

2023年自主游戏观察与记录读后感(优秀5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行大堂经理季度总结报告篇一

大堂经理，通常指酒店大堂经理和银行大堂经理。主要职责是为客人提供服务和维护大堂秩序。今天本站小编给大家为您整理了银行大堂经理实习总结报告，希望对大家有所帮助。

这次实习的岗位是大堂经理，所涉及的工作内容基本有.教客户开户，填单据，兑换外币的程序，对公，对私业务的引导。以及给予客户存款贷款建议，介绍客户理财渠道，提供给顾客一些财经信息。还有教客户如何用atm自动缴费机、网上银行的使用方法等等。

实习的感想：作为一名经管系国贸专业的大学生，我一直很期待能够有机会到银行、证券、保险等金融领域的公司去实习。这个期待已久的梦想终于在今年的暑假实现了：在中国银行池州分行进行暑期实习。虽然实习只有短短的一个月，但却在金融知识、银行业务、公司内部管理等方面给我上了一堂意义深远的实践课。特别是中行各部门经理对我的悉心教导与细心关怀，让我感受到了中行这个大家庭的美好与温馨，让我对中行充满了感激与敬仰！

银行并不像我之前想象的那样，工作轻松，银行的工作人员也是很辛苦的，看似简单的工作其实里面包含的细节非常的多，每一步都需工作人员的小心谨慎。而且还经常为了完成

某项工作而加班，当然这也是因为中行的员工具有很强的责任心，对自己的没完成的工作会主动加班完成，尽管加班是没有工资报酬的。

这更让我感受到了中行这个大家庭的团结与责任心，而这对于企业尤为重要。没有团结，企业内部就会一片混乱，难以发展，只要企业内部团结就会战无不胜，即使再难的事，只要团结，就一定会成功；而如果只有团结而没有责任心，企业就难以在市场经济环境下取得与竞争对手的相比较优势，就无法体现一个企业市场地位，同时也难以得到客户的广泛认同，企业的发展就会举步维艰。而中行此时展示给我就是这样一个团结、负责的大企业的形象，我相信通过中行员工齐心协力的工作，中行领导远见卓识的领导，中行一定能取得与竞争对手的巨大优势。

我所在的中行的文化理念是微笑服务。对每一位客户的到来和要求都要热心欢迎和对待，特别是遇到一些年纪较大的顾客更是要将这些经济上涉及的细节慢慢不厌其烦的道来，一是为了给企业赢得更好的口碑，另一个是银行涉及业务的资金都是每个顾客的心血，我们必须要对其对我们的寄托和信任认真负责。银行不仅要求我们对每一位客户都笑脸相迎，对每一位自己的同事更是要关爱、关心。

值得赞扬的是同事们对每一件顾客要求小事都会放在心上并认真对待的，而且工作时都有节俭的好习惯，不浪费。每天早晨的晨会是总结一天的工作和互相检查仪容仪表的时候，接着就是以全新的心态和面貌开始了一天的工作。我想不管在哪一个企业，如果有良好的企业文化，员工有积极的心情，那么这个企业的发展将会蒸蒸日上，也会是更多人才向往的地方。

在银行里我和每一位同事都相处的非常好，也学到了很多的东西，包括关于银行以及和银行相关的如保险的基本的知识，为人处事的方式方法，从客户交谈中学到的社会知识和经验

等等。我觉得实习对在校大学生有重要的意义也是非常必要的。

通过实习能够不断充实和完善自身的知识结构，培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，将学到的知识联系实际并在实践中得到校验，锻炼适应能力和社交能力，从而积累社会阅历和工作经验，走出成功就业的第一步，为国家和社会作出应有的贡献。希望这次的实习经验可以为我毕业以后的求职、发展的道路提供一些帮助，更重要的是我对自己以后的成功有了更多的信心。

这次实习的岗位是大堂经理，所涉及的工作内容基本有.教客户开户，填单据，兑换外币的程序，对公，对私业务的引导。以及给予客户存款贷款建议，介绍客户理财渠道，提供给顾客一些财经信息。还有教客户如何用atm自动缴费机、网上银行的使用方法等等。

实习的感想：作为一名经管系国贸专业的大学生，我一直很期待能够有机会到银行、证券、保险等金融领域的公司去实习。这个期待已久的梦想终于在今年的暑假实现了：。虽然实习只有短短的一个月，但却在金融知识、银行业务、公司内部管理等方面给我上了一堂意义深远的实践课。特别是中行各部门经理经理对我的悉心教导与细心关怀，让我感受到了中行这个大家庭的美好与温馨，让我对中行充满了感激与敬仰！

银行并不像我之前想象的那样，工作轻松，银行的工作人员也是很辛苦的，看似简单的工作其实里面包含的细节非常的多，每一步都需工作人员的小心谨慎。而且还经常为了完成某项工作而加班，当然这也是因为中行的员工具有很强的责任心，对自己的没完成的工作会主动加班完成，尽管加班是没有工资报酬的。这更让我感受到了中行这个大家庭的团结与责任心，而这对于企业尤为重要。没有团结，企业内部就会一片混乱，难以发展，只要企业内部团结就会战无不胜，

即使再难的事，只要团结，就一定会成功；，企业就难以在市场经济环境下取得与竞争对手的相比较优势，就无法体现一个企业市场地位，同时也难以得到客户的广泛认同，企业的发展就会举步维艰。而中行此时展示给我就是这样一个团结、负责的大企业的形象，我相信通过中行员工齐心协力的工作，中行领导远见卓识的领导，中行一定能取得与竞争对手的巨大优势。

我所在的中行的文化理念是微笑服务。对每一位客户的到来和要求都要热心欢迎和对待，特别是遇到一些年纪较大的顾客更是要将这些经济上涉及的细节慢慢不厌其烦的道来，一是为了给企业赢得更好的口碑，另一个是银行涉及业务的资金都是每个顾客的心血，我们必须要对其对我们的寄托和信任认真负责。银行不仅要求我们对每一位客户都笑脸相迎，对每一位自己的同事更是要关爱、关心。值得赞扬的是同事们对每一件顾客要求小事都会放在心上并认真对待的，而且工作时都有节俭的好习惯，不浪费。每天早晨的晨会是总结一天的工作和互相检查仪容仪表的时候，接着就是以全新的心态和面貌开始了一天的工作。我想不管在哪一个企业，如果有良好的企业文化，员工有积极的心情，那么这个企业的发展将会蒸蒸日上，也会是更多人才向往的地方。

在银行里我和每一位同事都相处的非常好，也学到了很多的东西，包括关于银行以及和银行相关的如保险的基本的知识，从客户交谈中学到的社会知识和经验等等。我觉得实习对在校大学生有重要的意义也是非常必要的。通过实习能够不断充实和完善自身的知识结构，培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，将学到的知识联系实际并在实践中得到校验，锻炼适应能力和社交能力，从而积累社会阅历和工作经验，走出成功就业的第一步，为国家和社会作出应有的贡献。希望这次的实习经验可以为我毕业以后的求职、发展的道路提供一些帮助，更重要的是我对自己以后的成功有了更多的信心。

实习过程：此次实习的目的在于通过在xx银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

实习岗位：大堂经理

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

一、培训阶段

(1)通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

(2)了解银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等；联行业务；贷款业务等。

(3)学习服务礼仪。

二、实习阶段

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

三、实习内容：

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中

会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。

银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。

同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，西大街支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(三) 跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。

营业中的礼仪主要有四大内容：(1)解答客户问题。(2)营业中分流客户。(3)维护大堂秩序。(4)适当理财产品的营销。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做大堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。

实习收获与体会：通过这次毕业前的实习，除了让我对xx银行的基本业务有了一定了解，我觉得自己在其他方面的收获

也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。比如：如果是一个柜员的汇款业务没经其他柜员审核，汇款就不会发出，柜员就会受到风险处罚。如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。

其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要的和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度

第三，我觉得工作中每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人，这些都是不被允许的。

而当对方有所疑问时，也必须要耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度并虚心向他人请教。

最后，还要有明确的职业规划。所以今后在工作之余还要抓

紧时间努力学习银行相关知识，早日通过银行理财师的考试，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。

银行大堂经理季度总结报告篇二

按照20年半年经济活动分析会上精神和重点工作计划要求，总经理办公室重点做好了信息管理、安全管理和降本增效管理。现就上半年工作情况，汇报如下：

一、做好安全管理，保障公司经营安全

行车安全、资产安全及信息安全各方面进行了全面的管控。

1、加强行车安全管理

按照要求，我们日常性的加强了车辆日常维护管理，优化车辆调度管理，竭尽全力满足各部门特别是经营部门用车需求的同时，将交通安全隐患控制在较低水平。

一是工作细致，关注细节。年初，在公司安全工作会议上，公司领导对年度交通安全工作进行专题研究，制定交通安全工作方案及工作责任目标管理制度。把全年的交通安全工作任务层层分解，做到了分工明确，责任到人。确定了在思想观念上有新的创新，交通安全工作上有新的创新，在管理方式上有新的创新的主基调。半年来，多次组织安全检查，及时做好消防器材维修换药检测工作，变更安全基础工作表格、加强宿舍检查，督促宿舍维修。通过落实各项基础安全工作，将安全风险控制在可控范围。

二是加强车辆安全教育。20年中秋节和国庆节黄金周假期组成八天连休长假，为营造良好的节日氛围和出游环境，确保公司广大干部职工度过一个欢乐祥和的中秋、国庆假期，总经理办公室特向广大职工发出安全提示。在天津达沃斯论坛

期间机动车限行措施，我们及时予以发布公示。此外，通过在办公场所制作交通安全宣传专栏，发放宣传资料，播放光盘等形式，通过事故处理工作及纠正交通违法行为案例，对驾驶员和全体员工进行交通安全知识教育。通过在天津公司报、公司局域网上宣传道路交通安全法规、政策，通报交通安全管理工作动态，使交通安全管理工作逐步走向成熟化。

2、保障资产和信息安全

二是保护公司信息环境的安全。进行机房安全管理。确保杀毒软件在病毒的预防、病毒查杀管理上发挥较大作用。尽量做到发现隐患提前预警，出现问题及时处理。加强内、外网建设，规范保密制度。利用设置用户权限、加装防火墙等手段，既保证了内外网信息的正常交流，又确保了内网信息不外漏。负责机房进出人员的审查。对机房的网络设备进行维护，联系更换空调过滤网。查看监控系统的运行状态。保障监控系统的安全有效运行，根据需求查看监控录像，检查机房主要设备，查看其运行状态。出现故障的及时处理。跟踪服务器、防火墙、路由器、交换机的运行参数，根据需要及时调整运行参数。

二、推进信息化建设，实现搭建维系信息平台

一是进一步推进erp项目进展。先后召开erp项目启动会和动员会，协助股份公司erp项目的调研和推广，派出10余人参与股份公司项目培训，组织关键用户到北京项目组进行sap系统的学习。提供我公司的基础数据。构建我公司的sap组织结构。对sap的业务蓝图进行确认与宣讲。沟通解决erp单据格式。为sap的上线做准备。不断推进公司信息化建设。我们先后发布收集整理供应商、客户主数据的通知和整理核对供应商、客户遗漏数据的通知，转发了《关于落实关于落实上市期间信息披露管理要求加强信息化安全管理工作有关事项的通知》，并配合erp项目组在9月1-2日进行业务存货期初数据的

导入工作。为完成此项工作，我们要求项目组成员在9月1-2日加班、各业务部门、财务部门要留有人员配合，便于业务数据的及时处理，保证上线工作的顺利完成。

二是加强oa和nc系统的日常维护□oa系统发布信息200余条，对oa和nc系统，从软件和硬件系统方面进行日常维护，为公司业务的顺利进行提供后备保障。进行nc系统的年度结转的指导。确定nc系统的用户权限、负责nc系统的系统管理员工作。协调业务财务流程问题处理。和总部信息处、用友公司沟通解决业务财务信息系统运行过程中出现的问题。

银行大堂经理季度总结报告篇三

本站发布银行大堂经理年终工作总结报告，更多银行大堂经理年终工作总结报告相关信息请访问本站工作总结频道。

以下是本站为大家整理的关于银行大堂经理年终工作总结报告的文章，希望大家能够喜欢！

如果把建行比作枝叶茂盛的大树那我就是树上的小鸟，愿意用生命为她的葱茏永远地歌唱，

2001年，由于身体不好，行里出于照顾的目的，安排我到营业部当大堂经理。因为当时大家对大堂经理的定位和概念还很模糊，认为大堂经理就是坐在大厅为客户解答一些问题而已，应该比较轻松。接到通知以后，生性要强的我感到非常失落，觉得自己成了无用的废物，暗自伤心。没想到的是，正是这个岗位，激发了我全部的工作热情，使我的聪明才智得到淋漓尽致的发挥，人生价值得到了充分的体现。

理念。在摸索中逐渐清晰上岗第一天，我呆呆地坐在大堂办公桌前，不知道应该做些什么，茫然、悲观、失望的情绪压得我抬不起头来。那时候，客户对大堂经理也不了解，远远

地看一眼就走开了，根本没人过来咨询。痛苦、压抑的一天终于过去了，回到家里我一头扑到床上大哭起来。第二天，我硬着头皮又坐在了营业大厅。中午时分，一个大娘提个布包怯生生地走了过来，小声问我可不可以换零钱换整。我连忙站起来说：“可以可以”，然后把大娘领到柜台前，帮大娘把一布兜的零钱换成了整钱。大娘临走时抓住我的手千恩万谢：“姑娘，真是太谢谢你了！我跑了好几家银行，他们都嫌麻烦不给换，还是你们好啊！以后我还要来。”听了大娘的话，我心里比蜜还甜，思想和精神也为之大振！原来，我的工作是有价值的，能给别人提供帮助，能给建行带来客户，能给自己创造快乐。俗话说“予人玫瑰，手有余香”。这不正是我梦寐以求的工作吗？我开始用崭新的目光重新审视这份工作，开始琢磨怎样做一个称职的大堂经理，把营业大厅这一亩二分地经营好、经营红火。

.....

功夫不负有心人，很快，我在实践中摸索出了一套行之有效的的工作方法，即腿要动，手要快，嘴要勤，眼要疾，嗓要圆，脸要笑，业要熟，脑要记。掌握了这八个要领，在300多平方米、客户熙熙攘攘的营业大厅里，我好比十字路口的警察，眼观六路，耳听八方，接一、待二、呼三，引导有序，指挥若定：好比客户的贴心人，有问必答，有事必办，有难必帮，有求必应。在我的不懈努力下，工作很快见了成效，大厅里秩序好了，气氛融洽了；客户投诉少了，业务量上去了。同志们刮目相看，客户啧啧称赞。感情，在服务中升华服务是一门学问，也是一门艺术，只有用心去做，才能达到更高的境界：只有真诚，才能换来客户的信任。在六年的大堂经理生涯中，我用真情和奉献与许多客户建立了深厚的感情，赢得了他们的信赖和友情。

2002年10月，青海省广播电视厅一位离退休干部来到营业大厅，面带笑容地说：“陈经理，你还认识我吗？我去年病时，来您这取款，自己行动不方便，是邻居陪同我来的，是您帮

我填写的取款凭条，并帮我取了钱。我就要回上海定居了，今天特地来看看你。”没想到一件小小的、再普通不过的事，让老人如此念念不忘，我非常感动，赶紧扶老人坐下，询问他的近况。原来老人因重病缠身，要回上海治疗。因治病需要一大笔钱，我又帮老人办了张龙卡，仔细地教给他使用方法。老人临走时握住我的手说：“闺女，有机会到上海，你一定要来看我啊！”。

.....

服务，在延伸中完美我深知，对客户的服务是无止境的，只有时时处处做个有心人，把服务融入每细节中，急客户之所急，想客户之所想，才能赢得客户的心。客户到建行来，除了办业务，还会有其他的需求。为了解答一些客户提出的非专业性问题，我经常利用节假日、双休日到附近的医院、供电局、邮政局、移动通信公司等单位学习了解他们的一般业务常识，掌握这些单位的基本情况和所在的方位、地段等，以便为客户提供详尽的咨询服务。有位客户笑称我是万事通，有什么事都喜欢先向我打听情况。有位客户向我打听小桥储蓄所怎么走，我详细地告诉他坐几路车，在哪里下车，附近有些什么标志性建筑物。他感慨地说：“问别人，只告诉我在城北：问你，一清二楚。”我说，我是大堂经理，为客户提供完美的服务是我的追求。为了解决客户的不时之需，我自己准备了一个便民服务箱，备有纸、笔、针头线脑、胶带、眼镜、常用药等，大家笑称是“百宝箱”。就是这个不起眼的百宝箱，为客户解决了不少难题，也为建行带来了不少忠实的客户。许多客户说，到建行来图的就是“家”的感觉。

银行大堂经理季度总结报告篇四

2021年是我进步的一年，也是我成长的一年，在这一年里我早早安排好了一年的巩固走规划，让我这一年工作井井有条。现在简单总结一下。

在银行我们是一个团队，既然是团队，就要让每一个人人都能够发挥其自身的力量，但是想要让他们有能力完成任务给整个团队贡献足够的力量这就需要我们自己的努力，怎样努力做好这一切，当然是提升我们员工的实力，让他们都成为能够独当一面的人，虽然有些夸大但是这也是我们美好的愿望，为此我在20xx年起就开始培训，坚持在每月月末做好工作的总结与培训，在培训期间我一直都认为要把工作中存在的问题跳出来，然后在培训中解决，这样才能够加深大家的印象，让所有员工都有助于。我以前也做过简单的培训，但是效果都不好，因此我就改变思路决定由问题出发，解决问题的挺身给出各种方案去培养这方面的能力，让员工能够有更多的发展。这样能够让员工加深印象，让他们有一个大概的老街可以在工作中去实施，在好的知识也之后能够用得上才是好技术好东西，简单但是用的多这需要培训，因为欠缺的往往就是这些，因此培训才有意义，我不是为了培训而培训，我是为了提升他们的实力而培训，让他们能够独挡一面能够完成任务才培训，能够成为我的左膀右臂。

我需要管理我手下的一群人，对于他们的能力和实力都需要我做好全面的统筹关注，人多了总会出现各种各样的问题漏洞，对于这些，我都会制定相关规定，让他们有一条约束让他们能够在工作时有进步，对于工作不是简单的下命令就行，对于工作我更喜欢的是把他们拧成一团让他们有足够的实力能够完成任务，而不是让他们一直都如同一盘散沙一样不能够发挥出多少能力。他员工团结起来之后我会对于一些能力出众的人让他们有更多的动力，让偷奸耍滑的人知道努力，所有奖励惩罚从来不会少，这是必要的既然做的好就要奖励，做的出色就要表扬，做的不好就要警告，犯了错就要给予惩罚，让他们长记性明白道理。

一个经理如果没有出色的能力第一手下的人就不会服从，第二完不成自己的任务，我从不怠慢自己的工作，每天都给自己提升努力坚持让自己有事可做，让我每天都坚持完成自己的任务，经常去学习管理学习一些经理需要掌握的能力既

然领导赏识就不能辜负他的期望，同样我也会在提升自己的同时把自己的会的传授给手下的人，让他们有更出色的能力这样我才算是完成了工作任务。

一年结束了，但是我还需要努力工作并没有因为一年结束而结束，反而需要我继续努力，在下一年里会继续并发出更多的光芒。

银行大堂经理季度总结报告篇五

在银行业工作的第x个月又将过去，本月我开始更频繁地轮值大堂经理从更多元的角度去看待网点日常运行和熟悉业务流程，作为柜员岗时，我在保持保险营销优势之余开始转型拓展基金营销，本月业绩为合作营销保险xx万首发基金x万，单日最高记录为合作营销前海保险x万，同时也顺利完成了支行本月x万定期x万分期x万基金的x任务，业务量最快达到当日xx张票。随着工作经验不断加深，我开始感到游刃有余得心应手，也开始接触到职场中一些更深刻更内涵的东西，比如怎样更深入地去配合团队和维护客户，怎样更有效率地去学习与优化流程，作为柜员时如何更高效地销售转推荐与作为大堂经理时如何更有效地与客户建立信任更专业地为客户进行资产组合搭配从满足需求到挖掘需求到创造需求等等…要学会像真正的职场人和银行家一样去思考和行动，这不是一句假大空的标语式呐喊，而是需要一步步脚踏实地去努力付出时间和心血的持久战，在这场战斗与成长的旅程开端，很荣幸能与身边这群善建者同行！

从本月开始，因为保险一年期趸缴产品的规模限制和银行业保险销售整顿的到来，我们丰乐路支行开始将全员营销保险的氛围转型为营销基金，力求拓展新的业务增长点，从业绩来看这种转型已经初见成效，同时柜员分配维护xx系统客户的转型工作也在进行，我从自己的客户群中第一次挑选了一位有过几次接触的x万资产白金级客户进行资产搭配邀约，让

他到网点后和客户经理详谈再直接前来办理业务，结果于本月28号他来到我们网点进行了x万理财和x万前海保险的组合搭配，这既刷新了我的单日营销记录也让客户和网点实现了效益双赢，这次小小成功让我很受鼓舞。有了良好的开端就能根据这种思维和模式进行复制和优化，方向和方法正确了不断努力就可以得到良好结果，正如客户经理所言，客户维护其实是说难不难说简单也不简单的事情，关键在于你有没有用心投入将服务细致专业到每一个细节，真诚站在客户角度为他自身利益着想实现他的资产保值增值——只要客户信任你，什么业务都有发展机会。保险基金贵金属理财产品各种投资渠道银行都花样百出层出不穷，存在投资潜力的客户群其实也不少，在产品同质化的大环境下，单纯比较收益产品只会让客户眼花缭乱，留住他的心才是营销上策，这也会更加考验一个客户经理为人处世的原则和人格魅力强弱。就我自己而言，还只是银行家路上一个初级新手，虽然这条道路并不好走，也可以预见到要付出越来越多的代价，但我将秉持真心，奋勇前行。

重复性居多的工作就需要自己不断优化通过多种渠道进行自我激励，下班后保持关注本行业最新动态等保持思考；自身培训定位提升若资源不足就唯有自我摸索多向同事领导请教；专业能力提升也只有自己想办法多考证多通过一切可能途径学习提升；晋升空间有限也就只有先安心做好手头工作做出成绩——只要不甘于现状努力思考行动，总会有解决办法。

基层锻炼就好比磨剑与熬鹰，好的剑胚需要放进熔炉中才能百炼成钢，最凶悍的苍鹰也只有经历过饥饿干渴的折磨才能成为捕猎好手。随着新一届员工即将到来，我感到越来越强烈的危机感，如果前浪不想被后浪淹没就只有更加努力奔跑，当外界没有压力给我们的时候我们就需要给自己压力，培养自身的职业化态度与打造核心竞争力——这是我们赖以生存的根本，也是我们日后成长的盾与剑。

就我们xx后而言，在生活和职场上的想法会比较直接做事习

惯抓住主要矛盾，但是凡事并不是直来直往就一定最好，更多时候是需要你更婉转和迂回地去调动整合资源达到目的，要学会站在领导的角度立场去看问题想事情，万事可循规蹈矩者甚少，更多是因时因地因情因境而异，所以从为人处世的角度来说，我们还有很多地方尚缺火候需要磨练，比如要学会低调做人高调做事、要耐心将手头工作做出成绩而非过于急切功利等等，把握平衡和尺度最为重要。锻炼的机会和平台总不会少，只是时间来临的早晚问题。谨以此文，与各位一同奋战在网点前线的新同事共勉。