

最新新来政企工作总结(汇总5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

新来政企工作总结篇一

按计划所有在我们饭堂吃饭的人全部参加晚上的会餐。

都说在一杯杯的酒里溶着关爱和友情，可是多了以后那酒就是苦水和毒药。

本来要等上面领导的光临和讲话，可是，领导临时有事决定不来了。

就这样，我们自己在一起使劲喝，使劲吼。

整个饭堂里三四百人，首先，我们要先把几个小单位一个个走一遍，然后，一个个下属单位的一些人再来给我们敬酒。

一来一往，就不知道多少酒下了肚。

等到最后，我们三个主要领导去给我们的上级领导敬酒，他们在离我们比较远的饭堂吃饭，因为怕到那里找不到合适的酒杯，我们一人拿了一个高脚杯。

等我们把上级的主要四位领导刚敬完，还准备敬一下其他领导时，他们都起来离席了。

就这样，伴着痛苦回到单位宿舍，打开空调猛吹了一会儿，然后冲个凉水澡就回家了。

这段时间喝酒好像频率高了一点，每次喝的量也大了一点。

还是要控制一下为好，适当的酒喝下去可能还会有些好处，但是过量的酒不但会让人感觉痛苦，还会把身体搞垮。

新来政企工作总结篇二

(一)严格学习制度。坚持把学习贯彻^v^新时代中国特色社会主义思想作为首要政治任务，列为党组(党委)会议、理论学习中心组和支部大会、支委会、党小组会的“第一议题”。各级党组织书记要当好理论学习的“第一责任人”，带头组织学习，带头讲党课，充分发挥领学促学作用。各党组织要落实学习责任机制，完善学习计划、学习考勤、学习记录、学习档案，确保理论学习有收获。

(三)增强学习成效。坚持把理论学习与贯彻落实中央、自治区党委和市委重大决策部署紧密结合起来，与促进x改革发展稳定紧密结合起来，与推动本部门本单位的各项工作紧密结合起来，真正达到武装头脑、指导实践、推动工作的目的。尤其要围绕2022年市直机关党建工作要点，把理论学习同解决机关党建工作中存在的问题结合起来，确保理论学习见成效。

附件：2022年理论学习重点学习篇目

2022年理论学习重点学习篇目

1.□^v^《谈治国理政》(第一、二、三卷)；

3.^v^^v^在十九届中央纪委六次全会上的重要讲话精神；

4.^v^^v^“”视察广西时的重要讲话和重要指示精神；

5.□^v^《法治思想学习纲要》；

6.《关于总体国家安全观论述摘编》；

8.党的精神和党章；

10. 中央经济工作会议精神、精神，自治区第十二次党代会精神、市第十二次党代会精神及、市委员会关于完整准确全面贯彻新发展理念 打造品质魅力x的决定（发〔2022〕x号）和《完整准确全面贯彻新发展理念打造品质魅力x的行动方案》（办发〔2022〕x号）等。

新来政企工作总结篇三

光阴似箭，转眼间，三年的大学生活已经结束。面临着就业的我们，第一次走出社会。我有幸在长沙市宁乡电信分公司实习工作。在这里，我接触了许多的的人和事，在实践中检验自我。让我收获不少。宁乡县电信局属国营企业。该企业的主要业务由传统的固定电话业务，宽带及小灵通组成。最近几年还新发展电子商务，展望今后几年里发展3g电话业务。

在为期近一个月的实习期间，我有幸能在政企部门实习学习。学习一些业务的办理，信息的采集，文案的制作等等。政企客户部前身是大客户中心，成立于2000年。因机构调整于2007年3月由原大客户中心与商业客户中心合并，成立政企客户部。下设四个分部：既行业分部、聚类分部、农村分部、转型分部。负责全县大客户单位，原商业客户单位，农村七站八所，工业园区和专业市场等的营销服务和管理工作。现有1214家单位。

实习的第一天我当然是先熟悉工作环境了，在办公室看同事如何的工作，看他们都需要去哪些地方。其实我觉得在工作的一开始，我是从做信息采集表开始做的，帮同事进行一些信息采集表方面的记录。其实看起来很简单的，但是里面有好多需要你去掌握的。至少你还需要知道哪些东西是需要的，

哪些东西是一定需要记在表上面的。随后，我就接手了几次打电话的工作，因此在那段时间，我成了一个专攻打电话的工作人员了。虽然工作很简单，但能够帮上一些忙，也锻炼了自己的勇气和信心，感到非常..由方案.范文库;为您搜;集整理^的开心。后来，宁乡县要创立文明城市，于是公安局就委托我们来进行一项电话形式的民-意，而且都是在加班的时间内打电话，说起来也挺累的，打了3天，估计是打了1000多的电话吧，几乎宁乡县每个村每个城市都打了电话。其实这是个比较艰难的任务，要每天都用自己的耳朵对着电话听筒，还要不停的重复着一段已经可以倒背如流的话，还要用最真正的态度，礼貌的和对方交流。不过，只要我们认真的完成这项工作其实还是有很多乐趣的。其中真的有很多细节，很多平时上课学不到的知识搜集整注重品牌的建设方案范=文库为您搜.集整理_的，通过学习我了解了品牌的概念，同时我也懂得了只有品牌的建设方案范=文库为您搜.集整理_才能赢得市场，从中我们了解了电信的品牌，懂得品牌和顾客之间的关系。

在实习其间，我深切感受到，我所在的政企部是一个团结，上进，充满了活力的集体。每天大家都是笑脸相迎，即使面临很大的工作压力，办公室里仍然会听到笑声;面对客户，大家总是热情真诚;面对工作上的困难，大家总是互相帮助，直至解决难转自[]com题。整个部门和睦相处，就像一个温馨的大家庭。而部门领导就是这个家庭中的家长，给每个人很大的空间自由发挥。特别令我感动的是，每当我遇到困难向大家求助时，谁都会无私地告诉我。有时候，办公室的职员还会要我去尝试通过打电话的形式去催别人交话费，他说，这对于我们大学生其实是一个挑战，也是一个心理素质的挑战，因为有时候人家会不听你的，会突然挂掉电话，甚至会骂你之类的，当然那是极少数。不过我比较幸运，打了一上午的电话通常都是非常..由方案.范文库;为您搜;集整理^通情达理的，非常..由方案.范文库;为您搜;集整理^成功!通过向同事学习，认真完成领导和同事们交给我的每一项工作，得到了部门和同事尊重和好评。

刚离开校门的我对外面的世界当然是充满着好奇和向往。从大学校园生活直接步入社会，需要你去接触的不再是那些熟悉的面孔，换之而来的是各行各业的人。对他们的了解要从头开始，如何去了解一个人的内心世界，如何去和一个人沟通，这一系列的问题都要你去探索和解答。但是最重要的是切记“人心叵测”，外面的世界固然很诱人，而它不再像校园生活那样单纯了，所以你要时刻留心发生在自己身边的每一件事，处理好发生在自己身边的每一件事，同时搞好自己的人际关系网，与同事，与客户，树立良好的自我形象。通过在学校知识搜集整理的有诚意的和他交谈，对于服务方面的东西，我们又要非常熟悉我们自己的服务政策，只有这样才能把我们的政策一一告诉对方，还要耐心的等待对方的需求及应允。

实习中我总结了一点小小的经验，这一点对我的作用很大。

一、那就是在实习期间一定要记得实习期间辛苦一点，多做些琐碎的小事，多和同事帮忙，去掌握工作中的每一个细节，每一个细节都掌握了，那么以后你就会轻松一点。把最基本的都掌握了，该做的都会做了，那你就算是真正学到手了。

二、不管是哪里，新手的待遇大部分都不会很高，道理很简单，企业雇人为了叫他能为公司做事，而不是养人，我们学到的理论都是源于实际的精华，但要把精华融入到实际当中就要一切从头开始，就要就像学习上乘的武功，必须要有扎实的基本功。所以摆正心态是找工作和初期工作必需的素质，因为你不是独一无二的。

三、新手的工作都比较简单，跑个腿，递个单子，打个电话。一天大部分的时间要么就是呆着没事做，要么就是东跑西跑，任人使唤，不要为这样的工作内容而感到苦恼，公司叫你去做这些事情一是工作需要，二是考验你的素质是否适应这份工作和是否适应这个公司，时间长了自然而然的会让你接触更多的东西。

新来政企工作总结篇四

一、客户经理必须具备应有的素质

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

- 1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。
- 2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。
- 3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。
- 4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。
- 5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

二、客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求

作为一名客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，

通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重；同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

三、客户经理应做好客户营销与客户维护工作

客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。

第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和

本金;必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽限度减少资金损失。

四、客户经理应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现“双赢”

思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动;如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自己的形象，做出信用社自己品牌，从而最终实现我们的利润化。

新来政企工作总结篇五

一、客户分类

政企客户是指拥有中国电信产品的政府、企业及其他团体组织，包括原有统计属性上的政企客户和商业客户。其中政企客户可分类为：行业客户和聚类客户，行业客户是指实行跨区域垂直统一或分级统一管理和决策的政企行业客户。聚类客户是指每个客户主体分散决策，但具有相同行业通信信息消费特征或在同一场所、空间或区域，具有相似通信信息消费特征的客户。

公众客户一般是个人客户和家庭客户。家庭客户拥有中国电信产品的住宅客户，包括拥有住宅语音产品或住宅宽带产品的客户。我们目前是负责一个针对政企客户的对通信的一个需求，后期会慢慢发展在公众客户上面也作为一部分的业务。

二、客户经理的概念及工作内容

客户经理是通过经营公司与客户关系满足双方需求的职位，是连接公司和客户之间的桥梁和纽带，是公司与客户的长期合作关系，要向客户传递公司的理念文化、产品与服务信息，同时通过积极的市场活动向公司传递客户的需求信息，但是客户经理也需要具备一定的专业知识和技能，并能遵守企业的规范，尊重和关爱客户。

1. 负责客户关系的建立、保持、提升、全业务销售、整体解决方案推介等，总结销售推广的效果，完成销售目标，并进行需求预测、流失预警。
2. 参与挖掘客户需求，实施主动营销工作，根据客户需求参与为客户提供服务或解决方案；组织实施客户项目推进、参加招投标、签约等。
3. 负责目标客户建立长期、稳定、信任的关系，参加客户许可的各类活动；实施电信e家俱乐部的日常活动，提升客户的忠诚度。

4. 及时跟踪、走访、服务、征求客户意见，跟踪处理情况并及时将处理结果反馈客户；建立完善客户档案及走访记录。

(1) 客户经理通过对物业和业主的拜访、接洽建立良好的客户关系与合作关系，从而获得客户经理需要的客户信息。

(2) 不定期进入楼层扫楼。

3.1.2 客户经理可通过与装修人员沟通，得到客户信息。

1. 客户经理进行电话预约，在第一次通话过程中要将阐述的重点体现出来并核实客户信息的准确性从而让客户认知客户经理。

2. 向客户了解其当下使用通讯产品的情况。若为本网用户，取得公司全名，固话号码1个，手机号码1个（获知单位固话），以便使用营销支撑系统查询客户资产。

1. 拜访开始时，首先要营造良好的洽谈氛围，包括友好地自我介绍、介绍拜访的目的以及时限等。

2. 记录拜访数据和信息，确保客户需求真实性和客观性，针对客户需求提出方案政策，报价须按照标准价。有关优惠条件，不能当场承诺，但也不能简单说“不”。超出自己权限以外的事情，都必须及时向领导报告，经由内部商定后才可以回复客户。

3. 拜访结束时，及时总结要点，与客户确认自己理解是否正确，最后及时总结、归纳、并与客户核实。

3.5 需在12个小时内制定方案

1. 客户经理通过对客户的需求，按照公司规定的模版定制方案，方案需经领导审批后再发送给客户。如在当天上午拜访

完客户后，方案应下班之前发送给客户，如下午2点之后拜访完客户，方案应在次日早上11点之前发送给客户。

1. 客户经理根据客户提出的要求及时、准确的修改方案。

1. 草拟优惠审批单，拟稿内容包括：行业类型，行业名称，优惠业务，客户背景，竞争状态，申请优惠具体内容要一一列出来，然后发给部门负责人由部门负责人进入eip系统，打优惠申请报告。

2. 如客户有ip地址需求，须打ip地址申请报告，内容包括：申请方名称、客户地址、客户联系方式、通信地址、专线速率□ip地址个数。

3. 如客户有新装固话，固话号码申请发给eip系统操作员，相关负责人发送工作联系单给相关人员进行申请。

(1) 客户经理根据方案，按照公司规定的合同模版草拟电子合同并发送给部门负责人审核再发送给客户。

(2) 电话跟踪，确认客户收到合同草稿并且内容无误。

(3) 预约客户，确定签订合同的日期，准备合同4份□ip地址申请书和网络责任承诺书各2份，让客户签字盖章，盖章中合同4份都要盖骑缝章，最后一页客户单位也要盖章并且签字；网络责任承诺书盖骑缝章，最后一页客户单位盖章□ip地址申请书须每页盖公章。

3.9.2 针对套餐

1. 客户经理跟客户签订4g分享计划业务登记表并盖章。

1. 客户经理将合同书和优惠审批单电子版发邮件给胡衍民，并把4份合同和ip地址申请书、网络责任书原件交给支局的骆

玲师傅去申请合同编号并去分局盖章，次日进行电话跟踪是否已经完成。

2. 已经申请好的合同编号，一共4份原件，2份给客户，2份给胡衍民，同时客户经理应复印一份合同作为留档，更新合同内容至公司内部销售管理系统。

3. 提前预约客户送合同书，确认客户已收，督促客户付款以免影响安装进度。 3.11业务受理的资料 受理之前把合同书、ip地址网络责任书、优惠申请单、客户付款凭证、业务登记表、企业营业执照复印件盖章一并交给受理人员下单受理，单子受理后跟相应工程负责人沟通，确定安装日期，并且跟客户确定大约安装时间，如客户需推迟安装进度，可以让客户打工程部的电话让相关人员推迟安装。

工程队竣工之后，客户经理须及时联系客户，确认客户工程竣工。

1周后客户经理须拜访客户了解客户使用情况，增进客户和客户经理之间的感情。竣工之后每个月一次须拜访客户，为以后的营销之路做铺垫，客户有问题咨询的，在我们职责范围内的，应该帮客户尽量解决，不在我们范围之内的，也需要跟客户说明一个情况，实际出现的问题不是我们受理范围内的，但是我们会尽最大的可能帮你解决，实在解决不了，那也应该让客户感受到你的服务热情，客户也会加深对你的印象。

四、处理工程故障流程

(4) 告知用户工程对接人员及上门时间 4.3故障解决后，与用户确认

五、销售人员日常工作安排 8:45 早会

1. 安排每日工作细节及流程 2. 拜访重点客户

(1) 明确拜访目的 (2) 了解电信现行政策 (3) 客户每月账单

9:30 走访客户

分享今日心得

每周五下午进行周总结汇报并做好下周计划