

# 2023年幼儿园中班过年教案 中班户外活动方案(模板9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 酒业工作总结篇一

中国已成为世界上最大的留学生输出国，去年出国留学人员总人数接近40万，估计今年将超过45万人。

在首届留学趋势与服务创新研讨会上，教育部留学服务中心国际合作处处长车伟民作了“留学热与教育国际化发展趋势”的主题演讲，公布了这一数字。

车伟民说，中国留学生规模最大，居世界首位。1983年全国高校一共招收的学生只有40万人，现在已经超过600万人。现阶段中国出国留学的人数大概相当于1983年全国高校招生的总数。

出国留学人员迅速增加的同时，回国人员数量也在快速增长。教育部留学服务中心发布的相关报告显示，去年全年受理回国人员登记15万人，而今年上半年就已经超过这个数字。从人员特征来看，24-30岁区间人群比例最高，占80%；硕士比例最高、一年期硕士研究为主；女性明显高于男性。从留学回国人员的就业情况来看，主要是国企、民企和外企，做公务员的还不是特别多。车伟民说，随着教育交流和信息的透明度的扩大，中国自费留学的途径正趋于多样化，有个人申请，也有通过留学中介办理，还有通过中外合作办学、预科课程这种途径留学。值得一提的是，因为很多学生和家长希望出国前能有所准备，所以留学预科和培训项目比较受欢迎。

车伟民表示，中国留学人员遍布100多个国家和地区，留学生出现低龄化趋势。同时，安全问题日益凸显，现在大多学生都是独生子女，能不能顺利学成归来，是许多家长都关心的问题。

教育部留学服务中心通过公布境外合法资质院校名单和国外学历学位认证等帮助公众认清文凭造假、滥发文凭等不规范的国外私立院校。据统计，该中心20xx年受理国外学历学位认证人数达95000多人。

这是美国某知名教育集团做的上海教育市场调查的部分内容，为内部资料。是在该集团实习的员工发到网上的。不同于媒体按赞助费广告费给的评比标准，是最全面最真实的上海美国留学中介排名。对中国学生找留学中介很有帮助。

## 酒业工作总结篇二

哪个英国留学中介比较好呢？这是困扰很多想要出国留学的学子的问题。伴随社会经济的飞速发展，有能力选择出国留学去开拓自身的知识面和视野的人日渐上升。网络上那么多的英国留学中介，让人难以抉择，对于留学生应该选择怎样的英国留学中介才能更好的实现自己的留学梦想呢？下面呢，优越留学的专家谭老师，给大家介绍一些判断留学中介好坏的方法。

任凭留学顾问和销售人员吹的天花乱坠，如果没有留学资质，这样的中介，基本不用考虑。大多数这样的中介有两个特点就是什么要求都说能满足，并且价格非常便宜。如同能包治百病的神药，其实很可能什么都不能治疗。

现在市场上大部分有资质的留学中介都具有相当的专业性。像有的中介做英国很专业，有的中介做澳洲很专业。要找有很好专业延续性的机构做留学申请，是因为他们具有多年的留学申请经验，并且跟校方关系良好，信息准确并且更新迅

速，能够最大限度的帮助学生量体裁衣，更好的满足学生的需求。

因为顾问是整个留学过程中直接负责学生的申请进程。好的英国留学中介会定期给顾问做留学培训，校方培训和信息更新，这样的顾问有比较全面的能力更好的帮助学生找到匹配的留学之路。第四，就是要了解一下学生办理留学完成后的相关后续服务是否到位。比如行前培训，很多学生在临出国之前比较迷茫，不知道下一步该干什么了，这时候的行前指导可以帮助学生快速进入留学状态。又比如帮助家长做探访签证去探访正在留学的孩子等等。

优越留学的王老师介绍，选择中介还可以考察一下一些侧面因素，如：前台接待是否专业：员工是否着统一工装：办理需要等待时间是否合适：办公环境如何：公司有否有完整的电子管理体系等等。留学是个涉及细节很多的行业，从开始办理到海外大学入学，会经过很多环节和长达1年的办理周期，因此一个专业机构办理的学生越多，在相关方面才会越有经验。另外，是否办理多国业务，这也是衡量中介规模的一个重要指标。

通过上面的介绍，相信大家也都知道留学中介的选择是很重要的一点，这样才能不被骗，才能顺利的办理好一些手续，才能去到理想的学校。

以上是优越留学的两位老师给大家提的一些建议，您无论遇到学习或生活上的问题，包括升学、转学、签证等问题，都可以随时与优越的老师取得联系。优越教育拥有一流的留学专家，我们的留学顾问90%全部是从国外留学归来，有着丰富的英国留学生活及工作经验，我们的留学顾问可以将切身的留学感受及中肯的建议给到我们的学生。这一点，只有优越教育可以做到！优越教育与英国众多学校和教育机构建立了招生战略合作关系。与我们有合作的英国大学将优先处理我们学生的申请，从而赢得留学先机。优越教育无论是在海

外还是国内，一直拥有极好的客户口碑。

一个好的英国留学中介可以帮助留学生实现梦想，所以大家擦亮眼睛，认真查证，找到一个最适合自己的英国留学中介。祝好运！

## 酒业工作总结篇三

一个理念：打电话不一定成功，但不打电话肯定不成功！打电话是销售基本功，苦练内功！ 一个概率：平均30个电话开发一个客户，一般打进来的电话，成功率较高，一定要搞定！ 思想准备：做好充分的思想准备，也就是做好被拒绝的准备！ 举例：

“您好！您是丁经理吗？”（明知故问）

“是啊，您是谁？”（惊讶，初步调动了客户的情绪）

“打扰您了，我是北京肥料厂家的，是北京为数不多的几家生产厂（我知道您接到的北京公司的电话很多，但我们跟他们不同，我们是厂家），我只需要您给我2分钟的时间，（您现在方便吧？）您做肥料生意吧？（或者您卖肥料吧？）”  
（明知故问，告诉了客户你是做肥料的）

“卖（怎么了？）”（再一次调动起他的思维，了解了客户可能有需求，提问要多获得肯定的回答） “您参加今年的山东植保会了吗？” “去了”

“哦，我们也去了，我们每年都参加全国植保会，不知道您看到我们公司没有，哎，参会公司也多，经销商和厂家都忙得不得了，可能您见过了也不记得了”（制造情景，初步建立公司形象）

“唉，现在您的肥料产品都定下来了吗？” “还没有？”

（一般都会这么说，了解需求） “唉，您那主要是什么作物？” “黄瓜（水稻）” （了解了种植结构）

“我们公司有个引进国外专利的肥料产品xxx□效果很好，施下去6小时见效，效果明显，施后作物叶子明显变绿变厚，加拿大的xxx您听说过吗？” （介绍产品） “听说过”

“我们的xxx跟加拿大的xxx效果是一样的。之前我们的产品重点放在了山东，现在要向xxx扩展，在山东受到了经销商的好评，我们的一个乡镇客户就做了5吨” （制造情景，讲故事） “价格多少□” “xxx”

“你们价格怎么这么高？” （处理客户的顾虑，真正的成交就是从解决一个个问题开始的，解决一个问题你的成功率就增加了10%）

“我们引进的国外的专利，用的都是进口的原料，效果好，加拿大xxx要多少多少一吨，我们效果跟他们的一样，但是价格要优于他们，这个产品您做，肯定可以给您带来人气和利润！” （解决客户的顾虑，不要争论价格，要谈价值）

“哦，你们有没有资料邮寄来一些，我先看看（你们有没有网址，我上网看看）” （有希望）

在估计邮件快收到后，再给其打个电话，看到画册之后，给他介绍产品，并不断强调产品的卖点（热点），这很重要，甚至让他自言自语的说：“真有那么好的效果吗？”。这时要多听，少说，二个耳朵一张嘴，这样的比例就可以了。最后结束的时候，千万不要说，“哦，您觉得怎么样？（您觉得还可以吧）” 因为这样会招来客户这样的回答：“我再仔细考虑一下” 这实际在说“永别了”，所以最后的时候一定要大胆提出成交：“这个产品，很好，您一定做，先发10件20件试试，请您记下我们的账号或者我把账号给您用手机发过去” 如果这时客户说：“再等等最近手头有点紧。” 这

是他还有顾虑，你可以反问他“我有什么地方没有跟您说清楚吗？”这是做最后的努力。如果客户说：再考虑一下或者表示真没钱，就不要强行成交了，要给客户考虑的时间，问清“什么时候用药”这时在本上都要做好记录。

根据用药时期选择合适的时间，间隔不要太长，再给他打过去，这时可以尝试多种成交方法！“丁经理差不多该备货了，快用药了”，或者说“快到用药季节里，先进个10件20件的试试”，大多数的销售都是在第5次电话谈话之后才进行成交的。如果客户决定购买，但数量太少，怎么办，你可以说：“您也知道肥料的运输成本太高，太少公司很难发，公司规定最少10件货”一般这时都会接受。

概括一下上面打电话的过程：打个电话；寄份资料；再打电话。

1公司形象没有树立起来之前，不要谈产品；产品价值没有树立起来之前，不要谈价格；

2与客户进行互动，调动客户情绪；

3 制造情景对话，发挥客户想象；

4 听说比例，两只耳朵一张嘴；

5 先了解客户的需求，再推荐产品；

6 推荐产品，强调价值，也就是给客户带来的好处；

7 解决一个问题，你的成功率就会提高10%；

8 有时不要被客户牵着走，善用提问掌握谈话的主动权；

9 提问要多能获得肯定的回答；

10 不要口无遮拦或漫无边际的乱谈；

1. 为销售设计提问，了解需求。“丁经理产品全都定下来了吗？”“丁经理，忙什么产品呢？”“丁经理，现在打什么虫呢？”“丁经理，现在虫情病情怎么样？”“丁经理，该备货了？”

2. 调整情绪，感染对方。

3. 如何处理价格高的问题：购买意愿没有形成之前，谈价格是没有意义的，没有购买欲望，就没有价格谈判的必要。

a 要用价格比较昂贵的产品来做比较，跟国外的产品比。

b 用折算的方法，强调价值：尤其是蔬菜大棚。可以给他算笔账，一个大棚收入多少，我们这个用药能够最少增产10%，也就是可以给您增加1000的收入，而他的成本也就是几根黄瓜的价钱。

c 谈感情，不要谈理性：我的一些客户，开始也认为价格高，但是都跟我合作了，开始他们只做了几件，用出效果之后，就都大量进货了，这个产品真的物有所值，然后一定要解释为什么物有所值。

4. 如何处理串货的问题？你就一直问他哪个产品串货了，直到他说不出来为止，然后你说：我们这个产品已经多年了，效果很好，老百姓愿意用，串货也是可以理解的吧？（不说话了，占了上风）您看我这还有其他的产品，您看看？（转移注意力，推荐产品）

5. 如何处理现款？“您的货不都是余来的吧，做不做现款，要看值不值得做，对吧？，我们这个产品真的值得您做，您可以先少进些试试。”

## 6如何应对拒绝？

a 客户说要考虑考虑，你可以说：“我有什么没有说明白的吗？或者说您对什么还不清楚？”

b 客户如说，“我需要的话给你打电话”这大多数是不会给你打电话的，你可以说“哪能麻烦您呢，您考虑考虑，过段时间我给您打电话”

在了解需求，介绍完产品之后，下一步就要成交，“丁经理，您看这个产品怎么样，能做吧？”用这样的话不妥，因为这会让客户犹豫，可以这样说，“那咱们就把合作的事情确认一下，您先进个20件货吧。”

## 酒业工作总结篇四

xxx年上半年，个金业务收入完成进度仅为40.91%，在各业务条线里排名第三，缺口达到977万元，形势非常严峻。为了在下半年抢抓发展的黄金时间，为明年的发展奠定基础，现就xxx年上半年的个金业务发展工作进行总结，并对下半年的工作思路进行规划，具体如下：

### 1、 储蓄余额发展分析

(1) 储蓄存款增长严重乏力，“扭负”成为发展的主旋律。

上半年，我行储蓄存款日均余额新增1.13亿元，同比增长116%（xxx年同期日均新增5229万元），但多项指标在全省排名持续靠后，截至6月30日，全辖本年新增仅为1.14亿，点均增长422万，处于负增长的网点有七个，分布在城区、\*\*、新会和\*\*四个支行，其中，负增长最严重的是1月份高达1.35亿元，是近三年“开门红”下跌最多的月份。

(2) 余额发展抓手不足，未能实现常态化发展。



上半年，通过提高商贸结算优惠套装使用率和推广率，商贸客户结算走帐效果明显，商贸结算沉淀余额达到3000万元，但与此同时交易手续费流失严重。代收代付业务项目新增少，仅为43户，未能成为有效的增长来源。信贷联动有进步，但还没形成在结算走帐的习惯，贡献率为2.35%（全省2.71%），其中最高的个商贷款是3.37%，最低的消费贷款是1.19%。

（3）客户维护工作有待深化，产品渗透率有待提升。

上半年，我行10万以上高端客户共新增633个，全省排名第一，20—50万元区间段客户账户比重0.3%，但上年年新增余额达到1.03亿元，已经成为我行存款增长的主要力量，但对该类客户维护工作手段单一，配套金融打包营销能力薄弱，没有完全落实分类管理和跟进发展。同时，没有充分利用我行大理财的优势发展新增优质客户，产品渗透率有待提升。

## 2、信用卡业务发展分析

（1）多措并举，多项指标得到有效提升。

信用卡业务通过锁定六大客群、侧重“抵押类消费信贷、侨汇、网格化营销等重点项目”、试点建立直销团队等创新发展模式，推动了发展，上半年，新增发卡5248张，同比增长150%，完成省分行下达的上半年进度的122%，在全省排名第一；累计净收入190万，同比增长55%；不良率为2.73%，比去年底下降0.35个百分点。其中，开平市支行有效进件1746份，同比增长176%；我行消费贷客群交叉营销的有效进件613份，开发率达65%；\*\*支行侨汇卡发卡量近600张。

（2）发展心态不端正，导致发展不平衡。

我行信用卡的发展分化明显，城区、开平支行持续上量，每月完成指标，但其他四个支行没有完成转变发展思路，存在

怕困难、不尽力的情况，未能形成常态化发展机制，发展不平衡，发卡量、激活率、用卡率、不良金额等指标没有如期完成，导致业务收入完成仅为计划调整后的23.75%。

### 3、综合理财业务发展分析

(1) 发展整体向好，但短板明显。

我行通过与保险公司合作“薪火传递 激情一夏”等主题营销活动、落实网点转型的具体措施、开展理财沙龙等活动，推动了代理保险业务向好的发展，保费同比新增239万元，同比增长25%，业务收入同比多增57万、增长24%。

基金业务销售量同比新增1.47亿元，同比增长205%，其中在重点基金南方通利全国的销售竞赛中，我行销售金额达933万元，在全省排名第二，\*\*环北支行，在全国4万个网点中排名第八，成为全省唯一一个跻身全国十强的网点，为全省、全辖加快业务发展树立了榜样。

但贵金属业务不受重视，没有找准客户群，导致发展严重滞后，同比大幅下降，拖了xxx年个金业务收入进度的后腿。

(2) 理财经理配备未达要求，队伍水平有待提高。

我行应配置理财经理人数为33人，实际配置专职理财经理人数为23人，完成率仅为69%，其中城区、新会、\*\*和开平支行在每个网点配备一位专职理财经理，但\*\*和\*\*支行配备不足。专职理财经理中基金从业资格证的持证率仅为39%，其中城区支行8人、新会1人，其他支行为0。

### 4、个人国际业务发展分析

(1) 发展平平，乏善可陈，业务收入缺口大。

我行通过个人国际业务“争先进位”竞赛活动等方式，推动业务发展，上半年，个人国际业务收入为241万元，完成调整后计划的40.11%，缺口仍然较大。个人国际汇款业务量同比减少5.49%，其中，\*\*支行同比下降14.96%，成为本年度唯一一个国际汇款业务量同比减少的一级支行；个人结售汇同比减少6.60%，其中，\*\*、\*\*支行分别同比减少17.80%、15.90%；西联汇款电子渠道收汇替代率为3.95%，在全省排名靠后（电子渠道收汇替代率偏低，也成为个人外币储蓄日均余额不高、以及前台收汇压力大的重要原因之一）。

（2）邮银联动，严抓国际收支申报、结售汇统计质量。

上半年，我行先后组织5场国际收支申报、结售汇统计培训（含邮政代理专场培训），并印发《\*\*市分行个人国际收支业务申报、结售汇统计管理办法（试行）》，对邮银双方发生差错的个人、二级支行、一级支行、主管部门均设置考核。经过努力，监管部门对我行的质量评价有所提升。

## 5、电子银行业务发展分析

（1）多层面、多方式，促进电子银行业务新发展。

我行通过南航促销、手拉手活动、网商大赛等专题营销活动和加强考核、加强培训等方式，促进了电子银行业务的新发展。6月末，我行手机银行新增1.49万户，激活率48.29%，全省排名第五；个人网银新增1.33万户，新增激活率51.36%，全省排名第七；电子银行替代率为74.92%，全省排名第七。

（2）以活动和项目为切入点，试点探索电子化发展之路。

联合市分行工会组织开展手机银行“扫一扫，10元话费1元充”扫描二维码支付体验活动，培养员工使用手机银行的兴趣和习惯，全行手机使用量大幅提升，效果明显。我行成功

开发中医药学校“一卡通”项目，开启了我行银校合作的新渠道，进一步拉动了存款，提升了我行的知名度。

## 6、网点服务方面

上半年，我行协同大堂经理服务外包项目公司重点开展大堂经理轮训工作，结合每月的大堂经理巡查、市分行服务暗访和现场检查发现的问题，有针对性地在\*\*市各地区分别召集大堂经理开展培训，通过开展每月的培训，使大堂经理的网点现场服务管理能力得到较大的提升。

个金业务是一项先投入、产出周期长的业务。个金增收的主要来自储蓄利差、综合理财、信用卡和个人国际业务；提升个金可持续发展和转型发展能力的重要抓手是电子银行、大客户维护和队伍建设。为确保上述目标的圆满完成，将认真做好以下工作：

### 1、以储蓄存款为基础，确保存款余额稳步增长。

（1）抓支行的业绩提升：一是抓新网点业绩提升，新网点将成为储蓄余额增长的主要抓手之一，新网点余额提升侧重柜台外市场开发；二是抓现有网点的业绩提升，要对“到访客户挖掘、存量大客户维护提升、柜台外市场开发和交叉销售”同步推进，让网点真正成为增长的发动机。

（2）抓好商贸客户开发：套餐营销式推进，结算促商贸客户拓展的同时兼顾效益，对未能达到我行优惠标准的客户及时引入推出机制。以商贸客户转账资费优惠，升级优化流程，精选潜力大客户，严守准入关为商贸拓展重点工作，加大宣传力度，与商家联合开发，提升商贸客户结算量与在我行的资金留存量，提高我行商易通机具使用率。

（3）以项目为切入点，抓好，做大，做强代收付业务的拓展和大客户维护开发：配合其他业务的开发推进工作，以公司、

信贷客户资源作为开发点、关系人和关键人来拓展代收付业务，重点客户跟踪开发，突出代收付项目行业特点，制定专门的营销推进方案。同时要求网点加强对周边市场走访，因地制宜促发展：扫楼、扫铺、扫工厂；寻找关系人发掘需求批量发展；加强对现有代收付客户中的关键人、中高端管理层的年末走访维护，促进年终代发。落实大客户跟踪维护工作，完善大客户vip客户信息管理，做好中小客户开发和大客户的深化营销工作。

2、切实做好大客户维护工作，提升维护水平确保做出成效。

（1）切实把握四个“着力点”，做到三个“达成”：四个“着力点”：一是着力建立10万元以上vip客户与网点支行长和理财经理间的定向维护关系；二是着力加强对网点大客户发展指标的考核激励，建立并完善网点大客户发展考核激励机制；三是着力以大客户升级礼包为业务抓手，突出邮储银行的服务和产品优势；四是着力铺开省行组织的大客户营销活动，通过活动带动营销。三个“达成”：一是达成大客户维护关系不断优化；二是达成大客户结构优化；三是通过形成业务发展来带动大客户余额增长的模式，最终达成提高大客户数量和余额占比。

（2）将以大客户数量和资产量的增长为评价标的，推动维护工作出实效：一要加大营销礼包的升级推广；二要推进vip客户优惠产品的交叉销售，加强大客户情感维护和业绩提升。

3、信用卡要突出重点客群、重点项目，强化内部组织推动，优化外拓措施，促进快速发展。

下半年，我行信用卡业务将围绕“增发卡、促消费（分期）”两大重点来推动发展。增发卡整体思路为：强化三大主营措施，营造一种理念和战法，创新一种模式。

（1）强化三大主营措施：首先是持续强化网点阵地营销以提

升基础产能，具体措施一方面持续开展网点破零竞赛，力争实现每个网点每天进两件，另一方面，组织网点深入开展名单制营销，将筛选清洗、符合条件的潜在目标客户开展针对性邀约营销；其次是深入开展抵押类消费信贷客户的交叉营销，力争将新增放款的消费贷客户整体开发率提高到80%以上（上半年65%）；第三是与综合消费贷等业务联合对优质目标企事业单位、政府部门进行综合性、深度的、有组织的团办营销开发，通过网格化竞标等方式明确开发单位，通过多产品线联合上门营销实现开发效果最大化。

（2）强化树立以客户为中心理念，持续开展整合营销，发展“高价值目标客户”：借鉴同业正在实施的战略转型，强力推动交叉销售、整合营销，大力发展高价值关系客户（在本行办理了多项业务，稳定性高，对本行的综合贡献高），力争成为客户的主办行。

（3）深入实施直销团队、电话销售等专业化直销拓展模式：一方面，借鉴同业经验，总结提炼前期小规模试点经验，逐步扩大信用卡直销客户经理队伍的试点支行和人员数量，与名单制营销、团办营销等战法相结合，发挥直销客户经理“专业的人做专业的事”的力量，提高项目业绩；另一方面，扬长避短，充分发挥我行基础客户多的优势，探索开展信用卡发卡的电话营销，探索出一条可持续发展之路。

（5）强化提升条线的垂直管控能力：第一，在二级支行设立兼职的信用卡专员，让各层级都有人关注、推动信用卡，提升条线整体的经营管理能力；二是加强动态管理和发展督导，加大条线考核力度，推动一级支行切实发挥好属地指挥职能，强化过程管控；三是建好微信订阅号、信用卡qq群等交流平台，加强全辖条线的互动交流和经验、信息的及时传导，提高条线整体的合力和战斗力。

4、继续加大电子银行对外宣传渠道，同步加强“量质”共同抓，重点进行二次客户开发。

(1) 是持续在上半年的基础上做好对外宣传推广。加大短信引导客户注册和使用。印制客户使用指南，重点放在如何指引客户的使用上。配合总行、省行优惠政策，推出项目营销及时推广专项活动，结合银信通、信用卡、个人外汇业务助力营销。加大存量和新客户开发力度，吸引新客户开通电子银行是流程也是规定动作。

(2) 整合做好工资代发类和校园项目客户电子银行开发。加大我行电子银行宣传力度，促进代发工资类客户尽量到网点开办，并与厂商沟通安排指定时间段加办，网点做好应对措施，开设方便通道、专窗和增加人手。针对远离网点的代发工资客户，实行上门营销，利用电子银行自助注册形式让客户体验，从而发展客户。分行已成功开发校园项目，可以利用各种方式加大电子银行的开发力度。

(3) 优化布局，提升设备的运行效率，支撑业务发展。按照上级要求，科学合理布局网点；与相关部门积极沟通，做好自助设备投放的计划，对存量运行不足的机具通过多种方式进行调整，提升非柜台的替代率。

5、以大理财优化大个金结构，细化产品，促进均衡发展。

(1) 要继续加强“邮银理财、关爱未来”品牌宣传。通过理财产品告知短信、网点电视、网点橱窗、电台、平面广告的投放，理财产品销售推广活动等多层面向社会公众持续传达邮行理财业务的特点及理财品牌的内涵，同时逐步树立“邮银财富——慧理财”的品牌。

(2) 要加快理财类业务的发展。切实做大资金池产品“日日升、鑫鑫向荣”的销量，通过以量补价减少因理财产品收入让利给客户的影响大理财的收入，重视资金池等常态化理财产品的销售，要作为拓展和维护客户的重要抓手，同时这也是我们改变存款余额增长方式、留住客户的一个有效手段，不能仅就理财业务而讲理财业务，要真正把理财业务作

为战略业务来抓。

（3）要把保险业务的销售回归保障、唤醒需求的方式方法上。顺应市场形势，精确定位客户需求，恰当匹配产品，产品转型、销售转型，与保险公司加强合作，引入pts（联动营销）项目，整合客户资源，通过营销培训、实战操作等，提高团队的营销能力，推动业绩的提升；强化督导，加强网点晨会、夕会，及时辅导，化解营销人员畏难情绪，营造全员销售氛围。

（4）要大力抓好贵金属业务发展。把这项业务作为一项长期的战略业务、创收业务来培育、推动，迅速发展外部大客户，快速做大贵金属规模。通过加大对理财品牌的塑造与宣传、理财产品的销售力度与考核，持续推进我行大理财产品销售领跑全省，进一步提高贵金属业务的综合贡献度。

（5）要持续做好基金定投平稳发展。加强与基金公司合作，开展定投开户真情回馈（赠送礼品）；网点开展至少一场目标客户定投推荐会，利用基金公司资源，邀请同业专家等开展定投目标客户主题营销活动；加强对大堂经理基金业务、定投等知识培训，每个大堂经理在前台把握机会，凡是到前台办理业务的客户一律争取加办理财卡或开办基金定投。

6、立足存量客户，细化分层，创新推动个人国际新发展。

（1）注重现有个人国际客户维护的基础上，充分开发新客户群，充分利用我行银星速汇、瑞亚汇款、速汇金（总行预计下半年能开办）等新产品的手续费优势，充分吸引新客户群到我行办理个人外汇业务，同时引导老客户向我行介绍新客户群体，以老促新，高电子渠道收汇替代率。

（2）打造我行“出国金融服务中心”品牌。经过前期走访于调研，已初步确立\*\*市东华支行为我市分行个人出国金融服务中心旗舰网点，后续将对网点进行一系列的装修、培训工



作，同时继续走访相关出国留学中介机构、外语培训学校、旅行社等，确立合作机构，签订长期合作协议，实现资源、客户共享。

(3) 继续想方设法压降个人国际收支申报、结售汇统计差错率，逐步完善个人国际业务内控体系。计划下半年邀请\*\*外汇局相关科室到我行进行国际收支申报、结售汇统计等进行授课。同时，市分行必须严格依照《\*\*市分行个人国际收支业务申报、结售汇统计管理办法（试行）》（\*\*邮银发□xxx□122号）对每月的差错数据进行整理、通报、考核，必须不遗余力压降差错率，促进我行个人国际业务的良性发展。

## 7、强化考核，全面提高网点服务管理水平

通过加强服务考核、明查（暗访、录像检查）、加强整改落实等方式，加强对网点的服务检查工作，对各一级支行的服务管理状况强化检查并提出指导意见，继续以开展服务主题系列活动，加强活动过程的执行力度，营造争先进位的活动氛围。开展多样式的服务培训活动，包括网点优质服务、投诉应诉技巧等，全面覆盖全区，来进一步的提高网点各项服务管理工作，强化客户投诉管理措施，全力压降客户投诉总量，进一步提升我行的服务质量。

展望xxx年下半年，个人金融业务仍然面临较大的挑战，但办法总比困难多，相信通过我们坚定的意志和坚决的执行力，个人金业务必定能克服困难，向全年目标冲刺！

## 酒业工作总结篇五

20xx年是我行发展至关重要的一年，这半年来，在行领导的正确带领下，办公室紧紧围绕管理、宣传、服务、学习等工作重点，立足服务，强化管理，充分发挥好办公室工作的上传下达，协调各部的中心枢纽作用，较好地完成了领导交办的各项工作，现将这半年的工作情况总结如下：

## 一、认真做好信息及文秘行政综合工作

（三）做好上传下达的工作任务的落实和督办；组织召开办公会议、职工大会、各类学习交流会议等，落实会议部署的任务并做好督办工作。

（四）每月对员工的出勤状况、着装等方面进行检查和督导，对违规现象及时进行通报和处罚，对员工的请假程序、期限、类别和销假制定了相应的制度，并建好了员工请销假登记簿，从而加强了员工日常行为管理。

（五）对领导交办的临时性、紧急性的工作任务，能够以高度的责任心，认真踏实的工作态度，协调与沟通，加班加点，及时办理。

## 二、规范公司治理流程，加强综合管理，切实做好各项重点工作

（三）明确了全年工作目标、工作重点、主要措施，制定了全年发展计划；

（五）设立了业绩概览、学习园地，将业绩优秀的员工及优秀文章张贴上墙；

（九）成功注册我行微信公众平台，拓宽了我行宣传渠道；

（十二）为了进一步规范印章管理和使用，加强风险防范，提高我行印章基础管理水平，开展了行政印章管理风险排查工作，通过建立排查小组，健全印章管理制度，规范印章使用流程，从而杜绝风险隐患的发生，切实防范印章案件的发生，并撰写排查报告报送至村镇银行管理部。

## 三、积极组织开展各项宣传活动，提高全员凝聚力，推动我行健康发展

（一□20xx年1月初至3月底，开展了存款百日营销活动，在活动开展期间，充分调动了全员积极性，宣传营销工作认真、扎实，经过三个月的努力，均取得了一定的成绩。

（二□20xx年1月19日至1月23日，开展了“金融知识进万家”的公益活动，针对兰州投资公司出现的“跑路”事件与各社区委员会合作，开展了打击非法集资活动，得到了社区居民的强烈关注。

（三□20xx年1月29日，通过与兰化二十五街区负责

人取得联系，参与了“喜迎新春”为主题的党员联谊活动，会上与社区居民相互交流，相互认识，传递我行的服务理念、金融业务等，并将我行的袋子赠送给参会的居民，得到了社区居民的一致称赞。

（四□20xx年2月6日，为进一步加强风险防范，培养全行员工的安全防范意识，在西固区公安分局福利路派出所干警的指导下，开展了一季度防抢演练工作，通过此次演练，进一步增强了我行员工的安全防范意识，明确了在发生安全事故时各自的岗位职责。

（五□20xx年3月8日，开展了“三八”妇女节真情回馈活动，活动当日对前来办理业务的女士赠送一份礼品，对此取得了良好的效果，仅当日吸收个人储蓄存款达两百多万。

## 酒业工作总结篇六

三个月的时间很快去了，在这三个月里，在\_\_的同事共同努力下在湖北市场创出比较好的效果，在此期间我个人在思想领悟方面有了更一步的提高，在这三个月里工作总结主要有以下几项：

能够认真贯彻\_\_基本线路政策，通过市场、客户、团队互相

学习销售实战：遵守公司原则，认真学习销售知识爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真学习与客户交谈技巧与攻破的方法，工作态度端正，认真负责。

本人去年六月份毕业广西大学计算机学院，现承担\_\_销售工作，主要去到各商铺寻找客户。销售工作的琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向同事请教，秉承互相学习的态度。自己摸索技巧方法，在短时间内便熟悉了销售工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并开展工作熟练的完成基本工作。

在这三个月，我本着把工作做的更好的这样一个目标，开拓创新意识，积极的努力的完成了以下本职工作：(1)协助xx经理做好xx办事处建立的工作，主要有找好办事处的地点(把办事处的房价压低，一次性成交的金额少)、招聘新员工(在现场招聘以及网络招聘的第一次筛选人才，让xx经理第二次筛选人才)、培训新员工(主要把产品的知识和参数讲解销售技巧)、带领新员工跑销售(主要是按照xx经理的销售方针进一步的销售成功做努力)安抚新员工的情绪(\_\_经理主要做黑脸然后我主要唱白脸的基本工作)

为了办事处的工作的顺利进行及部门的工作调配，除了做好本职工作，我还积极和其他同事做好工作，让x经理能够充分的按照卢总的思路方针去走。

热爱自己的本职工作，能够正确的对待每一个工作任务，工作的投入，热心为大家服务，认真遵守公司的销售原则，按照步骤一步一小成，积少成多的方针去实施。在这过程中无节假日，有效利用工作时间，坚守岗位，利用周末的时间继续去做好销售这份工作，尽量多出单的高效率去完成任务，避免减少工作中的失误。

在开展工作之前做好个人的工作计划，有主次的先后及时的

完成各项，已达到领导分配的目标去要求自己，用百分之一百热情投入完成工作.但由于自己本身没有这样的工作经历，所以在完成了任务过程中有许多的失误和不足，但我也会努力的去避免这类的事情的发生，在这里我对自己所做的不足深感歉意，只能在以后的工作过程中去更好的完成。同时在工作中学习很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为了xx及部门工作做出自己的微薄的力量。

总结三个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别的工作还不够完善，我会在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项同事的经验以减少失误，努力使思想觉悟和工作效率全面的进入一个新的水平，为xx的发展做出更大更多的贡献。

## 酒业工作总结篇七

转眼间xxxx年就过去了，在过去的一年中是我职业生涯转折的一年。在这一年有很多收获和进步，也有些不足和缺点。

从xxxx年x月加入公司开始，主要参与了《比对平台》项目的相关工作。主要工作内容为：

大数据量的图片处理

核查系统的修改和完善

核查数据查重

统计报表开发

项目技术文档的编写

## cmmi技术文档编写

### 参与投标书的编写

### 处理用户反馈意见

### bug修复

1. 通过项目的进行，技术上得到了很大的进步。如oracle的开发和优化，mvc的使用。

2. 熟悉了项目开发的流程，对软件生命周期有了更深的了解。

1. 工作安排不是很规范。工作的变化性太大，没有整体的工作计划和安排。计划往往被打乱，整体进度很难把握。

2. 开发流程有待改进。开发没有经过严格的测试和评审，直接就上线使用，往往事后才发现问题，又要发很多精力去修改。

3. 客户需求控制不到位。客户说做什么就做什么，没有什么计划。突发性和变动性的工作很多。要合理控制客户需求，经过讨论和评审后，再决定做不做，避免走一些弯路。 来年计划：

1. 总结过去项目的经验和教训。在今后的工作中避免效率差的工作方式，提升自己的工作效率。

2. 参与新项目的工作，更多的了解项目从开始到结束的整个过程，提升自己的项目开发能力。

3. 更多了参与项目改进和方案选型的讨论中来，促进开发工作的质量和进度。

公司的软件项目还处于探索阶段，困难和缺点难以避免。希望通过项目的逐渐开展，能够形成一套良好的项目开发规范，开发流程步入正规，项目能力不断提升。同时也希望公司能够更多的关心员工的切身利益，项目结束后能及时回报员工，形成良性互动。

虽然过去的一年有了一些进步，但同时感觉到还有太多的东西等待我去探索和求知。希望在新的一年里能和公司一起进步，共同成长。