# 最新银行以案促改组织生活会发言精选(2篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-07-05

*最新银行以案促改组织生活会发言精选一企业（银行）的宣传是沟通企业与客户、企业与社会大众最直接的方式，成为现代化企业商业竞争中取得先机的重要环节，可以说谁取得了宣传的成功谁就获得了赢得客户的先机，因此企业内拥有高效的宣传部门尤为重要，而宣传外...*

**最新银行以案促改组织生活会发言精选一**

企业（银行）的宣传是沟通企业与客户、企业与社会大众最直接的方式，成为现代化企业商业竞争中取得先机的重要环节，可以说谁取得了宣传的成功谁就获得了赢得客户的先机，因此企业内拥有高效的宣传部门尤为重要，而宣传外包的悄然兴起既为企业策划了更专业的宣传效果，又能整合资源、优化资源，节约资本，可以总结为“让专业的人做专业的事”、“用最少的钱办最好的事”。而农商银行是xx地区新成立的银行，当地老百姓仅仅是怀着好奇的心理观望，对于存钱、贷款、理财等“人生大事”，他们更倾向于存入在当地有口碑的银行，或者因为消费习惯，不愿意选择新的银行。面对这样一个既是机遇又是压力的机遇，我们应当以宣传为切口，重点打造一支具有开拓性的专业性农商银行宣传队伍，深入xx地区百姓深处，走进百姓的生活和家庭，从思想和意识上让他们了解和相信农商行，并愿意选择农商行。

1.银行宣传队的作用

宣传，顾名思义，就是“向人讲解说明，进行教育；传播，宣扬。”而有技巧有针对性的宣传能够取得事半功倍的效果。我们将组织一个文化娱乐宣传队，深入县城城区和广大农村地区进行包含农商行详细情况、优惠政策、企业文化的自编自演节目类型的文化娱乐宣传队，并结合百姓生活实际，反映百姓日常生活、存钱习惯、生活愿望等，通过歌舞、小品、演说等形式进行巡回演出，给百姓单调生活增添色彩的同时，让农商银行以潜移默化的形式深入百姓心中。

2.宣传形式及内容

宣传对于企业来讲，是一项重要的工作，但是作为专业从事金融活动的银行企业，想要通过“宣传带动效益”，并非一件容易的事情，因为作为新成立的农商银行，更多的工作重心是如何打造一支过硬的银行队伍，提高职员职业技能、

服务态度，吸引更多的客户存款、贷款、理财，以质量造口碑，以口碑赢客户。而建设一支专业性的宣传队伍，也是至关重要的。不过，术业有专攻，农商银行在宣传这块并不擅长，能做的也是常规的发信息、贴海报、搞优惠、送礼品等司空见惯、毫无新意的宣传手段，并不能引起广大百姓的好奇和欲望，花费了人力物力，却并不一定能收到良好的成效。

我们可以趋利避害，把自己不擅长的交给擅长的团队来做，合理利用有效资源，以结果为导向，满足预期目标，并且有更多的时间来做擅长的银行业务，做大、做精、做成品牌！

1项目确定：

银行负责宣传工作的人员具体进行实际市场考察，寻找关于外包企业公司的资料（如：口碑，经验，费用等）。并对自己觉得可靠的公司仔细洽谈合作模式，

对合作可能出现的问题进行协商。并且要组织相关人员开会，并提出个人见解，初步确定外包合作方案。还可在有关网站发帖，如果有关公司看到我们信息联系我们，也可与对方商谈，看是否能达成协议。最终通过商议决定选择两到三个风险小，可行性高，性价比高的广告公司合作。

2项目策划

倘若交予广告公司外包进行宣传，本项目（农商银行宣传）要有明确分工，并要各尽其责各施所长。最重要的是以效果为导向，以拉动百姓存款、理财为目的，制定合理的宣传方案，前期的宣传必须双方商定决定，绝对不允许外包公司擅自更改方案。且初步合作，必定要制定有效的监督、牵制机制，要求广告公司制定多个方案，进行对比，择优选择。

a。关于宣传队的管理

在外包宣传的过程中，我们要进行分队管理，把我们的团队分成若干小队，并设定奖金，成绩优异者可获得奖金，成绩落后者接受相应处罚；如此赏罚分明，可以充分调动外包公司的积极性和主动性，提高宣传工作质量和效率。

b.关于宣传队的活动内容

宣传队应当分为三个部门，即网络宣传组、文娱宣传组、政府企业宣传组。 网络宣传组通过微信、qq、微博、当地公共媒体等投放广告，建立农商行的互联网信息群；网络宣传主要针对80、90后群体，而高考学生也可成为重点宣传对象，因为高考报名缴费需要固定银行的网银支付费用，这个项目可联合当地教育局来做，需要政府、企业宣传组的协助；

文娱宣传组是最受欢迎的一组，将农商行的资料编排成舞蹈、相声、小品等文艺节目，进村进镇巡回演出，并加入游戏互动环节，设置小礼品派发，现场办理银行卡、信用卡、存款业务优惠活动，吸引百姓办理农商行的业务；并适当照顾孤寡老人，给社会留下一个善举的印象，增加社会知名度，送温暖得回报，就是百姓愿意选择心善的企业管理自己的财产。

政府、企业沟通宣传组。这是最艰难的一个组，需要银行共同合作。政府、企业人员的工资卡、固定资产等如果能够与农商行合作的话，那将是非常可观的一笔业务。逢年过节的礼尚往来、给相关部门领导的礼品、贺卡等都要恰到好处；说服企业、超市、个体户等进行存款、贷款、办理信用卡，也是重要的业务渠

道。

3.外包宣传宗旨

以宣传拉存款，以宣传得客户，在宣传中深入民心；

让农商行成为百姓第一个想起来的银行。

本项目的总目标是成立“农商行宣传队”，并将业务拓展到xx地区各个村镇。为了达成这个目标，创业计划分四个阶段：

第一阶段目标：成立“农商行宣传队”，分成三个小组，同时展开宣传；

实现手段：

1）、调研市场行情，引进外包项目。

2）、以组为单位实现外包项目分配。

3）、并由各个小组负责人统计分配到个人，并做好相关记录。

4）、按时检查宣传效果，并由专门人员与公司联系。 实现时间：两个月。

第二阶段目标：实现、扩大宣传范围

实现手段：

1）、选择重点乡镇，组织文娱宣传队进镇汇演。

2）、网络宣传组开始铺天盖地的网络宣传组建。

3）、 要求外包宣传队一星期汇报一次工作情况，当场办理的银行卡由银行工作人员当天收回。

实现时间：八个月（具体视情况）。

第三阶段目标：“农商行宣传队”逐步建立完备的管理、售后服务体系。 实现手段：1）、通过市场调查，不断调整宣传方案和人员管理制度；

2）、租借公共媒体、led投放广告；

实现时间：一年——二年（具体视发展情况而定）。

**最新银行以案促改组织生活会发言精选二**

企业（银行）的宣传是沟通企业与客户、企业与社会大众最直接的方式，成为现代化企业商业竞争中取得先机的重要环节，可以说谁取得了宣传的成功谁就获得了赢得客户的先机，因此企业内拥有高效的宣传部门尤为重要，而宣传外包的悄然兴起既为企业策划了更专业的宣传效果，又能整合资源、优化资源，节约资本，可以总结为“让专业的人做专业的事”、“用最少的钱办最好的事”。而农商银行是xx地区新成立的银行，当地老百姓仅仅是怀着好奇的心理观望，对于存钱、贷款、理财等“人生大事”，他们更倾向于存入在当地有口碑的银行，或者因为消费习惯，不愿意选择新的银行。面对这样一个既是机遇又是压力的机遇，我们应当以宣传为切口，重点打造一支具有开拓性的专业性农商银行宣传队伍，深入xx地区百姓深处，走进百姓的生活和家庭，从思想和意识上让他们了解和相信农商行，并愿意选择农商行。

1.银行宣传队的作用

宣传，顾名思义，就是“向人讲解说明，进行教育；传播，宣扬。”而有技巧有针对性的宣传能够取得事半功倍的效果。我们将组织一个文化娱乐宣传队，深入县城城区和广大农村地区进行包含农商行详细情况、优惠政策、企业文化的自编自演节目类型的文化娱乐宣传队，并结合百姓生活实际，反映百姓日常生活、存钱习惯、生活愿望等，通过歌舞、小品、演说等形式进行巡回演出，给百姓单调生活增添色彩的同时，让农商银行以潜移默化的形式深入百姓心中。

2.宣传形式及内容

宣传对于企业来讲，是一项重要的工作，但是作为专业从事金融活动的银行企业，想要通过“宣传带动效益”，并非一件容易的事情，因为作为新成立的农商银行，更多的工作重心是如何打造一支过硬的银行队伍，提高职员职业技能、

服务态度，吸引更多的客户存款、贷款、理财，以质量造口碑，以口碑赢客户。而建设一支专业性的宣传队伍，也是至关重要的。不过，术业有专攻，农商银行在宣传这块并不擅长，能做的也是常规的发信息、贴海报、搞优惠、送礼品等司空见惯、毫无新意的宣传手段，并不能引起广大百姓的好奇和欲望，花费了人力物力，却并不一定能收到良好的成效。

我们可以趋利避害，把自己不擅长的交给擅长的团队来做，合理利用有效资源，以结果为导向，满足预期目标，并且有更多的时间来做擅长的银行业务，做大、做精、做成品牌！

1项目确定：

银行负责宣传工作的人员具体进行实际市场考察，寻找关于外包企业公司的资料（如：口碑，经验，费用等）。并对自己觉得可靠的公司仔细洽谈合作模式，

对合作可能出现的问题进行协商。并且要组织相关人员开会，并提出个人见解，初步确定外包合作方案。还可在有关网站发帖，如果有关公司看到我们信息联系我们，也可与对方商谈，看是否能达成协议。最终通过商议决定选择两到三个风险小，可行性高，性价比高的广告公司合作。

2项目策划

倘若交予广告公司外包进行宣传，本项目（农商银行宣传）要有明确分工，并要各尽其责各施所长。最重要的是以效果为导向，以拉动百姓存款、理财为目的，制定合理的宣传方案，前期的宣传必须双方商定决定，绝对不允许外包公司擅自更改方案。且初步合作，必定要制定有效的监督、牵制机制，要求广告公司制定多个方案，进行对比，择优选择。

a。关于宣传队的管理

在外包宣传的过程中，我们要进行分队管理，把我们的团队分成若干小队，并设定奖金，成绩优异者可获得奖金，成绩落后者接受相应处罚；如此赏罚分明，可以充分调动外包公司的积极性和主动性，提高宣传工作质量和效率。

b.关于宣传队的活动内容

宣传队应当分为三个部门，即网络宣传组、文娱宣传组、政府企业宣传组。 网络宣传组通过微信、qq、微博、当地公共媒体等投放广告，建立农商行的互联网信息群；网络宣传主要针对80、90后群体，而高考学生也可成为重点宣传对象，因为高考报名缴费需要固定银行的网银支付费用，这个项目可联合当地教育局来做，需要政府、企业宣传组的协助；

文娱宣传组是最受欢迎的一组，将农商行的资料编排成舞蹈、相声、小品等文艺节目，进村进镇巡回演出，并加入游戏互动环节，设置小礼品派发，现场办理银行卡、信用卡、存款业务优惠活动，吸引百姓办理农商行的业务；并适当照顾孤寡老人，给社会留下一个善举的印象，增加社会知名度，送温暖得回报，就是百姓愿意选择心善的企业管理自己的财产。

政府、企业沟通宣传组。这是最艰难的一个组，需要银行共同合作。政府、企业人员的工资卡、固定资产等如果能够与农商行合作的话，那将是非常可观的一笔业务。逢年过节的礼尚往来、给相关部门领导的礼品、贺卡等都要恰到好处；说服企业、超市、个体户等进行存款、贷款、办理信用卡，也是重要的业务渠道。

3.外包宣传宗旨

以宣传拉存款，以宣传得客户，在宣传中深入民心；

让农商行成为百姓第一个想起来的银行。

本项目的总目标是成立“农商行宣传队”，并将业务拓展到xx地区各个村镇。为了达成这个目标，创业计划分四个阶段：

第一阶段目标：成立“农商行宣传队”，分成三个小组，同时展开宣传； 实现手段：1）、调研市场行情，引进外包项目。

2）、以组为单位实现外包项目分配。

3）、并由各个小组负责人统计分配到个人，并做好相关记录。

4）、按时检查宣传效果，并由专门人员与公司联系。 实现时间：两个月。

第二阶段目标：实现、扩大宣传范围

实现手段：1）、选择重点乡镇，组织文娱宣传队进镇汇演。

2）、网络宣传组开始铺天盖地的网络宣传组建。

3）、 要求外包宣传队一星期汇报一次工作情况，当场办理的银行卡由银行工作人员当天收回。

实现时间：八个月（具体视情况）。

第三阶段目标：“农商行宣传队”逐步建立完备的管理、售后服务体系。 实现手段：1）、通过市场调查，不断调整宣传方案和人员管理制度；

2）、租借公共媒体、led投放广告；

实现时间：一年——二年（具体视发展情况而定）。

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！