

2023年银行大堂经理工作总结汇编(汇总16篇)

工作总结是对一段时间内的工作情况进行总结和概括的一种书面材料，它可以帮助我们回顾工作过程，发现问题并提出改进方案。希望通过这些范文的分享，能够对大家的总结写作提供一些启示和参考。

银行大堂经理工作总结汇编篇一

其实做任何工作都应当仔细细致，尤其是在会计处，每个岗位都需要与数字打交道，常常要处理大量数据，要求准确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。比方做同城交换，借贷双方的金额数字必需完全精确，才能进展解付和交易。在记账时，每一笔交易录入电脑后都要有专人复核，确保汇款时间、金额、汇款人和收款人账号等各项要素精确无误。

二、讲究分工合作，工作程序具体详细，每一步骤都有肯定的操作标准。

比方进展代理兑付汇票结清录入时，必需根据计算核对总金额、记账、复核、打印、批轧这些步骤进展。每一张汇票的信息都要精确地输入电脑，还要经过复核。假如资料消失错误，就无法使交易胜利。各道工序都相互关联，每一步都关系到整体结果，必需大家一起分工合作，才能最终完成工作任务。

由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与沟通很重要。在工作过程中难免会消失一些过失，给下一道工序的同事造成不便；或者由于某些客观缘由，虽然不应由某个人完全负责，但的确影响到其他同事的工作。这时肯定要用正确的方法与同事沟通，尽快地解决问题，大家

才能齐心协力地搞好工作。这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中渐渐地学习积存。

实习期间，我得到了各位领导、教师和前辈们的关怀与帮忙，各位教师都特别急躁地教育我，让我不但学会业务，也学到许多待人处事的道理。特殊是办公室里的'教师们，在繁忙的工作中抽出时间，不仅在工作上给我指导，向我讲解业务学问，还在生活上给与许多关心。盼望以后有时机能再向各位教师学习请教。

初读此句时，我并没有特殊的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会和单位才是最好的大学，我发觉自己在课本上学到的学问太有限，太浅薄。在交行里每一个人都是我的教师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会阅历，这些都能成为我以后能很好的胜任工作的根底，也是我能在剧烈的竞争中脱颖而出最重的砝码。

银行大堂经理工作总结汇编篇二

收集市场、客户信息，挖掘重点客户资源，与重点客户建立长期稳定的关系；

推介银行金融产品，提供理财建议；

记载工作日志和客户资源信息簿（重点客户情况），安排人员。

职业要求：

教育培训：经济、金融等专业本科以上学历。

工作经验：3年以上银行相关工作经验，熟悉各类金融产品，了解相关金融政策；具备较好的亲和力，沟通能力，组织协

调能力和分析问题、解决问题的能力。

薪资行情：

一般年薪范围在6~15万元。薪水和自己的工作情况有很大关系，如果能很好的掌握顾客情况，做出合理的引导，可以得到不错的提成。一般年薪范围在6~15万元。

职业发展路径：

银行大堂经理一般是由银行的综合柜员在积累一定的工作经验后发展而来，其未来的发展方向可以是支行行长，也可以向一些专门的业务经理发展。

银行大堂经理工作总结汇编篇三

在我成为银行大堂经理以来便兢兢业业地做好本职工作，毕竟承蒙银行领导与同事们的信任才能够竞聘上岗，因此通过这项工作的完成促进银行发展是很重要的，我也因为这份严谨的工作态度从而得到了转正的契机，不得不说工作中的机遇与平时付出的努力是成正比的，现对以往完成的银行大堂经理工作进行检讨总结。

将银行规定作为自己工作中的行为准则，在某种程度上大堂经理在工作中的表现代表着银行的形象，毕竟在往来接待的过程中会让客户对银行产生比较直观的印象，所以我很重视自己在银行工作中的表现并严格要求自己，通过制度的遵守来提升自制力从而取得了理想的成果，而且我在接待客户的过程中也会尽量展现自身的良好服务，通过专业性的言语来让客户对自己产生信任，我也会尽力解决客户的问题并让对方感到满意，至少在讲解的过程中会让客户对需要办理的业务有着全面的了解，另外当客户需要办理银行卡或者激活的时候也会在一旁进行协助。

熟练操作大厅设备以便于更好地为客户进行服务，设备的使用能够让业务办理的时间缩短许多，因此我能够结合设备的使用来完成各项银行工作，其中银行卡的开通与使用是比较常见的业务，我会在客户初次进行办理的时候向对方说明注意事项，而且对于储蓄、借记以及信用卡的不同也会向客户讲述清楚，一般来说大堂区域只负责储蓄卡的办理从而保障客户的利益，而且在客户有需求的时候也会负责开通短信提醒方面的业务，让客户乘兴而来并满意地离去是我的工作宗旨。

我会对大堂经理工作中的表现编制好相应的报表，通过对报表的分析认识到自身的工作中的不足之处，根据这方面的信息来改善自身的不足则能够获得理想的效果，另外我也会根据领导的需求将自身的报表进行反馈，对我来说做好这方面的工作也是为了尽快转正积累经验，而我也通过工作中的良好表现为自身建立了不少优势，我应当重视自身职责的履行并为了银行的发展而努力。

得益于平时的努力让我逐渐成长为正式的银行大堂经理，回顾工作中的表现着实让我对自身的努力感慨不已，我也会更用心地做好银行工作并成为优秀的大堂经理。

银行大堂经理简历

银行大堂经理竞聘书

银行大堂经理述职报告

银行大堂经理求职信

银行大堂经理工作心得

银行大堂经理年终述职报告

银行大堂经理年终述职报告

银行大堂经理工作计划

银行大堂经理辞职报告范文

银行大堂经理工作总结汇编篇四

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)，绝大局部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xx存在什么问题，不要急于去辩白什么，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，如果这个问题确实与制度冲突，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，确实，这就需要一个好的心态。

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，则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确实存在问题，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根本的原则，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。

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效劳。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

一点过失。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插进来进行咨询，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、更优质的效劳。

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效劳渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行效劳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、为客户提供根本的咨询效劳，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效劳。

三、识别优质客户。根据分层次效劳的原则，给予其特别关注和优先效劳，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、遵守大堂经理效劳标准。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、高质和高效率的效劳，提高客户满意度。

在上述工作开展的过程中，我认为自己的缺乏之处还很多，仍有以下几方面需要改良：

一、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于外表，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时机，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、热情的效劳态度；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。

银行大堂经理工作总结汇编篇五

今年我在xx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、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。我们xx支行地处居民生活社区，平时每天来办理业务的客户中老龄客户居多，特别是在社保工资集中发放日柜面压力非常大，一开门就拥进三十人左右。为了解决老龄客户偏多，存折业务较多这个问题，我积极安排

大厅人员及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，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*号柜台办理业务”，以免一些客户因为中途离开造成空号占据时间，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。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉业务和产品，还要会维护我行的自助设备。每当自助设备出现卡钞缺纸等故障我都能轻松处理，从而保证机器正常使用分流工作正常进行。大堂经理更要加强自身职业道德修养，爱岗敬业。在工作中，遵守社会公德和职业道德。不透漏客户任何信息。平时工作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，在服务礼仪上要做到热情、大方，主动、规范。

大堂经理还应具备良好的协调能力，怎样调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我平时需要注意的。平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们工行的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，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。

银行大堂经理工作总结汇编篇六

度主要工作情况，是顾客对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接顾客、高柜柜员、顾客经理、沃德经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是顾客的代言人。在顾客迷茫时，我们为其指明方向；在顾客遇到困难时，我们施予援手；当顾客不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急顾客所急，想顾客所想，以完美无缺的效劳去赢得每一位顾客。要让每一位顾客感受到我们的微笑，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。我们高雄支行地处居民生活社区，也是有名的夜生活饮食区，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顾客中老龄顾客居多，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，针对老龄顾客偏多，存折业务较多的问题，我们在平时就安排大厅人员的布控，及时带顾客到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡顾客到自助设备办理，进行顾客分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问“xx顾客请到x号柜台办理业务”，分流顾客任务，以免一些顾客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顾客，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现效劳与营销一体化。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，大大地减轻了大厅压力；我行在这里已经有多年，设备也经常出现故障，经常有顾客提意见，为了解决这一问题，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备陈旧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。在我们的顾客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。这时保安师傅带来了咨询理财产品的顾客，我简单地向他介绍了新股随心打及得金宝七彩系列，可顾客没兴趣，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。当时我被几位顾客围着，也没时间跟这两位顾客继续攀谈，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，走到刚刚那两位顾客身边说“您能给我介绍一下建设银行的产品吗？”他们送给我一份太平洋保险宣传单。我一看连忙解释说：“其实您要买的这种产品我们也有，而且太平洋保险是从我行别离出的，我行和太平洋保险公司的联系紧密，已有多年合作。而且我们这里还有其它保险公司产品，如平安、

新华等等，我可以给您比拟一下，让您有更多的选择。”然后我给顾客介绍了一下产品。最后，经过我们的努力，顾客选择了太平保险公司。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。而在向顾客推荐产品时，一定要注意防范风险，问顾客是准备长线投资，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。

作为大堂效劳人员，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。在工作中，自觉维护国家、交行、顾客的利益，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顾客的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在效劳礼仪上也要做到热情、大方，主动、标准。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，同时还应有一些紧急救生知识。就在今年夏天，有一位七十多岁的法院退休老干部到我行来取工资，没坐几分钟，突然站起来，就倒下去了；把我们行长和顾客都吓坏了，我和保安师傅连忙跑过去，一看老人非常虚弱，老人说让他躺一会，我和保安师傅也不敢随便乱动，行长马上拨了120，没等120到，顾客情况稍好了些，我们连忙扶他坐起来，并及时通知其家人，防止了一场事故的发生。

作为大堂效劳人员，我们还应具备良好的协调能力，而我们高雄支行由于没有顾客经理和大堂迎宾员，怎么调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，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，尽量推荐一些好的顾客给他们，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。

优质的效劳不能仅仅停留在环境美“三声效劳”行为标准等方面，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。为了更好的提高自己的效劳水平，和业务水平，我在今年参加了保险从业资格证考试、基金从业资格证考试以及分行组织的屡次效劳标准学习和演练，并顺利通过。在今后的工作中，我更不断地提高工作质量和效劳艺术，更好地为顾客提供优质效劳。

在过去的一年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与顾客交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的缺乏之处。在今年的第三季度神秘人检查中，我行得分倒数第三，给分、支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是外部环境，和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，通过我们的努力，终于在第四季度受到了分行行为标准小组的通报表扬。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。明年我行又面临着搬迁的工作。建议分行在此位置还应保存自助设备效劳区，从而来防止顾客的流失。

在新的一年里，我要努力学习效劳技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为顾客提供更好更优质的效劳。

银行大堂经理工作总结汇编篇七

根据总行制定的《大堂经理工作手册》的有关内容，结合自己不到半年的大堂工作，在这年中之际，向行领导作一次工作汇报。这次工作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想政治工作上的表现情况，以便及时指出我们工作中的问题，及时改正，不断进步；下面是我在20xx年上半年的工作情况，汇报如下：

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*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，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。

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、广发行、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，同时还应有一些紧急救生知识。前不久，我行在消防做了一系列的演练，让我们大厅工作人员明白了对突发状况应该如何应急处理。

作为大堂服务人员，我们还应具备良好的协调能力，怎么调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，平时要注意协调柜员和大厅工作人员，

提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，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，尽量推荐一些好的客户给他们，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。

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。

银行大堂经理简历

银行大堂经理竞聘书

银行大堂经理述职报告

银行大堂经理求职信

银行大堂经理年终述职报告

银行大堂经理年终述职报告

银行大堂经理工作计划

银行大堂经理辞职报告范文

银行大堂经理求职简历模板下载

银行大堂经理工作总结汇编篇八

有的认为，作为一名大堂经理，他的言行举止和效劳质量是银行形象的一个缩影，肩负着协调银行和客户间关系的重任。有的认为，大堂经理这一职位相当于银行的一个门面，大堂经理好象人的眼睛，是心灵的窗户。也有的认为大堂经理是一个银行的形象“代言人”，当客户踏进银行大门时，直接进入客户视线的第一人就是大堂经理。因此，大堂经理的效劳态度和效劳质量至关重要，做好大堂经理工作对银行来说也非常重要。

要想成为一名优秀的大堂经理，不仅要练好“外功”，还需要勤练“内功”做到“内外兼修”，综合各自观点，主要有以下几方面。

等。有的将大堂经理概括为身兼六职：是业务引导员、效劳示范员、情绪安抚员、矛盾协调员、环境保洁员和平安监督员。

〔二〕要具备良好的各类素质和能力。有的认为，学习能力最重要，大堂经理要不断地充实和完善自己的业务知识，使自己成为一本移动的银行“活字典”。有的认为，工作中要时时给自己充电，在熟练掌握银行各项业务知识的同时，还要在工作中不断增长自己的才干。有的认为，大堂经理对银行业务知识的掌握要充分并全面，这样才能有足够的根底为客户提供效劳，否则“一问三不知”，大堂经理就形同虚设，业务知识是大堂经理的根底，是人体的骨骼。有的认为，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，个人素质是大堂经理的门面，是皮肤。有的认为，大堂经理不仅要学习金融、经济知识，还要学习银行的各项业

务操作流程、各项金融产品知识，不仅要学习传统业务知识还要学习新业务知识，只有这样，才能为客户提供全方位、个性化的金融效劳。有的认为，一名优秀的大堂经理，必须拥有一本小册子，里面不断记录今天的信息和明天的方案，做到在反思和学习中进步，才能完善自己，提高自己。

〔三〕要有较强的与客户沟通的能力。有的认为，大堂经理直接面对客户，必须要做一个优秀的倾听者和沟通者。有的认为，沟通从语言开始，语言是桥梁、是瀑布、是彩虹，用正确的语言去沟通才能产生良好的效果，因此在与客户沟通的过程中，要了解客户的特点，因人而异，使用不同的沟通方法，使沟通产生意想不到的效果。有的认为沟通和协调包括两方面，一是与自己的同事沟通，另一方面与客户的沟通，当自己融入到农合行团队后，就要与同事和谐相处，就能更好地效劳客户。有的认为，大堂经理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。

〔四〕要有较高的效劳质量和效劳水平。有的认为在效劳工作中要做到“四勤”和“三好”。“四勤”即手勤、脚勤、脑勤和嘴勤。当遇到需要帮助的顾客时，大堂经理要勤示范、勤帮助，当遇到老弱病残的客户，要热情地提供举手之劳的帮助。“三好”即眼好、耳好和口好，使顾客满意。有的认为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、倍受欢送的。有的认为，大堂经理要掌握专业的效劳技巧，要牢记“以客户为中心”的效劳宗旨，始终保持那份落落大方而恬静优雅的微笑，要用亲切和耐心的态度对待每一位客户。有的认为，大堂经理要真心实意为客户着想，要用“热心、关心、细心、耐心和真心”去呵护客户，真心和热情是大堂经理的动力，是血液。有的认为，大堂经理在效劳时还要做到耐心听取客户的意见、虚心接受客户的批评，当碰到急躁客户重复询问同一问题时，

大堂经理务必要耐心听、耐心解释；当客户对银行效劳等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满情绪，然后虚心接受客户的批评，感谢客户的催促。有的认为大堂经理要怀着感恩的心去工作，首先要感谢客户，其次要感恩单位，在感恩中体验这份工作带来的快乐，也让客户记住农合行温暖的效劳。

〔五〕要具备足够的应急事件的处理能力。有的认为，大堂经理是银行工作的“一线”，不可防止的会遇到各式各样的诸多突发事件，考验大堂经理处理能力，如何处理好突发事件，需要大堂经理去探索、去研究；处事能力是大堂经理的智慧，是大脑。有的认为当客户有抱怨情绪时，大堂经理要先稳定客户的情绪，然后面带微笑，耐心地解释。

〔六〕要具有合理调度维持秩序的能力。有的认为，大堂经理在事实的根底上开拓思路，从客户和银行双向思考，不怕辛苦，不推诿搪塞，以自身的实际行动去引导客户；合理调度是大堂经理的行动，是肌肉。有的认为，对于客户排长队问题，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，确保营业大厅秩序稳定。

〔七〕要具有观察和维护重点客户的能力。有的认为，作为大堂经理，要对重点客户有记录，能准确地叫出他们的名字，竭诚为他们提供效劳。有的认为，对客户群，大堂经理要有洞察力，平常善于掌握客户的信息，给客户分类，在效劳好老顾客的同时注重开掘新客户，特别对大客户和潜在客户，要及时向他们推介金融产品，最大程度保住客户源。

由于应聘者观点很多，很难在短短的篇幅全部述及。只能选择一些比拟好的观点综合起来，供大家参考。最后，用一位应聘者的结束语作一总结：他认为，要当一名优秀的大堂经理，还需要有“三心”即：忠心——对自己银行要忠心，全心全意为本银行工作；爱心——对同事和客户要心怀一颗感恩的心，感谢他们对大堂经理工作的支持；责任心——要尽

职尽责，爱岗敬业。

银行大堂经理工作总结汇编篇九

根据总行制定的《大堂经理工作手册》的有关内容，结合自己不到半年的大堂工作，在这年中之际，向行领导作一次工作汇报。这次工作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想政治工作上的表现情况，以便及时指出我们工作中的问题，及时改正，不断进步；下面是我在20xx年上半年的工作情况，汇报如下：

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*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，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。

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、广发行、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，同时还应有一些紧急救生知识。前不久，我行在消防做了一系列的演练，让我们大厅工作人员明白了对突发状况应该如何应急处理。

作为大堂服务人员，我们还应具备良好的协调能力，怎么调动好三方人员和保安师傅的工作，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，平时要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，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，尽量推荐一些好的客户给他们，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。更需要柜员间，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`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服务。

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**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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

银行大堂经理工作总结汇编篇十

我参与工作来到咱们xxx银行xxx支行已经工作了十年了，担当大堂经理已经一年了，作为一名大堂经理我深刻的体会和感受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xx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，代表着我们工行的形象，由于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，第一个关心客户解决问题的人。

所以当我行推出业务时、当客户有需求时，我就和柜面人员乐观协商，为客户着想，来合理地引导客户办理业务。由于

我行地处城区列车站，流淌人口比较多，因此，这里的客户流淌性大，现金流淌快。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殊频繁。

我们的柜员从早忙到晚，工作压力可想而知，既担心全又费心。从我第一天在大堂工作，从开头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。刚开头时，我觉得大堂经理工作很累、很烦索，责任相对比较重大，但是，渐渐的，我变得成熟起来，我开头明白这就是工作，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，一切都变得清楚、明朗了起来。

当客户坐到我的面前我不再心虚或紧急，我已经可以用特别轻松的姿势和亲切的微笑来从容面对，由于我已经熟识我的工作和客户需求了，在我开头大堂经理的对外工作的前夕，我花了大量的时间在熟识全部业务，我学习了许多金融基础的业务学问，如何储蓄，开户对公或对个人，怎样密码找回，挂失补办，如何销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金，网银等业务，我都有了肯定的了解并从中总结出一些要点，向不熟识银行业务的客户解说，例如，在银行办卡的好处、atm跨行取款收不收手续费、储蓄卡有没有年费、以及年费多少和小额管理费如何收等，当我这样向客户作出解释和说明的时候，他们都对我们的业务有了一个大的了解，并且情愿在我行办理业务，每当这个时候我都觉得很有收获，并且非常兴奋。

如今客户的询问我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。通过日常工作我也与同事们渐渐的相互熟识、协调起来，当我在业务上遇到什么问题他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的综合程度，通过这几个月的工作，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。

我发自内心的喜爱我的工作岗位，由于这个岗位特别适合我，由于我的性格比较热忱而温柔，所以当顾客提出问题时，我能很急躁的听完顾客的疑问，这样我就能很快的知道客户需要的究竟是什么？在这样的状况下，我能够快速、清楚的向客户传达他所想了解的信息，大部分的顾客都能与我良好的沟通，在解答问题的过程中，我的业务学问量也得到了提高，而且也起到了分担营业员压力的重要作用。

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，因此要求其综合素养必需相当的高。要对银行的业务学问有比较熟识和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热忱大方、主动规范，而且还要处事机灵，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。但是我会在有限的工作时间里，大量的汲取学问与能量，散发出自己的光和热。

作为一个金融服务人，我感到特别骄傲，由于我有较高水平的领导和亲入一家很好的同事，同事之间的和谐气氛和工作热忱都是我乐观向上、追求进步的力气，当一切事物都能从不能亲力亲为到可以得心应手时，生命就会变得光辉绚烂起来。我会在这样的集体里不断的充实和完善自我，最终成为一个优秀合格的大堂经理。

银行大堂经理工作总结汇编篇十一

20xx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效劳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20xx年是我迅速成长的一年，在这年关之际将这一年的工作情况总结如下：

两年的经历告诉我，效劳是我们的首要工作也是我们必须掌握的技能[]20xx年我更注重培养自己的效劳意识。近几年随着商业银行的市场化，效劳也越来越受到重视，而大堂这个工

作是客户接触我行优质效劳的开端，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，以完美无缺的效劳去赢得每一位客户。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，进展客户分流。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，实现效劳与营销一体化。

作为大堂效劳人员，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。在效劳礼仪上也要做到热情、大方，主动、标准。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事，防止投诉。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效劳水平。

优质的效劳不能仅仅停留在行为标准等方面，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效劳水平，和业务水平，支行在今年的每个月都召集大堂人员进展考试，这样的测试催促了我在平日要加强学习以便为客户提高更专业的效劳。

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，我也有幸当了屡次师傅，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效劳督导管的竞聘，并很荣幸中选。现在我要学会怎样引领全行做好我们的效劳工作，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诲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20xx年我会以新的面貌迎接新的挑战！

银行大堂经理工作总结汇编篇十二

迎接客户。客户进入银行营业大厅后，主动问候客户，询问客户办理何种业务，引导客户到相应的业务区域。如遇客户较多时，对新进入大厅的客户微笑示意其取号等候。

分流、引领、识别客户。要做到神情专注询问、倾听、了解客户需求，根据客户需求，指导客户填写各类凭证，并分流、引领客户至不同业务区域。同时收集重要客户信息，细心观察客户穿着、言谈举止等，结合客户办理的业务种类识别低、中、思想汇报专题高端客户。

推介、销售银行金融产品。利用客户咨询、与客户短暂交谈的时间，向客户发送业务宣传资料，根据其不同需求推介、销售金融产品，诚恳告知客户选择产品的利弊及风险。

维护大堂秩序。客户过多时，根据客户办理的业务种类，引导客户通过多种方式、渠道办理业务，及时进行疏导，缓解客户等候时间，如遇系统故障时，及时告知客户，并联系附近营业网点说明情况，建议客户到附近网点办理业务。

送别客户。客户离开时，应主动与客户告别。

银行大堂经理这个岗位，每天都需要面对形形色色的客户群，如果没有良好的心态和服务理念，是无法做到数年如一日的，也无法使自己一直保持积极热情的工作心态。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。

银行大堂经理工作总结汇编篇十三

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。由于我行地处城区列车站，流动人口比较多，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，责任相对比较重大，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。

如今客户的咨询我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。通过日常工作我也与同事们慢慢的相互熟悉、协调起来，当我在业务上遇到什么问题他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的综合程度，通过这几个月的工作，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。我发自内心的热爱我的工作岗位，因为这个岗位非常适合我，由于我的性格比较热情而温和，所以当顾客提出问题时，我能很耐心的听完顾客的疑问，这样我就能很快的知道客户需要的到底是什么？在这样的情况下，我能够快速、清晰的向客户传达他所想了解的信息，大部分的顾客都能与我良好的沟通，在解答问题的过程中，我的业务知识量也得到了提高，而且也起到了分担营业员压力的重要作用。

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。

银行大堂经理工作总结汇编篇十四

即将毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从未真正走出校门、接触社会的同学来说，这次实习给了我一个很好的学习机会，让我亲身体会到了工作的味道，为即将开头的职业生涯提前做好预备。

在农商行实习期间，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，在练习操作中，我力求在把握操作流程的同时，搞清晰自己在做什么，在整个系统中是怎样一个来龙去脉。通过看、问和动手操作，我对实习的主要工作内容有了更加系统的了解，特殊是支票、汇票等。在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有详细

的熟悉。现在我已经大致明白了审票和解付的'过程。另外，我对银行这个浩大的工作体系也有了比以前更加清楚的熟悉。

以下是我在工作中的一些体会和心得：

1、银行工作需要严谨的工作态度。其实做任何工作都应当仔细细致，尤其是在银行，每个岗位都需要与数字打交道，常常要处理大量数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。比如在填写单子时，每一次，都必需要确保汇款时间、金额、汇款人和收款人账号等各项要素精确无误。

2、讲究分工合作，工作程序具体详细，每一步骤都有肯定的操作规范。各道工序都相互关联，每一步都关系到整体结果，必需大家一起分工合作，才能最终完成工作任务。

3、与同事的相处与沟通很重要。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与沟通很重要。在工作过程中难免会消失一些差错，给下一道工序的同事造成不便；或者由于某些客观缘由，虽然不应由某个人完全负责，但的确影响到其他同事的工作。这时肯定要用正确的方法与同事沟通，尽快地解决问题，这样大家才能齐心协力地搞好工作。与人沟通的技巧，书本上是学不到的，要在工作中渐渐地学习积累。实习期间，我得到了各位领导、老师和前辈们的关怀与关心，各位领导都特别急躁地教育我，让我不但提高了业务水平，也学到许多待人处事的道理。特殊感谢办公室里的领导们，在繁忙的工作中抽出时间，在工作上给我指导，向我解说业务学问，在生活上给予我许多关怀。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特殊的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的。对我而言，社会和单位是更宽阔的高校，我发觉自己在课本上学到的学问太有限了。在农商行里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太

多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会阅历，这些都能成为我以后胜任工作的基石，也是我能在激烈的竞争中出类拔萃最重的砝码。

在接下来的实习阶段，我会以同样的激情、信念去对待工作，连续努力，让自己更快成长！

银行大堂经理工作总结汇编篇十五

在我成为银行大堂经理以来便兢兢业业地做好本职工作，毕竟承蒙银行领导与同事们的信任才能够竞聘上岗，因此通过这项工作的完成促进银行发展是很重要的，我也因为这份严谨的工作态度从而得到了转正的契机，不得不说工作中的机遇与平时付出的努力是成正比的，现对以往完成的银行大堂经理工作进行检讨总结。

将银行规定作为自己工作中的行为准则，在某种程度上大堂经理在工作中的表现代表着银行的形象，毕竟在往来接待的过程中会让客户对银行产生比较直观的印象，所以我很重视自己在银行工作中的表现并严格要求自己，通过制度的遵守来提升自制力从而取得了理想的成果，而且我在接待客户的过程中也会尽量展现自身的良好服务，通过专业性的言语来让客户对自己产生信任，我也会尽力解决客户的问题并让对方感到满意，至少在讲解的过程中会让客户对需要办理的业务有着全面的了解，另外当客户需要办理银行卡或者激活的时候也会在一旁进行协助。

熟练操作大厅设备以便于更好地为客户进行服务，设备的使用能够让业务办理的时间缩短许多，因此我能够结合设备的使用来完成各项银行工作，其中银行卡的开通与使用是比较常见的业务，我会在客户初次进行办理的时候向对方说明注意事项，而且对于储蓄、借记以及信用卡的不同也会向客户讲述清楚，一般来说大堂区域只负责储蓄卡的办理从而保障客户的利益，而且在客户有需求的时候也会负责开通短信提

醒方面的业务，让客户乘兴而来并满意地离去是我的工作宗旨。

我会对大堂经理工作中的表现编制好相应的报表，通过对报表的分析认识到自身的工作中的不足之处，根据这方面的信息来改善自身的不足则能够获得理想的效果，另外我也会根据领导的需求将自身的报表进行反馈，对我来说做好这方面的工作也是为了尽快转正积累经验，而我也通过工作中的良好表现为自身建立了不少优势，我应当重视自身职责的履行并为了银行的发展而努力。

得益于平时的努力让我逐渐成长为正式的银行大堂经理，回顾工作中的表现着实让我对自身的努力感慨不已，我也会更用心地做好银行工作并成为优秀的大堂经理。

银行大堂经理工作总结汇编篇十六

收集市场、客户信息，挖掘重点客户资源，与重点客户建立长期稳定的关系；

推介银行金融产品，提供理财建议；

保持卫生环境，维持营业秩序，及时报告异常情况，维护银行和客户的资金及人身安全；

记载工作日志和客户资源信息簿（重点客户情况），安排人员。

职业要求：

教育培训：经济、金融等专业本科以上学历。

工作经验：3年以上银行相关工作经验，熟悉各类金融产品，了解相关金融政策；具备较好的亲和力，沟通能力，组织协

调能力和分析问题、解决问题的能力。

薪资行情：

一般年薪范围在6~15万元。薪水和自己的工作情况有很大关系，如果能很好的掌握顾客情况，做出合理的引导，可以得到不错的提成。一般年薪范围在6~15万元。

职业发展路径：

银行大堂经理一般是由银行的综合柜员在积累一定的工作经验后发展而来，其未来的发展方向可以是支行行长，也可以向一些专门的业务经理发展。