

银行拜访客户简报 银行拜访战略客户简报 (汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

银行拜访客户简报篇一

客户经理是银行内部一个特殊的工作群体，是银行深入市场的触角，在银行的市场化经营中扮演着异常重要的角色。客户经理在整个批发银行体系中处于最前沿的地位，是直接接触客户的人员，也是银行产品和服务进入市场的销售平台。同时，客户经理又是招行与客户之间的桥梁和纽带。

要成为一名优秀的批发市场营销服务人员，其要求是多方面的，不仅需要具备各项专业知识，还需要学会一系列营销服务的个人素质及技巧。

新任客户经理必备的营销要点：

学会正确面对失败，及时总结营销经验，扬长避短建立专业服务自信，注重仪表仪态，广交社会各界朋友。

值得探讨总结的营销方法论

ewro

从综合意义上说，我行现在所有客户都可以分为三类：工商企业类、机关团体类及金融同业类。

这类客户的典型特点是只提供存款而无融资需求，他对银行

的需求主要是资金的划拨。这一类客户是我行现金管理产品的重点服务对象，也是带来稳定存款的重要途径。

总之，从不同的角度可对银行客户做不同的分析。对于客户经理来说，需要对以上客户进行进一步细分，把具有具体需求的客户归位一类，从中选择自己拟开发的目标客户，并运用我行资源和产品来进行营销服务。

ue;a*p{

传统的扫楼战术（含大范围的电话陌生拜访），耗时耗力，但是磨练营销技巧和心态建立的最佳途径，往往也可能会有一些潜在的客户转化成为我行的忠实客户。

银行拜访客户简报篇二

为贯彻落实董事长新一年的工作指示精神，在总经理室的推动安排下，酒店于3月初开始，整合营销部、中餐厅的资源，在总经理室的带动下，对酒店近150户新老客户进行拜访促销活动。通过这次的拜访促销活动，收集了市场经营的信息，增进了酒店和客户之间的感情联系，听取了客户对我们酒店在经营管理上的意见和有益建议，为酒店拓宽经营思路，调整经营策略提供借鉴。现就这段时间走访收集到的意见、建议和我们的一些思考总结归纳如下：

一、收集到的客户意见

从走访过程当中收集到的客户反馈意见看，主要集中在以下几个方面：

1、硬件方面，酒店新楼的环境装修基本得到大多数客户的认可，

一些配置也很有档次，反映的存在问题主要有：房间空间要

的太小；有的房间洗手间配置的淋浴头、坐厕不科学；房间隔音太差；中华厅的空间布局不合理，多功能宴会厅老旧；夜总会包厢空间太小等。

2、 软件方面，酒店的服务品牌还是得到大多数人的肯定，但还是

偶有反映宴会服务不到位，夜总会人少有时服务不及时，有时上菜速度慢、不按程序上菜，保安素质差、服务不到位等问题。

3、 价格方面，大多数客户对酒店的房价较为接受，认为按酒店的

银行拜访客户简报篇三

“千名干部下基层争做群众贴心人”走

访服务活动实施方案

为了进一步密切党群干群关系，深化创先争优及“共建共富促和谐”党建主题活动，丰富“基层组织建设年”活动内涵，根据县局《关于在教育系统开展“千名干部下基层争做群众贴心人”走访服务活动实施方案》的精神，现结合实际，制定如下实施方案。

一、指导思想

以xxx理论和“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观为统领，以贯彻落实县第十七次党代会、全县教育体育工作会议精神为动力，紧紧围绕“推动科学发展，建设幸福商南”主题，组织、引导广大干部职工走出学校，深入基层、走进农户，访民情、听民声、解民怨，送服务，促发展，使广大干部职工切实在思想上为民利民、工作上惠民富民、作风上亲民爱

民，为推动县域经济社会科学发展、突破发展、和谐发展，以优异成绩迎接党的“十八大”胜利召开提供坚强的政治、组织和作风保证。

二、活动范围

（一）参与人员：全体师生，重点是学校领导班子成员。

（二）基本要求：组织干部职工全员参与，按照因地制宜、统分结合等方式，有针对性为联系对象解决突出问题，细化帮扶措施，创造性地开展活动。

1、学校继续实行学校领导包村、包班制度，同时，干部要有针对性地轮流走村入户，为包扶村解决突出问题。

2、学校领导班子成员到包村了解、服务、指导工作每季度不少于2次，全年不少于10次。教师深入学生家庭开展家访全年不少于10次。学校领导班子成员经常深入教研组、班级教学一线参加教研活动、检查工作。

三、主要任务

1、走访学校班级、教研组过程中，力争做到全面了解情况，重点在如何提高课堂教学效率、服务教育教学工作上做文章。

2、学领导班子在深入教学一线时，要坚持深入班级听课，全面了解掌握教情学情，解决困难和问题。

3、教师走访学生过程中，做到“三个掌握”，即掌握学生基本情况，掌握学生心理和生活需求，掌握学生成长愿望，制定措施，按期解决到位。

4、每名领导班子成员和教师至少结对帮扶2名学生。

5、及时形成走访群众民情日记和学生帮扶联系卡。

四、方法步骤

这次走访服务活动从2012年2月下旬开始至2012年12月底结束，集中活动时间为10个月，总体分为宣传发动、组织实施、总结测评三个阶段。

（一）宣传发动阶段（2012年3月1至9日）。制定“千名干部下基层，争做群众贴心人”走访服务活动实施方案，明确活动的指导思想、参加范围、方法步骤，对活动开展进行全面安排部署。

（二）组织实施阶段（2012年3月10日至11月30日）。有包村包班任务的领导深入基层，扎实开展以“走访一批群众、宣讲一轮政策、商定一个规划、兴办一批实事、化解一批矛盾”为重点的“五个一”活动。教师开展结对救助、结对帮扶、结对关爱活动。

（三）总结测评阶段（2012年12月1日至31日）。有包村包班任务的领导年终到包扶点开展群众满意度测评，每名党员干部要撰写一本民情日记和一篇民情调查报告，各包扶同志要形成一份有事实情况、有全面分析、有具体对策的总结报告报送教育党委。

五、组织领导

1、成立机构，强化领导。学校成立走访服务活动领导小组，由校长朱善清任组长，支部书记刘世华任副组长，其他校委会成员为成员。精心组织，扎实开展，确保活动取得实效。

和廉政纪律。活动期间，学校采取定期、不定期对走访服务活动进行检查，确保工作认认真真，取得实效。对工作不认真、作风不扎实的，予以通报。

3、统筹兼顾，整体推进。把开展走访服务活动与推动中心工作有机地结合起来，统筹谋划，科学安排，整体推进，真正实现教育教学与活动“两不误、两促进”。

4、营造氛围，强化宣传。要做好宣传工作，不断总结和宣传开展走访服务活动的好做法、好经验、好典型，及时向局办公室上报走访活动有关情况和信息，确保走访服务活动开展得有声有色、取得显著效果。

附：《清油河镇初级中学走访活动领导联系点安排表

二〇一二年三月八日

客户走访及业务推介活动方案进入四季度，是邮政业务发展旺季，做好四季度各项业务发展不仅是冲刺全年收入目标的需要，更是为明年发展和实现首季“开门红”打好基础的需要。为配合.....

清油河镇初级中学“千名干部下基层争做群众贴心人”走访服务活动实施方案为了进一步密切党群干群关系，深化创先争优及“共建共富促和谐”党建主题活动，丰富“基层组织建设年”.....

附件1走访教育活动方案根据《关于开展茂名市分行辖内民间借贷专项排查整治活动的通知》要求，制定如下走访、举报、教育等活动方案：一、关于走访活动（一）走访对象1、市分行除行长.....

小屯乡小屯小学留守儿童“合力监护、相伴成长”万名教师大走访活动方案为进一步贯彻落实[xxx关于加强农村留守儿童关爱保护工作的意见》和省市县农村留守儿童关爱保护工.....

走访慰问困难职工活动方案一年之计在于春，在春天备耕之

际。为深刻领会十一届xxx五次会议精神，做好困难职工的帮扶摸底工作，切实解决困难职工生活困难，让更多的职工能够感受.....

银行拜访客户简报篇四

--- 职业面貌得到了快速的提升。下面，我对自己的上半年工作进行一个简要的总结：

日常工作

由于我的工作技能、营销能力和阅历与资深客户经理都有一定差距，所以我不敢掉以轻心，总在学习总结怎样才可以更好地做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现之各类问题。在日常工作中，我主要从基础开始学起，积极向老同志学习经验，并且在实践中不断提升自己的营销能力，培养客户关系，努力维护好老客户，挖潜新客户。

首先是用好各种工具，包括pcrm系统的使用，个人客户经理工作日志的总结，基金客户系统的梳理等等。发现问题及时向同事或领导请教，不断总结自己的不足与缺点并加以改进。

其次，做好每日客户维护工作，主要方式是给客户打电话、发短信进行前

2 --- 客户经理队伍，达到了三名专职客户经理的配备规模。经过我们团队半年的努力，我们在基金、理财产品和保险理财等方面都取得了一定的成绩。截止3月底，我行共销售基金###万元，完成任务的35%。截止6月底共销售本利丰理财产品###万元。截止3月底共销售代理保险###万元。这些数据都是我们团队共同努力的结果，而我本人的贡献度也在慢慢的增加。特别值得一提的是，在个人贷款方面，由于我的细心发现，我行与中国##大学进行了一次个人贷款方面成功的公

私联动，最终新增了7笔个人贷款。

我行在半年中还坚持公私联动的活动，成功地举办了走进##公司，走进中国##大学等一系列活动，取得了良好的效果。

日常学习

在每天早上上班前准备的时间里我都会看看每日财经动态，学习个人部定期

4 --- 期货

公司举行的各式各样的培训。在每周一次的培训中，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高，并快速的进入了客户经理的角色。分行、总行的培训使我对于我行的理财产品有了更深层次的认识，并使我进一步理解了我行出台的各项方针和政策，看到了#行发展的巨大潜力，增加了我们业务发展的紧迫感。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，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，原本能够很好之合作，但自己却不能很好之有针对性之为客户制定业务方案。第二，现有之客户资源，没有能够很好之深挖细刨；对于自己有目标之客户群体也一直没有找到合适之介入机会。第三，有些工作做之不够过细，一些工作协调不是十分到位。

6 --- 名列前茅，成为其营销工作中的一大亮点。

xxx所在的豪德支行位于市区最大的综合性五金建材商贸市场--豪德贸易广场[]xxx通过一家一户上门陌生拜访，耐心细致的与客户沟通，详细介绍我行商易通产品的优势，亲自演示我行商易通的使用方法，并注意日常回访和维护服务，从而最终赢得了客户的信任和认可，成为我行的忠诚客户，通

过服务和回访提高了客户价值，提升了营销业绩。有一次，通过陌生拜访的经营陶瓷地砖的陈老板，原先一直都是通过农村信用社转账汇款，通过安装我行商易通后，感觉非常方便，由于对xxx的服务非常满意，不仅他自己在我行的活期存款很快达到了日均10万元，还将我行的商易通介绍到另一个经营卫浴洁具的商户，这家商户安装商易通后，又将自己的隔壁介绍给xxx安装商易通和pos机，最终这几个商户都成了我行的优质客户。

医院和xx人民医院分部的工资代发，月代发额达到40万元以上；积极组织客户参加我行的理财沙龙客户交流会，交叉营销发展基金定投、理财等客户，营销长信债券基金10万元，华商策略基金5000元。

10 --- 的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习我行信贷风险控制措施，控制好自己负责的每一笔贷款业务。

客户的特点、优势、劣势、兴趣爱好力争缩小与客户的距离感和获得客户的信赖感，解决客户急需解决的问题。

12 --- 兢兢业业做好每一件事情，始终遵循为客户服务的原则，将客户的利益放在第一位，尽职尽责，无愧于自己。现将我这一年的学习工作情况总结如下：

首先，自觉加强政治理论学习，

提高自身修养。我积极参加各项学习活动，并注重自学，认真学习农业银行新出台的各项政策，学习分、支行的经营分析会议，使自己在一线服务中更好的执行上级行的各项政策，提高了执行力。

其次，在业务学习方面，我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作

环境和内容。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，积累自己的业务知识。

此外，我参加了个人理财师资格的

14 ---

银行拜访客户简报篇五

我做客户经理已经快一年了，当初行里的领导把我安排到这么重要的岗位，还特意安排我去哈尔滨学习，对此非常感激，下面我就说说我在客户经理岗位中的一些做法：

现阶段我们面对的大部分客户对理财知识和相关的财经信息了解的都不多，客户经理就应该在这些方面表现的专业一些，有利于增强客户对我们的信任，进而完成营销工作。

再说说我队这个工作岗位的一些看法：

客户经理所面对的贵宾客户是一个相对固定的群体，数量有限，要想持续地取得出色的业绩，需要经常接触这些客户，多次向他们营销理财产品。这就要求客户经理要取得客户的信任，包括职业道德方面和理财投资的能力方面，在维护客户的过程中要用心，使其资产保值增值，满足客户的理财的需求。

以上是我在客户经理岗位工作一年来的一些心得体会，希望在今后的工作中，通过自己的不断努力，将我行的高端客户维护好、拓展好。