

# 最新增员季度工作总结报告 增员的工作总结(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 增员季度工作总结报告篇一

在过去的六个月里，我们的团队经历了巨大的变化。在这个期间，我们成功地招募了五名新成员，他们的加入为我们的团队带来了新的活力和创新。作为一名招聘经理，我有责任确保我们招募到的人才符合我们的要求，并能够快速融入团队。在这段时间里，我与我的团队一起制定了一系列招募策略，并成功地实施了这些策略。现在，我想分享一下我们在招募过程中的一些经验教训。

在招募过程中，我们发现了一些关键问题。首先，我们需要更好地了解每个职位的具体要求，以便确定正确的招聘策略。其次，我们发现在招聘过程中，我们过度关注候选人的硬技能，而忽略了软技能。因此，我们需要改进我们的面试流程，确保我们能够更好地评估候选人的软技能。最后，我们发现在招聘过程中，沟通和协作是非常重要的。我们需要与hr团队、业务部门和其他相关部门紧密合作，以确保我们能够招募到最合适的人才。

为了解决这些问题，我们制定了一套全新的招募策略。我们更新了职位要求，强调了软技能的重要性，并改进了面试流程。我们还与hr团队、业务部门和其他相关部门密切合作，以确保我们能够招募到最合适的人才。

在实施这些新策略的过程中，我们取得了一些显著的成果。

我们成功地招募了一位具有出色软技能的候选人，他很快成为了团队中的明星员工。我们还通过改进面试流程，提高了招聘效率和质量。最后，我们与hr团队、业务部门和其他相关部门紧密合作，成功地招募到了最合适的人才。

在这个过程中，我学到了很多经验教训。首先，我学会了更好地了解职位要求和候选人的背景，以便更好地制定招聘策略。其次，我学会了在面试过程中更加关注候选人的软技能。最后，我学会了与团队成员紧密合作，以实现共同目标。

总之，我们通过改进招募策略和加强团队合作，成功地招募了五名新成员。在这个过程中，我学到了很多经验教训，并取得了显著的成果。我相信，随着我们继续改进我们的招聘流程，我们的团队将变得更加高效和有竞争力。

## 增员季度工作总结报告篇二

增员是保险行业常抓不懈的工作，也是业务发展的关键。20\_\_年，我们按照总公司、省公司的要求，认真贯彻落实各项方针政策，本着“规模保费、提升价值”的总要求，在总经理室的正确领导下，在各业务部门的大力支持配合下，围绕目标、时间、任务制定措施，确保达成各项业务指标，增员工作取得了一定成绩，现将一年来的增员工作总结如下：

### 一、增员情况

截止到20\_\_年12月31日，公司今年总增员人数为\_\_x人，其中，省公司本部共计增员\_\_x人（其中，省公司培训部培训\_\_x人，省本部续保部\_\_x人，客服部培训\_\_x人，其他部门培训\_\_x人）；市公司共计增员\_\_x人（其中，市公司培训部培训\_\_x人，渠道业务一部续保部\_\_x人，渠道业务二部续保部\_\_x人，个险销售一部续保部\_\_x人，个险销售二部续保部\_\_x人，个险销售三部续保部\_\_x人，个险销售四部续保部\_\_x人）；县

公司共计增员\_\_x人（其中，城区增员\_\_x人，柳桥支公司增员\_\_x人，王集支公司增员\_\_x人，空冢集支公司增员\_\_x人）。

## 二、工作措施

### （一）提高认识，统一思想。

增员是保险业防范风险、扩大规模、提升价值的基本前提，是保险公司销售工作的重要组成部分，增员的目的是“追求规模，提升价值”。对此，公司经理室和部门全体人员统一思想，提高认识，达成共识。

### （二）明确目标，落实任务。

根据省公司下达的增员指标，结合公司实际情况，分解到各业务部门。公司经理室对增员指标进行量化，要求到每个业务部门、细化到每个人，作为考核每个业务部门的主要指标，严格落实到位。

### （三）强化培训，提高素质。

1. 省公司培训部按照省公司要求，制定“新人培训方案”，对新人开展3天的岗前培训，培训内容包括公司介绍、企业文化、保险知识、展业技巧、展业案例分享等，并要求新人参加保险代理人资格考试。
2. 针对增员人员素质不同，公司培训部要求各业务部门对新入司人员做到“当天通知、两天培训、三天考核”，顺利开展“三个一”工程。
3. 对未能在考核期内完成培训的新人，各业务部门要对其进行单独培训，确保“基本技能不过夜”的要求得以落实。
4. 各部门进行各种形式的产品和技能培训，内容有：新人入

司培训，各级培训，精英追踪，外勤演讲和会议营销等。

5. 各部门增加实物演练，使新人能够了解保险条款和保险的实际运作。

6. 针对业务人员队伍良莠不齐的现象，公司培训部要求各业务部门，利用早会、晚会等形式，开展知识技能、心态和职场着装等培训，同时，要求各业务部门对新入司人员做到“当天通知、两天培训、三天考核”，使“三个一”工程得以落实。

7. 20\_\_年，公司培训部将继续对各业务部门开展职场训练，训练内容为：保险知识，职场礼仪，沟通技巧，职场着装，例行早会开展晨操，职场训练营等，通过以上训练，使业务人员队伍整体素质得到提高。

#### （四）完善手续，规范管理。

1. 针对增员信息，公司培训部要求各业务部门认真核实，确保信息准确无误。

2. 对已录入“新人国寿世纪培训系统”的新人资料，各业务部门要认真整理，及时更新，确保系统资料完整准确。

3. 对未能及时录入的系统，各业务部门要按时补录，确保新人能够及时签署相关文件，及时领到所需资料。

4. 针对系统中的每一位新人，各业务部门要做到“四清楚”：清楚新人姓名、清楚新人所入保单、清楚新人所在部门、清楚新人所入保单的缴费情况。

5. 针对不称职的新人，要及时劝退，劝退时，要认真填写系统，确保信息准确无误。

6. 对已转正的正式人员，要认真做好日常管理，确保日常培训和展业要求得以实施。

## 增员季度工作总结报告篇三

在我此次增员的过程中，我收获了许多宝贵的经验和教训。我的目标是找到并有效地吸引那些最适合我们的增员对象，同时避免那些可能会让我们事半功倍的陷阱。

我们的增员过程始于一个详细的计划。我们首先确定了目标人群，然后制定了相应的策略。我们的策略主要基于以下几点：提供具有吸引力的福利计划，确保工作环境舒适且安全，以及确保我们为员工提供持续的专业发展机会。同时，我们也意识到，我们的增员过程需要包括对候选人的深入了解，以便我们能更好地理解他们的需求和期望。

我们的增员过程共包括了三个阶段：初步筛选、深入面试和最后的决定。在初步筛选阶段，我们主要通过简历和求职信来评估候选人的基本资格。在深入面试阶段，我们更深入地了解了候选人的性格、工作经验和职业目标。最后，在决定阶段，我们结合了候选人的能力和公司的需求，做出了最终的决定。

在增员过程中，我们遇到了一些问题。例如，我们在初步筛选阶段发现，我们需要的某些技能或经验，候选人在简历上并没有明确提及。这让我们意识到，我们需要改进我们的初步筛选过程，更深入地了解候选人的背景和工作经验。

总的来说，这次增员过程虽然充满了挑战，但也同样充满了收获。我们学到了许多关于如何更好地理解候选人，以及如何更好地吸引和挑选候选人的知识。我相信，这些经验将帮助我们在未来的工作中，更好地提高我们的招聘效率和质量。最后，我要感谢我的团队，他们的支持和帮助让我能够顺利完成这次增员。

## 增员季度工作总结报告篇四

团队增员是一个持续的过程，而我作为一个新加入的员工，也在不断学习和成长。在过去的几个月里，我积极参与了团队的各种活动和项目，积累了不少经验和知识。

首先，我在新人培训中认识到了保险行业的广阔前景和重要性。通过深入了解保险产品和市场趋势，我更加明白了增员的重要性。同时，我也学到了如何更好地与客户沟通和解决问题，这对我日常工作的帮助非常大。

在参与团队活动时，我认识到了团队的力量。我们通过各种活动和交流，建立了紧密的合作关系。这让我感受到了团队之间的凝聚力和合作精神，也让我更好地融入了团队。

此外，我也参与了几个重要的项目。在这些项目中，我不仅学到了新的技能和知识，还提高了自己的团队合作和领导能力。通过这些项目，我更加明白了增员的重要性和挑战性，也更加了解自己的优势和不足。

回顾过去的几个月，我深感自己还有许多需要改进的地方。例如，我需要更多地学习和掌握保险产品的知识，提高自己的专业能力。同时，我也需要更好地提高自己的沟通和领导能力，更好地发挥自己的优势。

总的来说，我在这个增员的过程中，不仅学到了很多知识和技能，也更好地认识了自己和团队。我期待着未来能有更多的机会和挑战，更好地发挥自己的优势，为团队和自己的成长贡献力量。

## 增员季度工作总结报告篇五

2022年，在总经理室的正确领导和大力支持下，在全行员工共同努力下，我行全年增员工作取得了较为突出的成绩，共

增新员工600余人，其中本行老员工400人，培养新员工200人，实现业务收入1400余万元，人均业务量5000元，新增储蓄存款200余万元，中间业务收入30余万元，实现了规模、质量、效益的全面丰收。

一年来，我行认真贯彻落实总行和省分行增员工作会议精神，紧紧围绕经营目标，充分发挥部门职能作用，在全行员工的共同努力下，超额完成了全年增员目标任务，为促进我行各项业务稳健发展提供强有力的组织保障。

## 一、增员工作开展情况

（一）大力开展增员活动。为增强全行员工的凝聚力，鼓励员工再立新功，与全行员工共享经营成果，年初，我行制定了经营目标责任书，下达了全年增员计划，在全行掀起了新一轮增员热潮，为使增员工作落实到位，各支行及机关部室按照行领导的要求，将增员工作列入\_\_\_\_年工作目标，并制定了实施方案，在全行形成了主要领导亲自抓，分管领导靠上抓，部室员工合力抓的增员格局。

（二）营造增员良好氛围。增员工作政策性强，涉及面广，为确保增员工作落实到位，我行成立了增员工作领导小组，制定了实施方案，首先，召开了全行员工动员大会，宣讲了增员的意义、计划和政策，其次，通过员工大会、员工之家、板报、宣传栏等形式，宣传增员工作的意义和作用，引导员工树立正确的增员观，增强员工增员的紧迫感和责任感，再次，通过实行主要领导亲自抓，分管领导全力抓，部室员工合力抓的增员机制，形成了全行员工齐增员，全员参与的良好氛围。

（三）制定灵活的增员政策。首先，我行结合全行员工原有从业经历、本职工作成绩、业务水平、综合素质、学历和家庭情况，制定了细致的增员计划，采取因人而异、因才而异的灵活增员政策，使增员工作针对性强，实效性高。其次，

我行根据不同员工增员，制定了不同的增员政策，如对行领导和部室主任增员，我行将视其工作成绩、业务水平和综合素质，优先给予解决相关待遇，对积极要求上进但有实际困难的员工，我行将优先给予组织帮助，对于工作不实，素质较差的员工，我行将实行转岗待增员政策，对于原来从事不正当职业，一时难以找到其它工作的员工，我行将实行暂缓增员政策，对于违反纪律，造成不良影响的员工，我行将实行一票否决政策。再次，我行结合实际情况，积极推行以岗增员，凡是达到岗位要求的人员都列入增员计划，明确增员重点，把增员和转型作为今年的工作重点，通过推行以岗增员，有效解决了岗位需求和增员矛盾。

## 二、增员工作取得实效

我行始终将增员工作作为全年工作的重要任务，重点落实“四个到位”，即思想认识到位，政策落实到位，发动宣传到位，责任落实到位。我行坚持“以人为本”的经营理念，处处体现人性化温暖，通过一系列有效的措施，切实将增员工作落实到实处，并取得了显著的成效。

（一）增员工作成效显著。根据我行\_\_\_\_年增员工作计划，我行将全年增员目标为600人，截止目前，我行已增员602人，其中，本行老员工402人，培养新员工200人，完成全年增员目标的100.3%，超额完成全年增员目标任务，增员工作取得显著成效。

（二）员工综合素质明显提高。通过积极推行以岗增员，我行将原有部分综合素质较低、工作不实、缺乏市场竞争力的员工进行了转岗，有效提高了全行员工综合素质，增强了市场竞争能力。

（三）员工业务技能明显提升。我行在增员的同时，高度重视对员工的培训，通过制定系统的培训计划，全面提高员工业务技能，在全行员工中形成了“比学赶帮超”的良好氛围。



我行在增员工作中，尤其注重对新员工的培训，使其能够更快地适应工作环境，通过采取多种培训方法，如理论授课、实操演练等，取得了显著的培训效果。

（四）经营业绩明显增长。通过我行全体员工的共同努力，\_\_\_\_年，我