# 保险销售年终工作总结8篇

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-09-01

*保险销售年终工作总结8篇 总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，让我们抽出时间写写总结吧。那么如何把总结写出新花样呢？以下是小编为大家收集的保险销售年终工作总结9篇，...*

保险销售年终工作总结8篇

总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，让我们抽出时间写写总结吧。那么如何把总结写出新花样呢？以下是小编为大家收集的保险销售年终工作总结9篇，欢迎大家分享。

保险销售年终工作总结 篇1

20xx年xx月，我加入到了xx保险公司，从事我不曾熟悉的xx保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理好各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

保险销售年终工作总结 篇2

各位领导、各位同仁：

大家好！

\*\*\*\*年，对于我们个代营销部来说是不同寻常的一年。在这一年里，通过营销服务部全体伙伴的共同努力，我们全年完成营销任务\*\*\*\*\*万元，超额完成了公司下达的\*\*\*\*万元的总任务，完成率达到\*\*\*%。能取得这一成绩，说明我们重组后的营销部已经打开了工作局面，也预示着新的一年我们还能更上层楼。

回顾过去的一年，营销部的伙伴们朝夕相处、群策群力、不辞辛苦、四处奔波，为了一个共同的目标不断努力，这当中有不少让人感动、也让人难忘的事情。比如我们公司的\*\*\*、\*\*\*两位伙伴，积极对外协调，配合交警上路检查车辆和代办保险，短短一年时间就分别完成了\*\*\*万元、\*\*\*万元的任务，这其中遇到了多少困难、付出了多少汗水，不用说大家也能想像得到；还有我们的\*\*\*伙伴，主动跑摩托车行，协助上牌办照，搞售后服务，完全是凭着一股吃苦耐劳的精神打开了工作局面。诸如此类的事例不胜枚举，但每一个故事、每一处细节，都展示出我们这个团队精诚团结、奋发向上、积极进取的风貌，也让我们每个人对自己的团队充满了信心。我们这个团队，在\*\*\*\*年时仅有\*\*人，\*\*\*\*年增加到了\*\*人，这一方面体现了公司对营销工作的重视，另一方面也说明我们这个部门的工作影响力在逐步增强，凝聚力在进一步加大，也迈上了一个新台阶。尤其难能可贵的是，我们团队的每个成员对于新人都给予了很多无私的帮助，手把手地指导每个新成员和客户交流、抓业务增长点、填单出单，让他们尽快进入工作状态，业务量迅速增加，既体现了团队精神，也让我们每个人都能全身心地融入团队，协同一体，是靠集体智慧和集体力量共同开创了今天的局面。

网络营销干货汇总搜索营销社会化营销移动营销数据分析应该说，\*\*\*\*年我们的确取得了一些成绩，但更重要的是我们从中也积累了一些有益的经验，看到了自身存在的问题。比如在车辆保险方面，我们此前抓得比较全面，形成了一套效率较高的业务流程，效果也不错，但其它险种如财产队、团体险等就做得不够，大家以后还要勤跑多学、拓展范围，做好这些险种的知识储备，力争有新的突破，实现多个险种齐头并进；另外，团队的新成员在保险业务知识方面还不可避免地存在一些欠缺，业务培训工作要尽快纳入议事日程，做到增一个人添一分力量、增一分业绩。

已经进入了新的一年，下面我讲一点个人的工作打算。一是抓好重点，结合公司下达的任务和我们的工作实际，认真做好下年度的工作计划，排定工作日程表，确保本部门的工作正常有序；二是加强学习，自己要带头钻研业务知识，营造学习氛围，做到常学常新、学以致用、与时俱进，把营销部建成学习型团队；三是带好班子，积极协助新成员开展工作、积累经验，同时提高部门工作效率，共同搞好客户服务。我想，只要我们这个团队能够上下同心协力、相互信赖支持，做到优势互补、协作配合，在新的一年里我们就一定能创造新的业绩，实现新的跨越！

最后我要说的是，\*\*\*\*年我们能取得一些成绩，是与公司领导的大力支持分不开的。所以，我要真诚地感谢公司各位领导对我的信任和教诲，对营销部的支持和帮助！我恳请各位领导在新的一年里，给予我们更多的指导和帮助；同时也请各位领导相信，我们也一定会用全新的风貌和更好的业绩来回报。

谢谢大家！

保险销售年终工作总结 篇3

20xx年x月我加入xx保险，成为xx这个大家庭中的一员。从事保险这个陌生的行业，对于一个从未接触过保险的人来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。时至今天已快满一年了，为了适应当前工作的需要，本人时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。一年里，我在公司领导和同事的帮助下不断的成长。下面结合我的具体情况对20xx年的工作做一下总结。

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定x号和xx号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。

每次单证寄到，先把它们以xx份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的`补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以xx份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒（x套为一盒）标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，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，这有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，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。

保险销售年终工作总结 篇4

回首我的xx年，内心几多张扬，几多豪迈。也有人说：“汗水浇筑希望，劳动体现价值。”回首即将过去的这一年，我的内心倍感自豪，在此做以总结

在xx年的12月19日我给自己做了一个正确的决定。放下一切事，做好当前的保险工作。在不停的学习和拜访中，我打破了我的“不能”在短短的48天，我创造了我有史以来业绩的最大辉煌。做到我公司的前三甲。在xx即将落下帷幕的那一刻顺利进入市公司精英俱乐部。并在xx年的开门红中做到名列前茅，并拿下两个海南游的名额。我收获了个人展业的知识和技巧；同时也收获了太多难忘的美好。我领悟到了“工欲善其事，必先利其器”的真理；更深刻的理解了“天道酬勤，业道酬专，商道酬成”的道理。

这一年，我涉猎了另一个工作领域，整体家居的配置。在工作中虽没有大的建树，但是对自己的自律行为和审美能力以及客户经营有了更深的领悟。歌德堡----它是德阳首家以1:1比例打造的大型高端实体家居样板间展示中心，可谓品味至上，经典回归。它带来的不仅是感官视觉上的冲击，的是生活方式的体现，历史文化的寻根。在这个以不同风格打造的样板间里让你时而觉得到了地中海，一会又来到美殖民地，忽而又来到浪漫的古法国。从这里，我知晓了，巴洛克到洛可可的进化历程。也知晓了美式风格根植于欧洲文化……在美妙的工作环境中等着客户上门来参观，品鉴。和我平常的工作可谓大相径庭。完全颠覆了我平常工作的轨迹。

生活仍需继续，我不能一直沉浸在过往的成绩中，xx压力依然未减，对于品质生活的追求，对于家庭责任的担当，对于事业发展的期望，依然我会去憧憬.而成功对于每个人来说都是公平的，不同的是在我们工作之余你选择的兴趣和爱好而已。

在来年的xx我会更加严苛的要求自己，我将调整新的展业方向。进攻高端市场。这样就必须要有的知识面去应对这些知性客户。一句老话说得好：业道酬专，他山之石可以补玉。因此给自己订下每天2个小时的学习，不断的充实，锻炼自己的内功。深信：“积土为山，积水而为海。只要日日行，就不怕千万里；常常做，就不怕千万事。也给自己订下xx年出门旅游两次，以这种走游的方式来积累人生的经历。在今后的生活，工作中，坚信把平凡的事做好了，就是不平凡！

所有的叹息和不如意都会随着昨天拂袖而去，新的曙光正渐渐升起。祝福我们xx年工作顺利，身体健康，财源滚滚，xx我们共好！

保险销售年终工作总结 篇5

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败 。 公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

保险销售年终工作总结 篇6

一个季度过去了，又一个季度又过去了，我在保险销售岗位上已整整奋斗了半年，上个季度的今天我也在书写着这样的工作总结(萌芽杯刚结束)，那时的点点沮丧、淡淡疲惫、丝丝遗憾及火热的期望与激情——依然历历在目，记忆犹新。而今当我提笔写新的总结时，心中如倒反五味瓶，一个词——无语……

看惯了，身边的同事来来去去;听惯了，早会的业绩播报日复一日;做惯了，电话约访依然继续。上个季度期待新的开始的我，来到业务一部，来到正式拼杀战场，我成了一名真正意义上的角斗士，然而在充满荆棘、硝烟弥漫的道路上，我病倒在那个我期待山峰的坡上，没能完全体会什么是无限风光在险峰的乐趣，也很难品味一览众山小的气魄(冲高暂时没有成功)。

而生活依然需要继续，保险销售依然要进行，作为我第一份正式职业，我不能留下任何“no”的记录，我依然会用自己的激情和努力来证明我适合这份工作，当然我也要用实际的业绩这证明我存在的价值。

时光荏苒，如白驹过隙。这个季度的我多了一份“老”的痕迹，身体在一天天变老，为了那个不想荒废的岁月;脸庞多了一份沧桑与成熟，是岁月的烙印，也是为美好生活而奋斗历程的瞬间留念。

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。保险依然卖，而我更应该检讨上个季度工作中的不足，抖擞精神，整装待发。

崭新的理念，美好的规划要用一点点行动来实现……

保险销售年终工作总结 篇7

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总如下：

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订20xx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基矗三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xx-x万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xx-x万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

今年在总公司的指导下从营销部招募了xx-x人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xx-x万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

1、做好学平险收费前的各项工作。2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。4、开拓寿险市场，尝试职场营销。5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。6、加强对团险业务员队伍的建设。

保险销售年终工作总结 篇8

回首我的20xx年，内心几多张扬，几多豪迈。也有人说：“汗水浇筑希望，劳动体现价值。”回首即将过去的这一年，我的内心倍感自豪，在此做以总结：

在20xx年的12月19日我给自己做了一个正确的决定。放下一切事，做好当前的保险工作。在不停的学习和拜访中，我打破了我的“不能”在短短的48天，我创造了我有史以来业绩的最大辉煌。做到我公司的前三甲。在20xx即将落下帷幕的那一刻顺利进入市公司精英俱乐部。并在20xx年的开门红中做到名列前茅，并拿下两个海南游的名额。我收获了个人展业的知识和技巧；同时也收获了太多难忘的美好。我领悟到了“工欲善其事，必先利其器”的真理；更深刻的理解了“天道酬勤，业道酬专，商道酬成”的道理。

这一年，我涉猎了另一个工作领域，整体家居的配置。在工作中虽没有大的建树，但是对自己的自律行为和审美能力以及客户经营有了更深的领悟。歌德堡----它是德阳首家以1:1比例打造的大型高端实体家居样板间展示中心，可谓品味至上，经典回归。它带来的不仅是感官视觉上的冲击，更多的是生活方式的体现，历史文化的寻根。在这个以不同风格打造的样板间里让你时而觉得到了地中海，一会又来到美殖民地，忽而又来到浪漫的古法国。从这里，我知晓了，巴洛克到洛可可的进化历程。也知晓了美式风格根植于欧洲文化……在美妙的工作环境中等着客户上门来参观，品鉴。和我平常的工作可谓大相径庭。完全颠覆了我平常工作的轨迹。

生活仍需继续，我不能一直沉浸在过往的成绩中，20xx压力依然未减，对于品质生活的追求，对于家庭责任的担当，对于事业发展的期望，依然我会去憧憬.而成功对于每个人来说都是公平的，不同的是在我们工作之余你选择的兴趣和爱好而已。

在来年的20xx我会更加严苛的要求自己，我将调整新的展业方向。进攻高端市场。这样就必须要有更多的知识面去应对这些知性客户。一句老话说得好：业道酬专，他山之石可以补玉。因此给自己订下每天2个小时的学习，不断的充实,锻炼自己的内功。深信：“积土为山，积水而为海。只要日日行，就不怕千万里；常常做，就不怕千万事。也给自己订下20xx年出门旅游两次，以这种走游的方式来积累人生的经历。在今后的生活，工作中，坚信把平凡的事做好了，就是不平凡！

所有的叹息和不如意都会随着昨天拂袖而去，新的曙光正渐渐升起。祝福我们20xx年工作顺利，身体健康，财源滚滚，20xx我们共好！

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