

最新中介公司半年工作计划和目标(优秀7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

中介公司半年工作计划和目标篇一

工作认真负责，热爱学生，平时善于与学生沟通。能积极沟通分析教学中的问题，虚心求教。我的教学成绩一直在班里排在前列，本学科的教学在近几届中考中都取得了不错的成绩。但我不是科研教师，感觉自己的教学理念和教学水平还不能满足新课标的要求，时代发展的需要，不能熟练运用多媒体现代化教学手段进行教学。对于新课标中的三维目标，我只停留在机械的、肤浅的理解上，课程创造能力不足，缺乏创新能力。理论水平不足，科研能力较低，之前也没有接触过课题的研究工作，所以对于如何开展课题的研究还是比较迷茫的。

不敢定太多目标，但希望通过学习在以下三个方面有所提高和收获：

1. 加强学习，提高自身专业素质。通过培训，在八十六中徐老师工作室导师和团队老师的指导下，在同行老师的帮助下，提高自身的教育教学水平和管理水平。
2. 更新教育教学观念，在学习中不断完善自己，从而形成自己独特的教学风格。
3. 提高科研意识，提高科研水平。希望在论文的收集和写作，

课题的研究方面有所提高和突破。

1、端正学习态度，虚心求教，克服工作中的阻力，认真完成培训任务。

2. 在平时的教学中严格要求自己，努力向新课标挺进，提高自己的教育教学水平，多请教身边有经验的老师，充分利用这次学习机会，多向同行老师学习，多交流，博采众长，为己所用。

3. 善于思考，善于探索，善于在实践中感受。我们必须坚持用脑工作，努力反思昨天——在反思中发展自己的长处；今天检查-在检查中识别；展望明天-在展望中创新。时刻把工作和思考结合起来，在思考中工作，在工作中思考，创造性地工作。

4. 勤于写作，提高教育科研水平。

(1) 及时积累专题研究的第一手资料。

(2) 尝试分析教学案例，将我的专题研究从实践层面提升到理论层面。

(3) 加强向有经验的教师请教课题研究的相关问题。尤其是这种在职学习的机会非常难得。我们应该向徐老师和他团队中的其他老师学习。徐师中学数学特级教师，全国模范教师，全国支教先进个人。他有先进的教学理念和自己独特的教育风格。本研究要学习徐老师的课堂驾驭能力，学习他的团队老师的课堂教学模式，结合自己的实际，做到学以致用，提高教学能力。同时要虚心求教，掌握研究的方法和套路，多请教老师，经常与导师交流，这样才能按期完成研究，做出实效。

5. 按照相关培训要求完成跟进的所有任务。遵守工作室的一

切规章制度和要求，配合导师完成各项组织任务。

6. 第三阶段，回到本单位进行顶岗实习时，要努力排除工作中的一切困难，努力将所学知识运用到平时的教育教学中，与同事分享所学知识，并结合自身实际不断总结和改进教学方法，从而提高自己的教育教学水平。

随着时代的不断进步，我觉得非常有必要认真提升自己，完善自己，抱着与时俱进的想法不断学习。我知道不是每个老师都有这么好的培训机会。我一定会抓住这次骨干教师培训的机会，在导师和工作室老师的指导下，在各位老师的帮助下，努力提高自己的专业素质。我会带着我的激情和规划投入到这种富有挑战性的学习和工作中，在实践中积累经验，进入学生的头脑，通过学习和再学习，在学习中不断超越自己，走一条教师成长、成功、成才之路。

中介公司半年工作计划和目标篇二

保护环境是我国的一项基本国策，因此紧紧抓住新世纪的历史机遇，在发展社区经济的同时下大力气解决我社区较为突出的环境问题，促进经济、社区与环境协调发展和实施可持续发展战略，用科学的发展观统领环境保护工作，从我社区经济和社区发展全局、提高社区居民生活质量和保护社区居民健康出发，特制定下半年环境保护工作计划，全面推进我社区环境保护工作的发展。

一、指导思想

二、工作任务

在强化我社区环境保护措施方面做好以下工作

1. 成立锦丰镇西港社区环境保护领导小组，党总支书记沈鹤林同志任组长，社区主任季建华同志任副组长；同时成立锦丰

镇西港社区环境保护培训工作领导小组，党总支书记沈鹤林同志任组长，沈鹤林组长定期组织召开环保培训会议，进行工作布置，环保培训等，把每月第一天作为我社区环境保护日，带领志愿者打扫并维护各自责任区。

2. 加大对社区中污染较重的企业、单位和小作坊的监督力度，确保污染物的去处问题。

3. 建立社区各企事业单位和小作坊的污染物信息档案，采取定期和不定期检查相结合的方式，及时掌握各企事业单位环保处理设施运行情况。

4. 发挥企业、社区党员和社区环保志愿者的组织作用，开展争创环保信得过企业；创建“绿色社区”、“生态社区”、“环境优美社区”等工作。

5. 加强对露天堆场的检查，并督促其对有污染的堆场进行封闭式改进。

6. 加强对集贸市场的废水管理，消除向河道直排的现象。

7. 推动垃圾分类收集工作的开展。

9、继续加强环保宣教工作

(1)、充分发挥各社区小组、社区志愿者作用，利用宣传标语、主题黑板报、及环保知识传单，围绕全社区环保中心工作，推进环境宣传教育社会化进程。引导和发挥社区居民在环境保护中的重要作用，鼓励和支持社区各方面开展有利于可持续发展和环境保护的宣传教育活动，不断在宣传教育的深度和广度上下功夫。要针对社区居民关心的环保热点、难点问题做好宣传工作，并做好环保科学知识的普及教育。

(2)、继续搞好环境警示教育，把社区居民和媒体参与环境监

督作为加强环保工作的重要手段。以正面宣传为主，报道我社区环保工作的先进事例和个人。

三、工作目标

20__年下半年环保工作以开展环境大整治工作为契机，加强环保法律法规的学习和宣传，努力使环境污染状况减轻，实现辖区内无重大污染事故，使社区环境质量得到明显改善，同时健全适应我社区环境保护的管理体系。

返回目录

中介公司半年工作计划和目标篇三

作为一名前台工作人员，在接下来的半年里，我将从一下几个方面着手工作：

一、在日常事物工作中，我将做好以下几点：

(1)协助各了公文的登记、上报、下发等工作，并把原来整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，行政前台工作计划。

(2)了信件的收发工作。

(3)低值易耗品的分类整理工作。

(4)于各协助工作。

(5)办公用品的管理工作。办公用品领用登记，按需所发，不浪费，按时清点，以便能补充办公用品，大家工作的需要。

(6)办公室设备的和保养工作。

(7)协助节假日的排班、值班等工作，节假日期间公司的安全保卫工作。

(8)、按时、高地交办的其它工作。

在日常事物工作中，我遵循精、细、准的原则，精心，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，办公室的规章制度办事。

二、在行政工作中，我将做好以下几点

(1)各服务：与各之间信息员的联络与沟通，系统的、的传递信息，信息在公司内部的传递到位。

(2)员工服务：的将公司员工的信息向公司反馈，员工与沟通的桥梁。

(3)协助公司公司规章制度。

三、个人修养和能力，我将做好以下三点：

(1)参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

(2)向和同事学习工作经验和方法，提升自身素质。

(3)个人自主的学习来提升知识层次。

我深知：人的能力是有限的，人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，很快地提升自己的个人能力，自己的，那么就社会淘汰。当然要提升，要的平台，我公司我的平台，我会把握这次机会，使工作和自身修养同步，自我的价值。

四、工作

(1) 协助人力资源部工作

(2) 的其它临时性工作。

公司前台工作岗位是琐碎、繁杂的。我将情况分工、安排，岗位责任制，工作井然有序；还要性地工作，工作的新思路、新办法和新经验；工作性的，我注意办事到位而不越位，服务而不决策，真正的参谋助手，上、下沟通的桥梁。

返回目录

中介公司半年工作计划和目标篇四

时光飞逝，转瞬间已进入20__年7月份，回顾上半年，财务部全体人员对待工作兢兢业业，较为圆满的完成了公司赋予的各项任务。根据上半年工作完成情况，现对20__年度下半年的工作作出如下计划：

一、加强会计核算工作

目前财务部会计核算是在初步实现会计电算化的基础上进行的，已基本建立电算化为主、手工账为辅，电算化手工账相互印证的核算管理模式，较好的处理了手工核算中的记账不规范和大量重复劳动产生的错记、漏计、错算、重复等错误。下一步将继续加大财务基础工作建设，从票据粘贴、凭证装订、账证登录、报表出具等工作抓起，认真审核原始票据，细化账务处理流程，内控与内审结合，每月进行自查、自检，做到账目清楚，账证、账实、账表、账账相符，使财务基础工作更加规范化。为做好以上工作，要求全体财务人员在工作中认真学习，不断总结经验及教训，把财务核算工作做得更精细化，能够全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，并要从单一的会计核算向前端的财务筹划、过程中的财务监督、事后的财务分析转移，为公司领导层决策提供可靠依据。

二、增强财务监督职能

在工作中，严格按照国家相关会计法规及公司财务管理制度的规定，对违法违规的活动进行制止，预防财务风险。在报销方面，加强内部监督，严格遵照相关财务管理制度执行，对不符合规定的单据一律予以退回，努力开源节流，使有限的经费发挥的作用。

三、科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率

1、加强并规范现金管理，做好日常核算，按照财务制度，办理现金收付和银行结算业务，强化资金使用的计划性、效率性和安全性，结合实际，重点加强对房地产项目投资的分析与管理，尽可能地规避因政策变化带来的资金风险。

2、加强与各开户行的合作，搭建安全、快捷的资金结算网络；通过内部管理控制，合理筹措、统筹安排运用资金。库存现金管理方面，除满足集团公司日常开支外，要继续和各开户行协调，解决大额现金支取难的问题，保障各个项目在下半年秋收季节的大量现金需求。

3、加强对公司金钱需求及回笼情况的分析，主动与公司生产经营部门进行信息交流，掌握公司生产经营过程中存在的资金缺口，加大资金筹措力度，提高项目融资贷款能力。为此，下半年的工作中一方面要克服困难，做好老贷款的还旧续新；一方面要与银行方面保持主动沟通，争取更多条件优惠的贷款，降低融资费用。个人贷款方面，要及时支付到期本金及利息，维护公司信用，为进一步融资创造优良的平台。

四、加强与银行、税务等有关部门的合作，主动研究税收政策，合法避税增加效益

在下半年的工作中，全体财务人员应加强税收政策法规的研究，加强与税务部门对各项工作的联系和协调，需特别关注

的是省直地税上至局长下至专管员全部履新，税务方面的交流与沟通要重新开展。

五、组织全体人员主动参加各种形式的在岗培训

财务部既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门，要求能够随时为公司的决策提供准确的参考信息和决策依据。在本职工作方面，全体财务人员兢兢业业，基本满足公司需求，但对比公司快速发展，还存在人员业务素质明显偏低、财务管理认识较为淡薄、执行公司高层决策不力、综合协调能力亟待提高等一系列问题。因此，全面深入的学习财务知识，开拓视野，改进工作方法，增强财务管理认识等对财务全体人员十分必要。综上，下半年将通过每周部门工作例会、平时专题探讨、中财讯会计人员培训等内外结合的方法对财务人员进行在岗培训。进一步完善财务人员知识结构，培养一专多能、德才兼备、富有创新精神和进取认识的复合型财会人才。

下半年，为完成集团公司本年度指标任务，财务部的工作任重而道远。为此，需要在以下几个方面继续做好工作：

- 1、做好下半年集团公司及四个子公司营业税、所得税的纳税申报及汇算清缴工作，合理降低各项税务风险。
- 2、领导带头、全员参与，坚信办法总比困难多，通过各种途径加大收集材料发票力度，搞好集团公司成本核算，做好第四季度税务稽查的准备工作。这是财务部下半年的工作重点也是难点。
- 3、在上半年的对账工作基础上，将继续分施工项目、分负责人、按照日期分别统计公司开具的每一张发票及甲方支付的每一笔款项，遵循先内部、后甲方的对账原则，分别与项目经理、建设单位核对工程款往来账项，重点关注甲方代扣代缴、甲供材及实物抵扣工程款等问题，争取每对一次账都有

结果形成并存档，切实维护公司及项目经理的经济利益。

4、加强公司投标保证金管理，建立投标保证金统计档案，对每一笔投标保证金的收取、支付、退回都详细登记，做到有案可查，变混乱为清晰、变被动为主动。

最后，我部门全体人员将紧紧跟随公司的发展步伐，坚持过程化控制、准确性核算的工作方法和态度，为公司全面完成下半年的指标任务而努力。

返回目录

br/>

中介公司半年工作计划和目标篇五

光阴似剑，在今年上半年，在全体同事的共同努力下;在公司领导的全面支持、关心下，本着一切以客户服务为宗旨;以提高企业的知名度和最大利益化为宗旨。通过扎扎实实的努力，圆满地完成了既定的工作。在接下来的半年，我会再接再厉，积极进取，努力打开工作的新局面。

(1)根据店内实际情况营业额结合公司方针，合理配置前厅和厨房人员，节约人员成本，实现一人多岗;一岗多责。

(2)根据历史营业额进行分析，合理预估采购定单，保证菜肴的新鲜，当天采购的蔬菜、豆制品、肉类、海鲜，努力争取做到零库存，节约成本。

(3)加强和培养全体员工节约水、电、煤等安全意的意识;

(1)每天晚上把回收的菜肴做记录，做合理充分的利用。

(2)菜肴的验收、菜肴的加工、制作、半成品、成品、促销，

成为一个连接线严格控制每一个环节落实到位。

(3)加强菜肴的培训，菜肴创新，菜肴的促销，菜肴的口味，做到同样的原材料做出多种的烹饪方法。

(4)上菜的量要适中，以保证菜肴的色香味俱全；根据店内的实际客流量及时跟踪，在不同时间段出相应的菜肴，让顾客有多种菜肴的选择机会，便于增加营业额。

(1)每天早晨履行晨会；晨会时间培训礼貌用语及促销技巧。

(2)每周开管理组会议；总结门店经营情况，及培训结果和培训的进展程度，及时地调整培训计划；便于更好的门店经营管理。

(5)每月主持一次员工大会；传达公司的会议精神，及时效的和员工沟通增加员工与管理组的距离。

(1)不定时的抽查，加强值班巡视及时处理问题，把问题消灭在萌芽状态；

(2)设备的维护：对使用的工具轻拿轻放，不得野蛮操作，用后及时归位，机器的及时清洗与保养，保证正常运营。

(3)卫生管理：

1》店面卫生：桌椅、玻璃、门窗、死角卫生及时清理保证干净清洁。

2》餐具整洁：用过的餐具及时清洗不能出现有污垢油渍的现象，定期对餐具进行消毒处理。

3》个人卫生：勤剪指甲、勤洗澡、勤换衣服，衣装整洁，不能出现有异味现象。

(4)服务：加强培训员工礼貌用语、促销用语、服务用语。

(5)人员管理：执行公司制度、遵守上下班时间，不得串岗，私自离岗。

“革命尚未成功，同志还需努力，”我相信只有不断的学习，不断的发现，不断的改进，通过坚持不懈地努力，在未来的20xx年，一定能在工作中取得更好的成绩。

1、从内部管理入手，提高保安综合素质。建立目标管理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进、鞭策后进的作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。

2、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力，培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。首先、做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和爱店如家的思想。各级管理人员要融入队员中，和队员一起训练，以便发现问题，有针对性地解决问题。其次、增强服务意识，提高为客服务能力。在工作中要尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须用心服务，注重细节，追求完美。第三，必须注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无端指责，要采取引导和感化的方法，不能和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满意。

3、利用行业优势，加强保安信息工作。首先，根据公安、消防部门的要求，充分发挥保安部的职能作用，严格管理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证饭店的正常秩序。其次，加强与公安、消防部门的沟通，协助饭店把好用人关，进一步净化饭店的治安环境。及时消除各种不安全隐患，有效的遏制各类事故的发生，确保饭店各项消防工作安全顺利。

4、加强各种设施的维护保养，提高技防工作效率。首先、完善维保制度，明确维保责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和 workflows，确保设备处处有人管，件件有人护。其次、制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内能得到维护保养。第三、执行正确的维护保养技术标准，以技术参数为核心准确的反映设施设备的运行状态和维护保养的情况，整体提高维护保养的水平。第四、加强消防检查人员的业务素质 and 业务水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

5、做好协调工作，加强业主单位员工的消防安全意识。广泛开展消防安全宣传教育，利用大家喜闻乐见的形式开展消防宣传活动，普及消防知识，对具有典型教育意义的案例，要及时对业主单位进行报道，形成互动，使大家充分认识火灾的危害性，增强做好消防安全工作的自觉性。

中介公司半年工作计划和目标篇六

随着202__年的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段。回顾这几个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这三个多月来对房产销售的理解和感悟，特对____年工作制定以下工作计划：

一、宗旨

希望在202__年至少完成销售指标_____元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二、目标

1. 全面、较深入地掌握我们房源的地段优势并做到应用自如；

2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息_____个；
3. 锁定有意向客户_____家；
4. 力争完成销售指标。

三、工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种服务，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕售前服务来进行。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类；
5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等了如指掌；
7. 在总结和摸索中前进。

四、计划评估总结

在__个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

中介公司半年工作计划和目标篇七

从事销售工作多年，向客户销售产品，首先保证产品的质量及良好的服务态度才能获得客户长久的合作。转眼____上半年的工作已经结束了，在做好20____年上半年工作总结的同时，也做好____年销售下半年工作计划：

(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。20____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。20____年要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。

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。

返回目录