

2023年物理实验教学计划安排表 初二物理实验教学计划(汇总9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

金融销售年度工作总结篇一

20__年已经过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是x月份到公司工作的，x月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教经理和总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在

可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

一、存在的缺点

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在xx市场上，产品品牌众多，由于比较早的进入xx市场，产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

- 1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年x月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，x个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上

看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xx区域，因为xx市场首先从开始的，所以xx市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、20__年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

金融销售年度工作总结篇二

下面是本人20__年工作计划：

一、任务分配明确

按照公司的要求分摊到每一阶段的任务，现在店面共有店员四人每一击任务已平均分配到每个人身上，确保合理分配，并激励自己按照每天任务向前赶月目标进度。

二、人员分配

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因2月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服

务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

三、经营管理

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3、利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

4、积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5、为了保障完成目标所指定的内部管理制度。店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫；工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟；无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客；为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

以上是我对20__年的工作计划，希望在新的一年里能够圆满完成工作任务。

金融销售年度工作总结篇三

不利因素：

- 1、宏观经济、金融形势虽有所好转，但不稳定因素依然较多，特别是物价上涨压力较大，货币紧缩预期加大，对全行业信贷业务的发展带来阶段性困难。
- 2、全省xxxx社今年已经实现了全省联网，其庞大的网点规模和政策优势必将对我行的市场拓展和业务发展形成较大冲击。
- 3、与同业相比，我市xx银行的整体发展能力差距较大。人员素质、营销理念、营销策划、项目管理与市场环境变化不相适应；市场调研、分析不够全面具体，营销的针对性不强；人员的文化素质、思想观念、知识结构、专业能力都还不能适应当地金融市场的需求，需要进一步解放思想、加强学习、创新工作方式，树立只争朝夕的紧迫感和责任感。

有利因素：

- 1、20××年是“十二五”规划的起步之年，全省转型跨越发展步伐必将进一步加大，加之煤炭资源整合已逐步到位，全省经济增速必将进一步加快。
- 2、xx银行改革的逐步深入，新业务的不断开办，为业务拓展奠定了基础。随着xx银行改革的逐步到位，机构设置、人员配备、业务开发、内部管理、风险防控、对外宣传必将更加规范合理，特别是小额贷款业务、公司业务经过2年多的运行，邮储银行社会影响力、市场竞争力逐步增强，为企业扩大业务规模，提高运行效益提供了强有力的支撑。
- 3、国家强农、惠农以及支持中小企业发展政策的逐步到位，为邮储银行拓展市场空间带来了不可多得的发展机遇。

4、随着全行转型工作的深入，人员配备、机构设置逐步到位，尤其是全行干部职工始终保持一种吃苦耐劳、敢打硬仗、不畏艰难的工作作风，为今后加快发展创造了条件。

三、20xx年工作安排

20xx年，是实施“十二五”规划的第一年，做好20xx年各项工作意义重大，全行将继续坚持以效益为中心、以发展为主线、以改革为动力、以安全为保障、以提升能力为重点，不断增强企业实力和市场竞争力，为企业全面转型奠定基础。

20xx年主要经营目标：

业务收入：实现7000万元；

公司业务新增40000万元；

发放小额贷款20000万元；

人民币理财：25000万元。

具体要做好以下几项工作：

(一)、以效益为导向，全力推动各项业务稳健快速发展

(二)、预防为主，防治结合，全面提升风险管控水平

(三)、夯实基础，不断提升网点支撑服务能力

(四)、强化管理，努力提升企业运行效率

(五)、深化改革，统筹协调，营造良好的发展氛围

(六)、以人为本，着力构建和谐企业

总之，即将过去的20xx年是xx行全体干部职工奋力拼搏、攻坚克难、各项工作都取得较好成绩的一年。展望20xx年，全行上下将以百倍的信心和勇气、以更加崭新的姿态、艰苦创业、团结奋进，夺取企业改革、发展新胜利，谱写xx银行xx市分行新篇章。

金融销售年度工作总结篇四

一、网店销售的产品，统一采用产品的零售价。

二、单笔订单满80元，免运费。

每月按节气等特点，进行主题宣传，如：金秋十月，健康好礼5重奏，好礼“响”不停。1重好礼单笔订单满80元，免运费，2重好礼每周1至5两个时间段抢购（每日仅限10件），3重好礼每周2个精品产品惊爆团购，4重好礼新老客户1个星期内购买3次以上，赠送健康（赠送1瓶维生素d+钙），5重好礼客户进店领取20元优惠券（满150元使用）。

四、团购。每个星期从5个主打产品中轮流抽取2个产品进行团购价优惠。团购价拟定为零售价的8折。每次团购按照产品的特点以大图宣传，如：蛋白粉系列—蛋白之王；降糖系列—调节血糖平衡、缓解、美容、抗衰老；维生素d+钙—补充钙质、强健骨络等。

五、抢购。抢购时间：每周1至周5，上午9点—11点，下午3点—5点；抢购产品：从5个主打产品中每天抽取1个产品进行抢购，每天仅限10件；抢购价拟定为零售价的7折。

六、网店宣传主题和广告语以健康为主，如“x品牌—让健康与生命同行”、“健康其实就这么简单—x品牌”、“关注健康—关注x品牌”“x品牌—为您的健康，献真挚的爱”等。

七、网店模块:1、产品零售价格区；2、产品团购区；3、产品抢购区；4、产品介绍及功能描述区；5、与产品相关的健康知识。

八、快递服务。默认快递申通快递，如买家需要制定快递公司，需自行补足差价。本地欢迎上门直接提货。每周1至周日，每天17点之前的订单，当天发货，17点之后，第二天发货。

九、在线服务。淘宝在线客服“阿里旺旺”，除每周1至5正常上班时间登录在线外，在线服务还需提供至晚上22点，周末也需按正常上班时间登录。

金融销售年度工作总结篇五

20__已经过去，在这段时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年xx月x号来到专卖店工作的，在进入贵店之前我有过服装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深

入，对男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

金融销售年度工作总结篇六

上半年年已经过去一大半了，下半年是更加关键的，下面为大家带来2019销售员上半年工作总结及下半年工作计划范文，欢迎阅读！

201x年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成

交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协

调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访

客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

2019年下半年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员

的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题的目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定2019年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

一、上半年个人成绩总结

在这半年多的时间里，我通过努力工作得到了一些收获。今年，我一边学习产品知识，一边摸索市场，通过不断地收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了较深刻的认识和了解，能条理清晰、快速地应对和处理客户提出的

各种问题，较准确地把握客户的需要，良好地与客户沟通，取得了多数客户的信任。经过半年多的努力，获得了一些成功案例，一些优质潜在客户也逐渐积累到了一定程度。在此过程中，我的业务能力比以前又有所提升，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件，对于一项业务可以全程的操作下来。今年上半年主要完成了以下业绩.....

二、存在的缺点

在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。自我感觉业务能力和应变能力尚且存在较大提升空间。

三、下半年工作措施

- 1、对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户，使我们的产品销售得更为广泛。
- 3、加强多方面知识学习，开拓视野、增长见识，采取多种途径提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

四、下半年销售目标

下半年的销售目标最基本的是做到 下达的 任务量。根据销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。将销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

以上是我对今年上半年销售工作的总结，以及对今后工作的一些不成熟的建议和看法，恳请领导斧正。

金融销售年度工作总结篇七

面对当前经济金融新形势、新机遇、新常态，我区金改工作紧密围绕区委区政府、市金融办的整体工作部署和要求，以狠抓资本市场建设为“牛鼻子”，以企业风险化解和金融监管立体化为着力点，进一步提升金融服务实体经济能力，促进全区经济社会更好更快发展。

一是强化宣传，上市工作形成浓厚氛围。与镇街、开发区、中介机构通力合作，对每一家有条件、有意向的企业必定走访到位，宣传到位，每周安排至少x天时间走访企业□xxxx年已经走访、回访企业上百家次；编印企业上市政策资料汇编、建立上市培育企业微信群，组织企业到余杭区上市企业考察，增强企业上市的信心和决心，召开“多对多”投资路演会，促成瓯海企业获得直接投资额达x亿元以上。截至目前已举办各类培训班xx次，培训企业达xxx家次。推动二十多家重点拟上市企业参加深交所董秘培训班，并取得董秘资格证。定期编印上市动态简报呈区领导参阅，为区领导及时掌握上市动态、协调问题发挥了重要作用。二是政策加码，企业上市形成“三大梯队”。制定《瓯海区推进多层次资本市场发展三年行动计划》、《瓯海区促进企业上市工作意见》，以区企业上市三年行动计划为指引，按照“改制一批、辅导一批、报备一批、上市一批”的思路，建立“三大梯队”xx家的拟上市企业“一企一档案”的后备资源库。建立拟上市企业梯队服务管理制度，对不同阶段的企业实施精准服务，确保重点企业政策宣传到位、有上市意向的企业工作指导到位，启动上市工作的企业政策帮扶到位。三是强化保障，企业上市增添新动力。强化服务团队力量的保障，建立瓯海区推进企业上市工作联席会议制度，聘请x家知名中介机构为企业提供专业的咨询服务，强化企业上市过程中问题帮扶解决机制保障，建立瓯海区拟上市企业问题即办机制流程，针对拟上市企业提出的问题高度关注，优先指导处置。今年截至目前，我区x家企业已在证监会等待审核□x家企业已与中介机构签订上市

辅导协议□xx家企业完成股份制改造，协调解决企业上市挂牌过程中的困难问题xx个。

立足金融风险的预测、预判、预防，我办提出了金融监管立体化改革。今年我区把金融监管立体化改革做为区政府八大重点改革项目进行推进，制定《瓯海区地方金融监管立体化工作实施方案》，并通过具体实践不断完善和提高，取得了一定的成效。一是形成合力，完善地方金融纵向监管。出台《关于建立健全瓯海区地方金融监管协调机制的通知》等三个制度文件，健全完善区镇（街）企、政银企法四方联动的工作机制，探索建立“共管、同责”监管协调制度，把xxx多家不同类型地方金融组织、类金融组织纳入网格管理对象，做到金融监管全覆盖；二是系统预警，完善地方金融线上监管。建立企业金融风险信息采集比对机制，按“绿黄红”三色预警管理处置。指定专人负责非现场监管系统录入和更新工作，完善非现场监管系统数据；引进会计师事务所、审计部门等第三方机构对网贷平台、农村资金互助会、典当行、融资性担保公司的专项审计检查；加强对民间融资的监测，民间借贷备案登记累计xx亿余元，上报“x指数”数据xxx条。三是点面结合，突出重点行业重点领域风险处置。推进互联网金融专项整治，多次专门协调“淘贷宝”平台的金融风险处置工作，已得到基本解决；对全区开展金融信息服务的企业进行排查和整改，立案x家、约谈整改x家，化解金融风险于萌芽状态；开展清理整顿交易场所“回头看”和“现金贷”业务活动、联合相关部门开展非法集资大排查、民资公司风险排查和农村资金互助会现场检查。共排查xx家次，牵头处置涉嫌非法集资诈骗最案件x件，抓获犯罪嫌疑人x名。

随着现有金融风险处置机制逐步完善，我区重大风险源得到有效控制，金融风险形势总体向好。一是风险企业化解机制落实有力。出台了《关于进一步深化瓯海区企业金融风险处置工作的实施意见》，针对当前风险处置工作实际，提出了监测预警机制、协调化解机制、处置善后机制等工作措施，

理清了各部门在风险处置工作职责，强化整合工作合力。二是处置攻坚取得明显成效。截至xx月份我区共确认重点保护类企业xxx家，帮扶风险企业xx家，涉及银行信贷资金元，亿元，召开协调会议xx次，发出相关工作联系函xx份，成功帮扶企业xx家。x家重点风险企业xxx%完成处置，重大担保圈核心企业东瓯建设集团和瑞新集团，均已取得重大进展，出险企业数量明显减少，截至xxxx年xx月，区处置办接受风险企业帮扶申请xx家，与上年同期相比，户数下降xx家，降幅xx%□且xx家为上年已帮扶企业。三是不良贷款继续保持“双降”势头。通过细化目标、压实责任，逐笔制定专项不良贷款处置方案，督促银行推进处置工作。针对难以回收的不良贷款，因案施策，分类处置，与银行共同研究分析，逐笔清理调帐，协助银行扫清不良贷款处置过程中的障碍。截至xx月，亿元，%，比年初下降x.x个百分点，不良贷款余额为亿元，亿元。

截至xx月底，根据市人行的数据显示，瓯海区银行业本外币存款余额x亿元，亿元，%，个百分点；本外币贷款余额x亿元，亿元，%，个百分点。一是大力推动金融创新，提高金融服务水平。鼓励辖区内金融机构立足实际，积极探索推出符合民营企业成长特征和“三农”特点的金融产品。如“农民资产受托代管融资”模式，“转型升级贷”、“信联信惠农贷”等，促进和保障各行推行的创新信贷政策在我区的有效落地，其中“农民资产受托代管融资”模式得到了中央的专项批示肯定并要求予以完善推广，由农业部、中组部、国家发展和改革委员会、中国人民银行、中国银监会等xx个国家部委审定，同意将瓯海“农民资产受托代管融资”列为全国改革试验区，承担拓展农村改革试验任务这一重任；为响应“大拆大整、大建大美”号召，引导金融机构针对拆迁农户推出相关贷款产品并进村宣传，助推城中村改造，其中房屋安置补偿权益质押制度为瓯海农行全市首创，有效缓解了拆迁户融资难、担保难问题，目前已成功发放xx笔，合计金额□xxxx万元。另外，通过促进信保基金与合作银行的扩容，让我区更多的小

微企业享受到政策红利，截至xx月底，信保基金运行中心在我区的在保户数xxx户，在保金额xxxxx万元。二是完善金融业考核制度，引导信贷资源向小微企业倾斜。积极贯彻人行有关的货币政策，通过对银行业考核制度的制定和完善，发挥结构性导向作用，鼓励区内符合条件的银行为小微企业提供支小再贷款，引导金融机构降低小微企业融资成本。如浙商银行推出“便利贷”、建行推出“云税贷”“房押快贷”、邮储瓯海支行推出“科技贷”等业务。三是继续推行万人评议工作，不断改善融资服务环境。引导各金融机构主动增强服务意识投身到全国文明城市复评中，培养工匠精神，建立稳定紧密、良性互动的银企关系，年末通过检查台账、调查问卷、电话回访等形式，对银行的服务进行打分排名。

经济的发展依靠科技推动，而科技产业的发展需要金融的强力助推，我区依托科技金融中心平台，强化金融科技金融创新，助力构建金融发展生态圈。一是深化金融机构的全面合作□xxxx年科技金融平台引进x家银行和x家担保公司，目前累计引进xx家金融、中介机构。强化科技企业信用（担保）贷款、专利权质押贷款、专利保险等科技金融服务□xxxx年实现企业投融资金额xxxx万元，亿元□xxx万规模的风险池基金鼓励银行和担保机构积极支持科技企业融资；深化专利保险工作□xxxx年实现专利保险投保xx件，投保专利保险金额xx.x万元，累计实现专利保险投保xxx件次，万元。二是推进种子资金服务。完善种子资金评审流程和赋分制度，引入投资机构和专家服务机制□xxxx年种子资金支持xx家入孵企业xx万元，累计实现支持xx家入孵企业xxx万元。三是加强与各风投天使机构合作，打造多层次科技创新投融资体系□xxxx年与x家投融资机构签订战略合作协议，累计与xx余家投融资机构达成长期合作意识，推广合作，共同扶持创业企业。四是持续推进瓯海科技金融港工作。整合金融服务资源，积极运用瓯海区科技金融港上的xxx余家创业导师团队□xxxx余家pe/vc基金，为企业提供多样性的金融土壤，实现上线金融产品xx个，上

线金融机构xx家。五是积极开展辅导、对接活动□xxxx年组织xx场活动，其中创业、创赛辅导及资本对接会xx场、种子资金路演x场、创客大赛初赛x场，推出创赛训练营和创客训练营，吸引xx余家投资机构□xx余位导师，为企业和团队提供交流、对接、辅导服务，辅导人数xxx人次，推送优秀路演项目参加市级创客大赛，并获得优异成绩。

一、紧盯目标，强化服务抓上市□xxxx年计划上市x家，上市公司达到x家，促成企业与中介机构再签约x家，签约企业总数达到xx家，推动企业挂牌新三板x家，推动签约拟上市企业完成股份制改造x家，争取推动x家企业到x省证监局辅导。一是氛围再营造。组织重点拟上市企业到上市企业参观考察、到深交所见证企业上市敲钟，举办各类培训班、上市工作交流会等增强企业上市的信心和决心，营造企业上市的浓厚氛围。二是梯队再扩容。加强对拟上市企业动态库的管理，协助签约企业加快上市工作进程，继续加大排摸宣传力度，引导尚未下定上市决心的企业明确上市意向，力争动态库企业达到xx家，其中第一梯队签约企业达到xx家，第二梯队明确意向企业达到xx-xx家，第三梯队目标企业达到x-xx家。三是服务再深化。推动意向明确的企业与中介机构签约，建立签约拟上市企业专业服务团队，实行“一对一”的帮扶指导，建立每月一次的董秘交流例会制度，及时掌握拟上市企业工作进展情况；强化问题帮扶机制，建立中介机构的考核和定期会商机制，每年对中介机构进行评估，已签约企业工作推进计划实行清单式管理，严把股改、签约、辅导、报会等时间节点。积极引导建立产业基金，研究制定已上市企业的支持政策，鼓励上市企业并购重组，将募投资金用在本区。四是责任再落实。金融办积极主动发挥拟上市企业问题牵头化解的作用，完善各镇街、开发区、部门齐抓企业上市机制，落实“定员挂钩、定期解难、定向辅导”制度，制定工作方案，加强目标企业的挖掘与引导，对拟上市企业的问题能第一时间解决。

二、紧盯风险，强化合力抓监管。以严防杜绝在我区发生系统性、行业性金融风险为底线，继续探索地方金融立体化监管改革工作。建立地方金融监管负面清单制度，完善立体化、多线运作的地方金融监管网络。一是进一步增强公检法和相关部门的排查打击合力。开展集中行动、加大对非法集资等各类违法违规金融案件的排查打击力度，深挖打击逃废债典型案例并予以公开曝光，形成对恶意逃废债的持续高压态势，营造诚实守信的社会氛围，净化金融生态环境；二是联合法院、司法部门及各银行机构增强处置合力。紧抓风险源头，开展精准帮扶，对重大担保圈核心企业开展持续处置；争当金融风险化解的排头兵，大胆创新，将企业金融风险处置和淘汰落后产能相结合，帮助瓯海推进产业转型升级；全面推广金融风险处置工作诉调对接机制，加大金融纠纷中行政调解的比例，节省司法资源，提高处置效率；三是联合镇街及相关部门增强风险排查宣传合力。推进地方金融组织维稳信息入格（网格）管理，形成以非现场检查为主，现场检查为辅，网格管理为补充，区、镇街、网格联动监管体系，强化民间借贷备案登记制度，加强对民间融资监管执法。开展金融风险防范知识进社区活动，提高群众的风险防范意识和识别能力。

三、紧盯不良，强化导向抓金改。金融要把服务实体经济作为出发点和落脚点。“百病源于经络堵”，金融服务实体经济要疏通经络；一要重质量，突出金融服务实体经济。紧盯不良，坚持通过两头抓来实现不良双降。以全省平均不良率x.x%为目标全面下达任务，与银行机构签订责任书，制订全区不良双降工作方案，明确各类不良贷款的处置方案和时间节点要求，确保完成目标任务。通过加大司法处置、破产清算，运用重组、追偿、核销、转让等多种手段降低处置不良资产；通过开展金融创新产品评比，举办银企对接会，金融微信公众号推送金融产品，推动小微企业信保基金、小额贷款保证保险试点等工作营造扶持环境。以银行业考核这根指挥棒，引导金融机构加大信贷投放和政策倾斜、立足本源，做大分母，进一步提高金融机构服务实体经济的能力和水平。

二要抓改革，围绕创新谋发展。xxxx年以“金融创新助力乡村振兴计划”为改革重点，以需求和建立普惠工程为导向，全面推广农民资产授托贷管融资模式，加大业务覆盖面和融资业务规模；以潘桥试点农村资金互助会模式为样板，建立泽雅、仙岩试点镇街层面的“三农”信用环节的全覆盖，探索试点镇街农合资金互助会的资源整合、业务交流、规范运作的新模式，提供更多三农服务的方式；探索发展绿色金融，助力北林垟美丽乡村田园综合体建设；开展企业抱团增信互助还贷机制试点，组织企业抱团与银行合作，为企业融资难、融资贵探索一条新路。深化科技金融体系建设，强化科技创新服务，持续推进瓯海科技金融港服务功能，加强整合资源。xxxx年，银行业考核办法，将重点突出对不良化解和扶持实体经济的考核，发挥考核导向作用。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content_2());

金融销售年度工作总结篇八

1、传统业务持续增长

20xx年，我行上下以经营工作为重点，积极拓展市场，努力做大做强，紧抓储蓄、汇兑、绿卡等传统业务发展，均取得了较好成果。截止10月底，全市自营网点储蓄余额累计达到135165.84万元，累计净增23674.9万元，完成全年计划的147.97%；活期比例达到43.17%，较年初提高了2.97%，活期新增余额占比达到57.18%。累计发放绿卡35229张，完成全年计划的93%，卡户总余额达到47960万元，卡均余额达到2687.27元。汇兑业务累计收汇944068笔，收汇金额33641.55万元，实现汇兑收入124.35万元，完成全年计划的99.48%。

2、资产业务稳步增长

我行在大力发展传统业务的基础上，积极推动资产业务发展，通过扩大开办网点、开展全方位持续性的营销宣传，制定切实可行的工作流程和完善的激励机制，加强业务监控和指导，加大催收力度等举措，资产业务得以稳步发展。截至10月底，全行小额贷款业务累计发放2715笔，金额17827万元，完成省行计划的74.3%；个人商务贷款累计发放98笔，金额3630万元，完成省行计划的51.9%；二手房贷款累计发放89笔，金额2064.3万元，完成省行计划的344%；小额质押贷款累计发放191笔，金额2160.22万元，完成市行计划的86%。全行逾期率为1.21%，金额为255.27万元；不良率为1.14%，金额为241.63万元。

3、公司业务发展走出低谷

今年年初，我行公司业务垒大户弊端凸显，因个别客户用款需求以及各级支行对新客户挖掘不及时，不能有效弥补所缺余额，导致公司存款余额急剧下滑。为了突破困境，我行针对公司业务发展现状，重新修订出台了公司业务激励办法，适时召开业务发展推进会，营造了全行发展公司业务的良好氛围，从5月开始，公司业务稳步回升，截止10月底，公司业务累计开户389户，账户余额为8.5亿元，日均余额达到5.1亿元。

4、大理财业务发展增幅明显

今年以来，通过开展理财业务竞赛活动，加强业务督导和强化培训等措施，理财业务得到快速发展。截至10月底，个人理财销售20779万元，完成全年计划的129.9%；公司理财销售4.6亿；保费完成5257.2万元，完成全年计划的131.4%。

(二)、多措并举，为各项业务健康发展营造良好氛围

1、加大宣传力度，营造良好的发展氛围为了不断扩大邮储银行社会影响，我行始终将宣传工作方针突出位置。在全市范围内开展了多层次、多角度、全方位、立体式的宣传，通过宣传，使邮储银行知名度及各项业务深入人心，达到了家喻户晓的目的。

一是坚持“根植百姓、服务大众”的经营理念，针对农民朋友对邮储银行各项业务及服务不太了解的状况，积极开展“送金融知识下乡”活动，将“农户小额贷款”、“小额账户管理费收取指南”“xx银行绿卡使用指南”以及适合农民朋友的金融知识和产品系统性地推荐给农民朋友，从而提高了农民对邮政金融知识的了解，并充分享受邮储银行提供的现代化金融服务。

二是以营造浓厚市场氛围为目的，在繁华商业街路段的楼宇投放信贷广告宣传、在市内主要路段投放跨路广告、在高速路投放擎天柱广告以及在网点放置各项业务宣传资料，全方位引导客户了解并使用邮储银行的产品。

三是积极响应人行统一开展的全国征信知识宣传活动，立足“拓展宣传深度与广度，营造社会诚信环境”的宣传目标，紧扣“珍爱信用记录，维护信用权益”宣传主题，在全市范围内开展征信宣传活动，进一步提高了市民的诚信意识，推动了朔州地区形成重诺守信的良好信用文化，促进了地方信用环境建设。

四是贯彻省行及银监部门宣传公众教育日活动精神，以“普及金融知识”为己任，积极承担公众教育责任，深入推进银行业公众教育活动，扛好金融宣传、知识普及的大旗，为朔州市经济繁荣、社会进步再添辉煌！

2、加大培训力度，全面提升人员业务素质

今年以来，我行在积极参加总行、省行组织的各项教育培训

活动、网上自学课程、各项银行业从业资格考试以及在职大专学历培养的同时，针对业务知识不断更新的现状，实施了较为系统的教育培训工作。

一是按照《□xx市分行各级支行日常培训学习制度》要求，对全行员工实施了分工种、分阶段、全方位的学习培训，各专业部门还在新业务开办初期组织相关人员进行业务知识和操作技能培训，并针对重点业务进行二次强化培训，培训后用考试来检查学员的学习成果；通过培训、考试、实践、再培训的方法，逐步提升了各单位人员业务素质。截止10月底，全行累计培训62次，培训人次1850人次，培训覆盖面达到100%。

二是新聘人员通过采取跟班学习、业务调换学习、经验介绍等方式方法，快速、全面地了解掌握了邮储银行相关业务知识和相关技能，岗前培训及岗前见习率达100%，使新员工快速地融入了企业发展过程中。

三是为了提高信贷从业人员合规经营意识，促进业务健康稳定发展，我行通过张贴标语、电子屏、展板等方式对社会开展各种渠道的宣教，在全行成立了学习竞赛活动领导组，通过层层组织、督促，促进了全行员工尽快领会，营造了学习“三法一指引”的浓厚氛围，并在朔州银监分局组织的全市金融系统“三新杯”贷款新规知识竞赛活动中荣获了三等奖。

3、优化考核重点，促进各项业务健康发展

我行在上半年针对各项业务发展的实际情况，制定了《□xx银行xx市分行20xx年绩效工资及一季度经营管理分配方案》，将xx净增余额□xx绿卡、商易通等八项主要业务发展指标计划进行了分解下达，并制定了业务发展单项奖励办法、绩效考核办法，实行储蓄、中间业务以万元工资含量考核的激励模式，充分调动了各级支行发展业务的积极性。三季度，为圆满完成收支计划并结合我行实际情况，重新修订出台了□xx市

分行20xx年下半年绩效工资考核办法》。同时为了将我行的各项业务上规模，我行积极筹备，制定竞赛活动方案，明确奖励政策，有效的推动了各项业务的健康发展。四季度，我行结合省行业务发展竞赛活动方案，制定了《四季度重点业务发展的竞赛活动方案》和《跨年度专项营销活动的通知》，方案对各项业务均进行了细分，体现奖罚分明的发展政策，全面激发和调动了广大员工发展业务的积极性，进一步加大了考核激励力度，为全面完成全年经营目标提供了强有力的支撑。

(三)、加强风险管控，资金安全管理得以增强

1、组建机构、明确职责，为风险内控工作有效开展提供保障

为了加强全行风险内控工作，全面构筑风险防范屏障，有效预防和化解xx金融资金风险，根据风险合规、审计组织设置有关要求，我行于3月份上报了实施方案并获批复。市行领导经过充分酝酿、合理配置，撤销了风险合规审计部，新建了风险合规部与审计部，并在审计部内设审计一室和审计二室，同时明确了各机构岗位职责，为全行风险内控工作的有效开展提供了组织保障。

2、加强制度建设，风险合规工作有效开展

随着全行业务品种的增多及各类新业务的不断推出，风险合规工作日益重要，为有效防范案件风险，全行开展了以“人人知制度，人人知流程”为目标，以“按章操作，规范行为”为主题，以开展“业务行为规范年”活动为契机的风险合规系列运动。

一是明确了风险合规工作的职责，并在各部室、各级支行均确定一名风险合规信息联络员，派驻了接受总行培训的第一批风险经理五名，完善了风险管理网络，建立了纵横贯通的风险管理组织体系。

二是建立了风险识别和报告管理流程。通过制定《中国xxxx银行xx市分行风险报告制度的通知》、《中国xxxx银行xx市分行全面、信用、市场、操作、合规等五类风险管理报告格式指导意见的通知》等制度，进一步规范了风险管理流程体系、制度体系以及各类风险报告的程序和方法，明确了风险管理的报告路径。

三是通过“业务行为规范年”活动，引导业务部门定期对业务开展情况进行自我评估，建立业务运行问题库，寻找业务流程风险点，通过制度流程改进加强控制，从而控制业务风险，保证业务健康发展。

3、标本兼治，防治结合，审计工作扎实推进

我行审计工作在省分行的正确领导和大力支持下，较好地完成了全年各项审计稽查工作任务。一是按照我行审计稽查工作计划和20xx年审计稽查工作要点，定期、不定期对全市分支机构内控管理和各项经营活动实施监督检查，对全市6个县(区)37个网点的现金、重要凭证、大额交易、特殊交易组织了六次全覆盖重点检查，对前后台所有生产、管理岗位履职情况进行了四次系统全面的综合检查，在网点按季对网点达标升级自验的基础上，对全市所有网点进行了达标升级初验、复验，同时按照省行安排先后组织了“信用卡”、“公司业务”、“反洗钱”、“重要单证安全”、“占用业务资金”等专项检查。

4、加强安全保卫工作，安全防范能力得以提高

我行安全保卫工作以开展“案件防控攻坚年”活动为契机，始终坚持“预防为主，防治结合”的工作方针，以防抢、防盗、防诈骗、防火灾为主要内容，认真开展了各项安全工作。

一是积极与省行及xx市公安局进行沟通并获得支持，成功组建了xx银行xx市分行护卫中队，并与新聘保安签订了劳动合

同，结合实际修订完善了保安人员考核办法，通过制度的约束，使保安工作有章可循。

二是对全体保安人员开展了专题急训，军训内容主要围绕体能训练、体型训练、日常工作进行，有效地提高保安队伍的综合素质。

三是将辖内支行安全防范设施进行了更新与维护，各类安全设施正常运行率达98%以上，个别报警器存在误报现象的原因为装置灵敏度高。

四是加强督促检查力度，今年对辖内支行安全检查开展共计7次，下发整改通知书11份，各单位都能够及时整改存在的安全隐患。

5、增强资产保全意识，信贷资产质量稳步提高

随着我行信贷业务的不断扩大，两率的不断上升，资产保全工作日益重要。在今年1月份，经省行同意，我行成立了资产保全部。资产保全部成立后，迅速与信贷部重新细化了职责，不断加强对不良贷款的成因分析，走访不良贷款客户，通过调研查找症结，及时制定解决办法，并积极配合信贷部与支行制定清收方案，随时深入基层检查，督促、配合清收工作，形成整体清收合力。1—10月份，采取经侦配合、自主催收以及经警共同配合催收，共收回不良贷款140.3万元，使我行的两率得到较好的控制。

(四)、加强能力建设，渠道管理工作再上新台阶

1、加强网点分类管理，推动网点功能的转型

信贷业务区、vip服务区及自助服务区等全功能服务高端客户的精品网点，提高了网点的营销能力和服务能力。在网点改造建设方面，积极配合省行做好山阴县同太南路支行的装修

和验收工作，同时对右玉县支行进行改造装修的设计和规划，现在进行装修中。

2、整合服务流程，制定服务规范考核办法

我行在去年企业转型取得成效的基础上，制定出台了《xx银行xx市分行服务质量管理考核办法》，主要涉及营业网点服务规范标准、前台从业人员服务流程、客户投诉管理、大客户服务管理、服务应急处理预案、定置定位标准、服务质量检查内容和考核七个方面的内容。此办法的出台将营业网点服务规范工作进行了统一规划和整合，简化服务流程，整合了各类服务渠道，建立简便易操作的服务流程，释放出更多的前台服务资源。为我行全年服务工作的开展和实施提供了有力的保障。

3、完善和规范客户投诉处理体系

进一步规范95580客户投诉处理流程，建立“凡有投诉必查清，凡有投诉必道歉，凡有投诉必整改”的“三有三必须”客户投诉受理回复处理机制，不但加快了投诉处理速度，而且对投诉中暴露出系统、制度、服务态度等方面的问题，能够积极调查落实，及时整改解决，既提高了客户对邮储银行的处理满意度，又有效发现与改进了窗口服务中存在的问题，促进了全行服务管理水平和服务质量的不断提高。同时每个月对95580投诉情况进行全行通报，对引起客户有理由投诉的支行进行严肃处理。截止10月底，我行客户投诉处理率达到100%，客户满意度达到100%。

4、信息科技建设步伐不断加快

为了提升我行整体形象，提高全行数据传输风险防范能力，根据银监部门的要求，为各网点安装了安全传输加密产品，确保了金融网络数据的安全，在科技维护方面，重点对网点的设备进行了一次巡检，对巡检中发现的问题及时进行了现

场处理，对现场无法处理的故障设备进行了事后维修。

(五)、夯实管理基础，为企业发展提供动力

- 1、财务管理不断强化，资金运行效益得以提升
- 2、加快体制创新，强化人才队伍建设
- 3、加强网点规范化管理，网点达标取得新进展

(六)、着力构建和谐企业，企业文化建设有序推进

我行积极贯彻落实科学发展观，坚持以人为本的理念，始终把构建和谐企业穿到各项工作中，以发展促进和谐，以企业文化孕育和谐，着力打造和谐企业，实现了维护职工合法权益和推进全行健康发展的双赢局面，为全市邮储银行各项工作的顺利开展提供了有力的支撑。一是本着团结互助、大爱无疆的精神，号召全员踊跃向地震灾区同胞捐款献爱心，捐款金额达28570万元，充分体现了我行党组织的号召力和员工“一方有难、八方支援”奉献的精神。二是通过开展“贷款新规”、“职业操守指引”的学习，在全行大力营造合规光荣，违规可耻的理念，培育了良好的合规文化，确保了转型与发展的顺利推进，实现了持续稳健的规范经营。三是为了提升全行执行力，由行长亲自带队，对全行人员劳动纪律进行了多次突击检查，共通报人员11名，处罚4名，严肃了我行劳动纪律，改进了我行工作作风，提升了企业的工作效率。

20xx年，xx市分行在省行的正确领导和监管部门的大力支持下，各项工作都取得了一定的成绩，但工作中依然存在着一些不容忽视的矛盾和问题，主要表现在：

- 1、人员整体素质相对较低，专业化水平不高，市场分析能力、营销策划能力欠缺；

2、执行力不强，工作效率不高，基础制度落实不够到位；

4、企业转型压力较大，人员素质、业务结构、市场开发、内控能力与同行相比都有相当大的差距和不足。

5、市行机关办公场地狭小，已严重影响了机关工作的正常开展以及邮储银行在朔州的社会形象。

这些问题都需要在今后的工作中认真研究，努力解决。