

2023年拜访客户报告(大全10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

拜访客户报告篇一

1、客户类型及特点

初期客户以股东朋友或者朋友的朋友居多，年龄集中在26-35岁之间（包括塘沽潜在客户），家里一般共有2个-3个亲人，大部分客户在生活水平上已经达到了一定的高度，因此对于租用土地的价格承受能力不是问题。

另外由于都是股东朋友，因此对于客户调查切入度及客户关系管理方面相对简便。

2、客户当前居住区域

客户仍然以在开发区最多，尤其是第一大街和第二大街；其次是杭州道（福建北路附近）。建议加强开发区的宣传，例如通过现有客户引荐、派单等。

3、客户动机

（1）现在蔬菜的质量问题已经得到广大群众的重视，虽然市场上充斥着各种无公害和有机蔬菜，但是其质量和信誉度仍然有待考察。出于对无公害蔬菜的需求，客户急切想寻求一块自己能够看得见摸得着的土地，来种植自己想要的无公害类蔬菜。

(2) 现今城市空间越来越小，休闲娱乐项目也很有限，城市居民急切的想回归自然，体会一下种植的乐趣，感受一下农家氛围。

4、客户所属单位性质

大部分来访客户为国营企业或是私营业主，其次是政府机关和事业单位（包括医院）。建议在下一步加强与客户的直接联系，进行短信投放、派单、巡展及大客户拓展活动。

5、客户归属行业

客户主要从事医生，个体经营（包括私有公司）和企业白领为主。

客户基本信息分析总结：

目前主力客户群来自股东或是朋友引荐，这批客户多数考虑租地的目的是为了吃到蔬菜+体会乐趣。客户的从事的行业以工业实体、医药生物、物流及贸易为主，所在单位大多数为国营企业，且均为单位白领人员、私营企业主，少部分是公务员、医生或教师。

1、客户租地目的

见上一大项3

2、客户对项目的认同点

客户对本项目的最大认同点在于蔬菜的品质、租地的自主模式。其次是蔬菜的配送和水高庄村的地段（天津市蔬菜基地），最后是由于项目参与人的人脉关系。

成交客户最看中后期服务，如：能够种植的蔬菜种类，成熟周期，蔬菜的质量及配送是否到位，还有就是蔬菜选择的自

主程度。客户认可的项目价值点与客户租地的出发点相契合。

因为绿色农场资金流出现问题，根据项目具体情况与项目特点可选择以下方式解决现有的资金流的问题：

- (1) 安排客户分批的进入解决现金流的问题（孙斌提议）。
- (2) 绿色农场引资（侯麟飞提议）。
- (3) 引资+挖掘其他利润源。

3.1、精准客户：

根据本报告的分析，有针对性的挖掘其他潜在利润源，如

- (1) 进行大面积种植供应食堂或者是工地的蔬菜。或是利用当地关系建立起蔬菜直销点（直销店）
- (2) 利用现有条件减少投资：如只种植一两种精品。

从我司现有的数据资源体系中寻找和挖掘目标客户不容忽视。设置不同的筛选条件，将客户分为几个等级，按照不同等级制定不同的收费和服务标准（不要一刀切，这样利润来源固定不灵活）。

另外，结合农业科技发展可以将绿色农场作为实验基地与各个农科院（或是其他科研单位）进行农业种植科技的开发或者其他方面的农业科技合作（这样有助于引资）。

3.2、注意问题：

- (1) 由于现在现金流出现问题，致使大棚无法及时建设，应该抓紧时间和当地相关人士取得联系（通过张璐）。
- (2) 落实责任制，尤其是项目负责人的具体职责；必要时提

升小崔的权利（可以给股份）。对待客户应由项目负责人牵头制定出各种规章制度（包括各种标准）。

（3）建立及时有效的沟通机制和问责制，包括与张璐的衔接，项目负责人（或小崔）应做到及时沟通，避免沟通层次性过多引起的沟通不畅。对待不按照会议进度要求完成任务的个人发现超过三次收回其部分行使负责权。

（4）立管理标准（结合平台的标准由甄洪誉主要负责起草，落实），如果整个过程不按照管理流程进行要实行问责。

（5）尽快的建立企业法人机构，管理和服务正规化（包括融资）

拜访客户报告篇二

近日，根据工作安排，我们对xx和xx的代理商进行了为期一周的考察，现将考察过程和考察结果总结如下。

xx一鼎医药有限公司是一家成立三年的医药营销企业，代理顶克产品近两年，该公司注重公司文化建设，以一言九鼎、诚信天下为企业精神，号召员工诚通天下商、善结五洲友、理治成大业。是一间人文气息浓郁的商业企业，总经理丁志强为人儒雅低调、谦逊热情，但交谈中思路清晰、不乏真知灼见，属绵里藏针型的企业家，副总经理宋益彬正值当打之年，业务纯熟、谈吐不失幽默，是公司的业务中坚。

一鼎公司以向第三终端提供药品配送服务为基础业务，同时也代理（或贴牌）销售一些自己控制的药品品种。公司目前在xx全省具有业务联系的合作终端将近5千个，但真正有业务往来的不足一千家，公司现在正在以每县一个业务员的营销架构在全省布局□xx周边和辽西部分地区已经初步完成业务员派驻并展开了业务活动，这次我们有幸参加了沈北新区本年度的业务回馈和客户感恩活动，现场感受了该公司的业务模

式和一鼎人务实敬业的工作态度。

活动在大雪纷飞的新城子举行，我一大早从xx出发，在漫天的大雪中跋涉了近四个小时，公交、出租、甚至步行总算在10点半感到了活动举行的现场，活动在轻松愉快的气氛中进行了将近三个小时，到场的12名本地药店负责人或门诊医生分别参加了公司及产品知识讲座、礼品拍卖、订货送大礼等活动，在享受完一顿美味的午餐后满载而归。

经过对xx一鼎公司的业务考察和以公司高管的实际接触，我们觉得有以下几点基本能够概括这个公司的特点。第一，该公司放弃了中心城市几乎所有业务终端，只在郊县和乡镇甚至乡村开展业务，在这些地区建设安全快捷的配送队伍来吸引客户，可谓独辟蹊径。第二，该公司下大力气编辑的内刊《一鼎天下》向所有业务联系部门免费赠阅，每月近五千的发行量，有力地支持了公司理念的传播和业务拓展，内刊不仅是公司文化载体也成为同客户联系的纽带。但同时我们也对同他们的合作表示担忧；顶克的产品定位属高端人群与一鼎公司的客户对象有明显差距，属货不对板，长期销量不佳，严重挫伤了一鼎业务人员的工作热情，包括管理层也对该业务产生怀疑，近来一鼎公司引进了其他厂家的同类产品甚至贴牌了类似产品也印证了这样的趋势。

另xx的代理人有非常高的工作热情，但无奈整体实力不够，目前只能以招商的形式在全省开展业务，终端基本属自然销售，代理人无能力将业务发展到终端环节。

拜访客户报告篇三

本调查项目目的在于了解本区各年龄阶层的消费者对金客隆超市服务的满意度，以及对该企业存在服务和收银方面的经营和管理上的问题，使管理者能够做出更好的策略方案，提高市场竞争力。

二、调查范围与方法

(一) 抽样范围

本次调查针对本区各年龄人口，被调查的对象主要为来超市购物的消费者

(二) 调查方法

消费者问卷采取了问卷调查和留置问卷的调查方式。

三、调查内容

消费者满意度调查，主要从超市服务、收银两个方面进行了调查，包括消费者性别、年龄等，服务(服务人员着装整洁性、服务态度、售后服务的完善性、收银速度、投诉抱怨的处理等)等来了解消费者对超市的整体满意度。

四、调查报告

(一) 调查人群分析

本次调查对两个乡镇店和县级门店进行了调查访问，每店共调查5人。县级门店店男性为46.41%，女性为53.59%，乡镇店男性为34.37%，女性为65.63%。

从调查人群的分布看超市的主要顾客，和潜在顾客为该超市附近的年龄稍大的离退休人员及家庭主妇。而且调查人群的年龄大部分都在30-40岁之间。从经营者角度看，对于不同性别、不同年龄、不同的消费者，在经营策略和企业管理上应该有所变化。按以往的调查分析，与女性消费者相比，男性消费者具有较强理智性、自信性。他们不愿“斤斤计较”，购买商品也只是询问大概情况，对某些细节不予追究，也不喜欢花较多的时间去比较、挑选。而女性消费者则通常喜欢

一些造型别致新颖、包装华丽、气味芬芳的商品。此外，她们还非常注重商品的外观，将外观与商品的质量、价格当成同样重要的因素来看待，因此在挑选商品时，她们会非常注重商品的色彩、式样。她们也经常受到同伴的影响，喜欢购买和他人一样的东西。

(二) 消费者对服务的满意度调查结果

1、您对我超市的整体购物环境是否满意

顾客对我超市的整体购物环境中满意度县级店占75.72%，乡镇店占73.12%，一半多以上的人在我们的整体服务上满意度比较高，说明我们在整体的服务水平上还是比较好的，超市的整体购物环境还是比较满意的，超市的购物环境直接影响顾客的购物心情，但是，还存在不满意的现象，因此我们在此基础上应加强提升超市的购物环境。

2、您对我商场退换货方便、快捷程度感觉

3. 您对我商场服务的便捷性感觉

大部分顾客还是比较满意的，一些店关注小细节，比如在超市入口专门有人负责给顾客递购物篮，在卖场中通道角落里放购物篮，顾客在购物时没有那购物篮或是购物车时，员工主动给顾客递过去，通过这些小细节提升顾客的满意度，给顾客留下好印象，提升超市在消费者心中的形象，增加人气，从而带动销售。

对商品维修服务评价

对售后服务评价

对质量问题解决评价

从以上数据看，商品售后维修服务约一半多的顾客表示满意，但商品售后维修方面还有待提高，满意度一般，尤其是小店，一些厂家的售后维修比较慢，是导致顾客不满意的主要原因。应多与厂家沟通，尽量减少顾客的等待时间，加强员工素质培养，提高服务质量，增强顾客的满意度。

5. 您觉得我超市总服务台、存包处的服务质量是否满意

务台的服务水平上还是比较好的，但还存在不满意的现象，因此我们应在此基础上尽量提升服务质量，要给顾客一种“人性”化的服务，更多的为顾客提供购物的方便，真正以顾客为中心，创造顾客价值，提高顾客满意服务好也就能吸引更多的顾客来购物。

6. 您认为我超市内的员工是否总是愿意帮助顾客吗?对超市内员工行为举止的礼貌度是否满意。

顾客对我超市内员工的服务态度中，总是愿意的县级店占57.79%，乡镇店占67.74%；多数愿意的县级店占41.82%，乡镇店占27.96%；对员工行为举止的礼貌度满意的县级店占69.33%，乡镇店占74.19%，从这几组数据看，顾客对员工的服务态度满意的占大部分人群，但另外还存在偶尔愿意及不予理睬及不满意的现象，门店应加强员工的服务意识，我们服务质量的好坏，是通过服务形象、服务礼仪来展现的，员工主要靠语言与顾客沟通交流，她们的语言是否热情、礼貌、准确得体，直接影响顾客对门店的印象。

7. 您认为我商场内通道和商品的陈列对您购物影响

在商场的内部结构方面，卖场之间的连结是十分重要的，所以在显眼的位置应多设置指示牌，方便顾客选购物品；科学合理地摆放商品，更加方便顾客选购不同的商品。

(三) 消费者对收银员的满意度调查结果

8. 您对金客隆超市的收银员服务态度是否满意，对我超市收银员的服务用语是否满意。

对收银员服务态度评价

对收银员的服务用语评价

消费者对超市收银员的服务感到满意的县级店占79.82%乡镇店占83.33%，对收银员的服务用语县级店占68.47%，乡镇店占77.96%，约一半以上的顾客对收银员的服务表示满意，但是也有存在的问题，应加强员工在服务上的培训，一个员工每天要接待各种各样的顾客，能否让他们高兴而来，满意而去，关键就是要采用灵活多样的接待技巧，以满足顾客的不同需要。

9. 您在我超市结账时排队时间长短

从以上结果看，县级店结账时需要排队时间较少的占50.68%，乡镇店占53.76%，整体来说，顾客还是比较满意的，但在整体的收银速度上还有待提高，如果收银速度慢的话，很容易影响顾客购买速度，等待时间长顾客就会有逆反心理，因此提升收银员的收银速度的同时提高准确率，加强收银员整体素质提升整体工作效率。

10. 您对超市收银区的卫生是否满意。

从以上结果看，顾客对收银区卫生县级店满意度达72.61%，乡镇店占81.72%，顾客对商品卫生还是比较满意的，但还存在不足，因此在此基础上我们应加强管理，争取满意度达到100%。

11. 您在结账时，对使用银行卡或信用卡的刷卡速度是否满意。

顾客对超市的刷卡速度县级门店满意度占69.74%，乡镇店

占41.94%，一些乡镇店不能使用银行卡或信用卡是导致顾客不满意的原因。12. 您对询问收银员问题时的回答是否满意 顾客对询问收银员问题时的回答满意的占一半以上，但还存在不满意的现象，收银员是顾客消费过程的最后一个环节，它对顾客的情绪和满意度造成了相当大的影响，门店应加强对收银员的服务意识，加强员工培训。13. 您认为 我超市的收银员应该在哪些方面改进增加收银人数及收银速度。

五. 调查总结及建议

在服务方面上，首先，加强员工培训，增强服务意识，对员工形象及服务操作方面进行培训，提高服务员的素质，要求员工真正地做到“顾客就是上帝”。服务是超市质量改进的重中之重，服务人员的接待礼仪以及业务素质是树立超市服务品牌的关键，同时注重经营诚信，履行服务承诺也是当前超市行业开展诚信建设的根本所在购物环境方面，加大检察监督力度，加强超市内的购物环境及商品卫生的整洁，在超市日常运营中既要搞好影响到商品质量保质保鲜和顾客人身安全的设备保养和检修，又要关注购物环境和陈列商品的日常整洁。

总之，一家成功的超市，不仅需要齐全的齐全的商品，很先进的物流水平，还应有良好的服务设施，优秀的服务质量，很高的商业信誉和便利的交通条件等。这些都要通过周边经济环境的发展需要、建设条件以及超市全体员工的长期努力才能取得。

拜访客户报告篇四

我们的客户出现流失，吸收新客户却变得越来越难，到底问题出现在什么地方？

结识了新朋友，忘记了老朋友；

奖励了新客户，冷落了老客户；

新客户在流入，老客户在流失。

就像一个“漏斗”，为了保持漏斗的一定盛水量(客户量)，要弥补不断流失的老客户就要不断地注入新客户。

仅仅堵装漏斗”是不够的，必须更换经营的思维模式：由以提供金融产品为中心转向以客户为中心，一方面应对客户现实的需求,尽可能的推出适合的产品和服务;另一方面通过挖掘客户的潜在需求,从另一个角度促进银行的发展。

正是基于这一原因,我行推出了本次有奖客户问卷调查活动。

本次有奖客户问卷调查活动自xx年3月份开始正式运作规划,xx年5月正式下户走访,截至6月为止本次调查采取定向下访,柜台发放,电话预约等方式。共下访客户93户,回收有效问卷50份,其中尤为可贵的是收到附卷建议27条,取得了大量翔实的第一手数据,标志着本次活动第一阶段的工作顺利结束了。

在调查中我们发现,虽然有相当一部分被调查者表示“知道”或经常使用pos机的占2%□atm机占25%,如意卡等我行近年来推出的新业务占50%,不过我们也注意到,仍然有相当一部分被调查者仅仅是知道业务名称,对其具体操作和服务内容知之甚少。有38%的人对如意卡业务“听说但不清楚”。在代收费业务上是占41%,在电子汇兑业务上为32%。也就是说,在全部知晓这些业务的被调查者中,有将近37%的人并不知道新业务的具体内容及操作。经过分析可以发现,只有50%左右的被调查者清楚银行新业务的服务内容和操作,在电子汇兑业务上被调查者了解程度最高,68%的人了解这项业务的具体内容,这不但是客户业务的需要,还应归功于我行在客户中广泛深入进行宣传的结果。

客户认为最有可能使用的金融工具多数选择了全国银联48%

和网上银行34%，手机银行占24%，表明我行客户认为未来银行能否为用户提供全面和自主及时的服务是将来发展的趋势。

在我行前期职工内部进行的调查中，我行职工在客户看重银行哪方面服务中，46.6%选择结帐准确及时，20%选择上门服务，13.4%选择礼貌待人，选择理财帮助和专业知识的各占10%，20%选择上门服务。这与客户调查所得到的结果既有重合也有不同之处，其中34%客户看重专业的银行知识，70%选择礼貌待人，70%选择结帐准确及时，20%选择上门服务，32%选择理财帮助，这一方面说明我行职工对于客户需求是有一定了解的，但另一方面，在认识上与客户的需求尚有一定差距。

关于我行服务态度，工作效率，业务流程便捷性上我行客户的看法趋于一致，分别为77%，81%，63%，说明我行在这方面一贯保持的优良传统和作风，这是十分值得肯定的成绩。另一方面值得注意的是在第八，第九，第十题关于服务环境，保密及安全措施和对客户投诉反馈上，我行客户认为有待提高和一般的有所增加分别为36%，40%，50%，说明我行还存在尚需改善的地方，由于这些问题有可能在日常业务工作中对我行未来发展产生影响，希望通过本次问卷调查，引起我行全体职工的重视，扬长避短，加强与客户的沟通，使客户对我行感到更加满意。

提建议没有用，不可能解决问题；

提建议很麻烦，不知道找谁，怕遭人白眼；

提建议使人觉得不好意思或嗤咄逼人；

与其提建议与投诉，不如换个对象。

认为客户不进行建议与投诉是因为我们服务好是不正确的观念。因为大部分客户吃了亏也不会吭声，没有消息不一定就

是好消息，因为客户可能已作出了其他选择。研究客户的建议与投诉一个很有效的手段，建议与投诉往往是潜在的需求的得不到满足，也包含对我行的期待，对这些，我们要学会换位思考，多问几个为什么，发现客户的建议与投诉根本原因所在，也许新的商业机会就在解决抱怨的过程中萌芽了。因此，客户投诉管理，核心工作就是如何处理好客户投诉，提高客户满意度，降低客户流失率。

因此，通过对本次调查问卷中回收的有关客户的25条客户反馈我部建议：

后是要对高端用户提供更为精细的差异服务，据网上调查显示，中国高收入人群对具体的金融服务需求有很大的差异性：占26%的人为生活品位导向群体，比较淡漠财富，主要由国有事业单位和三资企业高层管理人员、部分国有企业中高层管理人员和自由职业者构成。占15%的为财富获取导向型，主要为个体户等民营经济所有者和公务员。占58%的为价值平衡导向群体。更加关注生活价值的周全性，主要是接受过大学以上教育的专业人员，部分国有企业中高层管理人员。可见适时分析各类高端客户的金融需求对理财经理的工作开展是非常有用的，为此建议一定时间组织人员进行调查并及时把相关信息反馈给各营销人员。

第二、应在我行职工中树立这样的观念，发现问题是成功地解决问题的一半。挑剔的客户是我们最好的老师，客户的建议与投诉是送给我们最好的礼物，他帮助我们找到问题，他帮助我们完善了服务，他帮助我们提升了管理，使我们得到不断的成长和进步。

第三，我部建议设立客户投诉管理机制，一是设立一个平台，建立客户服务中心；二是要有顺畅渠道，如柜台面诉、投诉电话、客户回访等；三是要有规范处理流程，从记录、受理、分析、处理、反馈都流程化；四是及时处理问题、挽回客户、恢复客户关系；五是惩处责任人、总结教训、内部整改、完善管

理。

第四，加强我行与客户之间的互动，要真正将“想客户之所想，急客户之所急”落到实处，针对不同客户的不同需要，从同质化服务向人性化服务转变。作为面向广大客户的个人理财服务，在金融产品易被模仿的市场背景下，一家银行要在竞争中处于领先优势，其与客户间的亲和力无疑是增强竞争力的核心手段。它可以让客户对银行业务的认知程度大大提高，成为吸引消费者注意力和情感偏好的重要手段。随着市场竞争的加剧，我行应逐步引入市场细分的理念和确立以客户为中心的经营理念，以目标客户为基础，根据客户的需求开发服务新产品，有差别、有选择的进行金融产品的营销和客户服务，把有限的资源用于能为自身业务带来巨大发展空间和市场的重点优质客户，并通过实行客户经理制全面、主动的为各类客户提供个性化的服务，打造专业的客户服务队伍、充分发挥全行的整体服务能力并使之成为吸引黄金客户的重要服务手段。

第五，加强与客户的沟通，提高客户对我行的忠诚度，从大众化服务向个性化服务转变。随着市场竞争的加剧，国内银行逐步引入了市场细分的理念和确立了以客户为中心的经营理念，以目标客户为基础，根据客户的需求开发服务新产品，有差别、有选择的进行金融产品的营销和客户服务，把有限的资源用于能为自身业务带来巨大发展空间和市场的重点优质客户，并通过实行理财经理和客户经理制全面、主动的为各类客户提供个性化的服务，打造专业的理财顾问队伍、充分发挥理财经理个人的人格魅力正成为吸引黄金客户的重要服务手段。

有计划的在全年不同的时段推出各种联谊活动，并在沟通过程中，展现我行职工的整体素质和积极向上的企业文化，推广我行新的业务，加深客户对我行品牌形象的认知度，然后通过这些活动，结识新的朋友新的客户，形成我行金融营销的良性循环，为我行未来可持续发展提供有力保证。

拜访客户报告篇五

在当下这个社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。相信许多人会觉得报告很难写吧，以下是小编收集整理为客户考察报告，欢迎大家分享。

xx一鼎医药有限公司是一家成立三年的医药营销企业，代理顶克产品近两年，该公司注重公司文化建设，以一言九鼎、诚信天下为企业精神，号召员工诚通天下商、善结五洲友、理治成大业。是一间人文气息浓郁的商业企业，总经理丁志强为人儒雅低调、谦逊热情，但交谈中思路清晰、不乏真知灼见，属绵里藏针型的企业家，副总经理宋益彬正值当打之年，业务纯熟、谈吐不失幽默，是公司的业务中坚。

一鼎公司以向第三终端提供药品配送服务为基础业务，同时也代理（或贴牌）销售一些自己控制的药品品种。公司目前在xx全省具有业务联系的合作终端将近5千个，但真正有业务往来的不足一千家，公司现在正在以每县一个业务员的营销架构在全省布局，xx周边和辽西部分地区已经初步完成业务员派驻并展开了业务活动，这次我们有幸参加了沈北新区本年度的业务回馈和客户感恩活动，现场感受了该公司的业务模式和一鼎人务实敬业的工作态度。

活动在大雪纷飞的新城子举行，我一大早从xx出发，在漫天的大雪中跋涉了近四个小时，公交、出租、甚至步行总算在10点半感到了活动举行的现场，活动在轻松愉快的气氛中进行了将近三个小时，到场的12名本地药店负责人或门诊医生分别参加了公司及产品知识讲座、礼品拍卖、订货送大礼等活动，在享受完一顿美味的午餐后满载而归。

经过对xx一鼎公司的业务考察和以公司高管的`实际接触，我们觉得有以下几点基本能够概括这个公司的特点。第一，该公司放弃了中心城市几乎所有业务终端，只在郊县和乡镇甚

至乡村开展业务，在这些地区建设安全快捷的配送队伍来吸引客户，可谓独辟蹊径。第二，该公司下大力气编辑的内刊《一鼎天下》向所有业务联系部门免费赠阅，每月近五千的发行量，有力地支持了公司理念的传播和业务拓展，内刊不仅是公司文化载体也成为同客户联系的纽带。但同时我们也对同他们的合作表示担忧；顶克的产品定位属高端人群与一鼎公司的客户对象有明显差距，属货不对板，长期销量不佳，严重挫伤了一鼎业务人员的工作热情，包括管理层也对该业务产生怀疑，近来一鼎公司引进了其他厂家的同类产品甚至贴牌了类似产品也印证了这样的趋势。

另xx的代理人有非常高的工作热情，但无奈整体实力不够，目前只能以招商的形式在全省开展业务，终端基本属自然销售，代理人无能力将业务发展到终端环节。

拜访客户报告篇六

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，2018年又过去了。我于2014年 月进入南郑农商行这个大家庭，至2018年 月调入大河坎支行一直在银行柜员工作，每天记账、结账、做传票、写账簿。在这四个年头里，我学业务，学技能、学微笑服务、学会忍、学会平和对待事物、学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境。2018年 月，在领导和同事的信任下，我担任了客户经理一职，这对我来说是一个新的挑战。一开始我就感到了压力，也就是从那时起，我在心里跟自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命。

在领导和同事的帮助下，我用较短的时间熟悉了新的工作，在工作中，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培训，不断提高自己的素质和业务能力。贷款放的出、管的好、收得回，是对客户经理日常工作的最

真实的写照，作为一名客户经理，我始终将“主动营销”放在首位，主动走出去，了解客户的资金需求，和客户一起解决工作中、生活中的难题。当我放出第一笔贷款时，我的心情是复杂的，即激动于给别人借了一大笔钱，又焦虑放款以后的管理和收回情况。直到目前，我共放贷款。。。。。。。

在日益严峻的经济金融形势持续向县域传导，对市场定位于地方的农商银行带来较大冲击中，更要努力做好风险防控。如何督促客户及时缴纳利息，如何帮助客户办理转贷手续，成为全年的重点，也是最头等的工作，稍有不慎，一个月的工资被扣罚是小事，有时候还会影响全行的绩效考评，我深刻体会到该岗位的职责和使命。客户经理是我们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。开始工作了几天时，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，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，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。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

新的一年已经开始，客户经理也步入一年中最为繁忙的季节，总行已经开展“开门红”营销活动，要求全体员工积极行动，群策群力，做好首季业务拓展和营销工作。在活动中，我将积极发挥自身能量，投入到活动中去，“撸起袖

子加油干”，为总行和支行的业绩贡献自己的力量。

我于2012年11月调往分理处担任客户经理一职，

银行客户经理工作述职报告

。在分理处工作的将近12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。现将我本人在担任客户经理工作期间的情况总结汇报如下：

2013年11月21日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处领导和各同事的关心指导下，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。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，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处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”以赢得客户对我分理处业务的支持，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，成功营销了分理处的优质客户，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，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，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。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年能争取到更多的培训机会，希望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，银行客户经理个人工作总结。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自己更大的贡献。

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间□20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，

在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx年工作情况汇报如下：

一、20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，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，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档□20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中

无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，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。

(三)是进一步客服年轻气躁，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，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

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，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

拜访客户报告篇七

尊敬的领导：

自入职以来，我一直都很享受这份工作，感谢各位领导的信任、栽培及包容，也感谢各位同事给予的友善、帮助和关心。

在过去的近两年的时间里，利用公司给予良好学习时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于公司两年多的照顾表示真心的感谢!!

当然，我也自认为自己在这两年的工作中做出了自己的最大努力。但因为某些个人的理由，我最终选择了向公司提出辞职申请，并希望能于今年xx月xx日正式离职。希望领导能早日找到合适的人手接替我的工作，我会尽力配合做好交接工作，保证业务的正常运作，对公司,对客户尽好最后的责任。

希望公司对我的申请予以考虑并批准为盼。

此致

敬礼!

辞职人：本站

20xx年xx月xx日

客户经理辞职报告(四)

拜访客户报告篇八

尊敬的主任：

您好!

在与公司正式签订合同之前，我向公司提出辞职申请，以下是我的辞职书。今我之请辞，既不为薪水待遇，亦不为制度约束，更不为人情世故，实为自身原因，个人问题为要。

固然，客户经理的工作给了我很大的锻炼和提高。但于我来

说，选择一份工作并不是单方面因为要锻炼自己，而是觉得公司是一个平台，可以发挥我的特长，可以释放我的能量，可以实现我自身的价值，从而让我可以为公司谋取效益，增加利润。而时隔三月，我并未为公司谋取效益，增加利润，并未找到自身价值的所在，也并未感觉自己有多大的空间可以开发。

三个月中，我一直履行自己定下的诺言：烟草营销的基石是服务，服务的本质要用心。在推销产品之前，首先把自己推销出去。工作之中，不管遇到多么刁蛮的客户，不管客户面对自己发了多少牢骚，诉说了多少抱怨，数落了多少冷嘲热讽，也不管自己的心情有多么不好，在面对商户工作的时候，都要始终保持快乐访销，始终树立起自己的微笑服务。不去逃避客户或刁钻或辛辣或棘手或难缠的问题，不去敷衍客户的任何要求。我曾经把客户比做一块坚冰，坚信只要我有热情，只要我释放自己的热量，即使这块坚冰再大再硬，我都有能力把它融化掉。

于是，我拿出百分之百的热情，一改大学里学生干部的严肃表情，换上微笑，尽力满足客户的每一条要求，用心帮助客户解决每一个困难。每一朵花，为了果实，都会选择凋谢。今天，在我凋落成泥的时候，我也收获了快乐的果实。我体会到了商户的认可和信任，听到了许多商户赞扬的声音，也和商户们都成为了好朋友。

但我在得到这些快乐和幸福的同时，并未感觉业绩上所带来的丝毫鼓舞。我深知，客户经理作为公司和商户双向沟通的代言人，我们要在双向沟通中既为实现公司的价值创造条件，也为商户扩大经营提供方便。这是我们工作的真正重点，是工作的意义所在，是价值取向的喉结。但是我并没有为公司创造多大的价值。在经过认真剖析以后，我发现，三个月的时间，已经把我和工作的不适合表现得淋漓尽致。我的性格、特长、爱好、专业并不能迎合这份工作的性质和需求，我也并不能胜任这份工作。

我曾坦言，作为新加入烟草队伍的新生力量，我们会融入烟草企业潮流，认同烟草企业文化，遵循烟草企业规范，树立烟草企业理念，培养自己具备烟草人独特的气质和内涵。至今，我仍有这样的信念，仍然相信烟草是一本千年的书籍，***着东方的思维。仍然觉得这面风帆可以载着它的员工通向更好的彼岸。我深知烟草是个人人羡慕的行业，也知道自己通过层层考试应聘成功的不易。但是，再好的机会，如果不适合，于双方来说，都不是最好的选择。

真心希望领导可以批准我请辞的要求！

此致

敬礼！

辞职人：本站

20xx年xx月xx日

客户经理辞职报告(二)

拜访客户报告篇九

xx年新年的钟声已经敲响[]20xx年成为历史[]20xx年是不平凡的一年，因为这一年我们的国家经历了许多事情，而我个人也在单位领导和同事们的支持下，个人业绩得到了飞速发展。这一年，除政治思想水平有了很大提高外，我在个人金融资产、基金定投开户数、贷记卡发卡、支付通等产品的销售中都取得了较好成绩。下面，我将20xx年的工作总结如下：

一、不断总结，加强学习，实现了个人素质的全面提高。

(一)，加强政治理论学习。我积极参加分支行组织的各项学习活动，并注重自学，认真学习了我行新推出的各项政策，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。

(二)，不断巩固业务学习。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，这使我的专业技能得到了全面提升。

二、脚踏实地，开拓创新，圆满完成了各项本职工作。

(一)、个人金融资产。个人金融资产的理想目标为万，而我通过创新工作方法，在休半年产假的前提下，圆满完成了个人金融资产工作任务，实现了万的好成绩，包括新增本外币储蓄万，理财产品销售额达到万，考核得到了顶封分分。其中，保险销售万、股票型基金销售万、货币基金销售万、本利丰销售万、其他理财产品销售万。

(二)、基金定投开户数。基金定投具备手续简单、参与起点低、预期收益可观等特点，我通过提高服务质量，开展交叉营销的方式，在基金定投开户数的销售上取得了较好成绩。我实现了xx个的销售目标，比理想目标高出xx个。同个人金融资产一样，考核得到了封顶分分。

(三)、贷记卡和支付通。贷记卡发卡的理想目标是张，而我实际完成张；支付通理想目标是xx个，我实际完成xx个；这两项的考核得分都为封顶分分和分。其中，在20xx年x-xx月，因我业绩突出，销售业绩优异，曾连续x周获得支行的周能手奖，这是单位领导和同事对我工作的肯定。

(四)、保险销售工作。保险销售是我行同保险公司的重要合

作项目□20xx年，我严格按照分行的营销工作要求，将保险营销融入到服务中。所以，我不辜众望□20xx年实现了保险销售万，获得参加分行与中国人寿保险公司在巴厘岛举行的培训资格，并入选为中国人寿银行保险的销售精英。

(五)、工作中存在的不足。工作半年来，我在各本职工作上都取得了较好的成绩，但也存在不少问题。主要就是基础知识方面还有欠缺，对大经济形势和当前我行存在的一些问题的把握不准确。除此之外，营销模式、服务质量还有待于进一步的改进和提高。

三、总结经验，吸取教训，实现20xx年工作的新跨越。

(一)、加强信息收集。我将建立信息收集制度，树立信息意识，尤其是瞄准行、行，认真研究它们的营销方法和手段，并制定出应对策略。

(二)、做好市场营销工作。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。

(三)、加强业务部员工队伍的建设。我将倡导诚信服务，提升服务层次，为一线营销人员的服务和技术支持。并协助领导制定相关的培训计划，加强员工业务培训、职业道德和诚信教育，确保从业人员具备良好素质和较强的业务能力。

(四)、提高自身素质。工作中，我将不断提高自身综合素质。加强对专业基础知识的学习，增强对市场和宏观经济的把握能力。并做好兼职工作，把兼职工作当成锻炼自己，增长知识的平台，坚决杜绝推卸责任的事情发生。

拜访客户报告篇十

尊敬的*银行领导：

您好！

首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入银行工作之后，由于行领导对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这些年在行里的工作，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身能力的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得行里目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致，而自己对一些新的领域也缺乏学习的兴趣和动力。为了不因为我个人能力的原因而影响行里的工作安排和发展，经过深思熟虑之后我决定辞去*银行的工作。我知道这个过程会给行里带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

非常感谢行里十多年来对我的关心和教导。在银行的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是*银行的一员而感到荣幸。我确信在*银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝*银行领导和所有同事身体健康、工作顺利！

再次对我的离职给行里带来的不便表示抱歉，同时我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

客户经理辞职报告(三)