

渠道前期工作总结(模板8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

渠道前期工作总结篇一

回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是秀的，但是我强烈愿望我是秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但

是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到意想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

1 / 2

商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有一次，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的20xx年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台联通公司更加兴旺！谢谢！

2 / 2

渠道前期工作总结篇二

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作全面铺开，“xxxxxx”品牌得到了社会的广泛认同，总体上说，成绩喜人。

一、以“xxxxxx”项目建设为中心，打造公司品牌。公司秉承“专业化、规范化、制度化、集成化”的发展理念，创新房地产开发公司运营方式，重点以项目为中心，有效运作资金链，协调理顺各专业公司施工节点，有效提高团队工作效率。在不断完善各项规章制度和 workflows 的过程中，打造一流开发建设团队，用人才培养、完善制度、规范管理支撑公司快速发展。

“xxxxxx”项目是xxx重点工程。区委、区政府对其寄予殷切的期望。项目蕴含着巨大的社会效益和潜在的经济效益。

一年来多次接待区政府和市政府领导的参观检查，以及新闻媒体的采访报道。

1、项目完成情况：

xxxxxx项目一期工程占地面积为62亩，计划投资约8000万元，建筑面积4xx年5月27日开工，截止12月18日共完成9栋多层住

宅31046m²、336户；村委会一座三层1485m²；商业房屋（a段）9530m²。宅带店面积11015m²。（一层底店33套、二层底店36户、车库5间）。

完成产值：多层住宅1600元×31046=49673600.00元；村委会+商店2xx年任务的完成奠定了良好的基础。

xx年公司共完成36户底店预订工作，其中宅带店29户；一托二7户；车库1间。回款7010000.00元。完成既有底店53%的预订任务。

1、前期项目洽谈、签约设计阶段。（3月—5月）

春节前后最终确定项目实施，随即进入签约洽谈阶段，并于5月18日正式与xxx政府、马场村等签订三方协议。

“xxxxxx”一期工程至xx年5月18日举行开工典礼。在时间紧、任务重，客观条件不具备开工的前提下，经总经理的精心策划部署，各部门密切配合，工程部具体落实，在没有水、电、仅有一张开槽白图的情况下，我们边开槽、边等图、边等待地基换填土方、边寻找电源、边寻找水源的条件下，于5月27日全面拉开“xxxxxx一期”工程的帷幕。

2、立项审批、报建工作与施工同步进行。（5月—9月）根据项目可研报告，公司适时开始工程报建报批。一手抓工程建设，一手抓项目报批，跟进图纸设计。5月份开始先后办理了xxx发改局“项目立项”（20xx[]7号文件）；土地局“项目用地审查意见”（20xx[]23号文件）；规划局“建设规划选址意见”（20xx[]27号文件）。同时还进行了“xxxxxx项目环境评估报告”、“xxxxxx项目能耗评估报告”。

亿和置业公司申请的“房地产开发资质证书”也于10月份顺利通过xxx住建厅的审批。

3、严格公司内部治理，规范管理各类协议、合同。

为公司的有效运转和水平的提升，公司成立伊始就逐步建立了“岗位工作标准、合同签订会签制度、大额资金使用会签制度、物品管理采购、印章使用制度、公司行文制度、例会制度、考勤制度以及各类资料的存档管理制度，建立了一整套科学、规范、严密的制度，保证了公司高效、有序的运行机制。

签施工类合同____份、材料类合同____份、其他辅助类合同____份。

4、高标准严要求、严把工程质量关。

“xxxxxx”项目是xxx重点工程，也是“亿和置业”公司的品牌工程，因而抓好工程质量、赢得社会声誉尤为重要。工程部在配合工程监理公司工作的同时，基本形成公司工程质量监督体系，以监理为主，自我为辅，在例行的工程质量检验中，得到了质检所的充分肯定。

5、规范财务管理、控制成本，预、决算工作同步跟进。

材料采购能够及时系统的掌握市场信息，结合公司实际货比三家，在确保质量的前提下，努力降底材料成本，提高了资金使用率。

计划、财务部严格执行财务制度，建立了规范的收入、支出等相关制度。并采取积极灵活的融资方式，通过让利、抵顶等办法扩大资金流，调动了厂商、社会的融资积极性，拓宽了融资渠道。保证了“xxxxxx”项目建设资金的安全。

6、公司团队和谐，生活、生产共同抓。

公司指派专人抓伙食改进工作，使员工日常伙食多样化，保

证了员工的正常餐饮需求和伙食的高品质。

7、安全工作常抓不懈，坚持总经理日常巡查制度，保证了施工期间的安全生产。

在施工的关键节点，公司总经理亲自审核施工方案，反复研究施工方案，坚持每日现场巡查和不定时抽查，发现问题，事不过夜，及时处理。

对施工中发现的安全隐患问题，对责任人和施工部门的处理毫不留情，该清退的清退，该经济处罚的处罚。

1、施工材料计划提报不及时且不准确，进场后管理不到位。没有按计划用多少提多少，有浪费现象发生。

例如：钢筋提出计划20吨，结果不够用，导致二次进货时产生运输费；水泥进货后由于管理不好，造成数吨水泥的硬化报废等等。

2、施工用材料计划不到位，后又补充计划，造成材料进货价格谈判的被动，管线用料计划不准确造成管头的浪费。

例如：如窗门，不锈钢管等。

3、专业施工单位间施工不配合、缺乏协调，直接影响到工期和质量。现场所有在建的施工工种缺乏统一协调管理，现场施工组织计划、设计水平有待提高。

渠道前期工作总结篇三

我是xx,现任职于xxx渠道管理员职务。

本人于2011年9月份担任xxx道管理员一职至今，回首过去一

年多的工作，我总结了自己的成绩和收获，找出缺点，总结经验教训从而让今后的工作更加顺利。一开始接触工作，我不知从哪干起，但是在这一年多里，经过公司领导的带领与指导，支局同事的关心和帮助下，使我一步步了解并熟悉工作内容，有了工作的方向和信心，不断提高自我。

我的日常工作内容就是公司政策的传达，渠道的新建，以及业务的发展和支撑。在过去一年期间，老渠道转型村级服务站5个，老渠道转型升级标准化营业厅1个，新建村级服务站10个，目前红庙镇渠道总数达19个。

为积极响应公司号召建设新联通，发展全业务，在新的一年里我将努力工作，把剩余专营店转型成村级全业务服务站，和完成公司要求的“一村一服务站”村级全业务服务站覆盖率100%，业务发展覆盖率100%等各种任务。

识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成工作。总体来说2012年是忙碌的同时也是充实的有价值的，实现了自身业务水平的提高。在2013年的工作中我会更加努力的履行岗位职责，积极工作，任劳任怨，为公司出一份力，争取更大的成绩和价值。

以上述职报告妥否，请领导给予审议。

月22号

文章出自：兰考网 [http:// xx县xxxx2012年12](http://xx县xxxx2012年12)

渠道前期工作总结篇四

对网点的维护是客户经理最重要的工作内容，争取到互惠双赢是我们的主要目标。淡季要努力去做市场，旺季要去冲销量；只有在淡季的时候把市场准备工作做好了，才能在旺季的时候去冲销量。目前客户经理大都碰到一个问题，银行柜员会

经常提出：你们的保险期间太长！你们的产品收益不高！你们的激励费太低了。。。柜员提出这些问题是非常正常的，事实上，即使是把各方面条件都提高到一定的水平，这样的问题会同样地提出。因为柜员的本意是向客户经理谈条件，这些问题不过是最容易找到的一个借口。作为客户经理，我们经常要以情感人、以理服人，以利驱人。

客户经理要过的第一关就是以情感人。

一、以情感人。

极性的一项重要手段。想要以情感人，首先你要感动自己。如果感动不了自己，自然打动不了柜员。记住，对方之所感动，是因为你的真情流露，而不是华丽的辞藻。凡是多站在柜员角度想想，考虑一下柜员的利益以及柜员的想法。增加真诚的感情投入要以朋友的心态来面对每一个柜员，倾听他们的想法。真心付出总会有收获的，与此同时我们会也收获了一份工作以外的感情！首先必须保证柜员对客户经理一直留有好印象。要做到这一点，除了上门拜访和在网点沟通以外，其他很多方法也很有效。

1. 要让柜员知道你一直在为他们服务。比如，你可以给你网点的柜员写短信，或者给他们打电话。同时，日常发送一些轻松有趣的小笑话等也是不错的选择。这样做并不需要客户经理花费大量的时间和资源，只需要用些心思。可这样一来，柜员就会觉得虽然他近期没有销售我公司保险产品，客户经理还一直关心着他，情感上就为将来销售我司的产品奠定了基础。在保持关系的前提下，一旦机会成熟，该网点也就会出单了。

2. 记住那些的特殊日子。例如过年、过节的祝福短信是大家都会使用的，而量身定制的生日、纪念日祝福就较易给人留下深刻的印象。礼品也是跟踪服务的一种工具。及时给你的精品柜员寄送生日祝福、节日祝福，并署上你的名字。

无需花一大笔钱表示你对柜员的关心，运用你的创造力，向柜员送一些能引起他们兴趣小礼物，这对增加你的业务大有好处。

4. 了解柜员的家庭状况，生活规律。个人背景、家庭及其事业目标和梦想等，找寻他的情感、权利、地位、安全、影响力、金钱、成就感、成长定等需求。不放过每一个柜员的需求线索，发现时机主动出击，不要急于求成，耐心细致的做工作，帮助客户。比如，我们常说从柜员的孩子身上做服务就是例子。

5. 把柜员带入你身边的聚会。将自己身边的朋友介绍给柜员认识，他会有种被重视感，或许柜员会很欣赏你的某一个朋友。不要让柜员感到是你有目的而约他出来，比如，你朋友的生日聚会，或朋友为你开的庆祝会。

总之，不要拘泥于常规的交往方式，一定要努力发挥你的想象力，多想办法与他们建立和保持长久的关系。

二，以理服人。从另一个角度来讲，就是以自己的专业知识满足柜员对保险销售的需求，目的是增强柜员的销售信心！

首先，保险公司还是保险产品的多样化，都形成了显明的对比。所以公司的荣誉、公司的理念，公司的价值观、未来发展方向也是宣导的内容，这些东西作为客户经理来说不仅要深植于心，更要经常地喊、对柜员喊。“买我们的金镶玉一定会受益！”卖我们的产品一定可以扩大银行的影响力！增加你们的收入” 这些口号并不浮夸，而是你给柜员最好的宣导。

其次，通过换位思考，一方面可以揣摩到柜员的所思所想，把握柜员的真实意图，同时可以反思柜员所提出的问题与要求是否合情合理？是否是网点的真实表现？找到问题出现的原因与解决办法，也为以后与柜员的沟通找到问题解决的办

法和话题的根源。

再次，一句老话，沟通无极限，有效的沟通不仅能使双方达成一致，互相了解，同时有效的沟通还可以化解矛盾，找出问题的根源，使沟通的双方取得相互的信任，最终达到一致的目标与行动方向。

最后，提高自身形象与资深素质。其实维护网点的前提是把自己销售出去，一旦柜员看准了你，不管你公司的方方面面如何，他和你合作都是很愉快的。这也就是要发挥你的专长。人不可貌相，不管你长得如何，但是一定要气质，一定要有信心，一定要有活力，一定要有随机应变的能力，但千万不要油嘴滑舌，油腔滑调，这样柜员会反感，而且没有信任感的。总之我们要说出道理，以理服人，以德服人。

国人讲“言多必失”，客户经理要让网点接受，需要“言之有理”。其根本上是要树立一个个人和公司的形象，进而吸引和巩固我们的精品网点和柜员。

渠道前期工作总结篇五

很庆幸自己能够有机会加入北京***，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为北京***添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开

始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户□a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们团队的拼搏与努力！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都待为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

截止到20xx年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到北京***大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

渠道前期工作总结篇六

1. 信息传递:主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报

价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。

2. 员工培训:在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给***公司做培训共计14次。

3. 投标支持:及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。

4. 签约大会:在公司的组织协调下，圆满完成公司xx财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基础。

5. 财年签约:在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

6. 地州投标:今年共参加地州投标八次，**地区二次、**地区一次、**地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7. 内部配合:配合市场推广部做**活动共计十四站，**七站、**站、**一站。以及**电脑的大型新品发布活动。“**”**新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。“**”为主的**系列新品发布**站活动。

渠道前期工作总结篇七

一、继续开拓会议市场

营销部认真贯彻酒店领导关于重点保障__系统接待的指导思想，同时加大系统外会议的促销和开发，在每月初及时了解本月的会议信息，注重加强与__单位的联系，定期拜访，对会议的各项要求进行落实，与相关部门进行及时沟通、协调，认真接待好每一次大中小型会议，精心细致地做好每次会议的接待工作，得到了领导的一致好评。在系统外会议市场的开发上，加大信息捕捉，量身度势，加大会议接待的宣传力度，上半年逐步开拓了一批新的商务会议客源，同时注意加强了与会展酒店、会议代办机构和旅行社会议接待中心等的合作，充分利用他们的会议接待平台和业务销售，进行宣传自己，同时争取了一定的会议客源。

二、稳定旅游团队市场

在过去的半年里，通过严谨细致的市场调查后，结合酒店的实际情况，制定了相应的接待价格政策和接待方案，加大了与协议旅行社的回访和联络，提高了客房入住率，弥补了酒店在会议淡季的客房闲置，带来了一定的经济效益。同时，使酒店的知名度也随团队的大量入住而提升。

三、拓展协议单位市场

协议单位市场一直是酒店的一个销售弱点，近些年，__酒店业市场的迅猛发展，可以说已经到了一个群雄逐鹿的局面，“僧多粥少”的现象更为严峻，为开发这一市场，销售人员通过登门拜访、传真等方式进行了宣传工作，特别是对现有协议客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整理，销售人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时掌握客人反馈信息和客户的消费动态，争取更多的客房入住。

四、努力开展网络订房业务

网络订房现在已经成为各类型宾客公务出差、旅游、商务活动的选择入住宾馆的方式之一。为同网络订房中心实现资源共享、市场共拓，宾馆拟让利的方式，选择了几家网络订房中心，尝试性的进行合作，如__等知名订房中心，力求在利用网络信息资源，开拓一条有利于酒店经营发展的营销渠道。

五、加强内部管理和培训工作

面对较为频繁的销售人员流动，我们有针对性地对新任人员加强了培训工作，使他们能最快的速度进入角色，同时也加强了内部员工的学习与交流，使团队的战斗力得到了一定的提升。

六、存在的问题

销售队伍不稳定，由于种.种原因销售人员紧缺，特别是有销售经验的人员，而且对销售人员的培训力度也亟待加强。信息的捕捉和处理能力有所欠缺，缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有一些有效的信息在我们身边流过，但是我们没有抓住。缺乏信息的交流，使很多有效的信息白白流失和工作的被动。在今后的工作中，应采取有效的措施，发挥信息的作用，加大信息的交流，提高信息的处理能力，强化内部信息的沟通。宣传力度不够大，有待提高。市场营销策划活动较少，特别是针对性的节假日、重大活动等期间的策划。

在充满挑战的下半年，营销部全体员工在酒店领导的正确领导下，立志以前瞻的视野，超前的营销，勇于创新，迎难而上，勤勉工作，全身心投入酒店的经营发展，在确保完成酒店下达的目标任务的前提下，塑造营销部的新形象、新境界！

渠道前期工作总结篇八

在公司，我是属于车商部的办事人员，负责车行某些展厅的出单及送单跟踪。在合诚我是负责合现和广汽丰田两个展厅，不仅要与续保人进行交流，也要与销售打交道。一开始由于我是新来的，许多销售都不愿搭理，在新车的出单方面出现不少困难，很多人都会说和我不熟悉没有义务要出我们公司的单，而我又不懂用什么方式和他们沟通，所以不知道怎么要求他们出单。刚接手的两三个月，广汽的新车单都不是很多，每个月就那么的几台。

后来，在丹姐的引导和耐心教导下，慢慢和他们熟络，开始了解之前单量的一部分原因，有时还开玩笑的语气叫他们多出我们的单，甚至说那单是不是开我们的公司。为了能更好的服务他们，对于广汽新车单我都会采取帮他们复印好保险单进行签收，让他们感受到我们的服务态度。而合现的新车单，或许本来我有同学在此店，加上合现店的人比较随和，跟了一个多月就和里面的大部分销售混得比较熟，在每个星期的结算中，合现展厅续保加新车都有几万甚至好的时候有十万左右。但是在6月份的时候，两个展厅都受到市场的影响，特别淡，广丰新车只有七、八十台，合现也不够。在六月份最淡的时候一个展厅最长有5天没出过我们单，虽然主要原因市场，但也有一部分是出了别家公司的单，据了解有些是客户要求，有些是我们公司没有一些附加险可以购买，也有一部分是销售的一些小问题。还好在6月份的后半个月单量恢复到正常数量，没有在年中任务中拖后退，但是总体的续保率和保单占市场的份额并不是很满意。

对于工作上存在的困难和问题总结有以下几点：

第一、对展厅的跟踪并不太完全，出现问题没有及时告知主管并与之商量；

第五、办公司有时会出现几个人在，可没有做到人尽其用的

效果，有时一些单放在台面很久都没有人去拣，以致有些销售或续保人员要亲自进来拣，这样会影响到我们的服务质量。

第七、出单或报价速度不快，常出现一个人很长时间地坐在电脑前出一份单或报一份价，本来电脑设备并不完善，加上效率不高，以致不能满足个人人员的工作需要。

在几个月中，存在着很多不足之处，工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。以上是对4个月出现的问题及困难作出的列举，对于下半年的工作中，针对出现的困难和问题，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，一步一步地寻找解决问题的方法、克服出现的困难及改掉存在的缺点。

我是20xx年12月30日任省公司车险部与车商渠道部总经理，至今已有一年时间，主要负责车险部与车商渠道部全面工作，并兼顾车商渠道外联工作。

下面我将一年来的主要工作情况向各位领导、各位同仁进行述职，不当之处，请各位领导和同志们批评指正。

20xx年是公司实施新的五年发展规划的开局之年，是推进公司转型升级的攻坚之年，也是我从基层到分公司机关工作的第一年。一年来，在总经理室领导的关怀与正确指导下，在全系统员工的大力配合下，在车险部全体同仁的支持下，车辆保险部/车商渠道部紧紧围绕xxx双超xxx的总体目标要求，以永不懈怠，开拓进取的精神风貌，在创新中谋发展，全面督导车险优质、健康的发展。截止12月15日，车险保费收入##亿元，同比增加##亿元，同比增速为，超额完成总公司年初下达计划指标，并有望本周完成总公司追加后和省公司自定的##亿元的计划任务。

一、注重理论的学习，不断提升自身综合素质

20xx年12月30日，我由一名基层老员工变成省机关的一名新员工，工作岗位的改变，给我带来了新的挑战。新的岗位，每天面对的都是新问题，自己不懂就问，虚心向同志们请教，我非常感谢金垒、利霞、巧娟给我工作上的帮助和建议，使自己很快的完成了角色的转变，适应了新的管理岗位工作。

在日常的工作中，我始终坚持理论的学习，不断提升自身素质，尽快成为一名合格的机关员工，同时运用自己在基层多年的工作经验，有针对性的分析形势，进而找到制约公司业务发展的潜在因素，积极采取应对措施，确保车险业务稳步增长；另一方面，结合工作实际情况，认真学习、深刻领会总、分公司全保会会议精神，把思想认识和实际行动统一到公司的决策部署上来，紧紧围绕xxx双超xxx的总体目标来安排部署工作，最终取得了良好的效果。

二、20xx年主要工作

(一)优化配置政策资源，引导机构转变发展方式

(二)大力推进车商渠道建设，助推渠道业务快速发展

(三)突出效益，理性经营，促进业务品质提升

(四)加强优质业务续保的管理，优质客户稳定性得到保障

(五)狠抓业务督导，促进均衡发展

(六)强力推进统计分析研究，完善分析评级体系

(七)强化基础管理，提高风险管控能力

三、工作中存在的问题及下一步工作方向

回顾一年来的工作，付出了很多心血，也做了大量的工作，

虽然取得了一定的成绩，但是还是存在一些不足，主要表现在以下几个方面：一是因工作职责的转变，对某些机关工作并不是十分熟练，需要进一步的加强；二是由于精力有限，部分工作不能亲自主抓，沟通还不到位；三是队伍建设有待进一步加强，由于部门人员不足，部分管理思路 and 措施，不能及时跟踪落实，一些工作做得还不够细化。这些不足，有待于在下一步工作中加以改正和克服。

在新的一年里，我将从本职工作入手，内建制度，外抓发展，重点在五个方面着力：一是继续坚持差异化的承保政策，坚持效益优先；二是继续实施有效的业务推动方案，特别是要加大对车险价值业务发展的推动力度；三是以重点市场、重点机构、重点业务为抓手，把价值业务做大做强，提高车险盈利能力；四是把握费用的控制力度，对效益业务改善品质，效益好的加大投放；五是着眼优质业务续保率，要认识到续保率在可持续发展中的重要程度。我坚信在分公司党委、总经理室的正确领导下，与部门全部员工一起，继续以饱满的工作热情和昂扬的工作斗志，乘势而上、奋勇开拓，为实现公司xxx双超xxx的目标努力奋斗！

在工作思想方面，积极贯彻省、市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，紧紧围绕xxx立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益xxx这一中心，进一步转变观念、改革创新。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的

政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。