

对外拓展能力 素质拓展工作总结(优秀8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

对外拓展能力篇一

在xxx大学xxx校区校团委组织部素质拓展中心的领导下，数理学院xxx□xxx级全体学生于十一月二十号至十二月一十号进行了素质拓展认证。

素质拓展认证包括素质拓展个人认证和团体认证，个人认证的开展我们延续了以往的认证流程，由于团体认证是今年才新加的认证项目，我们采取了由先各个部门提出认证申请再统一进行认证的原则，也已经完成对本学院全体活动的认证。

在工作开展过程中我们遇到了很多困难，如证明材料的收集的工作就非常的烦琐。由于同学们对认证细节都不是很了解，再加上我们工作人员及其有限，所以在认证的时候都出现了各种各样的错误，经过反复的改正和筛选，我们终于成功地完成了此次数理学院的素质拓展认证任务。具体到有一些小的问题和改动也即将给同学们传达到位。

通过此次素质拓展的认证工作，大多数同学对于大学生素质拓展的认知程度有了明显的加深，也越来越重视自己的素质的锻炼与提升。当然，现在仍有少部分同学对此不是很上心，因此，我们在以后的工作中还应该注重对大学生素质拓展计划的宣传，让更多的同学意识到自身素质提升的重要性并付出自己的实际行动。

下面简介一下素质拓展的工作流程

总的来说，这次的工作开展得很成功，不仅有效率而且也很有效果，让同学们都清楚地看到了与其他优秀同学的差距，激发了同学们参加集体活动和学习的积极性，希望我们中心的同学在以后的工作中能继续发扬这次活动中的优点，改正不足，用最热情的态度来对待生活，对待学习，对待工作！

对外拓展能力篇二

时光飞逝，岁月如梭，转眼间我们历史文化学院素质拓展部又在磨砺与收获中度过了半学年。本学期中，在校素质拓展认证中心及学院领导的关怀和指导下，在我院团总支各部的紧密配合下，我们认真贯彻执行了本院老师和上级组织的各项指示，紧密围绕着素质拓展认证中心的工作目标，完善了“学生综合素质考核体系”。我们以综合素质培养为主线，引导各班从思想道德，文化素质，身心素质，综合阅历等方面开展工作，并在工作中始终坚持“团结、进取、创新”的原则，务实加强本部室思想建设和组织建设，依托各部室积极开展日常工作和特色活动，为社会和青年学生服务，为教学和校园精神文明建设服务，使我院青年的综合素质有了进一步的提高，同时增加了团组织的凝聚力和号召力，圆满地完成了本期各项工作。现将我部室工作情况大致总结如下：

新学期伊始，我部室在上级领导的指导下积极配合完成了迎接06级新同学的工作，并帮助新同学适应新环境，充分体现了互助友爱、积极向上的精神。

我部室以实施“大学生素质拓展计划”为中心环节，组织、宣传、并帮助我院学生全面提高素质，并重点针对06级新生宣传素质拓展的具体流程、工作重点、工作目的与意义出海报，办咨询会，办手抄报及讲座等，这些主要都依靠了其他部门和各班班委的帮助和配合。除此以外还由各班班委在本班级里做好了素质拓展宣传工作，让全院同学更好地认识到

了开展素质拓展计划的重要性。

顺利完成了06级同学购买素质拓展证书的工作路程，按学校素质拓展认证中心的统一要求在网上添加03级、04级、05级、06级同学名单及学院标准项，并将其基本资料添加到了素质拓展网上，同时完成了03级同学的网上认证工作并将资料交于大学生素质拓展认证中心进行最终审核和打印。

本学期我部室在学校领导及学院领导的指引下开展了有针对性的'活动，丰富了素质拓展内容。如：主题为“袭百年书香，展素质文化”的大型手抄报展览宣传活动，主题为“追求素质，引领高雅”的培训会，心理咨询主题班会，知识讲座，宿舍球赛等，这一系列的活动都激发了青年追求科学真理，追求崇高理想的热情；提高了青年思想道德素质，引导了青年身心健康发展；同时也培养了青年自立图强，奋发向上的精神。

我部室一直以来都与各兄弟部室进行了友好、愉快的合作，这一学期也不例外。在与各兄弟部室的共同努力下，我院顺利完成了“金秋渲染我梦”新生演讲比赛，“破茧成蝶，美丽初现”主题班会，团校、团干培训□“tcl之夜——纪念长征胜利70周年大型文艺汇演”的迎新晚会等等，并均取得了非常明显的效果。这一系列的活动在丰富了同学们素质拓展活动内容的同时，也加强了团结合作的精神和培养了集体荣誉感。

素质拓展工作一直是院、系开展各式活动的重点之一，它是一项特别的工作，尤其对我们以后走向社会，参加工作，与人相处各方面都有非常大的影响，现在社会对我们大学生的要求，不仅是能力的高低，更重要的已经提升到素质的高低。所以，我部室有责任和义务做好与此相关的工作。如：加强同学们对素质拓展工作的正确认识，多参加一些对自己素质有所提高的活动。增强同学们对学院“大学生素质拓展计划”的了解，它关系到每个同学的切身利益。我相信在我们

共同努力下，我们的素质拓展活动会搞得更加如火如荼。

今后大学生素质拓展认证中心将进一步加强对大学生素质拓展工作的研究，强化大学生素质拓展工作在我院共青团工作中的中心地位，努力为实现党和国家的新世纪，新阶段的宏伟蓝图，培养和造就德智体美全面发展的高素质创新型人才做出应有的贡献，迎合我校学生成长成才的迫切需求。

团总支是一个家，素质拓展部也是一个家，成绩归功于家里的每一个成员。在过去的一学期里，感谢各级领导对我们素质拓展部的关心和指导，感谢干事们辛勤努力和付出，感谢各部门对我们素质拓展工作的大力支持和参与，我们将始终本着立足于学生，服务于学生的宗旨为全院同学服务。

随着时间的流逝，我们团总支的工作也已经告段落。作为我们素质拓展部也紧张有序的完成了近一段时间的各项工作。

从上学期开学，我们素质拓展部配合各部门做好了迎新生的各项工作，为这项工作的顺利进行，我们部门的所有干事都在认真做着自己的工作。在两天的工作中，我们不尽服务了同学，而且是自己的生活更加的充实。

每年的上半年是团总支最忙的时间，开学到现在给人的第一感觉是忙，第二就是快！每年的这个学期（上半期）都是学校开展活动最多，最活跃的时期；所以也是团总支工作最忙最累的时间，但是在这忙碌的工作中我们也收获了不少，成长了很多；虽然工作中免不了有挫折缺陷。我们部门的成长可以从在工作方面反映出，首先我们能够圆满完成团总支布置的工作任务，每次的工作量都完全达标！在上学期我们部门主要工作总结可分为以下三个方面：

二：在这个学期我们部活动主要可分为以下几个方面：

1：在迎新晚会活动中我们部门努力完成分配下来的任务。活

动中本系学生表现积极良好，踊跃参加当晚演出节目，同时也赢得了优良的成绩，本次活动的开展也是很成功的。在肯定成绩的同时，当然我们也发现了我们的工作仍有很多欠缺的地方，很多不足，我们以后会注意改进这些问题，来提高我们的工作能力。

2：最后我们部门成员踊跃参加了十一月份的团学代会竞选活动，这也是团总支所有成员在互相配合半年以来的一次面临竞争和挑战的活动。大家带着理想和责任去竞选，为的是明天更好的团总支和明天更好的设计系。无论成功与否，他们都将是胜利者。这也充分体现了团总支团结、积极向上的一面。

目前，我们的紧张有序的活动已经告一段落，总结一下这一段时间的经历，我们获益很多，在繁忙的活动中，我们不仅锻炼了自己，充实了自己的生活和思想，还能丰富同学们的业余生活。在我们围殴他们服务的同时，也得到了他们的认可，使同学们更加的支持我们的工作，为我们系创造一个更加和谐的学习环境。

总结昨天是为了做好今天，为了更好地把握明天。团总支是老师和同学之间信息沟通的桥梁和纽带，本学期继续起着上情下达、下情上达等各项通知、汇报等常规工作，起到了信息枢纽的重要作用。相信我们会继续发扬优良传统，提高自身工作能力，积极配合系部各项学生工作的开展。同时团总支带我们更重要的是一起成长，彼此学习做人做事的道理与方法，收获彼此的友情。

对外拓展能力篇三

20××年是我到拓展部工作的第二年，拓展部工作总结。总结过去的一年，主要的工作有以下几个方面：

协助展览馆领导，加强与各地美协会员，美术工作者以及美

术爱好者的联系，拓展和承接展览业务，于20××年12月30日止，全年展览馆举办展览共40个。

积极贯彻院领导提出的展览厅“一条龙服务”意识，在实践中不断学习，积累经验，较好地完成为租场的客户提供策划、媒体宣传、陈列布置以及请柬、海报、画册的编辑与设计的指导工作。另外，还负责画院员工名片设计与xx年、20××年度中共广东省委宣传部贺年卡的设计。

根据日常的布撤展以及展览过程中出现的情况，及时分析研究，协助展览馆制订管理制度，明确人员分工，使得工作效率得到提高。

邀请广东省演出公司对展览馆音响工程进行设计、施工，对设计方案反复研究，并根据日常使用情况进行方案修改，在20××年9月初完成竣工任务。

在担任《院刊》（季刊）编辑的期间，较好地完成部分编辑工作与每一期的美术编辑、排版以及监印工作。

充分利用拓展部配备的电脑、扫描仪、打印机、数码摄像机等现代化的办公设备，加强学习，积极实践，把一年来展览举办的有关图片、文字等资料的整理记录、存档。

积极响应院领导的号召，充分利用业余时间进行创作研究，创作出一批作品，特别是在理论方面，加强学习，先后有多篇理论文章发表于各类专业刊物。其中，《再论文人画之价值》发表于《美术报》，《呼唤经典，呼唤深刻，呼唤巨匠》、《李伯安艺术研究》、《关山月艺术研究》等发表于专业刊物。另外，拓展部人员还积极参加每周举办的文化讲座学习。

在日常工作中，我主要是同时负责展览馆、艺术研究拓展部以及《院刊》编辑室三个部分的工作，其中大部分是设计的

工作，在工作中总觉得自身的设计水平还不足以自如应付所有的设计任务。所以应更进一步加强业务学习，主要是在知识的更新和强化方面。另外要更好地提高工作效率和进一步完善拓展业务方面的工作，在画院新址工程完成之际，不断地自我增值，更好地适应现代美术事业的发展。

对外拓展能力篇四

光阴似箭，紧张忙碌的新学期已经悄然而去。素质拓展部在校团委老师的领导和指导下，本着“服务同学、奉献同学”的工作宗旨和“团结、务实、创新”的工作原则，根据团中央开展大学生素质拓展计划的精神，结合本院系自身特色，开展了本学期的素质拓展工作。主要工作内容为在开展常规工作的同时努力完善部门体制，使部门工作更加科学化，规范化；不断加强与各校级组织、各学院分团委的沟通与交流，充分发挥好校团委学生部的桥梁和纽带作用；倾力展现全校同学的风采，开展素质拓展活动等。

现就本学期的主要工作做如下总结：

新学期之初，素质拓展部最先完成的是进一步明确部门职责，进行人员分工和撰写工作计划的工作。由于这些工作开展得比较及时，因此工作得以顺利衔接并有声有色地展开，为新学期工作开了一个好头。

九月末，我系组织开始了新学期的招新工作，这也是素质拓展部在本学期之初的重点工作之一。自招聘海报张贴之日起，团委学生部始终受到热烈关注，着眼全局，综合评定，选择真正适合并能胜任团委工作的人员。最后，素质拓展部确定了8名20xx级新同学作为试用委员。经过一个月试用期后，本届委员，总体素质良好，有较强的工作能力和责任感，基本能够胜任团委学生部日常工作和素质拓展部的工作，本年度招新工作开展顺利。

素质拓展部的首要工作任务是对本学院学生的各项能力给予肯定并对其进行素质认证以及对各部门开展的活动进行评审及鉴定。

1、评审及鉴定过程具体如下：

(1) 协助校团委、团总支做好大学生素质拓展认证工作；做好本学院团总支学生会各部门的人员工作鉴定以及其活动鉴定工作。

(2) 本部门内部一周进行一次工作例会，对认证工作中出现的问题进行讨论及总结。

(3) 本部门内部每周安排一名成员值周，具体分配本周所需开展的工作，本部的事务通知及每周名单的收集与整理。

(4) 在本学院各部门活动举办之际，我部将派一名成员到达活动现场收取参赛选手名单以及了解选手获奖情况。

(5) 通知参赛选手及活动组织者上交素质认证手册以便对其进行素质认证。

(6) 核实填写手册的人员名单，统一对其进行素质认证。

2、认证工作我们将按以下程序进行：

(2) 周四晚自习之前收齐各班手册；

(3) 周五之前进行核实；

(4) 提前向郭老师提出申请周五进行认证工作并向郭老师作相关汇报；

(5) 统一于周五下午进行认证工作。

此外，对于院级直接进行现场认证的活动，我部一律在接到院素质拓展中心通知的第一时间内告知本系选手携带素质认证手册到达活动现场。

3、素质拓展部的具体职责如下：

- (1) 对各部门开展的活动进行评审及鉴定；
- (2) 对学生会成员进行素质评估；
- (3) 协助各部门筹备及开展各种活动；
- (4) 负责大学生科研项目的相关工作；
- (5) 积极鼓励、协助大学生创业创新，加强大学生自身素质的培养。

20xx.11.1 昆山花桥杯职业规划暨创业计划大赛

策划书是目标规划的文字书，是实现目标的指路灯，是活动准备的一项重要内容。活动之前由我部门进行了详细的策划，制作了活动策划书。此第一期素质拓展活动的策划书是由素质拓展部起草，经我部全体成员讨论和修改、报请书记审批后最终确定的。在整个活动策划过程中，素质拓展部全体成员均能够积极出谋划策，全面考虑各种可能因素，提前制作了活动日程表，对人员进行了详细分工，规划了比赛场地并制作了场地示意图，撰写了各种申请书及现场主持词，印制了活动成员表等一些列活动材料。

对外拓展能力篇五

随着时间的流逝，我们团总支的工作也已经告段落。作为我们素质拓展部也紧张有序的完成了近一段时间的各项工作。

从上学期开学，我们素质拓展部配合各部门做好了迎新生的各项工作，为这项工作的顺利进行，我们部门的所有干事都在认真做着自己的工作。在两天的工作中，我们不尽服务了同学，而且是自己的生活更加的充实。

每年的上半年是团总支最忙的时间，开学到现在给人的第一感觉是忙，第二就是快！每年的这个学期（上半期）都是学校开展活动最多，最活跃的时期；所以也是团总支工作最忙最累的时间，但是在这忙碌的工作中我们也收获了不少，成长了很多；虽然工作中免不了有挫折缺陷。我们部门的成长可以从在工作方面反映出，首先我们能够圆满完成团总支布置的工作任务，每次的工作量都完全达标！在上学期我们部门主要工作总结可分为以下三个方面：

二：在这个学期我们部活动主要可分为以下几个方面：

1：在迎新晚会活动中我们部门努力完成分配下来的任务。活动中本系学生表现积极良好，踊跃参加当晚演出节目，同时也赢得了优良的成绩，本次活动的开展也是很成功的。在肯定成绩的同时，当然我们也发现了我们的工作仍有很多欠缺的地方，很多不足，我们以后会注意改进这些问题，来提高我们的工作能力。

2：最后我们部门成员踊跃参加了十一月份的团学代会竞选活动，这也是团总支所有成员在互相配合半年以来的一次面临竞争和挑战的活动。大家带着理想和责任去竞选，为的是明天更好的团总支和明天更好的设计系。无论成功与否，他们都将胜利者。这也充分体现了团总支团结、积极向上的一面。

目前，我们的紧张有序的活动已经告一段落，总结一下这一段时间的经历，我们获益很多，在繁忙的活动中，我们不仅锻炼了自己，充实了自己的生活和思想，还能丰富同学们的业余生活。在我们围殴他们服务的同时，也得到了他们的认

可，使同学们更加的支持我们的工作，为我们系创造一个更加和谐的学习环境。

总结昨天是为了做好今天，为了更好地把握明天。团总支是老师和同学之间信息沟通的桥梁和纽带，本学期继续起着上情下达、下情上达等各项通知、汇报等常规工作，起到了信息枢纽的重要作用。相信我们会继续发扬优良传统，提高自身工作能力，积极配合系部各项学生工作的开展。同时团总支带我们更重要的是一起成长，彼此学习做人做事的道理与方法，收获彼此的友情。

对外拓展能力篇六

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—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：我们清楚的认识到了，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，有秩序有步骤地开展营销工作。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

度。

为了完成下一年度的总体工作目标，市场部特制订20xx年工作计划如下：

（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

培训对象：工作热情较高，具备较大潜力但缺乏工作经验，工作绩效较差的客户经理

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。

3、加强集宁周边旗县市营销网络建设是市场拓展部20xx年重点工作。通过20xx年一年来的市场调研发现：凉城县与察右后旗可作为重点周边市场来发展营销工作。凉城县人口众多，西距呼和浩特100公里，北距集宁90公里，与卓资县接壤，多来由于大力发展旅游业以及20xx年岱海电厂的建成，该地区综合经济实力不断提升，居民收入稳步增高。岱海电厂职工文化程度以及收入较高，具有大量潜在投资者。察右后旗交通方便，境内有两条铁路通过，当地有乌兰水泥厂以及多个矿场，水泥厂职工收入较高并且开采矿产的私营企业主较多，都具备一定的投资能力可能成为潜在客户。凉城县目前有建设银行与农业银行两家银行可以做第三方存管业务，察右后旗只有农业银行可以做第三方存管业务。通过以上银行网点开展证券营销可以拉近我们和客户的距离，降低营销成本，提高客户对我们的信任度。具体措施是：

首先，采取在当地银行职工中招募兼职客户距离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。

对外拓展能力篇七

20xx——20xx学年即将结束，回顾一年的社团活动取得了可喜的成绩，但也存在着不足，为了今后社团活动搞得更好特对本学期工作总结如下：

围绕“把社团活动打造成为学生热爱学习、获取知识、发展能力和提升教育质量的新的增长点。”这一总目标提出了艺术体育类社团，力争在运动会、各球类比赛；其他社团辅导老师根据学生兴趣爱好，因材施教，努力激发学生潜能，张扬个性特长，让每一个学生都有一技之长的具体目标，并为每一个社团拟定了合适的目标。

在社团活动师生情况调查中，我们发现大部分教师和学生对社团活动持积极态度，参与的欲望较高，他们希望社团是一个民主、温暖的立体场，好玩、有趣的快乐园。社团的开设首先要解决的就是教材。根据我们对教师和学生的调查，学校拟定开设艺术类、益智类等几类社团，根据教师的辅导意向，初步安排各社团的辅导老师。学校社团要求教师编制一本适合具有校本特色的社团教材。在社团教材的开发过程中，老中青教师各显才能，无论是体例编排，还是内容选择，都力求精益求精。

据自己的特长、兴趣，自主选择心仪的社团。在日常的社团教学管理中我们坚持实行备课审核制和行政巡课制，努力提高每一节社团课的效率。

为促进社团品质的提升，我们制订了《社团活动方案》，

《社团活动章程》明确各社团的成果展示方式：一种是过程展示是指在活动的过程中不定期的进行展示，集中展示指组织开展社团活动，展示社团风采和学生个人成果，为师生提供交流与展示的平台。为鼓励优秀社团的发展，出台了《社团评比办法》，根据各社团一学期的活动情况及目标达成度评选优秀社团，优秀小社员。

回顾社团的工作，推进扎实有序，孕育了一批兴趣广泛、特长鲜明的学生，我校评比出优秀社团、优秀组织奖。社团建设的探索与实践，是我校打造学校特色的一大举措。通过社团活动的广泛开展，发展了学生的兴趣特长，提高了学生的实践技能，初步转变了学生的学习方式，促进了学生的全面发展。梦想没有止境，姚小人正以一种昂扬的姿态勇于实践，勤于反思，敢于创新，努力让社团活动成为每一个孩子难忘的经历，一生的财富。

对外拓展能力篇八

201×年，信用社的市场拓展工作在上级联社的正确领导下，继续理清市场理念，根据客户的需要制定营销战略，搞好个性化服务，加快产品创新，创造信合品牌，真正形成有信合特色的产品和服务，使客户确实得到增值服务；发挥整体营销功能，增强市场开发的强度和深度，取得了较好的成绩，现交一年来的工作总结如下：

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200×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。

在组织资金上,我社针对目前增存难的严峻形势,在年初就召开理、监事会和全体职工大会,向全体员工明确了“三个增存切入点”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扎实基础。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:

七里庙分社:长沙企通电子印章推广服务公司300万元,计算机厂物业管理公司96万元

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200×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！