

# 药店员工个人总结报告(汇总17篇)

通过写整改报告，可以帮助我们全面了解问题的本质和原因，为今后的工作提供有力的借鉴和指导。10. 阅读以下整改报告范文，你会发现解决问题的关键在于全面分析。

## 药店员工个人总结报告篇一

20xx年，在市计生局的精心指导下，在夏村镇党委政府的大力支持下，我们紧紧围绕人口目标责任书的各项指标任务开展工作，特别是在全市奖惩兑现会议结束后，夏村镇党委政府在财力紧张的情况下，加大计生资金投入，购置了计生服务车一辆，新上微机一台，极大地方便了计生工作。

全镇计生干部同心协力，对照先进找差距，认真查找工作中存在的不足，全面完成了今年的各项指标任务，促进了全镇人口与计生工作的健康稳定发展。全镇共有人口40081人，已婚育龄妇女7466人，落实各项避孕节育措施6750人，1—11月份共出生162入，其中一孩142入，二孩20人，合法生育率达到99.38%。女性初婚161对。一年来我们主要做了以下几个方面的工作：

年初，计生办全体工作人员对辖区46个村上年度计划生育各种资料重新核查，深入村、户，查漏补缺进行归档，做到了归档资料准确、完整。

在进行归档工作的同时，完成当年婚育对象的建档工作。每月对婚育重点人口和当年有生育计划的对象逐户走访，进行孕情摸底，做到了“村不漏户，户不漏入”，及时掌握基层的婚育动态，严格执行现行生育政策，将本年度生育计划落实到人。

对发生的婚育动态情况及时报表，做到不迟报、错报、漏报，

确保统计数字真实有效。严格执行《人口目标责任书》，多措并举，稳定低生育水平。

为提高工作规范性，针对当前计划生育工作的任务和要求，严格按照《人口目标责任书》的各项指标，本着合理分工的原则，将责任落实到人，目标考核到人。

认真落实人口和计划生育有奖举报办法，将各村近年来的婚育基本情况与威海市的有奖举报办法张贴到村，接受群众监督，严肃查处出生人口瞒、漏、错报和弄虚作假行为。奖惩兑现会后，我们开展了计划生育执法月活动，对违法生育和违法收养行为加大依法惩处力度，协助市局法规科，采取有效措施，对违反生育政策的逐户征收社会抚养费，并对违法生育的2个钉子户向法院申请强制执行。

期间共对8对夫妇征收社会抚养费32000元，造成了深刻的社会影响，坚决遏制了违法生育反弹的势头。由于执法严格，适用法律准确到位，得到群众拥护，得到了上级的认可，于连强同志被威海市人口和计划生育委员会评为威海市人口和计划生育依法行政岗位标兵荣誉称号。

认真落实农村和城镇失业(无业)人员独生子女父母奖励费发放制度、农村部分计划生育家庭奖励扶助制度和计划生育四项手术免费宣传工作。今年，我们发动全镇计生工作人员完成了辖区420名(其中新增98名)应受奖励扶助发放对象和辖区内3312名(其中新增的223名)应享受独生子女父母奖励费对象的审核登记、公示和微机录入工作。

做到及时上报各项数据，准确变更信息，使经费发放及时到位，让三项制度的落实准确无误。根据业务上级的统一部署，我们对辖区内的节育手术后遗症的6人，计划生育家庭特别扶助对象46人，威海市计划生育特困家庭社会救助的107户符合标准的对象逐人逐户进行核实登记，保证不错、漏登记对象，并对登记对象进行了公示和微机录入上报。

及时与公安、民政、工商、建房等相关部门协调，每月与各部门沟通，抄录相关信息，互通有无，努力实现相关部门数据与计生信息系统资源共享，缩小双方统计数字的差距。将所差相关人员的信息及时通报相关镇计生办，以便统一管理，为确保全市计生工作一盘棋做出努力。

6月份根据市局的统一部署，我们对辖区内的育龄妇女和20xx年以来出生的人员生育信息与公安户籍进行审核比对，共比列与夏村镇派出所所有差距的育龄妇女20xx人次，其中辖区外计生办管辖有200人次。

对夏村镇计生办管辖内的1852人进行了信息核查，通过电话联系逐人落实，并全部落实到位。共修改基础信息3000余条。对夏村镇派出所内公安出生信息比对1696人次，其中辖区外计生办管辖305人次，辖区内的1391人次，通过对夏村镇计生办管辖内出生信息的核查，我们都逐人落实，辖区内无出生漏统错报现象。统计工作质量准确无误，统计员董青同志被市计生委评为先进个人。

对辖区内的8名流入已婚育龄人口纳入到辖区计划生育工作范围，提供与户籍地人口同等能免费服务，形成了“现居住地为主、属地化管理、市民化服务、依注维护权益”的流动人口计划生育管理服务体制。按照“谁用工谁负责、谁受益谁管理、谁管辖谁服务”的原则，积极与房管、工商、公安笔部门密切协作，建立完善流入入口“四个经常”制度。

## 药店员工个人总结报告篇二

来到公司经历了很多，同事们也是带着我，让我也是很快的融入到环境里面，特别是这一年公司也是经历了困难和挑战，但是也是去克服了，同时自己也是在这段日子里面学到了很多，让我明白，要做好一份工作并不是那么的容易，特别是和学校的学习相比，真的差别是很大的，而且自己的努力如果没有成果那么这份努力也是白费了的，甚至会被认为是能

力不足的，所以我也是积极的去请教同事，避免出错，不清楚的方向，会去咨询来让自己的努力是有用的，只有如此，才能有工作的成绩，同时也是可以让自己走好职业的道路，不去走弯路，一年的时间，我也是参加培训，自己看书，虽然没有了以前那样多的学习时间，但是每一天我都是尽力的去抓住，去让自己有更多的一个收获。

要求做到的事情，我也是去完成了，无论是岗位要求的工作或者部门大家一起来做的都是积极的来完成，得到认可，同时自己也是对于工作有了自己的一个方法，能熟练的做好同时也是会去反思不断的优化，我清楚作为新人，要立足那么就是要付出更多的努力，同时也是可以让自己能力上去提升，能更好的来完成工作。一年下来，我也是很感激，很多的同事都是在工作上给予了我很多的支持，才能让我也是完成要做的事情，并且也是在这锻炼里头让我更是认清了自己的能力，清楚以后要去努力的方向，对于不足，我也是看到，同事们的指出以及给予了一些提升的建议，我也是记在心里，去积极的做好。

时间过得很快，来到公司也是有了一年多了，虽然还是在基础的岗位上工作，但是这份工作带给我的成长很大，同时以后有机会我也是会去抓住，并且在来年也是继续的做好来让自己成长，并且对于自己所拥有的一些成绩我也是不会感到骄傲，越是做的多，对于公司对于工作更多的了解，也是更能认清自己，看到问题，更是要虚心的去前行。

## 药店员工个人总结报告篇三

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

- 1、市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!
- 2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最

近今年四至八月份，拜访量特别不理想！

3、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

## 二、工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

### 三个大部分：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

### 九小类：

1、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三、明年的个人目标：

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(4万-7万)!一定要买车，自己还要有5万元的资金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

## 药店员工个人总结报告篇四

过完春节，在亲友的祝福声中，我再次踏上培育了我的xx[]继续我的实习工作。我从去年的橡胶成品岗换到了橡胶中控岗。按照自己一贯的学习程序，先看规程熟悉基本原理，再结合操作锻炼动手能力，进一步巩固强化所学方法。五月份，顺利完成xx的实习任务。按照部门安排，我随之奔赴xx[]开始新的实习工作。

xx位于祖国的大西南，气候湿热难当，刚离开的北方的我从严寒干燥的环境毫无过渡地就直接进入到完全相反的气候环境中，水土不服难以承受。但我没有退缩，眼看着汗珠湿透衣服而咬牙坚持。刚到xx[]正好赶上他们调试仪器，我有幸跟着学习，从而掌握了库仑岗仪器工作原理和一些小故障的排除方法，所获颇丰。在其后的学习时间里，我苦练操作，并全部掌握了硫、氮、微量水、催化剂和微量金属的分析方法。

金秋送爽，也送达了我离开xx的通知。于1月中旬，我背上行囊，离别曾经战斗过的xx石化，离开已经浸润了自己汗水的钦州大地，还有曾经那些24小时并肩的开工队友，再次转战到被戈壁包围的xx[]和另一部早已翘首以望的实习队员会合。在xx石化，我分配到馏程岗位学习，虽然在原单位我已顶岗几年了，但所谓学无止境，其中总还有值得我学习的地方。我安下心来专心学习。并顺利通过工程师考试，发表论文。

## 药店员工个人总结报告篇五

“如果一个工人想做好工作，他必须首先磨利他的工具”。也就是说，一个人要想真正成就一番事业，离不开过硬的基本功。我还记得大学时老师对我们说过的话：“关系是一个泥饭碗，会碎；文凭是铁饭碗，会生锈；技巧就是一个金饭碗，会欣赏。”当今社会，竞争越来越激烈，什么都需要技能。现代企业最需要、最紧缺的是技术型员工，即具有专业

能力的员工。在实际工作中，对待自己和工作都要高标准、严要求。不要满足于自己掌握的东西。世界变化很大，多变，瞬息万变。努力寻求更好、更快、更有效的专业技能和技能来提高自己的竞争力。只有这样，你才能创造更好的成绩，从一个胜利走向另一个胜利。

## 药店员工个人总结报告篇六

时间很快，工作也很快，但是时间不会因为工作而等我，所以我一定会上去，不会让自己工作的越来越远。很多时候，工作中对自己的要求很高，我无法适应，对自己要求不高的时候就会抱怨自己的缺点。这段时间的工作教会了我很多道理。我的工作中不仅有一些好的东西，而且我们努力工作时也不会后悔。作为一个公司的普通员工，对自己的工作一直很严格，这也是公司的要求。要做一个要求高的员工，努力建设公司，我会在这次工作后总结自己。

## 药店员工个人总结报告篇七

xx石化开工，任务繁重，我有幸选出来参与开工，给予必要的协助。在xx石化的开工中，我连续两班一倒24小时地奋战在岗位，接受了技术和身体的双重考验，很高兴我经受住了考验；在顶岗工作中，我一丝不苟兢兢业业，及时准确地做出分析数据，很高兴我贡献了自己的光和热。

参与xx石化的开工，是我这次实习中最为宝贵的经历。我感受了石化基地的开工氛围，熟悉了开工流程，接受了开工洗礼，积攒了开工经验，为以后xx石化的开工做好前期准备工作。

## 药店员工个人总结报告篇八

现代社会，在专业分工越来越细化，市场竞争越来越激烈的

前提下，单打独斗的时代已经过去，合作越来越重要。团队的力量远远大于个人天赋的力量。所以现代企业虽然有一套严格的招聘员工的标准，但最重要的条件是要有团队精神。即使这个人是天才，如果他的团队精神差，没有企业愿意用这种人。不能与同事合作，没有团队意识的人，即使能力很好，也无法在工作中发挥优势。甚至因为他们自大，排斥别人，就会把事情搞得更糟。能力再强，总有达不到的地方，团结就是力量。团队成员可以取长补短，真诚合作，会把事情做得更好，甚至会得到意想不到的结果。这就是112的真相。

## 五

### 药店员工个人总结报告篇九

半年来，虽然收获很大，同时也明显的感觉到自己还存在着许多需要改进和努力的方面，一是要继续加强学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献的自觉性，而且处处用新时代中石化员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟；二是要加强工作技能的学习，特别是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们有熟练符合市场要求的业务技能。就目前自己而言，参加工作的时间还很短，工作的熟练程度还有待提高，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。但是我相信有志者事竟成，在领导和同事们的指导和帮助下，我有决心有信心通过个人努力在业务技能方面百尺竿头，更进一步；三是要注意虚心求教，我毕竟工作历程很短，经验不足，但是科里的所有同事都是我的良师益友，我恳切的希望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐；四是增强团结和协作观念，团结就是力量，协作就有活力，我们零管部是一个大家庭，是一个有机的整体，我虽然年轻是个新人，我应该自觉加强协作精神，主动配合同事完成工作任务。

回顾近半年的工作，我觉得有许多值得深思和总结的地方，但是由于自己工作经验较少，总结的还不够全面，请领导给与批评指正。

20xx年，本人在公司领导和部门的领导的大力关怀和正确指导下，围绕着本职岗位工作职责，立足岗位，兢兢业业，踏实工作，较好的完成各项任务，现将个人工作状况具体汇报总结如下：

## 药店员工个人总结报告篇十

时光飞逝□xxxx年很快就要过去了，从3月中旬至今，我已经在xxxx工作了八个多月了，作为一名应届毕业生，我很庆幸自己在刚刚走出校门就能有这样的机会。

xxxx是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去适应这一工作。经过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我也已经融入到了金骄这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但是应该说这一年付出了不少，也收获了很多，感到自己成长了，也逐渐成熟了。

## 药店员工个人总结报告篇十一

- 1、外围车场由汽车产生的油污，无法有效的去除。
- 2、现有的人员日常保洁频率与公司要求的频率有一定差距，在不增加人员的前提下，很难达到标准。
- 3、冬季雪天药店卫生无法达到标准，可考虑购置自走式全自动洗地机，会有一定改善。
- 4、在保证卫生符合标准的情况下，高频率的使用设备，清洁设备的更换配件费用将有一定上升。

在20xx年，内勤工作整体上有所提高，但在工作细节方面还存在着不足，清洁成本还有潜力可挖。在公司领导的指导下，在物业内勤全体的努力下，将在20\_\_有更好的表现！

## 药店员工个人总结报告篇十二

近半年的工作历程，使我从一名学生转变为一名具有一定的政治素养和工作技能的中石化员工，在这个过程中通过参加省公司的集中培训，通过学习中石化员工守则，使我初步了解了作为一名合格的新时代中石化员工所应该具备的基本的政治素养和道德情操，知道了集团公司“发展企业、回报股东、奉献社会、造福员工”的企业目标。特别是耳闻目睹了许多优秀员工的先进思想先进事迹，给了我深刻的启发和教育。他们所表现出来的爱岗敬业精神，焕发出来的工作热情，都给我树立了榜样，使我更加珍惜中石化员工的光荣称号。增加了我忠诚石化事业，努力践行中石化核心价值理念的自觉性。

## 药店员工个人总结报告篇十三

在工作中，我时刻要求自己对待客户要做到轻声细语、礼貌热情、认真细致，要如一阵清风扑面而来。从事柜面授权工作以来，我给自己的工作中心是：“一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。”以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的职责，对每一件事和每一项工作，负责到底，做好任何工作。对自己做到业务精、作风硬、肯奉献，爱岗敬业，全心全意做好自己的工作。我深知，与客户直接打交道既累又繁琐，但是我喜欢看到客户带着期望而来、满意而去的表情。在工作中我坚持以服务至上的原则，对待每一位顾客都是微笑服务，良好的服务态度受到了顾客们的一致好评。急客户所急、想纳客户所想，满腔热情、全心全意地为他们带给各种优质服务，以其特有的真诚赢得了高度评价。每当客户对我

说：“谢谢你的认真负责，解决了我的问题”我感到一切的付出都是那么值得，客户的肯定让我一切的辛劳都一扫而空。因为我找到了我价值的所在——为人民群众服务在工作中坚持做好“三声服务”，所谓“三声”指的就是客户“来有迎声”，客户“问有答声”以及客户“走有送声”。

## 药店员工个人总结报告篇十四

化验分析是我们监测部最根本最起码的工作，我一直将之置为第一位。但其之余，我发挥我的爱好，积极写稿，支持实习队的宣传工作，把监测部实习队的成绩、精神风貌和风采向外报道，给予全面展示！此工作，略有成绩，有几篇报道还被选上公司主页，并在“争做典范式员工”主题征文中获得一等奖。

## 药店员工个人总结报告篇十五

xx月份大厦采购绿植内共有绿植约\_颗，办公室及大堂内的长势一般，其他地方因缺少日照，潮湿度不够，尤其不通风，导致绿植虫害较多，电梯厅内的大部分植物死亡，其他勉强成活但无观赏价值而言。在养护时努力克服不良因素，做到每两季更换土壤，增加养分，及时杀虫，一定时期集中养护。在20\_\_年室内绿化建议考虑外包，保证植物可观赏性。外围绿化因防水施工未补种，20\_\_年将全面重新设计绿化。

## 药店员工个人总结报告篇十六

保洁实行夜班后，员工情绪波动，开展工作十分困难，为此和员工多方面沟通，稳定员工情绪，没有影响到工作质量。根据各岗位工作需求情况，重点加强了人员的合理配置和工作负荷量之考核，实际运作特点和要求，调整了班次和值班时间，在不增加人员的情况下，基本满足了保洁的运行要求。

## 药店员工个人总结报告篇十七

转眼又是一年，在xxx这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了xx的温暖、励练与激励-----感慨万千。回首xx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，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

从20xx年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：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。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，毕竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认

可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20xx年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸两手抓的工作，逐渐的把期交产品纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是通过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归纳总结，通过早会多次进行宣导讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开门红工作打下了很好的基础。通过实践一次又一次的摸索、总结、宣导，截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极踊跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛方案，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩作战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅只是专业知识的传达，更重要的是通过理念的传达，转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营的银行网点不同，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅要面

对客户，还要面对银行众多的柜员、主任，使得大家对于集体、责任感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队、降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我始终相信，思想变则万变。通过潜移默化的学习，大家的集体荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。销售行业中数字代表着一切，从xx年完成的7700万，到xx年完成的1.3个亿，每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的xx年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的集体荣誉感。目标就是责任，完成就是忠诚！

由于中介的销售主要是依托于银行，可以说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能达到四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不同于对自己公司的人，所以不仅要有清晰的思路，讲解产品基本责任，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

在去年底，支公司正在筹建中介部一支新的队伍：理财经理团队，主要负责银行到期客户的后期服务及开发，这对于整个北分来讲也是一个新的开始，我们也在摸索中前进，可谓是困难重重，这对我也是一个新的挑战，我想起了姚明的一句话：人生没有失败，失败就是放弃！我是组训，我就一定要做好！当时市公司对理财没有准确定位，我也不知道怎么去带，只能结合一些现有资料进行工作，我大量运用营销新人招募的流程，从人员筛选安排面试，二次复试，录用，后期培训，

小到安排办公室里的每一张桌子，可以说每一个环节都亲身参与，目睹了理财团队的发展与成长。当初只有两人的团队现在已成长为13人，他们的平均年龄在25岁左右，因为与营销不同的薪酬体制，所以就要采用不同的管理模式，因为没有老人带，只有通过每周一、三、五的早会，使每一个新人掌握产品、沟通技巧，增加信心，这样他们才不会流失，真正的留下来。还有每一次满期、红利客户的分配，为了体现合理公平性，制定了相应的管理规定及分配服务要求，做到有章可循，这样大家才能更好的服从于公司。内部产生意见分歧，或者新的活动启动时，我就要利用很多时间单独对一些绩优、意见人员进行沟通了解，不断的带动、改变他们。最令人可喜的事，这只队伍在这次xx年业务达成中创造了近700万期、趸交业绩，不仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

在上面的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习！而每一个人又都存在惰性，所以我必须要克服。还有就是授课、产品解析能力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评为xx年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的责任更重了，这不仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前！

我原来看到过一篇文章《组训如水》，摘抄上面的一段话做为20xx年工作总结的结尾：水的灵性造就了生命的历程，失去了水的地方一切将黯然失色，组训在寿险营销蓬勃发展的今天将发挥他们不可磨灭的作用。在这样一份高度专业的工作中，虽然充满艰辛，但我们相信，通过我们的努力，我们将成为经理最得力的左膀右臂，成为主管最专业的合作伙伴，成为伙伴心中最亲密的良师益友，我们将用我们水一样的情怀陪伴寿险营销事业，直到永远。

我又想起了铮铮入耳的组训誓词：只要xx在，我就有前途，只要有我在□xx一定强！