

保险日记二(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

保险日记二篇一

迈进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。

我们高兴，我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，我们可以回报社会，我们可以服务国家。但是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问：我们准备好了吗？是的，我们在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。

所以我们选择一个过渡的桥梁把我们平稳的送上社会的大舞台，充实并且展现自己。面对即将毕业的局势，我有些茫然。

不知道自己毕业了又将归向何处，展转在人才市场之间，心里有些七上八下的，时常不知道自己究竟需要的是一份什么样的工作。茫然，无助，迷茫，时常向我袭来，我时常的感到自己的渺小，不知前方的路究竟要如何去走。

一次又一次的展转在人才市场之间，看着一个又一个的招聘单位，我心里面感觉五味沉杂。总是在众多个招聘单位之间旋转，心中想过很多的念头。

众多的招聘公司，看的我眼花缭乱，本就没有打定主意的心里顿时七上八下，只觉得越发的不知道该如何选择。先后的

投了几份简历，有专业对口的，也有一些非专业对口的，这种忙乱的投简历举动，贴切的体现了一个应届毕业生初上社会时的毫无头绪。

我觉得我都有些疾病乱投医了。在我投完简历的当天下午，四时左右接到一个招聘单位的电话，喜悦冲进头里。

待冷静下来之后，随后感觉到的是胆却。第二日一大早的便去面试，待到达公司之后，才发现里面已经聚集有很多的面试者了。

此次我所面试的这个工作是非专业对口的，虽然我比较想要找一个专业对口的工作，但是如今对我而言多一次的面试机会便多一次的把握。志忐忑的回答着招聘方的一个接连一个问题，努力的让自己保持冷静，不能泄露了自己的不安。

终于在下午五点左右我接到了招聘方的来电，恭喜我成功的被应聘了，明日八点半到公司培训。我深深的感叹自己的好运气。

保险日记二篇二

作为电话销售，服务态度是非常重要的一个部分。虽然我们是销售的电话人员，而不是售后的一个客服，但是同样也是要有一个好的销售服务态度，让客户觉得我们销售在电话里的语气，态度都是非常友好的，而不是语气不好，或者觉得他一定要买我们的东西，或者只要电话接通了，就一直不停的去说，完全都不考虑客户的态度或者他的想法，这样的话，也是做不好电话销售的。在和客户去沟通的过程中，也是要去让客户多说自己的想法，也去了解客户的想法，同时通过一些电话销售的技巧让客户是对我们的产品是感兴趣的，从通话中去感受客户的态度，然后再进行销售，那么成功的几率也是大很多。

二、工作情况

在一年的工作当中，通话中，总是会遇到很多不一样的客户，有些客户听到我们是销售的，就直接挂断了，有些讲着讲着，也会因各种原因而中止，这些都是需要我们有一个好的心态去工作的，不然一天电话下来，可能成交的都没有，那么也是很打击我们的自信心的，在这一年的工作中，我也是通过不断的被客户挂断，不接听，也锻炼了自己的抗压能力，让自己不受前一个客户的影响，一直拨打下去，用饱满的热情，去做好销售的工作，去把业绩完成。

工作中，困难我都觉得是暂时的，只要自己心态够好，能承受住压力，其实要做好电话销售的这个工作，也就变得不是那么的难了，当然也是需要我们去学很多，才能做得更好。

三、不足之处

在这一年当中，我也是发现自己的电话销售是很容易陷入同一个方式，很多时候不愿意去做改变，总是想着用一种方法解决问题，这也导致虽然我业绩完成了，但是却没有超标，也没有更上一步的原因，在今后的工作当中，我必须走出这个舒适区，去尝试其他方式技巧，让自己的销售能力得到提高，而不是一种用一种办法，那样也是很容易被淘汰的。

在明年的工作当中，我要继续的学习，继续的努力做好电话销售的工作，让自己变得更加自信，更加的能作出好的业绩。

为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到____公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟____公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户

的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候□qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20__年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。多加以动脑思考问题。

第二：每天做好客户报表。并且分好a□b□c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划。同时每天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a□b□c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把__意向客户变成真正的客户。把b级客户变成__客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自己订一个目标：争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每天不断反思和不断总结。第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的建议。第五：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。

列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。另外我计划在临近春节的时候，已经合作的客户或者年前联系意向好的客户纷纷打电话或者发短信给客户表示新年祝福和问候。另外针对公司的一些建议：

第一：为了让员工更加了解到防伪标签这一行业，对防伪标签产品更深入了解，建议公司能够给予员工每个月定期进行培训。并且觉得工作中学习也是很重要的，建议公司开展一些工作技能的培训，为了让员工成长的更快，那么将会给公司带来更大的效益。

保险日记二篇三

我县地处海河流域中游，境内有滹沱河、潞泇河两条主要行洪河道，四条堤防，总长公里。其中，滹沱河北大堤、潞泇河千里堤是国家一级保护堤防，肩负着保卫x市、华北油田、京九、津浦铁路及清南上千万人民生命财产安全的重任，地理位置险要，防汛责任重大。一直以来，县委、县政府把防汛工作摆上了更加重要的位置来抓，加强领导，落实责任，强化工程建设，完善防汛措施。几年来，相继投入亿元资金，实施了滹沱x[]北大堤复堤及堤顶硬化工程、潞泇河千里堤复堤工程、王六市险工加固工程、北郭村险工加固工程、里河险工加固等重点水利工程，使我县防汛能力有了较为明显的提高。下面，我就今年的防汛工作向各位领导作一简要汇报。

由于我县所处的位置险要，我们始终把做好防汛工作作为一项严肃的政治任务、重大的政治责任来对待，每年都把防汛工作摆上重要的议事日程来抓，加大宣传力度，增强社会防汛意识，动员全社会各方面的力量参与到防汛工作中来。

一是加强领导。进一步调整完善县防汛指挥部，由县委书记赵庆云同志为政委、县长刘永军同志为指挥长，吸收五套班子全体领导成员及有关科局主要负责人为成员，建立了指挥、

参谋、后勤供应、抢险、军民联防、办公室、交通、防疫、安全、技术等十大防汛系统，负责全县防汛抗旱工作。各乡镇、村也都成立了相应组织，具体负责本乡镇、本村的防汛抗旱工作。

三是成立抢险队伍。全县组建了14支共4万多人的抗洪抢险队伍。其中，水利部门组建了一支30多人的专业抢险队，县直各部门组建了5支共460多人的机动抢险队，各乡镇组建了8支共39600多人的乡村抢险队。同时，还落实了常备汛工142人，各种抢险运输车辆80辆，推土机30台，为做好今年的防汛工作提供了强有力的组织保证。

一是搞好防汛培训和演练工作。6月20日，我们组织县防汛抗旱指挥部全体成员、县直包堤包段人员，进行了防汛拉练，认堤认段，进一步落实责任，督促有关乡镇、村完善防汛措施。并对8个乡镇和行洪区15个村庄的防汛通讯设备进行了试机。同时，针对县乡两级防汛指挥人员缺乏防汛工作经验的实际，我们专门组织了技术培训，聘请老专家、老汛工进行抢险演练，大大提高了各级防汛指挥人员的防汛技能。

三是抓好防汛工程建设。投资560多万元完成了长汝填坑固基工程，动用土方74万立方米；自筹资金70万元完成了西满正险工浆砌石护岸工程，完成浆砌石2500立方米；修筑南堤排水口300个，完成混凝土2500立方米；进一步加强了堤防整修工作，到目前共出动劳力1000多人次，机械500多个台班，填复大堤雨水冲沟0多个，平整堤顶14公里，动用土方5000立方米，清除堤防垃圾3000方，柴草垛500多座。同时，还组织水务、乡镇、村、派出所等部门联合行动，对四堤上的柴草垛进行清理，以防鼠洞成患。

一是加快行洪区村庄搬迁步伐。洪水中，行洪区内村庄阻水严重，致使水位壅高，造成南堤漫溢，村庄也损失惨重。为此，我县立足长远考虑，专门制定了行洪区村庄搬迁规划，鼓励行洪区村庄居民迁出行洪区。目前，全县累计投资3亿元，

已有5个村庄全部迁出行洪区，4个村庄正在搬迁之中。行洪区村庄搬迁不仅可以畅通河道，减去行洪阻力，而且旧村基复耕后还可以增加耕地面积，一举两得。例如：黄城乡唐贝村，旧村基占地面积2600亩，迁出行洪区后，新村占地面积1700亩，旧村现已全部复耕，新增耕地面积900亩。据统计，全县已搬迁出的村庄腾出耕地5500多亩，复耕后新增耕地2600多亩。

二是依法搞好河道清障工作。根据《衡汛班传[20xx]7号》文件精神，我们积极制定清障方案，清除了溇沱河马店镇保衡路边违章沙厂一家和违章汽修厂一个，同时对省挂牌督办的任庄旧村基进行依法清除，共清除旧房基00多间，清除阻水土方23多万方，得到了省市领导的好评。抓好行洪区村庄对口转移工作。我县行洪区现有村庄15个，共计万人，为做好行洪区村庄居民安全转移工作，我们制定了详细的转移方案，逐户填写了转移明白卡，并落实了防汛通讯设备，一旦有汛情，立即通知各村，各村再利用广播、锣鼓等方式通知群众，由包村科局干部组织群众按明白卡转移到对口村户。转移过程中，孤、寡、病、残人员由基干民兵、党员负责护送转移。另外，还配备了两支木船，一旦有险情，立即解救被困村民，做到安全、顺利转移，确保不发生一起伤亡事故。

另外，学校防汛和城镇防汛也都做了专项安排部署，分别成立了组织，制定了方案，分解了任务，落实了责任，完善了措施，以确保安全渡汛。

当前，主汛期即将来临，我们将进一步加大防汛工作力度，坚决克服麻痹思想和侥幸心理，宁可信其有，不可信其无，精心准备，严密监视，高度警惕，随时监控雨情和水情，处于高度戒备状态，不断完善防汛措施，确保安全渡汛，为全县经济社会发展做出应有贡献。

保险日记二篇四

各位领导，各位同事：

大家好~!我叫xxx[]来自xx[]我性格开朗、为人正直、容易与人相处;平时爱好打篮球、爬山和跑步。我初来乍到，还有许多方方面面的知识需要向大家学习，还望在以后的工作中大家能够多多指教!最后，我愿能和大家一道为我们共同的事业而努力奋斗!谢谢大家!

下一页更多精彩“保险新人自我介绍范文”

保险日记二篇五

- 1、今天工作的目的， 要拜访的地点、人、要了解的内容。
- 2、今天重要事情的完成过程，还有什么样的问题没有解决；在交谈过程中哪句话起好了作用，哪句话引出了新的问题还没有解决。
- 3、今天都完成了什么，拜访了什么人，了解到了什么，解决了什么事情，达到了什么协议。
- 3、 最后得到结论，有什么问题能改正，还有什么地方不足，还要加强什么。

扩展资料：

工作日志的目的是帮助撰写者反省总结一天的工作，不断改善提高自己。一篇好的工作日志，需要从时间、内容和感想三个维度来考量。

- 1， 时间维度；能够如实的记录自己的时间消费记录。将自己在某些事情上花费的时间记录统计出来，从而判断自己工作

效率究竟如何。

2、内容维度；每天的工作有一些事情是自己原来安排好的，有的是临时发生的，有的任务是短期独立存在的，有的任务是长期并且和其他任务相关的，有的事情自己一个人就可以搞定，有的任务可能需要自己的同事、朋友、客户等多方参与。在处理这些事情的过程中，工作日志需要详实的记录任务的进展，能够根据当前的发展情况，列出下一步行动清单。

3、感想维度；人是理性和感性的混合体。工作中肯定会有失败的苦闷和成功的喜悦，这些感性的认知丰富着我们人生的阅历。通过工作日志抒发记录自己工作中的喜怒哀乐，能够缓解自己的工作压力，保持对工作的积极态度。

参考资料：搜狗百科_工作日志