

2023年银保述职报告个人计划达成工作目标及举措(汇总5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

银保述职报告个人计划达成工作目标及举措篇一

20__年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20__年当中，坚决贯彻__厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1. 销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量_余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

一、市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销

量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二、20__年工作计划

在明年的工作计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，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

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) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局 服从公司战略。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20_年有信心，有决心为公司再创新的辉煌。

银保销售人员述职报告篇2

银保述职报告个人计划达成工作目标及举措篇二

转眼之间，20_年即将成为过去。回顾一年来的工作，总体来说自己的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。下面我对自己一年来的工作总结如下。

一、销售任务完成情况

20_年在公司领导集体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了_件产品的销售任务，总销售收入为_万元，产品数量比去年增加12件，总销售收入较去年增加了_%，另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提下，我和伙伴们通过用心用情的真诚服务新挖掘了10名新客户，

新客户带来的销售收入占到了总销售收入的_%。

二、工作措施

1、认真学习，不断提高自身能力，提升工作高质开展

作为一名销售，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，只有不断加强学习，努力提升自己才能不被社会和市场所淘汰。因此，我利用一切可以利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自己的实际工作，从而促进自己的综合素质和工作能力得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

2、建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展

今年，根据实际情况，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

3、严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升

在实际管理工作中，我注重团队人员积极性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

4、用心服务，通过维护客户利益，树立口碑保持形象

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在提供优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自己亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作形成了珠联璧合、

相得益彰的良好局面。

三、存在的问题

虽然，今年我的工作比起去年有了大的改观和进步，但是自己仍然存在诸如问题：如沟通管理能力有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改进等问题不足，需要自己在今后的工作中有针对性的加以改进。

总之，成绩属于过去，作为一名销售人员，在新的一年里，我将以更加积极的心态，更加昂扬的斗志，发扬成绩，弥补不足，带领我的团队为取得新的更大的成绩而不懈努力。

银保销售人员述职报告篇3

银保述职报告个人计划达成工作目标及举措篇三

小编给大家整理了一份太平洋银保员工述职报告，希望对大家有用。

xx年元旦我正式加xxx险公司，开始了我的银保工作生涯。在这一年中有喜悦，有荣誉，有汗水，当然也有辛酸，失落。我在不断的磨练中成长，锻炼韧性。在这过去的一年中，我努力的学习保险理财知识，勤于思考，不断总结实际经验，力争完善自我，所做出的业绩是我辛勤耕耘的有效见证。从开门红的转正到2季度的市场萧条，还是3季度的营销准备，4季度的全年业绩冲刺我都在全身心的投入工作。在这一年的工作经历中，我感觉到自己的保险理财知识和销售技能更加的成熟，自我能力大幅度提高。

开门红我带5个网点，其中2个工行和3个农行，可以说是客户

资源较差的5个网点。但这并没有影响我的斗志，反而使我更加积极，每天在大雪中穿职业装打着领带步行穿梭于网点中。建设路工行是我的主要出单点，请该网点全体柜员吃饭，经常买小礼品给他们，与行长xx沟通我公司手续费，该行长爱吃大餐和喝啤酒，我抓住这一点经常邀请他外出。个别销售能力强的柜员我还经常上门去问候，妇女节那天我专程上门为他们祝贺节日。该网点在1.2月成为我部门精品网点，同业公司业绩为零，3月份国寿提高手续费，大量投入费用对该行领导和柜员拉近关系，该行开始销售国寿保单。月底我邀请胡经理到该网点与xx行沟通，结局有所扭转，为我4月份转正打下了良好基础。工行龙首支行在xxx公司办公大楼一楼，因为网点所处地域隐蔽，几天后，从其他网点获知其地点。该网点张行从我们单独外出几次以后，大力支持我的工作，在我的转正中，起到了重要的作用。该网点在销售我公司保单前历史上还未售出过保险。农行普遍保险销售技能差，分行支持力度小，农行新华路支行我接受以来，坚持每天驻点销售，上柜员家里维修电脑等维护工作，将喜讯，彩页等辅助品分发该网点。以上工作使我在当月取得了该网点历史性的空前业绩。下月公司将该网点行长20元手续费取消，该行长处处抵触我的产品，排斥我的工作，支持同业销售，造成业绩下滑。农行东区支行在汽车站旁边，客流量在其他两农行算最高，因为该行地域原因，汇款的顾客比较多，存款的非常少，我又缺乏驻点销售的经验，在我经营时期只破了零。农行东区支行，我经营阶段每天都要去两次，客流量极少。后来许姐为我以一张1.1万元的保单在该网点历史性的保险破零。那张保单刻入了我脑海，因为没有发票我跑步到东路支行借了1张才顺利出单。4月份该网点因为客流量少被分行拆除。

2季度4月份我以20万的业绩正式转正。5月份市场开始萧条，同业哄抬手续费，网点业绩惨淡，我的所有网点每月业绩只够破零。6月份我接受工行三所的经营管理，我邀请分行领导吴行和该网点行长郭行聚餐，效果明显，但是该月业绩并不

理想，该网点在那月总体业绩不好。我买过一条真皮皮带给郭行，她也回送过我一条领带，该网点柜员我产品沟通不是太到位，只是和余超在广场聚过几次，没有一次完善的培训。国寿在这两月中反响较大，当时国寿龚经理多次找我谈判。

3季度市场未出现好转，业绩继续低迷。我还是每天照常维护网点，不过多了点迷茫与失落。我开始思考银保工作的实质，探索突破点。经常保持与胡经理的沟通，与其他客户经理的沟通，低迷的市场让我更加看通了客户经理的工作方向。3季度艰难的市场环境使我成长起来，这个时期是我这一年中的关键时刻。我开始调整我的思路和工作方法，以驻点销售为销售基础，以精品柜员带动不出单柜员，懂得销售氛围是决定一个网点业绩好坏的关键，真正理解到了保险的意义和功用，学习了保险中实质性的东西。在这个季度中我以两笔因为系统原因未成功的期缴业务来激励自己，积蓄力量。

9月中旬，部门将各渠道分离，我响应上级领导号召放弃所经营的工行网点转入农行渠道。这时候自我压力空前高涨，因为在上半年中我一直有想经营大网点的欲望。在经营初期胡经理给我借1000元的网点开发费用，在xxx农行网点的经营中起到了重要做用。接手以后我陆续上门拜访柜员，期间有焦亮和曹彦聘做陪伴，效果甚佳。我充分把握网点冯主任抽烟喝酒的爱好，定期给他送去外烟并邀请他外出喝酒，他也多次邀请我与他同事与朋友聚会。该网点同业客户经理人数较多，都在采取长期驻点销售，竞争力强。柜员除李娟外，普遍销售能力差，大部分保单都有客户经理自己销售。在这样的环境下长期的驻点销售使我慢慢的成长起来，摸索出了自己的一套驻点销售方式——进银行门的顾客就有销售的希望。在公司大力推动期缴的时候，我努力学习各方面的知识，比如：保险，理财，银行存款，顾客心理等。我将期缴建立在零存整取的基础上为顾客讲解，大幅度降低了期缴的销售难度。另外总结出了一套话术，我每天早晨起来第一件事就是背话术，并且打印出来鼓动柜员来背。我的话术是我用现金价值演算满期收益所得，正是这关键的一点突破了许多人

心底的障碍。后来，我将产品与驻点销售的经验利用晨会时间分享给大家，应其他客户经理要求上他们所经营网点现场为顾客讲解，进行实战演练。10月中旬我连升2级后，11月我倍感身心疲惫有意放松自己，再加上趸缴与期缴协调工作没有做好，导致业绩下滑。我重新审视自己，调整心态重装上阵。

我总结了这一年中对起关键作用的工作优势：

一. 不断努力学习是我制胜的法宝。客户经理提升班给我的受益最大，其他多次培训也帮助了我的成长。善于利用同事的资源是我的优势之一，遇到自己不能处理的问题时，我会请教别人或者要求他人亲自帮我解决。我多次邀请胡经理视察我网点，电话兰州麻帅向其学习驻点销售的经验。同业讲解产品的话术与方式我善于观察，同事的工作心得我更虚心学习。下班回家后我自己下载保险理财ppt研究学习。

银保述职报告个人计划达成工作目标及举措篇四

转眼20_年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，_市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，

比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的柜中柜营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是_大酒店和_大酒店，其中_大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，_大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对_酒的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

_市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

银保销售人员述职报告篇4

银保述职报告个人计划达成工作目标及举措篇五

大家好。

根据支行的安排，我到营业室工作担任分理处主任□xx年在支行领导的支持下，经过营业室全体人员的共同努力，较好地完成了各项工作。现把自己过来的工作情况述职如下：

在工作中自己严格要求，要求员工做到的自己首先做到，坚持早来晚走，起模范带头作用，在处理问题上本着“公开、化平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。刚去营业室的时候，大家的思想多少有些波动，自己先后和多名员工进行座谈，了解情况，统一认识。

为规范各种业务操作流程的正常开展，在支行领导的关心支持下，对一些不完善的规章制度及时进行规范，制定了柜员岗位制、岗位职责考核办法、柜员业务量考核及效益工资分配办法等一系列规章和办法，适当进行了人员调整，建立了柜员定期进行岗位轮换制度，达到了全面提升人员素质、更好的为业务发展服务的目的，有力地促进各项工作的开展。

特别是制定了内部考勤制度，规定员工上班必须签字答到，建立了规范的晨会制度，严格监督，严格执行请销假制度，保证了正常工作制度落实，创造了良好的工作氛围。在支行组织的业务考试中，取得了团体第一和单项前三名的好成绩。

在服务上，进一步强化服务观念，对员工通过晨会、个别谈话加强教育、督导，常抓不懈，服务水平有了较大的提高；对高价值客户分别制定了服务方案，满足了客户需求。

为充分发挥营业室在支行业务经营的龙头作用，我们在做好柜面服务的基础上，在业务营销上，根据支行的安排和部署，将任务分解到人，并制定了激励措施，对完成任务好的从效益工资中进行奖励，有效地促进了业务的发展，并且自己也起到了模范带头作用，全年共办理代理保险业务保费收入xx万元，其中趸交保费xx万元，期交保费xx万元，银行卡业务也有了较快发展，借记卡、准贷记卡、贷记卡都超额完成了支行分配的任务。

截至xx年底，营业室各项存款余额xx万元，较年初增长xx万元，完成全年计划的xx%；中间业务收入xx万元，完成全年计划的xx%；银行卡发卡量119259张，比年度计划多发行7759张；

通过全体员工的共同努力，较好地完成了支行下达的各项考核指标，真正起到了业务经营的龙头作用。

对大客户我定期给客户送回单服务上门，并解决客户的一些业务需求，通过走访，也增进了感情交流，受到了客户的好评，收到了较好的效果，这些客户的存款较年初均有大幅度增加。

在xx路分理处撤并营业室的过程中，对分理处的部分客户与主任及有关人员一起进行了走访，征求意见，使大部分客户留在了我行。

在税务系统代保管资金在我行开立帐户的过程中我服务上门，办理开户手续，并把办理好的开户证等资料送回客户单位，取得了较好的效果，客户对我们的工作表示满意。

在xx年的工作中，虽然取得了一些成绩，这也是我们营业室全体同志共同努力的结果，自己在工作中也还存在一些不足之处：

- 1、在柜面服务上抓的不是很得力，还跟不上形势的需要，还需要进一步提高。
- 2、在员工管理中考虑、处理某些问题时不够周到。
- 3、本人的综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。

针对自己的不足，在今后的工作中注意抓重点环节和薄弱环节，如人员交流、服务水平提高等问题，继续做好高效质优客户的维护工作，同时做好新业务的营销，充分发掘市场潜力，开发新客户，和营业室的全体同事一起，使各项工作都能发挥龙头作用，创建服务优质，文明和谐的营业室。

我的述职结束，不当之处，请大家批评指正，谢谢大家！