# 保安公司内勤工作总结报告（精选6篇）

来源：网友投稿 作者：眉眼如画 更新时间：2024-08-21

*小编为大家整理了保安公司内勤工作总结报告(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜...*

小编为大家整理了保安公司内勤工作总结报告(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

保安公司内勤工作总结报告(精选6篇)由整理。

第1篇：保安内勤工作总结

保安内勤工作总结

年底了大家都要对自己一年的工作进行总结，下面就由为大家一下保安内勤工作总结，希望对大家有帮助!

保安内勤工作总结1 行行出状元，做保安工作也一样。当然，保安工作也许不是我一生的追求。但是，现在做了我就会尽力做好。在这里我要感谢公司各位领导，给了我很多学习锻炼的机会。这些年，公司领导让我在保安副队长的岗位上锻炼，为了使我能尽快适应保安现场管理岗位，公司领导经常帮助和鼓励我。为做好副队长工作，我认真学习保安、消防专业知识，实事求是地做好每一件事。在实践中我敢想，敢管，发现员工中存在对工作不够尽职的现象敢于批评指正。在履行保安副队长职责的同时，还注意不断充实自己，尽可能多学一点消防、监控设备保养技术，我想只有学好本领，才能更好地完成组织上交给我的任务。为此，在有关公司来我们大楼保养监控、消防设施时，能虚心向他们学习，想方设法讨教一些技术要点，使自己的业务水平得到提高。当然，在日常对保安的管理工作中，由于自己年轻心直口快，方法又不多，也可能挫伤了一些人的积极性。一段时间里，自己也感到相当无奈。公司在保安部实行队部管理人员竞聘上岗后，领导又对我寄予希望，让我担任队长，我时常在想：在公司的这些年里，大小场面经历了不少，看到的事情多了。也从中学到了很多知识，同时积累了一些经验，为我在今后的工作中打下了良好的基础，尤其是遇到突发事件，到了关键的时候不至于手忙脚乱。然而，在保安队长的岗位上工作，精神也很紧张，深感责任重大。作为保安队长平时就要处理许多琐事，尤其是节假日、夜里，单位领导不在，总会有一些事情发生，大小事都得一把抓，这就需要很强的责任心。稍有风吹草动就要去看个究竟，职责所在来不得半点马虎，有时在与同事调侃中他们常说;现在上面领导都不在了，你最大了，其实在这样的时候，工作的责任心会促使我不得不更加认真仔细地对待每一件事，加倍的关注细节。

下一步主要从以下几各方面展开工作。

一、加大值班和巡逻检查力度，在重大活动期间，加强值班、对重点部位、敏感部位安排专人值班，发生情况基本做到及时到位，及时处置，把一些不安定因素和苗头消灭在萌芽状态。在加强值班的基础上进一步调整加强了巡逻检查密度，保安人员24小时巡逻检查制度，主要抓各岗位值勤时工作态度、仪容仪表、岗位卫生等。

二、层层布置、层层落实。在开展工作之前把工作布置后主抓各项工作落实情况，加大对各分队长的管理，要求队员作到的首先我们自己必须要作好。对队员加强领导，对每个队员严格考核，为提高保安队员整体素质，讲当前治安形势，及保安工作的重要性，对他们提出严格要求。 三、严格执行公司的规章制度，做好本职工作，管理全队的各项工作。

四、做好队员的思想工作。要关心爱护队员，了解队员的思想、工作、家庭等的情况，及时发现问题。做到政治上关心，思想上信任，工作上教导，生活上体贴。

五、不断提高队员的业务素质。要有计划的组织队员学习业务，检查督促队员管好、用好装备和消防器材，使其保持良好工作状态。

六、执行公司的规章制度，做好本职工作，管理全队的各项工作，做好队员的思想工作。要关心爱护队员，了解队员的思想、工作、家庭等的情况，及时发现问题。做到政治上关心，思想上信任，工作上教导，生活上体贴。不断提高队员的业务素质。要有计划的组织队员学习业务，检查督促队员管好、用好装备和消防器材，使其保持良好工作状态。

七、坚持查岗、查哨制度，掌握人员在岗情况，作好考勤工作和安保人员调配。发现问题及时解决，重大事件及时汇报。

我在近两年的保安领班工作中，基本上是称职的，能做好主管的助手，夜间能处理消防、治安等各类应急事宜，还配合保洁车垃圾以及大门岗查证件时的解释工作。在与主管相处的1年里，我也学会了很多东西，尤其是处理事情的技巧，处理问题时既要果断，又要不失体面，还要把事情处理的漂亮，在工作中难免会遇到一些比较棘手的问题，就要看自己如何妥善处理。有些事看似简单，其实要考虑的不仅仅是眼前的效果。经验在积累，但学无止境。在与同事和班里人员交流的时候，相处的方式就有了提高，以前在布置工作时，只强调效率，但是缺乏一种耐心和手段，现在看来光有好的愿望是不够的，仅仅靠带头做好本职也不够，平时要深入了解员工的思想，发现问题做思想工作要对症下药，因人而异发挥他们的长处，在适当时候对员工的点滴进步作出些表扬，使他们产生自豪感、荣誉感。对于缺点要批评，但尽可能避免直接冲突。在平时工作中我也存在一些不足，比如有时候上班时与同事开个玩笑，虽然是一些小节，但也会带来一些不好的影响，要吸取教训，我对自己字写得不太好大伤脑筋，只能说尽量认真。我也会发挥自己的长处，尤其是动手能力和消防技能方面用自己掌握的知识配合各部门做好工作。争取在今后把保安领班工作做得更加出色。我决心努力学习，与时俱进，紧密团结在公司的周围，自觉接受领导交给的任务，不遗余力地奉献自己青春和智慧。

保安内勤工作总结2 转眼已在招行度过两个春秋。我虽是一名普通的保安员，但在我心中，支行就是我的家，领导是我的家长，行里的职工是我的兄弟姐妹，行里的事就是我自己的事，我要精心守护我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫招行、守卫我家”的责任重大。

银行安全保卫是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。卡内基钢铁公司总裁齐瓦勃曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给们的每一项任务，做到让领导放心。随着招行安全保卫工作的不断开展，我经常思索：如何才能更进一步地做好安全防000多元的手续费”客户吃惊的说，“以前不是50元就够了吗?”于是我耐心的向客户解释说：“不好意思，我们这里系统刚升级过，汇款方式有所变动，以前通过转账的方法汇出去的，要第二天才能到账，系统升级后该业务已经取消了。接着我就向该客户介绍了网上银行专业版，然后告诉他如果通过网上汇的话手续费只有0.2%而且是50元封顶的!该客户得知一卡通在网上转帐时，他立刻就填写了开护申请书和网上专业版申请书，使该客户减少了等待时间，在我的帮助下很快办理了业务。临走时，该客户来到大堂经理面前微笑着说：“你们保安服务态度很好，没想到你们保安也这么懂业务，我很满意。”然后走到客户意见簿上写道：“保安服务态度非常好，服务也比较专业，请领导给予表扬。”虽然是短短的两行字，但但确是对我工作的最大肯定!

二、勤学苦练、强化自身素质

无论做任何事，务心竭尽全力，因为它能决定一个人事业的成账。我深知，作为银行的警员，平时接触现金的机会多，所以必须具备较高的个人综合素质，否则就容易出问题，而只有不断强化自身的综合素质和业务技能，才能提高自己的整体工作水平与战斗力。

俗话说的好：“打铁还得自身硬”，如果自己都一知半解又怎么能令客户满意呢?所以我几次参加保安公司、金融系统及招商银行组织的各种政治理论、专业技能和法律法规方面的培训，并在小队组织学习时参加了“三个代表”重要思想、《公民道德规范》、《治安管理处罚条例》、《消防法》等活动，平时小队长还要求我们互相帮助沟通交流的学习心得、不定期摘选优秀文章在班上宣读并结合实际交换看法等，形成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，不但提高了我的思想道德素质和政治理论修养，在潜移默化中改变了大家处理问题时的思维方式，还促进了彼此间的友谊，可谓一举多得。

在参加思想道德教育的同时，也积极参加体能训练，内容包括：队列训练、擒拿格斗、三十分钟的俯卧撑、哑铃等体能练习，休息时还参加爬山等运动。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划。我刚开始时出现了叫苦叫累的现象。但我明白作为银行的经警，只有练就了过硬的业务本领和有强壮的体能素质，才能更好地发挥其辅警作用，“养兵千日、用兵一时”，没有日常刻苦的训练，关键时刻怎么能发挥出我们的作用呢?所以，我不怕苦，不怕累一直坚持。

三、自动自发自己的事自己办。想，想别人之前;做，做别人没有做的。

我自己在平时空余时间监控与

消防知识。自助银行安装数码监控时，我虚心请教安装技术人员及时掌握操作程序，并学会了摄象机的简单维护与安装。平时如出现一些小的故障我都自己完成，减少供应商来行维护所需要的不必要的费用，和带来安全的隐患。熟悉消防的总体布局及每一个设备的位置：如火警按扭，烟感探头，消防栓等。加强消防知识学习。懂灭火器的一般知识：什么着火，用什么灭火器。会主动帮助班长对灭火器定期检查，如有压力不足，及时汇报，确保灭火器材处于正常的运转状态。对突发事件提供了安全保障。

最后我想说：我的岗位虽然很平凡，但为了“守卫招行，守护我的家”。我爱我的家，爱招行，爱我的职业，愿将我平凡而又坚毅的青春与蓬勃朝气倾注到自己所爱的职业和家中去，未来我将一如既往地做好自己的本职工作，更加严格要求自己，为招行贡献自己的微薄之力!

第2篇：公司内勤工作总结

公司内勤工作总结

在公司领导。部门领导以及各位同仁的热心关怀与帮助下。圆满的完成领导下达的各项任务和工作。在思想方面也有了更深层次的提高。在此我真诚的向大家表示感谢。在此我的工作总结如下

1、在专业方面在工作方面我担任内情一职。为了搞好工作，虚心向领导请教。向同事学习。在较短时间年内明确了工作程序。方向。提高了工作能能力能够顺利的开展工作。并圆满的完成工作任务。

2、在工作态度方面热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤。有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

3、工作质量成绩、效益方面在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

以上这些工作的执行和操作都离不开大家的相互配合和支持，特别要感谢的是公司领导各内勤人员对我的帮助和指导，耐心的教了我很多东西。

总结半年的工作，尽管工作有了一定的进步，但在一些方面还存在着不足。(m.depeat.com)比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，在一些细节方面我做得还够不细致，考虑问题也不够周详。

在下半年开始之际，在今后的工作中，我希望能够通过不断地学习来提高自己各方面的能力与综合素质

1、强化学习意识。提高自身专业知识能力。在工作中多进行总结，遇到困难不退缩、不急躁，努力调整自己，建立自信，争取进步。

2、强化职责意识。在工作业绩上严格要求自己，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰。

3、进一步端正工作态度。保持乐观的心态，以一颗平常心，真诚微笑面对每一个人，每一件事。心怀谨慎，行动积极，举止大方有礼，待人待事热情诚恳。时刻谨记态度决定一切。 随着公司不断扩大，规范，完善，相信对我今后的发展也是一种考验和磨炼。希望在今后的日子里能与公司所有同仁共同努力，共同进步，为公司为自己创造更美好的新天地。

第3篇：公司内勤工作总结

公司内勤工作总结

2024年前半年在大家共同努力下充实而又愉快的度过了。在公司领导。部门领导以及各位同仁的热心关怀与帮助下。圆满的完成领导下达的各项任务和工作。在思想方面也有了更深层次的提高。在此我真诚的向大家表示感谢。在此我的工作总结如下：

1、在专业方面：在工作方面我担任内情一职。为了搞好工作，虚心向领导请教。向同事学习。在较短时间年内明确了工作程序。方向。提高了工作能能力能够顺利的开展工作。并圆满的完成工作任务。

2、在工作态度方面：热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤。有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

3、工作质量成绩、效益方面：在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

以上这些工作的执行和操作都离不开大家的相互配合和支持，特别要感谢的是公司领导各内勤人员对我的帮助和指导，耐心的教了我很多东西。

总结半年的工作，尽管工作有了一定的进步，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，在一些细节方面我做得还够不细致，考虑问题也不够周详。

在下半年开始之际，在今后的工作中，我希望能够通过不断地学习来提高自己各方面的能力与综合素质：

1、强化学习意识。提高自身专业知识能力。在工作中多进行总结，遇到困难不退缩、不急躁，努力调整自己，建立自信，争取进步。

2、强化职责意识。在工作业绩上严格要求自己，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰。

3、进一步端正工作态度。保持乐观的心态，以一颗平常心，真诚微笑面对每一个人，每一件事。心怀谨慎，行动积极，举止大方有礼，待人待事热情诚恳。时刻谨记：态度决定一切。

随着公司不断扩大，规范，完善，相信对我今后的发展也是一种考验和磨炼。希望在今后的日子里能与公司所有同仁共同努力，共同进步，为公司为自己创造更美好的新天地。

第4篇：公司内勤工作总结\_

公司内勤工作总结\_模板

公司内勤工作总结

2024年前半年在大家共同努力下充实而又愉快的度过了。在公司领导。部门领导以及各位同仁的热心关怀与帮助下。圆满的完成领导下达的各项任务和工作。在思想方面也有了更深层次的提高。在此我真诚的向大家表示感谢。在此我的工作总结如下：

1、在专业方面：在工作方面我担任内情一职。为了搞好工作，虚心向领导请教。向同事学习。在较短时间年内明确了工作程序。方向。提高了工作能能力能够顺利的开展工作。并圆满的完成工作任务。

2、在工作态度方面：热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤。有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

3、工作质量成绩、效益方面：在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

以上这些工作的执行和操作都离不开大家的相互配合和支持，特别要感谢的是公司领导各内勤人员对我的帮助和指导，耐心的教了我很多东西。

总结半年的工作，尽管工作有了一定的进步，但在一些方面还存在着不足。()比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，在一些细节方面我做得还够不细致，考虑问题也不够周详。

在下半年开始之际，在今后的工作中，我希望能够通过不断地学习来提高自己各方面的能力与综合素质：

1、强化学习意识。提高自身专业知识能力。在工作中多进行总结，遇到困难不退缩、不急躁，努力调整自己，建立自信，争取进步。

2、强化职责意识。在工作业绩上严格要求自己，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰。

3、进一步端正工作态度。保持乐观的心态，以一颗平常心，真诚微笑面对每一个人，每一件事。心怀谨慎，行动积极，举止大方有礼，待人待事热情诚恳。时刻谨记：态度决定一切。

随着公司不断扩大，规范，完善，相信对我今后的发展也是一种考验和磨炼。希望在今后的日子里能与公司所有同仁共同努力，共同进步，为公司为自己创造更美好的新天地。保险综合内勤个人工作总结保险公司内勤个人工作总结保险公司内勤员工半年工作总结学校体育工作总结(一)

一、指导思想

本学期，我校体育工作坚持以“健康第一”为指导思想;以构建“和谐校园，让学生快乐健康成长”为教育宗旨，保证学生每天一小时的体育锻炼时间，全面地推动了学校的体育工作蓬勃发展。

二、领导重视为顺利开展体育工作奠定了基础

学校体育工作，是教育教学工作的重要组成部分，它有着举足轻重的作用。学期初，校领导对体育工作十分重视;成立了体育工作领导小组;明确了工作目标，层层落实，责任到人。同时对学校体育器材进行投资维护，不断完善。创建了良好的教育教学环境。

三、加强学习，提高科研意识

本学期我组加入一名新教师，为体育组注入了新鲜血液，使教研活动更充实更有实效性。大家认真学习学校体育工作的有关文件和通知，如：\*\*\*\*\*中央、国务院《关于加强青少年体育，增强青少年体质的意见》;实施《国家学生体质健康标准》等通知。积极参加校内外教研活动和市、区教育局组织的学习观摩活动;教研组内开展教研课评比活动;互相听课取长补短，不断提高教学水平。结合学校精神，抓好青年教师培养工作，高老师虽然刚参加工作，加上所带的年级是低年级，学生比较好动，给她增加了很大困难，但自己勤问、好学，体育组的三位老师能把教学经验毫无保留的交给她，使其在短短的半年中很快的成长为一名合格的青年教师。所上的一年级健美操一课受到区教研员梁老师的好评。

四、以“健康第一”为指导，切实抓好体育教学工作。

体育组全体教师扎扎实实地上好每一堂体育课。首先，学期初组内成员能认真学习新课标，制定教学计划，严格按期计划上课，其次，重视备课，写好教案，切实提高课堂教学实效性。抓好学生的体育常规教育，让学生掌握基本的运动技能，有机地结合爱国主义教育。使学生喜欢体育课，重视健康，使学生养成终身体育意识。

五、不断完善大课间工作落实体艺2+1工作铸就特色

大课间活动和体艺2+1工作，是巩固和扩大体育锻炼与校园艺术教育效果，增强学生身心素质的重要组成形式。它是校风校纪的集中反映，是我校管理水平的集中体现。更是展示校园和谐的窗口。同时，形式多样的活动还在健体、炼志的基础上，培养了学生德、智、体、美各方面的和谐发展，充分体现了素质教育的全体性、全面性和学生发展的主动性。大课间活动的开展并不只是体育教师的事情，如果仅仅局限于体育教师，那么大课间活动的质量可想而知。因为这些工作需要团队的力量才能不断地提高。大课间工作正是校园和谐的写照。俗话说：“一人鼓掌声不响，万人鼓掌声震天。”大课间工作更需如此。数年如一日，每次大课间都能看到校领导的身影;他们抓垂范，做表率。在大课间工作中，学校领导不仅亲自抓，而且带头做，既是领导组织者，又做普通一兵。他们用自己的行动，有力地影响和带动了全体教职工。一学年来，每次大课间都能看到我们的班主任老师与科任老师亲自组织并参与到大课间活动中，俨然犹如一位体育教师。如：时常能看到杨丽珍老师利用业余时间练习队列、广播操、跳绳，那认真劲甚至胜过我们体育老师。陈红老师为了组织大课间喊哑了嗓子，她仍然坚持着;颜景红、江帆老师由于学生小，为了不影响全校的大课间质量，录下大课间的音乐在教室里练习走步;宋琳琳老师假期做了手术，领导允许她大课间时间可以在教室，但他没有一天呆在教室，忍着身体的不适仍坚持组织学生活动;经常能看到陈萍、初俊杰老师练习队列;体育课上经常能看到邵丽萍、艾明明、李云红老师协助体育老师训练的场景;一年级学生由于学校场地原因，本学期没能上大课间，姚红丽、石茵老师多次找我，希望早日上大课间，怕明年影响到全校大课间质量。时常能看到李彩丽、孙逸飞老师利用业余时间组织学生练习快板的场景;每天都能看到刘梅、戴玲玲、赵红、李彩丽、潘玉婷、高源、史岩老师协助班主任老师组织好本班分散活动等场景;董永瑜老师能牺牲休息时间为大课间选录音乐。总之，正因为在我们全校的教师共同演奏的的“和谐”音符下，才使我校在每次的大课间检查活动中获的好成绩。

六、开展校园体育竞赛，丰富学生文化生活

为保证学生每天一小时的体育锻炼时间，除了对大课间常抓不懈外，为了给学生活动时间，锻炼的机会，本学期召开了校运动会，举行了投篮比赛、足球射门比赛。比赛得以顺利进行，是和班主任支持分不开的，时常能看到班主任选拔运动员，组织训练的热闹场景。通过比赛，丰富了师生的课余生活，调动了学生的运动兴趣，引导他们形成体育锻炼习惯与良好的心理素质与团队意识。

各项比赛成绩如下：

校运动会各年级组第一名

6、25、14、13、12、21、1

投篮比赛各年级组第一名

1、12、23、24、25、16、2

射门比赛各年级组第一名

4、15、26、2

七、做好运动队训练工作，力争取得好成绩

制定好学期训练计划，做好运动队的选材和组建工作，本学期，组建了三支运动队：健美操队、篮球队、足球队。大家能按照计划安排，保质保量地开展训练。先后参加了大连市篮球比赛、区田径运动会、区足球比赛。

八、做好《学生体质健康标准》的测试登记工作

《学生体质健康标准》是促进学生体质健康发展、激励学生积极进行身体锻炼的教育手段，是学生体质健康的个体评价标准，是《国家体育锻炼标准》在学校的具体实施，为顺利完成学年度体育《标准》测试工作，提高我校体育《标准》成绩，特制定了学校《健康标准》达标计划,三位体育教师能针对计划利用体育课时间对全校学生进了测试，并认真计算成绩，全校及格率达到85.03%。

此外体育组能认真准备材料为学校创建教育强区工作添砖加瓦。

十：成绩

获市篮球比赛第四名

获区足球比赛第八名

为甘井子区76中、80中输送体育特长生一名

许桂博荣获甘井子区教育系统优秀共产党员称号

十一、问题

1、在工作中有很多地方缺少创新。

2、缺乏学习精神。

3、体育教师要求力度不够，没能严格要求学生。

十二、解决措施

1、体育教师要多学习研究，敢于创新，加大工作力度，严格要求学生。

2、体育教师要积极与班主任老师配合，及时反馈班级学生的表现情况。

3、要及时认真反思，以便今后工作。

本学期已经结束，成绩只能说明过去，我们决心在校领导的关心下，依靠全体教师，更新观念、齐心协力、努力钻研、开拓创新、不断进取，“争一流、创特色”为把我校的体育特色建设的更美好，在新的学期里取得更大的成绩而贡献出我们应有的力量!

学校体育工作总结(二)

体育工作作为学校教育教学工作中的重要组成部分，在学校教育教学中占据着举足轻重的作用。我校坚持以育人为宗旨的教育理念，以促进学生的全面发展为目标，切实贯彻落实“健康第一”的指导思想，利用体育课促进全体学生的身体健康发展。

一、高度重视体育工作，贯彻新课程理念

学校按照国家义务教育标准开足开齐体育课，真正落实体育课堂的作用。在阳光体育的实施过程中，利用一切在校时间为学生创造运动机会，把“每天一小时”的体育精神落实到位。在《新课程标准》的指导下，在学校“以学定教，随学而导”的教学模式中，改革传统体育教学模式。把“以教师灌输的学习方法”为主的传统课堂模式，转变成“以学生为主体，教师为主导”的小组合作式学习，真正放手让学生去思考、去创新，让学生成为课堂的主人。

此外，上下午课堂间歇分别安排眼睛保健操时间，并由值周班级对全校进行监督和检查，体育课前学生自觉整好队做眼睛保健操，养成保护视力的良好习惯。

学校体育组集合全组教师的集体智慧，创设不同项目、不同形式的体育竞赛活动。做到每日做运动、每月有比赛、每学期有主题，跳绳、踢毽子、堆沙包、跳房子、呼啦圈、拍球等等，都在教师的带领下成为了孩子喜爱的体育项目。一年级学生的怕球比赛，二年级学生的呼啦圈比赛，三年级学生的跳绳比赛，四年级学生的集体跳绳比赛，让孩子们在锻炼身体、强健体魄的同时，增强了班级的集体荣誉感。

结合国家的体育锻炼标准，学校的传统体育项目蓬勃开展，拔河比赛、元旦长跑、田径运动会等，每年都按时举行。拔河比赛的热闹场景，每次提起都如同就在眼前，班级间进行竞争、教师团队开展比赛，可以说就像一次全校性的运动会一样，参与率达到了100%，呐喊声、加油声此起彼伏的。()每年一届的田径运动会，根据学生年龄特点融入了趣味运动项目，让小学低年级学生同样参与其中，教师通过做裁判的机会对于体育运动项目也有了规范的了解，更有利于今后指导学生的体育活动。冬季长跑作为学校体育比赛不可缺少的项目，结合每年的体育动向，制定出不同的长跑主题——“重温长征路”、“魅力家乡探知”等。激发孩子们长跑积极性的同时，增加了学生对于历史知识和家乡文化的深入了解，既丰富了学生课余生活，又为校园生活增添健康向上的活跃氛围。

二、丰富多彩的课余活动，活跃校园氛围

校园的氛围依靠文化知识和校园活动的双重开展，体育活动的开展为校园提供了勃勃生机，朗朗读书声中激昂的加油声，为浓重书卷气的校园增添了生机。

校本操的开发，极大的丰富了课间操内容，在以《七彩阳光》为主的课间操内容上，“快乐木板操”、“圈操”、“游泳技能操”、“交通指挥操”、“课间游戏操”等多种内容的开发，让学生在做操的过程中学习到各种专业知识。比如，游泳项目的四种姿势，警察叔叔指挥交通的不同手势等课外知识都在广播操中得到了渗透。

艺术教育是学校办学之初就开设的内容，固定的时间、固定的教师、固定的场地，加上不同层次的教授内容，打破各年级学生间的界限，让艺术教育成为学生进行自主选择的第二课堂。体育舞蹈，包括健美操、啦啦操、少儿街舞，由刚开始的8名学生，发展到现在拥有30人的团队，是一个了解、发展、壮大的过程。篮球小组每个学期都是最受欢迎的，60名队员的超编人数，让任课教师由1人增加到2人，仍不能满足孩子参与的热情度。羽毛球小组，教师讲授握拍的正确手势和滑步的步伐要领，让每个孩子都能得到专业的知识。

三、加强教师基本功，提升业务素养

学校体育教学水平取决于体育教师的业务能力高低，从建校伊始，大学本科的学历成为体育教师第一道门槛。每个体育教师拥有的不同专业项目，更为体育组增强了工作动力，相互补充、相互激励成为促进体育组积极向上的源泉。

抓住各种外出学习的机会，增强自身的专业知识，体育组4名教师其中3人参加了市级体育教师培训，1人参加了省级骨干体育教师培训，均成绩合格。不断学习的同时，体育教师积极参加国家、市、区举办的各种体育教师竞赛活动。全国十四城市体育教师说课比赛、保定市中小学体育教师基本功大赛、保定市体育学科教学标兵评选、高新区教工羽毛球比赛等等，每一次的参与都让体育教师开阔了眼界、增长了技能、广交了朋友。

加强教师专业技术技能的同时，身为教师更要注重文化修养的提升。不能因为学科差异，放松对自己的要求。教学上，听课、评课、集体备课，是每周必修的功课之一，通过全组教师的畅所欲言让每个人的教学水平均得到提升;每周一篇硬笔书法、不定时的宣传画评比、教学小报的上交、粉笔字大赛等教师基本功训练，让体育教师在教学的各个方面都得到了锻炼。学习上，命题下水文的限时写作，有效的提高了教师的写作水平;博客文章的撰写，使得体育教师养成了教学随笔、反思的及时积累;每天一篇的理论学习，让体育教师掌握了阅读的方法，学习了前沿的教育理念。不断的学习、不断的积累，每一位体育教师在不断的学习中成长，向着优秀教师的方向不断前行。

在今后的学校体育工作中，需要建立业余训练队，为学校的体育后备人才储备能量，并建立详细的、全面的学生档案，在国家体制健康标准的基础上，对学校内各类学生进行分类建档，包括超重学生档案、先天不利于运动疾病档案、体育特长档案等，做到任课教师负责制的体育管理模式。

青少年是祖国的未来，只有青少年强，国家才会强盛。加强青少年体育运动，锻炼学生健康体质，是推进素质教育、培养社会主义合格建设者和接班人的重要举措。培养学生对体育活动的兴趣，激发学生主动参与活动的积极性，是学校体育工作的关键，为孩子们打下终身锻炼的良好习惯，为今后的人生道路奠定健康的基础。秉承“健康、快乐、幸福”的工作重点，积极开展学校体育的各项工作。

学校体育工作总结(三)

一年来，我校认真贯彻落实全国学校体育工作会议精神，积极响应党中央提出的“全国亿万学生阳光体育运动”号召，以“和谐、健康、快乐、进步”为主题，在全校掀起了“阳光体育运动”的热潮。我校的阳光体育运动是在总结以往开展体育活动方面的经验上，结合阳光体育运动的新要求，组织学生开展的丰富多彩的阳光体育活动。学校把阳光体育运动与“体艺2+1”活动、全面实施《学生健康体质标准》、体育课堂教学、综合实践活动等结合起来，取得了可喜的成绩。在论文评选活动、课余训练、教学技能比赛等方面都有较好的成绩，同时也提高了年轻教师的体育教育教学能力和水平，现将一些主要工作总结如下：

一、认真钻研新课标，不断提高教学质量

学校体育教研组为了全面提高体育教育教学质量，开展了有计划、有目的相互听课以及课前课后体育教学的讨论和经验交流。关注学生的个体差异与不同需求，确保每一个学生受益，实施合理的分组(分层)教学，尊重个性发展，面向全体学生进行因材施教，从而达到理想的教学效果。体育教研在组积极参加教学研究课，研究如何上好专选课和活动课的研究课的同时，还积极参加论文的撰写，并取得了喜人的成绩。

二、大胆创新，对校运动会实行“三个转变”

学校每学期举行的运动会，是学校体育工作中一件大事。以往的校运动会，学生参与面小，每个班级只有几名学生参加，而参加的项目仅仅是竞技项目，大多数学生已对校运动会没有太大的兴趣。针对这一现象，我对校运动会进行了“三个转变”，变少数学生参与为全校学生共同参与;变学生个人参与为师生共同参与;变竞技体育为游戏性的综合运动会。在运动会的设计中，我们安排了两大环节，第一个环节为学生自我展示，在这个环节中安排了几项和区、市运动会接轨的竞技项目，有特长的学生都能参加。第二环节为班级体大比拼，在这个环节中既有拔河等集体项目又有正、副班主任和学生间合作项目(其中集体项目按高、中、低三段分批举行。低年级集体项目有托球跑、夹球跑;中年级集体项目有播种与收割、跳长绳;高年级的比赛项目是运球、拔河)。经过了改进，校园中出现了从来未有过的景象。赛前课余时间，学生都能自主的去组织训练，学生间、教师之间都在讨论、策划比赛的战术。举行了数场别开生面的“我健康，我快乐的阳光体育运动会”。比赛过程紧张而又激烈，托球跑、夹球跑的赛前磨和，拔河赛的摩拳擦掌，旁观同学的呐喊助威……精彩纷呈的画面不断在操场上上演，使学生在紧张繁忙的学习之余敞开了心扉，陶冶了情操，愉悦了身心。孩子们的欢笑声、叫喊声，也给校园带来了无限生机。各班学生踊跃参与本次活动，每个学生既是动员员又是拉拉队员，参与率达到了百分之百。

三、积极实行《国家体育锻炼标准》和《学生体质健康标准》

体育教研组一直把体育达标作为一项重要工作去抓，积极开展《国家体育锻炼标准》的锻炼与测验。在今年学校对学生的体质健康测试做了新的部署。首先、明确任务指标，即：全班达标率、良好率和优秀率分别不低于95%、20%和30%;其次在体锻达标工作中，体育教师利用体育课给学生传授技术动作和要领，负责矫正学生的错误动作，进行一定强度的训练，请优秀学生当好助手，学生的日常体锻达标练习则由小组长负责组织练习。还有就是在学生体锻达标的检测上，采取集中检测的方法，严格把握各项标准。《学校体育工作条例》、《学校卫生工作条例》、《学校艺术教育工作规程》得到了全面的贯彻和实施。还进行了《国家学生体质健康测试》的落实。认真、负责地进行了肺活量和立定跳远的测试。同时评估检查组对学校提出了一些合理化的建议，希望我校能再接再厉，更上一个新台阶!

四、竞赛训练

1、校田径队和其他业余运动队常年开展训练。

2、艺术体操

踏上阳光赛场，相约艺体殿堂。泗水桥小学艺术体操运动员们在赛场上赛出风格，赛出水平。

四、其他

我校保证了学生每天都有一小时的体育锻炼时间，并牢固树立“健康第一”的指导思想，建立和完善学校体育督导制度、学生健康监测制度和体育评价制度，对学校体育工作和学生体质健康状况建立起全方位、动态的评价体系，将体育锻炼与健康状况作为学生成长记录的重要内容。让“每天锻炼一小时，健康工作五十年，幸福生活一辈子”的理念深入人心。还帮助家长树立正确的教育观、育子观、成才观、健康观，使更多的父母都能和孩子们共同参加体育锻炼，形成人人参与、个个争先、生气勃勃的校园体育氛围。今年，我校积极响应“全国亿万学生阳光体育运动”号召，以“和谐、健康、快乐、进步”为主题，在全校掀起了“阳光体育运动”的热潮。当课间操的音乐响起时，我校丰富的体育活动展现了全体学生生动活泼的风采。

“培养具有强健的体魄、健康的心理、坚强的意志和昂扬的精神的青少年一代.实践绿色奥运、科技奥运、人文奥运”是我校的一贯理念，我们将进一步提高学校体卫艺工作水平和学生的身心健康素质。小学体育工作总结群体体育工作总结乡镇老年体育工作总结

2024年度\*\*街道办事处在开展婚育新风进万家活动中，坚持以人为本，以积极建设新型生育文化，引导辖区群众树立科学、文明、进步的婚育观念为目标，结合实际，突出地域特点，力求在“新”字上做文章，“进”字上下功夫，“家”字上求实效，不断将婚育新风进万家活动引向深入，为全面建设小康社会创造了良好的人口环境。现将全年工作如下：

一、抓组织领导，确保婚育新风进万家活动的顺利开展

2024年度，我办领导把开展婚育新风进万家活动列入重要议事日程，认真落实党政领导责任制，形成了党政一把手亲自抓、负总责，分管领导具体抓，计生科人员和社区干部配合抓的工作局面。年初专门成立领导小组，配备了30名宣传员、62名联络员，并制定切实可行的实施方案和宣传计划，研究工作中存在的困难和问题，扎扎实实地开展了工作。由于领导重视，措施得力，为开展婚育新风进万家活动创造了良好的环境和条件，从而使活动开展的轰轰烈烈，取得了良好的效果。

二、抓宣传教育，营造婚育新风进万家活动的浓厚氛围

深化宣传教育，促进群众婚育观念的转变，是搞好婚育新风进万家活动的先导。2024年度，我办围绕“婚育新风进万家活动”，本着贴近实际，贴近生活，贴近群众的原则，坚持“为群众所好、为群众所乐、为群众所需抓宣传”的工作思路，不断深化活动的宣传教育工作。主要是抓好了“二个围绕”。一是围绕群众所好抓宣传，根据辖区流动人口多、人员居住分散等特点，在辖区内设置以政策、法规、艾滋病防治、生殖健康、关爱女孩、奖励扶助、优质服务等内容为主的宣传图板、宣传栏等、营造了良好的宣传氛围。同时采取集中与分散相结合的办法，定期或不定期的以召开座谈会、发放宣传单、张贴标语等形式进行新型婚育观的宣传教育。截止2024年10月，我办宣传品进村入户率达90%以上，群众对政策、法规、新型生育观念和避孕节育科普知识知晓率达95%以上，从而使党的计生政策家喻户晓，深入人心，为全面转变群众的婚育观念打下了良好的基础;二是围绕群众所乐、所需抓宣传。充分依托社区计生服务室、人口学校等阵地，开展了群众喜闻乐见的计生宣传活动。如开展知识竞赛、有奖问卷、文艺演出等活动。2024年7月7日，我办配合市计生局在欣康居委会举办了以“婚育新风进万家”、“关爱女孩”、“生育关怀”为主题的大型宣教活动。活动主要以发放宣传品、设立咨询台、政策广播等形式进行了新型生育文化和现行计生政策等内容的宣传教育。此次活动我办充分利用了“3.8”妇女节这个特殊节日，为辖区群众进行了卓有成效的随机教育，切实提高了计划生育的宣传力度。此次活动中协调了市计生服务站医务人员现场为58育龄妇女提供“三查一治”服务，并设立了咨询台，现场解答疑问20余条，散发宣传品500余份，发放免费避孕药具400余盒。7月19日，我办在辖区德尔斯图社区开展以“真心关怀、真情服务”为主题的计划生育宣传教育、咨询、服务活动。活动现场以宣传计生政策的二人台、舞蹈等文艺演出与计生有奖知识问答结合起来，通过寓教于乐的形式，大力宣传了新型生育文化，受到了群众的热烈欢迎。同时我办还加大了优生优育、幼儿早期教育、生殖保健、科技致富等知识的宣传力度，2024年6月5日，我办于锡市民族幼儿园联合在长安社区活动中心举办了一次“平安社区于民族幼儿园幼儿节目表演联谊活动”，从而增强了群众对幼儿早期教育的重视，最大限度地满足了辖区内育龄群众优生优育、生殖保健和文明健康生活方式等方面的不同需求。

三、抓活动载体，推动婚育新风进万家活动的深入开展

2024年我办以温馨、健康、幸福为主题，以建设社会主义新型生育文化为目标，以丰富多彩、健康向上的文体活动为载体，结合实际，精心策划，认真组织开展形式多样、富有实效的婚育新风进万家活动。一是扎实推进“关爱女孩行动”，我办统筹安排、抓住重点，突破难点，有效协调和充分利用各种媒体、阵地、活动等载体，广泛深入的开展了“关爱女孩行动”。2024年，累计慰问和走访困难户女童15人，播放宣教片5场，张贴宣传标语17幅，发放资料2024余份。通过多形式、全方位、立体式的宣传教育活动，初步形成了全社会关爱女孩的舆论氛围;二是结合宣传内容，广泛开展查环查孕、孕情检查、妇女常见病、多发病普查普治等生殖健康服务，年平均免费发放避孕药具9000盒，形成了优质服务的良好开局;2024年7月，配合锡盟军分区开展“计生服务走边防”活动，为边防团、人武部和一线连队的育龄官兵和家属、子女提供计生政策、法律法规和新型生育文化的宣传材料;三是坚持以人为本，狠抓流动人口管理与服务工作。我办在部分社区开辟了婚育新风流动课堂，成立了社区、居委会流动宣传队，为辖区群众进行宣传和服务，同时力所能及地为流动人口解决子女入托、就学、劳动就业、劳资纠纷等生产、生活、生育问题。我办东胜社区“流动人口之家”为辖区流动人口送科技、送服务、送温暖，实行动态化的宣传和服务，2024年9月，“流动人口之家”在辖区内开展了“婚育新风进万家”和“关爱女孩”活动。活动共散发宣传品1000份，为4名特困女孩捐助了学习用品。活动中制作了规范管理的图版4块，宣传墙面4块，挂宣传标语20幅，在辖区内形成了浓厚的宣传氛围。从而切实提高辖区流动人口自我教育、自我管理、自我服务的意识和能力。

九、抓部门配合，形成婚育新风进万家活动齐抓共管的工作格局

建设社会主义新型生育文化是一项系统工程，需要全社会的关心支持和共同参与。2024年我办在活动中协调各有关部门免费发放手册，举办讲座，并为计生户优先出具办理小额贷款担保证明，在调查审核低保户时，对计生特困户给予优先考虑，并协调发动有关部门在生产、生活方面为其提供力所能及的帮助，同时与计生、卫生、公安、工商等部门开展专项治理活动和慰问活动等等。目前，我办已形成了党委政府重视，部门齐抓共管，全社会关心支持，共同做好婚育新风进万家活动的良好氛围。

年初以来，按照市委部署和县委要求，全县宣传思想工作紧紧围绕中心、主动切入经济，突出重点、抬高起点、选准切入点，自我加压、创新思维、立项推进、狠抓落实，取得了阶段性工作成果。sO100 一、主要工作推进情况

1、理论武装工作扎实推进。一是认真筹划和组织县委理论中心组、基层党委中心组集中学习。制定了《县委理论中心组学习安排意见》和《全县基层党委中心组学习计划》两个指导性文件，对县委中心组和基层党委中心组全年的理论学习做了系统的安排和部署，明确规定了学习范围、学习内容和学习形式，并提出了具体的学习要求。目前已组织县委中心组集中学习2次。二是组织开展“党委书记讲党课”活动。制发了《关于在全县开展“党委书记讲党课”活动的通知》，征集优秀讲稿37篇，向市委宣传部推荐10篇。三是树立党员教育先进典型。先后向市委宣传部推荐党员教育先进个人5名，党员教育先进集体2个，其中油田服务总公司被市委宣传部推荐为省级党员教育先进集体。

2、营造加快发展的浓厚氛围。紧紧围绕县委县政府中心工作，以经济建设和城镇建设为重点，重质量、抓数量，提档次、上位次，推出了一批重头报道，共在省市主要新闻媒体发重头稿件49篇(条)，包括两期专版。一是突出了保持共产党员先进性教育活动的宣传。以《肇州共产党员先进性教育注重实效》、《精心设计、及早启动、务求实效》等为题，在大庆日报、大庆电视台进行了及时的报道。二是突出了经济建设的宣传。以《肇州县发展经济园区带动项目建设》、《让黄金经济带上的新星更璀璨》、《松花江畔小米香》为题，在大庆电视台和大庆晚报上了一个专题、两个专版，对我县资源优势和重点招商项目进行了大容量的深度报道。三是突出了城镇建设的宣传。瞄准县委确定的城镇建设总体战略和“以城养城，走经营城市之路”的理念，以行政综合办公楼建设、肇肇路建设、十字大街拓建、客运站建设等城市建设项目为切入点，在大庆日报以《肇州县以城镇建设促经济发展》为题，重点宣传了县委县政府创造良好发展环境的各项重大举措，调动了全社会参与城镇建设的积极性，形成了整体推进合力。四是突出了农牧业宣传。围绕备春耕生产、农业产业化、养殖园区建设等重点内容，在大庆电视台、大庆日报推出了《腊月猪娃儿唱新曲》、《肇州春耕科技打头阵》、《龙头企业提供资金技术、扶持农户发家致富》、《肇州农民领粮补忙备耕》、《肇州县烤烟工厂化育苗，为农民节本增效300万》等新闻报道，尤其是《肇州农民领粮补忙备耕》还在省电视台新闻联播上了提要。

3、增强宣教工作针对性。一是精心谋划并组织开展城镇建设与经济发展专题讨论。紧紧围绕县委县政府提出的“南移北连、西开东扩、中区改造”城市建设战略，制定了《城镇建设与经济发展专题讨论总体安排》，以电视台为阵地，采取专访、专题、访谈的形式，组织建设部门、有关专家、机关干部、离退休老同志、人大代表、政协委员、各界群众以及各职能部门和相关单位开展专题讨论。共在县电视台播出专题讨论节目18期。通过开展专题讨论，使全县人民进一步认清了城镇建设的重要性、必要性及城镇建设与经济发展的辨证关系，形成了人人关心、人人关注、人人支持和参与城镇建设的浓厚舆论氛围。二是积极推进未成年人思想道德建设工作。通过征求各成员单位意见和建议，结合县情实际，制定了《肇州县关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设工作的实施意见》(征求意见稿)。同时，逐步建立健全定期汇报制、例会制、信息反馈制和督促检查制等保障机制，通过细化分解，把整体工作细化量化为55项具体任务，明确了各成员单位的具体工作任务和责任人，形成了进一步加强和改进我县未成年人思想道德建设的完整的领导组织体系，为今后的工作开展打下了坚实的基矗

4、提高文明创建工作水平。一是组织开展“讲文明、树新风、塑形象”文明创建活动。紧紧围绕全县加快发展的大局，以为经济发展创造和谐的人文环境为目的，在全县开展了以“讲文明、树新风、塑形象”为主题的文明创建活动。制定了《肇州县“讲文明、树新风、塑形象”主题文明创建活动实施方案》，经县委常委会讨论后，已将各项任务细化分解，落实到相关部门，并组织制定了15个具体推进方案。二是加大典型选树力度。2月份向省推荐和平派出所、肇融亚麻纺织有限公司为省级警民共建共育先进单位、推荐1个共建共育先进个人。并抓住市里组织开展大庆市文明市民评选活动的契机，积极组织开展了县、市级文明市民的评选和推荐工作，向市里推荐申报市级文明市民10名。

5、加强群众文化工作指导。制定下发了《肇州县关于加强群众文化工作的意见》，对全县群众文化活动做出了安排部署。

二、下步工作打算 1、理论教育工作。一是围绕构建全面发展战略新高地组织一次县委中心组理论学习和讨论。二是搞一次基层党委中心组理论调研。三是组织开展好全县第五届“十佳公仆”评选活动。 2、新闻舆论宣传工作。重点是在对外宣传的数量和质量上求突破，不断扩大肇州的知名度、影响力和洼地效应。一是围绕贯彻落实市委提出的树立和落实 [1] [2] 下一页

第5篇：保险公司综合内勤工作总结保险公司内勤工作总结

保险公司综合内勤工作总结[保险公司年内勤工作总结] 工作总结是对某一时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，从而分析不足，得出可供参考及改进的经验。下面就是的保险公司年内勤工作总结，一起来看一下吧。

进入公司已经三个月了，三个月的时间下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了以前很多没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了自己一个学习和锻炼的机会，从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大熔炉里熔化，我想这就是经验吧，在此十分感谢领导和同事给予的帮助。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身能力的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种“营养”，二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中。

在公司的三个月总体来说还是平稳的度过的，有过成就，但更多的是对工作的一些认识和工作中发现自己的一些不足，这些不足是阻碍自己进步的最大的绊脚石，我对工作中的一些失误及不足做了如下的总结：

一.工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。 由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的帮助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

二.沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后。由于自身性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

三.专业知识的欠缺和不足，导致在实践操作过程中遇到了很多棘手的问题，我决定进一步的学习与加强保险公司内勤工作总结四.行业经验欠缺，处世判事能力不足

在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提高技能，总结经验，全面提高各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献 。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要不断加强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到“五勤”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、意外险等突击活动，下面是保险公司内勤个人年度工作总结。

从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量;二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平;三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息;四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\*\*纸业、\*\*药业、\*\*公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\*\*\*厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。\*\*纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

20xx年是中国保险市场竞争更加激烈的一年，全国公务员共同的天地!同时也中国人寿发展历史上重要的一年，xx营销区部认真贯彻落实年初市保会和市公司总经理室提出的各项要求，以下是保险公司内勤年度工作总结。

紧紧围绕分公司下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展。

20xx年的经营成果和工作总结

截至11月30日，十三区部在全体业务同仁和工作人员的共同努力下，共实现新单保费收入xxxx万元，其中期交保费xxx万元，趸交保费xxxxx元，意外险保费xxxx万元，提前两个月完成市公司下达的意外险指标;区部至11月有营销代理人xxxx人，其中持证人数xxxx人，持证率xx%;各级主管xx人，其中部经理x人，分部经理x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。 回顾20xx年走过的历程，凝聚着xx区部人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏。

从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xx区部上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变区部各方面人员的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。

十六个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。“千里之行，始于足下”，这十六个月短暂又充实的实习使我真正体会到一个保险工作者的辛苦，乐趣和责任。由于自己来的较晚，和其他同事还有一定差距。

一年多以来，我把学习期分为了三个阶段：熟悉环境、熟悉工作、习惯工作环境和压力及掌握业务知识。

在每个阶段中都使我我收获良多。

第一个阶段：刚到县公司的前几天非常难熬：不认识人、不熟悉工作、最难捱的是不能感觉到自己的价值。在这种境况下，使我学会了承受工作高压下如何缓解自己，如何和同事交流学习。那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的查勘员。说起来，做一名查勘员容易，但要做一名优秀的查勘员就难了。千里之行，始于足下。我从小事学起，从点滴做起。我相信，成之道，唯有恒，因为坚守信念，所以终会有高度。

第二个阶段：了解自己的工作性质职能，学习业务 新系统，如何做，怎样做。查勘和定损都是为了确定事故损失而存在的，包括损失的真实性，损失的实际程度，维修或赔偿的程度等多个方面，查勘和定损都是理赔工作中的重点，适合事故的查勘和定损通常能为保险公司对事故的处理提供良好的基础，也为客户迅速快捷的得到赔付提供了重要的依据.可以说查勘与定损是车险理赔工作的重中之重。 第三个阶段：真正的把自己融入进工作之中，能够独立查勘，定损，使用系统以及与客户沟通。

由一个车险查勘定损的门外汉，变成了能够独立工作的查勘员。本人较好地完成了实习期工作目标。

在玉溪太保工作，自己认为自己的处事风格，工作态度，完全对得起天地，对得起任何一个客户，对得起自己的公牌，更加对得起自己的代码。在此，我首先感谢我的公司，给我提供了一个进入玉溪太保的平台，同时也感谢太保的领导，给予了我进入玉溪太保工作的机会，没有这两者，可能我今天也没有在这里写工作总结的机会，因此，我从心底里感谢您们!但是，我更需要感谢的，是曾经教导过我的各位老师傅：朱师、杨师、潘师、陶师、施师、……没有他们的耐心教导，就算我有在玉溪太保的机会，也没有今天的成绩，人不学不成器，刀不磨不锋利，如果没有他们默默的指导与支持，再锋利的刀韧也因时光的流失与岁月的冲刷而生锈，最终成为一堆废铁!一日为师终生为父!父母给予了我生存的机会，他们却给了我事业发展的动力，谁轻谁重，缺一不可!因此，我在这里，再次表示我对他们的感谢，希望他们工作顺利，身体健康!

内容仅供参考

第6篇：保险内勤工作总结\_保险公司内勤工作总结

保险内勤工作总结\_保险公司内勤工作总结

保险内勤工作总结，工作计划汇!!! 2024年是中国保险市场竞争更加激烈的一年，文秘114网版权所有，全国公务员共同的天地!同时也中国人寿发展历史上重要的一年，xx营销区部在市公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初市保会和市公司总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展

工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将十三区部2024年的工作情况和2024年的工作计划汇报如下：

一、2024年的经营成果和工作总结

截至11月30日，十三区部在全体业务同仁和工作人员的共同努力下，共实现新单保费收入xxxx万元，其中期交保费xxx万元，趸交保费xxxxx元，意外险保费xxxx万元,提前两个月完成市公司下达的意外险指标;区部至11月有营销代理人xxxx人，其中持证人数xxxx人，持证率xx%;各级主管xx人，其中部经理x人，分部经理x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾2024年走过的历程，凝聚着xx区部人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xx区部上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变区部各方面人员的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xx区部从根本上增强了凝聚力，区部呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我区部积极配合市公司各项安排，结合区部实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

从年初开始，区部就针对一年的工作方向，推出了“人人达标，争做明星”的竞赛方案，倡导全体业务伙伴达到基础目标，向明星业务员学习，并持续努力实现高要求。在全年的工作中，区部带领业务伙伴始终沿着既定方向努力，实现了整体工作的持续性和有效性。全年基本上可以分为三个阶段：

第一阶段：年初xx趸交销售业务竞赛，我区部配合市公司“xxxxxx”趸交推动方案，推出区部“金鸡报喜”趸交业务竞赛方案，全面提升规模保费，实现开门红。

第二阶段：二月份至八月份，区部围绕期交业务和增员工作，先后推出了春节期间的“正月十五闹元宵，新春佳节赛中赛”新春推动方案、“阳春三月换新装”期交业务推动方案、“雄鹰行动”期交业务推动方案、“激情初夏之六月风暴”业务推动方案等一系列有针对性的推动方案，有效地拉动了业绩增长。区部借助七月份乔迁新职场的契机，推出“火红七月，淘金行动”业绩、增员推动方案和“八月感恩勤拜访，人人举绩庆乔迁”推动方案，倡导“人人举绩，为新职场做贡献”，区部还借机提出了“天天拜访，周周举绩，月月增员，年年进步”的区训，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，取得了不俗战绩。

第三阶段：九月份至年底，区部利用xxx培训的有利时机，全面调动团队士气，提升销售技能，开展多层次对抗赛，冲刺年终目标。在市公司的安排下，九月份我区部组织了200余名伙伴参加xx公司的全套培训，使广大伙伴从全新的角度得到了思想的升华和技能的提升。区部借势而行，在团队中大力倡导技能训练、氛围营造和目标追踪，在配合市公司开展并炒作“xxxx”区部对抗赛的同时，积极开展区部内部的对抗竞争，先后发动了“狮王争霸”、“五虎争霸”、“精英擂台”等竞赛活动，区部推出的“九月争霸战鼓急，欢度中秋冲桂林”、“金秋十月燃战火，五虎争霸振雄风”、“众志成城，决胜深秋”十一月期交业务竞赛方案以及“决胜05大冲刺”十二月期交业务竞赛方案，都有效地提升了团队士气和工作积极性，为全年冲刺作了有益的拉动。

(三)针对各个层级人员，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

区部在年初制定了针对整个年度的工作方向，并将各项目标进行细化分解，与全体主管签订了全年目标责任状，做到目标明确，奖惩有据，增强了全体主管带领团队冲刺全年工作目标的信心;在一年的工作当中，区部还每个工作月都结合团队的年度目标，制定月工作目标，并且不断地通过月工作总结会、周主管经策会的绩效分析，用数据说话，追踪团队目标的达成情况。在每次经策会上，区部会公布各级主管的个人举绩和增员情况，激励各级主管“打铁还需自身硬”，身先士卒带动属员。正是这种阶段追踪与检查的工作方

法，引领着团队主管始终认清方向，带领团队追逐全年工作目标。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

区部从2024年组建“精英俱乐部”以来，标准逐年提升，入会人数逐年增加，至2024年已有区部精英俱乐部会员36人，入选市公司精英俱乐部的有3人，加入美国百万圆桌协会(mdrt)1人。为了进一步促进精英队伍的成长，区部在年初重新制定了《精英俱乐部章程》，对2024年俱乐部入围标准再次上调，为精英业务员提供更多优惠政策，有效地促进了团队争作优秀，努力加入俱乐部的热情。区部在搬入新职场后，专门为精英俱乐部制作了光荣榜，增强精英荣誉感，号召大家“向精英学习，向精英致敬”，区部内形成了的良好风气。为了加快精英成长，区部定期举办精英俱乐部例会，进行各种培训和目标追踪。特别是十月份以来，区部组建了60人的“精英突击队”进行分组对抗，每周日上午进行半天培训，邀请各区部高手、市公司领导和优秀讲师进行分享和授课，或提供外界交流机会、客户沟通机会。这些举措有力地提升了精英伙伴的水平，从观念、态度、技巧和习惯几个方面受益匪浅。至11月底，区部已有大批业务伙伴达到或接近2024年精英俱乐部入围标准，绩优人员的基础越来越牢固。

3、针对区部工作人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

为了充分发挥组训、讲师、内勤等各级工作人员的作用，我区部在部门架构调整和人员岗位分工方面进行了大量有益的探索和实践，取得了明显成效。特别是乔迁新职场后，区部专门设置了“销售支持办”和“人力支持办”，重新进行人员分工和配比，设置专人负责人力支持管理方面的工作，专人负责销售支持方面的工作，保证了各项工作的明确性和条理化。区部还充分发挥组训讲师的特点，分派组训协助各个团队或网点的发展，使每个部门网点都有专人辅导;与此同时，区部对一些专项工作分别派组训负责，保证工作的全面深入开展，如“精英俱乐部”“产品说明会”“基本法考核预警”“代理人资格考试”“职场布置”“新人培训”“新人学校”等工作，都按照组训讲师的特长明确分配，专项负责的组训讲师对工作负责到底，有效地调动了相关人员的主观能动性，为工作的持续深入开展奠定了基础。区部每日召开组训、讲师夕会，及时传达最新资讯，研讨工作方法，商议各类问题，互相交流学习，保证了工作的顺利开展和执行力的提升，同时提升了组训讲师的工作能力和协调互助，取得明显的效果。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品说明会，提高规模保费，保证目标达成。

1、认真分析团队实际，从基础工作入手强化各项工作的落实，保证团队素质的稳步提升，实现稳定发展。

抓好基础工作，立足长远发展，是十三区部长期以来始终坚持的方向，在2024年，区部的基础管理工作又上了新的台阶。区部从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，区部始终高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。特别是进入十月份以来，区部将早会密度从一周三次调整为天天早会，由于有多年来坚实的团队管理基础，此举不仅在各团队得以顺利实施，而且受到大多数主管和营销伙伴的欢迎。很多伙伴纷纷表示，天天早会使伙伴们的工作意识更浓了，学到的知识更多了，非常有利于展业习惯的持续性。大家对天天早会的理解和支持，折射出区部长期以来基础管理的扎实和高度的执行力。文秘114网版权所有，全国公务员共同的天地!

为了做好出勤管理，区部在年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全区部树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。好的制度放权给各部执行，加上有效的监督机制，使我区部出勤率始终在70%以上，有力地推动了各项工作的落实。

为了使各层级业务人员得到相应的培训支持，区部在早会经营之外，建立起有针对性的培训体系，如：针对新人的“新人培训班”;针对入司半年内人员的“新人学校”;针对精英高手的“精英俱乐部培训”，针对主管的“经策会培训”，针对无证人员的“代资考辅导培训”等等，区部还不定期为各级人员提供外界培训的机会，有效地提升了团队能力，开阔了眼界。

在职场建设方面，我区部本年度实现了质的飞跃。这首先得益于分公司总经理室的大力支持，区部借力使力，配合机关部门，充分利用乔迁新职场的时机，实现大手笔改建装修，使老公司焕发出新的活力，装修后的职场、办公室数量充足，环境优美，为团队的发展创造了硬件基础。借此机会，再一次对总经理室的高瞻远瞩表达全体xx区部人的感激之情!搬进新职场后，区部从长远出发，投入大量费用购置办公家具、基本设施等必需品，并重新设计各类展板，布置了“精英俱乐部光荣榜”、“xx区部最受尊重的人”、“公司介绍”、“信息栏”等多种展板，为各职场制作了“业绩追踪榜”、“新人转正追踪榜”、“区训”等各类展板，使职场充满激励氛围。新职场的改建充分激发了全体伙伴的工作热情，也向来区部参加说明会、办理业务的社会各界展示出国寿的良好形象，受到了一致好评。

此外，区部在活动管理、举绩率管理等多个基础管理方面也都进行了深入持续的探索与实践，为xx区部的持续健康发展奠定了坚实的基础。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，向鸿鑫险种要规模。

回顾2024年我区部的经营历程，高密度的产品说明会是一个突出特点，我们充分利用各种时机，坚持举办节假日产品说明会，取得了显著的效果。特别是五月份以来，区部利用“通州开办国寿个人保险业务8周年”的契机，加大客户答谢会密度，不仅“请进来”，还要“走出去”，充分利用区部网点多，分布广的优势，号召各部各网点举办专场客户答谢会，充分利用现有条件，开展形式多样，不拘一格的答谢会版本。如在家里举办的“家庭式”答谢会、在村委会、村小学举办的“乡村式”答谢会、在居民小区、居委会举办的“小区式”答谢会，再配合区部或网点内部职场召开的“职场式”答谢会，答谢会的局面一度如火如荼，高潮迭起。据统计，五月至七月，区部和各部共举办各种类型的客户答谢会一百余场，一度出现每周举办7场以上答谢会的局面。随着与外界的交流与协作，我们也不断更新客户答谢会的举办形式和讲座版本，尝试召开“企业家交流会”、现场为客户赠送礼物等形式的答谢会，取得了一定效果，积累了宝贵经验。在各种小型客户答谢会举办的同时，区部坚持每周至少一至两场区部级别的客户答谢会，针对中端客户开展工作;同时也积极倡导伙伴踊跃参与市公司高端客户答谢会，并提供礼品和门票的支持，使伙伴参与热情增加，并利用市公司高端客户说明会，签下了很多大客户，甚至出现了131万元的巨额保单，成效显著。

为了给业务人员搭建好销售平台，确保每场说明会的质量与效果，区部无论是高端客户还是普通客户的产品说明会，每次都要进行认真细致的准备，从说明会的流程安排到奖品设置;从主持主讲到礼仪服务人员的演练;从会场的整体布置到灯光音响效果控制，每一个细节都要精心策划、充分准备;讲师、组训人员积极配合，服从区部的整体安排，经常加班加点，展现出良好的团队协作氛围。产品说明会给业务伙伴提供一个很好的展业平台和约访借口，使区部利用鸿鑫保险有效地提升了期交保费规模。

(五)积极响应保监委和总经理室的号召，进一步发展县域保险，利用乡镇网点扩大公司影响，提升区部战斗力。

我区部多年来在乡镇网点建设方面成效显著，已形成了以通州城区为中心职场，七个乡镇营业网点的合理布局，乡镇网点成为目前xx区部的重要业绩增长点。本年度区部成功育成次渠镇营销服务部，同时在乡镇网点建设方面加大了投入力度，从各方面给予必要支援，取得了突出成绩。

区部为每个网点都配备了内勤和组训，职场设备一应俱全，从根本上解除了网点发展的障碍。区部召开乡镇网点经理座谈会，商讨网点建设的新思路，并明确提出各网点的发展目标。今年二季度，区部专门将通州各村镇拥有销售人员的情况进行了汇总，从战略角度进行区域规划。区部轮流到各职场进行村镇分配，要求伙伴认领发展目标，努力实现“村村都有伙伴，村村都有客户”，这些举措为乡镇网点伙伴指明了方向，对增员和业绩都起到了长期推动作用。

农村网点的代理人在辛勤的工作中向广大农村群众带去了保障，普及了保险知识，同时为公司带来了保费，目前各网点的保费收入已经占据整个通州营销业务的半壁江山。在经济效益显现的同时，网点建设带来的社会效益更加明显，在设有营业网点的乡镇，xx人寿的影响力占据突出地位，同业公司很难在当地站稳脚跟，这些都为我们事业的长远发展奠定了坚实的基础。

二、2024年工作中存在的一些问题：

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是城区团队，急需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;

3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、2024年工作设想

针对2024年的经验和不足，xx区部要在2024年重点做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是城区增员工作，要以区部层面运作，努力提高增员质量。

5、建立完善的层级培训体系，抓好主管培训、新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。

回顾以往，展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在市公司的正确领导下，在支公司的共同配合及xx区部全体同仁的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让国寿的大旗永远飘扬。

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