

2023年客户跟踪工作总结 跟踪就业工作总结(优秀5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

客户跟踪工作总结 跟踪就业工作总结篇一

在20xx学年度，我系在院党委、院就业指导中心的领导、关怀和支持下，我系就业指导工作与时俱进，求实创新，通过多形式、多层次、多渠道、全方位地开展各项工作，取得了相当大的成绩，增大了同学们就业的机会及就业范围，提高了我系就业率，提高了我系、我院的声誉。

“以就业为导向”观念已是大多数人的共识，特别在领导中更是经常倡导的观点，今年以来，我系领导对毕业生就业工作的高度重视，就业工作领导小组曾多次召开专题会议，研究毕业生就业工作，为毕业生就业工作的顺利开展提供了政策保障；同时，在各班级也明确了责任人，为就业工作深入开展提供了人员支持，使就业工作的开展在系班两级之间有了畅通的渠道。

一是定期向有供需合作关系的用人单位联系，及时掌握人才需求情况。

二是组织毕业生参加各类招聘会，让学生了解人才需求信息。让学生直接面对企业，了解企业对人才的需求量和需求标准，亲身感受严峻的就业形势，有助于他们对自己进行正确定位，转变就业观念。

三是加强与毕业校友的联系，广泛收集毕业生需求信息。一

年中，我们先后与六家单位成功合作，签定了校外实训基地，拓宽了就业渠道，也提升了就业档次。

一是适时聘请用人单位老总、人力资源部门的主管以及较有成绩的校友来校做报告，引导毕业生改变就业观念。

二是进行上岗前培训，每次送学生出去上岗前，就业指导办公室专职人员都要给学生上最后一次就业指导课，帮助学生正确定位，牢固树立先就业再择业、发展比高薪更重要的观念，安心第一线工作，刻苦磨炼自己。

三是充分利用用人单位到学校招聘时的面试现场，对学生进行就业形势、企业用人标准、应聘技巧等方面的辅导。

四是加强对毕业生的诚信教育，进一步规范了应聘程序和择业行为。

五是积极开展就业指导课，宣传有关政策、提防就业陷阱，交待注意事项等。通过这些工作，收到了良好的效果，我们感觉到□xx届毕业生比xx届毕业生的就业观念有了明显的改变，这样一来，我们虽然辛苦多了，然而内心却是很欣慰的，毕竟毕业生就业工作必须要毕业生的参与和配合，这也是我们在以后的工作在坚持并进一步加强的。

一是直接与用人单位联系，邀请他们来院考察，进而达到建立人才供需关系的目的。并且充分利用每次送毕业生上岗的机会，采取送一家巩固一家，走多家，不断扩大就业市场。

二是鼓励全系教职员工都关注就业工作。利用各种社会关系，为毕业生就业牵线搭桥。

客户跟踪工作总结 跟踪就业工作总结篇二

一、强化责任、整合力量抓招商

二、强化措施，改软、惠商抓招商

抓好招商工作，强化措施，改造软环境是前提，至关重要。街党工委办事处从邾城实际出发，实施南扩西移战略，以项目为支撑，以园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，强化工作措施，制订优惠政策，激励搞活招商工作。在工作中，一是加大力度搞好软环境的整治。党工委、办事处决定凡是不利于招商引资的文件一律更正废除，凡是不利于招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道的一律让路，凡是客商需要的服务，一律尽量满足。对村霸路霸、瞎扯皮、乱捉梗的行为组织派出司法人员进行严厉的打击，确保招商引资工作顺利进行。二是制定优惠政策，鼓励有志之士参与招商。

街党工委办事处研究决定在区政府奖励政策的基础上，对引资中介人按引资每100万奖1000元的比例给予奖励。并明确规定对招商有贡献的工作人员，在政治上高看一眼，级别上高靠一级，待遇上高挂一档。把招商引资实绩与干部的考核、评先、晋级有机地结合起来。三是着力抓好“四大一高”招商发展的新举措。瞄准大财团，大专院校，大的上市公司，大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街各级干部千方百计动脑筋，千山万水找项目，千辛万苦引资金，抢抓机遇快引进，捕捉契机找引进，优化环境保引进，努力营造全方合力招商的发展态势。四是强化工作职责，简化办事程序。开年来党工委办事处将城建、土地、经管、民政、计生等单位集中在街政务超市统一办公，服务群众，简化办事程序，初步建立了“三个一”的工作运行机制，即：一个窗口对外，一站式办公，一条龙服务，极大地改善了招商引资软环境，为招商引资工作奠定了良好的基础。

三、领导挂帅，脚踏实地，务真求实抓招商

跟踪洽谈联系项目有8项：

- (1) 塑料橡胶厂转让;
- (2) 邾城垃圾处理厂;
- (3) 铝合金特种工具制造厂;
- (4) 昌胜工贸有限公司镁合金车轮连锻厂;
- (5) 常想食品引资扩建;
- (6) 服装加工厂;
- (7) 宏达冲压件有限公司;
- (8) 万鑫制衣有限公司。

四、着眼未来，打造平台，跟踪服务抓招商

- 1、**全方规划，抓好新邾城、大邾城的招商引资工作。**把邾城新区和原邾城街有机地结合起来，搞好合并衔接的统一管理，使招商工作上新台阶。
- 2、**跟踪项目抓招商。**对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。
- 3、**进一步科学规划工业、农业园区建设，加大管理力度，完善招商硬件设施；进一步改善软环境建设，打造邾城招商平台，为邾城的崛起、振兴而努力。**

客户跟踪工作总结 跟踪就业工作总结篇三

经常会在身边听到这样的声音，老是有人抱怨银行的客户经理难做，客户难做，任务难做。但是在我们行里有这样一位

客户经理，她叫金中梅，在这个岗位工作了也快10多个年头了，但在这岗位上，却从来没有让她说难做，而却是让她说更愿意去做、更想去做、更喜欢去做。她觉得难做的不是什么任务、客户。而是你有没有去用心去做。在此她在这就和大家探讨下我做客户经理的经验。

做银行的客户经理都知道四字真言，那就是“诚、勤、细、新”：诚实、勤奋、细心、创新。对于客户，她也是用这个四字去营销。对于任务，她也是用这四个字去完成。有一天，她在查看我系统客户的时候，发现有一位姓陈的客户70万的是活期，于是她马上拿起她身旁的电话拨通对方的手机，但是嘟、嘟了好多身都没人接，她挂完在打一遍还是如此，她猜想对方应该周一在开例会，她便先把此事记录在我的记事本中提醒我过下在打给对方。哪知没过多久对方就打电话过来，询问来意。她马上回答到：“您好，我是建设银行的客户经理金中梅，不好意思打搅您了，我在我系统里看到您有70万存的是活期，您是否考虑转存定期呢”？对方也委婉的拒绝了：“不用谢谢，那些资金我要有用的”。没说完几句对方就因有事挂掉了此次通话。但是，她却并没有死心，继续在她记录本中记录这个客户的一些资料，并一直关注这个客户。

在此后的一个月，她都在闲暇之余去查看下这个姓陈客户的信息。发现客户的存款还是一直没有动。于是乎，她又给客户打了个电话想跟沟通、沟通。可没等她说完我是建行的客户经理的时候，对方就挂断了我的电话。对于这个现象她以是习以为常了，但她还是没灰心。突然，有天客户来办理业务，怀疑是等了好长时间都没办理到，就打电话给她寻求帮助，她上处理完手上的工作就去大堂找客户，很快的帮她办理了下汇款的业务，在办理汇款的业务当中，她发现他是一张普通的建行卡，她就马上引导客户到自己办公桌前，向客户营销金卡，告诉客户一些关于金卡的好处，例如可以优先办理业务等等。但是，看客户的表情好像对于金卡的优势没有打动一样，就打断她的讲解问她，还有比金卡更好的卡吗？

她马上改变营销思路，对客户说当然有啊，我们行里还有白金卡，黑白金卡等等，当她把所有卡种介绍完后，客户马上说句：“存300万能办什么卡？”她斩金截铁的说：“当然是黑金卡咯，你是否要办理呢？”客户说考虑下，然后她又不厌其烦的向客户讲解了黑金卡的好处与其他的卡不同之处，让客户更加深入的了解到我行黑金卡的优点。经过1个多小时的交谈，客户终于办理了黑金卡存了300万定期。

久而久之，她与客户之间成为了朋友，她发觉客户对投资很关注。她就会在第一时间把一些好的理财产品或者盈利高的产品通过短信或者电话的方式告知客户，并帮他分析下收益的多少和风险的高低。有一次，我行推出了个很好的理财产品，收益蛮高的。她就马上给客户发了短信，但是一直没有回音。她就又立刻给他打电话，才发现客户已经关机了。等客户过了几天，气喘吁吁跑到她柜台前，手里还拿着张卡来，第一句话就是说帮我买300万的理财产品。经过聊天，她才知道客户前段时间出差了，手机关机着。她就只能遗憾的告诉她，因为收益太好了，当天就卖完了。客户当时也很懊恼，她又马上安慰他说：“没关系啦陈先生，以后还有很多这样的机会啦。”她又立刻建议客户先把这300万卡存到我行里，并说：“等下次有了好的产品，你就可以很快的买到了，假如没有你又可以马上转存到定期来不是很好嘛？”客户听完后，仔细想过后觉得不错。就马上去办理存款300万。可是等了好久都没什么他理想的产品发售，最后他安奈不住，要我帮他300万存1年定期。通过这次的事情后，客户有事没事都总是会打电话给她，问她最近有没有好的理财产品等等。有时候也会咨询关于什么基金，贵金属等其他的投资产品，她都会依依讲解和分析给客户听。过了一段时间后，我行又发售了一款高收益的理财产品，她还是习惯的把产品的收益和风险告诉客户，但却没有太指望客户会来买，因为毕竟他都存600万的定期了。所以就沒太大力度的去营销客户。也许是以前沟通的和讲解的原因，客户倒觉得这款理财产品不错，就主动给她打了个电话，向她咨询了这款产品的。咨询完后，客户二话没说就要买700万理财，要她下午等客户来买，

当时她听到都激动心都跳的厉害。但她却很冷静的回答到：“好的陈先生，感谢您支持我的工作。”果然，下午客户买了700万的理财，还说要请她吃饭，她当然是拒绝啦。其实回报总在不意间让你得到。

在铁支的10年风风雨雨，让她从一进银行都不认可到现在的总行的营销能手、让她从一进银行的一无所知到现在很多营销经验、让她从一进银行的资源缺乏到现在的资源茂盛。她能够成功，不仅仅是靠着那4个字，而是通过在自己平凡工作岗位里体会到了建行的核心思想“善建者行”中的精神，更是让自己得到一个质的变化。森林之所以茂盛是因为他由无数颗大树组成、天空之所以浩大是因为他由无数朵白云拼接、海洋之所以深渊是因为他由无数条江河汇合、铁支之所以能去的辉煌成绩是因为他由太多太多像金中梅这样的优秀员工在自己的岗位中一直默默无闻的付出自己的青春。

客户跟踪工作总结 跟踪就业工作总结篇四

一、20__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__贵族白酒交易中心、__市电力实业公司、__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。20__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”的工作实际工作中遇到的种种困难。

客户跟踪工作总结 跟踪就业工作总结篇五

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。

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，他从某公司本资料权属文秘资源网查看更多文秘资源网资料财务人

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。

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，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”。

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，不惜牺牲业余时光，放下双休和假期，利用一切时光和机会为客户服务，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2004年的工作中，为自我交了一份满意的答卷。