# 销售保险经理工作总结(汇总17篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-01-21

*销售保险经理工作总结1如果说20xx是拼搏的一年，20xx是勤奋的一年，20xx是转型的一年，那我的20xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队、坚持一切需要坚持的。一直以来，电...*

**销售保险经理工作总结1**

如果说20xx是拼搏的一年，20xx是勤奋的一年，20xx是转型的一年，那我的20xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队、坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到20xx路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进20xx路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和\*\*的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是x行20xx路支行，这个网点合作时间最久，关系处理。

但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出x行x支行和x行20xx支行的银行渠道，另外20xx银行和x发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：\*均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和x行20xx支行在20xx地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行\*\*还是高尔夫的\*\*都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：x行20xx路支行、x行20xx支行、x行上20xx行和x行20xx路支行。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和20xx营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在月份，那是考验的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，20xx年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说，20xx年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得20xx年年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在20xx年初达到了，在20xx年12月31日，看客户的资产损失将近1/3，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量\*\*减少，坚持该坚持的，这也许是今年的不足。

如果说20xx年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的20xx，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务\*\*。

**销售保险经理工作总结2**

20××年已经过去了，在去年年底我们公司也开了半年的销售会议，公司\*\*在会议上也做了工作总结，给我们更深的了解了我们公司20××年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，\*\*要求我们也来给自己这一年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展20××年的工作。

现在我对我这20××年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接\*\*项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要\*\*，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的\'方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关\*\*，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、工作计划

在20××年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在20××年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我20××年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在20××年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的\*\*和我们同事在20××年对我工作的\*\*和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在20××年再创佳绩。

**销售保险经理工作总结3**

今年已经顺利走完了它的每一步，回首今年，感慨万千，有得有失。今年真是难忘的一年，今年既是\*凡的一年又是不\*凡的一年。

和协药业销售一部在公司的大力\*\*下和全体销售人员的共同努力下，迅速扩展销售渠道，现就一年来的工作总结如下。

一、本年度工作总结：

我从今年2月份以来，在一部销售部从事销售工作，一直把为一部人员服务的心态放在第一位，在工作期间（切实落实岗位职责，认真履行本职工作）作为一名销售部经理，自己的工作一步步开展。

1、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

一年以来，从制作设计印刷一部产品资料开始，一步一个脚印，到制定销售\*\*。牢记自己的职责，把自己的心态调整到最下层，因为公司的销售\*\*不完善，今年以来就是摸着\*\*\*\*。一方面是自己没有管理经验，从做业务到做管理需要一段时间的调整，心态、处事都需要改变。另一方面是一部人员的具体情况，只有全心全意为他们服务，只有真心真意为他们工作，才能很好的开展工作，今年以来采取工作的\*\*是：怀柔\*\*。这只是工作的第一步，以后的工作要转向“刚柔并济，恩威兼施”。

2、严格遵守厂规厂纪及各项规章\*\*、参加公司各种会议和培训；

在公司期间，牢记和协誓词，并把语言变成行动。不仅仅做到口头上，还要把它牢记心中并且在工作中严格要求。认真履行公司的各项考勤\*\*，定期参加公司的周一例会，准时参加公司的各项培训，开会是一种学习，培训是更好的学习。认真学习，使自己快速成长起来。

3、积极广泛收集市场信息并及时整理分析;

对市场进行多方面的\*\*，分析，进而改进公司产品包装，定价，特点。

针对于大包装产品如温克的推出：今g的荆防败毒散。

针对于颗粒多维的空白：如维多利的命名、包装、上市。

针对于公司包装以前浪费现象：如1000g白头翁散通用包装推出。

针对于冬季呼吸道疾病发生多的特点：增加混感立克、呼喘立停。

针对于小包装产品无利益并切不适应市场：采取不主推原则。

4、努力完成销售任务并及时催回货款;

协助发货中心发货，协助供应部采购各种包装、协助财务部催货款、协助生产部及时报各种产品。和协是一个大家庭，和协是大家的和协。发挥众志成城的精神，齐心协力做好各种日常工作。销售工作是一个系统的工作，所以做好各个部门的协调工作，有利于工作的开展。

5、参与公司员工的培训、招聘、人才引进、合作伙伴的招商工作。

在半年业务员回公司开会，给业务员进行了一次培训。在工作招聘当中整合一切可以整合的资源，吸引兼职业务员，对市场进行了划分。

为客户加工100件猪哈哈，成功引进科菲药业来厂加工。

6、制定公司销售部各项\*\*，完善相关管理\*\*。

因为市场的发生变化，公司的相关文件需要进一步修改，参与修改编制了销售一部的几个\*\*和。为了公司的进一步发展完善相关\*\*。

7、学习公司先进的技术，推进erp软件即k3的的流程。

为了完善公司销售\*\*，避免管理漏洞，认真学习k3管理，实现了k3看库存，看销量，报生产计划，报包装计划，建立k3一部产品最低库存量。并且实现k3输入、审批各种账目。每月协助财务统计业务员的月销量，并且建立业务员年终销量表，分析产品走势。

8、正确对待客户和业务员投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中。而销售部们的管理工作需要多方面的工作的合作协调配合理解。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，同时认真分析市场信息并适时制定营销方案。

9、兽药

产品市场分析：

现就全国区域的市场分析如下：兽药公司出现江西的水（水针剂）、四川的土（添加剂）、广西的片（片剂）。还有河南的饲料，河北的兽药这一说。这几年河南的兽药异军突起，河南占有天时地利人和优势，郑州又是\*的交通大命脉，物流业发展比较迅速。公司目前拥有的发货中心布局比较合理，我相信公司的发展速度一定会突飞猛进。

总结是为了提高，总结是为了检讨，检讨是成功之母。总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他经理和同行们学习，今年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

二、今年销售工作计划及工作方向

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型，因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种\*\*。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己\*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。合理有效的分解目标。

河南、河北、山东三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的\*\*商。走批发路线的公司在销售\*\*上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、长期宣传，重点促销。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，达到营销造势的目的。

就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。利用公司网站，把产品及时发布出去，利用互联网发布产品上市等信息

5、自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

**销售保险经理工作总结4**

转眼间我已经完成了第三季度的保险销售工作，在这段时间里由于市场行情的问题导致工作进展并不大，得益于部门领导的帮助让我很重视客户开发工作的完成，毕竟想要在保险销售工作中取得绩效自然得要懂得拓展市场才行，即便有着困难也要加以克服才能够获得客户的好感，现根据这一季度的销售状况进行以下工作总结。

1、重视保险业务的办理从而为客户提供更好的服务，我明白保险工作的收益往往与自身的努力存在着很大联系，因此我在这一季度中能够认真办理好保险公司的各项业务，由于我对业务知识较为熟悉的缘故从而很少出现差错，只不过为了提升自身的服务性导致我加强了这方面的学习，毕竟在同行竞争激烈的情况下只能从细节方面入手从而赢得客户的好感，这需要我在工作中能够审视自身的不足并多学习保险业务方面的知识，仅仅满足于现状的话并不能够为自己带来更多的收益，所以我得为集体的发展着想并认真做好自身的\'保险销售工作才行。

2、提升拜访量并在客户开发方面有所成就，由于市场行情不好的缘故导致第三季度的保险业务很难推销出去，这便需要主动拜访客户并以此来提升保险公司的效益，虽然过程较为艰辛却通过拜访方面的努力获得了客户的认同，而且相对于电话中被客户误认为是骗子来说上门拜访显然更有诚意，重要的是以往电话沟通的方式往往很容易被客户挂断从而让人感到无可奈何，但拜访的过程中由于做了充分的准备从而往往能够获得客户的认可，因此在下一季度应该在这方面的工作中多努力从而创造更多的效益。

3、做好保险业务的市场调查以便于收集客户对公司的建议，为了拓展市场自然得要理解客户对保险业务的需求才行，无论是客户认为哪种保险业务比较重要还是更为熟悉哪些类型都是我们需要关心的问题，事实上通过调查不难发现大部分客户只对市场上的部分主流业务比较熟悉，这也导致保险公司员工推销新型业务的时候往往被当做骗子，所以要加强保险业务知识的宣传并向客户进行科普才行，只有让他们了解到不同业务的用处才会前来进行办理。

虽然通过第三季度的努力取得不少成就却也不会感到自满，接下来我应该将精力放在下一季度的保险工作中去并争取做得更好，我会严格遵守部门规定并通过努力为保险公司的发展带来更多效益。

**销售保险经理工作总结5**

XX年年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力\*\*增强，这是全体员工和各级\*\*团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级\*\*相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止XX年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为XX吨，实际完成销量：\_\_\_\_\_\_吨，完成目标\_\_\_\_\_\_%。全年销售金额：\_\_\_\_\_\_元(其中含运费：\_\_\_\_\_\_元)，回收资金：\_\_\_\_\_\_元，资金回收率达到\_\_\_\_\_\_%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：XX年年1-x月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能\*\*操作和应对

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，x月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场：gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开\*\*。

2、任务承包期：XX年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的\*\*报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第xx届\*国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第xx届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司\*\*的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1)热心关注团委工作，被评为XX年桐乡市市级优秀团员;

(2)有幸当选公司中秋晚会及公司第xx届年会晚会的主持人;

(3)协助公司其它部门开展企业文化活动;

(4)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

**销售保险经理工作总结6**

一个季度过去了，又一个季度又过去了，我在保险销售岗位上已整整奋斗了半年，上个季度的今天我也在书写着这样的工作总结（萌芽杯刚结束，那时的点点沮丧、淡淡疲惫、丝丝遗憾及火热的期望与激情——依然历历在目，记忆犹新。而今当我提笔写新的总结时，心中如倒反五味瓶，一个词——无语……看惯了，身边的同事来来去去；听惯了，早会的业绩播报日复一日；做惯了，电话约访依然继续。上个季度期待新的开始的我，来到业务一部，来到正式拼杀战场，我成了一名真正意义上的角斗士，然而在充满荆棘、硝烟弥漫的道路上，我病倒在那个我期待山峰的坡上，没能完全体会什么是无限风光在险峰的乐趣，也很难品味一览众山小的气魄）冲高暂时没有成功。而生活依然需要继续，保险销售依然要进行，作为我第一份正式职业，我不能留下任何“no”的记录，我依然会用自己的激情和努力来证明我适合这份工作，当然我也要用实际的业绩这证明我存在的价值。

时光荏苒，如白驹过隙。这个季度的我多了一份“老”的痕迹，身体在一天天变老，为了那个不想荒废的岁月；脸庞多了一份沧桑与成熟，是岁月的烙印，也是为美好生活而奋斗历程的瞬间留念。年年岁岁花相似，岁岁年人不同。保险依然卖，而我更应该检讨上个季度工作中的不足，抖擞精神，整装待发。

崭新的理念，美好的规划要用一点点行动来实现……我于xx年xx月加入中国人寿，至今在中国人寿工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

>一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到xx月xx日第一营业部业务三部创造了车险保费xx万，非车险保费xx万的佳绩，提前xx个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的.业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

>二、财务收付

工作除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

>三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。

**销售保险经理工作总结7**

>一、今年的主要工作情况

公司今年安排给我的主要工作是办理XXXX项目手续。另外，我主动担起了大冶XXXX项目的各项后期手续。年初以来，XXXX项目相继完成了规划验收备案、房产证、土地证以及各项联系工作。XXXX项目相继完成了水土保湿方案编制、环境评估手续、项目立项、土地摘牌及土地利用通知书、环保竣工验收、建设用地及工程规划许可证办理、工程竣工实测等工作。今年我给自己定的工作目标是把“五证”办齐，但是由于各种客观原因，这个目标没有实现。但是我认为我尽全力了，为了实现目标我自觉加班，多跑路，多请教，积极发掘人脉关系。工作虽有时有委屈和辛苦，但是想到自己充实了，学到了东西，积累到了人脉，得到了信任，我就始终充满了干劲。

>二、工作中积累的经验教训。

我认为我今年的收获就是积累了经验和教训。\*\*在安排我负责XXXX项目手续的时候，我认真学习了各部门的办理流程，向\*\*、同事请教了办事的方法。但是在实际运用过程中我才发现，理论与实践是不一样的。这里我归结一下几点经验：

>(一)任何事都要正面面对，不捞偏门，不慌张，总经理助理年度总结不逃避，不轻视、不存侥幸心理。

我接手的大冶XXXX项目与XXXXXXXX项目都不顺利，特别是手续方面遇到的阻碍很多，\*\*\*客观原因，但有更多的主观原因。我在项目办手续的前期也曾认为乡镇项目\*管得松，有XXXX\*撑腰，手续可以走捷径。但是，现实告诉我任何目标可以选择多方法实现，但是绝对不能跳过这个目标。\*办事有它的原则，没有人会\*\*自己利益去承担不对等的风险。所以，工作心态很重要。首先，要有一种不惧困难的心态，要有正面面对困难的勇气。今年有办事的过程中，经常有的人会告诉我事情有多么的复杂，困难有几大，凭我的能力不完成不了的.，有时人家直接要求叫公司老板来办。但我每次都以一个“能做主说话”的姿态去和别人谈事，不怕复杂，不怕失误。往往这样做提高了效率，取得了效果，同时，也把自己逼\*\*前台，有了与更多的人面对面谈事的信心和能力。做事难免有各种问题，但是我认为害怕或者没有头绪地去应付困难都会造成不可估计的后果。因此，面对困难要有理智，不可以遇事慌张而手忙脚乱，不可以动不动就想捞偏门走捷径。第二，不能轻视任何工作，更不能轻视困难。工作过程中，有时候遇见一些小的麻烦，我有过轻视，甚至因此而心存侥幸心理，放过了对一些小问题的整改。但是往往大问题解决了，反而是这些不起眼的小问题挡住了事情的正常进程。

>(二)多请教，多总结，少走冤枉路。

今年我比较注重请教和总结，经常请教办事的\*\*，请教同事，请教书本，总结办事的窍门。例如，对于“请教”，我总结到一点：一定要请教办事就“揪筋”的人，往往这种人办事原则性强，最终他的话起很大的作用。以往我喜欢请教\*\*，认为\*\*都说了算，请教他手下的人没有必要。但是，这一年的经验告诉我，人人都怕担责任和风险，所以\*\*的大多不会白纸黑字，而是空口无凭。“揪筋”的人只要他把原则性的话摆在台面，反而\*\*一般是不得不听\*\*的话。XXXX项目从进场到现在我认为走了很多的冤枉路，有的我认为是犯了低级错误，而这些失误教训将成为我人生的宝贵财富。

>(三)交朋友，积人脉，熟人好办事。

我经常想到如果我的手续到位了，可以给公司带来少的效益，但是想到自己的手续没有到位，我格外觉得“时间就是金钱”。这一年我意识到办事的过程中，多“交朋友，积人脉”对于提高工作效率很重要。“生人”之间说十句，可能敌不上“熟人”说一句。因此，今年我特别注意东扯西拉关系，并且在办理手续过程中充分运用了自己的亲戚、朋友、同学等人脉，取得了比较好的效果。我希望在今后的工作中我交到更多朋友，积累到更多人脉。

>(四)工作凭良心，当大胆时无畏缩，当谨慎时多汇报。

工作中有很多事情要谨慎汇报，但不是事无巨细的汇报。有些事只要凭良心做，当大胆时要大胆，只有这样才能提高工作效率，减轻\*\*的负担。例如，有时同事谈到报销不方便，花点小费用担心\*\*“说话”。实话实说，公司对于起用小费用并没有很完善的\*\*，员工担心花钱\*\*不放心也情有可原。但是，我认为\*\*有缺陷不能影响到我的工作，只要凭良心做事我就心安理得。我在办事过程中，有的人曾明示“项目我有没有股份”、“是公事还是私事”以求合谋双方以公谋私。但我从来都是站在公司的利益角度出发，该说公时说公，该是私说私。我始终认为该我拿的我会争取，一分不能少，不该我得的一分也不要。正是有这种心态，所以对于工作中的一些费用我有底气和信心，我一般是该用时不省，该请示时不少。所以，我认为要获得相互信任就要做好三方面：一方面要做到做事凭良心，大胆行事，即便有失误，不再犯就是;二方面要对事后的效果要有预测，不鲁莽行事，不能好事做成坏事;三方面做到谨慎汇报，不错过时机，不添油加醋乱，不事无巨细乱汇报。

>(五)与同事多沟通，减少摩擦，提升效率。

今年，我在与同事沟通方面有进步。有的工作内容与同事有交叉，需要同事之相互配合，我都友好地进行了商量，并且增进工作友情。一年来，我始终保持谦虚和尊重的姿态与同事交流，所有的工作交接都比较顺畅。我心里也非常感谢同事们对我工作的\*\*。

>(六)不以苦劳论功劳，只以结果论绩效。

这一年来，我大多时间在外面，工作忙忙碌碌，经常自己给自己加班，也有同事叹我辛苦。但是，回顾今年的成果，我自己是不满意的。今年我目标很明确，我始终抱着“只以结果论英雄”的心态，所以不达目标不罢休。也正是这种心态告诫我：不能放松，没有委曲，坚持到最后胜利。我相信有这种心态的人，情事没有成功，也不敢在别人面前谈辛苦、谈委屈，只会埋头苦干，向目标进取。

——运营经理年度工作总结

**销售保险经理工作总结8**

一年来，xx保险xx公司在省市公司正确领导下，依附我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了打破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面联合我的详细分管工作，总结这一年来的成绩与不足。

>一、工作思维

积极贯彻省市公司对于公司发展的一系列重要唆使，与时俱进，勤恳工作，求实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧环绕“立足改革、加快发展、真挚服务、提高效益”这一核心，进一步改变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化中心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的`发展态势，为xx保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

全方面加强学习，尽力进步本身业务素质水温和管理程度。作为一名领导干部，肩负着上级引导和全部员工赋予的主要职责与使命，公司的经营方针政策须要我去贯彻实行。因而，我非常本材料权属文秘资源网严禁复制抄袭重视保险实践的学习和管理能力的培育。留神用迷信的方式领导自己的工作，标准自己的言行，建立强烈的义务感和事业心，不断提高本人的业务能力和管理才能。

不断提高公司业务人员步队的整体素质水平。一年来，我始终把造就展业职员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训筹划，加强领导班子和员工队伍建设。

>二、业务管理

“不规则不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入一定会发生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完美各种管理制度和办法，并真正贯彻到行为中去，才干出成绩、奏效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、依据市公司下达给咱们的全年销售义务，制订各个部室的周、月、季度、年销售规划。制定打算时本着捕风捉影、根据各个险种特色、客户特点，部室情形断定每个部室公道的、可实现的目标。在目标肯定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过增强进程的治理跟监控，来确保各部室目的方案的顺利实现。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思惟和业务素质教导。一年来，我屡次组织局势发动会、业务研究会，发展业务培训运动，组织大家学常识、找教训，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技能的知识上，并且强调对团队精力的培养。学习增进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的连续、稳固发展打下扎实的基础。

3、辅助经理室全面推动薪酬制度翻新，一直夯实公司基本管理工作。树立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我牢牢缭绕职位明白化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体系改造。初步建破了一个能上能下，能进能出，可能充足激发员工踊跃性和发明性的用人机制。

>三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务重要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先创办了针对营本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户供给了保险保障又增添了公司保费收入，真堪称两全其美。经由不懈努力，我部全年完成保费收入xxx万元，其中车险保费xxx万元，非车险业务xxx万元，满期赔付率为xx%，成为公司发展的重要保障。

>四、工作中的不足

因为工作千头万绪，加上分管业务较多，有时未免忙中犯错。例如有时服务不迭时，统计数据呈现偏差等。有时工作有浮躁情感，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和品质;处置一些工作关联时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的意识，举动上用严厉的制度规范，在我的率领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，持重经营，价值为上，服务社会”为经营主旨，克意改革，不断立异，规范运作，获得了很大成就。

新的一年行将到来，保险市场的竞争将更加剧烈，公司要想持续坚持较好的发展态势，必需进一步解放思想，更新观点，冲破自我，逐步加大市场营销！

**销售保险经理工作总结9**

1、全年医疗审核案件220xxxx件，涉及十六个险种。剔除不合理费用达30xxxx万元。

2、拒赔案件：立案前拒赔5xxxx，金额达1xxxx余元，立案后拒赔4xxxx，拒赔金额达11xxxx万元。其中医疗责任险拒赔金额达9xxxx万元。

3、全年医疗跟踪100xxxx人次，涉及医院达2xxxx家，既让客户了解理赔程序，又有效控制医疗费、误工费、护理费。得到客户的好评。

**销售保险经理工作总结10**

转眼间，XX年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到XX年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，\*\*小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为8000万，其中一车间球阀3000万，蝶阀2200万，其他2800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在万左右），大口径蝶阀（dn2500万以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术\*\*问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，儱侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不\*\*。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和\*\*。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是\*\*监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不\*衡。

2、\*\*纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤\*\*，有不良现象发生时不应该仅有部门\*\*管理，而且公司\*\*要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术\*\*不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的\*\*结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，\*\*化管理不够。严格说来公司应该以\*\*化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是\*\*不通，执行力度不够啊。这就是为什么\*\*企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程\*\*就是一个关键！完整的过程\*\*分以下四个方面：

（1）工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，\*\*也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

（2）例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

（3）定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

（4）公\*激励建立一只\*\*的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公\*的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内\*\*与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

——销售经理年度工作总结

销售经理年度工作总结

**销售保险经理工作总结11**

—年上半年我公司的财产险业务在区分公司事业部的关怀下、在公司领导的带领下、在全体员工的共同努力下，完成实收保费xx—万元，完成年度计划的xx%，实现了时间过半、任务过半的发展目标，财产险业务发展势头良好。现就上半年的工作做一总结并就下半年的业务发展提出具体措施。

>一、上半年业务基本情况

上半年财产险业务完成签单保费xx万元，完成全年任务的xx%，应收保费xx万元，应收保费占比xx%。已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

其中：企财险完成签单保费xx万元，完成全年任务的xx%，应收保费xx万元，已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

家财险完成签单保费xx万元，完成全年任务的xx%，应收保费xx万元，已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

石油险完成签单保费xx万元，完成全年任务的xx%，应收保费xx万元，已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

建工险完成签单保费xx万元，完成全年任务的xx%，应收保费xx万元，已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

>二、上半年财产险业务主要做法

（一）认真分析面临问题、科学提出发展目标

今年公司的财产险保费任务是xx万元，与去年同期持平，但是随着中石油统保范围的进一步扩大，我们这个对石油企业依赖度较高的保险公司面临着很大的压力，一方面保费规模会面临下降的趋势，如：石油钻井设备的全面统保会带来386万的保费缺口，西部钻探保险业务纳入区域统保会影响费率下降近50%，乌石化xx多万的业务划归乌市公司等等。另一方面今年更多的保险业务通过中石油经纪公司抽取20%的经纪费用，造成公司费用严重不足。面对如此严峻的形势公司党委总经理室在认真分析市场和环境的情况下，提出了今年公司以财产险作为业务发展重点的指导思想。科学的提出财产险要加快调整，把握新疆发展的良好机遇和中石油良好的合作基础，实现新增xx万的奋斗目标。为此，公司总经理室采取了积极有效的应对措施，首先，公司总经理室、事业部、业务精英组成立体公关队伍加大了对中石油总部及新疆油田公司、西部勘探、西部管道的高层沟通，积极取得中石油管理层的理解和支持，其次，加强与各保险经纪、中介代理机构的合作，拓宽视野，相应成立了大项目部和中石油集团服务部，为进一步密切客户之间的联系，构建了组织平台。各经营单位与保户单位的领导及安全、财务部门紧密联系，及时掌握动态协调关系、安排好合同、资金等环节的衔接。事业部及时与区分公司事业部、竟盛保险经纪公司、新疆油田公司财务联系，积极加强沟通和信息交流，上传下达并充分发挥职能作用。形成了公司上下全力协调配合的强大合力。

（二）提早做出安排部署、加强财产险资源配置

年初公司总经理室召开多次会议，探讨今年的发展思路和相应的配套政策，落实今年大项目的情况，对外部市场情况、中石油招标动态、新疆油田公司统保变化等重要信息进行进行汇总并分析，确立了以财产险业务发展为今年的工作重点。为此，公司从政策、资金、人员等方面做出了积极有效的调整。中石油保险业务的影响给公司的财产险发展的确带来了较大影响，公司围绕着减少业务缺口，减少对中石油业务的依赖，发掘业务新的增长点做文章。总经理室身先士卒，引领财产险业务发展，扑捉信息、洽谈目，每个新项目中都可以看到总经理室的身影；事业部在年初制定考核办法时就充分强调非中石油业务、新增业务的重要，并在考核办法中给予了充分的体现；为了财产险业务的发展公司还制定专项办法、给予财产险业务发展提供专门的费用支持；集中业务骨干对不同的项目进行跟踪、落实。在公司总经理室的指导下成立了财产险发展小组，在立足本地市场的基础上捕捉一切信息，集中攻关大项目，实现业务发展的可持续性。

（三）积极发挥职能作用、充分保障业务发展

事业部今年加大了对业务的服务和督导，及时为展业一线提供全方位的服务，随时帮助展业一线解决展业中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，事业部都积极帮助客户经理解决展业过程遇到的疑难问题，直接参与各业务单位的大型业务招投标工作，直接对各新增项目的`条款、费率适用提供政策及技术服务，帮助基层不断开拓新业务。

（四）区分公司是公司业务发展的坚强后盾

—年公司财产险业务进入到发展的.关键转折期，我们及时将财产险业务面临的问题积极向区分公司进行汇报，区分公司给予了我公司极大的支持、特别是区分公司财产险事业部，为了克拉玛依的业务发展出谋划策、提供各方面支持，包括主动为我们提供市场信息、政策支持、业务帮助等等。及时地解决业务发展中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，区分公司事业部都积极给予及时、全面的帮助，解决我们在业务发展中遇到的疑难问题。

>三、下半年的重点工作及总体安排

（一）下半年财产险业务面临的主要问题

1、业务发展压力较大。

1—6月，财产险保费收入xx万，完成年计划的xx%。虽然从7—12月业务看续保业务只有xx万元，但实际上因部分业务的调整，实际可续保业务在xx万元，与下半年任务xx万元，仍然有xx万元的任务缺口，财产险业务发展压力不容忽视。

2、费用不足、缺口较大。

今年为鼓励业务发展，特别是分散性业务的发展，公司把分散性业务的手续费提到最高30%，按照1—6月分散性业务的实际完成情况，我们要比正常的业务兑现多支出xx万元的费用；其次，支付经纪公司的保险业务在xx多万元，这部分经纪费将高达xx万元，直接影响财产险承保利润。而且这部分业务的服务费用按照目前区分公司费用比率只剩xx%，严重影响和制约财产险的正常业务开展。

3、险种发展不平衡，各经营单位发展不平衡。

从目前的财产险业务进度来看，企财险进度较快，而建工险和家财险任然是我们的业务短板，险种之间发展的不平衡对公司整体业务的完成带来了负面影响。各经营单位的发展速度也存在较大差异，年初我们制定的每个经营单位年新增xx万元的目标，有完成的部门，也有缺口增大的单位。因此，下半年各单位的财产险发展压力有大有小。

（二）重点加强的几项工作

1、抓好财产险业务的持续、健康发展工作。财产险业务领导小组的作用就是集中公司的各种资源，在外围的大项目上有所突破，今后几个月促成在外围经纪业务、中石油新建项目、新疆大发展相关项目等大项目的签单。为全年财产险任务的完成奠定基础。

2、积极抓好各险种之间的同步发展问题，推进公司整体发展战略目标的实现，特别是分散性业务的继续大力推行，是今后工作中仍然要坚持的。目前，公司的财产险业务仍然局限在中石油这样的特大企业上，对于分散性业务仍然没有得到足够的发展，非中石油企业和私营企业、个体工商户的保险市场潜力开拓的还很不够，这使得我们现有业务来源比较单一，因此也始终处于比较危险的地步。

3、针对业务的发展情况进行系统分析，定期和不定期对各经营单位和客户经理的业务发展进行检查、督导，充分利用公司的品牌效应，从加大展业力度和深度上想办法出注意，大力宣传新险种、巩固老险种，不断扩展新业务。

4、要随时掌握保险市场的变化，要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就要不断研究市场、把握市场，总结经验教训，改变经营方式和方法，要使自己去适应市场的变化，而不是改变市场，只有这样才能使我们在激烈的市场竞争中立于不败。

5、各经营单位和客户经理要严格按照公司的授权进行经营，对超权限、高风险业务事业部进行跟踪，认真做好风险评估工作，不断提高每个客户经理的风险防范意识，对超权限业务及时上报公司有关领导和上级部门，把好承保和理赔质量关，降低承保风险和赔付率。

6、下半年要加大应收保费的管理和清收，防范经营风险，各经营单位和客户经理都要严格按照公司有关应收保费管理办法执行。各经营单位财产险产品线业务经营情况，掌握和了解业务进度、经营动态，提出改进的措施和办法及时掌握市场动态，适时调整经营策略，促进财产险产品线业务的健康发展，确保财产险线全年保费、利润计划等各项经营指标的完成。

**销售保险经理工作总结12**

我们公司，xx保险公司可以说是一家近年来兴起比较快的保险公司，当初我也是非常看好公司的发展前景，我就毅然的投了简历来到了这里开始我的卖保险工作，来到的xx保险公司我深知这是一个重大的决定，但是现在我很负责任的讲，我一点都不后悔自己当时的决定，我以前没有尝试过买保险这种东西，也没想过卖保险，对卖保险的公司也一直产生着质疑抗拒的心态，我觉得保险这种东西大多都不真实，但是我自己来做保险这一行的时候我才知道，每一份职业都有存在的意义，每一分职业都有很多的难言之隐，我现在算算时间自我今年年初投了简历步入xx保险公司已有半年了吧，这半年的卖保险工作真的是我职业生涯，乃至我人生记忆的深刻的一笔，我永远都不会忘记这短短的半年工作，因为经历的东西太多了，以前从来没想过买保险这么多的门道，里面的学门也这么多，现在我来做一个简述：

>一、不断突破自我

刚进来当然是培训，时间也不久半个月的培训，之前没做过保险工作的我对这行充满着好奇，尽管是培训我也是，抱着无比好奇的心态在学习着，公司会对我们的工作做一个详细的解说，也会跟我们对卖的保险进行一个全面的介绍，等我们彻底把我们公司的保险业务了解清楚了，才会对我们进行工作的上的培训，一开始也只是让我们跟着公司的老员工去跑业务，我就跟在后面听，看，学习，有时候真的感觉保险这一行真的是学门挺多的，不是我之前想的那样，还得会一定的心理学，在跟客户打交道，在跟陌生人推荐保险的时候真的还需要一定的心理战术，这些让我受益匪浅，我在xx保险公司半个月的工作培训过得不快也不慢，学到的还是挺多。

公司该教的也都教了，到了我正式上岗，每天就是在大街上，电话里，各种人流量多的地方到处跑去卖保险，一开始我真的很不适应，我很怕拒绝但是从事保险行业的被人拒绝在正常不过了，在无数此的历练中我慢慢的克服了自己一直以来的这种心理障碍，虽然第一个月一份都没有卖出，但是在一个月的磨练中成就了我不服输，坚持的到底的精神，我开始不断的学习琢磨保险这门学网，不断的提高自己，一个月不行我就两个月，终于在第二个月我完成了自己的第一单，一有第一就会有第二，在这种工作状态下慢慢的我也做出了不错的业绩，在公司也小有名气，按时完成了公司每个月的业绩考核。是的我做到了。

>二、收获

收获最多的就是悟出一个道理，最大的障碍其实还是自己吧，不要一味的抱怨，还是要从自身出发找问题，然后把自己战胜了才是最重要的。

**销售保险经理工作总结13**

转眼20xx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\*\*的亲切关怀和正确\*\*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\*\*，督促其执行\*\*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\*\*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\*\*况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的\*\*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\*\*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\*\*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20xx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。

**销售保险经理工作总结14**

在总公司“价值经营”的工作思路指引下，根据总公司制定的文件精神，对县级营业部实行分级管理，合我县实际情况，为顺利完成全年任务目标，特制定本工作计划：

>一、指导思想

以省公司提出的工作目标为指针，以寿险业务发展为中心，以城乡网点建设为重点，全面促进营业部寿险业务工作持续、健康、高速发展；在内强素质、外树形象上，公司品牌宣传上，经营管理水平上，业务队伍的专业素质上下功夫，顺利完成营业部的评级，同时圆满完成上级公司下达的全年任务目标而努力奋斗。

>二、工作目标

1、建立健全营业部农村营销网点。年内将在现有业务队伍基础上，新育成3名业务总监，6名高级业务经理，12名业务经理，资深理财顾问达到100人（其中上半年完成45人，下半年完成55人）。完成城区两个营销分部、4个主要农村网点的高立工作；积极拓展渠道，将保险协保员制度建立健全，将协保员队伍发展到200人，准股东队伍争取扩大到期100人。

2、全年寿险价值保费考核目标360万元，奋斗目标450万元。

>三、方案措施

1、战前动员——树立必胜的信念，抢抓机遇、直面挑战。通过各种会议，将公司的伙伴代理制、公司的市场竞争优势，保险市场的发展道理讲深讲透，保持观念新、万事新，从而变被动经营为主动经营；同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理提供良好依据。

2、点将布阵——组建营销服务分部，选拔和培养专职管理人才组建两个城区营销服务部，四个农村网点服务部。形成竞争格局，在竞争在锻炼和培养人才，形成一支人才辈出的中层业务管理骨干；为业务达标的服务部提供良好的展业平台，同时出台服务部管理方案。

3、签订军令状——实行目标管理，任务责任细分到月到人与各管理部门签订全年目标管理责任状，做到目标明确、奖惩有据，增强全体主管带团队冲刺全年业务的\'信心；将全年任务目标细分到每月，在开业务启动会时，分配到各服务部。通过每月的工作总会、周主管会、晨会、圩会的绩效分析，追踪团队目标达成情况。

4、招兵买马——开展增员活动，发展兼职协保员队伍。前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。形成公司良好的“月初增员，月中培训，月尾大举绩”工作机制。在全县经济基础较好的200个行政村挑选200名较有知名度和美誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大公司人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

**销售保险经理工作总结15**

十二个月的倒计时结束了，20xx年也沉入了历史的长河当中。作为xxx保险的一名销售人员，在过去一年来我带着积极和热情，严格的按照领导要求，认真的完成了自己在今年的工作目标。

反思这一年，在工作中我经历了不少，遇上了不少的失败，也受到了不少的鼓励。这，都让我开始认识到自己在工作中还有问题和不足！正因为如此，我在工作中才还有问题，正因为如此，我也还需要大家的鼓励。但好在，无论怎样，这些来自工作和身边的影响都在刺激着我，让我能在工作中积极拼搏，努力的将自己的工作顺利的完成。如今，20xx结束，在新一年到来前，我要好好的反思自己，总结自己。

>一、思想和服务

销售的工作对我而言，其实也就是服务工作。为客户服务，让客户满意，并选择我们的产品。但不同于其他服务业，我们的服务更需要技巧和计划。

为此，我也首先从思想上开始积极的改进自己。面度工作，我从思想上加强自己的服务心态，学会随时的调整自己，并能与客户换位思考，积极分析客户想要的东西。再进一步的去做销售业务。

尽管，期初我对这样的思想和方式都很不熟悉，也不擅长。但在一年来充分的锻炼下，我也逐渐掌握了自己的技巧和方法，让自己能更好的适应工作，适应客户，更是适应自己的拼搏精神。

>二、日常的工作服务

作为保险销售，我在工作中主要的\'目标是做好新客户的开发。为此，我一直在xx区各地跑来跑去，积极地寻找潜在的客户，并通过自己的努力去得到客户们的认可。

在工作中，我一直严格的按照公司的规定，并在实践中锻炼自己，加强自己的沟通和交流能力。这点也为我赢得了不少顾客的好感和信赖。

此外，我还一直关注着老客户们的情况。并在计划中制定拜访工作，维护客户的信任以及业务的往来。此外，我还通过与老客户的交流开发了不少新客户，算是取得了不少额外收获。

总结这一年，大体方向上好像没什么变化，但其实，细节和道路一直都在改变，如果一年前的我看到现在的我，一定会感到惊讶。但在接下来我会继续努力的改变自己，让自己变得更加出色，更好的完成自己的工作和目标！

**销售保险经理工作总结16**

以身作则，任劳任怨。 在工作中严格要求自己，响应中心各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，在工作设施不齐全、人员业务不熟练的情况下，带领医疗小组人员从头做起，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了十五个涉及人伤(病)险种条款、医疗保险相关制度、医疗审核制度的学习。承担起多险种人伤案件接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评。发表相关信息达二十余篇。取得了一定成绩。较好的完成了领导交给的任务。

**销售保险经理工作总结17**

各位\*\*，各位精英大家下午好！去年领分红时候的场景还历历在目，去年就是站在这个地方拿钱的！今天又重新回到这个讲台上，销量做的也不算太好，比较惭愧。其实今天主要是朱大伟和卢春花两位优秀的经理将我推\*\*今天的讲台，\*\*的这两个部门做的还是不错，首先借大家的掌声感谢两位经理。

目前我的团队由4名员工构成，本来说我们要保证每个月至少30箱的，在去年的时候是有把握的，但是我相信现在这只是一个过渡期。一旦左膀右臂砍掉一只的时候，我相信肯定还会随着成长，我们会立马在最短的时间内将它接起来。现在我们就在培养人员，目前部门几乎都是新员工的基础结构，我们一家两口带着两位新员工。

培养过程中，要给他们的东西

我个人的感悟就是不能\*\*的太快，一定要保证员工的收益，尤其是那种不是工作能力很强、之前没有做过销售或者一个刚踏出校门的学生。以我部门\*\*的两位经理为例，他们用了一年的时间，他们之间有一个共同的特性就是需要一年的时间成长。然后第二个就是一年销量在100箱以上的销售额，并且至少要带过一个徒弟，最重要的是要经过翻单的过程。在这些成长过程中两位都是全部都经历过了，所以说他们\*\*出来之后，个人能保证一年100箱的业绩。我们陈总经常讲的就是单看一个月的数据可能不能够说明什么问题，但是一年整体下来有100箱的销量做支撑的话，一个加盟部应该做的不会太差。在这个成长过程中要给他们的就是行业的认知度，一个新人，一个学生，他到我们这个企业来，开始肯定都抱着一种试一试的心态：我来这先看看，慢慢干，干的好我就继续干，干的不好我就走人。包括我自己的想法也是一样的，20xx年12月份过来签约的，合同签的是两年的时间，签完合同之后我就想，我先把这两年干完，干得好我就继续干，干得不好我两年到期就不干了。我说的是实在话，确实是我当时心理所想的，多数人都是这样的心态。所以这就是一个人一开始对行业的认知度，经过时间慢慢的一个转化。一个学生从开始认为能干我就干，然后慢慢的就从喜欢这个行业到最后看到很多人在这个\*台上成功了赚钱了，对自己的定位就不一样了，开始对自己有信心了。

我跟大家讲述我的一个经历，我在接触销售这个行业也比较晚，我25岁才开始跟着陈总做销售，我在25岁之前换过10几份工作。之前我老表让我去跟他干，一个月给我一万，我说我不去。为什么，因为我觉得他的那份工资并不能满足我，当我来这个公司后我就觉得我实现的价值会更大。工作中对待员工要像对待兄弟姐妹们一样关心他们。我们在座肯定也有很多的90后，现在很多人会有一个这样的心态，做事我肯定是要开心，钱的问题无所谓，主要工作要开心，当然前提也是要把事情做好。作为经理首先一定要设身处地的去关心他们才是最重要的，这个心态管理也是最主要的一步。让他们在行业看到希望和收益，一旦他们看到身边有卖到100箱的员工，一般年收入都在8-10万，可以讲在我们垦荒人这个\*台上，在一个刚毕业的前提下一个月能挣到6000块钱算是收入比较高的。发展空间不用我多讲大家也能算明白的，在去年的时候，朱大伟经理拿到了8万，今年我认为翻一倍是不成问题的，当然也要靠自己努力了。我记得我在20xx年时候，我们夫妻两个人一年工资加起来大概是23万元，去年我们翻了一番，大概拿到51万左右。

作 风

我们要在一个好的团队好的氛围下，一起干活一起收单，一起家访，一起解决问题，一起吃饭等等，我讲这么多一起主要是跟大家分享一些团队意识的重要性。团队氛围好不好取决于加盟经理管理水\*的问题，比如说你们天天在一起的话能够直接跟员工沟通，有什么做得不好的地方可以互相帮扶，一起解决问题。关于作风的问题刚才张总也提到了作风是气，我们团队\*\*的两位经理有一个共同的特点就是努力和勤快，这一点非常好，\*\*的培养一定要选择好。在我们带领过的10位员工当中，能有两位培养成优秀加盟经理，可以说是已经很好了，就像销售中的“二八定律”一样。朱经理是一个非常执着的一个人，令我印象深刻的一次就是去年端午节的时候我们都放假回家，他却一个人跑去菜市场收单，在销售会上开单6箱，我就说他这个端午节没放假是值得的，做了6箱的业绩。还有一位卢春花经理也有一次让我印象非常深刻，小姑娘特别容易感冒，一感冒就需要挂吊水，在挂吊水的时候有个顾客就给他打电话要送东西，她马上就叫护士将吊水给拔了，吊水还没挂完就急忙去给顾客送东西。我欣赏就是他们对待工作的一种态度，一种负责的精神。自己带好头是一个什么情况呢，有一次我家大女儿开家长会的时候，老师就点名跟我讲了“你家这个小宝宝不简单呐，首先是家长不管她，成绩还不错，还要帮助自己的小妹妹，写家庭作业的签字”。我觉得非常亏欠小孩，缺少就是对她的关心，但是我现在是这样想的，现在的努力是为了让她们将来都能过得更好！

关于自己带头有一方面，\*\*\*两种情况：一种就是你很牛，很厉害，你不用干，你的员工都能帮你干的很好；还有另外一种情况就是你死了都不知道是怎么死的！员工需要解决问题一定要第一时间帮他解决问题，就是解决他的情绪问题，比如说员工他觉得这个顾客身上没效果，想退货了，或者认为顾客住院了，我现在这个时候应该第一时间帮助他去解决。比如说你去解决了这个顾客还是退货了，但至少你去努力了，这就是你对员工的一个态度问题。如果说你的态度没有端正，员工下一次肯定不会信服你的，我一遇到问题就不会找你。

技战术的问题，我也不一定有在座的各位经理做的好，我现在每个环节都观察和把握的比较准，新人到公司，我第一个给他解决的就是收单方面的话术，我每天给他灌输就是收单方面的话术和技巧。如果说他今天收单3个，我会说你做的很好，明天你就可以收到4个。现在就是把控好每一个环节，该收单的时候就不会跟你讲明天要一访，我就跟你讲收单。员工现在做的就是一个环节一个环节的去经历，才能看到数据，最后就开始抠数据，从数据上解决问题，不要在他收单还没整明白的时候就去跟他讲攻单，他根本就搞不懂，只有一个环节一个环节的让他去熟悉。我的方式就是：我说你听，你做我看，我再说你来改，不断去完善自己。当然今天主要是讲从我这\*\*的两位经理，他们能够一年卖100箱，我们经常讲有什么师傅带什么徒弟，性格肯定也会非常相似，然而员工开发的老顾客性格也会非常相似。如果新员工刚出货，这对于员工来说是一个非常好的开始，维护方面还是需要经理的帮助。只有你跟他讲了，他做了他才会懂。

我所认为的核心和关键

接下来讲的是80%的销量来自于20%老顾客身上，老顾客的维护好与不好在于几个方面，比如福利会销售会做工作的时候、续购、转、退货量这些数据就能看出维护顾客好与不好的一个情况。刚才也讲了，我跟常秋燕的工资每个月2万块左右基本没什么剩余，除了家里开销都投给老顾客了，因为我们知道老顾客的作用很关键。比如去年我们拿了50万的工资，结果我们就存了30万，花费是20万。我今年要是花了30万，那么今年我肯定要拿到70万！与老顾客之间的感情很重要，感情也是需要培养出来的，我们要求的是顾客生病了一定要去探望，过生日的时候一定不能忘记，家里有什么事的时候，我们就要实事求是的走到顾客身边，经常让顾客参加一些活动。包括利用好我们的活动，恳谈会、福利会等等，跟顾客接触的机会一定不能错过。我们不仅仅卖的是产品还有就是服务，我们不仅仅是一名销售人员，更要成为顾客的家人。

今年的目标是成为总监，现在我也在培养人，但还是不能一味的去追求速度，我希望他们培养好了之后，然后还能\*\*两支加盟团队，成为总监！目标在去年的时候我没想过，在今年时候我也感悟了，非常感谢张总的帮助。最后希望大家努力实现自己的目标，在年底的时候有好的收益。谢谢大家！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！