# 保险公司销售人员季度工作总结范文|保险公司销售人员季度工作总结

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-07-19

*保险销售人员要想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。以下是本站小编为大家精心整理的保险公司销售人员季度工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注本站。保险公司销售人员季度工作总结　　根...*

　　保险销售人员要想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。以下是本站小编为大家精心整理的保险公司销售人员季度工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注本站。

**保险公司销售人员季度工作总结**

　　根据XX年上半年度营运工作会议的精神：下半年营运工作要围绕营运体系高效集约、销售支持及时有力、柜面服务标准规范、电话服务标准规范、营运风险管控有效、队伍建设专业精进等六个方面的目标，在确保营运作业和管理有序开展的同时，继续推进各项重点工作。

　　下面结合我的具体分管工作，谈谈XX年第一季度来的成绩与不足，就一季度营运重点工作与目标作如下总结：

　　>一、工作思想

　　积极贯彻总公司领导班子关于公司营运工作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。营运工作的指导思想是继续围绕公司价值可持续增长的目标，不断进行管理创新和服务创新，着力提升营运条线的客户服务能力和销售支持能力。

　　>二、一季度期中支营运条线有五项重点工作

　　1、新《保险法》切换的准备工作。这是公司今年的重点工作，而其中营运条线承担了比较大的工作量，尤其是随着产品的切换，契约、制单、保全、理赔服务都需要配合调整，任务十分艰巨。目前公司领导一个工作小组进行统一布署，营运条线要按照公司的要求，总、分公司密切配合，确保实现顺利切换。

　　2、营运员工PDCA训练和“全明星”评比活动的准备。这是提升我们服务质量的抓手，也是提升员工素质的重要活动。今年要在去年“全明星”评比的基础上，进一步弘扬营运条线服务明星的榜样精神，不断提升营运队伍的素质。

　　3、网点柜面标准化及客户评价系统推广工作。这项工作已经融入到一季度的工作中，也作为在以后的工作目标。

　　4、积极配合保监局对我公司进行兼业代理有关情况调研工作。

　　5、单证、印章清理工作。随着新的单证系统的上线，电子化出单的到位，尤其是柜面出单系统的推广，公司实现了以电子印模形式加盖公司合同专用章的突破。

　　>三、我们下一步的目标和梦想

　　1、营运体系

　　我公司的目标是建立平台统一、扁平集约的营运体系。这项目标无疑会改变以前营运体系比较凌乱的局面，能给我们的工作带来更大的改进和支持。

　　2、柜面服务

　　以往公司的柜面服务手段相对比较落后，各家分公司的规范不一，只从我司开展柜面标准化建设，统一公司的对外形象，实现规范、标准的柜面服务后，我司的柜面服务逐渐有了很大的改进。

　　3、作业风险的控制

　　随着电子化的推进，我们的目标是建成风险可控、互为灾备的作业体系。同时建立健全各项规章制度。从基础工作抓起，对每一个环节和每一个细节进行观察、分析，建立了岗位责任制，明确岗位工作责任和权限，并狠抓各项制度落落实。在业务操作方面，充分发挥业务主管作用，实行一对一负责，建立一环扣一环的内控体系，逐步完善各项内部管理办法。

　　我们的梦想是“领先行业、服务最好”。我们不断总结以往的工作经验。并在之前工作的基础上紧密配合、共同努力，争取在两三年内，在服务水平方面有明显的提升，确立行业领先地位，打造“服务最好的寿险公司”！

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