

2023年安全工作会议领导讲话稿 工作会议领导讲话稿(大全6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

安全工作会议领导讲话稿篇一

各位领导：

大家好！

首先，感谢市行xxx在百忙之中前来参加我行的民主生活会。民主生活会在基层党建方面起着非常重要的作用，对加强领导班子思想、作风建设，依靠自身力量解决矛盾，有效地进行党内监督，增强团结，改进作风，保证党的路线、方针、政策和决议的正确贯彻执行等方面，都是至关重要的。为了开好这次会议，我们精心准备，广泛征求了党内外群众的意见和建议，在支部成员之间开展了谈心交流活动，并召开了专题会议集中组织学习了民主生活会的学习材料，认真分析了前一段工作中取得的成绩和不足，下面我就年初以来我行的主要工作情况和本人思想情况汇报如下，请各位领导批评指正。

上半年，我行在市行党委的正确领导下，认真贯彻落实市行年初工作会议精神，以打造具有核心竞争力的现代商业银行营业机构为目标，以强化基础管理、防范经营风险、提升服务质量和加强市场营销、加快业务发展、提高经营效益为工作重点，牢固树立以人为本的经营理念 and 科学的发展观，认真推进“双贯标”工作，充分调动全体员工的工作积极性和

主动性，各项业务呈现出快速发展的良好势头，成熟的经营理念初步形成，可持续发展的潜力初步显现。

1. 资产、负债和中间业务均呈现良好的发展势头，客户群体不断扩大。截至6月末，我行全口径存款余额为41245万元，比年初增15678万元，完成市行核定全年新增计划的156.31%，人均存款余额达到1398万元。目前，我部的业务呈现出以下特点：一是稳定的优质客户群体初步形成。教育、通信、财政、供电、煤炭、金融同业等一大批客户群体得到巩固；二是存贷款结构趋于合理，经营效益不断提高。截至六月底，我部扣除贴现后的存贷比为83.34%，实现了资金的自求平衡。三是中间业务收入大幅增长，收入渠道进一步拓宽。财务顾问收入、委托贷款手续费收入、代签银行承兑汇票手续费收入、银行卡收入等所占份额大幅度提高。四是电子银行业务快速发展。自年初以来，完成贷记卡发卡量300张，交易额总量210万元，开通个人网上银行320户，开通电话银行420户，计划完成情况均居全行前列。

2. 深化激励约束机制改革，建立新型收入分配机制和客户服务机制，调动了全体员工的工作积极性、主动性。一是层层签订目标责任书，细分目标、明确责任。二是制定了绩效工资考核分配办法，全面推行绩效工资买单分配，以业绩论英雄、按贡献取报酬的收入分配机制初步建立；三是推行了全员客户经理制度，变“在家等客户上门”的被动服务为“走出门去营销”的主动服务。本着“谁营销、谁维护、谁受益”的原则，对原有账户进行了细分，对每个账户均确定了客户经理，对重点客户成立客户经理小组，目前在营业部，人人关心业务，人人营销存款，员工的积极性、主动性得到较好发挥。

3. 以质量和内控体系贯标为契机，加强内控制度建设，基础管理工作得到提高。在贯标工作中，不搞形式，不走过场，认真完成了体系文件的学习和场所文件的编制工作。同时结合实际对现有工作流程和岗位内控制度进行了改进，为下一

步质量和内控管理体系的正式运行打好了基础。

4. 注重党风廉政建设，做好基层党组织建设。一是突出基层党组织和共产党员的主体地位，充分发挥基层党组织的战斗堡垒和先锋模范作用；二是开展各种形式的学习、培训和交流活动，把党风廉政建设与加强党员的先进性教育结合起来，与行业作风建设结合起来，与发挥党员模范示范作用结合起来。三是大力倡导团队精神、创新精神和奉献精神，不断增强全部上下的凝聚力、向心力和整体竞争力，在全部上下形成一种团结向上、和谐信任的新型人际关系和浓厚的文化氛围，为各项业务的可持续发展注入生机和活力。

根据民主生活会的要求，在认真听取各方意见和建议的基础上，本着批评与自我批评的态度，挖掘问题，分析原因，对本人思想进行了深层次的剖析。

1. 在理想信念和政治思想学习方面。本人十分注重加强主观世界的改造，合理解解决好权力观、地位观、利益观政绩观和群众观问题，在各项工作中处处树立科学的发展观和成熟的经营理念。通过学习、温家宝有关讲话精神和《中国共产党党内监督条例》、《中国共产党纪律处分条例》，使自己对“三个代表”有了更深刻的认识，更加坚定了共产主义理想信念，自身的政治意识、责任意识、大局意识进一步增强，政策水平、理论水平、决策水平进一步提高。

2. 在党性原则和党性修养方面，牢固坚持马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想；坚持解放思想、实事求是、与时俱进；牢固树立正确的世界观、人生观和价值观；坚持民主集中制，遵守党的纪律，维护班子的团结统一。

3. 在工作作风和生活作风方面

在工作中坚持实事求是，坚决反对形式主义和官僚主义，把心思用在工作上。作为“一班之长”，时刻保持清醒的头脑，

特别是在建行股份制改造时期，要求自己紧跟时代脉搏，充分发挥模范带头作用和主观能动作用，以高度的责任感和踏实的工作作风，投身到开创建行大业的热潮中来。同时，在工作中进一步严格要求自己，要求别人做到的，自己必须首先做到，处处严格要求自己，以自己的实际行动为员工作出榜样，切实树立在员工队伍中的威信。

4. 在坚持群众路线方面，我始终坚持把群众和员工的利益放在首位，为员工办实事，解决实际问题，尽量多地与员工交流与沟通，激发员工的积极性与创造性，努力使员工在为建行事业奉献的同时实现自身价值的辉煌。

5. 在廉洁自律方面，我严格按《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》要求自己，克己奉公，率先垂范，大事讲原则，小事讲风格，处处以一名模范共产党员的标准要求自己，做到自重、自省、自警、自励。

虽然我在工作中取得了一定的成绩，但离市行党委的要求还有一定差距，还存在着一些问题和不足，主要表现在：

1、新业务、新知识的学习还需要进一步加强。现在是知识经济的时代，各种新政策、新知识、新理论、新业务日新月异，只有不断的学习，才能适应改革的形势发展的要求，才能适应我行股份制改革的要求。

2、对职工的思想状态关心不够。从这次征求的意见和建议可以看出，在日常工作中，过多的注重了业务的发展，忽视了员工思想的变化；过多的制订各项任务目标，忽略了对员工心理和生活的关心。今后，应积极开展丰富多彩的业余活动，广泛开展家园文化建设活动，及时掌握员工的思想动态和普遍要求，密切党群关系，增进领导与员工之间、员工与员工之间的感情交流，不断增强全部上下的凝聚力、向心力和整体竞争力，在全部上下形成一种团结向上、和谐信任的新型人际关系和浓厚的文化氛围，为各项业务的可持续发展注入

生机和活力。

3、理论学习不够深入。深入学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想的自觉性、系统性不够，往往是被动地、肤浅地学，浅尝辄止。对理论武装头脑的紧迫性认识不足，理论学习不够重视。存在实用主义，要用什么才去学什么，与工作关系密切的多学，与工作关系不相关的少学或不学。有时学习的主题不突出，针对性不强，缺少层次。一般通读多，重点精读少，做读书笔记更少。有时学用脱节，运用理论指导实践的意识不强，没有充分把理论和实践紧密地联系起来。

4、调查研究还需进一步加强。平时大部分精力用于公关和客户营销上，没能抽出足够的时间和精力深入群众调查研究，一定程度上影响了决策水平的提高。今后应多倾听群众意见，多搞调查研究，多收集好的意见和建议，并在工作和业务发展中加以运用。

谢谢大家！

安全工作会议领导讲话稿篇二

尊敬的各位来宾，亲爱的朋友们：

大家下午好！

我们的新老朋友们，致以衷心的感谢和诚挚的祝福！祝愿大家在新的一年里，身体健康，阖家欢乐，万事如意，马到功成！岁月不居，天道酬勤。20xx年，xx在xx董事长为首的管理团队的带领下，在各个部门的共同努力下，公司整体面貌发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩；新的研发中心已经建成，led产品车间已正式投入生产，6s和5s管理模式已全面实施并初见成效。我们的汗水换来了收获，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的梦想得到了实现，这

一切成绩都凝聚着广大员工的智慧和汗水，渗透着员工家属对xx的关心、支持与奉献。在此，我代表公司对你们的付出表示衷心的感谢！

过去的一年，我们通过每周的日清例会，统一了思想认识，形成了我们共同的人生观、价值观。因为共同的梦想，我们成为了一家人，成为了具有远大理想的xx的一份子。一起走过，一起奋斗，领导也好，员工也好，效益不分你我；一起拼搏，一起努力，研发也好，生产也好，成就离不开彼此，因为团结，我们有了上一年的成功，因为信念，我们必将创造来年的精彩。从xx创立的那一天起，我们的骨子里就流淌着永不服输的血液，我们的思想里就充满着永不放弃的决心，我坚信xx人，敢于接受任何挑战，敢于攀登任何高峰！

台历翻开新的一页，充满希望的20xx年信步向我们走来，这一年，是xxx转型升级、实现十倍增长的关键的一年！光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在这新的起点上，让我们携手并肩，满怀信心，抢抓机遇，迎接新挑战，以专业、专注、专心的态度，创新、创意的理念创造出世界一流的产品，全力以赴，打造每个产品的行业领导品牌。”

我坚信，有各位领导的大力支持，全体员工的众志成城，我们会以更加蓬勃向上的精神状态，更加务实的工作作风，更加昂扬的斗志，共同铸就xx明天的辉煌！

再次送上美好祝愿：祝大家新春快乐，幸福安康！

谢谢大家！

安全工作会议领导讲话稿篇三

同志们：

今天团县委、县教育局联合在这里召开全县少先队工作会议，对涌现出的优秀少先队辅导员进行表彰奖励，在此，我首先代表县教育局向受到表彰的优秀辅导员表示热烈的祝贺！向为少先队工作付出辛勤汗水的辅导员表示崇高的敬意和亲切的问候！

学校少先队组织，是团结、教育、引导和促进广大青少年学生健康成长的桥梁和纽带，也是学校开展德育工作，加强和改进未成年人思想道德建设，推进素质教育的重要力量。长期以来，全县各级学校少先队组织紧紧围绕学校教育教学中心，主动适应时代发展要求，把握规律性，发挥主动性，增强实效性，有效发挥了学校团队组织的职能作用。特别是通过开展主题队日、手拉手互助、争当四好少年等活动，丰富了学校教育载体，活跃了校园文化氛围，促进了学生综合素质和学校管理水平的提高。我县少先队工作在今年全市第二次少代会上得到了团市委充分肯定，借此机会，就今后少先队工作我讲几点意见：

当代少年儿童是未来的主人，也是未来的建设者。少先队事业承载着祖国和民族的未来和希望，是个充满希望的崇高事业。少先队具有组织、教育、服务少先队员的职能。组织就是以引导少先队员树立共同正确的人生信仰为出发点，把少先队员团结起来，形成一个具有较强组织化程度的少年儿童组织。教育就是以少先队工作特有理念、符合少年儿童身心健康成长要求的方式方法开展教育活动。服务就是服务少年儿童成长过程中的需求，维护他们的合法权益，关心和保护他们的健康成长。辅导员老师是这些职能的重要承担者，承担着把少年儿童培养成为有理想、有道德、有文化、有纪律的一代新人的神圣使命，重任在肩，义不容辞。完成这一使命，辅导员老师需要发挥好四个方面的作用。要发挥好作为少先队员德育教育的启蒙者的作用，做好少先队员的正确思想引领者；要成为少先队员真正的朋友和伙伴，发挥好帮助作用，体现少先队组织浓厚的民主精神，培养他们的自主、自理能力；要发挥好对少先队员的示范榜样作用，为人师表，身先示

范，团结广大少年儿童共同进步；要不断地研究少年儿童成长的客观规律，发挥好作为少先队工作的参谋和促进作用，设计倡导更多、更好、更新的少先队活动教育好我们的少先队员。

近年来，我县少先队工作取得了可喜成绩，积累了一些成功经验，这在市二次少代会上，也得到了市委的肯定。这些成绩和经验是我们进一步开展工作的信心，也是鼓励我们大胆探索、继续创新的基础和精神力量。希望同志们在工作中要充分尊重少年儿童的主体地位，结合少年儿童的身心特点、求知需要、求乐需求和情感规律，创造性地开展工作。要着力探索对少年儿童分层教育的有效途径，着力培养少年儿童的国家意识、科学意识、劳动意识和审美意识，着力增强少年儿童对党和社会主义祖国的朴素情感。要切实加强少先队工作的理论和实践研究，科学把握新时期少年儿童的特点和少先队工作的基本规律，不断增强少先队工作的针对性、贴近性和实效性。要坚持“文化育人”，以文化为主题，在广大少年儿童中普及先进文化、弘扬先进文化、发展先进文化，使他们在先进文化的熏陶下受到感染和教育，健康茁壮成长。要坚持“实践育人”，以实践为载体，精心设计和组织开展丰富多彩的主题实践和社会实践活动，使广大少年儿童在广泛参与、生动实践活动中获得实际体验和全面发展。

当前，我国正处在体制转轨、机制转换、社会转型的改革开放新时期，社会上新出现的一些领域道德失范、诚信缺失、暴力文化、黄赌毒等腐朽落后文化和有害信息通过网络、书刊等各种方式腐蚀、侵害少年儿童，许多新问题新情况需要我们研究。广大辅导员老师要始终坚持把思想道德教育放在各项工作的首位，积极了解新情况，研究新问题，探索新方法，总结新规律，引导少年儿童明辨是非，分清美丑，知荣明耻，促进少年儿童健康成长。要引导少年儿童树立正确思想观念和培养健康道德行为规范，尤其要引导少年儿童树立社会主义荣辱观，与祖国共奋进、与家乡同发展；要积极探索和把握少年儿童的成长规律，尊重其主体地位，尊重其认知

方式和表达方式，尊重其年龄特点和差异性，既要加强组织的教育引导，又要调动少年儿童的主观能动性，引导少年儿童学会自我教育；要善于扮演支持者、鼓励者和引导者，以体验教育为基本途径，通过开展丰富多彩的实践活动，满足少年儿童在成长中的多样需求，激发少年儿童的积极性和创造性；要照顾他们的心理特点，关注他们的心理生理变化，关心他们在学习、生活中遇到的困难，维护他们的合法权益，尽心竭力地为少年儿童办实事、做好事、解难事；特别要关注少年儿童中的特殊群体，特别是切实关注和服务留守少年儿童、进城务工农民子女、特殊贫困少年儿童等特殊群体，使他们也能在少先队的温暖怀抱中健康成长。要坚持贴近实际、贴近生活、贴近少年儿童，不断创新工作方式和工作内容，使少先队工作更加吸引少年儿童，更加激励少年儿童，更加启发少年儿童；要进一步推动学校、家庭、社会教育的衔接，把少先队工作主动纳入到学校、家庭、社会相结合的教育体系之中；要广泛联合社会力量，整合社会资源，共同营造有利于少年儿童健康成长的良好环境。

少先队工作是一门科学，有它自身的规律。少先队工作是思想性和主题性的统一，是活动性和研究性的统一，是创造性和严谨性的统一，是个性化和整体化的统一。要做好少先队工作，不能单凭经验，更不能凭感觉办事。我们常说要建立一支高素质的少先队辅导员队伍，一个很重要的方面就是要不断提高辅导员自身的理论素养、研究能力和实际工作水平，要让辅导员既是一个组织者、实施者，又是一个研究者，是一个少先队教育的专家。为此，各位少先队辅导员要不断加强政治理论学习和形势政策学习，始终坚定正确的教育方向；要自觉加强教育理论学习，通过各种学习和培训，努力提高自身的教育理论素养，并以科学的理论指导自己的实际工作；要注意收集国内外各种教育信息，敏锐把握教育发展动态；要注重在实践中发现和思考，善于研究少先队工作中不断出现的新问题，总结新经验，提出新对策；要积极参与少先队研究工作，多调查，多分析，把理论和实践结合起来，进行课题研究，为丰富少先队工作理论体系做出自己的努力。

辅导员老师们、同志们，少先队工作的健康发展离不开广大少先队工作者和辅导员老师的勤奋努力。我县少先队工作要不断壮大和进步，需还要在座各位爱岗敬业、全心投入，不断创造新的业绩。在此，请允许我再一次向你们表示衷心的感谢，并预祝你们在今后的工作中取得更大的成绩，推动我市少先队事业取得新的更大的发展！

谢谢大家。

安全工作会议领导讲话稿篇四

今天，是我担任财务部主管工作以来第一次开会，会议的主要内容是总结去年的工作成绩，查找存在的不足，明确今年的工作思路和主要措施。下面请各位分别对去年的工作进行总结。

刚才，每个人都对自己去年的工作进行了总结，有的比较详细，有的比较简单。总的看基本上比较全面的肯定了工作成绩，也查找了不足，明确了方向。下面，我想结合去年的工作，就如何做好今年的工作讲几点意见。

我们公司比较小，财务部一共5个人：出纳、会计、仓库管理员。怎么样才能做好我们的工作，我想从以下几个方面给大家做一点提示。

第一，热爱本职工作。要做好财务部的工作，首先大家要热爱财务部的工作，安心本职岗位，忠于职守，尽心尽力，尽职尽责。只有热爱财务部工作，才能发挥自己的才能，在财务部做出一番成绩，为公司当好“管家”。同时，要做一个安稳、踏实、勤勉的人。我们财务部的工作繁琐而枯燥，这需要以很好的心态来面对，要在平凡的工作中做出不平凡的业绩，要在枯燥的工作中找到乐趣。如果能做到这些，你就具备了做好财务工作的基础。

第二，要增强责任意识，工作做到日清月结。我们大家管钱管物，来不得半点马虎，一定要增强责任意识，加强工作责任心，像居家理财一样，干好本职工作，尽量减少人为的纰漏。比方说，全年仓库物资在盘点时数量都调好了，可到了月底仓库的个别材料的数量账面数与实际库存数量相差很大，这就是工作责任心不强造成的。这会新的录单员上任了，一定要引以为戒，要以高度负责的精神对待工作，录单一定要及时，每日清完，审核员审单时要认真仔细，不能马虎大意。总之，不论是财务工作，还是物资管理工作，都要做到日清月结，决不允许再出现账物不符的现象。否则，我们要按照规定追查责任。

第三，严格遵守制度，按规定办事。我们财务工作所涉及到的各个方面，几乎都有法律、法规和规章制度的约束，大到国家法律和地方法规，小到我们公司自己制定的各项财务制度，这就要求我们财务人员所从事的每一项工作都能遵纪守法、循规蹈矩。

第四，注重职业道德。大家都要以会计职业道德规范自己的行为，主要是：爱岗敬业、诚实守信、廉洁自律、客观公正、坚持准则、提高技能、参与管理和强化服务。我们财务部人员每天与钱、物打交道，必须意志坚定，心地纯洁，不能有私心杂念。财务数据也是商业秘密的一部分，不能随意透露，必须守口如瓶。

第五，做好事前预算、事中控制、事后分析工作。做好财务预算工作，是事中控制、事后分析的数据依据。要根据公司的发展战略，编制各项财务预算指标，要有可操作性，达到公司预期的管理目标。财务预算要包括收入达成总目标、成本费用控制总目标、各种税费缴交总目标、经营成果总目标等。

第六，要恪尽职守。我们每个人承担好几项工作职责，大家都要心里有数，把自己的事排好日程，每天干什么，当天要

完成，必要时就得加点班，不能把工作积压起来。因为有些工作别人不能代替，当然能够协作的，我们还要互相帮忙协助。

第七，建立周例会制度。今年，我们要坚持每周一次工作例会，初步定在周六开，每个人要汇报一周工作完成进度情况，明确下周的工作任务，同时，提出存在的问题和困难，大家一起研究解决的办法。

安全工作会议领导讲话稿篇五

同志们：

根据会议安排，我就去冬征兵工作的基本情况和做好今冬征兵工作讲一下几点意见。

（一）领导重视。去年，乡党委、政府和各行政村，都把征兵工作作为一项严肃的政治任务来抓，列入重要议事日程，思想统一，措施得力，对征兵工作实施了有力的领导，确保了新兵的政治质量。

（二）宣传深入。一是宣传发动深入扎实。各村都把宣传教育作为征兵工作的重要环节来抓，认真安排部署，基本达到了家喻户晓，人人皆知。二是思想工作深入细致。各村针对应征青年中存在的思想问题，通过召开会议，家庭走访、面对面谈心等形式，引导他们正确认识国际国内形势，正确处理大家与小家的关系，自觉履行兵役义务。三是兵役法规宣传深入有效。通过深入地宣传《国防法》、《兵役法》、《征兵工作条例》等政策法规，进一步增强了公民依法服兵役的自觉性和责任感。

（三）要求严格。去冬征兵工作中，各村始终把新兵的政治质量放在首位，做到了蛛丝马迹不放过、疑点问题查到底，确保了新兵政治上合格，年龄文化上过关。受到了县征兵办

公室的表彰。

去年我乡的征兵工作，总的任务完成比较好，没有出现一例责任退兵。

今冬征兵工作总题要求是，以省、市、县征兵工作会议精神为指导，把征兵工作作为一项重要政治任务来抓，以新兵质量为核心，切实加强领导，严密组织实施，严格审查把关，严肃征兵纪律，确保为部队输送优质兵员。

（一）建立组织。各村要按照工作要求及时建立征兵工作领导小组，明确职责，掌握标准，熟悉程序，保证征兵工作的顺利进行。

（二）抓好宣传。各村要采取有力措施，动员多方面的力量，大张旗鼓地进行宣传。要充分利用条幅、广播、标语、电话、走访等形式等进行专题宣传，使征兵工作的有关政策规定达到家喻户晓，人人皆知。通过广泛深入的宣传教育，在全社会营造“一人参军，全家光荣，全村光荣”的良好社会氛围。

（三）严格把关。征兵工作的核心是保证新兵质量，今年要坚决杜绝责任性政治退兵和身体退兵，同时要确保征集的新兵中党团员比例和具有高中以上文化程度的青年比例，做好初检初审，把好选送关。做到谁推荐、谁签字、谁负责，确保优中选优、好中选优。

（一）征集任务分配。根据各村登记报名人数综合考虑，不搞平衡照顾，不搞平均分摊。

（二）新兵文化要求。征集的新兵应具备初中毕业以上文化程度，并尽量多征集具有高中毕业以上文化程度的青年，最大限度地征集高学历青年入伍。

（三）征兵时间安排。从10月14日开始到12月底结束，主要

分三个阶段。一是准备阶段：从现在起到10月31日，主要是召开征兵工作会议、成立征兵领导小组、组织征兵宣传活动、整理兵役登记资料、核对确定预征对象、做好人员初检初审。二是实施阶段：时间从11月1日至12月19日，主要做好体检、政审、公示、走访、定兵、交接等工作。三是总结阶段：时间从12月20日至12月31日，主要是组织纪律检查、进行工作总结、上报各类报表、做好善后处理等工作。

同志们，这次会议后，我乡的征兵工作将全面展开，我们要在县委、县政府和县武装部的正确领导下，扎实工作，密切配合，高标准、高质量地完成今冬征兵工作任务，向部队输送优质兵员，为加强国防和军队现代化建设做出新的更大的贡献！

安全工作会议领导讲话稿篇六

各位领导、各位同志们：

大家好！

各位都知道，过去的20xx年我们行在受美国次贷危机的影响下，迎难而上、艰苦奋斗，仍然取得了不错的成绩，我在这里也就不再多说，因为我们的眼光永远要向前看、向未来看。在这岁末年初之际，我们相聚在一起，对20xx年的工作计划做出规划，希望大家再接再厉，在新的一年里再攀高峰！

20xx年是我行发展关键的一年，相比去年有了更加积极地发展形势，我们也要相应的结合我行发展实际制定出更加合理的全年工作计划。在这里我有几个简单的设想如下：

- 1、加强中层干部队伍建设、在总结前3年工作的基础上，结合业绩、综合考核，提出中层干部的优点、问题；分管领导以关心、爱护中层干部，针对存在问题进行培养、与其座谈，注重实际操作方面、经营管理方面。

2、全面加强客户经理建设，在有条件的支行扩大客户经理，加强客户经理培训，日常锻炼、业务。公司部、个人部结合每个客户经理业绩。了解其优缺点，进行座谈、沟通形式，提高客户经理综合素质，推广好的经验，具体培训计划。

3、抓好营业柜台服务质量，加大对柜员二代业务培训，提高控制，差错率下降，培训作为重点，对客户服务、标本兼治。

1、把二级支行存款抓上去，目标通过两年时间打造10个亿的，二级支行5个亿存款的规模。

2、努力把资产业务在二级支行做强、做大。

3、我们要通过资产、负债业务，提高中间业务收入，加大二级支行综合竞争力，跟其他行对抗，把各网点做强、做大，效益的高低。

4、加强二级支行的内控管理、人员配置、人员管理和防控风险。

在这个方面我们理清重点：即客户经理为营销员，员工为协助营销的一部分。考核团队、12个营销团队，各部门主任、二级支行行长为团长。

1、5000元以下的业务，转向自助设备银行服务。对普通客户逐步转为自助设备服务，逐步扩充客户经理队伍，加大对中高端客户的服务质量、维护。把人力资源充分发挥在中高端客户资源的维护上。预计在20xx年第一季度完成自助设备的增加和完善。

2、各营业网点做好宣传活动，把握好差异性服务，优化人力资源配置，突出中高端客户。

3、柜面服务突出贵宾窗口服务。从对柜员考核，明确对特殊

人员、老人可在柜台办理、减轻柜员，全面提升差异性服务，中高端客户，多了解、沟通，柜员的调整、服务的提升。

1、根据总行20xx年存、贷款规模，董事会的业务增长效益、存款规模，加大业务部门在存款、贷款方面发挥作用，结合西乡的整个经济组织，民营企业、商会、协会，想办法促进存款业务。

2、从西乡商会、个体协会、同乡会着手，通过客户经营的业务来拓展，积极寻找业务增长点，诸如采取什么形式的营销最能得到客户的好感、通过客户业主的关系，没有抵押的能不能拿办公楼之类的，主动做担保等等。

3、巩固好去年取得的成绩□20xx年做到的企业一个都不能丢，要努力促使其效益得到进一步提高。支持社区企业旧城改造，避免其与房地产公司合作，采取单向考核□20xx年我们要充分了解市场行情、抓住机遇、积极改造项目存款计划。

4、营销、资产业务营销为重点，街道办、各相关单位负责人把公务员、教师的营销，团队与个人相结合，整体进行营销，进一步加强、扩大、拓展营销力度。营销的组合。总行，个人10万元以下授信额度不需担保，将营销业务组合起来，代理保险、组合包装、推广。每个产品有针对性的，转按业务、个人保证贷款、平按转接过来。

5、做好客户维护工作。考虑拨出适当的营销经费和业务招待费。做好客户回访，组织客户活动，加强与客户的沟通交流。

6、大力加强我行的产品效益，提高我行知名度。品牌的好坏很大方面来自客户对我们的印象，也就直接体现在我们的服务质量上。通过总行对我行产品的宣传，经过我们自身的稳步提升，加强我行在社会各界朋友心中的良好形象声誉，以求促进各项业务的实质发展。

20xx年，随着全球金融气候的逐渐回暖，我们在营销领域将大有可为。在新的一年里，我们有信心、有能力，在上级银行的正确领导下，继续创新营销思路、不断提高服务质量，充分发挥我行资金实力雄厚、服务功能齐全、社会信誉卓著等优势，抓住营销市场复苏的大好时机，以更加“人性化”的优质服务、更加“个性化”的营销产品和更加“多样化”的经营途径，开创20xx年营销工作的新局面，实现营销业绩的新增长。用勇攀高峰的信念与诚信服务的热情，投入到新一轮的营销竞争中，闯出具有我们特色的“营销品牌”，用新年营销业绩的“开门红”去迎接银行各项经营工作的又一个“春天”！

我们深信：明年的今天，我们将再次欢聚一堂，盘点营销硕果、分享经营佳绩，用不断攀升的营销业绩，共庆新的胜利、筹划新的辉煌！

谢谢大家！