

最新家乡的美食教案反思 家乡的美食教案 (汇总5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

客户经理业绩报告篇一

尊敬的领导：

您好！

1、业务收入是大客户分部工作的重中之重，是第一条主线。目前，区共有大客户363户。今年大客户分部业务收入计划为6168万元，到xx年11月，实绩为5605万元。完成全年计划的91%。存量业务收入指标为5702万元，到12月底完成5130万元，完成全年计划的90%。

2、业务发展是拉动业务收入增长的主要引擎，是第二条主线。固定电话年计划5245部，实际完成5250部，完成年计划的100%。今年我部门发展的固定电话用户主要有：中国银行、中医院等□xx年我部门还签订了3000门固定电话协议，其中frs800门、cc集团新厂区500门、法院500门，这些项目将于xx年初逐步竣工。同时根据市场调查，我们还在跟踪一些新项目，如sd大酒店□yk有限公司等等。

小灵通年计划3360部，实际完成5023部，完成了年计划的150%。在小灵通业务发展方面，我们主要依靠客户经理和大客户之间的良好的工作关系，通过团购、推广虚拟灵通网等手段销售小灵通。

宽带(乙种)年计划236条，实际完成410条，完成年计划的174%。

宽带(甲种)年计划800户，完成1449户，完成了年计划的181%。

乙种宽带发展方面，有直接新增的10m上网光纤或adsl也在大客户内部发展了一些基于技术的组网业务。我部门先后与申达集团、人民医院等单位签定了宽带团购协议，顺利地完成了甲种宽带指标。

组网方面，经过我局努力，于xx年8月，与cj签定了7条长途2m数字电路的租用协议。于xx年12月，与zsy签定了全省25条2m数字电路的租用协议。上述两个项目均为省公司授权，我部门具体操作，这两个项目的成功签约为我局争了光、添了彩。

3、服务工作是保存量、促增量、激新量的基础，是第三条主线。

保存量方面xx年经过大客户经理的优质服务，拆除了三辉时装有限公司的联通专线；在hl集团，与移动公司经过多个回合的较量，成功地将移动的专线拆除，整体挽回了长话流失，反抢案例不胜枚举，最终确保了大客户流失率为1.09%，低于3%的省控指标。

促增量方面，我们进一步加大了拆机并网，拆adsl装光纤的力度。

激新量方面，我们通过对新客户的跟踪，在第一时间为新客户提供服务，从而形成了良好的第一印象，不断为中国电信培植忠实的新客户。今年，我们成功签约的新客户有brf[wltly]等等，其中brf12月份的通信费已超过6万元。

1、对内坚持以人为本的理念。工作都是人干出来的，工作的好坏和人的能力和意愿是密切相关的。xx年，我们坚持对客户经理进行定期培训，提高他们的综合工作能力，让人才升值。同时，通过有效激励等手段，让客户经理对干事业有强烈的愿望。今年我们制定了绩效考核办法，签订了业绩合同，建立客户经理责任制。在实施过程中，我们拉开了分配差距，让客户经理感到干好干坏不一样，从而真正起到激励作用。

2、对外坚持用户至上，用心服务的理念。随着城市的发展，城区不少单位要搬迁，同时提出要移机，客户经理要花大量的精力做协调工作，因为基本上没有产品量的增量，就很难将工作成果体现到绩效上去，但如果服务不好，这些单位的移机很可能变成拆机，改用其他运营商的电话了。这种情况下，尤其要坚持用户至上，用心服务的理念，以大局为重，想用户所想，急用户所急，及时周到地帮用户解决好通信问题。

此致

敬礼

述职人xxx

20xx年xx月xx日

客户经理业绩报告篇二

尊敬的领导：

您好！

xx年本线路累计销售卷烟x万支，实现销售总收入x万元，条均价达x元。实时划扣成功率达x%。网订客户比例高达x%。需求满足率达x%。

零售终端是卷烟销售的窗口，今年局（公司）加强了卷烟零售终端建设力度。一方面，我积极配合区域的零售终端建设工作安排，承担起区域示范街x副食商店□x日用百货商店的零售终端日常维护工作，遵循区域“以客为本、规范统一、突出重点、个性与共性相结合”的零售终端陈列原则，为客户制定美观、适用的零售终端建设方案，在规范统一的基础之上对“黄金叶（软大金圆）”、“双喜（盛世）”等知名品牌进行重点突出展示，提高知名品牌宣传力度。另外，我还坚持加强我原本线路的零售终端建设，力争在较短的时间内将建设工作推广至全线路，使全线路的终端形象得到较明显的改观。另一方面，作为区域零售终端工作第二小组的组长，我积极指导并协助组员更好地完成其维护工作，并在每周的区域例会上汇报本小组的建设进度。我还负责撰写区域的零售终端建设阶段性简报，将区域的终端建设动态及时反馈至营销管理中心。

在营销管理中心的正确指引下，在首批开展精准营销的客户经理们的帮助下，我线路的精准营销工作于x年x月正式启动并得以顺利开展。至今，我线路共有精准营销目标客户x位，需求和库存的数据采集、处理程序日臻完善，中华卷烟销量稳步上升，市场价格维持在合理水平，需求满足率显著提高。中华精准营销工作在客户当中反映良好，为下步湖北中烟黄鹤楼品牌精准营销工作的开展奠定良好的社会基础。

网上订货是构建面向消费者的现代营销体系的有效工具，是从营销层面上推进“卷烟上水平”的重要举措。随着网上订货业务的深度推广，我的工作重心已从提高网上订货覆盖率转至提高网上订货成功率之上。我的工作主要包括积极宣传网上订货业务，为有需要的客户申请网上订货、通过以老带新的方法广泛开展网上订货流程培训、每周跟进网上临时订单、积极合理地解答客户咨询、后续跟踪网上订货不成功客户。如今，我线路的网上订货成功率高达x%□位居全区域前列。我将继续跟进网上订货成功率，持续提高客户满意度。

为全面了解本线路的无证户分布和经营情况、切实加强专销互动，我对本线路的无证经营户进行了一次全方位的调查，调查内容包括无证户的名称、地址、法人代表、卷烟经营情况、是否持工商执照、是否申请烟草证、是否具有办证潜力等。本次调查还着眼于无证户的动态管理。我将密切关注本线路的无证户变更情况，及时将走访时发现的经营情况有改变的无证户情况填写于调查表中。

我积极参与公司举办的各种培训、竞赛和演出。在新年晚会上我参与小品的演出，获得了一等奖的荣誉；在世界无烟日当天，我参与xx女子乒乓球单打的角逐，荣获第三名；适逢建党an90周年，我参与了“党在我心中”的征文活动，积极向党组织靠拢；每天我都会抽出1个小时的时间参与网络教育学院的课程学习，提升自身软实力。

可见，客户经理的工作和生活是充实而精彩的，在这里感谢局（公司）给予我们的提升自我和展示自我的机会。但同时我也清楚地意识到自身仍存在缺乏实践经验、考虑问题不成熟不全面等缺点。我将在今后的工作中严格要求自己，加强学习，虚心向老员工请教，认真总结经验教训，克服不足。

“潜心做事，低调做人”，这句话时刻鼓励着我，鞭策着我。我将尽自己所能在“培育知名品牌建功立业”活动当中做出贡献，为企业和谐发展添砖加瓦。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

客户经理业绩报告篇三

尊敬的领导：

您好！

一年来确实让我成长提高了很多，我认为很多时候我都是在朝着一个稳定的方向在提高，过去的一年就是这般，我作为一名银行的客户经理，我的职责重大，这一年来我也感觉自我压力很大的，可是我调整好了自我的心态，在工作当中一向都坚持着端正的心态，把好的工作都有继续发挥好，也就这一年来我的工作我总结一番。

在工作当中我一向都期望能够创造更高的价值，维护好银行形象，我也期望能够在喜下阶段的工作当中继续做好相关的工作，管理好每一个员工，始终贯彻客户第一的原则，在工作当中保证客户的利益，这是我作为一名客户敬礼，我相信我能够把这些都做好，不是所有事情都能够坚持好的态度，可是在工作当中我更加愿意把这件事情做好，这是作为一名客户经理应当要有的职业素养，工作是必须要坚持好的态度，无论是在什么时候都应当要注意这些，此刻包括未来这些都是值得去思考的，我也相信我有那个本事去做好这些。

再有就是作为一名管理人员我的言行举止必须要规范，因为我影响的是所有的员工，我也相信我能够在下阶段的工作当中继续处理好这些方面的相关工作，作为管理者就要以身作则，一年来我始终贯彻这个道理，不管是在什么时候这一点都是不变的’，我也相信我是能够在下一阶段的工作当中继续处理好这些细节的事情，继续做好相关的方面的工作，我相信我是能够做好的，以客户利益为中心不断的提高服务质量，做银行的工作有的时候就是做服务，在新的一年里我必须会继续落实好相关规定，提高整体的业务水平，做一名合格的优秀的客户经理，为我们xx银行完美的明天奉献力量。

一年来的时间虽然结束了，可是我必须会继续落实好自我的工作，把下阶段的工作继续处理好，以管理者的身份，做好日常工作当中每一件事情，关于工作的我必须会更加慎重，保证我们的银行的每一位客户的利益都能够得到化，在现有的工作阶段继续做出改善，在工作上头不是所有的事情都能够被忽视的，有些事情就要认真的去对待，回顾了一年来的工作我感触良多，在今后的工作当中我必须还会再接再厉，把我们银行的优良传统坚持下去，让大家能够感受到工作的乐趣，给银行创造更多的价值。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

客户经理业绩报告篇四

20xx年工作的总体要求是：扎实推进“一去两化新三者”，落实省公司“一个改革攻坚，三个规模跨越”的总体要求，深化企业转型和市场化改革，进一步解放思想、群策群力、攻坚克难、提质增效、积极作为，转变企业发展模式，打造差异化新优势，全力以赴实现移动、宽带、创新业务量质并重的规模发展新跨越。

（一）快速推进4g建设

1. 争取2月底完成县城及周边的4g网络建设。举全局之力建设一张具有差异化优势的lte混合网络，加快4g基站的建设，重点解决一些难于施工的城区宽带盲区，迎接4g网络的到来。强化4g/3g/1x/wifi的优化互补优势，打造客户感知最佳、业

内比较最优的4g网络。努力打造4g特色产品，加快智能管道建设，提供4g环境下的流量增值服务能力。持续优化3g网络覆盖，保持3g网络速率、覆盖的双重优势。

2. 力争“5.17”世界电信日前完成乡镇城区4g网络建设。

3. 力争年底完成主要乡村、公路沿线4g网络建设。

（二）多举措推动移动4g业务规模发展

坚持积极的品牌宣传。加大互联网等新媒体传播，提高宣传统一声量，推广音乐、体育、旅游等品牌体验活动，打造“天翼4g”卓越品牌形象。4g坚持集约化营销，加快城市市场的规模化发展。3g坚持优势宣传和体验，重点在农村大力拓展低端智能机市场。建立4g客户快速服务响应、投诉处理专项机制。4g客户满意度实现同业第一。

（一）主动适应变革，持续打造宽带网络。

打造宽带精品网络，树立电信高端宽带品牌。进一步落实光网城市建设，通过引入民资争取更多的成本资源，进一步加快县城的光网络建设进程，主城区odn网络全面部署到位，加大城区ftth的平移力度，力争在全年完成县城河套内老城区等区域的光纤宽带改造，在年末实现全城70%光网化。在农村实施“无线+光进”策略，充分利用4g、大功率wifi、3g、ftth等手段，满足农村宽带无资源响应需求。坚持4g与ftth协同，推出“双100m”高品质产品，主推8m及以上高速宽带，adsl8m用户占比达到40%，ftth20m用户占比达到30%。在以高速率、高稳定的宽带网络和差异化宽带应用树立电信高端宽带品牌。发挥速率、终端应用、组网服务等综合优势，全力推进智慧家庭业务和一站式保障计划。

（二）夯实维护基础，创新网络建设维护管理模式。

通过加强对县城和农村装维人员“爱运维”推广使用，减轻维护人员在接单、回单、预约、修障等方面的工作负担。通过加强对资源数据的基础管理，进一步提升宽带自动开通率，让一部分支撑人员释放出来。加强对合作方的考核，让光电缆、设备故障降到最低点。运用移动互联网工具，在全后端建立微博、易信群组等沟通平台，强化即时沟通，提高工作效率，让管理扁平化、零距离。

继续推进装维一体化管理，围绕“薪酬、创业、能力、业绩”四个维度落实责任，提升服务，拓宽渠道，使装维管理进入良性发展轨道。持续加大全业务技术支撑培训的力度。持续开展班组学习活动，提升后端装维、设维、管控人员的工作能力，达到后端人员学以致用效果。让装维人员从传统的宽带语音服务人员向合格的光网络装维工程师转变。强化考核机制，客端ivr和10000号管家等自助回单指标达到98%以上。

优化后端服务支撑型班组，制订完善的考核机制让技术人员各司其责，建立稳定、高效的服务支撑团队。通过技术手段整网协同，有效减少社区经理工作量，提高效率。加强代维方流程管理，减少障碍历时。每月对代维方提出线路主动维护要求，进行工单管理系统化。建立与前端、施工单位沟通联动机制，加快市场响应建设。狠抓工程进度，严把工程质量，确保业务开通及时。

完善工程材料管控及工程验收审核机制，按周管控工程项目验收，对于验收过程中发现的质量问题，由工程管理员派发整改通知单给通服公司并限期整改完成。对于验收完成的项目，由线路管理员对工程材料进行审核、管控。对于装维及平移的皮线用料，由线路管理员按季度定量审核，杜绝材料冒领和乱领。

坚持智慧城市统领，做有价值的信息化行业应用，服务智慧建设。

（一）建设智能化的政府管理与社会保障体系，助力发展环境优化。一是推广政务信息化应用。通过综合办公应用实现政府无纸化办公和电子化审批与监督；通过乡镇视频会议系统建设提高政府会议效率。二是建设智能化的社会管理系统。加快第三期“天网”工程建设，落实好“综治e通”推广和应用；加强食品药品监控、警务e通、工商e通等信息化应用的推广和突破。三是建设智能化的公共服务体系。打造智能化的教育、医疗、卫生、社保、房产、就业系统。推进教育、卫生等行业信息化，做好手机看店、翼校通、手机随访、公交e通、智慧社区等信息化应用。配合当地招商引资、电子商务发展要求，建立覆盖所有工业园区的高速带宽网络，构建统一的商务应用平台。

（二）建设智能化的农业综合服务体系，助力新农村建设迈上新台阶。一是进一步深入推进宽带进村入户、农民知识化工程、农村党员远程教育网等工作。二是建设智能化的新农村建设展示平台。三是建设农作物灾害监控预防体系。围绕汉仙岩的生态游打造智能化的数字旅游平台。为游客提供高品质的旅游休闲服务。

客户经理业绩报告篇五

尊敬的领导：

您好！

时光飞逝，一年的工作转瞬间又将成为历史□20xx年即将过去□20xx年即将到来，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。

现将我个人20xx年的工作总结以汇报如下：

1、分行开业前的半年多时间里，在部门领导的带领下，我们

走访了各大房产公司、各家制药公司等企业，进行前期的业务拓展，得到了客户的认可，虽然后期因种种原因未能和一些客户做成业务，但对我行扩大影响力还是有一定的帮助。

在此期间，部门领导对我的工作特别是信贷报告方面进行了指导，同事们也给予了我很多帮助，让我快速成长起来。

2、我们参加了分行组织的各项培训，了解了总行和分行的各项政策，对我们工作有较大的帮助。

我们参加了行里的活动，积极到附近社区进行宣传，扩大了我行的影响力。

1、业务开拓能力有待加强，尤其是在跟踪潜在客户，挖掘客户资源方面。

2、理财等零售业务开展情况不够理想，需要在今后的工作中加以注意。

3、对报表的报表中出现的一些异常细节不够关注，比如收入利润与成本的非同步性增长、实收现金与营业收入的不相称性增长、净利润和经营性净现金流量的不对等性增长、交易金额与营业收入的倒挂性增长、营业利润与非经常性损益的背离。

1. 在目前客户缺乏的状况下，努力维护现有优质客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。

2. 紧紧抓住几个主要拟授信客户，做好营销，加强沟通，力争将贷款顺利拿下。

3. 加强交叉检验、交叉营销，与同事一起，全方位服务客户。

4. 关心时事，加强自己对宏观经济走势的判断，用以指导自

己的信贷业务。

根据相关专家预测，随着利率市场化的大幕逐渐拉开□20xx年的社会融资成本在升高，由于社会融资对增长的影响一般要到两个季度后才能体现出来，这就意味着：最迟到20xx年第x季度，我国经济增速或将再度出现下滑。

这对我们的风险把控提出了更高的要求，在今后的工作中我要多关注企业的行业风险以及融资情况。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日