

# 最新公司上班后的工作总结 保险公司上班转正工作总结(优秀5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 公司上班后的工作总结篇一

我今天能站在台上分享成长心得和规划首先感谢我的引路人xxx经理！感谢他一直以来对我耐心的教导，使我慢慢地成长起来！还有感谢像慈母般的罗寿花高级经理和我们部门的每一位兄弟姐妹！感谢他们一直的支持和鼓励！

我们的团队是一个相互帮助，相互学习，相互关心的团队！真的很荣幸进了太平这家伟大的公司，我喜欢我们公司的文化，培训流程好，有正气是很积极向上的团队！也喜欢我们公司的每一位伙伴，人与人之间是多么的和谐和亲切！我更喜欢我们这个伟大的爱心事业，是给千家万户送去祥和与安宁的伟大天使！我们的公司有着许多深受客户喜欢和信任的好产品，特别是福寿连连和福禄双至，是福寿连连帮我转正的！在加入太平的这些时间是我感受最深触动最大的，这些既让我承受失败又让我品尝喜悦的一幕又一幕，最成功的推销员是听说不最多的人，我们每打一通电话每见一个客户不可能每次都成功，其实我们从拒绝的客户身上学到得更多，成长得更快！我是专业的代理人，我学到了很多亲朋好友不懂的知识，我的责任是把我所学习到好的东西分享给我的亲朋好友，让更多的人拥有保障和理财知识！保险犹如预防针，人们知道打针会痛但为了健康也忍痛挨打，预备防针是为了预防疾病发生，而保险是预防当疾病或意外袭来的一道利器！

接下来我的目标是冲top,灯箱广告，晋升经理一级！

冲top2000是为了学习更多的专业知识，体验一下我们公司的清华大学，为以后的路打下更扎实的基础！一个人只要有目标加上坚韧不拔的决心和持之以恒的毅力，相信他一定能达到他想要的目标！我们现在站在哪里并不重要，重要的是朝着什么方向走！只要找到了路就不怕路远。

[保险公司转正总结]

## 公司上班后的工作总结篇二

在这一年里，\_\_大酒店在世纪公司和\_\_公司的共同经营下有了较大的变化，两家股东投入大量的资金对酒店部分设备设施进行了更新和改造，荒废多年的三楼经过装修营业，弥补了酒店娱乐项目的空缺，使酒店的服务项目更加完善，针对客房异味的问题，通过打开窗户通风得到了根本的解决，同时对客房旧电视进行了更新……，所有的这些给酒店带来了生机和希望。

酒店设备的更新、服务项目的完善、员工服务水准的进一步提高，使世纪大酒店在201\_年的星评复核中取得有史以来的成绩第二名，使世纪大酒店在酒店业有了较高的声誉。所有的这些都是店级领导的有效管理和酒店各部门员工的努力是分不开的。所以酒店较注重员工的精神文明建设，给员工创造了良好的生活空间，将酒店的洗衣房改造成一个宽敞的员工餐厅和员工活动的两用室，并添置了桌球、乒乓球桌、棋牌等娱乐项目，并多次开展各项比赛，即增强了员工的体质又丰富了员工的业余生活，酒店还将太阳能热水安装到了员工宿舍，解决了员工冬天洗澡的问题。所有的这些员工只能通过认真工作来回报酒店。

今年来前厅部在人员不断更换的情况下，所有的员工仍然能够克服困难、团结进取，圆满的完成酒店交给的各项接待任务，全年共接待了vip团四个，会议无数次，在整个接待过程

中受到客人的好评，一年来前厅部做好了以下几项工作：

### 一、加强业务培训，提高员工素质

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们的工作重点，今年来针对五个分部制定了详细的培训计划：针对总机，我们进行接听电话语言技巧培训；针对行李处的行李运送和寄存服务进行培训；接待员的礼节礼貌和售房技巧培训；特别是今年七月份对前厅部所有员工进行了长达一个月的外语培训，为今年的星评复核打下一定的基础，只有通过培训才能让员工在业务知识和技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

### 二、给员工灌输“开源节流、增收节支”意识，控制好成本

“开源节流、增收节支”是每个企业不矢的追求，前厅部员工积极响应酒店的号召，开展节约、节支活动，控制好成本。为节约费用，前厅部自己购买塑料篮子来装团队的钥匙，减少了钥匙袋和房卡的使用量，给酒店节约了费用（原来不管是团队还是散客，每间房间都必须填写房卡和使用钥匙袋，通过团队房不使用房卡和钥匙袋后，大大节省了费用，房卡0.18元/张，钥匙袋0.10元/个，每天团队房都100间以上，一年可节约一笔较大的费用）；商务中心用过期报表来打印草稿纸；督促住宿的员工节约用水电；控制好办公用品，用好每一张纸、每一支笔。通过这些控制，为酒店创收做出前厅部应有的贡献。

### 三、加强员工的销售意识和销售技巧，提高入住率

前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，今年来酒店推出了一系列的客房促销方案如：球迷房、积分卡、代金券、千元卡等促销活动，接待员在酒店优惠政策的同时根据市场

行情和当日的入住情况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调接待员：“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

#### 四、注重各部门之间的协调工作

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

#### 五、加强各类报表及报关数据的管理

前台按照公安局的规定对每个入住的客人进行入住登记，并输入电脑，境外客人的资料通过酒店的报关系统及时的向国家安全局出入境管理科进行报关，认真执行公安局下发的通知，对每位住客的贵重物品进行提醒寄存。前厅部所有的报表和数据指定专人负责，对报表进行分类存档并每月统计上报。20\_\_年客房收入与20\_\_年客房收入进行对比，住房率增加了9.46%，但收入却减少了240223.07元，主要原因是因为酒店业之间的恶性竞争导致平均房价降低，入住率增加而收入减少的现象，客房简况表附后。

公司普工上班工作总结范文

### 公司上班后的工作总结篇三

尊敬的公司领导：

您好！

在这半年来，我一直严格要求自己，不断充实自己，兢兢业业，认真学习本岗位的业务流程，及时完成领导布置的每项任务，虚心向领导及同事请教，积极提升自己独立解决问题的能力，希望自己能够做到尽快独当一面，为公司做出自己应有的贡献。

在此，非常感谢公司宽松和-谐的工作氛围及积极向上企业文化，能够体谅我工作错误，使我一步一步地从一个普通的新人向高效、优秀的员工迈进。

古语有云，良禽择木而栖，良臣择主而侍，选择一间合适的公司，是实现职业规划的一个重要平台。我觉得我已具备太保员工的基本素质，在此，我提出转正申请，恳请各位领导与同事在以后的工作中，继续给予我支持与鼓励。我进入公司已六个多月，根据公司的安排，在\_支公司从事\_业务的内勤工作。

本人工作认真，负责且具有很强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情。性格开朗，有很强的团队协作能力。责任感强，切实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合协助主管完成各项工作。在努力完成工作的同时，积极学习保险新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用休息时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正在不断的给自己充电，以期待将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向公司领导申请，希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我转为正式员工。

转正之后，我会加倍努力，将自己的工作做得越来越好，以实际的工作业绩来报答公司领导对我的厚爱和培养。

此致

敬礼

申请人

20\_年\_月\_日

## 公司上班后的工作总结篇四

尊敬的公司领导：

您好！

光阴荏苒，半年的试用期如白驹过隙，就在忙碌而又充实的日子里过去了。回想起这半年的工作，收获颇丰，见识也成倍地增长。从陌生到熟悉，从彷徨无助到胸有成竹，我又经历了一次彻彻底底的洗礼。

在此，我非常感谢公司的各位领导及本部门宋经理对我的关爱和信任，也要感谢同事们在日常工作对我的提点与帮助。想起半年前的我，对保险行业一无所知，对公司的业务管理岗的业务流程一窍不通，从上班的第二天去市行政总汇办理从未办理过营业执照的年审，到现在学会如何更好地跟政府办事窗口打交道，基本上熟练掌握并能够独立开展发票管理、反洗钱业务、催缴应收保费、营销员管理等业务操作。这虽有我的努力，亦有赖大家对我工作的支持与谅解。

在这半年来，我一直严格要求自己，不断充实自己，兢兢业业，认真学习本岗位的业务流程，及时完成领导布置的每项任务，虚心向领导及同事请教，积极提升自己独立解决问题的能力，希望自己能够做到尽快独当一面，为公司做出自己应有的贡献。

我深知“金无足赤，人无完人”的道理，在日常的工作中，我发现自己尚有很多需要改进的地方，例如做事不够一丝不苟、严谨认真，本岗位的业务方面还需累积更多的工作经验。在此，非常感谢公司宽松和谐的工作氛围及积极向上企业文化，能够体谅我工作错误，使我一步一步地从一个普通的新人向高效、优秀的员工迈进。

古语有云，良禽择木而栖，良臣择主而侍，选择一间合适的公司，是实现职业规划的一个重要平台。我觉得我已具备太保员工的基本素质，在此，我提出转正申请，恳请各位领导与同事在以后的工作中，继续给予我支持与鼓励。

在此，我非常感谢公司的各位领导及本部门宋经理对我的关爱和信任，也要感谢同事们在日常工作对我的提点与帮助。想起半年前的我，对保险行业一无所知，对公司的业务管理岗的业务流程一窍不通，从上班的第二天去市行政总汇办理从未办理过营业执照的年审，到现在学会如何更好地跟政府办事窗口打交道，基本上熟练掌握并能够独立开展发票管理、反洗钱业务、催缴应收保费、营销员管理等业务操作。这虽有我的努力，亦有赖大家对我工作的支持与谅解。

此致

敬礼

申请人

20\_年\_月\_日

## 公司上班后的工作总结篇五

记录是最好的一种督促自己成长的方式，记录也是最好的见证自己成长的方式。莎总说：没有记录就没有发生。从今天起，坚持写工作日志，试问你自己就不写工作日志，你怎么

能要求外勤伙伴写呢?你有什么资格?一天不重要，十天不重要，一个月，一个季度，一年呢?学会养成自己的工作包括生活的习惯。每天坚持将自己的工作，分为新人档案，绩优档案，主管档案进行记录。我今天要做什么?我今天做了些什么?他们今天要做什么?他们今天做了些什么?有没有达到预期值?有哪些东西需要马上更正或者是补充的建立良好的工作模式，工作线条，刻不容缓!

记录，是一笔财富。计划性的记录与总结性的记录更是一笔财富。

除了上述的这些，当然还有很多很多的感悟，以及感悟后后期要做，比如客户经营，客户经营不仅仅是计划100的经营，作为一名组训，更多更重要的是将客户经营的概念植入到我们自己，植入到业务员的骨髓深处，为什么产说会没有人，其实就是客户经营出了问题。除了每天检查工作日志外，还要检查客户档案并辅导建立和完善客户档案，还包括客户的紧急联络卡，方便拓展客户。

当然也还有学到实战性的课程寿险与家庭财务规划。我们的客户到底在烦恼什么：是买车或者是还房贷重要还是买保险重要?以客户的心理分析问题，因为客户往往只关注自己面对的问题;家庭的风险并不仅仅是生老病死问题，是的，您买房需要钱，您孩子的教育需要钱，您的养老需要钱，其实您的一生哪都需要钱，那你就必须需要有一个专业的金融工具提供帮助。老祖宗说：要留足过冬的粮食，可是储存的地方不好，会留存到冬天吗?第一次深刻懂得：保险的目的不是改变生活，而是防止现有的生活被改变。很多人都追求有钱有权，李双江有钱吗?有，有权吗?有，可是他快乐吗?不快乐!重点看钱怎么用。确实，听郑老师的家庭财务规划，让你觉得你就是在与客户心与心之间的对话。如果我们的绩优能做到这一点，如果我自己能让我们的外勤伙伴做到这一点，保险市场将是何其之大，何其之广!



要说感悟和启发，还有很多很多，那就把这还有很多很多的感悟和启发学以致用，落实到工作行动当中吧。一路走来风雨人生，曾经的困苦和挫折化为前行的力量，感受了生命蜕变的痛楚和成长的喜悦，让我不断的成长进步充实。

为期四天的培训，总公司给本次培训倾注了大量心血，配备了强大的讲师阵容，生活上的无微不至，学习上的倾囊相授。足见对我们的重视和关爱！通过对行业前景展望的学习，知道了蓬勃发展的黄金十年；感受了生命力量中的生命速度生命现象生命奇迹；明白了家庭财务规划一定要站在利他行善的立场上，才能更好地为客户保驾护航；懂得了专业化销售流程辅导，对新人专业系统实战的意义所在，更好地唤醒客户的潜在需求；理解了只有用心经营好客户管理，分清abcd类客户有的放矢，培育好影响力中心，才能唯有源头活水来；领悟了一切成交来自于服务的内涵。

在这个没有硝烟的寿险战场上，群雄逐鹿诸侯争霸。通过对绩优建设的学习，才知善抓新人者长、善抓主管者久、善抓绩优者强的含义所在。让理念、架构、节奏、模式植入脑海并身躬力行；用好公司的荣誉体系和节点方案，实现季度、月平台的维持和增长。应该说团结就是力量，共识才能共为，营业区的保费和稳步发展一定来自高效会议经营。因为只有统一思想才有战斗力。在这个无利不起早的浮躁时代，用好基本法帮外勤精打细算，激发内心欲望启动意愿而更好更快地升官发财，实现可持续发展。牢记一个人不愿意承受工作压力，就永远地承受生活压力的警钟；用空杯心态同时放大空杯容纳万物，且行且思且感且悟！

应该说本次培训非常实战实用实际，我们来这里不但是学习，更重要的是做到学有所知学有所行学有所悟，求新求变求发展。把知识转化为生产力，让外勤队伍获得能量更好地展业增员，才是自己存在的价值。这就要求我不能只做语言上的巨人，行动上的矮人。只有勇敢地承担责任，才能承担更大的责任地。内勤松一尺外勤就会松一丈，就更需要我们意志

坚定充满激情以终为始，做个有心人。同业务员抱成一团打成一片然后举一反三，做好四训一会，季经营月经营周经营日经营的细化和量化，协助营服经理做好份内份外的工作。

万丈红尘三杯酒，千秋大业一壶茶，大道无疆大方无域，在人生的舞台上，人生因梦想而伟大，因务实而成真。如何叫长河为酥酪变大地为黄金?珍惜身边的人眼前的人，只要你敢想敢做，敢超越敢创新，则一切皆有可能!

但一切从一名组训做起，一名站着能讲、坐着能写、躺着能想的合格、优秀的组训。

[保险公司试用期组训转正工作总结]