

2023年组训年度工作总结(模板5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

组训年度工作总结篇一

晨会是寿险业务工作中重要的环节。如何经营好晨会，对一个团队的发展至关重要。以前的晨会经营没有计划性，内容很空乏，不能很好地发挥业务推动和激励的作用，基于这种情况在领导支持下，我们进行了调整，明确了晨会经营的原则和程序，做到“四性、六声”的要求，即“感性、理性、计划性、实用性”和“歌声、笑声、掌声、欢呼声、业绩声、激励声”，并且要求“人人参与，共同经营美好家园”。我们采取了晨会经营对抗赛的形式，让各业务组轮流主持晨会，现场评分，一周一公布排行榜，对于优秀的业务组给予奖励。活动开展以来，晨会出勤率提高了，业务员积极性调动起来了，每个人的主观能动性发挥出来了，使晨会经营走上一条专业化，规范化的健康发展的道路。

2、业务培训

作为一名组训，培训是一项重要的工作。

营业部培训

早会

夕会

代理人

md

rt

主管

交流

衔接

教育

自我

管理

新人

培训

增员

战斗

营

制式培训

非制式培训

职场训练

分享

座谈

集体

拜访

相对完善的培训体系是单位经营的关键。培训的目的就是让人马上采取行动。针对服务部实际情况本人制订了相对详细的培训计划，重点是自我学习意识的增强和培训风气的打造。

3、业务推动

要使一个团队保持良性发展，永续经营，必须要有明确详细的业务推动计划和团体激励方案以及绩效分析。“有树有鸟栖，有人有业绩”团队发展以人力为先，增员工作尤为重要，但在增员的同时，团体要勇于割舍一些低产能和无业绩业务员，只有这样，才能使团队整体素质提升，产能提高。在分公司领导的支持下，1-2月，对一些低产能业务员进行清退，并且加强增员宣导以及增员业务培训，举绩率有了很大的提高。

另外，配合分公司，积极提供建设性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人上单奖励，首周举绩奖励，“开门红”激励方案，“以礼福人”计划，“浦江游”方案等。并通过晨会宣导和职场文化进行激励，使业务员既得到公司的关爱，又感受到公司浓郁的企业文化。

4、人际沟通

作为一名组训，要做到“兵头将尾，主管的参谋，经理的助手”，要融入团队，首先要取得团队的认可。为提高自己的工作效率和质量，我经常与经理和主管进行沟通，请教工作中的不足与缺点，并不定期搞组训工作座谈会，大家以口头或书面形式对组训工作提出要求，使自己的工作有针对性和目的性，对一些好的建议积极采纳，对一些诚恳的批评能做到及时更正。

另外，能够很好地完成分公司领导安排的工作任务，并对团队中所存在的问题及时反馈给领导，对业务员的一些业务要求尽量做到有求必应，有问必答。得到领导和业务员的好评。

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](#)

组训年度工作总结篇二

又是一年岁尾年初，时光如白驹过隙。过去的一年，对于xx部来讲，是不平凡的一年，是与时俱进、开拓创新的一年！对于我个人来讲，是成长的一年，是忙碌的一年，是收获的一年，更是难忘的一年！

本人与20xx年9月份入司，11月正式走进综合岗兼组训的工作岗位，在分公司渠道部和xx部经理室正确领导下，在全体伙伴的支持和帮助下，认真完成岗位日常工作。在接触岗位工作一年里，让我懂得从事保险行业要先学会做人的道理，必须要用热心、爱心、诚心、细心去待人待事。作为经理室的左右手，伙伴们工作上的协力者，身为一名内勤员工的我感到责任感的重要，使命感的重大。回首一年所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，

也有泪水，但我相信，只有经过付出才是最能感受到更大的喜悦。现将20xx年工作情况向上级汇报如下：

一、主要工作情况

综合岗与组训岗的工作主要是围绕晨夕会组织、培训、日常报表统计、文件内容传达、职场布置、协助经理室及分公司各部门安排的工作等等；工作较为杂乱、繁琐、耗时。刚开始接触此岗位时，经常感觉时间不够用，工作做不完，常常要靠加班才能完成，也降低了工作效率，成为自己非常苦恼的问题。通过经理室领导正确的指导和帮助下，我学会了合理的安排时间，合理的安排工作事物，工作效率也得到了明显的提升。

1、晨会经营是作为组训工作中重要的环节，刚开始的晨会没有计划

性内容很空泛也不能很好的发挥业务推动和激励的工作，基于这种情况在领导的支持和参加公司组织的专业培训下，我们进行了调整，按照总公司指定的晨会经营模块和基本运作，从现阶段业务伙伴的需求出发，明确晨会经营的原则和程序后，力争做到了晨会有四声，歌声、笑声、掌声、欢呼声。为此我们还采取了晨会经营轮流上台的形式让每位伙伴轮流主持。晨会活动开展以来晨会出勤率提高了，业务员积极性调动起来了，每个人的主观能动性也发挥出来了。但如何保证早会的高质量，内容的丰富精彩，并让业务伙伴感到每次开早会都有收获，从中受益，这是让我大费苦心的一件事也是每个组训都在研究中的问题。

2、培训是一项重要的工作。一年当中也多次组织了业务推动会、夕会、代理人资格考试、新人岗前培训、内勤人员礼仪培训班等衔接教育，从而逐渐提高了新人的留存率和转正率。重点是提高业务员学习意识和打造培训风气，把业务员拧成一股绳。

3、加强团队意识；天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起。通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。这句话一直深刻的印记在我心中，鼓励着我不断的提升自己，从小事慢慢的做起。一开始，大家还不是很接受我，必经工作经验不足，处理能力也不强，为能更快的融入这个团队中，我从小事做起，严格要求自己，把每件事做精做细、热情帮助每位伙伴、礼貌待人，慢慢的大家都认可了我，工作也得到了配合。通过与伙伴们朝夕相处的日子里，能够更多的了解伙伴的心声，了解营销展业的艰辛，也逐渐建立了与大家的深厚感情。很多时候，能够第一时间感觉到大家的所思、所想，能够掌握前沿动态，帮助公司及时发现问题并快速解决问题。

4、不断提升自我价值□20xx年里，在分公司领导、经理室的推荐下，多次荣幸参加了总公司组织的培训班，有了更多与其它兄弟公司交流学习的机会。每次培训都让我受益匪浅，学到了平时工作和生活中都学习不到的知识，也解决了日常工作中出现的问题。在业务方面，自己也利用身边可用资源，大力发展属于自己的客户小天地，依靠个人的努力也做出了小小的成绩。

二、20xx年工作中存在的不足

回顾20xx年的工作，我抱着用心负责、帮助他人、谦虚谨慎、学习成长的原则，不怕吃苦耐劳的工作态度，认真做好每一天的工作，受到领导及外勤伙伴的认可。但总结一年中的工作还存在很多不足和欠缺的地方，例如在工作效率方面、沟通方面、专业知识领域等。对照岗位职责认真反思自己的工作还存在一些明显的不足和问题，概括起来主要有以下几个方面：

一是急躁情绪严重，工作中有急于求成现象。面对新的环境看到困难和现状心急如焚，于是在工作中时常表现出急躁情绪，有时讲究方式方法不够，有时要求过高、强调过甚、操

之过急。

二是发挥团队整体作用不够。在工作中临事事必躬亲多，调动大家力量少，特别是发挥外勤伙伴层次的作用不到位。

注意和学会用正确有效的工作方法发挥好各个层次、各个岗位的积极性和创造性，形成合力干工作、搞建设、求发展。三是加强干事成事的能力和执行力，多为人保的发展做贡献。必须加大发展力度、加快发展步伐，既要有干事的决心，更要有成事的能力，力求多干事、干成事、干成大事。四是加强自我监督严格自律，特别是要多向领导汇报，积极争取各个方面的重视、支持使自己的工作再上新台阶、再做新贡献。

组训年度工作总结篇三

自从20xx年12月股四组训培训结束后，我便接手了收展的组训工作，我一直把收展当做我的家，把收展的伙伴当成是自己的兄弟姐妹，相处也算其乐融融。刚刚坐下来的时候，我一直在考虑作为我半年度的总结，我该总结点什么。需要把收展半年的数字又或者是2年的数字进行一个表述吗？那太矫情了，因为这是部门的成绩，而我今天要总结的只是个人。

了很多方法都没办法调动，半年来的早会，基本就是我挖空脑袋在想内容，开门红三个月还好，大家都在冲业务，加点分享，搞点险种培训，主管可以来分担一下，但在4、5、6三个月中，收展陷入黎明前的黑暗，早会死板了很多，刚刚进公司时看到过的功能小组到现在我也重建不起来。

做保险的都说是活动量来定江山的，提高伙伴每天的活动量也是一个组训的工作之一，但是这半年我找不到一个突破口，让我们的收展员能真正意识到拜访对自己好处，我没办法让他们从被迫拜访向自愿拜访进行转变，每天我都疲于想他们监督拜访，他们也疲于向我应付拜访量。导致大拜访也好，平时的回访也好成效甚微。

我每次都在想要怎么样才能编排好自己的行事历，让自己做事情非常的有条理性，只是到今天也没有，很多时候的早会，都是第二天要开的第一天晚上还在电脑前苦思冥想，有时工作一周后，回头看看自己一周的早会安排都觉得很混乱，平日里的工作吧，又烦又乱又杂，看看每天都很忙，却都是杂事琐事，让我脱离了组训的本源。到后来，不清楚自己最重要的是做什么。

组训在职场中被人叫做老师，所谓老师，就是为人师，可是在平常的工作中我总是发现自己并没具备这样的资格，有很多时候我都因为缺少实践经验而对伙伴提出的问题束手无策，很多的时候我也很努力的出去接触市场，只是我能接触的只是市场的一个角，有很多问题没有切身的体会根本就无法明了。另外，到今天我也没有足够的心理准备开口“讲”身为组训会讲课也是一种基本，但是我没办法突破心结，向一个真正的讲师去迈进，对这方面我是本能的一种排斥，所以我没办法在讲的方面提升自己。

也许这是本性，每次不开心的时候我都学不会控制自己的情绪，总会被挫败占领上风，然后心情就降到谷地，影响工作，然后越觉得工作很烦，越烦就越心情不好。有时候明明知道是不对的，就是没办法改。

这五点都是我深刻反省得出的结论，也许领导觉得奇怪，半年度的总结一直都是将自己取得的成绩做一个汇总，以往的总结都是写一堆好的，结尾点一下不足，但我想总结是为了更好的提高自己，我能明白自己做不好的地方比我知道自己做的好的地方要重要很多，只有知道自己确定在哪里，才能去改善她，才能让以后做得更好。

虽然我现在总结出来的都是缺点，但不久的将来它们都将成为我的优点所在，同样这也是我下半年度将要去努力的目标，能适时的改正自己的缺点，相信对个人或是对团队都是有益处的。同时也希望领导能适时指导帮助，相信我会进步的更

快！

组训年度工作总结篇四

第xx期组训班有两条醒目的精神标语：一条是xx寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望？我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，

保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忧关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的`风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

xx股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升xx专业技能是第期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自己的根本要求。

培训班的课程由浅入深，深入浅出，可以体会到是经过老师

认真考虑，周到安排和精心设计的。第一周的课程是导入性和结构性的，主要包括组训人员的工作职责和基本工作模式，寿险营销团队的经营运作，寿险公司的组织形式与结构，国寿的双成企业文化，一流组训的风范等。第二周年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。

1、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，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx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xx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。

2、业务管理

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、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，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，来确保目标计划的顺利完成。

3、工作中的不足

由于业务较多，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，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，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！

组训年度工作总结篇五

太平洋，我爱你！

一百八十天以来，我把陪伴妻子的时间毫不犹豫的献给了你。谢谢妻子，挺着个大肚子对我的移情别恋毫无怨言。

因为你，我把一古脑的家务活悉数推给了我年迈的父亲。谢谢父亲，帮我洗了一百八十天的衣服。

半年来，我和你已经合二为一融为一体了，你就是我，我就是你，你就是家，家就是你。白天和你相守，晚上还梦见你。日有所思夜有所梦吧——当然，噩梦居多，多少次半夜惊醒过来，望着天花板想着保费和增员到天亮。

借用某位领导的话说，能力不是第一位的，但这种敬业精神确实挺令人感动的。

人一旦沉迷于某件事情，那他一定会在这件事情上有所成长的。沉迷于工作也是如此，所以，谢谢你，太平洋，半年来你不仅增加了我的白头发，同时也增长了我的业务能力。

一百八十天里面，在翟总的指导和帮助下，我策划了十三场产说会，主持了十二场产说会，在体重下降好几斤的同时业绩也翻了好几番，取得了230万的保费。当然，这个业绩是不足以称道的，在某一日站在花都的保费平台往回看，这个保

费一定是微不足道的，这一点我深信。

一百八十天里面，我还策划、主持、主讲了五场创说会，次数明显比产说会少，所以结果就是虽然保费提升了，但人力却不见有太大增长。从第一场产说会到场客户一百多人到最后一场产说会到场客户寥寥二三十人，我深切的体会到，没有人力基础的支撑，保费业绩只会是空中楼阁，曾经的“辉煌”也将会是昙花一现。只有一条腿的人，如何能走得远？也许可以凭一时之勇跑一段路，但最终会累死路旁的！

半年里，我举办、主讲了代资证辅导班(岗一)十期，平均每二个星期一期；组织、主讲了技能技巧班(岗二)四期；衔接训练班一期，衔训是穿插在早会中进行的。比例为10/4/1，原因之一是有时候参加完代资班顺利入司的.新人太少(报考人数少)，少到只有寥寥那么三四个人，开不起班；更主要的原因是因为作为支公司唯一的一个培训老师的我分身无术，一批新人刚考证入司，另外一批新人又等着辅导了，只好把嗷嗷待哺的新入司人员暂时搁浅，反正已经入司了，先做着，等新进这批人员考完证入司后一起“岗二”吧！但总的来说，这个失调的比例(10/4/1)，势必影响到、也确实已经在不小程度上影响了新人的举绩率和留存率。所以半年来，来一批、走一批，虽然刷新了人员面孔，但并没有刷新到人力数量。在这点上，我负有不可推卸的责任，我为之深深自责并向组织作出深刻检讨。

所幸的是，最终进水口还是大于出水口。

一百八十天里面，我策划组织了早会120次(大约)，主持早会30次，主讲早会专题48次。有过不少错漏和失误，也收获了不少教训和经验，在发展中摸着石头过河，探讨、摸索、尝试一种适合于十几二十人参与的早会经营模式，而且憧憬着有一天我不用为摸索这种模式而苦恼，而是每天都是思考那种一百多人甚至几百号人的早会该怎么开——我同样深信我一定会等到这一天的，而且就在花都。

因为我(和翟总)一直在做这方面的努力，而且下半年也会把这方面作为一个工作重点，那就是人才募和基础管理。我们意识到，人员进来了，就必须配套扎实、持续的基础管理；而基础管理要得以实施，又必须以人力为基础，没有人，管谁去?所幸的是分公司也大力推行四大系统，对这方面进行大力投入和支持，借助分公司的“东风”，我们心理暗自发誓，到年底无论如何也搞个80人的出勤人力。

在业绩追踪方面，和业务主管有机结合，建立了短信平台，以电话为主短信为辅，对业务人员进行分层级、立体化、有针对性的追踪，形成一种日常性、持续性的习惯动作，基本上能让业务员一天接不到我的电话或短信就睡不着觉。

纵观自己成长历程，横比他人发展之路，发现在不长不短的半年当中，有泪水有汗水，有付出有收获，有失误有成长，有教训亦有经验。感谢半年来支持配合我工作的所以业务主管、业务同仁，感谢所有领导对我的期许与信任，也感谢领导对我工作失误的批评、体恤和指正，也再次感谢妻子和父亲对我工作的理解和支持。

最后，向所有领导、亦是向自己表个态：在下半年乃至往后的日子里，我会继续以饱满的工作热情、高昂的精神姿态接受、完成公司赋予我的每一项工作任务，一言而蔽之：在位一分钟，干好六十秒！