# 新岗位的工作计划5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-05

*工作计划可以帮助我更好地分析和解决工作中的问题，工作计划可以帮助我们更好地掌控工作进度，及时调整和优化工作安排，以下是职场范文网小编精心为您推荐的新岗位的工作计划5篇，供大家参考。新岗位的工作计划篇1在新的一年为能使工作达到质量更好,效率更*

工作计划可以帮助我更好地分析和解决工作中的问题，工作计划可以帮助我们更好地掌控工作进度，及时调整和优化工作安排，以下是职场范文网小编精心为您推荐的新岗位的工作计划5篇，供大家参考。

新岗位的工作计划篇1

在新的一年为能使工作达到质量更好,效率更高,同时进一步的提高个人的能力,制订出年度重点工作计划。整体工作计划分为行政工作，企业文化宣传，个人技能提升三个方面：

一、 行政工作

1 做好各部门服务:加强与各部门之间信息员的联络与沟通,制定一套系统的,快速的信息传递方案.每月月底召开一次信息员交流会议.保证信息在公司内部及时准确的传递到位；

2 做好员工服务:工作的重点是及时的将经理信箱中员工反馈的信息及时向公司领导反馈.做好员工与领导沟通的桥梁；

3 做好领导服务:及时完成公司经理和部门主管交办的临时性的工作。

二、 企业文化推广

1 企业文化的宣传

对于企业文化的宣传,将分三个步骤进行:

首先,制定企业内部的精神口号,企业的价值观,企业的行为信条;

其次,企业内部的信息交流,在信息平台上建立一个各部门之间的意见交流共享文件夹;

最后,进行企业文化知识培训,可由公司经理担任讲师;

2 员工活动

① 元月组织策划年度经营年会;

② 四月组织策划以“百人耕耘”为主体的植树活动；

③ 八月组织策划迎接新员工交流会；

④ 十月组织策划公司员工运动会；

⑤ 十二月组织策划圣诞假面晚会；

三、 个人技能提升

1积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能；

2 通过个人自主的学习来提升知识层次。

回顾xx年年，本人的工作侧重于行政事务方面。在年中，希望能将工作的.侧重点转移到企业文化的推广上；并不断的提升个人的知识层次及专业化的工作技能，更好的为企业的发展贡献自己的力量。以上的工作计划之中不足之处敬请领导的批评和指正。

新岗位的工作计划篇2

为维护生产和装卸正常秩序，完成各项保卫任务，切实履行好公司的各项制度和公司的目标，以公司的各项制度为中心，以公司指定的各项规划为指导思想，本着为公司创造更大的经济利益为出发点，制订本岗位的工作计划。

1、我们要牢记装卸岗位的管理制度和履行公司的各项规章制度，牢记我们的职责范围，装卸岗位直接关系到我们公司对客户的责任和公司对客户的承诺，是我公司对外工作效率的前沿阵地，这就要求我们的装卸岗位人员要牢牢关注我们公司对我们装卸岗位指定的制度要牢记，时刻遵守着我们的职责所在，时刻树立着我们企业的形象，把我们公司员工的实干能干的精神打出去。切实履行好我们的职责。

2、在上班期间，我们的员工要遵守我们企业的各种规章制度，值班期间，不能擅离职守。不准聚众喝酒、下棋、打扑克等娱乐活动。在来车的装卸工作时要积极主动的去为客户接拆管线，热情友好的为客户做好我们应做的工作。

3、特别对我们装卸台的装卸车管实行每日进行检查，每周进行一次的维护和保养，每半年进行一次的.更换。

4、积极做好本岗位的巡检巡查工作，发现问题能即使有效的处理，能把问题消灭在萌芽状态。

5、积极做好我们公司组织的各种活动，积极做好消防工作，时刻把安全放在首位，积极主动的把我们公司的各种消防演练，重大危险源应急预案及我们本岗位的应急预案的演练工作做好，把我们平时所使用的灭火器材及我们岗位所有消防设施做到心中有数，并且做到会使用，在发生安全事故时能做到快速便捷的启用。

积极树立起我们装置岗位的一切良好的形象，把我们公司的工作精神树立好，尽职尽责的做好我们的工作，为公司的壮大发展做出我们的贡献。

新岗位的工作计划篇3

去年，公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，结合以往的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下20xx年工作计划：

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。

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。好文章尽在公文易

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。

新岗位的工作计划篇4

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20某某年度里，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。

新岗位的工作计划篇5

为了能够尽快赢得客户的认可，迅速占领平顶山市场，全面落实客户服务先行方针，提升公司客户服务形象，客服部特制定\_\_年工作计划如下：

(一)创建“文明科室”。

严格执行公司各项劳动纪律，实施礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，对坐席人员着装、仪表、环境卫生、内务等做详细的标准规定，做公司形象的代表，使客服部工作人员的整体精神风貌成为我公司的一大亮点。

(二)转变服务观念，把“要我服务”改变成“我要服务”。

认真学习公司各项规章制度和业务开展工作，本着“多学习、多沟通、积极主动”的态度，深入到承保、理算、查勘等各个岗位，扩大专业知识面，为客户提供保险咨询、险种设计、投诉处理、索赔指导等各方面的服务。提高客服部坐席人员的综合素质，转变以往的思想观念，把领导要求我们为客户服务转变成“我们要为客户服务”，从对客服务中发现问题、解决问题、分享问题，提高整体服务水平。

(三)增强责任感、增强服务意识、团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处，减少服务时效。在加强客服热线24小时值班的基础上，设立和配置专门的接线员、勘查员、专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，即能调动查勘人员迅速出现场，在之内赶赴现场施救和勘查。尽量减少损失的扩大。为顾客和公司带来的利益。时刻坚持着不懂就问，不明白就多学的态度。跟同事多合作，与领导多汇报工作情况，来完成好本部门的本质工作。同时也增强了团队合作能力，更好的服务于客户。

(四)进行承保、退保、投诉、查勘定损、结案五类回访。

按省公司规定结合我司具体情况，以电话回访为主，短信回访为辅。客户服务部二级调度岗对非直销个人业务(不含单位货运)的承保客户进行外拨电话回访，回访率不低于50%。退保、投诉及查勘定损回访率力争达到100%，结案回访率应不低于50%。记录回访信息，在回访过程中，对客户提出咨询、投诉、举报或重要意见或可行性建议等要做详细记录并及时向有关部门或单位反馈，提出服务改进意见。

(五)每月对回访情况进行统计分析，做回访分析报告及月度简报。

在每月初第5个工作日内，将上月回访分析报告及月度简报报上级领导，并送有关部门。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com