

客户经理年度个人总结 客户经理年度考核个人总结(实用10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？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

客户经理年度个人总结篇一

我们每个人都是在不断的总结中成长，在不断的审视中完善自己。20xx年x月自己也是在总结、审视中脚踏实地地完成好本职工作：

在这个月以来，这份工作带给很多感受。刚开始，我试着给客户打电话，在跟客户沟通的过程中，遇到各种问题能够针对自身工作特点，学习有关材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。作为集体中的一员，在工作过程中认真按照要求完成任务和学习，掌握其精髓，实践到工作之中。

第一，我对于我们的推销知识的不熟悉，每打一个电话都会担心问到商标专业知识，我该怎么回答，但是这个情况都比较少，工作总结一般都是我说完话对面就直接挂机了。

第二，我给客户打电话的时候，他们都没听完就挂电话了或者是各种敷衍的借口，当时感到不好受的滋味，但是我会意识我沟通方式是不是不够好，会让客户都没兴趣听下去。

第三我的沟通能力有很多不足的地方，因为我之前也没接触到这方面的，跟客户沟通时还不能抓住重点，也没想到怎么

跟客户展开话题聊天。每次都是跟他提起商标注册，对面就把电话挂了，这方面我也意识到自己做的很不好，现在我会多了解一些交际方面的知识来提高自己的沟通能力。。

为了把9月份工作做的更出色，制定工作目标，加强个人修养，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同志学习工作经验，争取10月份的工作更上一个新台阶。

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，手勤，圆满完成各项工作。因为是销售行业，每天都会有电访客户，有时会去拜访。对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一个满意答复”，每次看着客户满意而载，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗？“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。

同时，及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报。记得刚踏进这间屋子的时候，感觉挺微妙的，不绝于耳的电话声，每个人埋头工作的热情，深深的感染着我，心里暗暗的给自己鼓劲加油。也使自己意识到热门思想汇报工作水平较其他的同志差距还很大，为了缩短差距，自己定任务，坚持每天学习，努力工作。

- 1、首先要对于我们工作知识的深入的了解
- 2、其次提高沟通能力
- 3、需要经过不同的方法收集资料
- 4、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 5、我这个月的目标是：

第一周打意向客户

第二周争取开单，目标是4000

第三个星期目标是6000

总体来说这个月的目标是1w元。

文档为doc格式

客户经理年度个人总结篇二

20xx年，我们按照集团公司的统一安排部署，围绕省公司的发展战略和总体目标，以体系建设为基础，以行业应用为突破口，以实施十百千万工程为奋斗目标，充分发挥全业务优势，突出业务重点，不断完善管理体系和营销服务体系，提升队伍素质和客户服务满意度，实现集团客户业务又好又快的发展。在服务方面的主要工作如下：

一、不断完善集团客户服务体系

二、深化集团客户分层分级管理

推动特色标准化服务，实现服务带发展，发展促服务的良性循环强化集团客户名单制营销服务制度，落实《关于实行集团大客户名单制管理的通知》的各项工作要求，对集团客户单位，做到每一个集团客户都有指定的客户经理负责其营销和服务工作，确保集团大客户服务，整理明确了省、市二级集团大客户、核心客户名单，实现了有系统支撑的集团客户服务管理。按照客户类别属性、业务属性、规模属性，建立多维度客户分层分级管理体系。

在此基础上，提出新的针对不同类别集团客户的标准化服务要求，整合公司客户俱乐部服务平台和客户服务热线，加强

对俱乐部客户服务规范、客户经理服务规范以及客户故障响应绿色通道等相应流程的落实；要进一步加深集团客户的服务深度和广度，增强客户感知，体现服务差异化，提升集团客户的满意度和忠诚度，最终实现集团客户和企业的双赢。继续利用好公司客户俱乐部这一平台，加强对各类集团客户关键人物的通信外服务，特别是有针对性地开展大客户行业推广、年会等客户关怀活动，达到持续提高大客户满意度的目的；面向中小企业客户拓宽服务渠道、完善集团客户积分体系、利用俱乐部资源支持客户的商业运作，以延伸服务为核心打造商务客户的特色服务。

三、以服务促发展

突破行业客户市场发展瓶颈完善行业客户的服务体系，加强客户经理服务规范以及行业故障响应绿色通道等相应流程的落实；客户需求结合为客户提供不同等级的'服务，加深集团客户的服务深度，体现不同类别客户的服务差异化，增强客户感知，提升集团客户的满意度和忠诚度，最终实现集团客户和企业的双赢。在此基础上，对存量的行业客户进行深度开发，通过行业解决方案的应用为客户提供一揽子的解决方案满足党政军机关和企事业单位对信息化和通信的需求。

四、坚持以客户为中心

完善集团客户服务支撑响应体系，不断提升对集团客户的服务支撑能力和水平，努力提升客户感知。

客户经理年度个人总结篇三

20xx年，对我来说是具有突破和成长的一年，在力道和同事们的关心支持下，我积极适应角色转换，努力学习，自我加压，较好地完成各项工作任务，现将一年来工作情况汇报如下：

一、发挥市级客户经理直销职能，为系统营销当好排头兵

一是实现国土、住房营销扩户增存。8月份，我负责国土、住房业务营销。为了尽快适应新工作，弥补经验上的不足，我积极对接济南市国土及住房公积金中心归集处领导，新增济钢支行为公积金经办网点，参与济钢中心转移培训课件制作，全力配合公积金账户归并及不动户清理工作，得到公积金归集处领导的认可研究对比我行公积金营销的短板，发掘支行营销潜力下半年新增归集账户xx户，归集金额xx亿元，归集xx人，全年计划完成率分别为xx%配合重点资源引导，按周督导公积金、维修资金营销进度，实现住房维修资金新增备案xx个，新增备案面积xx万平方米，参与济阳县物业维修资金招标并以第一名成绩中标，预计实现增存xx亿元，实现维修资金印章电子化，成功上线商河县土拍外币账户，各区县入账土拍保证金xx亿元。在领导的支持帮助下，先后完成国土、住房公积金营销指引，为下一步国土网拍、公积金归集营销提供参考。

二是积极挖掘客户用信需求，为xx集团投放x亿元中期流贷，实现与xx首笔信贷业务合作落地。

二、发挥机关综合统筹职能，为领导决策做好参谋助手。

一是在领导同事们的指导、帮助下，按月完成经营情况分析及机构业务经营月报，完成xx期重点业务通报，协助部门领导建立客户经理直销制度，按客户经理分工确立直管、监测新营销三类共计xxx户重点客户的分类分配。二是牵头完成机构业务生态图谱编制，研究制定全年考核计划，制定20xx年机构业务重点资源奖励办法，并按季登录计算支行条线考核结果及统计兑现机构业务绩效工资。三是借助cmm等系统工具，按行业建立财政、社保、住房、国土等xx个客户群组，涉及重点客户xx户，覆盖机构存款xx%季末、半年末、年末逐日通报存款变动因素分析，按支行确定变动客户情况并逐

一销号核对，为领导及同事精准营销提供依据。

一、发挥分行沟通协调职能，为条线工作做好服务保障

一是作为支部组织委员，配合支部书记完成部门同事转正及预备党员考察接纳工作。

二是及时转发通知公文，积极报送办公室行务要闻、部室工作及xxxx□增加机构条线在济南分行乃至全省影响力。

三是申报中间业务手续费减免xx份。

四是做好办公接待用品、公车接待、会议培训的组织服务工作，清点盘点库房，及时申报各项福利费、补助费，确保部门同事日常工作顺利开展。

回顾20xx年的工作，感触较往年更深刻。以往只觉得机构业务各条线工作博大精深，外界评价机构部是高大上的部门。通过一年对机构业务和机构条线系统的学习接触，我发现我们机构部确实像王总讲的的那样，不仅仅是颜值第一，更是业务第一，所依靠的是大家团结一致，心往一处想，劲往一处使，才有了20xx年整体环境不利前提下逆势增长，才有了多项业务指标超额完成和系统内、同业第一，才有了机构部同事的进步成长。就像亮剑里说的，狭路相逢勇者胜，这就是敢于亮剑的精神，就像x行长说的，机构业务就怕你不招标，就怕你不选干部，这就是机构精神。我在身为机构团队一员自豪的同时，也认识到自己在直销方面主动性不足，业务经营全局性思维不全面，思想上存在僵化、懒惰的畏难情绪，这都是我今后需要改正的缺点和弥补的不足，新的一年，我将以更为严谨的态度，更加饱满热情，投入到工作中去，请领导和同事作好监督指正。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

客户经理年度个人总结篇四

不知不觉□20xx年的已过往。回顾这年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，依照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将20xx年来的工作情况总结如下：

一：作为一位对公客户经理，不但要加强学习好的信贷政策，重点把握招行“整体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部份，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化本身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等之前没有实际操纵过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部分领导的支持帮助下，自己很快了解并熟悉了该业务的操纵模式，风险的掌控也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内前后4次参加了分行举行的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于整体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理的基

础支行，深进研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。

二：加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和经历与其客户经理业绩都有一定的间隔，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理平常工作中出现的各类题目，在组织管理能力、综合分析能力、调和办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的进步，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，酷爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中往。积极进步本身各项业务素质，争取工作的主动性，具有较强的专业心，责任心，努力进步工作效力和工作质量。

三：存在的题目和今后努力方向。我固然能敬业爱岗、积极地展开工作，获得了一些成绩，但也存在一些题目和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，本来能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对客户贸易链各环节展开营销工作；对自己有目标的客户群体也一直没有找到适合的参与机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作调和不是十分到位。

20xx年已步进，针对以上突出的题目，我将争取最大努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具有完善的业务技能水平，展开业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在在在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部分、同事、银企之间等合作意识，加强团结，精益求精，力争做好银行工作。

我是xxxx烟草的一名客户经理，从今年六月份以来，积极响应公司号召，紧紧围绕“对您负责、让您满意”的浙烟宗旨，并积极配合专卖管理员、送货员、电访员，顶高温战酷暑，任劳任怨，扎实做好辖区的业务访销工作，使卷烟销售实现合理定量前后的平稳过度，基本完成各项考核指标：6月份，我辖区共销售各类卷烟160.5箱，完成考核任务的107%，省外烟占总销量的33.8%；在城区新红“白沙”上柜率达95%以上，在城郊片达70%以上，城区片电子结算率达78%，各项指标与去年同期相比都有所提升。

一、主要成绩

1、紧抓卷烟结构调整，努力提高省外卷烟所占比重。根据xx烟草公司省外烟销量所占比重不到30%的现状，我在平时走访中，有侧重点地对省外烟进行了上柜，对黄“芙蓉”、汉“双喜”，新红“白沙”，“黄果树”系列，一品“黄山”等，着重进行卷烟包装、口味、价格等方面的宣传，不但让零售户进一步认识这些省外烟的特点，同时还让消费者更多的了解省外的品牌卷烟，以提升省外烟的销量比重。

2、密切注视大户及一些销售异常户经营动态。对销量有异常的零售户，尽快找出原因，及时与零售户取得沟通；对发现有违规经营的零售户，则以净化单的形式，及时与专卖管理员取得联系，将出现的问题尽快得到解决。

3、客户投诉热线宣传到位。同时将我们自己的手机告知辖区内每一位零售户，以便和零售户沟通，及时发现问题，解决

问题。

4、积极做好访销服务工作。坚持卷烟供应合理定量，在货源供应、服务上一视同仁，经常性地提醒零售户做好订货前的准备工作，以提高订单的准确率，并巩固卷烟明码标价。

5、与广大守法卷烟零售户经常联系、沟通，以取得他们的信任，从而更深入的了解市场行情，为公司业务开拓经营提供决策。

6、与电访员及时沟通。如遇天气不好或在订货时出现差错，我主动与电访员取得联系，对有困难的卷烟零售户，及时到零售户店中帮助订货。

二、存在的问题

1、零售户卷烟订单出现差错较多。卷烟品种多，电访员订货时速度太快，较多的零售户讲xx方言而不会讲普通话，在订货时电访员没有及时核实零售户所订卷烟的数量和品种，电信线路出故障等等原因会导致订单出现一些差错。

2、假烟销售比较猖獗。“某某店里卖假烟”是我们在平时走访中听到较多的话。合理定量后，经烟大户的货源受到严重压缩，大户的货源短缺现象日趋明显，而经烟大户又不甘心将已占有的一部分市场份额拱手相让，于是就想方设法乱渠道购进非法卷烟，其中大部分为假烟，从而导致目前私假卷烟比较猖獗。近期假冒卷烟以“红双喜”、软“牡丹”、明珠“西湖”、软“新安江”、老“雄狮”、硬长嘴“利群”、“双叶”及“三五”等最为常见，对公司的业务开拓经营形成较大冲击。

3、大户到小户处购烟加剧。目前出现部分小户为大户代订货现象，也有较多大户到小户购买的现象，原因是有些小户某些品牌卖不了，看到有钱赚，就卖给大户，大户就以高于公

司批发价每件5元、10元的价格购买。

4、紧俏烟的供需矛盾主要为薄荷类卷烟绿“双叶”。进入六月份，绿“双叶”需求量逐日上升，绿“双叶”的供需矛盾日趋明显。由于绿“双叶”的口味不比薄荷“五一”差，价格比薄荷“五一”价格低2元/包等原因，比较多的消费者选择了绿“双叶”。

三、下月的工作计划

1、密切注意合理定量后卷烟市场的动态，重点走访农贸市场与综合市场。

2、进一步做好电子结算工作，提醒卷烟零售户主动订货，使得电子结算率和订单成功率能够上一个新台阶。

3、做好零售户的卷烟标价签的更换工作。目前零售户的卷烟标价签破旧现象较严重，在下月的访销中，需要及时更新。

4、100%做好投诉电话宣传单的发放工作，将投诉电话不干胶粘贴在零售户营业场所明显位置。

5、关注零售户的销量波动情况。对卷烟销量波动较大的零售户，及时沟通，并及时与片区专卖管理员联系。

客户经理年度个人总结篇五

时间飞逝，自培训至今进入我行已经一年，我在指导的关心下，在同事们的关心中，通过自己的努力工作，获得了肯定的工作业绩，银行业务学问也有了较大的进步，个人营销力量也得到极大进步。

首先，工作业绩方面，我在指导指导下，努力营销客户，截至20xx年8月8日，实现贷款总额311.6万元，其中真心相贷25

笔，金额288万元，乐新贷7笔，23.6万元。

其次，通过向指导学习、向产品学问学习、向书本学习，我较全面的把握了我行微小企业贷款产品学问。一年前我刚接触客户经理的时候，对贷款业务和微贷产品一知半解，通过一年的学习，我根本把握了我行贷款产品的要素，可以通过跟客户沟通，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和详细业务产品。此外，在熟识业务产品的同时，我乐观学习我行信贷风险掌握措施，掌握好自己负责的每一笔贷款业务。

最终，在业务营销过程中，仔细学习、点滴积累，努力进步个人营销力量。

作为一名客户经理，其职责是效劳好客户，一方面要熟识自己的业务产品，明白自己可以给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去制造条件满意。个人营销力量提升很大程度在于理解客户、满意客户。因此，在与客户沟通的过程中，我不断开掘客户的特点、优势、优势、爱好爱好力争缩小与客户的间隔感和获得客户的信任感，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成果的获得与指导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些缺乏，尤其是在跟踪潜在客户，挖掘客户资源方面，我做的还缺乏，这也正是我将来需要努力的。

20xx年下半年在工作上的方案，首先是在目前客户缺乏的状况下，努力维护现有优质客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利化。其次是，紧紧抓住季节特点，开拓专业市场，做好微贷产品的营销，力争获得成果。第三是利用我行贷款产品优势和加强上门营销力度。第四是加强穿插检验穿插营销，与其他客户经理一起，全方位效劳客户。

每天都是一个新的开头，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面获得进步，成为一名优秀客户经理。

客户经理年度个人总结篇六

20xx年2月我从西岗分理处调至xxx支行从事客户经理岗位工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

我今年二月份从西岗分理处调到栖霞山支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要

专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，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。我还需要进一步克服年轻气躁，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。

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，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

客户经理年度个人总结篇七

我于20xx年4月接到省分行的调令，调任支行客户经理。

在支行8个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。

现将我本人在20xx年三个季度的工作情况总结汇报如下：

20xx年二季度我在支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。

在工作中，我能够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，不断提高自己的理论素质和业务技能。

20xx年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20xx年7月顺利通过了afp认证考试。

通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。

在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。

且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。

要开展工作，就必须先增加客户群体。

到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。

在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。

客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的. 枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。

我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。

从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。

刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。

但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。

每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。

当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。

如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。

客户经理年度个人总结篇八

第一个月里要过几道关，通过关系找到银行负责人进入网点，建立好与网点工作人员之间的关系，快速进入角色熟识银行的每项业务，热忱接待周到效劳每位客户，尽心尽力介绍公司的理财产品，关心引导客户怎样才能尽可能的把自己的收益进步增加翻倍.可以说这道关是不难的，终究这是为客户效劳，是为他们好。

最难的是网点关系维持，每个人的性格爱好都是不一样的，心理活动也是难以捉摸的，随时都会发生变化，今日可能你们关系很近乎很热络，等过了一夜或许就面目全非了，因为这是个竞争非常剧烈的社会，一个银行网点里进驻了七八家保险公司的客户经理，自然竞争的'剧烈度就可想而知了。

说真的，以前在单位办公室里工作，上班下班工作学习休闲

是很规律的，也是很安静没有什么竞争的，只要作好本分工作就ok了，如今可就大不一样了，一切都是要从头学起，不但要把握好产品的要点亮点，讲解给客户听，还要维护好与银行人员的关系，还要懂得银行的业务学问，不断给自己充电汲取新能量，看报纸看电视随时随地学习新的学问来丰富自己的脑袋.否那么就影响业绩。

客户经理年度个人总结篇九

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，用自己的话说“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，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，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12月31日，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。

客户在第一，存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，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，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定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。

“客户的需求就是我的工作”

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能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较程度的提高，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，面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助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，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，通过对客户的研究从而达到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，通过多次上门联系，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为情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。银行客户经理年度总结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，在工作中收到了非常好的效果。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，他积极的工作，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责任感，任劳任怨、积极工作，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，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

更多相关优秀文章推荐：

1. 移动客户经理个人工作总结
2. 客户经理助理年终个人工作总结
3. 联通客户经理个人工作总结

4. 银行客户经理个人工作总结
5. 客户经理个人年终工作总结
6. 最新银行客户经理个人工作总结
7. 烟草客户经理个人工作总结
8. 客户经理个人年终工作总结
9. 银行客户经理个人工作总结范文
10. 银行客户经理年度考核个人总结

客户经理年度个人总结篇十

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的`模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。