# 团购外勤工作总结(22篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-04-13

*团购外勤工作总结120××年即将结束，回顾在这一年中，在领导的关心、张经理的工作指导及同事的支持帮助下，顺利的完成了本职工作。在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用行动去做事。值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一...*

**团购外勤工作总结1**

20××年即将结束，回顾在这一年中，在领导的关心、张经理的工作指导及同事的支持帮助下，顺利的完成了本职工作。在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用行动去做事。值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结今年的经验教训，提升综合素质，找到更好的方式方法去迎接××年的到来。现将一年工作情况总结如下：

>一、日常行政事务

1、档案管理：

负责管理本公司的档案，保证档案的完整和安全，并积极利用相关资源为各部门提供服务。结合公司实际情况和档案管理要求，整理公司的文件、资料，完成了档案分类和存档，新增文本类档案600余份。并提前完成了集团档案上交任务。

2、证照管理：

在今年六月前完成了联创公司、诚瑞物业、崇州置信的证照年检工作，并对证照进行扫描存档，在避免多次复印损伤证照的同时，提升了工作的效率。

3、日常管理：

（2）日常会议室管理，会议室实行提前预约制度，定期检查会议室用品、如激光笔电池使用情况等，并保持会议室整洁。爱惜会议室的设备及物品，特别是会议音响多媒体设备等。

（3）管理日常用水用电气，定期缴费，提醒大家日常工作中的节水节电，使公司全体员工养成自觉节水节电的良好习惯，下班或长时间离开时关闭电脑和空调设施，杜绝浪费。定期检查照明设备，对存在浪费或使用安全隐患的及时整改。及时更换或维修损坏的用电设备，维护办公区整体形象和提高安全系数。

4、督导管理：

稽核日常礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。××年4月份对新入职人员组织了《职员日常行为规范》培训，营造了良好的办公环境和秩序。每月制定督导月报表，在公司OA、QQ群内通报。通过这项工作提醒新职员注意重点，加强了员工自律性。

5、物资采购：

严格按照各部门申购的物资计划进行购买，在采购过程中货比三家，多了解多询问。与货品一级代理商合作，减少中间利益环节，有效降低成本。

12年6月份，山生院酒店开业在即，大批量的办公用品、后勤保障物资申请单摆在我面前，在时间紧，无资金的情况下，积极与全合作商家沟通，完成了《办公用品》、《办公电器》、《办公家具》、《库房货价制作》及《员工食堂设备》五项重要工作的招标、比选、合同签订事项，在规定时间内完成了公司下达的任务。

**团购外勤工作总结2**

我于20xx年加入人保财险这个大家庭，已是第二个年头了，在这不算短的时间里，我深感xx年是xx支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为璧山公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成情况

2、存在的问题和不足

3、20xx年的思路及展望

>一、个人发展及工作完成情况

我的20xx年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作;下半年开始xx营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是xxx万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约xxx多万，超任务指标约25%;20xx年，部门给我下达的任务指标是xx万，截止到12月31日，我已完成保费收入xx万(其中含摩托车17万)，排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于20xx年xx万同比增长xx%;此外，xx营销服务部实现全年保费任务约xx万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

>二、具体工作表现

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的\'学习，积极向党组织靠拢，定期撰写，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于xx年6月9日光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去丁家营销部工作奠定了基础。丁家营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。

根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇;有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中;同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。丁家营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入200万，实现业务增长35%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。

此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在xx年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆;作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在”职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

>三、存在的问题和不足

在20xx年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

1、思想不够解放，做事不够大胆。

无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断;

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼;

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性还有待加强和改进。

由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平;

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

>四、20xx年的工作思路和展望

20xx年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。

工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力;

2、注重团队意识和大局意识。

积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设;

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度;

4、加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标;

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。

同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在20xx年我们会做的更好，xx支公司的明天会更加辉煌灿烂!

**团购外勤工作总结3**

进入公司做会计也是有了几个月，而今也是要去转正了，对于过去的会计相关工作，自己也是要来做好一个总结，对于过往的会计工作一个回顾，同时也是要去在以后成为了正式的员工，更好的把自己的会计工作去做好。

工作的这些日子，自己也是积极的去学习，去让自己适应会计岗位的工作，对于这份财务会计的工作，自己也融入进来了，也是努力了，同时也是清楚，能来到公司做工作，那么就要去珍惜，去把自己的能力展现，但是同时我也是明白自己的会计水平不是那么高，而且对于岗位也是没有什么了解，不过确是可以去学习，去累积经验，来让自己把会计工作给做好的。带我的同事也是愿意把自己的经验教给我，从岗前的培训，再到岗位上自己去尝试做工作，去运用好会计的知识，其实也是让我明白，在学校的所学，是一个很基础的东西，而来到公司做会计相关的.事情，那么也是要学如何的来做，这个是更加的有目的性去学好，同时如果自己愿意去做，尽力的去学习，也是能让自己更好的适应岗位的工作。会计的工作也是有很多的要求才能做好的，而自己在学习的过程之中也是找到自己的问题，不断的去做一些改进，以期能更好的适应工作。

在岗位上，每一件吩咐我做的事情，我都是尽力的去完成，做完之后也是开始会给同事来检查，来确保自己是做好了的，同时通过这次的工作，也是让我更加的明白，会计工作里头的确是要更多的耐心和细心，不能出错，一些错误的出现，有时候一些结果也是让自己无法去承担的，而这也是要求我们的工作必须要认真，而在这期间，我也是反复的检查，去确保了工作没有出什么差错，也是得到了带我同事的肯定，当然也是有很多的同事在会计的工作里头帮了我很多。工作，要去做好，也是能积累很多的经验，这段日子，让我也是对于岗位的要求更加的理解，自己也是不断的去进步来更好的适应。

现在自己也是要成为正式的员工，其实这也是给予了我更多的压力，同时也是要去努力的地方更多了。当然有责任，自己也是更有动力，会去把自己会计的一个工作认真尽责的完成，同时也是要继续的去学习，去不断的累积经验，来把会计工作做得更为出色。

**团购外勤工作总结4**

站在新学期之初，透视过去一学期工作的点滴时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕慕,在没察觉中充实眼睑。部门五位委员忙碌的身影仿佛还在跳跃! 我们部门—外勤部建立初期工作内容定位为

1、为自管会活动拉取外商赞助，获取经费开支来源，让自管会举办的活动顺利举行；

2、配合其他部门的工作。随着初期工作的开展，外勤部的第一项工作没能实行，这和自管会性质相关，部门的工作向配合其他部门工作偏移。

上学期外勤部工作总结如下：

>一、勤勤恳恳，晨露相伴

部门委员分批配合纪检治保部完成早操考勤，培养我校学生早起锻炼习惯。

>二、缓步细数教室窗外

为了建设书香校园，自自管会成立以来课堂考勤是自管会的一大工作项目，外勤部每位成员每个星期配合学习部到指定班级做随即课堂考察。数上课人数及课间唱名。

>三、搭建心灵家园

宿舍是学生在校的重要活动地方，卫生健康的环境尤为显得重要。作为自管会一员，外勤部成员积极的配合着卫生督察部的随机随时检查、建设宿舍卫生工作！

>四、部门转职

随着自管会的建设，外勤部也不时的.根据实际情况调整。根据自管会的性质和实际工作需要，在期末外勤部和文体部合并成就业服务部，工作随即转移为负责辅助老师工作，配合其他部门工作。

六月毕业季，就业服务部成员积极的配合老师，帮助老师整理学长学姐的档案，及一些资料。

中间扦插着些陶冶情操的运动比扫和宿舍文化比赛！

自管会成立初期工作定位太明确，外勤部的工作简单微小，甚至能说会无聊。但是外勤部五位委员依旧坚持下来，为自管会共享一份心一份力,委员们听从工作安排积极参与，这是难得的。

祝自管会和各位成员一起成长，迈向美好未来！

**团购外勤工作总结5**

今日，我在\_\_会计事务所的实习工作结束了。历经三个月的时间，现在的我已经具备一个会计师的所有工作能力，可以单独的去接受任何一家公司的财务工作了，我从来没想过我能在会计的这条路上可以成长到现在的地步，这都是这段时间在会计事务所锻炼出来的结果，这段实习的经历，我对每一件事都记得清清楚楚，因为我的生活从来没有像这三个月这样充实过，每一天自己都在成长，可能是工作能力方面的，可能是其他方面的。我对自己实习的这段经历非常满意。以下就是我对自己实习的一些总结：

我知道自己作为一个实习生，初次来到会计事务所工作，就算我专业知识功底再扎实，我也不敢说自己对事务所给我安排的每一分工作，我都能从容的完成，这点自知之明我还是有的，所以我利用了自己的优势，迅速的打听到了在事务所最出色的会计是谁，我就放低了自己的姿态，尽可能的去得到这位资深会计的青睐，最终她愿意带我这三个月。觅得一位良师，这对我的工作帮助非常大。无论遇到什么问题的时候，我都会虚心的像她请教，然后再进行讨论，我不会无条件的听从她对我的指导，而是从中筛选出适合我的，比较她的个人经验未必就对我有用，有了她的帮助，我几乎没花什么时间，就可以从容的应付各种会计工作了。

这就是非常明智的选择，我很庆幸自己能在工作当中有这么一个老师。

随着时间的递进，我的工作能力也展现出来了，从最开始的协助师父工作，到现在的自己自主完成工作，虽然工作压力很大，但是同样的也让我的进步非常快，我深刻的感觉到，自己这三个月过的比在学校的三年有价值，我在学校的时候，虽然各方面成绩都还可以，但是从来没有人肯定我，说我可以成为一个优秀的会计，但是经过这三个月，无论是同事还是我的那位师父，都觉得我非常适合做会计。

虽然我还没有毕业，但是通过这三个月的实习，我已经完全具备了一个成熟会计的所有条件，并且把身为一个会计应尽的职责和义务都清楚的记在了心里，对会计的所有工作流程已经是了如指掌，熟悉的不能再熟悉，我相信我今后一定可以成为一个在行业内十分优秀的会计。

**团购外勤工作总结6**

xx年即将结束，回顾在这一年中，在领导的关心、张经理的工作指导及同事的支持帮助下，顺利的完成了本职工作。在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用行动去做事。值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结今年的经验教训，提升综合素质，找到更好的方式方法去迎接14年的到来。现将一年工作情况总结如下：

一、日常行政事务

1、档案管理：负责管理本公司的档案，保证档案的完整和安全，并积极利用相关资源为各部门提供服务。结合公司实际情况和档案管理要求，整理公司的\'文件、资料，完成了档案分类和存档，新增文本类档案600余份。并提前完成了集团档案上交任务。

2、证照管理：在今年六月前完成了联创公司、诚瑞物业、崇州置信的证照年检工作，并对证照进行扫描存档，在避免多次复印损伤证照的同时，提升了工作的效率。

3、日常管理:

(2)日常会议室管理，会议室实行提前预约制度，定期检查会议室用品、如激光笔电池使用情况等，并保持会议室整洁。爱惜会议室的设备及物品，特别是会议音响多媒体设备等。

(3)管理日常用水用电气，定期缴费，提醒大家日常工作中的节水节电，使公司全体员工养成自觉节水节电的良好习惯，下班或长时间离开时关闭电脑和空调设施，杜绝浪费。定期检查照明设备，对存在浪费或使用安全隐患的及时整改。及时更换或维修损坏的用电设备，维护办公区整体形象和提高安全系数。

4、督导管理：稽核日常礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。13年4月份对新入职人员组织了《职员日常行为规范》培训，营造了良好的办公环境和秩序。每月制定督导月报表，在公司OA、QQ群内通报。通过这项工作提醒新职员注意重点，加强了员工自律性。

5、物资采购：严格按照各部门申购的物资计划进行购买，在采购过程中货比三家，多了解多询问。与货品一级代理商合作，减少中间利益环节，有效降低成本。

12年6月份，山生院酒店开业在即，大批量的办公用品、后勤保障物资申请单摆在我面前，在时间紧，无资金的情况下，积极与全合作商家沟通，完成了《办公用品》、《办公电器》、《办公家具》、《库房货价制作》及《员工食堂设备》五项重要工作的招标、比选、合同签订事项，在规定时间内完成了公司下达的任务。

**团购外勤工作总结7**

一年前的今天，我正在准备各种资料，找个像样子的包，准备一套体面的衣服。准备迎接来自己的第一份工作。感觉一切都是那么的美好。

一年后的今天我早就不在我第一家公司工作了。想想这一年的经历。感觉体验的别人可能几年才会遇到的问题。

首先我的第一家公司时候，一切都是新的。通过自己的努力终于得到了别人的认可。当初没日没夜的一切努力好坏赶上了公司的最低要求。当我在公司工作了4个月的时候。公司出现的巨大的变动。主要是因为管理的分歧。造成人员大批量流失。公司紧急请了一个经理。来管理公司员工。在经过一个月的时间里公司进入了正常化。那一个月几乎是所有销售的.噩梦。一切事情都不敢放松。都要亲力亲为。但是也好，让我一个新人学习到了很多知识。但是没多久，我们就认识到~自己离开的日子不远了。公司的老板想出各种办法来减少给我们销售的提成。有些几乎是毫无理由，说出来让人没法信服的理由他们也大胆的用来欺压我们。我们一群人赚的钱越来越多，但是公司抠掉我们的钱也越来越多。那时侯我们都在四处寻找一个新的落脚点。但是那么好的朋友又都想到一个公司。实在很难!正当我们没有方向的时候，我们的新经理出来和我说他要走了，去一个更加好的地方工作。这样的老板他跟不下去了。在这个时候我马上决定跟随他。而且在短时间内我和他就策划了带公司一批好销售一起走的想法。在这样漫漫计划的过程中我们一群人的关系也得到了发展。有一天我们所有人提出辞职!离开了让我们伤心的地方，到了一个新公司去工作。。。向往有更好的发展!

第二个公司是一个小公司，新开什么都没有。人也没几个。我们朋友几个，工作气氛十分舒服。开开心心的过着每一天。大家天天在一起玩，没过久我就收到我GF的警告叫我可以去好好做业务了。而我没有理会。玩了三个月后，我们的经理和老板都没法再接受我们这样的业绩提出了要求。回头想想，当初的我就是一个傻瓜~别人都是老资格的销售。他们可以天天玩也没问题。而我则是要天天努力开发客人才行的人。对自己能力没有认清的时候。我的工作达到了谷底。在经理给我选择的时候，我决定寻找自己新的机会。从头开始!我离开了这个公司。

我现在的公司是有一个老板自己开的，他一个人养着底下所有员工。我们见过好几次。在这次他决定让我负责整个市场部门。当我近公司，看到那么多销售天天在玩。一点做业绩的愿望都没。我生气了。一下子公司没几个人给我留了下来。当我招人时候，我的几个朋友告诉我。他们觉得第二家公司的问题他们没办法接受。问问我这里可以接他们不。因为这个老板为人不错，大家有钱赚就好。他们两个以很高的条件进入了我们公司。而且我还让我另外一个朋友加入了这个公司。他也带来了他的团队。老板很开心，但是我我感到了压力，但是我也有信心!我在一个月中，找到了自己的感觉。希望我能在新公司好好做下去。

新人工作意见(个人体会)：在一个公司工作，师傅再好也不会教你很多。没师傅更加别说了。一切都要看。自己偷偷的看别人怎么做的才是好办法。学习人家好的工作习惯是会让人收益非浅的。在新公司要吃苦耐劳，现在的所有辛苦。只要你方向对。那么回报是很长久的。还有就是~特别上海的!有机会就冲~虽然可能会失败，但是别放弃!失败可以从新开始!

**团购外勤工作总结8**

我于20xx年加入人保财险这个大家庭，已是第二个年头了，在这不算短的时间里，我深感x年是x支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为璧山公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成情况

2、存在的问题和不足

3、20xx年的思路及展望

>一、个人发展及工作完成情况

我的20xx年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作;下半年开始x营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是xx万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约xx多万，超任务指标约25%;20xx年，部门给我下达的任务指标是x万，截止到12月31日，我已完成保费收入x万(其中含摩托车17万)，排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于20xx年x万同比增长x%;此外，x营销服务部实现全年保费任务约x万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

>二、具体工作表现

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，积极向党组织靠拢，定期撰写思想汇报，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于x年6月9日光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在x年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆;作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在”职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

>三、存在的问题和不足

在20xx年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断;

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼;

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平;

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的\'各类活动，增加交流的机会。

>四、20xx年的工作思路和展望

20xx年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力;

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设;

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度;

4、加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标;

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在20xx年我们会做的更好，x支公司的明天会更加辉煌灿烂!

**团购外勤工作总结9**

>一、采取的主要工作措施

(一)艰辛筹备，积极拓展保险业务的新市场，xx财产保险公司决定在xx区筹建分公司，并委托xxx担负这一重任。作为第一任分公司经理，xxx可谓受命危难之际，从xx月29日开始，还是光杆司令一人的他就开始了千头万绪的筹建工作。

首先，确定公司的位置。位置选得好不好，对公司的形象、宣传和业务的覆盖面影响非常大。x经理跑遍了xx区的大街小巷，看遍了所有能够租赁的房屋，最后将公司地址锁定在xxx楼。选择这里作为分公司的所在地，更便于我们扩大宣传面，与车主进行面对面的交流和沟通，更利于我们开展财产保险业务。

其次，对房屋进行改建装修。x经理带着装修队伍，按照上级公司的规定和分公司的规范化要求，三番五次地对还是毛坯房的租凭屋进行了实地考察，几次进行了方案设计和修改。从装修开始，他常常以车为家，累了就在车上睡一会，饿了吃点快餐面，恨自己不能有分身法。几个月来，x经理的衣服没有一天干净过，也没有一天休息好过，回家陪家人吃顿饭对他的家人来说简直是一种奢侈。xx分公司就是在这样的工作状态下，才在短期内装修出了满意的效果。

第三，招聘培训公司人员。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。x经理在做好公司硬件筹备工作的同时，积极在社会上物色招聘优秀的保险人才进分公司。从xx月1日开始，公司内勤人员、公司业务员等一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了xx财产保险的行列。

(二)确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口

1、分析形势，确立工作重点。20xx年底，我公司才刚刚成立，为尽快开展工作，x经理确立的工作重点是：建立良好的社会关系，提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩固车险和企业财产保险、拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重。在竞争中求生存，在竞争中促发展。xx地区现有3家经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司，无形中对我们刚成立的保险公司形成了强烈的竞争压力。我们惟有保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出，才能从已有的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有面。根据xx区20xx年的保源情况，x经理经过仔细的分析研究，把摩托车保险、船舶、学校、幼儿园的.人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，帮助代理摩托车保险业务。目前，此事正在进一步的协商中。

3、狠抓理赔，提高服务质量。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，公司始终坚持派人在第一时间赶到第一现场，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和服务，取得了广大保户的信任，为我公司将来拓展市场提供了保障。

(三)规范经营，努力提升保险工作的管理水平

保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求我们在公司管理上要全面提升水平。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进?这是xx经理经常思考的问题。同时，也是我公司每一名员工必须思考的问题。为了迅速在已有三家保险公司的xx区立足，我公司全体员工在x经理的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系;二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为;三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

(四)以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍。

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。但保险工作是靠每一位保险员工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生活的各个方面?这也是我公司经常考虑的问题。我公司率先从领导做起、从公司成立之时做起、从进公司的那一刻做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，公司还从各方面严格要求员工，时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。经过几个月的磨练，我公司职工队伍经受了锻炼和考验，正朝着优秀的目标迈进。

>二、存在的不足的问题

(一)公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

(二)面对强大的市场竞争压力，有 本文来自的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想教育工作。

>三、未来一年的工作思路

随着市场变化和竞争的白热化，未来一年就保险费而言，我公司要牢牢把握市场的主动权，就必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

(一)要转变思想观念，积极适应市场的发展与变化，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和创造性。经营目标，保费收入xxxx年xxxx万元，占市场份额4--5，xxxx年xxxx万元，占市场份额20--25，xxxx年xxxx万元，占市场份额29--33，综合赔付率控制在50以内，综合费用率控制在35以内。

(二)正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑战并占领市场。

(三)继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

**团购外勤工作总结10**

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也在集团公司的领导与部门领导的正确指导下顺利的完成了今年的财务工作。在年终岁首对自己进行一番盘点。这也算是对自己的一种鞭策。自接手费用岗位以来已有一年。一年来，对本岗位的基本工作职责和工作任务已有了一个比较清晰的认识和了解。我们的工作着重于内部费用的控管，成本、费用的核算以及公司各项工作部署。在核算、账务处理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将一年来的工作情况总结如下：

>一、费用的规范管理

严格按照公司内部费用的规范管理制度对费用进行控制，如小车费用定补到位，差旅费根据不同的省市进行定额补助，填制费用单据时查看发票是否齐全是否有效以及其他费用是否合理，分门别类的核算到每个部门，为方便下年做财务预算时核定每个部门的各种费用打下基础，更能清楚的了解每个部门所发生的每一笔费用。

我的工作职责主要是于及时准确对公司发生的费用进行归集并记账，能够对公司发生的费用进行分析，找出费用控制的关节点，切实控制费用，避免出现费用报销失控。

>二、会计的基础工作

规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行核查，看账是否相符。强化会计档案管理，使每一份合同每一份协议甚至公司内部上传下达的每一份文件都逐一装订成册，以便日后备查等;

按规定时间及要求编制集团公司所需要的财务报表，以便领导能及时准确的了解公司内部资金、费用、成本、利润等情况;

每月按时申报各项税金。在公司的年中税务审查中积极配合领导完成了往年公司的税务稽查工作;

不断加强对公司固定资产的管理，每个办公室添置什么样的固定资产都按领导签字的申购报告及实物发票入账，核实到每个部门，每个责任人，以便备查。到期的以及出售给其他单位的固定资产经过固定资产管理模块进行报废处理或者清理处理;

每月按时核算职工的工资及费用，准备无误的统计公司的贷款情况，为领导提供最新最准的公司资金信息。

>三、我的工作内容主要为以下几个方面

认真检查收到的各类相关票据手续、审批流程等是否符合相关政策及公司规定;在这半年来的实际工作过程中，常会出现相关手续不齐全，相关报销单据不合规就拿过来报销的情况。对于这类情况，必须做到细心谨慎避免，防止出现虚报、假报，损害公司利益的情况的发生;

每月及时、正确无误录入相关费用凭证(管理费用、制造费用、销售费用)，并于每月2日之前将上月费用凭证录入完毕，在录入相关凭证时需认真核对相关发票，确保费用归集到正确的科目下，及时打印凭证粘贴完毕交送财务主管审核;

正确办理相关费用冲账补借手续;各费用冲账需要有相关部门领导，范文写作财务部领导及公司授权领导签字都齐全的情况下方可冲账;

每月结账之后1天按照主管要求上报费用分析给财务主管;分析各项项目占收入比重情况与去年同期相比存在的差异说明主要原因;

做好个人欠款的.清理，对于尚有欠款人员在报账时一律先冲账，不允许账未冲平的情况下直接拿款;

**团购外勤工作总结11**

时间一晃而过，弹指之间，三个月已经过去，过去在领导和同事的关怀及细心的指导下，我从过去走到现在，有成功的喜悦，也存在着诸多的不足，回顾过去的三个月，现总结如下： 回收逾期车辆的工作中，我深深的知道这个岗位的重要性和危险性，逾期车辆一旦不能及时收回，就会给公司造成巨大的财务损失，同时也会给我们\*\*营业部抹黑，大家都那么努力的工作，却因为逾期车辆不能回收需要找时机让大家的努力付之东流，因此我深感责任之重大，加上之前那么多失联逾期车辆，更感任务之艰巨，我们需要拿出200%的精神去对待这个岗位的职责。回收逾期车辆是一个技术活，像侦探一样，需要记人，需要跟踪，需要彻夜等待，需要连夜赶路，更需要时刻面临被对方发现及各种突发事件，对身体和精神以及心脏都是一个巨大的考验，自己的经验还是非常欠缺的，需要不断的学习和磨练，加深和各位同事的`探讨交流，因此在接下来的工作中，希望通过不断的磨练和学习，做好个人工作计划，不断的增加自己的经验和见识，争取是自己的办事能力提高，为公司，为大家做更多的贡献。 在工作中我要实现二个突破第一个突破就是提高自己的技术水平，让自己成为团队有用的人，自主挽回公司损失；第二个提高就是自我的意识提高，在今后的工作中我要做到不迟到，尽量不请假，而且要有一个积极上进的心，执行力和工作效率的突破，要克服拖拉、虚浮现象。

**团购外勤工作总结12**

在今年x月底，也就是咱们第三展厅办公的第一天，我正式加入了\_这个大家庭，转眼间已经到年末了，我也从一个开始只负责出纳工作的财务人员提升到了负责整个财务工作的部门主管，在这里非常感谢董事长和x经理给我这次机会，谢谢他们的信任和鼓励，也谢谢各位同事对我工作的理解和支持，谢谢大家!今年的财务部有了一个全新的开始，人员结构有较大的调整，基本上都是新人、新岗位，带队的任务落在我的肩上。我们都感到担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，在领导的正确引导和各部门的大力支持下，凭着责任心和敬业精神，我们逐步成熟起来。为了进一步的发展和提高，我对这半年多的工作做一下简单的总结：

首先，在客观、严谨、细致的原则下，截止到20\_年x月底，审核各类单据19000余份，制作凭证2800余份，编制各类报表百余份，准确率均达到99%以上。其次，在公司的支持下，财务部与外部建立并保持了良好的联系，友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支，同时与银行建立了优良的银企关系，与税务机构建立了良好的税企关系，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报工作，为公司下一步更好的完成财务工作，打下了良好的基础。尤其今年完成了几项重要的工作：

第二，\_数控正式成为一般纳税人，增值税专用发票最高限额由1万元增至10万元，为数控公司以后的发展奠定了良好的基础。

第三，在x经理的大力支持下，财务部帮全体正式员工办理的社保手续，让大家得到了实惠，以后的生活也得到了保障，工作起来无后顾之忧。

在新的年度中，财务部的工作还有很多地方有待改进，财务制度要逐步完善，执行力度要更加强大。

在下一步的工作中，我们要虚心向同行和同事学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方法，同时努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和管理水平，使财务的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和需要，可以为领导排忧解难，做到让领导省心，公司放心。

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与安都共同走向辉煌!

**团购外勤工作总结13**

今年，是最忙碌的一年，也是我在公司工作能力得以发挥的一年。20xx年x月x日开始内、外勤工作，在工作中，我用心体会，努力学习，在工作中成长，较圆满的完成好了自己的本职工作。

作为一名x部外勤，主要工作就是办理银行按揭和房产证办理的相关手续，负责客户按揭资料的整理、登记、归档工作。而作为一名招商部内勤，主要工作就是完成各类信息的收集、录入、汇总、分析工作。

>一、招商部的日常工作

招商外勤是一个承上启下、协调左右的重要工作。进行市场商户资料的收集，为招商部前台业务人员做好后勤保障。在一些文件的整理及后期的商品房买卖合同的签署、销售数量等都是一些有益的决策性文件，都要做到有头有尾，一天一总结，自我增强协调工作意识。现在我主要负责银行按揭给款业务的办理以及房产证办理相关事项。去银行或者房管局交接资料时，我都会提前把要办理的事项整理清楚，回公司后，也相应把办理完的以及未完成的工作事项做了详细的记录汇报，基本做到了事事有着落。

1、从x月份开始，由于房管局要加强商品房销售场所管理，每个月的x号之前要向房管局的开发办提供《x市房地产市场预警预报数据信息表》，报表内容大概分三大部分：房地产开发投资情况、施工房屋建设情况、商品房销售情况。截止现在已经提供了x月这x个月的报表，每次的报表我都和财务部、工程部以及招商部仔细核对后，再由公司签字盖章，做到了申报数据的准确无误。

2、办理银行按揭业务情况

客户按揭资料的收集从x月x日开始，总计有x套营业房是按揭付款，需办理按揭业务的客户共x组，有x组已经交来资料，占比x%，还剩××组没有提供按揭相关资料。其中，农资农机组需办理按揭业务的客户有x组，已经交来x组，剩余x组没有提供按揭相关资料；工程机械组需办理按揭业务的客户有x组，已经交来x组，还剩x组没有提供按揭相关资料。客户按揭资料的报审从x月x日开始，在已经交来的x组资料中，已经在宁夏银行报审了x组，有x组已经通过了审核，还有x组没有通过审核。

其中，农资农机组报审了x组，通过了x组；工程机械组报审了x组。从总体来看，商户资料的\'收集情况很好，但是通过率却是很低，占到x%，其中既有主观原因也有客观因素。我是初次接触这方面的业务，在与宁夏银行信贷业务员交接过程中，表现出经验不足。宁夏银行在给款业务上流程过于繁复，公司也在资金方面发生了变动，最终决定将按揭给款转到农业银行进行办理，在熟悉了一遍银行流程后，我会积极吸取经验，相信在之后与农业银行信贷部交接过程中会做到心中有数，上情下达、下情上达。

3、房产证办理情况

由于申请办证公共资料中的竣工备案表工程部还没有提供，《商品房买卖合同》中需明确的工程进度时间节点工程部至今无法给出准确答复，以至于房产证办理还处在一个前期准备阶段。x月初我就开始办理前期需要的资料，x月x号拿到了《商品房预售许可证》，紧接着x月x号房管局的勘测部门来项目地进行实地测算面积，x月x号从办证大厅的测绘那里拿回了x楼的建筑面积测绘报告，x月x号又拿回了x楼的建筑面积测绘报告，报告显示出大部分商铺的建筑面积比我们预测面积多，这就加大了招商业务人员对商户的催收余款的难度。为了避免办理房产证不出现差错，x月x日我提前把要准备的资料以及收费标准等事项整理出了一个流程清单，上报公司领导，提前做好准备工作来达到心中有数。

>二、公司活动以及培训情况

1、x月x日开盘仪式

这是我来公司参加的第一个公司活动，我在开盘仪式当天主要负责配合王靓经理处理仪式当天出现的突发状况和准备一些工作。开盘仪式上一共演出了x个节目，在节目中还穿插了抽奖环节，一共设有三个奖项分别是一等奖、二等奖、三等奖，平均每隔x个节目抽取一个奖项。开盘仪式从上午九点开始到上午十一点二十结束，虽然还是有出现话筒故障、节目没有按约定时间衔接等突发状况，但是有了公司人员积极配合并及时处理，整个仪式还是很圆满。

2 、招商部门培训

在平时闲暇时间，为提高招商人员的业务知识，部门组织了招商人员业务培训。由x主管主持，招商部全体员工参与，主要分为房地产理论知识讲解以及实地xx讲演。让我对房地产业务知识更加了解，对农资城这个项目更加熟悉。

>三、今后努力的方向

入职到现在，我也在一点一点进步，这过程中也存在一些问题与不足。接下来的主要工作就是银行按揭业务和房产证的办理，我应该及时总结自己，把要准备的资料仔细核对整理报送。在工作中加强自身的学习，做到实事求是、扬长避短，努力做一名称职的招商外勤。

**团购外勤工作总结14**

>一、 工作回顾

时间就像指间的细沙，在指缝间肆意流落。转身之间，一年就这样看似平凡又不平凡的溜走。公司每个人都很积极努力，工作效率高。我从一个如初生婴儿般举足无措，到如今能够成熟地解决本职工作中出现的问题。我逐步地了解到公司的各项规章制度及工作审批流程，并体会到了一个大公司办事的严谨和周密。在这里每一位同事都拥有着对于本职工作的执着与热情成为了我学习的榜样，而领导们的精明能干更让我了解到了一个成功人士应该具备怎样的素质与修养。正是每个人这样兢兢业业的努力下，我们才能成长的更快，公司才能向着阳光的方向发展。

这一年里，工作如下

参与和执行20××年公司年会 协助人事部门同事做好人事工作 借调到物业部门协助物业客服和管家处理日常工作。包括业主入住登记、回答业主的问题、业主报修门窗。将业主信息统计、分类和归档。跟随物业管家巡楼发现问题，解决问题。

走访各个楼盘进行市场调查，将调查信息和资料做总结和归档。详细分析各个楼盘的优劣势，便于公司做出有利于公司销售的`销售策划。

>二、 自我成长和提高

虽然我来到公司只有一年，但在这一年里我学到了很多令我终身受益的东西，我的工作能力也在这短短一年里得到了很大的提高。以前遇到问题就独自在那里绞尽脑汁地思索怎样去处理，现在每当我遇到问题时有丰富经验的领导和同事都会积极热情的来帮助我，我很感激，也很感动，这里不仅有工作，更有感情；他们不仅仅是同事，更是朋友。

>三、 展望

20××年，对于公司和我个人而言都是一个新的契机、新的开始。我会以更加饱满的热情投入到自己的工作中。新年新气象，我将争取在新的一年中努力完善自己的不足之处，培养更多良好的习惯。对外，处理好与各政府机关部门的联络沟通工作，确保公司的各种手续能够及时顺利的取得。对内，积极配合各相关部门的工作。及时有效为融资部催促客户提交资料确保融资部能够按时将资料提交给银行，保证项目回款。与中原公司对接，了解并掌握每个客户的按揭信息及动态。以便及时催促客户进行下一步工作，为财务提供准确的合同信息报表。新的一年，我会以更加积极奋进的精神来回报公司。

**团购外勤工作总结15**

根据中心作重点和整体安排及思路，在领导指导下、以及各财务人员的大力支持下，完成了各项财务工作任务，确保工作有序、较好地履行了会计职能，为保证中心财务工作顺利进行发挥了积极的作用我简单的做了一个个人总结。

一年来，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，全年的工作总结如下：

一、完成的主要工作

1.及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳;

2.以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护;

3.对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

2.认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事;

3.努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作;

4.不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

三、存在的不足

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1.理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高;

2.忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度;

3.只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的的效果。

四、严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作

1.不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐;

2.善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

**团购外勤工作总结16**

这次实习到此结束了，感觉经历了一段不一样的工作，实习是自己非常宝贵的一段经历，我也看到了，这过程当中我的成长跟进步，虽然是一名会计专业的学生，但是我从来都不会认为自己比别人优秀多少，我知道有些东西是要从头开始的，从最基本的做起，现在也认识到了自身的一些缺点，知道应该怎么去纠正，虽然这短短几个月下来的实习也让我看到了很多，也积累很多知识，但这些远远都不够，我还有更多的东西要去学习，对于这几个月下来的实习，还需要有一个客观看待。

首先在工作上面，我是非常认真的，我知道一旦自己松懈了，就会掉以轻心，就会不把这件事情看得重要，其实实期是非常宝贵的，留给自己的时间也不多，我非常清楚这一点，所以在这几个月下来的工作当中，每一天我都非常的认真，让自己时时刻刻都保持好的心态，清楚自己的方向就在哪里，不会因为一些细节的\'事情就感到落寞，让自己处在一个没有信心的状态下面，我真的非常感激这几个月下来的成长跟进步，对于没有做完的事情，我肯定会继续努力去提高自己，实习是我职业生涯的一个开始，作为一个会计专业的学生，我是非常庆幸去落实好接下来的工作，不管以后有什么困难，我都会一一去挑战，也会积极地去完成好。

虽然现在实习已经结束了，可是对我的成长是很大的，对我的帮助也很多，有些东西不是靠嘴巴去说的，而是实际行动当中得到了一些体会，我就是对自己非常有信心，有很多事情都没法用语言去表达，是要用实际行动去研究的，我追求一个好的工作体验，对于自己在工作当中的种种表现都有非常多的渴望，我也会把这些细节的事情做到位，无论是在什么时候都会清楚自己的方向在哪里，对于这些东西，我都有一个乐观的心态，我也清楚这段时间以来自己的变化，很感激实习给我带来的成长，也很感激这几个月下来所学习到的知识，我会更加努力的，也会把这些细节上面的东西继续扩大，对自身的情况有了一个深刻的了解，我会做得更好。

我一定不会让自己处在一个迷茫的状态，下面做这份工作，让我感觉到非常的开心，也让我知道了其中的意义，感激实习给我带来的变化，做一名会计专业的学生，我时时刻刻都清楚，有些东西是应该去落实好的，我今后会更加努力。

**团购外勤工作总结17**

斗转星移，时光如梭，转眼已近岁末，回顾自已一年来的工作厉程，收获及感触颇多。本人有幸得到公司的认可和信任成为中国人寿财险重案组的一员，深知自己的责任重大，为了使自己更好的服务于客户，更好的维护公司的利益，我想有必要对一年的工作做个小结。

在这一年中，我努力学习定损技能，不断提高业务水平，基本做到及时定损，准确定损，按时结案。特别是在我被调到重案组工作以后，对技能要求更加高了，于是我边刻苦学习，边努力工作，认真处理好每一件大案，使自己的业务水平有了很大的提高。

新的一年即将来临，在新的一年里我要对自己有更高的要求和标准。首先我要对工作更加的认真负责，在接到重大案件后及时赶赴现场，对受损车辆及事故原因仔细分析及认真比对，掌握好第一手资料，对有疑问的案件及时上报并且尽可能的收集证据把案件风险率降到最低。

作为服务性行业，要拥有良好的交往沟通能力，工作不只是具有单方面的技术专长，做一名优秀的保险理赔服务人员，前提是要做一名沟通高手，这样便可提高工作效率及质量。让客户满意永远是我们追求的目标，与客户的交谈过程中要使客户很放松、很愉快，要让客户有宾至如归的感觉；因此我要加强与客户的沟通，听取客户的.意见及建议，做好客户，维修厂及保险人的协调工作，努力提高客户的满意度。

另外还要进一步的提高自身的业务技能，在实践定损中多想，多听，多看。在业余时间进一步的学习汽车专业知识，了解当今汽车市场行情掌握更多的保险知识且积极学习财产，人伤等非车险业务使自己变得更加全面。

作为公司的一名外勤人员，可以说我们就是让大众了解中国人寿的一个窗口，我们的举手投足都可能改变客户对中国人寿的印象，因此整洁的着装，大方的谈吐举止，拥有良好的礼节、礼貌很重要，这也是服务行业最基本的条件。

另外，同事间要有良好的团队协作精神，三人行必有我师，多听取他人建议，及时纠正自己错误的观点及决定。

因此我要更严格的要求自己，不辜负领导对我的期望，为公司做出自己应有的贡献。

**团购外勤工作总结18**

时光荏苒，三个月的实习期很快就要过去了，回首过去的一个月，内心不禁感慨万千。岁月如梭，转眼间将跨过三个月实习期之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

在实习的这段时间里，我的主要工作是外勤(缴税、跑银行)也协一下财务部其它会计的工作以及一些不属于会计范畴的工作。通过这些操作性极强的工作，结合所学会计专业理论，使我更系统地掌握了所学专业知识，加强了对会计工作岗位的认知和认同;培养了对所学专业的兴趣和热情;激发了学习专业理论知识的积极性。

对于外勤工作，主要是去税务局和银行。税务局工作内容也比较简单，主要是拿齐资料，盖好章，到各个地方是各个镇区的地税局，划缴营业税及附加。但是，对于开外经证的横沥地税局，我们就要特别注意和他们打交道的方式。银行的工作相对比较负责，去银行主要是开户销户等工作，虽然看似简单，但由于要带的公司资料比较多，而且每间银行所要求带的资料也会不同，比较容易出现漏带带少资料的现象。为了谨慎起见，我每次去银行之前都会打电话去咨询银行，问清楚所要带的资料，以防漏带。对于银行方面，我们也要多注意跟他们多聊聊，处理好关系，以便在工作的`时候可以得到他们更大帮忙，增加我们的工作效率。

在登记记账凭证和处整理凭证方面，由于自己还没养成严谨细腻的习惯。在登记凭证的时候有时候会出现某点小错误，在凭证的某部分写错了某点东西，导致凭证要重写，耽误了工作效率。另外，由于大学期间没有受过整理凭证方面的培训，在整理凭证的时候出现整理不整齐，粘贴不平整等现象，但在仙姐的教导下，我已经得到了比较大的进步。

作为会计助理，协助会计人员工作是我的重要工作内容之一。例如帮他们整理一下数据、核对下账号、打印、扫描、搬搬抬抬这些工作，看似没什么技术含量，但从这个过程中也会让我逐渐明白整个财务室的工作流程，加深对财务人员分工的理解。

工作期间我蒙受各位财务人员的教悔，在他们的细心教导下我一边迅速的熟悉公司财务流程，一边学习财务。期间我也曾懊恼过，生气过，灰心过。为什么自己这么笨还时常干错事，我也曾怀疑过自己的能力到底能不能胜任这份工作。在同事的鼓励下我渐渐增长了信心我下定决心一定要学好，因为我身上系着那么多人的希望我不能让他们失望。随着时间的一天天过，也开始慢慢的熟悉了。从一开始的一片茫然到今天的有条不紊。从理论过渡到了实践。

即将面临转正，按照分工要求，我主要是成本核算工作。在以后的一段时间里，我将把主要精力放在成本核算这块，在仙姐的指导下，希望通过一段时间的努力可以尽快能独立处理工地上的成本核算，明年能承担起独立处理成本核算这个任务，成长成一名细致、稳定、成熟的财会人员。

**团购外勤工作总结19**

>一、采取的主要工作措施

(一)艰辛筹备，积极拓展保险业务的新市场，xx财产保险公司决定在xx区筹建分公司，并委托xxx担负这一重任。作为第一任分公司经理，xxx可谓受命危难之际，从xx月29日开始，还是光杆司令一人的他就开始了千头万绪的筹建工作。

首先，确定公司的位置。位置选得好不好，对公司的形象、宣传和业务的覆盖面影响非常大。x经理跑遍了xx区的大街小巷，看遍了所有能够租赁的房屋，最后将公司地址锁定在xxx楼。选择这里作为分公司的所在地，更便于我们扩大宣传面，与车主进行面对面的交流和沟通，更利于我们开展财产保险业务。

其次，对房屋进行改建装修。x经理带着装修队伍，按照上级公司的规定和分公司的规范化要求，三番五次地对还是毛坯房的租凭屋进行了实地考察，几次进行了方案设计和修改。从装修开始，他常常以车为家，累了就在车上睡一会，饿了吃点快餐面，恨自己不能有分身法。几个月来，x经理的衣服没有一天干净过，也没有一天休息好过，回家陪家人吃顿饭对他的家人来说简直是一种奢侈。xx分公司就是在这样的工作状态下，才在短期内装修出了满意的效果。

第三，招聘培训公司人员。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。x经理在做好公司硬件筹备工作的同时，积极在社会上物色招聘优秀的保险人才进分公司。从xx月1日开始，公司内勤人员、公司业务员等一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了xx财产保险的行列。

(二)确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口

1、分析形势，确立工作重点。20xx年底，我公司才刚刚成立，为尽快开展工作，x经理确立的工作重点是：建立良好的社会关系，提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩固车险和企业财产保险、拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重。在竞争中求生存，在竞争中促发展。xx地区现有3家经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司，无形中对我们刚成立的保险公司形成了强烈的竞争压力。我们惟有保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出，才能从已有的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有面。根据xx区20xx年的保源情况，x经理经过仔细的分析研究，把摩托车保险、船舶、学校、幼儿园的`人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，帮助代理摩托车保险业务。目前，此事正在进一步的协商中。

3、狠抓理赔，提高服务质量。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，公司始终坚持派人在第一时间赶到第一现场，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和服务，取得了广大保户的信任，为我公司将来拓展市场提供了保障。

(三)规范经营，努力提升保险工作的管理水平

保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求我们在公司管理上要全面提升水平。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进?这是xx经理经常思考的问题。同时，也是我公司每一名员工必须思考的问题。为了迅速在已有三家保险公司的xx区立足，我公司全体员工在x经理的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系;二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为;三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

(四)以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍。

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。但保险工作是靠每一位保险员工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生活的各个方面?这也是我公司经常考虑的问题。我公司率先从领导做起、从公司成立之时做起、从进公司的那一刻做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，公司还从各方面严格要求员工，时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。经过几个月的磨练，我公司职工队伍经受了锻炼和考验，正朝着优秀的目标迈进。

>二、存在的不足的问题

(一)公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

(二)面对强大的市场竞争压力，有 本文来自的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想教育工作。

>三、未来一年的工作思路

随着市场变化和竞争的白热化，未来一年就保险费而言，我公司要牢牢把握市场的主动权，就必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

(一)要转变思想观念，积极适应市场的发展与变化，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和创造性。经营目标，保费收入xxxx年xxxx万元，占市场份额4--5，xxxx年xxxx万元，占市场份额20--25，xxxx年xxxx万元，占市场份额29--33，综合赔付率控制在50以内，综合费用率控制在35以内。

(二)正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑战并占领市场。

(三)继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

**团购外勤工作总结20**

根据中心作重点和整体安排及思路，在领导指导下、以及各财务人员的大力支持下，完成了各项财务工作任务，确保工作有序、较好地履行了会计职能，为保证中心财务工作顺利进行发挥了积极的作用我简单的做了一个个人总结。

一年来，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，全年的工作总结如下：

>一、完成的主要工作

及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳;

以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护;

对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

>二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

认真学习财经方面的.各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事;

努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作;

不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

>三、存在的不足

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高;

忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度;

只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的的效果。

>四、严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作

不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐;

善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

**团购外勤工作总结21**

在今年xx月底，也就是咱们第三展厅办公的第一天，我正式加入了xxxx这个大家庭，转眼间已经到年末了，我也从一个开始只负责出纳工作的财务人员提升到了负责整个财务工作的部门主管，在这里非常感谢董事长和xx经理给我这次机会，谢谢他们的信任和鼓励，也谢谢各位同事对我工作的理解和支持，谢谢大家!今年的财务部有了一个全新的开始，人员结构有较大的调整，基本上都是新人、新岗位，带队的任务落在我的肩上。我们都感到担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，在领导的正确引导和各部门的大力支持下，凭着责任心和敬业精神，我们逐步成熟起来。为了进一步的发展和提高，我对这半年多的工作做一下简单的总结：

首先，在客观、严谨、细致的原则下，截止到20xx年xx月底，审核各类单据19000余份，制作凭证2800余份，编制各类报表百余份，准确率均达到99%以上。其次，在公司的支持下，财务部与外部建立并保持了良好的联系，友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支，同时与银行建立了优良的银企关系，与税务机构建立了良好的税企关系，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报工作，为公司下一步更好的完成财务工作，打下了良好的基础。尤其今年完成了几项重要的工作：

第二、xxxx数控正式成为一般纳税人，增值税专用发票限额由1万元增至10万元，为数控公司以后的发展奠定了良好的基础。

第三、在xx经理的大力支持下，财务部帮全体正式员工办理的社保手续，让大家得到了实惠，以后的生活也得到了保障，工作起来无后顾之忧。

在新的年度中，财务部的工作还有很多地方有待改进，财务制度要逐步完善，执行力度要更加强大。

在下一步的工作中，我们要虚心向同行和同事学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方法，同时努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和管理水平，使财务的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和需要，可以为领导排忧解难，做到让领导省心，公司放心。

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与安都共同走向辉煌!

**团购外勤工作总结22**

斗转星移，时光如梭，转眼已近岁末，回顾自已一年来的工作厉程，收获及感触颇多。本人有幸得到公司的认可和信任成为xx财险重案组的一员，深知自己的责任重大，为了使自己更好的服务于客户，更好的维护公司的利益，我想有必要对一年的工作做个小结。

在这一年中，我努力学习定损技能，不断提高业务水平，基本做到及时定损，准确定损，按时结案。特别是在我被调到重案组工作以后，对技能要求更加高了，于是我边刻苦学习，边努力工作，认真处理好每一件大案，使自己的业务水平有了很大的提高。

新的一年即将来临，在新的一年里我要对自己有更高的要求和标准。首先我要对工作更加的认真负责，在接到重大案件后及时赶赴现场，对受损车辆及事故原因仔细分析及认真比对，掌握好第一手资料，对有疑问的案件及时上报并且尽可能的收集证据把案件风险率降到最低。

作为服务性行业，要拥有良好的\'交往沟通能力，工作不只是具有单方面的技术专长，做一名优秀的保险理赔服务人员，前提是要做一名沟通高手，这样便可提高工作效率及质量。让客户满意永远是我们追求的目标，与客户的交谈过程中要使客户很放松、很愉快，要让客户有宾至如归的感觉;因此我要加强与客户的沟通，听取客户的意见及建议，做好客户，维修厂及保险人的协调工作，努力提高客户的满意度。

另外还要进一步的提高自身的业务技能，在实践定损中多想，多听，多看。在业余时间进一步的学习汽车专业知识，了解当今汽车市场行情掌握更多的保险知识且积极学习财产，人伤等非车险业务使自己变得更加全面。

作为公司的一名外勤人员，可以说我们就是让大众了解xx的一个窗口，我们的举手投足都可能改变客户对xx的印象，因此整洁的着装，大方的谈吐举止，拥有良好的礼节、礼貌很重要，这也是服务行业最基本的条件。

另外，同事间要有良好的团队协作精神，三人行必有我师，多听取他人建议，及时纠正自己错误的观点及决定。

因此我要更严格的要求自己，不辜负领导对我的期望，为公司做出自己应有的贡献。

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！