

2023年催收经理工作总结报告(模板7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

催收经理工作总结报告篇一

---118户；贷款余额8372万元，其中不良贷款余额346万元，比年初分别下降9886万元、-53万元，比6月末分别增加1161万元、-25万元，不良率为，比年初上升个百分点，比6月末下降1个百分点，实现信用卡业务收入万元。

二、工作特点

加强基础管理，促进合规发展。今年以来，进一步加强了信用卡业务管理，根据中央和地方调控政策，按照监管要求，严格执行内部规章制度，合规发展信用卡业务。

近客户，后台集中处理的发卡模式。

加强不良清收，遏制风险扩大。明确了贷记卡不良贷款清收责任人。对当年新增不良贷款实行责任清收，对存量不良贷款采取电话催收、信函催收、上门清收、法务清收等多种方式清收。截止9月30日，拨打催收电话246人次，寄送催收挂号信425封，上门清收20人次，累计收回不良贷款万元，不良贷款余额为万元，比上月下降万元。不良率从最高的%下降至%，贷记卡不良贷款风险扩大的趋势基本得到遏制。

4---

勇于开拓精神不够。信用卡业务是一项新兴业务，必须有勇于开拓的精神去推动发展。但是，全行信用卡业务市场营销

的开拓精神不够，总是被动营销，没有主动营销意识。主要表现为：一是不能准确判断客户的金融需求。营销人员面见客户时，习惯于营销存款和贷款，对于客户需求缺乏敏感性，未能针对客户需求营销信用卡产品。二是为完成任务而营销信用卡产品。各支行很少从业务发展的角度去做信用卡营销工作，总是在任务压头时才突击完成，对业务发展和经营效益贡献不大，发展难以持续。三是畏难情绪较多。面对任务不是积极思考主动谋发展，而是推诿和消极应对，找出很多理由为自己辩解，总说信用卡业务难做。这种营销精神不彻底改变，业务就不能持续、快速、有效发展。

进一步落实指导意见。《关于加快信用卡业务有效发展的指导意见》和《全市农行信用卡业务会议纪要》已印发各支行，要对照文件要求一项一项抓落实，全面解决营销问题、队伍建设问题、促销和宣传问题，严格管控风险，努力推动信用卡业务有效发展。

催收经理工作总结报告篇二

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

- 1、理顺关系，办理公司有关证件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在xx部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，

办好了证书、项目立项手续产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解情况，为领导决策提供依据。作为x企业，土地交付是重中之重。由于拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到、拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0x号办公会议精神要求，我针对目前xx房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如，又到花园、花园□xx小区调查这些物业的租售情况。就x号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，

向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题 and 不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

催收经理工作总结报告篇三

一、客户服务部日常工作。

1、理顺关系，创建部门工作流程。部门成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，这半年的时间里，达到了部门熟、人际关系较融洽的目的，积极为日后协调充分发挥各部门能力解决工作难题而做出准备。

2、及时了解准备交付的房屋情况，为领导决策提供依据。作为一个房地产开发业内知名企业，房屋交付是重中之重。公司成立房屋交付工作小组。我作为小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到案场和施工现场积极与有关人员交流、沟通，及时将所了解的房屋信息、工作进度、问题反馈到领导及总经理室，使公司领导在最短时间内掌握了房屋交付工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、受理客户投诉并及时协调相关部门妥善处理，积极响应集团员工五种精神的号召。充分发挥自身部门优势，在工作态度上一是急，高度的客户意识，把客户的事当自己的事，高度负责高度敏感。二是逼，强大的资源整合能力，强大的推动能力，推动整个公司的资源倾斜于客户，来解决客户的问题。对业主行为和诉求进行预测，充分考虑成本和营销并进行适当的引导和控制。最大限度的降低其不合理的期望值，提高了客户满意度。

4、认真做好公司的文字工作，草拟文件和报告等文字工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作；部门文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作，做好客户资料管理工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题，主要表现在：第一，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效

率有待进一步提高;第二,有些工作还不够过细,一些工作协调的不是十分到位。

在下半年的工作中,自己决心认真提高业务、工作水平,为公司经济跨越式发展,贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到:第一,加强学习,拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解,加强周围环境、同行业发展的了解、学习,要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;第二,本着实事求是的原则,做到上情下达、下情上报;真正做到领导的助手;提高自身业务水平。遵守公司内部规章制度,维护公司利益,积极为公司创造更高价值,力争取得更大的工作成绩。

我的职责主要是:认真做好住户物业费和购水电费以及其他相关费用的现金收存,核对前台文员的各种票据台账,做好现金日记账,保管库存现金、财务印章以及相关票据,负责支票、发票、收据管理,负责支出公司报账单,按时发放工资,办理银行结算及有关账务,协助前台做好接待工作,以及及时修改住户的数据库等事项。

1. 坚持原则,严谨细致,认真做好账务核对。

每天小心翼翼的处理各种来源的现金收款,仔仔细细的核对各种票据,使之票款相符,并于当日录入财务账单,详细规范做好日记账。做到日清日结。主动与会计核对票据和对账单。本着客观、严谨、细致的原则,坚持从细微处入手,实事求是、不怕麻烦、细心审核。在业主购水电的高峰期,有时一天的现金收入达十多万,票据百多张,都需要我独自反复点验,反复核对,确保不出一点差错。

2. 态度端正,依章办事,严格执行财务纪律。

催收经理工作总结报告篇四

大家好!首先感谢支行党总支、办公室给我参加这次竞聘的机会。我叫陆泰百，20xx年毕业于x大学金融学专业，目前在分理处工作。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。随着我行的成功上市和改革的不断深入，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。大堂经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。行未来的发展，靠的是我们每一位热血青年的全心投入，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、我的竞聘优势和劣势。

1、有着较强工作责任心和进取心。

在第一季度电子银行的劳动竞赛中，由于我们分理处所处的环境的客观原因，中低端客户偏多，各项业务的发展并不十分顺畅，一种强烈的忧患意识和紧迫感油然而发。但事在人为，我抱着强烈的责任心和进取心，认真的分析我们与其他分理处的差距，希望能找出减少差距和赶超他们的办法。经过认真的分析后，我采取了针对性的措施一就是抓住新开户用户不放，凡是新开户的用户我们都要求他们开通网上银行，哪怕是不会操作的，我们也要亲自教会他，同时我们还启动了其他渠道的营销，有力的促进了电子银行的发展。截至今日，我们的短信银行遥遥于其他分理处，而网上银行也完成支行下发任务的392%。

2、具备一定的理论水平和实际营销能力。

由于我本身是学习金融学专业的，且工作后我也不不断的加强在金融和营销方面的学习，具备一定的理论水平。在前面第一季度前4期的电子银行营销劳动竞赛，我在全区的排名分别

为第7名、第3名、第1名、第4名，综合排名为第1名。在我临时任大堂经理期间，我们分理处实现了两年多来保险销售为零的突破；基金、一户通的发展也是排在支行前列的。这些成绩充分证明了我具有较强的理论基础和实际营销能力，并能够实现理论与实际相结合。而且我也相信在今后的工作中我会做得越来越好。

3、具有一定的沟通和协调能力。

大堂经理的职责之一就是加强与客户的交流。每个分理处都难免有一些蛮横和不讲理的客户，难免会出现一些不和谐的现象。我始终以成人达己的理念来要求自己，全力做到以客户为中心，通过为客户创造价值，为客户提供便利，为客户排忧解难的换位思考方式，与用户交流，将心比心后做合理的解释和协调。原来很多难缠的客户现在也是很客气，按规定办理业务，分理处也实现零投诉的目标，我本人也实现了从灭火器向润滑剂的转变。

二、目标和任务。

如果我竞聘成功了，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，和同事们一道，按照区分行、支行的要求，将我分理处各项存款、中间业务的发展上一个新的台阶，把分理处打造成区域内市场首选银行。

三、具体措施。

首先是要继续依靠团队的力量，发挥集团作战的效果。

一季度的电子银行劳动竞赛的经验告诉我：大堂经理的工作必须立足于分理处的发展，没有分理处领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧的依靠整个分理处的团队的力量，发挥集团作战的作用，才能取得良好的效果，因此在以

后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

其次是继续加强学习，提升服务素质。

既要学习金融、营销专业知识，又要学习社会学科等方面的知识；既要精于传统业务，又要学习电子银行、以及代理产品等新兴业务，提高综合理财能力。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

三是做好市场调查研究工作。

将我分理处与附近其他商业银行对比，特别是服务和业务流程上的对比，认清我们的优势和差距，然后争取利用支行提供的各种资源，依靠整个分理处的智慧和力量，开拓创新，率先在琅东片区建成社区银行，打造服务品牌，建成区域内市场首选银行。

四是立足岗位，积极营销。

大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂经理这一银行联系客户的“桥头堡”，与广大客户交朋友，识别优质客户。在总结前面3个月电子银行营销的经验和教训的基础上，不断的创新营销方法和手段，积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销带动整个分理处的营销意识和氛围，争取在年内将我分理处中间业务发展的排名达到支行内中上游水平。

五是加强客户关系的维护。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客

户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。以我分理处为中心方圆1公里内，就结集了10多家银行金融机构，市场的竞争尤为激烈，存在各种不确定因素，这要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，随时发现客户的动态需求，用我们的优质服务和产品稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。

再一次感谢大家给我的这个机会。一个有激情、有活力、遇到挫折能屡败屡战的小伙子，将会给大家带来更多的惊喜，创造更大的奇迹。让我用行动来证明一切吧！谢谢！

催收经理工作总结报告篇五

十月已经过去，在看看自己的业绩，心里很不是滋味，仔细回想起来在这个月中自己还是有好多地方做的不足，加上死板的销售套路，我的业绩像是一滩死水，所以我认识到了自己在工作中的不足，没有打破传统的销售政策，以守株待兔的方式最终还是失败了。

结合十月份我的整车销售车台数是4台，有一台xv□两台森林人，一台傲虎，但这月只完成了两台森林人的数量，其他都没完成，我也反思了自己，觉得以后应该不段改善和完善自己，提高自己的专业知识，把现在的一种行业最终做成自己的专业。

这月的20号和21号两天我荣幸的参加了斯巴鲁张掖crc拉力赛，使得我受益匪浅。首先第面对面见了著名的韩寒，也是第和那么多斯巴鲁车主一起参加活动。在此真的很感谢斯巴鲁各位领导给我这次机会。在刚到赛场的时候我心潮澎湃，和那么多车主出去做活动，我才感受到了团队的合作是多么重要，整个赛场就只有斯巴鲁这个团队六颗星的蓝色标志感染了全场的整个气氛，挥旗子的挥旗子，吹号子的吹号子，我真的为这只团队感到骄傲，也很荣幸能在这样一直团队中生活。

8月的号角已经吹响，在最困难的时候我们谁都不能倒下，我要冲刺，要努力，相信只要自己辛勤过，努力过，付出过，你不比别人差！说实话，在8月的进程中，我对自己的业绩没有多大把握，怎么样去突破，怎么样去提高，成了我最大的思考问题。

仔细回想，我得出一些结论。一是进店量大大的减少，除非用一些做活动的形式来吸引客户，但往往效果不是很明显。二是在进店客户少的情况下往往有些客户是特别意向客户，看我们怎么去沟通与协调。这是考验我们能力的时候。

三是我们没有主动和积极的心态，自暴自弃，想的这个月连人都没有怎么能买车，所以对自己的要求有所放松，其实越是在危难的时候越能体现出一个人的工作心态和状态。我们按照常理的坐店守客户是不对的，在这种情况下我们还要有很好的市场拓展能力，也是在客户不多的情况下正是我们学习和提高自身专业知识的绝好时间，但是我们好多人都没有发现，错过良机，就包括我自己也一样，在事情过后才突然明白。

最后还是要感谢领导和同仁之间的相互支持，给我这个舞台，我会去努力，也请领导相信，在以后的日子里，我会不断改善，超越自我，用积极的心态去面对一切。

1. 提高素质与思想认识。在领导的正确领导及同事们的关心帮助下，了解到想要干好工作，就要有良好的工作作风，做到学习与实践相结合，努力从头干起，坚持不懈搞好服务。通过领导的指导教育和系统的学习，我在业务素质 and 思想等方面都有了进一步的提高。2. 加强学习，提高专业水平。领导告诉我们要勤学习、精本质、乐奉献、诚待人、实处事、严于律己，要有吃苦耐劳精神，所以我努力学习基本知识、各项法律、法规、条例，及时了解、掌握旅游发展的新动向、新经验，努力向领导同志学习，树立高度的服务意识，服务态度和蔼、热情、耐心、细致。一是我们积极为《乡村旅游

手册》进行了各景区、旅游线路、农家乐及重点村的深度考察，在月底拿出了初步成果。二是在质监所积极做好各项工作，与旅游经营者签订“旅游安全目标责任书”；积极参加“安全生产月”宣传咨询日活动并设置咨询台；做到认真及时受理投诉案件，做好记录；做好了各季节的安全工作，及时下发安全文件；旅游项目方面，做到了每月及时与项目负责人进行沟通。

二、存在的问题和不足 1. 在日常生活中，在保持和发挥先进性方面，时时处处保持先进性这根“弦”绷得还不够紧，降低了对自己的要求和标准。2、在学与做、知与行的关系上处理得不好。有时忙于工作而忽略了学习，有时忙于学习而忽略了工作，虽想全面协调，但无行之有效的计划，虽想平衡兼顾，却常顾此失彼。工作任务重后，新知识长进不大，已学知识却在滑坡。3. 在20xx年的学习工作中，虽然有了一点进步，但仍然还有很多的不足之处，专业知识和自身的综合素质有待提高。4. 工作统筹计划和科学安排不够全面，工作程序不够规范。 三、今后努力的方向 1、牢固树立“与时俱进”思想，不断提高学习和工作的自觉性，用先进的理念和方法引导具体的工作，努力做到“做则有效、效且从优”。2、牢固树立^v^人的人生观、价值观，努力做到办实事、办好事。3、努力学习专业知识，提高自身的综合素质，科学安排工作计划，规范工作程序。

在今后的工作中，在领导的正确领导下，我要进一步明确“为什么做、怎么做”这一根本性问题，提高认识、修正错误、检讨不足，在今后的工作中，我会积极努力做好各项工作，努力学习，锻炼自己，扩大自己的知识面，加大工作力度，克服不足，努力学习专业知识，提高自身综合素质，规范工作程序，取得更加优异的工作业绩。

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我

们的公司，了解我们的产品；公司为我们带给的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎样去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一齐成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮忙中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，透过学习他们的经验和知识，能够大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时刻；在公司这样一个用心向上的平台上，自己这样一个新手，必须要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际潜质安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一齐去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会十分深刻，熟悉公司产品，了解公司业务状况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的人，喜爱跑业务，喜爱与人打交道，喜爱社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一向就很喜爱做销售工作，喜爱挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一向坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，务必不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 具有职责感;

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的潜质，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的职责感，用心、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就必须要!如果你必须要，你就必须行!

(3) 善于总结与自我总结;

工作中的市场的把握潜质以及分析潜质等等都还是显得稚嫩和欠缺，因此这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。此刻自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握潜质更是无从谈起，因此我务必比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

我从事服装销售工作已经3年有余。在这一领域也有些自己的心得，下方我对七月份服装销售生涯做一份服装销售人员工作总结。

先说销售：由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，因此，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：户外鞋牛仔裤休闲户外上衣组合。我以我西单xx店的户外100店铺为分析对象，整个商场是以户外鞋为销售主体，并且整个商场的客流以户外年轻人为主，随着奥运会**年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对户外类的消费势必会大力发展。在竞争过程中，在能够理解的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。主要运用的是概念战和价格战，但是，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头。

但是，在色系的搭配过程中，必须要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。在陈列的时候，必须要充分利用绿叶红花的组合。在店铺海报方面，必

须要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。

代理商方面：

要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商思考一点。在专业知识上方要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的带给给代理商。要让代理商构成长远的目光。和让代理商看得到盈利的期望。在服装品质方面：要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。

买货方面：

- 1、了解货品的销售周期，所有的销售就应是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。
- 2、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不就应是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。
- 3、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。
- 4、上一季的优点必须要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。
- 5、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。
- 6、以细节反推大围，再以大围推敲细节。
- 7、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。正因重复就会

在自己的场子里面构成竞争。

以上是我作为一名服装销售人员的工作总结，期望能给有需要的人一点点经验。

说起销售，每个做销售的人都有自己的心得体会，下面我谈谈自己这几年做销售的一些感悟。

一、耐心

在得知a公司有扩建项目后，我去拜访a公司关键人时他告诉我以前一直使用s公司的产品，合作的也很愉快，并且很明确的告诉我不会再考虑其他公司的产品了。

该客户的扩建工程共分三期，目前是一期工程。我按照计划每三周左右打电话给该关键人，最开始电话里我并不和他聊产品，而是问候他。比如：工作忙不忙啊、顺不顺利啊、保重身体之类的。从最开始的两三分钟到后来甚至半个多小时的朋友似的聊天。半年后的某一天突然接到他给我打电话来说他们公司用的s公司产品出了问题，由于s公司的人员变动不能及时给他们解决问题，问我公司能不能帮他们解决一下，我立即答应了他，马上安排技术人员前去。问题解决后他非常感激我。在该公司的二期扩建项目中选用了我公司的产品。从第一次拜访到最终和该公司合作共花了十六个多月，第三期工程现在还未启动。

后来他告诉我说：现在和他打交道的厂家很多，打电话全是听他说他公司是多么多么的不错，产品是如何如何的好，每次接到这些电话都很烦。而你打电话来则让我感觉轻松些，有时你的一声问候让我很受感动。现在工作都很忙并且压力很大，工作中难免会遇到一些麻烦，偶尔能收到一声问候让人感到很舒服。以前一直和s公司合作挺愉快，所以开始并不想冒险和其他公司合作，即使价格便宜些。后来慢慢接触你后觉得你这个人挺可靠，愿意交你这个朋友，通过对上次那

个小问题的接触，我觉得你公司的服务也还是挺不错的，所以最后决定把这次机会给你。

做销售的人都知道，有些销售像马拉松，将产品销售到有些公司需要一年、两年甚至更久，我们需要的是慢慢的和客户接触，耐心地获得客户信任。

二、细心

在与b公司技术负责人切磋完毕后，该负责人叫我去物质部的z在商务方面是由z在负责（技术都差不多的情况下选择谁是z说了算）。了解了一些关于z的事情后然后去找z他所在的是个大办公室，有很多人，当我找到z给他介绍完后，他对我“打官呛”：“好的，知道了，留份资料需要时给你打电话吧！”说完就做他自己的了，找他留个电话，他说他到时给我打电话。当时我想他没有明确的赶我出去，我先呆一会儿看看有没有其他的机会。过了一会儿我发现他在word表格中累计时用计算器，这时我主动过去对他说：可以直接用word里的工具进行直接求和和平均，快速并且准确。他说“怎么用你教教我”。我就一步一步地教他，他用后非常高兴的说：“原来用这个东西这么方便，以前不知道有这么方便害得我一直用计算器，麻烦死了。”我还教了他一些其他技巧，他非常高兴，慢慢地他对我有了好感，主动和我聊起来。最后走时他留给了我了他的电话和手机……（与其合作是自然的事了）

在销售中遇到被人拒绝是常事，但被人拒绝后再找什么机会接近对方，有时是需要细心的观察才可以发现的。

三、信心

做销售不是一帆风顺的，就像在大海航行的水手遇到风浪一样总是难免的。当初，我被安排到一个新的市场去的时候曾连续七个月没有签单。

四、关键人先找上面

得知d公司近期有需求。了解到j是技术专工，w是他的主任，采购主要用他们两人负责，但本次我公司所涉及的设备通常情况下是由j说了算。我去d公司找到了j并和其建立关系，并间接性的问他是否需要找一下w，j说你去和他打个招呼就可以了，这个项目主要是他在负责，并告诉我说价格只要适中就行。我按照他所说的做了。将这次参与竞争的单位一贯的报价进行了仔细分析然后报了一个中间价，满怀信心的等待结果。而结果却让我大失所望。最后被s公司以最低价拿下来了。后来了解到w在看到技术都差不多的情况下选择了最低价。而这个重要的“反常”（通常情况下是选择中间价）的决定是j所不能左右的。

这次失败的教训告诉我：关键人得先从上面找起。

(一)努力在提高自身综合业务素质上下功夫。

正确认识自身工作重要性，增强责任心和自豪感；加强学习，勇于实践，保持高涨的工作热情；正确处理与客户之间的关系，以客户满意为工作的最高标准上。虚心向经理请教，虚心向同事学习，自觉改掉自身存在的不足，不断改进工作方法，在不断学习和探索中使自己综合业务素质不断提高。

(二)工作中的主要心得

1. 发挥好公司的优势就能开拓市场。一方面要坚持公司的销售政策和制度；另一方面也要换位思考，充分考虑销售中出现的问题。以积极的态度去应对，尽公司所能为经销商解决问题。鉴于这样的工作理念，每当遇工作中遇到特殊情况时，都发挥“桥梁”作用，能主动沟通，去做过细的工作。最终总能够得到经销商的理解和认可，解决问题、完成任务。

2. 观察市场，了解变化，顺应变化。随时掌握市场变化，在

积极向公司反馈的同时，积极主动帮助经销商进行耐心的分析，寻求应对策略，树立信心。同时，向公司提出有利于长远发展意见和建议。

3、工作态度和勤奋敬业方面。

爱岗敬业是我一贯的工作态度。我非常珍惜和热爱自己的本职工作，能够正确地、积极地、认真地对待每一项工作，全身心投入，热忱地为大家服务。认真遵守劳动纪律，高效地利用工作时间；始终坚守岗位，经常为了完成某项应急的工作而加班加点，保证了各项工作都能按时、按质量完成。

4、作质量成绩、效益和贡献。

开展工作之前做好个人工作计划，有主次、有先后的按时完成各项工作，确保达到预期的效果，并不断提高工作效率。在工作中锻炼了自己，也学习到了很多以前不懂的东西，工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及销售商应有的贡献。

(三)经验和体会

可以总结八条经验：

第二“营销顶尖高手”一定是勤奋，爱学习、善总结的业务员。离开了勤奋，永远不可能成功。英语里有“no pains□no gains”(不劳无获)；古语里有“勤能补拙是良训，一分辛劳一分才”。看看身边业绩好的人，哪个是懒蛋？所以，如果你想成为“顶尖高手”，最好你先拿“勤”字来组词，并尽力做到。学习是一种基本的能力。“读书读人读事”。向同事学习，向领导学习，向客户学习，向每一个人的优点学习，你就是集大成者。

第三“营销顶尖高手”一定是个做过多个市场的营销员。只

有做过多个市场的营销员，才能从不同区域市场找到解决问题的规律。也只有做成过多个市场的人，才能说在某一个或几个方面顶尖。能做好一个区域市场的营销员是一个合格的业务员；能做好不同区域市场的营销员是优秀的业务员；能做好不同企业不同区域市场的营销员就是“营销顶尖高手”；能管理好不同行业不同企业的不同区域市场的人是营销专家。

第五“营销顶尖高手”一定是有激情有活力的营销员。激情能够感染人，激情能够传递。

第六“营销顶尖高手”不相信经验，只相信主动。

第七“营销顶尖高手”大多是厚积薄发型的。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在许多方面都还存在着不足。如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和规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面提高到一个新水平，努力做一名优秀的劲牌公司的销售员，为公司的发展做出新的、更大的贡献。

催收经理工作总结报告篇六

如水光阴如梭，本人自20xx年3月份担任催收员工作至今，已经有快一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初面试的时候，自己连什么是催收，外方是做什么的都不清楚。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的催收行业，便成了我的当务之急。

信用卡催收员隶属于信用控制部门，主要负责过期欠款的提醒和催收。一般来说，根据负责的欠款时间的不同，分为几个等级[]front-end[]mid-end[]和back-end[]工资也因而有不

同。要求反应灵敏，有一定心理承受能力，能在压力下工作，部分要求有较强英语对话能力。平时工作主要是根据数据库里显示的欠款客户名单打电话去提醒及催交。

一直以来学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

今年工作业务方面，可以说是变革的一年。对于我个人来讲确实大大小小也经历一些思想的风暴：（1）三月底分期还款规则的变更，造成业务难度迅猛提升，工作强度大大增长；（2）七八月份前排部分催收员整组转岗中排支援；（3）以及近期优秀录音、转坐席评分等问题；（4）更重要的是我从一名普通员工晋升为带职人，工作重点的转变，这期间是经历了一段不短的思想挣扎期。

作为一名优秀的催收员工，我仅需要有质有量完成好本职工作，做到零投诉零质检，每天都有新进步；当我升为带教干部时，在做好优秀催收工作的同时，要身兼带教的责任，把自己的技能，工作心得，沟通诀窍毫无保留的教授给同事，并成为团队里的影响力带动其共同成长！

催收经理工作总结报告篇七

光阴如水岁月如梭，本人自20__年x月份担任催收员工作至今，已经有快一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初面试的时候，自己连什么是催收，外方是做什么的都不清楚。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的催收行业，便成了我的当务之急。

一、理论学习使我对催收行业有了一个初步的认识和了解

信用卡催收员隶属于信用控制部门，主要负责过期欠款的提醒和催收。一般来说，根据负责的欠款时间的不同，分为几个等级(front—end、mid—end和back—end)工资也因而有不同。要求反应灵敏，有一定心理承受能力，能在压力下工作，部分要求有较强英语对话能力。平时工作主要是根据数据库里显示的欠款客户名单打电话去提醒及催交。

二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高

一直以来，我始终坚持学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

(2)七八月份前排部分催收员整组转岗中排支援；

(3)以及近期优秀录音、转坐席评分等问题；

(4)更重要的是我从一名普通员工晋升为带职人，工作重点的转变，这期间是经历了一段不短的思想挣扎期。

作为一名优秀的催收员工，我仅需要有质有量完成好本职工作，做到零投诉零质检，每天都有新进步；当我升为带教干部时，在做好优秀催收工作的同时，要身兼带教的责任，把自己的技能，工作心得，沟通诀窍毫无保留的教授给同事，并成为团队里的影响力带动其共同成长！