# 保险销售个人月度工作总结范文 保险销售个人月度工作总结简短

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-08-22

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**保险销售个人月度**

工作总结

经过半年的努力，我也是达成了领导要求的业绩，虽然工作的方式有所改变，但是作为销售，我们也是要去克服困难，去找到方法，去让自己有所突破，从而去把业务做好，上半年也是告一段落，我也是在此总结下自己这半年来的工作。

做保险的销售工作，自己也是有了一些经验，不再是个新人了，而这一年其实也是信心满满的，希望自己去做好，去取得好的成绩，而在刚开始的元月份，的确是销售的业绩得到增长，同时自己也是看到了希望，不过疫情的到来也是让我们有些措手不及，无法去拜访客户，只能在家办公，很多的事情也是做不了，不过这段日子，大家也是没有荒废，公司也是开展新的保险险种，而我们也是积极的去学习，去让自己提升技巧，改善工作的方式，之前面对面的拜访做不了，那么就用电话，用视频的方式去和客户沟通，从线下到线上，我们照样是可以找到客户的，而工作方式的改变，其实也是让自己有了很多收获，和之前相比，这种方式的不确定性更多了，去说服客户的概率变小了一些，不过同时也是更加的考验我们自己对于销售的判断，如何的去和客户沟通，如何的了解客户从而达成销售也是让我得到了很大的一个成长。

半年的业绩任务完成其实也是有些想不到的，毕竟二月份那段日子，基本都是没有工作的，全是在家里，而复工之后其实也是有压力，但是也是这个危机让客户更加看到了保险的重要性，明白一份好的保险的确是对于他们，对于他们的家庭更加的有保障，而我们的工作也是在开展之中解决问题，去克服困难，找到方法，从而去把业绩完成，而成绩的取得也不是一天两天的，而是我们持续的努力，不断的进步才拿到手的，而这些也是让我明白，作为保险销售压力是很大的，但同时收获也是格外的多。成长的速度也是特别的快，而自己顶住了压力，也是克服了难题，做好销售工作让我也是而今过得格外充实，自己的工作是有挑战的，而不是每天按时的上下班就好了，让我也是感觉到自己过得其实是特别的有意义也是让自己明白，今后自己要继续的来取得更好的成绩才行。

工作而今进入到下半年，我也是要继续的努力去做好销售，去让自己完成全年任务，同时也是要继续的学习，提升，改进自己的工作方法得到进步。

**保险销售个人月度**

工作总结

10月，我非常荣幸地加入了银保/个贷保证险部这个充满了凝聚力和朝气的温暖大家庭。这一月里，在公司领导的指导下，和同事的帮助与配合下，我在工作中学习，在交流中成长。现将十月的工作学习和思想状况作一总结汇报，以便下个月更进一步，有所提高。

10月我由\_\_营销服务部来到的咱们部门，主要负责个贷险业务的录单、出单、电话还款提醒、逾期客户催收、贷款结清客户的煺费处理及业务档案的管理工作。非车险业务对于我来说并不陌生，以前也接触过，然而非车险业务出单却从来没有过尝试，对于我来说是一个新的挑战，有挑战就有成就感，在\_\_\_的耐心教导下，在\_\_\_的热情帮助下，用了两天的时间我基本学会了录单工作。现在我已能在较短的时间内完成录单、出单工作。

个贷保证保险是一种无抵押的小额贷款担保业务，它不仅要求业务熟练，还要求有强烈的责任心，严格把控每一个风险点，尽可能的减少逾期客户给我司造成的利益损失。例如出单前我们不仅要根据客户预留的资料电核客户的配偶情况以及同事的单位信息，而且要核实客户银行流水信息，还要核实客户的其他资料信息。将存在的问题及时反馈给面谈经理，以保障对贷款人的风险的把控。我们通过电话提醒工作，能有效的帮助客户了解自己还款情况，让客户做好前期准备，按时还款。逾期客户催收是一项和客户有效沟通的工作，通过有效的沟通我们了解了客户的逾期情况，有利于我们下一步工作的开展。

除了以上工作外我还负责管理客户档案，档案管理服务于业务，服务于领导，服务于机关，服务于客户。在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨。我公司的业务档案包含所有录入的客户资料，它分为两大类，一类是所有拒绝投保的客户资料的整理工作，要求我们按录入投保单的大小顺序依次整理，不能有缺失;一类是所有出单档案的整理工作，要求按保单顺序整理归档，同时要按贷款的品种整理归档资料，待放款合同拿回时归档保存。经过近期我们大家的共同努力初步实现了档案管理工作的规范化、方便了今后档案的查询和管理。

以上是我所做工作的简单总结，不足之处还请大家多多指点，10月我对自己提出以下几点要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，积极认真的完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司业务，通过多看、多学、多练来不断提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

总结下来，这个月的工作中接触到了许多新事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，是自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在十一月的工作中，我会继续努力工作，为公司创造更大的效益尽一份力。

**保险销售个人月度**

工作总结

销售目标：

初步设想xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

销售部管理：

1、人员安排

a）一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

b）一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款

c）一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等

d）一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e）专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f）所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a）出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b）业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c）工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的`初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

【保险销售个人月度工作总结】相关文章：

1、

关于保险知识小课堂

2、

存款保险宣传口号创新

3、

企业养老保险全国统筹汇报

4、

xx市医疗保险管理中心经验交流材料

5、

关于加强“保险人提示与说明义务”和“防范代签字”管理的风险提示函

6、

2024年保险个人总结汇报2024年样本

7、

保险公司年终总结

8、

保险公司年度工作计划

9、

保险公司个人2024终工作总结模板

10、

保险公司个人年终工作总结及下一步打算

11、

2024年保险公司普通员工作总结

12、

保险法全文最新版全文2024年

【保险销售个人月度工作总结范文 保险销售个人月度工作总结简短】相关推荐文章:

销售月度工作总结范文,个人总结

2024年网络销售月度工作总结范文 网络销售月度工作总结简短

2024年店长销售月度工作总结范文 店长销售月度工作总结简短

最新销售月度工作总结报告 最新销售月度工作总结范文

2024年店长销售月度工作总结范文 店长销售月度工作总结简短三篇

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找