# 最新销售业务员出差的工作总结个人报告(4篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-12-23

*销售业务员出差的工作总结个人报告一一、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，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日...*

**销售业务员出差的工作总结个人报告一**

一、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，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，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，为大地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。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、业务管理

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、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，部室情况确定每个部室合理的、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，来确保各部室目标计划的顺利完成。

作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，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，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

**销售业务员出差的工作总结个人报告二**

今年的时间感觉过得真快，不知不觉间一年就在销售的工作当中过去了，作为保险业务的销售，这一年来我较好的完成了销售的任务，同时自身也是得到了一些成长，对保险行业有更多的一些了解，对于销售的经验也更加的多了，现在我就我这一年的保险业务工作做下总结。

一、学习提升

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到现在为止也就是一年多一些的时间，可以说我这一年刚开始工作的时候是还有特别多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，但是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍。

这一年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

二、工作收获

提升个人能力的同时，我也是努力的去工作，积极的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是非常乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到合适自己的，然后购买，工作中很辛苦，但是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得特别的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不同的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

三、工作不足

一年的工作下来，我进步很大，但同时我也有一些不足还需要在来年继续改进，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着来年我的业务能做得更加的好。

**销售业务员出差的工作总结个人报告三**

一、时间：11年4月18晚至11年4月日早上

二、出差地点：\_，

三、出差人员：\_，

四、出差目的：了解\_货源、行情，

五、出差主要内容及地点：

第一站、烟台环海市场：19号早上6点左右到达，市场不算大货源不多，3斤左右的黑鱼15元一斤，一共了解三家水产商户，根其中一家做了深入沟通了解，当地黑鱼很少，他们的货源主要是南京方向通过大客发到烟台，他是根据市场须求量发货，他说了南京货源充足，我们也简单谈了一下来的目的，也说出合作意向，他同意我们合作的规格和要求，也能保证货源和质量，双方都留联系电话，8点离开市场，打车去长途汽车站。

第二站，山东省安丘市地区市已是中午1点过，在车站大体了解了一下当地情况、当地主要产大葱、元葱、蒜、生姜、然后怱怱离开长途汽车站去黑鱼养殖基地。

第三站;安丘市赵戈镇峡山水库，到达时间下午1点左右，通过当地一个姓田的黑鱼经济人介绍，峡山水库是国家自然保护生态区、黑鱼养殖基地因它而形成，黑鱼养基殖地上万亩，年产黑鱼万斤左右，它主要销售广东、南京、天津、辽宁的营口等地，货源比较充足，也是山东最大的黑鱼养殖基地之一，山东人说话嚎爽健谈，说了很多黑鱼方面的知识，包括全国各地发货途中黑鱼换水等等，说的很详细，同时也得到更多的黑鱼信息和行情，在交谈中说明了我们去得目的，通过我们的谈话，他也很原意和我们长期合作，保证我们的规格和质量要求，就是费用较高，现在行情3斤以上单价135元1斤，斤左右115元1斤、包塘大小一起95元1斤，我们谈到下午3点多他才开车送我们到车站。

第四站;山东淮坊市，到达时间下午4点左右，本来安排看看淮坊市场、考虑到已是下午没有考查的价值后，就买车票回烟台，于当天晚上113座船返回大连。

**销售业务员出差的工作总结个人报告四**

出差是必要的，拜访了很多客户，接触到了很多不同的人，无论是在以后的工作还是在人生的道路上，使我有了很多宝贵的经验和经历，受益匪浅。下面给大家分享关于销售出差工作总结，方便大家学习。下面给大家分享关于销售出差工作总结，方便大家学习。

此次于20\_年4月\_日出差，前往河南省，20\_年5月13日回到公司上班，总共30天。主要去了河南郑州841仓库，开封市、新乡市、安阳市、鹤壁市、濮阳市等城市及其所在的个别县城，拜访纺织厂20多家。对于此次出差主要就以下几个方面做总结：

一、纺织行情和分析

1、纺纱厂情况：通过拜访河南整个豫北地区各个市纺织厂的情况，了解到现在河南市场原来的很多纺织厂都因为经营不善和近年来行情不好无法维持，已经倒闭或者变卖转投它行。现有的纺织厂主要纺32—40支的普梳和40支的精梳，有少数纺织厂纺8—16支的低支纱和50支以上精梳。多数纺织厂使用的设备也是以前的纺织设备，比较陈旧。通过拜访纺织厂了解到，近两年来棉纱市场行情不好，纺织厂能够维持已经不错了，没有过多的资金更新设备，或者即使纺织厂有流动资金，有些私营的纺企也没有打算在纺织厂上投入过多资金，纺织厂能够维持就好了，其他的资金都转投其它的行业进行投资。

2、纺织厂用棉情况：整个河南市场的纺织厂绝大部分本身就一直在使用新疆棉，对于进口棉接受的能力不高且使用量较小。今年国家一直在抛储备棉，而且搭配3：1的配额，如此政策对于纺织厂的诱—惑力极大。通过拜访纺织厂了解到，现在整个河南市场的纺织厂90%以上都在使用国储棉，有的纺织厂全部使用国储棉，有的纺织厂主棉使用国储棉，同时使用部分进口棉，印度棉、美棉、澳棉等作为配棉使用。

3、我司乌棉的推广情况：通过拜访河南整个豫北地区纺织厂，通过了解，我司在河南郑州841仓库的乌棉，很多纺织厂都知道，有大部分客户前往看过大货并且取样回厂做过指标，但是对于我司的乌棉采购积极性不高，其原因主要有以下几点：

(1)河南拍储的纺织厂较多，纱厂拿到配额后再将配额卖掉，如此，其拍国储棉的成本价格与我们的乌棉价格差价不大，不愿意采购乌棉

(2)通过到厂拜访和与客户交谈，河南的纺织厂90%以上都在使用国储棉，有些拍储的纺织厂库存尚可，没有采购棉花的需求;有的根本不使用乌棉，有的使用乌棉也是作为配棉使用，量很小。</span

(3)河南到库的乌棉，客户回厂做了指标后回复，我司乌棉马值4。8—5。0之间，长度普遍在28mm左右，有部分批次达不到28mm，短绒率\_—16%之间。有的纱厂使用不了，是因为马值过高，有的纱厂使用不了是因为长度达不到。

(4)客户看大货后，认为我司乌棉加工质量不好，一致性较差，碎杂太多，部分批次颜色发黄，看起来像是陈棉，没有采购意愿。诸多客户表示，若后期我司有高质量的乌棉到库，可及时电话沟通，愿意前往看货。为了更好的开拓河南市场，在纺织厂留下一个好的口碑，为后期做好河南市场的棉花销售打好基础，主要有如下建议：

(1)发运一些质量较高，一致性好的乌棉。以此来吸引纺织厂前往仓库看货，让一些以前从未使用过乌棉的纺织厂开始敢于开始使用我司乌棉。

(2)适当的降低销售价格。受国储棉的影响，现在整个河南市场偏弱，纺织厂采购棉花意愿不强。

一般品质的棉花或者品质中下的棉花在没有价格优势的前提下，在河南市场的竞争力处于弱势，销售易滞缓，走货缓慢。

二、豫北地区比较具有代表性的纺织厂的一些具体情况

1、新乡市：辉县华宇纺织厂，该厂位于河南新乡市辉县吴孟村。该厂开机8万锭，纺32—40支普梳，40支精梳。到厂拜访时仓库有前期拍的08年的国储棉近一个月的用量，该司前期也去看过我司乌棉，该厂刘总反馈说之所以没有选择使用我司乌棉是因为：

(1)现在国家一直在搭配配额抛储，按照目前配额市场价折算，拍储的新疆棉和进口棉几乎一致。

(2)我司的乌棉杂质较大，长度普遍达不到28mm，相对于国储棉性价比没有优势。刘总表示我们双方可以加强联系，以后有可能有机会合作。中州棉纺厂，目前也是8万锭纱厂全开，主要纺16支，21支，32支纱，主要使用新疆棉，西非棉，搭配化纤使用。该厂去年购买过我司青州库乌棉，一直在作为配棉使用，用量较小。该司李总前去郑州841仓库看过我司乌棉，回馈说乌棉加工质量方面不太好，在看到的大货里很难选出一批可用的乌棉，近期内暂没有采购我司乌棉的计划。

2、开封市：河南开封银海纺织厂，通过到厂拜访，了解到该厂为7万锭纱厂，现开机5万锭，主要纺8支、16支、21支的做高档牛仔布的低支纱，主用国储棉，搭配进口棉，前往郑州841仓库看了我司乌棉，取样回厂做检验。通过与该厂冯总交谈了解到，在整个4月份低支纱的销售量还是不错的，但是价格一直上不去，所以采购棉花也是随买随用，比较谨慎的补库。

3、安阳市：安阳德隆纺织，该厂拥有10万锭，现开机5万锭，纺32—40支的普梳，现在使用的全部都是国储棉。该厂原料部李经理说，以前也使用过乌兹别克棉花，但是今年国家一直在抛储，货源不缺，暂时没有考虑购买进口棉。安阳恒立纺织;该司目前拥有3万锭，纺40支的普梳和精梳，国储棉和进口棉搭配着使用。和该厂的常总联系，到厂拜访后了解到，这是该厂第一次知道我们公司，通过双方交谈，常总表示以后会经常联系，在使用进口棉上若有需要，会考虑从我司采购。还了解到，在安阳县附近，这样3—4万锭的小纺织厂有几家，虽然规模较小，但是经营的都还是不错的，也是国储棉和进口棉同时使用的。通过拜访，让一些小型的企业，第一次了解和知道我们新疆银隆公司，彼此建立联系，促进以后合作的机会。安阳市的纺织厂现在主要都在使用国储棉，搭配一定的进口棉使用。在进口棉方面，使用印度棉较多，通过拜访让纺织厂得知我司也有印度棉，待通关后，加强联系，若价格合适可采购一些。

4、鹤壁市;鹤壁朝歌纺织，位于鹤壁市淇县铁西工业区，现拥有环锭纺精梳纱10万锭、气流纺800头。但是并未全部开机，使用棉花也是主要使用国储棉，搭配部分的澳棉和美棉使用。对于我司乌棉，客户表示达不到纺纱要求，暂时无法使用。河南淇县银河纺织，通过电话联系，得知该司采购人员出差，没有拜访到。于是到了银河纺织在鹤壁市的办事处，留下了名片和联系方式，若以后有合作的机会可以电话联系。通过电话联系和拜访，了解到该市的纺织厂较少，主要是鹤壁朝歌纺织、淇县银河纺织和鹤壁同发纺织这三家纺织厂，规模还算可以。2—3万锭的纱厂在鹤壁这边几乎没有，现在行情不好，也很少有人再想主动去做这个行业。

5、濮阳市;濮阳市三强纺织厂，该厂总共拥有20万锭，纺40、50、60精梳。由于刚刚完成了从濮阳市区迁往濮阳开发区的厂区搬迁工作，目前开机8万锭，主要使用澳棉。该厂赵总介绍说，他们在郑州也有一个纺织厂，6万锭。该厂可直接从外商手中进口澳棉，然后供给三强纺织厂使用。其纺的纱主要销往广东福建，做成布料后直接出口。如此一来，在现在内外棉花价差较大的情况下，他们还比较有优势，降低了纺织厂加工的成本，才能存活至今。给其大致介绍我司情况后，赵总表示，这两年在内外棉花价格差异明显的情况下他们都是这么操作的，现在暂不在国内采购棉花，也不拍储。若后期市场有变动，没有价格差异优势或者存在倒挂的情况时，我们就有合作的机会。

三、仓库情况郑州841仓库：

该仓库位于郑州市郊区，距离市区25公里左右前往仓库后，了解到郑州841仓库的库房内现存放有国储棉约3万吨左右，其余的现货就是我司乌兹别克棉花。到仓库的时候郑州天气风力较大，我们要求库房对我司堆放在货场的棉花进行苫盖，加强巡视，做好仓库安全管理工作。到库时我司的乌棉正在出库，同时也有入库，通过仓库相关工作人员介绍，近日整体前往仓库看货的客户都并不是很多，大部分客户主要看新疆棉，他们也向其介绍我们的乌棉，但是取样做指标后，客户都反映其在纺织生产上无法使用。我们在仓库看到前期到货剩余的几个批次，取样后，通过感官看到棉花表面上含杂较大，索丝较多。通过手扯长度，感觉棉花强力较好，但是普遍长度不够，尤其是1—5/32的棉花，长度达不到29mm。取了小样，在仓库检验室做马值指标，多数批次的棉花马值都在4。5—4。8之间，马值偏高。

四、港口库存及贸易商情况

目前保税库内大概有50—60万吨没有通关的`棉花，在抛储市场上新疆棉的存量也将逐渐减小，而且近日纺织厂实际拍到的国储棉价格也比前期有所上涨，有些纺织厂已经开始在现货市场上寻求较好的进口棉采购，以此来降低成本，后期性价比较好的外棉，有可能成为纺企现货采购的首选。通过拜访一些港口贸易商，通过交流，很多贸易商表示不敢囤货和采购我司乌棉的主要原因有两点：

(1)现在国内整个棉花市场行情，国家政策的调控起着至关重要的作用，国家一直在抛储备棉，而且还有部分进口棉也一直在抛，如此，很多贸易商一直在观望，不敢贸然囤货。

(2)这两年我们新疆银隆公司的乌兹别克棉花名声在外，尤其是在青岛港，不管棉商还是纺企大家都知道乌棉是我们公司的，不像印度棉、美棉、西非棉等其他棉花品种市场上很多家都在做，纺企根本找不到真正的第一卖家。但是对于乌棉纺织企业可以直接联系我司采购，而贸易商在没有价格优势的时候贸然签订合同囤货就会销售不出去。对于棉花采购价格，棉商也表示如果没有足够的利润，就是比我司销售价格低100元/吨采购，到时只是做了我司和纺企的“搬运工”。更何况，如果他们采购我司棉花量起不来，就是100元/吨的价格优势都没有的，采购量大的话，冒的风险太大，不敢贸然采购。

五、销售情况

我出差这一个月，销售棉花600吨左右。绝大部分销售的棉花均来自山东市场，虽然前往河南，拜访了河南很多纺织厂，有很多客户前往仓库看了我司乌棉，但是成交的微乎其微。只能彼此以后加强联系，在以后寻求合作的机会。这是我第一次出差，出差是必要的，拜访了很多客户，接触到了很多不同的人，无论是在以后的工作还是在人生的道路上，使我有了很多宝贵的经验和经历，受益匪浅。

今年的时间感觉过得真快，不知不觉间一年就在销售的工作当中过去了，作为保险业务的销售，这一年来我较好的完成了销售的任务，同时自身也是得到了一些成长，对保险行业有更多的一些了解，对于销售的经验也更加的多了，现在我就我这一年的保险业务工作做下总结。

一、学习提升

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到现在为止也就是一年多一些的时间，可以说我这一年刚开始工作的时候是还有特别多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，但是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍。

这一年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

二、工作收获

提升个人能力的同时，我也是努力的去工作，积极的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是非常乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到合适自己的，然后购买，工作中很辛苦，但是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得特别的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不同的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

三、工作不足

一年的工作下来，我进步很大，但同时我也有一些不足还需要在来年继续改进，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着来年我的业务能做得更加的好。

一、时间：11年4月18晚至11年4月日早上

二、出差地点：\_，

三、出差人员：\_，

四、出差目的：了解\_货源、行情，

五、出差主要内容及地点：

第一站、烟台环海市场：19号早上6点左右到达，市场不算大货源不多，3斤左右的黑鱼15元一斤，一共了解三家水产商户，根其中一家做了深入沟通了解，当地黑鱼很少，他们的货源主要是南京方向通过大客发到烟台，他是根据市场须求量发货，他说了南京货源充足，我们也简单谈了一下来的目的，也说出合作意向，他同意我们合作的规格和要求，也能保证货源和质量，双方都留联系电话，8点离开市场，打车去长途汽车站。

第二站，山东省安丘市地区市已是中午1点过，在车站大体了解了一下当地情况、当地主要产大葱、元葱、蒜、生姜、然后怱怱离开长途汽车站去黑鱼养殖基地。

第三站;安丘市赵戈镇峡山水库，到达时间下午1点左右，通过当地一个姓田的黑鱼经济人介绍，峡山水库是国家自然保护生态区、黑鱼养殖基地因它而形成，黑鱼养基殖地上万亩，年产黑鱼万斤左右，它主要销售广东、南京、天津、辽宁的营口等地，货源比较充足，也是山东最大的黑鱼养殖基地之一，山东人说话嚎爽健谈，说了很多黑鱼方面的知识，包括全国各地发货途中黑鱼换水等等，说的很详细，同时也得到更多的黑鱼信息和行情，在交谈中说明了我们去得目的，通过我们的谈话，他也很原意和我们长期合作，保证我们的规格和质量要求，就是费用较高，现在行情3斤以上单价135元1斤，斤左右115元1斤、包塘大小一起95元1斤，我们谈到下午3点多他才开车送我们到车站。

第四站;山东淮坊市，到达时间下午4点左右，本来安排看看淮坊市场、考虑到已是下午没有考查的价值后，就买车票回烟台，于当天晚上113座船返回大连。

时光流逝，转眼间满载着收获和辛劳的\_年年即将过去。在此我深刻的感到，面队即将过去的\_年年，我们迫切的需要对自己这一年来的工作做一次系统的、全面地检查、研究，以发现自我的不足，在以后的工作中可以及时地弥补;总结一年来的成绩，以待来年有更好的提高。星月公司有着十几年建厂历史、有13亿总资产、拥有4600多员工，现涉足汽油机、柴油机、发电机组、摩托车及摩配、电动(汽油机)车辆、特种车辆、门业、电动(汽油机)工具、太阳能、it、房地产、金融投资等产业这些都给我的工作创造了很好的平台，公司给我们创造了如此优越的办公、生活环境，我想身为销售人员，唯有以更好的工作、更高的销售来回报公司。以下是我个人在这一年来的一些工作以及生活方面的总结，希望各位领导能够就我这一年来的工作给予指导及批评。

进星月公司两年了，随着市场导向的变化，集团公司的决策也在变化，从03、\_年滑板车的火暴，到如今的卡丁车、沙滩车、摩托车，这些变化也要求我们销售人员的营销理念、专业知识随着转变，不断地要自我学习、自我提高。以前的滑板车应该属于低端的产品，技术含量不是太高，自己对车子的性能以及基本的问题解决方法，都能够在较短的时间内掌握;然而在今年的产品中大多是大排量的摩托车、卡丁车，相对来讲比以前的车子更有难度了，刚刚接触这些产品时，经常有客人问的专业方面的问题，自己都不能回答、理解，这让自己觉得很窘迫，要销售一个产品，而自己却对产品一知半解，这样怎么能够说服客人呢?在接下来与客人的接触当中，我都注意要把客人提出的问题记下来，从工厂的技术员那问出答案，因为所接触到的客人大多比较专业，几次下来，大多的产品方面的问题都已了解，这对我以后的产品推销起到了极大的帮助，在我介绍产品的时候就已经把客人经常会问到的问题包含进去，客人在不知觉中被说服，也乐意和你交换彼此的意见，再加上好的产品和优质的服务，客人才会下单。经验和知识总是在不段地实践和生活中摸索得到的，这一点是我在今年的工作中得到的的经验。

今年的业绩与去年比较有所下降，但我认为还是客观的原因占了很大的比列，随着美国市场的不景气，大家都在努力寻找新的欧洲以及其他地区的客人，上半年基本上比较无序，下半年随着几款车型拿到了欧盟认证，客人的意向逐渐清晰，也尤其是卡丁车以及大排量沙滩车的市场，目前我们公司包括车型的开发设计还是走在比较前面的，在下半年的米兰车展上也取得和很多客人的青睐，现在也有一些客人在商谈当中，等待欧盟的认证，如果我们能抓住这个市场的先机，那我想\_\_x年又是个大丰收的一年。\_年即将过去，以上是我个人的一点总结和心得，有做的不够的地方，请领导指正，以待在以后的工作中有更好的提高。

一年来，\_\_保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，今年，我公司提前完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，总结这一年来的成绩与不足。

一、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，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，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，为大地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。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、业务管理

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、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，部室情况确定每个部室合理的、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，来确保各部室目标计划的顺利完成。

作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，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，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

★ 简短的销售员每日工作总结范文5篇</span

★ 公司员工个人工作总结优秀范文5篇</span

★ 20\_单位年度个人工作总结报告精选3篇</span

★ 办公室个人工作总结优秀范文5篇</span

★ 销售月工作总结感悟及心得体会范文5篇</span

★ 公司行政人员工作总结报告范文</span

★ 关于20\_学校后勤个人工作总结报告</span

★ 20\_公司内部培训工作总结报告范文精选5篇</span

★ 医院药房个人工作总结优秀范文5篇</span

★ 关于党员个人20\_工作总结范文优秀篇</span

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找