

最新保险公司出单员工作汇报 保险公司 客服人员个人工作总结(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

保险公司出单员工作汇报篇一

2021年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了一定的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基矗客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

1、主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

2021年x月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员xx人参加，合格xx人，持证率达xx%□此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习，按照学习，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出xx□1+n□服务计划。旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

1、积极配合分公司做好vip客户工作为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作

用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把 " 上门送赔款 " 工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

繁忙的工作，有成绩也有不足，在做好总结的同时，要不断改进，现就不足与差距结合2021年的工作如何进行改进做如下安排：

（一）抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

（二）配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展提供强有力的业务支持及后援保障积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

总之，客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本，以加强柜面服务质量考核为重点，以人员管理办法为后盾，以教育训练为基础，积极推进柜面职场标准化建设，不断创新服务方式，建立科学、完善、严格的品质管理办法和监督、考核机制，提高客户满意度，提升柜面运营能力，防范经营风险，树立热情、真诚的服务形象，使柜面真正承担起xx品牌载体的重任。

保险公司出单员工作汇报篇二

一年来，诺克萨斯诺克萨斯保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，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。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成

绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，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，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人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计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着事事落实，事事督导的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

- 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想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个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。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度改革，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、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制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

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。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为诺克萨斯诺克萨斯。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

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认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

保险公司出单员工作汇报篇三

保险分公司自成立以来，认真贯彻执行，保监局关于服务体系建设和服务创新的指示精神，始终坚持把国家利益放在首位，以社会责任感和客户利益为重，贯彻落实“速度、效益、诚信、规范”的工作思路，通过强化服务意识，深化服务体系建设和，全力打造xx保险专业、诚信的服务品牌，现将我司客户服务工作汇报如下：

保险分公司自成立之日起，始终把“服务第一、客户至上”作为自己的品牌定位和不懈的追求，在公司的经营战略中，十分注重管理、服务和业务三个方面的共赢，专门成立客户服务公司领导小组，由总经理担任组长，总经理助理担任执行组长，中层干部组成督察员，负责指导、监察、考核、惩罚等工作，随时发现客户服务工作存在的问题和漏洞，及时进行有效的处理和解决，并对服务质量有问题的员工实行“轻、中、重”的处罚，确保服务通道更为顺畅，服务流程更为简洁，为保证我公司的服务品质奠定了坚实的基础。

以客户为导向建立工作流程和制度是我司客户服务工作的一大特色。我们坚持寓管理于服务之中，一手抓管理一手抓服

务，最大限度降低出错率，减少或杜绝投诉，压缩客户上门的现象，保证客户服务中心的工作井然有序。建立客户服务工作手册，确定标准，明确权责，在所有与客户接触的工作环节上从仪表、语言、行为、时效等方面提出具体的要求，树立统一、标准的对外服务形象。加强与总部和分公司各部门的沟通与协调，建立快速服务机制，及时解决在对外服务过程中存在的问题和困难，提高服务效率和质量。通过标准化、规范化的服务，配以严格高效的管理，xx保险客户服务中心始终以自己的准则诠释着品牌和服务的意义。

打造xx的服务品牌就是打造xx人的品牌。为了增强我司客服人员的服务意识和水平，提高在xx市场的品牌知名度，我司在总经理室的领导下，大力加强克服员工队伍建设，不断提高员工素质。组织员工学习了《客户服务工作制度》，并利用节假日聘请专业人士对客服工作人员进行岗位培训。发动员工找出自身工作中的不足，对公司的客服工作提出合理化建议，并积极改进。通过学习、培训和宣导，培养出一批具有很强服务意识、很强的服务能力、真正为客户、为公司品牌塑造投入和付出的优秀客服人员，在全公司范围内形成一个统一思想、统一认识，自上而下重视服务的环境。

服务是xx的改革创新战略、经营战略和品牌战略，把服务提高到生存的高度，“服务效益”是我司经营战略的一个新观念，在服务上我们拒绝一切形式主义和不切实际的做法，提出三个提倡：实实在在的服务、深入细致的服务、卓有成效的服务。

（一）优化职场服务形象

1、设客户服务咨询岗和客户服务岗，对前来办理业务的客户提供从迎接、咨询、引导直到办理完业务后送出职场等全程服务。

2、设立客户服务角，摆放一些客户可能需要的物品，有止疼

片、创可贴，针线包，让客户有家的感觉。

3、制定职场行为准则，推出“微笑加站立”和“三个一”活动，即递上一本书、端上一杯茶、送上一声问候。

（二）完善客户服务体系建设

1、我们坚持做到“比出险客户亲人早到三分钟”的服务理念，**xx**客户服务电话将为客户提供全天24小时受理报案、查勘救援服务。

2、实行“一站式”服务，快速查勘，及时理赔，工作日保证8小时受理客户理赔资料、领取赔款，为广大客户提供全方位理赔服务。

3、在工作中积极与客户联系，主动替客户着想，严格按照限时理赔服务的承诺，对案件不拖、不等、不靠，保证了较高的结案率。

4、建立客户回访制度，设置客户服务专线系统，指定专人负责，保单生效后，通过电话、信函、问卷等形式对客户进行回访，如发现问题，保证在5个工作日内给客户满意答复。

5、我们还为保险金额较大的保户提供vip服务，包括防灾防损提示、理财服务、法律咨询服务、免费送油服务、免费提供节日、生日、纪念日的问候和祝福等。

通过一些列贴心细致的服务举措，在客户心中树立起诚信服务的品牌形象，在同行业也有较好的口碑。

为**xx**客户提供专业优质的全程服务、提供周全完善的风险保障是我们不变的承诺。尽管分公司成立时间不长，但我们专业、诚信、高效的服务的宗旨却始终如一，我们的服务质量和品牌形象也得到了广大客户和同业的认可，获得了上级监

管部门的肯定。在今后的工作中，我司将遵照保监局的领导和指示，继续深化服务理念，提高服务意识，提升服务品质，为推动xx市保险行业又快又好地发展做出自己的努力。

保险公司年度工作总结 | 保险公司年终工作总结 | 保险公司个人工作总结

保险公司出单员工作汇报篇四

实习目的：

接触社会，了解实际，培养艰苦创业精神和社会责任感；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，理论联系实际，学以致用，培养初步的实际工作能力和专业技能，预演和准备就业。

实习时间：

20--年3月15日——20--年4月30日

实习地点：

新华人寿保险有限公司湖北分公司·新华营业区

实习内容：

学习培训、保险销售

报告时间：

20--年4月30日 报告人：--

20--年3月通过网上应聘我们一行五人到了新华人寿保险有限公司湖北分公司，经过登记、面试等程序，我们顺利的进入

新华保险实习。现将实习情况汇报如下：

一、公司介绍：

新华人寿保险股份有限公司成立于1996年8月，公司总部设于北京，在全国有34家省级分公司、181家中心支公司、15家支公司、1018家营销服务部，搭建了几乎覆盖全国所有省、市、自治区的机构网络，并不断向郊县延伸。公司内外勤员工超过27万人。经营的产品体系涵盖传统保障型产品、分红类产品以及理财功能较强的万能和投连产品。截至2011年12月底，新华保险资产总规模超过2600亿元。

新华保险湖北分公司成立于2011年4月，经过7年又快又好的发展，内外勤员工近3万人，已在省内设立11家地市级分支机构。2011年保费收入突破35亿，市场份额稳居湖北保险业前列。

二、实习内容及总结：

虽是会计专业的学生，但我深知理论和实践还是存在一定的差距。因此怀着空杯的心态和期待的心情，我参加了公司组织的职前培训班。经过三天的培训我们都顺利结业，开始了辛苦而又充实的实习生活。

1、参加公司早会

寿险业界有一句经典名言：“寿险的经营即是早会的经营”。早会是每个寿险营销员的必修课，同样的，我们每天的工作也就是从早会开始的。一个完整的早会一般包括考勤、风采展示、司歌司训、动感晨操、学习交流、工作联系等。风采展示，振奋士气，让人抛开昨日之烦恼，迎接今天的太阳，增加展业的信心。吟诵司歌司训不仅可以培养对公司的热爱之情，增强集荣誉感和体凝聚力，还可以提醒我们时刻牢记公司宗旨和服务理念。动感晨操活动筋骨，振奋精神。学习

交流是早会的重头戏：通过学习交流时间我们可以了解一些风险故事、时事新闻，以此作为展业工具；同样，工作中遇到的问题也可以提出来，由资深的前辈一一解答；有时还会有优秀的营销员作经验交流，每当此时我们都会认真做笔记，从中吸收新的知识，间接获得了工作经验。

2、拜访陌生客户

客户积累的方法有很多，如缘故法、转介绍、建立影响力中心、陌生拜访、设立咨询点等。其中缘故法最为简单，也是刚刚涉足寿险行业的人最常使用的方法。但作为一名外地的学生，在武汉无亲无友，缘故法这条捷径对我而言是显然行不通的，于是我们走上了陌生拜访的道路。

由于刚踏入社会，冒然和陌生人推销保险多少有些胆怯。于是我们没有直接推销保险，而是自己设计、制作市场调查表，以市场调查的方式了解市场需求，积累客户名单。一段时间之后，我们的业务技能日趋熟练，公司产品也渐渐熟悉，胆怯之心也慢慢消失，于是我们开始了上门拜访。当然，拜访的过程没有想象中那么顺利，迎接我们的不是客户热情的微笑，而是客户各种方式的拒绝。“对不起，我不敢兴趣。”“保险！我们买过了。”“我没钱买保险！”“保险都是骗人的。”诸如此类的问题层出不穷，由于经验不足，应对不当，客户三两句话就把我们给拒之门外。后来在主任、经理以及主训老师的帮助下，我们学会了不少的应对方法和拒绝处理，和客户交流也容易多了。

3、设立咨询点

奋斗一月，成长一月，时间的车轮也转到了4月。此时我们的工作重心已由青山转到了洪山。由于公司离学校太远，多少给我们的展业带来了困难。考虑到我们对公司产品已有一定的了解，在学校附近又可占据一定的“地利”，于是我们在关山荷兰风情园建起了咨询点。咨询点的设立也不是一帆风

顺的。首先是选址问题，很多小区或是人流量大、繁华的地段都不允许设点或是要收取对于我们来说高昂的手续费，几经波折我们才找到了荷兰风情园这块“宝地”。其次，是工具和资料的缺乏，我们自己设计宣传喷绘，选购桌椅，花了好一番功夫，才把我们的“装备”配齐。再次，是来自同行的竞争。既然是“风水宝地”当然也就是“兵家必争之地”，这里除了我们，还聚集了泰康人寿、中国平安等。经过几天的磨合，我们从“争地盘、抢客户”发展到相互认识、相互理解，和“泰康阿姨”、“平安姐姐”，成为了和睦相处的邻居。当然，咨询点的顺利建成也少不了主任、经理、老师的指导，以及公司的物资支持(产品资料、客户服务报、易拉宝、小礼品等的提供)。其中，尤其要感谢吕宏辉总监、李显著经理、杨明帆主任、姚永辉主任以及商艳玲老师的现场指导。

三、实习心得体会

两个月弹指一挥间，回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千。

1、“寿险无捷径，访量定输赢”，这是我在公司听得最多的一句话之一，它既是保险书籍上的经验之谈，也是无数个成功人士的肺腑之言。这句话告诉我们一个简单的道理——天道酬勤。天上从来没有掉馅儿饼的事，坐而言不如起而行。世间自有公道，付出总有回报，任何工作任何岗位都需要我们脚踏实地、勤勤恳恳。成功之路无捷径，需要汗水和辛勤。

2、“剩者为王”，同样一句简单的话也告诉我们一个深刻的道理——行百里者半九十。在当今各类淘汰频频上演的时代，一个优秀的寿险营销员或成功者只有锲而不舍、持之以恒才能在激烈的竞争中生存下来。任何事情都不是一蹴而就的，但是，如果树立目标、不懈努力，就会成功，因为贵在坚持！

3、“积极的人像太阳，走到哪里哪里亮；消极的人像月亮，

初一十五不一样。”心态决定成败，心态就像杠杆需要支点，就像小鸟需要翅膀，就像地球需要阳光一样。心态可以说决定了一个人是否走上成功之路的一条绿色通道。当我们面对旁人的不解、客户的拒绝时，切不可灰心丧气；当我们有小小成就时，亦不可沾沾自喜。应做到心态平和，波澜不惊。

4、做事必先做人，做人是做事的前提和关键，也是决定事情成败的关键因素，做人的方向错了，做事也就失败了。由于保险经营的特殊性，保险活动中对诚信的要就尤为严格。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有人做好了，保险才能做好。

四、问题及建议

当然，以我们也发现了公司内的一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，业务员职业形象不够鲜明(后期得以改善)等。其中当以业务员的稳定性差，流失严重问题最为显著。究其原因主要有：

- 1、粗放式的增员，业务员甄选过程普遍缺乏或流于形式，存在急功近利的思想，短期行为比较严重，导致寿险公司陷入“增员—流失—再增员—再流失”的恶性循环。
- 2、个人代理制度难以使业务员产生归属感。寿险营销人员与保险公司是委托代理关系，而不是劳动合同关系，这使业务员缺乏归属感，职业忠诚缺失。
- 3、寿险营销人员的经济地位难以保证。由于业务员没有责任底薪，收入既不稳定，当其经济陷入困境时往往转而寻求其他职业。

由于我国的保险起步较晚，因此在销售中存在缺陷也是情理之中的事。以上的问题并非新华保险所独有，而是存在普遍性，是各家寿险公司的通病。相信随着我国保险制度的完善，

以上问题均可迎刃而解。以下提出个人的一些建议：

- 1、改变“人海战术”的营销体制，实行高增员标准、高前期投入、高业务指标的“精英制”。提高业务员整体素质，塑造保险公司新形象。
- 2、明确营销人员的法律地位和劳动关系，保障营销员合法的员工利益。
- 3、提高营销人员的福利待遇，建立长期的激励机制，以增强营销人员的归属感和职业忠诚度。

五、致谢

感谢新华人寿保险有限公司湖北分公司给了我们这样一个实习的机会，能让我们到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我们增长了见识开拓眼界。感谢蒋宏总监、江涛经理、张营主任、陈建超主任、所有内勤老师以及我们所在部门的所有同事，是你们的帮助让我们能在这么快的时间内掌握工作技能，是你们帮助我解决处理相关问题，包容我们的错误，让我不断进步。感谢在我们实习期间所有帮助过我们、教导过我们的人。

保险公司出单员工作汇报篇五

得益于中支领导支持，分公司大力推荐以及总公司给的机会，十分荣幸能够参加这个班。一个月的培训时间很快过去了，这段人生中弥足珍贵的经历，给我留下了难忘而又充实的记忆。在这段时间里，正是业务正紧的日子，但各级领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我能有机会感受到了来自总公司领导的风范、全国顶级讲师的精彩讲解以及来自全国84位伙伴的优秀表现。在对所培训总结有为这个培训班举行的而努力领导肃然起敬，也为自己有机会成为全一员而自豪。

正是在领导的关怀下和伙伴的帮扶下，通过努力的吸引各种知识，经常与各地的伙伴交流操作经验，在各方面均取得一定的进步，希望能自己所学能够服务于团队的伙伴，以回报公司的培养。

二、培训收获

32天的学习归来后，感觉自己行囊装得满满的，有许多内容想要分享。现按照知识(knowledge)[]态度(ati)[]技能(skill)[]习惯(hob)四个方面进行如下汇报：

1、知识(knowledge)[]学无止境

总公司为本期班准备丰富的内容，从理论到实践操作都有涉及。一个月的时间，我们温习了保险的基础内容[]ppt内容，相互演练了销售技能，同时还专项学习了开门红业务运作、期缴运作推动、产说会运作、日常基础管理等内容。更重要的是，几乎每天都有研讨与发表，极大的促进学员对课程的掌握程度。而全程穿插的六次阶段考试，让大家充分把前后内容融会贯通。

a[]基本技能篇：总分领导站行业高度，为我们诠释了银行保险

培训总结

培训、以及礼仪学习、公文写作，是作为一个优秀讲师的必备素质。通过基础篇内容的学习，为今后的课程奠定了良好的基础，也树立了大家的自信。

b[]销售技能篇：寿险商品的特殊性，在销售难度远高于其他商

品，故而专业化销售流程是一节非常重要的学习点。通过一

线非常优秀讲师的讲解示范，然后分班进行一一试讲，后由大家进行残酷的点评。银行代理销售同时还有网点为依托，本节内容同样涉及到网点经营与维护。让学员对银行保险产品的销售有个更加清晰在认识。

c□开门红策略篇：时值20__年底，马上公司就要面对开门红运

作。而90号文件的出台，几乎打乱各家公司开门红筹备。为了能让各位学员能大概领会公司各种战略，本节内容专门讲解了企划案推动、开门红相关实务操作以及推广到日常假日经营。可以说都是些现实的例子，能为大家所用□d□新人育成篇：公司的快速发展，肯定面临的人力需求的压力。

如何做好增员，并做好新人培育工作，在新人育成里面一一解读。通过对新人招聘、培育、提升等方面的操作，加强绩优班、绩差班的运作，使团队能进行正常的新老更替，为团队的健康发展注入了活力。

e□日常管理篇：督训在日常基础管理中，处于主要执行地位。

通过kpi分析及及时发现问题，运作好会议经营，抓好活动量

培训总结

管理，做好激励，使团队成员技能提升，充分应对同业竞争和市场的变化。

f□期缴推动篇：银代产品主打趸缴上规模，为公司提升市场占

有率和品牌做先锋。但期缴产品才是团队稳定的定心针，是公司内涵价值提升的有效武器，所以期缴产品决定了长久利益。在本节内容中，通过简化期缴讲解、提升开口量以及产

说会操作等，让伙伴对期缴的销售树立强大的信心。这些内容将对团队有非常大的益处，也是今后要在团队大力推广的内容。

报到的第一天，就领略到了总公司的操班严肃。因为在集合时的以致同机构的伙伴受牵连。在后来的日子更是全力推行团队精神，相互合作才能创造更大的价值。

正式开课前，先是为期两天的军训。通过按照部队的要求，对大家纪律性进行树立。两天残酷的考验，每个伙伴都以为自己坚持不了。但事实，我们做到了！也证明了，只要咬紧目标、坚持努力，都可以做得更优秀。

培训总结

构的处罚。刚开始都觉得不合理，渐渐我们明白：正是这种连带责任，让我们去体会不抛弃、不放弃的团队精神。随着团队成员间配合越来越默契，我们受的惩罚少了，而我们战斗力大在增强。

做为一名技术干部，始终围绕在以绩效管理为核心，做好督导追踪和训练辅导工作。通过业绩分析，准确判断团队与市场的变化，为领导决策提供建议，同时也要贯彻总分公司各项政策。所以督训在团队要建立威信，而最好的办法就是技术上高人一筹，能为团队成员做好指导。

在本次全程培训当中，除了正常的理论学习外，每天的晚间课程大多以研讨与实操为主。通过大量思想上的碰撞，针对团队、市场等方面，积累了许多有用的作法，也学到其他机构的有效作法。同时，针对一些项目运作，像“四会三班”（早干会、夕会、周经营分析会、月经营分析；新人班、绩优班、绩差班）、产说会、创说会等，结合自己以前在个险的运作经验，又有了许多新的体会与认知。而这些实际操作的内容，将会为团队带来确实可见效益。因此，在团队中认

真贯彻这些技能训练，提升我们信阳团队成员的战斗力，树立我们在市场强大影响力。

培训总结

一个人的成功，绝对不是一朝一夕的事情，而是靠日积月累的好习惯促成。而这些习惯中，每个细节都非常的重要。

三、工作计划

时代的发展瞬息万变，将坚持不懈地努力学习各种相关知识，并用于指导工作实践。1、目标a[]中支目标：

趸缴全省第一中支、全国前三甲

期缴全省前三甲b[]个人目标：

做一名知识、态度、技能、习惯综合能力强的

2、措施

培训总结

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。积极学习公司政策；主动去请教，改善现状；经常思考如何提高效率，多做有价值的事；做到每周做一个专题；每月读一本书；对日常的工作做以记录，每月回顾工作得与失。

有压力才会有动力，积极去寻求解决问题与矛盾的方案；不带情绪去工作，学会自我调整；展现在工作中永远是积极的一面，感染工作中的每个伙伴。每项措施的出台肯定有相关的作用，把公司措施落实到机构日常经营中，让每一位团队成员了解

执行;配合中支的进度，达到每月经营目的。

c□综合能力：进一步提升自己的计算机应用水平，能够开发、设计实用性工具为团队所用;加强对公司其他部门工作的了解程度，及时解决运营、后援上的协调工作，为业务一线做坚强的后盾。

培训总结

对团队伙伴，坚强有力的销售支援;对客户，热情周到的服务。所有的工作将促进公司在当地市场份额的提升、品牌的树立。

坚持简单事情重复做，把简单的事情做成不简单，关注每一个细节。围绕着培养正确的工作态度、运用科学的工作方法、养成良好的工作习惯、造就成功的职业生涯的要求，展开20__年的工作!