

秘书资格认定指导：半年工作总结范文 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/60/2021_2022__E7_A7_98_E4_B9_A6_E8_B5_84_E6_c39_60570.htm [内容提要]：一、**公司建设及所取得的成绩 二、**公司目前所存在的主要问题 三、行业市场趋势分析 四、下半年工作设想 *****年**月中期工作总结 当季节开始进入酷暑之际，我们上半年的奋斗亦告一段落。为了下半年能更好的前进，我们有必要总结好的做法与经验，吸取并避免曾有的教训，以便扬长避短，力求**公司能更快、更强、更好！来源：考试大 一、**公司建设及所取得的成绩 感谢各位领导和同仁对我的信任，我自**年11月份接手**公司。当时，鉴于众所周知的原因，人心涣散，业务低迷，士气低落，工作千头万绪，宛如一堆乱麻。尽快组建一支同心同德的队伍，及时有力的推动业务，乃是重中之重。我非常感谢**总、***经理、***经理等，是他们及时的援助与指导，使***很快的走出了低谷，开始了今年的攀登之旅。今年上半年，结合**公司的实际情况，在三位部门经理的大力配合下，我在**公司建设方面主要作了如下工作：1、通过竞争机制促进人员建设。在年初，公司人员结构相对老化，业务员职级普遍偏低，而且人数不多。鉴于此，我们在*****公司的帮助下，积极招收新人，但我们采取的态度是“宁缺毋滥”，对新人有一套取舍的标准，录用的基本上都是综合素质较高的业务员；其次，我们充分利用现有人力资源，大力开展“以老带新，以实践为主，及时培训分析为辅”的新人培养办法，鼓励新人快速成长，有效的扭转了人员不足的局面。***现有员工共计**人，较年初的***人增加

约15%，并且顺利完成了人员年轻化、知识化、专业化的过渡。

2、在团队建设方面因队而异，构建特色团队。***公司的三个部门，各有特色，我们在确定遵守总公司各项规则要求的同时，采取差别化管理办法，各部门根据自己的特点来进行建设。通过一段时间的探索，我们在部门建设形成了比较鲜明的风格：***部门以团结友爱、具有很强的凝聚力见长；****部门以身先士卒、严格贯彻早夕会制度、一切业务尽在掌握为特色；***部门则以勤奋展业、培训全方面跟进为突破口。

3、在激励措施方面物质精神并重，逐步培养**公司“明星级”业务员。有人说，榜样的力量是无穷的，这话非常正确。如何在现有人员中发现培养“星级”人才，作为***的中流砥柱，无疑是年初一个比较紧迫的课题。因此，我们一方面及时跟进对业务的指导与跟踪，同时探索有效的激励措施。为了尽量体现“等量贡献获取等量报酬”，我们根据不同的竞赛季度设立有针对性的奖励办法，极力促成业务及优秀业务员的成长，同时表彰一切积极、优秀的行为，在整个支公司形成了以业务为本，大家齐头并进的良好局面。

来源：考试大

4、业务和学习一起抓，两手都要硬。我作为总公司与一线员工之间的桥梁，除了充分行使上传下达的功能之外，还特别注意以业务为本，通过市场研讨、及时组织员工“充电”来更好的促成业务。我们注意在变化的市场中捕捉保险的契机，让每位员工充分认识到“机会成本”的重要性。有了上述的基础，***公司在上半年也取得了一些可喜的成绩，截止到6月底，已收入纯***约4000万元，完成年初必保任务1.5亿的27%，较去年同期增长约400%。其中，**部门顺利实现了时间过半任务过半的要求；新签约的、标的较大并对

市场影响较大的客户有5家；签单的有效客户数为142家，人均4.5个。而且，由于所有团队成员的勤奋与努力，我们还有若干很有**潜力的客户正在顺利接洽中；目前***公司已立项两个，希望的曙光正日益清晰起来。根据6月底的数据，我们**上半年将有4人晋升2个职级，占比为17%；有3人将晋升1级，占比为12.5%；有2位新人将提前转正；只有3人没有达到维持职级的保费要求，也就是说，我们有约九成的业务员顺利完成了考核要求。

二、***公司目前所存在的主要问题

尽管**公司在队伍建设方面付出了相当大的努力，并取得了相应的成效，但我也清楚地认识到，我们***公司无论在展业水准方面，还是在方案设计、计划书的制作方面，抑或是团队的信任与合作方面，都还有很多的工作要做。现在我就这几个方面存在的问题来进行分析：

- 1、展业水准急需进一步提高。***市场在不断的变化，客户的***知识也在不断的增加，可我们的不少业务员，还停留在从前单纯为客户讲解一下条款的初级阶段，在日趋激烈的市场竞争中鲜有优势；部分业务员工作激情磨损，很少开展新业务；也有极个别业务员对业务极不熟练，对客户的询问难以给出专业、准确的回答。也就是说，在电话展业有效约访新客户、认真收集客户资讯并提供针对性建议、有效执行***礼仪宣导***文化、克服急躁心态凭真诚与智慧取得客户信赖、充分利用相关技能促成签单等业务环节，我们的业务员都存在不同程度的不足，需要进一步研讨学习与克服。

来源：考试大

- 2、计划书的制作设计水平有待提高。变化的市场需求，日甚一日残酷的同业竞争，都使我们的客户可以面临更多的选择，也对***业提出了更多更高的要求。比如，客户希望达到的保障目的，现

有的条款难以满足；客户希望配合薪酬制度改革来设计员工激励方案等等，都无一例外的要求我们的业务员既要熟谙***专业知识，又能有效结合客户人力资源管理、财务管理的需要，为其设计专业化、个性化的***解决方案，同时还要做到形式与内容能完美有效的统一。可我公司现有的计划书要么缺乏美感缺乏新意，要么就是将公司提供的计划书底版打印一遍，以不变应万变，实在是难以脱颖而出。

3、心理承受能力需加强。我在工作中经常会碰到这样的例子，有的业务员很聪明，也很勤勉，也是信心百倍地投入到***的工作中去，也有成功的曙光在前边闪烁，可最后却身心俱疲地黯然离去。究其原因，就是心理素质的问题。***行业，宛如起伏无常的股市，可能有很长时间在做“横盘整理”，没有足够的心理承受能力，若没有钢铁般的坚强意志，恐怕很快就会被淘汰出局或“自我出局”。所以，业务员要学会：“不以物喜，不以己悲”，“任尔东西南北风”，都“事理通达心气平和”。所以说，如果能做到“无论成功无论失败，都能坦然面对；无论是一帆风顺，还是荆棘密布，都能从容前行”，则其离真正的辉煌不远了。

4、团队成员之间的合作有待深化。我们每个业务员的气质、性格不同，知识结构、从业背景、个人特长也可能大相径庭；而客户也肯定有不同的行业背景，不一样的品位水准。***公司本应该根据业务的需要，有效开展交叉合作，或组织“业务攻关专题小组”，尽量让大家“扬长避短、人尽其才”，不仅有团队内部的合作，也应该有跨团队的合作，以达到优势互补。然而，从上半年的情形来看，我们有一定的合作，但还做得很不够。

来源：考试大三、行业市场趋势分析入关之后，国内****市场一

方面将获得更多的发展机会，一方面将迎接国际**市场的残酷竞争，并逐步与国际市场接轨。但就下半年而言，我们所面临的****市场应该是欣欣向荣的：1、宏观经济形势决定低利率水平将维持35年时间，决定了年金分红类产品有良好的销售前景。据有关经济学家分析，考虑到我国的国情，证券市场的日益规范、减免税收的不可操作性、极其巨额的人民币存款压力等都决定了在可预见的35年内，我国将极有可能采取低利率政策。那么，作为企业或者个人，在投资证券市场风险极大，其他投资渠道又不甚通畅的现在，有2.5%复利保底，并可参与红利分配的**产品将不失为一个明智的选择。2、医疗体制改革继续为健康类**产品的销售打下坚实的基础。随着医改政策的逐步贯彻，众多客户对健康类**产品的需求呈上升趋势。***公司将继续抓住这一良好契机，在为客户推荐高质量健康产品的同时，也要尽力带动非健康**产品的销售。3、国家扶持政策的逐步到位，客户**意识的深化，为企业年金产品的推广扫清了障碍。我们现在所面临的客户，较几年前已发生了很大的变化。一方面是因为社会保障体系的逐步建立使他们认识到建立年金制度的必要性；另一方面是因为国家政策的扶持，世界上通行做法的影响，使****几乎成为一种姗姗来迟的“时尚”，为广大客户所认可与接受。因此，完全有理由相信，企业年金产品的销售空间是很巨大的。四、下半年工作设想按照上述分析，**公司的前途是阳光灿烂、一片光明的，但却并不意味着**公司的工作将一帆风顺。如何抓住以上机会，争取按时按质按量完成**任务，乃我们的当务之急。所以，我公司将从以下几方面入手，尽全力促成业务，完成总公司下达的**任务。 1

、继续择优立项，全力公关。**公司已有两个项目上报，我将采取有利措施，在公司的支持下，争取顺利促成。同时，继续抓好“老客户挖潜、新客户**需求开发”工作，并及时把握有较大规模的客户立项，在人员调配、费用分配方面作些相应的倾斜。比如，组织有针对性的客户联谊活动，召集部分客户开***研讨会，进行一些浸透性的**开发，从多角度作好公关工作。

2、业务抓大不放小，争取人人出成绩。由于我们的队伍结构是“老中青相结合”，新人占比较高，那么在组织业务中坚力量开展一些大型的项目时，也不要放弃小业务，可以让新人在这个过程中尽快熟悉业务；结合分公司出台的代培制度，进一步推动“以老带新”，争取人人有不错的业绩，老人重塑辉煌，新人逐步绽放光芒。来源：考试大

3、强化创新意识，加强业务的纵横合作。无论是展业方式、谈判技巧、还是计划书的设计制作，都离不开创新。创新不是无中生有，也不是闭门造车，太阳底下没有新鲜事，排列组合即创新。这就要求我们要不断对条款加以再认识，心得经常共分享，从而找出创造性解决问题的思想火花。考虑到大家经历的不同，背景知识的差异，根据业务需要，加强部门内部以及部门之间的合作，组建项目公关小组，是非常必要的。

4、知己知彼，百战不殆。****市场的竞争日甚一日激烈，为了能“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外”，我们还必须了解分析研究我们的竞争对手，熟悉其公司状况，了解其产品，才可以在与客户接洽时尽量扬长避短，出奇制胜。因此，我们要利用一切手段与途径收集相关资讯，并加以研讨，以求在竞争中能立于不败之地！当然，要有效的完成任务，还必须在集体感、归属感方面作出若千的努力，

也需要有效的采取措施让大家在展业心态方面学会自我调适，有效舒缓、释放心理压力，正确对待一切荣辱得失。我想，任重而道远，一方面要正视存在的问题，一方面要积极加以解决，努力将**公司建设得更加美好。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com