

# 申请刻党支部章的情况说明 党支部申请书 (优质5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 拓展年度工作总结 公司拓展训练工作总结篇一

拓展训练使我明白了相信同伴，会取得意想不到的效果。第一个项目：信任背摔，就是信任与责任的检验。站在高台上面，没有一个人不胆怯，没有一个人不害怕。而在下面的同事，没有一个不想安全接住倒下的同事，没有一个不想完美的完成任务。当自己倒下来了，被接住了，这一刹那我感受到信任的胜利以及团队的力量，一个相互信任的团队是无往而不胜的。这样的责任，以及信任，正是我们在平时的工作生活中不可缺少的品质：我们不仅要意识到自我的责任，也要和其他同伴合作，信任团队中的每一个人，完成每一项工作。

拓展训练一下子使我对前途的挑战欲望猛然增强。在工作中，业务的拓展往往无法预见其结果，使自己裹足不前。但拓展训练使自己猛然醒悟到在今后的工作中，不要因为不可认知而畏惧，不要因从来未尝试过而轻言放弃。一个人对自身的认识往往是有保留的，对自己的潜能认识是模糊的、低估的。拓展训练使自己更清晰地认识到自己身上潜伏的能量，增强了自己克服困难，迎接挑战的信心与决心。通过拓展训练，我重新认识到了自身的潜能，也将把这种潜力发挥到以后的工作中。

整个拓展训练结束后，使我感受到团队的合作，集体的智慧

和力量，无私的奉献，以及我们共同的愿望和工作目标，对团队建设的好与坏关系到一个单位和部门的生存与发展，那么，怎样才能建设一支好的团队呢？通过拓展训练，我认识到一个好的团队必须具备以下几个方面的因素：集体协作，合理分工，勇于挑战，目标明确，团结协作能力和凝聚力。

拓展训练已经结束，我们的口号队徽我都永远记录在脑海里面了，在我以后的工作，生活会发挥极其重要的作用。

希望以后的我，像我们的口号一样飞翔，飞翔，一路翱翔，越飞越远，越飞越高；希望以后的工作也想队歌一样；挑战自己，一起飞！不断挑战自己，超越自我，激发自身的潜质；也希望我的人生像我们的队徽一样，腾飞不停，勇往直前！

## **拓展年度工作总结 公司拓展训练工作总结篇二**

20xx年即将过去，回顾一年来的工作，市场部在公司的统一部署下，在营业部领导的正确领导下，在本部员工的共同努力下，今年我们在经纪业务的宣传、客户经理队伍建设、营销渠道建设，内部管理、制度体系的完、投资者教育等各个方面，均取得了长足的进步，经过一年的市场开发，市场拓展部新开发客户户，新增资产万元，实现交易亿元，为营业部增加收入万元，实现了我们的预期目标，并为明年开拓其他旗县市场积累了经验，奠定了基础。

### **20xx年主要工作：**

发展新客户，做大市场规模是20xx年营业部的首要工作，市场营销工作是营业部实现持续盈利、提高对外竞争力、加快发展的重要保证。年初营业部改变经营模式、创新思维、抓住机遇成立了市场拓展部，主动走出去做营销，全面推进市场培育、市场拓展工作，确保今后营业部能做大做强。我部今年主要做了以下几方面工作。

1、市场宣传：为了使更多的投资者认识证券市场，了解多种理财方式，从而加入到证券投资队伍当中来，我们在市场宣传方面做了较大的工作。

(1) 投资理财报告会：为了加大市场拓展力度，扩大市场占有率。按照年初计划，市场部从2月中旬起在乌兰察布市周边旗县市以“巡回投资理财报告会”的形式进行宣传，范围涵盖包括集宁在内十个旗县市，先后在丰镇、凉城、卓资山、化德、后期、兴和、商都、四子王旗等地组织了共12场的投资理财报告会。每次报告会前，我们都积极准备，精心编写报告会内容，与当地城管、工商、税务、联通公司、移动公司、银行等多家部门积极沟通、联系，同时也得到了当地政府有关单位的大力支持。在周边旗县的宣传活动中我们选择了当地各个主要街道和比较大的银行网点、较集中的住宅小区、移动、联通营业网点张贴海报、发放宣传单，横幅悬挂。此外，我们还通过当地电视台播放广告及时通知报告会的地点和时间，由于我们准备充分，每场报告会都获得了圆满成功，报告会现场大量客户踊跃预约开户。投资报告会的成功举办为周边市场客户树立了正确投资理念，得到当地群众的认可，也宣传了我们公司的企业形象，并为今后营销工作的持续发展奠定了良好的基础。

(2) 投资者教育工作：今年是我国证券市场震荡加剧的一年，在弱势格局中，我们不仅注重培养投资者的理财意识和技能，更重要的是能让投资者充分了解股市，认清风险，恢复市场信心，树立正确的投资理念，稳定投资者情绪。在日常宣传教育工作方面拓展部下了较大的功夫。一方面我们努力培养客户经理的专业知识、沟通技巧和对投资者心理因素的分析能力，通过银行网点开展宣传教育工作，确保每一位与我们交流过的客户都能对证券投资理财留有深刻的印象，从而使之成为日后开发的潜在客户；另一方面拓展部也积极采取人性化方式，为新增客户提供多种服务项目，如制作《新股民投资教育手册》、《炒股入门术语99条》、《同花顺软件快捷键一览表》、《开放式基金一览表》等常用手册，并通过

邮寄的方式送到投资者手中，切实让客户足不出户就能感受到我部多方位无微不至的服务理念。对于一些特殊客户我们还提供上门服务，为他们进行“一对一”的理财培训，并赠送专家理财讲座教程。通过这些工作的开展，投资者对我们的服务态度表示了肯定和赞扬，对营业部也产生了坚实的信任和依赖。这位我们目前稳定存量客户，开发新增客户起到了积极的促进作用。

## 2、营销活动：

(1) “农行—恒泰百日营销活动”：根据今年年初营业部制定的营销目标计划，市场部积极行动，多方联系，与多家大型企事业单位达成了营销协议，其中，最具代表性的是“农行—恒泰百日营销活动”。在三个月近百天的活动中，在我部与农业银行大力宣传三方存管业务的背景下，营业部每日的开户量稳步提高，托管资产持续增多，而且在良好示范效应下，其他银行的三方存管业务也呈现上升的趋势。这为我们今年市场营销工作开创了良好的局面。

(2) “长城—恒泰联名卡优惠活动”：今年7月初，公司总部与中国银行协作，联合推出了“长城—恒泰联名卡”优惠活动。在当前低迷的行情下，本次活动为我部提升开户量，提高市场占有率创造了良好的时机。因此，我部积极研究制定针对活动的有效方案，通过制作大量宣传海报和宣传折页来强化宣传力度；通过和旗县各大中国银行网点、行政企事业单位和工矿企业开展投资理财报告会来扩大营销范围。为了提高工作效率我部统筹安排、分头行动，以有限的人员发挥最大的力量。经过我们的不懈努力，联名卡开户业绩虽没达到预期目标任务，但也取得了显著的成绩，截止到本年底，联名卡累计开户数量达到380户。在区内各家营业部中表现突出。

(3) 基金、信托理财产品营销活动：今年是公司不断发展壮大的一年，经纪业务及各项理财业务不断创新。三季度以来

公司先后推出了“新世纪优选成长型基金”和“中泰一恒泰信托理财产品计划”，为了扩大营业部非一般性经纪业务规模，让投资者了解更多的投资理财产品，市场部在宣传工作方面下了很大的功夫。其中要求客户经理通过银行网点积极推广，尽可能地让客户了解专项理财服务理念；另一方面我部努力寻求一些有购买意愿和购买力的专项投资者，进行一对一的理财教育。但由于活动开展期间受行情低迷影响，投资者信心不足，基金、信托理财产品的销售情况没有取得预期的效果。

### 3、营销渠道建设：

（1）银行网点渠道建设：为了借助银行业网点的社会影响力优势，扩大公司业务辐射面，弥补公司延展局限性，我部加强了与各大银行网点的合作。在与乌兰察布市中国银行、农业银行、建设银行、工商银行四家银行建立了长期良好的第三方存管业务基础的同时，我部又积极和该四大银行沟通联系，建立了客户经理银行驻点机制，通过走出去的营销模式来延伸扩大业务拓展量。根据各银行网点区域分布情况，目前，我们选择了四家银行的20个网点来开展业务，并已委派客户经理进驻。同时，为了让客户经理能高效、快捷的为投资者服务，我部还为每一名客户经理所在网点配备了电脑，并安装了互联网宽带，我们还根据本营业部实际情况设计、制作了精美的折页、海报、易拉宝等宣传品，在日常营销工作中起到了很好的宣传作用，为客户经理的各项营销业务开展提供了极大的帮助。

（2）人力资源渠道建设：我们清楚的认识到，业务拓展光靠单一的营销模式或渠道营销是很难做大做强的。因此，我部充分利用每位员工和客户经理身边的人力资源优势，通过感染、影响、转介绍等方式深入到各大行政企事业单位当中。只要宣传到位，以点带面，逐步扩展，才能不断开发出新增客户。

根据证券业近几年的不断发展，业内竞争的持续加剧，建立属于自己的经纪人团队显得尤为迫切。今年初，我部紧跟行业发展态势，从客户经理招聘、培训、管理等方面入手建立起了一整套制度体系并不断的进行完善。

## 1、客户经理招聘：

为了建立营销队伍加快团队发展，今年，我部多次与乌兰察布市人才交流中心、各大中专院校就业办联系，共参加了四次大型招聘会，五次小型招聘会，累计收到近两百分应聘简历，根据公司经纪人招聘章程和我部“客户经理招聘制度”的严格规定，每次招聘结束后，我部都对前来应聘的求职者进行初步的面试，对符合要求的人员培训后进行二次笔试，对不符合要求的一律不予考虑。切实做到择优录取，宁缺勿滥。营业部本年累计招聘客户经理42人，目前在岗人数为16人。另外，我部还与乌兰察布市日报、三元广告等多家媒体组织联系，发布长期有效的招聘广告来吸引更多的客户经理加入到我们的队伍当中来。今后，客户经理招聘工作是拓展部的一项重点和长期工作，把好招聘工作这道关口，吸纳优秀群体扩充队伍是建设和维护经纪人团队的基础。日后，我们的招聘目标和条件还要不断更新改变，以适应当前证券经纪业务的快速发展。

## 2、客户经理培训：

客户经理培训是经纪人团队建设的核心部分和主要工作，培训的好坏，质量的高低将直接影响日后营销业务的开展，对团队管理的完善和进步起着至关重要的作用。因此在培训方面拓展部做了大量而细致的工作。

（1）新入职客户经理培训：本年拓展部对新招聘的客户经理进行了共四次的培训，每季度分别开展一次，每次培训涉及的内容包括《入司培训》《证券市场概述》《股票基础知识》《证券交易规则》《证券风险控制》《开放式基金概述》

《证券业务办理流程》《证券投资分析》《证券营销技巧》《营销礼仪》等十大知识点。通过系统性培训，新入职客户经理基本能够了解证券市场、股票、基金、债券等其他金融产品，能够熟练地办理日常业务，在为投资者进行业务宣传的同时也能够有效的控制风险点。同时，我们还建立起培训考核机制，对培训后没有通过考核的客户经理同样不得任用。

(2) 团队长培训：在经纪人团队建设的发展和完善中，我部建立起了以市场部为领导为主，以团队长管理为辅的至上而下的管理体系。团队长素质的高低，领导力强弱将直接影响客户经理团队的壮大。因此，团队长培训显得尤为重要，在日常业务培训的基础上，我们还临行为每个细分团队的领队进行专项的管理培训，培训主要涉及《企业人员管理》《客户心里因素分析》《团队协作能力》《目标市场细分》等相关内容。通过我们的精心培训，团队长具备了一定的领导能力，能有效的带动本团队独立开展业务，同时，给我部的日常管理工作减轻了一部分负担。

(3) 客户经理再培训：在平时的营销工作中，总有一些客户经理对以往专业知识的遗留，对新业务知识掌握的欠缺。为了不让此类客户经理影响整个团队的营销业绩和团队建设，我部成立了“爱心培训班”。以全员参与帮扶的方式对落后的客户经理进行再培训。使之尽快与其他客户经理看齐，找回自信与激情，共同进步，共同发展。

(4) 专项考试培训：证券从业资格考试和经纪人专项资格考试是我部今年培训工作的重中之重。根据证券业协会和总公司有关文件的规定□20xx年底如果在职客户经理无法取得证券从业资格证或证券经纪人从业资格证的，公司将采取解聘与该客户经理委托代理协议关系的措施，这直接影响到经纪人团队建设和发展的大事。因此，我部非常重视此次考试培训。从九月到十二月近百天的时间里，我部分别详细制定了两次培训计划，采取以市场部经理带头，部门员工集体参与，强化学习、认真辅导、落实责任、坚持不懈的精神来

激励客户经理，让他们感受到学习的紧迫性和重要性。争取在自己的勤奋努力下取得良好的成绩。

(5) 营销技能培训：今年9月8日至9月11日期间，公司培训中心组织开展了“客户经理营销技能强化培训”活动。本次培训我市场拓派出两名优秀客户经理前去参加。培训形式新颖特别，注重自我展示，是一次有质量有水平，涉及面广泛，互动性强的综合性培训大赛。此次培训目的在于加强区内外经纪人团队的沟通与协作，充分交流，取长补短，进一步提高客户经理营销技能水平，坚定从业信心，提升客户经理队伍的素质和竞争实力。培训结束后，我市场部要求该两名客户经理就本次培训所学到的经验、技能做了书面文字的总结，并在晨会和周例会上与全体客户经理进行了经验的交流和分享。

### 3、客户经理管理：

(1) 晨会周例会制度：无规矩不成方圆，尤其是领导一个团队，制度管理显得尤为重要。因此，年初我部就制定了“客户经理晨会制度”。目的是为了加强营业部与客户经理间的沟通和交流，了解客户经理日常工作进展与不足，培养客户经理间凝聚力、协作力和关爱力。通过每日晨会的开展，客户经理已经能根据自身所学的专业知识分析证券市场走势，分析宏观经济发展，对本职工作有了较为深刻的理解，并在长期的参与中形成了自觉良好的工作态度和工作激情。除了坚持做好每日晨会外、我们还建立了周例会制度，在每周五下午专门开展与客户经理的交流工作，主要是对一周内工作的总结和下周的工作计划安排；对业绩好或者进步较快的客户经理给予鼓励和奖励；同时要求优秀客户经理总结自身营销心得并与其他客户经理分享营销经验，最终达到取长补短，共同进步的目的。

(2) 日常管理：在工作之余，我们非常重视客户经理生活、思想等方面的变化，并采用人性化的理念对他们进行管理。



平时，市场部经常组织客户经理开展座谈会，通过开放性的手法来深入了解发现他们眼下所需的帮助和亟待解决的. 困难，同时也反馈我们自身管理上的不足和亟待改善的地方。

市场部员工在部门经理的正确领导下，同心协力、各司其职、加强沟通、分工协作，有秩序有步骤的开展营销工作。对工作中存在的问题和困难能及时地沟通解决；能主动参加公司开展的各种形式会议，认真学习文件内容，积极听取会议精神，把握工作方向，顺利开展日常工作。

## 1、部门建立与制度的完善：

（1）部门的建立：随着证券行业的不断发展和创新，证券经纪业务特别是营销战略的推广加大了券商间日趋激烈的竞争。为此，公司紧跟业内发展态势，迅速组建了恒泰证券的营销团队。集宁拓展部自今年正式成立以来，在总公司的全力支持和配合下取得了全面良好的发展。目前，我部正式员工充沛，客户经理人数适中，制度进一步完善。工作有条不紊的进行。但由于拓展部刚刚组建，很多方面还不健全，规模效益没有体现，但随着我部工作的逐步扩大，领导和员工的共同努力，相信日后的营销工作一定蒸蒸日上。

（2）制度的完善：一个部门的建立和运行需要制度的配套支持，自市场部正式成立以来，我部始终致力于制度的建立和完备。经过一年来员工的不懈努力，我部在制度方面做了以下重要工作。

□建立《客户经理档案资料制度》，目的：实行客户经理个人资料的单独存管，保证信息的独立性和保密性。

## 2、员工学习与培训：

（1）中层营销主管培训：随着中国证券业的不断发展，券商之间的竞争日趋激烈，如何能有效提高专业化营销能力是证

券公司经纪业务成功发展的核心。为此，今年八月初，公司筹备开展了“20xx年营业部中层营销主管培训”工作。市场部组织两名员工参加了本次培训活动。此次学习的目的在于培养一批有专业管理水平的领导人员，能为目前刚刚起步的经纪人团队注入新鲜的血液。经过培训，我们研究总结了一套由招聘、培训和管理为一体的经纪人团队建设体系，同时，也建立起了横向的区内外营业部交流机制。这对今后营业部营销拓展工作奠定了良好的制度基础。

(2) 内部学习与管理：为了加强内部职工的专业技能水平、提高自身职业道德和风险控制能力。我部以自学、座谈会或参加视频会议的方式先后认真学习了有关公司下发的各项文件精神。

a□□《证券公司监督管理条例》和《证券公司风险处置条例》学习：为加强对证券公司的监督管理，规范真全公司的行为，防范证券公司的风险，保护客户的合法权益和社会公共利益。市场部组织部门员工认真学习会议内容并要求每为员工都要做到知法守法、依法办事、有序管理、自我约束，能有效控制和化解证券公司风险。

b□□《经纪业务风险控制》学习：为了维护证券市场正常秩序，保护广大投资者的合法权益，控制营业部经纪业务风险。我部职工详细学习了关于《经纪业务风险控制》通知，特别是对严禁营业部非现场开户及客户经理行为规范等内容做了重点掌握和学习。

c□□《恒泰证券营销系统入门手册》学习：在日常的营销统计中，数据的整理和录入是一项复杂而又细致的工作。为了培养员工能熟练操作各种办公软件和专业营销系统软件，我部专门组织开展《恒泰证券营销系统入门手册》的强化学习，目的是让员工在统计工作中达到方便快捷，准确无误，高效专业的操作水平。

d□□证券公司日常网络安全培训》学习：由于日常业务的增多，文件资料的不断累积，保护公司及个人信息的安全成为平时工作中又一项重点工作。在参加公司信息部组织的《证券公司日常网络安全培训》中，我们提升的不仅是网络操作技能，更重要的是改善了每位员工的安全防范意识和严谨的工作态度。

（一）目前客户经理队伍人数较少尚不能满足日益发展的经纪业务营销工作，针对这种状况，市场拓展部拟在20xx年加大客户经理招聘工作力度。为了招聘到合格的客户经理和引进营业部营销团队发展所需的各类人才，逐步建立起营业部客户经理队伍的人才库并通过有序的人才竞争和流动，最终成长为专业化、职业化的客户经理团队，在20xx年准备通过广告招聘、人才市场招聘以及校园招聘的方式招聘50人充实到客户经理队伍中。

1、通过广告招聘：选择广告媒体有广播、电视、报纸、网络等。可以采用和媒体建立长期合作关系的方式进行，以降低成本，加强效果。

2、进入校园招聘：对于应届生的招聘可以在校园内进行，拟于20xx年3月—4月期间在集宁师专、乌兰察布职业学院举办，通过在校园内张贴招聘海报、举办专场招聘会以及学校就业部门推荐等方式相结合，以求达到最好效果。

3、在人才市场举办招聘会：招聘时间定在5月—6月期间，此时正是市内各类大中专院校应届生毕业求职高峰期，在这个期间招聘能够吸引数量众多、素质更高的人才加盟我部客户经理团队。招聘活动提前准备背景墙、易拉宝、公司形象宣传画册、营业部宣传资料和宣传折页、登记表等。

4、市场拓展部在做以上工作的同时还要对本市人才市场做充分调研，学习和研究更多、更好的招聘方法和渠道。在客户经理招聘工作中本着“宁缺毋滥”的原则，不盲目追求数量，

一定要保证新入职人员的素质。

5、为了保证所招聘人员符合岗位要求，依据《客户经理照片面试工作制度》做好面试工作。参加面试人员由市场拓展部对应聘材料进行筛选，选出目标面试者。成立营业部主要负责人为组长、市场拓展部人员为组员的“面试小组”。面试工作在与招聘工作同时开展□20xx年2月做好面试题库的编撰工作。

（二）继续做好客户经理培训工作。客户经理培训工作直接影响到经纪业务营销工作的开展和客户经理的成长、提高。客户经理的培训准备分阶段、分层次进行。

第一阶段□20xx年3月

培训层次：日常改进培训

培训对象：所有客户经理

培训内容：管理制度、业务知识

第二阶段□20xx年5月

培训层次：入职培训

培训对象：新入职客户经理

第三阶段□20xx年6月

培训层次：晋阶培训

培训对象：营销组长（团队长）

培训内容：团队管理、领导能力、考核管理、工作计划与安

排

第四阶段□20xx年7月

培训层次：能力提升培训

培训内容：证券基础知识、业务技能、营销技巧、时间管理、成功经验

（三）做好客户经理团队长的选拔工作。通过考核和日常考察从客户经理队伍中选拔出一些具有较强的沟通、协调和团队管理能力，具有较强的营销和渠道拓展能力，富有开拓创新和吃苦耐劳的精神，具有较强的执行能力和服务意识，性格开朗，具有良好的口头表达能力的客户经理作为团队长，协助市场拓展部管理和考核其他客户经理，客户经理团队长的任免以季度为调整周期，采用市场拓展部经理提名后经客户经理民主差额选举的办法产生。

（四）继续做好客户经理队伍的考核和管理工作。不断加强对客户经理的日常管理和指导，定期不定期在各营销网点巡查，负责晨会与周例会的工作，对客户经理的营销工作开展情况进行实时的指导、检查经常与他们进行沟通，掌握他们的思想动态。市场拓展部对客户经理每月业绩完成情况、出勤情况、日常行为规范情况进行绩效考核，根据考核情况制定薪酬。把激励机制和考核管理高度结合起来，充分调动客户经理的主动性和积极性，客户经理在工作和生活中遇到困难时，市场拓展部要给与帮助，妥善解决问题；对工作业绩不理想的客户经理多关心、主动了解情况，及时提出建议并给与充分的支持，关心他们的学习和成长。

1、保持与乌兰察布市内各家银行的良好合作关系。为了建立更加融洽的合作关系，需要与集宁区乃至乌兰察布市内旗县市各家银行网点主任、经理加强联系，经常拜访各单位，从而利于更好的开展工作。加快20xx年客户经理的招聘、培训

进程，成熟一批，进驻一批，持续不断地将客户经理派驻进银行网点，提高集宁营业部经纪业务营销的竞争力。

2、在进驻银行网点的同时避免坐等客户上门的模式，要走出去，引进来，积极走访各大企事业单位、厂矿、机关使更广大的潜在客户认识市场、了解恒泰、认可集宁营业部从而把我们的服务向更规范的地区辐射。

首先，采取在当地银行职工中招募兼职客户经理或者在当地招募专职客户经理进驻银行的方式办理业务。以上两旗县的市场培育工作需要得到当地银行支持[]20xx年要加强与当地银行以及其他单位领导的联系，争取得到他们的支持，结合第三方存管业务的开展对银行的员工进行业务宣传，并对银行员工进行重点开发，为尽快开展营销工作打下良好的基础。

第三，过在这两个市场营销工作的开展进而辐射到临近旗县如卓资、化德、察右中旗、商都等市场，可以达到通过培育重点市场从而带动全市营销工作发展的良好局面，同时，继续深入挖掘集宁地区的客户资源。

1、举办投资者理财报告会，具体实施为：

20xx年2月举办春季巡回理财报告会

20xx年6月举办夏季巡回理财报告会

20xx年10月举办秋季巡回理财报告会

20xx年12月举办冬季巡回理财报告会

根据市场发展情况，及时举办专题报告会，为广大投资者理清思路，提供建议。主动深入各单位，为他们举办小型的专场报告会。

2、为有效激发全员的营销热情，形成内部良性、有序的竞争机制，推动营销工作深入开展，准备在20xx年每季度开展一次营销竞赛活动。通过竞赛活动，评比出先进的营销团队，优秀的客户经理，激发他们“不服输、争第一”的工作态度。

3、为了增强集宁营业部竞争力、提高恒泰证券知名度，吸引广大投资者在我部开户，推出“免费开户，赠送礼品”活动。礼品多样化，可以根据存入资产多少发放不同档次的礼品。

20xx年市场拓展部准备寻找乌兰察布市内将一些有潜力的单位、小区作为营销拓展对象，通过对这些单位职工、小区居民进行面谈访问、问卷调查等形式开展市场调研分析，了解广大投资者的需求，在营销工作中以客户需求为导向，制定针对性强的宣传手段和营销措施，做到有的放矢达到较好的工作效果。

针对目前各家银行网点对摆放易拉宝、张贴宣传海报有所限制的情况□20xx年准备定制一些精美的展业夹进行宣传推介。

20xx年继续做好开户数、托管资产等数据的统计和分析工作，做好客户经理薪酬、市场拓展营销费用的预算工作、做好周报、月报、季报的报送工作。

## 拓展年度工作总结 公司拓展训练工作总结篇三

我校在实施有效教学以来，创新地提出了“问题学案式”学导型课堂模式。在实践有效教学的过程中，我获益匪浅。拓展提升课是中学地理教学中的一类重要课型。那么，在地理拓展提升课中，怎样才能增强教师讲评的针对性，从而更好地渗透有效教学的理念呢？又怎样才能更高效地发展学生的能力呢？这是每一位地理教师都必须认真思考的问题。要回答上述问题，有必要从两个方面进行思考：首先，从学生解题的思维过程来看，成功解题应具备4个最基本的环节，即提取解题信息、形成解题思路、论证解题思路、表述解题结果；

其次，从教师教学的角度来看，必须运用恰当的方式进行点评，才能使学生在教师的点评中更高效地习得方法，发展能力。

目前考试的形式，侧重对考生思维能力的考核，突出表现理性、逻辑的思维过程和研究、解决问题的方法。推理是从已知判断推导出新判断的思维形式，学生在运用所掌握的方法解决问题的思维过程中，严密科学的推理对其成功解决问题能起到有力的支撑作用。

**【例1】**目前人类对水循环的影响主要表现在：

a□人工降雨，促成大气中水汽输送

b□改造沙漠，增加蒸发量，加速水循环

c□抽取地下水，加速地下水循环

d□修建水库，跨流域调水，改变局部地面径流

清晰，学生容易理解；二是通过比照推理简图，学生可以迅速、准确地发现自己的错因或解题时在哪里走了弯路，及时修正自己的知识和能力缺陷，完善自己的知能结构；三是对学生解题有很好的示范作用，让学生养成良好的逻辑思维习惯，学生坚持运用这种方法来思考问题，能有效提高解决问题的理性分析能力。

解题思维路径的选择是成功解题的关键，因为它涉及解题的思考方向和切入点的问题。一般来说，解题思维的路径选择有3种值得我们予以重视的情形：一是某些难题解题推理链条较长，思维跨度大，需要学生选择适当的解题路径；二是某些习题有多种解法，需要学生选择一种最适合于自己的方法（即解题路径），以便节省解题时间；三是需要学生领会命题人的意图，选择与命题思路相吻合的解题路径，以便得出



正确答案。

## 拓展年度工作总结 公司拓展训练工作总结篇四

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

（一）逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

（二）是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

（三）是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函。

（四）是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

（五）加大合同管理力度，提高公司掌控能力[]20xx年9月公司根据《合同管理办法》（以下简称办法）一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

（一）各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

（二）由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

（三）要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

## **拓展年度工作总结 公司拓展训练工作总结篇五**

今年以来，信用社把代理保险作为中间业务收入的重要工作来抓，组建代理机构，整合资源，完善考核激励机制，加强优质服务，取得较好的效果。为积极拓展保险代理业务，我社加强了内外部两大方面的合作，努力发挥资源价值，增强整体合力，力促保险代理业务快速发展。一是加强内部合作。横向加强信贷管理部门、营业网点的协作，纵向加强区联社、信用社、网点之间的协调，及时反馈保险代理业务进展情况，研究制订解决困难和问题的措施；对全社客户保险情况进行摸

底调查，制定客户保险监测表，对客户的投保情况和信用社代理情况按季监测；实行相关业务与代理保险业务“双营销”，营业网点在做好柜台服务和上门公关的同时，正确适当地宣传推介保险产品，积极引导客户的购保需求。同时加强了与保险公司的合作。邀请保险公司的业务经理到我社网点开展保险代理业务辅导；与保险公司联合举办“揽保吸储”竞赛活动及相关联谊活动，密切银保关系，促进了保险代理业务收入的增长。至200x年末，我社共完成人寿险万元，财产险万元，圆满地完成了上级联社的任务。

一是抓自然、流动客户，以营销和服务来增强吸纳力；

二是抓他行存量资金，以提高竞争意识来增强抢夺力；

三是抓市场空白点，以敏锐的目光发现新的资源和抢抓他行撤并网点留下的市场空间，来提高增存的辐射力。

通过加强宣传工作、开展窗口竞赛、加大揽存考核力度等一系列的工作措施，为加速存款增长奠定了坚实基础。同时我社在组织资金工作中，领导带头，把工作时间延伸到8小时以外，充分认识组织资金工作中“关系”这一因素，以工作处感情，以感情处“关系”，使业余时间成为全社员工发展客户，组织资金的第二职业。通过全社员工的共同努力，全年共揽存4000多万元，新开单位户头56户，合计金额2800多万元。

其中：

桥头分社：天心区欣开建筑设备租赁经营部108万元望宁机械厂85万元

芙蓉分社：东方电控设备有限公司120万元

为了适应新的经济形势，我社新开办了银行兑汇票和票据贴

现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200x年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规划、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作再上新台阶！

## 拓展年度工作总结 公司拓展训练工作总结篇六

公司的团建拓展培训结束了，为了纪念这次收获满满的培训经历，我在征得教练的同意后，把活动中的队牌（角色身份）带回了单位作为纪念，同时，也把这次培训定义为自己的破冰之旅。

在活动基地，我和同学们通过抽签完成了队伍的组建，我分在了齐国队，在队员们相互之间都不太了解的情况下，通过自己的判断和观察，我主动牵头，给大家确定了职务和标签，自己也尝试了齐国太师这个智囊团的角色，确定了团队的终极目标-“齐统天下”。最终我和团队其他成员一起，在历经五个回合的艰难pk后，成功地成为五个小组中的赢家，完成了

“齐统天下”的大业。

在游戏规则中和团队走来的这一路并非一帆风顺，历经几次磨合和挫败，我们才慢慢找到了最适合自己的管理方法，在不同时期团队命悬一线时的选择也考验了我们对团队和小伙伴们的信任。我们很幸运赢得了最后的胜利，这源于我们对于原定终极目标坚持不懈的追逐，在面对投资失误时及时纠偏的策略；源于团队成员之间的相互协作和永不放弃的信念；让我们在这个过程中，发现团队成员每个人不同的闪光点，挖掘出各自的潜能，更重要的是通过活动中各种各样的冲突和压力来完成团队成员思想上的碰撞来达成共识，从而让大家充分意识到自己身上的不足和需要改进的地方，完成自己的破冰之旅。

齐国主公一直在团队中强调要“活下去”，作为齐国太师，我在过程中给团队的策略中定了大家认同的统一思想，就是强调人的作用。我们认为在组织中，人和信息是非常重要的资源和财富，只有把合适的人放到合适的位置上，才能一起实现团队目标的实现。可以说，我所在的齐国（“齐心队”）是一个以结果为导向的组织，这和我在工作中的团队理念非常一致，当然，我也会把培训中碰到的问题转化成我们应当从中吸收的经验和教训，以此作为推动工作前进的一面镜子，随时提醒自己要学会在经营层面上去考虑事情和完成团队的目标。

规划和计划有很大的差别，它们的差别在于：

规划是在清楚组织（团队）或你对自己有什么样的要求后，你给自己定了一个具体的可实现的目标或任务，这个目标或任务是否合理、是否清晰、是否可以量化源于你对信息的掌握度。规划对于组织者的大局观和整体统筹能力要求比较高，在目标设定时一定要保证有充分的前提，特别是信息的输入和评估，避免影响判断。规划同时代表着方向，一旦出错，将会对组织的目标和团队引领带来不可估量的后果。所以，

在信息时代，对资讯获取的渴望和得到资讯的研究工作就变得非常地关键。领导者一定不要在规划层面急于落地和闭门造车，要学会充分评估内外部环境 and 可利用的资源，像我们所处的地产行业，就要特别关注市场信息变化，关注现金流对经营的影响，守好钱袋子。

计划是规划的具体落实步骤，具体来讲，就是行动方案。规划再好，也需要有完成落地的环节。如何把事项计划好、把时间安排好，还得考虑备选的方案和外界影响的因素。这里，要充分运用各项资源来合理安排时间，时间对于计划起的重要作用直接决定资源是否处于浪费状态。领导都要意识到计划需要一定的统筹性，全面性要有，不能拍脑袋、不能漏项。

做好规划，完成计划，落实执行。执行总是放在最后一个环节，这也是企业需要关注的一个重点。把合适的人放在合适的位置，是执行中必不可少的环节，并不是轻易能做到的，需要有一定的判断，而且这个判断必须客观。这次培训中齐国之所以最终能够在最后“帝国争霸”环节以少胜多取得最终的胜利，就是赢在团队制定了正确的策略后又派了最适合的人员上场，小伙伴们在几场战役中及时磨合总结，越战越勇，战争胜利的结果证明了团队对人的判断是否正确直接影响了策略的执行落地。

破冰之旅提醒我们，在企业管理中考验我们的是对策略的判断，对资源和信息的充分关注，对人员的客观评价和对应合适岗位的安排，还要让团队成员学会在分工协作中不停进行思想碰撞和信息的消化共融，来帮助组织对目标执行过程中的事项进行及时纠偏。

希望本次破冰之旅只是冰山一角，期待能在未来一年半的清华研修班努力修行，学习优秀，提升眼界，做更好的自己，加油！