

2023年银行开门红下一步工作计划(精选5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间和资源分配。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

银行开门红下一步工作计划篇一

二、组织实施业务拓展活动，协助区部经理或主管实现业务拓展目标；

三、组织阶段性人力发展活动，协助区部经理或主管实现人力发展目标；

五、负责营销职场各种会议经营的策划、组织与实施，每月主讲晨会专题4次（含）以上；

八、负责组织营销职场布置，落实营销职场制度建设和营销职场文化建设；

九、根据上级公司要求，做好职场项目推广工作；

十、完成公司交办的其他工作任务

银行开门红下一步工作计划篇二

20xx年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现05年业务规模和经营效益的快速

同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险x市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面□20xx年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造x太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。

3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，最大限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

4、客服续收。强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

个险标保任务20xx万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县

区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造成影响、树形象。

五、抓好各方面的管理。通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、加强思想政治工作和企业文化建设。全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把x太保寿险做大做强。新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创x太保寿险的新局面。

银行开门红下一步工作计划篇三

组训[trainer]即组织发展管理和培训，它的建立是营销业务飞速发展的必然趋势。随着营销部人员规模的不断扩大，营销部经理无法结合上千营销员的个性作针对性的训练和新人的辅导、陪访，而主管的管理能力、辅导能力又跟不上，所以留下许多后遗症，如保单质量差，队伍士气不稳定、营销员的理念、技巧、素质提升不快、甚至滞后。而建立组训队伍将对整个教育训练制度化、组织化、并据此使训练深入到每一个营销员。

组训即组织发展管理和培训，它的建立是营销业务飞速发展的必然趋势。随着营销部人员规模的不断扩大，营销部经理无法结合上千营销员的个性作针对性的训练和新人的辅导、陪访，而主管的管理能力、辅导能力又跟不上，所以留下许多后遗症，如保单质量差，队伍士气不稳定、营销员的理念、技巧、素质提升不快、甚至滞后。而建立组训队伍将对整个教育训练制度化、组织化、并据此使训练深入到每一个营销员。

一、组训人员的地位和作用

组训在寿险营销部是一个十分重要的岗位，对业务员必须“作之君，作之父，作之师”，不仅负有第一线教育训练之重大责任，而且是经理的左右手。组训好比军队中的参谋、幕僚，他们想在经理前面，站在经理的后面。

二、组训人员的工作职责

- 1 参与营销部的年度经营计划的拟定、执行、检讨、评估。
- 2 参与营销部的新人辅导、衔接教育、心理建设的课程设计、执行和日常授课，对营销员进行个别辅导和沟通以及陪访。

3 协调营销员、主任、经理之间的关系，加强与其他营销部的联系，协助经理作好内部沟通，加强团队精神，提高工作积极性。

4 策划营销部的晨会、例会、主管会议。协助营销部总经理作市场分析，市场开拓以及日常活动管理。

5 参与营销部的各项行政和活动管理以及绩效分析：如脱落率、人均绩效、举绩率、考勤率、职场布置、业绩榜运用。

三、组训人员应具备的条件

1 年龄：22岁至35岁

2 要有大专以上的学历，有敬业、乐观向上的工作态度。

3 必须通过中国人民银行的保险代理人资格考试，并取得了《保险代理人资格证书》

4 具有协调、教育、策划、推动、影响的能力。

5 能收集一些市场信息并分析、预测市场动态变化。

6 要有良好的品德修养、威信，能激励同仁发挥潜能，达成目标。

四、组训人员必须接受教育和训练

教育的内容有：寿险基本原理，核保、核赔的基本知识，寿险招募、甄选、培训辅导、激励、督导的方法以及运用。训练的内容有：如何成为一名专业讲师，如何运用绩效分析挖掘营销部的潜力，如何进行专案策划。

五、组训的配备与职级

每一营销分部设专门的组训人员，其比列不超过50组训人员按照其发展和个人成长的速度，可分为四个级别即组训经理、组训科长、组训专员和组训员。

六、组训的收入

由于组训级别的不同，他们的收入也不一样。组训人员的工资收入由四部分组成。一部分是组训津贴收入，一部分是效益工资，还有一部分是辅导津贴，最后一部分是个人的基础展业佣金收入。

组训人员的福利包括单位提供的养老保险、意外伤害保险、住院医疗保险等。

七、组训的考核和晋升标准

组训员的考核期为半年，组训专员、组训科长、组训经理的考核期为一年。他们的晋升标准根据公司的定期考评标准来确定。

银行开门红下一步工作计划篇四

xx年是实施规划的开局之年，也是在新的起点上加快推进北城区开发开放的关键一年。为做好年的招商引资工作，实现全镇经济跨越式发展，特提出以下意见：

以党的五中全会和中央、省、郑州市经济工作会议及新郑市二届六次会议精神为指导，以市区东进北扩为契机，以“工业立镇、工业强镇”为主战略，以招商引资为突破口，以扩大开放为动力，优化投资环境，改善招商方式，拓展招商渠道，用心推进医药化工产业集群区建设，促进经济再上新台阶。

招商引资到位资金亿元，新招固定资产投资1000万元以上的

项目10个，利用外资400万美元。

1、工业招商。立足培育产业集群，重点抓好医药化工等工业项目的签约落地，要开拓原有的食品、包装材料、钢铁等产业的发展空间，搞好产业链的协作配套，着力解决土地、用工、建设等工业项目落地的瓶颈问题。

2、农业招商。针对我镇农业企业较少、规模较小的问题，镇区东部以黄帝文化园建设为契机，大力发展观光农业；镇区西北部重点围绕特色农业、传统农业、及农产品加工业方向进行招商。进一步做大做强乳制品加工业、面粉加工业、园艺种植业，重点策划搞好奶牛养殖业和果蔬产品加工业。

(一)发挥资源优势，拓宽招商引资领域

要从“四个围绕”入手抓招商引资：

一要围绕资源优势招商引资。充足的土地资源储备、电力资源、水资源是招商引资、项目开发的优势，也是加快发展的潜力所在。要以资源吸引外来客商，以开放促进园区开发，重点做好产业招商，尽快将资源优势变为经济优势。

二要围绕盘活存量招商引资。现有存量资产是对外招商引资的“资本”和潜力。要按照“你求发财、我求发展，你图创业、我图就业”的思路，以存量换增量，以市场换项目，以眼前“失利”换长远得利。

三要围绕培育新型产业招商引资。要突破固有的思维方式，把招商引资与调整产业结构结合起来，通过引进技术、资金、品牌，发展新型产业。

四要围绕生态旅游招商引资。要借助黄帝文化园的开发建设，进一步加强宣传，吸引更多的客商来投资旅游开发项目，要争取裴李岗遗址的早日开发建设，使旅游产业成为新的经济

增长点。

(二) 创新招商方式，增强招商引资实效

一要促进以商招商。要服务好落地企业并与其建立长期友好的信任合作关系，通过他们牵引更多的客商来投资兴业。要本着“结识新客商、巩固老客商”的原则，建立“客商库”，促进以商招商。

二要实行委托招商。聘请国内外有实力、有门路的招商中介机构和投资个体以及新郑籍在外人士为经济发展顾问或招商联络员，明确他们的招商职责和奖励标准，建立有偿招商制度。

三要开展亲缘招商。充分发掘各方人士的对外联系，精心策划，激励引导，动员全镇广大干部群众采取走访亲友、书信电话联络等方式，宣传镇情和招商政策。

四要借助园区招商。要以“园区建设”为载体，坚持园区建设与城镇新区建设相结合的原则，明确园区功能定位和产业主导方向，园区规划要有利于项目聚集，要有利于产业布局的优化，要能限度地发挥辐射带动功能，新规划要和产业规划、园区规划、城镇规划相互融合、相互依托，构建新型经济发展平台。

银行开门红下一步工作计划篇五

尊敬的各位领导、我的事业伙伴：大家下午好~ 时间过得真快，伴着冷冷的寒风我们走到了2xx-x年末。回首不平凡的一年，心中的感受也有所不同。银保市场是个看不见硝烟的战场，各家公司竞争激烈，一年来我承受了压力，忍受了委屈，一步一步踏实地前进着。很幸运的是在我的背后有支持我的强大团队，有关心我的经理室领导和科长，在他们的高度重视下，齐心协力、团结互助，我的三个网点为银邮销售部创

下了三千万业绩。

细细品味走过的360天，总结了三点平时工作中的切身体会与大家分享：

一、提高服务质量、建立良好关系

“成己为人、成人达己”须从提高服务质量入手，以服务为载体才能与客户之间、银行柜面人员建立相互信任，共同承诺的关系。平时我爱蹲点，只有近距离的接触客户，了解客户的需求，才能更快、更好、更完善地为客户服务，及时有效的服务也解决了银行的后顾之忧，让她们放心安心地开展业务。为了更好地融入到柜面成为她们的朋友，工作之余，我们时常相聚，感情也在一次次的沟通中得到稳定和信任。我平时精心策划，用心安排，走行口大门，进领导小门，上到行领导，下到柜面员工，关系融洽了，一切也就顺理成章了。

二、认真学习专业知识、提高销售技能

随着寿险市场竞争的不断深入，市场竞争出现主体多元化，渠道多样化，销售模式差异化。在市场激烈地竞争下，不学习就要被淘汰。业务技能的学习，只有在实践中不断地磨练，才会有质地提高。在樊经理、倪经理的英明领导下，我们抛开平时的含蓄与羞涩，积极地参与到产说会当中。几次产说会下来，我敢于跟客户开口了，话术讲起来也不那么别扭了，理论与实践结合起来了，一单签下来给自己增加了信心，也给学习增加了动力。只有自己吃透了产品，到网点才敢大胆地、从容地去说，用自己的专业引导她们说服她们。xx年我们不仅收获了知识，收获了喜悦，更收获了一步步地成长带来的财富。

三、感恩之情、真心回报

2xx-x年我们虽取得了骄人的业绩，但每一分保费都来之不易，我们的汗水洒在每条路上，而在我们背后默默支持的经理室领导更是辛苦。每当我遇到困难时，第一时间想到的是领导，是他们及时有效地协调让我们轻度难关；每当我遇到委屈时，第一时间想到的还是领导，是他们殷殷的关怀之情让我们破涕为笑。在中国人寿的几年里，我在公司强大的平台上快速成长，作为银邮销售部中的一员我很欣慰，这个和谐团队带给我们的是家的温馨，这个有活力的团队带给我们的是梦的希望。

xxx的工作让我知道就是每天“把复杂的事情简单做，简单的事情认真做，认真的事情重复做，重复的事情要有创造性地去做！”2xx-x年我们品尝过的辛酸苦累；2xx-x年我们享受过的幸福快乐，都已珍藏在xx-xx年的记忆中。总结过去，是为了收获更好的未来。但良好的成绩已成过去，并不代表未来。伙伴们□2xx-x年已经悄悄向我们走来□2xx-x年的精彩正在向我们召唤□2xx-x年将是特别的一年，将是灿烂的一年，将是我们为之奋斗的一年，也必将是再创辉煌的一年。人生之旅中，只有坚信明天比今天更美好的人，他才有勇气和才能大步地去开拓明天。希望在新的一年里，我们会依强大的公司为靠山、依睿智的领导为后盾、依和谐团队为臂膀，携起手来为自己的明天用力出击！百年中行，龙腾三湘。在这神圣的时刻，在这庄严的广场，面对伟大领袖毛主席，我们宣誓：

在即将到来的2016年，我们将以满腔的激情，昂扬的斗志，务实的精神，坚强的毅力，抢抓机遇，开拓创新，搏浪长风，乘势而上，群策群力，保质保量，策马扬鞭，再造辉煌！我们是中行的先锋，网点转型，责无旁贷；我们是中小的精英，条线壮大，义不容辞！为了客户，我们要服务当先，为了中行，我们要抢字当头。龙腾潇湘励斗志，气压群雄破难关，雄心激起千层浪，壮志压倒万重山，开门红里争先锋，庆功会上当英雄，为有奉献多壮志，敢叫日月换新天！