# 券商ipo承揽工作总结(共5篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-07-19

*券商ipo承揽工作总结120xx年我主要从事证券交易系统技术支持、银证产品的调试上线及其它工程实施工作。>工作主要成绩如下：1、20xx年由于一些客观原因，如人员离职、借调、工程任务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工...*

**券商ipo承揽工作总结1**

20xx年我主要从事证券交易系统技术支持、银证产品的调试上线及其它工程实施工作。

>工作主要成绩如下：

1、20xx年由于一些客观原因，如人员离职、借调、工程任务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工作都是我来负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护；银证产品调试安装、电话委托安装等。在五月份，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳地区安装比较早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时提供好技术支持，另一方面在客户使用过程中遇到各种问题，我都把他详细归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在人员紧缺的情况下，尽量把服务做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹路营业部，同时从友好街系统内分离另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡。

3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、问题较多的情况下，我们得到了各方面、各部门人员的协助，终于比较顺利地完成了任务。

4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

5、完成了北方太原街光大银行银证转帐的调试、上线工作。

6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。

7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高，无论从问题的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深入了解；对其它xONE、移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

>成绩的取得究其原因，主要是因为：

1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小问题，深入找出问题出现原因。

2、银证项目的进展顺利原因是去年做过类似的产品调试工作，比较详细了解银证转帐及银证通业务流程和工作原理，前后台间关系，数据流向、资金流向等问题。

3、数据集中项目顺利完成是得益于在平时维护中对证券业务知识和柜台系统熟悉。

4、正在实施的电话银行中间件接口调试，由起初对业务的不了解，到现在对已经对流程有了清晰了解，增强了分析处理问题能力，并有信心把它完成好。

>在工作中存在问题与不足：

1、技术业务还有待深入全面了解。

2、对网络方面知识和动手能力有待加强。

3、在维护或工程实施中，没注重对关键问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。

4、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的更新。

>改进措施：

1、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。

2、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

3、在工作中善于总结，对典型、关键问题解决注意整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。

4、主动争取新业务工程实施机会，在实践中学习。

5、对公司推出的新产品及时了解。

>工作计划：

1、争取维护工作做得更加细致、更加有特色。

2、个人技术水平通过在具体的工作实践中有更大幅度的提高。

16、在工程实施过程中，争取保质保量完成同时，加强沟通、协调能力。

>部门及公司下一步发展的建议

部门：

1、加强部门维护、工程方面的管理，加强管理监督，有始有终。

2、对工程、加班情况能形成制度，进行串休。

3、部门能有一个值班手机。

公司：

1、多提供一些培训机会给大家。

2、我觉得对公司应对员工要定期进行层层考核，形成竞争的机制，适当地采取奖惩的制度，这样才有利用发挥员工的积极性。

3、多组织一些集体活动，这样大家沟通交流机会多些，从而加强集体团队协作精神。

**券商ipo承揽工作总结2**

xx年工作即将开始，在新的一年里我将倍加珍惜，努力学习，坚持勤恳做事、诚恳做人的原则，坚持做事不贪大、得失不计小，认真履行自己的本职工作，为公司和团队的发展尽一份责任。

年初，汉唐证券提出了集中交易的需求，在北京实现三家营业部的集中交易。公司派我负责这个项目的工程实施。当时也没有做过集中交易，更谈不上经验了。当时只能一边实施，一边摸索经验。往返于三家营业部之间，搭建测试环境，仔细的测试，在测试中发现问题，解决问题。历时一个多月的时间，系统终于顺利上线。在此次工程中，学到了不少东西，也积累了不少经验，为做以后的集中交易奠定了基础。之后，负责中关村证券b股集中交易，因为以前做过好几个类似工程，所以做起来比较得心应手。用了两周时间，十几家营业部全部上线，系统运行正常。

从前年开始，公司意识到我们柜台软件版本不统一，给升级和维护造成很大的麻烦。总公司决定对柜台的版本进行统一。我负责做了国都阜外营业部，中信白家庄营业部，金信北京营业部的年检升级。和其他同事共同完成了北京地区柜台软件的版本的统一。

由于券商的需要，公司适时推出了针对区域集中的产品kb32柜台软件系统。三月份，我负责汉唐证券的区域集中。由于软件刚刚推出，还存在着一些问题。所以这一段时间的维护量是比较大的。四月底，我公司签的单比较多，总部缺少工程人员。我被派到总部，做区域集中项目。我主要负责汉唐证券的区域集中项目。先后完成了汉唐南京营业部，汉唐蚌埠营业部，汉唐湛江营业部(两家营业部，四家服务部)，汉唐茂名营业部，汉唐佛山营业部的区域集中。工作中比较仔细，使得系统上线都比较顺利，没有什么问题，也得到了汉唐证券总部的认可。八月份调回北京负责日常维护工作，安装剩余配售和中签继承。九月份银河证券也开始做区域集中。先给银河天津石家庄营业部升级到kb32、然后实施北京三家营业部(银河北京月坛营业部，银河北京天坛营业部，银河北京西直门营业部)的区域集中。做完银河北京地区的区域集中后，公司派我到天津实施天津地区三家营业部(银河天津云景营业部，银河天津大连道营业部，银河黑龙江路营业部)的区域集中。到十二月下旬，顺利完成全部工程。

在过去的一年中在各方面都有了一定的进步。通过平时做工程和售后服务工作，增加了很多经验，证券行业的实时性很强，需及时、准确找到问题的所在。在所做的工程和维护中基本上及时解决了客户的问题。在所做的工程和售后维护过程中保持着很强的责任心、认真谨慎的工作态度和良好的心态。在人员少，工程量大的情况下，能够按时完成公司交给的任务。按照公司的要求保持24小时不关手机，不管是在工作时间内或是在休息的时候都能够对客户进行电话维护或是上门维护服务，和客户的关系相处的很融洽，得到了客户的认可。有着很强的团队精神，协助其他同事完成一些工程项目。在工作当中还存在一些不足之处，需提高分析解决突发事件的能力，和程序方面的水平。今后还要不断的加强学习，提高技术和业务水平，更好的服务于客户，争取更大的进步，为公司做出更大的贡献。回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过我们所有金证人不懈的努力，金证的明天会更好。

**券商ipo承揽工作总结3**

企业上市前的准备工作

一、董事长要考虑的事情

1.为什么要上市?分析上市与不上市的利弊，得出结论。

2.自查企业家底，产权是否明析，股权结构是否合理，管理团队是否稳定、是否目标一致。

3.募集资金规模，投向哪些项目，以及盈利预测、风险控制。

4.到哪里上市——境内外、主板市场、中小企业板或创业板?

5.预计上市时间、上市费用、机会成本。

6.如何选择中介机构及合作伙伴，企业内部由谁来负责上市全过程的总协调?

7.哪些是不确定因素以及防范措施?

8.当前宏观政策是否有利促进企业上市，如何整合上市资源，突出企业上市优势，争取顺利通过核准上市?

二、董事会秘书是企业上市的先行官

董事会秘书作为企业高管，其定位具有角色的特殊性，董事会秘书的职业操守包括专业素质直接影响着企业上市工作的成功与否。因为董事会秘书是企业融资、企业上市的主要策划人之一，也是具体的执行人。在选择中介机构、企业改制设立、申请及报批、发行上市等上市前的各环节中，始终起着关键作用。所以工作中，常常把董事会秘书定义为企业上市的先行官。《公司法》第124条规定：“上市公司设董事会秘书，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料的管理，办理信息披露事务等事宜。”董事会秘书由董事长提名，经董事会聘任或解聘，董事会秘书应对董事会负责。

拟上市企业的董事会秘书在上市运作的整个过程中都应以上市公司董事会秘书的工作标准来要求自己，接受董事会秘书的专业培训，熟悉相关法规政策，理清思路，找准方向，审时度势，为企业拟订上市规划并报企业决策层审议通过后操作实施，同时配合中介机构进场协同作战。

三、企业上市筹备阶段的工作协调

企业上市一般分为五个阶段，即：上市筹备阶段、聘请中介机构、企业股份制改组阶段、上会核准申报材料制作及申报阶段、股票发行上市阶段。

1.上市筹备阶段，由企业一把手挂帅，正式成立上市领导小组，全面负责上市工作，由拟选董事会秘书代理执行具体工作。

设立上市筹备组，主要成员单位有：办公室、财务部、法律部、生产部、市场销售部、科研开发部、后勤部等部门负责人及企业候选的董事会秘书等，各成员之间互相配合协同作战，其主要工作有：企业财务部配合会计师及评估师进行公司财务审计、资产评估及盈利预测编制工作;企业分管领导及董事会秘书负责协调企业与省、市各有关政府部门、行业主管部门、中国证监会派出机构以及各中介机构之间的关系，并把握整体工作进程;法律部与律师合作，处理上市有关法律事务，包括编写发起人协议、公司章程、承销协议、各种关联交易协议等;生产部、市场销售部、科研开发部负责投资项目的立项报批工作和提供项目可行性研究报告;董事会秘书完成各类董事会决议、申报主管机关批文、上市文件等，并负责对外媒体报道及投资者关系管理。

2.聘请中介机构。企业股份制改组及上市所涉及的主要中介机构有：会计师事务所、证券公司及保荐人、资产评估机构、土地评估机构、律师事务所等。这些机构主要由董事会秘书及企业高管负责沟通与协调。与中介机构签署合作协议后，企业便在中介机构指导下开始股份制改组及上市准备工作。

3.企业股份制改组阶段，其工作重心就是确定发行人主体资格及公司法理、规范运作。业必须尽快建立一个上市项目小组，负责统筹整个上市方案，具体工作包括：

1、2、按时向管理层汇报上市工作的进度，提出问题及建议解决方法； 领导会计部门整理账目，以便会计师查账以及编制上市所需要的分析数据；3、4、5、协调企业内各部门之间的工作，以配合上市计划； 与其他专业人士保持联系，如会计师、律师及保荐人等； 监管及协调各专业人才之间的工作及进度，确保工作顺利完成及合理收费；

6、在适当的时候，协助企业主要管理层对外发言。

为了完成以上任务，企业应尽快聘请一家顾问公司或一全职的专业人士，负责全面的统筹工作。

第三是上市架构重组。有些公司成立时是以私人公司或以合伙形式创

立的，如果要上市，就必须转为有限公司的形式，需要指出的是公司以往的滚存盈利，将不可计入新公司的未来可分配利润之内。第四是账目整理。一般说来，整理账目及会计师查账是上市各项工作中耗时较长的一个环节。因此，会计部门应直属于上市项目小组，以便工作顺利进行。具体如何整理账目，则需要在充分了解企业的现存账目的情况下，根据会计师可能会提出的要求及税务安排的配合等，再由上市小组订立具体账目整理方案。最后是税务安排。如果企业计划上市，一切上市前的税务必须正常化，例如所有的税务漏报、漏缴，都属于上市前清理工作的范围。如果与税务局有税务上的诉讼或纠纷，则要在上市时公开披露，在账目中先行作出合理的分配。背景顾问公司及专业人士，应具备以下条件：1.对内地、台湾、香港及国际会计制度及标准有深入的认识；2.对香港上市条例及公司法等有一定的了解；

3.对上市程序有一定的经验；4.能有效地应付国际会计师的审计要求；

5.具组织及领导才能；6.愿意承担责任；7.愿意随时超时工作；8.操流利的普通话、英语及广东话。

坚持创新，夯实管理，加快公司上市步伐尊敬的宋主任、韩县长及各位领导： 上午好！我很荣幸能够参加此次会议，向各位领导作出汇报，下面我将就我公司上市前工作基本情况向在座的各位领......

企业上市前的准备一、企业上市前准备阶段1、首先企业必须是股份制企业，不是股份制企业的需要进行企业股份改造，符合国家股份制企业的要求，这是企业上市的基本条件。2、进行上市......

**券商ipo承揽工作总结4**

转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这半年来所发生的一切，有喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。更多的，是折腾。但结果还是好的，总算折腾到一个对的地方了。从工作表现与工作态度上，由于把自己放到正确的位置上了，所以，较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好!我来公司虽然已将近五年，但其实在公司工作的这几年时间里，自己的主观情绪一直是迷茫与徘徊的，对自己没有一个正确的认识，想赚钱，想有成就，所以盲目的在北京天津之间徘徊。可是无论怎么徘徊，得到的结果，总是在希望中渐渐的失望。找不到一种真正的归属感。直到到城外城部门，跟着现任经理工作，才有找到有归属感的感觉。但自己的努力还是不够，总是受情绪的支配，思想很到位，但行动力却总是不到位。总是原谅自己，对自己太宽容，太喜欢为自己找借口。我也在改，也确实较过往有很大的改变，但跟某些人一比，就差远了。我会让自己一直处于进步的状态。会调整自己以越来越快的脚步继续前进。

有些人把工作当作事业，有些人则把事业当作了工作!这里面的微妙我想就是：事业是拥有一种前赴后继的理想的载体，他是所从事人员的梦想和追求，是需要用自己的心血呵护备至的。无论心情怎么低落，即便是丢了什么，我们还是不应该丢了抱负和追求。

现就本年度重要工作情况总结如下：

>一、主要经验和收获

在经理的领导下，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的目标。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

>二、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

(一)要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业技能。

(二)经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

(三)总结下来：在这半年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。行动力上再多以实现就更好了。

>三、存在的不足

总的来看，还存在不足的`地方，还存在一些等待我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

>四、下步的打算

针对半年工作中存在的不足，为了做好新半年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)进一步积极搞好与同事的关系;

(二)加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

(三)提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研究员的待遇。

在今后的工作中不断创新，及时与领导，同事进行沟通，严格要求自己，为同事们做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己再工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，城外城设计部的明天更美好!

**券商ipo承揽工作总结5**

20\_年工作总结及20\_年工作计划

对于证券行业来说，20\_年是极富挑战的一年，大盘在2024点上下多次震荡，这是20\_年整个市场行情的一个缩影。在营业部的坚强领导和统一部署下，针对震荡下行的市场格局，我营业部前中台员工正确认识、积极对待、深入贯彻、主动落实、全力以赴抓好市场营销和客户服务等各项工作。同时加强团队建设，着力推进从“以变应变”到“以变带变”的转变，各项业务保持较好的发展态势，并顺利完成各项考核指标。现将20\_年工作总结及20\_年工作计划进行如下汇报：

一、各项指标完成情况：(一)、团队发展整体情况

今年以来，铺开、建设并重组了营销部团队和投资顾问部团队，培养并建立了一支熟悉业务运作而且相对稳定的营销队伍和投资顾问团队，增强了营销和客户服务的总体实力

营业部一直在寻找最优的业务团队和投资顾问团队，截止目前，营销部由原先的各自为战发展成两个专业营销团队，一队由营业部原有团队成员组成，重点以开发现有客户的关系圈为中心向外辐射，另一队由营业部总经理助理亲自带队，重点以新增客户和渠道营销为主实现结构的优化。目前营销部共有在编人员16名，已转正员工 13人，待转正员工3人。从业资格通过率为100%。同时不断开展社会招聘，期望通过社会招聘，实现20\_年年底拥有25名营销部员工的目标。营销团队中进公司时间最短的只有2个月，经过部门系统培训，目前他们已基本熟悉了业务运作的相关流程。

投资顾问团队由原有的4人发展为6人，已转正员工3人，全部合格。同时成功引进合格的理财经理3名，为投资顾问团队增添了新鲜血液，同时也极大的调动了投资顾问团队的士气。

(二)、业绩开发情况

1.团队业绩：截至20\_年11月份，营销部共开户 2600个，其中有效户600个，占比 27%，新增资产18000万。投资顾问团队共开户1200户，其中有效户500个，占比60%，新增资产2500万。2.个人业绩：截至20\_年11月份，实现个人开户300户，其中有效户270户，占比90%，新增资产3500万，集合理财产品销售490万，各种基金销售560万。实现了个人收入和能力的双提升。(三)、20\_年营销活动开展情况

在20\_年的行情并不乐观、整体市场低迷的情况下，营销部和投资顾问团队仍然以极大的热情和士气，开展了一系列市场营销活动，其中包括： 1.银行渠道

分别与工商银行xx分行、建设银行xx分行营业部、兴业银行xx分行达成合作协议 业务部通过派驻人员的方式，坚守在各个银行网点。开户人数累计达六百人左右，通过此一系列活动，与银行方面建立了良好了关系。后续可开发潜力巨大。2.展业宣传

从扩大营销渠道的目的出发，今年以来营销部抽调精干员工，在市区各地段和社区举行宣传展业活动，包括7月份集合理财产品大型路演活动。虽然活动并未达到预期效果，但是在一定程度上提高了客户影响力，同时也为后续的相关环节完善提供了宝贵的借鉴和参考。3.其它活动

通过建设银行xx分行渠道，协助举办“同是一家人”大型宣传活动，对建设银行xx证券三方存管业务起到良好的宣传效果。(四)、员工培训

20\_年累计举办全体员工培训十多次，内容涉及各个方面： 技术分析，基础业务，基金理财，营销案例解析等等。并单独针对实习员工开展五次基础知识培训，实习员工全部通过了证券从业资格考试，并取得了较好的成绩。(五)、其它业务发展情况

（一）薪酬考核体系的完善与确立

为了让前中台每一位员工更加清晰自己的收入，有效激励员工的工作积极性，在过去的一年里，不断的收集考核数据、反馈、总结、完善，制定出符合营业部特点和市场趋势的绩效考核与薪酬体系，并由营业部总经理主持，抽出时间给全体员工进行专题解读，详细解说工资核算体系的各项内容，真正做到了透明、公平、公正。目前每位员工都能通过一张考核表格随时掌握自己业绩完成情况，较大了提高了工作效率。

（二）个性化制度的建立

依托公司总部有力的后台支撑，及时转变渠道业务思路，以服务代管理，以支撑代检查，制定了系列日常工作制度，极大的简化了工作流程，提高了员工积极性。

1.培养员工积极心态，努力打造一流服务

坚持并完善了晨会制度。制定工作目标、工作计划，做到事事有准备，日日有总结，天天有提高。鼓励员工多思考，由被动营销变为主动服务。

2.坚持业务知识培训，创造良好学习氛围

营销部坚持每周开展学习业务理论知识，促进服务质量的提升。但目前在营销部内尚未形成“比、学、赶、超”的良好学习氛围，员工的业务水平和服务意识也仍需努力提高。3.创新思路，积极发展

为了切实维护员工利益，优胜劣汰，奖罚分明，有效推动薪酬管理工作的顺利开展，营销部制定了“擂主”制度。根据员工的工作总体情况综合考评，计划评选月度、年度销售冠军，并实行一定的物质奖励。

二、工作中的不足 团队成员的培养是一项长期的工作，在今年的工作过程中，虽然我已经非常注重团队成员的培养工作，经常采用各种途径，利用各种机会对他们进行言传身教，但从具体的业绩指标完成结果来看，离公司要求仍然有比较大的差距。在今后的工作中将进一步加大对团队成员的管理和培训工作，提升他们的工作能力，争取带出一支素质过硬、能打硬仗的营销队伍。

三、20\_年工作计划（一）团队建设的后续发展

目前营销部只有16名员工，尚未满员，与其他优秀券商相比，还有较大差距。在新的一年，营业部拟通过高等院校的定期招聘、社会渠道的宣传、及网络、电视报纸等媒体渠道，面向社会公开选拔优秀的人才。并鼓励现有员工介绍有志从事证券行业的人才加入华鑫。计划下一年度招聘合格业务人员5名以上，合格理财经理2人，为团队的做大做强奠定基础、提供保证。（二）培训工作的完善

继续坚持定期的培训工作，从专业知识、营销手段、创新模式、实战技术分析等方面进行培训，提高员工的整体综合素质。鼓励员工参加各种自学考试，包括期货从业资格，证券投资分析师等职业资格的认定。当然在培训的内容和形式方面尚需进一步完善。（三）营销活动组织

团队开拓市场主要是依托银行网点为主，20\_年要加强社区宣传，市场推广等工作。全力打响品牌战略，使“\*\*\*\*证券”四个字深入到每一个角落。计划在大型社区、建材市场、各大集贸市场、购物中心等人口流量较大地区举行企业形象宣传。（四）周边边远地区业务市场的拓展

部员工大部分主要坚守市区市场，面对日益激烈的竞争环境，相较而言，周边偏远地区营销开拓存在巨大的发展空间。而郊区市场开发最有效的方法主要还是发展非全日制客户经理。鼓励员工大力拓展周边人脉和市场，发展自己个人下线，为更好的业绩做出更大的努力。（五）银行渠道再开发

在20\_年的基础上，继续开发银行渠道，积极利用银行活动，共同开展联合营销。

内抓管理，外树形象，努力增强人员的主动服务意识，牢固树立“追求客户满意是我们的第一目标”。在这里感谢营业部领导对本人的工作支持，在新的一年里我们将不断努力，为公司的发展做出自己怕贡献。祝愿我营业部在前中后台全体同仁的共同努力下，明天更美好。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找