

2023年期货销售个人工作总结(实用5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

期货销售个人工作总结篇一

这么快一年又过去，在这年之间发生的事也不少，年前我去了酒吧工作，在那里做我很开心，不过有人却不喜欢我在那里做，我做了几个月就不做。

我不想让她担心所以我就离开了这个地方，出来之后我在家里呆了十几二十天，觉得好闷，然后我去了东旺市场找了一份工作，做了几天，我觉得那里工资太低，后来我朋友帮我介绍到火车站那里做服装。我很喜欢这份工作，不过我在火车站做的时候整个人变了很多，态度也差了很多，没有一天能有好过，动动就发脾气，我好坏啊，我在那做了没多久就走。

离开那里我好难过，我记得那天还是我妈生日，不过我回到家没有说些什么，开开心心的帮我妈过生日，在家呆没多久，我又回交通学院工作，其实我不想回那边做的，我又不想出去找工作。

所以我就回去，过去做、刚开始很开心、后面知道自己上当，好后悔啊，一个月才做那么点工资，一点都不够我用，还要拿回家，我迟了工不做，后来我在红星那边找工作。在一家超市面试领班，成功，不过我堂哥却把我叫回他那里做，我别无选择，我答应，刚进来也不知道该说什么好，在这一年我换了好多工作，经过很多事。

也可以说20xx年是最难忘的一年，来来回回都不知道遇见了多少人，好的也有坏的也有，得到的却没有，失去的却很多，人的一生就这样吗？走错一步就很难回的了头，在明年我要好好的做回我自己，好好的干我的事业，不在乱想、该做就做、该忘的就忘，新的一年新的开始。

期货销售个人工作总结篇二

半年来□xx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，下面结合我的具体分管工作，总结上半年的成绩与不足。

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。上半年来，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

“没有规矩不成方圆”。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，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的上半年销售任务，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。上半年来，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创新，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。今年上半年，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。

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，上半年来，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。

在下半年，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。下半年我将以饱满的激情、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。

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

期货销售个人工作总结篇三

一、实践目的：

通过实习了解期货的基本操作过程,提高英语,锻炼自己的社会实践能力。

二、实践内容：

这是我第三次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。我想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在实习的这段时间里面，我主要在xx期货有限公司的研发部学习、工作。有时还会做一些简单的翻译，也锻炼了我的英语口语、翻译的能力。在象牙塔里面我们只是有理论知识的学习，并没有机会社会的实践。自有通过在实习的过程中，能够把自己理论和实践结合起来，让自己理论在实践得到了有效的利用。

xx有限公司成立于1月[]20xx年1月[]xx证券有限责任公司成为该公司控股股东，公司注册资本金从以前人民币4000万增至人民币1亿元。公司具备商品期货和金融期货经纪业务资格，是上海期货交易所、郑州商品交易所、大连商品交易所的会员、是中国金融期货交易所交易结算会员。公司注册地在xx省会所在地-xx[]在北京、天津、广州、南宁、太原、郑州、

唐山、包头、大连等地设有12家营业部。

公司秉承“以诚信求生存，以创新谋发展”的经营理念，依靠强大的股东背景优势，健全和完善了内部管理体制和风险控制机制，形成稳健、规范的制度化管理体系。公司以风险控制为前提、以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标，追求可持续发展，力争发展成为“资本充足、运作安全、管理规范、服务优质、效益良好、有核心竞争力”的现代金融服务企业。

公司在投资这一方面，建设了高标准的交易中心机房，搭建了“安全、稳定、高效”的信息网络平台，在全国范围开通了银期转账业务，开通了闪电手、一键通、掌上期货等先进的交易服务系统，竭诚为各类机构及个人投资者提供专业的期货交易、套期保值及风险管理服务。组建了专业的研究团队，以一流的服务意识和服务质量为客户提供“量身定做”的个性化服务，定期发布期货投资分析报告，提供相关的信息资讯服务，并着力开展以农耕为主题的投资建设。在xx期货有限公司研发部学习期间，我了解了许多期货知识。

期货是买卖双方约定在未来某一特定的时间，就某种特定商品或金融资产按合约内容，在特定的场所内进行交易的一种标准化的商品合约。期货交易的对象是标准化合约，是由期货交易所统一制定的。期货交易主要有套期保值交易、投机交易和套利交易。

目前国内商品期货有三家期货交易所，分别是上海期货交易所、大连商品交易所、郑州商品交易所。其中重要交易品种有黄大豆、豆粕、豆油、棉花、白糖、小麦、铜、铝、天然橡胶、螺纹钢、燃油、玉米。金融期货有一家，中国金融期货交易所交易。其中重要交易品种有股指期货等。商品期货、金融期货都是按价格优先、时间优先原则交易。停板价位平仓优先、时间优先原则交易。

保证金制度是在期货交易中，交易者必须按所买卖期货合约价值的一定比例缴纳少量资金(5%-15%)，作为履行期货合约的财力担保，便可进行全额交易。商品期货当日结算价是指某一期货合约当日成交价格按照交易量的加权平均价。中金所股指期货结算价是当日是最后一个小时的成交价格按照交易量的加权平均价。套期保值是指把期货市场当作转移价格风险的场所，利用期货合约作为将来在现货市场上买卖商品的临时替代物，对其现在买进准备以后售出商品或对将来需要买进商品的价格进行保险的交易活动。申请套期保值的企业必须具备与套期保值交易品种相关的生产经营资格。

期货市场是客户买卖双方相互博弈的过程。例如橡胶，做该项生意的人想要一直持有橡胶合约，把近期合约换成远期合约。远期合约做多的人多，而且会几乎不惜一切代价买入，近期合约因为到期要现货交割，而且近一个月盘面不活跃，交易很少，很多人会出手。当然有时也会相反。

跨期套利是指投资者以赚取期货差价为目的，在同一期货品种的不同合约月份建立数量相等、方向相反的交易部位，并以对冲或交割方式结束交易的一种操作方式。目前仅郑州商品交易所开展跨期套利的业务。郑州商品交易所执行强行平仓时，是按先强平投机持仓，再强平跨期套利持仓，后强平套期保值持仓进行。跨期套利是客户持仓，按照单边收取交易保证金；一般月份跨期套利无持仓数量限制，交割月前一个月和交割月跨期套利持仓与投机持仓之和不超过《郑州商品交易所风险控制管理办法》对应合约月份限仓数量三倍。

保证金制度是与证券重要区别之一。股票是全额交易。期货是保证金制度，可以以小博大，充分享受杠杆的作用，节省资金，为顾客融资和投机提供便捷。股票是单向交易，只能买股票，做多；而期货可以买进也可以卖出，是双向交易，可做多或做空，这决定了期货只要价格有波动，无论上涨还是下跌，多存在投资机会。期货是t+0交易，每天可以交易数个来回，当日买进可当日平仓，增加灵活性，投资者有更多短

线盈利的机会，还可避免隔夜持仓的风险；股票是t+1交易，买进后，只能第二个交易日抛出。期货是负和赢的游戏。你赚的钱是别人赔的，而且永远是赔大于赚，差额是期货公司赚取的交易手续费。股票可以在牛市上涨时大部分股民都挣钱，熊市下跌时几乎所有的股民都赔钱。期货是保证金交易，满仓风险巨大，控制不好可能会爆仓；股票基本没有赔光的可能。

其实一个月实习下来，我觉得自己是学到不少东西，学到人跟人之间的互动关系、期货市场上的物与物之间的互动关系……等等。了解了刚接触到新的环境时，就要很努力地、赶快地融入到新的工作环境中，跟上社会的脚步。时间过的真快，一个月的实习就这样过去了。时间虽短，但是我却学到了很多有用的东西，不再是理论性的学习，而是理论运用于工作的实践。一个月的实习让我更好的认识自己，了解期货公司和社会现状。通过这一个月实习，无论是学习上还是心态方面，都收获了很多，同时也发现了我自身的不足。这些都助于更好的认识自己和明确自己今后要努力的方向。

三、实践结果

通过这次的一个月实习，让自己熟悉如何掌握、操作期货交易，从数次的模拟操作中，我总结了以下几点：1. 对于期货投资，要知道期货与股票投资不同的理念在于：股票投资买的是上市公司的未来，可以预先买入；而期货交易必须顺势而为。2. 操作时，期货须对大势作一个初步的判断，以确定主要的建仓方向。大势向上时先建多仓、后平仓，向下则建空仓、后平仓。3. 股指期货交易由于是双向的，所以不要买入后一味放着，应按照指数的波动进行短线操作，但不能一次性满仓，除非指数瞬间波动大幅度偏离震荡区域是满仓。4. 一旦建仓方向错误，应及时平仓，并反向开仓或等待更好的时机。5. 每天收盘尽量避免重仓过夜，尤其是行情看涨时，不留空单，反之亦然。6. 如果是逐步开仓，应管理好资金，当趋势要出现拐点时出手。期货给我带来最大的感受就是，

做空也能挣钱，我们一般人地理念是做多能挣钱。而且我发现，近期做空比做多的收益率还大、收益速度还要快。这可能是目前慢牛快熊的步调所决定。但不管怎么波动，一天中总有最高点和最低点，只要把握住这两个点，基本上在如此剧烈波动的前提下也不会爆仓。虽然方向可能做错，但坚持有就有机会平仓。至于如何选择一天当中的最高点和最低点平仓，这可能需要一些经验了。

这次的实习中，还会做一些简单的翻译，也锻炼了我的英语口语、翻译等能力。

四、实践总结和心得体会

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的一个月实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在象牙塔里面总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉，不过有一点是明确的，就是我们的学习和实践的确是有一段距离的，我们应该理论和实践结合起来，做到从感性认识上升到理性认识。

“千里之行，始于足下”，这段时间短暂、而又充实的学习，个人认为对我走向社会起到一个桥梁、过渡的作用。是人生的一段重要的经历，也是一个重要的步骤，对自己将来走上工作岗位也有很大的帮助。通过象一个月的实习，我亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，学习了人与社会如何更好的沟通。更重要的是检查了一下自己所学的东西能否被社会所用、自己的能力能否被社会所承认、找出自己的不足和社会的差距所在。

在经济飞速发展的今天。中国又加入了世贸组织，国内外经

济形势日趋变化，天天都不断有新的东西涌现，在拥有越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识，可能在今天就已经被淘汰掉了。中国的经济越和世界接轨，对于人才的要求就会越来越高。所有我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中去学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是自己一生宝贵的财富。在今后要更多地参加社会的实践。磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方方面面。

期货销售个人工作总结篇四

XXXX年7月1日我来到期货公司，在**总的带领下参与**营业部的筹建工作。转眼三个月过去了，在领导与同志的关心帮助下，取得了一定的工作成绩，也有一些心的体会，现总结如下：

期货这个行业是我以前很少接触的，和我的专业知识相差也较大，但是领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。作为一名行政岗位人员，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能为公司做出更大的贡献。当然，初入公司，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢林总和同事们对我的入职指引和帮助。

经过这几个月，我已经能够很好的完成我的岗位职责，例如市场的推广开发；内部接待工作；办公室日常事务；办公室文件打印、校对、复印；办公用品的管理；公司人员考勤的登记等。

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己的能力。

在这三个月的工作中，在林总的的指导与教育下，我学到了很多新的知识，也感悟了很多。我迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

期货销售个人工作总结篇五

挥手之间□xxxx年已经接近了尾声。回顾今年期货市场，可谓熬尽寒冬初春来。首先，从年初中国期货业协会成立，标志着我国期货市场的三级管理体系已经形成，市场结构进一步完善、合理；其次，今年市场交易日趋活跃，一改往年低迷不振的态势，以大商所的大连大豆为突破点，成交量稳步放大，持仓急剧增扩，高达百万张以上总持仓水平创历史之最；宣传方面，由于市场的规范发展，期货被媒体长期冷落的局面，在今年也得到了明显的改善，各方相关媒体都纷纷对期货市场进行全面的报道，形成了良好的社会宣传氛围。

回顾这一年以来所取得成绩，也要看到目前期货市场依然存在很多的问题，随着社会各界对期货市场关注的增强，市场交易量稳步增长，但这种增长从发展角度来看只是恢复性。从品种结构上过于单一，未形成百花齐放的局面，甚至个别品种出现了负增长。同时，期货市场应该发挥的市场功能还没有得到充分的体现。尽管市场参与各方为发展市场做了大量工作，但目前来看，仍未有实质意义的政策性突破，三家交易所在xxxx年甚至未有一个新品种推出。同时在人才的培育方面，也未取得实质性进展，期货市场的发展过程中，由于自身的原因，在过去的几年中造成人才的大量流失，直接

导致目前期货行业在人才储备方面的相对匮乏，同时期货行业本身并不完善的经纪管理制度，也成为难以吸引优秀人才加入的主要原因。在法律法规制度的健全以及适应新的交易规则修改、创新方面仍需要进一步完善与加强。以上这些存在的问题，掩藏在表面繁荣的背后，在未来的发展中需要格外注意。