

最新票据业务年终总结 业务员月度工作总结(模板8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

票据业务年终总结篇一

四月份的新客户不多，老客户购置同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个状况今后我们要从不同的渠道入手。此时此刻就是重点的造就有潜力的客户，使他们对我们更有信念和认知度，去挖掘客户更深的.信息。

我们的销售技能还存在欠缺，根底功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人始终崇尚的，此时此刻我的实力还缺乏，所以我要始终在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充溢盼望的。有人说过“看法确定一切”，简洁而言，我对工作的看法就是选择自己喜爱的，既然我们选择了这个行业，可能是没有方法，但此时此刻这是我们惟一喜爱的工作，对于自己喜爱的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个踊跃向上工作看法是胜利的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

存在问题：

通过一段时间的工作，我也醒悟地看到自己还存在很多缺乏，主要是：一、针对意向客户没有做到刚好跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于实力有限，对一些事

情的处理还不太妥当。要加强谨慎学习销售员的标准。

下月工作目标：

接下来的工作中我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括xxx□xxx还有xxx这几个区的潜力都很大，之前也始终在这几个地方跑，但也没有做出很好的成果。通过公司的区域划分，我们要以团队为主，充分地发挥团队的力气，这次我们区域也组建了团队，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。盼望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

票据业务年终总结篇二

20xx年在支行新领导班子成员的正确领导和大力支持下，我营业部始终坚持以发展为主线，以效益为中心，以客户为根本，不断提高营销业绩、努力提升服务工作质量、加强内控风险管理等工作落实，确保了我部20xx年度各项指标的稳健运行。现在此总结20xx年工作_及20xx工作计划。

1□20xx年四季度，在营销工作方面，我部汲取新领导全新理念，始终坚持着“走出去”的策略，每周工作日由宣传小组组长带队至菜市场、超市、步行街等人流量较多的地方，抓住了第四季度营销旺季的机遇，大大提高了我部的储蓄存款。通过营销活动，不但锻炼了员工的营销能力，拓展了一定的业务，同时也拉近了我部与贵溪人民的距离，扩大了我部的影响力。在接下来的工作中，我们将继续坚持“走出去”的观念，抓住四季度营销旺季，力争存款取得更大的突破。

1、服务方面

今年贵溪支行继续保持着一贯的优质服务，赢得了客户的一致好评，但成绩相比去年有所下滑。仔细思考我部前三季度外服测评的表现，我认为原因主要有：

(1) 我部网点各项硬件设备完善，网点的日常维护到位，清洁卫生工作较好、但却缺乏自己的特色，各方面与其他支行并无他异，所以在每次的服务检查中，网点形象分数不能出类拔萃。

(2) 一线柜员基本已换成新柜员，新柜员在服务流程、服务规范上基本上能够达标，但与老柜员相比，却普遍缺少亲和力以及与客户沟通能力。

(3) 细节方面。服务细节、网点硬件细节、仪容仪表细节。外服老师不但从总体方面考核，并且能注重到常人不能发现的细节方面。因此我部也应多加强细节上的管理。

2、业务学习

每日晨会由我营业部安排各个岗位人员分别主持，与大家交流前一日工作心得，并将办理业务中碰到的新业务、新知识及时与大家分享，疑难业务与大家认真探讨。每两周安排一次自主学习时间，组织员工对《上饶银行柜员操作手册》以及《上饶银行柜面操作规范》、安防、反假币等重点学习，学习方式采取员工自主学习、自主授课、即员工事先准备好相关业务授课讲义，通过自主授课的方式提高员工的业务水平。每季度组织测试一次员工的业务技能，对业务技能以及理论知识考试不达标的员工，加大练习力度。同时，将考试成绩记录在档，作为季度考核分参考要素。

3、案件防控

继续加强“两个加强、两个遏制”的工作。每月定期开展案防检查，每季进行案防演练，尤其针对新员工入行，开展了安全管理制度学习，消防设备使用学习，并举办防抢劫演练；在各节假日前，坚持对营业网点进行“五防二保”的检查，包括消防器材、监控器材、灭火设备、报警设备的检查，对灭火器材进行了年检和更新，对监控设备的损耗进行了更新、

维护和修理，为了加强营业厅场所管理，严格在《营业场所要害部门进出人员登记簿》上登记了所有非我部员工的现金区出入情况，切实保护员工、财产的安全，消除安全隐患。

千重要，万重要，防范风险最重要。银行业是风险高发行业，为控制风险，实现“零发案率”我部具体做到了：

1、认真仔细开展自查工作

分行对我支行每季进行会计业务检查，针对检查中发现的问题及时整改，并组织员工认真探讨问题出现原因，避免同类错误的产生，同时形成相关规章制度，规范柜员操作。

每月部门定期进行自查，每一位员工分别对会计凭证、账户资料、企业印鉴卡、银行承兑汇票、理财签约单、监控录像等进行检查，并认真记录问题，由会计主管进行汇总，并及时检查整改情况。

2、开展员工家访工作

自7月份支行领导班子将对支行营业部员工进行家访工作，了解他们的住址，家庭成员及背景、生活圈，八小时之外有什么兴趣爱好。通过此次家访拉近了领导与员工的距离，家企合作才能更好的对员工行为的管理。

3、强化内部监督，消除风险隐患

支行负责人坚持每月至少查库一次，清点现金及重空是否帐实相符，查阅登记簿登记是否符合规定、事中监督每月督促员工修改核心系统、电子验印系统、账户管理系统等密码，消除了各种密码泄露风险隐患。

以上为20xx年我部的主要工作内容，展望即将到来的20xx年，我们充满激情，满怀斗志，我计划从以下方面着手开展20xx

年的工作：

（一）尽早部署动员到位

- 1、组织员工定期召开存款营销会议，让大家认识到同行业竞争的激烈性和紧迫感，认识到营销观念不转变，存款营销活动就会流于形式。
- 2、组织员工定期和不定期对周边的小区、菜场、批发市场、行政事业单位开展宣传和营销活动，扩大和提升我行在贵溪的知名度和影响力，提升客户的认知度，促进存款增长。
- 3、认真贯彻落实支行提出的，传、帮、带的存款营销方针，结合以老带新的方法成立专门存款营销小组，营业厅现人数12个，尽量发挥前后台取决动营销的团队力量。

（二）发掘潜力营销到位

前台营销小组：一是突出抓好网点现场营销与柜面营销，做好优质客户识别，及时反馈信息，实行“网点主任、客户经理、大堂经理与柜员”四位一体，做好跟进营销，确保优质客户不流失。

后台营销小组：加强对我行优质客户的维护，根据vip客户的名单细分到个人，加强对vip客户的维护和营销，确保做到定期走访，加强与vip客户的沟通，了解他们的需求，并根据客户意见改进我们的工作方法，提高客户的满意度。融洽与客户关系，巩固与客户友谊，增加存款。

业余营销小组：1、营造宣传氛围。开展挂横幅、贴标语、辟专栏等传统的宣传模式，采取多种形式和方法狠抓资金组织工作。2、深入客户群体。着眼于“勤”。以勤补拙，发扬“流动银行”、“背包银行”的优良传统，走街串巷，通过联络老客户，发展新客户，广搜储源信息，掌握资金流向，

使社会闲散资金真正截流归行到位。业余揽储是我们资金组织工作的重要补充，全体员工将把业余揽储工作变成自觉行动，千舟竞发，人人参与，个个争先。

（三）把握先机，打好整体联动信息战

票据业务年终总结篇三

一个月以来□xx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的'培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完

成保费收入xx元，其中车险保费xx元，非车险业务xx元，满期赔付率为xx%成为公司发展的重要保证。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

票据业务年终总结篇四

我参加电话销售行业已有近两个月的时间，总的来说，在领导的关怀和同事的协助下，工作有了显著的进步。虽然跟自己的目标 and 领导的要求还有必须差距，但前景是好的，心态是正的，信念是饱满的！当然问题也是突出的：

1. 技能不过硬，话术还有问题。发觉在跟客户沟通的时候，方法不够敏捷，心急的时候会有点口吃。
2. 工作状态不稳定，比方前两天状态不错的时候跟客户聊得特别好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就

很差，拿起电话不知道说些什么。脑子一片浆糊。

3. 销售意识不强，往往是聊了很长时间的客户都不清晰我究竟是要跟他推销什么。只是从我这里听消息。

4. 过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，时时在不恰当的时候推销产品或者啰嗦过多，让客户有所反感。

5. 自我要求不强，平常业余时间没有充分利用来学习提高自己，总体实力素养不够强。

对于这些问题，以下是我做出的下个月电话销售工作打算：

在年度销售工作打算里我主要将客户信息划分为四大类：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户关系。

2. 此时此刻正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，运用起来得心应手的方式。

3. 限制自己的心情与状态，尽量保持状态稳定，保持良好的状态。

4. 加强销售意识，加强目的性，有打算，有步骤的去和客户沟通，戒急戒躁，沉着面对挑战。

5. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富学问，采纳多样化形式，把学业务与沟通技能向结合。

6. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多沟通，多探讨，才能不断增长业务技能。

7. 自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，刚好改正。

以上就是我的工作打算，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克制。为公司做出自己最大的奉献。

票据业务年终总结篇五

我x月中旬刚接触x电话销售业务，由于我在思想上急于求成，在行动上蛮干莽撞导致x月工作成绩毫无起色。但在领导和同事们的悉心帮助下，我很快认识到了我的症结所在。在下月的工作中注意求成不能自乱阵脚，要做到从容不迫；工作不能蛮干，要实干、精干、巧干；同时在销售方法和技巧上也一如既往的向领导、同事们学习。总结上月的得失，在下月应做好以下几方面的工作：

- 1、对于老客户要保持联系、熟络关系、争做朋友、满足需求，最终达到销售签单的目的，最好能挖掘二次需求。

- 2、对于新客户要使其理解产品、认同产品；相信公司、信任我。然后，推销产品，并不断开发新客户。

- 1、下月要更加熟悉工作流程，熟悉业务内容。注意下月在客户拜访上多下功夫，提高说服力，多观察、多倾听、多尝试；对号段和各种增值业务的`价位必须熟记。

- 2、电话交流方式要灵活多样。针对客户的行业、年龄、语气等开展灵活多样的交流模式，提高电话约访率。

- 3、不断学习，与团队共成长。学习业务知识的同时要广泛了解其他方面的知识，便于与客户多方位交流；与领导、同事之间要有良好的沟通，多交流多探讨促进共同进步，营造和谐向上的工作氛围。

争取下月工作成绩达到部门平均水平。

以上便是我十月的销售人员工作计划。计划与困难并存，请经理多多指导，我会好好努力克服困难，对自己负责、对工作负责、对公司负责！

票据业务年终总结篇六

业务员是指在组织中担负具体专项经济业务，如生产、计划、销售、采购、财会、统计、物价、广告等具体业务的工作人员。今天本站小编给大家为您整理了业务月度工作总结范文，希望对大家有所帮助。

在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个人总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成

交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半

年再创佳绩。

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

我在图书销售岗位上也工作了1年多，先将20xx年工作总结如下，望领导指正。

进入公司以来，我对的模式以及公司模式背后的管理及文化内容深感兴趣。在见识了崔校长、李站长的超长个人魅力的同时，深感我等工作的长远意义所在。并暗自做定了将高效课堂模式推广作为自己事业主线的目标。结合当下中国传统课堂的种种弊端，深感把自己的余生用于教育事业，用于推广和应用高效课堂是非常有意义的。这一阶段，也就是我来公司的第一阶段，被我们公司、公司中学的魅力和推行高效课堂的意义深深地打动。课改势在必行！

20xx年6月——8月份主要配合张兆科同志带研修班，做一些事务性具体工作。借此机会我更加深的进入到公司的课堂，研修班的报告当中。并对公司的课堂教学模式和背后的管理、理念等有了更深的了解，此时正巧遇上我公司举办的《高效课堂22条》读后感征文活动并积极投稿。承蒙领导厚爱获得三等奖。之后暑假到了，我与徐会晓、于凯丽等同志负责天卉会议的招生和跃华中学招生事宜直至8月份。我把它看成第二阶段，由惊讶与震撼走向深入了解。

20xx年9月——10月新学期开始了，这学期一开始由我主带研修班，除了做好事物性工作以外我积极要求做研修班的开班报告，因为做一个教育的“思考着”与“宣讲着”一直以来是我的梦想和追求。直到在这都是令我沾沾自喜的一份差事，“多幸福啊，一个刚毕业的毛头小孩子，就可以在台上每周给那么多来自全国的领导和老师讲解我心中的公司和我们的高效课堂。是公司给了我这样的平台，对于我的一生而言这样的机会绝对是支点性的。”我常常对自己这样说。但平台是有了，我是否已经是一个称职的“宣讲者”了吗？回答是否定的。这便是我所定义的第三阶段。尽管我在讲，我讲我心目中的公司，讲我的想法、我的“理论”。但是总是不能令自己和领导满意。原因在于我讲的并不是一线教师所迫切需要的。这期间研修班从86期也办到了90期。

20xx年10月——20xx年11月，91期我突然知道一线来研修的老师想要的是什么了。正巧这期研修班只有一位学员，我就把自己的想法和他交流了几次，他本人也是感觉非常好。于是我整理自己的思路，在沈黎同志的大力支持之下便有了我自己的研修班开班课件，虽然期期都有修改，但大致主体思路一直沿用至今，并受到全国各地领导、老师的好评，于是92期“我终于知道该说些什么了。”这是走下讲台我的第一句感言。其中10月18——20日出差重庆两县市。在与仁沙中学领导交流的时候我学到了很多，“当你为别人搬开绊脚石的同时可能恰恰给自己铺了路。”对此我有深深感触。在此期间与学校中层领导的关系越走越近，因为能帮助他们的地方我总是想尽一切办法，直到他们满意。这是第四阶段，我知道学员、老师们想要的是什么，并令他们满意。

20xx年11月——现在，虽然我知道他们想要的是什么了，他们对于我的工作也颇为满意，期间我与学校老师和学员们的关系也是越来越融洽。但是我了解到其实许多老师把注意力局限在导学案的编制，这本无可厚非，但是他们却忽视了学生积极性调动以及课改的主体路线。而在11月20——22期间

出差东莞虎门，在22日临作报告之前我突然知道我应该给我的学员们的是怎么了。并当即对报告内容做了大幅修改，在场老师们热情与初来乍到的时候有了巨大的变化。一开始可能他们以为自己付了钱，总是用挑剔的眼光看我们，但是后来就不一样了。使我深感有自己的专业与专利是多么的有价值。有了公司和公司的坚强后盾才有了我的登台机会。让我感受最深的是“发展才是最大的尊严！”“学生的积极性调动不起来，配套的管理落实不到位，导学案编出花来也是中看不中用。”这是我在96期开班报告上的原话，于是我发现更多的时候是我们把学员引入了误区。与此同时我发现，刚来公司的老师打个不恰当的比喻就像我们成年人带孩子逛超市一样，他们想要的就不一定就适合他们，他们不能买二锅头回家喝。这便是第五阶段，切入点问题：我总结了一系列公司的切入点，譬如说“小展示”、“爬黑板”、“小组建制”、“开会”。并按照实际的转化情况介绍一些一般情况下高效课堂推行路线图。这一阶段，老师们感觉也找到了回去开展工作的下手点。在此期间，公司的老师因为工作繁忙便将自己顾及不了的报告、交流交给我来打理，这是多么大的信任啊！印象最深刻的当属甘肃教育厅的那次，讲完之后在场的老师因为要考走课件，各式各样的u盘当场交给我不下三十余个。

本学年即将结束，但我们的工作还在并还将继续，我看到更多的学校学习公司的困难不在学习的本身，而困难在他们的意识当中。因此改变老师乃至校长、教育部门领导的观念已成当务之急。因此下一步的报告重点要向改变传统的观念上转变。“纸上得来终觉浅，缘知此事要躬行。”走上课堂是我这一年来的夙愿，因此明年的第二个目标就是获得上课的机会并把握它。

相信公司领导的英明引领下我们将继往开来，相信每天多努力一点点我们的辉煌就会早一天到来。我们晚上睡的更晚一点，就越接近中国教育的明天！百年中国，世界中心，而四十年后的国家主人们正在坐我们的课堂里——我们中国名校共

同体的高效课堂里……我责无旁贷!

票据业务年终总结篇七

勤奋是业务之树的根，诚实是那树上枝叶。只有根深叶茂才能结出丰硕之果。今天本站小编给大家为您整理了业务月度个人工作总结，希望对大家有所帮助。

伴随着x年尾声的悄悄临近，我走上工作岗位一年了，从刚开始对业务技能的不自信，到现在可以独自分析授信业务，其中发生的种种真的是受益匪浅。回顾这一年的工作，在银行领导的关心及全体同事的帮助下，我认真学习业务知识和技能，积极主动地履行工作职责，及时总结工作中的不足，努力提高业务素质，较好地完成了个人的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现将这一年的经历与体会总结如下：

一、问渠那得清如许，为有源头活水来

人无论从事什么职业，都需要不断学习，在思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。

面对信贷员这个岗位，开始我还有些不自信。实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于只参加过几天培训的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办?于是经常打电话给鄂尔多斯总行在培训期间的师傅请教。与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用业余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对行里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

二、立足本职某进取，辛勤浇灌信贷花

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

3、坚持信贷原则，做好信贷调查。我深知：信贷资产的质量事关我行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，坚持对每一笔贷款都一丝不苟地认真调查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性；从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考

察;从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定,直至提出贷与不贷的理由,每一个环节我都是仔细调查,没有一丝一毫的懈怠。在贷前调查时,我做到了“三个必须”,即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字,并且做到生人熟人一样对待,保证了贷款发放的合规、合法。

三、路漫漫其修远兮,吾将上下求索

一年的工作已渐渐落下帷幕,一些成绩的取得,离不开行领导的大力支持。本人深知,自己仍有许多不足之处,通过一年的磨砺与锻炼,自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远,我也将上下求索。

在新的一年里,我将努力克服自身的不足,认真学习,努力提高自身素质,积极开拓,履行工作职责,服从领导。当好参谋助手,与全体职工一起,团结一致,为我行经营效益的提高,为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

时光荏苒,我到三星公司西安店已近两个月的时间,回顾这段的工作,在各位领导和同事的支持与帮助下,我现在已能很快地胜任工作,按照公司上级下达的要求和任务,认真做好自己的本职工作,完成销售任务。我最初在钟楼店上班,因工作需要公司调我在小寨附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下,我在工作模式上有了新的方法,技术和经验也得到了提升,而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。

我觉得,无论什么工作,遵守职业道德是能胜任工作的基本前提;爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中,我严格遵守公司的各项纪律制度,做好了自我的本职工作,把一点一滴的小事做好,把一分一秒的时间都抓牢,从我做起,从小事做起,从现在做起,才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。手机业务员工作总结店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。有效的团队工作也可以提高工作效率。为此,在工作中我不光自己努力工作,同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习,借签对方的长处,学为己用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习,我也经常不断地总结思考,也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结,这样才能把生活与工作都改善得越来越好,因为工作中,总会接触到新东西,总结也很重要,下班时间,也会不断充电思考与总结,才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展,行业竞争激烈,我感到自己身上的担子很重,而自己的学识、能力还是有限的,所以总是不敢掉以轻心,总在学习,向书本学习,向周围领导学习,向同事学习,这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习,不断积累,从容处理日常工作中出现的各类问题,保证了本岗位工作的正常进行,以正确态度对待工作任务,热爱本职工作,认真努力贯彻到实际工作中去,积极提高自身素质,争取工作的主动性,从而具备了较强的专业心,责任心,努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中,我仍将不断完善自身的不足,将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标,努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平,为公司做出更多

的贡献。

营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家；b类有94家；c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出

现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保

了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20xx年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

希望有一天，营销部能成为a公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码！

票据业务年终总结篇八

营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，

其中a类包括“中联”在内的25家;b类有94家;c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了贷款业务关系的有580家;终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20xx年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

希望有一天，营销部能成为a公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码！