

## 公司业务员工作计划 ( 合集7篇 )

### 篇1：公司业务员工作计划

在新的一年里，制定一个好的、有效的工作计划，将对未来的发展起到重要的作用。既不浪费时间和精力，又能改善自身的一些不足，提高其与客户的沟通潜力，促进工作的顺利开展。

增强责任心，增强服务意识，增强团队意识。主动做好工作，落实工作。明确自己的工作职责，遇到问题及时分析解决，服从上级安排。

在这里我制定了一个工作计划，以便在新的一年里取得更大的进步和成就。

#### 一、产品市场分析

1.广告光源一直是对外贸易的主要驱动方向。灯帘、灯条、灯管、模组、超薄灯箱等优点。许多产品的价格比以前低得多。在未来，我们需要做更多的产品优势、产品案例授权和申请的比较文件，让客户更好的了解我们的产品。

2.由于商业照明灯具价格高昂，很多外国客户根本无法理解。但是，我们仍然需要对产品有更多的了解，做更多的优势对比文件，寻找优秀的高端客户。

3.高端产品需要找到优秀的客户。目标客户位于其他国家。我们不应该仅仅依靠阿里巴巴，使用不同的搜索引擎来寻找客户。

#### 二、未来工作安排

1.在开发客户方面，可以适当改变策略，增加在免费平台和商业网站上的供货信息发布;参加一些展览;尽量使用国外本地搜索引擎。寻找目标市场的商业网站、行业协会网站、商会网站和产品专业网站，了解和联系目标市场中知名度高、销售网络大的进口商。

2.在与客户沟通时，确保提供给客户的信息是正确的和可获取的是非常重要的。当客户没有下单时，要了解客户的性质(无论是中间商还是最终用户)，达到了解自己和他人的目的。客户下单后，要及时向客户报告交货期，询问是否还有询价。

3.发货后，可在客户收到货物一周后跟踪产品的质量响应情况。如果出现问题，首先要明确自己对事件的态度，帮助客户及时解决问题，

4.在跟踪客户方面，及时发送邮件问候客户，询问是否有采购计划。每个追踪问候语都需要不同。用另一种方式询问。记住客户的一些重要节日和生日，并在这些纪念日给客户送上祝福，在他们心底留下亲切的印象。

### 三、销售目的

明年销售最根本的目标是实现一个月收入清单，争取2-3个大订单，向年销售60万迈进。根据自制的任务，根据具体情况将任务分为季度、月、周、日，在不断总结和吸取教训的基础上提高销售业绩。

1.年销售目的：X万。

2.月销售目的：X万。

现有已成交客户X个，争取明年争取更多的订单，保证成交量在X万以上；

优化网站，收更多的询盘，用心跟进客户，争取成交量在X万以上；

搜索引擎营销，争取成交量在X万以上；

国际展会、交流会，提前做好宣传材料及产品报价材料的详尽文件图片，寻找更多的客户；

重点参考之前成功案例分析有效的营销途径和方式方法。

#### 四、明年对自我有以下要求

1.做好日常工作记录，避免忘记重要事项。做好客户的跟踪工作，及时记录客户的联系进度，整理以往发给客户的技术资料和报价资料，以便随时联系客户。和外贸同事一起总结，周一总结，每月总结，看工作中有哪些错误，及时改正，下次不要再犯。

2.在与客户联系前，请先检查并了解客户所在公司的重要产品，不要统一回复邮件。从而确定客户的需求和问题，然后根据客户的需求和问题提出建设性意见。例如，提出可以增加客户销量或者让客户节约成本增加利润的方法。向客户提出建设性的建议，更有利于赢得客户的好感，给客户留下良好的印象，有利于长期联系。了解市场需求和客户需求，努力“根据客户需求提供定制化服务”

3.对客户不能有隐瞒和欺骗，这样才会有长期客户。你和客户在一些问题上意见一致。对待所有客户的工作态度都应该是一样的，但不能太谦虚。给客户一个良好的印象，为公司树立更好的形象。当客户遇到问题时，我们不能忽视他们。我们必须尽力帮助他们解决这些问题。做生意要先做人。我们应该在销售产品之前先推销我们的声誉。只有让客户相信我们的工作实力，我们才能更好地完成任务。

以上就是我今年的工作计划。我的工作中总会遇到各种各样的困难。我会向领导请示，与同事商量，共同遏制。要取得好的业绩，必须加强业务学习，开阔视野，丰富知识，不断学习新的行业知识和新产品，为客户带来实用的信息，更好地服务客户。

## 篇2：公司业务员工作计划

### 一、努力提高政治修养和思想道德水平

积极参加上级企业和支企业、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和娱乐活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，仔细学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，从各方面主动努力提高自己的政治修养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

### 二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级企业和支企业、本部门组织的各种业务学习培训和考试查核，勤于学习，善于创造，不断加强自己业务素质的训练，不断提高业务操作技术和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技术和服务技巧，能够娴熟办理各种业务，了解本企业经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

### 三、严格执行各项规章制度

一年来，不论在办理业务仍是其余的工作中，都能严格执行上级企业和支企业的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其余违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购置六合彩等不良行为。

### 四、较好地达成支企业和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到脚踏实地、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极达成支企业和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其余中介业务等。凭着对保险事业的热爱，全力以赴来执行自己的工作 and 岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回顾一年过来，在对取得成绩宽慰的同时，也发现自己与最优异的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在此后的工作中努力查找差距，勇敢地战胜缺点和不足，进一步提高自己综合素质，把该做的工作做实、做好。

## 篇3：公司业务员工作计划

在公司做业务员，也是自己的无奈之举，谁都知道业务员都是跑业务的，风吹日晒，非常的累，可是现实情况又要去你必须要去做好这一工作，因为要生活就必须去努力工作，这样才会有更好的发展。我就是在这样的情况下作业务员的，因为没有更好的工作，因为没有更好的选择，只能靠自己的能力去工作了，我对自己说，要做业务员，也要做最好的业务员！

转眼间又要进入新的2009年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩

。

一、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

二、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

三、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达X万元以上。

2、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达X万元以上（每件X万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到X万元以上代理费（每月不低于X万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有2009奥运会带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

以上，是我对2009年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2009年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2009年新的挑战。

这些都是我应该做好的事情，因为自己没有业绩就没有更好的薪水，生活就

会陷入困境，我相信我会做好的，为了生活，也为了将来更好的发展，我不得不更多的努力，也许现实情况就是这样的，我会做好自己的，相信自己的能力，我一定会做好的！

## 篇4：公司业务员工作计划

一、制定每月、每季度工作计划。充足运用既有资源，尽最大努力、最大程度开拓广告市场。鉴于目前我们终端数量有限状况在争取投放同步，也会为未来市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放客户参与进来。根据终端数量增长状况，有针对性地调整工作方略、开发新领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推进市场为主，扩大\*\*\*企业著名度及推进速度告知，由于处在双节特殊时期，诸多单位宣传计划制定完毕，节后还会处在一种广告低潮期，我会充足运用这段时间补充有关知识，加紧联络客户感情，以期构成一种强大客户群体。合适寻找小某些投放客户将广告投放进来，但我估计对方会有规定很低折扣或者以货抵广告费状况。

2、在第二季度时候，由于有“五一劳动节”关系，广告市场会迎来一种小小高峰期，并且伴随天气逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等广告会作为投放重点开发。

3、第三季度“十一”“中秋”双节，广告市场会给后六个月带来一种良好开端，白酒、保健品、礼品等某些产品会加入广告行列。并且，伴随我企业终端铺设数量增长，某些投放量大、长期客户就可以逐渐渗透进来了，为年终广告大战做好充足准备。

4、年终广告工作是一年当中顶峰时期，加之我们一年终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天时间。伴随冬季结婚人群增长，某些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充足根据实际状况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调整我工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制定学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停变化局面，不停调整经营思绪工作，学习对于业务人员来说至关重要，由于它直接关系到一种业务人员与时俱进步伐和业务方面生命力。我会适时根据需要调整我学习方向来补充新能量。产品知识、营销知识、投放方略、数据、媒体运作管理等有关广告知识都是我掌握内容，知己知彼，方能百战不殆。

此外，在XX年末时候，我报考了\*\*\*大学\*\*\*\*专业，由于我理解到其中有诸多做影视前期、后期及管理课程，广告部管理、编播也会有诸多这方面工作，我将系统地、全面进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部可以发挥更大作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团体意识。积极地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大能力减轻领导压力。

以上，是我对XX年某些设想，也许还很很不成熟，但愿领导指正。火车跑快还靠车头带，我但愿得到企业领导、部门领导对引导和协助。XX年下六个月，我将以崭新精神状态投入到工作当中，做好下六个月工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

## 篇5：公司业务员工作计划

20\*\*年在欢乐中度过，在经过了一年艰辛的工作后，我们酒店客房部全体工作人员都得到了应有的回报。回忆一年以来我们的工作，可以说，我们一直做的很好！之前很多次的努力，在今天看来也是值得的。20\*\*年酒店客房部的工作十分的顺利，得到了上级领导的赞扬！做完20\*\*年工作总结，我们对20\*\*年有了更多的期许，希望一年胜似一年，为此，我们将以前好的方面坚持做下去，对于存在的缺陷，我们有深省的认识并加以改良，并在09年重点做好以下几个方面的工作：

一、培养员工的观察能力，提供个性化服务，创服务品牌随着行业发展，饭店业的经营理念与服务理念在不断更新，仅仅让顾客满意是不够的，还需让客人难忘，这就要求在规范服务的根底上，提供个性化服务。酒店服务讲究“想客人之所想，急客人之所急”。服务人员要注意观察，揣摸客人的心理，在客人尚未说出要求时，即以最快的速度提供服务，就向我们常说的“刚想睡觉，就送来一个枕头”。试想顾客对这样的服务是不是难忘？部门将重点培训员工如何根据客人的生活习惯，来提供个性化服务。在日常工作中通过鼓励培养、搜集整理、系统规范和培训奖励等，使这成为员工的自觉行动，从整体上促进服务质量的提高。

1、鼓励培养：对于工作中有优秀表现和受到客人表扬的服务员，部门会将他们列为骨干开展培养，使其服务意识和服务质量更上一层楼，立足本岗位，争创一流服务。

2、搜集整理：部门管理人员在日常工作中加强现场管理，从一线服务中发现个性化服务的典型事例，开展搜集整理，归纳入档。

3、系统规范：将整理的典型事例开展推广，在实践中不断补充完善，从而形成系统化、规范化的资料，并做为衡量服务质量的一个标准，使模糊管理向量化管理过渡。

4、培训奖励：整理好的资料可以做为培训教材，让新员工一开始就了解工作的要求及学习目标，使老员工通过比照找差距补缺陷，以此提高员工的认识。对于工作中表现突出的员工，部门以各种形式开展表彰奖励，使员工能形成争先进、比奉献的良好氛围。商业的核心在于创造产品，酒店的核心在于创造服务。日常服务中要求员工按照简、便、快、捷、好的服务标准，提供“五心”服务。简：工作程序尽量简化，工作指令尽可能简单明了，意见反应要做到简明扼要。便：要让客人从进店到出店，处处感受到方便。快：客人的需求要以最快的速度得到满足。捷：服务员的反应要敏捷，对客人的言谈举止能迅速地理解并作出应对，然后开展服务好：客人承受服务后要有“物”有所值的感受。物就是酒店产品即：服务。五心服务：为重点客人精心服务、为普通客人全心服务、为特殊客人贴心服务、为挑剔的客人耐心服务、为有困难的客人热心服务。



二、外围绿化环境整治，室内绿色植物品种更换自09年月10月底酒店与兴源绿化公司中止合同后，外围绿化一直是由pa员工自行管理，由于缺乏技术和经验，有些绿色植物养护的不太好，加上\*\*\*今年缺雨水，已出现枯死的现象。明年将更换枯死的植物，尽量种植一些开花的植物，并在外围范围内，适当补栽一些南方果树，给酒店增添一些喜庆。现在酒店存在室内植物品种单一、档次不高的问题。明年将联系一家合适绿化公司，达成协议，彻底解决这一问题。六、商务楼层客用品的更换目前商务楼层的客房重新装修以后，给客人感觉档次较高，但房间的客用品一直未做更换，且档次一般，很不协调。打算将商务楼层的客用品更换，如：将袋泡茶更换成散装茶叶，将卫生间用品的包装盒更换成环保袋等，以此提高房间档次。

三、减少服务环节，提高服务效率服务效率是服务的一个重要环节，很多投诉都是因为服务缺乏效率而引起。客人提出的任何要求和服务都是希望能尽快帮助其解决，而不是被推来推去，因此推行“一站式”服务势在必行。客人入住酒店以后，对各种服务电话均不清楚，虽然我们在电话上制作了一个小小的电话说明，但大多数客人都不会认真看，需要服务时都是拿起电话随便拨一个电话号码，而电话也总会被转来转去，如此很不方便客人，使客人对我们的服务满意度大打折扣。我部将从减少服务环节来提高服务效率。

成立宾客服务中心目前总机和服务中心均是通过电话为客服服务的两个岗位，有很多客人需要服务都是将电话打到总机或其他分机上，总机或其他分机接到服务后再转给服务中心，这样很容易造成服务延缓或服务信息丢失，因为其他岗位根本不了解客人的需求，若手头工作忙就会将服务指令延缓传达或忘记传达，给我们的服务带来极大的不便，很容易遭到客人的投诉。只有接听电话的人才了解客人焦虑的心情，清楚客人真正的需求，更清楚哪个服务最急于去办，合理的去通知服务。为了减少服务环节方便客人，将总机和服务中心合并成立宾客服务中心，酒店所有的服务和查询只需拨电话“0”，一切均可解决。

宾客服务中心的职能宾客服务中心也是酒店的信息中心，收集酒店所有的信息和外部对酒店有关的信息，并开展分拣、传递；统一接收服务信息，并准确传递服务指令，确保服务能及时提供。

## 篇6：公司业务员工作计划

总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自我计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

- (一) 确保完成全年销售任务，平时进取搜集信息并及时汇总；
- (二) 努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通；
- (三) 销售报表的精确度，仔细审核；

(四) 借物还货的及时处理；

(五) 客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(六) 努力做好每一件事情，坚持再坚持！

最终，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

(一) 仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，可是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情景下，提议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情景大多于库存量不足有关。

(二) 采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎样去与供应商解决，而是期望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。(这种现象十分严重)

(三) 质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最终在逼不得已的情景下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是十分不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员十分难堪。

(四) 财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一向都在催，给客户印象十分不好！

(五) 各部门之间不协调。为了自我的工作方便，往往不会太关心他人，不会研究给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就能够解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

(六) 发货及派车问题。

(七) 新产品开发速度太慢。

总之，今年我将更加努力做好自我份内的事情，并进取帮忙他人。也期望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司必须会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容。

## 篇7：公司业务员工作计划

第一、增强业管工作，建立优良、规范的承保服务系统，保险公司销售业务职工作计划。

承保是保险公司经营的源泉，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生计的基础保障。所以，在2017年度里，公司将狠抓业管工作，提升风险管控能力。

1、对承保业务实时地进行审查，利用风险管理技术及订价系统来控制承保风险，决定承保费率，保证承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签订建议后上报审批，保证此类业务的严格承保。

2、增强信息技术部门的管理，完美各种险种业务的办理平台，经过建设、使用电子化承保业务办理系统，成立完美的承保基础数据库，并缮制有关报表和承保剖析。同时做好市场调研，并按期编制中、长久业务计划。

3、成立健全重要标的业务和特别风险业务的风险评估制度，保证风险的合理控制，同时依据业务的风险状况，履行有关分保或再保险管理规定，保证合理分别承保风险。

4、增强承保、核保规范，严格履行条款、费率系统，娴熟掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提升他们的综合业务技术和素质，为公司业务发展供给优秀的保障。

## 第二、提升客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

跟着保险市场竞争主体的不停增添，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种躲避风险或风险投资的服务，所以，建设一个优良服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容归入保险公司的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种拥有独到理念的一种服务文化。经过2017年的努力，我司已在市场据有了必定的份额，同时也拥有了较大的客户集体，跟着业务发展的不停深入，客服工作的重要性将特别突出，所以，中支在\*\*年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、成立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面认识公司语音服务系统强盛的支持功能，以提升自己的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、增强客服人员培训，提升客服人员综合技术素质，严格推行“热忱、周祥、优良、高效”的服务主旨，坚持“主动、快速、正确、合理”的原则，严格依照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解说、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，成立一个覆盖全区的查勘、定损网点，早期由中支建立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提升中支业务人员的整体素质，确实提升查勘、定损理赔质量，做到查勘正确，定损合理，理赔快捷。

4、在2017年6月以前达成\*\*营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完美，为公司的客户供给高效、便利的保险售后服务。

## 第三、加速业务发展，提升市场据有率，做大做强公司保险品牌。

依据2017年中支保费收入\*\*\*\*万元为依照，此中各险种的占比为：灵活车辆险X%，非车险X%，人意险X%。 \*\*年度，中心支公司制定业务发展工作计划为实现整年保费收入\*\*\*\*万元，各险种比率计划为灵活车辆险X%，非车险X%，人意险X%，计划的实现将从以下几个方面去实行达成。

1、灵活车辆险是我司业务的重中之重，所以，鼎力发展灵活车辆险业务，充散发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，仍是我们工作的要点，2017年在车险业务上要稳固老的客户，争取新客户，重视点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、仔细做好非车险的展业工作，选择拜见一些大、中型公司，对效益好，风险低的公司要要点公关，与公司成立优秀的关系，力求财富、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在2017年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、踊跃做好与银行的代理业务工作。2017年10月我司经过踊跃地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签订了兼业代理合作协议，2017年要集中精力与各大银行增强业务上的交流联系，让银行充分地认识中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新打破，实现险种构造调整的战略目标，为公司实现效益最大化确立优秀的基础。

今年，固然受金融风暴经济方面仍是有所影响的，固然市场的竞争将更为强烈，但有省公司的正确领导，中支将开辟思路，奋力进步，去创建新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。