，有谁知道在我费尽口舌和病人解释的功夫，可以帮病人挂好多号，即刻解决了病人的烦躁，不论别人怎么看我，我只想说，只要工作需要、病人需要我就会去做。

自从上了医保后，电脑也经常出故障，甚至有两次大的故障，一个下午挂号室、药房的电脑全都瘫痪，无法划价、交费，于是我立即与药房人员进行沟通，又与挂号室人员一起根据药房人员的估价，用手写发票完成收费工作，待电脑恢复后又加班帮忙打印发票，便于病员来换取。

及时协调并解决了大量的医患之间的矛盾纠纷，发现问题及时处理，对病人的投拆进行合理的解决，必要时反馈给有关部门。在为病人服务的同时也为医院、为医院的工作人员作了大量的宣传工作，医院又进了哪些新设备，又引进了哪些新技术，医院的环境条件，医院还将怎么发展，哪些项目我们医院做得很不错，医生们有哪些特点、专长等等等等。有时我心里真是不好想，就在大家指责我的同时，我却在为你们说着大量的好话。

由于年青导医人员流动平凡，从开业到现在已不少于20人了，做得最长的也超不过一年，最短的只有一天，每来一位新任导医，我都要进行全面的培训和指导，把我所学、所理解的服务理念言传身教给她们，并通过她们发挥在工作中，为了让新任导医快速适应并熟悉工作，我还将全院的职工按所在门部列出了一张表。还做了一些其它的工作，如：为保健部打印文件等等，我就不一一说了。

这次在生病手术后，我也有了大量的时间，静静的审视我的工作，特别是在于丹教授讲的论语心得中悟出了很多做人做事的道理，于丹说：做过和做不到位是一个意思，一定要学会把握做人做事的度，就象一群刺猬过冬，靠得太近身上的刺都会扎到对方，而离得太远又达不到取暖效果，经过反复的磨合，最后达到了适中的位置，我想我会在今后的工作中逐渐磨合出来。

我们不缺锦上添花，而缺雪中送炭，把眼睛放在自己的工作岗位上，去努力的把本职工作做好。

业务落后发言稿篇五

20xx年总部下达xxxx分公司全年回款任务指标8.65亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0.72亿，将近是7-xxxx-xxxx台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的'距离□xxxx年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争□xxxx做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20xx年我们在精神、组织氛围上做好准备：

4、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。“小改进、大进步”成为我们工作的氛围，倡议大家“小改进、大进步”的工作及思维方式。