

# 强化保险销售工作计划 保险销售工作计划 (汇总9篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 强化保险销售工作计划篇一

### （一）xx市情

xx市位于xx\_部，是一个人口、农业大市、工业重镇，有“xx\_”之誉，幅员1.66万平方公里，辖1个市辖区、5个县，代管1个县级市（万源市），总人口657.56万人□20xx年底□□20xx年人均gdp11915元。xx\_区是达州市政治、经济、文化中心，全区辖10个乡镇和两个街道办事处，人口37.73万人。要组织发展和拉升业绩必须让城区本部成为发展的领队。

### （二）保险业概况

截止20xx年，全市有寿险机构13家，财险机构5家□20xx年各类保费收入99.43亿元，位居xx\_第二位，全市城镇基本养老保险覆盖人数34.25万人，新型农村合作医疗参保人数达494.23万人□20xx年1—10月xx\_原保险保费收入寿险28.19亿元（超过xx□xx□xx位居地级市第一□□xx\_市保险业寿险排名顺序前六位为：中国人寿、泰康人寿、新华人寿、人保寿、太平洋、华泰人寿。知己知彼方能运筹帷幄。

### （三）发展优势

交通枢纽的建设，必将带动城市化进程和经济快速增长□xx高

速公路已经开工建设，从xx经xx到xx约需要9个小时□20xx年12月23日xx\_高速正式开工，预计20xx年通车□20xx年9月10日xx\_高速开工，预计20xx年通车□20xx年9月20日□xx\_至xx\_开行动车组，全程运行时间2个多小时。

天然气能源化工产业区更快更大发展□xx\_化工产业园是xx\_省重点扶持发展的特色工业园区，始建于20xx年6月。产业区规划面积30平方公里，分为化工工业区、能源工业区、综合工业区和仓储物流区。中石化普光净化厂已建成投入使用，中石油南坝净化厂正抓紧建设中。成功引进齐鲁石化公司、贵州瓮福集团公司□xx\_投资集团公司、凯丹水务国际集团、北京润投资集团等国内外企业入驻产业区。

以上表明达州经济发展增速较快，保险业的发展增长强劲。

### （一）加强政企合作是公司业务发展的根本

针对人寿保险的特殊性及与国家现行养老医疗保障制度的互补性，非常有必要与地方市、区、县级政府展开全面和深入的合作，以及探讨、摸索合作方式与开创合作机遇。利用人寿保险这一新的理念，借助政府政策平台加大自身产品宣传和品牌宣传，形成群众、政府和保险公司的三位共同体，互补发挥各自优势和市场效应，全方位呵护和最大保障人民养老和安居乐业。

### （二）扎实做好市场宣传是推动业务发展的基础

鉴于目前公司办公场所局限，应加大外围引导宣传；在政府大楼附近设点或布展宣传，提高影响力和品牌效应。做到咨询方便，投保便捷，来去无碍。

1、利用国家保险政策，切实做好宣传与探索合作模式□20xx年将施行社会保险法，其中就扩大了工伤保险和医疗保险的

界定范围和支付方式，社会保险法的出台为我国社保制度的改革进一步提供了基本法律依据，实现了社保制度由实验性阶段向定型、稳定、可持续发展的重大转变。随着养老、医疗保险实现异地“漫游”，统一账户，统筹支付将更大的促进寿险的专业化发展、集团化和集中性发展。

2、更新观念，树立寿险优势地位；寿险是立足养老险，涉足医疗险和意外险，覆盖个人、团体和银行三大业务体系的特殊人身险，险种可独立和任意组合；保险市场的发展是个人观念转变的发展，所以一定要把保险的意义讲深讲透，保持观念新、事事新，从而变被动经营为主动经营；抓住产品核心卖点，借助产品说明会、培训会 and 晨会加大对产品的推动力和保险营销观念的疏导力。

3、互生共荣，与行业并轨彰显个性；寿险行业发展面较广、时间较久，代理人众多，而借助目前处于优势地位的寿险渠道和社会资源大范围的宣传我公司的'优势特点，进而做专业的寿险，让投保人牢固树立长城保险是一家实力强劲、资本金充足的好公司。

### （三）打造优秀团队是业绩持续增长的保证

爱岗敬业是选人、用人的核心要件，是打造优秀团队的前提。

1、大增员带动大业绩，进而实现人员优化与选拔骨干人员；根据寿险营销的特点，必须拥有一大批一线代理人，既可保证人员的正常流动，又可以在更多人员上选拔与培养，在业绩平台提高的同时实现人员优化、结构优化和层级优化。

2、不是简单的招聘人，而是要挖掘人力资源；通过招聘、引进、培育等多种方式找到适合公司业务发展的人员，并且给每一个人一个创造和发挥的平台；人是最宝贵的资源，也是最紧缺的资源，发掘每个人的潜能，调动工作意愿与建业激情，最终达到利用每个人独到人脉与社会资源的目的。

3、始终坚持梯队人才的建设与层级比例人才的协调；业绩发展是核心，梯队人才建设是关键，采用社会招揽、毕业生实习、返聘退养人员等多渠道建立人才储备机制，自始至终把人员比例协调与各层级人才培养放到工作的重要位置。

4、实施有效的培训是公司管理的捷径；建立适用的有针对性的培训体系，分析团队结构和优劣，采取“缺什么补什么，始终坚持，永不放弃”的人才培养方针，对新人有“新人培训”、“创业培训”，对团队长有“理财培训”、“精英训练”、“职业生涯规划”；对各级主管有“管理培训”、“管理技能训练”等。

5、同心协力，团结凝聚力量；以总经理为聚光点，上下一心，引导、疏通全体员工同频共振，心往一处想，劲往一处使；正面竞争，化解分歧，共同进步。

#### （四）战略督导与战术修正是必胜的利器

1、全局把控，设点布阵；组建业务部，形成市、区、县层级网络与内部竞争格局，在竞争中锻炼和培养人才，逐步向周边辐射与推动；机构是代理人的家和心之所向，一定要有落脚点，一定要有修养所，一定要有归宿感。不能建立机构的一定找到联络人或领头人，以此由点及线，由线及面，到全面巩固发展。

2、加强基础管理训练，养成规律性的工作习惯；从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等多方面入手，使各项工作有序开展；认真办好“产说会”和“创说会”，为业务人员搭建一个理想的销售平台；同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理畅通提供良好的依据。

3、不断创新主题，持续的开展营销活动；结合分公司业务推动方案，长远战略与及时战术相结合，到政府部门、进社区、进企业，通过各种形式，充分利用各种时机，将客户请进来

的同时还要代理人走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、高端座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

#### （五）目标明确、责任细分是成功的关键

采用逆向思维，将全年任务目标细分到每月，确定明确的数据目标；在召开业务启动会时，再分配到各部，以至于到每个人；在执行的过程中再通过晨会、周会、每月的工作总结会展开绩效分析与追踪团队目标达成。签订责任状，实行目标管理，增强全体员工冲刺业绩的信心；同时制定好个人收益与业绩挂勾的激励方案，逐渐产生良性内动力。

感谢领导们的信任，如能上任必将报以热诚，全身心的投入工作，坚决贯彻公司的经营理念，实现公司运营发展目标，做出自己应尽的贡献。

以上是初步工作思路，敬请各位领导指正。

## 强化保险销售工作计划篇二

某年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的'关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，某地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结某年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在某年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

- 1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确

保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过某年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在某年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅

速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实  
务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投  
诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在xx年x月之前完成某营销服务部、某营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据某年中支保费收入某某万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。某年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入某某万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我盲作的重点，某年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在某年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。某年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国某银行、中国某银行、中国某银

行、某兴业银行等签定了兼业代理合作协议，某年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

### 强化保险销售工作计划篇三

承保是保险公司经营的动力源，是风险管控、实现经济效益增加收入的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将强化业务管理工作，提升承保风险管控能力。

1、对承保业务快速高效地进行审核，利用风险管理技术及合理的定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务情况进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进



行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过去年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在20xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行热情、周到、优质、高效的服务宗旨，坚持主动、迅速、准确、合理的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在20xx年x月之前完成xx营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点□20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

## **强化保险销售工作计划篇四**

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投

诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在xx年6月之前完成xx营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据xx年中支保费收入xxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5□□xx年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点□xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的'品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上

的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

## 强化保险销售工作计划篇五

对于保险销售工作的发展而言3月份的到来意味着产生了新的机遇，尤其是目前自己的销售业绩并不理想的情况下自然需要想办法改善工作中存在的不足，毕竟面对工作中存在的问题唯有认真对待才能够通过自身的努力得以解决，再加上3月份的确在保险市场方面有所变化从而需要提前做好规划，基于这类目的让我在总结过去工作经验的同时也制定了3月份的保险销售计划。

在客户资料的收集与整理方面应该更加用心些才能够获得更多机会，毕竟在保险销售工作中不能仅仅将希望寄托于客户主动上门，很多时候需要自己去寻找并开发客户才能够为自己的销售工作带来效益，实际上主要还是自己在销售工作中不够主动导致身上可以利用的客户资源并不多，这也意味着纵使自身的销售能力再强也很难在有限的客户资源内有所作为，连如此浅显的道理都不明白又怎能奢求在销售工作中有所成就，所以认清自身的不足以后应当在3月份加强客户资料的收集以便于更好地创造机会。

由于对保险业务不够熟悉应当加强对这方面的学习才行，在以往的'销售工作中便出现过这类问题导致客户觉得自己不够专业，毕竟若是无法在保险业务的专业度上获得客户的认可则难以被对方信任，正因为没有意识到这种浅显的道理导致在销售工作中的努力方向出现了偏差，事实上若是自己足够用心的话应当能够体会到保险业务知识对自身销售工作的重要性，因此在3月份的销售工作中应当注重业务知识的学习以便于更好地获得客户的信任。

拜访量不够导致原本就紧张的客户资源很难在保险销售工作中得到有效的利用，考虑到很多客户当场拒绝的缘故是因为

对保险业务不够熟悉，或者说是想要观望一段时间从而难以尽快作出答复，所以应当要主动上门拜访并增加拜访次数才能够体现出自己的诚意与对客户的重视程度，在销售行业竞争十分激烈的情况下应当明白客户资源的重要程度并做好相应的拜访工作才行，尤其是目前自己的销售业绩并不理想的情况下应当明白客户的拜访量不够将会造成怎样的影响。

制定的计划对我而言还是应该尽快落实下去才能够有效提升自己的销售业绩，而我在履行保险销售员职责的同时也会加强对自身的要求以便于适应职场变化的形势，希望在制定计划以后能够通过销售工作中的努力弥补以往业绩差造成的遗憾。

流逝最快的往往是时间，四月份的工作还在我脑海中回荡，五月风已经随风到来。时间过得真快。五月是一个新的开始，我也制定了新的五月工作计划。

过去四月份中虽然有些成绩，但是我并不满意，原因是我的成绩做的不够好，我与大家的差距实在是太大了还有很长的距离需要我来弥补，我不能一直都靠着这点事情去忙碌工作需要去学习去思考。一个只知道工作却不知道总结的人是永远长不大的，在工作的路途中走不远，想要走的远，看的宽，就要不断的去学去做。公司里面优秀的人很多，值得我们学习的人更多，每一个比我做的好的人都是我要学习的榜样，虽然我来到公司的时间不长，但是保险不是过家家，需要多学，在五月开始我会花一个小时去向其他同事学习，学他们共同做的技巧，学习他们工作的态度，更学习他们的优秀案列，多学习多思考，不会如过去只会听不会想，毕竟吃了这么多的苦也知道要把保险卖的好，就要学会多学习各个方面的知识不能在一一直都如过去一样什么都不知道，只知道等待。

很多售后销售不是一个人脸面的问题，在工作的时候我多次被拒绝已经不是一次了，可以说一天工作几乎有百分之八十的都在被拒绝，原因很简单很多客户不需要很多客户不愿意

听，我也不知道去挽留导致自己打电话虽然多但是没有多少用处，这样打电话非常累而且也没有任何用处这样的做法不合适也不行，我考虑了很多，不能继续这样下去。

以前被拒绝的客户我都不敢在此与他们联系，但是面子在重要，我也没有见到他们，他们拒绝我对我也没有多少损失又何必介意，与其失望沮丧还不如自己积极主动的去接触，积极的去承担这份责任都留意多付出。总会有收获的，不能在岗位上一直考虑自己丢面子的事情了，放下一些看法去多做多练，现在我要承受失败的打击去多思考多揣摩才能够不断的成长起来。

以前销售都是一鼓脑的去推销，也不做客户筛选，不去分析客户的具体情况，导致自己打的电话最多，收获最少，这样的做法虽然有一定的成绩，但是和大家的差距很大，销售选择性的去推销，然后找到合适的人群，不如一些保险车险之类的我完全可以这样做让大家来帮助我，不需要抑制思考如何去做只要我认真分析和考虑问题就行，找到合适的客户去销售减少电话筛选这样可以明显加快客户的统计和收集。

## 强化保险销售工作计划篇六

制定工作计划一定要结合自己的真实能力，切忌急于求成。比如说一个月才可以完成的工作任务，恨不得两周计划就搞定，太看重结果，忽略了过程，最后只能是拔苗助长的结果。下面是小编给大家整理的保险销售工作计划模板，希望大家喜欢！

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在\_\_年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作质量，建设一流的服务平台。

我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20\_\_年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固郑州市场占有率，扩大河南市场占有率。

根据20\_\_年支公司保费收入\_\_万元为依据，公司计划20\_\_年实现全年保费收入\_\_万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20\_\_年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20\_\_年里努力使非



车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。

20\_\_年在员工待遇上，工资及福利待遇在20\_\_年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留得住人才，为\_\_年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。

今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。20\_\_年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

一、摆正心态，提高销售额

做销售我们看就是每个月销售额了，前几个月成绩一直都算比较稳定，但多少也有一点点波动，我自己也有点关系。从事销售工作这么久，我一直都算是比较自信人，不管遇到什么问题，我都会冷静面对，也多亏这一份自信冷静，让我成长更快起来。慢慢我也能够在每一个月都稳定好自己状态，也稳定好自己业绩。但是我也发现如果我心态没有摆好，那么我业绩也会受到一些影响。有时候比较累时候，就想着放松一下，没想到这一松懈，销售业绩就唰唰唰往下掉了。所以五月份我还是不能放松，要严格要求自己，才能得到更好结果。

## 二、注重方式，做好服务

做销售这么久，其实保险销售是比较难做。因为保险行业竞争力也是很大，所以这个时候客户看就是我们服务态度品质。而想要提升我们自己服务，首先就要从每个人态度出发，让客户一接触我们就能够感受到我们专业热情，这会给我们加分，给客户更多安全感，也会让这次合作更加顺利。所以五月份无论如何，我都会保持一个好学习态度，做好自己。服务，在这次战斗中发挥前线作用，为取得胜利立下基础。

## 三、树立好口碑，做好售后

口碑是一个公司最重要东西，保险公司也不例外。有时候我们口碑是从我们自己身上发散出去，有时候也是从我们售后上看起来。不管是哪一种，我们都应该控制好自己行为尺度，去为公司树立一个更好形象，也让我们口碑更加吸引人。这是我们个人需要注意，同时也是提升我们个人业务能力一个要素。因此今后五月份工作，我会保持好一个完美状态，继续往前，也继续创造！

## 一、个人目标

在这个月的工作中，我决定将自己的目标定的比平常高一点。我明白，这段时期既是机会也是风险。但是长久以来的压抑让我决定要好好的发泄一番，而目标，就是保险销售的市场！

我明白自己的决定是有些突然，但是未来正是因为把握机会才会改变，如今，机会在眼前，我不能放弃，更不能逃避！我必须在这里一转自己的局势，将之前拾取的都统统弥补上！更要超越过去！

## 二、工作方面

这次的机会以及的给自己定下的高目标给了我很大的信心和

动力。为此，在工作中，我更要严谨的去做好。

首先，我要整理好过去客户的资料，在确定好优先顺序后前去登门拜访，加强联系，并借此机会为新的保险产品做好推销工作。

其次，对于新客户的寻找也不能落后，主要的一部分可以通过老客户的推荐，但也不能少了自己去寻找新的客户。这些问题过后，相信需要保险的潜在客户会增加不少，为此我也要加紧自己的脚步，避免被同行捷足先登。

### 三、准备方面

在工作前我要先对客户想法做好准备，针对客户想要什么，为什么需要这份保险……这些根本却又基础的问题，我都必须根据现在的情况做好调查，并及时的分析，做好准备，这样才能大大的提升成交几率。

### 四、提升交流

面对现在的新形势，信息的交流是必不可少的，为此，和几位要好的同事互相交换信心，互相讨论是必须的。我不仅要注意自己的信心收集，更要看的广泛，和同事之间一同商讨，将这珍贵的一个月牢牢的把握！

(一)进一步贯彻监管文件精神，以身作则，维护保险市场秩序。

(二)进一步强化自律职能，努力营造公平理性的市场竞争环境。

1、加强营销人员的管理，促进营销人员的有序流动，规范各公司的增员行为。

2、加强与交警部门的沟通协调，加大轻微道路交通事故快速理赔的宣传引导力度，健全和完善快速理赔中心的各项机制，使之尽快正常运行。

3、发挥行业自律作用，加大监督力度。继续维护市场秩序问题，遏制恶性竞争。

4、进一步加强诚信建设。继续抓好《保险从业人员行为准则》的贯彻落实工作，进一步增强保险公司和从业人员诚信经营、诚信服务的自觉性，坚定保险消费对保险业的信心。

5、进一步有效提升保险整体社会形象。组织开展形式多样的保险宣传活动，倡导保险服务文化，增强服务意识，同时还要进一步加大对保险行业协会自身的宣传力度，提高在社会上的知名度，这样协会才能更好地为社会、为行业、为保户服务，才能更好地维护行业的利益、消费者的利益。

6、进一步加强协会的内部管理。加强对协会专职工作人员的业务能力培训，以更好地服务会员公司；加强对各项内部规章制度以及廉政制度的执行和监督检查力度，提升协会各方面的综合素质；加强会员公司之间的沟通联系，维护协会大家庭的团结与和谐。

\_\_年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结\_\_年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20\_\_年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过\_\_年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在20\_年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区

的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在20\_年6月之前完成“秘书工作”营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据\_年中支保费收入“秘书工作”\_万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意外险5%。20\_年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入“秘书工作”\_万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意外险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20\_年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在\_年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。\_\_年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，20\_年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上

对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

## 强化保险销售工作计划篇七

一加强理论学习，提高个人理论素养。不断充实自己知识面，取他山之石以攻玉。多借鉴同事好做法多交流多合作。

二提高工作效益。加强业务学习，把加强学习同提高工作能力结合起来，把积极进取求真务实结合起来，把工作热情工作态度结合起来，运用到实践当中去，扎扎实实地做好本职工作，不断提高自身工作效益。

三树立自身形象，增强自信心，提高协调能力，用最简洁最具有吸引力可信度高煽动性强营销话术去征服每一个客户。

四维护好网点关系，保持良好沟通。维护好网点关系是做好客户经理工作一个基本条件。要银行人员成为朋友，这个网点才有可能销售我们产品。

五有效激励网点主任柜员，时掌握网点更多信息，提高网点出单率。

六通过观察同事之间谈心听取同事们各方意见，建立起丰富信息网络，来时时为自己进行充电，努力使自己变得更好。

七认真地完成接下来工作任务，工作指标。

几个方面就是我工作计划，或者可以说是对接下来工作打

算吧，为了不让它们成为纸上谈兵，我将时时刻刻牢记着自己保证，让它们成为我工作准则，我工作动力。只要我对自己说，我决不放弃，我就有成功信念，只要我对自己说，我始终有梦想，我就有成功远景。只要我对自己说，我决不放弃，我要行动，行动；再行动，成功就在我身边。

## 强化保险销售工作计划篇八

以下是保险销售工作计划的示范文本，您可以参考一下，希望对您有所帮助。

xx年，在省分行各级领导和全体同事的关心和支持下，中国分行完成了筹建工作，并成功开业。业务发展取得良好成效，占据一定市场份额，成功完成省级分行下达的各项任务指标。在此基础上，公司总结了xx年的工作经验，结合本地区的实际情况，制定了以下工作计划：

一是加强行业管理，构建优质规范的承销服务体系。承保是保险公司经营的源泉，是风险控制和效益实现的重要基础，是保险公司生存的基本保证。因此，在xx年，公司将密切关注行业管理，提高风险控制能力。

1. 及时审查承销业务，运用风险管理技术和定价体系控制承销风险，确定承销费率，确保承销质量。对超出公司权限承销的业务进行初审并签署意见，然后提交审批，确保严格承销。
2. 加强信息技术部管理，完善各类保险业务处理平台，通过建设和使用电子承保业务处理系统，建立完整的承保基础数据库，并编制相关报表和承保分析。同时，做好市场调研，定期编制中长期业务计划。
3. 建立健全主要目标业务和特殊风险业务的风险评估体系，确保合理的风险控制。同时，根据业务风险情况，实施相关再保险或再保险管理规定，确保承保风险的合理分散。
4. 加强核保标准，严格执行条款和费率制度，掌握新核心业务系统的运行，对中国分公司核保人员进行全面系统的培训，提高其综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好保障。



第二，提高客户服务质量，构建一流的客户服务平台。随着保险市场竞争的加剧，各种保险公司都加大了在市场业务中的竞争力度。保险公司经营的不是有形产品，而是规避风险或风险资本的服务。因此，建立高质量的客户服务平台至关重要。当服务成为保险公司价值的核心内容，成为核心竞争时，客户服务就成为一种具有独特理念的服务文化。经过xx年的努力，我们公司已经取得了一定的市场份额，并拥有庞大的客户群。随着业务发展的不断深入，客户服务工作的重要性将尤为突出。因此，在xx年内，中国分公司将严格规范客户服务工作，将一流的客户服务管理平台投入运营和实施。

1. 建立健全语音服务系统，加大热线宣传力度，以多种形式向社会推广热线，让众多客户充分了解公司语音服务系统强大的支持功能，从而提高市场竞争力，最大限度地提高客户满意度。
2. 加强对客户服务人员的培训，提高客户服务人员的综合技能和素质，严格坚持“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、快速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作规程的规定做好接收、报告、调查、确定损害赔偿、解释条款、理赔、投诉等各项工作。

3. 以中心分公司为中心，开展专职和兼职工作，建立覆盖全区域的调查和损失认定网络。初期，中心支行应设置3名专职调查和理赔人员，同时配合非专职人员共同开展调查，以提高中心支行业务人员的整体素质，有效提高调查和理赔质量，实现准确调查、合理理赔和快速理赔。
4. 6月xx日前完成xx营销服务部和yy营销服务部的推广工作。到目前为止，整个地区的服务网络建设已基本完善，为公司客户提供高效便捷的售后保险服务。这是保险销售工作计划的示范文本。

第三，加快业务发展，增加市场份额，强化公司保险品牌。根据xx年年中330万元的收入，各种保险的比例为机动车保险85%，非机动车保险10%，人身意外伤害保险5%□xx年，中央分公司制定了实现年保费收入330万元的业务发展计划，其中机动车辆保险75%，非机动车辆保险15%，人身意外伤害保

险10%。该计划的实施将从以下几个方面完成。1. 汽车保险是我们公司业务的重中之重。因此，大力发展汽车保险业务，充分发挥公司在汽车保险方面的优势，为汽车保险业务而努力奋斗，仍然是我们工作的重点。xx年，我们将在车险业务中巩固老客户，争取新客户，重点发展车队业务，承保新车业务，实现车险业务新水平。2. 认真做好非汽车保险行业，选择一些大中型企业，重点关注效益好、风险低的企业公关，与企业建立良好关系，争取财产、人员、车辆一揽子保险。同时，做好非汽车保险福利的市场开发工作，努力形成xx年非汽车保险业务发展的新格局。3、积极做好与银行的代理业务。

10月xx日，我公司与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签署了并发业务代理合作协议。通过积极努力。xx年，我们将着力加强与各大银行的业务沟通，使银行充分了解中国保险的品牌和优势，努力增加银行对我公司代理业务的支持和政策倾斜，争取银行代理业务的新突破，实现保险类型结构调整的战略目标，为公司利益最大化奠定良好基础。

在新的一年里，虽然市场竞争会更加激烈，但在省公司的正确领导下，中国分公司将开拓新的思路，努力进取，创造新的成绩，努力拓展和加强公司的保险业务。

以上是保险销售工作计划的示范文本。让我们一起来看看。

## 强化保险销售工作计划篇九

工作计划指的是对未来工作的计划与安排，写好一份工作计划，不仅可以提高工作效率，还可以增强员工的凝聚力。下面是小编为大家搜集整理的保险销售年度工作计划，欢迎阅读。

保险销售年度工作计划(一)xx年，中支公司在省分公司各级

领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在2013年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，

因此，中支在2013年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在2013年6月之前完成“秘书工作”营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据xx年中支保费收入“秘书工作”x万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意外险5%。2013年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入“秘书工作”x万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意外险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻

坚战，还是我们工作的重点，2013年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作□xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，2013年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。保险销售年度工作计划(二)××年度销售工作计划中共有三方面的内容：第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，

通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投

诉等各项工作。

捷。

4、在xx年6月之前完成xx营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。第三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据xx年中支保费收入xxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%□xx年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点□xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作□xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议□xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化

奠定良好的基础。

在公司的领导及全体同仁的关心支持下，在业务的发展上取得了较好的成绩，较好的完成了公司的任务指标，在此基础上，回顾这一年的工作经验和结合工作实际情况，制定如下工作计划：

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在13年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作效率，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在2013年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固郑州市场占有率，扩大河南市场占有率。根据2012年支公司保费收入 万元为依据，公司计划2013年实现全年保费收入 万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展

渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动



车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，2013年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在2013年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。2013年在员工待遇上，工资及福利待遇在2012年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留得住人才，为13年的业务开展提供强有力的人力保障。

## 公司销售年度工作计划范文

### 关于公司销售年度工作计划范文

根据公司精神，对新的一年营销工作提出了新的更高的要求。公司给售楼部门下达了销售目标，为认真落实公司关于年度的营销工作会议精神，售楼部门在新的一年里决定从以下几方面开展工作，争取超额完成全年销售收入xx亿元，实现利润xx亿元。

#### 一、销售目标：

初步根据公司中层会议上老总下达的销售目标台，我个人拟定的目标是台。(是根据建店年限厂家一般签订的任务量)可能明年广本理念和本田共存销售，会扩大市场份额的提升，那么就大胆的设定目标为台，精品目标万，保险目标也提升为万。当然这一具体目标的制定也希望结合厂家年会商务政策领导能结合实际，综合各方面条件和意见制定。在销售人员中我会明确目标并大张旗鼓的提出。因为明确的销售目标即是公司的阶段性奋斗方向，而且给销售人员增加压力产生动力。

## 二、销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导才能产生正确的销售手段，完成既定目标，销售策略不是一成不变的，在执行一段时间后，检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

2、销售部电话客户资源不被重视，准备开展销售电话专人接待，专人回访，专人营销，电话营销，此人不参与店内销售，负责把来电话的顾客邀约到店，然后提成初步建构是与店内接待销售顾客5：5分成。此人兼职，绩效考核和三表一卡意向顾客级别追踪和录入。

## 三、销售部建设和管理

1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队

5、在周边地区建立销售。扩大厅外销售

以上只是对20xx年销售部的初步设想，不够完善，也不够成熟，最终方案还请老总考虑，定夺。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设时分不开的，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也是工作的关键。

注：篇四：2014年保险公司工作计划 2014年保险公司工作计划 xx年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在2012年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳

入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在2012年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推

向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在2012年6月之前完成“秘书工作”营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据xx年中支保费收入“秘书工作”x万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意外险5%。2012年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入“秘书工作”x万元，各险种比例计划为机动车

辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，2012年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

## 保险销售管理总体工作思路

一、继续深化销售管理改革工作。2014年为深化改革阶段，销售管理部要积极配合人力资源部全面落实销售队伍人力资源改革与销售基本法的实施。

二、实施渠道清分，理清业务来源。全面梳理业务数据，真实还原各渠道业务来源，实现渠道清分、业绩清分和成本清分，完善渠道功能和运行效率，提高渠道价值。

三、优化组织架构，深化专管专营。按照专管专营要求设置直属业务部门，分渠道组建销售团队，提高公司对渠道业务的掌控能力，提升销售团队的专业化水平。省公司明确专业化团队建设目标，有计划、有目标在地市分公司组建非车险专业团队，成立团险业务部、重要客户部、银保业务部、中介业务部等专业部门。

四、继续抓好业务合规经营，加强内控合规工作。进一步规范营销服务部管理。一是依据保监局要求，强化资质管理；

二是通过评估考核，淘汰一批不合格的营销服务部。

三、今年省公司根据市场的需求关于进一步加强城区网点设置服务到家，使每个客户投保方便、服务方便的网点。各营销服务部要将《保险经营许可证》，《营业执照》的原件悬挂在营业场所的显眼位置，以备保监局的随时检查，市分公司准备在今年组织一次检查。营销服务部负责人及地址变更必须报省保监局批准后才能变动。

五、认真贯彻落实上级的有关精神，强化代码管理，理清中介业务来源，做好中介业务的资质审核。进一步加大中介业务违法行为查处力度，清理整顿保险代理市场，检查督促各单位自查自纠工作，真正抓出成效。

六、严格规范代理营销员管理工作。根据保监会《保险营销员管理规定》和上级公司的有关要求，对代理营销员的管理工作应认真落实到位：一是要及时组织无证代理营销员参加保险代理从业人员资格考试。二是要对考取保险代理从业人员资格的营销员实行合同管理，严格签订《保险代理合同》，并向市公司销售管理部申报发放《展业证》、《职业证》。三是要指导和督促持证营销员保证每年在12月31日前上网完成当年后续教育培训36小时（详见《保险营销员后继续教育培训须知》），防止《资格证》失效。四是督促或协助持证营销员在《资格证》三年期满后及时申请审核换证，以防过期被注销。

七、努力推进银保合作业务。为巩固和发展代理合作渠道，积极与相关代理合作银行沟通联系，协商解决代理合作中出现的矛盾与问题，不断增加合作关系。对已签约合作的银行，继续协调和维护合作关系，扩大合作业务的覆盖面，对尚未签约合作的银行，积极联系，争取签约合作，扩大代理业务阵地。积极挖掘，努力开展银保合作业务。银保合作业务是我司中介渠道业务的重要来源，因此，在2014年要根据专管专营工作方案，拓展银保业务。

八、配合上级做好市场地图的推广应用工作。2013年，我部已根据省公司的布置，对全市一千多家企业的组织机构代码、名称、注册资金、地址、联系电话等进行了全面的核对和查询，且也有专人进行系统测试，各项工作已准备就绪。

九、加大力度发展交叉销售业务。坚持与人保寿险、人保健康公司的联席会议，积极探讨对业务发展中遇到的问题，及时沟通，调动员工的展业积极性。将交叉销售任务纳入年度考核系统，将2014年交叉销售任务作为指令性指标纳入销售管理部和各经营单位年度考核体系。要拨出专用资金，加大奖罚力度，对完成交叉销售任务的支公司给予奖励，充分调动员工来完成交叉销售任务的积极性，对不完成任务指标的通报处罚。

十、积极拓展农村渠道保险业务。配合三农部建设农村渠道网点，积极拓展农村保险市场，稳步发展农村渠道保险业务。

十一、加强销售团队的销售人员培训工作。根据销售培训需求，拟举办销售管理方向各类人员培训活动，培训对象包括团队经理、组训、销售人员、新招聘代理人员，各类人员培训量将根据培训目标设置培训内容，全面提高销售队伍的综合素质和销售能力。

三、根据省公司今年营销方案要求实现系统的管理功能的 体制工作业务加大。