

银行旺季营销实施方案 银行营销工作计划 (大全7篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

银行旺季营销实施方案 银行营销工作计划篇一

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

二、活动时间□20xx年9月26日-10月31日。

三、活动目的：

以 中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

四、活动内容

活动主要包括以下内容：

（一）“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动

1. “金秋营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值*元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值*元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2. “金秋营销.卡庆双节”

(1)活动期间申请卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达*元(含)以上，赠送价值*元礼品；

刷卡消费达*元(含)以上，赠送价值*元礼品；

刷卡消费达*元(含)以上，赠送价值*元礼品；

刷卡消费达*元(含)以上，赠送价值*元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费*元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用

餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3. “金秋营销. 速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二) “金秋营销. 产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

1. 营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2. 网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4. 积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三) “金秋营销. 产品欢乐送”社区活动。

1. 扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销.产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

(1) 积极拓展速汇通业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

银行旺季营销实施方案 银行营销工作计划篇二

认真做好人事劳资工作一是加强考勤管理，规范考勤制度，实行考勤月报按时上报，在严格落实考勤责任制度的同时，进一步完善请假制度的管理，下面小编带来的银行下半年营销工作计划范文，希望大家喜欢！

一、__年上半年工作总结

(一) 总体业务发展迅速并呈上升趋势。

分行小企业金融条线坚持有效发展与风险控制并重的原则，努力开拓市场空间，突出抓好小企业信贷投放，资产规模不断壮大，盈利能力逐步增强。截止__年5月31日，__年上半年累计发放贷款467笔，累计金额12.26亿元，贷款余额960笔，达到18.37亿元，较年初增加153笔，2.98亿元。签发银行承兑票618笔，11.65亿元，吸收保证金存款7.7亿元。

（二）大力开展培训，努力提升分行小企业主力军综合素质。根据总行小企业条线会的工作思想，在人员培训方面，我们坚持运用集中培训、实战培训，以会代训、以查代训等多种方式，按照“五步培训法”，针对条线建设初期，新晋员工数量快速增长的现状，针对性地进行培训。在去年一年的工作中，我们对客户经理进行了形式多样、内容丰富的培训，__分行小企业一方面承担着总行小企业培训基地，先后为固阳惠农村镇银行、兴安盟分行、北京分行、锡盟分行以及乌兰察布分行等各分支机构小企业金融部委培了近30人，为总行减轻了不少的压力；另一方面，进入__年后，__分行小企业金融部培训体系也已经建立并相对成熟，相对应的培训计划也相应制定，从而分层次、全方位的综合培训模式，提高客户经理的综合素质，加强专业技能培训，并为客户经理做职业生涯规划指导。例如，每周二是新晋员工培训，每周四为初级客户经理培训，相同的培训主题针对成长阶段不同的客户经理设定的难易度及强度不一，起到分层次培训的效果。上半年共组织新晋员工及初级客户经理基础知识系列培训各8期，见习客户经理封闭式培训1次，针对后台工作的职责、工作流程及风险防范培训2次、新系统流程及操作办法2次。近半年的培训活动不仅给客户经理及时补充了营养，也在一定程度上扎实了条线员工的基础，提高分行小企业金融部员工的综合素质。

（三）人员招聘工作效果明显，条线人员队伍迅速壮大，为分行小企业的后续发展奠定初步的人员基础。__年初，小企业金融部首先注入23名员工壮大我们的队伍，4月中旬，分行小企业部在总、分行人力资源部的组织下进行现场招聘，新纳入小企业条线55人，先后分两5月中旬及6月中旬两个批次入行。截至5月底，分行小企业共有员工211人，其中正式员工133人，业务覆盖20家团队，同时按照客户经理培训的完成情况基本可以一并覆盖我们拟定设立的10家新团队。与此同时，分行小企业率先在各支行对本年度招聘的新人进行为期三个月的柜面业务学习，三个月期间业务培训完全依照柜面要求进行，包括基础的前台知识及三项基本技能。这样的招

聘及培养方式在加快我行小企业员工队伍建设步伐的同时打破了直接上手做业务而对于前台业务知识相对匮乏的缺陷的传统模式，进一步优化人员的素质。

二、工作中存在的问题及解决方法

根据总行小企业年初工作会对__分行小企业提出的工作要求及6月1日__分行小企业与常行长座谈会，分行小企业亟待解决的问题主要体现在以下几个方面：一是__地区客户储备不足，异地业务占比较大；二是整体发展情况较好，小的“指标”不够完善。这就要求我们在规模做大的同时，把小的指标提高（如客户经理的“单产”；三是，产品品种单一。在这个问题上，我们一方面灵活使用还款方式，把小企业客户做活，另一方面积极探索信贷工厂，如“循环贷”等模式，实现企业资金的循环可用。同时，在银行承兑汇票业务上，也尽可能的挖掘客户经理的潜能，即使无绩效无奖励也要尽全力深挖客户，为客户提供优质服务，提升小企业员工的综合贡献度。

三、下半年工作计划及思路

根据__年度总、分行两级会议的会议精神中对__分行小企业发展的基本要求及指引，围绕__年度小企业表彰会议的召开，结合去年工作和今年的实际情况，__分行小企业金融部从“三化两转变两提升”开展__年的工作。“三化”为管理精细化、业务标准化、客户优质化“两转变”为转变贷后管理意识、转变业务推进原则“两提升”提升团队负责人（中心负责人）管控能力，提升内控经理履职能力。

（一）管理精细化管理精细化，__年一年的管理工作重点放在了机构搭建、制度试行、人员布局等方面，今年的工作重点则转向各项制度的梳理、明确，各岗位人员的履职能力的提升，尤其是团队负责人和中心负责人的管控能力的提升。管理能力的提升是部门整体管理精细化的重中之重，无论是

团队负责人还是中心负责人都是信息传递的途径、上传下达的枢纽、管理半径的延伸，因而在管理上必须思路宽，眼界广，找准定位，找对方法，找清渠道，有的放矢地开展管理工作，例如一个团队负责人，首先应该抓管理，强培训、控风险、带队伍，每一部分都要合理安排，使之相互之间融会贯通，各项工作有条不紊，张弛有度。同时沟通能力、协调能力、培训能力、掌控能力以及应变能力都要有一个量的积累和质的飞跃。我们希望通过管理精细化的打造，培养出符合小企业各项发展要求的区域执行经理。

（二）业务流程标准化小企业成立伊始，都在尝试摸索着适合小企业发展，尤其是__小企业发展的方法，总行也在鼓励我们先试先行，由此我们的业务流程、分析技术等方面存在着标准不尽一致的现象，今年我们要趁着ipc专家的东风，依仗培训能力的打造来实现业务流程标准化。在这方面重点强调，后台也就是内控经理的责任重大，前期内控报告的书写为我们的内控建设起到了一定的作用，这项工作我们要作为一项工作内容长期进行下去，因此我们的内控经理必须明确岗位职责，切实做到监督有效、执行有力。

（三）客户优质化在去年金融形式比较复杂，我们蹒跚起步之时，由于各种原因没有做到对市场的细分，对优质客户的界定，今年我们将着力进行优质客户的筛选工作，这里就需要我们的客户经理加速提高综合业务素质，不仅仅是调查分析的能力，还包括对客户的选择问题、对客户的把控能力、和客户的议价能力等等。因此，客户的优质化工作最终是要落在客户经理素质提高这一环节上。因而我们的客户经理要通过培训和自身经验的积累，逐步具备自己的分析、判断能力，对从客户那里获取信息有一个很好的甄别，并可以把握调查节奏，把握调查的主动权，确保调查真实有效。

（四）转变贷后管理意识一方面加强对逾期贷款，特别是5天以内的刚露头的逾期贷款的处理力度，这里要求我们的客户经理一方面必须严格按照总行及分行的贷后管理办法及相关

操作实施细则中的相关要求开展工作，保证及时、有效。另一方面，贷后管理中心要强力推动日常贷后管理工作，去年我们在贷后管理工作中要求客户经理转变重放轻管的观念，并培养贷后管理工作的意识和习惯，而今年我们将加大对日常贷后管理力度，一但发现不按要求认真做贷后，或将贷后流于形式，应付检查的客户经理，将取消受理业务的资格，对存在这样情况的团队和支行，取消受理和审批业务的权限。

（五）转变业务推进原则坚持“立足本市、一圈两链，深挖客户”的营销及业务推进原则，我们需要进行这样一个转变，不要一营销业务，就直奔鄂尔多斯等地域，虽然这样见效快、议价能力强，但我们忽视了对__本地市场的挖掘和培育。在截至去年年底的存量中，__分行小企业有近50%的客户为异地客户，所以今年，我们必须逐步转变这种业务推进模式，大力的去营销和调查__地区的客户，同时也牢牢抓住现有__地区存量客户的上下游客户，在__市场占较大份额的基础上，有更多的能力和精力再在去辐射周边地区。

以上是我代表__分行小企业部对__年上半年工作的一个简要汇报，以及对我部下半年工作的设想，请领导指正。

上半年，__银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕巩固、完善、改革、发展的工作方针，以双五战略为目标，结合东北老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以诚实守信、创新务实为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。

经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后

能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。

二、深入推进安全运行年工作。

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

三、积极配合总行做好重组改制工作。

要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施；各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况与当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

四、继续推进员工培训年工作。

要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平

与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

五、做好dcc上线的各项准备工作。

一是做好业务测试；二是重视网点员工培训；三是制定周密完备的应急预案。

六、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。

银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

七、关注分立公告后员工的思想工作。

股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对集团和股份之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

八、做好跨年度的战略性工作安排。

这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单

位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。

我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题！战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

一、提升内部管理水平，加强企业文化建设

1、加强内控管理。我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。

2、提升服务素质。我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

二、完善和强化服务功能，加快业务发展

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。

（一）客户部

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

（二）营业网点

1、规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

2、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。

3、继续加大以发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。

4、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

三、加强员工队伍建设，提高整体战斗力

1、加强领导班子建设，提高执行力。领导班子的的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的智慧 and 能动性，提高执行力，开创性地开展工作。

2、加强党建工作，发挥党员的先锋模范作用。我行党员人数比例大，但党员的先锋模范作用还没有充分发挥出来，我们将充分利用各个岗位中党员的作用，实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。

3、以创建青年文明号为契机，充分调动广大青年员工的积极性。团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。

一、认真贯彻落实会计基础管理会议精神狠抓会计内控建设

1、以抓《中国农业发展银行会计内控管理尽职指引》和在年初会计基础管理工作会议上签订的责任书的落实为契机，把各部室的负责人、临柜柜员、内勤主任、监管员以及办公室等相关职能部门纳入会计内控管理组织体系，大家各司其职、齐抓共管、相互制约、相互监督、一体考核，让会计内控管理关系更清晰，内控管理层次得到显著提升。

2、坚持按月组织开展监管检查工作，促进会计内控管理水平逐步提高。会计监管是内控管理的重要组成部分和操作风险的重要防线。尽管面临各种各样的困难，我还是坚持按计划、按程序每月对营业部进行一次认真细致的检查。做到每次检查都有方案、有通知、有记录、有整改、对责任人处理。从已经结束前十个月的检查监管情况来看，累计查出问题37个次，绝大部分问题得到整改或改善，处理或建议处理责任人2人次，其中扣发考核性工资4人次，扣款金额400元。我始终把实质重于形式作为监管的重要原则，通过持续、认真细致的监管，我行的会计内控管理水平有了明显的进步。

3、坚持突击轮岗带班制度，充分发挥会计监控系统的监督作用。一是能促使各岗都能熟悉掌握不同岗位的业务操作，提高操作技能，另一方面让柜员自己互查，在离岗交接时显现隐性问题，创新防范风险的手段。我每月会不定期突击要求员工临时休假，然后自己临柜代班。今年来我已经累计代班23天，涉及柜面所有岗位。通过岗位轮换和全日制代班，已发现纠正涉及印鉴管理、借据管理、账簿记载、档案归档等方面共12处问题。通过调看监控录像观察临柜人员的操作程序是否合规，每周调看监控工作的加强和持续，直接促进了我行临柜人员工作效率的提高，规避了操作风险，更重要的是对会计人员产生了一种持续、强大的监督和威慑作用。

4、注重提高副行长兼会计主管的业务素质和履职能力。副行长兼会计主管履职到位与否，是会计内控好坏的关键一环。一年来，我认真履行副行长兼会计主管职责，加强业务学习，分析内控形式，学习新的文件精神，研究解决管理中存在的实际问题。以会带训，不断提高副行长兼会计主管的履职能力。

二、履行岗位职责积极参与全行经营管理

1. 一年来，我能积极参与全行内部管理和业务经营活动，自觉维护班子团结，协定“四优”党员争创计划。

2. 做好全行财务状况分析调研及经营利润测算，分析将会影响到全行经营目标任务完成的因素，向行长提出自己的看法和建议，为全行经营献计献策。

3. 是积极参与全行业务营销。截止10月末，我行存款日均余额__万元、中间业务收入__万元，比同期分别上升27%、39.2%，国际业务更是取得历史性突破，存款余额达到了25万美元，提前完成全年任务。

三、加强队伍建设创建文明规范窗口

1、是建立奖惩制度，树立积极的农发行新风。

开展创建行业品牌活动以来，我明确了考核标准和落实检查监督措施，形成严格的奖罚制度。创新出台《营业窗口文明服务规范考核办法》，设立“周服务之星”、“月文明之星”、“季规范之星”、“业务精英奖”等，对客户口碑好、业务技能强、服务质量高的员工进行特别奖励。

2、是发挥窗口作用，全员倡导职业文明。

在窗口环境建设上切实做到“形象统一规范”、“设备使用正常”、“环境整洁宜人”、“服务设施到位”、“宣传醒目规范”；在礼仪形象中严格执行“着装统一规范”、“形象整洁大方”、“行动文明得体”；要求员工贯彻执行“三好一提高”，即：服务好、态度好、业务好，提高办事效率的服务宗旨，还要做到“六声”，即：来有迎声、去有转自送声、咨询有答声、求助有请声、不足有歉声、合作有谢声；做好“五心”，即：服务态度要“热心”、接待客户要“诚心”、言谈举止要“虚心”、宣传解释要“耐心”、关心他人要“真心”的服务承诺，切实将职业文明落到实处。

3、是严格执行晨会制度，保证各项工作的出色完成。

为了更好地鼓舞士气，我要求柜面每日的晨会不得低于20分钟，把它当成是柜面工作信息流转、增进团结、提高工作效率和效益的一个平台。上级的各类会议精神及业务更新在晨会上进行传达，上一日的工作情况在晨会上进行及时点评，最新的业务知识和工作经验在晨会上进行学习和交流，每日工作成绩和成功服务事例也在晨会中进行分享，从而充分调动全体员工的工作积极性、主动性和创造性，顺利并高效地完成每天的各项工

4、是坚持业务技能培训。

在业务技能培训方面我努力三管齐下：

1、抓规章制度学习。

制订详实的学习计划，资料人手一份，晨会时间轮流领学、工作闲暇时间自学；每周五集中学、指定内容讨论学；不仅组织大家学，更要求自己先学，确保在一起学时能起讲解辅导的作用；不仅学习传达最新文件要求，还对执行不到位的文件进行温故以知新。

2、抓岗位实战训练。

储备积累了业务理论知识，光纸上谈兵是不行的，总得有实战演练才行。平时要求各岗人员在业务操作中严格遵照操作规程办事，以老带新，互相监督，互相提醒，注重细节，注重总结。

3、抓季度测试评。

1、着力做好大额贷款的清收工作。下半年要对大额贷款进行一次再检查、再清理，逐户、逐笔摸清情况，制定压缩计划，落实压缩措施，明确落实责任，逐户、逐笔制定清收保全的方案和措施。

2、着力狠抓责任贷款的清收工作。要按照责任到位、整改到位的原则，深化责任追究机制，加大责任贷款的清收力度。

3、着力狠抓抵债资产的处置工作。不良贷款清收要以现金清收为主，抵债资产要以变现为主，处置过程中要加快变现速度、减少费用支出，促进清收盘活工作再上新台阶。

第二，要高度重视全行的核心竞争力建设，切实完善科学合理的综合考核体系。

下一步要结合全行改革发展的总体任务，继续补充完善薪酬管理体系，充分体现以下几个原则：一要充分体现责权利相结合的原则，重新规划我行的薪酬管理体系。要坚持以岗定薪、以能定资、以绩定奖、岗变薪变的基本原则，认真落实银监会《商业银行稳健薪酬监管指引》的要求，制定有利于本行战略目标实施和竞争力提升与人才培养、风险控制相适应的薪酬机制，充分调动管理者和一线员工的积极性，引导全员模范履职尽责，不断提高业绩水平和工作能力，促进全行经营效益的提高和整体竞争力的增强。二要充分体现多劳多得的劳动报酬分配以及奖勤罚懒的原则。健全完善定性、定量的指标体系，让干事创业者得实惠，做出贡献者得奖励，造成风险者受处罚，真正建立起多劳多得、优胜劣汰机制，让每个员工最大限度地发挥作用和潜能，在实现个人价值的同时为企业创造价值。三要充分体现多种方式、多种渠道相结合的多重激励原则。要切实抓好年初我们提到的为员工办好五件实事的落实，开辟多条职业发展通道。从下半年开始，启动全行人才培养核心工程，达到三个一百的目标：培养储备100名优秀管理人才、100名优秀客户经理和100名技术业务骨干，使我行切实增加人才储备，在竞争中不断发展壮大，并使每位员工从做大的蛋糕中得到应有的回报，实现自己的价值。

第三，要高度重视全行的作风效能建设，切实增强事业心和责任感。

要围绕严、细、实的工作要求，突出抓好以下几个方面：一是教育引导全员大力弘扬求真务实、真抓实干的优良作风。领导干部要坚持深入实际、深入群众，开展调查研究，认真解决基层员工最关心、最直接、最现实的利益问题，让广大基层员工得到实惠。广大员工要依法操作，合规履职，埋头苦干，模范尽职，把岗位责任与全行的发展紧密结合起来。二是大力增强干事创业的事业心和责任感，切实提高执行力和落实力。一把手要切实履行好一岗双责，组织实施好各项决策，切实提高本职工作效能，要以高度的事业心和责任感

投入到工作中，坚持以人为本，抓好班子、带好队伍，敢于担当，勇于负责。三是大力弘扬三种精神，引导全员全身心投入齐商银行的发展事业。大力弘扬艰苦奋斗精神，牢记两个务必，崇尚节俭，厉行节约，把资金更多地用在民生上、用在发展上；大力弘扬开拓创新精神，在管理和发展中敢于大胆地试、大胆地闯、大胆地干；大力弘扬身先士卒精神，发挥各级干部的影响力和示范作用，在规章落实、纪律执行、行为检查和责任追究等各方面，都要以身作则，率先垂范，提高依法合规意识，维护制度的严肃性。四是大力提高五种能力，不断增强党员干部的综合素质。一是政治鉴别能力。二是开拓创新能力。三是决策判断能力。四是灵活应变能力。五是驾驭控制能力。在纷繁复杂的工作中，牢牢把握和控制局面，为全行的创新发展做出贡献。

银行旺季营销实施方案 银行营销工作计划篇三

本学期是我作为金融与基础科学系系主任的第一个学期，在认真学习学校的工作计划和教学中心的布置的. 各项教学任务以及系主任工作职责后，我确定了我的工作目标和方向：认真应对新的教育环境下，教学模式和形式的变化，自发学习，结合本系的自身特点进行思考，并积极的开展各项工作，本着对任课教师和学生服务的思想，配合高职教务和成人教务部门推动各项工作的开展，完成各项教学任务，以达到全面服务教学，做好老师教学和学生求学的后盾。

坚持以教学工作的中心的原则，严格执行系主任职责：

(1)根据学校的发展规划，和教学中心的要求：以教学常规管理为基础，以教学改革为重点，以提高效率为手段，以实践教学为突破口，以教、科研活动为落脚点，加强教学与实践操作的结合，全面推进本系的各项工作。

(2)严格教学管理制度、教师考核制度。现在各种制度有章可循，在制度的约束下，全系的管理就变得简单而有效了。

(3)积极开展教研活动的讨论。本系迄今为止进行了三次教研活动，每次教研活动都有确定的主题，老师们都能积极予以回应，并提出了很多建设性的意见。

(一)教学管理方面

抓好教学管理制度建设，规范日常教学程序

(二)进行教研教改研究，提高教师的理论水平和科研能力

本学期第二次研讨中我们讨论内容是^v^如何结合学生特点进行教学，如何把学生留在课堂^v^□^v^如何结合学生特点进行教学^v^结合在如何提高教学有效性的会议上老师们的发言，我们展开了热烈讨论，我们感到其实每位老师都在挖空心思各种办法来进行课堂教学，也很有责任心，这样的讨论也布置给每个老师，作为一个教改的课题去思考并撰写成文。

(三)坚持教学考核，促进制度的贯彻和落实

在需要向不同的教学部门提交各类的资料过程中，老师们相互配合，在规定的时间内，我也会给老师们进行温馨提示，并帮助电脑方面不擅长的老师进行资料的上传。在资料检查的过程中，我发现老师们都很积极主动，并且很认真的按照要求完成了各项任务，体现了老师们对教学工作的责任感。检查结果如下：负责职大课程8位老师们上传了10门课程学习资料，负责电大课程教学的老师10人上传了36门课程的学习资料，在规定的时间内，完成了各项任务。

(四)做好毕业生学生论文的布置和过程监控工作

完成了职大物流专业和行政管理专业共计67人次和高职物流专业16人次的论文分组、导师见面等论文布置工作，并了解学生参与情况，及时与教务处沟通。目前，职大的论文正在

陆续收缴，下一步要进行论文答辩的分组等。

(五)做好信息传递员

1. 坐班人员通过qq的平台进行沟通，快速并有信息反馈。
2. 不坐班的老师通过邮箱进行信息传递，并通过短信的方式进行提醒。
3. 部分不善用电脑的老师通过电话的方式进行信息联络，并给予了传递电子信息的帮助。
4. 开学初，我们专门设立了公共邮箱，将本学期要完成的工作进行梳理，将任课教师要提交的教学资料，进行电子整理，并自制了一些电子文档，如课程考核方案等。可以帮助老师了解各个时段需要做的工作。同时，为了打印方便，在公共邮箱里也集中了老师需要打印的各类文档，利用坐班的便利优势为老师们提供了一些服务。

银行旺季营销实施方案 银行营销工作计划篇四

在社会发展不断提速的今天，越来越多地方需要用到措施，措施是指针对问题的解决办法、方式、方案、途径，可以分为非常措施、应变措施、预防措施、强制措施、安全措施。那么，措施到底怎么写才合适呢？以下是小编为大家整理的银行旺季营销下一步工作措施，希望对大家有所帮助。

银行在市县行组织的旺季营销启动会后，对支行各项业务的发展情况进行了深入的分析研究，并根据市县行下达的竞赛方案和目标，对目标进行分解，确定支行发展思路，现就旺季营销思路进行汇报。

(一) 支行将各项业务目标按日、按周分解到个人，每天通

过晨夕会通报个人完成情况，及时进行督导并总结发展经验及不足。对业务发展较好的同志进行表扬并加以鼓励，对业务发展一般的`通知帮助其分析原因并进行帮扶，做到全员发展，共同进步。

（二）11月份起，按旬开展pk赛，按人员岗位进行pk[]按时总结表彰，提高员工发展业务的积极性。

（三）组织员工对及时对我行的重点业务进行微信[]qq等社交平台进行转发，尽量扩大我行的品牌效应。

（一）利用好支行的营销系统，将支行客户全员分配，制定周方案，并按期督导总结。要求理财经理每天电访20户，柜员每天电访15户，优先电访储蓄到期客户，并及时在系统中录入，其次对客户名单进行电访，名单要深挖客户需求，积极拓展业务，对客户名单要深入了解客户意愿，对症下药，增加客户粘度，避免客户流失。再对网点所有客户进行电访，电访邀约至网点后，针对客户资产对客户进行有效的资产配置，为开门红做好准备。

（二）对现有积分换礼活动积极宣传，利用好市行的补充营销方案，扩大影响并对活动进行丰富，在活动的基础上再增加红包墙等活动，在微信[]qq等社交平台积极转发宣传，扩大影响。

（三）鉴于现阶段厅堂客户的极度匮乏，在抓好厅堂客户，保证全员开口率的基础上，计划组织开展走访活动，对县内学校、机关事业单位进行走访，找好关键人员，利用宣传物料和随手礼进行亲情式走访，利用好我行“七重礼”的营销活动，按客户职业进行新客开发，做好走访登记，及时回访。

（四）收单走访及回访方面

将收单目标分解到个人，挂图作战，将支行负责的区域分解

到个人进行网格化管理，每天进行外拓，及时整理收单资料和入网，做好条线联动，依托信贷客户经理引荐的个人商务贷款客户及商户保证贷款客户，支行进行电访及现场走访，争取将这部分客户全部办理收单业务。走访收单客户的同时对原有收单客户进行回访，将现有的收单活动方案再次对客户进行宣贯，同时利用满减等活动吸引客户，对未使用我行收单的客户进行有效激活。

银行会落实以上措施，迅速执行，并继续探寻和学习更好的方式方法来扭转银行现阶段的局面，竭尽全力在旺季营销活动中活动一个优异的成绩！

银行旺季营销实施方案 银行营销工作计划篇五

您好！

首先非常感谢您再次给我进入xx工作的机会和*台。回首xx这一年的工作情况，我思绪万千，深深地意识到必须用文字作一次年终总结，既是对xx年工作的回顾和分析，也是对2012年工作的展望和准备。

对我来说，在xx公司工作的第一年，也是我踏入社会的第一步，非常幸运，从xx年4月25日随刘总出差到贵州、云南，我深深知晓公司领导对我的认可和栽培，到xx年9月1日，这期间我肩负着贵州、云南两省的客户联络和产品销售，可惜不仅没有开发出新的地级市场，还让公司的原有客户失去了不少，对此我深表歉意和愧疚。但也不能说没有收获，单从我自身而言，从一个默默无闻的推广专员到业务经理，让我对xx公司的企业文化、管理模式和产品销售有了更多更广的认识；对*的家电市场有了全面、清晰的了解；对*的地理文人有了直接、深刻的接触；对自己的工作能力和职业规划有了更高更远的要求和期望。所以在此再次感谢公司对我的重视和眷顾，在新的年岁里，我将更加努力工作，不断提升自

己、完善自己，为公司的发展贡献自己最大的力量。

在xx,既是一个展现工作能力、提升自身水*的培训场所，又是一个温暖、开心的大家庭。在这里我结识了非常多的领导和同事，他们的才华及工作表现深深感染着我，其中有极富号召力、领导力的刘总；有心思细密、口若悬河的周主管；有对工作尽心尽力、尽职尽责的田助理；有我们的那一帮可爱、团结、友善的同事……大家都给了我很多的帮助和支持，在我工作受挫时，会听到你们真诚的鼓励；在你们开心愉悦时，能够把快乐和我同分享……真的，许多的感动我都不会遗忘，记得去年10月份我们开培训会议的那段时间，我说过，越是单纯的东西越要用强大的内心去容纳和理解。那么今年，我想说，学会观察细微的事物，留住我们心中的那份信念，执着于我们的追求。

今年来到xx公司，又有了诸多变化，比如公司内部做了调整，让资源得到合理的分配和利用；工作时间做了规划，让办事效率得到充分的肯定和提高；管理方面做了改进，()让企业得到更稳定更健全的发展。这些都是公司在成长、在进步，我相信，同时也祝愿xx公司创百年企业，树百年品牌。说到这里，我要再次对公司领导特别是对刘总经理致歉，因为纵观去年我个人的工作表现是很失败的，辜负了领导对我的期望，现在我彻底理解了，不管在哪家公司的员工对公司的忠诚度一定要是100%，对工作的责任感也一定要是100%，做到这两点，我想既是失败，也是无悔。希望我能与xx公司在以后的岁月里一同成长，为xx公司更辉煌的明天而奋斗不止！

敬礼！

银行旺季营销实施方案 银行营销工作计划篇六

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

××部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、

公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。××年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。××年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加

强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升××部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养××部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五) 强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

银行旺季营销实施方案 银行营销工作计划篇七

一、成立机构，精心组织

为确保本次活动目标的顺利实现，xx行成立了“情系政府客户，服务公共财政”联合营销领导小组，行长担任组长，各相关职能部门、网点负责人为小组成员，对营销活动进行统一组织，协调和管理，领导小组召开题会议，对政府部门资源情况进行认真分析，细心分类，锁定重点营销对象，各有关部门密切配合，及时沟通，从而为本次营销活动奠定了良好的基础。

二、搞好业务宣传，推进营销活动快速发展活动期间，xx行紧紧围绕活动主题，采取适合xx县实际的促销宣传方式，提高我行银政合作产品美誉度，一是以集中营销为平台，上门营销为手段，通过高层拜访，银政恳谈会，上门送单等形式多样的营销，营销我行金融产品，同时要求营销人员要深入到户，现场讲明和辅导办卡、用卡知识，让持卡人熟悉用卡流程，把服务贯穿于整个营销过程，并取得较好效果，如政府某一名公务员，通过营销人员的现场演示，很快认知、认用了工行牡丹卡，到外地出差用了卡后，专门到银行表示对银行工作人员的感谢。二是加强柜面营销，政府部门人员到我行办理对公业务时，柜面人员及时介绍给有关人员，由营销人员与其进一步的交谈，推介我行金融产品，三是完善激励机制，突出全员营销。为充分借助全行员工社会关系资源，有效调动上下整体联合营销资源合力，支行在经营目标责任制中，加大了二季度对银行卡业务的专项挂钩考核力度，通过不断完善激励机制，有效调动了员工营销的积极性和主动性，许多员工利用其亲属、朋友在政府部门任职的关系，积极营销，取得了一定的效果。

三、搞好售后服务，提高客户满意度

本次营销活动中，我行还将搞好售后服务，提高持卡人用卡水平，使每个持卡人满意作为一项重要内容。为提高银行卡交易成功率，避免不成功交易，采取及时向持卡人明解释“密码次数超限”及账户管理规定，提醒持卡人避免次数超限交易错误码，提醒持卡人在账户金额不确定时，请先做查询交易，避免全额超限错误等，不仅加强了对持卡人的宣传和指导，更提高了持卡人的用卡水平，促进了卡交易的成功率。对客户提出的有关咨询，及时完整解答，对当时不能做出回答的，在约定时间内进行电话或上门回访，以提高客户的满意度，从而使一批客户群体在“不会用、不愿用、主动用”的过程中逐步培植进来。