

最新外勤工作总结和工作计划(实用10篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

外勤工作总结和工作计划篇一

(一)艰辛筹备，积极拓展保险业务的新市场，_财产保险公司决定在_区筹建分公司，并委托_x担负这一重任。作为第一任分公司经理，_x可谓受命危难之际，从_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_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_x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赁屋进行了实地考察，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。_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_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_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。_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，加大市场占有率。根据_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_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_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，我公司要牢牢掌握市场的主动权，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__年__万元，占市场份额4--5，__年__万元，占市场份额20--25，__年__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。

外勤工作总结和工作计划篇二

我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：工作不能与时俱进。忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，提高政治思想素质和业务工作水*，树立良好的职业道德，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基

础知识和基本技能。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将 从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。

其次，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对四个月来工作的总结，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

——出纳岗位年度个人总结

出纳岗位年度个人总结

外勤工作总结和工作计划篇三

现在有很多的中小型企业都找郑州代账公司，一方面省去了很多乱账整理的时间，二方面很多人初创业，对财务方面不是很了解，因此找个专业的代理记账公司就好了很多，但是近来有很多朋友咨询代理记账的价格，今天就来谈一下郑州代账公司收费标准受哪些因素影响。

现如今，仍有许多小企业对于代理记账的意义了解的不多，好在代理记账收费标准不在于适用人群的多少。如果像其他行业一般，根据物品的稀有程度来规定价格，现在的代理记账还真算得上是中上游水平的价位。

郑州代理记账公司的合法性是影响代理记账收费标准的一个因素，如果代理记账公司是不合法的，它们就不敢像正规营业机构一样收费，利用低廉的服务价格来营销服务的方式是不正确的。不按照法定程序进行，既影响了法律的公正性，又容易产生其它问题。

由于代理记账公司的法律责任规定的并不是很完善，所以代理记账收费标准与代理记账公司应当承担的法律责任也有着莫大的关系。一般来讲，承担法律责任的风险与收费标准之间有一定关系但并不是绝对关系。因为隐瞒舞弊行为这种违法的事情代理记账公司是不能做的。

代理记账机构有着重大的发展前景以及无穷的潜力。目前，代理记账公司的数量越来越多，但是规模一般都具有固定模式，经济业务范围一般也是差不多的。所以，他们提供的服务价位也类似。为了扩大服务途径，代理记账公司也会提供税收筹划等相关的会计信息服务。

会计职称也是影响代理记账收费标准的一大因素。正如我们所知道的，职位越高，工资越高，会计职称也有着类似的特点。

在会计核算中，企业产品的成本分为材料、人工以及间接费用三部分，引用到代理记账公司，则可以划分为人工费、场地费、办公费以及保险费几大类。当然了，不同的代理记账公司之间收费肯定是存在差异，但是差距也不会太大。所有代理记账的会计人员相比于企业内部的会计人员可能更幸运一些，因为有些公司具有双休。

不过，由于郑州代理记账公司的会计人员无法深入的企业的内部参与经济业务，所以无法获知会计凭证上面所描述业务的真实性，这就需要他们自己的专业判断了！因此可见，专家的经验是代理记账收费标准的关键因素吧。

郑州凡星财务管理有限公司是经郑州市财政局、郑州市工商局批准的专业代理记账、财务咨询公司，为郑州市中小型企业提供郑州代理记账及财务顾问咨询等专业会计服务。

外勤工作总结和工作计划篇四

我社以实践“三个代表”重要思想为指导，在上级行和联社领导班子的正确领导下，与时俱进，强化信贷基础管理，树立信贷营销理念，建立和完善管理制度，大力清收和盘活不良贷款，有效地促进了农村信用社信贷工作及各项业务的健康稳步发展。

一、##年度资金营运概况

##年度，我社在组织资金工作中树立起市场观念，增强竞争意识，拓展服务深度，完善考核机制，较好地把握了工作的主动权。截至今年11月末，全市农村信用社各项存款达*万元，比年初净增加*万元，增长率达%，新增存款占全市金融机构新增存款的%，达到了历史较好水平。

我社认真贯彻落实上级有关做好信贷支农工作的要求，以发展地方经济为己任，牢固树立为“三农”服务的宗旨，坚持“以农为本，与农共兴”的经营战略，积极拓展信贷市场，充分发挥了农村信用社“农村金融主力军”的作用。截止11月末，全市农村信用社各项贷款余额为*万元，比年初增加*万元，其中“三农”贷款余额为*万元，比年初增加*万元，占各项贷款余额的%，今年以来累计投放“三农”贷款*万元，基本满足了我市农民合理的资金需求，信贷支农水平显著提高，农民贷款难的问题基本得到了解决。

二、##年度主要工作措施

1、采取切实措施，完善工作制度，推动组织资金工作上新台阶。

一是及时掌握组织资金工作的主动权。我们在元月一日就以联社第1号文的形式下达了首季组织资金目标，三月下旬联社又下达了全年组织资金目标，各单位接通知后迅速行动起来

抓住春节这个组织资金的黄金时机，取得了工作主动权，到一季度末各项存款就比年初净增加*万元，完成了首季目标任务的%。二是及时落实存款目标任务，完善奖惩办法。实行了按旬考核、按季兑现的考核办法，今年，我们根据前三年工作量考核考评制度，进一步对《外勤工作量考核办法》进行了修改和完善，在原有对外勤人员信贷资产质量、基本账户开立、信贷基础管理等内容的考核基础上，增加了实行“存贷对应、分别奖惩”的办法，外勤人员年末存款超核定基数的，且超额完成收息任务的部分，按照不同档次分别给予奖励。考核办法的制定达到了提高服务的质量，拓展业务空间，占领农村市场，增加存款总量的目的，进一步激发了信贷员开展组织资金工作的主观能动性。三是开展首季组织资金工作“开门红”竞赛活动，充分调动了广大员工开展组织资金工作的积极性，通过开展此项工作达到了预期目的，首季竞赛活动结束后，联社对完成任务优秀的单位和个人进行了表彰和奖励。四是开展帮扶工作，在第四季度我部每旬及时公布未按序时任务完成目标的信用社和员工的名单，同时与他们联系，帮助他们出谋划策，确保完成全年任务。

2、加大投放力度，积极支持“三农”发展。

今年以来，我们在增加信贷投入的同时，严格把握贷款投向和投量，控制“五大行业”的贷款，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，以支持“三农”为重点，坚持把广大农户、个体私营经济、中小企业作为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。

一是支持农村产业结构调整，培育和发展县域特色农业和区域主导产业，我们按照“一乡一品、几乡一品”的地方区域发展战略，并结合地方乡镇经济特点，用信贷资金的合理配置引导农民和农村经济部门因地制宜地开展产业化、规模化经营，重点支持了一批品质好、效益高，能发挥地方资源优势的特色农业基地的建设和发展。通过信贷资金的有效支持，到目前，**市以茶叶、菜鹅、蔬菜、奶牛、草席、经济林果、

优质稻米等为特色的主导产业已初步形成，基地规模进一步扩大，并把支持农业龙头企业作为载体，既促进产业结构的调整也促进农民收入的增加，辖内信用社根据草席生产商对传统生产工艺的改造，投放信贷资金，支持了一批个体草席大户生产蔺草席、榻榻米等高档草席产品，扩大种植席草1500亩，带动了全镇草席生产户对产品结构的调整，使**镇已成为全国三大草席生产基地之一。信用社在深入调查的基础上，向农民投放贷款多万元，拓植茶园，经济林果，使该乡形成了“南茶北果”的格局，也成为了“苏中茶果之乡”。饲养生猪，年出栏生猪400多头，形成了“自繁、自养、自宰”的特点，降低了成本，增加了经济效益，从而促进了农村经济得到进一步发展和提高。

二是优化信贷资金配置，积极支持地方经济建设。一是支持了政府招商引资项目的发展，**市贝斯特铸造有限公司，落户在**镇盘古开发区，因流动资金用于固定资产投资，影响了企业的生产，信贷员得知情况主动上门服务，通过调查了解，及时发放了流动资金贷款，至今已发放贷款*万元，现企业的经济效益明显提高。今年累计支持招商引资项目贷款达*万元，有效促进了地方经济的发展。二是发放了*万元贷款，支持城市建设和开发。主要是支持了一批为万博房产公司、汽车工业园安置房等成片建设工程提供配套服务的私营个体户，目前为提供砂石等原材料的个体老板已有80%与我们发生了信贷关系，累计投入资金*万元。三是发放了多万元的贷款，为沿江高等级公路和通村公路的建设添砖加瓦。随着工程的开工，一些乡镇充分利用当地的资源优势，为其提供沙石等原材料供应，我们主动与砂石矿业主和运输经营户联系，深入调查及时解决他们运营的流动资金，促进了工程的顺利施工。

外勤工作总结和工作计划篇五

第一、开通了基本账户的网上银行，因为咱们的基本账户在平谷，距离比较远，开通网银之后，大大方便了各种业务的

收付以及账户的查询和管理工作，挺高了工作效率，减少了成本费用。

第二□x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！

外勤工作总结和工作计划篇六

我于20xx年5月19日入职xx□担任集团出纳一职，于20xx年底接手光电出纳，于20xx年8月换至原材料岗位，与20xx年6月换至销售岗位，迄今已在xx工作两年，在各个岗位上收获很多，学习很多。

主要工作内容：

1. 原材料方面： 入库、 出库， 以及发给各个库管的表。
2. 应付账款方面： 核销超五年以上的供应商应付账款。
3. 固定资产： 协助评估做与固定资产相关的报表。
4. 进项增值税方面： 学习新的增值税扫描方法。
5. 销售岗方面： 刚刚接受， 正在学习中。
6. 其他： 其余能发挥出我能力的工作。

工作能力：

1. 我学习能力很强， 对新事物的接受能力很快， 对科技信息敏感。
2. 我组织能力强， 善于资源分析， 能充分利用各种资源， 有较强的独立性， 有较强的分析能力， 能够适应快节奏的工作， 工作中能够独当一面。
3. 能将月底原材料岗位结账时间控制在每月25日后的两个工作日内， 如果单据全能保证在25日完原材料岗位月前全部结账。

工作业绩

1. 应付账款梳理： 通过对应付账款的长期摸索， 现在已经研究出一套直接查找与供应商上一次合作年限的表格， 为核销应付账款打下基础。
2. 核销应付账款： 本年4月对超过5年以上供应商的应付账款进行核销， 共核销供应商100余个， 使得重分类报表更加清晰。
3. 改良重分类报表： 将原有表格进行优化， 加入供应商年限

一项，并生成饼状图，让领导更加直观的观看数据，做出决策。

4. 培养新人与换岗：通过自己对原材料岗位的理解，将原材料岗的工作流程进行梳理，培训给前来学习业务xxx□xx□在6月与常诗绮换岗，并在25日后的两个工作日内帮助xxx完成了每月月前结账任务。

工作中存在的不足：

1. 凭证摘要中出现了奇葩的错别字。
2. 领导的签字没签完就把票给做了。
3. 部门走的不对。
4. 费用做错了。

总结来说就是马虎。

下年度工作改进方案：

现在做销售岗位，无论开发票、录回扣还是做出库，都会天天与数字打交道，稍不留意就会出错，虽然问题不大，但是在需找出错点的时候却会浪费大量的时间，而我只能时刻提醒自己，仔细，认真的对待自己录入的每一个数字，将错误率控制到最低。

出纳岗位建议：

1. 5991账户的统计表：

虽然在20xx年中旬的时候离开了出纳的岗位，但心却一直对出纳刚有所挂念。之前没有做会计岗位的时候不知道重分类

为何物，现在知道了重分类这项excel表格中的一项功能，突然觉得这项功能对于5991账户的统计表会有很大的帮助。我们想像一下，假如5991的统计表按照5991的每一笔流水来做，然后按照日期对表格进行重分类，重分类后与现有表格的格式完全一致，展开则是对每一笔收付款的明细，在也不用像之前那样领导要一笔业务的明细从头翻到尾查备注。这样不光提高工作效率，更能更加细致的记录5991账户的动态。

原材料岗位建议：

1. 应付账款建议：保持对供应商状态的关注，每年年初更新一次所用供应商年限状态，并在4月做一次超5年应付账款供应商的核销，积累下来我们公司的应付账款就能变得正常一些。

2. 固定资产建议与感悟：固定资产岗最让人头疼的是查找固定资产，由于最初的信息录入不全导致几年后很难查到原有的固定资产。所以在做固定资产录入的时候尽量将信息录入全，方便后人的查找，我的做法是将固定资产的编号抄写到原始凭证上面，这样只要找到凭证，便能定位固定资产。这点在评估的时候表现的很明显，发现了一个固定资产，但是固定资产的编号已经没有了，怎么样来确定是很让人头疼的。除此之外要想做好固定资产岗位的工作必须对常用的固定资产有所了解，懂得固定资产总信息表达的意思，举例来说，一个电脑的固定资产卡牌写着“p4/2g/512m/250g”这代表什么意思？在我看来，这个是一台很老的电脑“cpu用的是奔腾4的，内存是2g的，独立显卡，显存512m“250g的硬盘。而通过处理器判断，这个电脑是20xx年后“20xx年前这个时期的电脑。而随着时代的发展，现在的电脑基本上手这样的配置i5/8g/2g/1t+256g“加入这些信息不了解那留下的固定资产卡牌就很难让后人找到。所以我在做固定资产岗位的时候会尽可能详细的录入信息。

3. 原材料感悟：想要做好原材料需要对部门以及其对应的费用做到细致的了解，为啥质检部门属于研发费用？为啥总裁办、总经办、行政、人事要统一归结到综合管理部？这些都是需要熟悉的，只有熟悉才不会下错部门与费用。

进入到20xx年下半年，我在销售岗位上工作，销售岗位此时对我来说还很陌生，不过通过这几天对这个岗位的了解发现，这个岗位的业务不难，但是业务量相对原材料要大，而且多数的单据都是自己录入，不是自动生成。所以对准确率要求很高。我要做的就是让自己在工作中更加仔细。通过一两个月的适应将销售岗位的业务熟练。最后就是我最愿意做的事情，找到这个岗位中的各种技巧和简化流程，看看能不能化繁为简，让工作更加效率。同时我对应收账款也产生了浓厚的兴趣，我希望能像对待应付账款那样将我公司的应收账款进行优化，让报表更加直观。

外勤工作总结和工作计划篇七

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。

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x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。

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。

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。

外勤工作总结和工作计划篇八

斗转星移，时光如梭，转眼已近岁末，回顾自己一年来的工作历程，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 and 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业务技能，在实践中多想，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。

外勤工作总结和工作计划篇九

自20__年7月进入__单位以来已近一年，在这近一年的工作和学习中，我深深体会到了实践经验与理论知识的巨大差异，所谓“从实践中来，到实践中去”。而我却从“空中楼阁”直接跳到“地面”上成为一个会计工作者，面对的挑战可想而知。尤其是面对我只得了四十分的会计初级资格考试试题，我更加明白了自己的斤两，知道自己只有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负领导的期望。所幸的是，单位领导们尤其是我的两位经理给了我足够的宽容和耐心，加上同事们毫无保留的“授业解惑”，无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。

工作近一年，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。

其次就是业务不够熟练。国家出台的各种财务方面的法律法

规以及研究院的一些规章制度是非常多的，稍有不注意就会运用错误。记得有一次就是房屋折旧问题，院里规定是35年而我却想当然的填上20年，后来及时发现未酿成大错。从这点来说我是需要向同事们学习的，希望以后能够做到顺手拈来，不出差错。当然还有其他一些不足需要我以后加以注意并改正。

财务工作本身就是一项团队工作，作为其中的一分子，我惟有踏踏实实做事，谦虚低调做人，努力学习行业新知识，向同事们学习经验技巧，在领导和同事们的帮助下，尽力与其一起努力保证日常财务工作的运行，保证月底结账的顺利进行，及时提供准确的数据和财务分析以供领导层决策；同时做到自己负责的各种报表按要求填报，不出差错。这是我职责之所在，价值之所在。

总而言之，以上是我的工作转正自我鉴定，作为一个入职尚不足一年的新人，我会继续以朝气蓬勃、奋发有为的精神状态，努力发挥聪明才智，为单位的发展建设添砖加瓦。

外勤工作总结和工作计划篇十

- 2、根据市场营销计划,完成部门销售指标;
- 3、开拓新市场,发展新客户,增加产品销售范围;
- 4、负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析;
- 5、负责销售区域内销售活动的策划和执行,完成销售任务;
- 6、管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划。

任职要求:

2、形象气质俱佳；

4、有良好的沟通及团队协作能力；