

最新新车上牌员年终总结(通用9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

新车上牌员年终总结篇一

20xx上半年，我在行领导的亲切关怀下、在行各科室的大力支持下，我带领本部全体员工圆满地完成了行里下达的任务指标。下面就把我们客户部上半年的主要工作情况向领导和同志们做认真的汇报。如有不当，敬请领导和同志们批评指正。

我担任客户经理以来，深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变，始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到了“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。现以维系客户总数有60户，共计余额240余万。安装pos机3户，归缴公积金51万，非税10万。新开户10户。销户7户。信用卡18张，新增储蓄存款37万；金天城商贸有限公司是小额信贷给我的资料，我从11月就开始上门拜访跟进，在我经常电话跟上门拜访的跟踪下，终于在2月23日在我行开了验资户，注册资金100万。

然后又安装了pos机；我恰恰是在工行装的pos机，一次偶然的机会我上门去做转换工作，但是客户觉得我行比较远，经过我多次上门拜访，帮她处理很多问题，她对我的优质服务很满意，不仅把工行的pos机转换到了我行，还又开了家店铺也装了我行的pos机，后来又介绍了一个朋友找我装pos机，

她说如果有这方面的信息都会给我做；共维系客户66户，累计维护余额规模（月均余额）活期80万，定期116万；代收天然气144万完成了5月末下达的计划□pos机7部；代缴住房公积金110多万，代发工资180余户，信用卡8张；主要对盐业、力豪等大客户是以一个星期一次的频率进行拜访。盐业在我的细心维系下余额从70多万增长到110多万；江天实业是公积金欠缴表上欠缴2年以上的单位，通过长时间跟踪拜访下，终于在4月份全额缴清，而且以后都会归缴到我行；产权交易中心和开发区非税，在我锲而不舍的拜访中，终于在这个月也归缴到我行；5月份装了5部pos机；6月归缴公积金64万；非税18077□pos机1部，票据贴现118万；采取上门为华恒票据服务，有票据就直接跟我打电话，不问其他银行，在我行以8.2的利息；先隆包装，在开发区买了块地，100亩，他们的贷款3月到期，通过多次沟通，有希望转到我行。

楚天模具，贷款2月到期，300到400万；巴丁贷款8月到期，这6月分我上门收集资料，我还是想把亿诺的户开到我行，每年收入8000万，有300到400个员工，想发展代发工资；华翔化工是我陌生拜访的一个客户，位于沙隆达旁边，通过谈话了解他们公积金每个月一缴，一个月只有1万多块钱，虽然金额很小，但是我还是上门服务，他们一听我们可以提供上门代缴公积金，让他感受到我们为客户提供优质服务理念，他非常高兴，那次交谈也非常的愉快。其实我也想把以公积金做为切入点发展公司业务，经过这2个月代缴公积金慢慢熟悉后，财务老总也答应在我行开立公司账户；中元钢材市场是我一直在跟进的一个客户，是跟港务集团合资的一个公司，3到5层办公室，（出租，招商）仓库在盐卡码头，经营模式：市场管理，仓储管理，投资管理，钢材销售管理；天马旅行社的. 保证金从6月跟进，争取归缴到我行；巴丁贷款8月到期，6月我会上门收集资料，我还是想把巴丁的户开到我行，每年收入8000万，有300到400个员工，想发展代发工资；归缴公积金64万；非税18077。

pos机1部，票据贴现118万；还采取上门服务，华恒票据有票据就直接跟我打电话，不问其他银行，在我行以8.2的利息贴现118万。

总之□20xx年上半年，我带领客户部的全体员工做了大量的工作，也取得了一定成效，受到了行领导和客户的好评。但我们与行领导的要求和客户的要求还差的很远。我决心，在下半年，一定要一如既往地工作，加强学习、爱岗敬业、扎实苦干、优质服务，为行里的腾飞、发展作出积极地贡献。

我的汇报完了。谢谢各位！

新车上牌员年终总结篇二

20xx年过去了回首这一年里的工作、生活，有很多需要记录的东西。进入公司到现在已经两年半多的时间，过去的一年多里，通过各位领导及同事的关怀和指导下，不仅监理业务能力有了长足的发展，个人的综合本质也潜移默化的有了很大的提高。严格执行\各种规章制度和考勤制度，落实现场监理检查工作制度和监理日志填写。同时兼郑州移动无线专业伟德国际接口人。经常保持与建设方，施工方伟德国际与沟通，征求意见密切配合、服务于移动。根据建设工程委托监理具体执行文件及甲方具体要求，依据监理规范、技术验收规范尺度设计文件，完成了无线专业17年全年工程伟德国际治理的监理工作。

1、认真负责，严谨上进在15年的工作中我继续负责本年度无线工建工程项目的伟德国际治理监理工作，最主要的是天天对工程伟德国际进行通报公示工作，作为伟德国际接口人，负责郑州移动市区及郊县工程的伟德国际汇总。虽然有时候会感觉枯燥无味，但是我深刻熟悉到伟德国际治理是监理工作的主要环节之一，每当有懈怠情绪时，我就及时的跟项目部的领导交流，做一次阶段性的总结，把近期碰到的问题，解决的措施，进行梳理一下，并消除自己消极的情绪，继续

以认真严谨积极的态度投入到每日的工作学习中。

2、加强内部治理工作以及人员培养，努力为公司培养相关的伟德国际治理人才，加强团队合作力度以及执行相关计划。

新车上牌员年终总结篇三

根据《中华人民共和国_____》和甘肃送变电工程公司《交通安全管理规定》的有关条款，为明确租用方（简称甲方）与承租方（简称乙方）的责权利，本着平等、自愿、互利的原则，经双方协商达成以下协议，签订本合同并共同遵守。

一、?订立合同双方（全称）：

甲方：

乙方：

二、合同期限：

三、约定与要求：

1、乙方的权利和义务

（1）乙方_____驾驶员须具备五年以上实际驾驶经历，无重大交通事故和严重交通违章记录，并向甲方提供本人身份证、驾驶证、从业资格证复印件各三份。

业险种”；_____安全附件完整、技术状况良好，转向、传动、制动系统可靠有效，外观牢固并整洁。

（3）乙方_____驾驶员应认真遵守《道路交通安全法》及有关安全行车规定，自觉接受甲方对其_____进行的一切安全技术检查，对检查中发现的安全隐患，要立即进行整改和修理。

服从调动指挥，保质保量的完成运输任务。凡不服从管理，甲方有权将其辞退。

(4) 乙方应对甲方和自身_____的安全负责，不得违章驾驶和运输，因违章驾驶和违章运输时所造成的后果（财产损失、人员伤亡等）或交通事故，应自觉接受相关部门或公安机关的处理，并负责赔偿甲方的一切经济损失。

(5) 乙方必须遵守甲方单位制订的一切管理规章制度和劳动纪律，按照甲方指派的任务从事施工生产运输工作。在_____租赁期间，不允许乙方利用空闲时间运输其它单位或个体物资，违反规定一经甲方发现，甲方可扣发当日租车费并解除合同。

(6) 乙方应按时参加甲方单位组织的安全学习和交通安全教育。加强对自身_____的安全检查、保养和维修，随时保持_____处于良好的技术状况，坚决杜绝_____带“病”行驶或运行。乙方需维修_____和购?配时应提前通知甲方，不得以此借口影响甲方施工生产和生活用车。

(7) 严禁乙方酒后驾车、强超抢会、超速行驶、疲劳驾车、将_____交其他人、无证人驾驶等严重交通违章行为。甲方一经发现以上行为，有权予以解除租赁合同。如发生各类交通事故，应按交警部门的裁定承担法律责任和经济损失。凡属个人原因的甲方不承担任何责任，造成甲方财物损失时，乙方应负责赔偿。

(8) 乙方应保证租赁_____为合同登记的驾驶员驾驶。在租赁期内不得随意变换驾驶员或随意解除租赁合同，如乙方需调整变换驾驶员或解除租赁合同时，应提前通知甲方。否则影响甲方施工生产，乙方要承担赔偿责任。

(9) 乙方对所获得甲方方面的任何信息负有保密义务。

2、甲方的权利和义务

(1) 按合同的约定拥有对租赁_____的使用权。有权获知保证安全行车所需的_____技术状况资料和驾驶员信息资料。

(2) 妥善保管和使用租赁_____, 维持_____原状。未经乙方允许, 不得擅自修理_____, 不得擅自改装和更换_____各总成件。

(3) 按甲方单位规定, 协助乙方对乙方_____进行定期安全检查, 对检查出的问题及时督促乙方进行保养维修。

(4) 保护乙方_____所有权不受侵犯。不得转卖、抵押、转借、转租乙方_____。乙方_____发生交通事故和被盗抢时, 甲方可协助乙方向当地公安、交管等部门报案, 并协助办理相关手续。

(5) 甲方派车应填写派车单并明确用车路线和进行安全交底。不得强令乙方违章行驶。因甲方原因造成乙方_____损坏的, 甲方应负责赔偿。

(6) 租赁安全保证金由甲方保管。租赁期间因乙方原因发生违章、事故、车物损坏等经济损失及违约提前自动解租时, 甲方从安全保证金中予以扣罚, 租用期间无扣罚的, 合同期满后乙方凭安全保证金交款收据, 甲方如数退还租赁保证金, 本保证金不计利息。

(7) 甲方给乙方提供与本单位驾驶员同样的学习工作环境, 对乙方进行的交通安全管理、遵章守纪等各项要求与本单位驾驶员同等对待。

(8) 甲方尊重乙方的人格与劳力, 不能有任何歧视。给乙方提供必要的卫生、生活和劳动条件, 按合同规定结算乙方的_____费用, 不能借故克扣和减免。

四、违约责任及合同解除

1、乙方服务质量差、违反道路交通安全法律法规、违反甲方单位劳动纪律、不能按要求完成运输任务、不能按约定及时对_____进行故障维修、未能履行向甲方提供合同约定的_____、服务等义务时，甲方有权提前解除合同。

2、甲方违章使用租赁_____、违章装载运输、违章指挥、未按合同规定给乙方结算费用等，乙方有权提前解除合同。

3、合同期满，本合同自行作废。因施工生产需要续租时，甲乙双方协商后，办理续租手续。

4、本合同未尽事宜，甲、乙双方可对本合同内容以书面形式予以增加、细化做为补充条款，但不得违反有关法规及政策规定，不得违反公平原则。补充条款中含有不合理的减轻或免除本合同条款规定的，仍以本合同为准。

5、本合同发生争议，双方应协商解决，协商未果，可向合同签订地人民法院提起诉讼。

6、本合同一式三份，正本由乙方保存，副本及各种证件复印件由甲方保存，另一份由甲方单位安全监察部留存备案。
(施工现场外租_____应由分包队与其签订_____租用合同书)。

7、签订合同前请仔细阅读合同条款，本合同自签订之日起生效。

甲方单位全称（盖章）： ?乙方单位全称（盖章）：

受委托代理人： ?租赁人（签章）：

年?月?日?年?月?日

新车上牌员年终总结篇四

双方经过协商，就租赁车辆及施工设备机具的安全管理达成以下协议：

1. 甲方对整个施工现场行使安全管理权。制定并落实企业的安全生产责任制、安全生产规章制度和操作规程。

2. 甲方管理人员对乙方进行安全监督检查，对存在的安全隐患下达整改通知单，并督促乙方完成整改事项，纠正违章指挥和违章作业，按甲方规定进行安全奖罚。

3. 负责对首次进入施工现场的人员进行安全告知，及时向乙方通报现场危险作业环境和危险情况。

4. 负责指定乙方进入施工现场的路线，作业区域、卸料地点和作业时间，乙方人员和施工车辆严禁进入施工现场其他区域。

5. 有权对乙方使用的机械设备、工具、安全防护用品等进行检查和验收，对不符合安全要求和项目管理规定的设施和防护用品有权要求更换。

6. 对乙方违章、违纪人员有制止权、下达整改通知权、罚款权、停工权和直至清退出现场权。

1、乙方应针对工作内容，划定作业范围和车辆行驶路线，所有的车辆必须停放在指定的位置，行驶路线必须按照工作范围固定路线，严禁车辆在厂内乱行、乱停，影响厂内车辆通行和正常生产活动，由此造成的损失和后果，由乙方承担责任。

2、乙方应定期对车辆进行安全检查，及时消除各类安全隐患，确保车辆技术状况良好，严禁车辆带病作业，确保车辆灯光

齐全，刹车有效，后视镜、雨刷、防火排气筒等安全附件完好。

3、乙方车辆在厂内行驶，应严格遵守交通规则和厂内有关的规定，严禁超速、超重、超宽，或运输危险物资，如有发现，甲方人员有权制止，由此发生的事故造成的损失，由乙方全面承担责任。

4、对于乙方停放在厂区内的任何车辆，甲方不负责车辆的安全及保护工作，乙方应自行安排看护人员和措施，由此造成的车辆被盗抢、破坏，责任由乙方承担。

5、乙方任何车辆在厂区内作业，造成对甲方、乙方人员安全事故、设备设施的财产损失或对第三方造成损失的，责任由乙方承担。

6、乙方应定期对作业人员进行安全培训，教育人员严格遵守交通规则和厂规厂纪，严禁酒后驾驶、疲劳驾驶、野蛮驾驶，严禁乙方人员或车辆无故进入甲方生产危险区域内，由此造成的事故，责任由乙方承担。

7、乙方工作人员，在甲方生产范围内必须严格按照要求，正确穿戴劳动防护用品，不得便装进入生产区域。

8、乙方车辆的进出、停放都必须服从厂内保卫人员的管理，不服从管理者，保卫人员有权制止停放和进出。

9、乙方驾驶人员的资格证复印件应提供给甲方存档备案。

10、以上协议由甲、乙双方本着友好协商的原则签订，未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

11、本协议一式二份。双方各执一份。

甲方： 签字 乙方： 签字

盖章 盖章

20xx年3月16日

新车上牌员年终总结篇五

20xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自我的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自我较上了劲，必须要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至此刻，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

客户在第一，存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司本资料资料财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，

实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，必须会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的信息趣言，也必须会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作潜力，随着银行改革的需要，我的工作潜力和综合素质得到了较程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，应对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户带给最优质的金融服务，用他自我对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选取银行的趋势已经构成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客

户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的信任，逐步摸清该单位的下游单位，透过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行状况下，他用心的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了十分好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他用心的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和职责感，任劳任怨、用心工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放下双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我透过不懈的努力，在20xx年的工作中，为自我交了一份满意的答卷。

综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

□

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

看完银行客户经理年终工作总结范文，你的工作总结可以动笔了吧！

新车上牌员年终总结篇六

我是xx年6月来到公司，经过几个月的证券知识培训，通过考试，然后入职，在这几个月的学习与工作的时间里，让我学到了很多的东西，同时感谢各位领导和同事的帮助，下面我将汇报我入职以来的工作情况。

首先，我觉得证券是一个压力性的工作，特别是对于我这种刚刚毕业，身在异地，没有经过生活历练的新一批社会青年来说更是一种艰难的考验！作为客户经理，我认为开发客户与客户维护是非常重要的，如今的市场行情，开发一个新客户真是难上加难，第一个月通过自己的努力，时间紧任务重，尽力克服重重困难，让自己拥有一个良好的开端！

其次，在维护客户方面，第一，常常给他们讲解一些股票技术方法，第二，力所能及的回答他们咨询的问题，第三，亲情服务，与他们认真交心交朋友，同时在他们身上学习一些知识。在此之间，也发现了开发客户是不容易的，维护客户是更不容易的，现在证券公司很多，竞争压力大，一不小心客户就很可能被转到其他公司，所以与客户之间建立良好的关系也是非常重要的，而我自己也在不断地学习，学习新的知识来充实自己，因为知识永远不熊市，这样才会获取客户的认可与接纳！

如今我逐渐的喜欢上了证券行业，虽然有压力有困难，一切事在人为，我不怕，有有压力才会形成动力！客户经理是一项长期的工作，需要的是要有足够的耐心，平时工作的细心，坦诚的与客户交流和沟通，相信自己可以！我的工作与热情一切尽在行动中！

总之，上半年我的职业规划及目标是：按照公司的规定，开发足够的客户，累积一定的资产，完成转正要求！

xx年12月18日

客户经理：

新车上牌员年终总结篇七

一、 工作方面

(一)日常工作

由于我的工作技能、营销能力和阅历与资深客户经理都有一定差距，所以我不敢掉以轻心，总在学习总结怎样才可以更好地做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现之各类问题。在日常工作中，我主要从基础开始学起，积极向老同志学习经验，并且在实践中不断提升自己的营销能力，培养客户关系，努力维护好老客户，挖潜新客户。

首先是用好各种工具，包括pccrm系统的使用，个人客户经理工作日志的总结，基金客户系统的梳理等等。发现问题及时向同事或领导请教，不断总结自己的不足与缺点并加以改进。

其次，做好每日客户维护工作，主要方式是给客户打电话、发短信进行前期沟通，并且适时约访客户进行情感维护和产品营销，在有客户过生日的时候适时送上祝福的短信或电话。对于有产品到期的客户和基金客户，进行售后服务和回访，并借此机会进行二次营销。

再次，由于我行只有一名大堂经理，很多时候我都要扮演大堂经理的角色。又由于我是###的新人，对客户需要一个熟悉的过程，在大堂的经验给我很多接触客户的机会，也在此过程中挖掘了一批潜在客户。杨叔叔就是在大堂的接触中发掘的一名拆迁客户，最终我在同行竞争异常激烈的情况下将其成功地营销成了我行的优质贵宾客户，从##银行转过来200多万。像这样的例子还有很多。

在20xx年上半年，###支行充实了客户经理队伍，达到了三名专职客户经理的配备规模。经过我们团队半年的努力，我们在基金、理财产品和保险理财等方面都取得了一定的成绩。截止3月底，我行共销售基金###万元，完成任务的35%。截止6月底共销售本利丰理财产品###万元。截止3月底共销售代理保险###万元(3月末)。这些数据都是我们团队共同努力的

结果，而我本人的贡献度也在慢慢的增加。特别值得一提的是，在个人贷款方面，由于我的细心发现，我行与中国##大学进行了一次个人贷款方面成功的公私联动，最终新增了7笔个人贷款(已经审批完毕，抵押登记后放款)。

我行在半年中还坚持公私联动的活动，成功地举办了走进##公司，走进中国##大学等一系列活动，取得了良好的效果。

二、学习方面

(一) 日常学习

在20xx年上半年，我参加并顺利通过了一些职业技能方面的资格认证考试，包括：基金销售从业资格考试；银行业从业资格考试个人理财、风险管理。此外我还参加了分行组织的个人信贷业务考试。

半年里，我积极参加支行、分行组织的各项培训，包括刚刚结束的分行组织的个人客户经理培训；支行客户经理例会上各种产品和技能方面的培训；总行关于个人理财业务非保本转型和新系统上线的培训等等。此外还有基金公司、期货公司举行的各式各样的培训。在每周一次的培训中，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高，并快速的进入了客户经理的角色。分行、总行的培训使我对于我行的理财产品有了更深层次的认识，并使我进一步理解了我行出台的各项方针和政策，看到了#行发展的巨大潜力，增加了我们业务发展的紧迫感。

三、存在之问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好之合作，但自己却不能很好之有针对性之为客户制定业务方案。第二，现有之客户资源，没有能够很好之深挖细刨；对于自己有目标之客户群体也一直没有找到合适之介入机会。第三，有些工

作做之不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出之问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善之业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作之同时，积极营销，更新观念，争取以良好之心态和责任心，做出较好之业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

新车上牌员年终总结篇八

完成的主要工作量：

1、新增居民用户3699户（其中壁挂炉用户728户），小区5个（其中壁挂炉小区3个），公福用户8家□xx男孩女孩国际幼儿园、盈南幼儿园、宝湖幼儿园、宝湖加油站□xx市交警总队□xx市交警支队□xx故居、高新技术动漫园□xx19号楼职工餐厅、华府xx锅炉房□xx宜居物业）。

2、户内安检3862户，安装1774户，通气1925户。

建立了较为全面的基础管理制度：用户满意度有了很大的提高；连续安全运行365天无事故；员工素质全面提升。

1、完善制度，明确责任

根据公司的管理制度，结合客服工作实际情况，制定了各岗位相关制度规范，进一步明确了岗位职责，细化了考核办法。

2、规范流程，提高素质

按照公司要求，规范工作各个流程，严格把好安全质量关。

3、 加大宣传，营造气氛

通过用户回访、发放宣传资料、设置宣传展板和咨询台等形式，在居民小区和用户进行面对面宣传安全知识，为广大用户营造一个安全、和谐、温馨的用户环境。

4、 严格管理，提升服务

在“规范、科学、严格、精细”为目标的管理中，客服将继续加强管理制度，及时总结工作中的不足，调整工作方案，杜绝安全隐患、事故的发生，使服务质量进一步的提升。

5增强素体、树立形象

通过坚持每天早班会和每月安全学习来不断增强员工的公共服务意识、提高公共服务水平，树立服务优良，社会满意的客服形象。

题的存在，其原因除了工程量大以外，同时还有安装、通气人员的数量满足不了用气高峰期的需求。

20xx年的主要工作将围绕着安全运营工作重心开展，客服将全面提高所属员工的安全意识，经常组织培训、案例分析、交流经验、严格工作标准加大居民用户安全回访力度，对所有居民用气小区从安全宣传活动、电话回访、发放安全资料、应急电话等几个方面着手，确保安全平稳运营。

同时，伴随着 20xx年居民用户和公福用户的增加，服务覆盖扩大。客服将加强内部员工服务意识，全面提升服务质量，牢固“用户至上、服务第一”的宗旨，树立良好的公司形象，争创优质服务窗口。

客户服务部□xx 20xx年1月20日

新车上牌员年终总结篇九

客户经理，一普通的职业，客户经理工作总结范文。它是××××公司对外服务的一个重要窗口，直接面对的是客户，是巨大的市场。两年的工作，使我真正地了解了它的含义，我的工作就是从“心”开始的——用诚心赢得客户，用细心服务客户，用爱心关心客户。

××××*公司是一家股份制企业，每月在通信费用上人均消费××*多元。但是初期我们的品牌在该厂使用的仅占少数，当时我就暗下决心，我一定要用我的真诚、热心、智慧和汗水塑造××××公司的强势品牌和优质服务，以赢得这个集团大客户。经过周密的策划、细致的服务，频繁和热情的交往，终于得到该单位的领导和职工对我和××××公司的认可。客户对我们的理解与支持，不只是口头上，而是行动上，记得今年盛夏的一天，街上的行人稀少，大地象一间密不透风的桑拿房，等我赶到××*送卡品时，已是大汗淋漓，陈总急忙倒了一杯水递给我，并讲：“小李，天气这么热，你还送来，来个电话我安排人去取就行了。”这一席话让我很受鼓舞。因为我曾多少次顶着烈日酷暑、冒着寒风雨雪，上门服务时，他们不理睬、不接待，由开始拒人于千里之外，到今天的真诚合作，饱偿了我多少千辛万苦啊！我的劳动终于结出了丰硕的果实，我的价值终于得到了彰显，我感到了无比的自豪！我在平时工作中，比较细心地体查各个不同类型集团客户的特点和需求，尽量用心为他们提供生活和工作上的方便。我分管的××*分局对天气预报有较大需求。因为在行业中，天气的变化对安全运输是非常重要的。在手机杂志业务推广期，我并没有急于向用户介绍此项业务，自己预先订制了天气预报及其他各项手机杂志，每天早上起床的第一件事，就是要向重要客户转发当天的天气预报。曾有一位客户语重心长的这样对我说：“小李，你真是非常的善解人意呀！”到现在，这样的事情已经持续快半年了，期间也引起了客户的注意，有客户问我：“××××，你手机发送的信息，从哪里摘录的，我便顺之介绍了我们的手机杂志，很多

客户非常乐意的接受了此项业务，目前，在分局客户中，订阅天气预报及其他手机杂志的人数达到4成以上，工作总结范文《客户经理工作总结范文》。实践使我感受到：根据客户需求用心为他们提供方便，有效地增强了客户的粘性，还巧妙地拓展了××××业务，我决心更好地做下去。在银信通业务推广时，我成功地协商集团单位中××××户集体申请开通了此项业务。

只有赢得了客户的心，客户对我们才会信任。

**年*月份，省公司要求对所分管的单位进行摸底调查。要求掌握各单位的内部资料，这对所有的客户单位都属于重要而保密的。几天下来，没有丝毫进展，所分管的单位中，提起要提供内部人员的资料时，都被婉言拒绝了。当时的我真想放弃。经过多次上门回方与沟通，也许因为客户单位对我的工作执着、真诚所认可，我在分公司客户经理中第一个拿到拥有××××多人一个重要单位的内部资料。该单位的领导对我说了这么一句话：“小李，我们相信你！”当时我的心情无以言表。对于客户的高度信赖，我感到无比的欣慰。

如今，我分管着大大小小××多个集团单位，仅××分局下属就有××个站段，××多个小单位，遍布××市各个角落。由于自己对工作全身心地投入，这些单位的基本情况均历历在目、了如指掌。