

2023年行政审批四季度工作计划(实用6篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。我们在制定计划时需要考虑各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

行政审批四季度工作计划篇一

工作计划网发布2019年四季度工作计划，更多2019年四季度工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

年第四季度工作计划及措施

今年四季度工作重点是指标性工作的完成，

1、养老保险基金征缴。截止9月末，养老保险基金征缴完成3339万，为年度任务的39.93%。在四季度里一是继续强化调度，加大宣传，各社区按照包户情况逐户排查，深入挖潜，促使辖区居民主动参保，按时缴费。二是街道要加强培训和指导，深入社区督促，抓好任务的落实。三是敦促个体工商户和企业依法为职工参保。

2、医保工作。居民医保工作迄今完成85%，职工医保完成53.5%，四季度充分利用10-11月两个月集中办理时间，充分调动社区工作者积极性，广泛宣传，做好新参保、续保人员的办理，力争在11月末完成年度任务。

3、就业创业工作。发放小额担保贷款年计划200万，已完成20万，此项工作一是要加强政策宣传，了解有贷款意愿的居民，主动上门，做好答疑解惑。求职登记完成录入70%，此

项工作要广泛收集求职信息，及时录入系统，11月末前完成年度任务。

4、民政、文体及其他工作：

1、继续加强硬件建设，确保府东新建两处社区办公用房供暖工程完成施工，剪炉、晓春、格林社区用房维修工程按时完工。

2、继续加大社区干部队伍管理及日常工作管理。结合本街道实际，积极完成上级部门交办的各项工作任务。

3、低保和综合救助工作。切实做好困难家庭采暖工作，落实好两节期间各项救助和待遇。

4、住房保障工作。目前完成年度任务的98%，下一步做好申报材料的.审核与上报，以通过审核的做好跟踪落实，在11月末前完成年度任务。

5、老龄工作将进一步做好老年人权益措施；完善“为老年人实施扶贫帮困”工程；搞好“九九重阳节”庆祝活动。

6、文体工作将举办艺术类培训班，加强和提高社区文化团队的建设和表演水平。组织开展“文化下乡”活动（代表沈河区文体局）；开展冬季公园广场全民健身活动。积极参加市区举办的各类评比性活动，力争第一。

7、计生工作。继续完善计生服务网络，利用现有场地，打造计生服务网格（室）。重点完成育龄妇女体检、孕评工作，做好0-14岁独生子女费的核发工作。

二、存在问题

养老保险、职工医保、小额贷款、求职信息网上录入、大学

生就业创业等个别指标与时间进度相比还存在差距，反映出社区重视程度不一，缺乏必要的宣传和具体措施，还有个别社区缺乏执行力，不能做到持之以恒。街道层面应加强培训和指导，深入社区督促，抓好任务的落实。

三、xx年工作安排

社指社保科各项工作将按上级部门的工作安排及要求，紧跟节奏，踏实推进，力争圆满完成各项工作任务。

（一）民政工作

- 1、加强硬件建设。拟在剪炉社区令闻街17-1号，159平方米，建设高标准日间照料站，工作计划已上报区民政局。
- 2、继续加强社区队伍管理，检查落实社区干部各项管理制度。
- 3、以“应保尽保，应退进退”为原则，严格低保家庭进入与退出机制。

（二）社会保障：深入推进扩面征缴工作，不断完善养老、医疗扩面征缴体系，创新考核方式，建立务实有效的激励约束机制，推出适合群众喜闻乐见、浅显易懂的宣传方式，加大宣传工作力度，力争保源不流失，积极挖掘潜在的新保源，积极促进辖区居民主动参保，企业依法参保。

（三）就业创业：推进下岗失业人员、待岗人员的培训，通过普惠制和创业培训提高这部分人员的综合素质和基础能力。组织招聘会、创业典型报告会、就业创业政策咨询会等方式，全面落实就业创业工作各项举措。

（四）文体、社区教育工作

- 1、做好“两节”期间文体活动及朱剪炉街道文化团体迎新年

联欢会；2、举办朱剪炉地区“迎新春，健康跑”活动；3、举办“5.25社区和谐日”宣传活动；4、组织开展“文化下乡”活动。5、举办2019年艺术指导员进社区成果展暨沈河区第15届文化艺术节综艺晚会。6、继续做好全民终身学习活动。做好朱剪炉地区青少年寒暑假社区学校开学典礼活动。

（五）计生工作：一是提升内在实力，通过培训、考试、考核等方式，抓好计生队伍建设，全面提高计生专干的业务能力。二是抓好硬件建设，发挥计生宣传阵地作用，利用好计生网格（室）的功能，推进计生网络化建设。

（六）社会救助工作：完善综合救助相应的人员、制度、资金准备，明确救助范围，完善救助体系，举行多种形式的扶贫帮困活动，使地区困难群体的生活、医疗得到改善。

（七）住房保障：切实落实好政府住房保障工作各项指标，加大宣传，确保广大无房户、住房不达标家庭享受适合自身的住房保障待遇，巩固已有的住房保障成果，扩大住房保障效果。

（八）残联及社区卫生工作：做好“两节”残障人士的安抚工作；做好全国助残日等节日的规划和宣传工作；做好精障患者书画比赛和艺术品拍卖活动的前期准备及组织工作；利用国际残疾人日宣传残疾人事业，做好相关收口工作，完成上级部门交办的各项工作任务。

（九）其他工作：红十字会、健康教育、双拥优抚等工作将严格按照上级相关部门的要求和部署稳步落实，积极完成工作任务。

行政审批四季度工作计划篇二

安装区党总支

三季度，党总支以科学发展、“安全发展”理念为统领，认真贯彻落实西山集团公司八次党代会、矿第九次党代会精神，紧密结合本区工作实际，深入开展“创先争优”活动，推动了各项工作健康持续发展。

一、抓安全，实现了队组无事故，无严重隐患，无严重三违。党总支坚持以“安全为天比天大，安全第一大于一”的安全理念，全面贯彻落实上级有关安全生产文件、会议精神，以“五整顿、五强化”为主线，百日安全生产无事故为目标，不断强化四项工作：

一是强化安全宣传教育，继续转变全员安全理念，构筑使其明理不愿违章的防线。区队两级党组织充分利用周五干部政治理论学习日和职工班前班后会，组织全区干部职工学习了国务院、省政府和集团公司有关安全生产的文件会议精神，使大家认清了当前安全生产形势，学习了矿《安全管理特别规定》，懂得了触犯“红线”的严重性。结合矿8.16顶板事故教训，针对本区近期发生的碰手脚事故，召开了“吸取事故教训，落实安全责任”为主题的安全反思会。召开了“百日安全无事故”竞赛活动、原班动员会，动员全区员工统一思想，积极投入到各项安全活动中，使安全宣传教育做到了既有普遍性、又有针对性，充分发挥了思想导向作用。

2、68303和63411工作面施工实际，本着干什么学什么、缺什么补什么的原则。在抓好每日一题、每周一课常规培训的基础上，结合技术比武，组织了井下电气安装工、小绞车司机等专业技术培训，使职工技术培训由应知应会向星级职工专业技术的深度进军。同时在全区大力推广“手指口述”安全确认法，教育和引导职工运用心想、眼看、手指、口述等一系列行为，对岗位责任，工作流程，安全注意事项等内容进行确认，使人的注意力和物的可靠性高度统一，形成了安全识别确认和操作的闭环流程，从而起到了避免违章，消除隐患，杜绝事故的目的。

三是强化“四自一保”工作，着力提高职工安全自控意识，构筑群防使其不能违章的防线。在全区干部职工中积极开展“四自一保”和“五型”班组建设，“四自一保”是员工自律、班组自主、队组自治、专业自控和全员上下保安全活动。“五型”班组建设是：建设安全型、学习型、创新型、和谐型、效益型班组，在员工中大力开展员工自保、互保、联保工作，在全区积极营造一种保安全提效益促和谐浓厚安全生产氛围。

四是强化对“三违”人员的查处，充分发挥安全管理的震慑力，构筑严惩使其不敢违章的防线。三季度，区队两级在认真开展对三违人员实施帮教的同时，按照矿、区关于“三违”处罚的有关规定，对所查获的所有“三违”人员进行了经济处罚，使“三违”人员感受到违章的成本，从而自觉遵章作业，规范行为安全生产。

通过比安全全区消灭了重伤以上人生事故，等级非伤亡事故，消灭了严重隐患和严重三违，推动了本区长周期安全生产健康稳步持续发展，截止十月三十一日，已实现连续安全生产5552天。

二、抓效益，圆满完成了各项生产任务，增资提效工作取得了良好效果

面对68302工作面顶板压力大、支架吨位大、支架操作机件部分失效，机电设备老化和功率不足，以及68303运输巷道高宽度不够，轨道质量差，运输坡度大等问题，我们及时调整队组管辖责任，按专业、按路线、按地段，将分管责任落实到队组，落实到包队区干和队跟班干部。按照安全质量标准化要求进行现场排查整改及安全确认。2 回收单体200根，更换25hp10台，更换轨道360米，增设挡车器4套，检修支架40道，保证了安拆工作的顺利进行。

我们本着抓早赶前争主动的工作思路，对一些可预见性的困

难和隐患，未雨绸缪，及早解决处理，使生产工作顺利推进，三季度68302除43道支架外，工作面所有设备全部拆除。68303运、安工作面中间槽116节，运、安支架103道；73803二切眼运、安支架49架。63411顺槽皮带、系统车及电缆和部分转机设备全部拆除出坑。安装三队完成了拆、安皮带32部，其中安18部，1590米；拆、运皮带14部，9270米，较好地完成了矿下达的各项任务。

认真执行《辅助增资提效管理办法》和《小票管理办法》，基本做到了按标准严要求，丙班出坑时间都保持在晚9点50分以后，作业现场工作时间也保证了6小时以上，生产效率显著提高。在增资方面，对超过6小时的工数所得工资每工增加达20元，并全部分配给一线职工，调动了职工的积极性。

三、抓作风，全区上下统一思想，战斗力不断提升

一是深入开展以争创“五好”党支部，争做“五好”党员为主要内容的创先争优活动。本着围绕中心、服务大局、推动工作的原则，围绕矿336工作目标，党总支把创先争优活动与学习实践科学发展观，深入开展安全大反思大讨论活动有机结合起来，既巩固和拓展了学习实践成果，又保证了创先争优活动为载体的鲜活性、针对性和实践性。以“党员安全责任区”、“党员安全示范岗”主题活动为载体，是我们基层党组织创先争优活动的着力点和落脚点。为了解决以往“创先争优”工作中存在的创而不先，先而不进的问题，党总支经过调查走访，针对广大职工群众反映的热点难点问题，对党总支创先争优活动考核办法、考核标准进行了细化量化，从三季度工作运行情况看，我们深刻体会到，创先争优活动关键是“创”，重点是“优”。创，就是要创新，使活动载体新鲜、新颖；优，就是能代表单位特色，体现时代特征，使创先争优活动，求真务实，能够推动区队安全生产和其它各项工作圆满完成。

二是认真抓好党风廉政建设，推进了党风廉政建设工作上台

阶。围绕“落实廉政准则，促进廉政从业”活动主题，组织区队党员干部，学习了《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》，参加了矿“党纪条规咨询日”活动，观看了电视片《远山的红叶》。召开了党风廉政建设座谈会，参加了矿党风廉政建设考试，开展了小金库专项治理活动等，使廉政文化不断深入区队、深入人心，推动了全区风气的不断好转。

三是狠抓干部下井、跟班、抓三违和隐患排查整改，不断提升干部履职能力。三季度，区队干部下井基本做到了走一路管一线、在一面管一片，身先士卒，率先垂范，基本做到了严把规章制度落实关、设备质量安装关、职工操作行为关、基础设施完好关，以干部的良好作风推动全区长周期安全生产健康发展。

四、抓管理，整体工作迈上新台阶

一是抓综合治理工作，及时排查各类隐患，营造和谐的发展局面。开展了每月一次的区队综合治理隐患排查，加大了对两节期间消防、治安隐患排查力度，经常提醒和教育队组主要领导。看好自己的门，管好自己的人，办好自己的事，杜绝各类刑事案件和违纪行为的发生。加强了每月一次的信访稳定排查工作，区队主要领导，特别是各队支部书记基本做到了“四清”，即职工基本情况清、职工家庭状况清、职工社会关系清、职工思想活动清，根据各队情况反映和摸排，党总支通过思想政治工作站和困难职工帮扶点、两个平台，及时解决了部分职工的思想、生活、家庭等方面的问题。杜绝了职工越级上访和集体上访，维护了区队的稳定。

4 二是及时贯彻落实矿党政各类会议文件精神，完成了矿组干、纪委、宣传、法律办、卫生科、工会、团委安排的其它工作，完成了三季度党费收缴、党组织关系接转，入党积极分子资料整理及培训工作。

总之，三季度，我区各项工作都取得了较好的成绩，但是，离矿党政的要求和广大职工的期望还有一点过的距离，后两个月我们将发扬成绩，纠正不足，以励再战。

存在的问题：安全宣传教育不够，对习惯性“三违”的惩处失之于宽、失之于松，没有形成整治“三违”的合力，因而少数人仍然我行我素，最后导致发生2起事故。

意见和建议：建议矿党委加强对支部书记的培训。

后两个月工作计划：

后两个月是矿、区完成各项工作目标的关键时期，也是冲刺阶段，工作任务繁重，为此，我们计划做好以下工作：

一、继续贯彻落实矿第九次党代会精神，认真学习好、宣传好、落实好矿党代会精神，把职工的思想统一到“13266”宏伟目标上来。学习贯彻落实好十七届五中全会精神、西山第八次党代会精神，进一步了解省内外、集团公司新形势、新理念、新任务，增强干好工作的主动性。

二、继续开展安全大反思大讨论，全面落实矿“百日安全无事故竞赛活动”要求，使“五整顿”、“五强化”活动深入开展收到实效，重点抓好“手指口述”安全确认的推广应用。

三、继续开展好“创先争优活动”。重点抓好总支对支部，支部对党员的考核工作，推动“创先争优”活动向纵深方向发展。

四、做好年终总结工作和明年工作计划。

行政审批四季度工作计划篇三

第三季度我接手了员工关系岗各项工作，包括新员工入职手

续办理、人员基本资料维护、金蝶系统待岗中心异动维护、档案资料管理、劳动合同管理、员工请假及离职手续办理、新员工差旅费报销、新员工转正等。在这三个月时间里，我学习并掌握了各项工作的实际操作，了解了各事项的相关规定及要求。在熟悉各工作内容的基础上，结合工作实际作出了一些改进调整及创新措施。本岗位具体各事项的亮点、重难点总结如下：

1、制作《新员工入司指南》手册。为帮助新员工了解公司概况，熟悉公司环境，促进

新员工尽快融入公司大家庭中，人事组联合形象设计员制作并印发了1000份《新员工入司指南》手册。新员工入职时人手一份并对手册上的内容对其进行讲解，其内容包括公司附近交通路线图、最近购物点逛街点及公园、温馨提示、各部门负责人联系方式等。手册的推行拉近了员工心理上与公司的距离感，也避免了新员工在不知情情况下违反公司基本规章制度。

2、《岗位变动后的信息跟进管理规定》、每月定时资料提交规定等工作优化制度的实施。8月21日协助流程制度专员正式出台的《岗位变动后的信息跟进管理规定》规范了人事岗位变更信息的传递，每月定期要求各兼职管理岗提交资料或定期提供相关部门特定岗位信息资料，避免了信息的滞后或重复提交造成的工作效率低下。

3、新员工转正创新方案实施。优化后的转正仪式去掉了各部门负责人的参会和现场评价议程，增加了新员工自我展示和现场问答互动2项议程。转正仪式现场气氛较以往活跃，员工参与度高，增强了员工对公司的认同感。

4、组织召开20xx年末劳动合同续签工作专项会议。广东公司积极响应集团号召，为促进合同续签的顺利高效完成，特将09年末的劳动合同续签工作以项目工作形式开展，组织中

山本部及各三级公司中高层领导召开了视频专项会议，针对劳动合同续签工作操作要求及工作安排作了统一宣导。专项会议为第四季度续签工作的高效开展铺平了道路。

5□oa上线之请假流程试运行。员工请假流程由原来的纸质申请改为现在的oa系统电子申请，节省了纸张和纸质申请的耗时，但在试运行阶段还存在一些查询存档等问题需与信息部沟通改善。

第四季度的工作事项与第三季度罗列的工作事项大致相同，较特殊的新增工作有参加岗位资格认证评估、第三四季度劳动合同整理寄集团盖章□20xx年末劳动合同续签项目工作、年终学历及地区差异补贴资料整理等。具体工作实施安排如下：

1、参加岗位资格认证评估。根据集团统一安排，参加10月份岗位资格认证笔试及答辩考试。

2、第三季度劳动合同整理寄集团盖章。与10月10日前将第三季度新入职员工劳动合同及续签劳动合同整理核对寄集团盖章并收回。

3□20xx年末劳动合同续签项目工作。第一，劳动合同续签工作准备阶段：劳动合同打印、续签人员名字与薪资等点填写、各部门续签时间、地点的确定等准备工作；第二，劳动合同续签工作实施阶段：组织各部门在具体时间、地点内准确地签订劳动合同，劳动合同整理和电子版信息维护；第三，劳动合同续签工作后续阶段：续签合同整理、金蝶系统维护并寄集团盖章。

4、年终学历及地区差异补贴资料整理。广东公司在职人员学历资料收集整理作年终学历补贴依据。

行政审批四季度工作计划篇四

本文从网络收集而来，上传到平台为了帮到更多的人，如果您需要使用本文档，请点击[下载按钮](#)下载本文档（有偿下载），另外祝您生活愉快，工作顺利，万事如意！

【导语】在管理学中，计划具有两重含义，其一是计划工作，是指根据对组织外部环境_与内部条件的分析，提出在未来一定时期内要达到的组织目标以及实现目标的方案途径。其二是计划形式，是指用文字和指标等形式所表述的组织以及组织内不同部门和不同成员，在未来一定时期内关于行动方向、内容和方式安排的管理事件。下面是为您整理的《2019年四季度工作计划》，仅供大家查阅。

一、办公室日常工作：

2. 围绕项目建议书相关的工作：项目建议书的撰写、打印、装订成册；
4. 办公室工作：卫生、文字处理，上传下达、洗照片并装订成册等；
5. 帮助龚主任在线学习、并写学习笔记；学法用法无纸化学习；
6. 协助办公室其他同事工作

二、招商引资工作：

1. 双改双迁工作：筛选出有意向的企业，定期回访。
2. 接待工作：企业来之前的准备工作，企业来之后的接待工作

三、项目服务工作

项目服务工作：和银轮二期项目相关的所有服务。

一、服务宗旨

创新机制、创新局面、努力用心、为您服务！竭诚做好一站式服务。

二、工作目标

- 1、搞好员工业务能力，业务知识的培训。找不足，找缺口，从基础服务流程、服务标准、语言技巧、应急反映等方面继续抓紧、抓实。
- 2、努力建立重大客户信息机制，建立电子信息档-----案，便于更好的为客户服务。
- 3、实行客户来电电子录机、录音功能，充分发挥客户服务工作实效机能。加强回访机制，提升回访办结率，满意度。走出去听取民声意见，掌握客户心理取向，做出判断，灵活应对各类事件，帮助客户快速的解决问题。
- 4、做好供水宣传活动，区域内供水常见问题宣传及信息搜集工作。如何正确饮用自来水；出现水质、水压问题客户先如何自行排查；停水后来水的正确饮用等。
- 5、认真落实工作制度，履行好考核办法。组织本部门人员学习贯彻工作纪律和各项规章制度，及时纠正本部门员工中违反劳动纪律的现象。做到奖惩分明，提升员工工作积极性。
- 6、定期开展客服服务员工情绪减压工作，进行谈心交流，让大家释放工作中的不同压力，听取并采纳员工的想法和建议，提升服务工作的效果。

7、进行客户服务内外部调查：内部与一线工作者的学习交流，对维修、收费、生产常见问题的相关知识进行学习交流；外部针对不同区域、不同问题的客户，进行问卷调查；做好收集和总结工作，并能运用到实践工作中，发挥真正的桥梁与纽带作用。

8、请企业内部先进部门的骨干、精英为客服人员讲解，他们的先进工作经验及各种工作事迹，让客服工作人员了解一线工作的苦与乐，才能更好的与客户进行贴心的服务，使客户更加理解我们一线员工，在一线员工与客户之间起到润滑剂作用。

9、加强客服工作人员语言的亲和力，进行年终客服个人工作总结演讲赛的尝试。由此，产生更多出色的客服工作者，激发大家工作热情。

一、常规业务的开拓：

在泗洪开拓法人客户意外险愈来愈难，在工业园区的业务单位受园区强制和资金影响，选择社会保险的越来越多，大企业异常稀少、小企业不愿意或没有经济能力购买，受经济影响又出现很多空巢企业，我部深感开拓法人客户难度十分巨大。面对这样的情况，我部在三季度，以稳步经营续保业务为主，利用一切机会开拓法人意外险，最终取得八万余元的保费，但也由于投保单位转保社会保险，脱保了两个法人客户！损失保费近2万元。

另外我部也接触了几个正在施工的工地，有投保意向，但是受合同影响暂时没有达成合作协议。同时我泗洪开展的建工险受国寿与人保财同住建局签署的-----统保协议影响，业务开展难度极大，即使不需要住建局批示的工程，同业竞争的压力也非常大！部分大型建工险承保费率异常低，30万

元的保额，保险费率仅在千分之到千分之1之间，竞争相当激烈，手续费竞争更是白热化，的现在已经出现返点40%手续费的现象，而且支持净保费入账！对我们开展乡镇和县城周边工程业务影响较大！已经联系的几个工程，我们也将加紧追踪的力度，尽快的予以承保。

二、合行小额贷款意外险业务

三季度，在市公司总经理室和团险部领导高度关心和帮助下，在泗洪高经理倾心投入和争取下，我本人和张敏经理，辞别太平洋寿险公司，加盟更具挑战的人保寿险泗洪公司，大胆开拓小额信贷业务工作。

市公司领导让我们做农商行小额信贷业务经验分享，说实话谈不上分享，因为我们还没有做出成绩，在各支行的拜访和沟通中仍然有需要后续的工作需要处理，在与县行的沟通中我们还是和国寿有着一定的差距，业务的开展并不是一帆风顺的，有过测试成功开单的惊喜，也有网点拒不开展业务的失落，有过网点支行领导不支持工作吃闭门羹的心酸，也有保费平台维持在20xx元的喜悦！小额信贷业务的开展，是需要大量时间、精力的投入，针对我们泗洪的情况，-----在此向各位领导汇报我们开展的历程。从8月16日开始，针对全县26个可以开展业务的网点，借助小额信贷业务重新办理的契机，我们再一次对网点的进行大追踪，大拜访，并根据网点既往出单的情况，做重点排查与公关。每周五个工作日，坚持下乡，风雨无阻，不管什么原因，坚定下乡拜访不动摇！

在乡镇网点追踪过程中，最近的网点往返要10公里，最远的乡镇往返需要一百多公里！在一个多月的坚持下乡中，我泗洪营销部历经4000余公里，已经与近20个网点展开联系，并已经有12个网点开始办理我们的业务，另外有峰山、天岗湖、双沟等乡镇一直未办理过此项业务，暂时没有开展。经过我们不懈努力和开拓中，已将临淮、陈圩、金镇、瑶沟、车门、大楼等几个网点打造成我们铁杆网点，确保了此几个网点每

日将80%的业务出在我们公司，一度曾有部分网点将全部业务出我们公司的情况出现。在网点支行维护和经营过程中，虽然我们人民人寿是后进入的，但是我们的热情的服务和真诚沟通，赢得了各支行从行长到柜员的支持和信任，也保证了我们后续业务的正常和良性开展。

但是由于泗洪近一年多时间受民间融资及私人放贷的影响，导致合行业务量急剧下降，三季度本身在-----放贷款过程中就是淡季，现在贷款需要的资质及条件颇多，成功贷款的客户仍然不多。再加上受农商行小额扶贫贷款不收保险的影响，业务量没有突破式的爆发，但是我们也相信，有了我们现在的努力付出，在四季度和明年一季度的工作中，我们可以更好的将精力与时间投入到对网点的公关和维护中，确保我们在开门红战役中取得良好的成绩。

在此期间，从8月23日梅花第一张150元保单测试成功到9月30日止，历经38天，累计收取小额信贷保险费万元，时间虽短但是我们也确保了所有开单的网点，每周至少拜访一次，部分网点已经拜访了五六次，与支行行长、会计以及农贷记账员结下了良好的合作关系。通过三十余天的努力，我们也得到了农商行分管领导和会计部的认可和大力支持，确保了我们的支行网点单证不间断，在我们有需求的时候能够第一时间将我们人民人寿的单证及时发放下去。万的保费虽然不多，但对泗洪机构来说却是一盏希望的火苗，也昭示着泗洪一个新业务渠道的成功开拓。虽然已经有十余个网点与我们建立合作关系，但是我们接下来主要目标是要进驻泗洪业务量的花园口支行，同时也会在四季度工作中，继续开拓未拜访的支行，以及对工行、农行等商业银行的衔接，争取在借助市公司给-----予有力政策下，深度开展此几个渠道的业务，以确保在四季度和即将开展的开门红业务中奠定基础！

三、学生险业务

三季度是学平险销售旺季，但是今年的业务开展并不理想，

受学校统一办理社保和公办学校不收保险的影响，以及既往与我们合作人保产险也开展学生险影响截止九月底，实际收取学生险保费仅15万余元，已生效保费12万余元，与市公司既定的40万元指标相差较大，达成率仅%，没有达到预期效果！但是失落之余也有收获，泗洪公司在高经理高度重视和全体职工共同努力和拼搏下，每人主动认领了至少3000元任务指标，同时任务指标的完成也与个人中秋福利挂钩，虽然金额不多，但是彰显了泗洪全体员工积极主动性和展业激情。

另外，既往人保财与我们合作的学生险业务今年基本被回收自己承保，损失了一部分业务，但是我们通过努力，在维护好既往自己开拓的学生险业务同时也成功开拓了几个新的学校，以幼儿园为主，新产生数万元保险费。受中国人寿影响，泗洪部分学校如泗洪中学、泗洪二中以及育才学校的保险已经与中国人寿合作近10年，通过了解，这部分学生保险，在学校没有支付保险公司保费情况下，中国人寿仍然要承担——该学校学生的保险责任，且保险费可以分期给付。这些长期的合作关系以及政策的优势，对我们公司开展业务冲击非常明显，我们也会在今后的工作中，寻求契机，争取融入部分学校，开办学生险业务。

综上所述为我泗洪营销部在三季度工作期间的主要内容，存在的一些问题我们也将在今后工作中积极改正。四季度工作已经开始，接下来我将泗洪营销部四季度的工作安排向各位领导汇报，请指正：

一、紧抓小额信贷业务不放松

借助三季度良好势头，我们在四季度仍将小额信贷业务放在第一位，努力开拓农商银行同时，加大对工商银行、农业银行以及苏州银行业务的开拓和衔接，争取在最短的时间内完成对商业银行的拜访和衔接。针对农商行未拜访的网点和主要业务产生的大网点，在四季度我们在做好下乡维护同时也要找准时机融入花园口支行，争取一块属于人保寿险的坐席

以便后续业务的开展。

二、法人客户的开拓

四季度我们将继续深入拜访陌生客户单位，积极主动出击，深入市场为企业客户寻求最合理的承保方式，大力开拓法人客户，挖掘准客户，为明年开门红奠定基础。

在与商业银行以及农商行开展小额信贷业务中，积极与银行的公司部进行联系，积极索求大客户信息，从银行入口出发，寻求突破口，让银行成为我们大客户的转介人！扩大合作空间，使资源利用化。

三、计划生育独生子女保险

在四季度中，我们也将借助一部分关系，与计生局部分领导衔接，努力开展独生子女保险，期待通过一定的努力可以将泗洪独生子女保险承保一部分。

四、三季度业务开展中遇到的问题及建议

1、单证问题

三季度小额信贷业务开展中，由于我们公司提供的凭证式a4纸张大小，与同业中国人寿、人保财险、太平洋寿险等保险公司的单证相比较大了至少一倍！厚度也增加了不少，关于保险单证的打印，各支行的会计分别反映我们的单证过大，不方便农贷记账员出单，更不利于后期会计在整理单证的装订，前期业务量小的情况下，会计叠好后可以装订，后期在四季度甚至开门红一季度中，业务量突飞猛进的时候，会给支行的会计带来很大的不便与麻烦！为此，农商行的会计部以及各支行的会计及农贷记账员全部反映我们公司的单证过

大，不利于业务的办理！

2、系统问题

在业务开展中，同业公司的系统比我们公司的系统简单很多，不需要输入家庭住址，不需要输入被保险人电话，只要输入贷款号，就可以打印凭证！相比较我们公司需要输入六位地址以及电话，为农贷记账员的工作带来极大不便。反之再问公司，农商行为客户发放的贷款，本身就是资料齐全，包含了身份证复印件、担保人以及详细的各种资质资料，我公司在系统录入时仍然需要输入地址和电话，则显的累赘了不少，平白为会计和出单人员增加很多麻烦，就系统操作而言，各支行网点更倾向于做其他两家保险公司的单证，极力希望我们公司能根据业务开展的实际情况简化系统程序，去掉繁琐且不必要部分，以方便后续大量业务开发。

3、花园口支行特殊出单问题

花园口支行为所有开展小额信贷业务寿险公司的必争之地，截止目前为止，一共只有中国人寿和太平洋寿险两家保险公司进驻开展业务。现在仅为国寿一家*在办理。由于花园口支行地处县城中心，每日客流量极大，发放贷款笔数及金额均较大！在办理小额信贷业务中由于放贷的办公室和保险打印地方时分开楼上下办公，无法保证在放贷过程中同时开具保险单，农商行的会计也不会了这业务而奔波于楼上下。

本文从网络收集而来，上传到平台为了帮到更多的人，如果您需要使用本文档，请点击[下载按钮](#)下载本文档（有偿下载），另外祝您生活愉快，工作顺利，万事如意！

行政审批四季度工作计划篇五

四季度的工作计划主要分为以下几个部分：首先针对子所处的工作和生活的环境做一个简单的分析；接着针对这些环境的分析做出相应的工作思路；在总结前述两者的前提下提出本季度的工作目标；最后简单的概括一下接下来的工作难点。

(1) 校园的老师、同学、朋友是我现在接触的最多的，也将是我最容易开发客户

(2) 由于银行驻点的缘故，拥有了一个优质的渠道，因而银行的客户也将是我的潜在客户

(3) 公司所提供的客户名单，这是我挖掘有效客户的重点

(4) 网络营销的介入，使我多了一条展业的渠道，这是开发潜在客户的方式

(5) 其他的在工作和生活中所偶遇的潜在客户

由以上分析，可以看出自己所处的潜在客户群体多样化，必须要采取多种渠道来寻找和开发客户，不能拘泥于一种渠道，因此有必要细分客户，针对不同的客户采用不同的工作方式，最终达到工作的目的。

针对自己所处的工作和学习的环境分析，必须要针对不同的客户群来开展自己的工作：

(1) 动用自己的关系网，打友情牌、亲情牌、师生牌等来开发

鉴于以上情况，暂定为每月4个客户

业务能力不足，包括营销技巧和股市技术的分析。

行政审批四季度工作计划篇六

主要是围绕钢铁，煤炭，电力，港口等几个行业的重要客户项目进行有针对性地信息收集，市场调研，商务沟通，以及进一步的技术考察，商务谈判等系列基础工作。目标是，在有效的拓展项目市场的同时，确立并完成1~2个具体的项目，或合作伙伴。

1、电力行业有两家，国电集团，华能集团。

国电集团，下辖十几家煤电厂，拥有华北电力工程公司，河北电力勘测设计院，以及自己控股的国电科技环保工程公司；华能集团，主要是以煤炭发电为主的电力集团，其市场主要以山东，山西，内蒙，新疆为主。

华电集团已经建立初步联系，需要成功的项目运作，才能真正建立合作关系。

2、钢铁行业主要跟进两个集团的项目：

北京钢铁设计院，拥有钢铁行业的全天候的环境评估以及工程设计施工资质。北京京诚嘉宇环境科技公司是北钢院下属的工程公司，我公司已经与其进行初步合作，在行业内具有广泛的影响力。

3、煤炭行业主要是兖矿集团，两淮煤炭集团

兖矿集团，已经建立一些基础性的关系，比如，济南天河科技公司，中煤国际工程公司；安徽两淮煤炭基地，也是我国13家大型煤炭基地之一，需要逐步渗透建立真正的环境工程合作关系。

4、港口行业

需要整合公司的资源，主要是：天津一航院的设计资源；秦皇岛港的项目案例示范；

主要开发的市场是：山东沿海日照、青岛几个港口；曹妃甸港首钢基地矿石堆场项目；上海羊山港建设工程；广西湛江港钢铁基地矿石堆场工程；以及浙江舟山港口矿石堆场项目。

5、合作伙伴管理与开发

山东海涵机械厂，吴衡枢。主要工作在港口项目，其他电厂，钢厂也有专人负责，此代理商，需要有效的配合与管理；目前，丁斌正在日照港矿石堆场防风墙项目进行跟进。

(2) 目前，正在考察的合作伙伴主要有：

山东天河科技公司，主要作煤矿设备，在兖矿，两淮，云贵，都有很好的项目资源。尤其对我公司干雾抑尘系统，目前，该公司云贵区的负责人在贵州有防风抑尘墙项目。

(3) 河北华信锅炉集团，主要是电厂方面的客户关系。可以利用做些项目。

1、规范，稳定，务实的营销团队建设；有条不紊的开拓市场，维护初步建立的市场，需要的是有素养的营销职业者，3-4人足矣。

2、公司产品真正的按国家或国际标准进行设计，制造，并按行业要求获取相关系列资质，比如3c认证，防暴认证，这应是企业作设备与工程的营销起点。这是企业最重要的营销牌照，企业要向这个方向努力才好。

3、真正的客户管理，是建立在可信赖的设备、产品基础上的；

规范，流程，客观的管理，体现的是公司的工作效率，管理水平。最终，都会集中的体现在公司所追求的价值目标。