

2023年房地产渠道周报 渠道经理工作计划共(汇总10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

房地产渠道周报 渠道经理工作计划共篇一

一、如何当好一个渠道经理：

- 1、首先，新政策学习必不可少。对于新的业务政策，渠道经理要进行学习，把新政策熟记于心。对于不懂的方面要及时向其他客户经理请教。
- 2、要加强业务受理能力。要学好业务受理，一定要进行上机操作，学习一项业务一定要多上机受理几遍，记住流程了之后，才能教厅店营业员受理。
- 3、多与代理商沟通，了解他们存在的问题，并及时进行处理，增加代理商信任度，取得代理商的支持。
- 4、通过实际工作发现：佣金政策要多次给代理商宣贯，加强代理商发展电信业务的热情。

二、如何发展移动业务：

- 1、调动代理商发展积极性，促使代理商多给用户推荐电信业务。

一是通过给代理商讲解佣金政策，把移动、联通佣金与电信

佣金进行对比，让代理商更愿意推荐电信业务。

3、联合代理商进行促销活动。

要说服代理商投入一部分资金，买小礼品，提高用户的购买欲望，吸引客户办理电信业务。虽然每笔业务赚得少一点，但是能提升业务量，薄利多销。

三、如何加强3g升4g

1、加强外呼。

一是要督促厅店外呼，给厅店重申激励政策，促进发展积极性，督促厅店外呼。

二是渠道经理要进行外呼，了解第一手客户资料，分析用户不愿换卡的原因，积极制定对策。

2、让厅店准备小礼品。

用户只要换卡，不仅能获得流量，而且可以获得一份小礼品，提高用户换卡的热情。

3、对于在外地打工的用户，要重点标注出来，在长假和过年前夕，用户即将返乡前，再次给用户打电话，提醒用户换卡。

房地产渠道周报 渠道经理工作计划共篇二

一、上学期的工作已经结束，我们首先做好上学期本部门的工作总结工作，及时发现其中的得与失，并汲取经验，积极改正，争取在新学期里取得更好的成绩。

二、找出部门工作的重点，抓住主次矛盾，去集中精力把最主要的事情做好，争取在工作上有所突破，取得同学认可的

成绩。与此同时，配合老师和其他部的工作，协调好和辅助好他们的工作。

三、找出工作上的不足，改进工作上的方法。为此，本学期准备如下改进：

(1)对大一的违纪扣分条和六项评比改为一周发一次，并及时向各班学习委员反应情况和提出合理化建议。

(2)将每周的秘书部遇到的工作上的问题和情况及时在例会上提前向老师反应，老师在例会上会给与强调，并作出意见，方便各班的学习和纪律氛围的改进，以及系整体工作的顺利进行，并取得更好的成绩。

四、为我们部培养和选拔下一届优秀部长，使其尽快掌握本部相关工作和技能，并在指导中发现他们工作上的问题，给予纠正，从而更好的胜任秘书部部长的工作，为老师和同学服务。

五、做好和干事在工作上的传、帮、带等工作，在每个环节上都给予下一届新部长更多工作上的支持和帮助，在他们上任后，我们会在对他们的辅助中逐渐退去，好让他们在真正的工作中锻炼和改进自己的工作，并逐步适应秘书部的工作，慢慢在工作中变得成熟和稳重，更好的实现秘书部的工作宗旨。

六、做好本学期的工作总结和述职报告，无论我们的工作成功与否，我们相信我们已经努力了，尽力了，付出了。

对办公室秘书这个工作岗位谈一下自己的粗浅看法和认识，也权当个人工作计划，请领导批评指正。

先谈一下我个人。我的为人比较低调，办事比较认真，信奉“明明白白做人，实实在在做事”的原则。无论做任何事，

无论在什么时候，我对所从事的工作都从不张扬。无论大事小事，我一律都会认认真真地对待。我还是个善于学习，敢于挑战困难的人。我深知：一个人的能力是有限的，现在是知识经济的时代，社会变化日新月异，新生事物层出不穷。面对这些变化，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就适应不了这个社会，被淘汰是必然的。在日常工作中，我非常重视自我修养、重视学习。我更重视理论知识和实践能力的结合，能够把学习到的知识应用于实际工作当中，用于提高自身的业务水平、工作效率，使业务水平和自身修养同步提高。干工作时我能够全力以赴，讲求效率和效益，同时我还能以严谨的职业操守，高尚的职业道德来约束自己。我也很重视集体利益要凌驾于个人利益之上的原则，不因公肥私，不谋私利，不循私情，在日常工作中，我能够做到把个人利益抛开，顾全集体利益。

再谈一下工作岗位的打算。办公室秘书一职，对我而言，是一个挑战，有些压力。还是一个机会，能够充分展现自己的理想和抱负。我非常珍惜也非常感谢领导能给我这样一个发挥自己才能的机会。我将把这份感激之情化为工作的热情，压力转化为工作的动力，精心准备，扎实苦干，一丝不苟地完成领导交给我的任务。

在日常工作中，我将遵守四个原则：一精，二细，三准，四助。

一精：就是做事要精力集中，精心准备，精细安排，把所从事的岗位，铸造成精品岗位，把每一件领导交付的事情，打造成精品工程。

二细：就是办事要细心，工作要细致，要多为领导考虑，多替集体着想，事无巨细，一律认真对待，决不马虎。

三准：一是要干标准活，站标准岗，严格按标准规程作业。二是办事做人要有严格的准则，一诺千金，时间要准，数字

要准，要严格遵照工作的进度。

四助：就是要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。

我想，就办公室秘书这个岗位职能来说，所处的地位和她的职责、作用决定了其工作性质。一是服从，一切工作要听从领导的吩咐和安排。二是领会，要完全理解、遵照领导的意图办事。三是执行，要坚决地落实贯彻领导意志，强化执行力，不能出现“肠梗阻”。但是服从性并不是被动性，很多工作可以提前预测、积极主动地开展，及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，为领导提供决策参考。同时，办公室工作还要讲策略，讲工作艺术，认真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部门与部门之间的沟通协调工作，不能扯皮、推委、出现工作空档。

办公室秘书这个工作岗位又是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序，做好秘书个人工作总结。同时还要能创造性地工作，在坚持和发扬好的传统的同时，根据新的形势、新的任务不断探索办事员工作的新思路、新办法和新经验，做好工作计划，但是增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

房地产渠道周报 渠道经理工作计划共篇三

一、指导思想

以_理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实党的_和十六届四中、五中全会精神，按照县委、县政府的创建活动部署，加强和改进对社会治安综合治理工作的领导，坚持“打防结合，预防为主，标本兼治，重在治本”的方针，深

入推进社会治安综合治理防控体系建设，全面落实社会治安综合治理的各项措施，努力提高银行系统维护稳定工作的整体水平，为全面建设小康社会创造和谐稳定的社会环境，夯实平安创建工作基础。

二、工作目标

(二)建立健全矛盾纠纷排查调处长效机制，及时做好矛盾纠纷排查工作，努力化解不和谐因素，从源头上堵截和预防各种矛盾，有效遏制上访事件发生。

(三)扎实做好同“**功”等_非法活动组织的斗争，确保发现得早、控制得住、处置得好，始终保持“三无”(即零上京滋事、零聚集闹事、零插播事件)的良好局面，防止危害安全稳定的情况发生。

(四)强化规范化管理，严格各项规章制度的落实，加强对重点部位和要害部位人员的监控，避免职务犯罪和侵财案件发生。

(五)抓好安全生产，建立处置突发事件应急处理机制，加强技防设施建设，强化运款、枪弹、防火、防汛、交通安全管理，杜绝重大安全事故的发生，确保银行业务安全运行。

(六)加强内部管理工作，制订切实可行的规章制度，确保有价证券、重要凭证、密押、印章和机关干部职工人身、财产安全，不发生失窃、刑事及治安案件，创造良好的工作、生活环境。

(七)提高银行业监管水平和服务质量，努力创造金融生态环境，树立银行在社会中良好形象。

(八)认真做好社会治安综合治理工作，建立长效工作机制，维护系统内社会治安秩序正常，保持系统政治大局稳定。

三、创建成员单位

人民银行*县中心支行、农发行*县分行、工行*县分行、建行*县分行、农行*县分行、*县商业银行、*县农村信用联社、*县邮政局。

四、创建标准

房地产渠道周报 渠道经理工作计划共篇四

回顾20__年，寄望20__年。即将逝去的__年，中国房地产行业呈现非常火爆的景象，在刚刚经历了20__年的低谷后，又迎接了本年度的高潮现象，对于很多从业来说是不平凡的一年。对于我个人来讲，在公司领导和分公司经理的栽培下，在同事们的帮助下，经历了历练，我逐步变得成熟，个人的硬件、软件等方面都有了长足的进步或变化，本年度有过一些成绩，当然也存在一些不足，下面我对20__年总结和20__年计划做详细汇报。

第一部分：20__年工作部分。

一、营销管理工作

本年度围绕公司年初制定的“网点一定带租约售出、公寓楼基本达到清盘、办公楼注重人气”的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。

1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。

3、做好房地产权证办理工作。截止20__年11月26日，办理房地产权证160户左右。

4、做好促销活动。年初执行“20万20套的收盘促销”、年中执行“凯华8周年，交2万抵8万”的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

5、特色工作。胶南分公司与胶南最大的户外广告运营商——青岛东方凯歌广告有限公司创新广告方式合作，由广告公司投资媒体并发布，画面我们审定，广告公司根据合作期间的销售额(除特价房外)提成。做好10月份的营销策划座谈会的准备工作。处理疑难客户，比如五号网点[soho2101][2102]的交房问题和土地年限问题等等问题都得到了妥善解决。

二、办公室工作

本年度围绕“办文、办事、办会”三大工作职责，充分发挥“参谋助手，督促检查，协调服务”三个作用，在分公司经理的正确领导下，在同事们的大力支持配合下，较好地起到办公室上传下达的枢纽作用，为公司房屋销售和售后服务工作提供良好的基础。

1、做好日常管理工作。包含收发文、秘书、文件和档案管理、日常考勤、请销假、日常办公用品采购与保管、清洁卫生和后勤保障等等工作。

2、做好企业文化建设工作。包含日常规章制度的“上墙、上书、上身”；日常宣传报道工作等等。

3、做好资料上报工作。包含提报各类报表、市场营销报表；向公司机关上报月度计划和总结等等。

4、做好与当地政府部门的接洽工作。包括做好与当地土地局、房产管理中心、财政局、统计局和开发区管委会等等部门的对接工作；比如20__年9月17日，胶南市市委书记张大勇莅临麟瑞商务广场调研的准备工作；11月份，在开发区管委会的指导下，组织申报了青岛市中小企业创业基地。

5、领导交办的其他事宜。比如20__年7月初协助公司做好20__年凯华公司半年工作会议的筹备工作。

三、工委工作

做好新时期的工委工作，必须树立“以人为本”的理念，为广大职工“诚心诚意办实事，尽心竭力解难事，坚持不懈做好事”的宗旨，千方百计把工委工作做细、做深、做实。

1、做好学习工作。做好实时政治和业务知识的学习；比如在七一建党节期间组织在七一期间的讲话；组织多次学习中央、股份公司、集团公司和凯华公司各类文件精神。

2、组织活动。在平时工作之余，组织一系列活动，丰富职工的工余生活。

3、解决员工的困难。在下半年，申报一人为公司五帮户。

四、其他工作

在做好本职工作的同时，尽量帮助和配合其他同事，积极贯彻团队理念，让自己多做一些事情，把公司的事情当做自己家里的事情，切实提高自身综合水平。

1、协助财务做一些财务类工作，比如纳税申报、银行业务等等。

2、领导交办的其他事宜。比如协助济南分公司做好兴隆山庄房屋买卖合同签订工作；协助莱西做好莱西房地产市场的产品专项调查工作。

第二部分：个人工作感受

1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不同阶段的核心工作。

2、注重对细节的控制。比如在广告合作上，对于稿件控制不到位，最后导致无效电话特别多。

3、持续学习。在学好业务知识和政治知识的基础上，尽量学习一些关于房地产的经济政策，包含土地、金融、税收、规划和物业等等；也要学习本专业的一些标杆企业的做法，结合实际情况，加以运用。

4、为人处世是关键。作为团队中的一人，我们要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习；互通有无，自己的长处应该与同事分享，达到大家共同成长的目的。

第三部分：20__年工作计划。

1、做好营销策划工作。让自己的水平从粗放型向集约化、精细化方向提升。

2、拓展综合水平。在做好本职工作的基础上，按照职业经理人的要求，学习各方面的知识和锻炼各方面的能力。

展望未来，任重道远。我一定会以“火热的激情、专业的水平、高度的诚实、负责的态度”对待工作、生活和学习，为公司的发展添砖加瓦，为个人的发展增加砝码。最后，值此新年到来之际，祝福凯华事业蒸蒸日上、鹏程万里；祝福大家身体健康、合家幸福。

房地产渠道周报 渠道经理工作计划共篇五

在度过了紧张的xx年之后，房地产行业总算是保住了市场上的地位。我在房地产公司上班也是有很长时间了，对房地产市场的情况不说是十分的了解，但总是还有点造诣的。相信随着市场的逐渐回暖，房地产市场是会回到一个正确的轨道中来的。我对房地产公司的前景还是比较看好的，所以我会一直坚持在房地产公司上班！

增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

2、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

3、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司

的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的'厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

xx年，更多的挑战在等着我，我已经做好了准备了。在新的一年里，我相信我能够做的更好，这是我肯定灰要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。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！

房地产渠道周报 渠道经理工作计划共篇六

很多男生做房地产行业，那么关于房产渠道经理的岗位职责有哪些呢？下面是小编为大家整理的相关内容，欢迎阅读哦！

渠道经理岗位职责

一、做好片区内网点的渠道发展、服务、培训、维系与支撑工作。

二、负责区域内代理渠道的建设、调整目标，根据公司渠道建设目标有效拓展新的代理渠道，加强反竞争策反工作和策反竞争对手工作，确保代理渠道的稳定和结构优化。

三、负责将公司下达的各项计划指标分解至各网点，并指导和帮扶网点予以落实。

四、负责按网格化代理渠道建设规划做好片区内代理商档案的建立和完善，各类台帐的建立健全。

五、负责新建网点的建设申报，做好代理渠道开、停、并、转的工作。

六、负责定期对片区的网点经营情况进行梳理，全面掌握代理渠道的发展情况、存在的问题，并及时对存在的问题提出整改措施并予以整改。

七、负责本片区代理渠道全方位的服务支撑工作。如宣传物料的配发、各类机制票据的配发、码号资源的分配、返单等工作。

八、做好对所辖片区代理商业务的培训、指导、检查，确保公司各项营销政策得到有效贯彻落实。

九、定期走访所辖片区的代理商，及时解决代理渠道业务发展过程中存在的各类问题。

十、负责收集市场信息及竞争对手动态信息，及时向上级部门汇总上报，并提出和主动开展应对及营销工作。

十一、负责核实代理渠道月度发展数据，确保代理佣金计提的准确性，及时跟进代理渠道业务发展的有效性，防止代理渠道套取代理佣金。十二、协助做好代理渠道的各项分析工作，随时关注有效发展率，业务发展，竞赛数据等关键指标

的完成情况，为渠道支撑提供帮助。十三、做好渠道网点资金上划和终端卡类等资产的管理，避免发生资金风险。十四、负责按要求落实渠道经理日志工作，有计划地开展渠道的各项工作，并定期进行总结和提高。

房地产渠道周报 渠道经理工作计划共篇七

1、新渠道开发，渠道商的联络、考评、筛选、淘汰和更新工作；

2、行业推广渠道发展趋势分析；

3、执行渠道商的培训、售前协助、售后客户服务和技术支持；

4、配合渠道开发部门成本分析和控制方案；

5、完成领导交办的其他任务；

6、适应短期出差。

1、根据公司提供意向客户资源开发客户；

3、主动服务客户，传递公司产品及分析团队的策略及资讯；

4、以专业、客观的角度，帮助客户树立正确投资理念，提升投资价值；

5、及时跟踪、维护重点客户；

6、接受部门领导安排的其他工作。

1、负责搜集新客户的资料并进行沟通，开发新客户；

- 3、维护老客户的业务，挖掘客户的最大潜力；
- 4、定期与合作客户进行沟通，建立良好的长期合作关系；
- 5、负责后期客户咨询服务。

- 1、负责与金融监管部门、银行、券商等机构的相关联络沟通工作。

- 2、负责投融资者关系的管理工作，做好公司、投融资方及第三方之间的沟通协调工作。

- 3、负责渠道的开拓、建立和维护。

- 4、负责对市场发展前景和同行状况进行调研并提出合理化意见与建议；

- 5、完成领导交办的其他工作。

- 1、通过公司联系好的客户，帮助客户开户

- 2、协助意向客户办理开户，入金等手续；

- 3、支持客户的技术交流，接受并解决客户的问题；

- 4、在公司系统、全面的培训支持下，不断对自我进行挑战和激励。

房地产渠道周报 渠道经理工作计划共篇八

渠道客服经理：全面负责辖区代理商已成交商铺的经营和管理工作。

重点支持总代/核代实现ebd本地化客服体系建设，实现ebd

专职客服建设。

每月工作总结和下月工作计划，对于工作开展和目标的顺利实现，非常重要。

上月工作总结一、业绩目标回顾

1、业绩来源和比例：业绩来源和主要产粮大户占比，主要产粮大户的*级客户转化率。

2、专职客服及其它续费人员：主要产粮大户专职续费客服人数及其它续费人员；一线出单汇总，分析。

3、产品线分析：业绩来源的产品线构成及比例

4、从到期客户分析：本月和季度到期客户多少？续费多少？

房地产渠道周报 渠道经理工作计划共篇九

一、配合当地政府和相关职能部门促进华星路的拆迁工作，在法规允许的范围内认真协助职能部门以维稳、和谐的大原则为前提，审时度势，做出适度的让步。既减轻当地政府和职能部门的工作压力，力争在20xx年促进建设路的开建、竣工，又使公司在二期工程中全面、有序展开。

二、工程进度计划及投资计划：

5#—9#楼建筑面积***m²计划在20xx年12月份全部竣工。1#、2#、3#建筑面积**** m²争取在本年度内完成80%以上□a区内配套设施绿化、硬化、亮化计划在本年度内全部完成。

20xx年项目总投资约****万元。

三、销售和效益指标。

根据建设路的逐步拆、建具体进展，在条件具备的情况下，随时跟进，大面积、全方位、快速度地进场施工。计划全年新开工房屋总建筑面积****平方米，总户数*套，计划实现销售超亿元。预计上缴税费、行政规费约**万元。

四、质量安全和服 务计划实施

20xx年元月末，随着***号楼的竣工验收和其他住宅、部分沿街商舖相继结顶、预售，配套设置逐步完善，将迎来业主乔迁《****》一期小区。更需加强安全防范意识，贴心服务意识，工程质量意识，规范管理意识。合格率达到100%，把安全作为头等大事；把“七分安全，三分生产”的理念贯彻始终，把服务理念贯彻最佳常态。

在新的一年里，任重和梦想同在，挑战与机遇共存，站在新的起点上，我们将吸取前一年工作的经验和教训，统一思想、与时俱进、努力拼搏，争取圆满完成公司计划的全年各目标工作任务。

综上所述！

房地产渠道周报 渠道经理工作计划共篇十

总结让我们更有计划的走好下一步，今天给大家带来了财险公司车商渠道工作总结，供大家阅读和参考，希望对大家有所帮助，谢谢大家对小编的支持。

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“双超”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17.51%，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“双超”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

(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“双超”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“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”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。