

# 大堂经理履职报告 大堂经理个人工作述职报告(通用5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 大堂经理履职报告篇一

尊敬的领导：

20xx年已经过去，全年的工作任务也结束，回顾本年度的工作，有收获也存在一些不足之处，我对大堂经理工作岗位今年的工作情况进行了总结。

作为大堂经理，日常的工作重点在于维护厅堂秩序、进行日常巡检、发掘推荐客户，力保网点全年任务有序完成。目前，大堂经理岗位人员努力完成本岗位职责，热爱工作、积极服务，能够维护营业区正常秩序、排除风险隐患并努力进行介绍营销我行产品。但在今年的工作中还存在许多不足之处。

首先，客户反映最多的问题就是平均等候时间较长，在客户办理较复杂业务时，窗口占用大量时间，在网点硬件条件不足的情况下，办理简单业务等候时间延长，产生部分客户不满。作为大堂经理，必须做好营业厅的引导分流工作并在客户等候时间较长时做好客户解释安抚工作并合理安排窗口，有效保证实现客户需求。在新的一年里，本岗位员工务必做到时刻关注客户需求，适时调整窗口，保证窗口开放数量，减少客户投诉。

其次，通过神秘人调查结果显示，目前在标准化服务方面做的还不够全面到位，在接待客户的过程中减少了对其他客户

的关注程度，客户离开有时缺少告别语。在日后工作中，必须总结教训，安排专人负责取号机进行迎宾与送别，严格要求并安排三方驻点人员协助分流引导，坚持标准化服务流程。

在下一年度的工作中，我岗位人员要保持工作热情，为客户提供高质量的服务，坚持联动营销，善于发现客户的潜在价值推广我行产品，提高厅堂管理能力，对三方驻点人员严格要求，维护农行形象，希望在20xx年，团结网点力量，为我网点的工作打开一个新的局面。

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 大堂经理履职报告篇二

述职报告这种带有艺术性的论说文，都会有一些改变，一定要明确树立一个鲜明的主题，还要在报告中反复突出。下面是小编收集整理的商业银行大堂经理工作述职报告（精选），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

大家好，我是\_\_。很高兴能同大家一起共事，作为一个刚毕业的大学生，能够有幸来到贵银行工作我感到很高兴，也很激励。一直以来我都很看好银行这份工作，在毕业之后的这段期间我也看了很多关于银行方面的书籍，虽然现在我还没有过多的经验，但是我有更多的知识，如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责任。

希望大家还会像支持前辈一样支持、配合我，让我以满腔的热情在各自的岗位上兢兢业业地工作。

为了能够尽快赢得客户的认可，提升银行在客户心中的服务形象，特制定如下工作计划：

## 第一、搞好团结

我希望大家要搞好团结。“团结就是力量”是一个颠不破的真理。我认为搞好团结一是对个人有利，大家可以心情舒畅地放开工作，心理不需要设防，有利于身心健康。二是对事业有利，能发挥每个人积极性，事业才能发展。平时我们要注重主任之间、同志之间。主任和同志之间的团结，要把能在一起工作，作为是一种缘分来珍惜。只有搞好团结，才能克服一切困难，才能做好各项工作。

## 第二、关于服务工作

1、我对服务工作的理解。随着经济的发展和人民群众生活质量的提高，客户已从单一追求物质满足趋向物质和精神的双重满足，金融服务业已进入到各位客户选择和挑剔的时代，工作中任何应付之辞甚至“嗟来之食”的生硬冷漠和勉强都会使我们的服务南辕北辙、适得其反，而对日趋激烈的同业竞争，服务永远是竞争的主题。

### 2、关于服务技能方面的问题

第一“顾客是上帝”这是我们每个人都知道的道理，所以，今天我要号召大家在思想上换一个全新的理念：把顾客当成自己的亲戚、朋友。因为亲戚和朋友来了你会露出会心的微笑；你会高兴地站起来，主动迎上去；你会热情地打招呼；你会让座并端上茶水……；你会为他办理任何业务都无怨无悔而尽心尽力；你会急人所急，想人所想；即使办不成的业务，你也会耐心解释，让他高兴而来满意而归的。这样，服务起来就多了一种温馨和自然；多了一种人情味；多了一种亲近感，从而也增加了亲和力。我们要把三尺柜台作为为客户服务的阵地，从柜面服务入手，必需开展以“假如我是一名客户”为题的讨论，探寻客户心理，大家要自觉地换位思考，了解客户心理，根据不同的客户，提出相应的服务，做到文明礼貌，服务入微，从一杯茶、一支烟、一句问候语开

始，让客户享受“家”的温暖。

第二要在提高服务速度上下功夫。“打铁先要自身硬”，没有过硬的业务技术，优质服务如同沙滩建房。在这个问题上我想尽快进行劳动组合，从现有的位置中挤出一到两个人，交叉学习业务，使大家都能做到一专多能，同时提高操作技能，减少客户等待时间。

（三）增强责任感、增强服务意识，团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处，减少服务时效，时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，来更好的完成本职工作，同时也增强团队合作能力，来更好的服务于客户。

（四）加大信贷营销工作力度，努力提高信贷资产质量和综合效益。

1，进一步加强对国家宏观经济和产业政策、区域经济政策的研究，把握重点，积极支持优势行业客户，优化信贷投向。在有效控制风险的前提下，根据客户具体情况有针对性地进行信贷投放。对电信、电力、石油、烟草等垄断性行业，要加大力量营销、积极介入，争取更多市场份额，做到优质客户不放松、有发展前景的信贷市场不放松。

2，另外作好房屋按揭和优良中小企业及个体私营业主流动资金贷款，加大与担保公司的合作解决担保难的问题，要选择一些好的客户去做，通过信贷杠杆来迎得客户，要将客户存款、信贷等业务一揽子放入我行，以我行利益为基础，要多为客户着想处处为客户出点子，想办法，取得客户信任，从而达到双赢的目的。

3，转变经营观念，充分发挥票据贴现及银行承兑汇票业务的短期融资功能，银行承兑在固原发展较慢，多数客户只是表面了解，认识不到位，小部分虽然在其他银行办理，但时效

性不强，不能满足客户业务发展需要。这就是一个机遇，但只要我们宣传到位，服务跟上，我们就能争取到这部分客户在我行办理业务。另外加大内外部贴现力度，增加票据贴现量，增收创利。

#### 4，加大对银行卡及代发工资业务的宣传

突出宣传我行贷记卡实时短信、积分兑奖等综合服务优势，重点瞄准收入高、消费意识强、信用状况好的公务员、教师、医生、企业中高层管理人员和经营状况好的私营、民营业主等客户群体，大力营销贷记卡；加大代发工资的宣传，确保有贷户企业代发工资的基础上，将对一些行政事业单位特别是医院的代发工资作为重点去攻，客户代发工资一旦归入我行，凭借我行优雅的环境和高效的服务，一定会使客户成为我行的忠实客户。

以上，是我对银行工作的计划，可能还有很多不清晰，不明白的地方，希望领导、同事们多多给予支持与帮助。展望未来我会更加努力、认真负责的去对待本岗位工作，也力争为公司赢取更多利润，树立公司在客户心目中光辉形象。

今年将是我行各项工作充满希望的一年、全面开展我行各项业务的一年，全体员工将振奋精神，在总行的正确领导下，以饱满的热情，百倍的干劲，坚持思路创新，加大营销力度，提高服务水平，全面完成总行下达的各项目标任务，促进全行各项业务快速健康的发展。

我会时刻牢记自己是公司的一名成员，应具有坚定的立场，要始终站在公司的整体利益上考虑问题，不能计较个人的得失，要从大局出发，处处维护公司的利益，不谋私利。在以后的工作中，我要发扬光大自己的优点，改正自己的缺点，争当一名优秀的员工。

20\_\_年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧

创造差异，让事业充满生机和活力！我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

我叫 \_\_， \_\_岁，中共党员。现任濮阳分行营业部大堂经理。时光如梭，20\_\_年在繁忙的工作中又匆匆过去了。一年里，在上级领导的关心指导下，在营业部同事们的支持帮助下，我觉得收获很多，现将主要工作汇报总结如下：

## 一、用平静心态和热情服务赢得客户

大堂经理每天面对形形色色的客户群，没有良好的心态和服务理念，是无法做到数年如一日的。能否在大堂经理岗位上有优异的表现，很大程度上取决于领导的支持，客户的赞许和员工的认可。通过多年的磨练，我逐渐形成了较好的服务心态，能忍能让，不与客户争长短，宽容待人待事。日复一日能做到：检查不检查一个样，上级领导在与不在一个样，心情好与不好一个样，只要客户喜欢什么样的服务就尽量去做到，从而经常得到客户表扬，一年里在意见簿中的书面表扬有近百条。平时不仅自己有好心态，还用自己的经验去带动和帮助员工调整心情，减少因客户不理解而产生的负面心理影响，从而提高员工的工作积极性。在服务里，不仅做好客户服务还努力做好员工服务，能做到多维护不呵责，多赞扬少指责，遇到客户投诉和指责，宁可自己多受些委屈也能尽量维护好员工利益，不把矛盾和困难留给员工，尽自己最大的能力去沟通和忍让，即使如此，遇到解决不了的问题和投诉时，心里仍会非常难过，提醒自己努力汲取经验和教训，避免以后再发生。身兼两职，我努力做到尽职尽责，在主任的支持鼓励下，用积极的心态的完成好大堂经理和副主任应有职责。

## 二、做好网点转型工作，力求实践大堂致胜的目标，创造更多的价值。

网点转型是今年省行个人金融部安排的重要工作内容，我非常荣幸的参加了省行《网点转型教学示范片》的拍摄，受益良多。根据营业部主任的安排，由我负责营业部全面转型的培训和落实，我感觉压力很大，即要完成好网点转型的全部工作，还要努力做到不过多增强员工额外的负担，最终要成效明显。为此，我多次请示上级主管条线，并与主任汇报获得支持，决定在营业部试行将网转内容与实际工作结合进行，不额外演练。此项得到了员工们的支持和配合，这也为我部各项服务的提升打下了好的基础。比如封闭式柜台的一句话营销和高低柜业务衔接等重点难点，在每天的工作中得到了全面落实，效果显著。而在网点转型后，大堂经理的营销也得到了进一步加强，在神秘人检查中评价为“能积极向客户营销产品”。将网点转型与标准化服务结合起来，使大堂经理岗位切实成为营销中坚与协调中枢，从而每天付出心血和汗水努力创造不仅是服务好，更重要的是通过服务创造了更多效益。工作中，能认真挖掘和识别重要客户和重点业务，清楚自己分流的每位客户所办业务成本和收入的大致比例，能运用技巧自然而然地维护好对银行贡献度高的客户并使其他客户不产生异议；喜欢并善于与员工沟通交流，让她们掌握相互的表达方式，从而在服务过程中仅手势就能让员工了解你的需求和你对她们的信赖；做到能敏锐发现重点客户在办理的低价值业务中的深度需求，迅速确定营销目标，把服务放在首位又能不误事不误时把产品营销做成功，进而发挥团队的力量，让开放柜台递进营销，及时指导员工了解自己引领的这位客户还需要什么产品，给每位员工营销机会，令自己在团队中做最好的指挥而不是单纯的乐手，从而经常与员工、客户形成三赢的局面。联华商场的胡先生在我们试行网转的短短两个月里，将在他行的360万存款，分次提出存入我行，并先后选择多项产品，现是我部的重点客户和忠诚客户并正在签约省行财富中心。

三、独善其身做不了最好的大堂经理，对员工要更多一些关爱和支持。

大堂经理工作时刻需要柜员的大力支持和协助，所以我要求自己时刻把员工的需求装在心里，关爱她们，了解她们，带动她们。在今年的网点转型中，弹性排班一项落实难度较大，因为减少柜台量，就势必会增加大堂服务的难度，为此，根据夏季客户流量特点，由大堂经理向主任提供第一手资料，实行窗口的弹性排班，在业务量高的周一周二周五全部窗口开放营业，在业务较低的周三周四适时关闭一至二个窗口，依靠加强大堂分流给员工休息或练功的时间。且在每天的9:00—11:30，下午2:00—4:30分利用我们摸索出的特色窗口叫号系统加快重点业务办理效率，减少重点客户等候时间，一位濮阳市客运中心的车老板因为急着发车要换零钱不想等候而脾气暴躁，与一位客户争窗口发生争执，我马上出面协调并根据客户特殊情况利用弹性窗口进行了分流解决，处理方式使这位张先生十分满意，在送他离开时，我简短介绍了我行vip卡的绿色通道、专属服务等优势，他第二天返程后就带着大量现金来开户，并按理财经理的推介选择了分路投资，三个月后顺利办理了贵宾卡和信用卡，成为了我行忠实客户，并为我们带来了几位同行开户，资金量也在不断增长，我们向他表示感谢时，他说是我们用心的服务暖了客户的心，所以才能得到客户的认可和帮助。听到这些，我感觉再多的辛苦也值得。

一路走来，酸甜苦辣咸五味俱全，有付出有收获，在平凡的工作岗位上做了一点应有的工作，各级领导就给予很多的赞许和荣誉，这使我更有压力和动力，一定会继续尽力做好分管的各项工作，让领导放心、同志们满意。

20\_\_年是我在支行工作的第二个整年了，在行领导和同事的帮助下自己无论从服务或专业知识方面都有了很大的提升，并且在领导的支持和鼓励下又接手了许多之前没有做过的工作，可以说11年是我迅速成长的一年，在这年关之际将11年的工作情况总结如下：

## 一. 我的服务



两年的经验告诉我，服务是我们的首要工作也是我们必须掌握的技能。20\_\_年我更注重培养自己的服务意识。近几年随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此行里对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、乃至客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

因为我行为社区网点所以每天来办理业务的客户流量都很大，为减轻柜台压力我们大堂人员积极调配及时带客户到自助设备上去办理，进行客户分流。每当客流量较大时，我都会在等候区大声询问：“\_\_客户请到x号柜台办理业务”，做好分流客户的工作，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事，避免投诉。我们团队经常在一起沟通如何配合好彼此提升我们整个团队的服务水平。

优质的服务不能仅仅停留在行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，支行在今年的每个月都召集大堂人员进行考试，这样的测试督促了我在平日要加强学习以便为客户提高更专业的服务。

## 二. 我的专属工作

今年年初我接手了行里信用卡联络员的工作，恰逢信用卡业务最忙的时段，那时行里几乎每周都要出去外展，我便在周五晚上做好所有的准备工作，例如：分派礼品以及各组外展用品，周日晚上做好外展工作的情况通报，每天登记行内所有员工的信用卡完成情况并在当晚发送简单简报至全行，当然也要与支行联络员做好沟通，及时检查申请表的填写、及时寄出整理好的信用卡资料，现在回想，那段日子大大增强了自己的责任心和协调团队的能力!使自己在工作中更有了一股子韧劲与耐心。

今年行里进入大量实习生，作为一名“老”大堂，我也有幸当了多次师傅，在平日带徒弟的过程中对自己的工作有了更深的认识、对自己的工作状态也有了积极的影响。新人的注入也给了我们这些老大堂一定的压力，当然这样的压力会随之转化为工作的动力，带动新人做好大堂日常工作也是我明年的必修课，四季度我被黄行长引荐参加了支行的服务督导管的竞聘，并很荣幸当选。现在我要学会怎样引领全行做好我们的服务工作，我想这也是我明年的工作重点之一。除此之外，11月我还负责了大堂团队的管理工作，与之前不同现在是要在做好自己的本职工作之外还要协调好我们整个团队的工作，如今刚开始两个月我想自己做的还远远不够，需要完善的工作也还有很多，这些都是我明年的工作中心。

当然自己在大堂的工作中还有很多可以提升的空间，今年自己也曾出现过工作上的失误，但在黄行长和周行长每次的耐心教导下我又重获信心继续起航，感谢领导在工作和生活上的关心与帮助，使我不断成长，也要感谢同事们特别是大堂的姐妹们对我工作的支持与帮助，我想在年我会以新的面貌迎接新的挑战!

“大堂经理服务营销技能提升”的五天培训，让我感触颇深，启发很大，对我今后的工作一定有很大的帮助，我把这几天

的心得体会记录下来与大家分享。众所周知，大堂经理是客户进入网点接触的第一人，是实施“大厅制胜”战略的核心人物，大堂经理是企业日常运作的神经中枢、应急中心，更是沟通企业和客户之间的桥梁。随着人们对服务需求的不断提升，大堂经理越来越为人们所熟悉，并成为企业改善金融服务、提高服务质量的一个重要环节。因此这次省行就将提升大堂经理服务的规范性、主动性作为培训重点，着力提升大堂经理岗位服务水平。

此次培训，让我对大堂经理岗位有了一个全新的认识，具体体会有以下几点：

### 一、不仅仅是“迎来送往”

微笑服务，迎来送往，是大堂经理每天的必修课，但大堂经理的工作，却不仅仅是“迎来送往”。

在市场竞争日益激烈的今天，人性化的管理与服务越来越被企业推崇和接受，我们银行将偌大的营业厅科学地划分成客户等待区、现金服务区、个人理财区、自助服务区、电子银行体验区等几个区域，正是这种服务理念的具体体现。应运而生大堂经理，其工作职责就是统筹好这几个区域内的服务工作，引导分流客户、指导客户填单、使用银行自助设备、介绍银行的服务区域、解答客户等待中的疑问、营销产品等等。

一个合格的大堂经理，至少要做到两点：一是对银行业务的熟练，二是时刻注重自身服务素质的提升，即做到眼勤、口勤、手勤、腿勤。对银行业务的熟练不仅要知道怎么做好日常工作，而且要懂得怎样去更好地营销我们建行的特色产品。

思路决定出路，产品抓住客户，公私联动客户，了解客户信息，挖掘潜在客户等等。既是我们的工作理念，也是每天的必修课。我们建行现在网点平板电脑大堂营销易(pda)功能齐

全，不仅能了解客户的基本信息，还可以知道我们的客户已购买了建行哪些产品，同时更深层次可了解客户的投资喜好，发现潜在商机，挖掘潜在客户，转推介给我们的理财经理，帮助客户理财，进行资产配置，投资组合，实现人生的梦想。象目前建行推出的四大业务破零方案，黄金，基金，保险，外汇这四大业务我们就可以一起来做，为客户做一个组合投资，资产配置，让客户达到一个预期的收益，我相信资产配置绝对能战胜单一产品收益，这就是我们的亮点。

我们有专业的理财团队为客户理财，相信只有差别的服务，没有差别的客户；只有无限的用心，才有客户的忠诚；只有让客户满意了，才能与客户建立长期的合作伙伴关系，建行才能求生存求发展，因为顾客就是上帝。要佛渡有缘人！在学习当中给我印象最深的一句话就是：产品很容易被复制，增值服务也可以被超越，只有投资顾问的能力才是我们的核心竞争力，所以只有树立品牌，取得信任，才能立于不败之地。

## 二、必须学会营销

银行零售网点转型中大堂经理对客户分流、服务营销和品牌宣传中起着重要的作用。银行大堂经理岗位设置是零售银行网点转型的重要内容之一。为此，中国建设银行湖南省分行积极组织大堂经理加强学习市场营销、服务礼仪等方面的知识，做到以熟练的业务技能和规范化的银行服务礼仪赢得客户的信赖。

以前我在营销方面的观念是：客户在我手里买的理财产品赚钱了我就为客户高兴，若赔了钱，我就总有个心魔，觉得有点愧疚，下次再也不敢去营销了。通过这次学习我的心魔打开了，学会了勇于面对投资亏损的客户，学会了和客户成为理财朋友，经常和客户探讨理财规划，为客户设置止损点和止盈点，让客户真正体会到你是在帮他理财，这样才能放心地把资金放入到我们银行。

课堂教学中十大促成交易成功的营销方法，让我感触颇深，很值得我们在实际工作中灵活运用，那将会起到事半功倍的效果。俗话说：开口开口，业绩到手。在日常营销中就要不停地开口，多开一次口就多给自己一个机会。哪怕失败了，也永不放弃！

### 三、更高的定位要求

大堂经理不仅要引导分流客户，为客户提供基本的咨询服务，解决客户的疑难问题，还要善于倾听客户的心声，甚至是客户的投诉，更重要的是要有一双慧眼，善于识别和发现优质客户，转而推荐给客户经理，让客户经理去挖掘和维护好vip客户，才是工作的重中之重，才能真正实现自我价值。坚持“以客户为中心”，坚持差别化服务，针对不同客户需求提供差别化服务，同时挖掘客户需求，为其提供周到细致的理财服务。

一堂精彩的课程，在学员们热情、互动、齐心、互助中获得了圆满成功，通过这次培训，我们建行大堂经理服务营销技能必将迈上一个新台阶，相信建行的明天一定会更好。

### 一、上半年度主要工作情况

今年我在广发黄石支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、综合柜员、客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。我们黄石支行地处居民生活社区，也是有名的商业中

心，正因为这些，给我行带来了一系列的问题。平时在每天来办理业务的客户中中高端客户居多，进出量都比较大，从而增加了柜面的压力；为了解决这些问题，我们准备了方案，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“\_\_客户请到x号柜台办理业务”，分流客户任务，以免一些客户中途离开空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。为了预防设备机器突发故障，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备所带来的不便降到最低。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。

优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。更需要柜员问，要形成环节整体互动，默契配合。只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。为了更好的提高服务水平和业务水平，我在今年参加了分行组织的多次服务规范学习和演练。在今后的的工作中，我更不断地提高工作质量和服务艺术，更好地为客户提供优质服务。

## 二、工作中存在的问题

在过去的半年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。

在下半年中，我要努力学习服务技巧和专业知知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

# 大堂经理履职报告篇三

尊敬的领导：

为xx行的一名青年员工，从事大堂经理期间我深刻体会到大堂经理的使命和责任，大堂经理服务的好坏直接影响银行的经营效益和外在形象。一名优秀的大堂经理，身兼六职：业务引导、服务示范、情绪安抚、矛盾协调、环境保洁和安全监督。大堂经理作为一个重要的岗位，在客户服务、产品营销等方面具有不可替代的作用。青年员工更要不断学习努力完善自我，提升业务能力。

首先，对工作细节的正确把握是大堂经理必备的基本素质。大堂经理需要对银行业务知识认真学习，在实践中不断深化对知识的理解，充分掌握全面的银行业务，这样才能有足够的基础为客户提供服务，对于来办业务的客户要认真询问，了解所办业务，耐心讲解，细致的助。

其次，在履行自身职责的同时还要讲究工作的艺术。我认为在工作中要做到以下几点：

大堂经理要时刻保持乐观的心态，微笑面对客户，用微笑感染客户、拉近与客户的距离、留住客户。巧妙的使用“笑”的技巧，体现银行客户第一、服务至上的经营理念。练好内功，让微笑带来的温情充满营业大厅，让客户有宾至如归之感。大堂经理要提升个人素质和仪表形象，起码做到端庄、优雅、大方。当客户一进入银行大厅时，大堂经理要对他们展开会心的微笑，热情、文明去迎接客户，用微笑去了解并懂得客户的需求，用微笑去解答客户的疑问，尽量去满足他们，使客户觉得来银行办理业务是倍受尊重的、倍受欢迎的。

大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，做到面观四方、耳听八方，及时与客户沟通，密切与客户的

关系。良好的口才和超常的耐心是做好大堂经理工作的基本前提，可以在大堂经理这个平台得到尽情的发挥。

“说”要做好三点：

一是勤说，即对前来的客户要勤开口，反复讲，全力推介产品。

二是能说，即描述业务过硬，讲解准确，不过份夸大，也不刻意掩饰，把工行产品的特点和功能正确无误地推介给客户。

三是会说，即讲究服务策略，因人而异，差别营销。

在“说”上攒足功夫，可以起到事半功倍之效。另外，对理解力较差和疑难点较多的客户咨询，大堂经理必须不厌其烦要有足够的耐心，把客户当亲人，反复深入浅出地讲解，这样才能得到客户的尊重和信任。

凡是进门的客户，都要热情迎接，主动问候，不能有嫌贫爱富的不良心里。要善于揣摩客户心理，对客户异常反应要上前询问，真诚关心，帮助解决。尤其是重要的当客户对银行服务等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，最后要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自已，代表的工行的企业形象。首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题。此外需勤问柜员，对柜台内现金和业务处理情况了如指掌，以保证及时调整客户到指定窗口迅速办理业务。让客户深切感受到我行的准确、方便、快捷的服务，树立良好的服务形象。

大堂经理要有超强观察能力，在工作中做到眼观六路、耳听八方。在服务中要留心听，随时掌握客户需求，收集有价值的金融信息，认真记载大堂工作日志，总结提出后及时向领导汇报。要具备足够的应急事件的处理能力，不可避免的会遇到各式各样的诸多突发事件。如客户排长队问题，大堂经



理要及时分流客户。要引导客户到其他窗口办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。深化大堂经理服务内涵，全面提升大堂经理服务能力。

大堂经理的工作性质要求员工在工作时要积极主动。大堂经理必须养成勤走动的习惯，要在大厅内及atm区域来回巡查，及时掌握大厅内外总体情况。通过与客户零距离的看、问、说，疏导客户，维持秩序，了解信息，调整服务方式。及时为客户提供全方位的服务需求，发挥大堂经理不可或缺的作用。当遇到需要帮助的顾客时，大堂经理要勤示范、勤帮忙，当遇到老弱病残的客户，要热情地提供举手之劳的帮助。

我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 大堂经理履职报告篇四

随着个人的文明素养不断提升，都会适应和改变的，越来越多人会去使用报告，那么我们应当如何写一份好的报告呢？下面是小编收集整理的商业银行大堂经理工作述职报告（推荐），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

根据总行制定的员工考核规定有关精神，结合自己一年多来的大堂工作，在这年关之际，向行领导作一次工作汇报，让领导能更好地了解我在思想政治工作上的表现情况，以便及时指出我工作中的问题，及时改正，不断进步；下面是我在二零一四年的工作情况，汇报如下：

## 一、年度主要工作情况

在今年大堂经理轮岗过程中，我来到支行营业室。营业室配备两位大堂经理，如何配合好和更好的开展工作，就要求我们有一定默契。我们在工作中取长补短发挥各自的长项，按照领导布置的任务共同研究商议完成。随着银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此对我们大堂经理的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。支行营业室所处市委对面，毗邻河南街，接触的客户群体较为复杂，平时每天来我支行办理业务的客户中老龄客户居多，也时有大批零钞业务，从而增加了柜面的压力；为了解决这些问题。我们准备了几套方案同时进行，针对老龄客户偏多，存折业务较多的问题，我们在平时就安排大厅人员的布控，及时带客户到快速窗口去登折，帮他们查帐。根据客户的需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。每当客流量较大时，我就会大声询问：“客户，请到x号柜台办理业务”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，其中有一位客户在我的营销过程中，成功在我行购买三佰万理财产品，也成为我行的贵宾客户，实现服务与营销一体化。在零钞业务问题上，我们发出公告，实行专柜专时专办，也就是专门时间专门柜台专门办理，大大地减轻柜

面压力，更好的发掘优质客户。

## 二、具体工作分析

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。在我们的客户中就有很多类似的情况，记得今年元月份的一天，整个营业厅内挤满了人，来咨询理财产品、转定期、取工资的人络绎不绝，我也忙的不可开交。这时保安带来了咨询理财产品的客户，我简单地向他介绍了安稳系列理财产品，可客户没兴趣，说建设银行的理财产品好，我们把钱转到建设银行去，于是就去排队了。当时我被几位客户围着，也没时间跟这两位客户继续攀谈，但我心里一直在想，“建设银行有什么产品吸引他们呢？”我快速处理完身上的业务，走到刚才那两位客户身边说“您能给我介绍一下建设银行的产品吗？”他们送给我一份新华保险宣传单。我一看连忙解释说：“其实您要买的这种产品我们也有，而且新华保险是从我行分离出的，我行现在和人保保险公司的联系紧密，已有多年合作，合作产品种类多，保障丰富，收益大，我可以给您比较一下，让您有更多的选择。”然后我给客户介绍了一下产品。最后，经过我们的努力，客户选择了人保保险公司。此事也给我提了个醒，只有深入了解这个行业和竞争对手的情况，才能更好的去做好营销。而在向客户推荐产品时，一定要注意防范风险，问客户是准备长线投资，还是短线投资，再针对其情况介绍对应产品，从而防范售问题。

## 三、自身加强与总结

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在工作中，自觉维护国家、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及

时处理一些突发事件，在今年11月份的一天下午，来了一位中年男子，我主动上前询问办理什么业务，他当时很冷漠什么也没说取了小票就坐下了，因为当时等候的顾客少，很快就叫到这位男子办理业务，男子来到窗口说了句卡里的钱都取，当让这位男子签字的时候，不知怎么了情绪很激动，还不时的高声谩骂和拍打柜台玻璃，当时把办理业务的柜员吓哭了，我马上来到柜台想询问这位男子怎么了，就在这个过程中有人认出了这位男子是个精神病人，我当时第一反应就是把这位男子带离窗口，不能伤害到其他人，可这个男子不听你说抓住我的衣服说；想打人啊？我这时一边心平气和解释开导，一边用眼神示意我的同事报警。不一会警察来了把这位男子带走了，过后同事问我你不害怕，我说不害怕是假，只要他不伤害到客户就行。

作为大堂服务人员，还应具备良好的协调能力，支行营业室配备的保安人员，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。更需要柜员，要形成环节整体互动，默契配合。只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，经支行领导推荐有幸参加了20\_\_吉林市第二届最美大堂经理评选活动，在初赛，复赛，决赛中我发挥了自己平时工作的优势，取得了“最美大堂经理”的称号，成绩的取得离不开行领导的指导和全体员工的支持与信赖，荣誉只能代表过去，我会以此为动力在今后的工作中，我更要不断地提高工作质量和服务艺术，更好地为客户提供优质的服务。

一年已经过去，回顾过去一年，我在大堂经理和现金柜台上都工作了一段时间，在不同的岗位让我收获了很多，也学到

了很多。

首先，在过去一年的时间，在大堂经理的岗位让我更加深刻的懂得了身为一个厅堂工作者，不仅需要做到营销客户，更需要维护好整个厅堂内的秩序，让每一位客户尽量减少他们的等待时间的同时，更加高效的为他们做好服务工作，而这就需要充分利用好厅堂内的每一个员工，每一台设备乃至每一个宣传折页，只有分工协作，才能让大堂内的每一个环节自然而流畅的运转，才能让我们的客户在获得高效服务的同时不营销我们的产品营销，才能更加完美的获得客户的认可和赞扬。

大堂经理是一个承上启下的不可或缺的岗位，它起到了上传下达的职责，在这个岗位上，我们要做的不仅仅是眼前的营销和服务，还有许多厅堂外的营销和维护，每个贵宾客户的家庭情况，资金配置，乃至爱好等等，都需要我们了解，因为只有了解了这些才能更好的服务客户，才能更好的留住客户，而要想达到留住客户的心，就需要我们平时的细心和积累，通过聊天以及我们的系统来点点滴滴的收集客户信息，只有深深的了解，才能自如的营销和维护我们的贵宾客户。

其次，在现金的岗位上，因为智能柜员机的上线，许多业务都已经转移到柜台外登记，这些业务基本都已经被大堂经理获悉和登记完，所以大多数时候我们要做的就是快速高效的完成客户需要办理的业务，对于大堂经理无法解决的客户，我们前台则可以在办理业务的同时适度向客户进行二次营销服务，而这一切则需要大堂经理和前台柜员默契配合，分工合作。

最后，不同的岗位让我学到了许多，也发现了自己以前的不足之处，一个客户的维护，不仅仅是业务的办理，还有业务的营销和潜在价值的挖掘，只有让客户认可我行，让客户的资金持久的留在我行，才是一个业务的成功办理，相信在新的一年里自己会更加完善自己，业务和营销上更进一步。

20\_\_年即将过去，全年的工作任务也临近结束，回顾本年度的工作，有收获也存在一些不足之处，我对大堂经理工作岗位今年的工作情况进行了总结。

我深刻的体会和感触到大堂经理的使命和意义。客户来到我们营业大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。大堂经理是我们农商银行对公众服务的一张名片、大堂经理应有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑、大堂经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我们行的形象，因为我是全行第一个接触客户的人，第一个知道客户需要什么服务的人，第一个帮助客户解决问题的人。所以当我行推出业务时、当客户有需求时，我就和柜面人员积极协商，为客户着想，来合理地引导客户办理业务。由于因此，这里的客户流动性大，现金流动快。所以来我们这里办理速汇通、缴纳电话费、以及其他业务的客户特别频繁。我们的柜员从早忙到晚，工作压力可想而知，既不安全又费心。从我第一天在大堂工作，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，我的心态有了很大的转变。刚开始时，我觉得大堂经理工作很累、很烦索，责任相对比较大，但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作，每天坐在大堂经理的位置，为客户答疑解惑就是我的工作，大厅里的人和一切事物都是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。如今客户的咨询我基本上都能解答，也能适当的安抚客户。

我深知大堂经理的一言一行都会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。要对银行的业务知识有比较熟悉和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热情大方、主动规范，而且还要处事机智，能够随机应变。这对于一个大堂经理来讲，具有很大的压力和挑战性。当一切事物都能从不能亲力亲为到可以得心应手时，生命就会变得光辉灿烂起来。

作为一名银行经理我对工作非常重视，这段时间也认真的做好了这些细节，近期在工作方面我还是能够认清自己在做什么，有哪些成长，未来在工作当中我也一定会更加的上心，作为大堂经理，我认真的提高工作能力，这也让我对这份工作有这非常大的信心，我知道这是很有意义的事情，我也有一些心得。

我认真做好自己分内的职责，对这份工作也是非常的有信心，过去的几年在\_\_银行我了解了很多，我也接触了一些新的事情，通过这份工作我也确实是有着非常大的提高，这份工作给了我非常多的帮助，提高了我的业务能力，我相信以后我能够得到的更多的进步，让自己接触到更多的工作，做大堂经理我感觉自己还是非常的有压力的，我能够清楚的明白自己的职责，作为一名银行经理，我深刻的理解了自己本分工作，有些事情还是应该负责一点，以后在工作方面我认真的学习到了很多，让我有了很大的提高，只有不断的学习，去掌握更多的经验，这样才能做一名更好的管理者，这也是作为一名银行经理应该履行的职责。

入行后，分行的各级领导都对我十分关心，安排了我到小微金融部和营业部实习，师傅与同事也积极帮助我学习提高，还纷纷把相关专业书籍借给我。通过上网查、看书、向同事请教，大家都不厌其烦的给我讲解，让我的业务水平获得了快速的提升，实现了从量变到质变的升华。因为我知道只有努力提高自己的业务水平，才能在工作中游刃有余，更好的为广大客户提供方便、快捷、高效的服务。回想同事们说，“你现在的水平，都可以带徒弟了”恍如昨日，而现在已然实现了。

工作能够给我很大的动力，因为喜欢的这里的工作氛围，对于自身能力还是非常有信心的，大堂经理这份的工作让我感觉确实是非常的好，在日常不断的积累当中也得到了非常的提高，作为管理者我是很有信心的，做这份工作我还是能够清楚的感受到的这一点，对银行的员工们我也是本着一个严

肃的态度，端正的工作态度是一定要去做好的，我的也相信这一点是我应该要去提高进步的地方，近期在工作方面我也时刻的注意到了这些，感激银行的领导对我的信任，能够在\_\_银行这里做经理这是我的荣幸，这也让我在这里有了很大的提高，我清楚感受到这一点。

以后在这份工作当中我一定会更加努力，现在我深深的意识到了银行工作需要重视，一定不能马虎，要严谨对待，在日常的工作当中一定要学会察言观色，关注每一位客户的情绪变化，大堂经理一定要懂得维护银行的形象，这是一定的，也要有一个较高的荣誉感，要明白客户所想，也应该明白这份工作的意义，要让客户感受到到我们的银行的专业，这也是最基本的原则，一定不能耽误，本着为客户解决问题的原则，踏实的做好工作。

大堂经理岗位是银行的名片，是客户所接触到的第一人，其综\_\_平的高低直接影响到客户对银行的信赖感和美誉度。日常的工作虽然繁忙，中间还可能遇到不甚讲理的客户，但我始终坚持做好“微笑服务”，为客户做耐心细致的讲解，去理解和包容客户，最终赢得了客户的尊重和支持。做到让客户满意，将会留住现有的客户，引来新的客户。

20\_\_年是我在支行工作的第二个整年了，在行领导和同事的帮助下自己无论从服务或专业知识方面都有了很大的提升，并且在领导的支持和鼓励下又接手了许多之前没有做过的工作，可以说\_\_年是我迅速成长的一年，在这年关之际将\_\_年的工作情况总结如下：

## 一、我的服务

两年的经验告诉我，服务是我们的首要工作也是我们必须掌握的技能。\_\_年我更注重培养自己的服务意识。近几年随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印



象，因此行里对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、乃至客户经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。因为我行为社区网点所以每天来办理业务的客户流量都很大，为减轻柜台压力我们大堂人员积极调配及时带客户到自助设备上去办理，进行客户分流。每当客流量较大时，我都会在等候区大声询问：“\_\_客户请到x号柜台办理业务”，做好分流客户的工作，以免一些客户中途离开空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱岗敬业。平时在工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事，避免投诉。我们团队经常在一起沟通如何配合好彼此提升我们整个团队的服务水平。

优质的服务不能仅仅停留在行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，支行在今年的每个月都召集大堂人员进行考试，这样的测试督促了我在平日要加强学习以便为客户提高更专业的服务。

## 二、我的专属工作

今年年初我接手了行里信用卡联络员的工作，恰逢信用卡业

务最忙的时段，那时行里几乎每周都要出去外展，我便在周五晚上做好所有的准备工作，例如：分派礼品以及各组外展用品，周日晚上做好外展工作的情况通报，每天登记行内所有员工的信用卡完成情况并在当晚发送简单简报至全行，当然也要与支行联络员做好沟通，及时检查申请表的填写、及时寄出整理好的信用卡资料，现在回想，那段日子大大增强了自己的责任心和协调团队的能力！使自己在工作中更有了一股子韧劲与耐心。

今年行里进入大量实习生，作为一名“老”大堂，我也有幸当了多次师傅，在平日带徒弟的过程中对自己的工作有了更深的认识、对自己的工作状态也有了积极的影响。新人的注入也给了我们这些老大堂一定的压力，当然这样的压力会随之转化为工作的动力，带动新人做好大堂日常工作也是我明年的必修课，四季度我被黄行长引荐参加了支行的服务督导管的竞聘，并很荣幸当选。现在我要学会怎样引领全行做好我们的服务工作，我想这也是我明年的工作重点之一。除此之外，11月我还负责了大堂团队的管理工作，与之前不同现在是要在做好自己的本职工作之外还要协调好我们整个团队的工作，如今刚开始两个月我想自己做的还远远不够，需要完善的工作也还有很多，这些都是我明年的工作中心。

当然自己在大堂的工作中还有很多可以提升的空间，今年自己也曾出现过工作上的失误，但在黄行长和周行长每次的耐心教导下我又重获信心继续起航，感谢领导在工作和生活上的关心与帮助，使我不断成长，也要感谢同事们特别是大堂的姐妹们对我工作的支持与帮助，我想在年我会以新的面貌迎接新的挑战！

## 大堂经理履职报告篇五

在人们越来越注重自身素养的今天，报告与我们的生活息息相关，在撰写时也要有细节，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。那么大家知道标准正式的报告格式吗？下

面是小编收集整理最新银行大堂经理个人工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

年终总结是人们对一年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的一种应用文体。

回顾一年来的工作，有许多的收获和体会。客房部的全体员工克服了重重困难，发扬不怕苦、不怕累的精神，完成了饭店下达的营业指标。接待了世博论坛、等重要客人。作为领班每天认真地完成上级布置的各项工作要求，做好客房卫生检查和员工工作督导，确保客房的及时出租，为饭店增加收入做出了尽自己的一份努力。

## 一、改变工作方法

部门新进的员工做房速度较慢，且卫生质量差错较多，要求自己尽可能少一点抱怨，每个问题都有落实。尽量做到事事落实到人，件件有反馈，我不是采取简单的责令其整改，而是详细记录在其工作单上，新员工帮助员工分析发生问题的原因，找出解决问题的方法，演示操作方法，如套枕套的技巧、铺床技巧等避免类似问题的重复出现。也是我今年工作较以前的一个改变。

## 二、切实履实职责

完成上级交办的各项工作在工作中，我虽然只是充当一名普通领班的角色，但我的工作绝不是查查房那么简单，如果将一间清洁的客房比作一件产品的话，其实我就好比是一个产品质量检查员。查房时严把质量关，加强细节方面检查力度，如地毯污迹、床下、柜下卫生等容易疏忽的地方，坚持当班空房“一天一过”制度，及时发现存在问题并及时解决，力争将疏漏降到最低。

### 三、做好服务工作的同时关心员工

做到团结友爱、相互帮助、共同进步。在日常工作中了解员工的个性，讲话方式，身体状况。避免因工作忙碌、身体状况欠佳等情况产生厌烦的情绪从而影响工作，有时遇见员工感冒时主动帮助她们铺床等，使员工从思想放下包袱，从而认真的投入到工作中。

### 四、协助主管提高员工对客服务质

强化服务意识；对员工服务质量做好现场辅导工作，协同班组做好员工培训工作。督导落实情况，确保新员工掌握技能的同时，并且增强对客服务技能技巧。

新的一年我将会调整好心态迎接新的挑战，我将一如继往，为饭店的发展尽自己的一份绵薄之力，为我们的将来共创辉煌！

作为大堂经理其中很难的就是处理客户投诉，可以称之为一种艺术吧，在这里我想谈谈心态。

我从事这个岗位的时间也不算短了，据我的经验，客户纯粹来找茬的案例几乎是很少，当然也存在（如敲诈银行），绝大部分的客户实际上并不想来找气受，也就是说我们首先要反思的是自己，而不能认为客户是在无理取闹，只有抱这样的心态才能真正的解决问题。

如果客户找到你把你当成救命稻草，来向你反映我们的工作人员某某存在什么问题，不要急于去辩解什么，无论谁对谁错，这本身并不重要，因为这不是法庭，就算你驳倒了客户也许带来的是更糟的结果。首先要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自己，你首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题，如果这个问题的确

与制度冲突，要耐心的聆听客户为什么如此的为难，要给他发泄的渠道，不要插嘴，因为有些客户他可能并不是真的就要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣泄，也可能他是在其他方面生气来到你这发泄，而我们要想解决问题能做的就是一种理解，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，的确，这就需要一个良好的心态。

这是你的工作，不要对某个客户一直耿耿于怀，过去的就当作一次经验，仅此而已。

你可以坚持记工作日记，只要遇到客户投诉便记录下来，加之自己的总结。下一次的客户投诉也许是重复的，那么你可以轻松的把以前总结的拿来就用，如果又是一个新的投诉，这对你来说又多了一次经验的积累，你会发现你的心态可能由最初的抵触客户投诉到最后的平静应对。

客户着急的时候，你做事不要乱，但一定要和客户一样急，让他能感觉到你是真的全力以赴的为他办事，尤其是有些问题涉及到了另外一个部门，客户在抱怨的时候，你要顺着他的意思，同时也可以一起来埋怨某个部门的确存在问题，让客户觉得你们是一个战线上的。

客户无论怎样态度不好，我们的态度一定要好，这是重中之重，这也是摘除自己责任的最基本的原则，因为有时客户并不时冲你来得，但你要态度恶劣的与客户辩驳，他的矛头很可能指向了你，所以，保护好自己十分重要。

无论上班时遇到什么样的客户，下了班，就全都忘了吧，或者当作笑谈和朋友调侃一下，记住的是经验，但不要对这样的不愉快念念不忘。

在忙碌而又充实的工作中，我们结束了20\_\_年度的工作。伴随着新年钟声的敲响，20\_\_年度已经悄然来临。面对即将开始的新一年度工作，我深入总结自身工作状况，改善自身工

作不足，为更好地完成20\_\_年度工作打下坚实基础。回顾过去一年度的工作，我在上级领导的正确指导下，在各部门同事的帮助与支持下，较好地完成了20\_\_年度的工作任务，并取得了良好的工作成效，为确保20\_\_年度的各项工作的顺利进行，我特应上级领导要求，对自身在20\_\_年度的主要工作情况作出如下总结：

## 一、年度主要工作情况

自我于年x月份从网店运营主管被安排转岗从事大堂经理职位至今，已有一年的时间，在此期间我除从事大堂经理职位之外，还分管网点的安保工作以及文明单位的创建等工作。通过我从事银行事业多年来的工作经验，我意识到随着银行行业的市场化，银行服务越加受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的首要印象。因此，为树立我行的良好形象，我对于自身的要求也分外严苛，作为一名大堂经理，我肩负着连接客户、高柜柜员、客户经理、理财经理的纽带作用。在这一年来，我坚持做好各项相关工作，坚定履行工作职责，充分发挥职责作用。尽可能的做到在客户迷茫时，正确的为其指明方向；当客户不解时，对其进行耐心的解释；当发生突发状况时，及时而又冷静了处理和解决问题。做到随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务态度去赢得每一位客户的信任，以诚信的服务理念去提高客户对我行的忠诚度。用微笑、热情、专业的服务水平，实际提升我行的客户流量，树立我行的良好形象。

在20\_\_年度，我不仅仅坚定履行的大堂经理的各项工作职责，还做好了自身所分管网点的安保以及文明单位的创建等工作内容。坚定维护保持营业厅内良好的工作秩序，成功地寻找目标客户，进一步营销理财产品，实现服务与营销一体化。此外，为做好我网点的文明建设，我严格要求我行人员做好服务工作，做到用热情、大方，主动、规范的服务礼仪去接待客户，并在建设我行良好环境的基础上，强化员工行为规

范，要求员工树立主动意识，负责态度，和良好的工作心态。为了做好服务工作，起好带头作用，更高的提升自身的服务水平，和业务能力，我积极参加银行所组织的各类培训活动，并自觉利用业余时间进行相关专业学习，强化自身理论水平与专业技能，加强自身的综合素质能力。

## 二、各项工作主要业绩

在20\_\_年度，我行紧密围绕分行计价指引导向，主要推行了贵金属营销（黄金、白银）等活动工作。一年来，我行施行了多种形式的项目活动，并均取得了良好的效果。其中，在x月份的春天行动里网点较好的完成了黄金销量，在八月份的一个与皇城工坊合作的“花好月圆。金喜连连”的巡展活动中我支行在巡展当天就突破了50余万的销售业绩。此外，在20\_\_年，我行推出的电子银行产品受到了广大客户欢迎，尤其是手机银行这一产品，深受客户喜爱。在20\_\_年x月份，通过我行开展的电子银行产品进广场社区活动，使我行当月的新开手机银行用户新增269户，其中有效218户，有效率达到了81%。在整个一年度的销售中，我行的手机银行新开有效1639户，网上银行新开2334户，有效1360户，共计新开户2448户。并且，在今年x月，我行还新制定出一个阶段性考核办法，激进了员工的营销积极性，使得我行的网银和手机银行的有效率从年初的不到20%分别达到了58%和66%，这是我行在上一年度工作中的重大创举。

在今年，由于我行网点现有无贷的贵宾客户共计1200余户，使得理财经理的工作压力过大，工作任务超重。因此，我承担分管了部分贵宾客户，尽力做好各个客户的维护工作。截止至今年年末，我分管的贵宾客户共有314户，签约77户。此外，在一年工作中的个人存款方面，由于我行周围新驻进一家商业银行，部分存款客户被拉走，导致了我行的个人存款工作备受阻碍，虽然工作任务艰巨，工作形式大不如前，同业竞争激烈较大，但是我依然坚持不懈，力争进取，紧密团结我行的员工队伍，不断奋进，努力的完成各项工作任务。

通过我们一年的不懈奋斗，我们争取到了个人存款日均新增3462万，年末存款新增2608万，其中管户贵宾客户的存款新增1810万的良好绩效。

### 三、工作中存在的问题

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是自身在6s管理方面未能实现常态化，不分时段存在有松懈现象，耽误了我行的经营管理实效。此外，在管点文明服务方面，我还有待提高，没能做到温馨服务，微笑服务，对员工要求没有实质落实到工作之中，文明服务力度还需进一步强化。

在新的一年里，我将会不断地提高工作质量和服务艺术，切实提升自身的管理水平，更好地为客户提供更为优质的服务，为树立我行的良好形象而付出应有贡献。

从去年到今年，我在工商银行担任见习大堂经理也要一年了。在这一年当中我学到了很多金融方面的知识，也逐渐体会到了在一个营业网点，大堂经理的作用有多么重要。

首先，大堂经理是一个营业网点的形象大使。当客户来办理业务时，关注的不仅仅是室内的环境卫生，业务办理和等候的时间长短，还包括是否能够及时且详尽的得到自己想要咨询的答案，有没有得到更优质更全面的服务。而最早直接面对客户、最早知道客户的需求、最早能帮助到客户的人是我。所以，微笑面对客户，认真倾听客户的需求，及时高效地帮客户解决问题就显得很重要了，因为此时，我的任何言谈举止都将代表工行的形象。



另外，我们的柜员做的都是与金钱有关的细致工作，容不得一点差错。他们每天都要办很多笔业务，工作压力一定极大。如果有些顾客在他们办理业务时来进行咨询，不但影响了他们的工作，还极易因此出现失误操作，导致操作风险。此时，如果停下来为客户解答，就影响了正在办理的业务；如果不予理睬，又会得罪客户。两者都会导致投诉或者客户的流失的风险。

作为大堂经理，多向柜员学习业务知识、多与柜员沟通了解业务流程，对每个柜员办理业务的流程、习惯有所掌握，才能更好的在客户与柜员之间建立更有效的沟通平台，只有将这些辅助工作做在前面，我才能尽自己所能为他们分担压力，同时为客户提供更好、更全面、更优质的服务。

因此在大堂经理的岗位上，我围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、分流、引导客户。根据客户的需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题。并根据客户需求，主动推荐各种新型、高回报的理财产品和分行新一期的特色优惠服务。

三、识别优质客户。根据分层次服务的原则，给予其特别关注和优先服务，依据客户的星级及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。

四、遵守大堂经理服务标准。及时、耐心、高效地处理客户意见、批评和误会，保障网点现场及时、高质和高效率的服

务，提高客户满意度。

在上述工作开展的过程中，我认为自己的不足之处还很多，仍有以下几方面需要改进：

一、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。

二、在日常工作中需要处理的杂务较多，占用了较多时间，以致于对优质客户的关注度不够。

三、有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。

四、在与客户交往和关系维护时手段简单，营销效果并不明显，营销技巧有待提高。

结合我这一年来的所得，我非常庆幸自己得到了在这个岗位上见习的机会，也很感谢工行的帮助。无论将来我从事哪一行，做什么工作，重视团队合作；耐心、细致、热情的服务态度；更加专业的知识积累；以及一颗好奇且不断进取的心，都能为我带来更加光明的前途。

在过去的一年里，我在大堂经理岗位上围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、负责分流、引导客户，根据客户需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，并鼓励客户长期使用适当的服务渠道；指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题，根据客户需求，主动宣传推介各种新产品和特色服务。

三、识别优质客户，根据分层次服务的原则，给予特别关注和优先服务，向客户经理推荐可能的优质客户。

四、遵守大堂服务标准，及时、耐心、有效地处理客户意见、批评和误会，保障网点内外现场服务的有效性、高质量和高效率，提高客户满意度。

五、利用大堂物理空间和空闲时间向客户推荐产品，共营销理财产品2340万，基金330万，保险\_\_万，信用卡217张，新增日均存款630万。

在上述工作开展中，我认为做得不足的地方还很多，主要有几方面需要改进：

一、由于在大堂经理的岗位上工作时间较长，在接待客户时虽然很熟练但很多时候偏于表面，没有更深地挖掘客户的需求，推荐产品不够主动。

二、日常工作中处理杂务时间偏多，以致对优质客户关注度不够，与客户经理和理财经理的互动不足，潜在客户推荐不多。

三、对客户提出的意见建议重视程度不够，很多时候只是单纯为了解决问题而解决，没有从源头上杜绝问题的发生，从而降低了客户满意度。

四、在客户交往与关系维护时手段简单，技巧有待提高，沟通营销效果不明显。

在今年的旺季工作中，针对以前工作的优势劣势，我主要做好以下几点：做好本职工作，以饱满的工作热情和专业的态度迎接客户；注重团队合作精神，与柜员和值班经理配合做好柜面客户服务工作，与理财经理配合做好优质客户转介工作；加强自身业务知识学习和客户关系处理能力，更好

为客户解决碰到的各种问题，把客户牢牢系在我行；加大产品推荐营销力度，完成各项营销任务。