# 员工季度工作总结1000字精选5篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-05-12

*总结的目的就是要肯定成绩,找出缺点。总结的过程就是勤于思索的过程，提高自己能力的过程,对自己工作失误个正确的认识过程，勇于承认错误，形成批评与自我批评的良好作风的过程。写好总结，须从以往的工作实际出发，可养成调查研究之风。《员工季度工作总结...*

总结的目的就是要肯定成绩,找出缺点。总结的过程就是勤于思索的过程，提高自己能力的过程,对自己工作失误个正确的认识过程，勇于承认错误，形成批评与自我批评的良好作风的过程。写好总结，须从以往的工作实际出发，可养成调查研究之风。《员工季度工作总结1000字》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>1.员工季度工作总结1000字

　　在第三季度期间，我大队紧紧围绕保安全、保畅通、保稳定的总体目标，着力加强道路交通安全管理，取得了较好的成绩。

　　一、着力开展交通安全整治活动。

　　今年7月份，我大队在开展道路交通安全整治方面重点抓好了三项工作：

　　一是重拳出击整治示范公路的.交通秩序。以辖区界化垅省际口和319国道花塘路段、县城金城大道等示范公路整治路段为重点，严密设防布控，强化路面的巡逻管控，加大重点路段、重点时段巡逻执勤频率和密度，加大对界化垅省际口及319国道临时执勤点的检查力度，依法查处超速行驶、超员载客、机动车涉牌涉证、车辆乱停乱放等交通违法行为，坚决做到发现一起、查处一起，及时消除交通安全隐患。同时，对过往的驾驶人发放宣传资料，及时将夏季高温天气道路交通安全注意事项告知广大驾驶人，加大夏季极端天气宣传，提醒广大驾驶人防止疲劳驾驶，超速超载等现象发生，提高驾驶人的交通安全行车意识，预防事故发生。在这次整治中，大队共出动警力32人次，警车6台次，检查车辆56辆，查处各类交通违法行为21起，发放宣传资料300余份。

　　二是深入开展“迎大运、创文明、保平安”整治活动。在全国大学生运动会期间，我大队根据上级部门采取三项措施，深入开展“迎大运、创文明、保平安”交通秩序整治行动。在整治期间，大队除机关科室留必要人员处理日常事务、办理业务外，将其余民警在大队领导的带领下，全部上路巡逻执勤，并充分利用道路监控系统等科技装备，加强重点路段、重点区域的交通秩序管控，加大对酒后驾驶、超速行驶、客车超员、疲劳驾驶等重点违法行为的查处力度；加大对界化垅省际口进出的车辆，尤其是有严重交通违法记录的出、入粤车辆，切实加强对重点车辆的检查力度。

　　三是大力开展治堵治乱、“迎六会、迎国庆”活动。今年9月在开展“迎六会、迎国庆”活动中，大队领导针对县城交通堵点、乱点和群众不满意的交通问题，带领机关科室、县城中队共30余名民警集中对县城永安大道、金城大道、新建街、解放街等重点路段开展集中整治统一行动，重点整治机动车在交叉路口不按规定排队依次通行、闯红灯、逆行、随意调头和客车、“的士”在县城街道随意停车上下旅客，四轮农用车、大型货车不按规定地点停放从事经营活动，机动车临时停放超越停车泊位线外、单位及个人占道堆物堆料、以路为市等严重影响道路交通秩序的违法行为。对上述违法行为，大队采取劝说教育为主、处罚为辅的方法，对单位及个人占道行为进行耐心细致的劝说和教育，并进行全面清理，对不听劝阻，屡教不改的驾驶人坚决予以从严整治，全力维护城区道路安全畅通。

　　二、着力开展公安“清网行动”。

　　今年6月全国公安开展“清网行动”以来，我大队对两起交通肇事加大了追逃力度。8月以来，为了尽快抓捕20xx年“2.2”重大交通事故肇事者张建军，充分利用这次全国范围“清网行动”的强大声势，大力开展追逃活动。大队成立了追逃专案组，由分管事故处理的副大队长具体抓，大队领导要求专案组专人办案、专人劝导，满足办案经费，对该案侦破实行一天一汇报，每次听取汇报后，又进行分析，制定下一步措施。在张建军及其老婆周某更换电话号码断截联系的艰难情况下，专案组人员利用张建军内兄汪某这个能联系上的逃犯亲属，先后找到了张建军的妻弟周某、张建军的妻子和大姐。ｘｘ大队办案人员历经90余天，与张建军的亲属反复进行宣传教育，拨打电话600余个，发出信息200余条，希望他们规劝张建军投案自首。8月26日，张建军内兄汪某带着一名律师和村支部书记来到ｘｘ大队探问虚实，ｘｘ大队领导热情接待了他们，并把死者家属邀请过来，与其面对面交流，得到了死者家属的谅解，张建军内兄汪某非常感动，当场打电话给张建军劝其前来自首。8月27日晚上，张建军终于觉醒了，他向专案组负责人发出了愿意投案自首的信息，并约定第二天上午9时到达ｘｘ大队投案自首。一场艰难的追逃案就这样画上了一个圆满的句号。

　　今年8月26日，升坊镇江口村上南湾村民刘伟华无证驾驶摩托车行在浯塘路段撞倒一名妇女（无名氏）后逃逸，为了尽快查找逃犯，实施追捕，大队领导和负责本案的民警进行了研究分析，制定了侦破方案，经过反复艰难的侦察，找到了逃犯刘伟华的线索，之后通过动员其父母和亲戚反复耐心地做思想工作，在亲友的规劝下，9月6日，逃逸在外11天的刘伟华终于投案自首。

　　三、大力开展“文明交通行动计划”，开创交管宣传工作新局面。

　　根据中央文明办、公安部关于实施为期3年的“文明交通行动计划”的总体部署，今年是“文明交通行动计划”实施的第二年。在第三季度中，我大队结合实际，狠抓落实，分类分步、逐年推进，达到了预期的效果，取得了阶段性工作成效。在全省排名中名列第六名。

　　1、以“无声”宣传传播文明，形成文明良好风尚。我大队紧紧围绕文明交通行动计划工作目标，突出重点驾驶人和重点群体教育、突出整治与宣传相结合，采取以“无声”似“有声”宣传形式，扩大交通安全宣传覆盖面，大力传播文明交通理念，营造浓厚的宣传氛围。期间，大队在辖区重点公路沿线单位、乡镇村组、社区和319国道重点路段悬挂文明交通宣传横幅标语110余条，发放温馨提示、倡议书、公开信等宣传资料4万多份，制作宣传栏15个，举办交通安全图片展40余场次.有效地提升了公民文明交通素质和社会文明程度，在全县形成了文明出行的良好风尚。

　　2、借助媒体宣传文明，营造浓厚整治氛围。今年7-8月，我大队有组织地开展了对无牌无证、假牌假证、超载、农用车载客等不文明、危险驾驶及交通违法行为的专项整治，在整治中，始终把交通安全宣传活动与道路交通安全工作有机结合起来，积极与新闻媒体联手，通过广播、电视、报纸、网络等媒体和手机短信平台、公共场所电子显示屏、车载显示屏等形式，大张旗鼓地开展交通安全法规和文明交通常识宣传；同时邀请新闻媒体记者随警报道，并把专项整治中查处的酒后驾驶、超载、闯红灯、强行超车等危险驾驶行为和行人过街跨越隔离设施等交通陋习进行拍摄记录，在新闻媒体集中刊播和曝光，达到“查处一起、教育一群”的效果。

　　3、采取“五进”宣传措施，提升公民文明程度。我大队采取“五进”宣传措施，深入辖区县直机关、企事业单位和国省道、重点县乡道公路沿线乡镇倡导“文明交通行动”，组织开展警示教育和集中学习；并通过县教育局在学生中选取青年文明志愿者，组织在城区人流、车流繁华路口开展文明劝导活动，让志愿者亲身感受交通现状，劝阻行人不要乱穿马路、乱闯红灯，向路人发放文明交通倡议书，宣传交通安全知识，提升市民交通文明程度。活动以来，共进机关宣传22次，企事业为单位宣传56次，乡镇宣传13次。

>2.员工季度工作总结1000字

　　一、一季度工作总结

　　一年前，怀着对未来生活的美好向往，怀着对保险工作的无限憧憬，我成为了一名平安产险的普通员工。从那天起，我怀着一颗热汗涔涔的心，决心要做好平安人。一年的时光是短暂的，在为业务员和客户服务的过程中，我领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵，感受到了集体的温暖和力量，并以此得到了领导同事和客户的一致好评。回顾这1年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。现将今年一季度的工作情况总结如下：

　　（1）工作态度方面。我始终保持积极乐观的工作心态和良好的精神风貌，认真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着公司的形象，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。

　　（2）业务方面。我主要负责团车保单的打印、整理归档以及打印网销意建险，补办抄件和交强险标志等工作。每天的主要工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥机械，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，马虎不得，尤其是有价单证的领用和使用必须按规章制度

　　（3）工作成绩方面。来平安不到一年，自己的业务技能得到极大提高，同时通过自己的辛勤付出，累计收到业务员表扬件十余次，这是同事对我工作的肯定和鼓励。我会戒骄戒躁，继续为业务同事和客服良好的服务下去。

　　二、自身存在的不足、工作中发现的问题

　　我工作中的优点是：有较强的适应环境的能力，和同事关系融洽心态平和，为人谦逊，处世积极，有良好的人际关系；工作认真负责，效率高，执行力和合规性较强；在办理业务时，有耐心，态度和善，微笑服务。

　　当然，在工作中我也存在着不足，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；有时做事为求速率，导致质量不高，还有点马虎；有时候疲于打印批量保单，对个别保单的打印还不够灵活。我很喜欢，很珍惜现在的工作机会，在接下来的工作中，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，我会继续保持我工作的热情，做到尽善尽美，不让领导失望，我会用我的真诚和服务赢得感动！为公司的发展做出更大的贡献。

　　三、二季度工作计划

　　1、继续做好本职工作。保证保单打印时效，积极助力业务同事拓展业务。

　　2、在自己工作完成之余，积极配合小组其他同事分担所能及的工作。

　　3、严格要求自己，继续提升自己专业技能，不断扩充拓展自己的业务知识面更好的为同事和客服服务。

　　4、按要求认真执行分公司和一中支各项规章制度，谨慎合规的弦要时刻紧绷常抓不懈。

　　四、需求及建议

　　具体建议：

　　1、希望领导能多关怀一下经常加班同事，物质上没有就算了，精神上的鼓励还是蛮需要的。哪怕一个邮件一个微信也好，我们小组经常会有同事加班到晚上8、9点钟，对于她们的默默奉献希望领导能看在眼里记在心里。

　　2、对于一些制度和办法的制定上，希望相关部门能考虑的更人性化一些，比如“单证作废管理办法”，其实，负责打印的同事都不会故意去作废单证，大多数情况都是按照业务同事和客户的需求不得不作废单证，对于一刀切的处罚规定，希望能更合理的区分对待。

　　3、无论是为客户服务还是为业务员服务，能获得尊重和肯定是我们莫大的欣慰，但有时业务同事会很理所当然的认为，我们就应该为他们怎样怎样，完全不顾现实，比如要求我们在特定的时间内完成某项工作，我们深知做业务不容易，我们能理解他们，所以我们加班到凌晨，希望他们也能理解我们，有些工作没有他们想的那么简单。

　　4、还是希望能加强与业务同事的沟通，能更大程度获得业务同事的理解，比如，欠章邮件催缴和停单通知不是故意难为业务同事，投保资料的齐全性，业务员是第一责任人，在规定的时间内补齐资料是他们的义务，业务重要，合规同样重要。

　　需求：

　　坦率地讲，当初选择平安，就是为了美好的未来生活，现在过了一年了，渐渐的发现理想很丰满，现实很骨感，在工资待遇和福利方面，感觉外包的同事和正编的同事还是有一定差距，同工不同酬的境况不知道还要延续多久。

　　总之，我很庆幸自己能有这么好的工作环境和工作条件，同时也高标准严要求地给自己定下了工作目标：亲切快捷地为每一位业务员和客户提供服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。

>3.员工季度工作总结1000字

　　第一季度工作的总体情况：整车销售业绩有较大幅度提高，售后服务收入实现扭亏为盈，公司基础管理工作更加规范有序，整体企业形象建设更上一层台阶。其具体情况如下：

　　一、一月至三月份各项指标的完成情况：

　　1、整车销售收入实际完成20xx.58万元，计划20xx万元，完成计划98.7%；完成整车销售利润67.27万元，计划54.56万元，超计划12.71万元。

　　2、销售整车（东标307、206）共153台。其中307：东标计划107台，公司计划115台，实际完成125台，完成公司计划108.7%；206：东标计划40台，公司计划40台，实际完成28台。完成公司计划70%（因东标资源紧缺）。

　　3、售后维修收入66万元，计划60万元，超计划6万元；完成售后维修利润19.97万元，计划21万元，完成公司计划95%。

　　4、从公司整体经营状况来看，第一季度略有盈利，已转入良性经营状态。

　　二、第一季度的主要市场状况：

　　1、一月份正处于06年春节前夕，购车的客户相对较多，部分车型出现脱销,还形成了在不优惠让利的情况下，部分车型出现了抢购现象，甚至还出现了加价销售的状况。

　　2、东风标致307经过了一年多时间的市场摔打，其品牌、品质在市场上得到了较好的认可，在消费者的心中树立了良好的口碑，销售状态逐渐处于上升趋势。

　　3、三月份，随着东风标致206的上市销售，在无任何优惠销售政策的情况下，公司取得了较好的利润，这也是第一季度盈利的因素之一。

　　4、售后服务维修方面，通过组织一系列答谢和回馈新老客户活动的实施（如：部分服务项目免费检测、狮友俱乐部所组织的车辆保养技术讲座等），进一步提升了售后服务的品质和声誉，业务量也增加了许多。

　　三、第一季度所做的主要工作：

　　1、我们认真地回顾和总结了过去的一年在工作上各方面的一些情况，扬长避短，取其精华。工作的重点落在两手抓“一手抓整车销售，一手抓服务维修；”确保销售任务和利润指标及整合售后服务维修技术，狠抓技术培训和经验交流，跟保险公司进行资源强强联手等。

　　2、对销售人员的业务水平、业务素质和业务技能等综合方面的培训，反复强调“抓销售和抓业务就是抓服务的理论思想毫不动摇”。

　　3、按照集团公司的要求和东风标致“4S店”的标准，进一步抓好了店内基础管理和企业文化建设工作。如：员工思想动员、鼓励士气、展厅环境布置及店内、外形象建设等。

　　4、根据东标20xx年的商务政策，重新规范和优化二级网点的销售结构，加大对大客户资源的开发力度；始终把销售、维修保养及利润放在首位，确保“三点一线”工作的全面向上有序协调发展。如：走访二级网点，疏通部分政府关系等。

　　5、新招聘了部分员工，调整了部分岗位等，使工作得到了更加高效有序的广泛开展。

　　四、第一季度存在的主要问题：

　　1、资源与市场：自从06年春节过后直到新年开业上班后较长一段时间，东风标致307一直无车可分，其影响了新年后的第一批潜在客户和销售；东风标致206上市销售以来，资源与市场一直处于矛盾状态,好销车型资源非常紧张,很多订单不能按时交车，导致部分客户退单和丢失了很多潜在客户，从而影响了总体整车销售目标和利润指标。

　　2、长沙两家一级经销商仍然存在同品牌车型价格恶性竟争的局面，只是比以往稍好一些。

　　3、整体营销水平和售后服务技术水平都还有待进一步提高，二级网点还有待科学灵活促销，特别是大客户及政府采购的资源深挖力度还不够。

　　4、从整体汽车市场情况来看,年初出现了很多新型品牌上市,在我们所经营的产品中,东风标致307车型、综合性价比与其它汽车品牌相比不见优势，这也是影响综合销售状况的因素之一。

　　五、第二季度的工作部署：

　　1、根据东风标致第三方检查的要求，严格内部各项工作的规范化和标准化管理。

　　2、进一步对销售和技术人员的综合业务水平、素质和技能等多方面进行强化培训，坚定以客户为中心，继续抓好销售和对新老客户的跟踪及回访等工作。

　　3、继续狠抓“销售”和“售后”两大块的服务礼仪、环节、细节、质量和效率工作。

　　4、继续把握好“五一节”前后的黄金销售时机，分别配合做好四月份在长沙的两次车展（红星会展中心、中南汽车世界），力争提前完成第二季度的销售指标；立足在坚持原则的前提下，按制度讲程序办事，灵活经营。

　　5、进一步搞好品牌推广和“湖南运达东风标致”的知名度推广工作；搞好五月份所辖营销区域的巡展工作等。

　　6、配合东风标致完成部分二级网点的品牌考察、网点授权及资格验收的工作，规范二级网点的销售、维修网络，以状态促进销售。

　　7、进一步加强销售和维修两方面的队伍建设，使员工的团队凝聚力和协作精神达到全体和谐。

　　总之，“抓”是强手段；“发展”是硬道理；最终达到“盈利”的直接目的。

>4.员工季度工作总结1000字

　　20xx年三季度，酒店整体工作有条不紊，各部门的工作标准、工作流程以及管理制度都在逐步完善，酒店整体的经济效益和社会效益稳步提升，现将三季度工作予以总结并汇报四季度工作规划。

　　一、三季度营收情况概述

　　酒店三季度总体营收533.643万元，较去年同比增长26.1%，增长额110.44万元，其中客房营收286.87万元，同比增长15.67%，增长额38.86万元，客房出租率同比降低0.01%，但平均房价同比提高22.41元/间夜，revpar同比提高13.26元/间，客源结构的调整带来了平均房价的显著提高，同时提高了酒店单房收益，整体经营形势向好，餐饮营收246.78万元，同比增长40.04%，实际增长70.56万元，整体经营数据较去年同期增长明显。但较本年度营收计划仍有一定差距，四季度工作中会将缩小计划内营收差距作为后期工作重点。三季度网络点评方面酒店共获得45条网评，好评37条，8条需要改进。

　　二、三季度经营策略总结

　　一）、经营活动策划工作：

　　三季度策划专项活动3次，分别为户外婚礼秀、中秋月饼礼盒、大闸蟹礼盒。首次户外婚礼秀走进板桥社区活动，现场吸引观众超300人，现场了解居民较多，同时表示第一次参与现场的婚礼秀活动，非常有新意。酒店对于意向客户持续跟进，力求将意向客户转化为实际消费群体，四季度我们会适时开展第二次户外婚礼秀走进金地花生唐商业街，更好的为酒店品牌做出了推广，同时增加了集团和酒店的社会影响力。中秋佳节酒店首次推出酒店品牌的月饼礼盒，在集团的支持下，成功售卖月饼礼盒共计3000盒，全额完成销售预期，带来专项营收约36万元，既增加了酒店综合经营收益，且丰富了酒店半自营产品。三季度末大闸蟹礼盒售卖工作策划启动，收益将在四季度工作中体现。

　　二）、客源结构与客户开发工作：

　　1、三季度继续深化调整酒店客源渠道，在降低酒店对低价旅行团队依赖的同时，提高会议、团队等客源的引入并提高售卖价格，从而提升了平均房价与单房收益，利于更好的长远发展，并为酒店20xx年度提高各渠道售卖基准价格做提前准备。

　　2、继续加大对协议消费市场的开发力度，着重开发滨江开发区、雨花经济开发区创业创新园两大区域协议客户，共计新签消费协议62家，已产生消费有效协议20家，其他有待开发。

　　3、三季度共计接待新开发市场会议23批次，新开发旅游团队市场共计10批次，共计产生营收31.42万元。后续将继续加大此类客源开发力度，促进酒店客源更替工作，完成优质会议、团队资源引入，提高酒店综合经营收益。

　　3、持续开展部门培训工作：三季度各部门共开展培训42场，涉及了工作中的方方面面，前厅部针对员工开展多次案列分析会对特殊案例进行汇总，例会中进行案例分析，提升员工处理突发事件的能力；客房部针对查房流程进行培训，严格执行查房制度，保证所有房间的卫生质量、环境等符合酒店标准，规范房间内物品摆放及数量。在日常的检查过程中落实‘查房制度，做到层层把关’；餐饮部加强前场服务环节的培训，增加专项培训的次数，实操演练，增强员工的对客服务意识，提高现有的服务水平，强化各项服务环节等。

　　4、sop标准作业流程工作：酒店行业服务细节量化标准操作程序，包含文件共594份，其中有酒店各岗岗位职责，各工种流程化作业标准，各类操作手册，及各类文件表格等，后期分三个阶段推行：酒店服务标准的制定、酒店服务标准的执行、酒店服务标准的保持。标准的建立首先是要用规范性语言描述流程和标准，然后就是员工具体在工作中实施建立的标准，并针对顾客的意见和行业的趋势不断完善和优化标准。

　　5、个性化服务工作：客房内增设房内雨伞，香薰，提供夜宵，针对VIP客人的夜床服务等，从无到有，切实的为住店客人提供专属酒店的服务。

　　6、集团、酒店相关部门合并工作：工程部根据集团总经理要求，将集团工程部、安保部与酒店工程部合并。

　　7、人员招聘工作：三季度办公室共招聘人员23人，离职17人（包含5名暑期工），招聘渠道不断开拓，包含张贴海报，加入各个招聘微信群，参加招聘会，网上招聘等，目前酒店现有人员126人，缺岗人数逐渐减少。

　　三、四季度工作方向

　　首先，经营方面如下：

　　1、根据大闸蟹礼盒销售计划，组织开展第二次全店专项销售工作。

　　2、组织开展第二场户外婚礼秀活动，并根据前期计划的策略调整方向，调整酒店婚宴、宴会价格及优惠项目体系，为后期宴会市场增收打好基础。

　　3、制定20xx年度年会价格体系及优惠政策，为年会市场推广及促进预定做准备。

　　4、组织召开年终客户答谢会，摸底客户20xx年消费潜力及价格层面接受度，为价格调整做准备工作，同时摸底重要客户年会需求。

　　5、制定20xx年度酒店整体价格体系，调整各类对客协议、合同模板，为来年更好、更系统的开展相关工作做准备。

　　6、组织开展20xx年度经营预算制定工作。

　　7、对于OTA线上平台进行实时监控，不定期了解周边竞争对手价格政策，特别是12月31日，元旦跨年期间通过价格的再次调整以及平日淡季特价促销房型的价格调控来抢夺流量。

　　8、对于南京旅行社市场加强深度合作，与现有的金桥旅行社进行洽谈，制定明年的特殊价格看看能否达成一致！

　　9、年底大礼包的销售准备工作列入工作计划中！

　　10、年会客户的开发，尤其是去年来店举办过的加强拜访联系。

　　其次，管理方面如下：

　　1、提升健全客房配套服务，让房价与客户体验相匹配。

　　2、根据实际酒店运营情况重新调整人员组织架构及薪酬方案，报集团审批。

　　3、为提前吸纳明年婚宴市场做营销策划案。

　　根据集团董事长、总经理精神要求，加强与外界同行学习交流，不断改进，提升酒店软、硬件实力，更好的迎合市场消费心理。

>5.员工季度工作总结1000字

　　我于今年八月份加盟人保寿险，下面是我们泗洪营销部三季度工作情况以及四季度工作计划。另外，关于农商行小额信贷的分享，也在阐述中一并总结汇报：

　　泗洪公司三季度业务压力较大，其中短险指标18万元，学平险保费40万元，人力指标1人，规模保费80万元，后在9月份又追加小额信贷任务指标26万元，总体三季度任务指标较高。截止三季度结束，我泗洪部累计承保各项保费如下：法人客户短险保费：8。08万元，小额信贷：2。828万元，学生险：市公司统计12。013万元，实际我部已收学生险保费超过15万元。长险1。5万元，短险达成率：63。1%，学生险达成率：37。5%，小额信贷达成率：10。87%。

　　以上为泗洪团险三季度实际承保的数据，总体未达成市公司既定任务指标，需要在后续工作中加紧努力，力争能较好完成后期工作。

　　在三度期间我们主要做了以下几点工作：

　　一、常规业务的开拓：

　　在泗洪开拓法人客户意外险愈来愈难，在工业园区的业务单位受园区强制和资金影响，选择社会保险的越来越多，大企业异常稀少、小企业不愿意或没有经济能力购买，受经济影响又出现很多空巢企业，我部深感开拓法人客户难度十分巨大。面对这样的情况，我部在三季度，以稳步经营续保业务为主，利用一切机会开拓法人意外险，最终取得八万余元的保费，但也由于投保单位转保社会保险，脱保了两个法人客户！损失保费近2万元。

　　另外我部也接触了几个正在施工的工地，有投保意向，但是受合同影响暂时没有达成合作协议。同时我泗洪开展的建工险受国寿与人保财同住建局签署的统保协议影响，业务开展难度极大，即使不需要住建局批示的工程，同业竞争的压力也非常大！部分大型建工险承保费率异常低，30万元的保额，保险费率仅在千分之0。5到千分之1之间，竞争相当激烈，手续费竞争更是白热化，的现在已经出现返点40%手续费的现象，而且支持净保费入账！对我们开展乡镇和县城周边工程业务影响较大！已经联系的几个工程，我们也将加紧追踪的力度，尽快的予以承保。

　　二、合行小额贷款意外险业务

　　三季度，在市公司总经理室和团险部领导高度关心和帮助下，在泗洪高经理倾心投入和争取下，我本人和张敏经理，辞别太平洋寿险公司，加盟更具挑战的人保寿险泗洪公司，大胆开拓小额信贷业务工作。

　　市公司领导让我们做农商行小额信贷业务经验分享，说实话谈不上分享，因为我们还没有做出成绩，在各支行的拜访和沟通中仍然有需要后续的工作需要处理，在与县行的沟通中我们还是和国寿有着一定的差距，业务的开展并不是一帆风顺的，有过测试成功开单的惊喜，也有网点拒不开展业务的失落，有过网点支行领导不支持工作吃闭门羹的心酸，也有保费平台维持在20xx元的喜悦！小额信贷业务的开展，是需要大量时间、精力的投入，针对我们泗洪的情况，在此向各位领导汇报我们开展的历程。从8月16日开始，针对全县26个可以开展业务的网点，借助小额信贷业务重新办理的契机，我们再一次对网点的进行大追踪，大拜访，并根据网点既往出单的情况，做重点排查与公关。每周五个工作日，坚持下乡，风雨无阻，不管什么原因，坚定下乡拜访不动摇！

　　在乡镇网点追踪过程中，最近的网点往返要10公里，最远的乡镇往返需要一百多公里！在一个多月的坚持下乡中，我泗洪营销部历经4000余公里，已经与近20个网点展开联系，并已经有12个网点开始办理我们的业务，另外有峰山、天岗湖、双沟等乡镇一直未办理过此项业务，暂时没有开展。经过我们不懈努力和开拓中，已将临淮、陈圩、金镇、瑶沟、车门、大楼等几个网点打造成我们铁杆网点，确保了此几个网点每日将80%的业务出在我们公司，一度曾有部分网点将全部业务出我们公司的情况出现。在网点支行维护和经营过程中，虽然我们人民人寿是后进入的，但是我们的热情的服务和真诚沟通，赢得了各支行从行长到柜员的支持和信任，也保证了我们后续业务的正常和良性开展。

　　但是由于泗洪近一年多时间受民间融资及私人放贷的影响，导致合行业务量急剧下降，三季度本身在放贷款过程中就是淡季，现在贷款需要的资质及条件颇多，成功贷款的客户仍然不多。再加上受农商行小额扶贫贷款不收保险的影响，业务量没有突破式的爆发，但是我们也相信，有了我们现在的努力付出，在四季度和明年一季度的工作中，我们可以更好的将精力与时间投入到对网点的公关和维护中，确保我们在开门红战役中取得良好的成绩。

　　在此期间，从8月23日梅花第一张150元保单测试成功到9月30日止，历经38天，累计收取小额信贷保险费2。828万元，时间虽短但是我们也确保了所有开单的网点，每周至少拜访一次，部分网点已经拜访了五六次，与支行行长、会计以及农贷记账员结下了良好的合作关系。通过三十余天的努力，我们也得到了农商行分管领导和会计部的认可和大力支持，确保了我们支行网点单证不间断，在我们有需求的时候能够第一时间将我们人民人寿的单证及时发放下去。2。8万的保费虽然不多，但对泗洪机构来说却是一盏希望的火苗，也昭示着泗洪一个新业务渠道的成功开拓。虽然已经有十余个网点与我们建立合作关系，但是我们接下来主要目标是要进驻泗洪业务量的花园口支行，同时也会在四季度工作中，继续开拓未拜访的支行，以及对工行、农行等商业银行的衔接，争取在借助市公司给予有力政策下，深度开展此几个渠道的业务，以确保在四季度和即将开展的开门红业务中奠定基础！

　　三、学生险业务

　　三季度是学平险销售旺季，但是今年的业务开展并不理想，受学校统一办理社保和公办学校不收保险的影响，以及既往与我们合作人保产险也开展学生险影响截止九月底，实际收取学生险保费仅15万余元，已生效保费12万余元，与市公司既定的40万元指标相差较大，达成率仅37。5%，没有达到预期效果！但是失落之余也有收获，泗洪公司在高经理高度重视和全体职工共同努力和拼搏下，每人主动认领了至少3000元任务指标，同时任务指标的完成也与个人中秋福利挂钩，虽然金额不多，但是彰显了泗洪全体员工积极主动性和展业激情。

　　另外，既往人保财与我们合作的学生险业务今年基本被回收自己承保，损失了一部分业务，但是我们通过努力，在维护好既往自己开拓的学生险业务同时也成功开拓了几个新的学校，以幼儿园为主，新产生数万元保险费。受中国人寿影响，泗洪部分学校如泗洪中学、泗洪二中以及育才学校的保险已经与中国人寿合作近10年，通过了解，这部分学生保险，在学校没有支付保险公司保费情况下，中国人寿仍然要承担该学校学生的保险责任，且保险费可以分期给付。这些长期的合作关系以及政策的优势，对我们公司开展业务冲击非常明显，我们也会在今后的工作中，寻求契机，争取融入部分学校，开办学生险业务。

　　综上为我泗洪营销部在三季度工作期间的主要内容，存在的一些问题我们也将在今后工作中积极改正。

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！