# 大堂经理月度工作小结400字

来源：网友投稿 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-09

*俗话说站在巨人的肩膀上能让你站得更高看得更远，工作总结就是工作中的一个巨人，在工作中，你只有及时做好了工作总结，你才能更加完整的掌控之前的知识并加以有效的利用，从而能将目光放的更远。下面是小编给大家分享的有关《大堂经理月度工作小结400字》...*

俗话说站在巨人的肩膀上能让你站得更高看得更远，工作总结就是工作中的一个巨人，在工作中，你只有及时做好了工作总结，你才能更加完整的掌控之前的知识并加以有效的利用，从而能将目光放的更远。下面是小编给大家分享的有关《大堂经理月度工作小结400字》的信息，仅供参考。欢迎关注工作总结频道更多相关信息。

　　不知不觉，我们网点已经进行了一个月的转型工作，在这一个月的转型工作中，我感觉到工作中的变化就是外拓和营销，身为一名大堂经理，除了做好厅堂服务以外，工作重点向厅堂营销转移。

　　由于网点大堂里面的人流不断，大堂经理的分流引导任务非常繁重。但尽管如此，若遇到能够进行现场营销的客户时，还是应该积极地面对这些客户，瞬间成功地对他们展开营销，坚决做到快、准、狠。快，讲的是发现目标客户要快，介绍产品要快;准，指的是客户需求要找准，产品介绍要准;狠，是指促成成交要狠!那如何做到快、准、狠呢?其实这些功夫都在实际工作中历练得来，行员自己平时也要多注意一些细节。想要发现客户，找到目标客户，在厅堂，既要抓“质”，又要抓“量”。既要眼观六路，又要耳听八方。特别是要关注驻足营销白板或者公告栏的客户，看折页沉思的客户，对着宣传品品头论足的客户，这些就是“质”;成交概率大但是数量少。又要尽量对于所能接待的每个来行客户都做相应的信息探寻，并推荐适合的产品，这些是所谓的“量”;虽然辛苦费事成交率小，但是基数大可以带来的绝对成交量不一定小，二者都不能放弃。转型工作，从我做起，从每次厅堂营销做起!

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