

2023年保险销售年度工作总结报告 保险 销售工作总结(通用9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

保险销售年度工作总结报告篇一

位极其成功的商业大亨，他为准学徒们规定了一系列的命题，将他们分为两组进行竞赛，并在竞争过程中逐一淘汰失败者，从而选出最后的接班人。

每一轮竞赛后，失败一方的领队便要选出两个应该承担过失者与自己一同进入大班室，由大亨为首的智囊团决定谁这一轮的淘汰者。比赛进行到第五轮时，题目是“买进卖出”：比赛双方各自利用手中的种子基金选购商品，然后售出，这一天的收支差距便是唯一的胜负准则。美丽的克丽丝汀是这一轮失败方的领队，她在比赛过程中犯了一系列的错误，从而出现了80美元不翼而飞却不能说明丢在何时何处的尴尬境况。

在过失检讨会上，几乎所有队员都将矛头指向了克丽丝汀，认为她是最该被淘汰的人。但是按照游戏规则，她仍然必须选出两个与自己一起承担过失者，并和她们同时面临智囊团的最后问询。她选择了丢失80美元的财务主管和另一个不停在抱怨的多嘴女人。她们一起坐在了大班桌前，换言之，她们同时面临了被开除的威胁。这是最后的审讯。财务主管拒不承认自己该为丢钱负责，她说这全是领队的错，因为她当时并没有提出要查账；多嘴女人更是不遗余力地攻击自己的队长，说她做错了每一个决定，全然无视自己的意见；而克丽丝汀呢，她一直在沉默，用沉默承担了队友们激烈而尖锐的指责。大亨很遗憾地对智囊团的同仁说：“多么可惜，此前的

比赛中，克丽丝汀一直是个当之无愧的明星，非常出色。她是个很好的战士，但不是好的领导人。她很有潜质，很好的潜质。”比赛过程中，我也一直认为这轮的淘汰者应该是克丽丝汀，因为她在领导决策上的确犯了很多错误。但到她们进入大班室的一刻，我却改变了看法，认为她应该留下：因为她如此沉默而坦然地承认了自己的错误，毫不推诿，绝无争辩。而我认为，这是一个领导者应有的风度与德行。

然而结果是多么令我意外。大亨做出了最后的结案陈词：“克丽丝汀，我很惊讶于整个过程中，你没有对自己做出任何辩解。我看到她们俩一直在为自己的生活战斗，不懈地战斗。我却看不到你的斗志。你一下子失去了斗志，你不反击，根本没有为自己辩护过一句。你放弃了为自己争辩的权利，你放弃了坚持己见，因此，我们也只有放弃你。你被解雇了。”

实践：

伙伴们，在我们从事销售的路上，有很多时候都需要拿出这种精神，学会反击，但这并不意味着我们与客户为敌、与伙伴为敌，而是要学会保护自己，为自己争取更多的成功的机会。

当你面对拒绝、面对困难时，如果你就此放弃，那你就永远失去了成功的机会，甚至有一些伙伴在几次遇到困难和拒绝后黯然离开了这个充满机遇与挑战、前途无限光明的朝阳行业。更使自己以往的种种努力付之东流，白白浪费了时间和机会，等到别的伙伴获得成功时，只能悔不当初。

而有些意志坚强的伙伴在困难面前从没想过放弃，而是不停地寻找新的解决办法和新的出路，他们知道如何反击去保存自己，他们知道销售路上的难题总会有个答案等在前方，关键就是看你能否坚持，能否笑到最后。其实，销售行业的魅力就在于它的答案不像数学或其他自然科学那么唯一，而又

像很多自然科学那样有不同的方式找到答案。看看我们周围那些取得成功的伙伴，他们总是那样充满激情与梦想，在困难面前没有一个人选择了退出，所以伙伴们在困难面前一定要锻炼自己的毅力和精神，学会不被打倒，学会反击，保存并积累力量，记住：只有作为、只有坚持，才能看到成功的曙光。

保险销售年度工作总结报告篇二

现在的人对于保险意识越来越深，对于出行医疗等等都已经知道购买，但同样竞争者越来越多，每个人都不在如果过去一样，激烈的竞争推动我们不断前进。现在总结在三月份的工作。

为了让自己在三月份取得好成绩我们开展了工作安排，我给自己三月份设定额完成的销售量，为了能够做到，每天都把上班时间安排满满的，根本就没有任何时间去浪费，为了保证自己的效率还好加大学习的投入，每天都要把任务的基本操作熟练与心，每天打电话的次数越来越多，打电话的工作也越来越多，每次都能够在及时完成，得到了很好的发展，但是由于各种表现过多，很多人都对保险没有多大的信任，出现了很多的矛盾，这也给了我们工作难度。

但是我却没有抱怨，一个是因为没有时间抱怨，一个是因为自己还需要继续坚持工作，我的销售任务没有完成，就必须要坚持，我重视每一单保险，从不会漏过任何一点机会，只要有时间，我就会想办法的去做好，哪怕销售的成绩不好我也会继续坚持。

随着我销售的时间越来越近，月底就要到了，我不得已加大了工作效率，因为我我的目标还没有完成，上班的时间更多，在晚上我就会分析自己上班过程中出现的一些小问题，然后思考解决方案，压迫对我们来说非常沉重，如果不能在压迫中前进，那就会在压迫中淘汰，我为了提升自己的销售业绩，

跑到一些公司里面去做保险销售，每天都把销售任务做好希望自己能够销售出去一些。

努力的人总是会得到自己希望的，我也是，我得到了自己想要的，成功的获得了一些销售业绩，让我在快要临近月底的时候终于达到了基本的业绩要求，这让我清楚的认识到了销售工作的重要，也因此我收获了很多的赞扬，毕竟我用自己的努力去拼搏出了一块天地，付出的汗水得到了很大的回报。

机会之后掌握在自己手中才可以获得更多，我也因为自己的努力收获到了自己想要的的成绩，每天我都把自己的任务分的细，分的多，终于让我有了收获，这让我有了更大的信心去做好自己今后的工作，同时也让我清楚的知道了一点，就是，不要在事后后悔，只要在工作前加油，总会让自己没有遗憾的。

虽然三月的工作结束，但是四月份有到了，奋斗不止，我还要为工作继续奋斗，为工作继续坚持，去做更大的发出更多的努力展现自己的力量与实力，去发挥出更好的成绩，每天都在岗位上继续坚持继续加油。

保险销售述职报告

保险销售计划书

保险销售人员工作计划

保险销售员简历表格

保险理赔年终工作总结范文

销售培训工作总结

销售周工作总结

酒水销售工作总结

销售每周工作总结

保险销售年度工作总结报告篇三

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营

销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

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](#)

保险销售年度工作总结报告篇四

不平凡的xx年即将过去，作为总公司“xx”开头年[]xx省分公司全体在总公司领导班子的英明领导下，同舟共济、艰苦奋斗，始终坚持着“xx”的经营指导思想，全力强化成本管控，狠抓机关作风整顿，全面转变工作观念，切实实现跨越发展。现将xx省分公司xx年工作情况予以汇报：

一、xx年的总体经营情况和主要工作

1、总体经营情况

xx年伊始□xx省分公司就面临展业市场竞争激烈，监管环境恶劣，经营形势极不乐观。分公司全体不畏繁重压力，及时应对以确保公司整体工作运行良好，干部员工思想稳定，业务经营稳中求进，业务发展稳中求快，发展态势稳中求好。主要呈现以下特点：

——业务发展逐步进入“迅猛”的发展轨道。截止12月底，累计实现保费收入万元，较去年同期增幅为%。其中，车险保费 万元，占比 %，完成年度计划的 %，较去年同期增幅为 %；财产险保费万元，占比 %，完成年度计划的 %，较去年同期增幅为 %；意健险保费万元，占比 %，完成年度计划的 %，较去年同期增幅为%。

——经营效益逐步呈现良好的发展态势。分公司在经历了上半年艰苦发展后，下半年逐步呈现出良好的发展态势。全险种日历年度赔付率（再保前、不含rbnr□为 %，其中：车险赔付率 %，财产险赔付率 %，意健险赔付率 %。综合经营成本率截止12月底，保持在%以内。

——市场份额平稳增长，始终保持有利的竞争局面。截至12月底□xx省分公司占全省市场份额为 %，同比上升了 %，整体排名为第 名。

2、主要工作情况

（一）全力推动业务快速稳定发展。

分公司自年初就根据市场现状，结合总公司各项政策及“xx”和“xx”的活动制定多种展业措施，并却对各机构、各渠道保费收入实行逐月分解下达计划，每周点评，每月分析，按照计

划完成情况对各机构、各部门及各产品条线进行评比，对不同险种实行差异化费用政策和激励办法，全面激发基层一线的展业热情。

（二）坚持依法合规经营，自觉带头规范保险市场秩序□ xx年，分公司多次接受各级部门大规模、多渠道、全面系统的检查，这使我们进一步提高了思想认识，增强了依法合规经营的自觉性，不断增进了与监管机构、行业协会和同业的沟通协调，为分公司依法经营、合规经营、规范经营奠定了坚实的基础。

（三）加强队伍建设、渠道建设，大力提高机构产能。队伍建设是业务发展的基石。队伍建设一直是我们常抓不懈的一项工作。在队伍建设上，分公司通过推荐和竞聘选定高效人才，为公司发展打好基础。同时积极开展机关人员纪律作风整顿，提高机关人员综合素质和服务水平，做好后援保障、支持工作，全力助推业务发展。针对销售人员队伍建设上，通过业内广纳业务人才。同时通过大力开展营销培训提高销售人员业务素质，确保队伍和业务的稳定发展。

（四）认真贯彻学习着“xx”□切实落实“xx□xx”的发展理念。

分公司总经理及全体员工迅速全文学习董事长的xx□并召开了专题会议进行座谈讨论，全面贯彻落实董事长重要讲话的内容和方案。各级机构领导班子成员率先学习领会，吃透精神；同时迅速组织全辖系统广大干部员工学习讨论，根据来信精神，重新制定并完善年度工作思路、工作重点、工作规划、工作目标和年度考核办法；在此基础上加强督导，确保董事长的要求取得实实在在的成效。

（伍）加强成本管控，实现价值发展。

支，落实预算。按要求向总公司上报费用分解政策，杜绝超预算下达费用政策；对费用超支三级机构严格整改、并通过

严格管控。落实总公司下发的成本节约控制办法，倡导节约意识，继续开展“xx”行动，切实实现加之发展。

（六）加强培训工作，提升队伍的整体素质。

培训过程中，分公司采取了集中培训和分机构培训相结合，以分机构基层培训为主；系统培训和新业务培训相结合，以新险种业务推广培训为主；长期培训和短期培训相结合，以短期实用性培训为主的方法。确保了公司培训取得良好成效，从而提升整体队伍素质。

（七）积极开展xx建设，提高市场核心竞争力。

分公司紧密围绕总公司“xx”规划，结合总公司“xx”和“xx”两项活动，全力贯彻“xx”的经营理念，在全省系统内广泛开展了“xx”的全员攻坚战，全力贯彻“xx”这一理念，使xx的品牌形象进一步树立，公司品牌价值进一步提升，品牌影响力进一步扩大。

3、存在主要问题

（一）整体发展相对滞后

进入年底，全省业务得到了较快的发展，很大程度上

较看，我公司虽然同比增幅 %，但仍低于行业平均增幅%的个百分点。实现核保保费xx万元，达成计划xx亿元的 %，落后个百分点。

（二）渠道建设发展不均衡

董事长“xx”的发展理念执行以来□xx省分公司按照总公司要求全力贯彻落实，全员努力强化渠道建设，但由于市场实际情况制约了多渠道均衡发展。从总体情况来看，部分渠道业务

拓展相对滞后，渠道建设的效果不显著，部分机构在xx渠道思路不清，措施不力，截止目前仍然没能实现实质性突破，这些问题将在下年度着力改善。

（三）部分机构、团队发展落后，保费产能偏低

xx省分公司辖内三级机构已全部铺开，机构产能除xx中支相对滞后外，大部分在xx年基本保持平稳发展，整体保费贡献稳步上升。但部分四级机构及团队保费产能低，严重制约和影响了公司的发展。

（四）部分管理者管理意识及能力薄弱、责任心不足

xx突出了管理者在公司业务发展中的重要地位，可见一个优秀的管理者必然能成为公司发展的火车头，企业前进的龙头。管理者管理好不好，凝聚力、号召力、战斗力强不强，直接关系到公司的兴衰成败。但有极少数三、四级机构的管理者管理意识淡薄，管理能力低下，管理行为随心所欲，给机构的健康发展带来了隐患，拖累了全辖跨越式发展进程。

保险销售年度工作总结报告篇五

转眼间，五月份又过去了，这个月对于二部或对于我来说收获还是很多的，现将五月份工作总结如下。

这个月，公司新成立了一个部门三部，从此公司也不再是两个部门单调的竞争。自从三部成立后，公司的部门竞争显然比以前更加激烈。单从我个人感受来讲我比以前有一种史无前例的紧迫感和集体荣誉感。并不是单纯的想为自己出单，而是想为部门尽一点力，想要为部门达到业绩指标，不想坐落后的那个部门。

在这个月的中旬以后，部门成员都已经出单，唯独自己还没有，觉得压力挺大的，在努力的半个月后依然没有业绩，月

末的时候，心里特别急躁，导致月末心态不稳定，并且提前放弃了这个月，可能月末的几天自己就是在混日子，等这个月过去，而且这个月我出现了习惯性松懈的问题，而其他同事都再拼，我觉得这不是一个老业务员应该有的心态。

由于这个月一直被急躁的心态所左右，导致在电话沟通中，对客户失去耐心，无论首咨还是回访，只要客户稍微不按照自己的想法去走，我就不想和客户沟通下去，不想去引导客户，会主动放弃客户，导致客户大面积死亡，没有好的意向客户。我希望这一点在下个月工作中要严格杜绝改正，保持稳定，紧迫的业务心态。

因为这一个月，部门经常开早会，这样我可以清楚的知道前一天的工作质量，也可以及时调整当天的工作激情和状态，我想这次二部可以完成业绩指标，很大一部分归功于这里。因为一部和三部沉淀质量和数量一直比我们高，可能下个月我们会面临很大的危险，我希望这个月戒骄戒躁，努力为部门贡献自己的一点绵薄之力。

保险销售述职报告

保险的销售工作计划

保险销售人员工作计划

保险销售员简历表格

保险销售年度工作总结报告篇六

一个季度过去了，又一个季度又过去了，我在保险销售岗位上已整整奋斗了半年，上个季度的今天我也在书写着这样的工作总结（萌芽杯刚结束，那时的点点沮丧、淡淡疲惫、丝丝遗憾及火热的期望与激情——依然历历在目，记忆犹新。而今当我提笔写新的总结时，心中如倒反五味瓶，一个

词——无语……看惯了，身边的同事来来去去；听惯了，早会的业绩播报日复一日；做惯了，电话约访依然继续。上个季度期待新的开始的我，来到业务一部，来到正式拼杀战场，我成了一名真正意义上的角斗士，然而在充满荆棘、硝烟弥漫的道路上，我病倒在那个我期待山峰的坡上，没能完全体会什么是无限风光在险峰的乐趣，也很难品味一览众山小的气魄（冲高暂时没有成功）。

而生活依然需要继续，保险销售依然要进行，作为我第一份正式职业，我不能留下任何“no”的记录，我依然会用自己的激情和努力来证明我适合这份工作，当然我也要用实际的业绩这证明我存在的价值。

时光荏苒，如白驹过隙。这个季度的我多了一份“老”的痕迹，身体在一天天变老，为了那个不想荒废的岁月；脸庞多了一份沧桑与成熟，是岁月的烙印，也是为美好生活而奋斗历程的瞬间留念。

年岁岁花相似，岁岁年人不同。保险依然卖，而我更应该检讨上个季度工作中的不足，抖擞精神，整装待发。

崭新的理念，美好的规划要用一点点行动来实现……保险销售员个人年终工作总结范文我于xx年xx月加入中国人寿，至今在中国人寿工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到xx月xx日第一营业部业务三部创造了车险保费xx万，非车险保费xx万的佳绩，提前xx个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制

定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理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。

工作除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。

保险销售年度工作总结报告篇七

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订开门红、国寿争霸赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订xx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利地完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xx-x万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xx-x万元以上的大客户，进

一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

保险销售年度工作总结报告篇八

同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去xx营销部工作奠定了基础。xx营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。

根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇；有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户

办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中；同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。

保险销售年度工作总结报告篇九

各位领导、各位同仁：

大家好！

x年，对于我们个代营销部来说是不同寻常的一年。在这一年里，通过营销服务部全体伙伴的共同努力，我们全年完成营销任务x万元，超额完成了公司下达的x万元的总任务，完成率达到%。能取得这一成绩，说明我们重组后的营销部已经打开了工作局面，也预示着新的一年我们还能更上层楼。

回顾过去的一年，营销部的伙伴们朝夕相处、群策群力、不辞辛苦、四处奔波，为了一个共同的目标不断努力，这当中有不少让人感动、也让人难忘的事情。比如我们公司的、两位伙伴，积极对外协调，配合交警上路检查车辆和代办保险，短短一年时间就分别完成了x万元□x万元的任務，这其中遇到了多少困难、付出了多少汗水，不用说大家也能想像得到；还有我们的伙伴，主动跑摩托车行，协助上牌办照，搞售后服务，完全是凭着一股吃苦耐劳的精神打开了工作局面。诸如此类的事例不胜枚举，但每一个故事、每一处细节，都展示出我们这个团队精诚团结、奋发向上、积极进取的风貌，也让我们每个人对自己的团队充满了信心。我们这个团队，在x年时仅有xx人，x年增加到了xx人，这一方面体现了公司对营销工作的重视，另一方面也说明我们这个部门的工作影响力在逐步增强，凝聚力在进一步加大，也迈上了一个新台阶。尤其难能可贵的是，我们团队的每个成员对于新人都给予了

很多无私的帮助，手把手地指导每个新成员和客户交流、抓业务增长点、填单出单，让他们尽快进入工作状态，业务量迅速增加，既体现了团队精神，也让我们每个人都能全身心地融入团队，协同一体，是靠集体智慧和集体力量共同开创了今天的局面。

网络营销干货汇总搜索营销社会化营销移动营销数据分析

应该说□x年我们的确取得了一些成绩，但更重要的是我们从中也积累了一些有益的经验，看到了自身存在的问题。比如在车辆保险方面，我们此前抓得比较全面，形成了一套效率较高的业务流程，效果也不错，但其它险种如财产队、团体险等就做得不够，大家以后还要勤跑多学、拓展范围，做好这些险种的知识储备，力争有新的突破，实现多个险种齐头并进；另外，团队的新成员在保险业务知识方面还不可避免地存在一些欠缺，业务培训工作要尽快纳入议事日程，做到增一个人添一分力量、增一分业绩。

已经进入了新的一年，下面我讲一点个人的工作打算。一是抓好重点，结合公司下达的任务和我们的工作实际，认真做好下年度的工作计划，排定工作日程表，确保本部门的工作正常有序；二是加强学习，自己要带头钻研业务知识，营造学习氛围，做到常学常新、学以致用、与时俱进，把营销部建成学习型团队；三是带好班子，积极协助新成员开展工作、积累经验，同时提高部门工作效率，共同搞好客户服务。我想，只要我们这个团队能够上下同心协力、相互信赖支持，做到优势互补、协作配合，在新的一年里我们就一定能创造新的业绩，实现新的跨越！

最后我要说的是□x年我们能取得一些成绩，是与公司领导的大力支持分不开的。所以，我要真诚地感谢公司各位领导对我的信任和教诲，对营销部的支持和帮助！我恳请各位领导在新的一年里，给予我们更多的指导和帮助；同时也请各位领导相信，我们也一定会用全新的风貌和更好的业绩来回报。

谢谢大家!