

最新一季度开门红 开门红第一季度代理 保险业务培训计划(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

一季度开门红篇一

到黄州学习了三天，虽说天气炎热，感觉有点累，但是很值得，比任何一次的学习收获都要多，真的是受益匪浅。不但学到了很多专业知识，还有优秀的同仁们展业经验的精彩分享，最重要的是谈教授的讲课深深的打动了我，吸引了我。

还有自己的内在形象也很重要，要想做好保险，除了学好专业知识，还要先学做人，先献爱心，先交朋友，先做服务，后做保险。所以我们寿险营销员一定要记住的圣经：交天下朋友，结天下善缘；知天下人心，保天下太平；造天下大福，积天下大善；播天下仁爱，济天下苍生。

最后就是；坚持！相信！你相信什么，你就做什么；你相信多少，你就成功多少；你相信多久，你就成功多久；你永远相信，你就永远成功。

寿险成功=相信

相信自己吧！！

一季度开门红篇二

为进一步巩固和加强xx银行股份有限公司xx分行与xx人寿保险股份有限公司xx分公司的业务合作，优化代理产品结构，

促进业务规模的稳定增长和经营效益的不断提高，现根据有关法律规定和文件精神，特制定本业务培训方案。

一、活动时间：2012年1月1日——2012年3月30日。

二、代理销售产品□xxxx两全保险（分红型）（趸交）。

三、销售目标：2012年一季度xx银行xx分行实现代理xx人寿xx分公司保费收入目标3500万元。

四、培训方式及办法

（一）培训方式：以面授为主，根据业务发展需要，兼顾其它培训形式；

（二）一季度代理保费计划完成率达80%，安排市行10个培训名额；计划完成率达90%，安排13个培训名额；计划完成率达100%，安排15个培训名额。（培训对象为各支行行长、分理处主任、分行相关人员）。

（三）各支行、分理处销售人员的培训工作由xx人寿xx分公司各分支机构负责安排落实。

四、培训内容

五、工作要求

（一）□xx人寿xx分公司所属分支机构要加强对xx银行各分支机构一线销售人员的营销指导和培训，确保营销人员在销售前熟悉产品知识，掌握营销技巧和销售话术，销售时找准目标客户群，正确推荐产品，避免误导，销售后向客户提供满意的售后服务。

（二）双方各级单位应定期会晤，沟通业务发展情况，每月

核对业务数据并通报业务情况，确保数据交换和信息交流的畅通。

（三）双方共同组织联合督导，对重点地区进行调研工作，指导推动计划目标的落实，表彰先进行，以促进业务的健康发展。

（四）本次业务销售推广以“xxxx两全保险（分红型）”保费收入为考核指标。保费收入以扣除犹豫期内退保的承保保费为准。

本方案由xx银行xx分行公司部负责解释。

万一网 中国最大的保险资料下载网

一季度开门红篇三

我在中国银行解放南路支行是如何做的：

中国银行解放南路支行特点：

4) 网点人员素质比较高，人品也非常好，做事非常谨慎，认真，细心，开口量很低，几乎不开口，行长工作非常敬业，做事非常谨慎，由于以往保险银保严重误导，出现过一次很严重的纠纷，（10万趸交给人办成10万期交，银行和保险公司各承担客户50%的损失），所以对保险宣传相当慎重，经过观察，网点工作人员对保险认同度不高，对保险公司银行客户经理存在比较重的偏见。

我的做法是放平心态，一点一滴的做，让他们慢慢认同中英人寿由于是新网点，很多人都不知道这个网点，初期网点人流量很少我就给存储的宣传，以后办业务到这个网点办，不要排队，这个点工作人员服务也非常好，工作认真负责细心，储户慢慢把存款搬家，我的做法：

1、办借记卡，网银，信用卡一条龙服务和宣传，例如，汉园宾馆员工来办卡，一个人我一次把他的借记卡，网银，信用卡办完为银行提供附加服务。

3、尽可能利用自己的人脉和网点接待了解的资源，帮助银行拉外汇和人民币存款，客户没有保险意向就尽量宣传银行中间业务。对于银行的所有中间业务不遗余力，不记成本的为银行奉献，通过自己高附加值的额外服务，让银行真切感受到你的用心付出和价值。

4、抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户，我非常注意客户来办业务是不是贵宾卡，普通折要很巧妙的看他们的余额，如果余额超过5000元，我要请教客户为什么要放这么多现金做活期，多培养客户学会理财，不要让自己的钱闲着，要学会让自己的钱为自己工作，赚钱，对于大客户，我会邀请他们到理财室去，请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5、定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险业务，我是主角。不怕挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

6、平衡网点工作人员的关系和利益，平衡业务的分配，只要网点安排的事，要不遗余力的去做，不要计较个人得失，魏总常说，吃亏是福，处理好柜台，对公会计，大堂经理，行长之间的关系。只要对银行有利的事，就要多做，哪怕有误解，他们最终会理解的。

7、根据网点特点，我制定出比较适合网点特点的工作方案，以期交为主，趸交为辅，大单期交和大单趸交为突破点的工作思路。

从年初启动首季开门红以来中英人寿徐州公司领导层，高瞻

远瞩，以人为本，审时度势，紧紧抓住银行保险发展变化的脉搏，抓住各种对业务发展的有利时机，遵循银行保险发展的内在规律，每前进一步，都能踏准节奏，稳健经营，步步为营，业务得到了超常规发展，公司的每一个员工都非常敬业，非常用心，拼尽全力，为公司争取更多的业务，个人考核晋升有了大幅度的提高，我作为新人，在工作的每一个阶段都收到公司各级领导的大力支持，关心和帮助，在此我表示衷心感谢，二季度已经来临，我会一如既往的向公司业绩非常优秀的同事学习，不断勉励自己，勤学苦练期交话术，做好网点深耕，做好售后服务，把自己的期交业务做上去，力争做一名中英的优秀员工。

一季度开门红篇四

20__年第三季度，在领导和同事的支持及帮助下，通过自身不懈的努力，我在科技信息岗位的工作中得到了锻炼，取得了一定成绩，但也存在不足。主要情况汇报如下：

一、20__年三季度工作取得的成绩：

(四)、完成日常财务部分工作。积极做好年度和月度预算编制和上报工作、完成全行日常采购和比价工作、及时完成全行各类费用报销处理工作、完成全行各类合同管理工作、完成固定资产和低值易耗品盘点及台帐管理工作、完成全行重要空白凭证管理工作。

(五)领导安排的其他工作任务。

二、20__年三季度工作存在的问题：

伴随着取得的成绩，我在工作中也存在一些不足，面临着一些问题和挑战。我目前工作中主要面临的问题具体情况如下：

(一)、绩效考核财务指标完成不理想，没有达到设定的目标责任。

三、工作改进措施及方法

对于上述存在的问题和挑战，我认为今后应该从以下方面进行改进和调整：

(一)、针对绩效考核财务指标完成情况，这是我面临的一个挑战。首先，目前大部分时间完全忙于信息工作和日常行政繁杂事务，客户资源有限。为解决该现状必须坚持走出去，在做好本职工作的前提下统筹安排、做好规划，从我身边的亲朋好友开始拓展业务，争取完成好财务指标。

(二)、在现有工作完成情况下更进一步提高工作效率。今后要注重工作上的方式方法，加强与其他部门和同事的沟通交流。我自身平时也会加倍努力，有计划的把日常工作慢慢梳理，把今后工作按部就班地开展，使我们的工作达到良好有序的状态。

四、20__年四季度工作计划：

(一)、10月底完成20__-20__年大理村行寄库押运合同的签订，继续做好科技信息岗本职工作，完成日常行政事务工作，完成全行后勤保障工作、日常财务部分工作和领导安排的其他工作，四季度还要做好年底各种科技方面报表的报送，做好网络应急、中心机房市电切换ups和发电机应急演练工作，安全保卫、消防应急演练工作，保障我行日常工作能稳定运营。

(二)、在做好科技信息岗的岗位职责的同时，积极主动地去完成绩效考核财务指标。

一季度开门红篇五

同志们：

虎去馈雄风

，国计宏图舒远景；兔来添猛劲，神州大地展新容。度过了一个欢乐祥和的新春佳节，今天又精神饱满地回到工作岗位。在这里，我首先代表市委、市政府，向广大干部群众致以新春的问候和良好的祝愿！俗话说，良好的开端是成功的一半。春节后上班第一天就召开会议，既是承袭过去的好传统，又是从严从实推进工作的好做法；既是新年见面的问候会，又是节后上班的收心会；既是激发斗志的鼓劲会，又是新年工作的动员会。全体干部要立即从休假过节状态中“走”出来，回到岗位，严格遵守考勤制度，调整状态，提振精气神，迅速形成紧张快干、提速争先的浓厚氛围。各重点项目征地组要强化“起步就要冲刺、开局就要争先”意识，迅速动员干部进入工作状态，有序推进各项工作，倒排工期，挂图作战，落实周例会制度。为圆满完成百日攻坚目标奠定坚实的基础。

“开门红”作为必保目标，确保主要经济指标达到或超过时序进度。广大企业要抓生产、抢市场。重点做到“三个早”：。当前，宏观经济复苏回暖的势头正劲，全市广大企业要抢抓机遇、乘势而上，迅速组织好复工复产，尽快把产能恢复到满负荷状态，补上节日期间的生产落额，力争把放假的不利影响降到最小。。超前准备原材料、资金、用工等各项要素，使企业开足吃饱。特别是当前原材料价格波动，不确定因素增多，企业要冷静分析市场，把握市场趋势，敏锐捕捉机遇，力求赢得发展先机。。按照市场规律，节后消费类产品还将旺销一段时间，同时，市场进入准备期，生产类产品也将迎来需求高峰。广大企业要抓住时机，以“先入为主”的姿态拼抢订单，通过引进来、走出去，参加展销会、

组织联谊会等活动，力争一季度就把全年的大部分订单抓到手，抢占更多的市场份额，为新一年的发展赢得主动。镇园街道要抓项目、抢投入。项目是经济工作的生命线，只有项目源源不断，经济发展才有持续动力。全市各个板块特别是重点镇园，要迅速掀起新一轮招商攻势，加强与央企、国企、上市公司、投资机构的对接合作，以更加高明的手段，招引更高质量的项目，实现更好更快发展。对于在建项目，一定要强化“时间就是机遇、效率就是生命”的意识，注重时效、能快则快，尽快形成现实生产力。三月底，市里将召开项目汇报会，听一听面上推进一二三产重大项目的情况，对各地上报的工业地产项目作一次论证，请各镇园、街道早作准备，特别是工业地产项目不仅要落实开发主体，更要强化功能设计，尽可能使其承载的产业更宽泛、功能更实用、用土更节约，力争四月份就有一批工业地产项目顺利开工建设。金融部门要多争取、抢投放。随着国家管理通胀预期力度的加大，缩银根、控信贷将成为一种趋势，企业融资难的问题会日益凸显。越是形势紧，越需要我们加强银企对接、早作应对。金融部门要继续加大对上争取力度，在扩大投放上抢先机，努力为企业融资营造温暖的小气候。近期，市里将召开金融工作会议，请华市长牵头做好准备工作，确保签约企业、签约金额均比去年有新的提高，确保一季度信贷投放占全年的50%以上。职能部门要优服务、强保障。要深入企业调查研究，及时掌握重点行业的运行态势、重点企业的经营状况、重点产品的营销情况，特别要帮助企业解决生产经营、项目建设中遇到的困难，为企业发展排忧解难、保驾护航。

******水库入口库底清淤、泄洪河道整治等水利工程汛前竣工，万亩达标灌区建设抓紧制订出方案，一批市定重点绿化工程在春季实施到位。质量是工程的生命，越是建设任务繁重，越要把质量管理抓得更紧。对于新开工工程，一定要在规划设计上精益求精，决不能留下遗憾。要建立完善的质量保证体系，广泛开展达标创优活动，确保生产安全、质量安全，把每项工程都建成精品工程、百年工程。

****市征地补偿和被征地农民社会保障办法（试行）》已经正式实施。作为试点地区，要本着先行先试的原则，积极稳妥地做好试点工作，努力为面上创造经验、提供示范。其他镇园、街道要主动做好前期工作，为全面推开打牢基础。要继续做好社区卫生服务站实施基本药物制度工作，着力在完善机制、规范运作、科学考核上下功夫，真正让群众享受到医改的成果和实惠。要积极做好应急供水工作。去年9月份以来，由于降雨量偏少而用水量增加，**水库源水供应已经告急，目前可取水源不足**万方，其中必须首先确保无备用水源的**万**西片群众的供水。公用事业、环保、海事等部门要切实解决其余群众的饮用水供应问题，抓紧启动应急备用水源预案，齐抓共管保证**源水质量，不惜代价、深度处理、保障供给，最大限度减少对群众生活的影响。各地各部门和新闻媒体要将供水情况如实告知群众，最大程度争取群众的支持与理解，让节约水资源成为全社会的自觉行动。**

实现一季度

“开门红”，各级领导干部是主心骨。要强化目标意识、责任意识、表率意识，扑向一线、靠前指挥、亲自督查，以清晰的思路引领大家干，以模范的行动带着大家干。各分管市领导要率先垂范，走进一线指导、深入基层督查，确保分管口子的重点工作早启动、早见效。各镇园、街道“一把手”要亲自组织抓开局，团结带领班子一班人有声有色地开展工作，让群众看到新年的新气象、发展的新变化。各新闻单位要开设专栏，集中宣传开局工作抓得早、抓得实的先进典型，形成鲜明的发展导向和舆论导向，为实现新年新开局、首季“开门红”鼓劲加油、营造氛围。

****强势开局作出新的更大贡献！**