

好的行业工作总结(优秀9篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

好的行业工作总结篇一

20_年我行在市行、县委县政府和监管部门的正确领导下，在全行干部职工的共同拼搏下，认真贯彻落实全市邮储银行工作会议精神，结合党的群众路线教育实践活动以及_当地实际情况，紧紧围绕加快转型、加速发展、安全合规、质效并重的总体工作部署，调整结构，激活机制全力推动_行各项工作健康、稳步、跨越发展。

一、业务收入指标完成情况

截至20_年10月底，我行当年累计实现业务收入987万元，预计全年收入1200万元。

二、主要业务发展指标完成情况

(一)信贷业务

信贷业务收入实现逐年翻番，截至10月底，全行当年累计结余536笔、金额1940万元。

(二)公司业务

公司业务收入、时点余额和日均余额均实现了稳步增长。截止20_年10月全县对公存款余额13.5亿元五家金融机构中我行占比15%。

(三) 储蓄业务

个人存款?20_年10月我行个人存款余额77535.88万元，其中邮储自营网点个人存款余额22613.96万元，邮政代理网点余额54921.92万元。我行共米兰城市和奋进大街两个网点，9月邮储银行储蓄余额负566.67万元代理网点净增912.47万元。

三、主要工作开展情况

(一) 细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销各项业务。

明确了目标定位后我行建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场具体做法有提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，比较大的项目直接由行长负责攻关和谈判，组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战上下联动精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章以优质的服务吸引客户大力营销推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行，行领导以身作则带头攻关保证保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力我行新争取了一批有价值上档次的客户，如大象集团、国电项目等重点业务，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基矗。

(二)、坚持品种创新和服务创新多方位发展零售业务。

大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。二是加大吸收理财资金力度。抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，对周边的商户、村户和老客户有效地吸收理财资金。三是推出了vip服务方案。开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式

服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案。四是加大宣传力度以业务宣传为媒介。全行总动员走进城乡的每一个角落加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

(三)、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，防范信贷风险，不断优化信贷结构。

为增强发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，特别是消费类贷款积极争取扩大贷款规模带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销：主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销。在贷款管理的基础工作中，防范信贷风险是今年市行确定的重中之重的一项工作，我行不敢懈怠，信贷审批权限严格执行，所有贷款均有责任人亲自把关审批。同时还组织信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，在法律上找着立足点，明确了关键环节。一是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证无误后才能受理。二是强化责任认定。经过努力效果较好确保了贷款不良额、不良率均保持在最低，为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。

总之，在目前的工作中，我行还存在一些不如人意的地方：一是经营理念有待创新。近一年来实践证明，经营理念和思维差距较大，各项业务开展缺乏前瞻性。二是营销意识不强，畏难情绪高，需强化从业人员营销理念和营销意识，挖掘其营销积极性和主动性。三是基础管理还有待进一步规范和完善。基础管理工作距上级和监管部门还有差距，各类基础管理资料有待完善，风险意识有待加强，管理理论有待创新。我行将在今后的工作中总结不足，及时改进确保各项工作再上新台阶。

好的行业工作总结篇二

不知不觉20xx上半年马上就要结束了，抓不住的是时间，我只能在有限的工作时间里努力做更多的事情20xx上半年对我来说是个挑战，工作中的困难重重，但越是困难，我就越是想挑战，我相信只有不断挑战自己的极限才能让自己在更大程度上有一个新的提升!这是我工作以来面临压力最大的半年也是我最有成就感的半年，为了把以后的工作做得更好，特将20xx上半年工作情况总结如下：

对于我20xx上半年是个忙碌的半年从网络线路的申请，机房网线布置和设备的安装。每一项都参与其中在工作中不断的学习完善自己，尤其是交换机的模块，如果安装存在问题，会造成交换机工作不稳定，数据传输会时断时续，这将严重影响网络的整体性能。做到打好基础才能迎合丹行在大连地区做大做强的理念。

在网络通讯方面，一旦发现通讯故障，我在积极与总行和各网络运营商取得联系的同时，运用自己的相关知识对故障进行分析，找出问题的所在，在排除非我行设备故障原因的同时，在第一时间通知有关各方，力求在最短的时间内恢复网络通讯。保障分行相关业务的顺利开展。

为了实现总行五库精神，实现对大连分行更为规范更为现实各项计算机网络安全管理和防范制度，完善业务的操作规程；加强网络要害岗位管理，建立和不断补充完善要害岗位人员管理制度；加强内控制度的落实，做到专机专用、专人专管、各负其责。不断的完善大连分行科技制度。

在接下来的时间里，我将在继续发扬上半年好的方面的同时，努力学习，借鉴一些好的经验和办法，使我行在科技这一方面有一个长足的发展，为我行业务的全面发展提供越来越好的技术支持和保障。

好的行业工作总结篇三

中国已成为世界上最大的留学生输出国，去年出国留学人员总人数接近40万，估计今年将超过45万人。

在首届留学趋势与服务创新研讨会上，教育部留学服务中心国际合作处处长车伟民作了“留学热与教育国际化发展趋势”的主题演讲，公布了这一数字。

车伟民说，中国留学生规模最大，居世界首位。1983年全国高校一共招收的学生只有40万人，现在已经超过600万人。现阶段中国出国留学的人数大概相当于1983年全国高校招生的总数。

出国留学人员迅速增加的同时，回国人员数量也在快速增长。教育部留学服务中心发布的相关报告显示，去年全年受理回国人员登记15万人，而今年上半年就已经超过这个数字。从人员特征来看，24-30岁区间人群比例最高，占80%；硕士比例最高、一年期硕士研究为主；女性明显高于男性。从留学回国人员的就业情况来看，主要是国企、民企和外企，做公务员的还不是特别多。车伟民说，随着教育交流和信息的透明度的扩大，中国自费留学的途径正趋于多样化，有个人申请，也有通过留学中介办理，还有通过中外合作办学、预科课程这种途径留学。值得一提的是，因为很多学生和家长希望出国前能有所准备，所以留学预科和培训项目比较受欢迎。车伟民表示，中国留学人员遍布100多个国家和地区，留学生出现低龄化趋势。同时，安全问题日益凸显，现在大多学生都是独生子女，能不能顺利学成归来，是许多家长都关心的问题。

教育部留学服务中心通过公布境外合法资质院校名单和国外学历学位认证等帮助公众认清文凭造假、滥发文凭等不规范的国外私立院校。据统计，该中心20xx年受理国外学历学位认证人数达95000多人。

这是美国某知名教育集团做的上海教育市场调查的部分内容，为内部资料。是在该集团实习的员工发到网上的。不同于媒体按赞助费广告费给的评比标准，是最全面最真实的上海美国留学中介排名。对中国学生找留学中介很有帮助。

好的行业工作总结篇四

我自 20xx 年 5 月到广东省深圳市场任医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

一、深圳市场前期的启动情况：

我在 20xx 年 5 月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在 20xx 年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

二、天灾人祸同时危害深圳市场时，坚持做好本职工作：

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科

室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对制药的忠诚来完成的。离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

三、深圳的再启动情况以及下步打算：

凡事说起容易做起难！面对巨大的任务压力，作为一名对公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债；无论是国家政府严厉打击还是医院保安围追堵截；无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访，我都是那样自信！那样快乐！快乐我真心的付出！自信我付出后必然得到的回报！“有志者，事

竟成;苦心人,天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时,5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过800盒,仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生李丽娟(我为工作拜认的干妈)等人销量的同时,又挖掘了一名胶囊的杀手,在反复大量的感情与物质投资后,5月份他销售了300多盒,六月可以超过400盒。而六月份省二院可以突破1000盒。和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的300多盒,主要是攻下了在广东省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严,这两人原是和(药名)的杀手,在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后,我先后六次给他送根雕和盆景六件,六月份他可以销售xx250盒;在得知李严患有咽炎后,我先后托人从香港购买英国产的“渔夫之宝”长期供应给他,使他经年不愈的咽炎明显好转,六月份他可以销售xx200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒,占河北市场销售的30%多。六月份可以突破1000盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下,扎实工作,挖潜上量,到九月份旺季到来时,把销售稳定在1500盒,从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。站在北国六月的骄阳里,回首我在公司的这750多个日日夜夜:两年来,我仅是一名一星代表;两年来,我努力过,挫折过,彷徨过,喜悦过,但从来没有退缩过!现在,我的销售已过三万元,已经为公司建立了牢固的医院销售网络,我相信我已经可以做二星代表了,我恳请公司根据河北市场实际情况,给我信心,给我动力,给我机会,让我做的更多、更好!我将满怀热情,继续在推广胶囊等公司优质产品的道路上铿锵前行!无怨无悔。

好的行业工作总结篇五

转眼间xxxx年就过去了,在过去的一年中是我职业生涯转折的一年。在这一年有很多收获和进步,也有些不足和缺点。

从xxxx年x月加入公司开始,主要参与了《比对平台》项目的

相关工作。主要工作内容为：

大数据量的图片处理

核查系统的修改和完善

核查数据查重

统计报表开发

项目技术文档的编写

cmmi技术文档编写

参与投标书的编写

处理用户反馈意见

bug修复

1. 通过项目的进行，技术上得到了很大的进步。如oracle的开发和优化，mvc的使用。

2. 熟悉了项目开发的流程，对软件生命周期有了更深的了解。

1. 工作安排不是很规范。工作的变化性太大，没有整体的工作计划和安排。计划往往被打乱，整体进度很难把握。

2. 开发流程有待改进。开发没有经过严格的测试和评审，直接就上线使用，往往事后才发现问题，又要发很多精力去修改。

3. 客户需求控制不到位。客户说做什么就做什么，没有什么计划。突发性和变动性的工作很多。要合理控制客户需求，

经过讨论和评审后，再决定做不做，避免走一些弯路。 来年计划：

1. 总结过去项目的经验和教训。在今后的工作中避免效率差的工作方式，提升自己的工作效率。
2. 参与新项目的工作，更多的了解项目从开始到结束的整个过程，提升自己的项目开发能力。
3. 更多了参与项目改进和方案选型的讨论中来，促进开发工作的质量和进度。

公司的软件项目还处于探索阶段，困难和缺点难以避免。希望通过项目的逐渐开展，能够形成一套良好的项目开发规范，开发流程步入正规，项目能力不断提升。同时也希望公司能够更多的关心员工的切身利益，项目结束后能及时回报员工，形成良性互动。

虽然过去的一年有了一些进步，但同时感觉到还有太多的东西等待我去探索和求知。希望在新的一年里能和公司一起进步，共同成长。

好的行业工作总结篇六

xxx年上半年，个金业务收入完成进度仅为40.91%，在各业务条线里排名第三，缺口达到977万元，形势非常严峻。为了在下半年抢抓发展的黄金时间，为明年的发展奠定基础，现就xxx年上半年的个金业务发展工作进行总结，并对下半年的工作思路进行规划，具体如下：

1、 储蓄余额发展分析

- (1) 储蓄存款增长严重乏力，“扭负”成为发展的主旋律。

上半年，我行储蓄存款日均余额新增1.13亿元，同比增长116%（xxx年同期日均新增5229万元），但多项指标在全省排名持续靠后，截至6月30日，全辖本年新增仅为1.14亿，点均增长422万，处于负增长的网点有七个，分布在城区、**、新会和**四个支行，其中，负增长最严重的是1月份高达1.35亿元，是近三年“开门红”下跌最多的月份。

（2）余额发展抓手不足，未能实现常态化发展。

上半年，通过提高商贸结算优惠套装使用率和推广率，商贸客户结算走帐效果明显，商贸结算沉淀余额达到3000万元，但与此同时交易手续费流失严重。代收代付业务项目新增少，仅为43户，未能成为有效的增长来源。信贷联动有进步，但还没形成在结算走帐的习惯，贡献率为2.35%（全省2.71%），其中最高的个商贷款是3.37%，最低的消费贷款是1.19%。

（3）客户维护工作有待深化，产品渗透率有待提升。

上半年，我行10万以上高端客户共新增633个，全省排名第一，20—50万元区间段客户账户比重0.3%，但上年年新增余额达到1.03亿元，已经成为我行存款增长的主要力量，但对该类客户维护工作手段单一，配套金融打包营销能力薄弱，没有完全落实分类管理和跟进发展。同时，没有充分利用我行大理财的优势发展新增优质客户，产品渗透率有待提升。

2、信用卡业务发展分析

（1）多措并举，多项指标得到有效提升。

信用卡业务通过锁定六大客群、侧重“抵押类消费信贷、侨汇、网格化营销等重点项目”、试点建立直销团队等创新发展模式，推动了发展，上半年，新增发卡5248张，同比增长150%，完成省分行下达的上半年进度的122%，在全省排名

第一；累计净收入190万，同比增长55%；不良率为2.73%，比去年底下降0.35个百分点。其中，开平市支行有效进件1746份，同比增长176%；我行消费贷客群交叉营销的有效进件613份，开发率达65%；**支行侨汇卡发卡量近600张。

(2) 发展心态不端正，导致发展不平衡。

我行信用卡的发展分化明显，城区、开平支行持续上量，每月完成指标，但其他四个支行没有完成转变发展思路，存在怕困难、不尽力的情况，未能形成常态化发展机制，发展不平衡，发卡量、激活率、用卡率、不良金额等指标没有如期完成，导致业务收入完成仅为计划调整后的23.75%。

3、综合理财业务发展分析

(1) 发展整体向好，但短板明显。

我行通过与保险公司合作“薪火传递 激情一夏”等主题营销活动、落实网点转型的具体措施、开展理财沙龙等活动，推动了代理保险业务向好的发展，保费同比新增239万元，同比增长25%，业务收入同比多增57万、增长24%。

基金业务销售量同比新增1.47亿元，同比增长205%，其中在重点基金南方通利全国的销售竞赛中，我行销售金额达933万元，在全省排名第二，**环北支行，在全国4万个网点中排名第八，成为全省唯一一个跻身全国十强的网点，为全省、全辖加快业务发展树立了榜样。

但贵金属业务不受重视，没有找准客户群，导致发展严重滞后，同比大幅下降，拖了xxx年个金业务收入进度的后腿。

(2) 理财经理配备未达要求，队伍水平有待提高。

我行应配置理财经理人数为33人，实际配置专职理财经理人

数为23人，完成率仅为69%，其中城区、新会、**和开平支行在每个网点配备一位专职理财经理，但**和**支行配备不足。专职理财经理中基金从业资格证的持证率仅为39%，其中城区支行8人、新会1人，其他支行为0。

4、个人国际业务发展分析

(1) 发展平平，乏善可陈，业务收入缺口大。

我行通过个人国际业务“争先进位”竞赛活动等方式，推动业务发展，上半年，个人国际业务收入为241万元，完成调整后计划的40.11%，缺口仍然较大。个人国际汇款业务量同比减少5.49%，其中，**支行同比下降14.96%，成为本年度唯一一个国际汇款业务量同比减少的一级支行；个人结售汇同比减少6.60%，其中，**、**支行分别同比减少17.80%、15.90%；西联汇款电子渠道收汇替代率为3.95%，在全省排名靠后（电子渠道收汇替代率偏低，也成为个人外币储蓄日均余额不高、以及前台收汇压力大的重要原因之一）。

(2) 邮银联动，严抓国际收支申报、结售汇统计质量。

上半年，我行先后组织5场国际收支申报、结售汇统计培训（含邮政代理专场培训），并印发《**市分行个人国际收支业务申报、结售汇统计管理办法（试行）》，对邮银双方发生差错的个人、二级支行、一级支行、主管部门均设置考核。经过努力，监管部门对我行的质量评价有所提升。

5、电子银行业务发展分析

(1) 多层面、多方式，促进电子银行业务新发展。

我行通过南航促销、手拉手活动、网商大赛等专题营销活动和加强考核、加强培训等方式，促进了电子银行业务的新发展。6月末，我行手机银行新增1.49万户，激活率48.29%，

全省排名第五；个人网银新增1.33万户，新增激活率51.36%，全省排名第七；电子银行替代率为74.92%，全省排名第七。

(2) 以活动和项目为切入点，试点探索电子化发展之路。

联合市分行工会组织开展手机银行“扫一扫，10元话费1元充”扫描二维码支付体验活动，培养员工使用手机银行的兴趣和习惯，全行手机使用量大幅提升，效果明显。我行成功开发中医药学校“一卡通”项目，开启了我行银校合作的新渠道，进一步拉动了存款，提升了我行的知名度。

6、网点服务方面

上半年，我行协同大堂经理服务外包项目公司重点开展大堂经理轮训工作，结合每月的大堂经理巡查、市分行服务暗访和现场检查发现的问题，有针对性地在**市各地区分别召集大堂经理开展培训，通过开展每月的培训，使大堂经理的网点现场服务管理能力得到较大的提升。

个金业务是一项先投入、产出周期长的业务。个金增收的主要来自储蓄利差、综合理财、信用卡和个人国际业务；提升个金可持续发展和转型发展能力的重要抓手是电子银行、大客户维护和队伍建设。为确保上述目标的圆满完成，将认真做好以下工作：

1、以储蓄存款为基础，确保存款余额稳步增长。

(1) 抓支行的业绩提升：一是抓新网点业绩提升，新网点将成为储蓄余额增长的主要抓手之一，新网点余额提升侧重柜台外市场开发；二是抓现有网点的业绩提升，要对“到访客户挖掘、存量大客户维护提升、柜台外市场开发和交叉销售”同步推进，让网点真正成为增长的发动机。

(2) 抓好商贸客户开发：套餐营销式推进，结算促商贸客户拓展的同时兼顾效益，对未能达到我行优惠标准的客户及时引入推出机制。以商贸客户转账资费优惠，升级优化流程，精选潜力大客户，严守准入关为商贸拓展重点工作，加大宣传力度，与商家联合开发，提升商贸客户结算量与在我行的资金留存量，提高我行商易通机具使用率。

(3) 以项目为切入点，抓好，做大，做强代收付业务的拓展和大客户维护开发：配合其他业务的开发推进工作，以公司、信贷客户资源作为开发点、关系人和关键人来拓展代收付业务，重点客户跟踪开发，突出代收付项目行业特点，制定专门的营销推进方案。同时要求网点加强对周边市场走访，因地制宜促发展：扫楼、扫铺、扫工厂；寻找关系人发掘需求批量发展；加强对现有代收付客户中的关键人、中高端管理层的年末走访维护，促进年终代发。落实大客户跟踪维护工作，完善大客户vip客户信息管理，做好中小客户开发和大客户的深化营销工作。

2、切实做好大客户维护工作，提升维护水平确保做出成效。

(1) 切实把握四个“着力点”，做到三个“达成”：四个“着力点”：一是着力建立10万元以上vip客户与网点支行长和理财经理间的定向维护关系；二是着力加强对网点大客户发展指标的考核激励，建立并完善网点大客户发展考核激励机制；三是着力以大客户升级礼包为业务抓手，突出邮储银行的服务和产品优势；四是着力铺开省行组织的大客户营销活动，通过活动带动营销。三个“达成”：一是达成大客户维护关系不断优化；二是达成大客户结构优化；三是通过形成业务发展来带动大客户余额增长的模式，最终达成提高大客户数量和余额占比。

(2) 将以大客户数量和资产量的增长为评价标的，推动维护工作出实效：一要加大营销礼包的升级推广；二要推进vip客户优惠产品的交叉销售，加强大客户情感维护和业绩提升。

3、信用卡要突出重点客群、重点项目，强化内部组织推动，优化外拓措施，促进快速发展。

下半年，我行信用卡业务将围绕“增发卡、促消费（分期）”两大重点来推动发展。增发卡整体思路为：强化三大主营措施，营造一种理念和战法，创新一种模式。

（1）强化三大主营措施：首先是持续强化网点阵地营销以提升基础产能，具体措施一方面持续开展网点破零竞赛，力争实现每个网点每天进两件，另一方面，组织网点深入开展名单制营销，将筛选清洗、符合条件的潜在目标客户开展针对性邀约营销；其次是深入开展抵押类消费信贷客户的交叉营销，力争将新增放款的消费贷客户整体开发率提高到80%以上（上半年65%）；第三是与综合消费贷等业务联合对优质目标企事业单位、政府部门进行综合性、深度的、有组织的团办营销开发，通过网格化竞标等方式明确开发单位，通过多产品线联合上门营销实现开发效果最大化。

（2）强化树立以客户为中心理念，持续开展整合营销，发展“高价值目标客户”：借鉴同业正在实施的战略转型，强力推动交叉销售、整合营销，大力发展高价值关系客户（在本行办理了多项业务，稳定性高，对本行的综合贡献高），力争成为客户的主办行。

（3）深入实施直销团队、电话销售等专业化直销拓展模式：一方面，借鉴同业经验，总结提炼前期小规模试点经验，逐步扩大信用卡直销客户经理队伍的试点支行和人员数量，与名单制营销、团办营销等战法相结合，发挥直销客户经理“专业的人做专业的事”的力量，提高项目业绩；另一方面，扬长避短，充分发挥我行基础客户多的优势，探索开展信用卡发卡的电话营销，探索出一条可持续发展之路。

（5）强化提升条线的垂直管控能力：第一，在二级支行设立兼职的信用卡专员，让各层级都有人关注、推动信用卡，提

升条线整体的经营管理能力；二是加强动态管理和发展督导，加大条线考核力度，推动一级支行切实发挥好属地指挥职能，强化过程管控；三是建好微信订阅号、信用卡qq群等交流平台，加强全辖条线的互动交流和经验、信息的及时传导，提高条线整体的合力和战斗力。

4、继续加大电子银行对外宣传渠道，同步加强“量质”共同抓，重点进行二次客户开发。

（1）是持续在上半年的基础上做好对外宣传推广。加大短信引导客户注册和使用。印制客户使用指南，重点放在如何指引客户的使用上。配合总行、省行优惠政策，推出项目营销及时推广专项活动，结合银信通、信用卡、个人外汇业务助力营销。加大存量和新客户开发力度，吸引新客户开通电子银行是流程也是规定动作。

（2）整合做好工资代发类和校园项目客户电子银行开发。加大我行电子银行宣传力度，促进代发工资类客户尽量到网点开办，并与厂商沟通安排指定时间段加办，网点做好应对措施，开设方便通道、专窗和增加人手。针对远离网点的代发工资客户，实行上门营销，利用电子银行自助注册形式让客户体验，从而发展客户。分行已成功开发校园项目，可以利用各种方式加大电子银行的开发力度。

（3）优化布局，提升设备的运行效率，支撑业务发展。按照上级要求，科学合理布局网点；与相关部门积极沟通，做好自助设备投放的计划，对存量运行不足的机具通过多种方式进行调整，提升非柜台的替代率。

5、以大理理财优化大个金结构，细化产品，促进均衡发展。

（1）要继续加强“邮银理财、关爱未来”品牌宣传。通过理财产品告知短信、网点电视、网点橱窗、电台、平面广告的投放，理财产品销售推广活动等多层面向社会公众持续传达

邮行理财业务的特点及理财品牌的内涵，同时逐步树立“邮银财富——慧理财”的品牌。

(2) 要加快理财类业务的发展。切实做大资金池产品“日日升、鑫鑫向荣”的销量，通过以量补价减少因理财产品收入让利给客户的因素影响大理财的收入，重视资金池等常态化理财产品的销售，要作为拓展和维护客户的重要抓手，同时这也是我们改变存款余额增长方式、留住客户的一个有效手段，不能仅就理财业务而讲理财业务，要真正把理财业务作为战略业务来抓。

(3) 要把保险业务的销售回归保障、唤醒需求的方式方法上。顺应市场形势，精确定位客户需求，恰当匹配产品，产品转型、销售转型，与保险公司加强合作，引入pts□联动营销)项目，整合客户资源，通过营销培训、实战操作等，提高团队的营销能力，推动业绩的提升；强化督导，加强网点晨会、夕会，及时辅导，化解营销人员畏难情绪，营造全员销售氛围。

(4) 要大力抓好贵金属业务发展。把这项业务作为一项长期的战略业务、创收业务来培育、推动，迅速发展外部大客户，快速做大贵金属规模。通过加大对理财品牌的塑造与宣传、理财产品的销售力度与考核，持续推进我行大理财产品销售领跑全省，进一步提高贵金属业务的综合贡献度。

(5) 要持续做好基金定投平稳发展。加强与基金公司合作，开展定投开户真情回馈（赠送礼品）；网点开展至少一场目标客户定投推荐会，利用基金公司资源，邀请同业专家等开展定投目标客户主题营销活动；加强对大堂经理基金业务、定投等知识培训，每个大堂经理在前台把握机会，凡是到前台办理业务的客户一律争取加办理财卡或开办基定投。

6、立足存量客户，细化分层，创新推动个人国际新发展。

(1) 注重现有个人国际客户维护的基础上，充分开发新客户群，充分利用我行银星速汇、瑞亚汇款、速汇金（总行预计下半年能开办）等新产品的手续费优势，充分吸引新客户群到我行办理个人外汇业务，同时引导老客户向我行介绍新客户群体，以老促新，高电子渠道收汇替代率。

(2) 打造我行“出国金融服务中心”品牌。经过前期走访调研，已初步确立**市东华支行为我市分行个人出国金融服务中心旗舰网点，后续将对网点进行一系列的装修、培训工作，同时继续走访相关出国留学中介机构、外语培训学校、旅行社等，确立合作机构，签订长期合作协议，实现资源、客户共享。

(3) 继续想方设法压降个人国际收支申报、结售汇统计差错率，逐步完善个人国际业务内控体系。计划下半年邀请**外汇局相关科室到我行进行国际收支申报、结售汇统计等进行授课。同时，市分行必须严格依照《**市分行个人国际收支业务申报、结售汇统计管理办法（试行）》（**邮银发□xxx□122号）对每月的差错数据进行整理、通报、考核，必须不遗余力压降差错率，促进我行个人国际业务的良性发展。

7、强化考核，全面提高网点服务管理水平

通过加强服务考核、明查（暗访、录像检查）、加强整改落实等方式，加强对网点的服务检查工作，对各一级支行的服务管理状况强化检查并提出指导意见，继续以开展服务主题系列活动，加强活动过程的执行力度，营造争先进位的活动氛围。开展多样式的服务培训活动，包括网点优质服务、投诉应诉技巧等，全面覆盖全区，来进一步的提高网点各项服务管理工作，强化客户投诉管理措施，全力压降客户投诉总量，进一步提升我行的服务质量。

展望xxx年下半年，个人金融业务仍然面临较大的挑战，但办法总比困难多，相信通过我们坚定的意志和坚决的执行力，

个金业务必定能克服困难，向全年目标冲刺！

好的行业工作总结篇七

20xx年本xxx天然气公司在县委县府及县建设局的关心支持和领导正确领导下，经过公司领导及全体员工的共同努力做了大量的工作，在生产经营和安全管理等方面取得了一定的成效，特总结如下：

2、完成了配气站到dd新区约2.5公里的主管dn159[]pedn160管线安装工作[]dd小区已对760余户进行了户室管网的部分安装工作。

3、完成了配气站至坝尾槽dn159主管[]dd施工区外围管线的安装工程1公里及前期准备工作，即购回主管dn159无缝钢管约10千米，辅助材料20余万。并完成了坝尾槽新区庭院主管网约3公里的安装工作。截止10月份完成在建工程投资170万元。

4、完成电信住宅楼、粮食局住宅楼，农资公司住宅楼、食品公司住宅楼等部分改造（室内表改为户外表）工作，完成户内表改造80余户。

1、实现销售税利，截止10月底累计实现经营销售收入673.5万元，主营业务税金及附加、增值税共计上交22.2万元。

2、新增固定资产155.5万元。

3、民用天然气费用回笼周期逐步缩短，欠费率由原来的40%—50%，下降到25%—30%。

1、今年公司的重点放在已建成的盐丰小区、滨江花园、国税局高楼、财富广场的庭院的户室安装工作；对高滩、坝尾槽新区的主管及庭院管作为特事特办、按照县政府的工作部署

和要求，抢时、抢进度与相应的基础设施同步进行，做到了按时、按量完成相应工作任务，为高滩、坝尾槽的基础设施的落实创造了条件。

2、凡对重点工程，公司都坚持“安全第一”的原则，认真做好工程安全工作，由负责安全的主管领导亲自抓、做到安全工作层层落实，具体到点、到人。从不放过任何安全隐患。对检查出隐患及时组织整改，做到有措施、有落实，把隐患消灭在萌芽状态中。特别是加强节假的安全巡查工作，确保安全平稳供气。对赵云管线落实专人负责巡查，今年发现两处因本体锈蚀天然气泄漏，公司立即组织人员连夜抢修及时整改。对城区管网进行分片区专人负责每月一次安全大检查，同时配合冬季安全大检查，公司特购进并安装加臭装置一套，在9月、10月进行了两次加臭查漏大检查，为了广大用户配合公司特在县新闻电视节目上连续两次一周时间进行宣传，从而增强了广大用户对安全使用天然气查漏、防漏的意识。

不错的气管造成损坏，田坝新街、育才路等因其他施工造成天然气管损坏，至使天然气泄漏，一经发现及时组织人员抢修，快速恢复供气□20xx年公司未发生任何安全责任事故，做到了安全生产。

4、完善各项规章制度，公开天然气安装费、气费价格标准设立公示牌，同时还设立了抢修、投诉和查询电话，增设了公司干部职工形象栏，实行首问制、承诺制和服务公约，建立用户电话报修登记，落实24小时内回复落实制。及时解决用户提出的问题。

公司走过了十个春秋，经历了一个曲折发展的艰难历程，面对新的发展形势，将遇到新的困难和新的挑战。

1、按县委县府总体规划和部署，要建设高滩、坝尾槽新区，天然气管网和场站及cng加气站，公司将面临巨额投资压力，新建项目总投资至少在5000万元以上。

、坝尾槽新区建设主管网将穿越城区主街道和向家坝电站施工区，施工难度大，必须征得三峡总公司的同意，因此，还必须求得县政府及相关部门的鼎力相助和大力支持，否则工作无法推进。

3、高滩新区和坝尾槽新区的天然气管网建设，给公司管理增大了管理难度，分别与城区形成三角地带的用户供气区域，对管理和维护提出了更高的要求。尤其是建坝尾槽主管线必须在较短时间内完成施工任务，一旦向家坝电站大坝截流，不允许在施工区内作业，将会对坝尾槽新区的天然气用气推延更长时间，难以满足新区移民群众迫切希望尽快用上天然气的愿望，因此，施工任务重，时间紧，给公司带来了前所未有的压力和困难。

4、老城区管网经过十年的运行，将面临大面积的维护改造，由于老城区房屋建设不成整体规模，参差不齐，维护改造难度相当大。尤其是部分用户又不能正确理解，不予以配合，给维护改造造成了较大的阻力，此项工作是一项持久而艰巨的任务，需要政府及相关部门给予大力支持和宣传引导。

1□20xx年公司将工作的重点放在高滩、坝尾槽新区的天然气安装和高滩cng高压加气站的建设上，实现两个新区新增天然气安装1500户左右。商业用气30户。

2、加大新区庭院管网及cng高压加气站投资力度，加快施工进度，力争完成cng加气站主体场站、基础房建、设施及配套工作，完成主体设备的选型定点采购任务；完成高滩和坝尾槽配气站的基础、房建工作。

3、对老城区具备改造条件的部分庭院管网及户内表改造100户。更换天然气庭院部分表箱和庭院管。

4、抓好各项工程的安全工作，始终坚持“安全第一”、“安全重于泰山”的理念，认真抓好安全工作的责任和措施的落

实，对造成安全责任事故和责任人绝不放过，在安全这个问题上公司绝不手软。做到一手抓生产，一手抓安全。在抓好安全生产的同时，还要加强和注重职工队伍建设，使之成为一支能应对任何突发事件，作风过硬，技术过硬能打胜仗的队伍。

总之□20xx年公司将随着向家坝电站的建设和xxx在滇东北地理区位优势及经济发展的大好形势，借xxx经济发展的大好机遇，克服一切困难，为尽快解决xxx城区居民都能用上用好天然气，为共创一个和谐美好的社会，为xxx县的经济建设发展贡献我们的一份力量。

好的行业工作总结篇八

一个理念：打电话不一定成功，但不打电话肯定不成功！打电话是销售基本功，苦练内功！ 一个概率：平均30个电话开发一个客户，一般打进来的电话，成功率较高，一定要搞定！ 思想准备：做好充分的思想准备，也就是做好被拒绝的准备！ 举例：

“您好！您是丁经理吗？”（明知故问）

“是啊，您是谁？”（惊讶，初步调动了客户的情绪）

“打扰您了，我是北京肥料厂家的，是北京为数不多的几家生产厂（我知道您接到的北京公司的电话很多，但我们跟他们不同，我们是厂家），我只需要您给我2分钟的时间，（您现在方便吧？）您做肥料生意吧？（或者您卖肥料吧？）”

（明知故问，告诉了客户你是做肥料的）

“卖（怎么了？）”（再一次调动起他的思维，了解了客户可能有需求，提问要多获得肯定的回答） “您参加今年的山东植保会了吗？” “去了”

“哦，我们也去了，我们每年都参加全国植保会，不知道您看到我们公司没有，哎，参会公司也多，经销商和厂家都忙得不得了，可能您见过了也不记得了”（制造情景，初步建立公司形象）

“唉，现在您的肥料产品都定下来了吗？” “还没有？”（一般都会这么说，了解需求） “唉，您那主要是什么作物？” “黄瓜（水稻）”（了解了种植结构）

“我们公司有个引进国外专利的肥料产品xxx□效果很好，施下去6小时见效，效果明显，施后作物叶子明显变绿变厚，加拿大的xxx您听说过吗？”（介绍产品） “听说过”

“我们的xxx跟加拿大的xxx效果是一样的。之前我们的产品重点放在了山东，现在要向xxx扩展，在山东受到了经销商的好评，我们的一个乡镇客户就做了5吨”（制造情景，讲故事） “价格多少□” “xxx”

“你们价格怎么这么高？”（处理客户的顾虑，真正的成交就是从解决一个个问题开始的，解决一个问题你的成功率就增加了10%）

“我们引进的国外的专利，用的都是进口的原料，效果好，加拿大xxx要多少多少一吨，我们效果跟他们的一样，但是价格要优于他们，这个产品您做，肯定可以给您带来人气和利润！”（解决客户的顾虑，不要争论价格，要谈价值）

“哦，你们有没有资料邮寄来一些，我先看看（你们有没有网址，我上网看看）”（有希望）

在估计邮件快收到后，再给其打个电话，看到画册之后，给他介绍产品，并不断强调产品的卖点（热点），这很重要，甚至让他自言自语的说：“真有那么好的效果吗？”。这时要多听，少说，二个耳朵一张嘴，这样的比例就可以了。最

后结束的时候，千万不要说，“哦，您觉得怎么样？（您觉得还可以吧）”因为这样会招来客户这样的回答：“我再仔细考虑一下”这实际在说“永别了”，所以最后的时候一定要大胆提出成交：“这个产品，很好，您一定做，先发10件20件试试，请您记下我们的账号或者我把账号给您用手机发过去”如果这时客户说：“再等等最近手头有点紧。”这是他还有顾虑，你可以反问他“我有什么地方没有跟您说清楚吗？”这是做最后的努力。如果客户说：再考虑一下或者表示真没钱，就不要强行成交了，要给客户考虑的时间，问清“什么时候用药”这时在本上都要做好记录。

根据用药时期选择合适的时间，间隔不要太长，再给他打过去，这时可以尝试多种成交方法！“丁经理差不多该备货了，快用药了”，或者说“快到用药季节里，先进个10件20件的试试”，大多数的销售都是在第5次电话谈话之后才进行成交的。如果客户决定购买，但数量太少，怎么办，你可以说：“您也知道肥料的运输成本太高，太少公司很难发，公司规定最少10件货”一般这时都会接受。

概括一下上面打电话的过程：打个电话；寄份资料；再打电话。

1公司形象没有树立起来之前，不要谈产品；产品价值没有树立起来之前，不要谈价格；

2与客户进行互动，调动客户情绪；

3 制造情景对话，发挥客户想象；

4 听说比例，两只耳朵一张嘴；

5 先了解客户的需求，再推荐产品；

6 推荐产品，强调价值，也就是给客户带来的好处；

- 7 解决一个问题，你的成功率就会提高10%；
- 8 有时不要被客户牵着走，善用提问掌握谈话的主动权；
- 9 提问要多能获得肯定的回答；
- 10 不要口无遮拦或漫无边际的乱谈；

1. 为销售设计提问，了解需求。“丁经理产品全都定下来了吗？”“丁经理，忙什么产品呢？”“丁经理，现在打什么虫呢？”“丁经理，现在虫情病情怎么样？”“丁经理，该备货了？”

2. 调整情绪，感染对方。

3. 如何处理价格高的问题：购买意愿没有形成之前，谈价格是没有意义的，没有购买欲望，就没有价格谈判的必要。

a 要用价格比较昂贵的产品来做比较，跟国外的产品比。

b 用折算的方法，强调价值：尤其是蔬菜大棚。可以给他算笔账，一个大棚收入多少，我们这个用药能够最少增产10%，也就是可以给您增加1000的收入，而他的成本也就是几根黄瓜的价钱。

c 谈感情，不要谈理性：我的一些客户，开始也认为价格高，但是都跟我合作了，开始他们只做了几件，用出效果之后，就都大量进货了，这个产品真的物有所值，然后一定要解释为什么物有所值。

4. 如何处理串货的问题？你就一直问他哪个产品串货了，直到他说不出来为止，然后你说：我们这个产品已经多年了，效果很好，老百姓愿意用，串货也是可以理解的吧？（不说话了，占了上风）您看我这还有其他的产品，您看看？（转

移注意力，推荐产品)

5. 如何处理现款？“您的货不都是余来的吧，做不做现款，要看值不值得做，对吧？，我们这个产品真的值得您做，您可以先少进些试试。”

6如何应对拒绝？

a 客户说要考虑考虑，你可以说：“我有什么没有说明白的吗？或者说您对什么还不清楚？”

b 客户如说，“我需要的话给你打电话”这大多数是不会给你打电话的，你可以说“哪能麻烦您呢，您考虑考虑，过段时间我给您打电话”

在了解需求，介绍完产品之后，下一步就要成交，“丁经理，您看这个产品怎么样，能做吧？”用这样的话不妥，因为这会让客户犹豫，可以这样说，“那咱们就把合作的事情确认一下，您先进个20件货吧。”

好的行业工作总结篇九

哪个英国留学中介比较好呢？这是困扰很多想要出国留学的学子的问题。伴随社会经济的飞速发展，有能力选择出国留学去开拓自身的知识面和视野的人日渐上升。网络上那么多的英国留学中介，让人难以抉择，对于留学生应该选择怎样的英国留学中介才能更好的实现自己的留学梦想呢？下面呢，优越留学的专家谭老师，给大家介绍一些判断留学中介好坏的方法。

任凭留学顾问和销售人员的天花乱坠，如果没有留学资质，这样的中介，基本不用考虑。大多数这样的中介有两个特点就是什么要求都说能满足，并且价格非常便宜。如同能包治百病的神药，其实很可能什么都不能治疗。

现在市场上大部分有资质的留学中介都具有相当的专业性。像有的中介做英国很专业，有的中介做澳洲很专业。要找有很好专业延续性的机构做留学申请，是因为他们具有多年的留学申请经验，并且跟校方关系良好，信息准确并且更新迅速，能够最大限度的帮助学生量体裁衣，更好的满足学生的需求。

因为顾问是整个留学过程中直接负责学生的申请进程。好的英国留学中介会定期给顾问做留学培训，校方培训和信息更新，这样的顾问有比较全面的能力更好的帮助学生找到匹配的留学之路。第四，就是要了解一下学生办理留学完成后的相关后续服务是否到位。比如行前培训，很多学生在临出国之前比较迷茫，不知道下一步该干什么了，这时候的行前指导可以帮助学生快速进入留学状态。又比如帮助家长做探访签证去探访正在留学的孩子等等。

优越留学的王老师介绍，选择中介还可以考察一下一些侧面因素，如：前台接待是否专业：员工是否着统一工装：办理需要等待时间是否合适：办公环境如何：公司有否有完整的电子管理体系等等。留学是个涉及细节很多的行业，从开始办理到海外大学入学，会经过很多环节和长达1年的办理周期，因此一个专业机构办理的学生越多，在相关方面才会越有经验。另外，是否办理多国业务，这也是衡量中介规模的一个重要指标。

通过上面的介绍，相信大家也都知道留学中介的选择是很重要的一点，这样才能不被骗，才能顺利的办理好一些手续，才能去到理想的学校。

以上是优越留学的两位老师给大家提的一些建议，您无论遇到学习或生活上的问题，包括升学、转学、签证等问题，都可以随时与优越的老师们取得联系。优越教育拥有一流的留学专家，我们的留学顾问90%全部是从国外留学归来，有着丰富的英国留学生活及工作经验，我们的留学顾问可以将切身

的留学感受及中肯的建议给到我们的学生。这一点，只有优越教育可以做到！优越教育与英国众多学校和教育机构建立了招生战略合作关系。与我们有合作的英国大学将优先处理我们学生的申请，从而赢得留学先机。优越教育无论是在海外还是国内，一直拥有极好的客户口碑。

一个好的英国留学中介可以帮助留学生实现梦想，所以大家擦亮眼睛，认真查证，找到一个最适合自己的英国留学中介。祝好运！