

# 2023年二年级班主任工作计划计划表(精选8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 学科专业拓展课篇一

201×年，信用社的市场拓展工作在上级联社的正确领导下，继续理清市场理念，根据客户的需要制定营销战略，搞好个性化服务，加快产品创新，创造信合品牌，真正形成有信合特色的产品和服务，使客户确实得到增值服务；发挥整体营销功能，增强市场开发的强度和深度，取得了较好的成绩，现交一年来的工作总结如下：

今年以来，信用社把代理保险作为中间业务收入的重要工作来抓，组建代理机构，整合资源，完善考核激励机制，加强优质服务，取得较好的效果。为积极拓展保险代理业务，我社加强了内外部两大方面的合作，努力发挥资源价值，增强整体合力，力促保险代理业务快速发展。一是加强内部合作。横向加强信贷管理部门、营业网点的协作，纵向加强区联社、信用社、网点之间的协调，及时反馈保险代理业务进展情况，研究制订解决困难和问题的措施；对全社客户保险情况进行摸底调查，制定客户保险监测表，对客户的投保情况和信用社代理情况按季监测；实行相关业务与代理保险业务“双营销”，营业网点在做好柜台服务和上门公关的同时，正确适当地宣传推介保险产品，积极引导客户的购保需求。同时加强了与保险公司的合作。邀请保险公司的业务经理到本社网点开展保险代理业务辅导；与保险公司联合举办“揽保吸储”竞赛活动及相关联谊活动，密切银保关系，促进了保险代理业务收入的增长。至200×年末，我社共完成人寿险万元，财产险万元，圆满地完成了上级联社的任务。

在组织资金上，我社针对目前增存难的严峻形势，在年初就召开理、监事会和全体职工大会，向全体员工明确了“三个增存切入点”一是抓自然、流动客户，以营销和服务来增强吸纳力；二是抓他行存量资金，以提高竞争意识来增强抢夺力；三是抓市场空白点，以敏锐的目光发现新的资源和抢抓他行撤并网点留下的市场空间，来提高增存的辐射力。通过加强宣传工作、开展窗口竞赛、加大揽存考核力度等一系列的工作措施，为加速存款增长奠定了扎实基础。同时我社在组织资金工作中，领导带头，把工作时间延伸到8小时以外，充分认识组织资金工作中“关系”这一因素，以工作处感情，以感情处“关系”，使业余时间成为全社员工发展客户，组织资金的第二职业。通过全社员工的共同努力，全年共揽存4000多万元，新开单位户头56户，合计金额2800多万元。

其中：

七里庙分社：长沙企通电子印章推广服务公司300万元，计算机厂物业管理公司96万元

桥头分社：天心区欣开建筑设备租赁经营部108万元望宁机械厂85万元

芙蓉分社：东方电控设备有限公司120万元

为了适应新的经济形势，我社新开办了银行兑汇票和票据贴现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200×年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，

注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规划、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作再上新台阶！

## 学科专业拓展课篇二

20xx——20xx学年即将结束，回顾一年的社团活动取得了可喜的成绩，但也存在着不足，为了今后社团活动搞得更好特对本学期工作总结如下：

围绕“把社团活动打造成为学生热爱学习、获取知识、发展能力和提升教育质量的新的增长点。”这一总目标提出了艺术体育类社团，力争在运动会、各球类比赛；其他社团辅导老师根据学生兴趣爱好，因材施教，努力激发学生潜能，张扬个性特长，让每一个学生都有一技之长的具体目标，并为每一个社团拟定了合适的目标。

在社团活动师生情况调查中，我们发现大部分教师和学生对社团活动持积极态度，参与的欲望较高，他们希望社团是一个民主、温暖的立体场，好玩、有趣的快乐园。社团的开设首先要解决的就是教材。根据我们对教师和学生的调查，学校拟定开设艺术类、益智类等几类社团，根据教师的辅导意向，初步安排各社团的辅导老师。学校社团要求教师编制一本适合具有校本特色的社团教材。在社团教材的开发过程中，老中青教师各显才能，无论是体例编排，还是内容选择，都力求精益求精。

据自己的特长、兴趣，自主选择心仪的社团。在日常的社团教学管理中我们坚持实行备课审核制和行政巡课制，努力提高每一节社团课的效率。

为促进社团品质的提升，我们制订了《社团活动方案》，《社团活动章程》明确各社团的成果展示方式：一种是过程展示是指在活动的过程中不定期的进行展示，集中展示指组织开展社团活动，展示社团风采和学生个人成果，为师生提供交流与展示的平台。为鼓励优秀社团的发展，出台了《社团评比办法》，根据各社团一学期的活动情况及目标达成度评选优秀社团，优秀小社员。

回顾社团的工作，推进扎实有序，孕育了一批兴趣广泛、特长鲜明的学生，我校评比出优秀社团、优秀组织奖。社团建设的探索与实践，是我校打造学校特色的一大举措。通过社团活动的广泛开展，发展了学生的兴趣特长，提高了学生的实践技能，初步转变了学生的学习方式，促进了学生的全面发展。梦想没有止境，姚小人正以一种昂扬的姿态勇于实践，勤于反思，敢于创新，努力让社团活动成为每一个孩子难忘的经历，一生的财富。

### 学科专业拓展课篇三

20xx年即将过去，回顾一年来的工作，市场部在公司的统一部署下，在营业部领导的正确领导下，在本部员工的共同努力下，今年我们在经纪业务的宣传、客户经理队伍建设、营销渠道建设，内部管理、制度体系的完、投资者教育等各个方面，均取得了长足的进步，经过一年的市场开发，市场拓展部新开发客户户，新增资产万元，实现交易亿元，为营业部增加收入万元，实现了我们的预期目标，并为明年开拓其他旗县市场积累了经验，奠定了基础。

20xx年主要工作：

发展新客户，做大市场规模是20xx年营业部的首要工作，市场营销工作是营业部实现持续盈利、提高对外竞争力、加快发展的重要保证。年初营业部改变经营模式、创新思维、抓住机遇成立了市场拓展部，主动走出去做营销，全面推进市场培育、市场拓展工作，确保今后营业部能做大做强。我部今年主要做了以下几方面工作。

1、市场宣传：为了使更多的投资者认识证券市场，了解多种理财方式，从而加入到证券投资队伍当中来，我们在市场宣传方面做了较大的工作。

（1）投资理财报告会：为了加大市场拓展力度，扩大市场占有率。按照年初计划，市场部从2月中旬起在乌兰察布市周边旗县市以“巡回投资理财报告会”的形式进行宣传，范围涵盖包括集宁在内十个旗县市，先后在丰镇、凉城、卓资山、化德、后期、兴和、商都、四子王旗等地组织了共12场的投资理财报告会。每次报告会前，我们都积极准备，精心编写报告会内容，与当地城管、工商、税务、联通公司、移动公司、银行等多家部门积极沟通、联系，同时也得到了当地政府有关单位的大力支持。在周边旗县的宣传活动中我们选择了当地各个主要街道和比较大的银行网点、较集中的住宅小区、移动、联通营业网点张贴海报、发放宣传单，横幅悬挂。此外，我们还通过当地电视台播放广告及时通知报告会的地点和时间，由于我们准备充分，每场报告会都获得了圆满成功，报告会现场大量客户踊跃预约开户。投资报告会的成功举办为周边市场客户树立了正确投资理念，得到当地群众的认可，也宣传了我们公司的企业形象，并为今后营销工作的持续发展奠定了良好的基础。

（2）投资者教育工作：今年是我国证券市场震荡加剧的一年，在弱势格局中，我们不仅注重培养投资者的理财意识和技能，更重要的是能让投资者充分了解股市，认清风险，恢复市场信心，树立正确的投资理念，稳定投资者情绪。在日常宣传教育工作方面拓展部下了较大的功夫。一方面我们努力培养

客户经理的专业知识、沟通技巧和对投资者心理因素的分析能力，通过银行网点开展宣传教育工作，确保每一位与我们交流过的客户都能对证券投资理财留有深刻的印象，从而使之成为日后开发的潜在客户；另一方面拓展部也积极采取人性化方式，为新增客户提供多种服务项目，如制作《新股民投资教育手册》、《炒股入门术语99条》、《同花顺软件快捷键一览表》、《开放式基金一览表》等常用手册，并通过邮寄的方式送到投资者手中，切实让客户足不出户就能感受到我部多方位无微不至的服务理念。对于一些特殊客户我们还提供上门服务，为他们进行“一对一”的理财培训，并赠送专家理财讲座教程。通过这些工作的开展，投资者对我们的服务态度表示了肯定和赞扬，对营业部也产生了坚实的信任和依赖。这为我们目前稳定存量客户，开发新增客户起到了积极的促进作用。

## 2、营销活动：

(1) “农行—恒泰百日营销活动”：根据今年年初营业部制定的营销目标计划，市场部积极行动，多方联系，与多家大型企事业单位达成了营销协议，其中，最具代表性的是“农行—恒泰百日营销活动”。在三个月近百天的活动中，在我部与农业银行大力宣传三方存管业务的背景下，营业部每日的开户量稳步提高，托管资产持续增多，而且在良好示范效应下，其他银行的三方存管业务也呈现上升的趋势。这为我们今年市场营销工作开创了良好的局面。

(2) “长城—恒泰联名卡优惠活动”：今年7月初，公司总部与中国银行协作，联合推出了“长城—恒泰联名卡”优惠活动。在当前低迷的行情下，本次活动为我部提升开户量，提高市场占有率创造了良好的时机。因此，我部积极研究制定针对活动的有效方案，通过制作大量宣传海报和宣传折页来强化宣传力度；通过和旗县各大中国银行网点、行政企事业单位和工矿企业开展投资理财报告会来扩大营销范围。为了提高工作效率我部统筹安排、分头行动，以有限的人员发

挥最大的力量。经过我们的不懈努力，联名卡开户业绩虽没达到预期目标任务，但也取得了显著的成绩，截止到本年底，联名卡累计开户数量达到380户。在区内各家营业部中表现突出。

(3) 基金、信托理财产品营销活动：今年是公司不断发展壮大的一年，经纪业务及各项理财业务不断创新。三季度以来公司先后推出了“新世纪优选成长型基金”和“中泰一恒泰信托理财产品计划”，为了扩大营业部非一般性经纪业务规模，让投资者了解更多的投资理财产品，市场部在宣传工作方面下了很大的功夫。其中要求客户经理通过银行网点积极推广，尽可能地让客户了解专项理财服务理念；另一方面我部努力寻求一些有购买意愿和购买力的专项投资者，进行一对一的理财教育。但由于活动开展期间受行情低迷影响，投资者信心不足，基金、信托理财产品的销售情况没有取得预期的效果。

### 3、营销渠道建设：

(1) 银行网点渠道建设：为了借助银行业网点的社会影响力优势，扩大公司业务辐射面，弥补公司延展局限性，我部加强了与各大银行网点的合作。在与乌兰察布市中国银行、农业银行、建设银行、工商银行四家银行建立了长期良好的第三方存管业务基础的同时，我部又积极和该四大银行沟通联系，建立了客户经理银行驻点机制，通过走出去的营销模式来延伸扩大业务拓展量。根据各银行网点区域分布情况，目前，我们选择了四家银行的20个网点来开展业务，并已委派客户经理进驻。同时，为了让客户经理能高效、快捷的为投资者服务，我部还为每一名客户经理所在网点配备了电脑，并安装了互联网宽带，我们还根据本营业部实际情况设计、制作了精美的折页、海报、易拉宝等宣传品，在日常营销工作中起到了很好的宣传作用，为客户经理的各项营销业务开展提供了极大的帮助。

(2) 人力资源渠道建设：我们清楚的认识到了，业务拓展光靠单一的营销模式或渠道营销是很难做大做强的。因此，我部充分利用每位员工和客户经理身边的人力资源优势，通过感染、影响、转介绍等方式深入到各大行政企事业单位当中。只要宣传到位，以点带面，逐步扩展，才能不断开发出新增客户。

根据证券业近几年的不断发展，业内竞争的持续加剧，建立属于自己的经纪人团队显得尤为迫切。今年初，我部紧跟行业发展态势，从客户经理招聘、培训、管理等方面入手建立起了一整套制度体系并不断的进行完善。

### 1、客户经理招聘：

为了建立营销队伍加快团队发展，今年，我部多次与乌兰察布市人才交流中心、各大中专院校就业办联系，共参加了四次大型招聘会，五次小型招聘会，累计收到近两百分应聘简历，根据公司经纪人招聘章程和我部“客户经理招聘制度”的严格规定，每次招聘结束后，我部都对前来应聘的求职者进行初步的面试，对符合要求的人员培训后进行二次笔试，对不符合要求的一律不予考虑。切实做到择优录取，宁缺勿滥。营业部本年累计招聘客户经理42人，目前在岗人数为16人。另外，我部还与乌兰察布市日报、三元广告等多家媒体组织联系，发布长期有效的招聘广告来吸引更多的客户经理加入到我们的队伍当中来。今后，客户经理招聘工作是拓展部的一项重点和长期工作，把好招聘工作这道关口，吸纳优秀群体扩充队伍是建设和维护经纪人团队的基础。日后，我们的招聘目标和条件还要不断更新改变，以适应当前证券经纪业务的快速发展。

### 2、客户经理培训：

客户经理培训是经纪人团队建设的核心部分和主要工作，培训的好坏，质量的高低将直接影响日后营销业务的开展，对



团队管理的完善和进步起着至关重要的作用。因此在培训方面拓展部做了大量而细致的工作。

(1) 新入职客户经理培训：本年拓展部对新招聘的客户经理进行了共四次的培训，每季度分别开展一次，每次培训涉及的内容包括《入司培训》《证券市场概述》《股票基础知识》《证券交易规则》《证券风险控制》《开放式基金概述》《证券业务办理流程》《证券投资分析》《证券营销技巧》《营销礼仪》等十大知识点。通过系统性培训，新入职客户经理基本能够了解证券市场、股票、基金、债券等其他金融产品，能够熟练地办理日常业务，在为投资者进行业务宣传的同时也能够有效的控制风险点。同时，我们还建立起培训考核机制，对培训后没有通过考核的客户经理同样不得任用。

(2) 团队长培训：在经纪人团队建设的发展和完善中，我部建立起了以市场部为领导为主，以团队长管理为辅的至上而下的管理体系。团队长素质的高低，领导力强弱将直接影响客户经理团队的壮大。因此，团队长培训显得尤为重要，在日常业务培训的基础上，我们还临行为每个细分团队的领队进行专项的管理培训，培训主要涉及《企业人员管理》《客户心里因素分析》《团队协作能力》《目标市场细分》等相关内容。通过我们的精心培训，团队长具备了一定的领导能力，能有效的带动本团队独立开展业务，同时，给我部的日常管理工作减轻了一部分负担。

(3) 客户经理再培训：在平时的营销工作中，总有一些客户经理对以往专业知识的遗留，对新业务知识掌握的欠缺。为了不让此类客户经理影响整个团队的营销业绩和团队建设，我部成立了“爱心培训班”。以全员参与帮扶的方式对落后的客户经理进行再培训。使之尽快与其他客户经理看齐，找回自信与激情，共同进步，共同发展。

(4) 专项考试培训：证券从业资格考试和经纪人专项资格考试是我部今年培训工作的重中之重。根据证券业协会和总公

司有关文件的规定□20xx年底如果在职客户经理无法取得证券从业资格证或证券经纪人从业资格证的，公司将采取解聘与该客户经理委托代理协议关系的措施，这直接会影响到经纪人团队建设和发展的大事。因此，我部非常重视此次考试培训的工作。从九月到十二月近百天的时间里，我部分别详细制定了两次培训计划，采取以市场部经理带头，部门员工集体参与，强化学习、认真辅导、落实责任、坚持不懈的精神来激励客户经理，让他们感受到学习的紧迫性和重要性。争取在自己的勤奋努力下取得良好的成绩。

(5) 营销技能培训：今年9月8日至9月11日期间，公司培训中心组织开展了“客户经理营销技能强化培训”活动。本次培训我市场拓派出两名优秀客户经理前去参加。培训形式新颖特别，注重自我展示，是一次有质量有水平，涉及面广泛，互动性强的综合性培训大赛。此次培训目的在于加强区内外经纪人团队的沟通与协作，充分交流，取长补短，进一步提高客户经理营销技能水平，坚定从业信心，提升客户经理队伍的素质和竞争实力。培训结束后，我市场部要求该两名客户经理就本次培训所学到的经验、技能做了书面文字的总结，并在晨会和周例会上与全体客户经理进行了经验的交流和分享。

### 3、客户经理管理：

(1) 晨会周例会制度：无规矩不成方圆，尤其是领导一个团队，制度管理显得尤为重要。因此，年初我部就制定了“客户经理晨会制度”。目的是为了加强营业部与客户经理间的沟通和交流，了解客户经理日常工作进展与不足，培养客户经理间凝聚力、协作力和关爱力。通过每日晨会的开展，客户经理已经能根据自身所学的专业知识分析证券市场走势，分析宏观经济发展，对本职工作有了较为深刻的理解，并在长期的参与中形成了自觉良好的工作态度和工作激情。除了坚持做好每日晨会外、我们还建立了周例会制度，在每周五下午专门开展与客户经理的交流工作，主要是对一周内工作

的总结和下周的工作计划安排；对业绩好或者进步较快的客户经理给予鼓励和奖励；同时要求优秀客户经理总结自身营销心得并与其他客户经理分享营销经验，最终达到取长补短，共同进步的目的。

（2）日常管理：在工作之余，我们非常重视客户经理生活、思想等方面的变化，并采用人性化的理念对他们进行管理。平时，市场部经常组织客户经理开展座谈会，通过开放性的手法来深入了解发现他们眼下所需的帮助和亟待解决的困难，同时也反馈我们自身管理上的不足和亟待改善的地方。

市场部员工在部门经理的正确领导下，同心协力、各司其职、加强沟通、分工协作，有秩序有步骤的开展营销工作。对工作中存在的问题和困难能及时地沟通解决；能主动参加公司开展的各种形式会议，认真学习文件内容，积极听取会议精神，把握工作方向，顺利开展日常工作。

## 1、部门建立与制度的完善：

（1）部门的建立：随着证券行业的不断发展和创新，证券经纪业务特别是营销战略的推广加大了券商间日趋激烈的竞争。为此，公司紧跟业内发展态势，迅速组建了恒泰证券的营销团队。集宁拓展部自今年正式成立以来，在总公司的全力支持和配合下取得了全面良好的发展。目前，我部正式员工充沛，客户经理人数适中，制度进一步完善。工作有条不紊的进行。但由于拓展部刚刚组建，很多方面还不健全，规模效益没有体现，但随着我部工作的逐步扩大，领导和员工的共同努力，相信日后的营销工作一定蒸蒸日上。

（2）制度的完善：一个部门的建立和运行需要制度的配套支持，自市场部正式成立以来，我部始终致力于制度的建立和完备。经过一年来员工的不懈努力，我部在制度方面做了以下重要工作。

建立《客户经理档案资料制度》，目的：实行客户经理个人资料的单独存管，保证信息的独立性和保密性。

## 2、员工学习与培训：

(1) 中层营销主管培训：随着中国证券业的不断发展，券商之间的竞争日趋激烈，如何能有效提高专业化营销能力是证券公司经纪业务成功发展的核心。为此，今年八月初，公司筹备开展了“20xx年营业部中层营销主管培训”工作。市场部组织两名员工参加了本次培训活动。此次学习的目的在于培养一批有专业管理水平的领导人员，能为目前刚刚起步的经纪人团队注入新鲜的血液。经过培训，我们研究总结了一套由招聘、培训和管理为一体的经纪人团队建设体系，同时，也建立起了横向的区内外营业部交流机制。这对今后营业部营销拓展工作奠定了良好的制度基础。

(2) 内部学习与培训：为了加强内部职工的专业技能水平、提高自身职业道德和风险控制能力。我部以自学、座谈会或参加视频会议的方式先后认真学习了有关公司下发的各项文件精神。

a□□《证券公司监督管理条例》和《证券公司风险处置条例》学习：为加强对证券公司的监督管理，规范真全公司的行为，防范证券公司的风险，保护客户的合法权益和社会公共利益。市场部组织部门员工认真学习会议内容并要求每为员工都要做到知法守法、依法办事、有序管理、自我约束，能有效控制和化解证券公司风险。

b□□《经纪业务风险控制》学习：为了维护证券市场正常秩序，保护广大投资者的合法权益，控制营业部经纪业务风险。我部职工详细学习了关于《经纪业务风险控制》通知，特别是对严禁营业部非现场开户及客户经理行为规范等内容做了重点掌握和学习。

c□□《恒泰证券营销系统入门手册》学习：在日常的营销统计中，数据的整理和录入是一项复杂而又细致的工作。为了培养员工能熟练操作各种办公软件和专业营销系统软件，我部专门组织开展《恒泰证券营销系统入门手册》的强化学习，目的是让员工在统计工作中达到方便快捷，准确无误，高效专业的操作水平。

d□□《证券公司日常网络安全培训》学习：由于日常业务的增多，文件资料的不断累积，保护公司及个人信息的安全成为平时工作中又一项重点工作。在参加公司信息部组织的《证券公司日常网络安全培训》中，我们提升的不仅是网络操作技能，更重要的是改善了每位员工的安全防范意识和严谨的工作态度。

为了完成下一年度的总体工作目标，市场部特制订20xx年工作计划如下：

（一）目前客户经理队伍人数较少尚不能满足日益发展的经纪业务营销工作，针对这种状况，市场拓展部拟在20xx年加大客户经理招聘工作力度。为了招聘到合格的客户经理和引进营业部营销团队发展所需的各类人才，逐步建立起营业部客户经理队伍的人才库并通过有序的人才竞争和流动，最终成长为专业化、职业化的客户经理团队，在20xx年准备通过广告招聘、人才市场招聘以及校园招聘的方式招聘50人充实到客户经理队伍中。

1、通过广告招聘：选择广告媒体有广播、电视、报纸、网络等。可以采用和媒体建立长期合作关系的方式进行，以降低成本，加强效果。

2、进入校园招聘：对于应届生的招聘可以在校园内进行，拟于20xx年3月—4月期间在集宁师专、乌兰察布职业学院举办，通过在校园内张贴招聘海报、举办专场招聘会以及学校就业

部门推荐等方式相结合，以求达到最好效果。

3、在人才市场举办招聘会：招聘时间定在5月—6月期间，此时正是市内各类大中专院校应届生毕业求职高峰期，在这个期间招聘能够吸引数量众多、素质更高的人才加盟我部客户经理团队。招聘活动提前准备背景墙、易拉宝、公司形象宣传画册、营业部宣传资料和宣传折页、登记表等。

4、市场拓展部在做以上工作的同时还要对本市人才市场做充分调研，学习和研究更多、更好的招聘方法和渠道。在客户经理招聘工作中本着“宁缺毋滥”的原则，不盲目追求数量，一定要保证新入职人员的素质。

5、为了保证所招聘人员符合岗位要求，依据《客户经理照片面试工作制度》做好面试工作。参加面试人员由市场拓展部对应聘材料进行筛选，选出目标面试者。成立营业部主要负责人为组长、市场拓展部人员为组员的“面试小组”。面试工作在与招聘工作同时开展□20xx年2月做好面试题库的编撰工作。

（二）继续做好客户经理培训工作。客户经理培训工作直接影响到经纪业务营销工作的开展和客户经理的成长、提高。客户经理的培训准备分阶段、分层次进行。

第一阶段□20xx年3月

培训层次：日常改进培训

培训对象：所有客户经理

培训内容：管理制度、业务知识

第二阶段□20xx年5月

培训层次：入职培训

培训对象：新入职客户经理

第三阶段□20xx年6月

培训层次：晋阶培训

培训对象：营销组长（团队长）

培训内容：团队管理、领导能力、考核管理、工作计划与安排

第四阶段□20xx年7月

培训层次：能力提升培训

培训对象：工作热情较高，具备较大潜力但缺乏工作经验，工作绩效较差的客户经理

培训内容：证券基础知识、业务技能、营销技巧、时间管理、成功经验

（三）做好客户经理团队长的选拔工作。通过考核和日常考察从客户经理队伍中选拔出一些具有较强的沟通、协调和团队管理能力，具有较强的营销和渠道拓展能力，富有开拓创新和吃苦耐劳的精神，具有较强的执行能力和服务意识，性格开朗，具有良好的口头表达能力的客户经理作为团队长，协助市场拓展部管理和考核其他客户经理，客户经理团队长的任免以季度为调整周期，采用市场拓展部经理提名后经客户经理民主差额选举的办法产生。

（四）继续做好客户经理队伍的考核和管理工作。不断加强对客户经理的日常管理和指导，定期不定期在各营销网点巡

查，负责晨会与周例会的工作，对客户经理的营销工作开展情况进行实时的指导、检查经常与他们进行沟通，掌握他们的思想动态。市场拓展部对客户经理每月业绩完成情况、出勤情况、日常行为规范情况进行绩效考核，根据考核情况制定薪酬。把激励机制和考核管理高度结合起来，充分调动客户经理的主动性和积极性，客户经理在工作和生活中遇到困难时，市场拓展部要给与帮助，妥善解决问题；对工作业绩不理想的客户经理多关心、主动了解情况，及时提出建议并给与充分的支持，关心他们的学习和成长。

1、保持与乌兰察布市内各家银行的良好合作关系。为了建立更加融洽的合作关系，需要与集宁区乃至乌兰察布市内旗县市各家银行网点主任、经理加强联系，经常拜访各单位，从而利于更好的开展工作。加快20xx年客户经理的招聘、培训进程，成熟一批，进驻一批，持续不断地将客户经理派驻进银行网点，提高集宁营业部经纪业务营销的竞争力。

2、在进驻银行网点的同时避免坐等客户上门的模式，要走出去，引进来，积极走访各大企事业单位、厂矿、机关使更广大的潜在客户认识市场、了解恒泰、认可集宁营业部从而把我们的服务向更规范的地区辐射。

3、加强集宁周边旗县市营销网络建设是市场拓展部20xx年重点工作。通过20xx年一年来的市场调研发现：凉城县与察右后旗可作为重点周边市场来发展营销工作。凉城县人口众多，西距呼和浩特100公里，北距集宁90公里，与卓资县接壤，多来由于大力发展旅游业以及20xx年岱海电厂的建成，该地区综合经济实力不断提升，居民收入稳步增高。岱海电厂职工文化程度以及收入较高，具有大量潜在投资者。察右后旗交通方便，境内有两条铁路通过，当地有乌兰水泥厂以及多个矿场，水泥厂职工收入较高并且开采矿产的私营企业主较多，都具备一定的投资能力可能成为潜在客户。凉城县目前有建设银行与农业银行两家银行可以做第三方存管业务，察右后



旗只有农业银行可以做第三方存管业务。通过以上银行网点开展证券营销可以拉近我们和客户的距离，降低营销成本，提高客户对我们的信任度。具体措施是：

首先，采取在当地银行职工中招募兼职客户经理或者在当地招募专职客户经理进驻银行的方式办理业务。以上两旗县的市场培育工作需要得到当地银行支持[]20xx年要加强与当地银行以及其他单位领导的联系，争取得到他们的支持，结合第三方存管业务的开展对银行的员工进行业务宣传，并对银行员工进行重点开发，为尽快开展营销工作打下良好的基础。

第三，过在这两个市场营销工作的开展进而辐射到临近旗县如卓资、化德、察右中旗、商都等市场，可以达到通过培育重点市场从而带动全市营销工作发展的良好局面，同时，继续深入挖掘集宁地区的客户资源。

1、举办投资者理财报告会，具体实施为：

20xx年2月举办春季巡回理财报告会

20xx年6月举办夏季巡回理财报告会

20xx年10月举办秋季巡回理财报告会

20xx年12月举办冬季巡回理财报告会

根据市场发展情况，及时举办专题报告会，为广大投资者理清思路，提供建议。主动深入各单位，为他们举办小型的专场报告会。

2、为有效激发全员的营销热情，形成内部良性、有序的竞争机制，推动营销工作深入开展，准备在20xx年每季度开展一次营销竞赛活动。通过竞赛活动，评比出先进的营销团队，优秀的客户经理，激发他们“不服输、争第一”的工作态度。

3、为了增强集宁营业部竞争力、提高恒泰证券知名度，吸引广大投资者在我部开户，推出“免费开户，赠送礼品”活动。礼品多样化，可以根据存入资产多少发放不同档次的礼品。

20xx年市场拓展部准备寻找乌兰察布市内将一些有潜力的单位、小区作为营销拓展对象，通过对这些单位职工、小区居民进行面谈访问、问卷调查等形式开展市场调研分析，了解广大投资者的需求，在营销工作中以客户需求为导向，制定针对性强的宣传手段和营销措施，做到有的放矢达到较好的工作效果。

针对目前各家银行网点对摆放易拉宝、张贴宣传海报有所限制的情况□20xx年准备定制一些精美的展业夹进行宣传推介。

20xx年继续做好开户数、托管资产等数据的统计和分析工作，做好客户经理薪酬、市场拓展营销费用的预算工作、做好周报、月报、季报的报送工作。

## 学科专业拓展课篇四

随着时间的流逝，我们团总支的工作也已经告段落。作为我们素质拓展部也紧张有序的完成了近一段时间的各项工

作。从上学期开学，我们素质拓展部配合各部门做好了迎新生的各项工作，为这项工作的顺利进行，我们部门的所有干事都在认真做着自己的工作。在两天的工作中，我们不尽服务了同学，而且是自己的生活更加的充实。

每年的上半年是团总支最忙的时间，开学到现在给人的第一感觉是忙，第二就是快！每年的这个学期（上半期）都是学校开展活动最多，最活跃的时期；所以也是团总支工作最忙最累的时间，但是在这忙碌的工作中我们也收获了不少，成长了很多；虽然工作中免不了有挫折缺陷。我们部门的成长可以从在工作方面反映出，首先我们能够圆满完成团总支布

置的工作任务，每次的工作量都完全达标！在上学期我们部门主要工作总结可分为以下三个方面：

二：在这个学期我们部活动主要可分为以下几个方面：

1：在迎新晚会活动中我们部门努力完成分配下来的任务。活动中本系学生表现积极良好，踊跃参加当晚演出节目，同时也赢得了优良的成绩，本次活动的开展也是很成功的。在肯定成绩的同时，当然我们也发现了我们的工作仍有很多欠缺的地方，很多不足，我们以后会注意改进这些问题，来提高我们的工作能力。

2：最后我们部门成员踊跃参加了十一月份的团学代会竞选活动，这也是团总支所有成员在互相配合半年以来的一次面临竞争和挑战的活动。大家带着理想和责任去竞选，为的是明天更好的团总支和明天更好的设计系。无论成功与否，他们都将都是胜利者。这也充分体现了团总支团结、积极向上的一面。

目前，我们的紧张有序的活动已经告一段落，总结一下这一段时间的经历，我们获益很多，在繁忙的活动中，我们不仅锻炼了自己，充实了自己的生活和思想，还能丰富同学们的业余生活。在我们围殴他们服务的同时，也得到了他们的认可，使同学们更加的支持我们的工作，为我们系创造一个更加和谐的学习环境。

总结昨天是为了做好今天，为了更好地把握明天。团总支是老师和同学之间信息沟通的桥梁和纽带，本学期继续起着上情下达、下情上达等各项通知、汇报等常规工作，起到了信息枢纽的重要作用。相信我们会继续发扬优良传统，提高自身工作能力，积极配合系部各项学生工作的开展。同时团总支带我们更重要的是一起成长，彼此学习做人做事的道理与方法，收获彼此的友情。

## 学科专业拓展课篇五

首先要感谢公司给我一个可以给自己充电的机会，让我增加了对公司产品，公司制度以及公司未来规划的认识，并聆听分享了三位办事处前辈的销售经验，，使我对我的工作有了更加深刻的了解，对我未来开展工作有很大的好处，可以减少许多犯错误的“机会”。

第四，要有一个坚定的信念，我认为这是最重要的。内因决定外因，只有你自己相信你的公司，相信公司的产品，相信公司的制度，相信公司的领导，才能在工作中让你的客户相信你，否则工作将会很难进展下去。

作为一名销售人员，坚定的信念可以使我们更加的富有激情和斗志，让我以饱满的热情投入到工作当中去。

在xx月12到13号的拓展训练中，我感觉到做销售，不仅要有良好的销售技能，同时也要具备良好的身体素质，身体是革命的本钱，只有拥有一副健康的体魄，才能更优秀的完成工作。团结，组织，沟通，信任和客服是我这两天来最大的收获。在工作当中只有上下一心，团结一致，力往一处使才能更有力量，再加上及时的信息传递和沟通，公司销售人员培训个人心得。并保持绝对的信任，在工作中要勇于打破传统，突破惯有思维，克服陋习，不断学习，善于创新，才能不断的成长进步，更加高质量的完成领导交给我的任务。

## 学科专业拓展课篇六

20\_\_年10月28日至31日，我们协会开展了第三届“百团大战”户外素质拓展活动，经过大家的努力与积极配合，此次活动圆满结束并取得了很好的效果。这也为我们素质拓展协会以后工作的正常有序进行奠定了良好基础。素质拓展活动的目的在于培养学生的团结精神和集体荣誉感，增强勇气和自信心，消除心理上的隔阂和障碍，锻炼学生的创新能力和

组织领导能力。同时通过举办活动让他们了解当代大学生的风貌，展现辽宁石油化工大学的学生们的良好形象。通过素质拓展这样一个自由、灵活、多样形式全面提升学生的身体素质和心理素质，进而为学校培养优秀的学生，为社会打造合格的建设性人才。

本次素质拓展活动基本上可以分为：盲人方阵、坐地起身、八人九足、袋鼠跳、链接加速、搭桥过河、心心相印、地雷阵这几个环节。各个活动都在一定程度上给了学生们一些启示与思考，能够更好的锻炼学生的团结能力，提升个人乃至整体的素质。培养团队精神；同时让他们知道什么是领导，领导者该去做些什么。心心相印让他们懂得了互帮互助的重要性。盲人方阵让他们懂得了团队的协商与合作对成功的关键作用，坐地起身让孩子们领会到集体由部分构成，只有每个队员的齐心协力，相互配合才能使整个团队更好更优，同时让他们学会尊重对手。

本次活动有以下成功之处，让学生们懂得了：

- 1、学习到团结和作的重要性。
- 2、认识到，世界上的一些事是需要开动脑筋，集合大家的智慧才能完成的。
- 3、使他们认识到，男生和女生是需要互补合作的，这样才能更好的完成任务。
- 4、培养集体荣誉感是十分重要的。

虽然活动取得了圆满成功，但活动过程中仍存在着许多不足：

- 1、由于活动时间确定太急，许多准备工作都没做好。出现参加人数不确定，活动器材短缺的问题。

2、由于本次活动增加了几个新项目，许多同学对活动项目不了解，活动中出现了冷场现象。

从本次活动中得到的经验教训：

1、应提前做好活动规划，做好各种准备工作，保证活动有始有终。

2、应依据学生特点，对活动细则进行更改，适当放松对他们的要求，使活动顺利进行。

3、在活动出现意外情况时，要学会变通，积极应对。

4、注意活动与时间的合理安排。

素质拓展活动带给了我们快乐，更多的是新的收获。这些经验、教训对我们以后工作，是一笔不小的财富。我们会吸取经验教训，也会更加的努力，争取把我们的大学生素质拓展协会越办越好。

大学生素质拓展协会

20\_\_年11月2日

## 学科专业拓展课篇七

时光飞逝，转眼这学期也将近尾声了，本学期的组织拓展部在学生社团联合会主席团的细心指导下和学生社团联合会其他部门的大力协助下，和我部门干事的积极参加下，坚持以服务广大同学为工作之根本出发点，充分与学生社团联合会以及其他部门展开的活动进行接轨，以校园文化建设为工作的切入点，结合自身的特点，取得了一定的成绩，为今后的组织拓展工作奠定了基础。

下面将分五个方面来全面的介绍组织部在20xx年--20xx学年上半期的工作。

兰州理工大学技术工程学院学生社团联合会组织部是学生社团联合会的重要组成部分，主要负责对学生干部和干事的监督和组织推荐工作，以及对社团的监督、组织和考核社团活动工作。

学生社团联合会组织部主要负责对各协会的管理、活动的协调及信息收集和反馈。对各协会日常活动的监督，社团组织机构的监督、管理。

通过三次面试，最终八个干事的加入给组织拓展拓展部，为组织拓展部注入了新的活力，社团联合会在文化广场举行了为期三天的纳新活动宣传，使得工作开展更加顺利，同学们逐步加深了对组织拓展部的认识以及组织拓展计划实施重要性的认识。加强了部门的建设和完善，结合学生社团联合会及各协会计划开展的各项文化、体育、思想教育、实践、培训等各个方面的计划制定了学期的素质拓展计划。

本学期我院社团联合会推出了许多精彩的社团活动，还有举办许多比赛，例如：羽毛球比赛，篮球，足球赛……不仅丰富了社员的课外生活，还给社团文化增添了色彩。我院的23个社团都很积极办活动，每周都会有节目，让我部干事学到，了解到许多和自己兴趣爱好相关的知识。我部干事的积极性都非常高，踊跃参加活动。这点是很不错的，需要保持下去，在我院的新生文艺晚会中，欣赏到大一自己的节目，多才多艺的表现令人高兴。

本学期兰州理工大学技术工程学院举办的第一次大型的新生学生干部培训活动。

让大一新生了解到自己的所在部门的职责。更好地为全院学生服务。

为了团队的梯度建设，学校安排合适时间进行经验交流及培训；通过集中听报告、看录像、对院学生会、社团联合会、主要学生干部进行了系统培训。此次活动让所有学生干部对自己的工作有了更好的认识，对自己未来的工作进程有了更好的规划。

通过完善组织拓展部的规章制度，更好地规范我部的日常工作。以便更好地服务于广大同学。

本学期社团联合会及各协会举办了形式多样的社团活动，丰富了校园文化，激发了同学们的兴趣爱好。

每周三晚上准时召开学生社团联合会例会。例会基本内容是对上周的工作作回顾与总结，并对下周的工作做出安排；同时提出部门工作中存在的问题，并针对性的解决。

学生社团联合会根据部门各成员情况，安排了办公室值班工作任务，以保证工作正常、及时的开展，同时也提供机会让大家相互交流、沟通，更多的参与到部门工作中来。

在这一年中我们社团联合会在部门建设中不断完善，增加了组织拓展部这个新兴的部门。不紧完善了部门的组建，在社团管理方面也加大了力度。各个部门分管着社团联合会下属的23个协会，这中责任到个人的机制大大提高了我们的工作效率同时也为个各个协会省去了很多不必要的麻烦。

一切都是为了更好地发挥综合测评的鼓励学生在校期间刻苦学习、奋发向上和德智体全面发展，培养社会主义事业的合格建设者和可靠接班人的作用，一切都是为了打造精致大学生活，为同学增值的目标。

做好部门培训，完善综合测评方案，调动同学关注组织拓展的积极性



1: 建立并完成社团联合会各成员的数据库统计

2: 收集各协会获奖人员表格及获奖证书;

部长对各干事合理地分配了任务,各个工作程序严谨有序。在工作过程中,不可避免的会碰到一些这样那样的问题,但我们部各个成员本着不怕辛苦,不辞劳累的精神,一次次、一遍遍地向部长请教,然后录入,最终成功地录入了此次信息。在这次信息录入中,各个成员配合默契、工作认真。细心学习他人长处,改掉自己不足,并虚心向同事请教,在不断学习和探索中提高自身素质。

社团联合会在过去半年里取得了可喜可贺的成绩,活跃了校园气氛,繁荣了校园文化。但社团联合会组织拓展部仍然是一个新生组织,我们的组织管理和活动开展还面临很大的挑战。

#### (1) 资料存档不便

现阶段各社团活动均有大量图片及文字材料,但其电子图片和文档没有统一地点可用来存放,多次造成存档资料调用不便的现象,不利于社团活动资料的保存及社团文化的传承,无法及时进行社团成果的展示。在换届时这个问题最为突出。

#### (2) 对社团文化传承引导不足

缺乏对社团换届后新的社团负责人的培训,致使社团新负责人对自己社团的发展方向不明确,无法建立起严谨的组织机构。社联应该定期多地举办一些公共活动以促进社联内部成员之间、社联与社团之间以及社团与社团之间的联系,但由于公共资金有限,致使活动很难成形。

#### (1) 章程及其管理制度不完善。

## （2）社团发展方向定位不准。

由于组织拓展部定位及性质不够明确，导致社团活动未能真正达到锻炼和提高会员素质的目的，减弱了对校园文化建设的的影响力。

一、干事从对工作的一无所知到精通，付出了很大的努力；工作能力提升很快。

二、干事对于工作认真负责，能够及时的完成上级安排的任务。

对于承办的活动积极准备，在赛前作了充分的计划和安排，把责任落实到个人，保证活动正常有序的进行。

又是一个新的起点，对于工作中存在的问题，我们将继续努力解决。建立健全的工作机制，弥补工作中的缺陷，构建一个完整的工作体系。强化签到制度和请假制度、加强活动的宣传力度，扩展工作范围，做到适应组织拓展部工作的特点去开展工作。

部门的工作框架基本稳定，我们可以改革工作内容，使工作更为丰富多彩。拓宽工作思路，调整工作方式。同时，以有限的时间来提高我们的工作效率；用最短的时间办最多的事情。

继续强调工作认真负责的重要性，严格要求会员的各项考核制度，始终坚持以“严以律己”的工作思想要求自己。树立起强而有力的责任意识；进一步强调持之以恒的工作态度，不使会员们半途而废，临阵脱逃，坚定其工作信念，为本届英协工作划上圆满的句号。

为学生服务是工作中最为重要且基础的内容，时刻把各协会的想法放在第一位，为协会的要求而努力，把学生社团联合

会与各协会紧密联系在一起。以饱满的热情接待每一位同学，满足同学们力所能及的要求。热情为同学们服务。

综合来说，组织拓展部的工作向来比较繁杂、仔细，需要部门成员具有强烈的责任感与热情，需要团队意识、合作意识，需要踏实、严谨的工作作风，需要具有很强的思想先进性与科学文化知识的学习能力。经过这段时间，我认为部门只有齐心协力，同舟共济，才能很好的完成本职工作与上级交办的各项任务。

在工作中，我们同样培养了严谨、踏实、团结的作风，这从部门干事的工作总结中可以看出。各为同事的工作热情很高，能有效的克服工作中的各种困难。由于各方面原因，我部在有些方面做得不是很完善，所以我们必须从中吸取经验和教训，为接下来的部门工作提供借鉴。

再接下来的半年里，我部将继续牢记“求是、砺志、笃行”的校训，发扬服务广大学生的精神，增强团队合作意识，努力提高工作效率和质量，及时反省、总结，不断改善自身不足，把组织拓展部的工作做到更好，最终把学生社团联合会工作做的更好。