

# 小学廉洁教学计划 四年级教学计划(通用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 证券公司年度工作计划 证券公司工作计划篇一

1、对基础客户订制生日祝福，感受节日关怀；

1、要把相关产品研究透，把营销精力放在优质产品上，如此才能形成多赢。

2、引导全体员工对客户进行分类，不同客户有不同的选择，营销工作要做到有的放矢。

3、关注已经购买产品的客户，跟踪并服务好他们。

1、深入了解现有高端客户的潜在需求点，进行适当的引导，例如产品销售。

2、组织更多不同形式的高端客户交流活动，促进与大客户的良性循环。

3、走出去，引进来。通过与银行的合作，拓展高层次的客户群。

新业务品种不断增加，如创业板、三板业务、etf业务、新股发行、融资融券、ib业务、产品销售等等，为了提升大家对各个业务品种的认知水平，必须统筹制定培训计划，从而促进各

项业务的均衡发展。

## 证券公司年度工作计划 证券公司工作计划篇二

1、调查xx市场规模，预测下半年市场潜力。当地开户人数在15万左右，目前平均佣金在千分之1.2左右。

2、方正、湘财、财富是我们的主要竞争对手，而且他们在怀化市场占据一定优势和较大的市场份额。那么，我们应该采取措施：首先是市场宣传。

其次，抢占先机，在降佣大战来临前抢先快速抢户。再次，就是最大限度地利用银证合作的.优势，广招人才，深挖资源。

a□年度总目标：1000万客户资产，客户数300户，有效交易账户180户，月均创毛佣3600元，同时尽力完成营业部各项创收业务。

b□月度分目标：83万客户资产，客户数25户，同时尽力完成营业部各项创收业务。

c□每周子目标：11.8万客户资产，客户数4户，同时尽力完成营业部各项创收业务。

所以接下来，我要做的事情是：每周日晚上在客户群发布大盘研判及推荐个股，每天电话营销、网络营销10个潜在客户。按时参加公司培训与营销会议。

努力成为一名优秀的个人金融服务终端。

这是xxxxx营业部证券xxxx20xx年的工作计划，此份计划仅供参考，具体工作以实际情况为准。

# 证券公司年度工作计划 证券公司工作计划篇三

为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组具体负责本次计划的营销组织工作。营销组织架构 集合资产管理计划工作小组销售管理组客户服务组营销策划组。

## 一组织安排

本集合资产管理计划发行期间，对于代销活动的组织安排，\*\*证券有限责任公司以下简称“本公司”拟定了以下基本思路：通过与代销机构建立良好的业务合作关系，充分调动代销机构的积极性，在为代销机构提供人员培训、市场推广、业务指导、客户服务等全方位支持的基础上，充分发挥代销机构现有的资源优势。将本公司代销业务管理体系与代销机构业务营销管理体系有机结合，形成一个资源共享、优势互补的集合资产管理计划代销业务营销体系。在本次计划的代销组织安排中，营销策划组负责整个代销活动的组织策划，与代销机构共同协商确定宣传定位、推广方式、宣传推广实施方案等，共同组织系列宣传材料，联合开展投资者辅导工作。销售管理组负责代销机构的市场调研，组织实施业务培训、业务指导与业务考评工作，及时准确地传达相关信息。在发行过程中与代销机构管理部门一起巡视各代销网点，督促销售活动的开展，就发现的问题及时提出整改意见。客户服务组负责为代销机构的客户提供全方位、优质的客户服务，收集客户的反馈信息，跟踪市场反应情况，及时准确地上报相关情况。

## 二协议签订

为规范代销机构的销售行为，保护投资者的合法权益，本公司根据中国证监会有关规定、《\*\*证券“\*\*\*\*”集合资产管理计划管理合同》及其他有关规定，本着平等自愿、诚实信

用的原则，与代销机构签订了《\*\*证券“\*\*\*\*”集合资产管理计划销售代理协议》以下简称“代销协议”，明确了本公司与代销机构的权利义务关系。针对代销业务的日常管理工作，本公司还制定了一系列管理规章制度。在具体业务活动开展过程中，本公司将与代销机构密切合作，严格执行相关规定，并做好风险防范的事前、事中、事后控制工作。

### 三销售活动安排

1、按照中国证监会《证券公司客户资产管理业务试行办法》规定，对代销机构进行资格审查，以促使代销机构的各项业务准备工作符合要求，确保集合资产管理计划的销售活动顺利开展。

2、获得批文前，销售管理组配合代销机构对其一级分支机构开展市场调研、业务培训，培训内容包括本公司\*\*证券“\*\*\*\*”集合资产管理计划简介、集合资产管理计划投资指南、本集合资产管理计划业务规则与业务流程以及客户服务介绍等。同时要求代销机构对其下一级分支机构开展业务培训。

3、获得批文后至发行前，营销策划组与代销机构确定整体宣传推广方案，并组织实施，在发行公告刊登日前将所有宣传材料送达代销机构指定营业网点。销售管理组为代销机构一级分支机构提供强化培训，配合各重点地区举办路演推介会，为发行工作进行市场策动。

4、发行期间，营销策划组与代销机构共同组织宣传推广活动；销售管理组负责各地区代销机构的巡查工作，现场解决销售过程中的有关问题，向本公司总部及时准确地传达相关信息；客户服务组为销售活动提供全面客户服务支持。

5、发行结束后，按照中国证监会的有关规定要求，由销售管理组与代销机构共同对整个集合资产管理计划销售活动进行

总结，对各地区发行工作进行考核评价，总结内容包括发行组织安排、销售业绩及客户服务等。

## 一组织安排

1、机构设置 目前，本公司在全国设有24家营业部以及北京、上海2个地区管理总部，为直销客户提供高效、优质服务。公司集合资产管理计划工作小组负责直销业务的统一管理与协调工作。

2北方地区工作组负责华北、东北地区直销客户的路演推介、开发工作；

5西部地区工作组负责重庆、四川、云南、贵州、甘肃、新疆等地区直销客户的路演推介、开发工作； 根据直销客户的特点，各工作组应由销售管理组及本集合资产管理计划相关投资、研究人员组成，从计划的产品、投资、研究等方面向机构客户进行推介。

## 二销售活动安排

1、获得证监会批文前前的直销客户走访工作 自着手本集合资产管理计划的发行准备工作开始，本公司便将核心客户群的培育作为工作重心，与重点客户保持密切联系。为确保本集合资产管理计划的顺利发行，本公司按照四大地区的分工对潜在客户进行了走访，介绍了公司的运作情况以及产品的投资理念等内容，同时与客户加强了沟通，了解了客户需求，为确定本集合资产管理计划的销售活动安排提供了决策依据。

2、获得证监会批文后的路演推介工作 1本公司内部进行各地区路演推介活动的动员工作，协调一致，合理安排； 2各地区路演推介工作组全面展开实际工作，加强对各地潜在客户的推介、开发工作； 3在各地区的路演推介活动，注意与代销机构的协同配合，防止销售活动出现混乱。

### 3、本集合资产管理计划发行期间的直销活动

1在就近接受各地直销客户认购的基础上，深入挖潜客户资源；

3发行期间不断跟踪核心客户，落实认购意向；

4向本公司总部及时、准确地传达相关销售信息；

5路演推介领导小组根据各地区的销售情况，动态调配公司资源。

## 证券公司年度工作计划 证券公司工作计划篇四

xx年对于我来说，应该是忙碌、学习、领悟和庆幸的一年。

这一年来，几乎每天都处于紧张和忙碌之中，先是年初由于经济危机的影响，很多客户采取保守、观望的态度，需要调整投资产品配置，选择与之匹配的投资产品，重新分析制定规划，尽量选择较为保守的品种，比如货币基金、债券等；然后春节前后，宏观经济略有回暖迹象，一些以往操作频繁的客户又有些按捺不住，要继续进行股票和权证的短线操作。

在对市场进行了综合分析后，对各种股票板块和证券品种进行了对比，建议这些客户可以选择一些防御类行业的股票或者资源类的上市公司，尽量回避权证类的高风险品种，对于保守的客户，也建议可以适当尝试etf产品的二级市场投资，这样可以在保证资本安全的前提下，把握打盘上涨的幅度，收益较为稳妥，这段时间的工作既繁重有辛苦，既要参考很多资料和数据，反复研究，又要向客户耐心的介绍各品种的特点，得出的结论的理由，以及一些品种在操作上的简单技巧和注意事项并随时与客户进行沟通，交流彼此对市场的看法；接着是“创业板”的上市，身处证券行业，这段时间的工作非常紧张和繁重，而且让我在一次陷入矛盾之中。

也正是因为这一年来不同以往的忙碌，积累了更多的经验，督促自己去学习更多的知识，了解更多类型的投资品种和市场，提升了自己适应更多不同变化的能力。

谦虚：只有保持谦虚的态度，才能让自己学习到更多的东西，使自己的知识和意念常“新”。

严谨：对各种产品和市场要认真研究和分析，对不同客户也要有更多的了解，才能给他们提供更加适合的投资建议。

圆通：面对公司任务和客户利益，要积极对待，既不能逃避也不能推脱，尽量运用自己的知识和经验寻找二者的平衡点，只要肯花心思，是可以做到“双赢”的。

诚恳：无论如何，只用诚心诚意为客户着想，站在客户的角度，作出的投资规划才是真正适合客户本身的，也才是最能让他们接受和认可的。

长期以来我都是以这样的态度在工作，也正因为如此，与很多客户成为了知心朋友，今年的市场变化更为丰富，很庆幸自己几年前就参加了金融理财师的培训和学习，较早的对国际金融市场有了些了解，在进行分析和规划时等到了充分的运用，被客户非常认可和赞同，使他们对这一年来的投资成绩非常满意，我们之间的友情加深了，对我也更加信赖，因此，让我非常感激，相信自己应该有能力为更多的人提供更好的服务。

## 证券公司年度工作计划 证券公司工作计划篇五

一、营销组织架构 为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组具体负责本次计划的营销组织工作。营销组织架构 集合资产管理计划工作小组销售管理组客户服务组营销策划组。

## 二、代销活动组织安排

一组织安排 本集合资产管理计划发行期间，对于代销活动的组织安排，证券有限责任公司以下简称“本公司”拟定了以下基本思路：通过与代销机构建立良好的业务合作关系，充分调动代销机构的积极性，在为代销机构提供人员培训、市场推广、业务指导、客户服务等全方位支持的基础上，充分发挥代销机构现有的资源优势。将本公司代销业务管理体系与代销机构业务营销管理体系有机结合，形成一个资源共享、优势互补的集合资产管理计划代销业务营销体系。在本次计划的代销组织安排中，营销策划组负责整个代销活动的组织策划，与代销机构共同协商确定宣传定位、推广方式、宣传推广实施方案等，共同组织系列宣传材料，联合开展投资者辅导工作。

销售管理组负责代销机构的市场调研，组织实施业务培训、业务指导与业务考评工作，及时准确地传达相关信息。在发行过程中与代销机构管理部门一起巡视各代销网点，督促销售活动的开展，就发现的问题及时提出整改意见。客户服务组负责为代销机构的客户提供全方位、优质的客户服务，收集客户的反馈信息，跟踪市场反应情况，及时准确地上报相关情况。

1、按照中国证监会《证券公司客户资产管理业务试行办法》规定，对代销机构进行资格审查，以促使代销机构的各项业务准备工作符合要求，确保集合资产管理计划的销售活动顺利开展。

2、获得批文前，销售管理组配合代销机构对其一级分支机构开展市场调研、业务培训，培训内容包括本公司证券“”集合资产管理计划简介、集合资产管理计划投资指南、本集合资产管理计划业务规则与业务流程以及客户服务介绍等。同时要求代销机构对其下一级分支机构开展业务培训。



3、获得批文后至发行前，营销策划组与代销机构确定整体宣传推广方案，并组织实施，在发行公告刊登日前将所有宣传材料送达代销机构指定营业网点。销售管理组为代销机构一级分支机构提供强化培训，配合各重点地区举办路演推介会，为发行工作进行市场策动。

4、发行期间，营销策划组与代销机构共同组织宣传推广活动；销售管理组负责各地区代销机构的巡查工作，现场解决销售过程中的有关问题，向本公司总部及时准确地传达相关信息；客户服务组为销售活动提供全面客户服务支持。

5、发行结束后，按照中国证监会的有关规定要求，由销售管理组与代销机构共同对整个集合资产管理计划销售活动进行总结，对各地区发行工作进行考核评价，总结内容包括发行组织安排、销售业绩及客户服务等。

1、机构设置 目前，本公司在全国设有24家营业部以及北京、上海2个地区管理总部，为直销客户提供高效、优质服务。公司集合资产管理计划工作小组负责直销业务的统一管理与协调工作。

1路演推介领导小组负责对整个路演推介工作的统筹安排与监督实施。负责人：张跃；2北方地区工作组负责华北、东北地区直销客户的路演推介、开发工作；3华东地区工作组负责上海、江苏、安徽、浙江、福建、山东等地区直销客户的路演推介、开发工作；4南方地区工作组负责深圳、广东、广西、湖南、湖北等地区直销客户的路演推介、开发工作；5西部地区工作组负责重庆、四川、云南、贵州、甘肃、新疆等地区直销客户的路演推介、开发工作；根据直销客户的特点，各工作组应由销售管理组及本集合资产管理计划相关投资、研究人员组成，从计划的产品、投资、研究等方面向机构客户进行推介。

## 二销售活动安排

1、获得证监会批文前前的直销客户走访工作 自着手本集合资产管理计划的发行准备工作开始，本公司便将核心客户群的培育作为工作重心，与重点客户保持密切联系。为确保本集合资产管理计划的顺利发行，本公司按照四大地区的分工对潜在客户进行了走访，介绍了公司的运作情况以及产品的投资理念等内容，同时与客户加强了沟通，了解了客户需求，为确定本集合资产管理计划的销售活动安排提供了决策依据。

2、获得证监会批文后的路演推介工作 1本公司内部进行各地区路演推介活动的动员工作，协调一致，合理安排；2各地区路演推介工作组全面展开实际工作，加强对各地潜在客户的推介、开发工作；3在各地区的路演推介活动，注意与代销机构的协同配合，防止销售活动出现混乱。

3、本集合资产管理计划发行期间的直销活动 1在就近接受各地直销客户认购的基础上，深入挖潜客户资源；2对首次认购金额超过500万元的客户，本公司提供上门开户及认购办理服务；3发行期间不断跟踪核心客户，落实认购意向；4向本公司总部及时、准确地传达相关销售信息；5路演推介领导小组根据各地区的销售情况，动态调配公司资源。

20xx年，部门主要工作为三大块：

### 一、 新三板挂牌-力争20xx年内挂牌

(新三板：证券公司代办股份转让系统蚌埠市高新园区非上市股份有限公司股份报价转让系统，主要为高新园区内规模较小、成长较快的非上市股份公司(高新技术企业)提供股权转让和融资平台，同时为主板、中小企业板和创业板培养上市资源。企业通过全国性的统一市场定向增资来进行融资，进行高市盈率、高溢价的交易，获得丰厚回报，而对募集资金的去向或用途却没有限制；在市场上形成公司股票的市场价格，有利于提升公司的信用水平和股份的估值水平，也会吸引众多关注的目光，还可以在全国市场很好地宣传企业，提高公

司的知名度，有利于拓展业务和公司发展；促使挂牌公司建立完善的法人治理结构和合理的信息披露制度，借助资本市场的力量扩大规模、做大做强、规范经营，实现企业跨越式发展。）

1、接触、洽谈、论证、签约(券商推荐挂牌报价转让协议)

2、公司按挂牌要求进行改制

(1)聘请证券公司担任改制财务顾问

(3)公司现有股东作为新设股份公司的发起人共同签署《发起人协议》

(5)配合券商制作设立股份公司的申报材料

(6)出具验资报告、评估报告

(8)工商管理部门备案,签发营业执照，股份公司正式成立

3、内部规范运作——账务、管理

4、证券公司内核验收、申请挂牌

(1)向园区管委会申请股份报价转让试点企业资格；

(2)配合会计师事务所和律师事务所(如有)进行审计和尽职调查；

(3)配合推荐主办报价券商尽职调查；

(4)推荐主办报价券商的内核小组按照协会要求对尽职调查工作底稿

(5)和尽职调查报告进行审核，并出具内核报告；

(6) 配合推荐主办报价券商制作申报材料，向协会报送推荐挂牌备案

文件；

(7) 协会备案确认；

(8) 股份集中登记；

(9) 披露股份报价转让说明书；

(10) 在深圳证券交易所正式挂牌。

二、网络管理-更加规范和完善

5、激励方案-网文激励及招商激励

目标：6-8个月内，网络权重与排名达到与目前企业规模相适应的水平，年底力争超越公司网络各项参数最好水平。

三、行政工作-突破传统，开创新局面

2、商标-驰名商标和201x年著名商标

3、专利及知识产权-继续申报20xx年度专利

4、法律维护----依托法律顾问，减少和避免纠纷，维护企业权益

5、审核认证-各类审核的保持及第九期环境标志产品政府采购清单申报

6、各类项目申报--高新技术产品(外墙)及其他项目

7、已获得项目的维护、进展情况申报

## 8、其他

### 证券公司年度工作计划 证券公司工作计划篇六

为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组具体负责本次计划的营销组织工作。营销组织架构集合资产管理计划工作小组销售管理组客户服务组营销策划组。

一是组织安排本集合资产管理计划发行期间，对于代销活动的组织安排，某某证券有限责任公司以下简称“本公司”拟定了以下基本思路：通过与代销机构建立良好的业务合作关系，充分调动代销机构的积极性，在为代销机构提供人员培训、市场推广、业务指导、客户服务等全方位支持的基础上，充分发挥代销机构现有的资源优势。将本公司代销业务管理体系与代销机构业务营销管理体系有机结合，形成一个资源共享、优势互补的集合资产管理计划代销业务营销体系。在本次计划的代销组织安排中，营销策划组负责整个代销活动的组织策划，与代销机构共同协商确定宣传定位、推广方式、宣传推广实施方案等，共同组织系列宣传材料，联合开展投资者辅导工作。

销售管理组负责代销机构的市场调研，组织实施业务培训、业务指导与业务考评工作，及时准确地传达相关信息。在发行过程中与代销机构管理部门一起巡视各代销网点，督促销售活动的开展，就发现的问题及时提出整改意见。客户服务组负责为代销机构的客户提供全方位、优质的客户服务，收集客户的反馈信息，跟踪市场反应情况，及时准确地上报相关情况。

1、按照中国证监会《证券公司客户资产管理业务试行办法》规定，对代销机构进行资格审查，以促使代销机构的各项业务准备工作符合要求，确保集合资产管理计划的销售活动顺

利开展。

2、获得批文前，销售管理组配合代销机构对其一级分支机构开展市场调研、业务培训，培训内容包括本公司某某证券“某某某某”集合资产管理计划简介、集合资产管理计划投资指南、本集合资产管理计划业务规则与业务流程以及客户服务介绍等。同时要求代销机构对其下一级分支机构开展业务培训。

3、获得批文后至发行前，营销策划组与代销机构确定整体宣传推广方案，并组织实施，在发行公告刊登日前将所有宣传材料送达代销机构指定营业网点。销售管理组为代销机构一级分支机构提供强化培训，配合各重点地区举办路演推介会，为发行工作进行市场策动。

4、发行期间，营销策划组与代销机构共同组织宣传推广活动；销售管理组负责各地区代销机构的巡查工作，现场解决销售过程中的有关问题，向本公司总部及时准确地传达相关信息；客户服务组为销售活动提供全面客户服务支持。

5、发行结束后，按照中国证监会的有关规定要求，由销售管理组与代销机构共同对整个集合资产管理计划销售活动进行总结，对各地区发行工作进行考核评价，总结内容包括发行组织安排、销售业绩及客户服务等。

1、机构设置目前，本公司在全国设有24家营业部以及北京、上海2个地区管理总部，为直销客户提供高效、优质服务。公司集合资产管理计划工作小组负责直销业务的统一管理与协调工作。

路演推介领导小组负责对整个路演推介工作的统筹安排与监督实施。负责人：张跃；北方地区工作组负责华北、东北地区直销客户的路演推介、开发工作；华东地区工作组负责上海、江苏、安徽、浙江、福建、山东等地区直销客户的路演

推介、开发工作；南方地区工作组负责深圳、广东、广西、湖南、湖北等地区直销客户的路演推介、开发工作；西部地区工作组负责重庆、四川、云南、贵州、甘肃、等地区直销客户的路演推介、开发工作；根据直销客户的特点，各工作组应由销售管理组及本集合资产管理计划相关投资、研究人员组成，从计划的产品、投资、研究等方面向机构客户进行推介。

1、获得证监会批文前前的直销客户走访工作自着手本集合资产管理计划的发行准备工作开始，本公司便将核心客户群的培育作为工作重心，与重点客户保持密切联系。为确保本集合资产管理计划的顺利发行，本公司按照四大地区的分工对潜在客户进行了走访，介绍了公司的运作情况以及产品的投资理念等内容，同时与客户加强了沟通，了解了客户需求，为确定本集合资产管理计划的销售活动安排提供了决策依据。

2、获得证监会批文后的路演推介工作1本公司内部进行各地区路演推介活动的动员工作，协调一致，合理安排；2各地区路演推介工作组全面展开实际工作，加强对各地潜在客户的推介、开发工作；3在各地区的路演推介活动，注意与代销机构的协同配合，防止销售活动出现混乱。

3、本集合资产管理计划发行期间的直销活动1在就近接受各地直销客户认购的基础上，深入挖潜客户资源；2对首次认购金额超过500万元的客户，本公司提供上门开户及认购办理服务；3发行期间不断跟踪核心客户，落实认购意向；4向本公司总部及时、准确地传达相关销售信息；5路演推介领导小组根据各地区的销售情况，动态调配公司资源。

20xx年新一年新气象，是充满激情的一年，努力总结去年工作中的不足，巩固好团队今年的管理工作，强有力的提高团队的凝聚力、向心力及执行力，促进团队成员之间的感情，用饱满的青春士气，把今年的业绩做的提升，通过进一步优化管理计划、精神文化建设和营销方案，深入推进天琪团队

建设，坚定信心、众志成城、扎实完善今年的各项工作。做好今年的工作意义重大。

### （一）充分认识完成今年资产量的目标艰巨性。

去年，我们团队业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。团队在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划；银行网点维护方面，因银行业的竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存款方面月度任务较重。导致我们的客户经理都在为维护好网点宣传方面进度迟缓，虽然是团队配合个人完善银行网点维护，可是对于存款难度还是较大；对于银行网点开发我们处于劣势，不能够在为银行提供存款和更好双赢“营销方案”达成双方的合作目的。没有一个很好的渠道开发，营销计划的开展难度就增加了。

### （二）充分认识推进优化管理工作的重要性。

团队管理进入了成长阶段，一些深层次的问题可能还会凸显出来，构建完善的团队管理计划尤为重要，综合计划改革今年进入实质性实施阶段，通过对于团队成员间的凝聚力，向心力，执行力及对工作的热情等现状存在的一些问题，作出新的优化计划，及时解决其问题，完善团队管理。

### （三）充分认识招聘成员的重要性。

新的成员是团队的新鲜血液，是补充团队发展的重要部分，没有新成员的增加，大家庭的组成也是不可能的，公司对于招聘方面做出好的优化方案，以团队招聘细化。一并实施，善营销目标。

## 证券公司年度工作计划 证券公司工作计划篇七

1、带着一颗“爱心”去工作。保持良好的礼节礼貌，要从服



务他人的角度出发，让客户觉得你是真心地关心他，缩短经纪人与客户之间的距离，对客户思想形成正确的引导。

2、做好宣传，严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护工作。

3、做好沟通汇报，工作无小事，对重要事项做好记录并传达给公司相关负责人员，做到不遗漏、不延误。

在认真工作的同时，我也会努力提高自己的自身素质。不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自己的证券业务水平。

1、多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。

2、多琢磨、以便构建良好的客户关系。证券经纪人只有与客户之间相处得融洽，相处得愉快，才能更好更深入的完成任务！

3、多反思、多总结。自我反思是提高业务素质的基本途径。对于自己证券从业工作中的成功或失败，要及时总结，不断为自己今后的工作积累经验。从而不断进步，自己超越自己。

在以后的日子中。我将勇于进取，不断创新，努力完成公司分配的工作和任务，争取取得更大的进步！望公司领导 and 同事多多帮忙和指正。