# 2024年年终业绩工作总结(6篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-06-05

*年终业绩工作总结一一、认真学习，努力提高时代是在不断发展变化的，我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。由于公司发展越来越快，对技术部的要求也越来越高，在此情况下，我在主管领导的带领下，不断学习，提...*

**年终业绩工作总结一**

一、认真学习，努力提高

时代是在不断发展变化的，我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。由于公司发展越来越快，对技术部的要求也越来越高，在此情况下，我在主管领导的带领下，不断学习，提高自身专业技能，以快速适应公司的发展。在工作实践中，注重锻炼解决实际问题的能力；在各类突发实践中，锻炼应急处置能力；在错综复杂的关系中，锻炼组织协调能力。

二、努力工作，完成各项工作任务

在公司领导的正确指导，大力支持，部门同事的配合下，保证了各项任务在公司规定下较好的完成。

1、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

2、冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三、工作中存在的问题与今后需要提高改进的地方

回顾过去，成绩是有的，但成绩属于过去，未来的任务会更加艰巨。在看成绩的同时，也存在很多问题：

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急

事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓完成，虽然今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2、工作不够精细化

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

3、工作方式不够灵活

在工作中，周围能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务，以后是需要重点沟通学习的地方。

4、专业知识缺乏。尤其是在繁琐忙碌的工作时，更深深体会到只有学习更多的专业知识，才能更好的开展工作，只有不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战。今后要增强学习技术方面的知识，多看书，多向有经验的员工学习。

5、缺少平时工作的知识总结

这一年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名优秀的员工。

四、20\_\_年工作计划

明年公司要开拓发展更多的服务项目，工作任务会比较重，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中，以下几点是我明年重点要提高的地方：

1、主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。

2、要提高工作的主动性，做事干脆果断。

3、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；

4、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；

5、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；

6、精细化工作方式的思考和实践。

工作中许多方面都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，学习其他员工身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。这就需要认认真真沉下心去做事情，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

总之，一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。回顾过去，虽然取得了一些成绩，但也存在着问题和不足之处，有待在以后的工作中加以克服和改进。在新的一年里，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，提高工作效率，熟练业务能力，努力使自己为\_\_公司的发展做出更大的贡献。

**年终业绩工作总结二**

20\_\_年的脚步声逐渐远去，特乙甲全球家具广场在商场领导正确的经营思路，大力度的广告推广下，已成为威海家具行业的领航者，也是高端人士购买家具必选之地。在过去的365个日子里，通过商场全体员工团结一致、共同努力，较好地完成了全年各项工作任务，现将全年工作总结如下：

1、管理水平精益求精，部门结构逐步完善

为适应商场的发展，不断探索有益于商场发展、员工进步的管理模式， 20\_\_年商场修订并确定了《特乙甲全球家具广场员工管理制度》，《营业员管理细则》及各项工作的执行流程等，在良性的规章制度约束下，提高了员工的自律及稳定性，在执行每项工作的时候，都有更好的发挥。在组织架构上对部门进行调整和整合，明确权责范围，细化责任体系，分解落实目标。通过20\_\_年的实践与修正，商场人员组织架构趋于稳定。

2、以人为本，打造亲情化管理团队

今年商场对所有员工的生日做了细致的统计和核对，以确保每一位员工都可以准确无误地在生日当天收到商场送上的生日蛋糕，让员工在惊喜之余，面对商业竞争和工作的压力，能更多地感受到商场对自己的重视和无微不至的关怀、温暖。同时也积极组织员工参与集体活动：从20\_\_年员工新年联欢会、导购员形象礼仪培训、三八节日户外比赛、一折义卖捐助弱势群体、价格诚信颁奖仪式等等，让大家在活动中得到提高，商场的精神在活动得到升华，使商场团队的凝聚力和战斗力得到了进一步加强，为商场文化建设，凝聚力工程出了一份力。

3、企划推广多元化发展

20\_\_年商场整合资金200多万用于商场各类广告投放，《威海晚报》广告31个整版，（含商户）广电报12整版；公交车体广告，其中文登荣成5部，市区公交6部，郊区公交18部；出租车顶灯广告200辆（已于20\_\_年10月份到期）、烟威、青威、威石高速单立柱广告牌12面（含更换画面），其他户外围挡商场40块，商户40余块，遍布市区；在威海电视台、威海广播电台等知名媒体也多次广告宣传及报道。

20\_\_年商场先后策划举办了“3.15促销活动”“五一买家具送轿车”“端午节放粽一夏”“夏季全场集体裸奔”“中秋店庆国庆三节50根大奖送礼”“元旦家年华”等大型活动，引发了威海家具市场购物狂潮，感恩回馈陪伴我们一路走来的消费者朋友，让特乙甲不仅仅是一个品牌商场，更是威海人民生活中的贴心朋友。

商场的文化建设如火如荼，于20\_\_年4月份冠名赞助著名钢琴家鲍蕙荞师生独奏及四手联弹讲解音乐会，“五一”举行一折义卖捐助活动，并获得的7万多元收入全部捐给失学儿童和孤寡老人，同月冠名赞助财富纵横论坛，9月独家冠名赞助横渡刘公岛海湾全国游泳

邀请赛等等公益性活动，让特乙甲不再是一个生硬的家具商场，而是一个有亲和力的公益大使，使特乙甲不知不觉间融入了百姓生活和工作中。

20\_\_年小区营销推广采用了电梯广告、灯杆道旗、电梯卡、业主物业手册和准客户短信群发等模式进行宣传，至今已有十余个小区植入不同家具品牌的广告，如：滨海龙城、望海园、华能电厂小区、丽景健康花园、望海名居、伴月湾、阳光小区、田村小区等；植入品牌30家，如：青岛一木、大立华、cbd、慕思、班奴、cav音响、艾芙迪、金富丽、曲美、红苹果、金富通、格雷威、联邦、年年红、舒达床垫、酷漫居等品牌，商户积极参与，广告效果显著。

平面形象方面，20\_\_年将商场vi系统全面细化升级，制定了商场常规的平面形象推广系统，如户外广告、围挡立柱、公交车体、形象易拉宝、x展架以及商场促销形象系统等，全面规范化商场的视觉识别，大大提高了消费者对特乙甲品牌的感官认识。

4、优化商场品牌，储备品牌资源，稳定老商户关系

老商户方面，20\_\_年，公司绝大部分商户比较稳定。没有出现重大、恶意拖欠房租撤场商户。因经营不善撤场，后续没有新商户入住的，仅有3例：达利地毯、威创、柏汪源。

在稳固老客户资源的同时，发展挖掘了优质新客户资源。20\_\_年，共计调整引进商户23 家。其中，调整后，现有品牌明显优于原有品牌共17家，品牌分别是：伊兰格斯、米兰、慕斯凯奇、顾家、md、施华洛、大自然、穗宝、香柏年、大立华、华丰、凯蒂&波斯猫、伯瑞莎、贵人缘、联邦、鲁木坊、阿瓦伦。调整后，品牌优势有待考察品牌有5家。分别是：珠峰、盛邦、红日、香柏年（新款）。

20\_\_年新进商场超过三个月的商户，大部分经营状况比较好。能够持续稳定的长期经营。

从楼层分布上看，新引进商户，一层和二层持平各九家，三层较少俩家。

因商家经营不善，需要调整的品牌，一家：汉德兄弟。

在合同履行方面，20\_\_年，共有85家商铺，续签商户的稳定率在72.94%。续签合同商户共62家，未续签合同商户23家。其中，合同未到期撤场的商户，共三家：伊特尼家、威创、达利地毯。其中，伊特尼家因经营不善，老板欠房租后消极经营，最终，达成协议，扣除其押金，商场装修禁止撤出，允许其撤场。威创因经营不善，老板将所有家具撤出商场后，清算所有场租费用后，撤场。达利地毯，因商家经营不善，老板违约无法联系。

租金方面：20\_\_年，全年租金状况总体上要好于20\_年。20\_\_年，截至年底，85家商户中，共有82家未出现大规模拖欠租金状况，租金稳定率为：96.4%。拖欠租金回收困难商户只有两家：a家 逸彩、达利地毯。其中，a家 逸彩 长期拖欠租金，基本上催缴都是态度良好，就是不交租金；达利地毯，违约撤场后，无法联系负责人，导致所欠场租无法完成。

由于增加了新员工、老商户趋向稳定及部门同事辛勤工作等有利因素引导，20\_\_年，业务部在商户沟通、信息汇集归纳、商户意见总结等方面都有比较大的改进。由于与商户沟通比较及时有效，德尼尔森鞋柜、库玛沙发及华威家具等品牌合同到期撤场后，我商场原有商户听从业务部建议，及时入住新的产品系列和新的品牌。为商场新老商户衔接创造了良好的典范。并且，由于以上新老商户间衔接比较好，没有造成商户空档，为商场租金收入创造了比较好的利润。信息汇集归纳方面，针对不同档期的促销活动，业务部都回搜集归纳商户的意见，反馈给业务部，以便业务部制定出更为合理的促销计划。

5、财务工作进一步清晰、有序

根据商场的实际经营情况，财务部下设了五个岗位，分别是财务总监、出纳会计、主管会计、商户返款出纳、总台收款。财务总监负责企业财务的各项支出的审核和总体的财务工作；财务部根据每日商户的缴费情况，设置了“特乙甲（日销售明细）”的日报表，由两位总台收款人员逐笔进行登记，两位人员做到了登记仔细认真并且能够及时地传递日报表；每天的日报表上传到企业财务部后，由分管商户返款的出纳人员进行微机记帐，列出上个周三到下个周二15：30分以前的各商户的缴费情况，然后根据规定的合同期内该商户的缴租情况，及时地开立各商户租金物业及电费的扣款收据，及时催促商户与总台对帐的情况，于星期五的上午或者下午进行返款，在这一年的工作当中，分管商户返款的出纳人员严格认真地进行了商户的返款工。

**年终业绩工作总结三**

中国很多企业非常艰难的一年：欧债危机；出口下滑、国内需求不振，企业经营受到很大威胁、面临诸多困境。困难很多，但严酷的一年终将去了，一切也都将会成为历史，就如“末日”的传言一样烟消云散，生活还要继续。

一年即将过去，销售人员为了完成年终销售目标在做最后的冲刺，很多销售人员，特别是一线的销售人员，一年之中在市场上奋战超过200多天，这绝非危言耸听。带着一年来辛苦耕耘的成果、结果或者是“后果”，即将迎来20\_年的到来。对于销售人员而言，不是需不需要总结的问题，而是要怎么总结的问题！

我们经常看到的两种类型的年终工作总结，第一种“华而不实”型，搞的阵势非常强大，罗列了一大堆模型、数据、分析了上至国际形势、国内宏观环境（不是提及，而是大段的论述，估计也是百度出来的结果）下到公司数年的过往销售数据、费用、目标，但实际上都是“花架子”，对真正的销售工作几乎没有用处。看到太多的销售人员工作总结模版，实在是让人难受、也很心惊，怕别人误导了销售人员；当然也怕自己的言论造成误导。而另外一种总结就是形式主义、走过场，只要交了差就行了，其实就是敷衍了事，不负责任，当然，这跟公司的管理和文化是密切相关的。前后比较，前者虽然复杂，不实用，但至少花了精力去分析；后者则是纯粹变成了应付和形式，没有任何的用处。

走极端从来都不是一种好方式，本人认为，一个好的工作总结是：即总结了过去的工作成绩，也找到了完成或者完不成工作目标的问题所在，以及如何改进的办法和措施，最后还要提出下一年的总体工作目标和方向（具体计划根据公司的营销战略来决定，总结之后就是详细的规划和计划）。销售人员要做好年度工作总结，看似很容易，一页纸也可以完成，但要做好、做到位，也不是一件容易的事情。在这里中国人才网主要针对基层销售人员和基层主管讲讲做好年度销售工作总结的几个要点和关键点，以供大家参考。

一、今年的市场工作总结

1、今年市场总体情况

市场占有率多少，与去年相比增长（或减少）了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何，a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、今年应该完成的指标

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。

3、今年遇到的新情况、新问题

针对上述的事实（数据），简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

4、我是如何解决的

（1）好的经验

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。

（2）存在的问题及相应的解决思路

从问题总结出来有哪些是做得不足的、如何做可以得到更好的处理。

若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

二、明年工作计划

1、将下年度目标细化

如果公司有明年的工作计划，则根据公司的工作计划制定本部门或本人的下年度的工作计划。

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人（经销商和对应的销售人员），对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

2、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市场、销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

**年终业绩工作总结四**

20\_\_年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

20\_\_年，我司实收毛保费\_\_万元，同比增长x%，已赚净保费\_\_万元，净利润\_\_万元，赔付率为\_\_%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

20\_\_年初，我司经理室就针对\_\_地区保险市场变化及20\_\_年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳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，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、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。三是已失业务不放弃。我们不仅对20\_年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20\_年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\_\_地区现有10家（中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理）经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司（大地产险）在我县争夺业务，而\_\_地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对\_\_地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的.充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据\_\_当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，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。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\_\_纸业、\_\_药业、\_\_公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\_\_厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。\_\_纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，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。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

四、深入开展创建活动，全面塑造企业外部形象

1、加强思想政治教育活动。在精神文明建设过程中，我司一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持中心组牵头下的党组织日常学习，今年以来，我们进行了“两个条例”，通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和认识，增强了政治敏锐性。

2、党风廉政建设结硕果。我司一直以来注重良好党风政风的建设工作，倡导建立民主、团结、积极、向上的领导班子队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

3、稳定职工队伍。20\_年，公司施行了新的薪酬制度，在基层公司中造成了一定的人心动荡，我司经理室成员从大局出发，找员工逐个谈心，做出了大量的工作，为公司的业务平稳、发展平稳创造了条件。

4、积极开展文明单位创建活动。年初，我司再次获得了江苏省诚信单位、\_\_市文明单位的光荣称号，为了保持荣誉，我司继续深入开展软环境行风建设，在电视台、电台进行了公开承诺讲话，《\_\_资讯》刊登了承诺内容，并适时召开了软环境行风监督员座谈会，广泛征求意见。并注重宣传工作，我们在《广播电视报\_\_专刊》上开辟了“走进\_\_人保财险”系列专栏，并在车站候车大厅不间断的投放流动字幕广告，《以诚信拓宽企业发展路》等通讯被《\_\_日报》采用，《\_\_支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

五、存在的问题

1、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。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

六、20\_年的基本工作思路

随着市场变化和竞争的激烈，就\_\_而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，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主动性。

二是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选并占领市场。

三是继续加强与公安、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。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五、针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，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。

**年终业绩工作总结五**

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。 实际销售完成年度考核计划的130％，同比增长15％，所实现的纯利同比增长381％。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。 经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。 两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。 扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然 \_\_年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识 ”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。 以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

\_\_年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在\_\_年虽有改变，但效果并不明显。 20\_\_年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标 以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营 略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度 通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源 做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为\_\_年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应 要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约 在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销 \_\_年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型 20\_\_年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

**年终业绩工作总结六**

对我而言，20\_\_年是有重要意义的一年，我从一个现场管理员提升为四楼的副主管。非常感谢公司的各位领导对我工作的肯定，在这一年我的工作迈进了一个新的里程碑。

一、营运二部的现场管理工作

本人自20\_\_年x月份加入营运二部，融入这个集体的一份子以后，本着对工作的热情，抱着积极认真的学习的态度，用心做好每一件事，干好这个现场管理工作，充分利用这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感受颇多，主要有一下几方面：

1、公平公正处理每一个导购出现的问题。商场是一个人员很复杂的交际地点，导购员现场劳纪就是我需要管理的一部分，要求每位员工做到在卖场不准带食物吃东西，玩手机，串柜聊天，擅自离岗等等。导购违纪处理要一视同仁，做到公平公正，有理有据，要让导购员知道自己的错误，改正自己的错误。如果不能公平对待，对以后工作开展，任务下发就会很难自行下去。

2、作为一个卖场管理员，要学会调整自己的心态，保持良好的工作状态。曾经有段时间导购违纪过多，感觉压力好大，工作不知道了从何下手抓起，怀疑自己能力不够，甚至有过退缩的念头，不过非常感谢经理、主管、同事对我的开导，在他们的帮助下以及外出拓展训练放松心情，我从那段迷茫的日子中走了出来，一点点的抓起，慢慢的好起来并且一直坚信以后会越来越好的。现场管理工作是一项杂而乱的工作，我们一定要保持良好状态，理清工作思路，才能使卖场有一个良好的经营秩序。

3、坚持工作原则，工作要紧抓落实。管理现场要按照公司的规章制度去要求，一些原则性的东西绝对要坚持，例如：私收银私打折、超范围、私自调班请假等问题，发现问题就要处理一起。维护商场及厂家商户的利益。导购人员较乱，这就要求我们在通知下去工作任务时要及时跟定落实，保证工作按时完成。

4、团队意识观念的加强。楼层四十一专柜，我们要树立一个团队观念，如果每个人以自我以专柜为中心，那么楼层就会乱，管理起来会非常吃力，如果每个人都能以团队意识，有团队荣辱观，大家同心协力，我相信不管是什么事情都会又快又好的完成。所以我在日常的工作当中经常会给导购灌输团队意识。

在刚到二楼时的忐忑不安，再到后来各项工作轻松展开，在二楼的这段时间，自己更多的是思考怎么样去管理，更多的是倾听、虚心的学习，这使我管理经验得到了丰富，管理方法更多样化。我坚信对我以后的工作都会有很大的帮助。

二、营运四部的主管工作

对于营运四部这个大家庭。我没有感觉到陌生，因为这是我以前工作过的楼层，一些基本的情况我还是比较熟悉的。20\_\_年x月份匆匆的调到自己以前的老部门，也许正是自己对楼层的熟悉，我自我感觉我还是很快的融入到了这个家庭当中，很快进入到了自己的工作状态。在张经理的带领下，在现场两名管理人员的配合下，基本上按时顺利的完成了楼层的调整工作，在接下来的几个月，我们积极配合商场活动，部门主动策划区域活动，大家顶住压力，克苦攻坚、分秒必争，终于顺利超额完成公司下达的年终任务。

担任四楼主管已经有四个多月了，在这几个月，我感觉自己学到了很多，又接触到了很多新东西，学到了很多东西，但是随着工作的展开。我觉得自己还有些多的不足之处，主要有以下几个方面：

1、全局意识不足。在工作中有时候考虑问题不够全面，想的太少，把问题简单化了，未能统筹全局的安排处理一些事情。

2、业务洽谈能力不足。现在与商户、厂家接触联系的越来越多，但是在浅谈技巧方面感觉很欠缺，例如谈一些活动往往谈不下去需要经理出面解决。

3、现场管理掌控不够。一方面自己工作角色未能很好的转换，思维还停留在现场管理层面，一方面对于现场管理人员未能严格把控，安排下去的事情落实不下去。

三、20\_\_年工作计划

1、增强自己的全局意识。在接下来的工作当中，解决任何问题。要多考虑一些因素，不能盲目的处理，多听各方面意见，逐步提升自己解决问题的能力。

2、深入现场，了解专柜的方方面面，多去分析总结专柜的问题，在与商户、厂家洽谈东西时，增加一些说服性的问题；虚心向同事领导请教学习，提升自己的洽谈能力。

3、紧抓现场管理人员，制定制度，跟盯落实，争取把公司领导下达的事情按时顺利完成。

4、配合好经理做好业务上的事情，在现场管理人员的协助下提升楼层服务，争取楼层业绩更上一步。

总的来说，自己虽然在这段时间学到了很多，但是我觉得不足之处更多，我想通过这一年多多向别人虚心学习，多给自己充充点争取弥补自己的不足，在自己新的工作岗位上争取把工作做的很好，业绩更突出。

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！