# 车险交叉销售工作总结（精选4篇）

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-03-19

*小编为大家整理了车险交叉销售工作总结(精选4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...*

小编为大家整理了车险交叉销售工作总结(精选4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!!!

车险交叉销售工作总结(精选4篇)由整理。

第1篇：车险销售工作总结车险销售工作总结100字

车险销售工作总结车险销售工作总结100字

车辆保险，即机动车辆保险，简称车险，也称作汽车保险。下面是X为大家精心推荐的车险销售工作总结，希望能够对您有所帮助。

车险销售工作总结篇1

经过将近一年在天津大地的工作，本人已经成长为一名能独立开展查勘工作的查勘员，从一名没有获得公估资格的查勘员转变成为一名获取公估证的保险公估人，中间也付出了一些汗水与努力，整个过程中的困难，也只有自己最明了，一切的付出与努力，虽然没有与收获成正比，但是，自己觉得，努力过，也争取过，一时间没有获得相应的回报，也是在所难免的，任何事物的发展，总得有个过程，也正应了一句话：不是不报，只是时机未到。

我从年初工作至今，回溯这六个月的查勘工作，在分公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，在各方面都取得了长足的进步。六个月弹指一挥间就毫无声息的流逝了，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”，这六个月工作使我体会到一个保险工作者辛苦，乐趣和责任。由于自己来的较晚和其他的同事，还有一些差距。我会加快脚步跟上来。

一、查勘员我觉得除了查勘，定损这些技术外，如何与

保户沟通才是最重要的。

这也是是我今后工作学习需要努力的方向。不同的情况如何说话，才会有更好的结果，能为公司节省更多的赔款又能让保户明了保险的真谛和实惠。我觉得这才是第一位的，所以我认为今后在工作中应该更好的学习语言艺术。

二、更好的和同事沟通，融入一个企业这是最关键的。

和身边每一位同事在生活和工作中相互信任帮助。做到有不懂、拿不准的问题，认真向师傅和同事请教。和大家成为生活中的朋友，工作上的“战友”。

三、加强团队合作，学会协助同事工作。

很多东西需要大家一起沟通并一起合作。在此之外多与其他财险公司多做比较，无论是现场查勘、车辆定损速度，还是在结案率上，努力为公司争取更好名次。把查勘定损创造成一场竞赛并体现在工作当中。这样才能使工作干的更加起劲。年轻人需要的可以拼搏的环境，公司给了我们这么一个大的环境，需要我们去营造出其中的活力氛围。

四、学习更多的保险知识和业务，近几个月时间主要学习的是查勘定损，在今后工作学习中，多和老同志学习，弥补个人的不足，保持学无止境的精神，学习其他岗位的业务知识。以做保险业务尖子为目标。

五、在工作当中，也发现了自己的不足，对于北辰区的地形不算很熟悉，对查勘造成一些不便，影响了到达事故现

场的速度。由于接触定损的时间不长，对很多配件价格拿捏不准，造成定损的效率不是很高，需尽快熟悉起来。

以上总结，是我在这六个月工作的一些总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢我师傅对我这些日子以来的悉心帮助与指导。

车险销售工作总结篇2

市分公司：200\*年是中国人民财产保险股份有限公司改制后的第一年，我公司在滁州市分公司党委、总经理室的正确领导以及公司全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前两个月完成了市公司下达的各项指标任务，现将20XX年度我公司各项工作总结汇报如下：

一、全年业务经营状况

1、业务发展情况。全年实现保险费收入万元(去年万元)，同比上升%，(已赚净保费万元)。其中：机动车辆险保费收入1289万元，企业财产险保费收入万元，学生、幼儿意外伤害险保费收入64万元，其它各类责任险保费万元。

2、赔款支出等情况。全年共支付各项赔款万元，综合赔付率为%。其中：车辆险赔款737万元，赔付率为%，企业财产险赔款万元，家财险赔款万元，各类责任险赔款6万元。

3、到目前为止，全年共缴纳地方税金万元。

二、20XX年的几项主要工作：

㈠求真务实，周密部署。

各项工作抓前抓早，摈弃前松后紧的不良工作作风，对全年工作早计划早安排。在省、市全保会议未召开前，保费任务尚未分配的情况下，公司自我加压，于XX年底就提前分配XX年度1-2月份个人保费任务计划，开展小指标劳动竞赛，实行人人头上有指标，并制定了严格的奖罚制度，对完不成任务者实行待岗处理，只发基本生活费，完成任务后重新上岗。由于措施得力，首季保费收入同比上升?﹪，实现了“开门红”，为全年目标任务的顺利完成打下了基础。

㈡提高认识，统一思想。

今年是人保财险公司股改重组上市后的第一年，各项工作是否取得预期效果，是对公司经营管理水平的重大考验，对公司未来发展也将产生深远的影响。为此，公司班子和全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，全保会议后，公司及时研究贯彻落实会议精神的具体措施，提出了“强化车险管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点”的工作方针，努力提升公司创造最大价值的能力。

㈢认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。

也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，千方百计地采取了各种方法和措施，圆满地完成了市公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度

㈣、加强党建及党风廉政工作

一年来，公司以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕经济建设这个中心，不断加强党风廉政建设、组织建设、作风建设，充分发挥党支部在业务工作中的政治核心作用、基层党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，有力地保证了公司各项工作的顺利开展，今年7月1日，公司发展了两名新党员，确定了一名党员发展对象，公司党支部还组织新老党员赴定远县藕塘烈士纪念馆重温宣誓仪式，开展革命

传统教育。公司还开展了向任长霞同志学习的活动，号召广大员工恪守职业道德，敬岗敬业。坚持周六下午学习制度，坚持学习政治理论和阶段业务汇报同步进行，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本公司实际的制约机制，先后推出、等廉政制度。班子成员都能严以律己，以身作则，廉洁奉公。使公司班子形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。公司还通过开展警世教育，先后认真学习了由省保监局和省公司转发关于保险业发生贪污受贿和挪用犯罪案件的情况通报，树立员工超前防范意识，把防范违法犯罪的关口前移，有效地遏制违法犯罪活动。

㈤加强公司内部管理

1、进一步修订完善了公司内部控制制度，特别是经济责任制考核及奖惩办法。继续进行三项制度的改革，我司坚持人员能进能出，职位能上能下，收入能高能低，以效率为中心，实行工效挂钩，彻底清除人浮于事的消极现象。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄，实现了万元保费工资制。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。公司在管理上建立了一套行之有效的制度，做到以制度来管人、管事，做到有章可循、违章必究。避免了人情、感情关，增加了职工遵纪的自觉性。

2、规范经营管理严格遵守总公司颁发的“六条禁令”。

严肃经营纪律，增强依法合规意识，严把承保“进口”关。为坚持有效发展的原则，公司针对各类车型、车辆使用性质及赔付率较高的车型、企业，重新设置了承保条件。4、强化理赔管理理赔工作的好坏，是提高经营效益的关键所在。为此，公司领导从思想上、组织上充分重视防灾防灾减灾工作。同时，为了加大理赔管理力度，制订了各项理赔管理制度，对理赔人员从严要求。5、做好数据质量整理工作今年是“数据质量年”，数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。我公司根据市公司的要求，对各项业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次清理检查，清理人员包括财务人员、承保人员和理赔人员，他们全部利用休息时间加班加点逐单逐案的清查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。㈥塑造人保形象，搞好优质服务

公司根据保险服务行业的特点，从狠抓文明创建入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。二是加强营业室窗口的建设。严格挂牌上岗，文明服务，全体员工使用文明用语。三是执行双休日值班制度。

三、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如：非车险亟待发展。非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的原因，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的激励政策，促进非车险业务的发展。此外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则;要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要求所有业务工作责任到人，努力提高工作的办事效率;继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项费用支出。XX年，公司的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高公司业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使来安公司的各项工作再上一个台阶。

车险销售工作总结篇3

在公司领导的正确指导下，公司调查部于11月份正式成立，并在短期筹备之后，成功组建好了调查体制以及后勤保障体制，让调查部的工作得以顺利开展。

一、20XX车险工作总结

1、完成情况：从正式成立至今，调查部共处理公司案件4起，其中一起已经确定客户放弃理赔，剩余三起正在及时跟进和沟通中，现在已经有较大的把握完成拒赔。

2、现阶段的不足：由于公司的调查部成立不久，因此在人员的安排和案件的配备上面还有调整和改善的空间;在部门成员的工作能力方面仍需要相应的时间进行考核;距离组建一支高效、拥有超强战斗力的调查团队还有不少的进步空间。

3、目前的优势：第一，虽然调查部门正式成立时间很短，但在公司领导的英明领导下，公司已于10月份正式和姑苏区交警大队建立良好的关系，这让我们在同行业内拥有非常大的优势!对于公司案件的调查，调查组成员工作的开展，公司案件拒赔率等等都有着极大的帮助!第二，公司调查部门成立不久，较之那些在这个行业拥有多年经验的公司来说，会有或多或少的不足。但正因为我们年轻，所以无论是公司的领导管理层，还是员工，都有着一股冲劲，将公司做大做强，成为行业里的翘楚!只要维系好这股冲劲，加上部门里的不断改善和建设，我们公司一定会得到快速的发展!

4、为加强公司车险理赔的影响力和员工的业务能力，最大化维护公司利益，建议采取以下措施：

(1)为提升车险理赔队伍服务水平，公司可以统一组织的学习培训。

(2)抓内控、强管理，努力实现中心下达的各项指标。

1、分部各岗位之间积极配合，相互支持，督促形成合力，确保理赔流程的畅通有序。

2、加强部门员工的业务能力，强调重点客户的疑难处理等方面必须取得很好的协调，在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，为公司创造出了更多的经济价值。

二、20XX年计划

通过几年来的努力，公司得到了社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。但是，在工作中，我们仍然发现了不少的问题与不足，处理车险拒赔案件欠缺方式、方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点，在工作中，我们要进一步加强车险查勘、定损、调查等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率。因此，我们需要做到：

1、控制好车损险定损质量，确保车险赔付率明显下降。因此我们要提高第一现场查勘率，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、定损工作的监督和把关。

2、随着业务规模不断作大，我们要进一步提高全体理

赔工作人员的业务技能，加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，准确报价，热情服务，合理理算赔付，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率规范理赔人员的言行，要求调查人员要作到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效，以崭新的面貌应对客户。

3、20XX年，我们在保证第一现场到位率的前提下，进一步提高第一现场报案率，加大无现场自述案核查案发现场的力度，以减少假骗赔案的发生。重点加强重大疑难案件的调查工作。

4、加强酒驾、伤人等特殊案件赔偿的调查和审核。

5、积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作。

6、扩大公司现有优势，在确保和现有的姑苏交警大队保持良好关系的前提下，合理的拓展人脉关系，进一步发展其他分区交警大队的良好关系。顾旧盼新，提升理赔服务质量、保证公司最大利益，仍然是20XX年工作重心，理赔服务的好坏将直接关系到公司形象，影响到公司业务发展，车险理赔是需要管控的业务，如何缩短调查周期，节约调查成本，挤干理赔水分一直是我部致力追求的奋斗目标脚踏实地的干好每一项工作，车险车险调查部门全体员工将在公司的领导下与公司共同发展。

第2篇：车险销售工作总结

车险销售工作总结() 第一篇：车险部工作总结

车险业务管理部十月份理赔工作总结

按照既定的工作计划与安排，车险业务管理部十月份的理赔工作主要围绕业务培训和强化管理等方面做了几项重点工作。

一、主要工作及成效

(一)加大了理赔业务的培训力度，采取“定期和集中”的视频培训方式对全省理赔客服人员进行了全方位的业务培训。一是针对询报价工作中存在的问题，组织了询报价专项培训，在规范询报价工作的基础上对实际操作做了重点提示，同时结合定损工作传授了部分典型车辆的配臵和配件更换经验;二是针对现场查勘工作中的问题和薄弱环节，结合总公司的《车险现场查勘环节执行手册》和《理赔实务规程》组织了《车险现场查勘操作规范与要点》专项视频培训，总结和归纳了现场查勘的九个重要节点、现场查勘的八项准备工作、现场查勘拍照的五要求和五步曲，并对现场查勘记录的规范撰写、常见事故现场的查勘要点、主要风险点的查勘要点和疑点案件特征及对策进行了详细地讲解;三是结合总公司近期将推出的简易赔案项目，完成了《车险简易赔案项目及实务操作简介》转培训。

(二)加大了理赔内勤的轮训力度，采取“面对面、一对一”的现场培训方式，以系统操作、单证收集、简易赔案

理算、未决赔案清理等为培训要点，先后对秦皇岛、廊坊、

唐山、沧州等机构的理赔内勤进行了较为全面和系统的培训与指导。本次轮训将对规范操作、提高质量和效率起到积极的促进作用。

(三)完成了“1000元以下车险赔案免现场查勘方案”的论证，从不符合保监要求并会影响信誉和服务水平、不符合总公司规定并会影响第一现场查勘率、客户上传损失照片缺乏操作性并会导致结案率指标的恶化、损失1000元以下难以界定并存在一定的道德风险等四个角度做了分析和阐述，得出了暂不宜推行此方案的结论，并对加强理赔服务、改善服务水平提出了建设性的意见。

(四)组织学习、探讨了山东省分公司车险业务的管理经验。。。。

二、存在的主要问题

各机构理赔客服中心存在的普遍问题集中体现为“责任心差，执行力弱”;而省公司车险部存在的突出问题则是“管理薄弱”。

(一)责任心差。概况地讲，责任心差就是“三个缺乏”，一是缺乏实事求是和一查到底的精神，二是缺乏对自己负责、对公司负责的精神，三是缺乏深入学习和钻研理赔业务的精神。表现在具体工作中就是：对事故现场没有按照规范要求仔细查勘，更多的是流于形式、走了过场;对于可疑案

件没有深入调查和核实;对于现场痕迹不吻合的案件简单以

加免30%处理等。对工作的不负责就是对自己的不负责，就是对公司的不负责。理赔员工走马观花和松垮飘浮的理赔工作姿态折射出公司当前缺乏学习和钻研业务的风气。“魔高一尺，道高一丈”。如果我们的理赔业务、理赔经验做不到与时俱进，达不到“一丈”，我们就无法有效地控制理赔风险，就无法有效地遏制保险欺诈。

(二)执行力弱。概况地讲，执行力弱就是“有令不行，有禁不止”，表现在具体工作中就是：规范培训之后依然我行我素，对省公司提出的工作要求臵若罔闻。比较典型的是保定中支的一个可疑赔案，车险部发现问题后及时进行了研究，并于10月10日给保定中支相关人员下发了邮件，要求对此案的查勘、定损工作写出详细的情况说明。但时至今日，省公司仍然未接到任何反馈的信息，导致赔案长期在系统滞留。公司执行力弱的状况阻碍了公司业务的正常管理，延缓了精细化理赔管理的进程，不利于公司的长远发展;同时，省公司管理力度和手段的长期弱化将会助长不良风气的蔓延，将会加大日后整改工作的难度。“开好头，起好步”有必要提到公司重要的议事日程。

(三)省公司的理赔管理较为薄弱。公司当前“人员新、业务生、经验少、问题多”的现状亟待加强管理和指导。但省公司车险部当前“人员数量少、日常事务工作多”的特点

分散了管理精力，导致无法深入发现问题，即使发现了问题也无法深入和系统地解决问题，从而影响了车险理赔工作的整体

进程;同时，管理力量的分散也导致了车险部本身执行力的弱化，突出表现为“既定计划无法如期实施和完成”，部分工作还停留在脑袋中、嘴巴上，没有落实到手上、脚上(例如：九月份提到的加强员工思想品德和职业操守教育、制定强化理赔管理举措、建立查假打假奖励机制等)。长此以往，将不利于公司的长远和健康发展。

三、下一步的工作举措及建议

按照车险部确定的“以规范培训为基础，以奖惩制度为保障，以宣传教育为引导，以落实执行为手段，确保管理的效果、赔案的质量、风险的管控、效益的提升”的工作思路，我们将在今年最后两个月全面抓好车险业务的管理工作。

(一)坚持业务培训不放松，全面加强车险业务规范操作的培训。我们将有效利用工作之余的时间，按照既定的培训计划，以车险流程重点环节为目标，做好业务培训工作，为明年车险理赔的精细化管理打下坚实的基础。

(二)以业务标准化操作为核心，以提高理赔质量、理赔效率和客户满意度为目标，制定和完善车险理赔业务的奖惩管理体系，全面加强执行力建设，开好头、起好步，为公司的“二次创业”扫清障碍。

(三)密切关注考核指标，确保指标达成率的最大化。

距离年终收尾仅有两个月的时间，我们将密切关注总公司设定的考核指标，全面加强指标管理，力争指标达成率的最大化，

特别是加强未决赔案的清理力度，确保结案率指标的最优化。

(四)研究制定明年的管理思路、工作计划。202\_年，公司的车险业务面临诸多的不确定因素，商业车险条款改革势在必行，对我们的理赔工作提出了严峻的挑战;同时，伴随市场主体的日渐增多，市场竞争将会进一步加剧。我们将结合公司的实际，对标市场主体，研究制定202\_年车险业务的管理思路和工作计划，形成“内部管理顺畅、外部竞争有力”的良好态势，确保公司车险业务综合竞争力的全面提升和步步为营。

二○一一年十一月八日

第二篇：车险年终工作总结

车险年终工作总结汇报：在滁州市分公司党委、总经理室的正确领导以及公司全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前两个月完成了市公司下达的各项指标任务，现将我公司各项工作总结汇报如下：

一、全年业务经营状况

1、业务发展情况。全年实现保险费收入1473.6万元(去年923.7万元)，同比上升59.5%，(已赚净保费1094.3万元)。其中：机动车辆险保费收入1289万元，企业财产险保费收入48.4万元，学生、幼儿意外伤害险保费收入64万元，其它各类责任险保费49.3万元。2、赔款支出等情况。全年共支付各项赔款787.6万元，综合赔付率为53.44%。其中：车辆险赔款737万元，

赔付率为57.17%，企业财产险赔款 12.4万元，家财险赔款1.8万元，各类责任险赔款6万元。3、到目前为止，全年共缴纳地方税金83.3万元。

二、二○○四年的几项主要工作：

㈠求真务实，周密部署。

各项工作抓前抓早，摈弃前松后紧的不良工作作风，对全年工作早计划早安排。在省、市全保会议未召开前，保费任务尚未分配的情况下，公司自我加压，于xx年底就提前分配xx年度1-2月份个人保费任务计划，开展小指标劳动竞赛，实行人人头上有指标，并制定了严格的奖罚制度，对完不成任务者实行待岗处理，只发基本生活费，完成任务后重新上岗。由于措施得力，首季保费收入同比上升?﹪，实现了开门红，为全年目标任务的顺利完成打下了基础。

㈡提高认识，统一思想。

今年是人保财险公司股改重组上市后的第一年，各项工作是否取得预期效果，是对公司经营管理水平的重大考验，对公司未来发展也将产生深远的影响。为此，公司班子和全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，全保会议后，公司及时研究贯彻落实会议精神的具体措施，提出了强化车险管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点的工作方针，努力提升公司创造最大价值的能力。

㈢认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，千方百计地采取了各种方法和措施，圆满地完成了市公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

一年来，公司以三个代表重要思想为指导，紧紧围绕经济建设这个中心，不断加强党风廉政建设、组织建设、作风建设，充分发挥党支部在业务工作中的政治核心作用、基层党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，有力地保证了公司各项工作的顺利开展，今年7月1日，公司发展了两名新党员，确定了一名党

员发展对象，公司党支部还组织新老党员赴定远县藕塘烈士纪念馆重温宣誓仪式，开展革命传统教育。公司还开展了向任长霞同志学习的活动，号召广大员工恪守职业道德，敬岗敬业。坚持周六下午学习制度，坚持学习政治理论和阶段业务汇报同步进行，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本公司实际的制约机制，先后推出《党风廉政建设责任规定》、《领导干部廉洁自律规定》等廉政制度。班子成员都能严以律己，以身作则，廉洁奉公。使公司班子形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。公司还通过开展警世教育，先后认真学习了由省保监局和省公司转发关于保险业发生贪污受贿和挪用犯罪案件的情况通报，树立员工超前防范意识，把防范违法犯罪的关口前移，有效地遏制违法犯罪活动。

㈤加强公司内部管理

1、进一步修订完善了公司内部控制制度，特别是经济责任制考核及奖惩办法。继续进行三项制度的改革，我司坚持人员能进能出，职位能上能下，收入能高能低，以效率为中心，实行工效挂钩，彻底清除人浮于事的消极现象。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄，实现了万元保费工资制。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。公司在管理上建立了一套行之有效的制度，做到以制度来管人、管事，做到有章可循、违章必究。避免了人情、感情关，增加了职工遵纪的自觉性。

2、规范经营管理 严格遵守总公司颁发的六条禁令。严肃经营纪律，增强依法合规意识，严把承保进口关。为坚持有效发展的原则，公司针对各类车型、车辆使用性质及赔付率较高的车型、企业，重新设置了承保条件。

3、强化理赔管理 理赔工作的好坏，是提高经营效益的关键所在。为此，公司领导从思想上、组织上充分重视防灾防灾减灾工作。同时，为了加大理赔管理力度，制订了各项理赔管理制度，对理赔人员从严要求。

4、做好数据质量整理工作 今年是数据质量年，数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。我公司根据市公司的要求，对各项业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次清理检查，清理人员包括财务人员、承保人员和理赔人员，他们全部利用休息时间加班加点逐单逐案的清查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

㈥塑造人保形象，搞好优质服务

公司根据保险服务行业的特点，从狠抓文明创建入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访黄金客户，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。二是加强营业室窗口的建设。严格挂牌上岗，文明服务，全体员工使用文明用语。三是执行双休日值班制度。

三、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如：非车险亟待发展。非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的原因，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的激励政策，促进非车险业务的发展。此外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则;要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要求所有业务工作责任到人，努力提高工作的办事效率;继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项费用支出。 xx年，公司的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高公司业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使来安公司的各项工作再上一个台阶。

你当前的位置：好范文工作总结年终工作总结

第三篇：车险业务员工作总结

转眼间，\*\*\*年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到202\_年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热

化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀202\_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。

二、客户反映较多的情况

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。

三、销售中的问题

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。

四、关于公司管理的想法

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。

第四篇：车险年度工作总结

车险年度工作总结

市分公司： 200\*年是中国人民财产保险股份有限公司改制后的第一年，我公司在滁州市分公司党委、总经理室的正确领导以及公司全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前两个月完成了市公司下达的各项指标任务，现将二○○四年度我公司各项工作总结汇报如下：

一、全年业务经营状况

1、业务发展情况。全年实现保险费收入1473.6万元(去年923.7万元)，同比上升59.5%，(已赚净保费1094.3万元)。其中：机动车辆险保费收入1289万元，企业财产险保费收入48.4万元，学生、幼儿意外伤害险保费收入64万元，其它各类责任险保费49.3万元。2、赔款支出等情况。全年共支付各项赔款787.6万元，综合赔付率为53.44%。其中：车辆险赔款737万元，

赔付率为57.17%，企业财产险赔款 12.4万元，家财险赔款1.8万元，各类责任险赔款6万元。3、到目前为止，全年共缴纳地方税金83.3万元。

二、二○○四年的几项主要工作：

㈠求真务实，周密部署。

各项工作抓前抓早，摈弃前松后紧的不良工作作风，对全年工作早计划早安排。在省、市全保会议未召开前，保费任务尚未分配的情况下，公司自我加压，于xx年底就提前分配xx年度1-2月份个人保费任务计划，开展小指标劳动竞赛，实行人人头上有指标，并制定了严格的奖罚制度，对完不成任务者实行待岗处理，只发基本生活费，完成任务后重新上岗。由于措施得力，首季保费收入同比上升?﹪，实现了“开门红”，为全年目标任务的顺利完成打下了基础。

㈡提高认识，统一思想。

今年是人保财险公司股改重组上市后的第一年，各项工作是否取得预期效果，是对公司

经营管理水平的重大考验，对公司未来发展也将产生深远的影响。为此，公司班子和全体员工充分认识到全面(更多请关注W)完成今年各项指标任务的重要性，全保会议后，公司及时研究贯彻落实会议精神的具体措施，提出了“强化车险管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点”的工作方针，努力提升公司创造最大价值的能力。

㈢认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，千方百计地采取了各种方法和措施，圆满地完成了市公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度

第：4s个人车险工作总结

工作总结

\*\*\*总或者\*\*\*\*部门【或者不要排头】：

我于202\_年11月进入公司\*\*\*\*部进行工作，经过近3个月的工作开展，业务兢兢业业、认真负责，和公司同事之间关系相

处融洽，配合各部门及时完成各项工作;积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下也取得了一定的进步。同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入“安捷”这个大家庭是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

在这三个多月里，我跟4s店的各部门工作人员由陌生人变成了朋友，她们平常给了我很大的帮助,我用自己的实际行动让他们看到了我的真诚!光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是低下的。出单员得工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都还必须认真仔细的录入每一个保单!

经过近三个月的4s车险销售，自己细心总结以下几点，在今后的工作中能够总结经验，提高业务水平，完成销售目标。 1、我们要把低端的客户当成高端客户来接待，就这样我们才比其他人多一个客户，多一个客户就多一个机会;

2、对潜在客户做到每周二次的拜访。我认为攻下客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等客户认可了，我再将精力转移到第二个客户上。 在

销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，尽快提高自己的销售技能。 3、业务上，了解客户的需求、车险购买渠道、讲解在4s购

买车

险的好处等，挖掘潜在客户，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

4、意识上：无论在销售还是车险理赔知识的学习上，摒弃自私、

强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处!

同时在如何保证4s店续保车险稳定增长这一问题时，积极学习总结其它公司经验，在与客户进行沟通交流时，主动说明、解释在4s进行购买车险和续保车险的各种好处和对比，达到客户满意。比如：

1、客户问：4s店保险怎么这么贵?答：因为险种齐全，保障全面，价格自然就高了。您可以删减去掉您所不需要的险种价格自然就下来了。来我给您介绍介绍这些险种。您自己来选择决定。

2、电话投保好像便宜很多吧。 答：电话投保是保险公司争对低

端客户设置的全裸式投保方式，它把所有的售后服务和协议保险全都去掉了，所以价格自然便宜点，如果您购买电话投保，将享受不到一系列4s店与保险公司签定的协议和售后服务。比如，以后出险了

定损价格上就有所区别。在4s店购

买的保险能够按4s店要求价格定损，而电销就不可以了。保

险是一个大件商品，能一味的只看价格。您买的就是个未来。难道您愿意买份缩水保险吗。

3、我有个朋友做保险，我找他买。 答：哦，是这样啊。其实买保险，我个人感觉还是不找熟人的好。找一个专业的机构买比找熟人好。出险了去麻烦熟人还要欠人家人情，这社会最怕欠的就是人情债。在4s店购买，售后服务是我们应做的，您可以安心享受我们的服务。我们有专业的车险管家为您24小时服务。

做到主动给讲解客户在4s店买车险所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在4s店新购保险和续保。其实客户买保险说到底买的还是一种保障，这种保障只有通过有价值的服务才能体现出来。而服务的价值也只有当事故发生时车主才能体会得到。 在4s店买保险，店方向车主提供的是涵盖投保续保、紧急救援、事故定损、事故维修以及索赔在内的全流程“管家式”保险服务。即意味着投保方便、保费合理、事故救援、专业维修、纯正配件、异地理赔、理赔快捷等一系列服务保障和便利。 对比价格，现在的价格都比较透明化，因此也贵不到哪里去，但保险不同于一般的普通商品，选择保险更重要的是看服务所体现出来的价值。同时，在4s店买保险，其实传递给投保车主的是一份安心及省心。因为保险服务对于4s店来讲，是一种延伸的服务。4s店这么大的一家店，肯定希望服务好车主，

从而带动新车的持续销售。

到4s店投保优点：

■1、省心划算。这主要是从出险后理赔的角度来讲。一方面，投保人车辆出险后车主不用四处奔波，不涉及第三方索赔时，报险后可直接到4s店内定损、理赔及修理，节省了时间。

一方面，由于4s店在修理技术上都很过硬，无须为修理的质量担忧。所以从方便快捷和省心的角度来讲，在4s店投保更划算。另外，到4s店续保，定损、维修都在4s店里完成，定损价和修车价格是一致的，车主无需额外付出修车差价。

■2、在4s店投保的好处是售后服务没的说。出险后的理赔都不用投保人操心，配件也是原厂的，质量上有保证。同样事故车可以得到完善的修理保障。消费者自行购买车险可以便宜几十块钱，但保险公司推荐的综合维修站、零部件品质难以保证。

■3、对于可修可换的件，4s店都会选择换件而不是修理，至于定损员那边，它有办法搞定。从保险公司的角度上讲，它宁愿能修就修能补就补。换新件自然是对咱的爱车是百利而无一害。

■4、4s店的服务客户相对于保险公司要少得多，客户去保险公司理赔往往要排队等很久，而4s店是一对一管家式服务，保证更加细致的为您服务。

到保险公司投保的缺点：

■1、在保险公司投保，到出险理赔的时候往往比较麻烦，无论是定损、理赔等都需要花费比较多的时间，需将车开到指定的地点定

损、维修。

■2、到保险公司投保，出险之后定损往往价格偏低修车的价格一般要比定损价高

汽修厂

车主往往要自己掏腰包补上差额有的时候这个差额要比定损价高好几倍。

经过这三个月的工作学习后，希望自己能充分发挥自己的能力，在不断的发展中得到更多的进步，相信自己一定会做好。我一定不会在公司的发展中迷失自己的方向，逐渐的发展，为安捷贡献自己的一点力量。感谢安捷各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持----因为是你们让我更成熟，更专业。

以上总结，是本人在安捷车业工作的一些总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢领导这些日子的栽培!

总结人： 202\_.11.16

第3篇：车险销售工作总结分析

车险销售工作总结分析() 车险销售工作总结() 第一篇：车险部工作总结

车险业务管理部十月份理赔工作总结

按照既定的工作计划与安排，车险业务管理部十月份的理赔工作主要围绕业务培训和强化管理等方面做了几项重点工作。

一、主要工作及成效

(一)加大了理赔业务的培训力度，采取“定期和集中”的视频培训方式对全省理赔客服人员进行了全方位的业务培训。一是针对询报价工作中存在的问题，组织了询报价专项培训，在规范询报价工作的基础上对实际操作做了重点提示，同时结合定损工作传授了部分典型车辆的配臵和配件更换经验;二是针对现场查勘工作中的问题和薄弱环节，结合总公司的《车险现场查勘环节执行手册》和《理赔实务规程》组织了《车险现场查勘操作规范与要点》专项视频培训，总结和归纳了现场查勘的九个重要节点、现场查勘的八项准备工作、现场查勘拍照的五要求和五步曲，并对现场查勘记录的规范撰写、常见事故现场的查勘要点、主要风险点的查勘要点和疑点案件特征及对策进行了详细地讲解;三是结合总公司近期将推出的简易赔案项目，完成了《车险简易赔案项目及实务操作简介》转培训。

(二)加大了理赔内勤的轮训力度，采取“面对面、一对一”的现场培训方式，以系统操作、单证收集、简易赔案

1 / 22

车险销售工作总结分析() 理算、未决赔案清理等为培训要点，先后对秦皇岛、廊坊、唐山、沧州等机构的理赔内勤进行了较为全面和系统的培训与指导。本次轮训将对规范操作、提高质量和效率起到积极的促进作用。

(三)完成了“1000元以下车险赔案免现场查勘方案”的论证，从不符合保监要求并会影响信誉和服务水平、不符合总公司规定并会影响第一现场查勘率、客户上传损失照片缺乏操作性并会导致结案率指标的恶化、损失1000元以下难以界定并存在一定的道德风险等四个角度做了分析和阐述，得出了暂不宜推行此方案的结论，并对加强理赔服务、改善服务水平提出了建设性的意见。

(四)组织学习、探讨了山东省分公司车险业务的管理经验。。。。

二、存在的主要问题

各机构理赔客服中心存在的普遍问题集中体现为“责任心差，执行力弱”;而省公司车险部存在的突出问题则是“管理薄弱”。

(一)责任心差。概况地讲，责任心差就是“三个缺乏”，一是缺乏实事求是和一查到底的精神，二是缺乏对自己负责、对公司负责的精神，三是缺乏深入学习和钻研理赔业务的精神。表现在具体工作中就是：对事故现场没有按照规范要求仔细查勘，更多的是流于形式、走了过场;对于可疑案

2 / 22

车险销售工作总结分析() 件没有深入调查和核实;对于现场痕迹不吻合的案件简单以加免30%处理等。对工作的不负责就是对自己的不负责，就是对公司的不负责。理赔员工走马观花和松垮飘浮的理赔工作姿态折射出公司当前缺乏学习和钻研业务的风气。“魔高一尺，道高一丈”。如果我们的理赔业务、理赔经验做不到与时俱进，达不到“一丈”，我们就无法有效地控制理赔风险，就无法有效地遏制保险欺诈。

(二)执行力弱。概况地讲，执行力弱就是“有令不行，有禁不止”，表现在具体工作中就是：规范培训之后依然我行我素，对省公司提出的工作要求臵若罔闻。比较典型的是保定中支的一个可疑赔案，车险部发现问题后及时进行了研究，并于10月10日给保定中支相关人员下发了邮件，要求对此案的查勘、定损工作写出详细的情况说明。但时至今日，省公司仍然未接到任何反馈的信息，导致赔案长期在系统滞留。公司执行力弱的状况阻碍了公司业务的正常管理，延缓了精细化理赔管理的进程，不利于公司的长远发展;同时，省公司管理力度和手段的长期弱化将会助长不良风气的蔓延，将会加大日后整改工作的难度。“开好头，起好步”有必要提到公司重要的议事日程。

(三)省公司的理赔管理较为薄弱。公司当前“人员新、业务生、经验少、问题多”的现状亟待加强管理和指导。但省公司车险部当前“人员数量少、日常事务工作多”的特点

3 / 22

车险销售工作总结分析() 分散了管理精力，导致无法深入发现问题，即使发现了问题也无法深入和系统地解决问题，从而影响了车险理赔工作的整体进程;同时，管理力量的分散也导致了车险部本身执行力的弱化，突出表现为“既定计划无法如期实施和完成”，部分工作还停留在脑袋中、嘴巴上，没有落实到手上、脚上(例如：九月份提到的加强员工思想品德和职业操守教育、制定强化理赔管理举措、建立查假打假奖励机制等)。长此以往，将不利于公司的长远和健康发展。

三、下一步的工作举措及建议

按照车险部确定的“以规范培训为基础，以奖惩制度为保障，以宣传教育为引导，以落实执行为手段，确保管理的效果、赔案的质量、风险的管控、效益的提升”的工作思路，我们将在今年最后两个月全面抓好车险业务的管理工作。

(一)坚持业务培训不放松，全面加强车险业务规范操作的培训。我们将有效利用工作之余的时间，按照既定的培训计划，以车险流程重点环节为目标，做好业务培训工作，为明年车险理赔的精细化管理打下坚实的基础。

(二)以业务标准化操作为核心，以提高理赔质量、理赔效率和客户满意度为目标，制定和完善车险理赔业务的奖惩管理体系，全面加强执行力建设，开好头、起好步，为公司的“二次创业”扫清障碍。

4 / 22

车险销售工作总结分析() (三)密切关注考核指标，确保指标达成率的最大化。

距离年终收尾仅有两个月的时间，我们将密切关注总公司设定的考核指标，全面加强指标管理，力争指标达成率的最大化，特别是加强未决赔案的清理力度，确保结案率指标的最优化。

(四)研究制定明年的管理思路、工作计划。202\_年，公司的车险业务面临诸多的不确定因素，商业车险条款改革势在必行，对我们的理赔工作提出了严峻的挑战;同时，伴随市场主体的日渐增多，市场竞争将会进一步加剧。我们将结合公司的实际，对标市场主体，研究制定202\_年车险业务的管理思路和工作计划，形成“内部管理顺畅、外部竞争有力”的良好态势，确保公司车险业务综合竞争力的全面提升和步步为营。

二○一一年十一月八日 第二篇：车险年终工作总结

车险年终工作总结汇报：在滁州市分公司党委、总经理室的正确领导以及公司全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前两个月完成了市公司下达的各项指标任务，现将我公司各项工作总结汇报如下：

一、全年业务经营状况

5 / 22

车险销售工作总结分析() 1、业务发展情况。全年实现保险费收入1473.6万元(去年923.7万元)，同比上升59.5%，(已赚净保费1094.3万元)。其中：机动车辆险保费收入1289万元，企业财产险保费收入48.4万元，学生、幼儿意外伤害险保费收入64万元，其它各类责任险保费49.3万元。2、赔款支出等情况。全年共支付各项赔款787.6万元，综合赔付率为53.44%。其中：车辆险赔款737万元，赔付率为57.17%，企业财产险赔款12.4万元，家财险赔款1.8万元，各类责任险赔款6万元。3、到目前为止，全年共缴纳地方税金83.3万元。

二、二○○四年的几项主要工作： ㈠求真务实，周密部署。

各项工作抓前抓早，摈弃前松后紧的不良工作作风，对全年工作早计划早安排。在省、市全保会议未召开前，保费任务尚未分配的情况下，公司自我加压，于xx年底就提前分配xx年度1-2月份个人保费任务计划，开展小指标劳动竞赛，实行人人头上有指标，并制定了严格的奖罚制度，对完不成任务者实行待岗处理，只发基本生活费，完成任务后重新上岗。由于措施得力，首季保费收入同比上升?﹪，实现了“开门红”，为全年目标任务的顺利完成打下了基础。

㈡提高认识，统一思想。

今年是人保财险公司股改重组上市后的第一年，各项工作是否取得预期效果，是对公司经营管理水平的重大考验，对公司未来发展也

6 / 22

车险销售工作总结分析() 将产生深远的影响。为此，公司班子和全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，全保会议后，公司及时研究贯彻落实会议精神的具体措施，提出了“强化车险管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点”的工作方针，努力提升公司创造最大价值的能力。

㈢认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，千方百计地采取了各种方法和措施，圆满地完成了市公司下达的

7 / 22

车险销售工作总结分析() 各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

一年来，公司以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕经济建设这个中心，不断加强党风廉政建设、组织建设、作风建设，充分发挥党支部在业务工作中的政治核心作用、基层党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，有力地保证了公司各项工作的顺利开展，今年7月1日，公司发展了两名新党员，确定了一名党员发展对象，公司党支部还组织新老党员赴定远县藕塘烈士纪念馆重温宣誓仪式，开展革命传统教育。公司还开展了向任长霞同志学习的活动，号召广大员工恪守职业道德，敬岗敬业。坚持周六下午学习制度，坚持学习政治理论和阶段业务汇报同步进行，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本公司实际的制约机制，先后推出《党风廉政建设责任规定》、《领导干部廉洁自律规定》等廉政制度。班子成员都能严以律己，以身作则，廉洁奉公。使公司班子形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。公司还通过开展警世教育，先后认真学习了由省保监局和省公司转发关于保险业发生贪污受贿和挪用犯罪案件的情况通报，树立员工超前防范意识，把防范违法犯罪的关口前移，有效地遏制违法犯罪活动。

㈤加强公司内部管理

8 / 22

车险销售工作总结分析() 1、进一步修订完善了公司内部控制制度，特别是经济责任制考核及奖惩办法。继续进行三项制度的改革，我司坚持人员能进能出，职位能上能下，收入能高能低，以效率为中心，实行工效挂钩，彻底清除人浮于事的消极现象。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄，实现了万元保费工资制。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。公司在管理上建立了一套行之有效的制度，做到以制度来管人、管事，做到有章可循、违章必究。避免了人情、感情关，增加了职工遵纪的自觉性。

2、规范经营管理严格遵守总公司颁发的“六条禁令”。严肃经营纪律，增强依法合规意识，严把承保“进口”关。为坚持有效发展的原则，公司针对各类车型、车辆使用性质及赔付率较高的车型、企业，重新设置了承保条件。

3、强化理赔管理理赔工作的好坏，是提高经营效益的关键所在。为此，公司领导从思想上、组织上充分重视防灾防灾减灾工作。同时，为了加大理赔管理力度，制订了各项理赔管理制度，对理赔人员从严要求。

4、做好数据质量整理工作今年是“数据质量年”，数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。我公司根据市公司的要求，对

9 / 22

车险销售工作总结分析() 各项业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次清理检查，清理人员包括财务人员、承保人员和理赔人员，他们全部利用休息时间加班加点逐单逐案的清查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

㈥塑造人保形象，搞好优质服务

公司根据保险服务行业的特点，从狠抓文明创建入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。二是加强营业室窗口的建设。严格挂牌上岗，文明服务，全体员工使用文明用语。三是执行双休日值班制度。

三、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如：非车险亟待发展。非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的原因，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的激励政策，促进非车险业务的发展。此外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则;要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要

10 / 22

车险销售工作总结分析() 求所有业务工作责任到人，努力提高工作的办事效率;继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项费用支出。xx年，公司的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高公司业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使来安公司的各项工作再上一个台阶。

你当前的位置：好范文>>工作总结>>年终工作总结 第三篇：车险业务员工作总结

转眼间，\*\*\*年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到202\_年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀202\_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。

11 / 22

车险销售工作总结分析() 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。

二、客户反映较多的情况

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。

12 / 22

车险销售工作总结分析() 三、销售中的问题

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。

13 / 22

车险销售工作总结分析() 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。

四、关于公司管理的想法

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

14 / 22

车险销售工作总结分析() 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。

第四篇：车险年度工作总结 车险年度工作总结

市分公司：200\*年是中国人民财产保险股份有限公司改制后的第一年，我公司在滁州市分公司党委、总经理室的正确领导以及公司全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前两个月完成了市公司下达的各项指标任务，现将二○○四年度我公司各项工作总结汇报如下：

一、全年业务经营状况

1、业务发展情况。全年实现保险费收入1473.6万元(去年923.7万元)，同比上升59.5%，(已赚净保费1094.3万元)。其中：机动车辆险保费收入1289万元，企业财产险保费收入48.4万元，学生、幼儿意外伤害险保费收入64万元，其它各类责任险保费49.3万元。2、赔款支出等情况。全年共支付各项赔款787.6万元，综合赔付率为53.44%。其中：车辆险赔款737万元，赔付率为57.17%，企业财产险赔款12.4万元，家财险赔款1.8万元，各类责任险赔款6万元。3、到目前为止，全年共缴纳地方税金83.3万元。

二、二○○四年的几项主要工作：

15 / 22

车险销售工作总结分析() ㈠求真务实，周密部署。

各项工作抓前抓早，摈弃前松后紧的不良工作作风，对全年工作早计划早安排。在省、市全保会议未召开前，保费任务尚未分配的情况下，公司自我加压，于xx年底就提前分配xx年度1-2月份个人保费任务计划，开展小指标劳动竞赛，实行人人头上有指标，并制定了严格的奖罚制度，对完不成任务者实行待岗处理，只发基本生活费，完成任务后重新上岗。由于措施得力，首季保费收入同比上升?﹪，实现了“开门红”，为全年目标任务的顺利完成打下了基础。

㈡提高认识，统一思想。

今年是人保财险公司股改重组上市后的第一年，各项工作是否取得预期效果，是对公司

经营管理水平的重大考验，对公司未来发展也将产生深远的影响。为此，公司班子和全体员工充分认识到全面(更多请关注)完成今年各项指标任务的重要性，全保会议后，公司及时研究贯彻落实会议精神的具体措施，提出了“强化车险管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点”的工作方针，努力提升公司创造最大价值的能力。

㈢认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的

16 / 22

车险销售工作总结分析() 地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，千方百计地采取了各种方法和措施，圆满地完成了市公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度

第：4s个人车险工作总结 工作总结

\*\*\*总或者\*\*\*\*部门【或者不要排头】：

我于202\_年11月进入公司\*\*\*\*部进行工作，经过近3个月的工作开展，业务兢兢业业、认真负责，和公司同事之间关系相处融洽，配合各部门及时完成各项工作;积极学习新知识、技能，注重自身发

17 / 22

车险销售工作总结分析() 展和进步。在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下也取得了一定的进步。同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入“安捷”这个大家庭是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

在这三个多月里，我跟4s店的各部门工作人员由陌生人变成了朋友，她们平常给了我很大的帮助,我用自己的实际行动让他们看到了我的真诚!光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是低下的。出单员得工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都还必须认真仔细的录入每一个保单!

经过近三个月的4s车险销售，自己细心总结以下几点，在今后的工作中能够总结经验，提高业务水平，完成销售目标。

1、我们要把低端的客户当成高端客户来接待，就这样我们才比其他人多一个客户，多一个客户就多一个机会;

2、对潜在客户做到每周二次的拜访。我认为攻下客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等客户认可了，我再将精力转移到第二个客户上。在

销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，尽快提高自己的销售技能。

18 / 22

车险销售工作总结分析() 3、业务上，了解客户的需求、车险购买渠道、讲解在4s购买车 险的好处等，挖掘潜在客户，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

4、意识上：无论在销售还是车险理赔知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处!

同时在如何保证4s店续保车险稳定增长这一问题时，积极学习总结其它公司经验，在与客户进行沟通交流时，主动说明、解释在4s进行购买车险和续保车险的各种好处和对比，达到客户满意。比如：

1、客户问：4s店保险怎么这么贵?答：因为险种齐全，保障全面，价格自然就高了。您可以删减去掉您所不需要的险种价格自然就下来了。来我给您介绍介绍这些险种。您自己来选择决定。

2、电话投保好像便宜很多吧。答：电话投保是保险公司争对低 端客户设置的全裸式投保方式，它把所有的售后服务和协议保险全都去掉了，所以价格自然便宜点，如果您购买电话投保，将享受不到一系列4s店与保险公司签定的协议和售后服务。比如，以后出险了定损价格上就有所区别。在4s店购

买的保险能够按4s店要求价格定损，而电销就不可以了。保险是一个大件商品，能一味的只看价格。您买的就是个未来。难道您愿意买份缩水保险吗。

19 / 22

车险销售工作总结分析() 3、我有个朋友做保险，我找他买。答：哦，是这样啊。其实买保险，我个人感觉还是不找熟人的好。找一个专业的机构买比找熟人好。出险了去麻烦熟人还要欠人家人情，这社会最怕欠的就是人情债。在4s店购买，售后服务是我们应做的，您可以安心享受我们的服务。我们有专业的车险管家为您24小时服务。

做到主动给讲解客户在4s店买车险所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在4s店新购保险和续保。其实客户买保险说到底买的还是一种保障，这种保障只有通过有价值的服务才能体现出来。而服务的价值也只有当事故发生时车主才能体会得到。在4s店买保险，店方向车主提供的是涵盖投保续保、紧急救援、事故定损、事故维修以及索赔在内的全流程“管家式”保险服务。即意味着投保方便、保费合理、事故救援、专业维修、纯正配件、异地理赔、理赔快捷等一系列服务保障和便利。对比价格，现在的价格都比较透明化，因此也贵不到哪里去，但保险不同于一般的普通商品，选择保险更重要的是看服务所体现出来的价值。同时，在4s店买保险，其实传递给投保车主的是一份安心及省心。因为保险服务对于4s店来讲，是一种延伸的服务。4s店这么大的一家店，肯定希望服务好车主，

从而带动新车的持续销售。 到4s店投保优点：

20 / 22

车险销售工作总结分析() ■1、省心划算。这主要是从出险后理赔的角度来讲。一方面，投保人车辆出险后车主不用四处奔波，不涉及第三方索赔时，报险后可直接到4s店内定损、理赔及修理，节省了时间。

一方面，由于4s

从方便快店在修理技术上都很过硬，无须为修理的质量担忧。所以捷和省心的角度来讲，在4s店投保更划算。另外，到4s店续保，定损、维修都在4s店里完成，定损价和修车价格是一致的，车主无需额外付出修车差价。

■2、在4s店投保的好处是售后服务没的说。出险后的理赔都不用投保人操心，配件也是原厂的，质量上有保证。同样事故车可以得到完善的修理保障。消费者自行购买车险可以便宜几十块钱，但保险公司推荐的综合维修站、零部件品质难以保证。

■3、对于可修可换的件，4s店都会选择换件而不是修理，至于定损员那边，它有办法搞定。从保险公司的角度上讲，它宁愿能修就修能补就补。换新件自然是对咱的爱车是百利而无一害。

■4、4s店的服务客户相对于保险公司要少得多，客户去保险公司理赔往往要排队等很久，而4s店是一对一管家式服务，保证更加细致的为您服务。

到保险公司投保的缺点：

■1、在保险公司投保，到出险理赔的时候往往比较麻烦，无论是定损、理赔等都需要花费比较多的时间，需将车开到指定的地点定

21 / 22

车险销售工作总结分析() 损、维修。

■2、到保险公司投保，出险之后定损往往价格偏低的价格一般要比定损价高

汽修厂修车

有的时

车主往往要自己掏腰包补上差额候这个差额要比定损价高好几倍。

经过这三个月的工作学习后，希望自己能充分发挥自己的能力，在不断的发展中得到更多的进步，相信自己一定会做好。我一定不会在公司的发展中迷失自己的方向，逐渐的发展，为安捷贡献自己的一点力量。感谢安捷各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持----因为是你们让我更成熟，更专业。

以上总结，是本人在安捷车业工作的一些总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢领导这些日子的栽培!

总结人： 202\_.11.16

22 / 22

第4篇：交叉销售工作总结

篇一：销售公司202\_年上半年工作总结 团结努力真抓实干

--销售公司202\_年上半年工作总结

上半年，华晋销售分公司认真贯彻落实集团公司202\_年工作会议安排部署，紧紧围绕“33599”年度工作目标和经营计划，科学组织营销活动，克服销售环节中的各种困难，加强产运销衔接，主要产品销量、营业收入超额完成进度计划，同比有较大幅度增长。

一、上半年主要经营指标完成情况及分析：

(一)主要产品销量超计划，同比增长较快

上半年，销售分公司累计销售自产煤121.66万吨，其中：沙曲矿108.01万吨，吉宁矿13.63万吨，完成均衡计划的114.77%，比上年同期增长23.38万吨，增长23.79%，由于销量增长影响销售收入增长0.74亿元。其中：沙曲矿同比增长9.74万吨，增长9.91%，吉宁矿同比增长13.63万吨，增长100%。

(二)营业收入完成进度计划，同比增幅较大 上半年，销售分公司累计自产煤销售收入11.16亿元，其中：沙曲矿10.24亿元，吉宁矿0.91亿元，完成均衡计划的103.33%，同比3.78亿元，增长51.22%，其中：沙曲矿同比增长2.86亿元，增长38.75%，吉宁矿同比增长0.91亿元，增长100%。

(三)各类产品销售价格均比上年同期有所增长，商品煤综合售价虽未达到计划标准，但比上年同期增幅较大。

上半年，销售公司销售的各类煤炭产品销售平均价格均比上年同期有所增长，由于价格增长影响销售收入增长3.04亿元。其中：精煤平均售价1376.77元，比上年同期增长86.34元，增长6.69%，中煤平均售价204.62元，比上年同期增长45.25元，增长28.39%，煤泥平均售价42.74元，比上年同期增长14.86元，增长53.29%。原煤的销售价格不具可比性，但收入因此增长0.91亿元。

(四)销售费用使用情况

上半年销售费用1366.81万元，比上年同期增长229.09万元，增长原因为预提的办公楼修理费用。可控经费273.87万元。

二、采取的主要措施 主要工作思路：贯彻落实山西焦煤集团和中煤能源集团工作会议精神，围绕华晋公司“33599”年度工作目标和“十二五”发展战略，抓好主体矿、整合矿、贸易煤(销售公司)三大板块的煤炭销售，理顺销售关系、完善销售票据手续;不断加强销售管控力度，认真分析研究市场，根据商品煤品种的增加和差异化的用户需求，合理调整优化市场结构;严密关注商品煤质量变化，继续做好“平质保牌”工作，及时处理商务纠纷;发挥好铁路运输计划和专用线的优势，利用现有的销售网络平台，做好多品种、跨区域的交叉销售模式，全力支持销贸一体化运行，实现华晋销量的稳步增长;多种方式与用户或洗选加工企业合作，最大限度地把原煤转化成精煤，走精煤战略，提高产品附加值;继续加强员工的全方面培训，提高业务素质，发挥个体专长，打造一支煤炭营销行业精英团队。

(一)充分认识加强销售工作的紧迫性，围绕安全销售中心工作苦干实干，形成和谐高效的运行机制。

面对当前产品销售的紧迫形势，要努力提高工作的主动性和持续性，要走出去、走下去和走过去。“走出去”就是积极走访新老用户，稳定市场客户;“走下去”就是公司领导尤其是分管地销的经理要深入到一线组织地销工作;“走过去”就是加强与山西焦煤销售公司的沟通，掌握煤炭市场信息、焦煤各子分公司每日铁运计划、发运情况和煤炭产品的价格变化特别是地销精煤的价格变化。对产得出、运得走、销路畅的矿,要加大生产力度,增产增销,并要做好优化劳动组合、安全生产、加强质量标准化管理。要根据市场需求变化,科学协调煤炭生产,加强组织产销协调和运输衔接。根据市场需求,控制总量,在稳定煤炭市场供应的同时,合理控制煤炭企业库存,处理好安全与生产、安全与效益、眼前利益与长远利益的关系,坚持科学发展。在强化煤炭生产的组织管理的基础上,努力提高矿井持续发展能力,利用当前煤炭市场调整时机,积极调整销售组织。

作为销售公司，我们的中心任务就是搞好销售，我们的各项工作都应该紧紧围绕这个中心，服从和服务于这个中心工作。做好服务工作，首先要大力弘扬“三不”精神，推广“一线工作法”，跑现场，抓质量，肯于吃苦，乐于奉献，靠前指挥，工作到位，及时研究解决生产销售过程中出现的各种困难和问题。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！