

2023年招商工作报告 工作报告标题锦集(大全5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

招商工作报告 工作报告标题锦集篇一

现在，我代表镇人民政府向大会作工作报告，请予审议，并请列席会议的同志提出意见。

一、x4年工作回顾

过去的一年，在县委、县政府的坚强领导下，我们坚持以党的和xx届三中、四中全会精神为指导，全面贯彻落实县委十一届七次、八次全会精神，紧紧围绕“推进产城一体发展，建设生态幸福撮镇”主题，抢抓省级合肥商贸物流开发区筹建契机，攻坚克难求突破，锐意进取促转型，全力化解经济下行压力，较好地完成了县委、县政府年初确定的各项目标任务，实现了经济社会持续稳定发展。

初步统计□x4年共完成财政收入9.01亿元，完成税收5.16亿元；全年完成规上工业产值240.47亿元，同比增长19.99%，占全县规上企业总产值的28.21%；实现农民人均纯收入15000元。

招商工作报告 工作报告标题锦集篇二

为全面打造国家级生态建设示范县而努力奋斗

——在^v^**县十四届四次代表大会上的报告

各位代表、同志们：

现在，我代表县委全委会向大会报告工作，请各位代表审议，并请列席大会的同志提出意见和建议。

一、县十四届二次党代会以来工作回顾

县十四届二次党代会以来，在省州委的正确领导下，我们团结带领全县各族干部群众，以精神为指导，深入实施“项目建设为核心，城市建设为突破，民生改善为重点，富民强县为目标”的发展战略，积极应对复杂多变的宏观形势，稳中求进，真抓实干。特别是去年，在两个骨干企业税金分别减收亿元和8350万元的巨大压力下，我们突出问题导向，保持工作定力，全力破解发展难题，各项经济指标均稳中有增，经济社会实现平稳健康发展。预计到年末，**地区生产总值实现亿元，比20xx年增长；全社会固定资产投资完成71亿元，比20xx年增长；全口径财政收入达到亿元，比20xx年增长；财政支出达到亿元，比20xx年增长；社会消费品零售总额实现亿元，比20xx年增长。县域经济考评由全省第37位跃升至26位，整体经济实力大幅提升。

年翻一番，为长远发展州民族团结进步模范县”和“全省双拥模范县”。爱国统一战线不断壮大，工青妇等群团组织的桥梁纽带作用不断强化。以“好人引领风尚”为主题，成功举办首届“感动**人物”颁奖典礼，崔光日、朴航英同志的先进事迹唱响全国。深化社区体制机制改革，全面整合社会管理资源，组建五个社区党委及行政事务服务管理中心，“综合执法、综合救助、综合服务、平安建设、居民自治”五位一体的社会治理格局进一步完善。坚持以法治思维做好信访工作，妥善解决群众诉求，累计化解信访积案45件，连续九年^v^期间“零京访”。安全生产、食品药品监管

工作不断加强，人民群众生命财产安全得到有效保障。“平安”建设扎实推进，广大干部群众的安全感和满意度逐年提升。

(六)全面加强党的建设，党的执政能力不断增强。围绕提升党的执政能力，积极开展“做、争、树”活动，各级党组织凝聚力、战斗力明显增强。深入开展党的群众路线教育实践活动，认真落实中央八项规定和省州具体规定，严格规范办公用房、公车使用、公务接待，集中开展作风整顿，全力解决群众反映强烈的突出问题，全县上下求真务实、干事创业的氛围更加浓厚。严格执行干部选拔任用条例，健全符合科学发展的考核体系，累计推荐选拔和调整县级干部20人次、科级干部118人次。强化基层组织建设，扎实推进社区“五有一创”和农村“三项工程”，圆满完成村“三委”和社区换届，基层党组织的先锋模范作用进一步增强。大力加强党风廉政建设，强化软环境和政风行风建设，查处违法违纪案件116起，党风廉政建设和反腐败工作取得新成效。

各位代表、同志们，回顾三年的奋斗历程，我们深刻体会到，之所以能够实现稳步健康发展，关键在于我们深刻理解和准确把握中央及省州委的一系列方针政策，沉着应对各种复杂形势和严峻挑战，创造性地走出了一条具有特色的发展道路。

一是始终坚持解放思想不动摇。我们始终坚持以创新精神破解发展难题，用创新思维推动发展，在立足县情实际的基础上，确立了全面建设“宜居、宜业、宜休、幸福美丽”奋斗目标，实施了“项目建设为核心，城市建设为突破，民生改善为重点，富民强县为目标”的发展战略，形成了引领长远发展的思想保障和动力源泉。

二是始终坚持发展要务不松懈。我们始终坚持在把握大局中完善发展思路，依托产业基础和资源优势，突出富民项目优先，强县项目优上，高新产业优选，生态资源优育；资源加工长链化，特色产业基地化，主导产品品牌化，城镇功能综合化

“四优四化”导向，构筑起以生态健康为主导的“八大产业”发展格局，推动县域经济走上生态、文明、可持续发展道路。

三是始终坚持民生优先不改变。我们坚持把实现好、维护好、发展好最广大人民群众的根本利益作为工作的出发点和落脚点，着力办好事关群众切身利益的实事好事，全力推动民生和社会事业协调发展，切实让人民群众共享发展成果，密切了党同人民群众的血肉联系，筑牢了科学发展的民心基础。

招商工作报告 工作报告标题锦集篇三

大家好！光阴如梭，匆匆而过。我来到xxx转眼快一年了，在这一年中我认真履行职责，在公司领导的信任和同事们的帮助下，我很快适应了新环境。通过了解，不断地学习该行业的知识，拓展自己的视野，总结经验，总结自己，加强自身思想修养，努力提高个人综合素质，怀着饱满的工作热情，与领导及各部门同事深入沟通学习，着重负责“xxx”项目的一系列招商，从项目定位、广告宣传到签订房屋租赁合同这是非常重要的过程，非常感谢各位同事在这一年当中对我的帮助和配合，现将自己这一年工作收获与感悟做一个全面的总结，鞭策自己，再接再厉！

一、招商项目及销售工作

xxx项目从x年x月至今，所经历的整个项目招商的筹备及签订各项合同，我部门严格按照招商流程及领导安排的各项任务积极落实，把计划落实到每日、每周，把控招商中的各个环节，从招商前期的市场调查及制定招商策略方案，在项目定位时始终不忘：“人无我有，人有我精”的原则。现已顺利完成xxx出租率100%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电及现场来访洽谈（对周边各大购物区和临街商铺的商户走访调查，形成有效的商户资料和回访记录，招商部接待来访商

家的同时，对商家做出有效的引导和正确的选铺方案）。招商一年中来电客户达x位，现场接待客户x位。在招商过程中，我部门始终坚持宁缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在领导的带领各部门的配合下，工作有条不紊的顺利进行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向和不足之处。在以后的工作中我会更加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。

二、招商洽谈主要商家

通过对xxx的考察，最终与xxx签订门面房租赁合同；相继与xxx品牌签订租赁合同□xxx成功入驻购物中心的x楼。我商务中心已顺利招商、引进x家具有不同特色的美食商铺。我商务中心已出租面积为x平方米，共收x%的定金x万元，剩余租金x万元，签订合同共为x份，其中包括零售、服饰、餐饮、金融等行业，不断地了解市场新的动态和经营模式以及竞争对手。

三、xxx项目

目前我部门主要进行xxx项目的火爆招商，总面积为x平方米。通过积极地市场调查、定位，分户招商以男装、女装、内衣、饰品、美甲、化妆、美容等为主，或整体出租。现已有xxx电话来访者了解招商详情，我部门也接待十余名客户陪同其选铺、定铺。

四、工作中存在的不足之处

- 1、提高自身的专业水平，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于招商的信息，做到触类旁通，不断为自己充电。为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的潜能力。

2、自身和团队的商户管理水平，在商户维护过程中可能有些不妥之处，在管理上需加强，做到条理化、清晰化。

3、公司内部团队合作意识需加强提高，相互取长补短，学习更多的工作经验，丰富行业经验。

五、20xx年度工作计划及目标

1、完成其余商铺的出租，协助商户的进场装修和开业计划，完成与之相关的手续和办理。

2□xxx项目招商的任务完成，商铺的'销售和签订合同并办理相关手续。

3、协助其它部门负责人做好xxx项目的管理和运营策划。最后，感谢公司各位领导及同事的帮助和支持，是大家的支持让我部门取得了这样的成绩。随着公司业务的不断增加、扩大、规范和完善后续工作将会更加繁重，要求也将提高，需掌握的知识更加广阔，为此，我部门将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司的发展，用全部的激情创造价值，让公司充满生机和活力。

招商工作报告 工作报告标题锦集篇四

为全面打造国家级生态建设示范县而努力奋斗

——在中共**县十四届四次代表大会上的报告

各位代表、同志们：

现在，我代表县委全委会向大会报告工作，请各位代表审议，并请列席大会的同志提出意见和建议。

一、县十四届二次党代会以来工作回顾

县十四届二次党代会以来，在省州委的正确领导下，我们团结带领全县各族干部群众，以精神为指导，深入实施“项目建设为核心，城市建设为突破，民生改善为重点，富民强县为目标”的发展战略，积极应对复杂多变的宏观形势，稳中求进，真抓实干。特别是去年，在两个骨干企业税金分别减收2.2亿元和8350万元的巨大压力下，我们突出问题导向，保持工作定力，全力破解发展难题，各项经济指标均稳中有增，经济社会实现平稳健康发展。预计到年末，**地区生产总值实现68.3亿元，比20xx年增长40.5%；全社会固定资产投资完成71亿元，比20xx年增长62.1%；全口径财政收入达到10.1亿元，比20xx年增长65.6%；财政支出达到26.6亿元，比20xx年增长43.8%；社会消费品零售总额实现21.2亿元，比20xx年增长54.7%。县域经济考评由全省第37位跃升至26位，整体经济实力大幅提升。

年翻一番，为长远发展州民族团结进步模范县”和“全省双拥模范县”。爱国统一战线不断壮大，工青妇等群团组织的桥梁纽带作用不断强化。以“好人引领风尚”为主题，成功举办首届“感动**人物”颁奖典礼，崔光日、朴航英同志的先进事迹唱响全国。深化社区体制机制改革，全面整合社会管理资源，组建五个社区党委及行政事务服务管理中心，“综合执法、综合救助、综合服务、平安建设、居民自治”五位一体的社会治理格局进一步完善。坚持以法治思维做好信访工作，妥善解决群众诉求，累计化解信访积案45件，连续九年全国两会期间“零京访”。安全生产、食品药品监管工作不断加强，人民群众生命财产安全得到有效保障。“平安”建设扎实推进，广大干部群众的安全感和满意度逐年提升。

(六)全面加强党的建设，党的执政能力不断增强。围绕提升党的执政能力，积极开展“做、争、树”活动，各级党组织凝聚力、战斗力明显增强。深入开展党的群众路线教育实践活动，认真落实中央八项规定和省州具体规定，严格规范办

公用房、公车使用、公务接待，集中开展作风整顿，全力解决群众反映强烈的突出问题，全县上下求真务实、干事创业的氛围更加浓厚。严格执行干部选拔任用条例，健全符合科学发展的考核体系，累计推荐选拔和调整县级干部20人次、科级干部118人次。强化基层组织建设，扎实推进社区“五有一创”和农村“三项工程”，圆满完成村“三委”和社区换届，基层党组织的先锋模范作用进一步增强。大力加强党风廉政建设，强化软环境和政风行风建设，查处违法违纪案件116起，党风廉政建设和反腐败工作取得新成效。

各位代表、同志们，回顾三年的奋斗历程，我们深刻体会到，之所以能够实现稳步健康发展，关键在于我们深刻理解和准确把握中央及省州委的一系列方针政策，沉着应对各种复杂形势和严峻挑战，创造性地走出了一条具有特色的发展道路。

一是始终坚持解放思想不动摇。我们始终坚持以创新精神破解发展难题，用创新思维推动发展，在立足县情实际的基础上，确立了全面建设“宜居、宜业、宜休、幸福美丽”奋斗目标，实施了“项目建设为核心，城市建设为突破，民生改善为重点，富民强县为目标”的发展战略，形成了引领长远发展的思想保障和动力源泉。

二是始终坚持发展要务不松懈。我们始终坚持在把握大局中完善发展思路，依托产业基础和资源优势，突出富民项目优先，强县项目优上，高新产业优选，生态资源优育；资源加工长链化，特色产业基地化，主导产品品牌化，城镇功能综合化“四优四化”导向，构筑起以生态健康为主导的“八大产业”发展格局，推动县域经济走上生态、文明、可持续发展道路。

三是始终坚持民生优先不改变。我们坚持把实现好、维护好、发展好最广大人民群众的根本利益作为工作的出发点和落脚点，着力办好事关群众切身利益的实事好事，全力推动民生和社会事业协调发展，切实让人民群众共享发展成果，密切

了党同人民群众的血肉联系，筑牢了科学发展的民心基础。

招商工作报告 工作报告标题锦集篇五

招商银行由香港招商局创办，并以18.03%的持股比例任最大股东，是中国内地规模第六大的银行。下文是招商银行职员工作报告，欢迎阅读！

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到嘉兴招商银行实习。虽然真正上班的时间只有短短的二十几天，但是在这段时间里我学到很多在大学的课本上无法学到的东西。我即将大学毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从来没有真正走出校门接触社会的学生来说，这次的实习给了我一个很好的学习机会，让我可以亲身体验工作的滋味，为即将开始的职业生涯做好准备。

7月12日到7月20期间，我在银行大堂里做助理，主要的工作内容是：配合大堂经理做好对客户的分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷。指导客户正确填写各类业务流程单，向有需求的客户介绍营销招行各类中间业务产品，向客户解答各类关于招行的金融业务产品的问题。大堂经理这个岗位是银行的讲解员我得配合大堂经理做好对各类金融产品的营销介绍，作为助理需要协助大堂经理进行本行金融理财产品的讲解和推介。大堂经理这个岗位能培养足够的耐心和应变能力，在日常的营业大厅，往往有几十上百的客户，难免会发生摩擦，这时就是考虑岗位能力的时候了。当天中午，银行的atm机出了故障，这个时候是银行办理业务的高峰，整个银行只有一个窗口开着，而仅有的那个窗口被业务堵着，大堂里等待的客户都将近20分钟左右，客户的抱怨情绪就会出现，这时候就要考验大堂人员的耐心和应变能力。

7月21日到8月5日期间，我在银行的零售部马老师的办公室实习，由于很多事情都无法让我去做，在这段时间里事情就比

较少，人也过的比较清闲。在这段时间里除了完成马老师给我任务之外，认真学习《零售银行》这套杂志，其中优秀的理财专员的经历和经验给我留下了深刻的印象，《零售银行》这本杂志还对我们面临的问题提出了解决方法，值得银行零售部的工作人员学习。这本杂志还教我们一些理财的小技巧，比如用本子记入客户的详细的情况包括熟悉程度，资金如何，风险承受能力如何，理财产品购买如何等等。虽然这段时间内让我做的事情不多，但是这些事情也锻炼我的细心和耐心。在这段时间里，我也发现了银行工作人员并不是我想象的那样轻松，他们一天工作的时间是那么的长，而且还经常晚上要开会，加班，还需要定期进行考试，还要让自己有可观的业绩。电话一直响个不停电话一直接个不停是我在马老师办公室的最深刻的体会。除此之外，因为经常在没事的时候翻翻报纸，知道一些现在的一些金融业的事情，一些时事政治，对《金融时报》的文章，对我写学年论文还起到了一些作用，对明年的毕业论文也给了方向。

1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体会，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是

我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

5、理财产品销售和第三方存管

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

一、校园招聘实习

年月份，我通过了银行分行的校园招聘，顺利进入了银行，并被分配到支行实习。

从年月日至今，我分别在储蓄营业部和零售银行部实习工作，在上级领导的关怀和同事们的热心帮助下，我不但学到了基础的银行业务知识和操作技能，而且在为人处事方面获益良多，体验了许多在学校期间根本就不存在的社会工作的繁杂和压力，也更深深感受到了招商银行“因您而变”的服务宗旨和经营理念产生的巨大的竞争优势。

1、全新认识

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

二、实习内容

1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体会，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

5、理财产品销售和第三方存管

招商银行自身推出了很多的理财产品，包括了新股申购、基金定投和金葵花理财产品系列等等，并且和许多的其他机构有业务合作，例如中美大都会和招商信诺等等，这些机构一般在招行网点有驻点人员销售其产品，大堂经理和其他的员工也有任务去销售，例如中美大都会的“吉祥一生”和招商

信诺的“步步为赢”，每隔一段时间都会有业绩通告，行员都会得到一定的业绩奖励。我的主要工作是通过挖掘客户需要，进行简单的产品介绍，当客户有意时，进行转介绍给专门的客户经理。第三方存管是现在银行争夺客户资源的无硝烟的战场，当我在联合证券和平安证券驻点办理第三方存管期间，并不是“守株待兔”等客户过来，而是主动跟客户交流，介绍招商银行的的优势，让客户选择招行，享受招行无微不至的服务。

6、比较密集的专业知识培训

来招行让我印象最深刻的就是招行是个营销倾向性很强的银行，专业知识的培训非常密集而且很到位，不但有自己行员内部的培训，还有其他招行合作机构的培训，让我的知识结构更加多元化和专业化，这是在其他银行是学不到的，让我终生受益。

三、实习总结

刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

通过这次实习，我对自己的专业有了更为详尽的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的储蓄和零售业务，但是，这让我更深层次地理解银行营业部的业务流程，尤其是部门分工，对于商业银行防范会计

风险有着重要的意义，其起到了相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。通过这段时间的学习，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对大学所学知识的巩固与运用。从这次实习中，让我更清晰明白个人的职业发展前景是靠个人不断的主动学习和刻苦专研得来的，一个人应该不断的丰富自己的专业知识和职业技能，从而形成自己的核心竞争力。