

中班第一学期班务工作计划(优质10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

外勤工作总结篇一

(一)艰辛筹备，积极拓展保险业务的新市场，__财产保险公司决定在__区筹建分公司，并委托同志担负这一重任。作为第一任分公司经理，同志可谓受命危难之际，从__月29日开始，还是光杆司令一人的他就开始了千头万绪的筹建工作。

首先，确定公司的位置。位置选得好不好，对公司的形象、宣传和业务的覆盖面影响非常大。__经理跑遍了__区的大街小巷，看遍了所有能够租赁的房屋，最后将公司地址锁定在__楼。选择这里作为分公司的所在地，更便于我们扩大宣传面，与车主进行面对面的交流和沟通，更利于我们开展财产保险业务。

其次，对房屋进行改建装修。__经理带着装修队伍，按照上级公司的规定和分公司的规范化要求，三番五次地对还是毛坯房的租凭屋进行了实地考察，几次进行了方案设计和修改。从装修开始，他常常以车为家，累了就在车上睡一会，饿了吃点快餐面，恨自己不能有分身法。几个月来，__经理的衣服没有一天干净过，也没有一天休息好过，回家陪家人吃顿饭对他的家人来说简直是一种奢侈。__分公司就是在这样的工作状态下，才在短期内装修出了满意的效果。

第三，招聘培训公司人员。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。__经理在做好公司硬件筹备工作的同时，积极在社会上物色招聘优秀的保险人才进分公司。从__月1日开始，

公司内勤人员、公司业务员等一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了__财产保险的行列。

第四，分公司顺利通过上级验收。经过艰辛的筹备，__财产保险公司__分公司终于正式立足。_月_日，通过了消防大队的检查验收，并获得了消防大队颁发的《消防验收合格意见书》。_月_日，我公司内部网络系统经过运转调试，全部投入正常工作。_月_日，市保险公司领导陪同省保监局领导到我公司进行了检查验收。至此，我公司正式成为__财产保险公司大家族中的一员。

(二)确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口

1、分析形势，确立工作重点。20__年底，我公司才刚刚成立，为尽快开展工作，_经理确立的工作重点是：建立良好的社会关系，提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩固车险和企业财产保险、拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重。在竞争中求生存，在竞争中促发展。__地区现有3家经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司，无形中对我们刚成立的保险公司形成了强烈的竞争压力。我们惟有保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出，才能从已有的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有率。根据__区20__年的保源情况，_经理经过仔细的分析研究，把摩托车保险、船舶、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，帮助代理摩托车保险业务。目前，此事正在进一步的协商中。

3、狠抓理赔，提高服务质量。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，

公司始终坚持派人在第一时间赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便和服务，取得了广大保户的信任，为我公司将来拓展市场提供了保障。

(三) 规范经营，努力提升保险工作的管理水平

保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求我们在公司管理上要全面提升水平。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进？这是经理经常思考的问题。同时，也是我公司每一名员工必须思考的问题。为了迅速在已有三家保险公司的__区立足，我公司全体员工在__经理的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系；二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为；三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

(四) 以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍。

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。但保险工作是靠每一位保险员工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生活的各个方面？这也是我公司经常考虑的问题。我公司率先从领导做起、从公司成立之时做起、从进公司的那一刻做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，公司还从各方面严格要求员工，时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。经过几个月的磨练，我公司职工队伍经受了锻炼和考验，正朝着优秀的目标迈进。

二、存在的不足的问题

(一)公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

(二)面对强大的市场竞争压力，有本文来自的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想教育工作。

三、未来一年的工作思路

随着市场变化和竞争的白热化，未来一年就保险费而言，我公司要牢牢掌握市场的主动权，就必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

(一)要转变思想观念，积极适应市场的发展与变化，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和创造性。经营目标，保费收入_年_万元，占市场份额4——5，_年_万元，占市场份额20——25，_年_万元，占市场份额29——33，综合赔付率控制在50以内，综合费用率控制在35以内。

(二)正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑战并占领市场。

(三)继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

(四)加强服务网络建设。为了更好的做好保险售后服务工作，必须抓好服务网络建设，从服务入手，进一步解决硬件设施，搭建全市以95595为平台的报接案集中、查勘定损集中、收付

费集中、核保核赔集中的组织架构，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部业务环境。

(五)针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的措施，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

总之，我们要在重要思想和四中全会精神指引下，牢固树立和落实科学发展观，因地制宜，与时俱进，开拓创新，扎实工作，努力开创保险工作的新局面，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

外勤工作总结篇二

保险公司员工年终工作总结(一)

我于xx年加入人保财险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感xx年是支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为璧山公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成情况

2、存在的问题和不足

3、xx年的思路及展望

一、个人发展及工作完成情况：

我的xx年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作；下半年开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是1450万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约1800多万，超任务指标约25%；xx年，部门给我下达的任务指标是32万，截止到12月31日，我已完成保费收入62万(其中含摩托车17万)，排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于xx年28万同比增长60%；此外，丁家营销服务部实现全年保费任务约417万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名；作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在xx年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆；作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在“职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

二、存在的问题和不足

在xx年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、xx年的工作思路和展望

xx年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年里我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。最后，相信在xx年我们会做的更好□xx支公司的明天会更加辉煌灿烂！

保险公司员工年终工作总结(二)

领导以及各位老师大家上午好，下面由我来做一个个人年终

总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，考虑问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还希望领导和老师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作内容，那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

1、投保单的初审、登记、交单

2、保单的领取，发放登记

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多知识，积累了一定的经验。

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。下面是个人感受(个人收获)

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是通过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

xx年销售外勤工作总结

一、工作回顾

时间就像指间的细沙，在指缝间肆意流落。转身之间，一年就这样看似平凡又不平凡的溜走。公司每个人都很积极努力，工作效率高。我从一个如初生婴儿般举步无措，到如今能够

成熟地解决本职工作中出现的问题。我逐步地了解到公司的各项规章制度及工作审批流程，并体会到了一个大公司办事的严谨和周密。在这里每一位同事都拥有着对于本职工作的执着与热情成为了我学习的榜样，而领导们的精明能干更让我了解到了一个成功人士应该具备怎样的素质与修养。正是每个人这样兢兢业业的努力下，我们才能成长的更快，公司才能向着阳光的方向发展。

这一年里，工作如下

- 1、2、3、参与和执行xx年公司年会 协助人事部门同事做好人事工作 借调到物业部门协助物业客服和管家处理日常工作。包括业主入住登记、回答业主的问题、业主报修门窗。将业主信息统计、分类和归档。跟随物业管家巡楼发现问题，解决问题。
- 4、走访各个楼盘进行市场调查，将调查信息和资料做总结和归档。详细分析各个楼盘的优劣势，便于公司做出有利于公司销售的销售策划。

XXXX

二、自我成长和提高

xx年是***寿险市场竞争更加剧烈的一年，同时也是***个险发展重要的一年，***个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，牢牢围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，掌控经营重点，积极有效地展开工作，获得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的鉴戒，现将***个险xx年的工作情况和xx年的工作计划汇报以下：

一、xx年的经营成果和工作总结

截至12月1日，***个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收进***x万元，其中期交保费***万元，趸交保费***xx元，意外险保费***x万元，提早两个月完成份公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人***x人，其中持证人数***x人，持证率xx%；各级主管xx人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务范围和团队人力的稳定。

回顾xx年走过的历程，凝聚着***太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状态，我们积极调剂思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分熟悉市场情势，捉住机遇，直面挑战。今年***同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这类市场环境中，只有迎头遇上，积极发展才是硬道理。***个险上下充分领会上级精神，熟悉到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应当积极地开辟市场，这是两种不同的发展观念，也将获得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变要我发展为我要发展。对销售一线的业务职员，我们反复夸大，获得业绩占据市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意想到做一份保单就占有一块市场。只有建立起发展的新观念，不断占据市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，同一了发展观念，才为***个险从根本上增强了凝聚力，***个险显现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部分积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出比赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了群英集聚人民大会堂

的比赛方案，树明星、拉标杆，布置每天造访，周周举绩，月月增员、百日达标的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，终究达玉成省进度前十强的好成绩，***个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作职员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强练习和培养。

3、针对个险内勤职员，调剂部分架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务

工作。

(四)一手抓基础管理，进步团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，进步范围保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是***个险长时间以来始终坚持的方向，在xx年，***个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序展开，团队构成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，***个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果明显。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤赏罚机制，要在全辖建立制度意识，明确要工号就要上班工作的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，展开情势多样的客户报答活动，特别在今年七月以来，在各点积极举行个人专场，获得了不错的成绩，也得到了外勤职工的赞同。

二、xx工作中存在的一些题目：

1、增员工作发展滞后，团队整体素质依然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开辟高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、保存率不高，大进大出的现象仍然存在；

3、部份主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待进步；

4、团队整体的活动量不足，人均产能、件均保费依然偏低，与市场要求有差距。

三、xx年年终总结假想

针对xx的经验和不足，***个险要 做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，依照总经理室部署展开各项工作。

2、抓好基础管理工作，确切进步业务职工的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，增进精英队伍成长。

4、大力展开增员活动，特别是县城增员工作。

5、建立完善的层级培训体系，抓好正式职工及新人培训、衔接教育及代资考培训等

工作，进步各级职员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇点的范围发展。各点的提升。

展看未来，我们对今后的发展布满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在***支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够获得更加使人注视的成绩，让太保的大旗永久飘扬。

洁的着装，大方的谈吐举止，拥有良好的礼节、礼貌很重要，这也是服务行业最基本的条件。另外，同事间要有良好的团队协作精神，三人行必有我师，多听取他人建议，及时纠正自己错误的观点及决定。因此我要更严格的要求自己，不辜负领导对我的期望，为公司做出自己应有的贡献。

xx年是xxx寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是xxx个险发展重要的一年□xxx个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将xxx个险xx年的工作情况和xx年的工作计划汇报如下：

一、xx年的经营成果和工作总结

截至12月1日□xxx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入xxxx万元，其中期交保费xxx万元，趸交保费xxxxx元，意外险保费xxxx万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人xxxx人，其中持证人数xxxx人，持证率xx□□各级主管xx人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾xx年走过的历程，凝聚着xxx太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

（一）从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年xxx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xxx个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xxx个险从根本上增强了凝聚力。xxx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

（二）针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结合个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩。xxx个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

（三）针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作

责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。（四）一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是xxx个险长期以来始终坚持的方向，在xx年，xxx个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面□xxx个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

二、xx工作中存在的一些问题：

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；

3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；

针对xx的经验和不足□xxx个险要 做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇点的规模发展。各点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在xxx支公司的共同配合及 个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

xx年业管工作总结

xx年是业管各项工作取得较好成绩的一年，一年来在曾总的英明领导下，在钦经理的指导和帮助下，比较圆满地完成了公司交给我的各项工作。在今年工作的基础上，细分了日常工作，做实了阶段工作，做好了一批紧急又特别重要的工作，

同时也加强了对自身工作技能的提升和思想层面上的升华，使湖南业管工作在全国全系统中获得了较好的评价，现将一年来工作情况总结如下：

一、细化日常工作，提升工作效率[]xx年初为适应业务发展的需要，根据业管的实际情况对现在日常工作进行了细分（包括：日报表、方案追踪、机构业务追踪、方案预提兑现及月度会议召开和培训等等），明确了每天，每周，每月，季度及全年应该做的具体工作，并邮件上报部门经理，同时将工作细分的情况制作成excel表格方便随时查阅，通过对现有工作的细分归类，使工作分配更为合理，提高了工作效率。

效、更规范的方向发展。因此公司高度重视内外勤人员的培训是正确的英明之举，同时借助公司发展的东风，我在每次的会议工作中也逐步成长为一名合格的会议接待及培训管理人员。

三、处理一批特殊案件，真心实意做好代理人服务工作。曾总经常教导我们，代理人是我们的衣食父母，公司激励方案兑现非常之重要，代理人应拿的每一分钱我们都应该仔细核对，反复确认，保证伙伴们的利益不受损失。当然方案兑现过程中仍然出现了很多特殊案件，如：邵阳督导区14年发展的费用申请、肖胜宝及李美玉伙伴关于潇湘精英入围的特别申请及祁东及隆回营业部费用单独核算的申请等等，类似的特殊申请案件还有很多，虽然处理这些特殊案件的流程或手续甚是繁琐，甚至占用日常休息时间，但我觉得这是值得的，因为特殊处理的案件无论金额多少，对于机构或是代理人来讲其重要性是不言而喻的，只要在公司允许的范围内涉及到机构或是代理人切身利益的，那怕花再多时间和精力我都会全力以赴去达成，这是人心背向的重要工作，同时也为业务稳定持续发展提供有力保障。

巩固了自身。9月，根据领导的要求我进行了全省内勤人员的office操作实战培训，通过学习与考试使他们认识到自己的

缺点和不足，迫使其加强对业务数据处理技术及技巧的学习；11月在月度会议上对机构负责人进行了全方位的办公软件方面培训，很多实用技巧的使用帮助机构提升邮件沟通效率及日常办公速度，更重要的是通过培训的机会，让全体内勤管理干部有了很好的沟通机会，在与其他人员的交流中认识到自己的不足，相互学习营造出你追我赶的氛围，机构业管工作的顺利开展也间接的促进了我工作的顺利开展及能力上的提升。

五、搞好同事团结，加强各部协作，部门员工的团结是发挥整体效率的重要保证，是公司发展的决定性环节。年初的时候我在这个方面的认识并不是很深刻，认为只要做好自己的本职工作就好了，但是代渠部人员少，人员流动大，我不得不承担一些本职工作之外事情，这样的情况越来越多时就造成了我与领导之间闹些小矛盾，经过曾总的谆谆教诲，我认识到自己的错误做法，现在我十分重视同事间的沟通和交流，在日常相处中建立共同的目标，采取议事原则充分发挥主观能动性。我认为要搞好同事团结首先得讲原则，不讲原则就没有战斗力，但也要讲感情，不讲感情就没有凝聚力。每次的举行大型会议通过多次的会前沟通，采取批评与自我批评的手段缓和矛盾，听取并了解他人的需要，不违背制度的予以支持和帮助，我作为公司的业管岗与公司其他部门联系紧密，在其他日常工作中也常常需要其他部门协作和帮助，只有严格做好本职工作，加强与其他部门的沟通和交流才能使各部门之间信息通畅、共同提高。只有严于律己、宽以待人，并积极配合其他部门的工作，才能保证业管工作有条不紊的开展。

xx年是公司转型提速发展年，面对严峻业务压力，业管工作同样困难重重。机构人事变动频繁，专业技术人才的欠缺是我们执行上的软肋。业务增长过快，业务追踪及培训人员技能不足，整体业务水平不高是我们服务上的缺陷。尽管前进的道路依旧曲折不堪，未来的工作还需要洒下更多汗水，但我坚信在xx年里脚踏实地的干好每一件工作，更加顽强的战

斗在业管工作的第一线上，与公司同发展共进退，为湖南华康的茁壮成长而努力奋斗！

汇报人：

二〇一四年十二月十五日

保险公司员工年终工作总结

我于xx年加入人保财险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感xx年是璧山支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为璧山公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成情况

2、存在的问题和不足

3、xx年的思路及展望

一、个人发展及工作完成情况：

我的xx年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作；下半年开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是1450万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约1800多万，超任务指标约25%，xx年，部门给我下达的任务指标是32万，截止到12月31日，我已完成保费收入62万（其中含摩托车17万），排除摩托车新增业务按45万计算，

超出计划指标40%，于xx年28万同比增长60%；此外，丁家营销服务部实现全年保费用任务约417万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在价格策略和服务策略谁更优先发展这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名；作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在xx年五四青年节，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆；作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在职工车技比赛活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

二、存在的问题和不足

在xx年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

- 1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。
- 2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。
- 3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己

的管理能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、xx年的工作思路和展望

xx年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年里我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

最新xx保险公司员工年终工作总结我于xx年加入人保财险这个大家庭，已经是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感xx年是璧山支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部分的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为璧山公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每位员工的辛劳工作，接下来我将我一年的工作情况做一个扼要的回顾和总结：我主要谈三个方面：1、个人发展及工作完成情况 2、存在的题目和不足 3、xx年的思路及展望一、个人发展及工作完成情况：我的xx年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作；下半年开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部分销售部全年任务指标是1450万，截止到11

月初，已完玉成年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约1800多万，超任务指标约25%，□xx年，部分给我下达的任务指标是32万，截止到12月31日，我已完成保费收入62万（其中含摩托车17万），排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于xx年28万同比增长60%；另外，丁家营销服务部实现全年保费用任务约417万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部分下达的保费计划。下面是我的具体工作表现：在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，积极向党组织靠拢，定期撰写思想汇报，在党组织故意的培养和锤炼下，我于xx年6月9日光荣的成了一位预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开辟创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。在工作中勤于学习，刻苦研究，积极要求进步。担负组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了能进步晨会质量、丰富晨会情势，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能；利用一切时间加强本身学习，进步本身素质，比如浏览大量营销管理、保险知识类书籍、凝听专家讲座、登录保险相干站搜集资料、研究ppt制作等；为了保证晨会组织进程流畅，表达正确，除内容上做足充分的预备，还要考虑讲义，不断演练，卡时间，调剂语速和表情等，每次晨会都经过沉思熟虑、精心预备。同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲授、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去丁家营销部工作奠定了基础。丁家营销服务部挂牌营业后，我全身心投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可鉴戒，在职员配备上也没有到位（是指签单职员在前期还没有到位），我便独自一人跑市场、发传单、造访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，碰到周末，一天就跑几个场镇；有时刚到放工时间客户才赶到，我也没有谢绝更没有抱怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中；同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛

盾产生情绪时积极沟通，解决题目，以进步营销员的虔诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。丁家营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入200万，实现业务增长35%，高效、优良地完成上级下达的阶段保费任务。另外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单职员进行一对一的培训，通过在理论和操纵上系统化的学习，该签单职员已把握了相干规定，并能熟练签单；在平常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，发掘准增员对象。在工作中这类勇于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

公司内勤自我鉴定

我叫**，是**保险

是本人最近一年来的工作鉴定。

内勤工作是一项综

临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工

作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较

高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及

严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神和淡泊名利的思想境界。

以下是我在公司的基本的工作任务：

1协助销售经理

(番禺销售经理)完成各类信息的收集、录入、统计(番禺统计)、分析工作。

2负责对销售订单的审核工作，同时开据出库单。

3负责销售统计及

分析工作，按进做好日报、月报、年报，报销售经理。4负责本部门文件的收发工作及部

门资料的档案管理工作。

5负责本部人员的评估汇总工作。

6完成本部门的行

政事务性工作，为本部人员提供后勤服务。

在工作期间，较好

地完成支公司和本部门下达的各项工作任务。一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努

力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任

务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行

卡等及其它中介业务等。

严格执行各项规章

制度。一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项

规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现

被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买_等不良

行为。

努力提高政治素养

动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习_理论和“三个

代表”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上

都有所进步。

也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，非车险业务规模占总保费比重还很小，没有

形成规模效益。但是我相信在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，在自己的业

务岗位上，一定能够完成了领导和上级布置的各项工作任务。我有信心在今后的工作中，我会表现得更出色！

以上是我在保险公

司的自我鉴定，请上级领导批评指正。

进入公司已经三个

已渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大熔炉里熔化，我想这就是经验吧，在此十

分感谢领导和同事给予的帮助。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作

用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常

程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作

用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和

求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

三个月来，我更是

体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深

深感到加强自身学习、提高自身能力的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间

学习，把所学的知识运用于实际工作中。

在公司的三个月总

脚石，我对工作中的一些失误及不足做了如下的总结：

一．工作方法有待

进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。由于自身

所兼岗位较多，产生了多起由于

工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的帮助下，未能造成比较严重的后

果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出

现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安

排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

二. 沟通较少，工

作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工

作滞后。由于自身

性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和

人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点

进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更

加的简单。

三. 专业知识的欠

缺和不足，导致在实践操作过程中遇到了很多棘手的问题，我决定进

一步的学习与加强

四. 行业经验欠缺，处世判事能力不足

学习公司的各项政策规章制度，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。

总而言之，内勤这

个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要不断加强自身的政

治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之

以恒地做到“五勤”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

内勤工作总结_保险公司内勤工作总结

回顾xx年一季

度的工作，客服部在公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实公司总经理室提出的各项要

求，紧紧围绕公司下达的各项指标，明确思路，把握重点，我们积极调整思路，跟上公

司发展的节奏，积极有效地配合业务部门开展工作，现将有关情况报告如下：

1、继续加强基础性

工作。不断完善细化各项规章制度，确保各项工作开展执行到位，实现精细化管理。强化执

行力，提高对依法合规经营以及客服管理工作的重要性，做好客服人员的培训工作，提高自

身素质及业务技能。

2、继续做好客户服

务工作。我部的工作人员始终牢记“顾客至上，服务第一”的理念，做好每项服务工作，在保障客户利益的同时，又维护了公司的形象。

3、扎实抓好各项重

归档。进一步加强与业务部门的协调沟通，提高问题件处理力度，确保公司业务能持续健康

发展。密切配合业务部门的工作。建立长期有效沟通机制。

通过吴总在会议上

对我们的讲话使我明白，规范的管理是公司持续发展的需要，提升服务品质是公司竞争的需

要，在以后的工作中，客服部会上下齐心，共同努力，为中支开创美好未来添砖加瓦。

内勤工作总结_保险公司内勤工作总结

保险内勤工作总结，工作计划汇！！

外勤工作总结篇三

保险公司外勤人员总结一

在2017年忙碌而又充实的工作生活中，我较好的完成了本职

工作，下面从三个方面汇报2017年的个人工作情况和2017年的工作计划。

一、2017年工作完成情况

(一)日常工作总结

2017年，我始终把工作绝不出任何差错放在重要位置，努力提高自身综合素质，工作寓苦寓乐，把工作重点放在脚踏实地、埋头苦干上，严格遵守公司的各项规章制度，尊重领导、团结同事，谦虚谨慎，细心学习他人的长处，改掉自身存在的不足，虚心向领导、同事请教，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，绝不迟到早退，按时上下班，每天将办公室打扫干净，一个良好的工作环境有利于工作的顺利进行。

(二)收付费工作和单证管理

收付费工作需要耐心、细心，我在工作中努力做到从小处着手、不使任何一笔续期、新单保费业务出错。在单证的管理工作中，我积极提高自己的制单审证水平，一年以来，这些努力得到了圆满的回报。从()月到()月，本人共完成()笔业务的制单审证工作，处理信用证及相关单证共()套，平均每月()套，并能够做到正点交单。

(三)办公室、财务工作

在领导的统一部署下，我和同事们齐心协力，积极开展日常财务工作，严肃财经纪律，认真执行领导的统一部署，有条不紊地开展工作。按照财务规章制度和岗位职责，做到兢兢业业、有条有理。在一至七月的财务基础工作中，从粘贴票据、装订凭证等最基础的工作做起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。按照财务工作精神我又阅读并学习了《会计档案保管制度》等，每月终结都要进行自查、自检工作。

在经费的支出上，认真领会相关政策，为公司管理层提供预算、并严格执行预算，不挤占、不挪用，保正专款专用。每月底定时做帐，编制上报经费决算报表，为领导做出相关决策及时提供了财务信息。我的工作也离不开领导和同事们的支持，在我们同心协力下，我完成了公司下达的各项工作任务。

二、工作中存在的问题和不足

成绩是暂时的，虽然完满地完成了各项工作，但是由于各种原因，我在工作中也有很多问题。

工作前瞻性不足，主要表现在：工作存在被动接受的局面。虽然领导安排的工作能够及时完成，但主动工作的意识还比较欠缺，距离公司的要求有一定差距，不能做到该做的工作做好，对公司有好处的工作也做好。不管是单证管理还是财务工作，都需要较强的执行能力。

在下一步的工作中，我希望自己能及时发现问题，做到用最快捷准确的方法做好所有工作，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。工作时千头万绪，有时忙中难免出错，比如服务不及时不到位，虽然没有造成大的问题，但是我会积极调整工作心态，以饱满的精神状态去服务客户。另外，平时忙于实践的业务，对于理论学习有些忽视，殊不知理论是实践的导师，我希望在实践中融入理论的学习，提高能力。

三、2017年工作的主要思路和措施

总体指导思想是：深入贯彻落实公司经营运行策略，完成本职工作。为保持公司长期、稳定、可持续性发展贡献自己的一份力量。

市场形势千变万化、客户需求千差万别，这都对我的工作提

出了新的要求，需要我提升自己发现问题解决问题的能力，在我现在的单证管理岗位上，坚持不懈地学习，加强对保险行业政策、公司战略发展计划、专业技术知识、服务规范等的理解、执行能力。增强服务意识，服务越来越成为各个企业竞争的核心因素，也是客户选择承保公司的首要考虑因素。新的一年我会继续完善、优化我的工作流程，做客户的贴心人，使我的服务更规范、更标准，更能赢得客户的尊重与认可。

2017年是难忘的一年，是我不断学习、不断进步、不断为公司贡献自己微薄力量的一年。新的一年，保险市场的竞争将更加激烈，我将进一步强化学习意识，按照领导的要求做好所有工作，不断提升自身的业务能力，以更好的适应岗位的要求，严于律己、克己奉公，作为()的一名员工，我有责任也有义务为公司的高速发展担一份不可推卸的责任，与公司风雨兼程、同舟共济，与同事齐心协力、共创辉煌。

保险公司外勤人员总结二

首先第一项是我的工作内容：

那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

- 1、投保单的初审、登记、交单
- 2、保单的领取，发放登记
- 4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投

保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多知识，积累了一定的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个case[so easy]但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听

老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

下面是个人感受(个人收获)

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门

行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

外勤工作总结篇四

- 1、负责xx公司*台推广及商家招募，通过各类销售形式促进客户入驻xx商城□kpi考核引进的商家数量和质量。
- 2、跟进入驻商家合同签订、审核与销售服务有关的帐目和记录，协调运输等事务。
- 3、解决客户就销售和服务提出的投诉。
- 4、从销售和客户需求的角度，对产品的研发提供指导性建议，推动产品优化。

- 1、大专及以上学历，市场营销等相关专业优先。
- 2、有地推和陌拜经验，有一定的电商基础，有二类电商客户资源的优先考虑。
- 3、需要有极致的开拓态度及始终创业的精神，具备较好的销售技巧渠道拓展经验。

外勤工作总结篇五

转眼间20__年即将过去，过去的一年里，在领导的关心指导和同事的支持帮助下，顺利的完成了本职工作。

作为公司的行政外勤岗，我认真踏实地完成了本年度的本职工作和领导交办的各项任务，自身综合能力有所提升，但也存在不足之处，需要通过不断学习、不断积累工作经验来弥补自身缺陷。现将一年工作情况总结如下：

一、日常行政事务

1、档案管理：负责管理本公司的档案，保证档案的完整和安全，并积极利用相关资源为各部门提供服务。结合公司实际情况和档案管理要求，整理公司的文件、资料，完成了档案分类和存档。对公司其他部门的档案归档和收集工作进行协助和指导，使档案管理更加规范化。（可提档案培训的事情）

2、证照管理：在今年_月份完成了联创公司、诚瑞物业、崇州置信的证照年检工作，并对证照进行扫描存档，在避免多次复印损伤证照的同时，提升了工作的效率。

3、日常管理：

(1)对三个分散的办公区打印机耗材及办公网络设备进行管控，定期维护、保养、保障办公网络及设备的正常运作。今年共检修办公家具两次，延长了办公家具的使用寿命，降低了公司的运营成本。

(2)根据办公区盆栽绿色植物生长情况进行观察，随时关注盆栽绿色植物的正常生长和枯萎情况，对枯萎或衰老的盆栽绿色植物及时加以更换，保障办公区域内始终充满绿色，起到保护员工视力和净化空气质量的的目的，同时也提高了办公品质。

(3)管理日常用水用电，定期缴费，提醒大家日常工作中的节水节电，使公司全体员工养成自觉节水节电的良好习惯，下班或长时间离开时关闭电脑和空调设施，杜绝浪费。定期检查照明设备，对存在浪费或使用安全隐患的及时指出和纠正。及时更换或维修损坏的用电设备，维护办公区整体形象和提高安全系数。

4、督导管理：狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。严格按照公司要求，在公司员工日常行为规范和

办公环境方面加大了监督检查力度。组织并成立公司督导组，定期或不定期对员工行为礼仪、办公区域清进行稽核，营造了良好的办公环境和秩序。制定督导月报表，对每月的处罚在公司oa□qq群内通报。通过这项工作提醒员工的注意重点，加强了公司工作纪律。

5、物资采购：严格按照各部门申购的物资计划进行购买，在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家，多了解多询问。发现采购中各个环节中的不同特点，只要能降低成本，不管是哪个环节，都会认真研究，减少开支，并积极开拓网上询价和购买的方式，截止目前采购次数_次，累计金额_元，有效降低管理成本。

在采购过程中，本人时常提醒对公司忠诚，坚持以诚信和售后作为工作重点，从提供最佳价值的供应商处进行采购，规避一切可能危害到公司利益的供应商，不断努力提高自己的采购技巧。

为了每次劳保发放时，让同事能领到自己实用的商品，本人每次都会提前向同事了解所需物资，客观上增加了采买物资的难度。作为行政工作，提升员工满意度是非常重要的，为了使员工满意，不惜多跑几家超市，多用几升油，也要把东西买回来。

6、食堂管理：每月底定期对食堂的库存情况进行盘点，月初对集中进货的干杂、食用油等进行收货，不定期与食堂管理员对市场进行询价，了解定点供应商的送货价格是否在合理的范围之内。同时食堂管理员有计划的制订了每天菜谱，发掘新菜品，丰富员工的味觉。合理利用菜品的多种用途，不浪费任何一种蔬菜，如炖萝卜时，萝卜皮可做成泡菜等，提高就餐的品质，在今年7月份的食堂满意度调查时，员工满意度达到了95%以上。

食堂的下水管道长期存在排水问题，今年9月份动员了食堂所

在的_幢_单元的住户对其下水管道进行了改造，改造后下水管道恢复正常使用，也避免了其它住户对我们的误解，并为公司节约了维修费用。

7、后勤服务：本年度已配合完成公司第二届《__》的大型宣传活动，正月十五集团高层_寺《_》活动及董事长__踏青的接待工作。因公司项目的特殊性，所有人员工作地点在外地，为了免除员工上班的后顾之忧，本人主动承担起为员工代交水电气费、解决新入职人员租房问题、准备了丰富下午茶点、赠送《员工纪念日》礼物等事务，让同事能更安心的工作。

8、培训工作：20__年完成新职员《督导日常行为规范》、《档案操作指南》及《oa发布流程》三项培训，并制成培训课件，为以后新入职人员的培训工作提供指引。

9、其它配合工作，参与《__》酒店前期筹备中所需物资电瓶车，酒店厨具、装饰地毯的市场调查，丰富了自己的视野。

二、工作中存在的不足

过去的一年，在公司领导的重视和指导下，各部门的大力协助下，本人负责的工作取得了一定的成绩，也存在着很多不足之处，主要表现在以下几个方面：

1、由于行政部人少事多，工作上常常事无巨细，每项工作主观上都希望能完成得最好，但由于人手少，能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

2、档案管理工作完成收集工作，对《科技类档案》归档工作还需向集体其它分子公司学习借鉴。

3、本人对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对部门负责人决策应起到的参谋助手作用发挥不够(例如：招投标流程)。

以上是本人在20__年的工作总结，我知道自身仍然存在许多问题，如管理服务水平仍需提高，性格缺陷需要不断完善等等，我将本着少说多做的原则，培养主动学习的意识和习惯，全面优化自身外勤工作的工作态度和效率，更要坚持服务理念与沟通方式的同步进行，以饱满的精神状态迎接新的挑战、新的征程，争取在新一年的工作中取得更大的进步。

外勤工作总结篇六

首先，我主动加强政治学习，除了经常看电视、看报纸、关心时事政治外，我还利用业余时间认真学习党章，了解党的光荣历史，并积极要求加入党组织，在思想上和党组织保持高度一致；其次，我还认真学习了国家公务员条例，认真与自己平时行为进行对照，改正不良习惯，继续发扬优良传统。另外，除了干好自己的本职工作外，还积极参加各项活动，对于工商局组织的活动，能够积极参与与配合，在生活上乐于助人，关心集体荣誉。通过以上努力，我感到自己的政治素质有了长足进步，希望在以后的学习中进一步提高。

二、踏实肯干，努力完成好各项业务工作

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公务员全心全意为人民服务的宗旨，努力实践“三个代表”重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。

在某某工商所工作期间，我工作的岗位主要为内勤，具体内容包括财务管理、办照登记、123xx消费者维权工作，文件收发归档、案卷整理归档等。

在财务管理工作上，我严格遵守相关财务制度，认真保管和使用各类票据，按时上缴规费xxxx元、罚没款xxx元到账目清晰，收支明确，为所里确保正常工作开展提供了良好的经费

使用计划。

在办照登记工作中，我认真审查、受理每一份申请，将每一份受理的材料整理归档，掌握了个体工商户营业执照的办理、更换、注销等业务。到目前为止，经手办理个体户执照157份，个人独资微型企业执照7份。

12315消费者维权工作是工商行政管理业务重要一个方面，我按照本所本辖区的实际情况，认真做好每个工作细节。到目前受理消费者举报投诉5起，接受咨询27起，每一起举报投诉都及时汇报所长，处理完成及时向举报人反馈处理情况，最后在将详细的信息准确的录入到市局12315信息系统。

今年三月份，我起草了某某工商所“315”消费者权益日活动方案并得到所长的肯定，在活动日当天积极参与到活动的开展中，发放宣传册47份，活动结束后主动做出总结并呈送所长批阅同时报送县局。

在推进开展消费维权服务站“五进”和“一会两站”的工作中，我结合本辖区的实际情况和特点，为工作的开展出谋划策，之后在综合大家的意见下完成了工作实施方案并积极开展相关工作，目前我所辖区内按照工作方案已经建立消费维权服务站3个，发放工作制度、条例以及工作表格等43份，完成制度上墙、标识明确等既定目标。

文件收发归档方面，对收发文件按照文件来源进行了详细分类，并且建立了电子台账和电子化查询方式，方便领导以及同事查阅，大大提高了工作效率。

此外，我还参与所里部分案件查处工作。执法办案是工商行政管理业务的重头戏，而某某工商所下辖三个乡镇，食品安全案件、农业生产资料案件数量比较大。做为新来的同志，以前没有执法办案的经历，因此在执法办案的过程中我现场认真学习，过后细致整理材料，深刻了解了工商执法办案的

整个流程以及具体的办法。到目前为止我参与办理案件25件，并在结案后将有关信息及时准确的录入了信息系统。

三、真诚待人，学会待人接物

在工作当中，我始终摆正自己的位置，对领导敬重、对同事尊重，不说不利于团结的话，不做不利于团结的事，以诚相待，踏实干事，在做好自己本职工作以外，帮助同事，关心同事，努力营造宽松、舒适的工作氛围。

外勤工作总结篇七

- 2、根据市场营销计划,完成部门销售指标;
- 3、开拓新市场,发展新客户,增加产品销售范围;
- 4、负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析;
- 5、负责销售区域内销售活动的策划和执行,完成销售任务;
- 6、管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划。

任职要求:

- 2、形象气质俱佳;
- 3、有积极的进取心、自信心、责任心和自律心,并渴望通过努力成就事业;
- 4、有良好的沟通及团队协作能力;