

2023年招商银行活动方案策划 银行活动方案(通用6篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

招商银行活动方案策划篇一

一、活动主题：

“新春社区行精彩巧亮相”

时间：12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_____

b□_____

c□_____

d□_____

e□_____

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。

f□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)

g□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)

理解歌曲内涵，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)

招商银行活动方案策划篇二

招行第一年工作工资平均3000多一个月，做死做活，算到3500，才4一年，一分不花都用来投资不是，用来存也不是。同其他朋友比起来，的确亏。。。“你为什么到招商银行？”“你实习后还会选择留在这里么？”“国土资源管理多好的专业啊。。。 ” “不是身体累，是心累” “10万，那不是一眨眼的事情么？”

什么时候能够赚到我的第一个10万?为什么要同别人比，要同自己比，时刻催促自己比以前进步，与时俱进。

新的师傅又教我撕回单了，撕回单容易，但老是撕老是撕眼就会绿，撕完回单还要根据借贷单把账目分类，多的还需要一张张编号。之后下午迫不及待学了分传票，这个稍微复杂，在相连的传票中首先顺序把传票(包括：贷方传票、副本□xxx□回单，借方传票)撕成一沓，把它们分成三类，过程中不能出错。*注：相当重要，借方传票有一处上401，下211的不能有误，否则要特殊处理，不过今天没有遇到过。

招行个人业务比较多元化，公务会很多很杂，每个人都要了

解清楚所有业务，实时帮助任何客户解决问题同时，还要适当介绍我们的业务。招行个人业务的份额应该还是不够四大银行多，在抢占市场份额和保持客户的工作上还有很多。招行的理念肯定是1234567多劳多得。勤力的企业文化，肯定能够改变我的懒惰性格。

招商银行活动方案策划篇三

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！

招商银行活动方案策划篇四

无

以五一劳动节为契机，以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

1、活动内容

1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口（或能力可及范围内）开展体感的游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模的时候，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有

奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2、交流话题建议

抢答问题建议如下：

1) 某银行是哪年成立的？

2) 某银行的经营理念是什么？

3) 某银行理财产品产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

3、宣传方式

(1) 在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告；

(2) 在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告；

(3) 通过微信宣传活动信息；

4、活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动的开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

1、目标客户

目标客户包括：社区银行周边小区通过宣传慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户；

2、客户组织

约访的新老客户当日来我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

1、时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

2、地点

我行社区银行门口（或能力范围可及内）

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0——500元（可用我行现有水杯或其他）

平板电视1台3000元（社区银行应自有此设备）

1、通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

2、通过本次活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

招商银行活动方案策划篇五

实习地点就在金丰城分行，招行的原则是，只要有效益，支行网点可以到处设。因此，南山支行设在罗湖和福田交接处；据说蛇口支行也有设在罗湖的分行，晕。。。

到了分行，首先和行长见面，高行长和彭行长，两位女性，前正后副，上级一般上班比较晚。但彭行长已经开始工作了，显然是个以身作则的领导。面对面谈话，也是聊些基本情况，聊家常，她说她初中也是实验人，不过显然不止比我大几届，人家努力了十年才当上行长。一定要说努力，因为那代表积极、奋发、不懈怠。她叮嘱我，在这里不能混。但是混，其实也可以很努力。后来见了高行长，她让我明确自己的方向，我也希望自己的方向能够逐渐明确。

我实习所在主要属于理财产品营销，他们做的最多的是接待和打电话。。。带我的是比我年长一届的小赵，他做的我也能做，只是他更熟。但他挺热情，会说会教，不耐烦。在他那里我坐了半个早上□vip柜台与外面柜台一样，一直要有服务员，他们一天加起来只有不到一小时休息。

结束还要平帐。理财业务经理还要一直跟进各种金融产品的状况，随时和客户联系，我光动手抄客户资料登记就接近两个多三个小时。一般柜台员都只有c级权限，处理的金额存取汇兑有限□a级会比较厉害。副行长是a级，所以不要以为行长只会坐办公室。

一天下来，肚子首先受不了饿，但营销部各位还是要咬牙开会，他们就是为效率问题讨论了一个钟，似乎行长很急，但是其他人却很无奈。有一种新推出的营销产品有千分之一个人收益。厉害那个能够这个月收多了1600。现在招行的第59~第64号“外汇通”外汇理财收益产品新推出，炒外汇的人们赶快过来坐收渔人之利咯。有美元的，有港元的，最短3个月“短期增长型”，最长1年“稳健收益型”收益率都在3.80%以上。

旁边就是汇丰银行，明年个人银行业务全面开放，这里直接短兵相接。

招商银行实习日记格四

今天很累，不是工作多，而是没睡好，多亏我是实习的，做多做少有没偷懒都不要紧。

大清早来了，即使有说有笑，但已然整装待发。钱堆得老高，箱子有6、7个。前台这里瞅瞅，那里看看，虽然众目睽睽，但倒也轻松。虽然不能操作，但还是耳濡目染一下。

不到大半小时，主任叫我来了，我知道，到我干活的时候了。果不其然，要我打电话，我称之为信息调查，后来知道我的理解和观念都错了，那是客户维护。“您好，我是xxx先生么？我是招商银行金丰城支行，我们为金葵花客户做信息维护，能够打扰您1~2分钟时间么？”态度好的，还有说有笑，疑心重的就说“凭什么说你是招商银行的，现在这个多了，说着说那都是骗人的。。。 ”脸皮就这样渐渐厚起来，前辈也不断提点。即使统计做不成的，资料也可以拿得到。其实并没有那么多忙人，只是能不能让那些“忙人”有一些安全感。

下午我不用继续打电话了，被安排去了大堂作服务，那里直接面对客户，没有正式的在旁边带着很露馅。“什么是回单？”全部人都笑了，“你哪个专业的？”晕，这种东西对于他们司空见惯，比吃饭还理所当然。在这里，我变得像从外星来的。。。银行进帐单，现金缴款单，特意为高端客户作的提前记息的取款(记在手上，手洗了，名字记不得)。

感受各种环境各种气氛吧，不懂的慢慢来。脸皮可以再厚一点。。。

文档为doc格式

招商银行活动方案策划篇六

为了更好地回馈客户，__银行__省分行特别推出金穗卡“缤纷有礼”礼享计划，刷金穗卡，享八重大礼，与您共享春夏秋冬的精彩，更有天天好礼带给您365天的惊喜。

一重礼：办卡有礼

端午期间申办成功金穗贷记卡，赠送精美礼品一份，免首年年费，首年消费5次，免次年年费。

二重礼：激活用卡积分礼

端午期间新办金穗贷记卡，在核准发卡后的三个月内，贷记卡激活并消费一次，不限金额，即获赠消费积分20__分；老客户激活并消费一次，赠送积分1000分。

三重礼：银行卡消费积分有礼

端午期间，我行各类金穗卡(金穗借记卡、准贷记卡、贷记卡和各类联名卡)刷卡消费继续享受消费积分奖励，一般百货、宾馆、餐饮等商户消费一元积一分，批发类商户100元积一分；省外消费单笔限积20000分；美元帐户一美元积8分；代收代付不积分。届时我行将提供精致女人、品位男人、快乐宝贝、健康人生等四大系列精美、时尚礼品供您选择，让您的生活更有质量、更有回味。

四重礼：都市卡消费礼上礼

金穗都市卡除享受以上多重大礼外，还可在全省3000多家“便e店”凭卡享受消费打折、免费洗车、健身美容、旅游休闲等优惠，同时在春夏秋冬还将享受的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。