

最新保险销售工作总结(实用9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

保险销售工作总结篇一

从近几年的自然灾害、全球金融危机的爆发，无一不人们的生活带来了巨大的影响，此时保险的多种样式被更多的人所热捧。我做一份保险销售工作总结，来系统性的给大家展示保险销售的具体业务流程及近期的发展。

公司在复杂多变的环境下，牢固树立科学的发展观，努力实践“三个代表”重要思想，在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，勇于进取，业务取得了长足发展，业务规模创造了历史最高纪录，回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足。

业务的迅猛发展，一定要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司加大了队伍建设力度，重金聘请北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。主管也付出了辛勤的劳动，他们时刻关注着自己的组员，帮其解困、助其成长，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。我公司根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“客户答谢会”、“产说会”等多种销售模式，抓住多个新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的果实。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。四

季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

公司全面落实“巩固城市、拓展两乡”战略，积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，我公司加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感。

今年上半年，公司发出全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费500万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出历史新高。

服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期给付案件金额 700万元。

这次的保险销售工作总结，更系统、全面的展示了我们公司以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续努力，让更多的人有担保。

1.保险销售个人季度工作总结

2.保险销售个人工作总结

3.保险销售岗位年终工作总结

4.保险销售年度总结

5.保险销售述职报告

6.保险销售辞职报告

7.保险销售工作计划

8.保险销售开场白

保险销售工作总结篇二

在回顾这半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和××支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。

很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。

而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。

并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。

也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。

感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。

再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

保险销售工作总结篇三

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在09年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自己的实际行动证明自己能做的更好！

在xx年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和

希望。

不积跬步，无以成千里。

在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。

其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。

今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。

20xx年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

转眼我到公司工作已接近半年了。

在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在

领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工 作，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。

现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

一、加强学习，提高素质.

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。

在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

二、踏实肯干，完成工作.

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。

今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

- 1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的'知识水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

时光荏苒□20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。

这也是对自己的一种鞭策吧。

作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社

会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。

一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。

回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。

在核算、管理方面做了应尽的责任。

这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。

为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、承保部管理工作

20xx年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。

积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。

首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。

规范文明用语。

提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。

每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)按规定时间及时申报各项税金。

在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

(1)严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2)对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3) 正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。

及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4) 作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。

要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。

对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。

提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

保险销售工作总结篇四

我于20__年__月任个人业务部经理，__年来，在省公司总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务，保险公司个人业务经理总结。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就一年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技

能

一年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，一年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效

1、科学计划。一年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。一年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。20__年__至__月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。20__年__、__两个月以分红险销售为主要内容的"非常行动"劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了__和__。"__杯"企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了__和__，一年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。一年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公

司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，一年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军

一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。20__年__月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到20__年底全拾基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基矗同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

三是规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“

讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收"的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出"可以接收"，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

四是亲情管理。一年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

五是抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系

一年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。二是主管培训。一年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过一年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

五、抓好几项大的基础工作

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。

总之，一年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之一年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自己也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层次。

保险销售工作总结篇五

20xx年，公司在各级领导的带领下及各部门员工的支持下，坚持贯彻“技术求新，测绘求精，服务周到，与时俱进”的质量方针，坚持“公正、诚信、专业、快捷”的服务理念，始终把提高业务素质、服务质量和经济效益作为事业发展的根本。在公司全体职工的共同努力下，全年各项工作基本顺利完成。现将我这一年工作做如下总结。

（一）工作作风及理论技术方面

在过去的一年中我身为项目经理，始终都以身作则，带领组员较好的完成领导下达的每项任务，在工作中出现问题能够

和领导及同事一起探讨，争取做到每个测绘项目都是合格的。我把我会的毫无保留的与单位同事分享，不会的虚心向领导请教。在这一年的工作中，让我深刻体会到了测绘工作是一项严谨、认真的工作，不负责任，工作敷衍，弄虚作假，是测绘工作坚决不允许的。即使你不会，不懂，也不能装着什么都会了，这样的态度会给公司在社会上造成极坏的影响，我们应该杜绝此类现象发生，我一直都坚持倡导良好的学习风气，认真的工作态度，领导交给的任务要按时完成，并且还要保证质量。

测量是一项即艰苦而又技术含量非常高的工作，在这个电子信息的时代，测量设备在不断的更新，大家所掌握的知识也应该要不断的更新。公司的荣辱直接关系到每个员工的切身利益，我们应该看远一点，为单位的长久发展贡献自己微薄之力，只有这样我们才能为公司创造更多的财富与价值，体现自己的专业技术水平，所以在这过去的一年中我报考了全国注册测绘师考试，以使自己能很好的适应测绘事业的发展，同时我也是想通过自己的努力为公司的发展尽自己的一点微薄之力，因为注册测绘师制度将会是以后测绘事业发展的必然，但遗憾的是由于自己资历太浅、经验不足，还有就是准备的不够充分，所以考的不是很理想，但我还会再接再厉，毕竟注册测绘师考试涉及到测量的十二个专业，而我学的仅仅只是其中一个专业的某几个分支，所以在这次的考试中我也颇有收获，至少感觉自己测绘专业理论水平里高了。

（二）业务方面

据统计，在过去的一年中，我项目组较好的完成了20多个开发商房产测绘项目（包括云南保山交通运输集团有限责任公司腾冲分公司-棚户期改造项目实测；腾冲世纪城休闲度假庄园有限公司d□e3□f□g□h□j区项目实测；保山康丰房地产开发有限责任公司腾冲分公司-玉泉名居-项目实测；云南腾冲南门外文化旅游发展有限公司-月楼、城门楼项目预测；龙陵凯龙房地产开发有限公司-凯龙城一期、二期项目实测；腾冲云

峰置业开发有限公司-云峰山居项目实测；腾冲汇恒基房地产开发有限公司-汇和园项目实测；腾冲万龙开发有限公司-龙腾国际项目预测；腾冲越州房地产开发有限公司-天成商业街项目预测；腾冲雅居乐房地产开发有限公司-山居高黎、绿野牧歌、浣溪果林等项目预测；腾冲兴华房地产开发有限公司-兴华物流国际商贸城项目预测；云南腾驿房地产开发有限公司-腾冲国际商贸城项目预测；腾冲恒益东山休闲度假房地产开发有限公司-商业中心、低层住宅组团1、2、4、多层住宅组团1、2、3、6、7项目实测、多层住宅组团4项目预测）；腾冲鼎晟房地产开发有限责任公司-金色家园项目实测；驼峰机场开发管理有限公司-民航大厦项目实测；腾冲县金鹰房地产开发有限公司-欢乐湖项目实测；云南腾冲杜鹃王旅游产品开发有限公司-旅游产品一条街项目实测；腾冲实力房地产开发经营有限公司-香槟庄园项目预测；晋云瑞龙房地产开发有限公司-宝峰山语项目预测。全年累计完成私人报告200余份。并在在房产测绘的基础上对业务进行了适当的拓展，全年我们累计完成1:500地形图测绘及工程施工放样测量工程大小达20个项目，而且还在往年业务的基础上增加了规划竣工测量业务，全年共做了7个规划竣工测量项目，其中通过验收的已经有3个。另外还做了云峰山及世纪金源等地籍测量任务。这些业务范围扩展，对于公司的发展无疑是一个很大的进步。

20xx年,公司将站在新的起点上,继续贯彻公司原来管理体系,进一步加强人员业务培训,完善制度建设,强化服务意识,提高员工积极性,以房产测绘为主,积极开拓其他测绘任务,在技术、管理、业务等各个方面都争取有新的突破,为腾冲测绘市场提供更规范、更优质的服务。

（一）积极拓展测绘市场、扩大测绘业务范围。

近两年来,随着我县房产测绘项目逐年递减,市场化发展趋势逐渐显现,测绘部的自身发展已经到了一个重大转折的关键时期,除了房产测绘这项传统业务外,公司应提升测绘资质,进一步扩大业务范围。

在过去的一年中，公司在测绘业务拓展方面取得了一定的进展，但我个人觉得这还远远不够，因为一个测绘公司如果要在测绘行业得到长远的发展，光靠某一方面或是某几个方面的业务是不能适应测绘事业的发展的，现在的社会只有多元化的企业才能真正立以不败之地，真正做到测绘行业范畴内，只要是本公司测绘资质范围内可以做的都能把业务拉来做，在业务拓展的同时也要引进一定的专业技术人才，避免出现有了业务但没有相应的专业技术人员去做，所以人才的引进也是业务拓展的必然。另外还可以考虑与一些大型企业合作，比如跟一些资质比较高的测绘单位进行合作，学习别人的新技术及工作方式、管理模式，做到扬长避短，争取在新的一年里真正做到的业务拓展，把业务做大做强。

（二）加强业务技能培训，重视测绘软硬件投入。

1、加强法律法规和规程规范的学习。公司可根据日常业务情况坚持每个月组织员工学习测绘行业的相关法律法规，测绘专业相关测绘技术规程及规范，并以此为依据规范日常生产管理工作，保证了作业流程的规范化和测绘成果的标准化。

2、全面提升员工的技术水平。为了保证公司测绘产品的输出效率和质量，我们应对每项测绘任务均坚持先培训后上岗，即根据任务的难易程度和精度要求，或由公司业务骨干担任指导老师对具体业务进行辅导，或聘请经验丰富的师傅或专家前来讲课和操作演示，未经培训，不得上岗。另外，可以寻找机会与高等级级测绘单位进行业务合作，学习其先进的测绘技术和成熟的管理经验；对内通过员工轮岗的方式全面学习公司相关业务，大大提高了我公司的总体技术水平和市场竞争能力。

3、加大投入，提高产出。“科学技术是第一生产力”。公司应站在技术前沿，一方面引进高级测绘技术人员和先进的软件，一方面在原有资产基础上再投入添置一批软硬件设备，包括gps（全球卫星定位系统）等硬件设施的引进，大大提高

测绘作业精度和工作效率，进而公司的生产力才能得到进一步的发展。另外公司应设立专人对员工的职称进行相应的评审及提升，争取所有在编人员均能通过初级以上助工职称评审。这也是一个测绘企业发展的必然，通过职称来表现个人收入水平，这样公司员工个人技术水平得到了提高，公司人才也自然增加了，经济效益也会相应的得到提高。

（三）加强精神文明建设，培养企业文化。

公司在重视企业质量管理和效益管理的同时，也应注重企业的文化建设，使员工能以寓教于乐的形式提高业务技能。包括打球比赛、唱歌比赛、下棋比赛等等各种益智类活动，不要局限于去某一处吃吃饭、打打麻将、喝喝酒等形式。这些形式多样的活动能大大提高员工对测绘工作的兴趣和钻研精神，形成“积极进取，团结互助”文化氛围，况且能让公司对员工工作的关心得以体现，达到劳逸结合的目的。

以上就是我20xx年得工作计划，说了那么多感觉自己已经偏离了职权范围，不过这确实是本人的真实想法，就当是本人对公司提的几点建议吧，如有不妥之处，敬请各位领导谅解。

最后，公司的繁荣昌盛要靠大家的努力，我们还需不断的更新自己的理论知识，和单位领导及同事更好的协作干好每项工程项目，一起努力使公司的20xx再更上一层楼。

保险销售工作总结篇六

（1）专线接报案时间控制在每案3分钟以内，回访率力争达到95%；查勘定损岗现场到位率力争达到100%，超时限交案率力争控制在10%以内；报价岗自报车型控制1天以内，分公司报车型与分公司协调尽量控制在2天以内；理算岗件数结案率和金额结案率力争达到85%。

20xx年，我们将继续加大对现场赔付案件考核力度，扩大影

响，造出声势，在包头市场树立中华保险理赔服务特色。

(2) 控制好车损险定损质量，确保车险赔付率明显下降。因此我们要提高第一现场查勘率，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、定损工作的监督和把关。

(3) 加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，准确报价，热情服务，合理理算赔付。进一步完善案件快速理赔办法，在坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速，突出中华保险特色。建立健全维修、救援、配件为主的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，考核签定合作协议的汽车修理合作单位。加强查勘定损队伍建设，提前一步储备人员，不让查勘定损拖业务发展的后腿。

随着业务规模不断作大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率规范理赔人员的言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要作到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效，以崭新的面貌应对客户，教育每一个理赔人员在做理赔服务的同时，要做中华保险的宣传员。

□4□20xx年，我们在保证第一现场到位率的前提下，进一步提高第一现场报案率，加大无现场自述案核查案发现场的力度，以减少假骗赔案的发生。我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强非车险和重大疑难案件的调查工作，抽调专业组进行非车险查勘和疑难案件的调查。

(5) 加强报价管理，做好价格本地化工作，挤压汽车配件和修理价格中的水分，切实做到同一车型，统一报价金额。

(6) 加强伤人案件赔偿的审核。

(7) 积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作。

(8) 规范未决赔案管理，严格执行总分公司未决赔案管理的各项规定，规范未决赔案的处理原则和操作流程，提高未决赔案的估损准确性，尽量杜绝未决赔案零估损情况的发生。

(9) 加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向承保部反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升势头，协调好业务发展和理赔管控的关系。

(10) 加强对保险理赔工作的管控与监督。我毛司各部门及下设各支公司收集在我部门从事保险理赔服务、管理过程中发现的问题及指导性的意见和建议，并对有帮助性的意见和建议予以采纳，进而对保险理赔服务、管理工作进行整改，全面提高保险理赔服务、管理质量与效率。

在接下来的时间里，我部门将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升公司的社会美誉度，树立公司品牌，展示我毛司的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流现代保险企业做出应有的贡献。

保险销售工作总结篇七

转眼间，*年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如客户的球阀，客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。
- 2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。
- 3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。
- 4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如、等人，都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。
- 5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，、等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。
- 6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服

务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。 以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售

过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。

如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

保险销售工作总结篇八

大家好！

x年，对于我们个代营销部来说是不同寻常的一年。在这一年里，通过营销服务部全体伙伴的共同努力，我们全年完成营销任务x万元，超额完成了公司下达的x万元的总任务，完成率达到%。能取得这一成绩，说明我们重组后的营销部已经打开了工作局面，也预示着新的一年我们还能更上层楼。

回顾过去的一年，营销部的伙伴们朝夕相处、群策群力、不辞辛苦、四处奔波，为了一个共同的目标不断努力，这当中有不少让人感动、也让人难忘的事情。比如我们公司的、两位伙伴，积极对外协调，配合交警上路检查车辆和代办保险，短短一年时间就分别完成了x万元□x万元的业务，这其中遇到了多少困难、付出了多少汗水，不用说大家也能想像得到；还有我们的伙伴，主动跑摩托车行，协助上牌办照，搞售后服务，完全是凭着一股吃苦耐劳的精神打开了工作局面。诸如此类的事例不胜枚举，但每一个故事、每一处细节，都展示出我们这个团队精诚团结、奋发向上、积极进取的风貌，也让我们每个人对自己的团队充满了信心。我们这个团队，在x年时仅有xx人，x年增加到了xx人，这一方面体现了公司对营销工作的重视，另一方面也说明我们这个部门的工作影响力在逐步增强，凝聚力在进一步加大，也迈上了一个新台阶。尤其难能可贵的是，我们团队的每个成员对于新人都给予了无私的帮助，手把手地指导每个新成员和客户交流、抓业务增长点、填单出单，让他们尽快进入工作状态，业务量迅速增加，既体现了团队精神，也让我们每个人都能全身心地融入团队，协同一体，是靠集体智慧和集体力量共同开创了今天的局面。

网络营销干货汇总搜索营销社会化营销移动营销数据分析

应该说□x年我们的确取得了一些成绩，但更重要的是我们从中也积累了一些有益的经验，看到了自身存在的问题。比如在车辆保险方面，我们此前抓得比较全面，形成了一套效率较高的业务流程，效果也不错，但其它险种如财产险、团体险等就做得不够，大家以后还要勤跑多学、拓展范围，做好这些险种的知识储备，力争有新的突破，实现多个险种齐头并进；另外，团队的新成员在保险业务知识方面还不可避免地存在一些欠缺，业务培训工作需要尽快纳入议事日程，做到增一个人添一分力量、增一分业绩。

已经进入了新的一年，下面我讲一点个人的工作打算。一是抓好重点，结合公司下达的任务和我们的工作实际，认真做好下年度的工作计划，排定工作日程表，确保本部门的工作正常有序；二是加强学习，自己要带头钻研业务知识，营造学习氛围，做到常学常新、学以致用、与时俱进，把营销部建成学习型团队；三是带好班子，积极协助新成员开展工作、积累经验，同时提高部门工作效率，共同搞好客户服务。我想，只要我们这个团队能够上下同心协力、相互信赖支持，做到优势互补、协作配合，在新的一年里我们就一定能创造新的业绩，实现新的跨越！

最后我要说的是□x年我们能取得一些成绩，是与公司领导的大力支持分不开的。所以，我要真诚地感谢公司各位领导对我的信任和教诲，对营销部的支持和帮助！我恳请各位领导在新的一年里，给予我们更多的指导和帮助；同时也请各位领导相信，我们也一定会用全新的风貌和更好的业绩来回报。

谢谢大家！

保险销售工作总结篇九

在支公司x-x三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写单等一系列工作。很多人认为是打杂的工作，这可不是一般的打杂的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理xx在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了□20xx年x月x日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：

承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理xx经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到xx经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时xx经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到这两个字的内涵。感觉到做个真正的保险人真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为xx为xx保险贡献自己的一点力量。再次感谢xx财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你们让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。