

# 最新银行网点帮扶总结 银行大堂经理工作总结(通用9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 银行网点帮扶总结 银行大堂经理工作总结篇一

亲切的问候。大堂经理是我们工商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，因为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，第一个帮助客户解决问题的人。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，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。

料，各种汇款手续费，基金，网银等业务，我都有了一定的

了解并从中总结出一些要点，向不熟悉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体的了解，并且愿意在我行办理业务，每当这个时候我都觉得很有收获，并且十分高兴。

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。

能量，散发出自己的光和热，作为一个金融服务人，我感到非常自豪，因为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情都是我积极向上、追求进步的力量，当一切事物都能从不能亲力亲为到可以得心应手时，生命就会变得光辉灿烂起来。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。

## **银行网点帮扶总结 银行大堂经理工作总结篇二**

作为工行的一名青年员工，从事大堂经理期间我深刻体会到大堂经理的使命和责任，大堂经理服务的好坏直接影响银行的经营效益和外形象。一名优秀的大堂经理，身兼六职：业务引导、服务示范、情绪安抚、矛盾协调、环境保洁和安

全监督。大堂经理作为一个重要的岗位，在客户服务、产品营销等方面具有不可替代的作用。青年员工更要不断学习努力完善自我，提升业务能力。

首先，对工作细节的正确把握是大堂经理必备的基本素质。大堂经理需要对银行业务知识认真学习，在实践中不断深化对知识的理解，充分掌握全面的银行业务，这样才能有足够的基础为客户提供服务，对于来办业务的客户要认真询问，了解所办业务，耐心讲解，细致的助。

## 一、微笑服务

大堂经理要时刻保持乐观的心态，微笑面对客户，用微笑感染客户、拉近与客户的距离、留住客户。巧妙的使用“笑”的技巧，体现银行客户第一、服务至上的经营理念。练好内功，让微笑带来的温情充满营业大厅，让客户有宾至如归之感。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。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、倍受欢迎的。

## 二、能说会道

大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的能力。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。良好的口才和超常的耐心是做好大堂经理工作的基本前提，可以在大堂经理这个平台得到尽情的发挥。“说”要做好三点：一是勤说，即对前来的客户要勤开口，反复讲，全力推介产品；二是能说，即描述业务过硬，讲解准确，不过份夸大，也不刻意掩饰，把工行产品的特点和功能正确无误地推介给客户，三是会说，即讲究服务策略，因人而异，差别营销。在“说”上攒足功夫，可以起到事半功倍之效。

另外，对理解力较差和疑难点较多的客户咨询，大堂经理必须不厌其烦要有足够的耐心，把客户当亲人，反复深入浅出地讲解，这样才能得到客户的尊重和信任。

### 三、善于提问

凡是进门的客户，都要热情迎接，主动问候，不能有嫌贫爱富的不良心里。要善于揣摩客户心理，对客户异常反应要上前询问，真诚关心，帮助解决。尤其是重要的当客户对银行服务等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，最后要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自已，代表的工行的企业形象。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。此外需勤问柜员，对柜台内现金和业务处理情况了如指掌，以保证及时调整客户到指定窗口迅速办理业务。让客户深切感受到我行的准确、方便、快捷的服务，树立良好的服务形象。

### 四、察言观色

大堂经理要有超强观察能力，在工作中做到眼观六路、耳听八方。在服务中要留心听，随时掌握客户需求，收集有价值的金融信息，认真记载大堂工作日志，总结提出后及时向领导汇报。要具备足够的应急事件的处理能力，不可避免的会遇到各式各样的诸多突发事件。如客户排长队问题，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，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。深化大堂经理服务内涵，全面提升大堂经理服务能力。

### 五、积极主动

大堂经理的工作性质要求员工在工作时要积极主动。大堂经理必须养成勤走动的习惯，要在大厅内及atm区域来回巡查，

及时掌握大厅内外总体情况。通过与客户零距离的看、问、说，疏导客户，维持秩序，了解信息，调整服务方式。及时为客户提供全方位的服务需求，发挥大堂经理不可或缺的作用。当遇到需要帮助的顾客时，大堂经理要勤示范、勤帮忙，当遇到老弱病残的客户，要热情地提供举手之劳的帮助。

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。

## 银行网点帮扶总结 银行大堂经理工作总结篇三

我行一向奉行 " 服务源自真情 " 的宗旨，为客户提供贴心周到的服务。在这个过程中，微笑便扮演着不可缺少的角色。作为一线服务人员，平凡的岗位，平凡的工作，为使每个客户都能感受到我行的优质服务，同事们每天都坚持用真诚的微笑对待每一个客户，虽然有时会遇到无理取闹的客户，但我们都始终坚持用真诚的微笑耐心地为客户讲解，让客户真正感受到我们的真情服务。

一篇文章曾这样说过：人生以服务为目的，服务是一种美德，是一种快乐；服务别人，得到的是自我价值的肯定。通过自身对大堂经理工作的亲身体验，自身对服务有了一定的认识，看似平凡而普通的大堂服务，其本身蕴藏着丰富的内涵和价值。就像我在和陌生人交往的时候喜欢首先问对方是哪里人一样，感觉每个地方的人有每个地方人的特点，这样了解后才可以更好的和对方沟通。

营业部是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉。记得曾有一位经济学家说过， " 不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分的热忱 "。谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢

看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩。有时候也会碰到很多不讲道理的客户，这时候“微笑”服务就显得尤为重要，也许一个简单的微笑就能化解客户原有的怒气。

记得有这样一个故事，一个怒气冲冲的客户在大声叫喊，同事微笑着迎了上去，结果被问，你在笑什么，有什么可笑的。同事的回答很机智，也很巧妙“老师，微笑服务是我们的基本服务准则”。尴尬的气氛很快的被化解了，气氛也由当时的凝重转变为轻松。当我们真诚的为客户遇到的难题着急，真诚的帮助客户解决问题的时候，我想大多数客户的怒气都会烟消云散的。微笑不仅可以缩短人与人之间的距离，而且是化解矛盾最有利的武器。真诚是可以传递的，只要你真诚的对待别人，别人也同样会感受到你的真诚。不是有句老话说的吗，笑一笑，十年少。我们在快乐工作的同时，身心也得到了愉悦。以的热情服务客户，因为我们不仅代表着网点的形象，也代表着整个银行的形象。

随着服务理念的不断升级，从“银行的服务”到“服务的银行”，银行的服务观念和水平正在发生质变，服务源自真诚，只有付出真诚的服务，才能赢得所有潜在的客户。诚心实意地去对待每一位客户，你的心灵深处是宁静的、你的身心是轻松的，你将会被一种愉悦的氛围包围。

## **银行网点帮扶总结 银行大堂经理工作总结篇四**

时间飞快，一年的工作即将结束了，回顾一年来的银行保卫工作，做了年总工作的总结。下面是本站小编给大家整理的银行大堂保安工作总结范文，供大家参阅！

干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。随着招行安全保卫工作的不断开展，我经常思索：如何才能更进一步地做好安全防范工作，如何提高我们警员的自身的素质和工作能力!现总结如下。

## 一立足本职工作,处理好每向任务

20xx年我来到招商凤起支行直到现在,我主要负责支行营业大厅和自助银行值班及日常清机,押运的保卫任务.记得刚到招行时,为了能快速进入角色,熟悉工作.我利用一切可能的时间学习招行保安工作的各项规章制度,遇到不明白的地方就立即向班长及老同志请教.在支行大厅值班时见到有客户向大堂经理咨询时我就在一边仔细的听着,然后默默的记下来,遇到不明白的地方及时主动地向大堂经理请教,为提高自己的工作能力和服务水平,在平时工作中,我学会了塌实,勤奋,务实,兢兢业业地干好每一项工作,所以我就很快就熟悉了工作技巧。

赢得了许多客户的好评.我记得第一次被客户表扬时是一次我在支行大厅值班,当时客户很多,我见到一位年纪30岁左右的客户东张西望,我就主动上前问到:“您好,先生,请问您需要办什么业务?”客户回答说:“我有一笔钱要汇到深圳的一个朋友那里,要填什么单子吗?”我说:“要填的,请问你要汇的金额大吗?”客户说:“三十多万吧,”我说:“那手续费可能高一点.大概需要1000多元的手续费”客户吃惊的说,“以前不是50元就够了吗?”于是我耐心的向客户解释说:“不好意思,我们这里系统刚升级过,汇款方式有所变动,以前通过转账的方法汇出去的,要第二天才能到账,系统升级后该业务已经取消了。

接着我就向该客户介绍了网上银行专业版,然后告诉他如果通过网上汇的话手续费只有0.2%而且是50元封顶的!该客户得知一卡通在网上转帐时,他立刻就填写了开护申请书和网上银行专业版申请书,使该客户减少了等待时间,在我的帮助下很

快办理了业务。临走时，该客户来到大堂经理面前微笑着说：“你们保安服务态度很好，没想到你们保安也这么懂业务，我很满意。”然后走到客户意见簿上写道：“保安服务态度非常好，服务也比较专业，请领导给予表扬。”虽然是短短的两行字，但但确是对我工作的最大肯定！

## 二勤学苦练、强化自身素质

无论做任何事，务心竭尽全力，因为它能决定一个人事业的成账。我深知，作为银行的警员，平时接触现金的机会多，所以必须具备较高的个人综合素质，否则就容易出问题，而只有不断强化自身的综合素质和业务技能，才能提高自己的整体工作水平与战斗力。

### 一、平凡岗位，主人翁精神

银行保卫工作是一个平凡的岗位，但也是一项特殊的、并具有一定危险性的工作。但我坚信只要有梦想敢于挑战自我，再平凡的岗位通过自己的不懈努力照样会活出精彩的人生。

我虽是一名普通的保安员，但我时刻牢记自己“守卫农行、守卫我家”职责。我要有一种主人翁的精神，把支行当作自己的家，把行里的领导和同事当作自己的兄长和姐妹。所以，行里的事就是我自己的事，我要精心守护我的家。

这一年来，我主要负责支行营业大厅和atm机值班、日常清机以及押运的保卫工作。我始终牢记自己的本职工作，做好安全保卫工作，维持好大厅的秩序。每天负责atm机的安全检查，还要协助大堂经理做好卫生工作，以及协助完成引领工作。随着自己一天天的用心积累，对银行的业务知识有了更多的了解和掌握。这也让我感到了学习的快乐，越来越觉得每一天过的非常充实。在工作中，我一直保持严肃认真的工作态度，胆大心细的干好看似平淡的日常工作，力求尽善尽美的做好每一项工作。在工作中，我边干边学，不懂就向同事们



虚心请教，不断提高自己的业务水平和能力。同时，我坚决完成上级领导和银行交给我的每一项任务，力求做到让银行放心，让储户对我们更有信心。

## 二、加强业务学习，不断提高自身素质

俗话说的好：“打铁还得自身硬”，如果自己都一知半解又怎么能令客户满意呢？所以我每次都积极参加保安公司和农业银行组织的各种政治理论学习、专业技能和法律法规方面的培训，并在小队组织学习时参加了“三个代表”重要思想、《公民道德规范》、《治安管理处罚条例》、《消防法》等活动。平时小队长还要求我们互相帮助交流学习心得，并且不定期摘选优秀文章在班上宣读，同时结合实际情况一起讨论等，这样形成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好氛围。

不但提高了我的思想道德素质，还提高了我的政治理论修养水平。在参加思想道德教育的同时，也积极参加体能训练，内容包括：队列训练、擒拿格斗、三十分钟的俯卧撑、哑铃等体能练习，休息时还参加爬山等运动。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划。我刚开始时出现了叫苦叫累的现象。但我明白作为银行的保卫，只有练就了过硬的业务本领和有健康的身体，才能更好地发挥其辅警作用。“养兵千日、用兵一时”，没有日常刻苦的训练，关键时刻怎么能发挥出我们的作用呢？所以，我不怕苦，不怕累一直坚持。

无论做任何事，务必竭尽全力，因为它决定一个人事业的成败。我深知，作为银行的保卫，平时接触现金的机会多，所以必须牢固树立正确的价值观，否则就很容易犯错误。因而只有不断加强学习，才能不断提高自身的综合素质和业务水平，才能不断提高自己的整体工作水平与业务能力。

## 三、存在的问题及明年的计划

在这一年的工作中，虽然有不少的收获和进步，但也有很多

的不足和欠缺。

- 1、思想政治水平不高，有待进一步加强学习，努力提高；
- 2、有时候办事不够灵活，太过默守陈规；
- 5、对待客户的服务态度上，有时会受情绪的影响，不能做到对每一个客户都微笑服务。

所以，所有这些不足我将在以后的工作中，通过加强学习，来不断克服和改进。以此提高自身的综合素质和业务水平。

总之，我的岗位虽然很平凡，但我爱农行，爱我的家，爱我的职业。愿将我平凡而又坚毅的青春与蓬勃朝气，倾注到自己所爱的职业和家中去，未来我将一如既往地做好自己的本职工作，更加严格要求自己，加强业务学习，努力提高自身的综合素质和业务水平，为农行贡献自己的微薄之力！同时，也祝愿我们农行的事业蒸蒸日上，祝愿农行的明天会更好，祝愿农行的未来会更加美好！

20xx年是我进步的温床，因为不到两个月的时间，我顺利的完成了对新工作适应期。翻开20xx年崭新的岁月，对未来工作更加充满信心。

来到包场中国银行已几个月，蓦然回首，我对人生有了新的理解。工作并不是一种谋生的工具，工作可以充实我的生活，工作可以让我学到新知识，让我改变了对社会的看法。

中国银行的文明优质服务真是贴心，让我不知不觉的就融入到这10个人的团体当中，并享受其中。他们微笑着面对客户，视客户为亲人。这是我从没有见到过的，使我对工作有了新的认识。

同事之间，更是和睦相处，处处和谐景象。领导对下属的关

心照顾，是无微不至的，就像兄弟姐妹一样。让我感受到了中国银行这个追求卓越的大家庭是多么的温暖，是多么的令人向往。

在他们的带动下，我对工作的态度渐渐的变了，忘记了每天上班的劳累，忘记了对生活的报怨。开始对生活充满了期待，对工作更是力所能及，而不是只完成属于自己的那份儿事。因为这样一个幸福的团队，我愿意为它奉献，愿意和它一起努力进步。

作为中国银行的保安，我始终牢记自己的本职工作，那就是要时刻洞察周围的环境做好安全保卫工作，维持大厅的秩序。除了每天要负责atm机器的安全检查，还要在闲暇之余协助大堂引领员做好卫生工作，协助完成引领工作。现在，随着一天天自己的用心积累，对银行的业务知识有了更多的了解和掌握。这让我感到了学习的快乐，感到了成就感。我会一如继往的坚持做到最好。

最后，相信自己会在20xx年出色的完成本职工作，做好包场中国银行的安全保卫工作，能够多为中国银行奉献自己的一点绵薄之力，也忠心的祝愿包场中行越来越好。

## **银行网点帮扶总结 银行大堂经理工作总结篇五**

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。

## **银行网点帮扶总结 银行大堂经理工作总结篇六**

20xx年，综合部将真正贯彻落实银行提出的“销售突破，产品定点，加快开发，有序管理”指导方针，积极推进银行的快速发展。人才引进方面要做到招聘程序规范化，严把人才入口关，提高人才引进的质量。人才培养方面要注重员工的专业技能与综合素质的提升，规范培训程序，建立和完善培训机制，严抓培训质量，提高培训效果。管理方面要以点带面，全面提升管理水平，不断建立和完善各种制度文件并推广应用，努力推动管理制度化的进程。文化宣传方面要抓重点、抓典型，树立银行正面形象，鼓舞员工士气，激励员工上进，加强银行与员工的交流与团结，正确引导员工与银行统一思想，统一奋斗目标。后勤建设方面严抓工程质量与成本控制，改善银行基本面貌与员工工作、生活、娱乐环境，提升银行价值影响力。后勤服务方面要热忱、周到，保障水、电供应，确保膳食质量，搞好环境卫生，提高服务水平，做好后勤支持，加强安全防范，营造和谐园区。

社会在发展，科技在发展，银行在发展，人才也需要发展，才能满足银行发展的需求。在我们这种以科技技术为导向的企业，不能把员工完全看作银行成本，而要看作银行资源，要通过主动培训，有效开发资源，提升企业竞争力。

通过建设和完善培训体系，来规范培训过程控制程序，提高培训效果，合理组织，有效推进，为银行培养德才兼备的人才，为银行长远发展做好人才储备。多年来，这项工作均无明显成绩，随着银行的发展，今年在此项工作上要实现突破，要完成培训体系的建立，制定好本年度的培训计划，稳步推动计划的实施，通过培训评估手段，衡量培训效果，力求挖掘员工综合潜力，为银行创造更大价值。

作为综合部，其重心工作主要表现在行政管理和人力资源管理方面。管理的基础是“有法可依”，因此制度建设首当其冲。今年要完善绩效管理方面的制度建设与推广应用，对员工实行合理的工作评估，对员工工作作出正确的业绩评价，激励员工更加努力地、全身心地投入工作；要建立月报、工作记录管理制度来支持绩效考核的应用；要完善员工作业控制程序，规范员工工作行为；要建立培训制度来推动培训体系建设，达到提高培养、开发人才的目的；要完善人事控制程序来规范人才招聘、人事调整、薪资调整工作；要完善薪酬控制程序，使员工薪资分配更加合理，留住人才，稳定员工队伍；要建立奖惩制度来规范员工管理，激励员工上进，增强员工工作责任心；要完善评优细则来评估优秀的员工与团队，树立银行人才标杆；要完善门卫管理制度、员工食堂管理制度、员工宿舍管理制度、值班制度来规范后勤工作与服务，加强日常安全防范与检查，确保园区的安全与和谐。

银行文化直接影响银行影响力和员工队伍的凝聚力，提炼银行文化精髓，打造银行文化氛围，综合部要担当首要责任。今年提炼出银行的核心文化，要加强活动投入，提高活动效果；要经常更新银行内部宣传刊物，抓正面题材的典型人物、事迹，及时报道、渲染，来提高员工的认识，引导员工思想

与银行思想统一化，提高整个团队的凝聚力，提高员工对银行的满意度，稳定员工队伍，营造良好的人文环境。

20xx年，银行在全面发展，后勤建设也需加快步伐。要建设员工娱乐、休闲场地与设施，丰富员工生活；要完成银行园区绿化建设和办公大楼门厅建设，来提高企业品味，树立银行良好的外部形象；要严格控制成本开支，避免浪费。

## 银行网点帮扶总结 银行大堂经理工作总结篇七

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是银行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，\_\_支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二叁百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：叁人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

一、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：

1、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。

2、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。

3、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。

4、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、高质和高效的服务，提高客户满意度。

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

## 银行网点帮扶总结 银行大堂经理工作总结篇八

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳



同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快,,,那个胖胖的小伙子态度真不错,,,农行就是好,,,这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

## 银行网点帮扶总结 银行大堂经理工作总结篇九

### 一、我的服务

两年的经验告诉我，服务是我们的首要工作也是我们必须掌握的技能。x年我更注重培养自己的服务意识。近几年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。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，进行客户分流。每当客流量较大时，我都会在等候区大声询问“x客户请到x号柜台办理业务”，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，实现服务与营销一体化。

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，爱岗敬业。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，避免投诉。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服务水平。

优质的服务不能仅仅停留在行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，支行在今年的每个月都召集大堂人员进行考试，这样的测试督促了我在平日要加强学习以便为客户提高更专业的服务。

## 二、我的专属工作

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、及时寄出整理好的信用卡资料，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，我也有幸当了多次师傅，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服务督导管的竞聘，并很荣幸当选。现在我要学会怎样引领全行做好我们的服务工作，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导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！