

# 心理健康教育活动课程设计方案(大全6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 渠道年度工作总结篇一

二零一一年十月，面对着满校园的招聘会，正当我为步入大学的最后一年而感到困惑迷茫之际，一场模拟炒股大赛的出现又重新燃起了我对活动的热情，也激发出了我内心一些莫名的冲动。但当时的我并不知道，其主办方无锡智盈投资咨询有限公司已经开始逐渐走进我的世界，并将带领我去探索金融世界的奥秘。

十一月，在这个金黄色的季节，我来到了无锡，我知道，此时此刻，我的人生，将会迈出坚实而重要的一步。

看着漫天飞舞的落叶，感受着世间纷繁变迁。在这收获的季节，我深信，我将会在智盈收获更多。

记得刚来到无锡的那天晚上，在给我们安排好住宿之后，郑师兄就给懵懂的我们进行了一场生动而精彩的培训，使我们接触到了好多以前想都不敢想的东西。包括像房地产、短期理财、信托、黄金、期货、股权投资等不同的投资理财方向，价值投资和技术分析的不同，投资和投机的区别，价值投资可操作的方向等等各个方面的知识，听的我们朦朦胧胧的，就好像发现了新大陆似的。同时，郑师兄渊博的知识和生动的讲解让我们更添一份崇敬之情。

第二天，来到了公司，更是见到了传说中的洪师兄，第一眼见到洪师兄，给我的感觉就是一种超凡脱俗的智慧与沉稳。在之后四个星期的学习中，洪师兄教会了我们很多很多，他让我们知道了什么是价值投资，让我们学会如何去进行行业分析，如何对一个上市公司进行一个完整而全面的分析以及许多的案例分析等等。在这之中，我们看到了洪师兄对于坚持价值投资的坚定信念，看到了洪师兄对于公司未来发展的美好的规划及期望。我们坚信，智盈作为一个新成长起来的公司，必将会以它独特的企业价值文化在这个复杂多变的世界中迅速而茁壮的成长！

智慧、价值、财富、梦想！金色的落叶映衬着智盈逐渐成长的轨迹，展望未来，一个充满光明的世界正在等待着我们！

我在首创基金的实习时从7.8开始的，在投资研究部门，首创基金是把投资和研究部门合在一起的，进去的第一感觉就是这个部门的总好多，投资总监p总，基金经理xu总，还有研究主管wu总。感觉公司对这次实习工作还是很重视的，我们去的第一天就召集所有部门的负责人一起开会认识新员工，还专门针对我们实习生制定了管理制度和一些工作计划。

这次召的7个实习生被分为三个小组，分别是金融工程小组，宏观行业小组和投资策略组。我被分到了专题金融工程小组，带我的就是基金经理xu总。xu总是一个很低调的人平时很少说话，开会的时候也经常是坐在角落里□xu总以前是搞债券的，90年代初拿到澳大利亚新南方威尔士大学金融硕士学位，先后在中银、中信、中金作了10多年，来首创之前是银华基金的基金经理。

过去的第一天xu总就跟我说了说实习期间的主要工作安排，主要包括初级股票库的建设，权证和可转债定价。后来做着做着工作就多了一些，再xu总的指导下开发了一个企业估值模板，还协助策略小组做了一些中国股市股权风险溢

价(equityriskpremium)的估计。

先说说初级股票库的建设吧，股票库是基金中的地位还是比较重要的，因为基金投资的所有股票都必须来自于股票库。初级股票库建设的主要工作是选取一些指标，比如赢利性指标、估值指标、流动性指标，并确定这些指标的量化标准从所有的股票中筛选出合乎这些标准的股票。筛选本身是比较简单的，主要是指标及其量化标准的确定比较困难，当然这些标准我是不能定的，最后还是得由三个总拍板才行，我只是参与了其中的讨论，也提了一些建议。在建设股票库的过程中也看了不少其他基金的选股方法，感觉还是学到了一些东西的。

019.)的股价如果在权证发行后两个月中下跌到4.53元以下，将拿出不超过20亿元的资金来回购公司股份，这个条款可以看作是宝钢对股价的保护，可以认为权证发行后两个月宝钢股份(600019.)的股价不会低于4.53元，再montecarlo模拟过程中就可以把这个条件设到matlab程序里面，然后得到在限定条件下股价的运行路径。这种方法对于处理亚式期权，路径依赖期权比较方便。在权证定价中用起来感觉特别爽，不过在可转债定价中用起来可能会比较繁琐一点，因为可转债的含权比较多，程序编起来很复杂。

期权中定价的另一个很重要的因素就是波动率，以前我们使用的一般都是固定的历史波动率，现在在做期权定价过程中，一般用garch模型预测出未来各个时点的波动率，然后将各个时点的波动率结合到二叉数和montecarlo方法中。大家如果对权证和可转债定价比较感兴趣的话可以读一下招商证券的《权证中》这份研究报告，这份报告在7月的中期投资策略会上得到了很高的评价，里面的东西做得确实很不错。后来这份报告的作者也出差到北京来了，有幸跟他聊了一下权证和转债的定价方法，不过他说的一些东西还是没有理解，偶的功力还差得远：在做这部分工作的过程中天天在看书看报告，

感觉以前学的东西远远不够，特别是时间序列部分简直就是从零开始。所以建议计量没学好的xdjm要补一补，这门课对于做研究工作确实很有帮助，特别是时间序列部分的，我们接触到的大部分数据都是时间序列方面的。

第三项工作是开发企业估值模板，这个模板跟公司的数据库连接在一起，研究员只要输入目标企业的股票代码和对目标企业的一些假设参数就可以得到目标企业的财务预测和估值结果，效率还是蛮高的：)，现在所有研究院都在用这个模板，感觉挺有成就感的，研究员在用的过程中也提出不少建议，这个模板还在不断的改进中。在开发这个模板的过程中顺便把财务报表熟悉了一下，还认识到了excel功能的强大。

第四项工作是协助策略小组做了一些中国股市股权风险溢价(equityriskpremium)的估计，参与的比较少，主要是提供一些数据上的支持，同时也参与了一些方法的讨论，现在用的是两种方法，一种是很直观的那市场收益率减去无风险利率，另一个用的红利增长模型，不过效果不怎么好，因为国内企业前几年分红很少，而且增长率的预测比较困难。不过高盛的报告里面好像用的就是后一种方法。erp一直是高盛报告的一个卖点，他们的结果和市场的相关性很大，不知他们是怎么做出来的。后来还打电话到高盛中国跟他们聊erp的做法，但是没有结果。

下面再说说我对基金公司一些感受吧。

总的来说，工作并不是特别累，每天8点半上班，下午5点下班，基本可以做到准时下班，这是我最喜欢的。公司里面的数据资源也很丰富，什么bloomberg、wind、天相还有一些北方之星、红顶之类的，基本上想要的数据都可以找得到，前几天bloomberg还来人给我们做了一些培训，感觉功能就是强大，不过界面不太友好。这边的研究员出差的机会也比较多，主要做一些上市公司的调研工作，来对企业做出更合理

的预测。

每个研究员调研回来都得做个报告，听报告是我最喜欢的事情之一，很多研究员会指出不同的问题，提出不同的看法，很开阔视野，每次听他们提出这样或那样的问题，心里总是想对呀，怎么自己没想到，经验还是得靠积累啊。就待遇而言，首创算是比较一般的，可能是没有发基金的缘故吧，没有管理费这一块收入来源，目前主要还是拿股东的钱，估计发了基金以后会好一点，二级研究员估计能够有10k吧。

## 渠道年度工作总结篇二

我是\*年\*月任副局长，主持区水利局工作，同年\*月，受区^v^会任命，担任区水利局局长职务。任职以来，我认真贯彻区委、区政府的工作要求，自觉接受区人大的监督，尽职尽责，踏实工作，讲究方法，注重实效，积极开拓水利事业，各项工作都取得了较大进展。现将任职三年来的工作向常委会述职，请予审议。

### 一、注重思想教育，努力调动干部职工的工作积极性

我刚调到区水利局，正逢水利系统“出事”后干部职工还处在各种外界舆论的压力之中，情绪波动较大，士气不振，而以百里堤塘建设为重点的各项工程建设却是刻不容缓。我认真地把握当时的背景和组织对我的工作要求，按照“对外重塑形象，对内调动积极性，从稳定人心做起，从自我做起”的工作思路，讲究方法，稳步开展各项工作。一方面尽快熟悉衔接工作，一方面掌握全局上下干部职工的思想脉搏，从调动干部职工的工作积极性入手，做了大量的思想工作，有的放矢地采取了一系列措施。我客观地对待犯错误的老班子成员和其他干部，坚持“正视错误，吸取教训，立足发展，用其所长”的原则，多和他们谈心，帮助他们放下包袱，面对现实，动之以情，晓之以理，尊重他们，关心他们，调动其主观能动性，这样既稳定了上下情绪，又使各项工作特别

是标准堤塘建设顺利进行。

此外，利用各种会议和活动开展思想政治工作，使干部职工认清形势，正确对待当时的舆论环境，转移视线，鼓舞士气，把主要精力投入到工作中去。在做好思想教育和调查研究的基础上，调整充实了中层干部，将一些群众反映较大的调整下来，并任用了一部分德才兼备的年轻干部。在用人问题上讲宽容，重实干，大胆起用有争议的干部，使他们在实践中得到检验。对犯过错误和调整下来的干部如在工作中表现较好，成绩突出，根据需要重新使用，做到“用其之长，避其所短”，实践证明，这种把用人和育人有机结合起来的做法最后得到了大多数干部职工的认可。总之，通过三年来一直坚持“重思想教育树正气、重情感沟通调动积极性、重工作实绩使用干部”，全局上下精神状态和工作面貌有了很大的改观。

## 二、认真踏实工作，全面完成以百里堤塘为重点的水利工程建设任务

我到区水利局初期班子成员只有二个人，1999年下半年组织安排我兼任区堤塘建设指挥部副总指挥，后又兼任常务副总指挥。组织的信任使我感到肩上的担子很重。为此，我工作两头跑，两手抓(思想建设和工程建设)，踏实工作，埋头苦干，经常放弃休息时间检查工地，也放弃了两次市局组织的外出考察机会(一次为出国)。现在回过头来想想，非常值得，因为通过三年的努力，圆满完成了以百里堤塘为重点的水利工程建设任务，这里面有自己的一份汗水和努力。

一是顺利建成百里高标准堤塘，增强了城乡防台抗灾能力。我到区水利局时，正值堤塘建设进入关键阶段。沿海海塘、外沙海塘、山东十塘、三甲九塘已经完工，进入配套扫尾。其他工程正陆续开工或施工到关键阶段，工程面广量大，而且好多前期尚未发现的问题到工程中后期都暴露出来，协调管理任务非常繁重。工程配套扫尾的任务也不轻松。通过各

方努力，大部分堤塘在2\*\*\*年台汛前基本完工，葭芷农村段六标到2\*\*1年台汛前完工，栅浦闸外移工程因防汛保安全需要延迟到今年台汛前完成主体工程。\*堤塘建设施工环境复杂，能够取得这样的成绩，应该说老天帮了大忙，当然，工程的进度和质量还是\*人抓出来的。

从去年上半年开始，我区堤塘进行分批初步验收，到去年底全线堤塘全部通过省、市组织的初步验收，大部分被初评为优良工程。去年1\*月，我区获“浙江省千里海塘建设先进集体”荣誉称号。今年3月，我区被省政府授予“浙江省城市防洪工程建设先进单位”。在建好百里堤塘的同时，我区还积极争取并建成了浙东千里海塘纪念碑。在争取项目、设计和建设过程中，我积极当好区委、区政府的参谋，上下联络，促成了项目上马，并在工期紧、施工难度大、质量要求高的情况下，圆满完成了纪念碑施工任务，为\*争得了荣誉。二是以水闸维修、水库除险加固为重点的骨干水利工程建设顺利完成。建成百里堤塘，但沿线的大小涵闸标准偏低同样是防汛挡潮的薄弱环节。

为了与标准堤塘相配套，实施并完成了椒北柏加闸、建设闸、回浦闸外移新建及河道配套工程，椒南栅浦闸外移新建工程也将于今年1\*月底完工。其他大小涵闸如岩头闸、华景闸、葭芷闸、下洋闸、涛江闸、红旗闸、盐场闸等也都已加固改造到5\*年一遇标准。此外，在全市率先全面完成病险水库除险加固工程，确保安全摘帽。自1999年至2\*\*1年，相继完成井马水库、水仓里水库、明珠里水库和黄泥坑水库除险加固工程，总投资达455余万元。

三是围垦造地稳定推进。完成十塘围垦一期工程，主堤长2258米，付堤长51\*米，设计标准为2\*年一遇，工程总投资万元，新增土地面积165\*亩。2\*\*1年4月，十塘围垦二期工程动工兴建，围涂面积28\*\*亩，设计标准为2\*年一遇，围垦主堤长31\*\*米，概算投资45\*\*万元，计划到2\*\*3年底完工。

### 三、高度重视防汛工作，全面加强防汛非工程措施

在搞好以堤塘为重点的防汛工程措施的同时，十分重视防汛非工程措施建设。一是完善防台风预案工作。区防办结合\*水工程的实际情况，重新编制了《\*区防台风预案》，分析了在不同等级台风、暴雨、洪水袭击下的各种应对措施，做到重点明确，职责分明。同时编制的《\*洪水(风暴潮)风险图》操作方便，技术领先，该项目被评为省内先进。

各镇、街道和有关主管部门也都制定完善了防台抢险预案。防台风预案编制工作在我区已形成了制度化。二是加强防汛督查和堤塘通道闸门关闭的演练工作。\*堤塘位于“黄金海岸线”，全线通道多达117处，涉及单位多，情况非常复杂，堤塘管理任务很艰巨。堤塘建成后，我们把防汛督查的重点放在各类堤塘通道的管理上，在开展经常性检查的同时，对重点薄弱环节和隐患抓住不放，一抓到底。如去年我们对椒北陈杰船场擅自开缺案件进行全方位跟踪、督查，最后使船场通道闸门按高标准建好。最近，区防汛指挥部又将组织对无力改建闸门的外沙顺风船场通道予以强制封堵。

堤塘管理所更是把通道管理作为堤塘管理的重中之重，经常性加强调试。区防汛指挥部每年台汛前均要组织一次以堤塘通道闸门关闭为重点的防汛演练活动，以确保关键时刻能够启闭。三是搞好防汛信息系统建设。为逐步实现防汛调度迅速、高效的目标，我们不断加大对防汛现代化设备的投入。从2\*\*\*年到2\*\*1年分二期共投资8\*多万元，配置了v型多功能静止高分辩气象卫星接收处理系统、彩色激光打印机、投影仪等先进设备。同时建立了水文遥测系统、防汛动态监视系统和防汛信息系统。防汛三大系统的建成实现了我区水情、雨情的自动测报，为准确、及时地进行防汛信息采集、预报调度决策和指挥提供了科学的依据和现代化手段，走在了全市的前列。

### 四、开拓创新，与时俱进，努力开创水利工作新局面

百里堤塘建成后，水利工作抓什么？我根据变化了的形势，及时提出了“三个转变”。即水利工作重点从标准堤塘建设转变到内河疏浚整治上来，恢复和提高河道的泄洪、航运和蓄水抗旱能力；水利工作任务从多年以来的重建轻管转变到建管并重上来，加强对河道、堤塘等水利工程的管理工作，提高水利工程的综合效益；水利工作目标从工程水利转变到资源水利、产业水利、环境水利上来，加强对水资源的统一管理，提高水资源的利用率和使用效率，改善水体和河岸环境质量。通过三大转变，水利工作重点及时转移到河道整治、加强水工程管理和水行政执法等工作上来，推动水利工作不断向前发展。

一是河道疏浚整治工程全面启动。2\*\*\*年底，堤塘建设已接近尾声，我把抓工程建设的主要精力逐步从堤塘工程转移到河道疏浚整治上来。首先，根据全市河道整治现场会精神和我区河道现状，组织专门人员及早做好全区河道现状调查、测量等基础工作，及时编制了全区河道整治五年规划及分年度计划，为区政府提供决策依据。

区政府于2\*\*1年1月出台了《\*区河道疏浚整治五年规划及实施意见》，计划从2\*\*1年开始用五年时间，对全区3\*\*多公里的河道进行一次全面疏浚，骨干河道及特殊重要地段进行河岸砌石保护，计划总投资近亿元。我区自百里堤塘建设之后的又一轮大规模水利工程建设由此拉开帷幕。其次是抽调精干力量，组建河道整治办公室。经各方努力，河道整治开局之年进展顺利。2\*\*1年度河道整治计划长度1\*公里，工程量万方。实际完成长度公里，工程量万方，累计完成投资1\*万元。其中河道疏浚工程超额完成，河道砌石工程已全面开工，但因政策处理难度大，资金难到位等原因进度不够理想。2\*\*2年的河道整治计划也已经区长办公会议研究通过，计划总投资25\*\*余万元。

二是堤塘管理和水行政执法力度不断加大。堤塘建成后，及时把堤塘管理问题摆上重要议事日程。首先是争取建立管理

机构，经编委批准，成立了区堤塘涵闸管理站和城区、椒南、椒北三个堤塘管理所，新增编制17名。管理人员不断充实到位，并建成椒南、椒北两个堤塘管理房，城区堤塘管理房工程已招标。其次是完善堤塘管理硬件配套设施，在全线堤塘埋设堤塘里程桩、管理界桩、保护桩和警示牌，配备堤塘观测仪器及设备；设立沉降、位移观测点。城区江堤12座通道闸门启闭机均配备电动机、变压器和备用发电机组。同时还加强堤塘管理制度化规范化建设。组织全体堤塘管理所人员进行水准测量、沉降观测的培训学习。编制了堤塘日常管理一系列的记录表。三个堤塘管理所经常性开展日常巡查和观测工作，确保工程安全运行。

## 渠道年度工作总结篇三

各位领导：晚上好！

我叫，任职于销售部经理。

“喜鼠辞旧岁，金牛报喜来”。20\_\_年是不平凡的一年，这一年我在董事会的领导、关怀和全体员工齐心协力配合下，基本上完成了20\_\_年的工作任务。

20\_\_年，是继2007年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控政策，房地产市场呈现出持币观望，成交量大幅放缓的局面。面临如此艰难的市场环境，公司领导给予了我巨大的关怀和支持，使我建立了信心，完成了本年的各项工作任务。

20\_\_年主要的工作是容城\_\_花园二期住宅销售、车库销售及一期售后、产权办理等相关事宜和二期的交房；九号公寓的工作则体现在一期的交房、更名手续、换签买卖合同及保证业主顺利领取钥匙、车位销售及地下室的售前登记工作；以及九号二期销售数据的采集和市场调查；九号公寓二期商业的前期

策划工作等等。

(一)、容城\_\_花园售楼部销售情况：

- 1、二期商品房销售：20\_\_年度共售出119套，回款23991844.00元正。还剩余12套住宅。
- 2、二期车库销售：20\_\_年度共售出71套，剩余6套，回款4302800.00元正。
- 3、二期按揭贷款办理：截止到20\_\_年底共办理127户，银行发放贷款1139.2万元整。
- 4、二期交房情况：截止到20\_\_年底交房数量为448户，剩余8户。
- 5、一期退款情况：截止到20\_\_年底共退226户，实际退款1753542.00元正。
- 6、一期产权证办理情况：截止到20\_\_年底共办理产权证111户。
- 7、容城20\_\_年共计回款39686644.00元正。

(二)、九号公寓售楼部销售情况：

- 1、车位销售情况：地下两层共105个。已签协议52，回款5853600.00元正，订单2个，剩余51个。
- 2、九号公寓预售房合同备案工作仍在进行中，其中已备案290套，未备案140套。
- 3、交房情况：20\_\_年5月19日开始交房，截止到20\_\_年底共交房407户，余23户。

### (三)、市场调查:

在6月份到7月份一个月期间,我们走访、调查了本市各开盘、在售的楼盘10余个,为九号公寓二期的开发提供文字参考,同时也为一期剩余车位的销售提供数据依据,为提高销售价格及整体收益打下了良好的基础。在年末受房地产大气候的影响我们又电话走访了目前在售的几家大的售楼部。

#### (1) 车位情况调查

在市调的10余个楼盘中,大多楼盘都是地下两层车位,其售价在7万—10万不等,在物业管理上,大部分采用了人车分流管理,使业主生活的安全性得到了很大的提高。我公司物业管理上也是采取了人车分流,这样不仅保证了业主安全也规范小区管理,同时也保护了小区内部路面。

#### (2) 住宅销售情况调查

在调查的10余个楼盘中,住宅销售的情况可谓是参差不齐,在售楼盘的销售情况一般在40%—60%,这其中考虑到楼盘的位置、户型设计及物业公司的管理等等;由于保定秋季房展会我们已将目前住宅在售价格有了一个摸底,基本上下半年整个保定市的住宅价格变化不大,即使有一些比较醒目的价格优势也不过是开发商给购房者的一个悬念,总之,想购好的楼层、好的户型售价还是很不菲的,如丽景蓝湾开出了2700元/平米的价格,乍一看很便宜,弄清缘由才知道是阴面、顶层的售价,而水景房的售价却在4200元/平米。很明显,老百姓总是在讲房价在跌,其实不然,那不过是房产商给出的一个策略。

### (四)、九号公寓二期商业的前期联络、洽谈工作(展会)

九号公寓二期的商业项目是我公司的一个重点工程,以董事长的经营理念为核心将二期的商业做成保定市地标式建筑。

为此，我们联系、接洽了包括戴德梁行、中原在内的诸多知名商业策划公司，同时邀请策划公司的专业人员来保对我公司的项目进行实地考察并畅谈其对我公司二期商业项目地理位置、存在商机及竞争优劣势分析等等。

同时我们也对策划公司进行了考察，包括其公司的硬件设备及专业人员水平、素质、能力、经验等情况进行了摸底，最重要的是了解了一些他们在北京所做项目，我们在考察项目同时也学习了一线城市综合体的运作及外立面、内装等一些设计上风格及理念。

我们特意走访了目前北京最高端的商业综合体，位于北京八王坟的新光天地。新光天地整体的风格及产品功能和我公司的极为相似，并且，就目前为止它的商品档次及实用功能也是顶尖级的，我们都可以学习、借鉴。

学习的脚步我们从未停止过，就在20\_\_年底11月中旬，我随公司高层领导参观了北京20\_\_住交会。此次国际级峰会集房地产开发、建筑建材、设计公司、经纪公司等住房所需要的所有环节全面涉及。此次展会可谓不虚此行，许多新型的建材我们可以在九号公寓二期中运用，这样不但可以提升我们的卖点最主要的是我们将引领一个新的时代变革。展会中最耀眼的当属“星耀五洲”这个项目，正如同它的名子一样，以天津塘沽这个环渤海城区为依托，打造了一个国际性高端品质的集娱乐、购物、健身、休闲、居住、度假、国际会议会展为一体的“世界花园”、“世界建筑博览园”、“世界桥梁博览园”，堪称“世界级的休闲平台，国际性的居住社区，全球化的观光天堂”。以上几点是20\_\_年工作基本情况，从2007年年底开始，房地产市场的观望气氛越来越浓厚，各地成交量持续低迷。一年之间，房地产市场供求关系似乎发生了大逆转，商品房空置面积快速上升。受全球金融、经济危机影响，房地产市场成交低迷、银行信贷紧缩、高价拿地沉淀大量资金……开发商普遍受困于现金紧张，处境艰难。在年底全球金融危机爆发后，全球经济衰退，各国相继

出台各项救市计划。国务院办公厅发布《关于促进房地产市场健康发展的若干意见》，将此前出台的所有措施“打包”并细化。一方面加大保障性住房建设力度，一方面通过减免交易税费、放宽二套房贷、利率优惠、支持房地产信贷等鼓励住房消费。中央和各地一系列政策和央行连续5次降息，使房产交易成本和持有成本不断降低，从长期看，有利于稳定人们对房地产市场的预期，并且刺激需求。

温家宝主持召开国务院常务会议，研究部署促进房地产市场健康发展的政策措施。主要内容三条：（一）加大保障性住房建设力度；（二）进一步鼓励普通商品住房消费；（三）引导房地产开发企业积极应对市场变化，促进商品住房销售。新政策给了双向选择，市场与保障兼备。从另一个角度看，新政典型体现了在救市与保民生的双重压力之下，政府平衡各方利益的左支右绌的心态。第一条加大保障性住房对于商品住房是利空，第二条刺激商品住房销售，两条政策的效果是相互抵消。值得关注的是第三条，“支持合理融资需求，加大对中低价位、中小套型普通商品住房建设特别是在建项目的信贷支持，对有实力有信誉的房地产开发企业兼并重组提供融资和相关金融服务”。虽说20\_\_年楼市不是很景气，但我们仍对2009年抱有积极的态度，不光是体现在政府宏观调控的政策出台，最主要的是我们一直有一颗积极向上的心，我们坚信社会在发展，房地产依旧是当前我国支柱产业之一，随着我国城市化进程，社会需求的多样化，住宅不仅仅是用来居住的，它还是一种投资。我们对未来的一年抱有美好的期望，相信房地产行业会回暖并再度辉煌。

我部门制定了2009年销售部的工作计划，如下：

(1) 剩余车位的销售工作。我们将集中讨论，多方论证，制定可行方案完成任务。

(2) 九号公寓一期的售后完善工作。

(3)九号公寓二期的深入市调，包括住宅、商业及配套设施及九号国际城销售前期的各项准备工作，争取早日开盘销售。

(4)九号公寓二期商业项目前期工作，包括北京商业策划公司的再度考察及择定工作。

(5)组织销售部全体员工进行售前培训。

(6)顺平项目前期准备工作。

我们将继续发扬20\_\_年工作中的优点，同时也要积极弥补不足，加强管理及团队建设。只有管理跟上去，业绩才会跟上去。严谨的态度，热情的服务，专业的素质是我们不懈的追求。

1、加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

3、及时做好市场调研，为项目开盘做以有效的数字和文字参考；

5、我们将定期做好内部员工的培训，包括专业知识、销售技巧及购房者的购买心理等等；加强素质教育。

综上所述是我20\_\_年工作基本情况的一个总结，我将争取在2009年工作中以此为基础，进一步的提升，敬请领导批评指正！

## 渠道年度工作总结篇四

今年是零售转型的第五年。零售业务的发展的重心在于aum的新增和中间业务收入这两项，就需要理财经理在销售理财产品，而是更要注重对保险、基金等代销产品的营销力度并且努力挖掘新客户。首先来谈谈aum增量□aum的新增是我的

薄弱环节，由于从事理财业务已4年有余，存量客户能挖掘的基本已经挖掘了，存量客户的挖掘进入瓶颈期，只能通过争取行外新客户的方式来提升aum。上半年的拉新工作主要通过客户介绍客户来进行，但是人以类聚，我手下的客户层级主要都是一些中小客户，他们的朋友也大多是中小客户，所以aum增量很不理想。

下半年支行的客户活动渐渐多了起来，我也从活动中获取了一些客户。总体来说下半年aum增量完成情况好于上半年，但整体完成情况不理想。明年我要在获取新客户上多花心思多下功夫。接着今年的中收任务完成的一般，主要原因：期交保险产品销售太少，主要原因还是开口太少，因为之前有一段时间我是遇到客户就会推销保险，但是客户听到保险的反应都很反感，渐渐的我也就不敢开口了。我总结了一下客户反感的原因，可能是我营销的方式方法上存在问题，太急功近利，想要一下子改变客户对保险产品的看法。以后还是应该慢慢引导客户，给客户灌输资产配置的理念，而不是一味的穷追猛打。

个人理财业务虽然不像公司业务那样复杂，但两者的侧重点不同。由于客户众多理财经理更需要用心经营客户，与有价值的客户交朋友，谈感情，而不是一味的推销产品，在这一点上我比去年有了一定的进步，但离优秀的理财经理还是有一定的差距。在今后的工作中，我会不断学习改进自己的不足之处，努力提升人际交往能力，不断提高自己独立思考和解决问题的能力，培养自己对业务的钻劲，提升自己的专业度，多动脑，多思考，提升自己的业务创新能力，努力完成各项经营指标，为支行发展贡献自己的一份力量。

## 银行理财经理工作总结2

一、20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下

我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，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，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。

从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档□xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

### 三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

（三）是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

### 四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

### 银行理财经理工作总结3

20xx年二季度我在xxx支行行长和各条线同事的关心指导下，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。20xx年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp（金融理财师）资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20xx年7月顺利通过了afp认证考试。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的业务发展的紧迫感。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，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行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”以赢得客户对我行业务的支持，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，成功营销了支行的优质客户，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xx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，为客户制订理财计划和让客户资产得到增值就是我的工作范围，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。

存在的主要问题：

一、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平。

二、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行中间业务收入。

三、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。

个人职业发展的愿景：

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20xx年能争取到更多的培训机会，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。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望未来，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

银行理财经理工作总结4

未到xx时我们无数次的憧憬xx的美好，可是，当xx转眼就要成为历史的时候，我们却只能这样来形容她“这一年，我们拥有过巨大的幸福，也经历了巨大的痛苦”。

作为一名银行理财经理，我们的工作就是要为客户提供适合他们的理财产品，帮助他们建立正确的理财观念、养成良好的理财习惯。然而，今年的种种状况却使我们感到了空前的压力、也遇到了很多问题。

## 1、当长期投资遭遇障碍

我是一个彻底的长期投资理念信奉者。对于个人的投资，我的处理方式是很消极的。而且，我一直坚持着这一理念，因为在我看来市场的周期性发展是有一定之规的。繁荣、衰退、萧条、复苏总是周而复始的出现，只是当科技发展到今天，我们似乎可以延长某一时期或缩短某一时期，但是，我们却无法改变什么。当曾经风光无限的格老也被要求为此次的金融危机负责的时候，也就证明了我们无力预测什么。因此，我认为以不变应万变是的选择。当然，前提是我认为我的投资是对的！

xx兄弟公司曾是为全球公司、机构、政府和投资者的金融需求提供服务的一家全方位、多元化投资银行。xx兄弟公司通过其由设于全球48座城市之办事处组成的一个紧密连接的网络积极地参与全球资本市场，这一网络由设于纽约的世界总部和设于伦敦、东京和香港的地区总部统筹管理。xx兄弟公司自1850年创立以来，在全球范围内建立起了创造新颖产品、探索最新融资方式、提供优质服务的良好声誉。公司雇员人数为12,343人，员工持股比例达到30%。

许多人在很长的时间内（甚至一生）持有xx的股票或债券，而今，一切都没了。此时，不仅要问：当我们的投资遭遇到障碍，在经济的某一环节、阶段中它消失了，我们该怎么办？恐怕没有人能够明确的告诉您答案。在经济的发展中，总有破有立、有灭有生。我们可以做得就是分散，让我们的投资尽量有效的多元化。因此，作为一名理财师，建议和引导客户进行有效的分散投资也是一项很重要的职责。

## 2、当投资预期变成泡影

任何投资者在作投资之前都会有一定的预期，这个预期要么源于历史经验、要么源于某一方的承诺。目前，作为银行的一员我们都在为银行理财产品摇旗呐喊，但是如果处理不好客户的预期，我们将会面临非常严重的信任危机！

因此，我们必须积极面对并妥善处理客户“‘预期’变‘遇欺’”的心理。首先，投资前的沟通要全面。要让客户知道自己在干什么，不要利用客户对自己的信赖将个人想法强加在客户身上。其次，投资后的继续服务要及时。特别是一些浮动收益类产品，要让客户及时了解近况，潜意识的影响客户调整预期。第三，当产品的非预期情况出现，积极主动地与客户沟通，询求改善的发法。这时，可能有人要问了，我们在产品的设计和报价上没有任何变通余地，如何改善？我的方法是：及时交流讯息（如基金客户），选择平稳或保本的产品进行推荐（如前期新股增殖客户）等。

## 3、当投资者草木皆兵

首先，了解客户的真实想法是最重要的。这段时间开会的时候，总有同事问“股市不好，股票基金没有人买。那债券基金为什么也没有客户？基金没有人问也就罢了，为什么银行理财产品也销售冷淡？”。问题可能就在于没有了解客户的真实想法。其实，现在有很多客户（特别是在偏远地区）分不清股票基金和债券基金，基金和银行理财产品。如果我们不通过某些渠道使客户了解其中区别和差异，那肯定会被客户全盘否决。其次，发掘“影响力中心”或“喇叭”。通常，每个人都有自己的活动圈子，找到这个“圈子”的中心或“喇叭”人物，通过他/她就可以影响其周围的人投资观念转变。这一点对于理财经理日常工作是非常有效的。第三，利用同理心，利用自己豁达的投资心理影响客户，使客户慢慢转变。

#### 4、当客户问：我可以买了吗？

“我可以买了吗？”，这是我们工作中经常听到的一个问题。

但是，我们经常无力回答。答了，怕市场变幻判断错误。不答，怕失去客户。我的处理方式是：结合客户需求与想法，明确看过去，辩证看未来。首先，明确地了解客户的需求和想法。比如：如果客户想买外汇，是有消费需要还是个人投资。其次，明确掌握历史走势、现在的位置。并就这些问题与客户进行沟通，减少客户对自己的决策依赖。第三，分析市场未来可能的情况，不同情况可能会给客户带来什么影响。让客户知道决策的可能结果。在以往客户维护工作中这种方法还是很有效的，基本上没有因为决策的结果而产生客户抱怨的情况。

#### 银行理财经理工作总结范文一

##### 一、财务核算和财务管理工作

组织财务运动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩大，记帐、登帐工作越来越重要。为进步工作效率，使会计核算从原始的盘算和登记工作中摆脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实行，经过一个月的数据初始化和三个月的手机联合，全部财务人员全都熟练控制了财务软件的运用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节俭了时间，还大大进步了数据的查询功效，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部一直人手较少，但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥当处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最沉重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济运动供给了应有的支撑。基础上满足了各部门对我部的财务请求。公司资金流量一直

很大,尤其是在8月至12月收缴销售款的期间,现金流量宏大而繁琐,财务部邹治和胡蓉两位同志本着“认真、仔细、严谨”的工作作风,各项资金收付安全、正确、及时,没有涌现过任何毛病。全年累计实现资金收付达3757万元。企业的各项经济运动最终都将以财务数据的方法展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责,认真处理每一笔业务,为公司节俭各项开支费用尽自己最大的努力。财务部全年审核原始单据824张,处理会计凭证179张,正确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理,任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有,从当初的三两人到今天的上百人,规范各项经济举动已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中,财务部相继出台了关于财产管理、合同签订、费用把持等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度,建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外,为达成本单位的任务,还要妥当处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的接洽。本年度财务部友爱妥当地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了精良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系,全面处理了保险公司遗留资产的往来手续,并美满完成了对统计、工商等各部门有关材料的申报。

## 二、资金调度和信贷工作

资金对于企业来说,就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开,各经营管理机构逐步建立,新员工不断加盟。资金需求日益增长。尤其在1-7月份项目未能取得任何经济收益的情况下,公司蒙受了宏大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的请求,为确保资金利用单位各项工作的顺利开展,与总公司一起谋划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了8月份开端的销售收款和银行按揭工作,

在全部财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资0.11亿元，偿还到期贷款500万元。

为了公司的长足发展，财务部与红旗建立了信贷关系，以期达到积累企业信用的目标。我部于3月—5月向银行申请银行固定资产贷款1800万元。期间收集、收拾了大批材料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次招待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的懂得，学到了新的业务知识。

### 三、全力协助招商工作

时间飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的把持上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时正确地向公司领导汇报财务数据，实行财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也创造公司的基础管理工作比较单薄；日常成本费用支出比较随便；公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的请求；要么就是履行乏力；也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应当是财务管理要重点思考和解决的主题，也是每一位长天人如何进步自我、服务企业所要思考和改良的必修课。作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济举动、进步企业竞争力等方面还应尽更大的责任与责任。我们将不断地总结和检查，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

### 银行理财经理工作总结范文二

第一项从四个方面总结一下全年财务工作

## 1、建立人员数据库工作。

财政为控制财政支出，推进会计电算化进程，实行工资统发管理系统，建立人员数据库是最基础性工作。这项工作已在10月份完成了增人增资、离退休人员数据处理、减人下册数据上报和信息收集工作，已完成两上两下，目前，只等工资调整和人员变动时再做数据上报和信息收集。

## 2、银行帐户重新审批工作。

为清理多余帐户避免设立帐外帐，规范统一管理预算内和预算外资金，我财政根据《市市级行政事业单位银行帐户审批实施方案》文件要求，进行银行帐户的审批，它是以单位自查为主，进行自查登记和补报登记，这几项工作已经完成，在银行保留了财政要求应该保留的帐户，并承诺今后不存在错报、漏报、瞒报银行帐户，不擅自开设、变更、撤消帐户。

## 3、预算单位清产核资工作。

清产核资工作是一项定期审核固定资产的工作，这是我从接管会计工作以来第一接触到的业务。这次清产核资工作正适合摸清我委固定资产“家底”，以免国有资产的流失，全面清查各类财产和债务，并核实人员状况、收入渠道、支出结构等情况进行自查，按规定没有清查出任何问题，为深化财务预算制度改革和加强我委财产监管工作奠定基础。

## 4、财务年终决算工作。

每年的年终决算基本程序都是一样的，每一年的财务年终决算以后，都对增收节支、帐务处理积累一些经验，同时又发现存在许多不足。今年我感觉在每月的报财政报表的同时，自行设计的科目明细分析报表给我对本月财务分析帮助很大，对控制预算开支起到了重要作用。但不足的是在年初立帐时考虑不全面，明细科目还不健全，明年一定注意这个问题。

## 第二项工作人事劳资工作

今年的人事工作较去年轻松一些，主要是工作人员信息采集工作这项工作，现已完成建立数据库和软盘上报.为明年人员变动的信息采集工作打下基础。搞好本委工作人员年终考核总结上报，同时做好工资微调事宜。

另外，在完成本职工作以外，积极主动完成领导交办的一些零星事务。

以上是我全年的工作总结，仔细想想，还有许多工作没有到位的地方，比如，计算机应用还没有在业务工作充分体现，今后我要在这方面多学习，提高微机操作水平，努力学习业务知识，提高自身素质，为明年我委创建全国科技工作先进市而努力工作。

## 渠道年度工作总结篇五

工作总结本人从2011年毕业到电信工作至今，已经过了5年的分水岭。从刚开始在客户网络维护岗位转岗到前端，至今一直在渠道客户经理岗位上，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，使自己逐渐被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合中心做好经营工作。

### 一、工作总结

#### （一）、执行公司政策。

随着竞争对手不断进攻，公司政策也是全面更新，时时调整。作为渠道经理，必须在最短的时间里学习，吃透各种政策。同时将政策全部正确地传达，落实，跟进，反馈。

面对更新较快的政策，首先要站在更高的角度理解，不要怀

疑，不能迟疑，更不能被动接受。制定工作计划，按天或按周管控进度，实时调整，务必保持目标一致性。并及时检查工作，总结经验，弥补不足，使得下一次工作做得更好。

## （二）、做好代理商支撑。

代理商的工作就是直接面向客户且为客户提供服务，他掌握政策的多少，深浅，服务态度的好坏直接影响了公司的形象。所以，做好代理商支撑，就是间接做好服务工作。和代理商建立恰当的合作关系，及时必要的沟通与打气，充分发挥代理商积极性，主动性。

政策沟通要正确、清楚、及时的做好代理商顾问工作事宜，及时处理代理商疑问、申诉、反馈和各种其它需求，做到不让代理商心存疑虑，故而间接影响业务发展。

## （三）内部协调沟通

作为渠道经理，对上要对领导负责、对公司负责，对下要对代理商负责、对客户负责。加强自身内部沟通协调能力，可以减少工作摩擦，提升工作效率，事半功倍。具体来说就是向经验丰富的同事常请教；向上级领导多汇报；跨部门间常协作，多交流；对合作商多指导，常监督。

## 二、以后的工作计划