

银行留学生 银行春节活动方案(大全7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

银行留学生篇一

为展现公司蓬勃发展的良好风貌，打造牧丰文化品牌，加强团队建设，以更好的精神风貌迎接xx年，公司特组织xx年元旦晚会活动。

喜迎元旦、新年晚会

幸福xx/xx超越自我/xx梦想起航/xx一路有你

- 1、打造牧丰企业文化，增强凝聚力；
- 2、加强各部门同仁之间的联系与沟通；
- 3、增强公司员工的集体主义精神观念。

xx年12月29日13：00—21：00

(业务人员到青时间为27日，当晚入住海尔路如家，房价为/标间vip协议价。28日与29日上午召开业务会议。)

青岛(具体会址正在选定，已联系索菲亚、香格里拉报价，如领导有意向酒店，欢迎提供)

公司员工23人。邀请范围：勃林格2人。

1、调度组：负责整个活动的宣传、调度、进程、后勤安排；(米文雯负责)

2、节目组：节目的收集、彩排、通知等安排；抽奖活动准备、游戏道具、奖品发放；(杨忠霞负责)

3、采购组：负责抽奖活动、游戏道具、奖品的购买；(孙总负责)

4、舞台布置组：负责现场布置、音响控制、现场照相工作。(曲春红负责，能租赁到配套设备的酒店，此项可交由酒店负责)

节目+游戏+抽奖

1、各部门(职能部门、业务部)至少报送两个节目；

2、公司领导至少报送一个节目；

3、合计节目不低于5个。

4、节目要求：1)喜庆热闹、反应工作生活的歌曲、相声、小品、乐器等；

2)以部门为单位组织节目，体现团队精神；

5、节目组织安排：各部门在12月20日前报送节目到节目组(杨忠霞负责收集，记录报送时间)；节目组负责节目视频预审，并在当天彩排至少一次。

6、抽奖活动：

1)现场穿插进行，抽奖活动现场抽出：

特等奖1名(价值/个)；

一等奖2名(价值/个)；

二等奖4名(价值/个)；

三等奖6名(价值/个)。

2) 奖品采购：孙总负责在12月25日前采购到位；

3) 抽奖方式：入场时由工作人员发放入场抽奖号码牌。

7、游戏：设计3-4个游戏临时应急，热闹气氛，参加人员可获得小奖品。

现场工作人员纪念品、参加游戏人员小奖品共约，总费用在一万元左右。

1、领导致词；

2、主持人现场介绍到场嘉宾；

3、节目进行，中间穿插抽奖和游戏活跃气氛；

4、活动结束后，安排交通车返程，工作人员负责现场清理。

1、场地租赁费用(两场业务会议、下午总结大会及晚宴)元左右。

2、现场布置费用：易拉宝、背景板、灯光、音响、节目化妆等，；

3、餐饮费用：人均。

4、奖品费用：元；

总合计约：四万二千元左右。

银行留学生篇二

元宵节是中国传统节日之一，我们看看下面的银行元宵节活动方案，请看：

一、活动主题：

猜灯谜、庆元宵

二、活动时间：

20xx年2月17日(农历正月十五)晚6：00

三、活动地点：

一楼同仁厅会议室

四、活动准备：

1、2月17日前，人力资源部负责收集各种灯谜，准备奖励员工的小礼品。

2、场地布置：

2月17日上午，设备科协助人力资源部，悬挂好元宵节灯笼；

下午下班前在会议室四周拉上红丝带，将灯谜吊在上面；

活动期间播放节日音乐，渲染气氛。

保卫科负责维持活动期间的秩序。

五、活动规则：

1、猜谜活动，必须是现场猜谜，不得将谜面揭下带走。

2、每个猜谜者猜一个灯谜，必须先到指定兑奖处核对谜底，确认无误后，由巡视人员取下谜面交兑奖处，猜谜者进行登记，填写所猜中谜面题号、谜底、本人姓名、部门或车间之后，方可领取奖品。

3、猜对一条谜语兑换一份奖品。

为了让更多的员工参与活动，每人限猜一条。

4、谜语共200条：

5、奖项设置：

共设置奖品200份，猜对一条谜语兑换一份奖品，奖品兑完，活动结束。

六、活动注意事项：

1、猜谜要有秩序，不要大声喧哗。

2、谜底猜出后，员工只需把谜面题号记住，到指定兑奖处核对答案，不能将谜面取下。

3、对答案要排队守秩序，违反者取消猜谜资格。

七、活动费用预算：

1、元宵小灯笼20只， $5\text{元} \times 20 = 100\text{元}$

2、红丝带两盘， $15\text{元} \times 2 = 30\text{元}$

3、礼品200份， $4\text{元} \times 200 = 800\text{元}$

合计费用：

约1000元左右。

银行留学生篇三

活动主题：

父爱如山，感恩回报、刻不容缓。

目标群体：

中老年父母

人员分工：

台前活动演说：甲

登记人员：乙

物料管理：丙

活动流程：

活动过程中作为背景音乐，循环播放《父亲》，烘托气氛。

甲：我们是xx银行的，今天有幸来到这里，做一期活动。我看到小区很多业主都是老年人，我想应该是小孩子的爷爷奶奶或者是姥姥姥爷吧。咱们这个小区老龄化人口不少啊，都是给儿女带孩子的吧！作为父母不容易啊，养大了自己的儿女，还要带儿女的儿女。今天是母亲节，在这里，我向台下的所有母亲深深的鞠一躬，表达我对你们崇高的敬意。可怜天下父母心、为儿为女白了头。

作为儿女，我们日渐长大，可是我们的父母却日渐老去，

他们的身体不似从前那样结实了，老年病也接踵而来。现在很多老人的身体健康都亮起了红灯，我的妈妈年轻时候为了我们吃了不少苦，现在老了，毛病就找上门来了。到医院就诊，医生说是动脉血管硬化，虽然不严重，但是也要坚持每天吃药缓解，花了不少钱。

我们这些当儿女的，没有让操劳一辈子的双亲过上锦衣玉食的生活，已经是不孝了，俗话说：子欲养而亲不待，不要等他们不在了，才后悔没有孝敬他们。

现在就有一个大好的机会，是我们孝顺父母的时候了。本行今年刚刚推出一款——人身保险，大家可能会想，这个肯定是一次性投入几万，花钱多，又不合适。大家猜错了，只要你省下一件衣服钱、省下一部手机钱，你就可以在父母需要花大钱的时候出大力。

可以在活动中插播一段有奖问答，可以回答问题的必须是60左右的母亲，这样有针对性、减少奖品的发放量，又可增加趣味性。

有意向的客户便会在台下咨询登记人员，此时，登记人员把有意向的客户的姓名、电话、住址做详细记录，以便来日做好定点服务。

银行留学生篇四

一、活动主题：“新春社区行精彩巧亮相”

即将离去的，我们携手并肩取得了丰硕的成果，即将到来的20**年充满竞争与希望，我们豪情满怀同时也坚信，我们在一起还会创造出更多奇迹！

时间：月26日14:00—18:00

畅饮地点:温魅餐饮时间:14:00—15:20

唱响地点:温魅ktv时间:15:30—18:00

各小组成员:

a□徐XXXXXXXXXXXX

b□XXXXXXXXXXXX

c□XXXXXXXX

d□XXXXXXXX

e□XXXXXXXX

畅赢备注:

a□各小组选组长一名, 小组名称、口号由各小组确定;

b□各小组备选一名高、中、低音选手一名;

c□各小组选出一名评委;(评委不参与比赛)

d□各小组限增加一个名额, 于12月24日12时之前到人力资源部报名;

e□备选曲目:

高音:美声《青藏高原》《我爱你, 中国》流行《飞的更高》
《死了都要爱》《大海》

歌手:韩红、阿信、张雨生、祖海、宋祖英

歌手:周冰倩、陈奕迅、张学友、萧亚轩、刘德华

低音:《k歌》《执着》《曾经的你》《一生爱你千百回》《我是真的受伤了》《掌心》

歌手:梅艳芳、许巍、阿桑、蔡琴、张宇、郑中基、伍佰、阿杜

以上歌曲为备选曲目，只做参考。

奖项设置:小组前三名(标准:高、中、低三组比赛者得分)(3名)、个人(高、中、低音各一名选手)(3名)、台风(1名)、才艺(1名)、组长(1名)、小组名称(1名)、口号(1名)、游戏提供(1名)

评分标准

歌曲的完整，在唱歌过程中不跑调，离调，不错词，歌词吐字咬字清晰(4分)

正确把握歌曲的旋律和节奏，气息、技巧把握到位(3分)

理解歌曲，把握对乐曲旋律及歌词理解情感投入到位在处理上有自己独到之处(1分)

不看歌词(1分)

选手的整体造型、台风与现场观众及主持人的现场互动(1分)

(最终得分为现场评委打分的平均分，精确到0.00)

银行留学生篇五

“金秋营销”

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年9月1日—9月31日。

活动主要包括以下内容：

（一）“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励意向客户购买产品，促进银保保费规模的迅速增长，同时保持和提升邮政保险的竞争优势，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1、“金秋营销、自助服务送好礼”

（1）凡在活动期间办理银保产品的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3—4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3、“金秋营销、速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

（二）“金秋营销、产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销、产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

- 1、营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页（近期下发），以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。
- 2、网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。
- 3、活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。
- 4、积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。
- 5、切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

（三）“金秋营销、产品欢乐送”社区活动。

- 1、扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。
- 2、抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销、产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。
- 3、结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业

务量，切实提升社区营销经营业绩。

（1）积极拓展速汇通业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

（2）切实促进个人储蓄存款业务

9月、10月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

（3）有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

（四）“金秋营销、产品欢乐送”活动。

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务；同时抓住高端客户“十·一”期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。主要内容有：

1、活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

2、联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3、国庆节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行V客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在9月份实现以下目标：

1、客户新增超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；

4、自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。

5、圆满完成各项业务指标。

银行留学生篇六

20**上半年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的半年，这半年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这半年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一

滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所

想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20**上半年年已经过去，在下半年中，我会一直保持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。

比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是责任与激情！我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，

将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，

我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

银行留学生篇七

2、加强项目的形象宣传，及项目品牌的.影响力；

4、增进项目圈子的凝聚力，答谢客户支持。

中秋月·邻里情一中豪园中秋节感恩答谢酒会

9月12日（周五，农历八月十三日）下午5：00—8：35

天龙酒店宴会厅（须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全）

1、认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户

2、天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者（文字+摄影）

3□xx公司、国基公司、设计院及德邻公司代表

1、客户：由销售组以电话通知的形式邀请客户到营销中心领取邀请券。

2、媒体：由开发商以电话以及发邀请函形式邀请。

备注：制作出邀请券放置营销中心，共分三联，凭第一联入场，第二联抽大奖，第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人（一张最多3人参加），总人数控制在180—230人左右。

自助冷餐酒会+互动游戏+表演+抽奖+隐性项目推介

备注：

餐饮费标准：建议为80元/人，总费用预计为 $200 \times 80 = 16000$ 元
(需要最后与酒店方面落实)