# 销售工作总结范文

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-10-05

*曾经和多数人一样对保险很不认可，对保险业务员更是厌恶至极。也曾认为从事保险工作是极其低级，极其没有地位的。可是直到那一刻，进入中国人寿晋城分公司营销七部的那一刻，我的看法完全改变了。　　我曾做过服务生，曾做过非常令人尊敬的人民教师，也曾...*

　　曾经和多数人一样对保险很不认可，对保险业务员更是厌恶至极。也曾认为从事保险工作是极其低级，极其没有地位的。可是直到那一刻，进入中国人寿晋城分公司营销七部的那一刻，我的看法完全改变了。

　　我曾做过服务生，曾做过非常令人尊敬的人民教师，也曾从事过极其令人尊重而且羡慕的记者工作，还曾投资做过生意，这些工作虽然苦，虽然累，但的确得到过很多人的认可和尊重，曾经的赞美和掌声此刻还记忆犹新，可是今天的我会有几个人能记起呢?我的学生记得我吗?在大街上偶见后是否会尊称我一声老师呢?虽然他们在我的引导下得到了进步，我曾采访过的人，见了面是否会认出我?虽然他们也曾非常恭维的给我敬酒，他们的风采也曾在我的笔下表现的那样淋漓尽致。可是我得到了什么呢?我曾经好长一段时间在思考这个问题。我很敬业，很努力，也曾天真的认为，是金子总会发光，可是我的努力拼搏，到底得到了什么呢?

　　残酷的现实生活，让我曾一度成为它的奴隶，得过且过，极其消极，曾经以为生活就这样了，虽然我还很年轻。可是当我踏进中国人寿晋城分公司营销七一部的那一霎那，我的观念发生了质的变化，那里的伙伴大多数已经迈入中年，可是他们对生活充满激情，对工作充满热情，他们向往成功，他们不断努力，不断学习，他们相互激励。他们那种积极的态度，深深的感染了我触动了我，我不停的告诉自己，我不能在这样下去了，我还年轻。

　　冲着那份激情，我进入了保险这个行业，才对保险有了新的认识，保险是什么?保险是用今天的钱筹划明天的生活。我们都知道，未来充满着变数，没有人能准确预知自己将来会发生什么。有些人一觉醒来便一贫如洗，有些人一出家门就生离死别。往往这样一些意外就能使一个原本幸福的家庭或一个原本兴旺的企业陷入困顿之中。中国有句古话：\"人无远虑必有近忧\",而保险就是一种未雨绸缪的智慧，是化解未来可能发生质风险的有力手段，能使人们明天的生活免受剧烈波动的困扰。

　　保险是用小钱换大钱。保险就像一个蓄水池，在平时投保人一起进行点滴积累，一旦谁需要时就可以直接去用，并且去用的量是其投入量的数百倍、数千倍，甚至数万倍。当然，在保险集合体中的每个保险人虽然都只付了一定的保险费，但只有遭遇保险事故的被保险人才有可能获得保险赔偿。这恰恰说明了保险的互助性质。\"一方有难，八方支援\".这样，如果其中有个被保险人遭遇不幸，就可以借助众人的力量避免或减小损失了。

　　保险是\"仁爱\"的化身，是\"责任\"的体现，是\"尊严\"的延伸。保险不仅仅能提供一种物质补偿，更重要的是，它还能折射出人与人之间的和谐关系。为家人购置保险是对亲人的爱，为员工购置保险是对社会的责任，为自己购置保险则是自我尊严的延伸。

　　人寿保险是那么伟大!它可以让爱心永续!做什么工作都是做，但不是每一份工作都能让我感觉到有意义。传播爱心，落实责任，倡议互助，我为人人，人人为我，大家帮助大家……这不正是我们这个国家、这个社会所需要的吗? 作为一个保险代理人，作为一个普普通通的人，背负着如此大的使命，身负着如此大的责任，是多么值得骄傲和自豪啊!所以我庆幸选择了保险行业，我将让我的生命价值在这个行业中得到体现。

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