

客户经理个人年度工作总结(实用5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

客户经理个人年度工作总结篇一

总结内容应包括：客户办公规模大小、办公人员数量、办公用品使用情况(包括使用品牌、数量等)等，这些都需要在初访时，通过有意识的观察和在对方态度友善情况下的询问获得。

2、召开例会

工作总结应形成每天一次的例会制度(下午下班之前)，例会由客户经理主持，并首先必须进行自我总结，接下来，各销售人员必须对一天下来对每一个潜在客户进行初访的过程进行阐述，对自身工作情况进行自评，如：

- (1)获得的客户信息的是多是寡，有无合作意向达成；
- (2)在拜访过程中那些环节做的比较到位、哪些还有待改进；
- (4)是否需要采取新的工作方式。

就拜访中遇到的问题与挑战，畅所欲言，总结经验，吸取教训，并形成书面工作总结，公司存档，交由公司有关领导审阅、批示。

3、客户经理职责

在例会中，客户经理在销售人员阐述过程中进行适当提问，并给予建议、指导、评价、鼓励、批评等。会议紧紧围绕工作目标、工作内容展开。

制定第二天工作计划，规定应在本工作日拜访潜在客户数量基础上第二天应进行的工作量，应达到的拜访效果。

三：对潜在客户电话□email跟进和再次上门拜访

1、在潜在客户内部“安插”的“内线”

对潜在客户短时间内(如一周)未能有任何买卖关系的进展，不能视为该客户对本公司不会有任何采购意向，仍需持续跟进，掌握客户采购动态，应继续保持与客户的联系，此类电话拜访为宜，避免公司资源、个人时间和精力过多耗费。对于这样的客户，应在其公司内部有一个“内线”，这个内线，就是指与本公司业务人员建立良好私人关系的客户内部员工，其职位可大可小，只要她(他)对其公司内部采购情况、动态有所掌握即可。

2、掌握20/80原则

20%的大客户为公司产生80%的销量，甚至创造80%的利润，而80%的中小客户只能为公司创造20%的销量或者利润。必须把握这一点的的原因是，公司资源和销售人员的精力、时间是有限的，不能在一些短期内无法取得销售成果的中小客户身上花费太多时间和精力和公司资源(电话费用、目录单、或其他公司资金、物料、费用等)。

四：与有采购意向性客户的谈判准备

应主动与客户预约见面商谈的时间，并尽可能的对即将开始的谈判的内容、事项进行电话约定。

准备工作中，就谈判中需要了解的客户信息进行梳理，对客户需求进行进一步挖掘，如：

(1) 客户可能会提到的问题，客户关心的问题，那些问题可以妥协、那些不能让步；

(2) 对自身产品和服务的优势、劣势不足的清晰认识，如何扬长避短等；

(3) 与上级领导协商并取得指导意见；

(4) 需要公司和上级领导的那些支持和公司的那些资源准备；

(5) 谈判人员的适宜人数、分工等，以及其他部门同事的配合；

(6) 就目前公司产品和服务尚不能满足客户的地方，与本公司采购部门积极协商，并与上游生产厂家联络，尽可能的满足客户所有的办公需求，以增强客户信赖，建立并保持与客户的长期合作关系，等等。

五、售后工作

合作谈成、客户付款(或预付款)进行产品采购后，即进行客户关系维护，余款的回收，对客户使用情况进行跟踪，维持良好的合作关系。

以上五个方面是对潜在客户进行开发、促使其成为公司现实客户并通过服务工作满足客户需要成就与客户的较长期合作关系的基本过程。

除采取对办公商务楼进行挨门逐户、地毯扫荡式的上门拜访方式外，也要充分利用报刊、杂志、网络、企业黄页等公开信息资料上进行潜在客户的检索工作，并采取电话、因特网、

上门拜访等交错进行的方式，发掘客户需求，促成客户对我公司产品的采购、接受我公司的办公服务。

另外在对办公商务楼进行拜访工作时，如遇到较大障碍，应积极开拓思路寻找排除障碍的方式、方法。如，可以对办公楼的物管部门等大楼管理部门进行“公关”，即使不能促成生意达成，也可从他们那里获得关于该大楼里企业办公的基本情况信息，利于我销售人员下一步工作的开展。

第二部分：销售人员管理

一、对于新入职销售人员的培训和学习管理，力争使所带队伍成为学习型团队

组织销售人员对产品知识、本公司制度、文化、工作流程、服务理念等的集中学习，并就某一个工作中常会遇到的问题适当分派学习任务，促使其不仅在公司组织的正式培训期间的进行知识、技能学习，也要在工作之余就工作中遇到的问题和自身技能、知识上的不足大量搜集信息资料、向有经验的老员工和上级领导虚心学习，促其在最短时间内成为本职工作方面的专家。

并经常性的组织销售人员就产品、行业和客户知识学习、所获得的技能经验等进行交流，并由公司安排部门领导或有经验的老员工与销售人员进行经验探讨，每周一到两次。这样，边实践边学习，并将学到的知识、技能、方法快速应用于工作实践当中去，从部门领导或有经验的老员工那里获得的经验传授，也可使销售人员在工作中少走弯路，提高工作效率和质量。

第一部分中提到的总结例会制度的实行，既是对销售人员自身工作情况的总结，并通过交流发现自身不足，也是客户经理或公司领导发掘员工技能和经验优势、培训销售人员的绝好机会。

二、团队销售管理

客户经理不仅在客户开发、客户关系管理等方面走在销售人员前头，以做表率，更要利用一切与销售人员进行交流的机会对其进行言传身教，推动销售团队在经验、技能、知识水平、素质素养、服务意识的整体前进；而客户经理在此过程中也可以发现自身不足，增强自我学习能力，以更好的管理团队。

1、建立坦诚、开放的对话平台

采取以上管理策略，最重要的就是建立坦诚、开放的对话平台。

让所有销售人员都能围绕工作内容、团队目标畅所欲言；客户经理需要在此过程中掌控对话方向，不使对话陷入无意义的摆龙门阵式的空谈、闲扯和争执，与实际进行的工作内容无关的言论，应给予劝阻、批评；对话应对成果有所预期，不能为对话而对话，为讨论而讨论，必须有某项对工作有帮助的成果讨论出来。客户经理应在对话过程中发现、提出有价值的问题，让发言者做出解释、提请全体讨论或给出指导建议，口头批评或鼓励等。

2、对销售人员的工作管理

客户经理应身先士卒，与销售人员进行最基础的销售工作，同时对销售人员的工作情况进行监督、持续跟进，并对其工作成果进行考核。与销售人员进行分析、确定销售机会，给出意见、建议等。（ ）

3、对销售人员的工作支持

在销售人员与潜在客户达成合作意向时，应给予全力支持，并根据实际情况，负责与公司有关领导协商给予其它方面(诸如资源倾斜等)的支持，协调其它工作人员与其配合，促使其

达成订单，帮助其完成销售目标。

4、对销售人员个人工作行为、职业道德的掌控

对于个别销售人员的有损于公司形象、公司利益、损害客户利益给公司抹黑的不当工作行为，应给予密切注意，批评教育，防微杜渐，如不能令其悔改，则提请公司领导，给予处分、直至开除。

这需要在销售人员自入职后的一段工作时间内，根据其在对各类行业客户销售公关中的业绩表现和体现出的技能、经验优势，进行分配。如销售人员a对电信类客户较熟悉，也取得过较好业绩表现，有跟电信行业工作人员打交道的经验，就由他负责与电信客户的销售对接。

客户经理个人年度工作总结篇二

一年来，我坚持做到按照党和国家的金融方针、政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为；认真学习和贯彻上级文件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策、文件，使理论水平、领导能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，做到了学有所用，正确应用科学发展观知道业务工作开展。一是积极进取，把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具体要求，把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准；二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。在20xx-20xx年之间从万存款增加到多万元，其中还有各项考核如中间业务、信用卡、保险、不良贷款催收等，都超额完成在各项考核，在全行的业绩排名名列前茅，我连续xx年当选优秀客户经理。

二、坚持求实创新，做好各项业务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识、创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对客户；以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1、建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的镇海炼化公司的客户，掌握客户第一手资料，搜集、整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。例如：有一次客户在交流中，我了解到镇海炼化公司将对员工进行集资的信息后，我及时介入，通过对外公关、对内协调、克服种种困难，终于在xx年x月份，成功发放个人贷款x余万元。

2、建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。例如在xx年年底，我一次与xx公司某领导的闲谈中了解到企业资金有点紧张，正在想通过向发电公司延迟付购电费的方式来缓解资金困难，我了解到这个信息后，他一边向上级行了解银行是否还有票据发放规模，一边动员企业领导可使用他支行票据来解决资金困难，通过自己不懈努力，为支行增加了亿元的票据业务。

3、做好存款营销工作。在行长室和市场部的带领下，配合网点主任把存贷业务及中间业务做好，在营业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，与网点、客户交流处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，既要管理、又要经营，上对上级支行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。客户是商业银行发展的基础，在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向城镇寻找开户单位，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理

念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。现在取得如下的工作业绩：国际业务方面，去年结算量为5000多万美元，处于支行地位；贷款存量亿元，其中包括短期亿元，住房和中长期亿元，现有的管户数多户，当前贷款存量还是管户数都是全市第一名。

4、积极开展贷款营销。为适应新时期农民和农村经济发展的需要，解决农民贷款难、促进农民增加收入、改进农业银行业务经营，我根据省分行深入开展“支农惠民行动计划“的工作要求，积极推广农户小额信用贷款，宣传农业银行的惠农政策、服务承诺。本着“惠农富民、支农富社、诚实守信、区别对待、快捷高效、方便农户、信用户优先“的原则，创新工作思路、增强营销理念，大力推广“扶持青年创业工程“、“信用建设工程“等。为保证支农惠民工作的顺利开展，我经常走入到农户中了解农户的需求和想法，还与乡镇党委干部一起参与现场评定信用户、现场发放贷款，公开信贷操作流程，增强群众对“惠农卡“的了解和信任，保证了农行的“惠农卡“顺利开展。20xx年，我累放各项贷款亿元，有效地促进了农业产业化结构调整和中小企业的转型发展。

三、切实严于律己，树立自身良好形象

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济*。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加

尊敬了。这些小小的“插曲”没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说，我是他们可信赖的人！

四、下步工作思路

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1、强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力、战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是很容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的*，积极投身农行改革发展中去，重塑农行员工队伍的崭新形象，打造一流的员工队伍。

2、努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。

3、加大营销力度，做好贷款工作。

五、

1、在维护好老客户的同时，要挖掘新资源，如黄金客户镇海炼化公司、海达公司、检安公司等，在贷款方面找到新的突破口。做好新鹏公司，发展国际业务、中间业务、全额保证金的押汇业务，以提高存款业务。

2、加强临俞工业园区企业的营销力度。借助今年信贷资金较紧的情况，更大程度上利用好信贷资源。经常到园区走访，获取信息，及时了解企业的需求，进行全方面的服务，做到双赢互利。

3、克服年轻气燥，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

客户经理个人年度工作总结篇三

一年来，我坚持做到按照x和xx的金融方针、政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为；认真学习和贯彻上级文件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和xxx改革的有关政策、文件，使理论水平、领导能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，做到了学有所用，正确应用科学发展观知道业务工作开展。

一是积极进取，把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具体要求，把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准；二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识、创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对客户；以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1、建立客户档案信息：

我经常深入了解自己负责的xxx化公司的客户，掌握客户第一

手资料，搜集、整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。

2、建立重点企业和个人信用服务体系：

我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。

3、做好存款营销工作：

在行长室和市场部的带领下，配合网点主任把存贷业务及中间业务做好，在营业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，与网点、客户交流处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，既要管理、又要经营，上对上级支行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。客户是商业银行发展的基础，在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。

4、积极开展贷款营销：

为适应新时期农民和农村经济发展的需要，解决农民贷款难、促进农民增加收入、改进农业银行业务经营，我根据省分行深入开展“支农xx动计划“的工作要求，积极推广农户小额信用贷款，宣传农业银行的xx政策、服务承诺。本着“xx富民、支农富社、诚实守信、区别对待、快捷高效、方便农户、信用户优先“的原则，创新工作思路、增强营销理念，大力推广“扶持青年创业工程“、“信用建设工程“等。为保证支农xx工作的顺利开展，我经常走入到农户中了解农户的需求和想法，还与乡镇党委干部一起参与现场评定信用户、现场发放贷款，公开信贷操作流程，增强群众对“xx卡“的了解和信任，保证了xx的“xx卡“顺利开展。

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功

人士，难免遇到形形色色的经济。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲”没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说，我是他们可信赖的人！

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

- 1、强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力、战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的信心，积极投身xx改革发展中去，重塑xx员工队伍的崭新形象，打造一流的员工队伍。

- 2、努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。

3、加大营销力度，做好贷款工作。

客户经理个人年度工作总结篇四

我刚加入到这个团队，在本人在此团队的一段时间以来，受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上更是得到了大家无微不至的指导，为我指出工作中的不足，毫无保留的帮助我快速的胜任岗位。来到这个大家庭中，我感受到的是每个人积极向上的蓬勃的精神面貌和斗志昂扬的工作作风。同时，他们对待工作认真、细致、一丝不苟的刻苦精神也无时无刻不感染着我，熏陶着我，都在齐心协力的努力做好自身的本职工作。我对自身在工作中的要求也在不断提高，因为一言一行都代表着本行的形象，工作中不得有一丝的马虎和放松。因此就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在工作中，同事们用以往的工作经验来帮助我，没当我遇到了难以解决的问题，老同志都会细心的给我予以解答。

客户部是负责要深入实际，调查研究，注意监测我行支出运行情况，及时反映资金在使用中出现的新情况、新问题、为支出决策提出建议和意见。

一是严格规范理财产品的销售渠道，实行一对一的客户营销推介方式，认真做好客户风险评估，充分提示产品风险。

二是加强理财客户经理队伍建设，在加强业务培训不断提升业务素质的同时，加强职业操守、服务品质方面的教育及监督，切实防范道德风险。

三是严格规范业务操作流程，严禁发生代客户理财等行为。

四是严格遵守为客户保密原则，强调严格执行上级行有关客户信息风险防范的规章制度，如发生客户信息泄露等现象，严厉追究相关人员责任。

五是严密关注高端客户交易情况，了解客户财富来源，积极履行反洗钱职责。

六是加强高端客户理财知识及投资理念培训，引导客户科学理财投资。高端客户的高端业务，以其巨大的保费数字与业务规模成为保险公司重要的利润源与风险点。高端客户的主要风险是：心理压力，亚健康群体多，健康风险不容忽视；生活方式变化大，不确定因素多，意外风险较高；对服务的高要求与公司现有的水平存在差距；财务资料的索取困难；法制不健全，相关部门欠配合，缺乏对高端客户的信用评定机构；缺乏高端客户风险分析的经验数据；来自销售部门与决策层的压力。为此，必须严格高端客户的核保工作；强化风险意识与责任意识；提升服务的品质与服务的附加值。今后发展方向：

1、要严守资本充足率底线，保持资本充足率在当前水平上的稳定，确保资本构成的质量。

2. 要进一步完善风险管理

3. 要加强授信业务的客户管理，加强客户的准入筛选、贷后的早期预警和信贷组合分析；

6. 要控制房地产贷款风险，严格执行“二套房”标准，严格按照规定执行住房按揭贷款首付款比例和贷款利率，对投资性住房要坚持首付高成数、利率严格风险定价和资信严格审查的原则，采取切实有效措施防范“假按揭”“假首付”现象的发生。

此外我要严格遵守各项规章制度，和同事搞好团结，和平相处。建立共同的目标，融项目目标与个人目标于一体的，有了这样一个目标，才能产生和增强团队的凝聚力。只有大家在思想意识上高度统一没有分歧，才能确保项目的措施从上下具体贯彻落实，保证项目内部个体力量与目标方向相同，

避免“内耗”现象，大大提高生产效率在工作之余，多参考相关资料，多想有经验的同时讨教，提高自身的业务素质水平和积极性，端正态度，努力、扎实、本分的做好自己份内的各项工作，争取再上一个新的台阶！

客户经理个人年度工作总结篇五

证券客户经理工作不是一朝一夕的事，是一项长期的工作，需要足够的耐心，平时细心的工作，能够坦诚地与客户交流。为了20xx年能够有目标、有目的、有成效的工作，取得更好的成绩，特制定计划如下：

3、做好沟通汇报，工作无小事，对重要事项做好记录并传达给公司相关负责人员，做到不遗漏、不延误。

在认真工作的同时，我也会努力提高自我的自身素质。不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自我的证券业务水平。

1、多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识；

在以后的日子中。我将勇于进取，不断创新，努力完成公司分配的工作和任务，争取取得更大的提高！望公司领导和同事多多帮忙和指正。

那同样是家族企业，同样是“给自我干”的制度，为何有的干得好，有的干得差？郭凡生认为，家族企业的制度主要包括两个方面，一个是激励制度，它体现财富的分配规则，在经济学里，就是“为谁干”的问题。激励制度做得好，人们就愿意努力干。二是管理制度，主要解决“生产什么”和“怎样生产”的问题，体现财富生产的效率规则。

激励制度的核心是调动人的进取性，管理制度的核心是使激

励制度调动起的干劲科学化、高效率。没有合理的激励制度，再好的管理制度也没有意义，但仅有好的激励制度，管理制度不科学，企业也很难成功。激励制度鼓励人们努力工作，激发人们心中向善的东西，主要是为大好人制定的，它使大好人工作更努力、更有创造性和自主性。而管理制度则是假设人都是自私的，从管理“坏人”的角度入手，它使坏人干不了坏事，被迫不断去干好事，长此以往把坏人变成大好人。在管住坏人的同时，也使大好人不至于在利益的诱惑下去干坏事，成为更好的人。所以，激励制度增加了大好人，管理制度减少了坏人。

如果都像上头所说的，我相信没有干不好的工作。没有完不成的任务。