

给客户的报告(实用9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

给客户的报告篇一

下面是小编为大家整理的，供大家参考。

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，2018年又过去了。我于2014年 月进入南郑农商行这个大家庭，至2018年 月调入大河坎支行一直在银行柜员工作，每天记账、结账、做传票、写账簿。在这四个年头里，我学业务，学技能、学微笑服务、学会忍、学会平和对待事物、学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境。2018年 月，在领导和同事的信任下，我担任了客户经理一职，这对我来说是一个新的挑战。一开始我就感到了压力，也就是从那时起，我在心里跟自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命。

在领导和同事的帮助下，我用较短的时间熟悉了新的工作，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习培训，不断提高自己的素质和业务能力。贷款放的出、管的好、收得回，是对客户经理日常工作的最真实的写照，作为一名客户经理，我始终将“主动营销”放在首位，主动走出去，了解客户的资金需求，和客户一起解决工作中、生活中的难题。当我放出第一笔贷款时，我的心情是复杂的，即激动于给别人借了一大笔钱，又焦虑放款以后的管理和收回情况。直到目前，我共放贷款。。。。。。

在日益严峻的经济金融形势持续向县域传导，对市场定位于地方的农商银行带来较大冲击中，更要努力做好风险

防控。如何督促客户及时缴纳利息，如何帮助客户办理转贷手续，成为全年的重点，也是最头等的工作，稍有不慎，一个月的工资被扣罚是小事，有时候还会影响全行的绩效考评，我深刻体会到该岗位的职责和使命。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。开始工作了几天时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，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。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，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。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

新的一年已经开始，客户经理也步入一年中最为繁忙的季节，总行已经开展“开门红”营销活动，要求全体员工积极行动，群策群力，做好首季业务拓展和营销工作。在活动中，我将积极发挥自身能量，投入到活动中去，“撸起袖子加油干”，为总行和支行的业绩贡献自己的力量。

我于2012年11月调往分理处担任客户经理一职，

2013年11月21日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质

和业务技能。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。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，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，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。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，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。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，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。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能

力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时发现自己仍然存在很多问题：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，银行客户经理个人工作总结。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自己更大的贡献。

一、20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工

作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档□20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工

作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

给客户的报告篇二

引导自己深入社会，获得实际的工作知识和技能，进一步掌握和巩固所学的技能、理论知识，培养学生的劳动观念和良好的职业道德素养，全面提高人才素质。让自己对自己未来的工作方向和工作内容有初步的认识。培养自己在外工作与上司之应付进退，与同事之相互配合和团队精神，对工作之全盘负责。为以后的工作奠定基础。

实习网店□xxx

店铺介绍□xxx的创店时间是xx年9月30日。经过5年的努力，现在的卖家信用已经达到四个皇冠。该网店主要经营：服装/化妆品/香水/护肤品/彩妆/化妆包/韩国饰品。

1、实习岗位：网店客服

2、实习工作职责：

(1)日常网店管理：负责宝贝的上架和宝贝卖完之后的下架、每天上班第一件事情就是把电脑打开，登陆旺旺、处理旺旺上的留言。

(2)买卖沟通：使用淘宝旺旺和顾客进行交流，回答顾客咨询的问题，帮助他们成功购买商品。如果买家没有确定商品的属性，买家又不在线，给买家留言和打电话让他确定商品的属性。

(3) 使用系统接受处理网店订单，打包发货，物流跟踪

(4) 货物进出管理：没有库存的商品马上联系卖家送货，买出去的商品检查商品的质量、数量。核对卖出去的商品与订单上的是否一致。

(5) 盘点库存：对货架上的商品进行清理，了解那些是热卖商品，那些卖得不是很好的，尽可能使库存数量做到最少、最有效。

(6) 评价：对买方进行评价工作。

经过这一段时间的实习，清楚地了解了网店客服的工作流程和日常事务。每天在网络上与人沟通交流，使自己的口才也得到了很大的锻炼。

(一) 上架技巧

搜索结果排名规律影响商品排名的关键因素有两个，分别是“剩余时间”和“是否推荐商品”。其中的剩余时间=宝贝有效期-(当前时间-发布时间)

淘宝会根据商品上架时间来排序的，也就是说剩余时间越短，商品就越靠前，因此，商品剩余时间越少，商品就越容易让买家就越容易看到。同时还要考虑到买家在什么时候上网人数最多，据统计上网人数最多的时候是10：00-11：30、15：30-17：30和19：30-21：30。基于以上两点考虑，为了使获得更好的宣传效果，赢得更多更有利的商品推荐机会，在以后新品上架过程中建议按照如下方法上架商品。

商品一定选择在黄金时段内上架。在具体操作中，可以从11：00-16：00、19：00-23：00，每隔半小时左右发布一个新商品。为什么不同时发布呢？原因很简单啊，同时发布，也就容易同时消失。如果分隔开来发布，那么在整个黄金时段内，都有即将下架的商品可以获得很靠前的搜索排名，带

来的流量也更高(这个是否半小时发布一件得根据具体情况、时间、新品在黄金时段上架，这一点很重要)

c[]所有的橱窗推荐位都用在即将下架的商品上。(多关注.放在一些比较热门的.快要下架的商品上面.这个要求随时关注产品的下架时间.)

(二) 买卖沟通

核心关键词：诚信、专业、热情、耐心、服务……(另外开心与幽默对做好生意也非常有帮助)

认识：店长与客户沟通一般以淘宝旺旺为主，多数用文字交流。旺旺沟通的优点是显得更从容坦然，表达得更充分。可以掩饰语言交流上的弱点，给对方好的第一印象。缺点是不直接，有虚拟成分，需要建立信任感的时间较长。

1、学会尊重，要从内心深处尊重客户。多用“您”，多写短句，多按回车键，别让客户久等。不管客户以哪种姿态和你交流，傲慢也好，怀疑也罢，要像大侠郭靖一样，以真诚对待所有的人，不管你善意敌意。不以顾客出手阔气而谄媚，真心尊重顾客，因为不了解你，现在她可能是小气的，但是将来她可能就是大气的。

2、学会赞美，用真诚赞美赢得客户的心。通过聊天交流，发现客户的优点，用最美好的语言赞美对方。

3、多使用旺旺表情。旺旺的表情是所有的交流工具中最美的表情。初步接触多用微笑、握手，熟悉了用憨笑、大笑、干杯，再后来就可以用飞吻、拥抱了。表情是使用旺旺的优势，是沟通的润滑剂。

4、学会耐心。这一点说的轻松，做起来还真难。

5、换位思考，诚恳待人。这也是人人知道的技巧.但是请您自问：“我真的做到了吗？”如果真能站在顾客角度，您就会发现有很多不能理解的都理解了，有很多不能接受的要求也接受了。

6、实事求是，不隐瞒缺点。网购的很多纠纷缘起于卖家的隐瞒。

7、热情如火，持之以恒。卖家真正的热情不是在成交前，而是成交之后。买家购买之前，卖家对买家热情，购买之后，还能保持原有的热情.把每个淘友当成朋友，那么您的热情是不会先多后少的。

8、区别对待不同的客户.是否研究过客户的类型？

一是交际型，有的客户很喜欢聊天，先和您聊了很久，聊得愉快了就到您的店里购买东东，成交了也成了朋友，至少很熟悉了。二是购买型，有的顾客直接买下您的东东，很快付款，收到东东后也不和您联系，直接给您好评，对您的热情很冷淡。三是礼貌型，本来因为一件拍卖的东东和您发生了联系，如果您热情如火，在聊天过程中运用恰当的技巧，她会直接到您的店里再购买一些东东，售后热情做好了，她或许因为不好意思还会到您的店里来。四是讲价型，讲了还讲，永不知足。四是拍下不买型。对待这5种客户，都要热情如火，要把重点放心第1、3种，对于第2种类型的，不要浪费太多的经历，如果执着地和她保持联系，他会认为这是一种骚扰。对待第4种要咬紧牙关，坚持始终如一，保持您的微笑。对待第5种，可以投诉、警告。也可以全当什么都没发生，因各自性格决定采取的方式，不能说哪个好，哪个不好。

9、倾听为主，顺着顾客的思路走，适当引导。真正的语言艺术不是说的天花乱坠，而是默默的倾听.顾客既然关注您的东东，一般是研究过了，您只需要回答她提出的问题就行了。如果顾客真的很外行，哪里不明白自然会逐个问您的，您可

以根据顾客的问题，适当引导到交易上来，不要过分急于求成。

(三)应对买家的讨价还价

1. 较小单位报价法. (根据我们店的情况.. 一般强调数量.)
2. 证明价格是合理的

无论出于什么原因，任何买家都会对价格产生异议，大都认为产品价格比他想象的要高得多。这时，必须证明产品的定价是合理的。证明的办法就是多讲产品在设计、质量、功能等方面的优点。通常，产品的价格与这些优点有相当紧密的关系，正是所谓的“一分钱一分货”。可以应用说服技巧，透彻地分析、讲解产品的各种优点，指明买家购买产品后的利益所得远远大于支付货款的代价。

当然，不要以为价格低了买家一定会买。大幅度降价往往容易使买家对产品产生怀疑，认为它是有缺陷的，或是滞销品。有些时候，产品的价格要稍微提高一些才能打开销路。

给客户的报告篇三

下午好！我是政企部的客户经理黄xx[]社会工作了3年后，于2009的6月加入移动公司大家庭，在这两年多的时间里，我从事唐家厅营销代表，龙门厅值班经理，于去年8月份借调于政企部做客户经理至今。

- 1、与客户之间建立好人际关系（在推销产品之前先推销自己）
- 2、使用营销技巧灵活的拓展我司产品。
- 3、对客户使用产品做好售后服务。（热心为客户服务，对于客户使用我司产品的关心，这样就又更能巩固与客户之间的

关系。)

1、对外：在政企工作的半年多时间里，共拓展了6个信息化产品，三个企信通，两个集团彩铃，公路局的oa政务，人社局的互联网专线。对于公司在不同时期推出的各种营销方案，我都能在最短时间内理解透彻并及时传达给客户；按时完成公司下达的kpi任务，现已完成1条20m专线，与产品经理多次努力走访成功签约公路局oa业务。在所负责实体单位驻地促销30场，并针对各集团的arpu值较高的客户进行全球通拓展70个用户及中高端成功预存捆绑5201个集团成员，销售手机终端约45台。对集团客户的各项需求与业务咨询，比如收集集团通信录、集团网拓展、领导预存、新业务、购机等，我都按时保质完成了服务工作。

1、较强的学习领悟、执行能力

2、有服务精神，有责任心，细心，吃苦耐劳

不足之处：经验尚浅，写作能力有待提高

2、更加专业地推荐使用我司信息化产品，提高电话营销技巧等更高效率的完成kpi外呼指标。

给客户的报告篇四

结识了新朋友，忘记了老朋友；

奖励了新客户，冷落了老客户；

新客户在流入，老客户在流失。

就像一个“漏斗”，为了保持漏斗的一定盛水量(客户量)，要弥补不断流失的老客户就要不断地注入新客户。

仅仅堵装漏斗”是不够的，必须更换经营的思维模式：由以提供金融产品为中心转向以客户为中心，一方面应对客户现实的需求，尽可能的推出适合的产品和服务；另一方面通过挖掘客户的潜在需求，从另一个角度促进银行的发展。

正是基于这一原因，我行推出了本次有奖客户问卷调查活动。

本次有奖客户问卷调查活动自xx年3月份开始正式运作规划，xx年5月正式下户走访，截至6月为止本次调查采取定向下访，柜台发放，电话预约等方式。共下访客户93户，回收有效问卷50份，其中尤为可贵的是收到附卷建议27条，取得了大量翔实的第一手数据，标志着本次活动第一阶段的工作顺利结束了。

在调查中我们发现，虽然有相当一部分被调查者表示“知道”或经常使用pos机的占2%□atm机占25%，如意卡等我行近年来推出的新业务占50%，不过我们也注意到，仍然有相当一部分被调查者仅仅是知道业务名称，对其具体操作和服务内容知之甚少。有38%的人对如意卡业务“听说但不清楚”。在代收费业务上是占41%，在电子汇兑业务上为32%。也就是说，在全部知晓这些业务的被调查者中，有将近37%的人并不知道新业务的具体内容及操作。经过分析可以发现，只有50%左右的被调查者清楚银行新业务的服务内容和操作，在电子汇兑业务上被调查者了解程度最高，68%的人了解这项业务的具体内容，这不但是客户业务的需要，还应归功于我行在客户中广泛深入进行宣传的结果。

客户认为最有可能使用的金融工具多数选择了全国银联48%和网上银行34%，手机银行占24%，表明我行客户认为未来银行能否为用户提供全面和自主及时的服务是将来发展的趋势。

在我行前期职工内部进行的调查中，我行职工在客户看重银行哪方面服务中，46.6%选择结帐准确及时，20%选择上门服务，13.4%选择礼貌待人，选择理财帮助和专业知识的各占10%，20%选择上门服务。这与客户调查所得到的结果既

有重合也有不同之处,其中34%客户看重专业的银行知识,70%选择礼貌待人,70%选择结帐准确及时,20%选择上门服务,32%选择理财帮助,这一方面说明我行职工对于客户需求是有一定了解的,但另一方面,在认识上与客户的需求尚有一定差距。

关于我行服务态度,工作效率,业务流程便捷性上我行客户的看法趋于一致,分别为77%,81%,63%,说明我行在这方面一贯保持的优良传统和作风,这是十分值得肯定的成绩。另一方面值得注意的是在第八,第九,第十题关于服务环境,保密及安全措施和对客户投诉反馈上,我行客户认为有待提高和一般的有所增加分别为36%,40%,50%,说明我行还存在尚需改善的地方,由于这些问题有可能在日常业务工作中对我行未来发展产生影响,希望通过本次问卷调查,引起我行全体职工的重视,扬长避短,加强与客户的沟通,使客户对我行感到更加满意。

提建议没有用,不可能解决问题;

提建议很麻烦,不知道找谁,怕遭人白眼;

提建议使人觉得不好意思或嗤嗤逼人;

与其提建议与投诉,不如换个对象。

认为客户不进行建议与投诉是因为我们服务好是不正确的观念。因为大部分客户吃了亏也不会吭声,没有消息不一定是好消息,因为客户可能已作出了其他选择。研究客户的建议与投诉一个很有效的手段,建议与投诉往往是潜在的需求的得不到满足,也包含对我行的期待,对这些,我们要学会换位思考,多问几个为什么,发现客户的建议与投诉根本原因所在,也许新的商业机会就在解决抱怨的过程中萌芽了。因此,客户投诉管理,核心工作就是如何处理好客户投诉,提高客户满意度,降低客户流失率。

因此，通过对本次调查问卷中回收的有关客户的25条客户反馈我部建议：

后是要对高端用户提供更为精细的差异服务，据网上调查显示，中国高收入人群对具体的金融服务需求有很大的差异性：占26%的人为生活品位导向群体，比较淡漠财富，主要由国有事业单位和三资企业高层管理人员、部分国有企业中高层管理人员和自由职业者构成。占15%的为财富获取导向型，主要为个体户等民营经济所有者和公务员。占58%的为价值平衡导向群体。更加关注生活价值的周全性，主要是接受过大学以上教育的专业人员，部分国有企业中高层管理人员。可见适时分析各类高端客户的金融需求对理财经理的工作开展是非常有用的，为此建议一定时间组织人员进行调查并及时把相关信息反馈给各营销人员。

第二、应在我行职工中树立这样的观念，发现问题是成功地解决问题的一半。挑剔的客户是我们最好的老师，客户的建议与投诉是送给我们最好的礼物，他帮助我们找到问题，他帮助我们完善了服务，他帮助我们提升了管理，使我们得到不断的成长和进步。

第三，我部建议设立客户投诉管理机制，一是设立一个平台，建立客户服务中心；二是要有顺畅渠道，如柜台面诉、投诉电话、客户回访等；三是要有规范处理流程，从记录、受理、分析、处理、反馈都流程化；四是及时处理问题、挽回客户、恢复客户关系；五是惩处责任人、总结教训、内部整改、完善管理。

第四，加强我行与客户之间的互动，要真正将“想客户之所想，急客户之所急”落到实处，针对不同客户的不同需要，从同质化服务向人性化服务转变。作为面向广大客户的个人理财服务，在金融产品易被模仿的市场背景下，一家银行要在竞争中处于领先优势，其与客户间的亲和力无疑是增强竞争力的核心手段。它可以让客户对银行业务的认知程度大大

提高，成为吸引消费者注意力和情感偏好的重要手段。随着市场竞争的加剧，我行应逐步引入市场细分的理念和确立以客户为中心的经营理念，以目标客户为基础，根据客户的需求开发服务新产品，有差别、有选择的进行金融产品的营销和客户服务，把有限的资源用于能为自身业务带来巨大发展空间和市场的重点优质客户，并通过实行客户经理制全面、主动的为各类客户提供个性化的服务，打造专业的客户服务队伍、充分发挥全行的整体服务能力并使之成为吸引黄金客户的重要服务手段。

第五，加强与客户的沟通，提高客户对我行的忠诚度，从大众化服务向个性化服务转变。随着市场竞争的加剧，国内银行逐步引入了市场细分的理念和确立了以客户为中心的经营理念，以目标客户为基础，根据客户的需求开发服务新产品，有差别、有选择的进行金融产品的营销和客户服务，把有限的资源用于能为自身业务带来巨大发展空间和市场的重点优质客户，并通过实行理财经理和客户经理制全面、主动的为各类客户提供个性化的服务，打造专业的理财顾问队伍、充分发挥理财经理个人的人格魅力正成为吸引黄金客户的重要服务手段。

有计划的在全年不同的时段推出各种联谊活动，并在沟通过程中，展现我行职工的整体素质和积极向上的企业文化，推广我行新的业务，加深客户对我行品牌形象的认知度，然后通过这些活动，结识新的朋友新的客户，形成我行金融营销的良性循环，为我行未来可持续发展提供有力保证。

给客户的报告篇五

您好！

在与公司正式签订合同之前，我向公司提出辞职申请，以下是我的辞职书。今我之请辞，既不为薪水待遇，亦不为制度约束，更不为人情世故，实为自身原因，个人问题为要。

固然，客户经理的工作给了我很大的锻炼和提高。但于我来说，选择一份工作并不是单方面因为要锻炼自己，而是觉得公司是一个平台，可以发挥我的特长，可以释放我的能量，可以实现我自身的价值，从而让我可以为公司谋取效益，增加利润。而时隔三月，我并未为公司谋取效益，增加利润，并未找到自身价值的所在，也并未感觉自己有多大的空间可以开发。

三个月中，我一直履行自己定下的诺言：烟草营销的基石是服务，服务的本质要用心。在推销产品之前，首先把自己推销出去。工作之中，不管遇到多么刁蛮的客户，不管客户面对自己发了多少牢骚，诉说了多少抱怨，数落了多少冷嘲热讽，也不管自己的心情有多么不好，在面对商户工作的时候，都要始终保持快乐访销，始终树立起自己的微笑服务。不去逃避客户或刁钻或辛辣或棘手或难缠的问题，不去敷衍客户的任何要求。我曾经把客户比做一块坚冰，坚信只要我有热情，只要我释放自己的热量，即使这块坚冰再大再硬，我都有能力把它融化掉。

于是，我拿出百分之百的热情，一改大学里学生干部的严肃表情，换上微笑，尽力满足客户的每一条要求，用心帮助客户解决每一个困难。每一朵花，为了果实，都会选择凋谢。今天，在我凋落成泥的时候，我也收获了快乐的果实。我体会到了商户的认可和信任，听到了许多商户赞扬的声音，也和商户们都成为了好朋友。

但我在得到这些快乐和幸福的同时，并未感觉业绩上所带来的丝毫鼓舞。我深知，客户经理作为公司和商户双向沟通的代言人，我们要在双向沟通中既为实现公司的价值创造条件，也为商户扩大经营提供方便。这是我们工作的真正重点，是工作的意义所在，是价值取向的喉结。但是我并没有为公司创造多大的价值。在经过认真剖析以后，我发现，三个月的时间，已经把我和工作的不适合表现得淋漓尽致。我的性格、特长、爱好、专业并不能迎合这份工作的性质和需求，我也

并不能胜任这份工作。

我曾坦言，作为新加入烟草队伍的新生力量，我们会融入烟草企业潮流，认同烟草企业文化，遵循烟草企业规范，树立烟草企业理念，培养自己具备烟草人独特的气质和内涵。至今，我仍有这样的信念，仍然相信烟草是一本千年的书籍，***着东方的思维。仍然觉得这面风帆可以载着它的员工通向更好的彼岸。我深知烟草是个人人羡慕的行业，也知道自己通过层层考试应聘成功的不易。但是，再好的机会，如果不适合，于双方来说，都不是最好的选择。

真心希望领导可以批准我请辞的要求！

此致

敬礼！

辞职人：本站

20xx年xx月xx日

客户经理辞职报告(二)

给客户的报告篇六

尊敬的银行领导：您好！

经过再三思考、反复权衡我决定辞职。

我于20xx年x月进入银行成为一名客户经理，至今已经一年有余。在xx的一年是学习的一年，是收获的一年。在xx浓厚的文化氛围下，在xx先进的管理理念中我成功的从学生转变为

一个工作者。踏踏实实做人老老实实做事的思想早已在我的意识里形成。在xx工作过的人无不受到她的熏陶，她有很多东西值得我一辈子学习。在此对于银行一年多的照顾和培训表示真心的感谢，对银行多年的蓬勃发展表示衷心的敬意。在xx的这一年将是我一生中最有意义的一段时间！

在这一年中我认真完成自己的工作，积极参加工资组织的各项活动，使得自己除了得到应有的收入外，生活也变得丰富多彩，但是天下没有不散的宴席，由于我的人生观价值取向随着年龄的增长已经改变，不在适合继续留在银行，因此向领导申请辞职希望这是一个恰当的时间。望批准！

祝xx银行再造辉煌，祝各位领导鹏程万里！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年x月x日

给客户的报告篇七

自入职以来，我一直都很享受这份工作，感谢各位领导的信任、栽培及包容，也感谢各位同事给予的友善、帮助和关心。在过去的近两年的时间里，利用公司给予良好学习时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于公司两年多的照顾表示真心的感谢！！

当然，我也自认为自己在这两年的工作中做出了自己的最大努力。但因为某些个人的理由，我最终选择了向公司提出辞职申请，并希望能于今年xx月xx日正式离职。希望领导能早日找到合适的人手接替我的工作，我会尽力配合做好交接工

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索出差拜访客户报告。

给客户的报告篇九

客户名称申请部门部门审核填 报 人申请日期年月日

珠海网佳科技有限公司

客户需求分析报告填写说明

3. 在填写过程中对本报告内容有任何疑问， 请向项目管理工程师咨询， 我们将随时为您提供服务。

珠海高凌信息科技有限公司正文::