# 保险公司员工个人总结(精选13篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-06-22

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**保险公司员工个人总结篇一**

，在车间的安排下我参加了去年的qc活动，从一个新手慢慢的摸索，先是参加了公司组织比赛，接着是参加了冶金总公司在会泽的比赛，并获得了二等奖，在一次次的pdca循环中，不断的总结，不断的完善，我觉得pdca循环不仅仅使用于qc发表，而是可以应用到方方面面，它是对人们解决一个问题步骤的科学总结，在以后的工作中要把pdca循环运用到实际生产中来。

，记得刚来铸轧车间的时候，先是跟着师傅们在炉子上学习，第一次除气扒渣，第一次倒铝包，第一次清炉，这些动作一幕幕的在我脑海中回放，做这些的时候都有师傅们在一旁为我指导，碰到累活他们也是抢着干，我觉得在这个集体中工作是一件非常愉快的事情，一个月后在工段的安排下我开始学习看守铸轧机，师傅教我维护机器的几个要点：石墨大小、液面高度、温度高低等几个要素，几天之后师傅就让我单独看轧机了，我当时十分紧张，害怕维护不好，不停的巡视轧机运行情况，师傅看到后告诉我铸轧生产点多线长面广，是一系列连锁反应，要随时掌握生产情况，一不小心就会出生产事故，但也不用一直巡视，一般正常情况下只要10多分钟看一次就可以了，通过不断的学习我已经能单独看守铸轧机了，接着在工段的安排下我开始跟着师傅一起倒班，倒班碰到的问题会更多，而且需要能及时的进行处理，在不断的犯错误中不断的成长，不懂的地方就问，几个月后我适应倒班，能够熟练处理铸轧日常生产中常见的问题，今年的2月份我成为了一名班长，要单独处理许多没有遇到过的问题，我的职责是要负责本班生产的铸轧卷合格，同时分配好生产任务，处理好和同事的关系，刚开始的时候很多问题处理的不妥当，犯了许多错误，在班上老工人的帮助下，使班里的工作步入正轨，在以后的工作中我打算加深理论学习，同时将理论知识运用到实际生产中来。

，今年的三月份，经过选举我幸运的当上了铸轧车间的团支部书记，我竞选铸轧团支部书记这个职务的目的是为了锻炼自己，团的工作就是为广大团员服务，在我们生产单位的团组织还要为生产服务，发动团员的积极性，当了几个月的团干发现团的工作真的很难干，团组织没有当党组织有号召力，试图组织一些活动也因为人少组织不起来，但是团组织工作确实能够锻炼人，要不断的和团员们沟通交流，这样才能得到团员青年的拥护，活动才能开展下去，在这几个月中我们组织了帮助铸轧车间开小卷的活动，活动得到了大部分团员的支持，经过一天的努力共开出小卷20多吨，这次成功的尝试为我们以后开展团员活动奠定了良好的基础，铸轧车间今年又来了许多的团员新工，如何做好他们的工作显得尤为重要，只有积极和他们交流，做他们的朋友才能发动他们多参加组织开展的活动。

回首以往的工作，我做的很好，我为自己感到骄傲。在今后的工作中，我还是会一如既往的继续努力下去，我相信自己在以后的工作中可以做的更好，只要自己不断地努力，我就会为工厂的发展做出自己应有的贡献，努力，一直努力下去。

**保险公司员工个人总结篇二**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫谷乐，来自天津市政三公司六分公司。现担任外环线东北部调线工程第7标段任试验负责人。

时光荏苒，不知不觉，我与六分公司在工程建设的脚步中国共产党同走过了10年的历程。10年的工作生活让我学会了进步，10年的工作生活让我懂得了努力，10年的工作生活使我快速的成长。这一切都与公司各级领导的关怀以及同事们的支持、帮助都是不可分割的。

刚刚参加工作时，为了使自己尽快融入施工一线、更多地了解现场，使所学知识与实践相结合，打牢基础，我积极参与到精轧螺纹钢张拉、吊杆封锚、导行栈桥拼装搭设、主塔混凝土浇筑、钢结构拼装等施工中去。在实际工作中，我发现自己对施工材料的质量控制以及施工过程的质量检测产生了深厚的兴趣，我主动向有经验的老师傅学习请教，积极研究，认真专研，几乎每天都要施工一线寻找与试验有关数据、参数，课余实践学习各种技术标准和规范，我认为，我找到了自己的工作定位，那就是成为一名优秀的实验人员！有了这样目标，我更加努力，有了扎实的现场知识和施工经验后，在领导信任关心和帮助下，开始独自负责施工建设中的试验任务，在紧张而忙碌的工作中，我也深有感悟：

一、钻研专业、苦练内功

试验工作是工程建设的重中之重，是检测工程质量的唯一手段， 一切试验工作都围绕着国家有关标准化、质量监督检验管理体系进行。基于此，在工作中，我认真学习阅读质量、试验规范，让自己成为一个精通标准和规范的人，很好的指导了项目的试验工作。在专业知识学习中，我积极研究设备仪器的构造原理、性能和使用方法，不懂不明白的地方，把握先自己摸索后求人指教的原则，最大范围的丰富自己的专业知识，提高自己的业务水平。平时，我对文化知识学习也毫不放松，通过自学考试提高自己的学历水平，以提高自己综合素养，使自己能够有更多的机会去为工程建设服务。

二、端正态度、立足本岗

我始终相信，一份耕耘，一份收获。平日里，我除了按部就班地做好本职工作外，领导交办的各项临时任务我也都能出色的完成。从身边的小事做起，脚踏实地的做好各项工作而不懈努力。

三、严格要求、争做先进

现在，我已经成为一名试验骨干人员，担任外环线东北部调线工程第7标段任试验负责人。外环7标工程建设正在如火如荼的进行当中，作为天津市的重点工程，业主和监理单位都有更高的要求，这要求试验工作必须精益求精，要求我们实验室必须以更高的业务水平去配合。

我组织人员认真抓好现场施工配比，矿料级配，控制水泥剂量、含水量，完成分部验收检查工作；按规范要求进行检测及资料整理，做好委托单接受，项目检验、反馈及跟踪台账等工作，以一套完整的试验检测体系去配合整体的施工进程，保证工程检验环节畅通；积极对进场使用的原材进行复试抽检，把控抽检频率，快速有效地完成工作任务。积极配合监理抽检取样工作，积极配合资料和经营计量等相关工作。协助现场人员针对进场原材进行质量控制，把握好施工质量的第一道关卡，在7标建设中，我拓宽了知识面，提高了工作效率和统筹规划的能力，为优化工程质量、提高工程进度做出了自己的贡献。

我的成长进步，与领导的关心指导分不开，与老师傅的悉心教诲分不开，在此，我衷心的感谢他们，感谢企业给我提供成长成才的舞台，在以后的工作中，我将进一步努力学习，认真工作，争取使思想觉悟和工作能力、工作效率提升一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献！

谢谢！

**保险公司员工个人总结篇三**

我半年来认真学习党的理论和国家影视政策与法律法规，认真学习影视业务工作技能与公司的制度规定与工作纪律，树立爱岗敬业与真诚服务的思想，做到努力工作与无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从公司领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，从而保证了各项工作的质量，受到了公司部门领导的好评，为公司的发展作出我自己的努力。

**保险公司员工个人总结篇四**

转眼间20xx年已经结束，在过去的一年时间里，值得自己去回顾的事情并不是很多，工作生活都和平常一样，没有丝毫的涟漪，平平淡淡。回顾以往的工作，我有很多的事情需要不断的理清思路，在不断的成长中得到进步。一年来我不断的总结我工作的经验，努力的进步。一年来，认真学习贯彻公司领导精神，严格遵守公司规章制度要求，完成本职工作岗位职责，以工地为重点作为准则，以深化管理，认真落实实质性工作，使xxx工程在进度，质量，安全等均有较大的提高。现将一年以来工作情况总结如下：

1、参与图纸审图，参与图纸优化工作；

2、参与施工、监理合同补充条款工作；

3、熟悉工地、完成工程开工的准备工作；

4、促进施工单位人员、机械设备到位工作；

5、工程现场技术把关工作；

6、测量、核实原地形工作量；

7、审核施工单位施工进度、施工组织计划工作；

8、协调工地有关单位工作；

9、参加会议，提出建议性的问题；

10、审监理规划，监理细则工作；

11、参与工程报备工作；

12、监督、促进施工进度按计划完成；

13、投资费用控制；

14、收集、整理会议记录、汇报材料、工程资料等。

1、 坚持每周的专业学习和业务学习，紧紧围绕所从事的工作为目标，不断更新管理知识。通过学习专业知识，认识到新技术、新管理。将理论联系到实际，解放思想，更新观念，丰富知识，提高能力，以全新的素质结构接受新的工作岗位。

2、通过学习新的专业，使自己逐步领会到将管理发展作为出发点。重视专业独立性、管理自主性的培养与发挥，收到了良好的效果。

总之，一年来，干了一些工作。也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足，如：管理知识不够。在今后的工作中，我一定要发扬本人优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩。展望20xx年的工作，我将会更加的努力下去。在自己的工作岗位上不断的进步，取得更大的成绩，每一年我都有进步，相信不断的成长就会得到更大的回报，我会为公司的发展做出我最大的贡献，相信自己一定能够在20xx年做的更好！

**保险公司员工个人总结篇五**

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我从事影视工作，除了学习党的理论知识和国家影视工作方针政策外，重点是提高自己的专业素养。只有掌握了国家影视工作方针政策，具有良好的专业素养才能做好自己的工作。所以在日常工作中，我大量看剧本、看剧目，增加自己的文化素养，提高做好影视工作的能力，完成公司布置的工作任务。除此外，在电影方面，我在各位同事的帮助下积极与电影公司进行沟通，了解和掌握电影方面的知识。我还在部门经理的帮助下，制定了电影流程，使之更加科学化、合理化和规范化。我注重锻炼，提高专业素养，因而在具体实际工作中，基本能做好自己的工作，没有出现差错，取得较好成绩，这一点，我自己感到很欣慰。

**保险公司员工个人总结篇六**

\_\_月份已经过去，在这一个月的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，在下月工作计划中下头的几项工作作为主要的工作重点:

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队:销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个\_\_\_，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度:完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯:养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，把我的销售本事提高到一个新的档次。

4、销售目标:我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情景分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**保险公司员工个人总结篇七**

时光荏苒，不知不觉，我与六分公司在工程建设的脚步中走过了20xx年的历程。20xx年的工作生活让我学会了进步，20xx年的工作生活让我懂得了努力，20xx年的工作生活使我快速的成长。这一切都与公司各级领导的关怀以及同事们的支持、帮助都是不可分割的。

刚刚参加工作时，为了使自己尽快融入施工一线、更多地了解现场，使所学知识与实践相结合，打牢基础，我积极参与到精轧螺纹钢张拉、吊杆封锚、导行栈桥拼装搭设、主塔混凝土浇筑、钢结构拼装等施工中去。在实际工作中，我发现自己对施工材料的质量控制以及施工过程的质量检测产生了深厚的兴趣，我主动向有经验的老师傅学习请教，积极研究，认真专研，几乎每天都要施工一线寻找与试验有关数据、参数，课余实践学习各种技术标准和规范，我认为，我找到了自己的工作定位，那就是成为一名优秀的实验人员！有了这样目标，我更加努力，有了扎实的现场知识和施工经验后，在领导信任关心和帮助下，开始独自负责施工建设中的试验任务，在紧张而忙碌的工作中，我也深有感悟：

试验工作是工程建设的重中之重，是检测工程质量的唯一手段，一切试验工作都围绕着国家有关标准化、质量监督检验管理体系进行。基于此，在工作中，我认真学习阅读质量、试验规范，让自己成为一个精通标准和规范的人，很好的指导了项目的试验工作。在专业知识学习中，我积极研究设备仪器的构造原理、性能和使用方法，不懂不明白的地方，把握先自己摸索后求人指教的原则，最大范围的丰富自己的专业知识，提高自己的业务水平。平时，我对文化知识学习也毫不放松，通过自学考试提高自己的学历水平，以提高自己综合素养，使自己能够有更多的机会去为工程建设服务。

我始终相信，一份耕耘，一份收获。平日里，我除了按部就班地做好本职工作外，领导交办的各项临时任务我也都能出色的完成。从身边的小事做起，脚踏实地的做好各项工作而不懈努力。

现在，我已经成为一名试验骨干人员，担任外环线东北部调线工程第7标段任试验负责人。外环7标工程建设正在如火如荼的进行当中，作为天津市的重点工程，业主和监理单位都有更高的要求，这要求试验工作必须精益求精，要求我们实验室必须以更高的业务水平去配合。

我组织人员认真抓好现场施工配比，矿料级配，控制水泥剂量、含水量，完成分部验收检查工作；按规范要求进行检测及资料整理，做好委托单接受，项目检验、反馈及跟踪台账等工作，以一套完整的试验检测体系去配合整体的施工进程，保证工程检验环节畅通；积极对进场使用的原材进行复试抽检，把控抽检频率，快速有效地完成工作任务。积极配合监理抽检取样工作，积极配合资料和经营计量等相关工作。协助现场人员针对进场原材进行质量控制，把握好施工质量的第一道关卡，在7标建设中，我拓宽了知识面，提高了工作效率和统筹规划的能力，为优化工程质量、提高工程进度做出了自己的贡献。

我的成长进步，与领导的关心指导分不开，与老师傅的悉心教诲分不开，在此，我衷心的感谢他们，感谢企业给我提供成长成才的舞台，在以后的工作中，我将进一步努力学习，认真工作，争取使思想觉悟和工作能力、工作效率提升一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献！

**保险公司员工个人总结篇八**

在这次实习中，给我收获最大的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单挑又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，个人实习对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。

在此次专业实习的过程中，我们参观了公司a，公司b，并参加了两次讲座，从实际到理论，加深了我们对xx专业的理解，和对于与社会接轨的深刻感受。

作为学生，我们更多的是课本的知识的理解，理论的优势是我们的特色，但是怎样将理论结合实际却是摆在我们面前的难题。而参观公司a和公司b正视给了我们直观的解读。公司a建立了一整套符合国际标准的质量、成本和交付体系，软件开发质量控制和过程改善能力已达到了国际先进水平，秉承“用开拓的意识、创造新的价值”的企业理念，不断跟踪国际先进技术与管理思想，研发和提供优质软件产品和技术服务，为客户不断创造和提升价值。正是因为秉持这样的理念其完整的价值链和细致的软件服务，给了我们以xx专业的具体实际的体验。与此同时，公司b企业的参观使我们对中国物流企业的现状有了大概的了解，参观过程中不同仓库的设施和地面的设置的挑选更是让我们多了超出理论的认识。通过指导人员的讲解我们对中国物流企业的信息化有了大致的了解：中国物流企业信息化整体水平不高是其信息化建设的核心问题。这包括：标准不统一，资源浪费严重;大型应用软件系统应用不普遍，应用层次低;现有各软件系统之间相互孤立，形成“信息孤岛”;信息化建设发展不平衡，造成“信息鸿沟”;硬件设备的利用率不高，资源浪费严重;综合信息系统是物流业信息化建设的必然趋势。

如果说前两次的参观实习是给的我们直观的视觉冲突和心理震撼，那么后来的信息化讲座就揭开了信息化和xx专业的神秘面纱。通过经验丰富的演讲者的ppt演示我们了解了多个行业的信息化实施过程和具体的商务转变成xx专业活动的流程。现实中简单的商务活动一旦设计成成功的xx专业流程将涉及多个业务流程，整体的实施过程是复杂而艰难的。鉴于中国xx专业并不是很成熟，各方面的支持还不够完备，这使得中国xx专业的发展还是受着局限。

作为应届毕业生，在毕业前的这次专业实习，无疑是给了我们对xx专业的清晰认识，这也是最为xx专业专业的学生的最大感悟。

当然实习中还有着更多的感触，包括学习，生活，工作各个方面。

就学习而言，专业实习它更偏重于应用，更加细致，要求也更加严格。作为应届毕业生的我们要想适合自己的工作，在实际中实现自己的理想，必需不断的增加自己的能力，做事情更加专注。

就生活而言，专业学习展示给我们看各个不同的行业的人们的生活，不同行业的人们将自己的行业融入自己的生活，这样大的人群的生活展示给我们未来的生活远景，选择什么样的生活也是我们现在的最重要的抉择。一旦下定决心，也就要开始为自己的生活做准备，胜利是属于有准备的人的。现在的我就要为自己的生活做准备，不断的充实自己。

上面的认识都是正面的，也是自己受益的主要部分，但就个人而言，本次的xx专业实习更多的是让自己认识到自己的不足。作为一个即将毕业的应届生，通过此次的实习，更多的是对大学四年的回顾和反省。进入了社会，和学校的感觉是完全不一样的。只有在刚进入公司的一个月里，大家还把你当作新人，时间久了公司的领导就把你与其它同事相比较;当你开始跑客户时，客户把你与做了很多年的销售相比较，没人把再把你当新人看待，而你把你当作一个正式的有能力的人使用。

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技术而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人人而异的，个人总结有的人永远让人感觉畏锁。我从来没有把现在的工作当作实习，我就是认定我是在工作，而不是来学习东西的。我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。

总的来说，我们这一次实习是比较成功的，大家都能学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

感谢这次实习，感谢这次实习的教师，感谢为我们争取了这实习机会的领导。这次实习，一定会令我的人生走向新一页！

物流公司员工个人总结

年度公司员工个人工作总结

销售公司员工个人工作总结

环卫公司员工年终个人工作总结

**保险公司员工个人总结篇九**

20xx年作为xxxx的一名内业员，我的主要工作就是做桥梁和涵洞的内业资料，负责资料的收集、整理与归档工作。我本着“在工作中提高自己、为公司创造价值”这样一个目标，通过自己的刻苦钻研，向领导请教、向同事学习，不断开拓创新，圆满的完成了本职工作。对这个行业有了一些，专业技能和工作能力都取得了很大进步。

根据半年的工作经验，我认识到，衡量一个工程的好坏，除了通过工程实体反映外，资料也是一个极其重要的环节。通过资料能反映出工程所使用材料的优劣、工序之间的衔接是否符合要求，工程是否按图等等。所以内业员在工程建设中有着举足轻重的作用。此外，我彻底摒弃了“工作经验比学历更重要”的想法，因为二者本是相辅相成的，我认为“视野决定思路、思路决定出路”。理论 功底扎实在处理问题时就会有广阔的思路，而工作经验在处理问题时能提供一个重要的参考。因此，作为公司的资料员，我严格要求自己，从中积累经验，加强学习，做好资料的收集、整理与归档工作，为公司的发展做出应有的贡献。

通过20xx年的踏实工作，我将理论与实际紧密结合起来，迅速掌握了桥梁和涵洞施工的工艺流程以及相关的规范要求。从最开始的学习研究图纸，到现在能发现图纸中的，我在专业技能方面取得了不小的进步。我深刻体会到了“实践出真知”这一至理的涵义。目前，我正在利用业余时间学习隧道和路基的图纸和施工工法，抓紧时间全面的了解土木工程施工行业，用专业知识武装自己的大脑，为今后的工作打下坚实的基础。

从一名刚刚走出校门的生到一名熟练的资料员，我经历了一个由最初的手忙脚乱到现在的游刃有余的过程。我坚持今日事今日毕，宁可加班加点，也要保证资料及时归档。工作中，我充分发挥主观能动性，摸索出了一套提高工作效率的方法。众所周知资料整理工作比较繁琐，全凭大脑很容易丢三落四，所以我准备了“工作任务表”，把想到的工作任务随时记录下来，保证每天工作有条不紊的进行;为了使归档资料条理清晰，一目了然，我编制了“资料归档明细表”，用以记录已归档的资料，汇报工作时，由于资料分类恰当、真实准确，电子版资料保存完整，得到了领导的赞许。

资料员是土木行业中最基础、面的工作。我觉得作为一名刚入行的新员工，资料员这一岗位，是一个良好的全面学习的平台。资料员接触的面非常广，土木行业里有关、质量、技术以及现场全面管理的东西都有，法律法规、施工质量规范、技术标准、安全标准规定等等，都可以接触的到。有人说“做资料员有两个结果：一个是永远重复性的机械作业，用通俗的话说就是没有前途;一个就是努力工作，通过资料员工作全面了解、掌握将来准备从事的工作。”

所以，在做资料员这一阶段，我着重我的职业目标进行学习，为自己以后的发展方向奠定一个坚实的基础，逐渐展示自己在这一领域的才能。与此同时，我利用业余时间密切关注国家政策和行业动态，积极了解信息，准备20xx年参加一级注册结构基础课考试，争取早日在建筑行业有所建树，成为一名土木工程专业工程师。虽然我在工作上取得了一点成绩，但我依然清醒的意识到我的工作中一定还存在很多的不足之处。在新的一年里，我会更加严格的要求自己，努力的钻研业务，不断更新和补充新的专业知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成资料整理工作。我告诉自己：20xx年我的工作目标是做一名的资料员，但我的职业目标绝不仅仅是一名资料员。我会用实际行动，我有能力担任技术性和专业性更强工作!

**保险公司员工个人总结篇十**

我是xxx销售部门的一名普通员工，刚到公司时，我对房地产方面的`知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和同事的帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质及房地产市场知识。作为销售部中的一员，我深感自己身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口———销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了企业的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

由于房地产市场的激烈竞争，公司在xxx年上半年与xxx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xxx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xxx个月完成合同额xxx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中学到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

xxx年下半年公司与xxx公司合作，这是公司的又一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xxx项目十分火爆的场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务，面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得紧张而有序。在项目开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都清楚明白，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及时改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和销售部其他成员的努力是分不开的。

xxx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。相信在全体员工的共同努力下，公司在新的一年中将会有新的突破，新的气象，将能够在日益激烈的市场竞争中，取得更加辉煌的业绩。

**保险公司员工个人总结篇十一**

一年马上过去，大家在盘点一年中收获的同时，又寄希望与新的未来。不知不觉中，我在新的岗位上结束了一年的工作，现总结如下：

在领导和全体同志的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕保安全生产为中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，始终把“安全第一”放在首位。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

（一）强化形象，提高自身素质。为做好项目基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过一年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、项目经理和同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

（二）严于律已，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作作风；坚持做到不利于班组事不做。与项目成员心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把所有工作圆满完成。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是管理程度还不够严，学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，确保项目的完成进度。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导的要求还有不少的差距：工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬长处，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。多关心同事，团结公司所有成员共同努力工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

**保险公司员工个人总结篇十二**

充满风雨的二零一二年已经过去，更具挑战的二零一三年在向我们招手，经过这半年的忙碌，我收获了许多喜悦和快乐，也发现了自身存在的一些不足，现将这一年在中建一局公司的工作总结如下。

记得上班的第一天，师傅跟我说：跟着我，别的没有啥，就是累，你要做好心理准备。我当时心想，咱是工长，又不是小工，能怎么累。可是，随着时间的推移，对工作的深入了解，慢慢的我发现，原来混凝土工长的工作，并不是想自己想象中的那么简单、轻松。

通过近半年的工作，渐渐的我发现，原本计划好的施工部位和施工时间，在工过程往往会不尽如人意。因为在施工过程中会出现很多突发性的意外事件，其中这些事件有——外在因素，也有内在的因素。外在因素，比如堵泵，搅拌站供灰不及时，跑模，监理及甲方等问题，往往会导致工程延期或暂时停工。于是，晚上加班、通宵打混凝土，便成了我们混凝土工长的家常便饭。

内在因素，其一就是我们混凝土工长自身的不足和失误，导致之前的估算与现实情况不符合。比如，计算方量出现错误，施工部位没有了如指掌，最后掐方，没有一次性掐准，这些都会直接导致施工部位的短时间延期。

近半年的时间工作，公司对我们新员工，无微不至的照顾，让我们找到了家的感觉，很亲切。对于工作，真的是没什么好的意见。因为，我觉得现在这样，挺好的。只是一直找不到相关专业的书籍看看，没事的时候，不知道干啥。

二零一二年，这个被玛雅人称为世界末日的年份，曾给许多人带了疑惑和恐惧，然而在我看来二零一二年是一个机遇与挑战并存的一年，更是我人生中发展和成长的转折点。面对眼前的各种困难和挑战，我没有退缩，勇往直前。我不断总结过去的经验，努力改正过去工作中的不足。且在今后的工作中，会更加严格要求自己，在做好本职工作的同时，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，确保工作高效率、高质量，为公司发展竭尽全力。

**保险公司员工个人总结篇十三**

其实只要我们做的是和人接触，就是服务行业，服务态度才是服务行业最重要的。获得客户的好评是每个员工的目标。

今年2月的一个下午，我下班了。我正要回家。一个用户来到营业厅，试探性地问我：“我的手机不能上网。你能帮我看看吗？”我立刻放下手里的东西，拿着用户的手机帮用户看。原来用户用不了，我就给用户介绍了怎么用，还有上网的费用。又解释了一遍，看到用户的表情好像不太明白，不好意思再问。我马上说：“我可能不太明白我说的是什么。我能再说一遍吗？”我一点一点给用户讲解，边说边指导用户操作，直到用户完全掌握使用方法。

我不仅在营业厅努力工作，还以热情耐心的服务接待每一位用户。在我的业余时间，甚至在下班的路上，都有人拦着我，向我请教业务。每当这个时候，我都会停下来耐心的给用户讲解，直到他们明白为止。真诚的服务赢得了用户的信任。休息了一会，我和同学遇到一个经常去营业厅在街上做生意的用户。他看到我，着急地说：“我现在很着急。能帮我交50块钱吗？”之后我把钱给了我就走了。我二话没说，立即去营业厅给用户付了50元话费。从那以后，用户每次去营业厅办理业务，都要去我柜台跟我打招呼。

我喜欢做生意。在工作中，我尝到了生活的酸甜苦辣。我休会了，体会到了人与人之间的真情和理解。即使是一个客户的“谢谢”也带给我无尽的喜悦，但并不是所有人在工作中都是快乐的。有的客户会因为情绪而骂人，因为不懂业务，误以为你无能。想象一下谁能在被骂的同时心情好起来。说不难过是骗人的，换个地方给客户想想。他们不耐烦是因为手机不能用，给自己带来不便。我们应该明白。这就需要我们用良好的心理素质和熟练的业务知识与客户沟通，让他们了解我们的业务，避免不必要的误解。记得我们的领导曾经说过这样一句话：“微笑是上帝给人的礼物，它可以敲开每一扇紧闭的心门，人的微笑将是问题的解决之道。”这句话我一直记在心里。它给我的工作带来了巨大的动力。

微笑服务，看似简单，有人笑就够了，其实不然。其实人与人之间的交流是很微妙的，用心去感受就会明白。正是这种真诚的服务，对客户满意的真诚微笑，对我们工作的肯定，对企业的善意，为公司赢得更多的利益。在对客户的直接服务中，从他们感激的眼神和满意的微笑中，我享受到了以前从未享受过的东西。在我看来，我只是做了我该做的，做了我该做的。但是从用户的眼光来看，我好像读了很多，理解了很多。在800多个工作日里，我用真情服务每一位客户，很多热心的客户给了我很多工作上的建议，拉近了我们之间的距离，真正做到了心与心的交流。今天，随着移动业务的蓬勃发展，客户更加关注我们的服务。不断推出新服务，提升自身素质，提升业务水平，强化服务意识势在必行。近三年来，通过自己的努力，得到了大家的认可，得到了公司领导和同事的表扬，取得了一定的成绩。这些成就让我感受到了一个销售人员工作的价值和充实，这种享受源于我平凡而单调的商务工作。

朋友们，让我们快点行动吧。通过我们的共同努力，我们可以充实自己，以更大的热情投入到工作中，努力以更大的成绩回报公司的培训。用我的心换你的心，真诚面对每一位客户。

顾客满意，是我们的追求，是顾客的微笑，是我们的心愿。移动给了我们一个全新的世界。我们是最亮的星星，让我们在岗位上充分发挥自己的光和热。联通是一个大整体，把所有的光和热凝结在一起。通过我们不懈的努力，我们将从我做起，永不放弃，争取一流的服务，我们联通将创造辉煌的未来。在这里我想说：“我为联通努力，联通因为我而精彩！”现在，作为联通员工，我深感自豪。

中国联通是中国客户群最大的电信运营企业。屈指算来，到联通公司已经6年的时间了，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，现在已完全融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了很深的了解。同时也有一些心得体会与想法，借此机会谈谈。

我喜欢这个工作，它让我发现自己很有亲和力，不怕与人接触，抗压性高。我在工作中，彷佛在做一份不同的工作，秘诀在于我保持对公司与工作的兴趣。

我的工作主要是与客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户可以顺利使用联通公司的服务。联通的客户分布甚广，各行各业的都有，甚至还有国家机关，像国税局、工商局等。我因此交了很多朋友，跟不同产业的人分享着不同的经验，这也成为我工作上另一项乐趣。

营业员的工作内容重复性较高。很多人都觉得它很隐性，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的字眼。

刚开始我也常想，联通公司又不是我家开的，客户不顺，干嘛不分青红皂白地骂我，我也常被客户无理的反应搞得郁闷不已。但同时我也拥有笔墨难以形容的喜悦。记得我在做营业员的第二个星期，有位客户不太会使用自己的小灵通，连存电话号码都不知道，我很有耐心地教他操作，花了近半个小时的时间，终于把他教会了，听到客户的感谢声音，我差点兴奋地跃起来了。

之后，他每次到营业台办理业务，都会再三地向我表达谢意，听到他的称赞，我特别高兴，并表示这是我份内该做的事。后来他甚至向旁边的人宣传，说他非常满意我们的服务。

营业员终究是要解决问题的，除了亲切之外，还得要学会冷静面对客户的情绪，不要被他们的情绪牵着走。有时候客户会说不清楚问题在哪里，营业员也得冷静地帮助客户发现问题，以便顺利解决。

由于营业员的工作很琐碎，往往挫折感大于成就感，但一有成就感又会乐上好几天。所以做营业员就要有点鸡婆个性，如果你是个比较自我的人，很难乐在其中。有人问我，你一个大男人什么不好干，偏要跑到联通做营业员，公司到底给我什么?我觉得公司给我一个工作的舞台，一个继续深造的机会。如果一味抱怨工作辛苦，太斤斤计较，那就太辜负任用你的公司，也辜负了这个机会。

我自己平时在个人形象上没有太多的.要求，什么自然啊、亲切啊、微笑啊，感觉不是那么重要。进入联通公司以后，看似简单的事情原来也不是那么简单，就拿每天早上8点半前的迎宾岗说，站要直、衣要整、语要勤，所有的一切都代表联通公司的形象，通过自己的工作，让自己真正融入到联通公司，享受客户对我们满意的目光与赞许，同时也让我明白了一件是事：做好一件事不难，难的是要如何坚持!

说话是我们天天都离不了的，但如何说、怎么说又是一门艺术，如何让客户感受到上帝的感觉也不是一时半会能达到的。“您好!欢迎光临!”、“您好!交费是吗?您请坐，请报号码”，一句句多么简单的语言，多么朴素的话语，却代表了联通公司对客户的真诚与关爱!这也教会我要如何为人处事，如何做一个真诚的人!

通过工作的这些日子，让我在各方面的技能都得到提高。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn