# 关于公司职员入党申请书模板通用

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-06-04

*关于公司职员入党申请书模板通用一您好!在公司工作x天中，学到了很多的知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感谢公司给予我这样的机会在良好的环境工作和学习，我有幸得到了各位领导及同事们的倾心指导及热情帮助，在本职工作和音乐专业技能上，...*

**关于公司职员入党申请书模板通用一**

您好!在公司工作x天中，学到了很多的知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感谢公司给予我这样的机会在良好的环境工作和学习，我有幸得到了各位领导及同事们的倾心指导及热情帮助，在本职工作和音乐专业技能上，我得到了很大程度的提高，在此感谢x提供给我这个良好的平台，这一年多的工作经验将是我今后职业生涯中的一笔宝贵财富。

现在公司的发展需要大家竭尽全力，由于个人职业规划和一些现实因素，经过慎重考虑之后，特此提出离职申请，敬请批准。，无法为公司作出相应贡献，自己心里也不能承受现在这样无所作为。当前公司正处于快速发展的阶段，同事领导都是斗志昂扬，壮志满怀，而我个人全因为状态不佳，这不仅让领导汗颜，也让领导费心。我自知离公司合格的员工的标准相差甚远，实在是深感歉意。

在这里，特别感谢各位领导在过去的工作、生活中给予的大力支持与帮助;尤其感谢x，x等，谢x经理、x经理、x经理、x经理、x经理、x经理的培养，感谢所有同事在我工作期间对我的信任和帮助。我将在接下来的日子里调整好自己，重新出发，寻求新的进步。望批准我的申请，并请协助办理相关离职手续，在正式离开之前我将认真继续做好目前的每一项工作。祝公司事业蓬勃发展，前景灿烂。

此致

敬礼!

申请人：xxx

xx年xx月xx日

**关于公司职员入党申请书模板通用二**

整个培训期间，首先要提及的当属第一天户外拓展训练。因为它是一种感悟和体验，是一种考验人们意志和智慧、挖掘人们潜能和培养团队协作精神的运动。以前也频繁听人讲小游戏、大道理感觉不以为然，这次自己亲自经历过后着实深刻体会到这一点。当天我们共开展了许多活动，留给我记忆最深的是：“信任背摔”和“毕业墙”这2个活动。

在开展“信任背摔”这个项目时，每个人接受完同事的鼓励后站在高台上，身体直直的向后倒下，这需要多大的勇气与信任?但是我们每个人都勇敢地站上去，勇敢地摔下来，这原于什么，原于我们对团队的信任。是的，相互信任是团队建设的基石，离开信任的团队是松散的团队，是毫无战斗力的团队，建立一支相互信任的团队，比任何激励都重要。

而同时恰恰就是这样一支团队。在最后的“毕业墙”项目中，当我们站到墙前的那一刻、当我们听到教练问我们这个团队需要多长时间可以完成这个项目的那一刻，我们惊呼：天哪，怎么办?这么高?我们能完成吗?怎么可能?可是最后，我们仅仅用了9分56秒，我们踩着同事们的肩膀与双手翻过了高墙。我们欢呼、我们雀跃、我们激动的流泪……是的，就是这样一个游戏，如果没有人指挥，没有人谋划，没有人付出，没有人奉献，没有人保护，在这么短的时间，我们怎么可能完成?这就是团队，这就是团队协作的结晶，“没有完美的个人，只有完美的团队”。而我们的工作又何尝不是如此呢?只要团队成员之间相互协作、相互信任、相互帮助，我们可以翻越困难、翻越阻碍、创造辉煌……

接下来的几个月就是互动式的课堂培训，我感觉到本次学习培训在课程的安排设置上，人力资源部付出了很大心血，授课内容出比较全面和实用。对于我们自身业务知识、工作品质，人际交往以及团队精神的培养，都有一定程度的提升。在此，我主要谈谈对我感触较深的几个课程：

1、《公司愿景、发展战略及核心价值观》

通过杨总的讲解，我重新系统的认识了公司，更加了解我正在并仍将为之持续奋斗的企业。这是一个充满激情与梦想的平台，这一个充满机之间遇与挑战的平台，这是一个我们个人价值得以实现的平台。每一个员工都可能是精英，只要是在自己的岗位上做实、做精、做出突出成绩的员工就是精英。任何岗位的员工，只要认真、敬业、尽职并努力改进工作、提高效率，能够做出成绩，就会受到尊敬，得到回报。

2、《沟通技巧》

通过外聘南天竺讲师黄老师的分享，让我深深体会到沟通不只是说话那么简单。沟通是人与人之间，人与群体之间思维与感情的传递和反馈的过程，以求思想达成一致和感情的畅通。特别是自己作为服务部门(采购部)人员，沟通在工作中起着极为重要的作用。通过沟通技巧的学习，让自己了解到：高效的沟通是建立在心与心之间的沟通，是建立在爱、尊重、平等、价值之间的沟通。

3、《工作实务分享》

伊总的几十年工作和生活的精彩分享，使我了解到工作就是生活，工作就是事业。当你习惯了这样的思维时，你在工作时就会投入，投入就会使你富有激情，而激情将会使你变得活跃。一个员工要有所成长、有所成就，就一定要把每一项工作都当成事业去做。特别是伊总每天的详细的工作日记，让我敬佩(一个高级副总裁面对如此繁忙的工作事物，居然还能做出如此细致的工作)。细节决定成败，一个成功的职业经理人就是靠细心、细致的工作以及敬业的职业精神成就自己。

4、《工作报告与简报技巧》

黄总是我采购工作的领路人和导师，让我从一个对采购一无所知的慢慢成为能够独挡一面的采购主办。他那朴实而敬业的工作作风让我十分敬佩，公司的采购工作杂并且采购金额小，这就更需要采购人员足够细致、耐心。当工作出现问题需要领导帮助时，黄总并不是一味的只是给领导出“问答题”而是通过自己积极认真的前期工作，做出一些“选择题”让领导帮忙决策，这不仅减轻领导工作，同时又让自己成熟起来。黄总正是通过自己脚踏实地的以及严谨的工作作风，使自己从一个车间技术人员、采购员做到现在的.部门总经理职位。是我们学习的楷模。

5、《团队领导与员工激励》

谢总用简单明了的语言介绍自己30余年的工作经验以及中肯的分析自己的优缺点。在接下来的破冰游戏中，通过同事、领导对自己一些评价，让我重新认识自己的优缺点，特别是工作繁重是爱发一些小牢骚的毛病，一旦抱怨多了，心态变的消极，工作自然变成不努力、效率低下。通过对比同事的成功之路，让自己停止抱怨、改变行为，逐渐养成积极阳光的心态，实现自我价值。

在这长达一年的培训过程中，公司许多领导都为此付出辛勤的努力，正是他们无私的奉献，让我们这些中基层员工有了更好提升自己的机会。

通过培训，我不仅提高了自己的业务能力，并调整了自己的工作心态，相信自己以后的工作中会用自己所学的，用心去做好每一件事。

对于以后公司举办的培训，我觉得增加一些实用性以及互动性的培训，班级之间也可以多举办一些户外运动来增加同事之间的友谊以及团队合作精神。

**关于公司职员入党申请书模板通用三**

20\_\_年就快结束，回首20\_\_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20\_\_年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20\_\_年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务!

(一)、20\_\_年里，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学，学中干，不断掌握方法积累经验，我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实锤炼，较快地完成任务。另一方面，问书本，问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

(一)、20\_\_年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度20\_\_年下半年，行政组织召开20\_\_年的工作安排布置会议年底工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)、对清洁每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

三、主要经验和收获

(一)、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)、只有主动融入集体，处理好各方面的关系。才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)、只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)、要加强与员工的交流，要与员工做好协调，解决员工工作上的问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)、经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一步，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为处事的道理，也明白了，一个良好的心态，一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

(二)、总结下来：在这一年的工作中接触到了新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务不知素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策!

六、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不新遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为公司创造良好的工作环境和形象。

七、下步的打算

针对20\_\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)、积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系;

(二)、加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

(三)、加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，公司的明天更美好!

**关于公司职员入党申请书模板通用四**

一个月时间，就这么快的过去了，很快，又将迎接这一年的最后一个月了。

刚进公司，我战战兢兢什么都不会，我翻阅资料，了解公司的产品。摸索着，加上同事和领导们的帮忙。最后，慢慢会发帖子，每天都在各大论坛、各帖吧，发帖子，一开始帖子总被删，慢慢的找到原因之后，被删的次数自然就少了点，每天咨询的人也渐渐的多了。每天发帖，刷新。工作确实有些枯燥。

虽然枯燥了点，可是却学到了不少东西，我知道了什么叫电子商务，知道了什么叫网络营销，决不仅仅只是在各个论坛帖吧发发广告这么简单，在阿里巴巴里，第一次知道了写软文，阿里巴巴很多的商友教了我不少，知道什么叫销售，销售不仅仅是销售产品，首先得学会销售自己，把自己的名气打上来了，你的产品自然也会有很多的人关注了。我是学电子商务的，可学校的学习始终不能满足社会的要求，知道社会的实践有多重要。

一个月的时间，我仅仅拿了一笔很小很小的单子，并没有很好的成绩。感谢胡姐的仁慈与厚爱，让我能够继续为公司效力。我自身有不足之处，一些缺点是需要慢慢改正的，我的沟通方面还需要更好的改进，我会慢慢的学习沟通技巧，争取能拿到更多更大的单子。

从一个一无所知的小女孩，到现在知道了，网络的强大力量，知道了电子商务的重要性，销售也并非我之前所想的简单。不喜欢销售的女孩，也能慢慢地喜欢销售，也能慢慢地做好它。

与同事们相片的非常好，同事们也非常的友好，我们有不懂的问题时，都会相互的讨论，研究，互相的帮助。

我相信我的能力，可以改变自身的不足，把工作做的更好，为公司带来更高的效益。

也相片公司的能力，能打开市场，把公司的名声打的更加的响亮。相信公司会为我们带来更好的工作环境，与发展的空间。

我愿意，与公司共同进步，创造更好的工作氛围。也期待能为公司带来更好的效益!

**关于公司职员入党申请书模板通用五**

我于20\_\_年3月26日入职，至今工作已满一个月了。时光飞逝，在紧张、忙碌而又充实的工作中，在公司领导和同事们的帮助下，我边学习，边工作，有进步也有不足。下面就我入职一个月以来的工作，做出如下总结：

一、招聘工作：

1、发布招聘信息;

对日常招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理，都有哪些。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。8月份重点完成了产业营销省内6市人才招聘信息网上刊登。

2、建立有效的人才库;对有用的人才及时储备，以便临时招聘用工时，有人可选，有人用;至今人才库，存储有效简历共31份。

3、招聘情况统计表：8-10月份

4、在招聘工作中遇到的问题与建议：

a：专业技术人员招聘难、招聘任务不能及时完成;

建议与对策：

1、加大招聘职位的宣传力度、增加招聘渠道。(如报纸、各类招聘会);对于稀缺的人才可委托猎头公司进行招聘。

2、在淡季人才需求量较少的时候，要进行人才储备。可招聘应届毕业生，加大培训力度，并对现有的人员进行淘汰。获得人力的化，节省人力资源成本。为用工旺季做人才储备;

二、薪酬相关：

8月份参与了薪酬评定方案、预订中心预订员考核提成方案以及预订中心业务员考核提成方案的修订。9月份完成薪酬调查问卷的设计，并于10月份完成薪酬调研问卷，同时回收7家单位的有效问卷进行的汇总，完成薪酬调查问卷汇总分析报告;完成总部员工薪酬套级及对比分析;完成主管至经理级薪酬套级以及数据的对比。通过参与这几项公司政策的学习、调整与修改极大的帮助了我对公司及各分公司薪酬制度的了解。

三、部门常规性工作：

1、日常工作：考勤的整理、统计;述职报告的整理汇总;集团人员的餐补、劳保费用、高温福利的统计汇总;集团人员的生日统计及蛋糕卡的发放;集团人员的入职登记、背景调查以及离职人员办理等相关手续与各基本资料的收集整理。

2、领导安排的临时性工作;

四、分析：

a：个人能力分析：

(一)自己的优劣势与岗位匹配情况的认识

优势：有一定的亲和力;具备一定的沟通、协调能力，细致、认真、有耐心，服从指挥;能虚心的听取别人的建议，认同宋城集团的企业文化;具备一定的人力资源管理知识及经验，心态平和。

劣势：考虑事情不细致;缺乏对人力资源管理知识的整体系统整合，缺乏劳动法规的深度研究，以及缺乏一定的主动性。

(二)需改进和提高的方面

1、提高自身执行力。在取得成绩的同时，不可否认我的执行力还有些欠缺，在以后的工作中建立危机意识，做任何事情都为自己规定明确的时间段，提高自身的执行力。

2、政策法规——持续性学习

我现在的岗位是人事专员，结合工作实际，劳动法规以及政策性知识的学习将成为我学习的侧重点

(三)常态性学习：

1、充分学习公司的各相关制度、文件;有助于个人与企业愿景的统一、协调发展。

2、对今后工作分析

①针对工作中不足进行改进;

②在人力资源更加深入的学习;

③针对工作中进展不顺利的问题，滤清思路从新整理;

五：总结

我能胜任本职工作，与领导交给我的其它工作。这与领导的指导和同事们的帮助是分不开的，在此再次对领导和同事们表示衷心的感谢!以上是我近三个月以来，工作、思想情况的总结。我将会一如既往去工作，以认真、勤劳、务实的态度鞭策自己，始终如一的努力工作。尽的努力，完成领导交给我的一切任务。

**关于公司职员入党申请书模板通用六**

x年在总公司营销管理部、分公司总经理室的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了总、分公司年初制定的经营目标，较好的完成了本部门全年工作计划，下面从三个方面汇报x年的个人工作情况和x年的工作计划。

一、x年工作完成情况

全年工作围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法合规的前提下，坚持“效益导向、科学发展”的指导思想，全面实施预算管理。进一步调整业务结构，加大业务推动力度;不断加强基础制度建设，切实抓好服务体系建设;继续深化各项改革，狠抓队伍建设;全面提升管理水平，提高经营效益，扩大市场占比。

(一)加强学习,扩宽思路，不断提高履职能力和水平

加强管理能力和政治理论方面的学习。坚持把管理能力的学习放在首位，不断提高思想政治站位。结合营销管理部工作实际，认真学习领会总公司x年上半年工作会议精神，学习分公司办公会中加强和改进管理工作，提高工作认识的思想和论断。通过学习增强了事业心，提升了工作的管理能力。拓宽工作思路，综合各个业务环节全方面考虑问题，目前看来合理的工作方法，并不是最好的方法，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。在不断的学习中，工作能力得到了提升，明确了努力工作的方向，增强了做好工作的责任感和使命感。

(二)进一步加强工作机制改革创新

进一步规范完善工作管理制度和流程的同时，管理模式的创新逐步增强。管控方式从公司内部转移到合作机构和个人，切实落实管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，创造出了更多的经济价值。

(三)完善管理制度，依法合规经营

公司开业初期，根据湖北市场和公司经营情况制定了《营销团队及营销序列人员基本管理办法(试行)》、《渠道业务管理办法》、《个人代理人管理办法》、《直销业务管理办法》、《业务交叉管理办法》等管理制度，在制度上保证业务协调有序发展。 在合规经营方面，要求发展要建立在依法合规的基础上，严格按公司内控制度和监管部门的要求处理业务，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。 在中介业务合规方面，不仅只要求自己清楚，同时也要求部门员工、中介机构能共同学习，深刻领会合规工作的重要性。年内组织了多次渠道业务管理培训，引导中介机构的业务经营方式的转变，把“效益导向、科学发展”的经营思路带到业务一线。

(四)抓好基础工作，推动业务有序发展

公司在年初进入市场的时机比较好、起点高，在业务高速发展的同时，个人管理能力也在不断得到加强。在制度制定工作得到不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，责任到人，确保工作按质按量完成。工作的高效完成，有力得推动了业务的发展。加强管理推动业务发展的同时，在三季度把巩固车险业务，推动非车险跨越式发展作为工作重点;四季度把车险结构调整作为工作方向;围绕“以利润为中心”的思路，每个季度都有不同的业务发展重点。在抓业务数量的同时，提高业务质量，坚决的屏弃屡保屡亏的“垃圾”业务，利用赔付率、折扣率、费用率三率联动的杠杆作用引导业务发展方向，确保业务的可持续性发展。

(五)定期分析总结，发现问题及时跟进解决

定期对公司经营情况进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。业务分析可通过各项经营数据的对比，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策提供依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情况，为营销、承保、理赔、等各个业务环节提供数据支持。四季度在车险经营中，通过分析转变了车险经营思路，调整了营业货车和私家车的承保条件，为车险实现精细化经营奠定了基础。

(六)以点带面，强化培训，全面提高部门综合素质

营销管理部在公司组织构架中处在一个核心地位，涉及职能部门的沟通，营业部门的协调，业务政策的制定，销售考核等等工作，几乎涵盖了保险公司所有的业务内容。因此，对于我们这个团队来说，要求高是必须的，有责任心、精通业务、执行力强、善于解码工作这是对我们的要求。部门工作压力大、进度快，对新人进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，首先是将工作安排到每个人，由工作责任人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码能力和处理能力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其能力在工作中得到不断提升，员工的工作能力相对初期有了长足进步。

二、工作中存在的问题和不足

在取得上述成绩的同时，由于工作经验和领导能力的不足，在工作中也存在着很多问题：

(一)工作前瞻性不足

主要表现在：工作存在被动接受的局面，对工作发展趋势的把控能力不足。虽然领导安排的工作能够及时完成，但主动工作的意识还比较欠缺，宏观分析能力和开拓新市场的能力还不能满足要求，距离公司的要求有一定差距。 业务政策的制定，考核制度的执行，市场变化的预计均需要非常敏锐的观察和执行能力。在下一步工作中，我应该从具体的事务性工作中脱离出来，腾出更多时间和空间来考虑公司的经营发展方向，如何用更有效的管理手段来刺激业务的发展，把控营销的主动权，把拓展新的业务渠道作为工作重点内容之一。

(二)工作解码能力不足

部门员工工作经验欠缺是我们的弱项，直接导致工作方式简单，工作结果和预期存在差距，加强部门员工的工作责任心和自学能力是提高工作能力的有效手段。从部门员工的工作能力来讲，目前的工作状况虽然和公司要求有差距，但相对半年前还是有长足的进步的。我们这个团队在工作中具有比较好的协同性，能够毫无怨言配合其他同事完成工作任务，且能在工作中不断提高自己，熟悉业务技能，相信在不久的将来会有好的表现。

(三)制度执行力有待提高

新公司、新团队、新员工，一切从零开始。人的理解能力是不一样的，部门员工对公司的制度理解在没有统一认识的情况下，有各自不同的理解方式，具体到执行也就不可避免的存在偏差，有的甚至没有执行。今后的工作中，我要定期组织制度和工作流程的培训，把执行贯彻到业务一线，让部门员工做培训教案，加深对工作制度、流程的理解，提高工作的解码能力，最终体现到工作结果上。不断的学习、思考、总结，推动工作向目标靠拢。

三、x年工作的主要思路和措施

总体指导思想是：深入贯彻落实总、分公司经营策略，继续坚持“效益导向、科学发展”的经营指导思想，抓管理、占市场，推动业务发展，提高经济效益，确保保持公司长期、稳定、可持续性发展。以员工队伍建设为基础，拓宽展业渠道，促进业务发展。

(一)员工管理方面

加强员工培训和传帮带工作，不断提高部门员工综合素质。不同的工作内容，不同的工作环境，用不同的人会得到不同的结果。善于发现员工的优缺点，利用有限的人力资源发挥其最大的作用。让部门员工的短期目标和长期目标和公司的经营目标统一起来，发挥员工的工作能动性，而非被动接受，是我在明年的重点工作。

(二)个人代理人和渠道管理

在结合市场实际需求和公司相关管理制度，落实《x年营销员管理改革方案》，推动个人代理人的管理，把保险营销员的管理从单纯的业务量考核，转变为更接近客户经理的考核方式;最终让营销员和公司形成和谐发展关系，促进公司业务的健康发展。

为更好的贯彻公司经营思路，使渠道能和公司的经营情况实现联动，x年渠道业务在继续实行以业务费用+奖励费用政策的基础上，参照机构考核方案对渠道进行管理。结合x年各中介机构的经营情况和《-x年渠道业务管理方案》制定经营目标，并对中介机构实行业务规模、险种结构、满期赔付率、变动费用率等指标的考核。积极引导各代理渠道关注各项经营指标，避免业务盲目发展，不考虑经营结果的现象发生，最终实现公司、渠道共赢的局面。

(三)大项目管理和公司业务管理

配合大项目部对原有大项目的渠道业务进行跟进，专人专岗，专项考核，改变x年工作无人跟进，业务资源浪费的现象。新业务、新渠道的拓展是x年公司业务发展的重点工作，我们部门会在业务指导、销售政策等各个方面给予公司业务部支持，逐步提高部门服务一线能力，提高工作前瞻性和营销规划能力，促进公司业务在新的一年实现跨越式增长。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，提升自身的管理能力。在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持“学以致用，用以促学”的原则，不断提升自身管理能力，以更好的适应岗位的要求。严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，在行动上用严格的制度规范。以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn