

保险公司工作汇报总结(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

保险公司工作汇报总结篇一

周四周五的实习过得很平稳，对公司的陌生感正在逐渐消除。正如第一天给我的印象一样，公司的气氛是开放的，同事们是亲切的，倒是我依旧有点拘束。但是诚实地说，尽管这样拘束的过程是必经的，然而作为初出茅庐的应届生，我也应当意识到自己的职场软技巧还十分不成熟。然而，这些经验和技巧的获取并非一蹴而就，“待人以诚，律己以严，处事以宽”为箴言开展日后的工作。

除了自己按计划学习业务基础之外，周四由徐良斌给我和严宽专门开设了讲座介绍了中国信保的情况以及制度，并且为我们释疑了一些小问题。总之，在中国信保的工作是富有挑战但是也是很人性化的。周五下午则在小会议室参加了一个关于特险的视频学习会议，由于还并未了解到有关基础知识，对于所学内容实在有些不得要领，只是视频会议这个形式着实让我感到新奇。

结语

结束一周的实习，收获颇丰，感慨良多，尽管曾在南昌度过大学本科四年，但是南昌对于我还是有些陌生。而留学在外，练就了一身独立生活地本领，但是国情不同，我还尚需适应。短短一周实习，只能说自觉没有辜负自我期许，然而不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。前途长远，征途漫

漫，我还仅仅迈出了第一步而已。

保险公司工作汇报总结篇二

本人自x年8月10日进入公司至今已近半年，在公司领导的关心和指导下，在同事们的帮助和支持下，始终都能够以一个优秀员工标准严格要求自己，认真学习，积极思考，任劳任怨，扎实肯干，努力工作，取得了一定的成绩，现将几个月来的主要工作表现汇报如下：

一、注重学习，不断提高自身综合素质

作为一个年轻人，一个公司办公室人力资源岗位上的一个新人，为了更好的适应社会发展和新的工作岗位的需要，本人深知学习对自己的重要性。一是认真贯彻学。积极参加公司组织召开的各种会议和相关知识的学习，深入领会会议精神，学习各种相关知识。二是积极主动学。注意平时收集各种相关业务知识的资料、书籍，并认真进行学习，有效地强化了自己的理论知识和业务水平。三是带着问题学。对于一个新人，自己需要学习的地方很多，为尽快进入角色，我喜欢带着问题去学习，遇到不懂的知识、问题，马上记入备忘录，并及时进行学习。四是及时请求学。工作中遇到问题及时向老同志请教、学习，耐心细致地听老同志的讲解，并去实际工作中去融会贯通。五是抓住机遇学。充分利用在贵州分公司跟班学习的机会，积极向分公司各部室人员请教、学习，同时积极与分公司各部室人员建立一种良性的工作互动关系，在实际工作中，遇到不清楚和不懂的问题及时向上请教，有效地提高自身综合素质。

二、严于律己，不断强化自身工作作风

自进入公司以来，我对自身严格要求。一是始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实，脚踏实地埋头苦干上。二

是尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，始终能够做到认真、主动地接受来自各方面的意见，并认真进行分析，不断改进自己工作。三是工作中严格按照公司的制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度。四是始终能够坚持做到有损公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

三、踏实肯干，不断完善自身的工作水平

在进入公司之前，我曾经有过几年的工作经验，并在政府单位工作了两年，因此我深知办公室工作最大特点就是“事多，事杂，无具体的量化标准”，但它却是一个单位上传下达的关键部门和中心，它的运转好坏直接关系到一个单位运行效率和工作成败。为此，进入公司办公室人力资源岗位以来，本人始终牢记“办公室无小事”的思想，以高度的使命感和责任心对待自己经手的每一项工作。一是正确处理关系。始终能够正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，甘于奉献、积极肯干、诚实敬业。二是讲求工作方法，注重工作效率。在政府机关工作期间，我就养成了记工作备忘录的习惯，俗话说：“好记性，不如烂笔头”，每当接到一项工作任务时，我就把它记在备忘录上，并按照完成时限积极迅速抓好落实，及时“核销”备忘录的未完成事项，同时及时反馈公司领导及相关部门，便于总体工作的推进。三是注重与上级公司建立良好的工作互动关系，有效推进工作开展。一个公司就是一个团队，就是一个整体，没有一个好的团结协作，没有一个好的上下互动，就不会有好的成绩。入司以来，为了更好地保质保量的完成每一项工作，我十分注重与其他部门的团结协作，特别是与上级公司建立一种良性的工作互动关系，为此在省公司跟班学习期间，我就很好的抓住了这个难得的学习、交往的契机，与省公司的相关部门人员建立一种很好的工作互动关系，以便遇到不懂的问题时，及时向进行请教；遇到不清楚的工作时，及时与加以对接，有效地促进了工作的开展。

四、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要表现为：

一是学习还不够深入，还有很多需要进一步强化自身素质。今后将进一步加强学习，勇于实践，在向书本学习、向老同志学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”。

二是服务水平还有待进一步提高。和有经验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

三是还没有很好的发挥好办公室的参谋助手作用。今后将进一步做好上传下达工作，为促进公司的发展，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

保险公司工作汇报总结篇三

办事处学前教育工作汇报（.3）

我处学前教育工作在各级领导和同行的帮助支持下，紧紧围绕“规范制度建设，完善评估体系，整合教师资源，快速提高保教质量”的工作目标，做了大量扎实、有效的工作，取得了较好的成绩，现汇报如下，敬请各位领导同行批评指正：

一、规范制度建设，不断完善评估体系没有规矩，不成方圆，为了使全处教职工养成良好的工作作风和工作习惯，我们结合我处实际，初步探讨制定了各类人员、各项工作的考核标准和评估细则，努力实现以评价规范行为的目标。总体上分有教育教学，教师考核、卫生保健、档案制度四大块，初步形成较为健全的管理网络，作到分工明确，责任到人。为了充分发挥制度的管理功用，我们在评价过程中坚持了三个结合：1. 制度与情感相结合。针对办事处教师平均年龄偏大这

一特点，在考核工程中我们充分渗透了情感管理，对于高绩效教师在全体教职工大会上给予表扬并给与适当奖励，对于绩效相对较低的教师，帮助其分析原因，并对其工作给与充分的肯定和鼓励，这样，既肯定了在市场经济体制下，教师对物质利益的追求，满足了她们强烈的个人成就感，又尊重了教师的人格，保护了教师的自尊心。教师从合理的制度中得到激励，认识到制度只是一种手段并不是目的，克服了消极的制度管理人、约束人的弊端，从而激发了教师的主人翁意识。

2. 定期检查与随机抽查相结合。我们通过随机抽查与定期考评相结合的方式，对全处教师包括个体园的各项工作进行评价，有半日活动跟踪、活动区创设、自制户外体育器械评比等，并如实记录了检查的情况，学期末综合一学期的各项记录积分，来确定平有人选，核算教师的奖励工资。经过一年的努力，我们的评估标准在逐步内化为教师的自觉行为，在幼儿园内部及各园所之间初步形成了评优奖优，争优创优的良好风气。

3. 集体考核与家长评价相结合。我们对教师的考核分为集体考核和家长评价两部分。集体考核是通过日常各种检查的记录和教师参加各种活动的记录情况根据制度综合评定；家长评价是在期中和期末向家长发放调查问卷，从教师的师德、个人能力、师幼关系、与家长的沟通、幼儿发展等多方面对教师综合评定。我们通过科学评价教师个人的工作，极大地调动了全处教师工作的积极性与主动性。

二、规范教师培训，逐步更新教师观念

1. 分层培训。

针对农村幼儿教师由于走出去的机会少，接触了解的外界新生事物信息少，她们教育观念相对陈旧，教学模式较为落后，为此我们先从改变教师的观念入手，加强理论培训学习，集体培训了《幼儿园教育指导纲要》解读，《纲要与幼儿教师的专业素质》，以及学前教育幼儿教育中的一些文章。中心幼儿园的教师外出学习的机会多，观念比较新，但缺乏理论引导层面的指导，我们就侧重于组织各种活动的培训。

2. 根据工作实际，灵活地确定培训内容，使教师能有较高的工作能力投入到工作中来。

如针对个别老师工作能力强，教学经验丰富，但对家长工作做的不够完善，不善于向家长沟通，工作常常处于被动状态，针对这种情况我们进行了《如何进行家园沟

通》这一专项培训，学期末的家长问卷调查结果中教师与家长的沟通一项，较学期初提升了很多；另外针对甲流，手足口病的流行，为了让家长引起高度重视，配合好各级各类幼儿园的防控工作，我们请了防保站的专家分期分批对家长进行了传染病的预防与治疗的专项讲座，并现场发放了宣传资料，收到较好的效果。

三、规范教研活动，提高一日活动质量

红石崖地处农村，拥有丰富的农村自然资源，我们充分利用自身优势，使自然资源在活动区创设中充分的利用，而孩子们在与自然材料的互动中各项能力得到发展；另外，为了进一步丰富幼儿户外体育活动内容，提高户外体育锻炼的兴趣，不断增强幼儿的体质，我们充分发挥这一资源优势，发动全处教师举行了“自制户外体育玩具比赛”。各园的老师也发挥自己的聪明才智，创造出各种各样好玩的体育器械：有薯片桶和塑料棍合成的“高尔夫”，用毛线编织在蛋糕盒盖上制成的“飞盘”即可旋转着玩又可以顶在头上练平衡，还有用易拉罐做成的“梅花桩”、“小高跷”，酸奶瓶制成的“小陀螺”、“拉力器”，纸棍、纸球、跳跳袋，纸盒改造的舞龙、花轿、小火车等等，这些自然资源和废旧物品的利用即实惠又实用，为孩子提供了跟为丰富的活动材料。我们还把一日活动教学研究作为各园园本研究的主要内容，以中心园为试点，以班级微型课题为切入点，以培养幼儿终身受益的良好品质为重点，指导教师自主开展教研活动，全面提高幼儿发展水平。

四、注重家园合作，逐步实现家园共育

我们邀请家长听教师讲课、听专家讲座、参加幼儿的各种活动，使每一位家长都成为教育的主角；参与幼儿园发展规划的制定、监督食品购买渠道、检查班级卫生状况、监管饭菜制做过程，每一项活动都有家长参与。家长们通过参与幼儿园各种活动，提高了其育儿水平，了解了教师的辛苦工作，增强了对幼儿园的信任度，更好的理解、配合、支持幼儿园各项工作的开展，逐步实现家园共育。

五、逐步规范投入，不断改善办园环境

我们将安全办园作为各项活动顺利开展的前提和有力保障，首先完善安全管理机制，努力创平安幼儿园。我们试行了安全网络化管理，并在各园内建立了“安全工作一把手工程”，提出了“教师人人都是安全工作责任人”的

口号，制定了“安全工作考核细则”、“安全工作目标责任制”、“班级活动安全责任书”等制度，使教师充分认识安全工作的重要性，人人参与安全工作管理。各园利用宣传栏、家访等形式，向家长宣传安全教育。教师们将安全教育游戏化，把安全教育寓于幼儿一日活动之中，孩子们的自我保护意识有了明显提高。20全处杜绝了责任事故及重大事故的发生。在办园经费相对紧张的情况下，办事处各园所配备了安全器械，及时检修水电设施，保障了师幼的人身安全和幼儿园的财产安全。由于我们的安全工作从大处着眼，细处着手，各项工作有条不紊，全处无安全事故发生。另外，年是传染病多发年，针对这一情况，我们先后投入8000余元用于防控传染病的专项资金。经过全体教职工的不懈努力，取得了预防传染病的初步胜利。

六、加强对民办幼儿园的管理，实现全处幼儿园和谐发展

民办幼儿园在我处共有三所，我们的做法有如下几点：

1. 加强沟通、联系。真诚是拉近彼此距离的基础，而了解她们的需要是走进民办园所的唯一方法。为了能更好地找准工作的切入点，了解她们的需要，我们利用“谈心”、“聊天”等形式，创设和谐愉悦的交流环境，在心灵无距离的情况下，敞开心扉，彼此真诚地说出自己的心理话，既使她们理解了我们的初衷，又让我们了解了她们的困难和需要，帮助她们走出困境。
2. 加大指导力度。针对部分民办幼儿园教育教学缺少明白人的现状，我们就发挥中心园的资源优势，经常组织业务园长或骨干教师，下到每个幼儿园指导她们的教育活动、半日活动，为她们送课到园，我们还邀请她们到中心幼儿园观摩各个班级的半日活动，观摩我们的专题研究活动等等。同时我们在观摩民办幼儿园教育活动中发现观念新，方法好的教师，就在全处范围内公开展示，使教师个人在得到锻炼提高的同时，让民办幼儿园的园长也体验成功的喜悦，受到鼓舞，这对于其他民办园所来说也是一种激励。

工作打算一、以人为本，形成文化治园的管理模式

制度文化建设是一项复杂的系统工程，它体现了管理者的价值取向、信仰追求。我处在制度文化建设方面将着眼于制度体系的导向性、激励约束力和人性化，从领航文化、管理制度文化、行为规范文化、民主制度文化、教育教学文

化、安全制度文化六个方面构建一个完整的、动态的制度管理体系，从而提高办各级各类幼儿园的班园质量，推动全处幼儿园发展提供有效的保障。

1. 完善各项规章制度。加强日常工作的规范性管理，增强教职工的事业心和责任感，使广大职工形成自觉的遵守各项制度，形成爱园如家的良好氛围。
2. 注重提高从教人员的服务意识，通过一系列措施强化教职工的爱心、耐心和责任心。

二、加强队伍建设，提高教职工整体素质扎实开展以新理念、新技能为重点的园本培训，营造良好的学习环境，促使教师不断更新观念；优化教师知识结构，拓宽知识面，促进教师专业素质的不断提高。将实施“教、研、训三位一体”的培训方式，并认真落实分层培养目标，促进教师群体成长。

三、加大教科研力度，推进保教质量的全面提高以课题研究为导向，营造良好的教科研氛围，全面提升全处幼儿园的保教质量。围绕“以幼儿发展为本”的理念，发挥教师的创造性与个性化特色，为每个幼儿的充分、自主、和谐、健康发展的提供良好的机会与条件。首先强化理论学习，更新教育理念。另外，立足园本教研，开展各类活动，促进幼儿发展。

四、彰显园本特色，培养幼儿综合能力将以中心园为试点，开展立意新、形式活、丰富多彩的美术、语言、体育等主题教育。通过多方位的审美渗透教育形式和多形式美术主题活动，为幼儿积极尝试、大胆表现、提供广泛的空间，使幼儿具有更高的审美、表现、创造能力，同时促进幼儿情感、态度个性等方面的发展，使其不断彰显个性，以不断提升幼儿的综合素质，逐步形成各园独特的教育风格。

五、细化卫生保健管理，确保师幼安全健全安全工作制度与各项预案，落实安全责任，强化安全意识，营造安全、文明、健康的育人环境。安全工作继续突出一个“实”字，卫生保健突出一个“细”字，消毒工作继续突出一个“全”字，食品卫生突出一个“严”字。杜绝给类安全事故的发生。

六、建立评估体系，完善对民办园的管理将逐步探讨运行激励机制，以表彰先进，激励后进。根据民办幼儿园的实际制定“红石崖民办园综合评估标准”，以定期检查和日常工作情况进行综合记分，学期末根据分数的高低进行排名，给予重点奖励表彰。对于年检总分数倒数第一者，给

予规定的整改时间，期间我们将加大管理与指导力度，使其在认识到自身存在问题与不足的同时积极地改进，争取在下一学期的工作中得到较好的发展，如第二年分数仍然很低，且倒数第一，将报请托幼办撤销其办园资格。七、其他工作1. 积极

保险公司工作汇报总结篇四

我自x月x日进入公司业务部工作以来，主要搜集企业相关信息，并撰写营销信息及导向。通过近一个月对于公司业务部的深入接触及其日常运转的初步了解，目前对公司业务条线、公司业务工作和自己在农业银行的职业规划有了一定的认识和想法。现汇报如下：

一、对公司业务条线的认识

（一）公司业务条线的主要工作

公司业务部是我行贯彻以市场为导向、以客户为中心，为直接服务于客户，满足客户需求设立的新型客户部门。公司业务部的服务对象是企业客户；业务性质是批发业务；业务范围包括客户的资产、负债及中间业务。业务内容主要包括：第一严格按照我行的信贷规章制度对客户提供的资料进行严格审核，展开尽职调查，明确责任；第二按照《xx银行贷后管理办法》及时对客户进行动态监测，做好贷后管理；第三以客户为中心，不断提高服务质量，提高服务效率，提升优质客户对我行的忠诚度；第四搜集企业信息，进行分析汇总，确定目标客户，制定营销方案；第五严格遵守各项法律、法规和规章制度，提高组织纪律性；加强各项新知识、新业务、新技能的学习，不断提高自身的业务素质 and 综合工作能力。

（二）公司业务条线业务特点

1、客户数量占比大，信贷资产占比较高。公司类客户主要是企业类法人客户，是农业银行对公客户的主体。信贷资产方面，公司类客户是对公业务的主要承贷对象。截止到2009年末，全行公司类客户贷款余额（含小企业）占全行贷款余额六成以上。

2、客户种类多样，金融需求复杂。公司类客户基本上涵盖了国民经济分类中的所有行业，并随着经济的发展持续衍生新的行业和业务。在规模上涵盖大、中、小型不同规模的客户，金融服务需求呈现多层次化和复杂化特点。

一。但因其资产规模较小，承受风险能力较弱，对银行整体资产的质量影响较大，对银行在风险防范方面的要求较高。

二、对公司业务工作的认识

目前，随着我国经济结构不断优化，资本市场日益繁荣，全球化程度不断加深，公司业务所面对的市场和客户正发生新变化，总体呈现几个特征：

（一）客户集团化

客户规模化、集团化发展水平较高，部分具有垄断地位的企业日益看重对产业链的控制力和影响力，企业的兼并与重组增多，行业集中度明显提高。为了提高管理效率，集团客户出现了资金管理集中化，融资管理集约化趋势，以降低财务成本，集团化导致客户的财务运作效率和效益明显提高，商业银行对公客户营销面临着新的形势。

（二）业务多元化

公司客户利用资本市场能力明显提高，“脱媒”趋势从资产和负债两方面同时推进。一方面是资产业务证券化，各种低

成本的直接融资对传统信贷业务的替代日渐扩大；另一方面是负债业务投资化，低成本的企业存款逐步转化为委托理财等高收益、具有一定流动性的理财产品。“脱媒”趋势将逐步压缩传统对公业务的发展空间，中间业务成为业务增长亮点。

（三）金融需求高端化

目前，我国企业的整体实力不断增强，资金运作水平不断提升。优质客户对金融服务的需求水平将迅速升级，标准日益接近发达地区市场，对公业务不再是单纯提供间接融资产品，而是向量身打造综合金融服务方案转变。同时，随着内资企业走出去步伐加快，外资企业进入中国市场的广度和深度增加，客户对商业银行在全球市场的服务能力提出了新的要求，金融需求高端化趋势显现。

（四）公司业务工作存在的问题

1、审批程序复杂，贷款效率较低。公司业务具有批发业务的显著特征，信贷资金额度大，业务笔数多，涉及评级、授信、调查、审查、审批等多个环节，流程复杂，是商业银行进行业务运作和风险防范工作的主要内容，但是导致了公司客户贷款审批时间过长，使我行流失了一些优质客户。

2、核心客户结构亟待优化。核心客户群体偏弱、客户结构散小差，存贷比例很低。客户总量少、结构不合理、优质大客户少，中小客户基础薄弱，严重制约着城市对公业务竞争力的提升。

3、市场竞争力不足。尽管我行城市对公业务发展较快，但是与同业相比，存在明显差距。各项存款稳定性不强，存在月末资金集中流出现象。

（五）解决方案

1、缩短审批链条，提高审批效率。对于未审批项目，指定专人，尽快审批；对于已审批项目，提高投放速度；对于已投放的项目，及时跟进，强化风险意识。

一步加大支持力度，不断巩固和扩大中小客户阵地。

3、针对我行各项存款稳定性不强现状，在稳定好现有对公存款客户的同时，下大力气组织储蓄存款，全面提高柜面服务质量，认真开展柜台营销。同时结合理财产品的推广，吸引客户群体，带动储蓄存款增长，稳定各项存款的基础。

三、职业发展规划

面对日新月异发展的现代社会，我们有很多的知识需要学习，有很多的规则需要适应和掌握。作为xx银行的员工，我更需与时俱进，对加快业务发展、提高风险管控水平等有益的先进经验要主动学习、消化和吸收。在今后的工作中，我将踏踏实实工作，时刻保持勤勤恳恳的工作作风，多动手、多动脑、多动嘴，借鉴领导和同事先进的工作方法和技巧，从而从各个方面提高自己。

第一、加强理论学习，不断提高自己的对公业务理论知识和综合业务能力。理论是先进经验的总结，理论又指导实践。对于初涉公司业务的我来说，加强理论学习是做好工作切实可行的有效途径。

平，为客户的评级授信等提供理论支持。

第三、及时迅速的从各中渠道搜集关于大中小企业的相关信息，以及xx省或xx市项目运行情况，并对搜集到的信息进行整理分析，以文字的形式作出书面报告，为我部开展客户营销提供信息和参考。

第四、严格要求自己，强化以客户为中心的服务理念，努力

使自己成为一名合格的xx银行员工。

保险公司工作汇报总结篇五

篇一：保险公司客户服务工作汇报

保险分公司自成立以来，认真贯彻执行##保监局关于服务体系建设和服务创新的指示精神，始终坚持把国家利益放在首位，以社会责任感和客户利益为重，贯彻落实“速度、效益、诚信、规范”的工作思路，通过强化服务意识，深化服务体系建设和，全力打造**保险专业、诚信的服务品牌，现将我司客户服务工作汇报如下：

一、领导重视，组织有力

**保险分公司自成立之日起，始终把“服务第一、客户至上”作为自己的品牌定位和不懈的追求，在公司的经营战略中，十分注重管理、服务和业务三个方面的共赢，专门成立客户服务公司领导小组，由总经理担任组长，总经理助理担任执行组长，中层干部组成督察员，负责指导、监察、考核、惩罚等工作，随时发现客户服务工作存在的问题和漏洞，及时进行有效的处理和解决，并对服务质量有问题的员工实行“轻、中、重”的处罚，确保服务通道更为顺畅，服务流程更为简洁，为保证我公司的服务品质奠定了坚实的基础。

二、强化制度，规范服务

的服务，配以严格高效的管理，**保险客户服务中心始终以自己的准则诠释着品牌和服务的意义。

三、强化培训，提高意识

打造**的服务品牌就是打造**人的品牌。为了增强我司客服人员的服务意识和水平，提高在##市场的品牌知名度，

我司在总经理室的领导下，大力加强克服员工队伍建设，不断提高员工素质。组织员工学习了《客户服务工作制度》，并利用节假日聘请专业人士对客服工作人员进行岗位培训。发动员工找出自身工作中的不足，对公司的客服工作提出合理化建议，并积极改进。通过学习、培训和宣导，培养出一批具有很强服务意识、很强的服务能力、真正为客户、为公司品牌塑造投入和付出的优秀客服人员，在全公司范围内形成一个统一思想、统一认识，自上而下重视服务的环境。

四、明确目标，措施得力

服务是**的改革创新战略、经营战略和品牌战略，把服务提高到生存的高度，“服务效益”是我司经营战略的一个新观念，在服务上我们拒绝一切形式主义和不切实际的做法，提出三个提倡：实实在在的服务、深入细致的服务、卓有成效的服务。

- 1、设客户服务咨询岗和客户服务岗，对前来办理业务的客户提供从迎接、咨询、引导直到办理完业务后送出职场等全程服务。
- 2、设立客户服务角，摆放一些客户可能需要的物品，有止疼片、创可贴，针线包，让客户有家的感觉。
- 3、制定职场行为准则，推出“微笑加站立”和“三个一”活动。