

车险销售人员工作总结及计划(精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

车险销售人员工作总结及计划篇一

我于20__年2月到20__年12月在北戴河支公司任见习经理，20__年12月至今在北戴河支公司任经理助理。北戴河工作近两年的时间，在各级领导和同事们的帮助下，我认真履行职责，严格按照市分公司党委和总经理室、北戴河支公司李阳经理的部署和要求做好分管工作，我就自己今年以来的履职情况向领导及同志们做如下总结，不当之处，请批评指正。

一、工作业绩情况

20__年本人分管车险产品线，分管直销一部团队。20__年1月-20__年10月，产品线保费收入1327.79万元，完成年计划的89.11%；同比增长18.73%；利润236.16万元，同比增长-34.8%；续保率65.71%，同比增长5.24%；分管直销一部团队全险种保费收入556.55万元，其中：车险462.42万元，非车险94.13万元，团队人数3人，全险种人均保费185.52万元，其中车险人均保费154.14万元，非车险人均保费31.38万元。

二、领导能力情况

在工作中全力配合一把手工作，当好一把手的参谋，努力做好分管工作，认真履行自己的职责，坚决执行班子和一把手的决策，维护班子团结，加强自身学习，提高业务能力和管

理水平。对于分管的车险工作，加强数据统计、分析，做到底数清，数据准，用数据说话，通过加强数据分析找症结，积极与一把手商讨车险发展思路，及时调整应对市场策略，促进车险有效益、有规模的健康良性发展。时刻关注各项经营指标，及时查找问题和不足。积极拥护推进公司增员计划，发挥管理职责，今年已经增员3人。

三、工作作风情况

在工作中维护领导班子团结，坚持原则，踏实工作，勤勉敬业，在员工中发挥表率作用，工作认真务实，践行上级公司要求的各项规定规范，对各项工作坚决“无条件执行，千方百计完成”，不断增强责任意识、大局意识和紧迫意识，切实转变工作作风，不断提升业务发展和经营管理水平，对各阶段的考核办法、竞赛方案、激励政策、新产品推广等，能够及时传达、协调统一，对市分公司下达的年度、季度、月度等目标任务能够及时分解落地，目标明确，责任清晰。

四、廉洁自律情况

严格按照上级公司要求，以及企业领导干部廉洁自律各项规定，严格遵守八项规定和反对“四风”的规定要求，自觉遵守廉洁自律的有关规定，清正廉洁，以身作则，坚持严格自律，工作中严格按照党员标准要求自己，切实转变自身的工作作风。自身开展业务都作为经理室业务，不存在提取手续费情况，按照公司要求完成业务清分。

五、分管工作存在的主要问题及下一步工作安排和举措。

存在主要问题：

- 1、车险产品线渠道单一，导致业务来源少。
- 2、业务人员结构老化，新生力量少，急需加大人员储备。

3、集团客户少，目前主要是政府车辆，没有全面铺开。

4、工作管理经验还不足，工作思路还有局限性，空有做好本职工作的想法，缺少有实效、真管用的办法。

工作目标：

1、增加业务渠道，目前已经增加两个，年底前在增加一个渠道，扩大业务来源。

2、完成千人增员计划，做好人员储备，加大新生力量培养，为老化人员业务续转做好准备。

3、开拓集团客户、法人客户，目前已经增加一个，年底前在发展一个并深挖，利用集团客户产生影响力。

4、备战20__首季开门红，确保20__年各项工作任务目标达成。

5、固土拓疆，紧盯续保存量业务，拓宽优质转入业务面，拓宽业务来源渠道，利用好新工具，新渠道积极推广风筝团队、人保v盟，巨鹿模式，拓展集团客户、法人客户等。

6、面对日益激烈的市场形势，业务发展任务十分艰巨，市场不等人，20__更要加倍努力，更要向领导学，同事学，学工作方法，学工作经验，牢固树立开拓创新，勇争第一的顽强拼搏的精神和意识。

工作举措：

1、思想意识紧跟市公司步伐。要有紧迫意识和责任意识，北戴河目前市场份额虽然靠前，可是对手在后边咄咄逼人，作为本土市场的产品线负责人要守土有责，守土尽责，全力以赴，不能有丝毫松懈。

- 2、严格落实张总提出的五个坚决和五个全面。不看任务，看市场，不给公司形成倒拉力；对标竞争对手加快发展步伐，不给对手丝毫机会，确保市场份额保持第一不变。
- 3、制定车险多方面考核办法，把市公司配置的政策完全下放给业务员，激励大家多上业务，及时向全员传导市公司政策方向，有针对性的开展业务，不盲目，把市公司的营销政策传导出去，形成市场反响。
- 4、分析一季度数据，做好业务牵引。针对一季度业务数据做好分析，充分利用市公司政策拉动业务前移，备战好20__年首季开门红。
- 5、守好自有业务不丢失。针对纯电业务较多的情况和电商部每月召开一次业务会，目前已经召开过两次，在会议中现场解决业务发展中遇到的问题，日常紧急业务处理在微信群中及时处理。
- 6、大力开拓新市场。目前已经把联通北戴河公司纳入集团客户并生成项目代码，第二个集团客户正在商谈中，对于集团客户并不限于任务目标，要充分利用好集团客户使之产生市场影响力才是最终目的。对于本地的检测线已经合作一家并建立客户体验中心，目前已经收取15万余元保费，第二家在洽谈中。对于产寿共建积极和寿险方面接触，建立微信群对于车险营销活动在群内宣导，扩大市场宣导面。
- 7、充分利用新模式和新工具。通过风筝模式和人保v盟增加营销人员，解决营销人员不足的问题，并发展其他人员，利用分散人员占领市场，不仅能有产能还能宣导人保政策。
- 8、树立市场不等，不靠的意识，积极主动跑市场，多方收集信息，建立新渠道，针对市场随时调整策略，强化考核，注重过程管理，确保车险规模、效益两手抓。

作为一名基层公司副职，感谢多年来公司和各级领导的培养与教导，感谢全体同仁的帮助。我在管理水平和能力方面还需要进一步提高，在今后的工作中我将继续配合好一把手工作，努力做好分管工作，我有信心做好各项工作，努力为公司发展奉献自己的一份力！

以上报告，请领导和同志们指正。

车险销售人员工作总结及计划篇二

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，20__年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

一、工作回顾

1、 加入__这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入瓷砖这个具有强烈竞争的行业，对我毛司品牌__进行了深入的了解。

2、 通过这半年的学习我个人觉得我毛司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我__司的仿古砖(__)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3、 对于做瓷砖的设计公司我毛司的价格很难让设计师操作。

二、工作计划

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来

的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题。

- 1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。
- 2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策。
- 3) 设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。
- 4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

三、找好航标，定位人生

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入瓷砖销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持.固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

车险销售人员工作总结及计划篇三

在20__年x月，我带着忐忑的心情来到了__保险公司，转眼间，20__年即将，回顾这短暂而又漫长的x个月，心里感慨万千，因为在这短短的x个月里虽然有过失落，有过沮丧，但在公司领导，同事的关心、支持和帮助下，x个月的保险工作经历确实也让我受益匪浅。若要以言语来总结我这x个月来的工作，我觉得应该是学习与收获。

一、以学习方面而言

因为我是一个新员工，所以学习应该是我接手这份工作的重中之重。当我一开始进入__保险公司时，脑子里一片懵懂，不了保险行业究竟如何，不了解公司的状况，不了解如何与同事相处，不了解要如何融入我的团队，更不了解我即将面临怎样的工作。但是，慢慢地，在各位领导，前辈的带领下我开始加深了对保险行业的了解，认识到__保险公司是一个充满活力的团体，同时也认识到如何与同事相处，如何融入我所在的团队中，更重要的是在前辈们的带领下我明确了自己的岗位职责，并能独立处理一些简单的问题。我作为一个新人，不仅缺乏社会经验，而且对保险业务更是生疏，所以，这x个月的工作历程给我最大的感受就是学习，在各位前辈带领下不断学习保险相关业务，同时也学到了许多为人处事之道。俗话说，活到老，学到老，学习是无止境的，所以，再接下来的工作中也要不断努力学习，虚心地向他人请教，同时也不断地在实践中吸取教训，积累经验，为做一名合格的保险营销员打下坚实基础。

二、给我的许多收获

我所谓的收获并不是说我做了很好的业绩，而是我在这么短

短的时间内获得了一些重要的保险业务专业知识以及许多在学校或其它地方所学不到的宝贵经验。就保险专业知识而言，我从一开始的保险知识空白到现在知道了车险相关条款，办理车险的一些基本程序，及作为一名合格保险营销员应具备的素质等。比如，通过向各位前辈请教及学习一些相关教程，对保险营销完全没有概念的我现在已认识到作为一名保险营销员应充满自信，拥有强烈的责任感和使命感，拥有良好的沟通技巧，时刻保持激情，具备很好的团队协作能力等等。此外，在与公司同事相处及与客户沟通交流过程中我学会了许多在书本及课堂中无法学到的社会人际交往经验，这些都将会是我人生中的宝贵财富，不仅会对我今后的工作有积极的影响，而且会引领我不断向前发展。当然，这点收获仅仅是我成为一名合格的保险营销员的一部分，要想成为一名优秀的销售员应不断努力，取长补短，不断完善自我。

最后，虽然在今年的工作中我已竭尽全力学习并做好自己的本职工作，但由于各方面的欠缺，在工作中有许多做的不够好的，所以在接下来的一年中我将再接再厉，以更加昂扬的精神风貌，暂新地姿态去迎接新年的工作。

车险销售人员工作总结及计划篇四

20__年是不平凡的一年，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中，总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

一、工作回顾

1)加入__这个团队已近一年，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入__这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌()进行了深入的了解。

2)通过这一年的学习我个人觉得我们公司__在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对__的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(__)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

二、工作计划

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题。

1)加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2)对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策。

3)设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4)自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

三、找好航标，定位人生

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持.固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好。

车险销售人员工作总结及计划篇五

2022年快结束了，回首2020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的惆怅。时间过得飞快，不知不觉中，充满梦想和激情的2022年随着新年伊始即将临近，本人自加入到___，做了一名销售，融为这个集体的一份之以来，本着对工作的热爱，抱以积极，认真学习的态度，用心做好每件事，干好这个工作，充分利用这一平台提升自身的各方面能力，回顾历程，收获和感触颇多，主要有一下几方面：

一、认认真真，做好本职工作

1. 要么不做，做就做好。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个

有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好工作的第一要求，也是销售应该具备的最基本的素质。

2. 勤快，团结互助。工作是一件很琐碎和繁琐的工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3. 认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每个细节都特别注意就会避免这些错误的发生。

4. 吃苦精神。做销售一定要有吃苦精神，销售是一件容易的事更是一件困难的事，想做好它就是一件不容易的事。所以我们要做的不仅是接待客户学好产品知识这么简单。要根据客户的要求和自己的经验为客户做出完美的计划和完美的产品，如果有可能的话，我们应该去厂里参观学习，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

二、处理好跟客户和外部协作单位的关系

学会做人，处理好关系，做好事情。跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

加强生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名销售，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

如果有机会，要多出去开发客户，在销售上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力

合作，尽我自己的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。