

银行每周营销动态汇报 银行营销工作计划 (精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

银行每周营销动态汇报 银行营销工作计划篇一

【篇一】

一、指导思想

认真学习理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，以党的十x大、十x届x中全会精神为指导，贯彻落实市分行xx年工作计划要求，树立一切以客户为中心的思想意识，加强“软实力”建设，以卓越服务创造价值为手段，积极主动为客户搞好服务，千方百计为客户排忧解难，优化本行发展环境，增强工作信心与决心，促进本行各项业务平稳较快发展，提高经济效益。

二、总体目标

围绕xx年全年理财产品及基金营销计划，重点解决我行服务工作中存在的不足与突出问题，进一步提高我行服务水平、服务能力，增强服务形象和体现服务价值，达到“服务好、质量好、客户满意”的目标，成为客户满意度和客户首选的银行，从而助推各项理财产品及基金营销业务平稳较快发展，创造良好经济效益。

三、具体工作措施

1、通过宣传，形成营销活动声势

我行要利用电子屏、横幅、板报、专栏和资料等进行开展“理财产品及基金营销”活动宣传，形成营销活动声势和竞争氛围，提高全体人员积极参与，争先恐后的热烈气氛，做到优质服务，以优质服务创造优良工作业绩。活动期间，我行在醒目位置统一悬挂有关营销活动宣传标语，银行工作人员披授带佩徽章上岗。窗口单位设立营销活动宣传栏，安排佩戴授带的引导员进行引导服务和讲解，树立窗口单位优质服务良好形象，切实推进营销活动的深入开展。

2、抓住时机，切实开展营销工作

我行要抓住一切有利时机做好集中营销工作，各网点要在显眼位置摆放新版宣传折页，营造“理财产品及基金营销”就在客户身边的浓厚氛围。网点工作人员要向客户进行业务咨询，积极推介“理财产品及基金”，向客户详细介绍理财产品及基金功能特点和办理要求。同时要加强对存量客户的维护和再营销工作，根据我行实际，合下达的工作计划任务，筛选存量优质客户，进行主动营销。优化流程，强化服务质量，针对存量优质贷款客户，推出有吸引力的服务措施，拓展营销深度，扩大我行业务范围和优质客户群体。

【篇二】

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没

款□bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理（确保我行开户单位的质量）和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

【篇三】

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的

华考范文

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

201x年，我们的工作还将继续不断的努力下去，相信随着时间的不断的推移，我们还可以做的更好[]201x年我们银行营业部将继续不断的努力下去，将我们银行的业绩更大的发展下去，这才是我们要做的。为了国家经济的快速回复，我们必须要做好银行工作，为国家的经济发展做出应有的贡献!立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款[]bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格

按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

银行每周营销动态汇报 银行营销工作计划篇二

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民

币结算业务的管理;组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理;负责人民币结算中间业务的收入;负责综合业务系统参数表的统一管理;负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理;负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作;负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、

调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过20xx年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用[]20xx年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

银行每周营销动态汇报 银行营销工作计划篇三

转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。2012年5月22日，我行正式成立国际业务部。2012年是不平常的一年，今年截至2012年11月底，收付汇量完成济南分行下达的全年计划的168%，国际业务中间业务收入完成计划的183%。两大核心指标均提前超额完成任务。

1、坚守岗位，时刻牢记岗位职责，将精细合规的企业文化理念贯彻落实到每日的工作中。本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，深化对国际结算的理解。

2、贯彻落实上级行下发的国际业务管理制度、产品流程。

“和谐发展、共同成长、精细合规、良性循环”的企业文化已经深入我心，在业务不断发展的过程中，高度重视经营的安全性、合规性已经变得愈加重要。因此，在生产中一定做到有章可循，有章必循。我部在收到上级行下发的关于国际业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。

为加强我行非贸易和个人外汇业务的管理，根据《中信银行济南分行非贸易及个人外汇业务管理流程》，结合我行业务实际情况，制定我行《中信银行xx分行非贸易及个人外汇业务实施细则》。规范了业务操作流程，发挥了国际业务条线与会计条线的协调配合作用，促进了我行非贸易和个人外汇业务依法合规经营。

3、积极响应分行国际业务条线检查，配合会计部门组织辖内外汇业务的培训和执行情况自查，对外汇新政策变化进行及时的传导，保障外汇经营合规性。

业准入人员考试，之后积极组织营业部、西城支行、广饶支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率的优秀成绩通过考试，为胜利支行、广饶支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

同时，为应对11月份济南分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，

对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

4、根据国际业务经营情况对各经营机构进行统计分析，并督促完成考核指标。

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

5、认真对待外部数据报送，保证数据报送质量。

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。2012年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在2012年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

6、勤于总结，工作中多思考，时常多想几个为什么。在每日的繁忙工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己

的心得体会。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了《国际收支申报中应注意的问题》一文，并抱着学习交流的目的给总行《中信月刊》投稿，并在十月刊上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与八月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写《金融发展支持实体经济的机制分析-以xx市为例》一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

一、2013年主要工作完成情况

年末，累计办理国际结算xx万美元，同比多办理xx万美元，完成市行年度计划的，任务完成率居系统内第一名；累计全年实现结售汇xx亿美元，完成市行年度计划的x%，任务完成率居系统内第一名。国际结算量和结售汇指标均超额完成市行年度计划，是系统内唯一完成这两项指标的支行。全年实现国际结算手续费收入xx万元，实现结售汇手续费收入xx万元。实现外汇中间业务收入xx万元，同比下降，完成市行计划的。

二、2013年主要工作措施

识型员工，经常进行集中学习和业务交流，多次参加上级行、外管局组织的各种业务培训，着力在解决外汇业务发展中遇到的难点和热点问题上下功夫，不断提高业务水平和驾驭、管理外汇业务的能力。

（二）扎实开展客户普查工作，全面掌握客户资源分布 借助

下半年市行开展客户大普查契机，我部高度重视客户营销工作，进一步将客户普查作为完善客户基础壮大客户群体的一项基础性工作来抓，作为破解我行国际业务客户营销乏力、业务发展受限的一项突破性工作来抓。在客户普查中，我部把普查目标进一步锁定为2012年度进出口额100万美元以上的所有客户及2012年度办理跨境人民币业务的所有客户，共普查63户，其中新开户1户。通过普查我们对客户、对市场有了更深入、系统、细致的了解，尤其是对潜在客户的业务办理情况，同业产品的开办情况，有了更进一步的认识，从而明确了我行产品与政策方面的优劣势，为以后开展业务打下了坚实的基础。如在普查中，我们进一步了解到xx有xx这一产品需求，为此我们积极与企业沟通了解，并会同市行相关部门把材料逐级申报到上级行，目前，该项业务正在进一步运作中。

组织的业务培训。今年11月份，我部邀请xx丰共四名业务制单人员参加我行在青岛组织的《新isbp实施后焦点解读与应用》业务讲座，通过共同参加业务讲座，进一步加强了与企业业务人员的相互了解，为以后在工作中更好的开展合作打下了坚实的基础。

总的来说，2013年我部认真贯彻了支行党委的工作要求，加大了工作力度。但是仍然有许多问题存在，整体形势不容乐观，业务发展基础还比较薄弱，发展的道路任重道远。具体表现在以下几个方面：一是外汇存款增长基础不够牢固。外汇存款仅仅依靠xx丰等企业，存款规模有限；二是部分业务指标距市行计划差距较大，短板现象十分严重。如国际贸易融资在系统内仅有我行和xx□营业部三家支行尚未开展；跨境人民币结算业务在系统内仅有我行□xx□xx三家支行未开办；三是客户拓展工作开展不力。新客户拓展工作进展缓慢，优质客户资源不足，发展后劲乏力，客户拓展需进一步加强；四是外汇中间业务发展不平衡现象比较明显。外汇中间业务收入在系统内处于低水平，中间业务收入及收入结构需进一

步提高和调整。

三、2014年主要工作思路和措施

在面对当前复杂多变、不利的外贸经济形势下，唯有加快发展、抢抓机遇，乘势而上才能立于市场不败之地。为此我部决心凝心聚力，转变作风，真抓实干。

（一）突出抓好外汇存款增长工作，力争市场份额

要坚决打好存款保卫战，夯实有效发展基础。存款是经营的基础，要下大力气抓好外汇存款的组织工作。一是要狠抓重点客户，提升同业份额。重点做好xx丰外汇存款的维护、拓展工作，把大额外币分层计息活期存款这一工作作为突破口，积极准备相关资料，主动联系市行、省行相关人员，通过部门联动，上下联动，要尽最大努力去争取使该产品能得到总行的成功审批。二是狠抓业务产品，拉动存款稳定增长。要不断加大新产品的营销力度，通过营销产品带动外汇存款增长。

（二）积极调整业务结构，促进开展贸易融资等业务

目前我行中间业务收入水平低的重要原因之一就是外汇业务结构不合理。我行中间业务收入主要依托xc等大型企业，对其业务依存度较高，而两个企业均为出口外向型纺织企业，随着人民币升值的压力不断增大，出口交单数量较往年相比已大幅减少，中间业务收入仅仅依靠少量的国际结算手续费收入来维持。国际结算发展到今天，早已不是单纯的资金收付，在结算的同时提高贸易融资等业务是必由之路。

有优势，但近期与中行相比，我行在价格及询价流程上要逊于中行，下一步在可能的情况下，要积极寻求改进。

（三）加强市场拓展，全力做好客户营销工作

在当前外汇业务竞争激烈的大背景下，我部要积极转变国际业务的营销观念，树立起市场营销意识。市场营销，绝不能寄希望于“等、靠、要”的被动营销方式，要建立“主动寻找、主动发现、主动出击”的营销理念，要知难而上，采取“争、抢、找”的主动出击方式，提高营销能力和效果。在内部渠道方面，我部和相关部门积极联手，在信息沟通和业务合作方面建立多边交流和营销机制，努力在同业市场上挖掘业务潜力。

银行国际业务部年度工作总结

一、##年工作内容

- 1、在核算部、营业部协助下圆满完成本外币系统整合。
- 2、抓紧对新员工进行业务培训。
- 3、加强内控风险管理，抓规范化经营和服务，补充漏洞。
- 4、搞好日常业务经营，配合上级和同级部门之间的工作。

二、业务经营情况及分析

1、截止##年11月份，我行实现国际业务结算量48291万美元，同比增长71，完成年度计划的121；结算量超额121完成市行下达任务。从目前已完成的结算量客户构成来看，我行原有存量客户占比65，主要有为????等老客户，几大大客户份额占据绝对地位。其中????单客户结算量就达到 亿美元，实现结算过亿元大关。

同时应该看到超额完成全年结算计划的，还得益于今年拓展的????四个资本金新客户，这四个客户资本金结算合计亿美元，占全部结算量35。可以说没有这四个客户亿美元资本金汇入，我行的结算量并没有完成市行任务。

2、结售汇笔数2800笔，结售汇金额33229万美圆，同比增加88，完成全年计划152。结售汇收入271万元人民币。

结售汇金额同比大幅增加，其中结售汇金额完成全年计划152，增长状况良好。金额、收入同比增加除历年老客户带动外，四个资本金客户、??????最大。

3、外汇中间业务收入：377万人民币，同比增长225万人民币，完成年度计划540万元的70。

外汇中间业务收入完成全年计划70，计划指标没有完成。主要是由于我行具有常年做进出口信用证关联业务，出口议付业务、外币理财业务的客户过少、老客户业务量萎缩，又无新客户介入导致。

外汇中间业务收入的主要构成有开证手续费、进口承兑费、出口议付、外币理财收入构成。对中间业务收入贡献最大的当属信用证业务，其次为托收、电汇。细数我行常年有做进出口信用证业务的大客户只有英杰食品一家，而该客户的业务份额又出现萎缩。老客户业务萎缩，加之没有有信用证业务的新客户介入，导致我行中间业务收入水平下降。

4、外汇公存款：外汇对公存款截止六月末824万美圆。外币资金无拆借，无上存，美元日均保持在200万左右，可以保证正常业务经营。但目前外债资金规模控制，海外代付信用证全面停开。这样我行原有开证企业势必要将原假远期信用证改为即期证办进口押汇或远期信用证。对我行的外币存款提出了考验。如果有新客户办理大额贸易融资或要求外币贷款，势必要拆借，成本则提高，因此进行外币存款的吸纳也是一个有备无患举措。

5、新产品营销：我行外汇新产品营销上半年完成全行额度计划的，指标不理想。今年我行操作的?????利率掉期业务，没有按照预期完成，否则新产品营销和中间业务收入水

平都将大幅度提高。

6、业务经营小结：计划指标整体完成状况良好。其中结算量、结售汇指标完成理想，主要亮点是资本金大户的拓展和????? 结算过亿；中间业务收入完成不理想，原因是老客户业务量萎缩，也无新结算大户介入，而大远利率掉期业务、超远期结售汇业务正在运营过程当中。

三、面对成绩和不足几点想法

1、由成绩想到的：我行国际业务在上半年几大任务指标完成状况良好。尤其反映在结算量、结售汇上。前文已经分析，成绩的取得主要是因为我们的拓展了四个资本金大户。四个客户资本金到位，这就是 亿美元，再办理结汇，这又是110万元人民币结汇收入。这两项计划指标就完成了大半。通过这个案例，我们可以很清楚的看到大而好的优良客户能给我行带来的回报到底有多少。

一是要综合营销。如果有了营销机会，不能把存款、结算、信贷等业务隔离开营销，要综合性、打包拓展。给客户提供的是一揽子金融产品。要以信贷资金介入为契机，进行综合营销。刚才提到的四个资本金客户，并不是我行单独为了拓展资本金而拓展资本金，而是去年我们拓展的土地储备项目综合收益的表现，是后续效应的体现。没有土地储备这个项目，也就没有今天的四笔资本金汇入。

二是要全员营销。国际业务的发展，国际部和上级部门，和同级的关联部门，有着千丝万缕的联系，不可分割。从我行现有客户资源来看，尤其是几个大户，基本上都是信贷业务带动着国际业务和其他业务开展。可以说，没有信贷资金的支撑，单做国际结算可能性较小，这就需要相关部门的大力支持。单靠国际部自身营销，这个能量太小了，如果全员都懂国际业务，都做国际业务，我想我们国际业务就好做了，国际部和其他部门也都好了。在面对开发区具有大量国际结

算客户资源的市场里，市行给我行委派的计划任务逐年递增，因此只有全员都动起来，以行长领导层、客户部、国际部、基层分理处多层次营销主体共同营销，国际部发挥业务专长配合营销的模式，并通过绩效考核办法吸引和鼓励全员都来拓展国际业务，那样才会做的更好。

2、由不足想到的：今年经营的不足是中间业务收入状况完成不好。不好的原因是存量客户业务量萎缩，又没有拓展到常年持续做结算的大客户。因此下半年乃至以后，我想更应该去注意、去拓展那些常年有业务做，细水长流，厚积薄发的客户。想象一下，如果我们有几个常年做业务的大户，我们的日子就好过了，我们的业务发展就平和了。否则这将是维护我行国际业务实现稳健经营的要面临的一个大问题。统计今年的结算数据，前十大客户累计结算4亿元，其中????较去年实现增量1亿元，新进资本金亿元，扣除这两想不稳定因素，明年要实现今年的水平，难度非常大。

四、##年一季度工作打算

- 1、自身做好国际业务客户的营销工作。向存量老户推介我行外汇产品，增加我行中间业务收入水平。
- 2、加强员工业务的熟练程度，得心应手的做业务。保证日常工作按部就班，有条不紊，给客户提供优良的国际结算服务。
- 3、对员工加强思想教育，保证为客户提供优良结算服务。

我在本职岗位的工作心得

一、事不在重，有心则成日常操作中，我负责国际结算的汇款这一块。国际汇款，涉及对公和对私，涉及贸易和服务，同时，由于人手问题，没有单独的申报人员，也要兼带付汇申报。其实平心而论，汇出汇款是国际业务中极为基础也极为简单的一块业务。它不像外币结售汇，受到时间的制约，

也不似各类贷款，承担风险并在实际运用上需灵活变通。汇出汇款业务，虽说简单，实质是操作单一，但在日常处理时却十分繁琐，需要我具备耐心、细心和恒心。

支付几十笔甚至两百多笔的客户，我会针对不同的客户使用不同的审核顺序，并将发现的问题仔细整理出来，与企业沟通，以免多次联系客户而造成客户不满情绪。

其次，操作人员要确定客户提供的收款人信息能够准确指向。收款人信息包括收款人名称、账号、地址、收款人银行以及银行代码。只有保证这些信息正确才能将汇款准确汇给收款人，当然前提是收款人信息与发票、合同所示资料一致。同时最重要的，操作人员的每笔业务输入要保证正确。根据审核的资料填写汇款记录，必须保证正确无误，虽然在录入之后有复核岗和授权岗，但自己的工作不能依赖于人，惯性思维下，复核人员也会被误导。尤其是曾经汇出过的记录，在录入时更要注意收款人的收汇银行有否变更，这一点很容易被忽略。

当然，这些也仅仅是汇出汇款日常操作的一些粗略概括，所有的细枝末节，经过不同的业务日积月累，我也逐渐归纳总结出一套比较实用的经验资料，可以方便查阅。

汇出汇款业务做熟了，总结了经验，就是十分单一的工作，但我对待每一笔都要求自己兢兢业业，尽量做到周到服务客户，让客户满意。

二、学无止境，学何以致用

银行每周营销动态汇报 银行营销工作计划篇四

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双

赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

二、活动时间□20xx年9月26日-10月31日。

三、活动目的：

以 中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提 升经营业绩。

四、活动内容

活动主要包括以下内容：

(一)“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动

1. “金秋营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值*元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值*元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2. “金秋营销.卡庆双节”

(1)活动期间申请卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达*元(含)以上，赠送价值*元礼品；

刷卡消费达*元(含)以上，赠送价值*元礼品；

刷卡消费达*元(含)以上，赠送价值*元礼品；

刷卡消费达*元(含)以上，赠送价值*元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费*元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3. “金秋营销.速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二)“金秋营销.产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

1.营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2. 网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4. 积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三) “金秋营销. 产品欢乐送” 社区活动。

1. 扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销. 产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

(1) 积极拓展速汇通业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动

进行一对一营销，争取导地代发工资等批量汇款业务。

银行每周营销动态汇报 银行营销工作计划篇五

- 1、协助xxx和班委开展工作，与团支部成员及班委共同商讨有关任务对策。
- 2、根据学校的有关规定，及时抓好班级的宣传阵地，抓好宣传工具的管理工作，不乱贴乱挂，乱放宣传品。
- 3、班级的宣传。包括班级文化的宣传和班级的活动宣传，力求做到快速，简洁，生动的宣传班级。
- 4、及时做好班级活动记录，并及时发表班级宣传稿，在活动中留取图片资料。
- 5、班级文化的搜集工作。定位一个适合我班的班级文化，并不断发展，加强班级凝聚力，丰富大学生活。
- 6、展班训的创建和征集工作。让我们拥有共同的坚持和信仰，一起努力去创建我们独一无二的法一大家庭。
- 7、积极参加学校或学院活动并及时向上提交通讯稿件，做到和学校学院接轨。
- 8、积极配合组织委员，团支部书记，做好团支部工作，搞好宣传报道。
- 9、及时学习，表彰先进，树立正气，积极宣传共青团员中涌现懂得好人好事。
- 10、完成其他日常性工作，积极参加社团各种活动。
- 11、鼓励班级同学积极投稿，征集同学们对班级建设与改进

的建议和收集同学们学习、生活等切实相关的信息，并及时传达给辅导员或班长。

12、关心同学生活，为同学服务，帮助同学排忧解难。

13、记录和整理好班级同学获奖内容和时间。

在工作方面，做好本职工作，考勤任务，及时与上级沟通，关注同学学习生活情况，调和班级气氛。做好宣传组织工作，传递好上级各项要求，确保各项活动能够顺利开展，同学能够积极合作。届时，面对更多的活动与挑战，我将时刻准备着为我班的宣传组织工作付出自己的时间与精力。

以上便是我在宣传工作，我将贯彻落实，做好自己的本职工作。好好工作，努力为同学们服务，使我们的班级更和谐，更温馨，团结友爱，更加优秀。