最新渠道周总结 车商渠道工作计划(实用6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

渠道周总结 车商渠道工作计划篇一

开头语：

应对语一：（客户没有意见）好的，感谢*先生/小姐您对我们工作的支持，如果您的爱车需要保养、维修预约等，您可以直接和我联系，我将竭诚为您服务。应对语二：（客户有意见）好的，感谢*先生/小姐您提出的宝贵意见，我们会把您的意见反映到公司处理，并会在x日内反馈给您。

保险到期日前两个月：*先生/小姐您好，这里是东风日产售后服务小组，我是您的爱车粤b****的服务专员xxx□很高兴为您服务。这边帮您查了一下，您的车目前共有*次违章，*月*日**地方违章，温馨提醒*先生/小姐您尽早去处理掉，以免产生滞纳金或耽误您的爱车年审。

应对语一：(客户答应)好的，*先生/小姐，稍后我会以短信的方式把报价及我的联系方式发到您手机上，您先了解下，我下午/明天上午□ps□和客户预约好下次联系的时间）再给您电话。

应对语二：（客户不需要）没关系的，*先生/小姐，您可以参考了解下，也许在看过后你会产生兴趣的。

结束语：非常感谢您的接听，祝您生活愉快！

常用险种语术

一、交强险

简要介绍：交强险的全称是机动车交通事故责任强制保险，是国家强制购买的，对车辆发生交通事故造成他人的人身伤亡、财产损失，由保险公司在责任限额内赔偿。没买此险种的车辆不许上路、上牌及年审。

二、车辆损失险

简要介绍：因意外事故或自然灾害而造成的车辆损坏

简要介绍：保险车辆在意外事故中造成第三方遭受人身伤亡或财产损失，应当由被保险人承担的经济赔偿责任，保险公司依照约定给予赔偿。推荐语术：（已经买了交强就不用了）三者是作为交强险的重要补充的，因为一旦发生人身伤亡事故，交强险的赔偿限额是远远不够的，特别是本地的人伤赔偿标准又相对比较高，所以为解决您的后顾之优，我建议您还是投保50万元的第三者责任险。

四、车上人员

简要介绍：车辆发生意外事故时，造成保险车队上人员的人身伤害，依法应由被保险人承担的经济赔偿责任，保险公司依照约定给予赔偿。

推荐语术：经常会有家人及朋友坐您的车吧？相信您也是非常爱他们的。所以，像您这样有责任心的人，购买这个险种也是对您自己、家人及朋友的一种保障。

五、不计免赔

简要介绍：经特别约定，保险事故发生后，按对应的投保险

种，应由被保险人自行承担的免赔金额，保险公司负责赔偿。

推荐语术：我建议您还是投保此险种，因为各个险种都有一定比例的自负部分，投保此险种后，原本由您自己承担的那部分责任，就由保险公司为您承担。

六、玻璃单独破碎险

简要介绍：机动车挡风玻璃或车窗玻璃的单独破碎。

推荐语术：车辆在行驶过程中特别容易轧到石头造成石子飞溅，这种风险是您防范不到的，所以您只要购买了这个险种就不用担心了。

七、发动机特别损失险

简要介绍：车辆因涉水行驶或遭受暴雨、洪水等自然灾害后未经必要处理启动车辆而导致发动机的直接损坏。

推荐语术：广东是一个台风暴雨高发地区，经常会有台风侵袭造成暴雨、洪水或是路面积水，所以这种险种对您来说是有必要的。

异议处理：异议一：你们保费太贵了

异议三：上次的理赔很慢

曾经给您带去的不便，实在很报歉。我相信今年这种情况不会出现了。因为人保今年推出了11项新理赔服务举措，比如三免两快、案件索赔超时补偿、人伤案件全额垫付医疗费等，这些服务都是其他保险公司都做不到的。而且如果您以后还有此方面的问题，可以直接联系我，我随时为您服务。

异议四：朋友在其他保险公司

那他应该给您很多不错的建议吧。这样，我给您发个报价，您把这个报价和您朋友的公司比较一下。说实话，您确定您朋友给的价格真的是最低吗？如果不是，您也不好意思讨价还价吧？如果是最低价，您应该也不忍心让朋友“一分钱不赚白干活”。在我这边投保的话，您就不用担忧这种事了，您可以花更少的钱享受到更多的服务。

异议五：我在你们当地分公司买一样的是吧

那当然了，但是在我这里买可以不用劳烦您亲自跑一趟了，我们有专门的派送人员可以提供上门刷卡及送单服务。您现在住在哪里呢？您看，我们这边跟您核对一下相关信息。。。

异议六：险种保费太贵

您买保险是一天，享受服务却是一年。只需每天多花*元钱，这钱对您来说也就是少抽一根烟或是少吃一包零食，但您就可以多享受*万元的保障。

异议七：别的保险公司还送其他礼品

您购买保险本身的目的就是希望得到一份可靠的保障，而保险的保障则主要体现在理赔服务上。和那些小礼品相比，理赔服务是否周到更是重要得多，所以选择保险公司还是要选理赔服务优势强的公司。再说那些小礼品对您来说，估计也没什么太大的用处，拿回去用个一两次也就扔了。

结束语

成功：

应对：谢谢您□x先生/女士，您的保单资料已经登记好了。为了保障您的权益，我与您再核对一下信息，您保单登记的行驶证车主为xxx□被保险人xxx□身份证号码******（被保险

人）。您的车牌号为******，初次登记是xxxx年xx月，车型是xxx□发动机号是***，车架号为***（等待客户确认）。好的，您今年投保了交强险，**元，商业险分别是***险种，商业险保费**元，共**元。您的保单是从xxxx年x月x号起保，温馨提醒您：根据保监会规定，交强险一旦出单就不得退保，且无法重复投保。您的送单地址是xxx□您的联系方式是xxxxxx□我们24小时内将为您送投保单上门同时收取您的保费****。麻烦您准备一下车辆的行驶证、被保险人身份证复印件，我们的送单人员到时会向您收取。请您收到投保单后，仔细审阅，务必核对资料是否正确、齐全。如果您在保单签收过程中，发现有问题可拨打*****进行咨询或是直接和我联系。感谢您对我们车行的支持，祝您生活愉快，再见！

不成功：

1、真的很遗憾您不能成为我们尊贵的客户,x先生/女士！如果您日后对保险方面有任何需求，欢迎您随时联系我，我很愿意为您提供服务！最后感谢您的接听，祝您生活愉快，再见！

2、如果经过多次疑异处理后客户任坚持不在人保投保的话术：很遗憾您不能成为我们尊贵的客户,x先生/女士！也许某些方面我们还不符合您的实际需要，不过在保险方面，如果有什么疑问，您可以随时联系我，我也很愿意为您提供服务！最后感谢您的接听，祝您生活愉快，再见！

3、真的很抱歉给您带来困扰，如果日后您对保险方面有任何需求，欢迎您随时联系我们！最后感谢您的接听，祝您生活愉快，再见！

注意事项：

1、如用户感兴趣.询问用户今年想要投保的险种，或是按照

用户车辆初次登记日期建议用户投保哪些险种，介绍人保的后续理赔服务优势，如现场报价后用户没有异议应及时促成。

2、如用户忙或是不感兴趣，可以跟用户说先暂且不打扰，稍后把报价发到其手机，过段时间再联系。

3、针对用户的异议一定要及时处理，处理不了或是不在自己的权限处理范围内的，记下问题并承诺客户向领导请示，稍后再电话回复，千万不能不懂装懂或随便承诺。

(每次异议处理后一定要促成)

渠道周总结 车商渠道工作计划篇二

（一）银行的分类及特点

1．银行按性质分为国有银行、股份制银行、政策性银行。

国有银行网点众多，覆盖面非常广，机构设置比较复杂，部门众多，分行下设中心支行，中心支行再下设分理处和二级支行。股份制银行一般以城市中心区域和业务密集区域为主，主，功能定位较全。

2．银行按等级分为总行、分行、支行、分理处。总行和分行的个人银行部是合作和接触的重点，合作营销往往要经过个人银行部批准。有个人银行部还下设贵宾理财中心，的集中理财服务，在业务合作方面非常值得开发。

一般支行的个人银行业务

负责，证券经纪人在网点开拓中应该重点接触这位行长。

科长主管个人业务，合作中的影响仅次于分管行长。

接触大堂经理，他们对驻点人员的意见，因此需要特别重视。

一般分理处的直接负责人只有一位，即分理处主任，他听取上级支行的意见的同时，也有一定的决策权。

（二）银行渠道的开发步骤

1．了解网点状况。

主要负责一些大的个人客户(包括银证合作业务往往会直接影响领导的看法，网点以支行为)会有一位主管行长个人业务部证券经纪人还要对这家网证券经纪人在开发一个新网点之前，点的状况应有了解，比如地理位置、周边环境、客户流量等。

2．联系个人银行部。一般情况下，由于有三方存管关系的铺垫和一些合作基础，证券经纪人开拓新网点可与分行个人银行部接触。

3．广布人脉，接触领导。证券经纪人去支行谈合作，最好直接接触到分管行长，分管行长的意见往往能起到决定作用，为了提高对方的信任，应在各家银行尽可能建立人脉关系，以备不时之需，当然有人引见更好。

4．强调公司优势。证券经纪人在和银行领导接触前，公司的竞争优势，以作比较。

5．细化合作方案。证券经纪人拜访银行网点之前，营销活动，将银行员工发展为公司客户，增加双方的熟悉程度。

（三）渠道开发过程中的注意事项

1．注意着装仪表。银行员

过程中，证券经纪人也应着职业装，以示尊敬，并给对方留下良好的第一印象。

2．小组拜访。如果是第一次陌生拜访，人的小组进行拜访，团队协作可以增加成功的几率。另外，在沟通过程中，小组成员能够互相补充。

3．事先做好准备工作。

解该银行的基本情况和业务特点，找到相互业务的合作点。

4．在驻点中做好二次开发.

二、银行客户的开发与服务

（一）银行客户的开发

1．分清新老股民，调整自身定位。证券经纪人在银行展业会遇到各种各样的准客户。准客户可能是刚人市的新手，也可能是十几年股龄的老股民。对于新股民，我们可以多谈理念，而对老股民，不妨以他们为师，多沟通，多交 流。另外，证券经纪人必须每日关注财经新闻，多听经济学家对当今经济形势 的评论，这样才有和客户交流的话题。

2．获得准客户联系方式，保持联系。

目的是得到他们的联系方式。因为初次见面，所以并不会轻易把联系方式告知他人。证券经纪人最好能用自己的诚恳态度、专业形象、丰富的专业知识让准客户信服，或者证券经纪人可以考虑先为其提供信息并以此作为沟通的载体。

以首先发出一条短信进行提醒。若准客户不方便或不太愿意通过电话直接沟通，在初期也可以保持短信联系，息或者问候。

3．了解准客户意向，耐心解释流程。

对症下药，增加促成的机会，并需要耐心地解释流程，打消

准客户的疑虑。

（二）银行客户服务要点

1．充分提示投资风险，适时进行投资者教育。

2．了解客户使用电脑的水平，提供适当培训。

3．将最新资讯及时提供给客户。

4．关注市场变化，及时向客户提示风险。

（三）在银行驻点需要注意的问题

1．严禁与准客户

准客户(或客户

立的立场，协助平息**。

2．专业着装。

西装领带，女士职业套装，并佩带工牌

银行要求)

3．考勤。

坚持不懈，让银行职员感觉到证券经纪人址他们的长期合作伙伴。

4．宣传资料。

银行的产品联合印制，效果会更好一些。

三、银行渠道的维护

证券经纪人需要与银行网点保持良好的合作关系，这样就不会因为竞争对手的排挤而无法立足。

作关系的重要环节就是在业务方面能做到双赢。

()发生冲突。如果遇到客户与银行发生纠纷，要站在中证券经纪人在上班的时候都必须保持职业装，证券经纪人使川的宣传资料，)冲突。在银行网点，证券经纪人严禁与男士(如银行有特殊要求，则遵照并 如果可以配合该驻点证券经纪人保持与银行网点良好的合所以，证券经纪人要或客户。证券经纪人必须做到与该银行职员同一时间上下班，思考在业务方面怎样才能做到双赢。

（一）银行渠道的日常维护方式

1．和银行主管、银行职员保持密切的沟通。

2．友好对待其他证券公司的驻点人员。

（二）银行渠道维护中的注意要点

券经纪人驻点，给对方以良好的第一印象。

过程，人员流动大容易给对方造成缺乏合作诚意的感觉。

客户，关系。

管数量、信用卡数量等

如果未能做到，事后也要及时给予解释，以取得对方的信任。
5

纪人应将银行职员发展成客户，而且要提供特别的关注和服

务。

四、银行渠道和非银行渠道的配合（一）利用驻点银行周边社区发掘准客户

在小区内的银行来往的准客户基本上都是小区的住户，此类客户的活动场所比较固定。

活动，尽快在该小区树立品牌形象。证券经纪人在该小区开发出第一批客户后，要与他们成为朋友，通过这客户的转介绍逐步覆盖整个小区。

（二）与银行理财始理一起去其他单位发掘准客户

与银行理财经理一起去其他单位发掘准客户，一方面可以借助银行的信誉优势，另一方面银行理财产品与证券公司产品可相互补充，扩大推广产品范围，达到互惠互利的目标，实现三赢。

（三）与银行职员联手营销

与银行合作进行小区、卖场客户集中营销。银行推销信用卡及相关理财产品，证券公司推广证券投资客户服务。

（四）与银行进行小型客户见面会，促进开发

证券经纪人可与银行一起举行小型投资交流会、财富讲座等，帮银行一起拓宽客户资源，发掘更多共同的准客户，从而加深双方合作。

渠道周总结 车商渠道工作计划篇三

(二)迎送客户。热情、文明地对进出网点的客户迎来送往，从客户进门时起，大堂经理应主动迎接客户，询问客户需求，

对客户进行相应的业务引导。

(三)业务咨询。热情、诚恳、耐心、准确地解答客户的业务咨询。

(四)差别服务。识别高、低端客户，为优质客户提供贵宾服务，为一般客户提供基础服务。

(五)产品推介。根据客户需求，主动客观地向客户推介、营销我行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法，为其当好理财参谋。

(六)低柜服务。有条件的营业网点依据个人客户提供的有关证明资料，办理个人客户的冻结、解冻和挂失、解挂等非现金业务。

(七)收集信息。利用大堂服务阵地，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

(八)调解争议。快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉。对客户意见和有效投诉的处理结果在规定时间内及时回复。

(九)维持秩序。保持整洁的卫生环境;负责对网点的标识、利率牌、宣传牌、告示牌、机具、意见簿、宣传资料、便民设施等整齐摆放和维护;维持正常的营业秩序，提醒客户遵守“一米线”，根据柜面客户排队现象，及时进行疏导，减少客户等候时间;密切关注营业场所动态，发现异常情况及时报告，维护银行和客户的资金及人身安全。

(十)工作要求。大堂经理必须站立接待客户(可坐下与客户谈业务)，做到眼勤、口勤、手勤、腿勤，穿梭服务于客户之间;要记载好工作日志(履行基本职责情况)和客户资源信息

簿(重点客户情况);因故请假，各行应安排称职人员顶替，不得空岗。

(十一)定期报告。定期归纳分析市场信息、客户信息、客户需求及客户对本网点产品营销、优质服务等方面的意见，提出改进的建议，以书面形式每月向主管行长和网点负责人报告一次(遇重大问题随时报告)。对大堂经理反映的问题，行领导和网点负责人应及时研究，并采取有针对性的措施加以解决。

【扩展阅读篇】

工作总结格式一般分为：标题、主送机关、正文、署名四部分。

(2)前言。即写在前面的话，工作总结起始的段落。其作用在于用简炼的文字概括交代工作总结的问题;或者说明所要总结的问题、时间、地点、背景、事情的大致经过;或者将工作总结的中心内容：主要经验、成绩与效果等作概括的提示;或者将工作的过程、基本情况、突出的成绩作简洁的介绍。其目的在于让读者对工作总结的全貌有一个概括的了解、为阅读、理解全篇打下基础。

(3)正文。正文是工作总结的主体，一篇工作总结是否抓住了事情的本质，实事求是地反映出了成绩与问题，科学地总结出了经验与教训，文章是否中心突出，重点明确、阐述透彻、逻辑性强、使人信，全赖于主体部分的写作水平与质量。因此，一定要花大力气把立体部分的材料安排好、写好。正文的基本内容是做法和体会、成绩和缺点、经验和教训。

1)成绩和经验这是工作总结的目的，是正文的关键部分，这部分材料如何安排很重要，一般写法有二。一是写出做法，成绩之后再写经验。即表述成绩、做法之后从分析成功的原因、主客观条件中得出经验教益。二是写做法、成绩的同时

写出经验，“寓经验于做法之中”。也有在做法，成绩之后用“心得体会”的方式来介绍经验，这实际是前一种写法。成绩和经验是工作总结的中心和重点，是构成工作总结正文的支柱。所谓成绩是工作实践过程中所得到的物质成果和精神成果。所谓经验是指在工作中取得的优良成绩和成功的原因。在工作总结中，成绩表现为物质成果，一般运用一些准确的数字表现出来。精神成果则要用前后对比的典型事例来说明思想觉悟的提高和精神境界的高尚，使精神成果在工作总结中看得见、摸得着，才有感染力和说明力。

2)存在的问题和教训一般放在成绩与经验之后写。存在的问题虽不在每一篇工作总结中都写，但思想上一定要有个正确的认识。每篇工作总结都要坚持辩论法，坚持一分为二的两点论，既看到成绩又看到存在的问题，分清主流和枝节。这样才能发扬成绩、纠正错误，虚心谨慎，继续前进。

写存在的问题与教训要中肯、恰当、实事求是。

(4)结尾一般写今后努力的方向，或者写今后的打算。这部分要精炼、简洁。

(5)署名和日期。署名写在结尾的右下方，在署名下边写上工作总结的年、月、日，如为突出单位，把单位名称写在标题下边，则结尾只落上日期即可。

简而言之：

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究;也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。那么，工作总结怎么写?个人工作总结的格式是怎样的?详情请看下文解析。

(一)基本情况

1.总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2.成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的;缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3.经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。具体可以参考部分工作总结范文。

(二)写好总结需要注意的问题

1.一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

2.条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

3.要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的;有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。另外，在结尾处也可以附上下一步个人工作计划。

渠道周总结 车商渠道工作计划篇四

1、负责幼儿园、学校项目合作的拓展、洽谈，达成合作;

2、制定项目实施进度计划，指导幼儿园、学校进行课程招生工作；

3、负责收集客户资料，管理客户关系，发掘潜在客户；

5、完成上级领导指派的工作任务。

任职要求：

大专或大专以上学历，1年以上销售经验，有教育行业经验者优先；

能熟练使用word□excle等办公软件；

渠道周总结 车商渠道工作计划篇五

总结让我们更有计划的走好下一步，今天给大家带来了财险公司车商渠道工作总结，供大家阅读和参考，希望对大家有所帮助，谢谢大家对小编的支持。

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：

第一、对展厅的跟踪并不太完全，出现问题没有几时告知主管并与之商量;

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。

我是20xx年12月30日任省公司车险部与车商渠道部总经理，至今已有一年时间，主要负责车险部与车商渠道部全面工作，

并兼顾车商渠道外联工作。

下面我将一年来的主要工作情况向各位领导、各位同仁进行述职，不当之处，请各位领导和同志们批评指正。

20xx年是公司实施新的五年发展规划的开局之年，是推进公司转型升级的攻坚之年，也是我从基层到分公司机关工作的第一年。一年来，在总经理室领导的关怀与正确指导下，在全系统员工的大力配合下，在车险部全体同仁的支持下，车辆保险部/车商渠道部紧紧围绕"双超"的总体目标要求，以永不懈怠，开拓进取的精神风貌，在创新中谋发展，全面督导车险优质、健康的发展。截止12月15日，车险保费收入##亿元，同比增加##亿元，同比增速为17.51%，超额完成总公司年初下达计划指标，并有望本周完成总公司追加后和省公司自定的##亿元的计划任务。

一、注重理论的学习，不断提升自身综合素质

20xx年12月30日，我由一名基层老员工变成省机关的一名新员工，工作岗位的改变，给我带来了新的挑战。新的岗位，每天面对的都是新问题，自己不懂就问，虚心向同志们请教，我非常感谢金垒、利霞、巧娟给我工作上的帮助和建议，使自己很快的完成了角色的转变，适应了新的管理岗位工作。

在日常的工作中，我始终坚持理论的学习，不断提升自身素质，尽快成为一名合格的机关员工，同时运用自己在基层多年的工作经验，有针对性的分析形势，进而找到制约公司业务发展的潜在因素，积极采取应对措施，确保车险业务稳步增长;另一方面，结合工作实际情况，认真学习、深刻领会总、分公司全保会会议精神，把思想认识和实际行动统一到公司的决策部署上来，紧紧围绕"双超"的总体目标来安排部署工作，最终取得了良好的效果。

二、20xx年主要工作

(一)优化配置政策资源，引导机构转变发展方式

(二)大力推进车商渠道建设，助推渠道业务快速发展

(三)突出效益，理性经营，促进业务品质提升

(四)加强优质业务续保的管理，优质客户稳定性得到保障

(五)狠抓业务督导，促进均衡发展

(六)强力推进统计分析研究，完善分析评级体系

(七)强化基础管理，提高风险管控能力

三、工作中存在的问题及下一步工作方向

回顾一年来的工作，付出了很多心血，也做了大量的工作，虽然取得了一定的成绩，但是还是存在一些不足，主要表现在以下几个方面：一是因工作职责的转变，对某些机关工作并不是十分熟练，需要进一步的加强;二是由于精力有限，部分工作不能亲自主抓，沟通还不到位;三是队伍建设有待进一步加强，由于部门人员不足，部分管理思路和措施，不能及时跟踪落实，一些工作做得还不够细化。这些不足，有待于在下一步工作中加以改正和克服。

在新的一年里，我将从本职工作入手，内建制度，外抓发展，重点在五个方面着力：一是继续坚持差异化的承保政策，坚持效益优先;二是继续实施有效的业务推动方案，特别是要加大对车险价值业务发展的推动力度;三是以重点市场、重点机构、重点业务为抓手，把价值业务做大做强，提高车险盈利能力;四是把握费用的控制力度，对效益业务改善品质，效益好的加大投放;五是着眼优质业务续保率，要认识到续保率在可持续发展中的重要程度。我坚信在分公司党委、总经理室的正确领导下，与部门全部员工一起，继续以饱满的工作热

情和昂扬的工作斗志，乘势而上、奋勇开拓，为实现公司"双超"的目标努力奋斗!

在工作思想方面，积极贯彻省、市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，紧紧围绕"立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益"这一中心，进一步转变观念、改革创新。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算;无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

渠道周总结 车商渠道工作计划篇六

下面是计划网小编为大家整理的渠道销售工作计划，欢迎大

家阅读。更多相关内容请关注计划网工作计划栏目。

在已经到来的xx年里，世界在发展，时代在前行，人们都充满着希望。在新一年里，公司也将迎来更大的发展，为了贯彻公司在总结会议方面关于创新的理念，结合公司今年在体制和机制上的改革，渠道部全体同仁都提出了一些自己在新一年里营销的思路和方法，望领导和其他同事给与批评和指导。

渠道部在公司销售方面，肩负着最重要的角色，发挥着重要作用，根据公司总结会议提出的今年各个品牌销售任务，如果还沿用以前的营销思路，定会给今年完成任务造成很大压力。所以必须对每个人高标准，严要求，不断创新工作思路。渠道部将参照以下几点做为今后在工作中的指导，完成今年既定的销售目标。

一. 老客户的回访和沟通

对于老客户的回访是不定期的，在节假日里一定要送出问候和祝福的，在重要的日子里可以送些小礼品以增进感情。在平时，我们也要和客户保持联络，关心他们的状况，平常可以通过电话和公司qq eami等联络感情。如果方便的话，可以登门拜访客户，以便促进我们和客户之间的关系。

对于大客户反映的问题，我们会作为重点来解决，及时把信息反馈，让他们有一种被重视的感觉。当然对于一般客户的问题我们也不会忽略。总之要维护客群关系，沟通是关键。我们会尽最大努力把客群关系搞好。

二. 新客户的开发

在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户, 推广新产品.

1.3—4月份，第一个工作：回访和预约一部分初步意向客户。了解客户真实需求，全方面的了解自己的产品。记录客户所提出问题。第二个工作：全方位的市场调研，了解竞争对手的全面情况。针对性地进行pk

2.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

3.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

4.销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.和公司其他销售人员要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技。综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

三.建议

在维持公司现有品牌不变更的前提下，渠道部所有同事希望

公司可以从两方面去考虑，拓宽公司经营思路和模式。

第一：在做好本职工作的同时，利用一切可以用到的资源，在本地以及就近区域发展部分大型终端客户，一来可以加大公司利润回报，二来，量上也可拉动一部分，减轻压力。三，还可以给业务员增加一部分收入。要真正做为一个重点想法去实施，不是说说走过场。

第二：对现今所有客户采取积分返点制，在公司给所有客户设立一个户头，定期核对客户回款金额，达到一定数额的同时，根据实际情况给与一定的返点奖励，产生一股凝聚力。在回款上也可以形成一定的刺激度。

总体来说，对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识,为公司树立更好的形象,让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

2018年公司销售计划

一、 市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张□xx年度内销总量达到1950万套，较xx年度增长11.4*.xx年度预计可达到2500万-3000万套。

目前**在深圳空调市场的占有率约为2.8*左右,但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线,年中国空调品牌约有400个，到xx年下降到140个左右,年均淘汰率32*.到xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60*。

xx年度lg受到美国指责倾销;科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而**空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

二、 工作规划

根据以上情况在xx年度计划主抓六项工作:

1、 销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、 k/a、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、 品牌及产品推广

品牌及产品推广在xx年至xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“**空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、 终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的xx年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)