

最新本月工作计划 证券公司工作计划 计划(汇总10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

本月工作计划 证券公司工作计划篇一

为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组具体负责本次计划的营销组织工作。营销组织架构 集合资产管理计划工作小组销售管理组客户服务组营销策划组。

1、按照中国证监会《证券公司客户资产管理业务试行办法》规定，对代销机构进行资格审查，以促使代销机构的各项业务准备工作符合要求，确保集合资产管理计划的销售活动顺利开展。

2、获得批文前，销售管理组配合代销机构对其一级分支机构开展市场调研、业务培训，培训内容包括本公司**证券“****”集合资产管理计划简介、集合资产管理计划投资指南、本集合资产管理计划业务规则与业务流程以及客户服务介绍等。同时要求代销机构对其下一级分支机构开展业务培训。

3、获得批文后至发行前，营销策划组与代销机构确定整体宣传推广方案，并组织实施，在发行公告刊登日前将所有宣传材料送达代销机构指定营业网点。销售管理组为代销机构一级分支机构提供强化培训，配合各重点地区举办路演推介会，

为发行工作进行市场策动。

4、发行期间，营销策划组与代销机构共同组织宣传推广活动；销售管理组负责各地区代销机构的巡查工作，现场解决销售过程中的有关问题，向本公司总部及时准确地传达相关信息；客户服务组为销售活动提供全面客户服务支持。

5、发行结束后，按照中国证监会的有关规定要求，由销售管理组与代销机构共同对整个集合资产管理计划销售活动进行总结，对各地区发行工作进行考核评价，总结内容包括发行组织安排、销售业绩及客户服务等。

1、机构设置 目前，本公司在全国设有24家营业部以及北京、上海2个地区管理总部，为直销客户提供高效、优质服务。公司集合资产管理计划工作小组负责直销业务的统一管理与协调工作。

2、人员安排 为做好本集合资产管理计划的直销工作，本公司将充分调动各方面资源，周密计划，统筹安排。在集合资产管理计划发行期间，从各部门抽调人员组成路演推介领导小组与各地区工作组，具体如下：1) 路演推介领导小组负责对整个路演推介工作的统筹安排与监督实施。负责人：张跃；2) 北方地区工作组负责华北、东北地区直销客户的路演推介、开发工作；3) 华东地区工作组负责上海、江苏、安徽、浙江、福建、山东等地区直销客户的路演推介、开发工作；4) 南方地区工作组负责深圳、广东、广西、湖南、湖北等地区直销客户的路演推介、开发工作；5) 西部地区工作组负责重庆、四川、云南、贵州、甘肃、新疆等地区直销客户的路演推介、开发工作；根据直销客户的特点，各工作组应由销售管理组及本集合资产管理计划相关投资、研究人员组成，从计划的产品、投资、研究等方面向机构客户进行推介。

1、获得证监会批文前的直销客户走访工作 自着手本集合资产管理计划的发行准备工作开始，本公司便将核心客户群的

培育作为工作重心，与重点客户保持密切联系。为确保本集合资产管理计划的顺利发行，本公司按照四大地区的分工对潜在客户进行了走访，介绍了公司的运作情况以及产品的投资理念等内容，同时与客户加强了沟通，了解了客户需求，为确定本集合资产管理计划的销售活动安排提供了决策依据。

2、获得证监会批文后的路演推介工作

3) 在各地区的路演推介活动，注意与代销机构的协同配合，防止销售活动出现混乱。

3、本集合资产管理计划发行期间的直销活动

1) 在就近接受各地直销客户认购的基础上，深入挖潜客户资源；

3) 发行期间不断跟踪核心客户，落实认购意向；

4) 向本公司总部及时、准确地传达相关销售信息；

5) 路演推介领导小组根据各地区的销售情况，动态调配公司资源。

本月工作计划 证券公司工作计划篇二

为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组具体负责本次计划的营销组织工作。营销组织架构集合资产管理计划工作小组销售管理组客户服务组营销策划组。

1、按照中国证监会《证券公司客户资产管理业务试行办法》规定，对代销机构进行资格审查，以促使代销机构的各项业务准备工作符合要求，确保集合资产管理计划的销售活动顺

利开展。

2、获得批文前，销售管理组配合代销机构对其一级分支机构开展市场调研、业务培训，培训内容包括本公司xx证券“xxxx”集合资产管理计划简介、集合资产管理计划投资指南、本集合资产管理计划业务规则与业务流程以及客户服务介绍等。同时要求代销机构对其下一级分支机构开展业务培训。

3、获得批文后至发行前，营销策划组与代销机构确定整体宣传推广方案，并组织实施，在发行公告刊登日前将所有宣传材料送达代销机构指定营业网点。销售管理组为代销机构一级分支机构提供强化培训，配合各重点地区举办路演推介会，为发行工作进行市场策动。

4、发行期间，营销策划组与代销机构共同组织宣传推广活动；销售管理组负责各地区代销机构的巡查工作，现场解决销售过程中的有关问题，向本公司总部及时准确地传达相关信息；客户服务组为销售活动提供全面客户服务支持。

5、发行结束后，按照中国证监会的有关规定要求，由销售管理组与代销机构共同对整个集合资产管理计划销售活动进行总结，对各地区发行工作进行考核评价，总结内容包括发行组织安排、销售业绩及客户服务等。

1、机构设置目前，本公司在全国设有24家营业部以及北京、上海2个地区管理总部，为直销客户提供高效、优质服务。公司集合资产管理计划工作小组负责直销业务的统一管理与协调工作。

2) 北方地区工作组负责华北、东北地区直销客户的路演推介、开发工作；

5) 西部地区工作组负责重庆、四川、云南、贵州、甘肃、新

疆等地区直销客户的路演推介、开发工作;根据直销客户的特点,各工作组应由销售管理组及本集合资产管理计划相关投资、研究人员组成,从计划的产品、投资、研究等方面向机构客户进行推介。

1、获得证监会批文前的直销客户走访工作自着手本集合资产管理计划的发行准备工作开始,本公司便将核心客户群的培育作为工作重心,与重点客户保持密切联系。为确保本集合资产管理计划的顺利发行,本公司按照四大地区的分工对潜在客户进行了走访,介绍了公司的运作情况以及产品的投资理念等内容,同时与客户加强了沟通,了解了客户需求,为确定本集合资产管理计划的销售活动安排提供了决策依据。

2、获得证监会批文后的路演推介工作

3) 在各地区的路演推介活动,注意与代销机构的协同配合,防止销售活动出现混乱。

3、本集合资产管理计划发行期间的直销活动

1) 在就近接受各地直销客户认购的基础上,深入挖潜客户资源;

3) 发行期间不断跟踪核心客户,落实认购意向;

4) 向本公司总部及时、准确地传达相关销售信息;

5) 路演推介领导小组根据各地区的销售情况,动态调配公司资源。

本月工作计划 证券公司工作计划篇三

1、带着一颗“爱心”去工作。保持良好的礼节礼貌,要从服务他人的角度出发,让客户觉得你是真心地关心他,缩短经

纪人与客户之间的距离，对客户思想形成正确的引导。

2、做好宣传，严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护工作。

3、做好沟通汇报，工作无小事，对重要事项做好记录并传达给公司相关负责人员，做到不遗漏、不延误。

在认真工作的同时，我也会努力提高自己的自身素质。不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自己的证券业务水平。

1、多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。

2、多琢磨、以便构建良好的客户关系。证券经纪人只有与客户之间相处得融洽，相处得愉快，才能更好更深入的完成任务！

3、多反思、多总结。自我反思是提高业务素质的基本途径。对于自己证券从业工作中的成功或失败，要及时总结，不断为自己今后的工作积累经验。从而不断进步，自己超越自己。

在以后的日子中。我将勇于进取，不断创新，努力完成公司分配的工作和任务，争取取得更大的进步！望公司领导 and 同事多多帮忙和指正。

本月工作计划 证券公司工作计划篇四

xx营业部准备和县内各大银行网点进行牵手合作，与银行方进行沟通联系，并在银行柜口放置公司统一印制的宣传册，并且本着与银行方互惠互利，共同发展的基础，推出股民开户优惠政策，变被动营销为主动营销。

xx营业部针对新股民，赠送股民宣传手册和教育光盘，根据股民的差异化管理原则，对资金量较大的客户赠送了xx投资分析软件。并且，营业部还要在每个星期组织股民收看公司的证券讲堂，增强股民投资参与的积极性。

针对不同的客户群体，通过提高、改善服务方式及服务渠道，从而满足不同客户群体的不同需要，并且大力发展非现场客户，并积极吸引更多的优质客户。

提升对存量客户的服务质量，在夯实基础的情况下，加大力量扩展业务，努力多吸收机构客户，提高市场占有率和资产保有率。

科学设计服务工作流程，给客户提供一个方便快捷的投资环境。加强员工的业务培训，提高工作能力和业务素养，建立一支高效团结的员工队伍。在工作中加强服务意识，做到针对不同客户提供所需的投资服务，深化人性化服务理念，从而真正提高服务质量。

明年□xx营业部将进一切努力，一方面，服务好原有老客户的同时，不断开发更多新客户，以增加各项利润指标。另一方面，想尽一切办法控制费用指标，降低经营成本。

新的券商之间的竞争，还体现在研发方面的竞争。立足营业部实际情况，加强员工队伍的培养，在团队合作的基础上逐步改变投资咨询薄弱的局面。采用多种现代通讯方式，加强和客户的沟通与联系，开展多种快捷的服务，如业务提醒，研发报告推荐，等等，使营业部对客户的服务向纵深发展。

总之□xx营业部的全体员工将紧跟公司的步伐，让管理和服上一个新台阶，为公司树立良好的品牌形象，吸引更多的投资者，面对新的一年，我们充满信心。

本月工作计划 证券公司工作计划篇五

1、调查xx市场规模，预测下半年市场潜力。当地开户人数在15万左右，目前平均佣金在千分之1、2左右。

2、方正、湘财、财富是我们的主要竞争对手，而且他们在怀化市场占据一定优势和较大的市场份额。那么，我们应该采取措施：首先是市场宣传。

其次，抢占先机，在降佣大战来临前抢先快速抢户。再次，就是最大限度地利用银证合作的优势，广招人才，深挖资源。

a□年度总目标：1000万客户资产，客户数300户，有效交易账户180户，月均创毛佣3600元，同时尽力完成营业部各项创收业务。

b□月度分目标：83万客户资产，客户数25户，同时尽力完成营业部各项创收业务。

c□每周子目标：11、8万客户资产，客户数4户，同时尽力完成营业部各项创收业务。

努力成为一名优秀的个人金融服务终端。

这是xxxxx营业部证券xxxx20xx年的工作计划，此份计划仅供参考，具体工作以实际情况为准。

本月工作计划 证券公司工作计划篇六

为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组具体负责本次计划的营销组织工作。营销组织架构集合资产管理计划工作小组销售管理组客户服务组营销策划组。

一是组织安排本集合资产管理计划发行期间，对于代销活动的组织安排，某某证券有限责任公司以下简称“本公司”拟定了以下基本思路：通过与代销机构建立良好的业务合作关系，充分调动代销机构的积极性，在为代销机构提供人员培训、市场推广、业务指导、客户服务等全方位支持的基础上，充分发挥代销机构现有的资源优势。将本公司代销业务管理体系与代销机构业务营销管理体系有机结合，形成一个资源共享、优势互补的集合资产管理计划代销业务营销体系。在本次计划的代销组织安排中，营销策划组负责整个代销活动的组织策划，与代销机构共同协商确定宣传定位、推广方式、宣传推广实施方案等，共同组织系列宣传材料，联合开展投资者辅导工作。

销售管理组负责代销机构的市场调研，组织实施业务培训、业务指导与业务考评工作，及时准确地传达相关信息。在发行过程中与代销机构管理部门一起巡视各代销网点，督促销售活动的开展，就发现的问题及时提出整改意见。客户服务组负责为代销机构的客户提供全方位、优质的客户服务，收集客户的反馈信息，跟踪市场反应情况，及时准确地上报相关情况。

1、按照中国证监会《证券公司客户资产管理业务试行办法》规定，对代销机构进行资格审查，以促使代销机构的各项业务准备工作符合要求，确保集合资产管理计划的销售活动顺利开展。

2、获得批文前，销售管理组配合代销机构对其一级分支机构开展市场调研、业务培训，培训内容包括本公司某某证券“某某某某”集合资产管理计划简介、集合资产管理计划投资指南、本集合资产管理计划业务规则与业务流程以及客户服务介绍等。同时要求代销机构对其下一级分支机构开展业务培训。

3、获得批文后至发行前，营销策划组与代销机构确定整体宣

传推广方案，并组织实施，在发行公告刊登日前将所有宣传材料送达代销机构指定营业网点。销售管理组为代销机构一级分支机构提供强化培训，配合各重点地区举办路演推介会，为发行工作进行市场策动。

4、发行期间，营销策划组与代销机构共同组织宣传推广活动；销售管理组负责各地区代销机构的巡查工作，现场解决销售过程中的有关问题，向本公司总部及时准确地传达相关信息；客户服务组为销售活动提供全面客户服务支持。

5、发行结束后，按照中国证监会的有关规定要求，由销售管理组与代销机构共同对整个集合资产管理计划销售活动进行总结，对各地区发行工作进行考核评价，总结内容包括发行组织安排、销售业绩及客户服务等。

1、机构设置目前，本公司在全国设有24家营业部以及北京、上海2个地区管理总部，为直销客户提供高效、优质服务。公司集合资产管理计划工作小组负责直销业务的统一管理与协调工作。

路演推介领导小组负责对整个路演推介工作的统筹安排与监督实施。负责人：张跃；北方地区工作组负责华北、东北地区直销客户的路演推介、开发工作；华东地区工作组负责上海、江苏、安徽、浙江、福建、山东等地区直销客户的路演推介、开发工作；南方地区工作组负责深圳、广东、广西、湖南、湖北等地区直销客户的路演推介、开发工作；西部地区工作组负责重庆、四川、云南、贵州、甘肃、等地区直销客户的路演推介、开发工作；根据直销客户的特点，各工作组应由销售管理组及本集合资产管理计划相关投资、研究人员组成，从计划的产品、投资、研究等方面向机构客户进行推介。

1、获得证监会批文前前的直销客户走访工作自着手本集合资产管理计划的发行准备工作开始，本公司便将核心客户群的

培育作为工作重心，与重点客户保持密切联系。为确保本集合资产管理计划的顺利发行，本公司按照四大地区的分工对潜在客户进行了走访，介绍了公司的运作情况以及产品的投资理念等内容，同时与客户加强了沟通，了解了客户需求，为确定本集合资产管理计划的销售活动安排提供了决策依据。

2、获得证监会批文后的路演推介工作1本公司内部进行各地区路演推介活动的动员工作，协调一致，合理安排；2各地区路演推介工作组全面展开实际工作，加强对各地潜在客户的推介、开发工作；3在各地区的路演推介活动，注意与代销机构的协同配合，防止销售活动出现混乱。

3、本集合资产管理计划发行期间的直销活动1在就近接受各地直销客户认购的基础上，深入挖潜客户资源；2对首次认购金额超过500万元的客户，本公司提供上门开户及认购办理服务；3发行期间不断跟踪核心客户，落实认购意向；4向本公司总部及时、准确地传达相关销售信息；5路演推介领导小组根据各地区的销售情况，动态调配公司资源。

20xx年新一年新气象，是充满激情的一年，努力总结去年工作中的不足，巩固好团队今年的管理工作，强有力的提高团队的凝聚力、向心力及执行力，促进团队成员之间的感情，用饱满的青春士气，把今年的业绩做的提升，通过进一步优化管理计划、精神文化建设和营销方案，深入推进天琪团队建设，坚定信心、众志一心、扎实完善今年的各项工作。做好今年的工作意义重大。

（一）充分认识完成今年资产量的目标艰巨性。

去年，我们团队业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。团队在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划；银行网点维护方面，因银行业的竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存款方面月度任务较重。导致我们的客

户经理都在为维护好网点宣传方面进度迟缓，虽然是团队配合个人完善银行网点维护，可是对于存款难度还是较大；对于银行网点开发我们处于劣势，不能够在为银行提供存款和更好双赢“营销方案”达成双方的合作目的。没有一个很好的渠道开发，营销计划的开展难度就增加了。

（二）充分认识推进优化管理工作的重要性。

团队管理进入了成长阶段，一些深层次的问题可能还会凸显出来，构建完善的团队管理计划尤为重要，综合计划改革今年进入实质性实施阶段，通过对于团队成员间的凝聚力，向心力，执行力及对工作的热情等现状存在的一些问题，作出新的优化计划，及时解决其问题，完善团队管理。

（三）充分认识招聘成员的重要性。

新的成员是团队的新鲜血液，是补充团队发展的重要部分，没有新成员的增加，大家庭的组成也是不可能的，公司对于招聘方面做出好的优化方案，以团队招聘细化。一并实施，善营销目标。

本月工作计划 证券公司工作计划篇七

我叫xxx于200x年毕业于x大学专业，曾经在证券任投资顾问一职x年的投资顾问工作经历，使我对理财的相关工作有着较深入的理解，也累积了不少属于自己的客户群，相信这对于我今后开展工作有一定的帮助。刚刚来到这个单位，领导和同事对我的关心和照顾让我内心充满了感激，同时，能够接受理财经理的工作，也说明了领导对我的信任。我会在最短的时间内熟悉理财经理的工作，尽早进入工作状态，凭借自身的专业知识、工作经验和老的客户群体为单位打开新局面，并以“为每一位客户奉上最满意的服务”为己任，踏踏实实将本职工作做好做实。现就我进入单位之后的工作计划汇报如下。

工作理念不同，工作的效果就会有差异。在日常工作中，我会主动做好各项工作，准确把握上级领导下达的工作方向和任务指标，明确自己“应该做什么，应该怎么做，怎样才能做好”，变被动完成任务为积极主动工作。我的工作是服务客户，帮助每一位客户了解自己的财务状况，帮助每一位客户找到最适合自己的理财产品，而不是单纯对客户推销银行的理财产品，在这个过程中，我享受到的是让每位客户都能够高兴而来、满意而归的成就感，是银行与客户皆大欢喜的成就感。

我单位是国有大型银行，在xx市拥有深厚的群众基础和良好的口碑，这为我今后开展工作提供了独有的便利条件。一方面，我会主动与老客户取得联系，掌握他们目前的情况和对于曾经购买的理财产品的反馈，做到真正尊重客户，真正了解客户，想客户所想，知客户所需，将这一部分老客户转化为稳定的消费力量。另一方面，我会利用原来在证券公司的客户资源，开拓一片新的市场。在证券公司工作时，我凭借自身的业务能力和真诚态度，与这些客户建立了良好的关系，也得到了这部分客户的信任。这些客户拥有十分巨大的消费潜力，相信通过我努力的讲解，他们将会成为我单位的黄金白银交易客户，为单位带来巨大的收益。

朱熹的《观书有感》中曾经写道：问渠那得清如许，为有源头活水来，这句话也是我多年工作经历的感悟。仅仅依靠原有的客户群体，满足于曾经的成绩，是无法真正做好理财经理这份工作的。在今后的工作中，我还要积极地开拓市场，发展新朋友成为我单位的客户。一是要依靠老客户推荐新朋友，来自于亲戚朋友之间推荐是最容易让客户放心的，这部分客户因为有自己的朋友的亲身经历会轻易地接受我们的产品，为此我要进一步巩固与老客户之间的良好合作关系与友谊。二是通过产品推荐会等开放的平台来宣传我们的产品和服务，使一些潜在的客户主动走入我们的视野，继而依靠我单位科学多样的理财产品和优质的服务使他们逐渐成为稳定的客户。这一次由我负责策划的理财社区活动产品推荐会就是一次很

好的互动平台，相信这次活动的举办会为单位带来新的客源和更大的效益。

以上就是我的工作计划，相信凭借我工作中一贯的拼搏精神和永不言弃的信念，一定可以顺利完成日均400万的存款任务。在今后的工作中，我还将不断学习，不断努力，适时地调整自己的工作计划，以更高的标准要求自已。单位的形象需要每一个人来维护，单位的业绩需要每一个人的努力，希望我的加入能够为单位注入新的活力，希望我的付出能够为领导交上一份满意的答卷。

本月工作计划 证券公司工作计划篇八

工作计划网发布证券公司工作计划，更多证券公司工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

1、恒生内控平台和数据中心系统建设

根据中国证券监督管理委员会和上海证券交易所的要求，证券公司必需建立净资本报送系统、异常交易监控和大小非减持监控系统。由于我公司原有独立存管系统为福建新意公司所开发，数据库平台是基于sqlserver20xx[]而新意公司的净资本报送系统、异常交易监控和大小非减持监控系统是基于数据库teradata[]因此，对数据库的投入将会增加很大一笔费用，软硬件费用算下来一共需要投入一百多万，而在系统的稳定性和易操作性方面不是太理想。后又咨询到金仕达公司的该系统，费用也在一百多万以上，相对于我公司原有新意独立存管系统而言，增加了重复投入费用。而结合公司的实际业务情况，所以在选择开发商和价格方面作了更深入的探讨和考虑。恒生公司愿意无条件移植我公司原有独立存管系统和反洗钱系统，给的报价也是在充分保护原有系统的基础上给出的价格，而且还有一个专门的维护团队，有很强的实力。从公司实际业务情况出发，最终选择了价格适当的恒生公司内控平台和数据中心系统。

2、恒生内控平台和数据中心系统建设的后期维护

在三个多月的紧张建设和测试中，我公司的证券公司反洗钱监控报送系统、内控平台、净资本监控系统、异常交易和大小非减持监控系统顺利建设完成，并正常接管以前新意独立存管系统的运行。从系统的需求探讨到筹建和正式上线运行，得到了公司领导和各项目负责人的大力支持，因此，在建设和测试过程中都很顺利。在后期的维护中主要是针对一些新需求的解决和证监会的新报表报送需求，目前恒生公司工程师正在我公司现场解决中，估计月底可全部解决完成。

本月工作计划 证券公司工作计划篇九

主要包括市场拓展组的工作职能、发展方向：

客户开发，市场拓展方案的制定与实施；

开发渠道的建设、沟通与创新；

社区及各种场合的对外宣传、讲座

基金销售与其他产品的销售推广；

营业部形象推广与品牌建设；

营业部及上级领导安排的其他工作。

市场拓展组工作人员具体分工协作与工作职责的分类：主要包括督导岗位、综合岗位、渠道一组、渠道二组。

岗位的划分不仅明确了各自主要职责，更注重整体的协作，强化增强团队的凝聚力，集中力量办大事，提高市场拓展组的整体战斗力。

a□督导岗位---王亚林

负责部署市场拓展组的工作方向、设定明确工作目标；

负责指导市场拓展组成员进行各个新渠道的开发；

负责综合组、渠道一组、渠道二组的工作进度管理；

负责协调小组成员之间的交流、沟通、学习、协作和提升开拓能力等；

负责引导、解决以上三个小组在拓展工作中的遇到的问题；

负责围绕达成下半年工作计划过程中及时处理其它问题。

阅读：909次 大小：38kb(共3页)

b□综合岗位---

负责网上预约客户的及时开户及服务工作；

负责和渠道一组、渠道二组进行配合，做好客户开发工作；

负责市场拓展组客户档案的建立；工作会议纪要及工作日志的整理；

负责市场拓展组各个营销主题活动的策划和实施工作；

负责新客户的及时回访、服务需求调研工作；

负责月度小组绩效考核总结及奖惩制度实施的记录；

负责完成市场拓展组每月量化的工作任务。

c□渠道一组---

负责制定营业部形象宣传等营销活动的方案；

负责和综合岗、渠道二组，客户开发工作的配合；

负责市场拓展组每周进行一次学习讨论，如何更好开展工作；

负责完成市场拓展组每月量化的工作任务。

d□渠道二组---

社区共建活动的策划、实施，做好营业部形象宣传、市场营销等工作；

负责社区各种公益活动的参与、宣传及客户服务；

负责完成市场拓展组每月量化的工作任务。

原则上做到目标细分、责任到人。为了更好的发挥我们的团队协作精神，达成我们既定的工作目标，履行我们的工作职责，下面把工作任务分解到每个小组；使大家都有明确的个人目标，充满激情、充满动力的做好工作。

市场拓展组在围绕下半年工作规划开展工作时计划进行完善的流程控制，以密切关注整体目标进程为核心，通过总结、学习创新业务知识来持续增强我们的战斗力。

1. 市场拓展组成员围绕工作任务实施目标管理

根据目标达成的进度合理安排好工作的时间，工作活动的区域、准客户的储备管理等一系列的流程控制。

2. 团队提升管理

a□每周一晨会后市场拓展部成员举行例会总结上周工作进度；

b□交流工作中的心得体会，分享经验；

c□每人提出自己所遇到的问题，大家集思广益提供建议；

d□讨论下阶段工作的重要之处，更有效率的开展工作。

2. 每周进行一次创新业务知识的深入交流、探讨。比如融资融券、创业板、即将发行的好产品等内容，为更好的服务客户做好准备。

3. 营业部组织的团队活动必须参加，特别是学习、培训。如实际工作中有需要调整，最少提前一天向领导请假。

本月工作计划 证券公司工作计划篇十

时间乘着年轮循序往前，我们的工作又将在忙碌中充实着，在喜悦中收获着，是时候开始制定工作计划了。但是你知道* 写的好吗？下面是关于证券公司工作计划4篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

一、增大宣传力度，加强银证合作。

xx营业部准备和县内各大银行网点进行牵手合作，与银行方进行沟通联系，并在银行柜口放置公司统一印制的宣传册，并且本着与银行方互惠互利，共同发展的基础，推出股民开户优惠政策，变被动营销为主动营销。

二、加强股民教育，提供投资咨询。

xx营业部针对新股民，赠送股民宣传手册和教育光盘，根据股民的差异化管理原则，对资金量较大的客户赠送了xx投资分析软件。

并且，营业部还要在每个星期组织股民收看公司的证券讲堂，

增强股民投资参与的积极性。

三、重新细分与定位目标市场。

针对不同的客户群体，通过提高、改善服务方式及服务渠道，从而满足不同客户群体的不同需要，并且大力发展非现场客户，并积极吸引更多的优质客户。

四、继续完善日常工作。提升对存量客户的服务质量，在夯实基础的情况下，加大力量扩展业务，努力多吸收机构客户，提高市场占有率和资产保有率。

五、坚持客户为本的宗旨，科学设计服务工作流程，给客户提供一个方便快捷的投资环境。

加强员工的业务培训，提高工作能力和业务素养，建立一支高效团结的员工队伍。

在工作中加强服务意识，做到针对不同客户提供所需的投资服务，深化人性化服务理念，从而真正提高服务质量。

六、“开源节流、增收节支”。

明年□xx营业部将进一切努力，一方面，服务好原有老客户的同时，不断开发更多新客户，以增加各项利润指标。

另一方面，想尽一切办法控制费用指标，降低经营成本。

七、加强投资咨询力量。

新的券商之间的竞争，还体现在研发方面的竞争。

立足营业部实际情况，加强员工队伍的培养，在团队合作的基础上逐步改变投资咨询薄弱的局面。

采用多种现代通讯方式，加强和客户的沟通与联系，开展多种快捷的服务，如业务提醒，研发报告推荐，等等，使营业部对客户的服务向纵深发展。

一、思想品德及自身素质方面

刚从校园走出来的我思想方面还不够成熟，经过在公司3个多月的学习和多方同事的帮助下，思想上有一定的提高。本人能够按照公司的要求按时上下班，不迟到不早退，要求加班的时候能够准时到岗，充分利用工作时间，有效地完成公司分配的任务。

在认真工作的同时，本人也努力提升自身的素质，不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自身业务水平。本人本着多学习、多琢磨、多反思、多总结的原则，不断提升自己，超越自己。

多学习，学习先进的证券业务理论，学习同事的宝贵工作经验，学习专业知识。

多琢磨，学习到的业务知识反复的琢磨，实际业务中，遇到难点尽可能运用自己的业务知识解决，如有超越自己知识范围不能解决的，虚心请教同事。自我反思是提高业务素质的基本途径，对于自己工作中的成功或失败要及时反思和总结，不断为自己今后的工作积累经验。

二、工作能力及相关业务方面

通过3个多月的学习及实践，我对公司的工作流程有了一定的了解，对各个岗位业务有一定的认识。本人主要负责电话回访的业务。

（一）电话回访业务：进入年终第四季度，随着开户量的增加，电话回访业务也进入年度最繁忙阶段。在新开户电话回

访中，话务量累计达到1599个，重要通知类回访113个，定期回访758个。在众多电话回访中，本人本着诚恳待人的态度为客户解答问题，没有一次受到过客户投诉。这也就表示，这三个月来，我和同事的辛勤工作换来的是客户的满意以及肯定。

（二）前台业务：为了更好的了解公司，更有效地工作，在工作之余到前台学习相关业务。在学习前台具体岗位业务前，先要熟悉各项开户及特殊业务资料。各项资料可以说是所有业务中最基础的，也是最容易掌握的，是所有业务的铺垫。

只有掌握好各项业务相应的资料才能准确而有效的为客户提供资料，办理业务。

1、开户岗业务：主要为新客户开立资金账户，开立证券账户；为转户开立资金账户。在客户丢失股东卡的情况下想要办业务时，为客户补办股东卡。在客户转户时，发现客户股东账户被冻结，为客户办理激活业务。每天在结束当天业务后，负责把当天每个开户资料通过扫描形成电子档案传送给中登以及总部。

2、复核岗业务：对开户业务以及特殊业务审核后给予复核，负责每天闭市后把做完的业务归档。

3、特殊业务岗业务：主要针对客户办理修改密码、撤销资金账户、撤销指定标志、转托管、换行、创业板进行相应操作业务。对股票下跌到三板的客户进行三板业务。

对于客户长时间没有到营业部更新资料的给予补资料业务，*升位，变更*有效期等。客户亲属有逝世的，客户携带有效证明文件来办理继承业务的，给予相应的继承业务操作。

（三）积极配合it部门做好系统测试工作。

三、工作中存在的不足1、电话回访工作效率还有待提高，争取做到让客户百分百的满意，放心。

2、工作态度上还认识的不够深刻，工作积极性有待于提高。

3、业务方面仍有不熟练的地方，还需要自己多记多练。4、应变技巧缺乏，客户电话回访期间，遇到客户询问的相关问题不能给出的答案。

5、服务意识需要加强，对客户咨询的问题应耐心给予解答。

三个月的时间是短暂的，在公司领导的关怀和同事的关心帮助下我受益匪浅。

作为一个新人，我怀着一份积极的态度面对工作的压力，乐观的去解决工作中出现的问题，享受工作带给我的乐趣。即使知道今后的工作上还会有更多的困难更大的压力，但我会保持一分良好的心态积极去面对。

xxxx年，我会积极努力的学习其他岗位的业务，对公司的整体流程有一个全面系统的熟悉。按时完成公司领导分配的任务，替领导分忧解愁，做领导的好助手。关心同事，尊敬领导。在不断前进的道路上，为公司的无限发展而奋斗不息。

建立走访客户制度，旨在进一步加强与客户之间的交流和沟通，为客户提供更优质的服务，向社会展示邮政部门崭新的形象和高层次的服务水平。

为了把走访工作做实，不流于形式，明年将把这项工作作为制度纳入服务规范。走访客户时，走访人需详细填写《客户走访日志》，每月末交负责人核实处理情况，并填写意见。

在走访过程中，注重与客户开展面对面交流，积极倾听客户的意见和建议，把握客户需求的新导向，切实为改进服务收集材料和依据为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强

营销的针对性和提高营销效果。

2、积极推行客户经理制，规范大客户开发与管理流程。

在过去一年走访客户过程中遇到一些问题，比如，由于走访人之间缺乏交流和沟通，出现被走访人的重叠性，客户的难点问题以及意见、建议的处理没有得到很好监督，等等。

为此实行走访人督办制度，即遵循“谁走访谁督办”的原则，如由于客观原因不能当场答复的，或不属于本部门职责范围的问题应向客户说明原因并详细记录下被访用户的资料、用邮困难以及对方提出的意见建议，送交相关专业局处理，并协调督促实施，事后将处理结果告知客户；负责人负责对《记录表》的收集工作，每季度以报表的形式将走访结果报相关领导，并对近期走访工作进行梳理，并对客户意见建议的处理结果进行分析、评议。

3、对大客户实行分级管理，开发统一版本的客户关系管理系统

为了不断地深化、优化服务质量，大客户中心将从多方面着手改善、提高服务质量，以满足大客户的要求。

首先实行客户经理负责制，并对大客户实施分级管理制度，强调服务的时效性、及时性，以制度化保证客户服务工作得以顺利进行。同时开发统一版本的客户关系管理系统，在走访客户时关注企业、客户动态，了解新年新动向和搜集信息，以保证时时更新大客户档案，为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果，有助于提高运行效率，降低运营成本，最大限度地减少内耗，实现客户资源的共享。

二、学无止境，全面提高客户经理整体素质

客户经理是企业与客户之间的桥梁和纽带，客户经理能否对客户 提供“标准化、个性化、超值化”服务，直接影响客户对企业的“信任度、满意度、忠诚度”。

大客户中心将把握机会，创造条件，致力于客户经理整体素质的提高。

1、强化邮政业务学习，提高业务素质作为客户经理，首先必须对邮政业务有着深刻的了解。

为了进一步提高营销水平，大客户中心将创造条件通过远程培训、优秀营销书籍等途径获得专业化销售流程的知识与技能，丰富营销知识体系，增强拜访与服务客户的能力、提升工作信心与客户服务的满意度。

通过学习，旨在对邮政业务有全面的了解，对市场营销和大客户管理也有更深刻的认识，培养客户经理的服务营销意识，同时开阔事业，提高觉悟，使客户经理认识到营销不仅要通过优质的服务让客户满意，而且要通过积极有效的客户关系管理培养客户的忠诚，并掌握培养客户忠诚的方法和技巧，为今后的工作打下了坚实的基础。

一、增大宣传力度，加强银证合作□xx营业部准备和县内各大银行网点进行牵手合作，与银行方进行沟通联系，并在银行柜口放置公司统一印制的宣传册，并且本着与银行方互惠互利，共同发展的基础，推出股民开户优惠政策，变被动营销为主动营销。

二、加强股民教育，提供投资咨询□xx营业部针对新股民，赠送股民宣传手册和教育光盘，根据股民的差异化管理原则，对资金量较大的客户赠送了xx投资分析软件。并且，营业部还要在每个星期组织股民收看公司的证券讲堂，增强股民投资参与的积极性。

三、重新细分与定位目标市场，针对不同的客户群体，通过提高、改善服务方式及服务渠道，从而满足不同客户群体的不同需要，并且大力发展非现场客户，并积极吸引更多的优质客户。 四、继续完善日常工作，提升对存量客户的服务质量，在夯实基础的情况下，加大力量扩展业务，努力多吸收机构客户，提高市场占有率和资产保有率。

五、坚持客户为本的宗旨，科学设计服务工作流程，给客户提供一个方便快捷的投资环境。加强员工的业务培训，提高工作能力和业务素养，建立一支高效团结的员工队伍。在工作中加强服务意识，做到针对不同客户提供所需的投资服务，深化人性化服务理念，从而真正提高服务质量。

六、“开源节流、增收节支”。明年□xx营业部将进一切努力，一方面，服务好原有老客户的同时，不断开发更多新客户，以增加各项利润指标。另一方面，想尽一切办法控制费用指标，降低经营成本。

七、加强投资咨询力量。新的券商之间的竞争，还体现在研发方面的竞争。立足营业部实际情况，加强员工队伍的培养，在团队合作的基础上逐步改变投资咨询薄弱的局面。采用多种现代通讯方式，加强和客户的沟通与联系，开展多种快捷的服务，如业务提醒，研发报告推荐，等等，使营业部对客户的服务向纵深发展。总之□xx营业部的全体员工将紧跟公司的步伐，让管理和服务上一个新台阶，为公司树立良好的品牌形象，吸引更多的投资者，面对新的一年，我们充满信心。

内容仅供参考