# 【202\_证券从业资格 时间】202\_年证券营销工作总结

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-04-22

*一年的工作已经结束了，在证券营销这个岗位工作的你，你对你这一年来的工作有什么工作总结呢?以下是本站小编为大家精心整理的“202\_年证券营销工作总结”，欢迎大家阅读，供您参考。更多详请关注本站!>　　202\_年证券营销工作总结(一)　　在...*

　　一年的工作已经结束了，在证券营销这个岗位工作的你，你对你这一年来的工作有什么工作总结呢?以下是本站小编为大家精心整理的“202\_年证券营销工作总结”，欢迎大家阅读，供您参考。更多详请关注本站!

**>　　202\_年证券营销工作总结(一)**

　　在已过去的一年中，经过营业部全体员工的努力，并在\*\*营销管理中心等有关部门的大力支持配合下，取得了长足的进步。 回顾202\_年，我们致力于营销系统内部管理关系上挖潜增效，积极建设以效益为中心的多渠道营销活动，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的凝聚力增强了。各位客户经理都积极主动，有责任心的经营一个个渠道网点，并取得了总体水平较好的成绩。

>　　一、销售业绩状况

　　(市场部去年销售情况概述)

　　>二、销售渠道状况

　　1、强化与各银行渠道关系。银行是我们最重要的营销渠道，202\_年，营销管理团队继续加强对银行渠道的关系维护，目前，\*\*市区所有银行网点均有我公司客户经理驻点工作，各个银行同我们关系融洽，尤其是12月份，在中国银行的有效配合下，营业部开户数迅猛增长，为此市场部的全体成员克服了常人难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为营业部的发展，作出了重要贡献。

　　3、加强品牌宣传力度。在上级领导的大力支持下，202\_年\*月份我们开展了高考送水活动，赢得了社会各界的广泛赞誉;随后在\*\*片区大力策划宣传中投证券年中投资报告会，\*7月份投资报告会的成功举办也为总部和各兄弟营业部的所称道;同时我们不断注重同媒体的联系，长期在\*\*电视台进行广告投放，大力配合政府部门做好各项迎宾活动。这些活动的有效展开，使中投证券的品牌知名度获得巨大提升，为渠道营销工作的开展造就有利环境。

　　2、建设各种新销售渠道。去年我们开展多项营销活动，旨在拓宽营销渠道，主要方向是对党政机关，本地大型企业以及富裕乡镇等进行多点开发，发掘优质客户。如\*月份到中美铝业。\*月份到国土资源局。\*月份对大冶镇优质客户开展“开户有礼”等活动 新营销渠道的有力拓展，是我们在市场竞争激烈的环境脱颖而出的一个重要“法宝”，并为最终占领区域主要市场，扩大市场份额提供一个坚实的基础。

　　3、强化支持，制度保障。通过实施任务分解，责任到人制度，加强业务追踪督导，按照上级领导的部署，强化营业部后援支持保障措施，同时加大了对客户经理的考核力度。营销渠道建立健全了客户经理跟踪维护制度，对业务发展相对滞后的网点和客户经理，采取深入剖析，奖惩相符的方式，强化督促，靠前指挥，将业绩目标细化分解到每月每周，落实到个人，加强业务追踪督导，保证了开户数的持续、快速发展。

　　4、强化人才引进计划。针对202\_年市场部岗位不齐，对外驻点偏少的情况，202\_年，营业部大力开展人才引进计划，一批素质高，战斗力强的营销人员，有效的促进了营销队伍的建设，截止202\_年\*月份，\*\*团队今年共引进客户经理\*名，对市区原人员空缺的各银行网点进行的重新派驻，对银行渠道的整合，一方面充实了营销队伍，另一方面也促进了营销渠道同银行的关系，实现的双赢的局面。

　　>三、销售渠道存在的问题

　　1、部分营销人员对公司的指示精神理解不够，营销业绩不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，在客户开发方面存在一定失误!

　　2、部分营销人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在“急功近利”状况。营销人员更多的只想让客户开户交易，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

　　3、客户选择公司开户时更多考虑的是低佣金，相对\*\*等一线城市我们缺乏该项优势，因此也损失了部分客户。

　　4、部分营销人员的“等”“靠”“要”观念存在，眼光仅留驻在银行网点上，缺乏开拓创新意识。

　　5、暂时缺乏新渠道的长期开发策略，不能促成品牌的热销。

　　6、营销人员的观念、思路、方法无统一和协调，工作执行力有待加强。

>　　四、202\_年营销渠道开拓方向

　　1、继续加强对银行渠道的维护，争取在乡镇银行渠道上取得突破。

　　2、加强对营销人员工作的过程管理，注重提升工作实效。

　　3、调整营销思路，争取营业部的支持，用开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，辅助开户礼品等经济手段的支持，促成营销团队业绩的有大幅提升。

　　4、积极开发新营销渠道，202\_年新渠道开发取得了一些成绩，202\_年将重点向区域内大型企业厂矿进行渗透，在有效户完成上取得新突破。

**>202\_年证券营销工作总结(二)**

　　人的精力是有限的，要做到面面俱到实在困难。对一线证券营销人员来说，选准自己的定位，深耕细作一个渠道往往是最现实的，做精做细，由点到面。营销的最高境界就是“施之所欲”，根据销售对象的不同采用不同的策略，只要能达到成交的目的都是好方法。

　　仅从渠道开拓和维护方面来说，这三年下来，我们接触了很多家银行网点、街道社区、其他软件公司举办的理财报告会、各种形式的俱乐部等。前期的各种探索也是为了接触大量证券投资的群体、找到适合自己的方式，随着经验的积累，方向逐渐明确。有的营销人员声音甜美、细致耐心、抗压力强，采用电话营销是个不错的方式。只要跟随时代潮流，不断改变自己的销售话术，能够与客户进行有效沟通，电话是个很高效的方式。有的同事优雅大方、幽默风趣、能够与不同的客户打成一团，这也是自己的风格。找到自己的特长、保持自己的风格，实现多方共赢，其实证券营销可以是一件很开心的工作。

　　从自己的亲身体会来说，客户群体从十几万、几十万、几百万这样进行更新，不同群体的沟通方式不同，从一个群体进入更高一级的群体，在心理上和实际沟通中也会相应调整。“物以类聚、人以群分”，不同的阶层有各自的特色。金融行业营销的前辈也会告诉我们，跟有钱人打交道要进入他们的圈子，要像有钱人那样思考。这是一个艰难的过程，但我们作为有志青年，希望在金融市场上成功必须要走的路。说的更俗一点，在中国没有贵族，无论是暴发户还是通过什么方式的成功，都有一个从孙子到爷爷的过程。因为经历了理财报告会、银行网点、社区、商会、俱乐部等各种方式的探索，也更加清楚了自己的定位，目前情况下从营销服务来说，现在的定位是500万以上资产的客户群体。对于这类群体，就是搭建平台，能够为他们提供力所能及的资源整合。所谓“功夫在诗外”，围绕客户需要，做些力所能及的事情，取得客户信任，至于业务合作是大概率事件。我会继续立足商会，积极参加有意义的活动，争取更多的客户资源。

　　从营销管理的角度来说，引导员工一方面服务好存量客户，另一方面帮助他们找到自己的开拓方法。营业部是基层单位，直接面向广大投资者，在营业部的点点滴滴琐碎工作中，衔接好、协调好，认真对待每件事。这不需要多高的觉悟，这是每个职场人在任职期间应该做的。

**>202\_年证券营销工作总结(三)**

　　202\_年已经过去，回首过去，202\_是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

　　一直以来，证券营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到\*\*路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样证券营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进\*\*路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着证券营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时证券营销我放下了，新组建的证券营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为证券营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

　　自从证券营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出\*行\*\*支行和\*行\*\*支行的银行渠道，另外\*\*银行和\*\*银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和\*行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：\*行\*\*路支行、\*行\*\*支行、\*行上\*\*行和\*\*起路支行。

　　从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯;另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好;除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制，通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

　　在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢\*总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和\*\*营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

　　在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在八九月份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，202\_年对团队的要求势必更加严格。

　　对于自身的发展来说，202\_年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得202\_年年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在202\_年初达到了，在202\_年12月31日，看客户的资产损失将近1/3，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年最大的不足。

　　如果说202\_年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的202\_，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

**>　202\_年证券营销工作总结(四)**

　　进入XX证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

>　　1、对证券行业有了初步了解

　　进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

　　>2、业务开拓能力的提高

　　在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

>　　3、工作的责任心和事业心加强了

　　对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

　　在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

　　1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

　　2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

　　3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

　　进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

　　1、发传单

　　进入XX证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

　　2、有效利用银行资源

　　在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

　　3、充分利用关系网络

　　拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

　　现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须要不断的学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

　　转眼间，充满机遇与挑战的202\_年已经过去，我们迎来了崭新的202\_年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“\*\*人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！