

最新证券公司工作总结(实用9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

证券公司工作总结篇一

20xx年对于我来说，应该是忙碌、学习、领悟和庆幸的'一年。

也正是因为这一年来不同以往的忙碌，积累了更多的经验，督促自己去学习更多的知识，了解更多类型的投资品种和市场，提升了自己适应更多不同变化的能力。

通过在证券行业十几年的工作，考取了cfp资格两年多以来，渐渐领悟出很多老师和前辈们常常教悔的道理：

：只有保持谦虚的态度，才能让自己学习到更多的东西，使自己的知识和意念常“新”。

：对各种产品和市场要认真研究和分析，对不同客户也要有更多的了解，才能给他们提供更加适合的投资建议。

：面对公司任务和客户利益，要积极对待，既不能逃避也不能推脱，尽量运用自己的知识和经验寻找二者的平衡点，只要肯花心思，是可以做到“双赢”的。

：无论如何，只用诚心诚意为客户着想，站在客户的角度，作出的投资规划才是真正适合客户本身的，也才是最能让他们接受和认可的。

长期以来我都是以这样的态度在工作，也正因为如此，与很多客户成为了知心朋友，今年的市场变化更为丰富，很庆幸自己几年前就参加了金融理财师的培训和学习，较早的对国际金融市场有了些了解，在进行分析和规划时等到了充分的运用，被客户非常认可和赞同，使他们对这一年来的投资成绩非常满意，我们之间的友情加深了，对我也更加信赖，因此，让我非常感激，相信自己应该有能力为更多的人提供更好的服务！

证券公司工作总结篇二

我来xx证券工作已经有两个月了，在这两个月里，无论是股票专业知识照样 营销方面我都有了一定的提高 。

在这两个月里，我开拓的客户差不多10户，资产量也达到了上千万。当然，与公司其他的员工相比，我照样 对照逊色的，但我会连续努力的。6月份，经团队长的支配 ，把我派到了中国银行驻点，因为手头上有许多 事情要处置惩罚 ，所以总体来说也没去中国银行驻点几天，但给我的启发却许多 ：

1. 因为驻点的券商许多 ，加上保险公司的一共有11家，有些券商驻点人员一来就两三人，有时在年夜 堂的驻点人员比来银行解决 业务的客户还要多，这让我不但 认为 竞争压力之年夜 ，还让我认为 这种驻点方法 应该改进 。

2. 经由 我跟一个理财司理 的沟通，从中了解到了，这间中行跟广发证券已经有合作了，残忍的讲就是在这里驻点的券商只能获得 一些小虾米，或者只是个陪衬。

3. 因为最近股市行情不太乐不雅 ，所以那些去中行解决 业务的客户都是谈股色变，他们更倾向于银行的理财项目。也许是我的营销功力还很浅，所以在银行驻点方面我照样 有些无从下手，但经队长的. 指点，让我有了新的想法。天天去那里驻点不 一定有效果，所以我就直接跟理财司理 打交道，

不过 还好，之前总听别人说那个理财司理 很难接触，可这点对我来说还不是件难事，只是让我担心 的是，他们私下与广发证券的合作，这真的很难让我把这个渠道打开。

我最近一直在测试用微信来办事 我手下的客户，可能刚开端，还没有什么突出的效果，但我认为 这也是很重要的客户追踪办事，一个好的客户司理，不但 要赓续 开拓新客户，还有一点就是办事 好现有客户。我从朋友那里听到，因为他们对客户很好的办事，让客户有了一个不错的收益，所以他们的客户都是客户介绍过来的，这样形成了一个良性循环，使得他们不但 有新的客户量增加，资产也获得 了很年夜 的提升。所以即就是 低迷的股市行情，他们的客户也不谈判 股色变。

这就是我这两个月的，许多 方面我照样 对照稚嫩，还要赓续 的磨练和学习，我会在##证券这个不错的平台上很好的提升自己。

证券公司工作总结篇三

已经过半，是我过得很艰难的一年。在大盘接近XXXXXXXXX点的时候我感到了痛苦，此时我就在想，一定要把自己充实起来，要不就会在大盘未见底之前自己被淘汰。后来的实践证明了我的想法的正确，这更坚定了我的信念，要不断地去学习，充实自己，也只有这样才能和公司共同成长。

回顾大半年的工作，我在很多方面做的都不够好。

第一，在大盘的不断下跌中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时候，客户抱怨很大，我也逐渐失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，但是服务仍在持续。这也是面临的最大问题。

第二，在产品销售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产

品。在公司的'转型中，没有做好，在今后当中加倍努力。

第三，专业知识不充足，客户提问的一些问题不能给予及时、很好的解答。

第四，对已经开发的客户不是非常了解，客户的风险承受能力不清楚，客户的资产配置没能提供合理的建议。

第五，同银行的关系没有处理好，所以我以前的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决定新的一年从下面几方面去努力。

第一，后期注重学习并熟练掌握公司推出的理财产品，然后向客户推介。现在推出了添富快线，后期可以利用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，吸引客户。利用公司的力量来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈利或者对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技术的学习。跟上公司的步伐，新的一年的我的目标是销售万理财产品。

第三，了解客户的需求，根据客户不同的风险承受能力及行情，建议客户配置不同的资产，比如：股票，基金，融资融券，货币型基金，银行短期理财。

第四，维护好同银行的关系，关键时点问银行要求客户介绍。

，即将逝去，但就在你我眼前。相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。让我们一起加油，完成自己的业绩。去创造属于自己的辉煌。祝愿咱们营业部这个大家庭越来越红火，也祝愿大家的业绩越做越好。

证券公司工作总结篇四

(一) 每日实时监控

1、特殊交易监控包括：大单拉涨停、高买低卖、同一营业部对倒，尾市拉升、买入风险警示板股票等，对有重点监控账户参预的要求营业部提示客户参预操作风险。

2、新股交易监控包括：两交所重新修订了监管要求，依据要求设定出具体阈值，对新股实时进行监控。新股上市10日内对参预封涨停、开盘集合竞价、连续申报竞价、累计买入等大额实时监控，对预警账户要求营业部提示客户参预炒新风险。

3、监察员工(含经纪人)是否有持仓股票。

4、员工用机和手机托付实时监控：本年度共监控392笔涉及44家营业部，总共发放特殊状况反馈表169份，合规问责通知单22份。

5、依据每日监控状况编制经纪业务监控日志共225份。

6、港股通特殊交易监控：自11月开通以来，交易量不活跃，我部主要对账户透支，新开户不足50万等进行监控。

7、对营业部员工合规展业加强监控，今年对1-8月交易较频繁佣金较高、相同地址、有相同客户经理的账户进行筛选，共筛选出421笔，涉及31家营业部的275个账户和146名员工，要求相关营业部对客户回访，并将状况反馈我部留存，营业部反馈未发觉员工代客理财状况。

8、融资融券备岗等。

(二) 每月工作

1、定期编制经纪业务监控月报，发送至各营业部及总部部门总经理。

2、每月对全部相同手机托付，人工筛查出有共同客户经理的账户，进行客户回访，6月-11月总共对59个手机进行回访，将回访状况通知到营业部，再由营业部落实后，做书面状况说明，由总经理签字后反馈我部留存。经回访有员工代理嫌疑的3个电话，都要求营业部落实员工后整改。

(三)其他工作

1、协作沪、深两交易所关心监控并督查重点帐户，对账户进行重点跟踪监控，严防消逝参预股票炒作的`行为。

2、做好风控档案的整理。年初将上一年度的风险监控日志、特殊状况反馈表、合规问责通知单等装订成册归档，并将电子版刻录保存留档，保证风控工作的完整性。

3、兼职部门内勤和第七党支部的部分工作。主要做好上下级信息相互沟通的中转站，准时传达公司下发指示精神做到了不让领导支配的工作在自己这里延误，不让办理的事项在自己手里积压，培育服务意识，为部门每一位同事做好服。

主动参预公司布置的各项工作，代表我部门和第七党支部向公司投稿和党员学习心得体会等3份。

经纪业务监控工作，主要是针对客户特殊交易和员工合规展业的监控。今年依据业务需要，陆续增加了监控项目(员工手机、相同mac地址等)加强对员工合规的监控。今年年底股市特殊火爆，开户数量猛增，为了防止员工为了开户而不合规展业，请信息技术部支持增加了员工见证开户数量的监控。风控岗作为公司后台支持部门，随着公司业务的不断创新，我个人会认真学习新业务，跟上公司进展步伐，努力做好新业务开展的风险监控，更好的把监控工作做好。

证券公司工作总结篇五

xxxx年就快结束，在一年中，有硕果累累的喜悦，有与同事协同奋战的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不知不觉中，充满希望和挑战的xxxx年即将临近，回首即将过去的xxxx年，本人在公司零售经纪部、营业部各级领导的大力指引下，在同事的团结合作和关心帮助下，较好地完成了今年的各项工作任务，在业务素质和思想方面都有了更进一步的提高。现将一年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

本人认真遵守公司制度，按时出勤，有效地利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作的时候加班加点，确保工作能按时完成。认真学习公司制度；爱岗敬业，尊敬领导，关心同事。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

我的工作岗位是账户交易岗。主要负责为客户开立资产账户和证券账户以及每天将客户档案电子影像文件扫描并向公司总部和登记公司报送等一些与其相关的工作。

我本着“把工作做得更好”的目标，工作上发扬踏实肯干的精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了今年的各项任务：

1、开户□xxxx年（截止至11月30日）共开立资金账户xxxx户。今年公司发回的身份信息复查中，经核查，没有一条是因为柜员录入失误造成的。2、影像文件电子档案扫描及报送。在经过了一次次测试和调试之后，我们的系统愈加的完善合理，每开立一个资金账户就要扫描一份电子档案，其中包括代理证券开户协议，深圳、上海股东账户卡，身份证正反面，开户申请表等，合计近九千份。

3、向登记公司补充报送以前季度扫描文件。今年共向公司报送以前季度扫描文件14次，共计2501份。

4、今年年初，营业部收到上海登记公司文件，要求在今年年底前完成20xx年至今的证券账户资料扫描文件工作。由于几年来公司对于扫描文件制度的变化和开户扫描人员的更替等原因，导致重新整理这些文件变成了一项工作量很大的工程。在营业部it部门的帮助下，在档案室和前台同事的配合下，截止到目前，我们营业部已完成了大部分的档案补充扫描工作，文件整体扫描率达到99%左右。扫描任务已基本完成。

5、在柜台的工作中，和不同的人打交道是最经常遇到的事情。我坚信“以诚感人者，人亦诚而应”。在面对每一位客户，每一位客户经理时，我都坚持以诚待人，只有真诚，坦诚的面对和沟通，才能让客户和同事们了解我们的工作，理解我们的要求、接受我们的建议。因为真诚是沟通的最高技巧。

总结一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

一是工作的质量和标准与公司总部的要求还有一定差距。由于更换了新的系统，扫描文件的效率和方式较以前有了较大提高，但是我部的扫描文件仍存在一定的差错率，为营业部造成了不好的影响，在领导和同事的大力帮助下，我们积极分析原因，查找解决办法，相信在今后，不会再出现这样的问题。

二是是领导的参谋助手作用发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，看待问题的眼光不够开阔，还不能主动、提前的谋思路、想办法。在人员调配，与各部门沟通等问题上还不够成熟。

在下一年度，我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹。根据公司领导的工作要求，对明年工作

进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

不知不觉的跨进了xxxx年这一新的开端。今后我将更加努力工作，加强学习，实事求是，完成工作所需任务，强化意识，为人生竖立坚实的目标，用苦干回报公司，用知识丰富自己，让自己能在工作和专业知识的领域更上一层楼，从而可以为公司做出更大的贡献。

相信在xxxx年我们会做的更好！

证券公司工作总结篇六

20xx年我主要从事证券交易系统技术支持、银证产品的. 调试上线及其它工程实施工作。

1□20xx年由于一些客观原因，如人员离职、借调、工程任务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工作都是我来负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护；银证产品调试安装、电话委托安装等。在五月份，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳地区安装比较早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时提供好技术支持，另一方面在客户使用过程中遇到各种问题，我都把他详细归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在人员紧缺的情况下，尽量把服务做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

- 2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹路营业部，同时从友好街系统内分离另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡。
- 3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、问题较多的情况下，我们得到了各方面、各部门人员的协助，终于比较顺利地完成了任务。
- 4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。
- 5、完成了北方太原街光大银行银证转帐的调试、上线工作。
- 6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。
- 7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。
- 8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。
- 9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高，无论从问题的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深入了解;对其它xone[]移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

- 1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小问题，深入找出问题出现原因。
- 2、银证项目的进展顺利原因是去年做过类似的产品调试工作，比较详细了解银证转帐及银证通业务流程和工作原理，前后台间关系，数据流向、资金流向等问题。
- 3、数据集中项目顺利完成是得益于在平时维护中对证券业务

知识和柜台系统熟悉。

4、正在实施的电话银行中间件接口调试，由起初对业务的不了解，到现在对已经对流程有了清晰了解，增强了分析处理问题能力，并有信心把它完成好。

5、技术业务还有待深入全面了解。

6、对网络方面知识和动手能力有待加强。

7、在维护或工程实施中，没注重对关键问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。

8、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的更新。

9、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。

10、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

11、在工作中善于总结，对典型、关键问题解决注意整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。

12、主动争取新业务工程实施机会，在实践中学习。

13、对公司推出的新产品及时了解。

14、争取维护工作做得更加细致、更加有特色。

15、个人技术水平通过在具体的工作实践中有更大幅度的提高。

16、在工程实施过程中，争取保质保量完成同时，加强沟通、

协调能力。

17、加强部门维护、工程方面的管理，加强管理监督，有始有终。

18、对工程、加班情况能形成制度，进行串休。

19、部门能有一个值班手机。

20、多提供一些培训机会给大家。

21、我觉得对公司应对员工要定期进行层层考核，形成竞争的机制，适当地采取奖惩的制度，这样才有利用发挥员工的积极性。

22、多组织一些集体活动，这样大家沟通交流机会多些，从而加强集体团队协作精神。

证券公司工作总结篇七

进入证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

- 1、证券知识还须加深了解，需不断学习。
- 2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。
- 3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

1、发传单

进入证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须不断的不断学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己努力来做。

转眼间，充满机遇与挑战的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“**人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

证券公司工作总结篇八

进入证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个

月里，我要这样做：

进入证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须不断的不断学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

转眼间，充满机遇与挑战的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

证券公司工作总结篇九

转眼间，充满机遇与挑战的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏

人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。我于20xx年8月份到公司□20xx年下半年按照领导的指示负责金鹏图语广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取得了一定的成绩。在此将20xx年主要的工作情况总结如下：

一、计划完成情况。金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成176194.4元，未完成全年销售计划。

二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知识和技巧。

20xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿xx年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识□20xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理经验。

三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。20xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

四、形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。

以市场需求为导向，提高工作效率。广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

五、存在的问题及下步工作打算。

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在20xx年的工作中，我决心做到：

首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是xx年工作的重中之重。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

六、总结。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。我们已经经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”——去撬动市场，打造“势能”——以便放大营销惯性，进行整合——形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们并不贫穷，因为我们有可以预见的未来，因为我们相信“只有疲软的思想，没有疲软的市场”。