

最新保险公司年终总结个人心得体会实用

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

最新保险公司年终总结个人心得体会实用篇一

一、加强学习，提高素质。

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自我，自觉遵守，进一步强化自我的职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自我在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，积累自我的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

二、踏实肯干，完成工作。

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误

的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自我的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自我的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自我的一份力量。

最新保险公司年终总结个人心得体会实用篇二

工作简要总结如下：

在公司，我是属于车商部的办事人员，负责车行某些展厅的出单及送单跟踪。在合诚我是负责合现和广汽丰田两个展厅，不仅要与续保人进行交流，也要与销售打交道。一开始由于我是新来的，许多销售都不愿搭理，在新车的出单方面出现不少困难，很多人都会说和我不熟悉没有义务要出我们公司的单，而我又不懂用什么方式和他们沟通，所以不知道怎么要求他们出单。刚接手的两三个月，广汽的新车单都不是很多，每个月就那么的几台。后来，在丹姐的引导和耐心教导下，慢慢和他们熟络，开始了解之前单量的一部分原因，有时还开玩笑的语气叫他们多出我们的单，甚至说那单是不是开我们的公司。为了能更好的服务他们，对于广汽新车单我都会采取帮他们复印好保险单进行签收，让他们感受到我们的服务态度。而合现的新车单，或许本来我有同学在此店，加上合现店的人比较随和，跟了一个多月就和里面的大部分

销售混得比较熟，在每个星期的结算中，合现展厅续保加新车都有几万甚至好的时候有十万左右。但是在6月份的时候，两个展厅都受到市场的影响，特别淡，广丰新车只有七、八十台，合现也不够。在六月份最淡的时候一个展厅最长有5天没出过我们单，虽然主要原因市场，但也有一部分是出了别家公司的单，据了解有些是客户要求，有些是我们公司没有一些附加险可以购买，也有一部分是销售的一些小问题。还好在6月份的后半个月单量恢复到正常数量，没有在年中任务中拖后退，但是总体的续保率和保单占市场的份额并不是很满意。

对于工作上存在的困难和问题总结有以下几点：

第五、 办公司有时会出现几个人在，可没有做到人尽其用的效果，有时一些单放在台面很久都没有人去拣，以致有些销售或续保人员要亲自进来拣，这样会影响到我们的服务质量。

第七、 出单或报价速度不快，常出现一个人很长时间地坐在电脑前出一份单或报一份价，本来电脑设备并不完善，加上效率不高，以致不能满足个人人员的工作需要。

在几个月中，存在着很多不足之处，工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。以上是对4个月出现的问题及困难作出的列举，对于下半年的工作中，针对出现的困难和问题，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，一步一步地寻找解决问题的方法、克服出现的困难及改掉存在的缺点。

最新保险公司年终总结个人心得体会实用篇三

伴随着四月公司学平险收费工作的结束，团险渠道各项工作也已基本进入收尾阶段，为了更好的总结四月以来团险渠道的各项工作，也为下个月业务发展打下更为坚实的基础，使团险渠道以崭新的面貌迎接全新的挑战，现将团险渠道4月工

作内容做以分析。

(一)业务发展整体情况 截至4月30日，团险渠道累计实现：短期险保费7222万元，完成市公司全年任务指标的43%，完成总公司全年任务指标的43%；短期意外险保费4xx6万元，占短期险的71%，完成市公司全年任务指标的44%，完成总公司全年任务指标的100.3%。

1. 渠道业务稳步推进 进入20xx年，团险渠道通过各种方式，为各项渠道口子业务的开展奠基铺路，以确保渠道业务的稳定发展。

今年，团险渠道始终把法人客户市场作为一个重要业务领域来拓展，从《团险销售人员管理办法》的考核要求，到中旬制定专项企划方案，通过考核加激励的方式，既激发了销售人员的展业热情，也确保了参与考核销售队伍的稳定性，为公司业务发展注入新的动力。

2. 法人市场大力开拓

3. 企划方案务实有效 自年初以来，团险渠道紧盯市场动态，结合公司业务发展规律，推出了一系列内容丰富、效果显著的企划方案，有力的推动了渠道各项业务发展： 上旬，单位奖励确保了开门红目标的顺利达成，个人奖励极大刺激了意外险销售；中旬，建工险和新增法人客户企划案的推出，为全年业务发展带来了新的亮点；下旬，学平险企划案的出台，更为今年学平险业务的顺利发展起到了积极的推动作用。同时，渠道内各单位也都积极响应企划案，加大宣导力度、制定相应方案，使得渠道企划方案取得了非常好的收效。

1. 自《团险销售人员管理办法》(员工制)于1月1日起正式实施以来，通过制度化的管理考核与市场化的绩效发放，充分调动了团险销售队伍的展业热情与销售积极性，有力推动了团险渠道业务发展。

2. 《团险销售人员管理办法》(代理制)于4月中旬正式出台,目前,团险渠道正在全辖全面开展代理制销售人员的招募甄选工作。截至4月31日,全辖已发展新增代理制销售人员126人。

3. 为加强销售队伍日常化管理,团险渠道印制并发放了《团险销售人员工作日志》,下发了“关于加强团险销售人员日常管理、定期召开团队早会的通知”。同时,团体业务部实施部门人员包点制度,安排专人为各单位提供服务与帮助,取得了良好的效果。

4. 上半年,团险渠道共举办培训班4期,针对业务条款、团险销售人员管理办法、公司规章制度等内容,对销售人员进行了及时、系统的培训。通过培训,进一步提升了销售人员对产品条款的运用能力,提高了销售人员对公司规章制度的了解,确保了业务顺利开展与依法合规经营。

(三) 坚持依法合规经营

1. 自年初来,团险渠道先后印发了《高校学生保险合作协议模板》、《意外险销售定价管理相关规定》等一系列办法规定,为规范渠道业务管理流程,提高渠道业务价值提供了制度保障。

2. 根据公司经营体制改革要求,团险渠道自年初来,全面加强渠道费用管控,在合理支配费用的同时,提高渠道创费创利水平。通过有效改善渠道业务结构,控制渠道业务质量,使公司短期险整体创费创利水平迈上了新的台阶。

3. 根据保监会及总部要求,团体业务部自一季度末开始对现有卡折业务进行清理,通过与总公司的反复沟通、与市公司相关部门的密切配合,已于7月1日顺利实现了卡折业务的'集中管理工作。

(一)代理制队伍增员缓慢 目前从代理制销售人员的增员速度与我公司业务发展比较来看，团险渠道代理制队伍的发展略显缓慢，无法满足整体的业务发展需求。

(二)团险渠道缺乏新的短险业务增长点 虽然公司现有业务规模一直占据xx市场行业领先地位，但面对外部监管部门日益严格的监督检查和同业白热化的竞争，我公司短期险业务仍然面临巨大的发展压力。

经过两级公司密切配合、通力协作，凭借着基层单位在三季度、特别是4月份以来在各个方面的大力投入，今年公司学平险业务在前期沟通与收费阶段的各项工作都取得了很大的进步。截至4月30日□xx公司□xx公司□xx公司□xx公司□xx公司□xx公司等6家单位均提前完成团险渠道短期险及短期意外险全年任务指标。希望上述6家公司能够再接再厉，继续拼搏，为明年业务发展打好基础。

一方面，要借助今年省市两级农信社均与公司签订协议的良好契机，以及农信社今年年底股改的有利时机，加大对当地农信社的攻关力度，依托公司品牌实力，促成双方合作。另一方面，也要进一步加强与计生渠道的合作，自去年10月份双方召开业务启动会议近一年来，公司计划生育家庭意外伤害保险的发展取得了一定的成绩，但是距离我们的理想还有一定差距，因此，各单位要进一步借助计生渠道的优势资源，实现业务的进一步发展。

四季度，团险渠道还需重点关注和落实的就是佣金类业务，各单位要进一步认识到拓展佣金类业务，对充分挖掘团险渠道客户资源，提高销售人员创富水平，扩大公司业务规模所具有的积极意义。各单位要借助四季度费用方面的支持政策，抓紧时间细化任务分解、落实专项责任到人，保证业务启动迅速，取得实效。同时，团险渠道也将在近期推出相关方案，推动渠道佣金类业务的快速发展，为公司发展做出更大的贡献。

严格执行《团险销售人员管理办法(员工制)》 要运用好《团险销售人员管理办法(代理制)》 团险渠道计划在四季度，结合代理制队伍的快速发展，进一步加强团险销售人员培训力度，针对近期总公司下发的新险种、新产品，以及兄弟公司一些好的经验做法，组织销售人员开展相关培训，不断提高销售人员的综合素质，为明年业务发展奠定坚实的基础。

各基层单位要继续坚持依法合规经营不动摇，要确保费用支出合规合理，经营管理经得起监管检查。相信在公司党委、总经理室的正确领导下，在全辖团险渠道干部员工的共同努力下，团险渠道将通过不断巩固原有渠道，开辟新渠道，为公司团险业务的可持续发展奠定坚实的基础，为xx市分公司的第二次崛起做出我们应有的贡献。

各基层单位要在确保完成今年任务指标的基础上，积极为20xx年业务发展做好各项准备工作。一方面，要加强对口子业务的维护力度;另一方面，要加大对法人客户的市场调研。

最新保险公司年终总结个人心得体会实用篇四

2016年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻坚克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

2016年，我司实收毛保费****万元，同比增长*%，已赚净保费***万元，净利润***万元，赔付率为**%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

2016年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及2015年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

今年来，我们把稳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，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。

我们不仅对2016年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2016年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在xxxx元以

上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

地区现有1xxxx(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现xxxx公司(大地产险)在我县争夺业务，而地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。

公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对**地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务

承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有率

根据**当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以14xxxx的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，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。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。

对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者

严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟定了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的**纸业、**药业、**公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于10xxxx的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达10xxxx□我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，***厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。

**纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，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。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司采用，《**支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

五、存在的问题

1、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。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

随着市场变化和竞争的激烈，就**而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，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主动性。

二是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选并占领市场。

三是继续加强与公安、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。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五、针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

最新保险公司年终总结个人心得体会实用篇五

熟悉架构之后，我发现有些组经理的架构不是很稳固，还有很多营销伙伴有非常好的条件可以成为组经理，所以我对此增加了更多的关注。在8号时，和同事以及“组养计划”的营销伙伴一起参加了关于“组养计划”的二期培训课程。这次培训课程增加了我和营销伙伴之间的熟悉度，而且让我了解到这些营销伙伴的工作现状及心态。在后续的工作中更有针对性地帮助和鼓励营销伙伴稳定架构，积极进组。

在参加省公司培训时，了解到延边州20xx年的增员工作的现状。回到公司后，结合**公司的实际情况，发现在增员工作方面，我还有很多工作没有做或者做的不全面、不到位。所以在二月份工作中，人力岗调整了工作内容，认真完成州公司的工作部署，努力做到日追踪，并对营销伙伴做增员宣导

和增员技能培训。利用周二的增员主题早会和周日的甄选日，督促和鼓励营销伙伴主动增员，使其增员和业务可以达到双赢。

二月份有春节小长假，在春节前，我们个险部已经制定好春节增员奖励方案，鼓励营销伙伴在春节期间多收集准增员名单，到目前为止，可以看到一些成效。

在我们不断的增员过程中，留存成了一个非常重要的任务，为了让营销员留存下来，就要督促他们举绩。由于和营销伙伴的沟通不到位，2月份的举绩工作没能很好的完成。不过也总结了一些经验，在追踪举绩时，如果不能和所有伙伴得到很好的沟通，那应该多找主管面谈。让主管更清楚的知悉自己团队的情况。

除了以上三项工作内容，为了达成kpi指标，我和同事按照人力岗工作模式一步一步来实施。从新人代资考培训到新人入司的初期扬帆营培训，虽然不是非常系统，但正逐步完善，尽力使其系统化。坚持“每日一法”，让销售伙伴通过微信群学习《基本法》，在早会上也会宣导《基本法》的内容，并且进行了关于的《基本法》考试。同时，我和同事尽最大的努力消除新人对工作环境和工作内容的陌生感，更快，更好的融入我们国寿的大家庭。

如果说个险工作是纷繁复杂的，那么人力岗的工作更是万绪千端。在这一个月的时间里，随着对人力岗工作的了解和不断地实践，各种问题也渐渐出现。首先，由于接手个险工作时间不久，所以和营销伙伴的陌生感是非常强的，距离很大。这种情况使得我们之间沟通存在障碍，加大了工作难度。其次，初次接触人力岗工作模式，不能很好的掌握，使自己在工作中手忙脚乱，毫无头绪，无条理，无系统，工作效率大打折扣。这种情况降低营销伙伴对我的信任感，是一个非常不好的现象。所以，在接下来的工作中，我会重点的解决以上两个问题，熟悉团队，熟悉营销员，建立信任，掌握人力

岗工作模式，做好一名人力岗主训老师。

在三月份，我的主要目标如下：

- 1、调动营销伙伴的增员的情绪，让他们真正的认识到增员的重要性。
- 2、坚持《基本法》学习，熟练掌握和运用《基本法》，给营销伙伴做好宣导，让大家知法、懂法、用法。
- 3、熟悉团队架构，追踪营销伙伴举绩。
- 4、做好代资考培训，以通过率80%为目标。

以上是我个人2月份工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是繁杂的还是多姿多彩的，我都要不断积累经验，与伙伴们一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力学习各类知识，掌握工作技能，为了团队发展做出最大的贡献。