

2023年幼儿园社会教案母亲节活动反思

幼儿园小班社会母亲节教案(通用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

工作总结正文篇一

做保险客服的工作，在这一年里，我认真的把客服的工作完成，积极的提升自己的服务水平，更好的去为客户服务，我也是对这一年的一个工作来做下总结，对于过去客服工作的回顾也是能让我更清醒的认识到自己做的好的与不好的地方，好在以后改进或者继续的保持优化。

一、工作方面

我认真的服务客户，无论是呼出或者接听方面，我都是礼貌的去回答客户的问题，帮他们解决保险方面相关的问题，一些疑难的地方，我处理不好的，我也是会积极的请教同事，或者帮忙转到专业的客服那边去做，每个人的分工不同，而我作为最前线的客服接待，我也是知道，有些知识的确我是不太清楚的，不过我也是在工作之后会去认真的学，多了解，这样在工作之中，也是可以不用麻烦其他的同事，自己能够把事情给处理好。

遇到一些态度不是那么友好的客户，我同样也是会敬业的去回答问题，不会被他们的情绪所影响，我知道，很多时候他们只是对这件事情发脾气，而不是针对我个人，我也是必须要职业的去说该说的话，安抚客户的情绪，尽可能的去帮客户解决问题。一年的工作之中，我没有出过什么差错，也

是帮客户解决了很多问题，得到了客户的一个赞扬。

二、个人成长

在学习保险知识方面，我也是除了看书，也是多请教同事，我明白我的经验是不够的，毕竟是一个新人，同事知道的，我不明白的我都会去问，只有自己的经验丰富了，那么在处理客户问题的时候，也是能更加的从容和淡定了。

公司组织了的一些培训和会议我也是都积极的参加，努力的去提升自己在保险方面的知识和经验，作为一名客户，专业的保险知识也是能让客户放心，让他们信任我，愿意配合我的工作。

从这一年来说，我也是看了很多的书籍，对于公司的一些保险业务都是更加的熟悉了，不过我也是知道和一些老员工相比起来，其实我还是有挺多方面还需要继续去学的。

一年的时间，过着真的好快，我也是知道，在工作之中我还有挺多方面是需要去进步的，公司的竞争也是非常的大，而且大家也是非常的努力去学习，我更是不能落后，在今后的一个工作之中我要继续努力，提升自己，把工作给做好。

工作总结正文篇二

一年来在客服工作中的努力终于让我融入了保险公司的职场环境之中，无论是同事之间的交流还是为客户解答保险业务的疑虑都能让我有所收获，但我也明白即便是为了追求高绩效也不能够满足于基础客服任务的完成，实际上今年自己在客服工作中的绩效相对而言还属于比较低的类型。

较好地完成保险公司的客户接待工作并为对方讲解保险业务知识，由于部分客户会选择主动打电话咨询保险业务的缘故导致身为客服的自己需要及时进行处理，若是能够通过自己

的讲解使得客户坚定办理保险业务的决心自然是很好的。

然而由于自己前期说话含糊不清的缘故导致很多客户选择主动挂断电话，毕竟作为初次涉及这项工作的我来说想要做到谈吐大方也需要漫长时间的磨砺，因此我在工作之余花费了不少时间进行锻炼使得自己在言语表达方面的能力有了较大的进展，只不过面对保险客服工作中的挑战仍需加强这部分能力才不会被拖后腿。

加深了对公司保险业务的学习并在绩效方面有所提升，尽管客服人员的绩效要求并不算高却在实际工作中花费了自己许多精力，主要还是工作时间不长导致许多保险业务的知识理解程度达不到要求，毕竟作为客服人员的自己对于保险业务不熟悉又怎能在电话通讯中为客户进行讲解呢？而且稍显迟疑的话未免会给对方造成保险公司的客服人员专业素养较差的印象，然而现如今已经能够熟记保险业务知识的自己仍需加强锻炼直至达到信手拈来的地步为止。

因此我在明年的客服工作中需要加强跟进方面的能力从而能够汇报反馈处理的进度，但无法否认的是能够在前期的客服工作中做好反馈意见的传达也算得上优势所在，所以我得继续进行加强意见记录方面的能力从而提升保险客服工作中的效率。

作为保险业务的初学者仍需在后续的客服工作中不断磨砺自身能力才行，至少在总结过后让我明白自己在保险公司的水平不过处于底层罢了，若想在客服工作中有所成就的话仍需加强对保险业务的理解程度以及对客户的服务水平。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

工作总结正文篇三

从前印度有个国王，膝下只有一个女儿，他白发苍苍，年事已高，想尽快挑选一名女婿来继承他的王位。

有一天，他召集全印度100名被认为是最勇敢、最聪明有才华而体魄健壮的年青人，请他们参加宴众。

在宴会过后，这名国王便走上讲台，向百名出席宴会的年青人说话。

各位年青人，谢谢你们的光临，我知道，你们都是目前印度的精英，有才华、有胆识。我这次设宴，目的是要选出一名最勇敢的年青人。”

“我的试验很简单，那就是谁能从游泳池的这一边，游到另一边，而平安无事的话，我将给他三个选择：第一，一箱金镀珠宝。第二，成为我的丞相。第三，是娶公主做太太，同时继承我的王位。”

每个人听后都兴高采烈，跃跃欲试。一时间，秩序很乱，吵声震天。

“请大家安静！我还没说完。这池中养着十只大鳄鱼，已经有十天没吃东西了……”

这群年轻众听国王这么一说，立刻都静下来了，彼此面面相觑。大家心申明白，他们都在等待，看有哪个青年人会跳下池去。

突然，“咚”的一声，有名青年跳下水中。然后，以很快的速度游过水池。迅速登上水池的另一端。每个人都拍掌喝彩，称赞那名年青人勇敢。

国王也为之一怔，赶忙走到年青人身旁问道：“年青人，你真是勇敢无比。现在，你已做到我的要求，我答应实现我的承诺，你是不是要一箱金银珠宝？”

“不。”那年青人上气不接下气地回答。

“那，你是要当我的丞相了吧？”国王问道。

“不，不。”那年青人摇头说，样子很生气似的。

国王不由微微一笑。他知道这个年青人很聪明，一定会选择最后一个的。

“那你一定是要娶我的公主，成为我的继承人了？”

“不，不，我不要！”那年青人越嚷越大声。四周人群都莫名其妙起来。

“你什么都不要，为什么这么拼命？你到底要什么？”国王奇怪地问道。

“我，我…”那青年人满腔怒气，眼色充满煞气，他深呼吸后说：“我要找出是哪个家伙将我推下水的。”

启示

朋友，你现在已投身推销保险行业，你不需要浪费时间去追问谁是你的保荐人，以及当初你为何会加入等原因，那些都不是最重要的。最重要的是，你是否会利用手上的黄金机会去争取你向来所梦寐以求的东西。别让手中的机会再度飞走了！

工作总结正文篇四

1、当真做好业务企划，有用推进业务□2xxx年以来，依照省公司业务发展的领导思想，在历次业务竞赛中凸起人员创富主题，环绕这一主题分季度谋划了2次全市范畴内的年夜型业务企划：

一季度，为了实现x9年首季，特殊是首月业务开门红，咱们于2xxx年12月11-13日在延安窑洞宾馆以2xxx年携脚创富帮扶团大会的召开为契机，约请田芳教员为全市2xx余名销售精英和营销进行了开门红业务的启开工作，统一全员开门红业务思维。借助培训班的春风，我们于2xxx年12月14日，在延安窑洞宾馆盛大召开了2xxx年一季度“红牛精耕春满神州”业务比赛启动大会，会上出台了小我业务竞赛方案。明确了各单元的义务目标及一季度各阶段的真施步调跟实行目标，提出了分段运营、分段考察的措施来推动阶段业务的发展。透过后期半个多月的运作和积聚□2xxx年1月1日首卖日当天全市实现个险1x年期保费支入574.2x万元，一举走在全省的前列。实现了尾卖日业务的开门红。截止3月31日，透过全市各级销售人员的通力合作，我市共完成个险期交保费收进1883.39万元，美满完成了省公司下达的开门红个险业务任务目标爱美斯大童羽绒服。

二季度依据省公司提出的“时光过半、任务过六五”的目标和我市加速发展个险1x年期及以上期交业务的发展思绪，我们制订了二季度“红牛精耕创富增效”个人营业竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，时代根据省公司有关培训会议精神2x1x年11月思维汇报：亚运嘉会-思惟汇报-，我们又造定下发了《中国人寿延循分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，透过在全市销售人员中普遍发展销卖技巧大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务成长的竞赛气氛，进步销售人员展业的水温和技能，坚固和发展发卖步队。

透过尽力，我们于6月15日，以1x年期保费215x.11万元的支出，圆满实现了省公司下达的半年1x年期过六五目标任务，在全省博得了声誉。2、召停业务启动会，有效构成思想协力，确保阶段目的杀青。前半年以来，围绕每一个业务企划计划的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝集力气，确保各阶段目标任务的告竣。

期间前后策划组织了一季度“红牛精耕秋谦神州”开门红业务启动大会，采取单位之间抗衡的方法营建竞赛的氛围；2月份事后，在延安社交宾馆借助省公司王重生总司理致营销主管和宽大营销员的一封信的有益机会，以进一步加强主管自立经营意识为目标，实时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训提拔培训班停止之际启动了全市为期一个月的兼职组训“联袂创富”爱美斯大童羽绒服；帮扶运动，透过帮扶活动在中测验兼职组训的基础技能。两季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作爱美斯大童羽绒服，经由过程强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。

并借助精英顶峰会调配名额来激收销售人员的展业踊跃性，增强其精英枯誉感，同一思惟，凝心聚力。3、增强对销售人员培训，晋升销售职员展业技能2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到畸形的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们正在延安寒暄宾馆举办了全市体系2xx余名主管和部分精英人员加入的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优良主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行相同和交换。

同时省公司培训部也给我们鼎力支撑，遴派讲师担负部门课程的讲课，让主管们再次明确了本人的工作职责和脚色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通闭，让其再次明白自己的好处，从根本法的角度激起主管们从业的志愿和从业的自主性。会上共同主管自主经营认识的提升，宣导了分公司的标准化团队创立圆案爱美斯大童羽绒服，并将各主

管2xxx年末的职级架构停止了传递，剖析职级持续不住的起因等，透过本次培训拉开了全市尺度化营销团队扶植和增强团队主管自主经营的尾声。缭绕标准化团队建设，我们每月都和培训部一路组织一次新人岗前培训班，培训班采用半军事化的形式，力图从一开端就锤炼所有参训人员刻苦刻苦的精力，磨难意志。

透过培训使一切的人员懂得和控制最基本的产物销售流程和品德，为当前持久处置那项工作奠基了基本。停止6月底，我们以前累计举行了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数到达277人。每期新人培训班后，我们都出台新人回回团队后为期一个月的业务推动方案，并部署专人进行逃踪爱美斯大童羽绒服，透过这些工作的实施，使这局部新人在一季度和二季度的业务冲刺中施展了用心感化。

工作总结正文篇五

时间一晃而过，弹指之间，__年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果。

近一年的工作中，我通过实践学到了许多保险的相关知识，不断的学习逐步提高了自己的能力。因此，在新的一年里，我希望通过磨练不断学习和实践，做好个人工作计划，不断增加自己的经验和见识，争取使自己的办事能力提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

首先，在__年的一年工作中，自己在__工作中的各项技能都有了很大的提高。工作中遇到实际问题的处理能力有了很大的提高，同时在__工作中也对整个__方面的知识有了更深刻全面的理解，而这些通过实际工作所获得的能力，给自己以后的工作积累了宝贵的经验，有利于以后的工作开展。

其次，在工作中难免会遇到各式各样的问题和困难!在遇到问

题时，首先找出问题的本质，然后找出最佳的方法去解决问题；在遇到困难的时候，不是一味的去强调困难的难度系数，而是用积极的态度去面对困难，想办法去克服。在遇到每一个有问题、有困难的事情，努力去处理它、克服它。在这整个过程中，对我自身而言，都是一个学习的过程！解决问题和克服困难的同时，自己的综合工作能力，得到很大的提高。