# 2024年网点负责人述职报告6篇

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-02-14

*通过述职报告，能够向领导展示自己在工作中所取得的实际进展，通过述职报告，我们可以向上级汇报自己的工作进展和成果，展示自己的专业知识和技能，以下是小编精心为您推荐的2024年网点负责人述职报告6篇，供大家参考。2024年网点负责人述职报告篇1...*

通过述职报告，能够向领导展示自己在工作中所取得的实际进展，通过述职报告，我们可以向上级汇报自己的工作进展和成果，展示自己的专业知识和技能，以下是小编精心为您推荐的2024年网点负责人述职报告6篇，供大家参考。

2024年网点负责人述职报告篇1

敬重的行领导：

xx年我在xx分理处担当副主任主持工作，这一年来，全国银行业都毫不例外的经受了资本市场暴风骤雨般的冲击和洗礼，同时农业银行完成了股份制改造上市的前期工作，xx分理处还经受了因合并机构带来的存款挤兑，经过这一年，xx分理处也将勃发出新的生命力，升格成为二级支行。

回忆这一年来，我们xx分理处的九名职工在行党委的正确领导下，经受住了资本市场的冲击，守住了阵地完成了工作任务，有的方面还表现得相当突出。

到12月末，各项存款x万元，各项贷款x万元，超额完本钱利丰销售x万元，完成基金销售x多万元，完成网银x户，短信通x户，电话银行2x户，借记卡x张，贵宾卡x户，贷记卡x户，实现代理保险x万元，实现中间业务收入x万元，实现净利润x万元。

总结全年工作，述职如下：

首先，打铁先要自身硬。

作为一名治理者，必需加强内在修养，精通外部业务，自己利用工作和业余时间阅读了大量书籍和上级行各项文件规章制度，学习了新学问，承受了新观念，专心领悟细节打算成败，企业执行力的精华，思索企业文化建立的长期性、根底性、艰难性和一旦建成它所带来的巨大效益。

我乐观参与了银行业资格认证考试，并以优异的成绩通过了《银行业根底学问》、《个人理财》科目的考试，参与了市分行第四期网点负责人和支部书记培训，并在x名学员中以优秀学员的身份毕业。

二、团队的精神面貌乐观向上，战斗力分散力有了提升，效劳态度、效劳质量取得长足进步。

我在追求自己提高和进步的同时，思考着怎样把企业文化建立的理念运用到工作中，我尝试把儒家的仁爱思想引入工作。正如孔子所言，道之以政，齐之以刑，民免而无耻，道之以德，齐之以礼，有耻且格。使员工从根本上树立一种责任感和使命感，让职工能自觉加强学习，加强修养。

我致力于把分理处建立成为一个员工之间相互协作、相互信任、相互敬重、团结和谐的职工之家，实现员工个体和分理处集体的共同进展，对员工既严格治理又关怀爱惜。

分理处xx的公公去世，我处没有当班的全体员工在x行长和x行长的带着下前去慰问;xx的母亲和xx的公公生病住院，我们分理处的员工大家一起下班后送上鲜花表示慰问。分理处员工的精神面貌、日常工作和学习都是安康的乐观向上的，特殊是效劳态度得到了许多客户的好评。

在xx年5月份支行组织的业务技能竞赛中，我们分理处派出了3名职工揽括了全部参赛工程的80%的奖项，分理处的集体荣誉感得到大大的增加，字全体员工心中有着一个朴实的\'信念：在xx农行不给xx分理处抹黑，走出xx不给xx农行抹黑，走向社会不给农行抹黑，这是我们的责任。

三、任他风吹雨打，始终保持存款在一个亿以上。

今年的资本市场是疯狂的，连街上的棒棒和老太婆都知道买股票，买基金，来钱快。一到新基金的出售，排着长龙到银行取存款买基金，但是，我们还是改良效劳争存款，四处查找关系挖存款，走访低风险客户要存款。所以，尽管定期储蓄存款有所下降，但是对公存款上涨了xx多万，银行卡存款上涨了xx多万，低本钱资金在总存款中的比例上涨了xx个百分点。

四、乐观协作个贷部，做大做强资产业务，主动防范信贷风险。

我们视资产业务为我们整个业务的生命线，只有质的信贷资产，才可能有我们的效益，否则一切的努力都是竹篮打水一场空。

无论是市场的开拓，贷款的发放，贷款的催收，以及各项报表和数据的清理，我们分理处的每一个员工都赐予的支持。协作个贷中心发放二期xx门市按揭贷款591万，本人利用熟人关系货币清收次级贷款2万元。

五、强力搏击中间业务，取得前所未有的巨大成绩。

中间业务作为银行业的3大支柱产业之一，具有高赢利性。

六、重视安全生产，合规经营，切实防范各种违规违法案件的发生。

在施行仁爱思想治理的同时，另一只手不遗忘法律法规和内部各项规章制度正确执行的训练和学习，对职工进展正确的引导，防止道德风险，仔细执行排查制度，鼓舞职工加强学习，提高素养，考取各类证书，在我任期内无一例案件和重大过失事故的发生，在市分行的内控检查过程中受到领导的好评。

七、固然，xx分理处还有一些不尽人意之处，有待在今后进一步完善和克制。

综上所述，我认为我在xx年的各项工作中表现是优秀的。

最终，祝xx分理处升格胜利，并制造出更加辉煌绚烂的明天!祝全行的各位同仁身体安康!家庭幸福!新春欢乐!

2024年网点负责人述职报告篇2

今年以来，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，认真贯彻落实县委、县政府《社会治安综合治理目标责任书》精神，以构建和谐社会为总目标，以落实综治领导责任制为龙头，巩固社会治安综合治理创建工作成果，切实负起“保一方平安”的政治责任，努力争创20xx年度社会治安综合治理先进单位。

一、成立综治工作领导小组，扎实推进“和谐壶关”建设

综治工作是一项事关人民生命财产安全、国家长治久安的大事，决不可掉以轻心。我行按照国家规定承担着提供普遍服务的义务，社会综合治理工作显得尤其重要。加强综治工作的主动性、全面完成综治目标责任责无旁贷。成立了由综治工作领导小组。把综治和创建文明单位工作摆上我所的重要议事日程，并写入年度工作计划，使综治工作与业务发展有计划、有步骤的同步实施。

二、制定年度综治工作重点，落实综治责任制

为巩固和发展我所社会治安综合治理创建工作成果，根据县委、政府对社会治安综合治理工作提出的各项要求，结合我行实际情况，制定了《20xx年社会治安综合治理目标管理制度》，把综治工作纳入年度考核及经济利益管理范畴，并将综治工作作为评比先进工作者的重要依据。

三、20xx年围绕综治工作，我行做了以下几项工作：

1、组织学习，认真贯彻执行《社会治安综合治理目标责任书》精神，围绕工作要点，深刻领会创建综治合格单位活动的重要性，并要求全行干部员工认真学习。

2、积极宣传综治工作。积极参与宣传“和谐壶关”为主题的活动，宣传综治工作先进和个人典型，做好社会治安宣传栏工作。

3、做好各网点资金安全和管理工作。与我行各网点责任人及员工个人签订《社会治安综合治理责任书》，做到分工明确，责任到人。落实“谁主管谁负责”的治安责任制，确保综治工作落到实处。

4、加强安全保卫工作。确定有责任心的人员负责全行安全保卫工作，确保节假日均有人值班。

5、做好网络安全体系建设。计算机和网络设备安全管理人员要保证每周进行日常病毒检测，对防病毒软件做到及时更新，并做好备份工作；同时密切注意病毒发作和新病毒信息的收集，严防计算机各种病毒对网络系统的侵入和攻击；安装防火墙和网络入侵监测系统，防止不法分子入侵和人为破坏，做好数据备份，确保信息不丢失。

6、参与县委、县政府“送温暖献爱心活动”和扶贫济困结对子等活动。

综治工作是一项事关全局的社会系统工程，制度建设是综治工作的重要环节，认真制定包括安全保卫等内容在内的规章制度，综治工作常抓不懈，做到年初有计划部署，执行有反馈，年终有总结。加强法规知识学习，依法行政、依法办事，实行集体领导分工负责，对重大问题提请所务会议研究决策。对偶然出现的不安全因素，及时召开全体人员会议，立即整改，防患于未然。

2024年网点负责人述职报告篇3

能够被邮政储蓄银行山西分行录取，我感到十分的荣幸。在签订三方协议的那一刻，我知道我以后就是一名邮政储蓄银行的人了，内心十分的激动。在拿到毕业证书和学位通知书不久之后，我就开始了我的实习生活。

目前，邮政储蓄银行已经成为全国最大的覆盖城乡二元经济的金融机构，拥有26家省级分行、315家地市分行、2万余家支行以及1.6万家营业所。邮储银行服务网络3/2以上分行布在县及县以下农村地区，在国家经济建设和社会发展，特别是在服务“三农”、推进社会主义新农村建设中，发挥着十分重要的作用。

在去实习之前，人力资源宋部长给我们开会，告诉我们工作以后就和在学校里面不一样了，不能懒散，不能迟到早退，上班一定要认真努力，不要让地级市的领导报告我们没哟认真的工作。当时，我就暗暗下定决心实习的时候一定要按时上班，绝不迟到早退，工作努力认真，团结同事，多和前辈们虚心的请教。

目前邮政储蓄银行主要是利用覆盖城乡的网络资源，大力发展零售业务，稳健经营低风险资产业务。负债业务主要包括吸收人民币储蓄、外币业务，资产业务主要包括协议存款、同业存款、债券投资票据贴现、银团贷款、小额贷款、消费信贷等。中间业务主要包括汇兑业务、代理收付款、代理保险、代理承销发行、兑付政府债券、代销开放式基金、提供个人存款证明服务及保管箱服务等。

慢慢的对柜台的业务有了一定的了解和熟悉，现金柜台营业员主要办理的是储蓄业务，主要包括活期交易（活期开户、活期存款、活期支取、活期销户）、定期交易（定期开户、定期续存、定期支取、定期清户）、卡业务（有折卡申请、无折卡申请、卡存款、卡取款、卡清户、换卡、卡撤销、折撤销）、其他交易（挂失、止付、冻结、扣划、密码维护、换/登折、重打单据、预处理、预约通知、取消、冲正、往来款项）等。同时了解到各项业务的业务处理流程。

2024年网点负责人述职报告篇4

20xx年，是我行改革发展快步推进，取得骄人业绩的一年。一年来，作为班子成员，自己在班长的精心指导、班子成员的热诚帮助，以及各位部门经理、网点主任和同事们的大力支持下，紧紧围绕党委整体工作部署，尽力抓好落实和分管工作，比较好的履行了岗位职责。现就自己一年来的工作学习情况作简要汇报，请予评议。

一、年度分管工作和岗位职责履行情况。

按照分工，20xx年1至6月份，我主要承担东关支行的管理工作和协助分管不良资产清收处置，7至12月份，分管三农信贷业务、信贷制度落实和文明标准服务工作，继续分管不良资产清收处置，具体包片东关支行、四十里铺支行、过店街分理处、船舱街分理处和南门分理处5个网点，并协助李行长督导客户部工作。一年来，分管工作在行党委的正确领导和分管部室、支行的大力支持配合下，坚持多请示、多汇报、多协调、多沟通，分管部室作用发挥比较理想，分管工作进展比较顺利，所包网点业务发展提速。

xx年工作大事主要有：

元月份，主要是协调分行和支行之间委托资产档案移交后的后续工作；

三月份、五月份主要是带领东关支行相关人员深入行政企事业单位营销贷记卡；

四月份整月在花所营业所住所督导三农贷款发放工作；

六月份整月被抽调去临夏检查工作；

八月份整月带队深入全辖17个乡镇进行“一乡一业，一村一品”调查，形成数据资料460多页，文字资料5万多字；

九、十一、十二月份主要是集中精力配合分行内训师在我行进行网点文明标准服务导入；

十月份主要是带队进行委托资产清收上门核对。

具体工作情况如下：

不良资产清收处置工作紧紧围绕“两个确保”（即确保资产处置中不发生违规违纪问题，确保完成委托资产和自营不良贷款清收计划）目标，认真贯彻落实省市分行20xx年资产处置工作会议精神，以科学发展观为指导，以精细化管理为手段，以处置收益最大化为目标，坚持委托、自营两手抓，落实清收责任，完善清收机制，实施监控预警，强化考评通报，推行合规管理，在有效防控处置风险的前提下，努力实现资产处置工作又好又快发展。年内全行累计清收委托资产354万元，完成市分行年度清收计划500万元的70。8%；累计清收自营不良贷款159万元，完成市分行清收计划的80万元的198。75%。

东关支行工作紧紧围绕全行总体部署，坚持以“树窗口形象、建标杆网点、强服务带动、创一流业绩”为目标，认真落实市、区两级行零售业务工作会议精神，深入市场，围绕客户，强化宣传，强力公关，充分调动全员工作积极性，抓好各类产品的组合营销，在此基础上，把开展规范化服务、推进网点文明服务导入作为加快网点转型步伐、推进业务转型进程、提升核心竞争力的重要一环；作为提升全行网点文明标准服务水平、加速人力资源整合、改善客户体验、提升农行品牌形象的重要举措，精心组织，周密部署，通过认真落实“四推进、四强化、四落实”等工作措施，网点文明标准服务导入工作开展的有声有色，经过全员加班加点，共同努力，达到了应有效果，发挥了示范作用，对业务发展起到了较好的推动作用，截至6月末，该行各项存款比年初净增2995万元，完成进度计划的1800万元的166。4%，完成年度计划的93。6%；实现中间业务收入44万元，完成年度计划的41 %。各项指标完成均创历史最好水平。

信贷管理工作按照市、区行要求，以加大结构调整力度、强化风险控制措施、加快制度创新步伐、完善科技管理手段、提高信贷审批质量和效率为重点，认真坚持“五个不动摇”的信贷工作思路，即坚持审慎、合规经营，严控风险、确保质量，实现又好又快发展目标不动摇；坚持强化基础管理，努力化解存量风险，加快劣质客户退出步伐不动摇；坚持以大项目、大客户为支撑，努力做大、做强、做好“三农”信贷业务的思想不动摇；坚持“三包一挂”，靠实责任，强化营销，建立台账，定期考核，兑现奖罚的管理办法不动摇；坚持机理不变、方法创新，抢抓机遇、择优发展的竞争精神不动摇，全方位加强信贷基础管理，全行信贷业务发展已经步入良性发展轨道。全年惠农卡发放1942张，激活率100%，农户小额贷款授信742户，授信率10。61%，高于全市平均水平。惠农贷款累计投放xx。9万元，净投放1672。4万元，新发放三农贷款均投向了优良客户，新发放贷款不良率为零。

文明标准服务导入工作紧紧围绕行党委总体部署和要求，按照“人员不变观念变、机构不变功能变、岗位不变角色变、产品不变流程变、职责不变内涵变、客户不变服务变”的网点转型思想和《网点文明标准服务导入实施方案》，在支行营业室、东关支行、文化街分理处三个网点前期导入的基础上，认真履行分管职责，严格落实工作责任，带领支行中层干部，利用班前班后时间，走在导入培训第一线，交流互动、共同体验，全程参与，督查指导西大街等8个网点如期完成文明标准服务导入工作。10月份，在党委的安排及班长的指导下，趁热打铁，在全行举行了网点文明标准服务验收评比大会，我行的导入工作先后四次被省、市分行以简报形式进行了报道。从而推动我行网点文明标准服务水平上了新的台阶。网点文明标准服务新模式的导入，引发了网点服务脱胎换骨的变化，环境变好了，员工心齐了，服务改善了，形象提升了，发展提速了，赢得了上级行、广大客户和社会各界的普遍赞誉和一致好评。

二、自身素质提高情况

一年来，自己认真学习领会党的十七大和十七届三中、四中全会、中央经济工作会议精神，深入贯彻落实科学发展观，积极参加总分行和市上部署开展的领导干部作风建设教育活动，加强对自查发现问题的整改，摆正位置，竭力当好参谋助手，制度观念、全局观念、服从意识、执行意识显著增强，思想素质有了新的提高。能够加强党性修养、弘扬优良作风，严格遵守廉洁自律的各项制度规定，落实“一岗双责”，抓好分管部室、所包网点、分管条线的党风廉政建设，同时自己时时提醒自己，自其手中的权力是组织给的，权力就是服务，职务就是责任，只有严格履行岗位职责，廉政勤政，职工才能满意，组织才能满意，所以总以一种如履薄冰、如临深渊的状态进行工作，严格执行贷审会审议制度，在履行岗位职责中没有以权谋私、以贷谋私、吃拿卡要的问题；在生活上，严格要求自己，不该去的地方不去，不该伸手的坚决不伸手，不该交往的人坚决不交往，不该奢侈的坚决不奢侈，艰苦朴素，勤俭节约，堂堂正正做人，踏踏实实做事，大大方方交往，清清白白处世，比较好地发挥了党员领导干部的模范带头作用。

三、存在问题及下一步工作打算

一年来，自己在学习、思想、工作方面的收获是多方面的，这些收获和成绩的取得，是王行长精心指导、各位班子成员关心帮助、在座的的各位中层干部及同事支持的结果，在此一并表示感谢。一年来，虽然自己在各方面都有较大进步，但从严要求，还存在不少问题。一是学风不够端正。学习不自觉、不经常、不联系思想工作实际，学习新理念，研究新情况，解决新问题能力不足。二是工作不够细致。对分管工作抓的不紧、不细，安排部署多，检查落实少。三是作风不够扎实。坐机关多，下基层少，纠缠具体事务多，深入调查研究少。

针对这些问题，在今后工作中，我将从以下几个方面努力改进和提高。

第一，持续加强学习，提高自身素养。通过不断学习，加油充电，切实提高政策理论水平和驾驭宏观复杂局面的能力。

第二，认真履行职责，抓好分管工作。通过抓好分管及所包网点工作带动和促进全行整体工作上台阶、上水平。

第三，转变思想观念，改进工作作风。坚持用新视觉观察新问题，用新观念研究新对策，用新思路筹划新发展，以新的精神状态和强烈的事业心、责任心，努力做好新年度各项工作。

以上报告，不妥之处，敬请批评指正。

2024年网点负责人述职报告篇5

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

二、进入角色，认真履职

作为一名营运主管，我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备;业务咨询，产品宣传;优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展;个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉;维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

(3)、积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

三、廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

四、存在的不足及工作计划

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到;综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在20\_年的工作中，我将做到以下几点：

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。

优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、加强优质客户的维护与营销。

网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到建行的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的.品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、\_合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

2024年网点负责人述职报告篇6

随着20xx年的钟声响起，20xx年已悄然逝去。今天，我就去年的工作情况，向大家作一个简单的汇报，请各位领导和同事们批评指正。

去年九月，营业室领导安排我做网点导储工作。对我来说，新系统、新业务简直像是外星事物一样，飘渺迷离。什么业务都不懂，客户咨询除了指给大堂经理，就是推向柜台。而我也认为，自己只是导储，没有必要多讲什么，只要做好引导和分流就可以了。至于那些业务，更是觉得学之无益，放之轻松。

十月初，单位组织了仪容仪表及营销方面的业务学习。也正是这次全方位的学习，让我对现在的工作岗位的价值，有了新的认识：这次学习多少懂了点理财方面的知识和营销技巧。第一时间的接触客户，加上人类特有的舍远求近的惰性，成为了我营销业务频率增多的客观条件。不如借这个条件，好好参学理财方面的业务知识和技巧，使艰难强硬变灵活柔和，让辛苦的付出得到更多的回报。努力充值自己，达到工作要求应具备的素质条件！

我的导师xx先生曾说过：“爱你的工作，要和你的工作谈恋爱。因为只有工作才会使你活得理直气壮，也许你可以不工作也有饭吃，但那会使你活得窝囊、猥琐。”既然欲与工作‘恋爱’，那么首先就得认识它，对它产生兴趣：我认为，只有产生兴趣，才能做好。然后了解它，努力充值自己，从而被对方接纳，以此达到驾驭对方的目的！从此，我每天开始认真学习业务，除虚心向同事请教外，找出业务学习时的笔记记录，仔细的琢磨思考。下班到家，继续登录网上银行进行‘概念与技巧’的搜索学习。

‘我不骂天，不怨天，因为天从不负我’，这是我最喜欢说的一句话。在我不懈的努力下，这些看似冰冷陌生的文字，慢慢接受了我：当客户询问时，运用学来的技巧，我可以慢慢讲出一些业务的操作流程，使客户得到满意的答案；在与客户交流中，多次打消客户对农行的疑虑与不安,成功营销我行的各类产品。

俗话说：人分三六九等，来网点的客户也是一样，有时礼貌客气的问话，得到的却是生硬、敌视的回答。每每这时，为避免矛盾升级，我都会退避三舍，静静反省刚刚的交谈中，自己哪里有不妥之处。即使是礼貌问语，因素质不同，心态不同，得到的回馈自然也不同。为此，我采取了婉转且易于接受的语言同客户交流。因此也减少了很多令自己尴尬的局面。

总结过去一年的工作，自己尚有很多不足存在。以后自当努力学习业务，提高与客户语言交流的能力，积极营销各类产品。以‘我是农行人，农行是我家，一言一行树农行形象，一心一意为客户服务’为自己工作服务的宗旨。

以感恩心看待一切：感恩领导，为我们营造了如此明亮、舒适、自在的工作环境；感恩同事们努力工作辛苦的付出，共同创造了高效益；感恩所有来网点办理业务的客户，为我们高收益提供了条件！

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！