

# 保险公司销售人员季度工作总结(模板8篇)

在农村农业工作总结中，我们可以反思过去的经验教训，同时找到问题和不足之处。我们特意搜集了一些精彩的团日活动案例，与大家分享。

## 保险公司销售人员季度工作总结篇一

为了更好的开展本大区的工作，使工作能有有条不紊的开展和进行，在饼干的销售淡季已经到来，要做到“淡季是旺季”，第二销售季度工作计划。现列出第二季度(五、六、七月为我公司第二销售季度)的工作重点。第二季度的工作主要以市场网络建设、销量目标的达成、团队管理和市场调研及产品提报等为主。

### 一、市场网络建设：

目的：建立一支能与公司“同甘苦、共患难”的经销商队伍。距公司300公里内市场，实现无空白市场。

1、对已经开发市场的进行盘点，对于客户进行筛选。对公司忠诚度高，能积极配合公司的客户重点扶持。对公司忠诚度差，配合差的客户，进行调整。

3、其他新市场，选择诚信、实力强的客户作为我们的经销商。

### 二、销量目标的达成：

目的：提升销量，确定客户五、六、七月份的销售方向和销售重点。完成销量160万。

2、拓展销售渠道，引导客户开发新的销售网点，增加新的销

售增长点，并且要全渠道运作，工作计划《第二销售季度工作计划》。

3、提高铺货率，使消费者方便购买，又可以起到网点广告宣传的效果。要使(全球品牌网)市场铺货率达到60%以上。

### 三、团队管理：

目的：打造铁的销售团队，打造高素质的经销商团队。

2、针对本大区团队主动性和执行力较差的现状，从自己做起加强自我管理，以身作则，加强本大区团队管理。要调动区域经理的积极性，同时强化团队执行力，打造铁的纪律。

3、提高整个团队素质，加强团队培训，购买图书、光盘等培训资料(包括如何做人、做事、提高市场操作技能等)。

4、本大区的销售团队同时还包括经销商和经销商的销售团队，提高经销商和经销商销售队伍的素质和销售技能，到每一个市场，要对经销商销售团队进行业务技能培训。

### 四、市场调研及新产品提报：

1、做市场调研，做好竞品信息收集、整理、分析工作，根据竞品信息，结合我们自身资源，调整销售方法，使之更适合市场、更有效。

2、把分析整理的竞品信息上报公司，对市场需要的产品进行提报，供公司高层参考。

## 保险公司销售人员季度工作总结篇二

我在xx加入销售部担任销售主管已经两个多月了。在此期间，总经理和销售部经理对我进行了全面、专业的业务知识培训，

让我深刻感受到了商业地产行业的辉煌前景，也为我的人生做出了新的规划。可以说对于一个对房地产一无所知的圈外人来说，这两个月的收获已经很大了。非常感谢公司每一位同事的帮助和指导。虽然取得了一些成绩，但仍存在一些问题。以下是我今年个人工作的一些总结。

来到这个项目的时候，我对新的环境，新的事物都不熟悉。在公司领导的帮助下，我很快了解了公司的性质和房地产市场。通过努力，我明白了物业顾问的真正内涵和责任，深深热爱这份工作。期间也看了很多营销方面的书。每次看到自己很感兴趣的东西，我都会忍不住感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到在学习方面，我也为自己制定了学习计划。做商业地产销售是一项需要根据市场不断变化的情况不断调整经营思路的工作。学习对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务活力。我会根据需要调整学习方向，补充新能源。

刚来公司的时候对房地产不是很精通，对新的环境和新事物也不熟悉。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘套话，然后出去调表了解行情。调整是一门科学。在与其他有经验的房地产销售人员的对话中，我们会逐一解决遇到的问题，学习对方销售人员的谈判技巧和优势，与自己比较，知道自己需要加强哪些知识，以及我们的房地产相对于他们的优势。

来公司两个多月，变化是从一个学生变成一个专业的人，思维更加成熟，心态提升，对团队合作精神有了更深的理解。如果你想做单个生意，团队合作很重要。想想在销售一线工作，最深的感受就是保持一个良好的心态很重要，因为我们每天都要面对各种各样的人和事，一定要学会控制好自己的情绪。

对于大家来说，我很久没有接触房地产了，工作中还存在很多问题和不足。我需要在工作方法和技巧上向其他业务员和同行学习，取长补短。20xx年，希望拥有自己的房子，在x x

定居。因此，为了实现我的目标，我认为我们应该着重于以下几个方面：

- 1、根据20xx年的销售情况和市场变化，重点寻找a类客户群，发展b类客户群，拓展销售渠道。
- 2、每个月卖三套以上，因为只有这样才能付房子的首付。
- 3、听从领导安排，积极收集客户信息。
- 4、在做好业务的同时，打算认真学习业务知识、技能和销售实务，提高自己的理论知识，每月看一本书，不断提高自己的整体素质。
- 5、加强自身思想建设，增强整体意识、责任感、服务意识和团队意识。积极把工作落实到实处。勇敢承担重担，勇敢承担重任。

在新的一年里，我相信我能做得更好，这是我肯定想做好的。展望过去的这段时间，

间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有率。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好[]20xx年，我一直在期待！

## **保险公司销售人员季度工作总结篇三**

总结开来7月销售方面有以下几点：

7月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的

少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对他们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

- 1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。
- 3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。
- 4、做好新客户的发展吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我

们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

## 保险公司销售人员季度工作总结篇四

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的每一名员工，我们深深感到x公司之蓬勃发展的热气，拼搏的精神。

担任销售主管及办公室主任两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化，工作显得繁重，而她本人不惜利用休息时间及时完成各项工作的开展和落实，并对销售部新员工认真培训，以身作则，起到了至关重要的领导和导向作用。

销售部的新员工，刚到岗位时，对机械制造方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，新员工很快了解到公司的产销流程及其在国际市场的竞争地位，使新员工深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，销售部员工的对外对内的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个国际机械部件制造市场和外

汇市场的动态，为公司走在市场的前沿及时提供信息援助。经过这段时间的磨练，新员工已成为公司合格的销售部人员，并且努力做好自己的本职工作。

虽然国际外汇市场起伏动荡，公司于与迪尔公司□tma公司□wcii公司等进一步加强合作，共同完成供销产业链的高效能互动。这段时间，在销售部的各位员工，以销售为目的，在和销售部主管带领下，在公司各个部门的积极配合下，完成经营指标的执行，在过去的11个月中完成对订单的有效跟踪和及时发货，在1-11月中完成出口额431余万美元，发货量886余吨的好成绩，客户满意度达到80%左右，并继续为12月份的出口高潮奠定基础。

公司与通用公司的新合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对汽车零部件的生产和销售。经过之前对技术和生产环节的有效评估，并就部分样件得到了客户的认可，预计在以后的时间里，尽快争取开始这些零部件的大批量生产和发货，为公司创造新的利润增长点起到关键作用。

下半年也是公司进行ts16949的关键阶段，销售部积极参与认证，并就涉及销售部的各项工作及时完成，得到领导好评。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的国际市场竞争中，占有一席之地。

## **保险公司销售人员季度工作总结篇五**

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；以下是小编整理的销售人员季度工作总结最新，欢迎大家借鉴与参考！

不知不觉我来到\_\_公司已经一个季度了，在这个季度里，我学到了很多。以下我从两个方面来总结我这一个季度的情况。

## 1、销售任务完成情况

1)、第1季度轿车部共销售180台，我个人销售x台，其中赛豹x台，路宝x台，赛马x台，占轿车部总数的15%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到\_\_飞值班，在那边我一共接待98个有效客户，其中成交的有10个。有力的给竞争对手一个重要打击。

## 2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人，一个是总办王总监和销售部李经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。在我刚刚接触这个行业的时候，我对很多汽车知识还有销售方面都不熟悉，那时候几乎可以硕士举步维艰，但是他们两位都没有放弃我，前两个月，我就是在他们二位的一步步带领下，进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。想到他们那时候教我的方法，想起他们给我的鼓励。也正是因为那两个月的经验，我后面的工作才能越来越顺利。我由衷的感谢他们。

### 2)职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会把自己的心态调整的非常好来迎接一天的任务，每天工作我都是精神饱满，精力充沛，因为我明白，我的经验没有别多的时候，那么我的态度一定要是最好的，如果比不过别人的销售量，我就把服务做到最好。

3)重点客户的开展。我在这里想说一下：我自己是这样要



求的，把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。除此之外，拜访尤其重要，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

#### 4) 自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

以上就是我这一个季度的工作总结，我知道自己的不足，会尽快改正。也会继续发扬自己的优势，希望自己能够成为一名优秀的员工。

我在一季度以分管销售的班子成员身份协助总经理完成一些工作，并参与中支总经理室做出的所有重大决策。现在就所做的以下六个方面的工作做简单总结汇报：

#### 一、协助总经理解决县区管理、中介合作中各种问题

1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。

2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同\_\_代理、\_\_代理保持了良好的合作关系，使代理业务成为\_\_年新的增长点。

4、协助总经理开展\_\_车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传\_\_公司和服务。此举没有花钱，却使得\_\_保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，\_\_车辆的统保正在洽谈中。

## 二、作为内勤营销管理岗负责人，推动业务发展

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规范。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

## 三、作为外勤团队负责人，带领外勤团队完成保费任务

1、组建和管理外勤团队。\_\_年领取外勤团队保费任务\_\_万。一共8人，预计人均保费达到\_\_万。外勤团队完成情况：其中\_\_月份\_\_元，\_\_月份\_\_元，\_\_月份\_\_元。目前外勤团队完成保费\_\_万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

## 四、作为班子成员完成个人保费任务

1、上个季度个人完成年\_\_万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成\_\_万。保证不低\_\_万，完成对班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成\_\_万多。

2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑问。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回访没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有达到。

## 五、协助总经理搞好行政和综合管理

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才。但是人才的引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是中支进行管理重要措施，很多问题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

3、为总经理准备各种文稿，做文秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划年终报告、三年发展规划、会议发言稿……为了白天能做些业务，目前改在晚上家里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子文件、思绪常常带到梦中。

4、组织带领员工彻底搞好办公区内外环境卫生。办公区域外部的楼道、走廊还有卫生间卫生一直较差，尤其卫生间造成整个楼层气味难闻。这样社会各界怎能信任\_\_能够成为“中

国服务的保险公司”。

不知不觉的，又过了一个季度，在本季度中，我的工作总结从以下4个方面来阐述。

(1) 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：

- 1、尽一切可能带领销售顾问完成区域销售任务；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、严格执行上级安排的所有任务；
- 4、一直保持收集更新市场动态信息，并整理汇报给上级积；
- 5、严格遵守各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和责任感。

(2) 明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

为什么要这样定任务？

1□x月进店量是x月份的2倍，很多买车的都是先看在买

2、虽然进店量接代印象型的客户有8、9组，但是还不只这么多。

3□x月回访和追踪74组，我们需要加强x月回访和追踪。

4、本月战败4组，但是也成功把1组战败的变成成交的客户，这点是\_\_的功劳

5、我们的1037已经到贺，在考察看来，市场还需要大量的1037这类似的车型。

### (3) 对销售管理办法的几点建议

1、\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、\_\_年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，现在的管理办法已经不再适用于飞速发展的公司，所以公司每年都应该根据市场的变化调整公司制度。

### (4) 总结

虽然x月虽然销量很不错，但是相比\_\_年来说还有很大的差距，但是我们共同的努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。

有很多不足之处：

1、追踪不是很到位。

2、回访也不是很到位。

3、接待客户的时候也不是很有激情（我的失职）。

4、没带人去发传单。

5、我们没有外拓都是0。

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在x月份，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。争取把销量提上去。大家一起努力！

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为x公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情□x公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我总结：

## 一、

我是x公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进x区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。

随着x产品在x地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据x市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。

## 二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

### 三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为x公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在喜迎新春，祝我们x公司在一个月的时间就这样很快的结束了，回顾自己这月以来的工作，能够说是有很多地方值得反思，学习；作为一名销售人员，我的工作任务主要是维护市场，发货回款，市场中有4名客户需要服务好，在这当中会有很多不到位的地方，我需要多反思，总结，多请教学习，我相信自己会做好，可是这些都需要自我一向不断的努力下去，我相信自我会做好的。在领导的关心支持和同事们热情帮忙下，不断加强自身建设努力提高，总结起来有以下几个方面。

一、本月x客户5月计划发货250吨，回款30万；实际发货371吨，回款33.1万□x客户计划发货150吨，实际发货376吨；计划回款20万，实际回款60万；合计发货747吨，计划400吨，超计划347吨，完成率为186.75%。本月盐都市场发货主要是因为当地土地价格及粮食价格原因，老百姓大都是以15—15—15为主，在追肥上头主要推广能26%尿x□（因市场原因只能销售一款追肥）。

三、目前x区域相邻市场客户存在价位不统一存在竞价现象□x等地以低价报价致x区域，致客户推广困难，目前出现互相砸价现象，如不加以整治市场会越来越混乱，客户的信心会越来越低落，最终受伤的是我们公司，当然我们也在进取处理此等事件；目前x客户家中的货物所剩不多，盐都所剩15—15—15为主并且还是严重结块，5月新产的货，打电话投诉，相关人员给出的一套手续，等处理完市场已经结束，此刻正是用肥高峰期，那我们能做的是尽量安抚客户，摔包销

售，把市场需求放第一位，那么摔包费用谁出呢？公司出要走一套流程，客户出，客户心里本就抱怨，期望公司在生产这块要严把质量关，结块等事件很头疼特别是农业用肥高峰期；大丰市场库存比较零散硝硫基、玉米肥、追肥等都有点，可是每个品种库存量较少，大丰立刻迎来打算定肥时期，我们要把活动搞在前面，搞的有声有色。

四、目前各市场受大环境影响，各家肥料价格都比较低，中东15—15—15，1760送到，五禾丰15—15—15，1800送到（活动支持尿素1600每吨），此刻尿素都1750了，优势很大，销售压力同样空前的大，可是我们还是要脚踏实地，拼尽最后一口气。

五、本月片区经理来市场拜访客户，异常x市场□x经理为客户扫除心中担忧，使得客户十分有信心，销量也上去了。

六、下月计划安排：下月计划发货400吨；营销动作：示范田建设2场，农民会3场，门店促销5场，不干胶200张。

回首，看看今季度的一季度，我都不知道自己做了什么，居然今季度的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今季度的所有事情，做个归纳。

一、我认为今季度业绩没有完成的原因是以下三点：

1. 市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！
2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，特别是最近今季度四至八月份，拜访量特别不理想！
3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。



## 二、工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明季度的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

## 三、个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。
3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

## 九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。
2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有

些问题上你和客户是一致的。

5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8. 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

#### 四、明季度的个人目标:

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过10季度的工作和学习，我已经了解和认识了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明季度的个人目标是400万，明季度的现在能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!一定要买车，自己还要有5万元的资金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

## 保险公司销售人员季度工作总结篇六

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾xx月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折之际，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏之际，我学会了如何去维护；在被客户误解之际，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举2个案例

例□xxh0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒

粒□xxh0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，1个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是1种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在2个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进1步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能

把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的1种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在1个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

## 保险公司销售人员季度工作总结篇七

伴着新年的鞭炮声和吉祥如意的亲朋好友的祝福我们开心地迎来了20xx年。在电视剧《奋斗》中，徐志森对他的儿子陆涛说：“你想用你的青春做些什么？”我又在我的青春里做些什么？我希望自己在迈入三十的门槛时无需频频回首，自信而坚定，双手捧满了收获的果实。今年我的职业路在何方？我已给了自己明确的方向，以下是我的个人工作计划：

### 一、指导思想：

以李先生精神为动力，以邓董理论和冯总重要思想为指针，全面贯彻公司的“务实”方针，以经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

### 二、工作目标：

- 1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。
- 2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。

3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。

4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。

本人经验之谈，自己总结下。销售嘛。简单的说要勤快，要心理素质要好，经常去拜访客户，要把她当亲人一样的对待，想尽一切办法讨好他。这是第一步，接下来呢，要求自己要有敏锐的观察力，从客户的言谈举止中发现，他的优缺点和嗜好，投其所好，对症下药。比如客户喜欢抽烟大概在10元左右的，你就买15~20元的就够了。

这样客户会觉得你很会做事，很有可能会欣赏你，我说的有可能，有些客户喜欢刁难笨的不懂事业务员。心理素质方面的，第一次拜访遭到客户的拒绝，这是很正常的，心理不要有阴影。去的次数多了，他也不好意思，拒绝你了，至少愿意听听你的来意，如果你产品遭到拒绝，要从客户那里找原因，“为什么他会拒绝？”。知道原因了，就要有针对性的来解决问题。一切顺利的话，就要安排时间做客情维护了。

## 保险公司销售人员季度工作总结篇八

第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今季度销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去季度十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一季度多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的'难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。

一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

## 部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去季度12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

## 下季度工作计划

在下季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在下季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。



培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

#### 4) 建立约访专员。

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

#### 5) 销售目标

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

搜索文档