

最新烟草客户经理个人年终述职报告 烟草销售客户经理个人述职报告(通用8篇)

成熟的报告写作能力是职场成功的重要因素之一，它可以让我们更加专业、准确地表达自己的观点和想法。以下整改报告范文的写作风格各不相同，我们可以选择适合自己的风格来撰写整改报告。

烟草客户经理个人年终述职报告篇一

大家好！我叫xxx□现在xx卷烟客户部任客户经理一职。本人从事烟草行业近xx年，对烟草行业怀抱着深厚的个人感情和不懈的职业追求。

20xxx月份本人加入烟草行业，在此后的xx年中分别在我区xx□xx□xx等处烟叶收购站担任烟叶检验员。烟叶检验是卷烟工业企业原料采购工作中重要的一环，对烟叶检验员的思想品质、工作态度和技术水平都有很高的要求。我一直遵照公司要求，兢兢业业，认真做好本职工作；自我学习，提高综合水平；严于律己，树立良好形象，得到了广大领导和同事的一致好评。

20xxx月份，应上级工作安排，我到xx卷烟客户部担任客户经理一职。近x年来，我在公司党总支部的爱护和培养下，在车村全体同事的关心和支持下，坚持践行两个至上和科学发展观的优秀理念，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强政治理论学习，努力提高自身政治理论和思想道德水平。一年来，我重视加强自身的学习，学习党的十七大会议精神、“三个代表”重要思想和行业的先进改革发展政策等，不断用马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论

和“三个代表”重要思想等科学的理论武装自己的头脑，坚持正确的政治方向，自觉遵守党的路线、方针、政策和市、县局（公司）的各项决策，始终以一个优秀共产党员的标准严格要求自己，不断加强自己的党性修养，增进了党性观念、全局观念、纪律观念和群众观念，确保政治敏锐，思想创新，始终与党的路线和行业发展战略保持高度一致。

二、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。在工作中，认真学习卷烟营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能。由于之前一直负责烟叶方面的工作，对卷烟营销的流程和职能很不熟悉。担任客户经理一职后，在单位领导和同事的热情帮助下，我很快适应了本地工作，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对基层卷烟营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

三、积极投身卷烟营销工作，与客户建立良好互动关系。身为一名客户经理，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能。当前实行按照客户订单组织货源的运营模式，要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌的卷烟能够获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，真正使客户与公司凝聚在一起，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，

消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使卷烟营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量、卷烟订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

四、配合领导工作，提高执行力。作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好客户经理本职工作的基础上，积极配合我处领导参与本地卷烟营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取，获得了领导和同事的一致好评。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离上一级部门的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进我处卷烟销售工作，做一名优秀的职工。我将把这次述职的机会作为促进自身工作和鞭策自我上进的一次契机，恳请大家多多批评指正。

烟草客户经理个人年终述职报告篇二

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维

护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是紧紧抓住x区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展x支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

即将来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

客户经理年终个人述职报告11月。我加入了银行的客户经理队伍。成为了衢州支行的一员。转眼间，我在客户经理这个岗位上已经工作半年有余。在这不算长也不算太短的日子里，我进入角色，渐入佳境。可以说，这半年的工作经历对我的职业生涯意义十分重大，我不仅在专业上得到了提高、工作能力上得到了加强，更重要的是，我对自己岗位有了更加清晰的认识，对银行工作有了更加深刻的感受。与客户的沟通和交流使我的表达能力、沟通能力、营销能力得到了全面的提升；与同事的合作培养了我良好的团队精神和组织能力；在各种业务培训中我的专业素养和职业面貌得到了快速的提升。下面，我对自己的这半年工作进行一个总结：

（一）日常工作

首先，对我行的系统能熟练使用，每日对工作情况填写个人工作日志，部门老总第二天也会对我昨日工作进行有效的点评，指出营销当中需要改进的地方，不断提升自己，完善自己。

其次，在维护老客户转达存款来行在同时，对贷款客户营销存款走流量，这也是能发展贷款业务的优势。这之中我也通过朋友转介绍成功营销当了几位优质的贷款客户。

从事过柜面工作的我，深知服务的好坏，客户的体验情况对后续营销客户的重要性，一般不是特别忙的'情况下我都会陪客户办理业务。

（二）营销业绩

通过半年的村居营销，宣传走村，村居活动，摆摊，发宣传单，慢慢客户积累增加存款数，达成转正任务。截止5月初存款达到455万元，开户数破百，理财产品89万元，贷款推荐2笔，新乐卡办理23张。

（一）日常学习

（二）培训考试

在3月份开始，行也给了我参加民泰学院培训的机会，让我能在一个多月的时间内脱产静心学习银行全面的基础知识，俗话说：“磨刀不误砍柴工”，比如学习的信贷法中的交叉检验方法在以后信贷现场调查当中就能很好的运用。在信贷实操方面比较欠弱些，相信在之后信贷业务不断发展的同时速度也会跟上来。

在这半年里，我也积极参加分行组织的各项培训，每月的月学月考，视频总能丰富我更多的银行知识。

虽然在爱岗敬业，积极开展工作，取得一些成绩。但也存在一些不足，主要存在于：1。业绩技能水平还不够熟练，有些客户资质较好，但是却不能完全开发过来；2。对贷前调查工作，有些还需要完善，细致性不行；3。如何在接送客户，更好的提高工作效率方面也有欠缺。

所以在以后的工作当中，对上述的问题，我将努力做到：第一、加强学习，提升技能，只有完善业务技能水平，开展业务才可以得心应手。第二，多吸取老客户经理的经验，调查

当中少走弯路，让自己更快成长，第三，制定合理的每日工作安排，努力完善工作细节，始终利用一切时时和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，赢得了大量客户对我行业务的支持。

烟草客户经理个人年终述职报告篇三

各位领导、同事们：

大家好！

xx年年9月大学毕业后，通过河南烟草商业统一招聘考试来到卷烟营销中心，主要从事经营管理和卷烟网建工作。在领导和同事们的培养和帮助下，我紧紧围绕本部门各项目标任务踏实工作，不断改进方法，提高效率，认真完成工作。下面我从三个方面汇报如下：

一、积极转变角色，适应工作需要

加入许昌烟草商业团队是我人生的一个里程碑，也正式开始了我的职业生涯。这就要求我必须积极完成由学生到公司员工的角色转变，尽快适应工作需要。

首先，从了解烟草专卖法律法规、“统一领导，垂直管理，专卖专营”的国家烟草专卖制度，以及烟草行业“两个至上”的共同价值观入手，从宏观上对我们行业有了大致的了解。

其次，我整理了一个笔记本，从卷烟营销常识学起，系统地学习了卷烟营销的基本理论。比如从卷烟的包、条、件、箱计量单位换算到卷烟的品牌、厂家、价位、类别再到不同品牌在我市的市场接受程度和盈利能力；认真学习并掌握了卷烟业务系统的各项操作，通过查询销售数据，逐步了解我市卷烟销售的基本情况。

再次，严格遵守公司的劳动纪律和规章制度，做到不迟到、不早退、不旷工，从严要求自己。

二、用“三心”指引工作，用心做事

“同心共事、潜心谋事、用心做事”的企业准则是我工作的座右铭，这三句话高度概括了成为一名优秀员工的必要条件。我也正是以这个标准严格要求自己。在营销中心领导和同事们的安排部署下，主要做了以下工作：

1、做好运行分析，提高工作成效

落实月度分析制度，草拟印发卷烟动态10期，通报经营动态，部署下一步工作重点，加强市县信息沟通；通报各单位季度任务完成情况，给各单位卷烟营销工作评分，明确责任、严格督查，印发季度考核通报3期。参与讨论市场检查内容和评价标准，通过与五县一区零售商户面对面沟通，全面细致掌握各单位零售终端维护和卷烟库存、价格状况，为领导决策提供可靠依据。

2、协调沟通，做好网建工作

述职报告

为通报全市网建工作进展情况，落实责任，草拟并印发网建快报9期，督促相关单位和部门完成网建提升工作。

3、用心做事，当一个好助手

在熟悉本部门工作流程以后，我逐渐承担了更多的工作任务，这就需要统筹合理安排工作，把握好轻重缓急，处理好日常性和临时性工作。每完成一项工作以后，我都认真反思，总结得与失，以便以后的工作做得更细致、更完美。

三、不断学习，提高素质

一是提高素养注重学习。自觉地学习党的理论知识，积极参加公司组织的各项学习活动，认真撰写心得体会，不断提高自身思想政治水平，努力向党组织靠拢，我已经向党支部递交了入党申请书。

二是态度端正团结共事。“三人行必有我师”，作为一名新人，我虚心向领导和同事们学习，不懂就问，知错就改。“细节决定成败”，我坚持从小事着手，从每件小事做起，做到件件有着落，以高度负责的态度完成各项工作任务。

三是积极参加工会活动。在工作之余，参加了春节团拜会，职工运动会，诗歌朗诵比赛等文体活动，丰富了自己的文化生活，参加每一项活动我都认真准备，力争展现一名青年员工的风采。

感谢公司给予我这个发展的平台，在与大家一起工作的两年来，我付出了，但得到的更多。这些都得益于领导的培养和同事的帮助，在这里再次向大家表示真诚的谢意！但同时我也明显感到了自己的差距所在。由于工作经验较少，平时工作做的还有待细致深入，处理问题不太果断，考虑事情还不太全面。在今后的工作中，我将继续增强责任意识、学习意识、团队意识、创新意识，不断学习，克服以上缺点和不足。继续秉承许昌烟草人的光荣传统，在这个团结奋进的队伍里，为许昌烟草商业在全面崛起中实现新跨越贡献自己的力量。

谢谢大家！

烟草商业个人述职报告的同主题文章：

20中学工作总结第二学期工作总结新生军训工作总结小学语文教研组校本培训工作总结红十字志愿者协会团支部工作总结中学春季工作总结办事处安全生产月工作总结-20第二学期

教务处工作总结

到

部门工作总结

栏目查看更多内容

烟草客户经理个人年终述职报告篇四

即将划上句号，在这个年还没有成为过去的时候，我们十分希望时间放慢脚步，让我们有充足的时间好好地梳理一下那些过往。从初出茅庐的青涩，到在银行工作的企业金融业务助理，这个角色的转变使我渡过了成长的阵痛期，迎来了一个接一个的挑战，也对明天总是充满了期待。半年来，我在工作中紧跟步伐，紧紧地团结在以领导为核心的. 中央周围，基本完成各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神，为本行的发展壮大贡献微薄之力。

烟草客户经理个人年终述职报告篇五

尊敬的各位领导：

大家好！我叫顾世凯，现在任石佛张老埠辖区卷烟客户经理一职。本人从事烟草行业近，对烟草行业怀抱着深厚的个人感情和不懈的职业追求。现作如下简要汇报：

一、客户经理是实施客户服务的一线员工，也是具体实施者。

在做客户经理这个两年里，我尝试着从被动的服务客户向主动地实施客户服务转变。过去被动式的客户服务是客户需要什么我们提供什么，但是从着手提升卷烟营销网络建设以后我们就是尝试着主动地寻找客户需要什么，让客户得到的服

务价值大于他们的期望价值。根据近一段时间的工作任务，为了使服务客户更加有质量，将我所管辖的190户根据配合程度分为三个类别：配合程度高，配合程度中等，不配合的客户。配合程度高的客户很支持我们的工作，无论他的依存度高与否，与配合度不高的客户相比，同样付出的努力收获的价值远高于后者。因此，在服务客户的时候我减少这部分客户的走访次数，以提高第三类配合程度不高的客户拜访次数，这部分客户的配合程度，提升客户满意度。配合程度高的客户，基本就只是完成日常走访；配合程度一般的客户怎就针对具体情况做出对策，如电子结算成功率不高的客户，就要在每个访货周期叮嘱这部分客户按时存钱；订单执行情况不好的客户除了要追盯订单执行情况以外，在预测下月需求的时就应该尽可能校准客户需求。最棘手的莫过于配合程度低的客户，这部分很大程度上对公司行业政策知之甚少，对烟草公司依存程度较低，不重视卷烟经营。对于这部分客户，就要分情况而定了，看看这个客户对我们烟草公司创造的价值大小与否。依存程度高的'客户其实是相对比较容易攻占的难关，只要帮助客户认清形势，让他们尝到甜头，他们就会很自然的接收我们的工作；相比之下，依存度较低，而创造的价值又相对较高的客户就不那么容易搞定了。这部分一来是增加拜访频次，让客户感受到我对他们的关注与重视，二是帮助他们理清卷烟销售的盈利水平，三是在管理上给予一定的情感付出，如让这部分客户认为我正很努力的培育这部分客户，让他们成为我的目标培育客户。

二、加强政治理论学习，努力提高自身政治理论和思想道德水平。

一年来，我重视加强自身的学习，学习党的十七大会议精神、“三个代表”重要思想和行业的先进改革发展政策等，不断用马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想等科学的理论武装自己的头脑，坚持正确的政治方向，自觉遵守党的路线、方针、政策和市、县局（公司）的各项决策，始终以一个优秀共产党员的标准严格要求自己，不断

加强自己的党性修养，增进了党性观念、全局观念、纪律观念和群众观念，确保政治敏锐，思想创新，始终与党的路线和行业发展战略保持高度一致。

三、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。

在工作中，认真学习卷烟营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能。由于之前一直负责专卖和送货方面的工作，对卷烟营销的流程和职能很不熟悉。担任客户经理一职后，在单位领导和同事的热情帮助下，我很快适应了本地工作，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对基层卷烟营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

四、积极投身卷烟营销工作，与客户建立良好互动关系。

身为一名客户经理，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能。当前实行按照客户订单组织货源的运营模式，要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌的卷烟能够获得xxxx化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，真正使客户与公司凝聚在一起，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使卷烟营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量、卷烟订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

五、配合领导工作，提高执行力。

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好客户经理本职工作的基础上，积极配合我处领导参与本地卷烟营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取，获得了领导和同事的一致好评。

在这两年的工作中，虽然取得了一些成绩，今年上半年我辖区总销量1638.7箱，黄鹤楼系列19箱，黄金叶（大金元）

（黄金眼）（盛世经典）共销售24.88箱，我所在的片区电子结算率达到公司要求的目标。

但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离上一级部门的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进我处卷烟销售工作，做一名优秀的职工。我将把这次述职的机会作为促进自身工作和鞭策自我上进的一次契机，恳请大家多多批评指正。

烟草客户经理个人年终述职报告篇六

各位领导，各位师父，各位同事：

大家下午好！

来到xx银行这个大家庭已有一年半的时间，在这段时间里，自己成长了很多，不论从业务能力还是个人素质都有了较大的提高。现将本人度的工作述职如下：

14年共发放新增贷款57笔，二次授信4笔，其中亲友帮25笔，诚信贷6笔，房好贷4笔，车易贷13笔，工薪类贷款11笔，金成鑫1笔，其中经营类客户占到50%以上，贷款累计发放496万。

14年是我自己独立开始做业务的第一年，不论从市场营销还是调查客户，不论从贷前准备还是贷后管理，每一项工作都按照岗前培训的要求开展着。从思想和行动上都有了较大的感悟和提升。首先，对“做贷款就是做风险”有了很深的理解，应该说，每一个客户都是有潜在的风险的，假如风险发生后，有什么办法可以及时补救，保护信贷资金的安全，是每一个客户经理在发放贷款以前都应该思考的问题；第二，谨慎对待整个贷款流程。银行工作的严谨性不仅仅体现在对待数字的严谨，尤其是作为一名客户经理，更体现在平常工作的一言一行。和客户的沟通交流，哪怕是拒绝客户，都应该体现我们作为客户经理的专业和严谨，让客户口服心服。第三，积极拓展营销渠道。面对有限的市场规模和同行业的日趋激烈的竞争，传统的扫街方式所营销的客户毕竟有限，渠道营销的优势就会明显显示出来，对潜在的客户群体的影响就会单纯的从以前的由点到面拓展到由面到面，因此，做好渠道营销，维护好渠道，增加渠道规模和影响就显得至关重要。

在这一年里，自己还有许多值得学习和改进的地方：

1. 客户质量不是很高，优质客户较少，深挖的潜力有限；
2. 渠道建设有限，没有稳定和充足的渠道xxxxxxx□
3. 在贷款全流程过程中，觉悟较低，创新较少。

总之，这是我人生角色彻底转变的一年，是我成长最快的一年。新的一年我将为自己制定了新的目标，就是要加紧学习，更好的充实自己，以全新的状态来迎接新的挑战。同时保持良好的职业操守，认真执行，积极主动，负责尽力把工作做到最好。

此致

敬礼！

述职人□xxx

xx月xx日

烟草客户经理个人年终述职报告篇七

我于xx月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近xx个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。

x月xx日，我由xx处调往xx处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须

先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的. 工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

3、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在能争取到更多的培训机会，希望能参与xx培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

烟草客户经理个人年终述职报告篇八

即将划上句号，在这个年还没有成为过去的时候，我们十分希望时间放慢脚步，让我们有充足的时间好好地梳理一下那些过往。从初出茅庐的青涩，到在银行工作的企业金融业务助理，这个角色的转变使我渡过了成长的阵痛期，迎来了一个接一个的挑战，也对明天总是充满了期待。半年来，我在工作中紧跟步伐，紧紧地团结在以领导为核心的中央周围，基本完成各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神，为本行的发展壮大贡献微薄之力。

客户实行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户实行富有成效的拜访与观察。第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求即时向相关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，增强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，即时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，即时搜集整理、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，即时催收贷款利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽限度减少资金损失。

最后，在过去半年里，虽然有很多进步，但是也有很多的不

足及犯下一些错误。尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。作为一名准客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，即时捕捉各种经济信息，并持续分析、研究、即时发现问题，反馈信息，促动银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，即时确定营销计划，巩固银行的资金实力。另外在工作中不够细心，会犯一些低级错误。拖延症导致一些工作不能保质保量完成，也是症结所在。

社会发展稳中求进、稳中求好，实现了良好开局。并提出明年经济六大任务：

- 一、切实保障国家粮食安全。
- 二、大力调整产业结构。
- 三、着力防控债务风险。
- 四、积极促动区域协调发展。
- 五、着力做好保障和改善民生工作。
- 六、持续提升对外开放水平。

国家提出的新任务能够大致勾勒出明年的`财政政策及货币政策基调，也为我们企金部门转变工作作风，增强自身抗风险水平提出警示。近期，随着互联网行业的日新月异及其对金融业的渗透，“互联网金融”已成为了一个新的讨论热点。应该承认，互联网金融的确具有很多不同于传统金融的特征，同时也显示出了很强的创新性和竞争性，但因为它并不改变资金在不同市场主体之间转移的这个核心，也没有改变金融

本身，其实可归类到直接融资。互联网金融，是使用互联网的技术来实现资金融通的行为总和，是在互联网技术高速发展、信息传播扁平化的大背景下，为了满足人们日益丰富的金融需求而创造出的一系列金融新概念、新产品、新模式、新流程等。从此意义来说，互联网金融可看作“金融脱媒”的一种新形式。互联网金融可看作“脱媒”的第三波浪潮，在未来金融创新发展中扮演着鲶鱼的角色，将改变商业银行的价值创造和价值实现方式，重构已有融资格局。更为重要的是，它将带来全新的金融理念。以网络借贷为例，它的改变在于规则再造，即借助信息整合、挖掘的方法和标准化、批量化的量化技术手段提升借贷效率、提升风控水平、降低贷款成本。