

客户座谈会美篇 供电公司客户中心座谈会发言稿(通用8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

客户座谈会美篇篇一

大家好！

20xx年，支部围绕公司党委工作部署，在相关职能部门的无私帮助和支持下，结合本部实际，认真做好思想工作，团结全体党员职工，充分发挥了党支部战斗堡垒作用和共产党员先锋模范作用，齐心协力，艰苦奋斗，进行了卓有成效的工作，圆满完成了各项预定目标，取得了很多成绩和荣誉，受到了各级领导和人民群众的广泛好评。当然，我们支部成立的时间不长，在各个方面还是有不足之处。下面，我就发言提纲要求，谈谈我们的认识。

为了落实《六安供电公司开展保持共产党员先进性教育活动实施方案》。我部2月17日下午由卞书记主持召开了支部党员先进性教育动员会，对今年我部党员先进性教育活动进行部署，并详细阐述了开展先进性教育活动的必要性，是公司落实科学发展观、建设“一强三优”现代公司的内在要求，有利于解决我部党员和党组织存在的问题，全面提高党员工作水平，党员的素质和当组织状况决定了部门的工作水平，直接影响着公司“一强三优”目标的实现。并要求我部党员结合工作特色做到以下三点：

- 1、认真抓好学习，打牢思想基础；

2、认真开展批评和自我批评，深入进行党性教育；

3、认真进行整改，接受各方监督检查，永葆党员先进性。

在“围绕中心，服务大局，拓宽领域，强化功能”的要求结合我部阶段性工作中，我部迎峰度夏和迎峰度冬的工作党组织一直冲在最前线，为此我部特别成立了党员保电突击队。春节之际，为了保证春节期间的安全可靠供电，日前，我党支部在“党员保电突击队”的基础上，重新又成立“春节党员保电突击队”，进一步明确党员的职责，全体党员放弃节日休息，全身心的配合抢修班投入到保春节供电工作，他们共两个小组，分工明确，任务明确，并且配备了必要的车辆、工器具和备品备件，做到困难在哪，党员就出现在哪，力求用自己的实际行动，让市区居民过上一个祥和明亮的春节。

对于加强班组的学习和改进，创建学习型班组提高他们的学习创新能力和工作成效，我有一点看法：班组是企业最基层的生产和管理单位，建立班组建设中的和谐原则尤为重要。什么是班组建设中的和谐原则呢？在班组这个小集体中，班组成员的思想、文化、技能、性别、性格、年龄等都存在差异，组长与班组成员之间，成员与成员之间，难免存在或多或少的某些不和谐。因此班组建设中的重要一环就是在不同班组成员的不同特点中找出共同点，找出和谐点，即求同存异，团结协力做好工作，同时互相沟通，取长补短。

这就是班组建设中的和谐原则。结合创建学习型企业活动要求，提出了创建学习型班组总思路，即以提高班组学习为基础，以提高班组创新能力为动力，以提高班组自主管理能力为重点，以增强班组凝聚力为保障，把班组建设成为团结协作、善于学习、勇于创新、富有竞争力的“细胞”组织和企业发展稳定的基石。围绕这一思路该厂确定了符合企业和员工自身特点的载体和方法，即以创一流班组为目标，确立班组共同愿景；以技术培训提高业务素质，促进工作目标完成为主要内容，实现自我超越；以班组会议为主要载体，

开展团队学习；以班组民放管理为主要形式，实现心智模式改善；以开展创无违章班组为主要载体进行反思学习，以完善绩效考核体系为主要内容，实现班组高度人性化管理和自主管理。

提高员工素质：

1、坚持“三个第一”：就是始终把学习现代设备管理知识和技能当成第一位的工作、第一位的责任、第一位的标准，建立班组学习制度，班组长带头坚持每天学习，不仅注重向书本和理论学习，更注重向实践，向发展学习。

2、立足岗位扎实学：在学习活动中，结合实际需求，注重结合创建设备管理水平，注重结合个人岗位实际，注重结合自身文化知识实际，本着“缺什么、补什么，干什么，学什么”的原则，找准个人目标，自主学习，提高了员工个人综合素质，工作技能和工作效率得到不断提高，干起活来游刃有余，故障排除手到病除。

3、自我加压，确定新目标：没有压力也就没有动力，没有新的目标说在多的好话也是没用的。

五个“就是”：通过学习，员工普遍认识到学习就是要敢于创新，敢于突破；就是要爱公司、爱岗位、爱集体；就是要练技能，达到有特长，有绝活；就是要工作创新，技能创新，解决难题；就是要学习新知识、新技术，新理论，新方法，更新完善自己的知识结构。同时我认为不光要让员工还要让自己学，还要帮助他们去学。他们年龄不一，学历不一，在学习能力上还多少存在着差异，应该他们多出去培训，要让他们知道现在的时代已经走出了“要我学”转变成了“我要学，企业给机会”。

要让“三重一大”落到实出，就要有制度来管理，我部制定了5个方面制度：

- 1、主管领导必须深入调查研究，广泛听取党内外群众意见，提出切实可行的方案，提交主任办公会或支部会议讨论。
- 2、主任办公会议讨论“三重一大”问题时，必须听取尊重党支部书记和工会主席的意见，行政领导不能单方面做出决定。
- 3、重大问题的提议人在主任办会会上必须说明可行性意见，以少数服从多数的原则进行表决，对少数人不同意见应详细记录在册。
- 4、涉及到工区全体职工切身利益的重大决策，必须提交职工代表大会讨论通过后方可执行。
- 5、经主任办公会或支委会讨论决定的事项，必须指定专人负责抓落实，并及时向主管领导汇报落实情况和需要解决的问题。

安全是围绕我们的难点问题也是我们，为了结合公司发展和生产经营，开展好形式多样的思想教育和宣传报道工作，我部首先在显而易见的地方开黑板报，贴安全口号，让职工们天天看、时时看，看多了听多了嘴上的“安全”口号也就多了，工作的时候很自然的把安全放在了首位。

我部分工会成立时间不长，但工会活动的开展我部一直没有马虎过，从举办羽毛球比赛到应知应会知识竞赛，让员工有机会找到自我优点，强化对本质工作知识的学习，发挥他们自身的特色。

关于调动广大青工积极的创新能力，我认为：

- 1、是要给一个稳定的工作环境和良好的学习气氛，对青年典型事迹大力宣传，营造崇尚科学、崇尚创新和尊重人才的良好氛围，并加强活动参与机制的建设。

2、加强对青工的培养机制建设，提高他们的技术素质和业务水平。

3、应该对青工进行表彰激励机制，健全青工创效考核制度，促进青工创新能力的开发。

势必将活动渗透到公司生产经营管理的各个领域和青工群体，个人的各个层次，组织青年职工大力进行创新创效活动，不断拓展活动的覆盖面，推进全面创新，创造最佳效益，为公司的发展做出他们应有的贡献。

客户座谈会美篇篇二

尊敬的各位来宾、各位新老客户：

你们好！

值此*年新春佳节即将来临之际，我们在这里召开迎春客户座谈会。首先我代表农行*市支行全体干部职工向百忙之中光临座谈会的各位嘉宾表示热烈的欢迎，感谢你们长期以来对我行的信赖和支持，并希望通过你们向全市新老客户和社会各界朋友致以节日的问候！

今天，我们农行在这里召开有各行各业新老客户代表参加的迎春座谈会，期望通过这次座谈会，介绍我行的业务新品种、服务新项目，倾听你们对我行各项工作的意见和建议，达到互通信息、增进了解、加强合作、共谋发展的目的。

*年以来，为了进一步加强与社会各界的交流与合作，达到银企“双赢”的目的，我行始终坚持“客户至上，信誉第一”、“服务大众，奉献社会”的服务宗旨，坚持“以改革促发展，以发展增效益”的经营方针，围绕年初提出的“创建全省综合评价考核b类行，力争成为a类行”的经营目标，创新经营思路，提升管理层次，千方百计拓展业务。在各位客户

朋友的配合、支持下，通过全行员工的共同努力，各项工作取得了显著成效。

下面，我将农行*年度的主要工作及新一年的工作打算向各位嘉宾作一个简要汇报：

一、现有机构人员概况

我行现辖属16个营业所(部、分理处)，3个储蓄所，机关设7部1室；全行现有在岗职工278人，其中：银行长期合同职工185人，储蓄合同工93人；离退休82人、内部退养53人，共计413人。

二、*年业务经营指标完成情况

经过全行员工一年的辛勤工作，*年我行全面完成和超额完成了上级行下达的各项经营目标，并且各主要业务经营指标达到了历史的最高点：各项存款余额达16.17亿元，比年初净增3.1亿元，完成全年任务的138.43%，同比多增加1.33亿元；全年累计投放各类贷款1.00亿元，贷款净增0.22亿元；收回不良贷款本息1509万元，不良贷款占比3.31%，比年初下降了5.86个百分点；实现中间业务收入113.80万元；实现利润1273.8万元，完成全年任务的153.47%，比上年利润翻了两番。同时，为地方财政上缴税金63万元。

三、业务经营拓展情况

*年，我行按照商业银行的经营思路和支持地方经济发展的总体要求，切实注重业务发展，大力拓展业务领域，业务经营取得了显著成效。

1、强化宣传抓服务，各项存款快速增长

作为国有商业银行，存款是立行之本、生存之本、发展之本。

我行始终把 组织存款作为业务发展的主要工作来抓。一是注重业务宣传;二是大力开展公关工作;三是加大网络设施建设,提升服务手段;四是开展优质服务,努力提高服务质量和水平。特别是抓住了元旦春节期间资金组织的大好时机,为我行*年各项存款净增3.1亿元打下了良好基础。*年末,我行各项存款余额已达到了161730万元,在*4大商业银行的市场占比达48.27%,比上年提高了6.5个百分点。

2、抓信贷有效投入,支持地方经济发展

*年,我行把贷款发放作为占领市场、提高效益、促进经济发展的重要手段。在贷款营销过程中,坚持服务于地方经济建设的经营宗旨,深入了解市场资金需求,大力提升客户层次。一是重点支持了一批优良客户和*市优势行业的发展。先后向农业及农产品深加工优势企业——“*企业集团有限公司、四川*有限公司”以及地方经济的龙头企业——四川(企业)集团有限公司、四川*集团有限公司、四川*厂、四川教学设备厂等累计投放流动资金贷款6296万元。二是积极介入 教育产业。先后与我市辖内6所重点中学——*中学、*中学、*中学、*中学、高级 职业中学、高级职业中学签订了银校合作协议,加大了信贷投入,全年发放教育产业贷款1790万元,有效支持了学校的建设与发展。三是大力支持农业产业化“千万工程”。我行把支持市委、政府提出的农业产业化“千万工程”作为贯彻落实“三个代表”、党的xx大精神,建设现代农业,发展农村经济,富民奔小康,助推地方经济实现追赶型、跨越式发展的重要内容。在“千万工程”中,为业主提供资金、技术、信息、投资理财等服务。在全市确定了12个基层营业网点、聘任了26名农业产业化“千万工程”专职客户经理,专门办理“千万工程”金融业务,辖内16个营业网点可全面接受业务咨询。*年,已为13余名种养业主,发放种养业贷款98万元。同时还对专门进行山羊加工的四川牧业发展有限公司量身定做了金融服务方案,为专门进行生猪养殖业的四川牧业有限公司等企业发放贷款80万元,积极支持其打造国际山羊、生猪肉类食品的知名品牌。四是积极开展汽

车按揭贷款。今年与我市仅有的5家汽车销售商建立了业务关系，全年发放汽车按揭贷款106户，贷款金额812万元。*年，全行营销发放各类贷款共计10040万元。各类贷款的有效投放，不但提高了我行的经营效益，同时为地方经济发展做出了积极贡献。

3、全面拓展业务领域，中间业务再创新高

为顺应商业银行国际化经营的总体发展要求，我行在做好传统存、贷款业务的同时，努力拓展中间业务领域。*年，在进一步开展代收代付、代发工资、代保管、银行卡等业务的同时，突出了代理 保险业务的发展，先后与中保财险、人寿、太平洋保险、泰康人寿保险公司在、多家分公司签订了合作协议，开办代理业务，尤其是我行开办的代理柜台营销险种，受到了客户的广泛欢迎。*年，实现各类代理保险费收入2088万元，比上年净增1386万元，实现中间业务收入114万元。中间业务收入已经成为我行经济效益新的增长点。

四、内部管理与发展状况

1、坚持以人为本，提高服务水平

针对行业竞争对员工素质提出的更高要求，我行在抓业务发展的同时，强化了对员工 文化科技知识和业务技能的培训。*年，通过组织员工参加系统内外多层次的业务知识、技能培训和鼓励员工参加各种形式的继续教育学习。全行大专及以上学历人数已达129人，占全行总人数的46.4%；取得助师以上技术 职称109人，占总人数的39.2 %。同时，我行注重加强员工的爱岗敬业和优质服务教育，服务意识和服务质量都有了显著提高。

2、实施持续发展战略，健全考核激励机制

*年，我行实施了持续发展经营管理战略：淡化对目标任务时

点数的考核，注重对业务发展指标的考核和评价。顺利推行了业务经营的“工量、工效”挂钩考核办法。通过施行有效的内部经营管理办法，健全考核激励机制，充分调动了全行员工的工作积极性和创造性，促进了各项业务突飞猛进的发展。我行的这一较为科学的内部经营管理办法得到了上级行的充分肯定，并在*市农行系统内进行全面推广。

3、深化内部改革，提升管理层次

*年，我行为实现“跨入全省b类行，力争成为a类行”目标，积极深化内部改革，提升经营管理层次。一是实施了全行员工竞争上岗。对全行人力资源进行合理调配，促进了人才的合理流动，增强了员工的危机意识、竞争意识，调动了员工工作积极性。二是整合系统资源，创新管理思路。我行进行了办公局域网络的升级改造，组建了系统内数据处理中心，提高了全行资源共享、信息共享的能力。将机关及直属部门由10个调整为8个部室，并将代理业务部与公司业务部合并为法人客户部，个贷中心与金融超市合并为个人客户部。充分发挥了业务前台的整体营销功能。同时，撤并了三个储蓄所，精减了机构，提高了效益。三是转换经营机制，公开招聘城区储蓄所负责人。对城区的、储蓄所实行单列管理，并通过竞标方式对储蓄所负责人进行公开招聘，促进了业务快速发展。四是进一步加大了机构网点的改造建设和设施完善步伐。*年，我行把机构网点的功能完善和美化作为增强社会竞争力的重要手段。目前，正在着手对新民街分理处营业用房进行改造，以进一步提高我行的社会形象，增强社会竞争力。五是加大科技投入，提升电子化服务手段。我行通过先进的abis业务处理系统的有效运行，极大地提高了电子化处理业务能力；同时，实现了农行系统内部办公电子化、网络化，提高了办事效率。

4、强化内部管理，防范了案件事故发生

我行牢固树立“安全就是效益”的思想，紧紧围绕全行经营

目标，全面加强内部规范化管理、制度建设和安全防范。*年，在全行开展了规章制度宣讲教育活动，强化了规章制度的学习，提高了员工执行制度的自觉性，切实加强了内控制度建设和监督管理，全年没有发生任何安全责任事故。

5、抓好党建、文明建设，保证了业务发展

在抓业务工作中，始终坚持在党委的统一领导下，民主决策、科学管理。进一步加强了党的组织建设、思想建设和作风建设。认真学习党的xx届三中全会精神，自觉践行“三个代表”重要思想，充分发挥党员干部的先锋模范作用。在抓好业务发展的同时，注重精神文明、政治文明协调发展。*年，我行计划生育、综合治理、爱国卫生等工作都创建为市级以上先进单位，并且连续20xx年保持了市级文明行业称号。目前，全行所有营业网点均创建为文明窗口，所有营业机构均创建为县级以上文明单位，我行创建“省级最佳文明单位”工作得到了市县两级文明委的充分肯定和高度评价。

*年主要工作思路

*年我行的工作指导思想是：以经营效益快速增长为目标，以资金组织为重点，进一步强化内部管理，扩张优质资产，努力发展中间业务，推动三个文明建设的协调健康发展。*年我行主要抓好以下几方面的工作：

一、强化宣传，创新服务，狠抓资金组织工作。

*年，我行在全面提升电子化服务手段的基础上，将通过多种形式突出宣传我行的各类金融业务，特别是业务新品种和服务新项目，以此提升农业银行在知名度和影响力，促进业务持续快速发展。我们将继续加大员工业务知识、技能的培训，提高员工综合素质，从而提高服务水平和服务质量。农行将以优质、规范、高效的服务赢得更为广泛客户的信赖和支持，

确保全年各项存款净增3亿元。

二、扩张优良资产，支持地方经济发展。

*年，在保证资金“三性”的前提下，不断加大信贷的有效投入：一是要以效益为中心，进一步加大对“三农”的信贷投入，大力支持农业、农村产业结构调整 and 农业产业化经营。确保农民收入的稳定增长。二是优先支持支柱产业、优势企业和高新技术产业的发展。大力支持市委、政府提出的机械、医药、轻纺、食品和建材等五大行业，集中力量支持销售收入上规模的企业，以工业的高速增长带动社会经济的快速发展。三是加大基础设施建设的支持力度，促进城镇化建设进程。继续支持交通、能源、通信和城市基础设施建设，积极稳慎介入土地储备开发业务。四是进一步加强学校、医院、媒体(包括报刊、广电)、旅游等事业法人客户资产业务营销。以资产业务为营销介入点，带动事业法人客户的综合业务发展。五是加大消费信贷的营销力度，根据市场和客户的需求，围绕个人消费贷款和小额质押贷款开展市场营销，积极开办个人住房、教育助学、旅游消费、汽车消费、门面抵押等贷款。力争通过我行贷款的有效投放，促进经济快速发展。

三、抓中间业务，培育新的效益增长点。

一是以信贷业务为工具，向教育、通讯、医院、交通、水、电、气等垄断行业 and 新兴产业渗透代收代付业务，拓展中间业务领域。二是加大代理保险业务工作力度。*年，我行将进一步与各家保险公司的合作，增加代理保险业务品种，并与保险公司联合开展各种类型的保险促销活动，力争*年代理保险费收入突破4000万元，实现中间业务收入200万元，全年实现利润20xx万元。

四、加强经营管理，增强法制观念，防范案件事故。

第一，加强贷后管理，降低经营风险。在加大贷款营销的同

时，强化贷后管理，建立健全信贷风险预警机制，杜绝形成新的不良贷款；第二，加强内部经营管理，特别是内控监管，杜绝案件、事故的发生。第三，牢固树立“依法治行”的思想，确保业务经营合法合规，依法维护农业银行的合法经营管理权。坚持“标本兼治”，提高执行规章制度和依法治行观念。加大监督检查的力度，落实各项防范措施，堵塞业务经营与管理中的漏洞。特别是在安全保卫和内控监管上，强管理，重防范，将可能发生的事故、案件消灭在萌芽状态，确保全行业务经营安全、稳健发展。

五、抓精神文明建设，塑造良好社会形象。

第一、在全辖继续深入开展以“爱岗敬业、遵纪守法”为主要内容的职业道德教育工作。坚持“一手抓职业道德教育，一手抓业务发展”的指导思想，确保职业道德教育和业务工作两不误。通过深入扎实的职业道德教育工作，达到增强全行员工爱岗敬业责任感、强化遵纪守法意识、政治觉悟明显提高，从而促进各项改革和业务的发展。第二强化精神文明建设，树立农业银行新形象。在抓精神文明建设中，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想和建设社会主义精神文明论述为根本指导方针，确保全行精神文明建设达到省级最佳文明单位要求。进一步规范内部管理，提高全行员工精神风貌，整治所容所貌，美化营业环境，树立良好的社会形象。

近年来，农行业务经营取得的飞速发展，离不开在座各位贵宾及社会各界朋友的信赖和支持。在今后的工作中，恳请各位新老客户朋友对我行各项工作一如既往地予以关心、支持，增进了解、加强合作！并对我们的工作提出宝贵的意见和建议！今后，我们将竭诚为各位客户及各界朋友提供更加优质、高效的各类金融服务。

祝大家新年快乐，万事如意，身体健康！

客户座谈会美篇篇三

各位代表、各位来宾，大家下午好：

我是邮储银行分行综合业务部负责人，在这春意盎然的季节里，我有幸在这里向各位介绍我行个人业务。

邮政储蓄自1986年恢复开办以来，经过20多年的发展，中国邮政储蓄银行已建成国内网点规模最大的商业银行。现拥有37100多个网点，3万多台atm并建有95580全国统一客户服务中心和网上银行系统，服务触角遍及广袤城乡。

一、邮储个人业务概况

我分行是20xx年*月*日成立的，现有*个网点，*台atm机，本外币账户数逾*万户，存款余额达到*亿元，其存款规模排全市金融机构第一位，市场占有率达到*%。我行为广大城乡客户提供便捷的金融服务：仅20xx年，提供异地结算达到*亿、*万笔，本地存取款*亿、*万笔的储蓄业务atm机交易*亿元、*万笔，汇兑业务：开发汇款*亿元、*万，笔兑付汇款*亿元、*万笔，为活跃城乡经济、为地方经济建设做出了较大贡献。我们作为企业既讲经济效益，更讲社会效益，我行承担代发社保、新农保以及低保等社会性发放工作，承担国债发行等国家赋予的光荣任务，去年与人民银行共同开展惠民惠农活动，在*县建了全市第一个助农取款点，填补金融服务空白，拓展金融服务范围，解决农村的实际问题，更好地为农户农民服务。农民朋友终于尝到“足不出村”就能够很方便地办理取现、消费、查询等金融业务，村民深情的说，“各家商业银行纷纷撤出农村，只有邮储银行还在坚守，邮储银行是农民的贴心朋友”。

二、个人业务介绍

现在，我行个人业务除开办传统的储蓄、汇兑、转账、银行

卡业务、代收付等基础金融服务外，还相继开办了信用卡、结售汇、理财、网购支付、贵金属等服务个人客户的新业务，成为我市金融服务领域的一支重要力量。今后，我行将不断丰富业务品种，不断拓宽营销渠道，不断完善服务功能，为广大客户提供更全面、更便捷的金融服务。下面将主要适合大家办理的业务介绍一下：

(一)绿卡通卡是中国邮政储蓄银行发行的将不同储种、币种、资金形态的账户及理财账户集中于一张借记卡上，用一张卡管理个人多个账户资金活动情况的银行卡。家长在办理了绿卡通主卡的同时，可申请一张副卡给孩子使用，并对副卡的月支出额度进行管理。其孩子可持副卡可以办理活期存款及规定额度内的取款、消费、转出转账、可用额度查询等业务。

(二)网购

成功申办绿卡通卡、淘宝卡、邮乐卡，并开通“支付宝卡通”功能，即可在淘宝网、邮乐网拍拍网上挑选心仪的商品、学习资料、订购机票等，体验网购的精彩与实惠！

(三) 个人网银，随时随地为您服务

成功开户，签约邮储个人网银，为您带来全天候、全方位、个性化的金融服务，使您不受地域限制畅享账户查询、网上转账、汇款、理财、购物支付、缴费等服务。

(四)手机银行

功能如同网上银行，但更为方便快捷

(五)信用卡

信用卡是针对中高端人群开发的一款标准贷记卡产品。产品除具备循环信用、消费分期、预借现金、密码可选、等服务，

是符合国际标准的真正信用卡，可令持卡人尽情享受境内和境外“先刷卡消费后还款”的便利和实惠，随时随地，无忧用卡。

(六) 理财业务

目前我行理财产品较多，有低风险、收益一般的财富系列，上月发行的几期理财产品，期限在一年期，年化收益率达到5.5%，每期交易几分钟就卖完，十分火爆，也有中等高风险的天富系列产品，还有风险较高的创富系列、金种子产品，适合风险偏好较高的激进投资者。对不同群体开发的公司理财、基金、保险等。如果大家在短期内有资金闲置，建议购买“日日升”、“月月升”，收益率很好，值得大家投资。3月1日起，我行开办贵金属业务，为您财富添“金”彩。我行理财品种齐全，适应不同理财偏好的人群，在我行投资理财，能帮助您的资金运作达到利益最大化。

(七) 短信通知业务

在网点加办邮信通业务，您的账号资金变动情况随时掌握，无需跑路到网点查询，确保资金安全。（每月收费3元）

(八) 代发工资奖金

单位只需把工资清单(或软盘)和工资款(或支票)交邮储银行，邮储银行根据工资清单发到员工帐户，员工即可凭存折(卡)随时在邮储银行联网网点或atm机支取所需要款项。代发周期不限。

代发工资具有以下便利：

1. 单位便利：无需提取现金，避免现金运送、保管的风险，无需清点现金，节省人力。

2. 员工受益：节省时间，无需专门时间到财务领工资。

由于时间关系，我就不一一介绍，可咨询营业柜员。

中国邮政储蓄银行依托遍布城乡的网络优势，我们将一如既往的秉承“以客户为中心”的理念，竭诚为广大客户提供优质的金融服务，欢迎社会各界监督！

客户座谈会美篇篇四

尊敬的各位领导、各位老师，大家好！

首先感谢市局党委对我们大学生的重视，给了我们这次自我总结、相互交流、相互学习的机会。我叫xxx今年xx岁，xx年x月份毕业于xxxx先后在农村支局的邮政营业、储蓄营业、投递以及县局邮政班、报刊分发室、办公室秘书、人力资源等岗位实习，用半年的时间了解一个有着100余年发展历程的企业确实很浮浅，但对于刚刚踏上工作岗位的我来说，真的受益匪浅！参加工作半年来，我感受最深的有两个词，感恩和奉献。

世界金融危机波及到太多的国家和行业，我国也不例外，现在，有太多的单位在减员，太多的员工在减薪。我现在在尉氏局人力资源管理的岗位上实习，经历了邮政这次薪酬改革的全过程。面对金融危机的压力，邮政不仅没有减员，反而不断地把优秀的大学生招聘到邮政队伍中来，而且有能力进行薪酬调整，增加员工收入。与邮电分营之初的资金入不敷出、拖欠职工工资、奖金、住房公积金、欠交省公司职工养老金相比，真是天壤之别！我们今天享受到的优越的工作环境和工资报酬都是邮政前辈们用热血和汗水换来的，是他们奉献了自己的青春创下的稳固基业。所以，今天我有幸坐在这里，怀着一颗感恩的心：

一是感恩一代又一代邮政事业的建设者们打造出百年邮政的

品牌，让我这个新加入的邮政人感到无比的骄傲和自豪。

二是感恩邮电分营十年来，我们的前辈们以发展为第一要务，艰苦创业，开拓进取，脚踏实地地走出一条企业持续、健康快速的发展之路。邮电分营后，面对空前困难，开封邮政人没有退缩，而是坚定必胜信念，与企业同舟共济，不计个人得失，在开封邮政历届领导的正确领导下，勇于挑战、永不言败，取得了如此辉煌的成绩，作为后来人，我坐享其成，受之有愧，只有真诚地感恩邮政老前辈们，并请他们放心，我一定象他们一样，爱岗敬业，勇于奉献、开拓创新，把邮政事业建设得更加美好。

三是感恩市、县局领导对我们大学生的关心和爱护，在百忙之中抽出时间指导我们的工作和学习，关注我们的健康成长。

四是感恩半年来我身边的老师们。半年来，我先后在邮政营业、储蓄营业、封发室、发行室、秘书和人事等岗位上实习。每到一個地方，身边的老师们都在生活上帮助我，在工作上支持我，有困难时他们总是想尽办法帮我解决。

来到邮政，我亲眼看到了领导们为了邮政的发展，勇挑重担，殚精竭虑，寻找发展良策，形成了邮政业务多元化、多领域的发展新格局。亲眼看到了我们的营业员每天热情周到地为客户办理各种各样的业务，拓展新市场、开发新业务、塑造新形象；亲眼看到了内部处理人员认认真真，任劳任怨，兢兢业业的对待平凡的工作。他们对待工作一丝不苟，在最平凡的岗位上坚守着最崇高的信念，为邮政事业奉献着他们的青春，作为一个新来者，他们的这种奉献精神时时刻刻激励着我！

辉煌总是属于过去，信念却昭示着未来。作为新入局的大学生，我将怀一颗感恩的心，像所有的邮政人一样，干一行，爱一行，专一行，摆正自己的位置，端正自己的心态，服从组织安排，立足基层，苦干实干，无私奉献自己的青春和热

血，做出优异的成绩，回报邮政的厚爱。让邮政相信：她选择我，无怨！我选择她，无悔！

客户座谈会美篇篇五

各位朋友、各位同仁：

大家好！

今天是十月十日双十节，即辛亥革命纪念日。在这个特殊的日子、特别的城市，在这景色秀丽、郁郁葱葱的中山陵风景区，我们召开企业销售客户座谈会。今天我们这个会议室，可以说是精英荟萃、群贤毕至、高朋满座。对各位在百忙中参加我们这次座谈会，我感到非常高兴，借此机会，我谨代表我们公司#，对各位朋友的到来表示热烈欢迎和衷心的感谢。

这次把大家请来的目的，就是深化友谊、加强协作、共谋发展。对此，我讲四句话：

第一句话：十分感谢。过去的十年，是我们企业不断发展壮大的十年□20xx至20xx年，我们连续四年实现优质产品生产，销售收入在8个亿以上；连续6年跨入省民营企业10强。对于一个边建设、边生产的企业来说，这是一个很不容易达到的成就。这个成就的取得，可以说在很大程度上是在座的各位朋友及所代表的公司大力支持、鼎力帮助的结果，因此我代表我们公司向你们说声：衷心的感谢！

第二句话：未来更好。我们的标准，就是构建效益矿山、安全矿山、生态矿山、文化矿山、和谐矿山；我们的精神，就是责任、尚德、远见、创新；我们的服务，就是讲诚信、讲质量、讲感情、讲共赢。这些理念，我们不但早已提了出来，而且实实在在地贯穿到了我们公司的发展规划和具体工作过程，目前已经打下了很好的基础，未来的建设和发展中，我们将逐步提升建矿水平，确保产品产量、产品质量、产品服务全

面满足各位朋友、各位客户的生产要求、心里要求、情感要求。

第三句话：合作共赢。没有共赢就不能合作，没有合作就没有共赢。我们公司与公司之间是合作伙伴，个人与个人之间是很好的朋友。作为合作伙伴和好朋友，我们有共同的愿望、共同的梦想、共同的利益，为了这些共同点，我们一定要携起手来，继续发扬过去的优良传统，亲戚般走动、朋友般交往、兄弟般沟通，精诚合作、互信合作、和谐合作、持续共赢。

第四句话：好事做好。这次我们的座谈会，是一次难得的群英相聚机会、谋划合作机会、深化友谊机会，是一件大好事，希望我们此行把过程协调好、把感情融洽好、把工作谋划好、把目标实现好，把你们的好意见、好建议留给我们，把我们的印象、好形象带给你们。谢谢大家！

祝愿各位身体健康、家庭幸福、事业长青！

客户座谈会美篇篇六

在快速变化和不断变革的新时代，发言稿的使用频率越来越高，发言稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。那么你有了解过发言稿吗？下面是小编收集整理的供电公司客户中心座谈会发言稿，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

尊敬的各位领导、各位专家：

大家下午好！

自我介绍一下，我叫，来自客户分中心，今天我很荣幸地参加巡视座谈会，并有幸在此发言，内心很激动。

近两年来，个人感觉xx公司在我们汪总的正确领导下，各项

工作稳步推进，取得了可喜的佳绩，尤其是这届领导班子，是一支朝气蓬勃、精诚团结、干事干练、业绩优秀、积极向上的团队，有活力，有实力，更有魅力！因而，近几年，干部职工福利奖金明显提高，经营业绩指标显著提升，外部供用电环境有序改善，优质服务水平得到社会各界的认可，个人感觉在这样的环境下工作很舒心。

去年12月份机构改革后，经过十个月的运作，个人感觉对于客户分中心来讲，我们的工作目前面临的主要困难有以下几点：

一是机构合并后给95598及高压报装工作带来了一定的负面影响。95598作为公司优质服务的指挥中心，在合并前，客户服务分中心独立建制，机构属“二级单位一级管理”，不需要行使供电单位的相关职能，现将“95598”、“高压报装”工作合并到客户分中心后，由于目前的客户服务分中心属二级单位，与供电单位职能一致，既是考核单位又是被考核单位，因此在履行指挥职能时，经常出现政令不通等现象。

二是“95598”远程工作站缺员现象严重。作为95598为全县的服务窗口，承担全县16个乡镇、235063户用户的任务。定岗四人（班长），如果按照三班倒的话，根本上人员就转不了，尤其是在迎峰度夏期间，更是非常辛苦、工作压力很大，调度、变电都是“24小时”转班，他们定岗都是在8人以上，建议增加“95598”人员力量。

下面，谈谈个人对市公司的几点建议，供领导、专家参考：

1、建议市公司“95598”不要用社会化招聘员工，建议用公司正式工，招聘员工责任心不够强，工资待遇低，工作量大，稳定因素不高，导致频繁换新人，对用户提出的问题不能及时解答。

2、优质服务无成本开支，导致故障抢修、既无交通工具又无

车辆油费、补助等开支，对抢修时限有一定的影响。建议抢修工单一起能否像工作票一样，完成合格后给予奖励。

3、优质服务与安全相抵触。主要反映在夜间故障抢修，与安全生产管理部门出台的文件上规定有些地方有抵触，安全与时间上难以兼顾，与对外承诺的24小时优质抢修服务相抵触。尤其是市客户服务中心“95598”强调的工单考核时限，不结合实际情况，有时是深夜抢修，连续雨天，且是边远山区，根本不能按照时限到达现场、排除故障，这样都进行考核。建议：市公司统一标准，城区、农村夜间抢修界定时间，不应该是原则上的话。

4、福利性补贴有待调整：像14元的差旅费、10元的煤气补贴、2元的生活补贴等津贴，执行的都是90年的政策到现在。

5、全民工人员缺乏。各二级单位全民正式工人员太少，尤其是供电单位的正式工更是寥寥无几，除了正副所长，其他都是农电工，按照上面的要求，主要工作岗位不得使用农电工，但是现实工作中供电单位使用的都是农电工，导致了同工不统筹的现象，而且农电工的待遇较低，缺员现象严重。建议在招聘人员时，应该依据各县每年的减员人数弥补，不应该每年安排一名或二名大学生。

最后衷心祝愿市公司和我们xx公司稳步发展，明天更美好！

以上为个人的一点浅薄意见，不到之处请各位领导和专家批评指正。我的发言完毕，谢谢大家！

客户座谈会美篇篇七

亲爱的各位同仁，各位朋友们：

大家上午好！

今天，我很荣幸地代表***水泥有限公司参加***水泥有限公司成立两周年座谈会。在这难忘的时刻，我谨代表公司全体员工向关心和支持我们***公司事业的各级政府领导、各界朋友、各位来宾以及集团公司的各级领导表示衷心感谢。

岁月如梭，光阴似箭，***水泥公司已经走过了两个春秋，作为这个大家庭的一员，我有幸亲身参与中国水泥行业最激动人心的大规模联合重组，回顾走过的每一步，无不体现出中国建材所特有的胸怀与战略。

公司是一个大家庭，在较早之前，我公司原是嘉兴地区的一家民营企业，有五家核心企业。7月，在接触曹总后，受曹总的人格魅力以及中建材三宽三力、和谐绩效的企业文化理念的影响，满怀信心、充满期待地加入了这个团队中。当年，五家企业产量、质量、盈利全面超过上年，我本人也很荣幸地成为了南方水泥的管理层。在中国建材、南方水泥的信任和支持下，我现已负责嘉兴区域共14家企业的生产经营管理工作，并在总部的领导下正全力以赴推动着管理整合工作向纵深发展。

各位领导、各位朋友，嘉兴是中国共产党的诞生地，东接上海，西临杭州，北对苏州，交通发达、河网密布，对周边区域具有强大的辐射作用，是浙江省内经济最为发达的地区之一。区域内原有水泥企业40家，产能万吨，产业集中度低，市场竞争无序。7月以来，该区域共有12家水泥企业加入南方旗下，产能达到1100万吨。随着产业集中度的提高，有效遏制了恶性竞争，促进了行业与市场的有序、健康发展，我们的工作已经得到了当地社会、政府与行业的普遍认同。

随着管理整合的全面深入，我们嘉兴南方水泥有限公司在践行总部“五集中”管理理念的过程中，经历了适应期、过渡期和实施期，正在稳步推进营销、生产、人力、财务、采购等方面的一体化集中管理。比如财务集中，在使各企业资金使用效率明显提高的同时有效降低了财务费用，也使各企业

的日常经营得到及时客观的评价。再如集中营销，我们营销中心以重点工程、重点客户为目标，及时分析市场，及时分析客户，也及时作出价格决定，今年以来共进行该类专项会议26次，有效应对了市场的波动，也保证了市场份额的提升与渠道的进一步拓宽。根据总部要求，我们在嘉兴的高铁、高速以及重点工程的中标率达到70%以上。进入四季度，我们营销中心将重点关注新农村建设，据信息披露，嘉兴新农村建设中“二分二换”项目共有450多项，水泥用量巨大，对水泥企业来说，商机无限。嘉兴南方将会充分利用所属企业点多面广的优势，牢牢控制这一潜力市场。此外，又如集中采购，我们在经历了初期的对标管理后，9月份开始进行了以招标、拟标、对标为策略的大范围集中采购工作，取得了巨大的成功，直接提升了嘉兴南方的整体效益。如7月份的煤炭，8月份的研磨体，9月份的石膏和煤矸石，中标价格都是近几年的低价。目前，嘉兴区域各企业成本意识极强，成员企业积极性高涨，形成了一种你追我赶的良性循环，成绩取得都是来之不易的，特别是象我们嘉兴这样一个大集体，内抓管理、外拓市场氛围浓厚，在这里也充分体现了南方和谐绩效的理念，“五集中”管理在嘉兴南方已得到了充分演绎，深入人心。

，我们做的另一项工作就是市场协同，因为深深了解南方所承担的社会责任，所以在南方各级部门全力推动的市场协同理念下，行业理性发展已形成共识。现在，我们已与周边企业多次进行市场协同工作，引领水泥价值回归。截止9月底，我们嘉兴南方共生产水泥642.432万吨，同比增长12万吨；市场占有率已从去年的55%上升到今年的64%，同比增长9%，我们力争在20xx年将市场份额增长到70%。同时，近期价格也恢复性上涨20元/吨。

市场仍旧严峻，但我们坚信价值回归，坚信市场协同符合社会利益，符合企业利益，也符合中国国情，南方水泥目前正在做的事就是引领行业价值理性回归，节约能源、减少污染，促进水泥行业健康发展。

无欲则刚，有容乃大。作为第一代职业经理人，我对水泥除了深厚的感情之外还有深刻的使命感。我崇尚南方的文化理念，也在为之奋斗。在现阶段，南方要做的事还有很多，要走的路还很长，但是我相信在中国建材南方水泥的正确领导下，只要我们团结一致、共同努力，紧紧围绕公司各项工作部署，我们一定能圆满完成各项工作目标，南方的未来一定会更加美好。

祝大家节日快乐，身体健康。

客户座谈会美篇篇八

各位老领导、老同志：

在20春节即将来临之际，今天我镇专题召开老干部迎春座谈会，大家欢聚一堂，共叙友情，畅谈大豫发展大计。首先，我代表镇党委政府向一如既往的关心、支持大豫经济社会发展的各位老领导表示衷心的感谢！下面，我就大豫镇的社会发展情况和2008年的工作思路向大家作个简要通报。

[范文搜网-]20我镇紧扣“发展是第一要务”这一主题，咬定年初制定的目标任务，高点定位，自我加压，克难求进，实现了经济社会的全面发展。全镇05年实现国内生产总值7.28亿元，同比增长21.5；农民人均纯收入5275元，同比增长10；社会固定资产投资3.5亿元，同比增长9.4。多项经济指标创历史新高，经济运行呈现出速度快、质量高、后劲强的良好态势。2005年的工作成绩概括起来讲就是“一个突破、两个增长、三个推进”。

“一个突破”是招商引资项目建设实现历史性突破。2005年，我镇把招商引资工作作为主体经济的重中之重来抓。全年新批办外资项目10个，合同利用外资1366.3万美元，实际利用外资644.1万美元，引进内资项目30个，利用县外境内资金6700万元，全面完成县加压指标。其中，实际利用外资额

是20的6倍，实现了招商引资“撑杆跳”。全年完成工业投入2.35亿元，实现工业总产值10.5亿元，销售收入9.97亿元，利润5100万元。其中，新增定报企业数、进入50强企业数、新办合资企业数，较往年有了大幅度增长，工业投入量是前三年的总和。

“两个增长”是民营经济、农渔经济快速增长。

民营经济快速增长。2005年全镇共新增个体工商户657户，占县下达任务的107.5，新增私营企业141家，占县下达任务的151，新增民资1.8亿元，占县下达任务的131.2，三项指标均提前超额完成了县委、县政府的全年目标任务。

农渔经济持续增长。2005年，新增农业企业19家，实现农业总产值5.39亿元，同比增长10。项目农业成绩斐然，全镇“三资”投资开发项目农业总计投入1.85亿元，实际利用外资128万美元，建成各类农业项目达到19个，9月底全县项目农业建设现场会在我镇顺利召开。05年我镇文蛤苗投入量达到3000吨，产值8200万元，养殖紫菜面积达到5400亩。积极引导渔民走“以渔促工，以工补渔”的发展道路。目前，东凌工业集中区内已有紫菜加工企业9家，贝类深度加工企业1家，保鲜速冻加工企业1家，总投资额达到5000多万元。全年实现渔业总产值2.3亿元，其经济支柱地位日益显现。

“三个推进”是社会事业、财源经济、党的建设有序推进。

社会事业平稳推进。今年结合镇情，完成了镇村布局和村庄建设规划的编制，实施了九龙、亭海2个土地整理项目，净增耕地903.94亩，完成了4条共7.8公里农路建设。继续顺利推进农村改水工程，积极推进农村新型合作医疗，教学质量不断提高，全镇小升初、中考均创历史最好成绩。安全生产督查力度不断加大，全镇未发生一起安全生产事故。“四五”普法教育深入开展，“平安大豫”创建扎实推进，全7月份全市“大调解”现场会在我镇召开。文明创建成绩显著，东港村

被中宣部和国家文明委评为国家级文明创建先进单位。文化、劳保、广电等工作有序开展。

财源经济难中求进。今年来，随着农业税和捐资助学款的取消，刚性支出加大，在财源少、财政紧、资金缺口大、可用财力捉襟见肘的不利形势下，党委政府牢固树立过“紧日子”的思想，加大税源培植力度，细化预算编制，统筹安排资金，加大护税协税和基金会清收力度，确保了机关的正常运转和工资的按时发放。

党的建设有效推进。保持共产党员先进性教育活动扎实开展，参教党员的理论素养和知识水平不断提高，党组织的战斗堡垒和党员的先锋模范作用明显增强，工作成效进一步彰显。党员队伍的教育管理工作不断加强。进一步加强作风建设，党员干部宗旨不断强化。注重党员发展工作，“共富共建”活动继续深入开展。

2005年我镇经济社会取得长足发展，这些成绩的取得是县委、县政府的正确领导和全镇人民共同努力的结果，也是各位老领导关心支持的结果。