

最新保险公司销售人员的工作心得体会 农药销售人员工作心得体会(优秀10篇)

通过写学习心得可以激发我们对学习的兴趣和动力。接下来是一些经典的读书心得范文，供大家欣赏和借鉴，希望能给大家带来一些启发和思考。

保险公司销售人员的工作心得体会篇一

农药销售是农业发展的重要一环，农药销售人员扮演了推动农业发展的角色。作为农药销售人员，多年来我积累了一些宝贵的工作经验和心得体会。以下是我对于农药销售人员工作的心得和体会。

首先，作为一名农药销售人员，了解产品知识是至关重要的。农药市场竞争激烈，每个品牌都有自己的特点和优势。只有对产品了如指掌，我们才能准确的推销和回答客户的问题，为他们提供最适合的产品。因此，我努力学习各种农药产品，并经常参加相关培训和会议，不断更新我的知识库。只有通过自身不断的学习和进步，我们才能在市场中脱颖而出。

其次，与客户建立良好的关系是成功的关键。农药销售是一个与客户密切接触的工作，只有建立了良好的客户关系，我们才能获得客户的信任和支持。我始终坚持客户至上的原则，尊重客户的需求和意见，真诚关心客户的利益。通过与客户的交流互动，建立了良好的合作关系，客户不仅成为我们的忠实用户，还向其他人推荐我们的产品，更进一步拓宽了我们的销售渠道。

第三，销售技巧和沟通能力是我工作中最关键的因素之一。农药销售人员需要具备优秀的沟通能力，能够与不同背景和需求的客户进行有效的沟通。我始终保持着积极主动的态度，主动与客户建立联系，并通过与客户的深入交流，了解他们

的需求和问题。在销售过程中，我运用了各种销售技巧，如商品展示、解答疑问、提供技术支持等，使客户感受到了我们的专业和贴心服务，提高了销售转化率。

第四，不断提升自己的市场洞察力和竞争力对于农药销售人员也是非常重要的。市场的变化非常快速，各种新的农药产品层出不穷。只有及时了解市场动态和竞争对手的情况，我们才能更好地应对挑战，制定适应市场需求的销售策略。因此，我经常关注相关行业的资讯和市场信息，与同行和竞争对手保持良好的交流，通过不断的学习和调整，提高自己的市场洞察力和竞争力。

最后，我深刻认识到自身的责任和使命。农业是我国的基础产业，农药销售人员的工作直接关系到农民的收益和国家的粮食安全。因此，我时刻保持工作的敬业精神，努力为农民提供更好的产品和服务，促进农业的健康发展。我深感自身的责任和重要性，这种使命感激励着我不断学习和进步，为农药销售事业做出更大的贡献。

总之，作为一名农药销售人员，我深知这个行业的挑战和机遇。通过持续的学习和实践，我不断提升自己的专业知识和销售能力，并且与客户建立了密切的合作关系。我相信，在不断提高自身竞争力的同时，农药销售人员也能够为农业的发展做出更大的贡献。

保险公司销售人员的工作心得体会篇二

在20_年度的工作中，我在_保险公司续期收费办的正确指导下，在我全与各位同事的共同努力之下，在公司内各部门人员的帮助与配合之下，我在今年的业务工作中取得了一定的成绩，较好的完成了公司所安排的各项工作任务。为进一步增强自身的工作能力，提升我自身的实际工作绩效，为我_保险公司的效益提升作出努力。我特根据公司要求，结合20_年部门工作实际，对我在20_年度的工作进行如下总结，并

制定出20_年度的工作计划，现将总结计划报告如下：

一、20_年工作回顾

在20_年度，我2次提高当月综合达成90%以上，3次保单客户经营85%以上。突出达到了保险工作成效，体现了我部门的诚信服务，实际提升了我公司的保险续期收费绩效。较好地达成了公司制定的考核指标。

(一)紧抓工作实效，落实考核指标

在今年年初，我紧密结合部门上级领导要求，切合自身的工作实际，紧抓工作实效。将部门所部署安排的各项绩效工作进行了计划制定。我将领导安排的20_年度的各项工作任务分解成为周阶段任务，达到周周落实，周周达成的绩效基础，有效的保证了自身对工作任务落实情况，以便在工作过程中做到及时的跟进与改善。

(二)强化全保工作，高效续保水平

今年以来，我在紧抓工作绩效，认真梳理全保工作的同时，对于有退保意向的客户及时予以阻止，紧抓顾客自身利益实际，从客户的效益角度出发，对客户实施详细的讲解，使客户了解参保的利益和参保保障，提升客户的续保意识。并且，我还积极利用业余时间，主动学习了不同险种的承保范围、承保条件的续保管工作，逐步落实续保措施，使得我自身的保险工作得以稳固开展。

(三)增强部门管理，突出工作重点

在今年以来，我实际巩固了自身的部门管理制度，并学习了我部门的相关制度规范。严格要求自己按照公司规定，开展各校续保工作，提升自身的续保绩效。此外，我还紧抓公司所下达的管理规章制度和绩效考核办法，严格遵守部门制度，

加强自身的续保理论基础，提升自身的业务能力，积极展开有效的工作。

二、存在的问题

虽在今年的整体工作中，我较好地完成了公司所安排的工作任务，达到了公司的考核绩效。但是在具体的续保工作中，我还存在有一些问题，阻碍了我部门续保工作的效益实现。例如，虽然我自身的业务素质良好，但是在工作中我持有形式部分化思想，没有切实部门工作实际开展续保业务。此外，由于长时间的从事续保工作，自身对于业务工作的实际实施有所放松，没有做到在劝阻续保工作中，没有切实联系客户实际，造成了少部分业务的流失。

三、20_年工作计划

保险公司销售人员的工作心得体会篇三

时间稍纵即逝，我来到__保险公司上班已经有半年了，现在的我已经是一个十分成熟的销售了，几乎什么样的客户我都能搞定，遇到任何的问题我都能独自解决，工资也从原来的底薪三千，涨到了现在的底薪四千五。这半年我成长了太多，销售的工作真的非常的适合我，并且对于我个人而言也是十分的喜欢这份工作，我想我会一直在这个行业干下去。

一、天大地大，客户最大

我们做销售的一定要学会跟客户相处，他们是什么，是财神爷，是衣食父母，是我们拿工资提成的关键，所以千万不能跟客户过不去。

1、首先我们在去见客户的时候，一定要保证自己穿着工作装，个人形象很重要，这样才能让别人第一眼就认为我们是专业的。所以我现在就算是在休息在外，我也会备上一套工作装，

以防客户随时叫我们。

2、说话的方式也要注意，一眼看去，多夸赞对方，使对方对你的印象要好。千万不能让客户觉得你这个人有点腼腆，呆头呆脑的，说话一定要圆滑，不要把天聊死了。保证能够接的上客户的话，这样会使保险订单的成功率直接高出一个档次。

3、无论你在干什么，就算你是在跟朋友吃饭、跟女朋友约会、在家睡懒觉等等情况下，只要客户打电话约你见面了，就要第一时间出现。你拒绝客户一次，会直接让你们之间没有任何联系，这比交易直接破灭。

二、遇到问题，独自解决

作为一个新晋销售，在上班的过程中会遇到很多的问题，比如遇到难缠搞不定的客户、在工作中遇到不会的地方或者是始终成不了订单等等问题，在遇到问题的时候，第一时间想到与解决而不是退缩是对的，但是我们不能第一时间就想到向其他人请教，我们要先尝试自己想办法解决，如果在自己竭尽全力之后，问题还是不能得到解决的话，那就再去请教别人也不吃，只要不影响到工作，这样才能让自己最大程度的成长，别人教會的终究是别人的，靠自己解决的才是真本事。

三、热爱自己的工作

对自己的工作要热爱，做销售的最怕平庸，现在很多的销售其实都是在自己找不到工作的情况下才来做销售工作的，这种人一般都是对销售工作提不起兴趣，更别提热爱，所有他们不会努力的去争取客户，努力的去成单，这样的人无论工作多久，都只能是个销售，所以说一定要对自己的工作有情感，热爱自己的工作，这样就算你工作再累再辛苦，你也是开心的。

保险公司销售人员的工作心得体会篇四

农药销售人员是农业生产中不可或缺的一环。随着科技的不断进步和农业的现代化，农药在农业生产中的作用越来越重要。作为农药销售人员，我有幸参与了农业生产的全过程，积累了一些宝贵的经验和体会。在这篇文章中，我将分享一些我在农药销售工作中的心得和感悟。

二、了解市场需求

作为一名农药销售人员，了解市场需求是非常重要的。只有了解市场需求，在市场中才能找准自己的定位，合理安排销售策略。因此，我经常通过参加农业展览会、与农民进行深入交流等方式，了解市场的需求和消费趋势。通过与农民的亲密合作，我能够更好地理解他们的需求，并推荐更适合的农药产品，提高销售额和客户满意度。

三、注重产品质量

产品质量是企业赖以生存的关键。在农药销售工作中，我始终把产品质量放在首位。我与供应商保持良好的沟通，了解产品的特点和质量。只有真正了解产品的质量 and 效果，我才能够自信地向客户推荐，赢得信任和口碑。我会定期向客户提供关于农药产品的技术培训，帮助他们正确使用农药，有效提高农业产量。

四、主动积累行业知识

农药销售行业是一个快速发展的行业，相关技术和知识也在不断更新。作为一名专业的农药销售人员，我要时刻保持对行业知识的学习和积累。我经常关注行业动态，阅读相关资讯和文献，参加培训课程和会议。这样，我能够提供准确的

产品信息和专业的咨询服务，为客户提供最佳的解决方案。同时，我也要与同行业的销售人员保持良好的沟通和交流，共同进步。

五、建立良好的客户关系

建立良好的客户关系是农药销售工作中至关重要的一环。在与客户的接触中，我始终遵循诚实守信和以人为本的原则，积极协助客户解决问题。我注重与客户的沟通，耐心倾听他们的需求和反馈，及时处理问题和提供解决方案。我还会定期回访客户，了解产品的使用情况和效果，及时反馈给企业和供应商，以不断改进产品和服务质量。通过与客户建立起真诚、互信的关系，我不仅赢得了他们的信任，也促进了销售业绩的提升。

结论

农药销售人员的工作并不简单，但也是非常有意义的。通过不断学习和实践，我深刻体会到了销售工作的重要性和挑战性。我相信，只有不断提高自身素质和专业能力，不断适应市场的需求和变化，才能在这个行业中立足并取得成功。我将继续努力，为农药销售事业做出更大的贡献。同时，我也希望能够与更多的农业生产者携手合作，共同促进农业的发展，实现农业现代化的目标。

保险公司销售人员的工作心得体会篇五

农药销售工作，作为农业生产的重要环节之一，举足轻重。而作为这一行业的从业者，农药销售人员每天都会面对各种各样的情况和挑战。通过多年的工作经验，我深切感受到了这个行业的特殊性，并积累了一些宝贵的心得和体会。下面将从与客户的沟通、产品知识的熟悉、市场观察能力的培养、团队协作的重要性的积极思维的坚持几个方面，分享一下我的工作心得。

第一段：与客户的沟通

农药销售人员的首要任务就是与客户进行沟通。这不仅仅是一个传递产品信息的过程，更是建立信任 and 良好关系的机会。在与客户对话中，我始终保持亲和力和耐心，尊重他们的需求和意见。只有真正倾听客户的声音，了解他们的问题和困惑，才能针对性地给予解答和建议。同时，我还会积极主动地回访客户，关注产品的使用情况和效果，及时解决可能存在的问题。通过与客户的良好沟通，我感受到了自己工作的价值和意义，也获得了客户的认可和信赖。

第二段：产品知识的熟悉

农药销售人员需要对自己所销售的产品有充分的了解和熟悉。只有掌握了产品的特点、用途和使用方法，才能更好地为客户提供专业的指导和建议。因此，我经常参加相关的培训和学习，不断更新自己的知识储备。在与客户的沟通中，我能够给予他们准确和专业的解答，帮助他们更好地选择和使用产品。同时，我也会持续关注市场上新品的推出和竞争对手的动态，及时调整销售策略，以提高产品的竞争力。

第三段：市场观察能力的培养

作为农药销售人员，要有敏锐的市场观察能力。只有了解市场的变化和趋势，才能与时俱进地调整自己的销售策略。我会通过定期阅读市场报告和参加行业展览等方式，了解各个农药品种的市场销售情况。同时，我还会与农地建议员、农作物种植专家等行业内的专业人士保持密切联系，及时获取市场信息和资讯。通过对市场的观察和分析，我能够为客户提供更好的销售建议，并在激烈的市场中脱颖而出。

第四段：团队协作的重要性

农药销售工作中，团队合作是必不可少的。良好的团队协作

能够提高工作效率，共同解决问题，实现销售目标。我的工作心得就是要积极主动地与同事沟通，互相帮助和支持。在团队内，我经常与同事分享自己的销售经验和客户心得，也会向他们请教自己不懂的问题。每当团队面临困难和挑战时，我会带领大家共同努力，相互激励，共同攻克难关。团队的力量让我深感无限，也让我在工作中得到了成长和满足。

第五段：积极思维的坚持

农药销售工作中，要面对各种各样的挑战和困难。而积极的心态和思维能够让我应对这些困难和挑战。我坚持相信，只要有目标高度和坚定的信心，就一定能够克服困难，取得成功。在工作中遇到困境时，我会调整思维的角度，积极寻找解决问题的方法和途径。同时，我还会不断反思和总结自己的工作经验，不断提高自己的销售技巧和沟通能力。通过积极思维的坚持，我能够在工作中保持乐观和积极向上的态度，从而取得更好的成绩。

总结：通过与客户的沟通、产品知识的熟悉、市场观察能力的培养、团队协作的重要性的积极思维的坚持等方面的努力，我不仅在农药销售工作中取得了一定的成绩，也提升了自己的专业能力和综合素质。我相信，只要坚持不懈地努力，不断学习和改进自己，就能够在这个行业中持续成长并取得更大的成功。

保险公司销售人员的工作心得体会篇六

我来中国_寿有一段时间了，有了一点微不足道的小成绩，本来不值得赞扬，但领导希望我和大家分享一下自己的经验，经验谈不上，我就聊聊我对保险的一点体会吧！这仅仅是我个人体会，仅供大家参考，不对的地方，希望大家谅解！

一、用真心融化客户

这次客户来源主要是一次偶然的去亲戚家喝酒，了解到客户有一定的经济实力，但是对资金的规划和投资的安排很迷茫，我从客户聊天的过程中抓住客户的心态，了解到客户当前需要买房和买车，但是还有部分余额不知道怎么投资，客户向我咨询怎么投资收益大又稳当。我的建议是：考虑到家里有七十高龄父母，父母百年之后需要花费一笔资金，可以买一份__，缴费更短，三年投入，幸福一生，回报更多，双重大礼，积累生息，理财更活，安全无忧，理财灵活。第一次上门服务，客户对保险不信任，对保险的意识淡薄。

我告诉客户中国__是全国最大的一家保险公司，是全国500强企业之一，并拿出__保险公司的规划书，具体讲解了这份保险的投资与收益详情，客户听了之后说考虑下并和自己的家人商量之后再决定，我了解到客户有些心动，但是还是不太信任保险。后来我经常跑到客户家拜访，每次带点礼品，和他们家父母儿子交谈，最后我用自己真心融化了客户心理的障碍，客户主动提出要买这份保险，并请教我办理的相关手续。首先我让客户填写一份幸运邮天下的卡，并衷心地祝福客户能中大奖，客户听了心理很舒服，然后签单，复印账户和身份证，最后在我的努力下终于完成这份保险签单。

二、用信心感动客户

在这次签单过程中，我一直信奉一句格言“信心比黄金更重要，相信自己永远是最棒的”。保险业是一个全新的事业，我们可能会被别人拒绝，我们也可能遭人冷眼，唯一能支撑我们继续坚持下去的只有我们的信心，对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这段时间的学习和实践，我也体会到公司和同事们的用心良苦，特别是y经理□j经理和hf的耐心指导，让我加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意志，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境中保持信心、保持自己高昂的斗志。

真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司的要求，最终留在__保险公司成就自己的辉煌人生！

在做销售的过程中是在与消费者进行如何更好的理财的一种培训，也是更好的解决购买银保产品和理财之间的关系的过
程。所以银行保险销售人员的身份基本上就是以理财师的角度与客户进行沟通，了解，建议，进行理财营销。

保险公司销售人员的工作心得体会篇七

销售人员是企业中最重要的一支力量，他们直接面对客户，承担着销售业绩的压力。而对于销售人员的管理工作，不仅需要注重绩效评估和激励机制，还需要关注销售人员的培训与发展。在长期的销售管理中，我总结了一些心得体会，以下将从制定销售目标、建立有效激励机制、重视培训发展、加强信息沟通和关注销售人员的心理状态五个方面进行讲述。

首先，制定明确的销售目标是销售管理的首要任务。作为销售人员的管理者，必须清楚地了解企业的销售目标，并将其传达给销售团队。销售目标的制定必须具体、可量化和有挑战性，能够激发销售人员的积极性和创造力。同时，销售目标也要合理分配给每个销售人员，根据他们的能力和经验进行量身定制，使他们感到挑战，同时也有信心完成任务。通过确立明确的销售目标，可以明确销售团队的方向，提高销售人员的工作效率和销售业绩。

其次，建立有效的激励机制是激发销售人员积极性的关键。销售人员的激励不仅仅是金钱上的奖励，还包括职业发展、晋升机会和荣誉感等方面的激励。销售管理者应该根据销售人员的表现和贡献，制定激励政策，使销售人员在追求自身利益的同时，也能为企业创造更多的价值。同时，激励也要根据不同的个体和团队，量身定制，要有差异化的激励措施，既可以激发竞争，又能够促进团队合作。通过建立有效的激

励机制，能够提高销售人员的积极性和工作动力，从而实现销售业绩的增长。

第三，重视销售人员的培训和发展至关重要。销售是一个需要不断学习和提升的行业，销售人员必须具备良好的销售技巧和销售理念。销售管理者应该为销售人员提供全方位的培训和发展机会，包括销售技巧培训、产品知识培训、市场营销策略培训等。通过不断的培训和发展，能够提高销售人员的专业素质，增强他们对于销售工作的自信和能力。此外，销售管理者还应该关注销售人员的职业发展，为他们制定个人的成长规划，帮助他们实现个人和团队的共同成长。

第四，加强信息沟通是销售管理的重要环节。销售人员需要不断获取产品和市场的信息，以便更好地开展销售工作。销售管理者应该定期与销售人员进行沟通，了解他们在工作中遇到的问题和困难，及时解决和反馈。此外，销售管理者还应该与其他部门保持紧密的联系和沟通，共同制定更具市场竞争力的销售策略和解决方案。通过加强信息沟通，能够使销售团队的工作更加顺畅和高效，提高销售业绩和客户满意度。

最后，关注销售人员的心理状态也是非常重要的。销售工作压力大，竞争激烈，销售人员常常面临失败和挫折。销售管理者应该关注销售人员的心理健康，及时倾听他们的心声，提供必要的心理支持和鼓励。同时，销售管理者还应该关注团队合作和员工间的关系，营造积极向上、和谐稳定的工作氛围。通过关注销售人员的心理状态，能够提高他们的工作动力和忠诚度，推动销售业务的稳定发展。

综上所述，销售人员管理工作需要全方位的考虑和关注。制定明确的销售目标、建立有效的激励机制、重视培训和发展、加强信息沟通和关注销售人员的心理状态，是提升销售业绩和满足客户需求的关键。希望通过这些心得体会能够为其他销售管理者或销售人员提供一些参考和帮助，共同努力实现

销售目标和企业的发展。

保险公司销售人员的工作心得体会篇八

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，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，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。

二、努力提高业务素质和服务水平

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。

三、严格执行各项规章制度

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，不参与赌博、购买六合彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

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。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，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后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。

保险公司销售人员培训心得体会

保险公司销售人员的工作心得体会篇九

今天的主要任务是贯彻落实总、省公司半年会议精神，传达贯彻省公司总经理在省半年工作会议上的讲话，总结上半年工作，安排部署下半年重点工作任务。刚才，听取了财务部门关于上半年公司经营形势的分析报告，各产品线经营情况的汇报，几个单位就有关险种业务发展存在问题的分析和改进措施的汇报。同时还利用此次会议之机，对上一年度公司涌现的先进党支部、先进党务工作者及优秀党员进行了表彰。几位副总对分管工作进行了安排部署，提出了很好的意见，我都同意。此次会议之前，我们还如期召开了机关部门质询会议，这些都为我们做好下半年工作打下了良好基础。下面，我就公司上半年的工作作一简要总结，并就下半年工作几点讲意见。

一、关于20xx年上半年的工作

(一)上半年工作的主要亮点

上半年，我们深入贯彻落实省公司关于全年工作的要求，坚持以改革创新为动力，以加快发展为主线，以效益为统领，以依法合规为基础的工作方针，管理与服务同步推进，全司上下同心协力，勇于开拓，奋力拼搏，较好地完成了上半年的各项任务 and 经营指标，公司全面建设取得新成绩。上半年工作亮点主要体现在以下八个方面：

亮点一：各项经营指标全面实现

从发展指标看，截至6月末。累计实现保费收入亿元，增幅%，低于行业个百分点，超全省百分点。市场份额%，同比百分点领先个百分点。

从管控指标看，6月末，赔付率%，费用率%，综合成本率%，应收余额万，应收率%。从盈利指标看，6月末，实现利润总额万元，完成年计划的%，超时间进度个百分点。在地区行业亏损面达%的情况下，公司利润指标继续向好，抗风险能力得到明显提升。

亮点二：车险业务呈现持续反弹回升态势

上半年，突出车险发展龙头作用，对标市场，及时应对，紧跟市场增速，紧紧跟踪车险续保率、新保率、转保率关键考核指标，加大激励力度，实现了车辆业务的持续高速发展。实现车险保费万元，增速%，与市场基本持平。认领目标达成率%。市场份额%，同比增个百分点。车商、电商渠道全面推进。车商保费收入万元，认领目标达成率%。其中新车业务保费万元，增长%，全省排名第一。电商上半年完成三进入团购项目x个，电商完成保费收入万元，增速%，全省排名第x□

亮点三：商业非车险超速增长

上半年共实现非车险保费万元，认领目标达成率%，增速%。其中：商业非车险实现保费万元，认领目标达成率%，增速%，超行业增速个百分点，市场份额3%，同比增加个百分点。政策性农险保费收入万元。

亮点四：机构改革与管理机制创新成效显著

机关部门设置更规范、职能更清晰、职责更明确、业务关系更顺畅。设立重点客户业务部对促进非车险业务发展发挥了

重要作用。

实行中层干部竞聘、员工双向选择上岗的竞争机制，增强了员工的紧迫感、责任感，员工的积极性与创造性得以较好调动与发挥。

六项管理机制创新促进了管理升级(管理、考核、督导、考评、财务、沟通机制)，使制度管人、制度管事的机制得以确立。

亮点五：绩效考核全面落实

今年加大绩效考核挂钩力度，在完善考核指标体系和评价体系的基础上，对所有层级的人员进行考核，无一例外。在业务发展方面突出考核市场增速与市场份额两项指标，真正做到了不盯计划盯市场。公司加大绩效考核执行力度，在考核落实上切实做到叫真章，不搞花架子。考核机制的完善和有力执行，增强了公司发展的内在动力。

亮点六：“四强化”实现精细化管理水平再提升

上半年，我们通过强化关键环节管控机制的落实，有效推进了精细化管理水平的进一步提升。

一是强化车商合作管控机制，合作效率得到提升。建立事故车辆送修管理平台，完善送修考核制度，对送修流向的执行奖优罚劣。每周发布送修效能提示，每月发布送修效能预警，以送修效能和代理业务质量作为调整合作政策的依据，有效调动了店(厂)代理业务积极性，提升了店(厂)代理业务规模和份额。

三是强化销售费用差异化配置机制，资源效用明显提升。以险别、客户群、渠道、业务来源、出险情况五个维度，车险手续费向优质业务倾斜；制定月度新车费用支持方案，提高家用新车手续费上限标准；加大竞回业务的奖励力度；对非车险

效益差的业务及时调整承保政策，促进了盈利能力改善。

四是强化理赔关键环节管控，理赔管控能力进一步提升。围绕“队伍、成本、服务”三大工程，建立理赔全员考核评价体系；按月、按查勘组、按险种进行理赔数据分析；多措并举，有效降低了赔付成本。人伤跟踪、打击欺诈、诉调对接、损余物资回收等工作都取得可喜进展。

亮点七：以客户为中心转型稳步推进

一是积极推行客户经理制，一对一配置团体客户、专属客户经理，提升了客户维系能力。二是客户信息真实性明显提高。三是积极推进差异化服务，对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，客户满意度明显提升。四是规范员工礼仪行为，提升了窗口服务标准。五是成立了诉讼调解委员会，加强了与职能部门沟通协调，理赔服务标准化水平有新提高。六服务职场建设全部达标。

亮点八：公司精神面貌发生深刻变化

随着公司各项改革创新的深入推进，管理制度和考核机制的完善，党的群众路线教育实践活动的落实，员工教育培训工作和企业文化建设的深入开展，公司员工的精神面貌发生了可喜的深刻的变化，为公司各项任务的完成和持续健康发展提供了强大的精神动力和保障。一是市场意识、服务意识、团队意识、责任意识、法规意识不断增强；二是各级领导和机关的作风明显改进，公司各级班子成员自觉以公司发展为己任，廉洁自律，求真务实，深入实际，亲历亲为，带领员工战胜困难与挑战，在各项工作中发挥了带头作用。机关服务观念明显增强，工作效率不断提高；三是员工素质进一步提高，进取精神和积极性普遍增强。学习型团队建设的落实，学习风气初步形成。老员工干劲不减，新员工朝气蓬勃，创新成果不断涌现。

(二)上半年工作存在的难点与不足

总结上半年工作，我们必须清醒地认识到，虽然取得了一定的成绩，但仍然存在很多不足和差距。公司发展进入关键阶段，我们必须着力解决以下六个难点与不足：

一是基层销售能力不足。销售模式和展业走向需深入思考，

这是发展的重点和难点。特别是月末后，保费基数将持续抬升，发展的压力不容忽视，要提前做好足准备。

二是关注车险盈利能力弱化趋势。虽然车险ab业务占比%，较去年末上升了百分点，车险业务结构有明显改善，但要注意盈利能力弱化的趋势。业务结构还有很大的调整空间。交强险处于亏损状态。

三是服务能力释放不明显。基础服务工作还有很多不达标的地方，以客户为中心转型年的服务探索和实践还不够。

四是精细化管理还有很大上升空间。数据分析能力不强。一方面习惯于传统的指标通报，多维度、专业性、市场化的指标对比不到位；另一方面，通过指标分析折射出的管理问题研究不到位，透过现象看本质的能力还需提高，要为决策提供可靠依据。

五执行力和落实能力还有待提高。表现一：执行效果与安排部署有偏差、不到位；表现二：落实执行按部就班、“坚决不走样”，缺少创新；表现三：政策学习和宣导不到位，有令不行、有禁不止。

二、凝神聚力，再接再厉，全面完成全年经营目标

下半年工作的总体要求是：认真贯彻落实省公司半年会议精神，紧紧围绕中心，进一步理清工作思路。按照目标导向，

聚集问题，缺口管理、过程监控要求，结合实际抓好落实。动员全系统干部员工，居安思危，乘势而上，凝神聚力，再接再厉，圆满完成全年经营目标。下半年公司发展的定位和目标是：

在上半年基础上，对标全年目标，主攻三季度，确保超市场平均增速，重点经营指标完成90%以上。实现下半工作目标，必须抓好五项重点工作。

重点工作一：持续推进业务快速发展

一是车险速度和效益并重。继续坚持车险龙头地位，坚持和强化上半年一切行之所效的措施，加强车险业务发展；要树立规模与效益同步协调增长的可持续发展观，关注车险效益，继续加大效益险种政策倾斜力度，确保车险业务有效益地高速增长。电商三进入团购开展不力的单位，要尽快扭转局面；强化考核，加强车商驻店员团队建设。

二是重点推动分散性业务联合销售，紧抓政府民生类保险推动。农房保险、随车行、驾意险必须确保完成全年目标。环责险、医疗责任险、电梯责任险、燃气责任险要实现新的增长点。复制1-2项商业非车险项目经验；制定三年规划，深入推进商业非车险专营取得新进展。

三是放宽农险视野，推动一号工程。充分利用农网建设政策支持，搞好农网布局，加快农网平台建设，依托三农平台占领广阔农村保险市场。加强与政府部门协调与沟通，确保农险应收保费年内如期到账。

重点工作二；始终坚持效益第一不动摇

效益是企业发展的生命，是全部经营工作的目的之一。全体员工都要牢固树立效益观念，始终坚持效益第一不动摇。

一要加强承保环节管控。进一步完善交强险经营管理模式，降低交强险经营亏损；积极调整非车险业务结构，提升优质业务占比，提升非车险亏损险种盈利能力。

二要加强理赔环节管控。强化人伤、通赔、欺诈、追偿等理赔关键环节管控，强化查勘、定损环节复勘工作，有效降低赔付成本。提高结案率，加快未结案件清理工作，提高估损充足率。确万元以上车险案均赔款同比下降要超过10%，保证人伤案件跟踪率达到100%，车险涉及人伤案均赔款同比下降10%；总体上要确保赔付率同比下降三个百分点，达到%的挑战目标。

三要持续控制行政费用。实施成本领先战略，落实全面预算管理制度，落实压缩行政费用目标，严格控制机关非人工成本。

重点工作三：做好客户服务大文章。

全员要牢固树立服务制胜理念，做好客户服务大文章，持续提升公司的服务能力。一是进一步提高出单环节服务水平。优化承保环节。以提高出单速度、提升出单中心服务质量为基础，加强系统和设备的优化力度，打破固有模式，进行岗位的适度交流，建立出单员的量化考核机制，按出单速度、出单数量、出单质量、服务水平等方面进行考核排名，作为薪酬发放和末位淘汰的依据。

二是所有服务要真正向以客户为中心转移。要以客户需求以客户否满意为标准，把坚持以客户为中心的经营理念真正落实到位；要继续搞好服务标准化建设，进一步强化差异化服务和增值服务。对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，持续提升客户满意度；继续提高客户信息真实性，提升公司整体客户服务水平。

重点工作四：坚持依法合规。

一是业务快速发展决不能以牺牲合规为代价。坚持依法合规是经营管理工作的前提条件，也基本要求。各级领导和全体员工都要牢固树立法规意识，在任何时候在任何情况下都不能突破法规底线，更不能踩上红线，绝不能以牺牲合规经营为代价来换取业务发展。要严格执行统一法人授权经营管理的有关规定，强调权责制衡，建立岗位责任追究制，完善监督检查机制，做到合规经营常抓不懈。

二是高度关注潜在风险因素。加强经营分析，善于发现问题，通过风险提示机制，强化风险管控。汛期到来了，要提早落实防汛防灾工作。要认真完善防汛预案，做防大灾防大汛的准备工作。要切实落实防灾检查工作，落实整改措施。

三是严格落实转变作风八项规定。全体员工特别是各级班子成员以及机关部门负责人，要深刻领会中央“八项规定”的重大意义，以鲜明的态度、坚定的决心、自觉的行动贯彻落实好八项规定。要求别人做到的自己先要做到，要求别人不做的自己坚决不做。要认真查检存在的差距，切实改进作风，克服形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风。

重点工作五：注重文化和队伍建设。

一是提升员工幸福感工程。公司要在经营状况不断好转的情况下，以最大努力实现员工利益最大化，尽可能提高员工收入水平；要抓好员工食堂管理；要关心员工身心健康，适时安排体检；下半年要安排好员工休假；还要根据实际情况，安排好文体娱乐活动。总之，要切实关心员工利益，通过多种措施，不断提升员工幸福指数。

二是持续做好员工队伍建设。落实基层建设三年规划，建立中层干部储备库，加强后备人才培养；强化学习型组织建设，深入开展读书活动，把工作当作学习的内容，把学习当作工作的形式；落实培训计划，实现知识更新；帮助新入司员工设计职业成长计划，充分发挥大学生团队在公司建设中生力军

的作用；机关部门负责人要紧跟时代发展，与时俱进，注重提高自身素质，要努力使自己成为复合性人才，在抓部门全面工作的同时，还要直接承担一两项具体工作。以自己的品格和实际能力水平赢得员工信任与支持；要加强机关岗位工作强度评估，保证合理的工作负荷，控制人员数量增长；在考核方面，要坚持叫真章，功过分明，奖罚严明，公开公正，不搞表面文章。通过一切有力措施，努力把员工队伍建设成具有较高道德素养、专业水平、营销服务能力和具有全新观念的战斗力和执行力最强的新型企业团队。

三是自上而下抓好党的群众路线教育实践活动。按照上级要求完成规定动作，要重点围绕为民务实清廉要求，认真查摆“四风”方面存在的问题，进行党性分析和自我剖析，开展批评和自我批评；各级领导班子要对照提出的意见建议，带头查摆问题，认真撰写对照检查材料，深入开展谈心谈话，高质量开好专题民主生活会；结合总、省公司“基层建设年”活动，班子成员、中层干部要深入基层开展调研，着力解决影响业务发展的重点问题、突出问题和瓶颈问题，从而促进业务发展各项措施执行到位；要进一步改善领导和管理部门的工作作风，全面履行服务、管控、检查、督导、协调的职能，做好横向纵向的沟通协调工作；要把开展教育实践活动与全面完成各项工作结合起来，努力做到统筹兼顾，合理安排，做到“两手抓、两不误、两促进”。

同志们，让我们更加紧密团结起来，凝神聚力，再接再厉，脚踏实地，真抓实干，为全面完成全年经营目标而努力奋斗。

保险公司销售人员的工作心得体会篇十

作为一名销售人员，我们的工作不仅仅是推销产品，更重要的是建立良好的客户关系、实现销售目标以及有效管理团队。在长期的岗位实践中，我积累了许多管理工作的心得和体会。以下是我总结的五个方面的心得体会。

第一，树立正确的销售观念。销售工作的本质是通过满足客户需求来创造价值和利润。因此，我们首先要树立正确的销售观念，保持客户至上的原则，尊重客户、理解客户、关注客户，并竭尽全力满足客户的需求。我们要尽量避免以推销为目的，而是以解决问题和创造价值为导向，这样才能真正赢得客户的信任和长期合作。

第二，建立良好的客户关系。客户关系是销售工作的核心，也是销售业绩的关键所在。建立良好的客户关系需要 we 不断提升自己的沟通能力和情商，积极倾听客户需求，理解客户心理，找到客户的痛点和需求，并提供切实可行的解决方案。与客户建立信任和亲密感，保持长期稳定的合作关系，是我们的销售目标之一。

第三，设定明确的销售目标。销售工作需要明确的目标来驱动和衡量工作进展。在设定销售目标时，要考虑市场环境、产品竞争力和销售团队的实际情况。目标要具体可行，并与销售人员的能力相匹配。同时，目标要有时间限制，以激励销售人员加快销售进程。在设定目标的同时，我们还要制定相应的销售策略和计划，并落实到具体的销售活动中。

第四，培养有效的团队协作能力。销售工作是一个团队合作的过程，在团队中，每个人都有自己的职责和任务。要想取得好的销售业绩，我们需要培养团队的协作能力，让每个成员都明确自己的角色和职责，并通过有效的沟通和协作来实现共同的目标。团队协作不仅意味着互相支持、互相帮助，更重要的是要敢于承担责任、积极解决问题。只有团队成员都能发挥自己的最大潜能，才能实现销售目标。

第五，不断学习和成长。销售工作是一个不断学习和成长的过程。在不断提升自己专业知识和技能的同时，我们还要加强自己的管理能力和领导力。只有具备全面的素质和能力，才能更好地应对市场变化和客户需求挑战，才能成为一名优秀的销售人员。因此，我们要不断学习、不断思考、不断

改进，与时俱进，不断提高自己的综合素质和能力，让从事销售工作的每一天都成为自己成长的契机。

总结起来，作为一名销售人员，要树立正确的销售观念，建立良好的客户关系，设定明确的销售目标，培养有效的团队协作能力，并不断学习和成长。这些心得和体会是我在实践中不断总结和提升的结果，相信对于其他销售人员也具有一定的参考价值。只有不断总结经验，不断提高自己，才能在销售工作中取得更好的成绩，并成为一名优秀的销售人员。