# 银行客户经理述职报告 经理述职报告(优质15篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-20

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。银行客户经理述职报告篇一在支行领导和...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**银行客户经理述职报告篇一**

在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行党委工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，直接创造了近2900万元的经营收入，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20\_年度工作述职如下：

一、思想作风建设情况

(一)思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。一年来，我能认真学习“三个代表”重要思想和重新修订的《中国共产党章程》，学习党的路线、方针、政策和法规，特别是坚持学习十九大报告精神，参加整肃行风行纪活动，思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们农行改革的前景更加充满了信心。

(二)学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。为更好地为行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是7月份组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。

一是不管工作有多忙，坚持反复学习《信贷经营管理必读》、《商业银行公司业务实务》等业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。

二是参加总行组织的橡胶仓单质押贷款调研活动，并参与了《中国农业银行天然橡胶标准仓单质押贷款管理办法》等制度的起草工作。

三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

二、履行职责情况

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。大家都知道，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，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有7名客户经理，要管理近30亿存款、5.5亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。20\_年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

(一)以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作，全年存款净增50580万元，创历年最大增幅。针对我行存款连年大幅增长，20\_年面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，在20\_年度全省考核验收中，我行有9个网点被评为“三星级”以上网点;同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

(二)以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了8个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。二是深入信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。三是亲自撰写《关于支行不良贷款情况的报告》，并制订了《支行信贷客户不良贷款处置方案》。四是按照支行贷审会决议，新发放贷款9927万元，办理借新还旧贷款6117万元，展期贷款8645万元。五是积极落实客户不良贷款清收计划，收回不良贷款1944万元。六是累计收回贷款15405万元，累计收回贷款利息2900万元，占全行收入的54%。

(三)以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。一是以网上银行为突破口，为期货公司、橡胶企业安装网上银行，同时做好\_\_、\_\_业银行的维护，促进了我行电子银行业务的发展，全年我行电子银行业务结算量达267亿元;发展网上银行客户128个，结算量达64.3亿元，占全省结算量的90%。二是积极推动保险、基金、国债、汇利丰等金融产品的营销，全年本人销售基金170多万元。

三、存在的问题和今后努力的方向

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强;今后本人将一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

(一)放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户部经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

(二)刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

(三)严格要求，廉洁自律，做一名优秀共产党员和客户经理。目前全党正在常深入开展“保先教育”，作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，以共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，堂堂正正办事，继续保持一名优秀共产党员和客户经理的本色。

**银行客户经理述职报告篇二**

自20xx年2月末来到xx结算部工作，至今5个月的时间，这期间在公司领导、同事的大力支持下，其他相关人员的积极配合下，踏实工作，较好地完成各项工作任务。无论是对于我个人来说还是结算部来说都是零起点，可能大家都知道我们结算部都是新人，俗话说青出于蓝而胜于蓝，我们会延续老人留下的工作方式、方法，同时我们也会在此基础上不断地改进完善，提高我们的工作效率。

我公司由xx物流二级供方转变为一级供方，在方方面面上都与前有所不同，要求越来越高。针对我们结算部门来说，结算周期、结算方法都有所改变。大众为上月26日—本月25日，通用为上月21日—本月20日，每月1—15日为回收交接单时间，根据排序，对交接单进行编号、附表，20日之前寄给上海；20—25日期间，做面表，开发票、发票清单、结算清单；25—30日期间做次月暂估表，须业务经理、财务经理签字、盖章。时间节点比较紧凑，一个环节出错，就可能会影响整月结算。回收交接单是我们的重点也是难点，4月份大众、通用回单率分别为97%、100%，5月份大众、通用回单率分别为100%、98%。6月份大众、通用的回单率都达到了100%。在这里我要代表结算部感谢公司领导、业务部、质量部、大连现场、沈阳办事处的积极配合，没有你们的帮助，我们也不会做出这样的成绩。

虽然xx物流、xx船务、xx一汽、为我们主要合作单位，但我们也注重xx物流、xx物流、xx中海、xx物流、xx物流等合作单位，按合作方的规定要求，及时返单，及时结算。对于内部工作，我们要及时登记司机行车路线，准确核算司机里程，承包车和外放车的收支明细，这就要求我们仔细、认真、事实求是，绝不损害公司经济利益。五个月的时间里我们学到的不仅仅是工作上的内容，还有生活上、社会上的一种无形资产，我们是一个年轻化的团队，有理想有抱负，有一颗热忱的心，可以在打击中成长，越挫越勇。同时，我们也需要鼓励、需要希望！一个领导曾和我说过，一个好领导是做后勤工作的，只有你的员工在精神状态良好的情况下，才会积极努力的工作，实现资源利用最大化，为公司创造更大利益。我也认为有事业心的人才会有责任心，有责任心才会把事情做到尽善尽美。来到大连，对今后的生活、工作迷茫过、也彷徨过，一个资深的同事和我说，只要生活、工作压不倒我们，我们就会挺起来！的确，我们应该在思想上，上升一个层次，调整心态，端正态度，套用米卢的一句话\"态度决定一切\"，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。有这样一段话想在这里与大家分享一下：辉煌只是瞬间，失意也并非永远，永恒的往往是人生中最不注重的平凡，只有在平凡中站住脚，去经历一次次失意的苦难，才会赢得更多的辉煌瞬间！我想这就是我们结算部，平凡而有意义的工作。

虽然我们结算部门都是新人，经验不足，但我相信以我们的努力和高度的责任感会把我们的本职工作做到尽善尽美，我们有信心，也有决心！20xx年下半年，我们将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，为公司发展竭尽所能。

**银行客户经理述职报告篇三**

\*\*市\*\*\*党委 ：

我现担任\*\*\*\*集团股份有限公司副总经理、\*\*商城总经理、\*\*集团\*\*总部综合管理领导小组组长。分管商城经营管理及集团四防安全工作。一年多来，在市社的正确领导和支持下，我与党委一班人和全体干部职工一道，认真履行岗位职责，完成了全年各项年度工作任务。现作如下述职：

一、一年来的工作情况

(一)从调研着手，认知和解决商城的实际问题

我从1994年应聘到\*\*，2\*\*\*年我就任\*\*\*\*集团股份有限公司副总经理、\*\*商城总经理。 几年来，我经历了\*\*从无到有、从小到大兴旺的全过程。可随着经济的发展和形势的变化，市场出现萎缩，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。一年多来，在集团党委的正确指导下，我先后组织了商城处级以上干部、商城各处室的考察、调研活动。通过这些调查，了解了我市流通领域现状及我们商城目前所处的实际情况，梳理了在新形势下推进商城建设的思路；对潜在的危机有了更清楚的认识，增强了风险意识，为规避和化解危机，提供了有益的帮助。

(二)围绕中心做好本职工作

一年多来，通过市社的正确指导和帮助，我紧紧围绕\*\*集团\*\*总部的工作中心，重点开展了以下几项工作：

——支持商城发展，致力宏观调控与监督。为推动商城发展，20\*\*年\*\*集团\*\*总部内部进行机制改革，实行分散承包制。为了能让这种机制充分发挥效用，避免各自为政现象的发生，集团成立了综合管理领导小组，我担任组长。由于试行新的经营机制，各部位对经济指标、管理目标及日常管理进行承包经营。此时，制定科学合理、切实可行的考核办法显得尤为重要。因此我带领综合管理领导小组成员制定了详细的《考核办法及细则》，作为日常管理考核的依据。并要求各部位制定了工作制度、工作标准、明确分工、划分责任。并坚持季考核、季兑现的办法，较好地完成了调控工作。

——运用经营商城经验，支持各项改革。参与各承包部位指标的划分。年初与财务部一起对所有承包部位的经营指标、费用指标进行逐一核定、分解，为总部制定承包合同提供合理依据。

——坚持宏观调控，确保租金收入。通过目标责任划分，强化宏观管理，把好调控关，确保了商城20\*\*年各承包部位都完成租金收入，20\*\*年共实现租金收入970万元 。特别是\*\*家电城的发展，我倾注更多的心血。因为家电城是在我全力打造下发展起来的，众所周知的原因，家电业的竞争非常激烈，而我们家电城从各方面讲都不占优势，可以说经营举步为艰，因此我重点帮助家电城巩固市场，招商促销，最后艰难完成了经济指标。

——加大监管力度，完善日常管理工作。为实现商城经营秩序井然，推进商城文明化进程。我们通过制定的考核细则，严格考核，并与经济利益挂钩。通过制度约束，达到预期目的；作为商城的总经理，深知自己责任重大，因此我坚持每天到各城巡查，及时发现问题及时解决，并及时把在第一线了解的情况汇报给班子，提早解决问题，保证了商城20\*\*年度日常管理没有出现重大问题。

——积极协调外部关系，争取政策支持。\*\*商城发展到今天，已在\*\*市享有很高的声誉，因此各行业、各职能部门都盯上了商城。本来现在市场正处在低迷阶段，费用的增加又加重了广大业户的负担，同时也扰乱商城的经营秩序，影响商城的稳定。因此我与有关部门协调配合，通过多渠道、多途径地做工作，极力为业户争取政策，维护他们的利益，确保商城的稳定。

——积极协调内部关系，保证工作连续性、有效性。今年集团承包以后，各项工作都有了新的起色，但各部门各自为政，本位主义现象时有发生，影响集团整体工作效率。靠各部位员工自己协调很困难，作为集团的副经理、综合领导小组组长，我充分发挥领导职能，积极协调部门之间的关系，理顺工作程序，不断提高工作效率。

——注重宣传的导向作用，举办有特色的宣传活动。组织第二届电脑节和旺季商品展销月活动及家电城“五.一”、“十.一”、春节期间优惠大酬宾活动，极好地营造了商业氛围，提高商城的知名度。

——培树龙头企业，提高商城的核心竞争力。\*\*商城的前身是从小家小户起步的，实力有限，参与竞争，抵抗风险的能力差。因此，商城提出了培树龙头企业的方针，并制定相关政策，旨在培养大户、树立典型，让其起到带动、烘托的作用，以促进商城的稳定与繁荣。在20\*\*年度商城在原有龙头企业五户的基础上，又培树龙头企业四户。这些龙头企业带动了几十个小户的发展，达到我们预期的目的。同时商城还坚持评选“文明业户”的活动，年终予以奖励。“龙头企业”与“文明业户”的招牌为这些业户带来预想不到的利益，其他业户积极努力争取，一时以来商城的文明化得到了发展，商城的实力也大大增强。

——加大保卫工作力度，做好服务保障。安全工作一直是责任重于泰山。尤其是我们商城这一级防火部门，如果出现问题，损失将是无法估量的。作为分管这一工作的领导，我深感自身责任重大，因此，我是每会必讲，强化安全意识；落实责任，防患于未然。确保商城在20\*\*年度安全工作万无一失。商城被市局评为“先进单位”，我被评为“先进个人”。

上述工作的开展得到了集团班子成员及广大干部员工的大力支持，各项工作取得可喜进展。

一年来，我们结合\"三讲\"和\"三个代表\"教育，解放思想、更新观念，审时度势，开拓创新。特别是中国加入世界贸易组织，全球经济正在走向一体化，更加激烈的市场竞争要求我们必须超越自我，创新思维，给自己一个准确定位，摆脱困扰企业发展的问题，使企业在发展过程中更加具备战略性、创新性、应变性。

二、存在问题及整改措施

一年多来，尽管我在做好自己的本职工作上付出了努力，但仍存在诸多不足：

一是对理论钻研不够。过去的一年，是国际、国内形势变化莫测的一年，面对形势，需商城做出反应的一年，但对我来说，适应环境，熟悉业务还需要过程，应付日常事务性工作多，对经济理论钻研少。致使业务工作上头疼顾头，脚痛顾脚，不时陷于被动之中。虽然为解决商城面临危机的现实问题开展了一些调研活动，但调研成果转化不力，调研的深度和广度仍有待进一步拓展。

二是工作开拓创新不够。事业的发展需要创新，但由于顾虑到改革创新必然带来利益的调整，担心引发一些不必要的矛盾和问题，且无现成的经验可供借鉴，求稳怕乱，以致于创新步子迈的不大。

三是在队伍建设和干部教育上一般性号召多，过细的思想政治工作做的少。过于相信制度管理，相信干部的自我约束，工作不全面、不细致，对一些苗头缺乏警觉，未及时进行批评教育。

针对上述问题，我将从以下几方面着手，予以整改：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对商城业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对邓小平理论、市场经济理论、国家法律、法规以及业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题，驾驭商城管理工作的能力。同时，要进一步加强商城调研工作，身体力行，模范带头，促进商城调研上水平、上档次，做到理论与实际结合，更好地推动业务工作。

二是在工作上创新。转变工作思路，集中精力，解决好商城工作中社会反映强烈，群众呼声大的突出问题。加快商城改革步伐 。对群众反映的突出问题要坚持原则，树正气，压歪风，不回避矛盾，不姑息迁就，做到抓大事，抓落实。

三是采取过硬措施，保证监督力度。 建立激励机制，充分调动商城员工的积极性。

四是加大商城宣传力度，寻求社会理解支持。坚持定期向党委、汇报商城工作的制度，对商城工作中的难点、焦点问题随时报告，以求得领导的支持；采用多种形式对商城形势作及时地报道宣传，为齐心协力、齐抓共管、共渡难关营造良好的社会氛围。

五是加强作风建设，塑造干部良好形象。作为领导者，自己要带好头，率先垂范，并真诚希望大家监督。在此基础上，明确责任，层层负责，一级抓一级。在内部管理上，要认真吸取过去的教训，举一反三，进行整改，强化纪律约束，定期地对各项制度的贯彻执行情况进行考核检查，发现问题及时纠正。要改进思想政治工作，抓苗头，抓动态，将问题解决在萌芽状态；关心群众生活，注意工作方法，增强服务观念，提高工作效率，促进工作作风根本好转。

衷心感谢各位领导一年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为物华经济发展和振兴做出应有的贡献。

报告人：\*\*\*

**银行客户经理述职报告篇四**

尊敬的各位领导及同事：

大家下午好！时光飞逝，转眼间，20xx年已经结束了，加入绿地集团营销部已有三个月时间了，回顾这三个月以来学习工作的感受，我深切的感受到了公司的蓬勃发展之势。同时也这短短的三个月学习工作中，我懂得了很多关于房地产知识和经验，更让自己的人生经历多了一份激动和喜悦，最重要的是增加了一份人生的阅历。从一个对房地产“一无所知”的门外汉，到现在已能独立完成本职工作，我非常感谢公司的每一位领导和同事的帮助和指导，现将工作做以下几方面总结：

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通，对于新的环境，新的事物都比较陌生，但是在经理和同事们的帮助下，我很快了解到房地产市场以及销售技巧，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作。

熟语说；态度决定一切！刚进入公司时心态比较浮躁，不太适应每天的工作环境，也曾想过放弃。但是经过2个月的培训让我放下了浮躁的心态，心境越来越平静，更加趋于成熟。懂得分析客户，冷静的处理客户的抗拒，认同我们。工作在销售一线，就是要保持一颗良好的心态，因为我们每天对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和客户。

专业知识的掌握是至关重要的，由于我对房地产知识方面的空白，让我感到了这份工作的压力。公司的培训及时的`到来是我吸收“营养”的时机，从接电话接待客户的措手不及到现在的得心应手，师父给予了我们巨大的帮助。这份成长与师父帮助关心是密不可分的。销售是一门艺术，要讲究技巧和策略。对于一些问题较多或说话比较冲的客户不能针锋相对，对于这种客户采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，要收敛脾气，增加耐心，保持亲和力，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加成交率。各种各样的客户群体处理方法让我茅塞顿开。在工作之余我还会去学习微信公众号的实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

1、工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于销售业绩低下，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的趋势，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的。

2、平时和客户沟通不够深入，不能及时了解客户真实想法，对客户分析较少，从而在把控客户方面确少主动性。

3、谈客经验不足，缺乏逼定策略，在逼定客户存在优柔寡断！

1、保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到工作中！同时加强自身的积极性，创造性，上进心，进取心，不断强化和完善自身的各项能力。

2、完善16年工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

3、加强专业知识学习，多和同事交流学习他们成功案例经验，用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！

4、约客跟进时候要做好回访说辞及做好客户分类，多与客户沟通交流及时了解客户需求。在日常工作中发现问题及时向领导反映，同事沟通，及时有效的解决问题！提高自己解决能力。经过在绿地的三个月的学习和工作，让我成长了许多，也收获了许多，受益匪浅！同时也非常感谢领导和同事的无私帮助！

最后祝愿领导和同事们身体健康，工作顺利！

**银行客户经理述职报告篇五**

20xx年，和大多数同志一起我经历了xx商厦的筹备和试营业，这其中有汗水、有欢笑、也有苦楚。

20xx年的岁末即将过去，一年的学习、工作时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，借此机会向一直关心我的领导和同志们表示真心的感谢。

受上级领导委托，我担任了xx商厦有限公司副总经理一职，分管业务管理工作。

现将我一年来的工作情况报告如下，请予审议。

自去年9月接到筹建xx商厦的任务后，就与筹建班子一起短期内完成了人员的组建工作，集中全部精力，全力以赴开往。

去年11月8、9日，先后完成了xx集团与置业的签字仪式和百联品牌供货商的高峰论坛会务工作。

两次会议，在都产生了较大影响，为广场的筹建起到了奠基作用。

其次，任何工作人是第一位的，完成上述会议后又马不停蹄在进行了人员招聘工作。在同志们的努力下，公司在体育场进行现场招聘工作，然后又进行大量的人员招聘工作，为广场的开张做了准备。

是华中地区市场发展潜力最大的城市之一，市民生活水平从上世纪90年代至今已有了很大提高，消费观念时尚超前。

前期我组织相关人员对xx市场各商品大类的销售情况进行调研，采集了相关数据，为品牌定位提供了重要的参考依据。

在招商采购总部的配合下，我们从去年12月开始陆续在两地展开品牌招商，1月份在xx饭店召开了供应商招商会，并有序地推进品牌的签约进程。

为提升商厦整体品位，突出公司经营理念，我们还在招商采购总部的支持下进行全方位的招商工作，先后引进了许多国际名品和独有品牌。我们对公司的整体定位、品牌层次、商场布局进行了反复讨论和论证，从而确保公司整体形象在领先地位。

为确保公司在9月16日的试营业，我与大家一起，奋斗了多少日夜，尤其在开业前一个月内，克服了许多意想不到的困难，保质量、抓进度，以确保商厦如期开业。

随着等名品的相继开业，商厦整体形象得到了进一步的完善和提升。

由于体制因素，招商工作由招商总部牵头负责，在试营业后，不协调的因素正在显现，也给我的工作带来了困难和机会，既要做好原有的客户工作，又要抓紧引进新的品牌，增加其丰满度，提高知名度，从而使销售持续增长。

从试营业开始，我们就连续推出了一系列营销活动，如“买一百送五百”、“百万礼品级级送”、“名品限时酬宾”、“东方之最”奢侈品展、“东方之最”食品展、名车展等等。营销活动的推广，使商厦的销售业绩得到了提升。

经营分析是一项细致严谨的工作，计划营销部所提供的数据资料及经营分析是我们制定计划、调整经营思路的重要依据。

在工作中，我要求分析员多请教股份公司的专业人员，并针对商厦实际情况改进原有的统计方法，大胆创新，尽量把经营分析做细做透。

不断提高分析能力，做好合同管理、毛利分析经营周报、月报，探索广场经营路子，为经营业务的开展当好参谋。

在品质服务上，我们继续沿用“全方位服务”的服务理念，为顾客提供全员服务、全程服务、全面服务。同时我还强调将“全方位服务”的内涵进行延伸，倡导“主动服务、超前服务”，并通过晨会、宣传栏、阅读书报、个别交流等形式将这些服务理念渗透到每一位员工。

为帮助员工成长，使之言行符合商厦标准，我们的品质服务部随时进行严格检查，对于做得不到位的员工，采取“先指导、再检查”的方式，让员工乐意接受改变。

同时我们还充分调动员工积极性，组织开展服务竞赛，员工你追我赶，在轻松愉悦的工作中不仅提高了服务技能，学会了主动服务和全面服务，还提升了销售业绩。客户服务中心直接面向vip，为提高接待人员的整体素质和服务技能，我们经常组织进行礼貌礼仪及专业知识的培训，通过培训，员工对客服务更加热忱、技能操作更加熟练、处理投诉更加灵活。

广场的开业，对百联也是一个新的尝试，对自己更是一个挑战，理论与实践结合，不务虚名，要做实事，敢于说真话，切实为公司、职工谋利益，为企业创效益，要节约每一分钱，珍惜企业的财产，减少不必要的浪费，求真务实，锐意进取，这是我在工作深切感受的体会。

**银行客户经理述职报告篇六**

年初当房产政策存在波动期的时候，当时内心坚定的相信房产行业不会因为各种政策而受到影响，因此工作期间表现出来的都是充满信心充满激情，因为相信这次房产调控不会持续太长时间，在不久的将来便会过去，但是随着房产调控政策的不断深入，对房产行业的影响持续加大，自己的心态也随着房产行情的转冷而变的不再充满信心和富有激情了，因此无论是在工作上还是在生活上都比较失落，深知自己作为一个项目部销售负责人，自己的失落情绪和不自信都会在无形中影响到整个团队的士气。自己虽故作坚强和自信，但是仍掩饰不了内心的彷徨，因此对因自己的心态问题而影响到团队的情绪和士气进行深刻的自我批评。

1、招聘面试方面的不足

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部门增添了不少麻烦！

2、团队培训工作方面的不足

没有计划的培训、没有目的的培训、没有统筹准备的培训。

对团队的打造目标不明确比较笼统，培训的计划做的更加笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候即使天天培训也达不到培训的预期和效果。不但增加了工作人员的负担更影响了工作人员的心情。

对于培训没有一个长期统筹的安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，使主管也得不到相应的磨练更使整个团队裹足不前。也没有研究过老销售和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大老销售也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、监督、督促工作方面的不足

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如销售人员的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致销售人员在这方面的工作开展的不是很理想。有的销售人员甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、及时总结学习方面的不足

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不做总结和传授。

5、公司制度的执行和落实方面的不足

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照

公司制度给予其罚款，从而导致了其它销售人员心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因作为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。卫生虽然每天都在做，但是维护效果比较差，刚到中午时分售楼处的卫生已经开始变差，追根究底这都是我的监督和督促管理工作不到位，导致工作人员在这方面的意识比较差。公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、销售一线工作出现的问题敏感性不足。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。例如销售一线产生分单情况很正常，但是明知之前定的一些分单制度不是很完善，但是自己作为一个销售经理仍不认真去研究和完善以前的分单制度，从而导致在销售出现分单情况后没有一个共识的制度参考，只能根据实际情况进行平均分配，这样在一定程度上也影响了销售人员的工作情绪和积极性。

7、对不同职位的工作人员管理层次不清。销售和主管按照统一标准要求和管理，因此不能使主管的职能和角色充分的体现和发挥出来，从而使主管不仅体会不到自身的价值，同时也降低了主管工作的积极性。

案场谈客监督及把握方面的不足往往当问题客户出现的时候，自己才想办法给予解决，但是在案场自己很少全程及时的给予销售人员的谈客进行指导，也很少提示或组织其它销售人员给予适当的造势来创造氛围，同时也缺少谈客过程中关键点的把握，从而增加了销售人员的谈客难度也降低了其成交率。对于销售人员的谈客自己也很少及时给予点评，也很少组织其它销售人员给予及时的旁听来提高自己的谈客技巧。

公司一直有种观念叫不在理解中执行就在执行中去理解，强调的是执行力必须要强。但自我批评的是我的执行力存在严重滞后的问题，我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

在团队管理中提到这点不足，但在这我还要着重谈一下沟通中存在的不足。

首先是跟领导之间的沟通存在一定的不足，有时候自己产生某种想法想和领导沟通，但又怕领导否定自己的观点，因此总是在和领导沟通中犹犹豫豫不敢发表自己的观点和见解，当领导否定自己观点的时候自己也就不再为自己的观点找佐证，由于自己的这种心理导致自己不能很好的拿出自己的观点和领导进行沟通。

其次是和下属之间的`沟通重视程度不够，以及沟通机制缺失。总以自己的想法来想工作人员的想法，不能完全占到销售人员的角度去想问题，再加上跟他们之间很少沟通，因此导致很多销售人员之间的问题不能够及时的发现和解决。

已经过去，深知在这一年自己身上存在各种各样的问题和不足，我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力。

首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下都要和公司和团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽最大可能为公司吸纳和留住优秀人才。

在培训工作方面，制定出详细的全年培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽最大努力严格按照培训计划执行。制定完善项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住“管理即是严格的爱”。

针对自己的沟通不足问题。向领导提出的每个观点自己都要在底下深思熟虑，找出充足的论据然后再和领导探讨，争取说服领导采取自己的建议和观点。和下属沟通采用及时固定两种模式，除根据实际情况及时和销售人员进行沟通外，每周固定两次和销售人员进行有效沟通。及时的了解并掌握销售人员的心态和动态。

关于执行力不足问题，制定出关于执行力不到位的奖罚措施，争取任何事情达到第一时间，高质量的去完成。

**银行客户经理述职报告篇七**

尊敬的领导：

你好！

20xx年，是我进入工行的第6年，同时也是我成为法人结算客户经理的第一年，在我行领导的正确指导下，同事们的关心下，通过自己的努力，在工作中不断地创新改革，使银行业务学问有了较大的进步，业务业绩较之取得肯定的成果。但面对新形势，新任务，我深知还需要更加的努力，才能确保更好的为我行服务，现将一年来的工作总结如下：

思想上从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理学问的学习，努力提高政治理论水平和管理力量不断增加法制观念，按章办事，廉洁自律。一年来，我重点加强“金融反腐倡廉建设”各方面的.学习，并仔细观看了反腐倡廉建设展专题片，从根本上熟悉到了德、廉的重要性，充实了理论学问、解放了工作态度、开阔了工作思路。

在这一年里，市场变化巨大，面临的困难和问题也日益增多，市场形势也更加严峻。我通过加强形势分析，重点对业务工作中常见问题进行了具体的分析，并逐一攻破，实行“抓住大客户，培育小客户，进展忠诚客户”工作重心，运用敏捷的工作形式，最终完成状况：新开结算账户xx户，对公存款比年初增长xx万，代发工资完成15户，法人有效户新增7户，销售法人理财产品xx万，逸贷卡发行xx张，，信用卡发行xx张，贵金属x公斤。

古语云：以史为鉴，可以明得失。回顾20xx年工作状况，在变幻莫测的市场中，我虽取得了肯定的成果，同时我从中发觉了多处不足之处，主要变现为：

一是存款基础业务，相对还非常薄弱。今年我行有相当部分的大户资金流出后，由于工作业务繁忙而忽视了这一块业务的开发工作，使得大户资金只有流出，没有新的大户资金进入。工作中依旧存在，过于依靠房地产商的资金和镇财政板块资金的通病，这使得工作思维受限，没有发挥创新性思维;二是新户拓展速度缓慢。由于初接手结算客户经理，许多工作重点没有抓牢，对业务的熟识程度还不够，使得许多新客户流失;三是对于重点客户的掌控力量不足。主要是房地产公司一到月末资金会上划，由于我自身把握力量不足，造成了许多遗留问题，使得许多问题没有得到有效落实，最终导致在该项问题上带来了一些损失。

20xx年已经过去，20xx年将是关键之年，针对今年在工作中消失薄弱环节，我结合这些各方面问题，对20xx年工作作如下设想：

1、加快新客户拓展工作

(5)客户沙龙和企业推介会。合理运用起沙龙和推介会，对重点客户、新新企业等业务对象进行深化了解，开发合作基础。

2、加快法人理财业务进展

一是加强推广新客户购买法人理财的销售，分析出法人理财的亮点，并对开户柜员进行培训学习，同时要求开户柜员在新开户时就配套法人理财产品的销售。二是分析梳理老客户中5万以上的存量客户，利用客户沙龙推介我行理财产品。三是抓售后服务，提高客户满足度。定期走访客户，了解客户对产品的评价，解答客户购买理财产品中遇到的问题和对产品收益状况的看法等，专心为客户服务，赢得客户满足。

3、切实提高自身的营销力量

进一步加强学习，努力提高业务水平和管理力量，常常深化网点，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，乐观拓展优良客户，抓好关键客户，切实提高我行营销力度，加强我行综合实力。

4、加强公私联动，做好综合营销工作

透彻分析客户拓展不足缘由的基础上提出了详细的工作措施。深度挖掘存量客户潜力，提升客户综合贡献度为旺季工作的重点内容，以部门联动、产品营销联动作为维护优质客户的重要抓手，做好中高端客户建档和维护工作，根据“先高端后中端”的挨次，集中开展存量中高端客户建档和交叉营销。

20xx年来，在上级行的领导下，我的工作取得了较好的成果。但是与新时期的工作要求相比，还是需要连续努力和提高。今后，我将连续加强学习，把握做好工作必备的学问与技能，以求真务实的工作作风，以创新进展的工作思路，奋勉努力，把工作提高到一个新的水平，争取获得新成果，作出新贡献。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**银行客户经理述职报告篇八**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

从20xx年到现在，我在xx银行担任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，接下来就让我汇报一下这一年的工作：

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。

谢谢大家！

述职人：xx

20xx年x月x日

**银行客户经理述职报告篇九**

尊敬的酒店领导：

从我到××xx大酒店工作以来，是××xx大酒店培养了我，我和××xx大酒店在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任和关怀，使我能在××xx大酒店营销部这个重要的岗位上工作。在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是××xx总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向领导者提供第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。以下是我对本酒店的市场作出的一些分析：

总的看我们酒店的`经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在20xx年进行以下的工作部署：

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日；

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20xx年，营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界!迎来我们××xx大酒店真正的春天!

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成!谢谢

**银行客户经理述职报告篇十**

2月份，由于工作需要，安排我担任xx集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营管理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

。

我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地认识到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

1、公司的思想和认识在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工管理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任管理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础管理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础管理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目管理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的.一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源和条件。

甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的xx集团，使之成为周边地区影响力的房屋建筑施工企业。xx年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100%。

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，我将与公司领导班子一起带领公司全体员工解决xx年我们存在的包括企业管理、项目管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为xx集团在夺取新的成绩而努力奋斗。

**银行客户经理述职报告篇十一**

我于4月25日以咨询助理的身份进入学院，成为学院的一名普通员工。9月23日被提升为行政与人事部见习经理，两个月后被正式任命为行政与人事部经理。

从入职到现在，回顾将近一年的工作，有进步也有不足，下面我从三部分来对我的工作进行汇报。

在过去一年的工作中由于我的努力取得了很大的进步。

在刚入职时，作为一名新员工，对学院的很多情况都不了解，为了适应新的工作环境，我以归零的心态来接收这里的每一项工作，每一位同事，学院的每一个制度。为了尽快了解学院情况，我搜集了很多学院的资料来学习，遇到不懂的或不清楚的地方，及时向同事请教，这样，我用最短的时间掌握了学院的情况，为高招时的工作打下了基础。由于我的努力和出色的表现，在9月份被提升为行政与人事部见习经理。

在任行政与人事部经理期间，我兢兢业业，坚持原则，做好每一项工作。为人正直，原则性强，这也是从事人力资源工作必须具备的职业素养，行政人事部本身就是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件;在组织召开会议，参加培训等方面严格遵守学院制度，以此作为标杆，在员工行为不符合制度要求时，严格执行制度所规定的行为，对其违规行为进行处罚。

我欣赏王石在“全球通”广告宣传里的一句话：“每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自已。努力向上，即便前进一小步也有新高度”。按我的理解，高度不同，视野就不同，思考问题的角度也不同，那么就要求自己站在领导的位置、学院的角度上去思考问题，掌握全局观念，只有这样，我们提供的方案和建议才是全面的、具有价值的;才能将工作当做自己的事情来做，把学院利益、学生的利益放在首位，才能真正为领导分忧、减压，为学员成长贡献自己的微薄之力。

员工活动是放松紧张的工作状态的有效调节剂，是增加团队凝聚力的途径，员工培训是提升员工素质、统一认识、统一思想、统一行动的有效方法，因此在去年半年的工作中，多次组织员工活动与培训，例如组织员工篮球赛、跳绳比赛、执行力培训、技能培训等项目，得到了员工的认可。

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，我们首先从美化办公环境做起，每周进行卫生评比，并张榜公布，表扬卫生好的，批评卫生差的，使每位员工都能认识到，办公室就是我们的家。为过生日的员工庆祝生日也是建立企业文化的一部分，使员工感受到亲人的关怀，家人的温暖。

奖惩有法也是激励员工的\'有效方法。对进步明显、贡献突出的员工进行精神和物质上的奖励是对员工成绩的认可，也是激励其他员工的有效方法。为此，我们评出了的最佳进步奖、最佳贡献奖及优秀员工，鼓励真正优秀的员工，为其他员工树立榜样。当然，对于违反学院规定、未及时完成工作、拿出结果的员工给予相应的惩罚也是必不可少的，当然，惩罚不是目的，我们是既要让员工认识到自己的错误，也鼓励其能够用心认真工作，给每一项工作提交一分满意的答卷。

当然，在以上一年的工作中还存在很多的##不足之处。

计划是行动的指南针，好的计划能够预先调配资源，有条不紊的开展工作，用最小的成本达到最高的效益。但在过去的工作中不完善的计划体系导致了工作的无条理性，降低了工作效率。

招聘工作是整个人力资源工作中最耗费精力的一项工作，加之学院对专业要求的专精尖，尤其对老师的要求，既要求专业对口、学历过关、又要求项目经验丰富，这就要求我们通过多种渠道进行筛选，但一直以来，我们仅通过智联招聘进行筛选，而这类招聘网上的简历大多数是工作经验不足的大学毕业生，不能满足我们的需求，这就极大的限制我们招聘效果，不能及时招聘到位，造成特殊人才的短缺，给部门正常运转带来影响。

由于学院各项业务正处于发展壮大的阶段，但人员的素质不能满足学院的发展，这就需要针对不能部门不同岗位的要求进行各种培训，但由于各部门事务性工作的繁忙，我自身的计划、执行及组织培训的能力不足，还未建立较科学的培训管理体系，如：将培训与员工人事调整进行紧密结合，可通过基层管理培训，建立考核晋升制度。

员工转正、晋升、加薪、调岗、解聘等考核工作未建立完善的机制，没有建立有效的量化、客观的数据周密细致的全面考评。

**银行客户经理述职报告篇十二**

项目部各位领导、各位同行：

我代表xxx项目经理部作xxx在xxx工程上的质量管理工作述职报告，一家之言。衷心希望能学习兄弟单位在工程质量管理方面的经验和做法。

xxx太钢项目部承担的工程项目是xx总包的，xx工程。工程实际开工日期是8月22日。

x项目部建立了x工程项目质量的管理体系，由项目总工程师具体负责项目质量工作。在x的工程上我们的做法是：

1、首先理顺质量管理的思路，有目标、有依据、统一认识，才能切实有效地开展工作：

1)、正确认识x打造无以伦比的精品工程的质量目标。

2)、项目质量管理的依据是工程承包合同、设计文件、施工图纸、国家及政府有关部门颁布的有关质量管理的法律、法规性文件(《建筑法》、《建设工程质量管理条例》)、x质量管理体系文件和有关质量检验与控制的专门技术法规性依据。

3)、原文下发x项目部制定的各项质量管理规定，并遵照执行。

2、明确质量管理的方法

1)、以质量体系的有效运行，确保工作和实体质量。要求各专业施工单位在工程开工前必须做好以下各项工作：建立专业单位的质量管理体系，并明确相关的责任人员的工作职责;划分分部分项工程，编制单项施工技术方案(或分部工程施工方案);配备齐全承担工程项目所涉及到的各类施工规范、标准、法规等。

2)、各专业施工单位在工程施工过程中必须坚持：

分解项目工序，坚持工序作业指导书指导施工;各工序未交底清楚，作业层未理解不施工;坚持“三检制”，真实、及时的\'填写质检记录，施工过程每道工序都要坚持自检、专检和交接检并向监理或业主报验合格后方能转入下道工序;坚持计量器具、检测设备在检定的有效周期内使用;坚持施工日志制度;坚持周计划制度;以书面形式反映各类关键、特殊的技术问题。

3)、以人的工作质量确保工序质量，以工序质量确保工程质量;从订货、采购、检查、验收、取样、试验等方面全面控制投入产品的质量;全面控制施工过程，重点控制工序质量;坚持质量标准，严格检查，一切用数据说话，严把分项工程质量检验评定或施工质量验收关;严防系统性因素(如使用不合格材料、违反操作规程、施工机械设备突出性故障等)的质量变异。

4)、以x三标一体化贯标表格规范工作质量，做到有记录、有再现性、有追溯性。

5)、贯彻“以预防为主”的方针，实行质量责任终身制。项目部每周组织一次技术、一次质量专题会，主要介绍、交流分部工程或分项工程的施工程序、施工方法、技术和质量要求。明确工作方法、程序，用指导、引到的工作方法加强事前质量管理，尽可能避免或减少事后出现质量问题的批评与处罚。

6)、项目部组织有关质量管理人员每月进行两次质量大检查：每月第二个周六，以检查质量体系运转情况和相关资料为主;每月第四个周六以检查实体质量和相关资料为主。并对两次质量大检查的结果进行评比和总结，不合格项目按太钢颁发的质量管理规定中相对应的处罚规定进行处罚。

**银行客户经理述职报告篇十三**

尊敬的公司董事会:

xx年是新公司成立后开局的重要一年,经过公司全体员工齐心协力,团结一致,克服困难,积极开拓,并一切按照现代企业制度的要求,积极科学化民主化市场化的运作,采取了精心革新,细致调整,转机建制等一系列得力的举措,赢得了新公司开门红,顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年,我有幸亲历并承蒙董事会的信任,受聘为新公司的总经理,现就一年来的履职情况报告如下:

1、树立好\"角色\"意识,当好上级\"配角\"、演好公司\"主角\"。作为公司的总经理,严格按照董事会的授权与经营管理范围,带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要,始终坚持以人为根本,以市场为导向,以规章为支撑,积极谋划公司的营销策略与发展蓝图,建立健全公司规章制度与奖惩机制,并想方设法地开动脑筋,锐意进取,拓展市场,完善服务,开展了一系列卓有成效的经营管理工作,并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设,贯彻\"以德治企\"的人本管理理念。做好人,才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜,起着领头羊的指引作用。一年来,我们本着以人为本的思想,从严要求自己,坚持以企业\"经理人\"向出资人负责任的积极态度,矢志不渝加强自身素质建设,努力培养正确的世界观、人生观与价值观,用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则,小事讲风格,平常讲人格,以此树立公平、公正,平等的\'管理氛围,让一切有用人为公司所用,为公司奋斗。

1、采取多种措施,营造良好的学习环境,着力提高员工素质。\"人\"是企业发展的第一要素,员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求,结合企业经营管理需要,积极倡导建设学习型单位,采取\"请进来、走出去\"多种形式的学习教育培训方式,使在岗位人员经过培训人人持证上岗,以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情,从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升,为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持\"以德为之,以情动之,以行导之\"的管理原则,不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中,我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法,要求管理层在对待员工时,要用\"德\"立身,用\"情\"沟通,用\"行\"示范,让员工们时时处处看得见,摸得着,想得通,从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂,并积极培育团结、和谐的工作氛围,纯洁员工队伍的思想,增强企业的凝聚力,合力地完成公司的计划与任务。

1、按照\"简捷、高效、适用\"的原则,科学设置管理层次和职能,完善逐级责任管理建制,明确各自的分工和职责,强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式,重视人才,发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数,对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求,基本完善了部门负责人、职工在新体制下的\"双向选择\"聘(任)用机制,月度、年终考核,优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化,按照\"多劳多得、按劳取酬\"的原则,制定合理的薪酬分配方案,按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距,绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系,加大考核力度,奖勤罚懒,激发企业内在活力,调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

1、加速企业标准化、正规化建设,提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质,今年根据国家现行有关规定,积极申报完善企业燃气资质及区域确定,并按照《四川省燃气管理条例》的要求,对公司企业燃气资质注册登记手续,使其合法化,为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理,调整发展思路,规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序,保障人民生命财产和公共安全,明确燃气供应范围,按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神,以及《四川省燃气管理条例》规定,公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划,特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域,保障了公司的合法利益。

1、进一步理顺企业外部关系,努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设,进一步提高自身素质,以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制,培育独特的企业文化,逐步建立现代企业制度,推动企业健康、有序、持续发展。

总之,一年来,总结过去,在上级的坚强领导下,经全体员工的辛勤工作,顺利地完成了各项任务,成绩是可喜的。展望未来,在其位谋其政,我当尽心尽职,勤勉工作,为公司下一年度的宏伟发展,早谋划早打算早运筹。在新的一年里,我将加强各项工作的学习,与董事会成员一起,带领公司全体员工们积极深化企业改革,以促进公司健康长远的发展。

**银行客户经理述职报告篇十四**

20xx年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的述职报告如下：

重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础之上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升;另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于xx年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的开展工作。

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作;对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**银行客户经理述职报告篇十五**

尊敬的各位领导、亲爱的兄弟姐妹：

上午好！

满怀激情的20xx年已经过去，充满希望的20xx年正在走来。现在，我开始我的述职报告，我将开门见山、直奔主题：

德是什么？百度一下，你就知道。

昨天，百度告诉我，“德”的本意为顺应自然，按照社会和人类客观规律去做事。

首先，我觉得我们报社最大的“德”就是于社长的到来，为什么这么说呢？

天有二日，鸡犬不宁；城门失火，殃及池鱼——报社创刊发展六年以来，反复改革、动荡不安，最根本的原因是不知道到底谁说了算！没有一个真正核心的一把手！

于守民社长的到来，彻底改变了以往这种混乱的格局，我相信我们全社上下早就期盼着这一天，我个人也真诚希望报社能够在于社长的英明领导下，明天越来越美好。

其次，具体到个人，“德”是什么？就是想做事、先做人；人在做、天在看——平生不做亏心事，夜半不怕鬼敲门！具体到我个人，张润升做人坦坦荡荡堂堂正正，做事认认真真兢兢业业，经得起各位和历史的检验。

我的个人能力比较全面——无论是文字表述能力还是言语表达能力，无论是策划能力还是执行能力，无论是业务能力还是公关能力，无论是协调能力还是领导能力——因为我这个人比较爱学习，我的第一专业是历史，第二专业是中文，毕业参加工作后，又先后学习了新闻学、商务策划学、市场营销学、组织行为学和宏观经济学原理等等，在这里我就不展开叙述了。

这一点我还是不想展开叙述，没啥可说的。举个例子大家就懂——同样八点上班，同样撰写稿件——人家好稿件都评了好几篇了，你这里“八字还没一撇”呢？光勤奋有什么用？！苦劳永远不是功劳，辛劳永远不是功劳——结果和业绩最重要。

“绩”就是成绩，我20xx年3月8日妇女节从xx传媒回到报社，身为委，遥望大周末，心有千千结，思绪万万千——迷惘了三个月，大概从7月份开始正式干活。

采：我身为编委会成员兼专刊信息部主任，不是说当了领导了，就不会干活了，依然亲自撰写稿件若干，其中报告文学《xx大道》除本报外，被xx日报和xx新报转载；在这里，我特别感谢丁总的铺垫和信任并把这部分经营业绩算在我身上！

编：因《奥运特刊》中我策划加班出力较多，特刊得到上级领导和广大读者的认可，并先后五次大胆改变报纸头版的编排布局，被“总编辑奖励基金奖励”了xx元！这些事是这样，《奥运特刊》是张总牵头的，巧英姐交给我策划执行的，张哥和我一样，同样值夜班值了十多天，其中也包含着编辑记者和组版的辛苦，如郭x、赵x、王x等等；而改变报纸头版的编排布局带动报纸版式走向创新也离不开编辑和组版的支持，所以编采方面的这些成绩我只是贪功掠美而已。

策：全面接手并负责“20xx中国xx消费者喜爱品牌评选”活动。超出原创收预算xx万整整两倍！截止到目前，任务额度xx万含预收款和已签订合同等，已逼近xx万，xx万指日可待，100万极有可能！在这里，首先我感谢冯总对我的信任和支持；其次，感谢杨姐在本次活动先期付出的.辛苦和奠定的基础！

广：从20xx年7月正式干活到20xx年12月31日，5个月，我个人的广告销售额突破xx多万；除此之外，我主动申请追缴20xx年报社历史广告欠款——截止到目前，除呆坏账外，追缴欠款总额已达到xx%！在这里我特别强调一下，我们冯总比较仁义，他的“菩萨心肠”“影响”了我的“霹雳手段”，否则，如果按我的设想、提案和套路出牌——春风行动、春雨行动、春耕行动和春雷行动逐步开展和展开的话，势必能实现xx%的欠款回笼！发：因为大征订期间，全员都有订报任务——截止到20xx年12月31日，算已开发票和已回款的，我个人共订阅报纸xx份，其中xx份分给记者、编辑、组版、广告相关部门的人员了；同时我听说整个集团总部下达的报纸总任务还有xx多，就自己承担了下来，请领导给我一个月时间，务必把总任务全部完成。这就相当于在目前我们报纸发行数量突破历史新高的前提下，超额并圆满完成了集团总部给我们下达的发行任务——我想：我把自己的成就和喜悦和大家分享要比我做一个所谓的“报社发行订报冠军”要有意义得多！

我想所谓“廉”就是廉洁奉公的意思。

我想不廉都不行！因为报社也没给我贪污受贿的机会。有朋友送的野生鱼和小笨鸡，这都拿到报社食堂给大家炖了，野生鱼还炖了两回，我一条都没拿回去。我朋友送我野生鱼的时候，还有几袋牛肉干，因为我母亲比较喜欢吃，我就给我母亲了。大家都知道三国时期“陆郎怀橘”的故事，我想我的所作所为要比陆绩光明磊落的多……凡事都是相对，没有绝对。我不能说自己特别廉、格外廉、相当廉，但至少也是相对廉、最近比较廉也一直比较廉！

首先，我这个人唯一的缺点就是纯洁。

其次，可能这个“唯一”不对，我还有一个缺点就是自信过头，大家都知道。毛主席说：会当水击三千里，自信人生二百年。到我这里是——会当击水三万里，自负人生两千年。没有我做不到的，只有我想不到的。我对缺点是这么看的，没有必要刻意去改正。因为一个人只要能把自己的全部优点发挥到极致已经相当了不起了！我们有时候改正缺点，夹着尾巴做人，但终究有一天会在无意中就暴露自己的缺点。

对于这个问题，我就是这么辩证地看的，不知道大家同意不？

时间过得很快。

不知不觉，我来xx已经十年，来报社已经五年。（此时，我停顿了五秒钟，不知道该说啥好了……）

对不起，我好像情绪有点激动。

在报社五年，消失了我的年少和少年；在报社五年，投入了我的感情和情感；在报社五年，融入了我的喜欢和喜欢；在报社五年，凝结了我的伤悲和悲伤。

长话短说，祝愿报社的明天越来越好，来来来来……谢谢各位！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn