

# 公司营业员个人工作总结5篇（营业员个人年终总结范文大全）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/5e579526425a4fd9a85d8f676f18e9aa.html>

## 范文网，为你加油喝彩！

营业转让可以是一部转让，例如将某一分店的营业转让，但营业转让与各个财产的转让有所不同。营业转让是自由的，但特别法上有对营业转让禁止或限制的规定(例如反垄断法)。这里给大家分享一些关于公司营业员个人工作总结，供大家参考。公司营业员个人工作总结1

20\_\_年上半年，天山区支行营业部完成收入155.02万元，完成预算的38.85%。其中理财业务完成813.1万元，基金业务完成10.13万元，国债完成23.9万元，贵金属完成21.21万元。储蓄余额截止6月30日达到11208.78万元，较年初下降2421.10万元。从数据来看，发展情况不容乐观。

问题：

### 一、环境制约发展，愈发明显，提升三量，手段欠缺

1、存量客户不断流失，尤其是1万至30万之间客户流失较为明显，上半年共计流失此阶段客户22户，流失余额1523.74万元。通过君风仕业老师的指导，我们基本以电话形式进行存量客户的挽留与营销，可以说形式较为单一，且效果不尽人意。

2、流量客户匮乏，没有较好的引流方式。厅堂客户日渐稀少，日均不足10人，周六上班基本无客户。

3、增量客户开发，缺乏有效手段。

### 二、利率市场竞争不对等

由于客户趋利性的诱因，使客户资金转移至收益高的他行。反映到营业部就是一墙之隔的农商行，一年利率达到2.25%，5年利率达到4.75%，超值存单1年加1天利率达到3.15%，其他存期利率也远高于我支行，对我支行个人存款存在较大压力。

### 三、信贷客户的个金需求挖掘不够深入。

营业部未能很好地利用信贷资源做好个金业务发展，这是下半年要思考并落实的问题。

### 四、柜台营销能力，及厅堂营销能力均需提高

下半年思路：

“走出去”，把脚伸的更长更远!这是解决现阶段营业部发展困难的必由之路。

一、以各种为抓手加大开卡力度，同时在开卡的同时做好网银、手机银行、短信等项目的开发工作。

1、利用好区分行关于代发工资的奖励政策，对他行关注度不高的中小公司进行代发工资营销，半强制引导客户使用我行卡类业务。

2、加大ETC客户的营销，进而促进相应卡的发展。

3、利用银联的“随机减”活动，优先发展一批我行的场景客户。

二、以中石油驻点发展信用卡为契机，利用好分行的优惠政策，发展好我行信用卡客户。

三、用好移动展业，通过在车管所驻点发展ETC业务，加深与大众四S店的合作，促进我行各类业务的发展。

## 公司营业员个人工作总结2

20\_\_年我支行以年初全行工作会议精神为指导，认真贯彻落实业务工作部署，拓市场提业绩，防风险保安全，扎实推动各项基础金融业务稳步发展。

### 一、全年主要经营收入完成情况

截止到20\_\_年12月31日，我行实际完成营业收入104.66万元，其中储蓄业务收入81.75万元，金融代理收入10.2万元，中间业务收入6.75万元，汇兑业务收入4.57万元，信贷收入未计入。

900000800000700006000050000400003000020\_001000000入入入兑收收入务收储蓄汇务业业  
务收收入系列1内)间)国代理二)中一融四)金(((三(五)其(他

图1：20\_\_收入占比情况

### 二、全年业务发展情况分析

20\_\_年末储蓄余额为5843.25万元，相对20\_\_年末净增907.08万元，储蓄业务实际净增比例为18.4%，净增速度较慢;代理理财、保险、国债、基金等现代金融重点创收业务尚未发展成规模，中间业务以烟草款手续费收入为主，其他代收业务开展缓慢。总体来讲，20\_\_年营业部业务开展速度较慢，收入完成占全行收入比重较轻。

### 三、20\_\_年的工作计划

20\_\_全年工作中心是“完善金融安全防控能力，提高支行业务收入水平”，业务开展的基本方向：

- 一、提高储蓄整体余额，尤其提高活期余额的占比；
- 二、提高小额贷款余额，严格控制贷款质量；
- 三、扩大代理金融产品规模，提高金融代理收入占比；
- 四、加大中间业务宣传力度，提高中间业务收入水平，业务开展坚持的原则是以全行全年工作目标为指引，在保证金融安全和合规合法的前提下，实现网点收入最大化。

第一提高网点储蓄余额。储蓄余额的稳步上升对于以储蓄收入为主的营业部来讲尤为显得重要，做好储蓄业务全年规划对于20\_\_年收入完成十分必要。首先维护好当前结余的老客户、大客户，通过提高自身服务质量，用服务留住客户。服务不仅是办准业务，更要办优业务;不仅要做到想客户所想;更要做到想客户未想，全心全意从客户的角度提供全面优质的服务。其次开发新客户，利用信贷与储蓄相结合的方式扩大余额规模。信贷业务本身尤其特有的市场优越性，影响力和吸引力都比单纯的储蓄业务要大，所以以信贷带储蓄可以节省一定的宣传成本。再次做好粮食和水产两大行业提高我们网点的储蓄余额，具体如下：(一)做好粮食大户的收集工作，提前做好业务营销，通过办理定活两便存单来提升网点余额;(二)提前做好养殖大户的现场推介工作，走基层到农村，实地与养殖户沟通，以提供储蓄余额。

第二提高小额贷款放款量和结存余额。我们小组小贷发展的最终目标是提高小额贷款的结存余额，根据以往比较有效的发展经验来看，20\_\_年小额贷款依然坚持两个措施：扫街宣传和推介会，计划全年三个乡镇(朱坝、黄集和岔河)会24场。

第三代理金融产品要有量的突破。代理金融产品一方面要做好内部员工培训指导工作;另一方面要做好外部营销工作。内部培训由理财经理负责组织学习，培训频次基本按照每周一次开展，重点学习理财业务发展经验。外部营销以积累大客户、培养新客户为模式，积极开展理财业务的发展，计划20\_\_年实际理财累计余额相比20\_\_年翻一番。

第四提升中间业务手续费收入。营业部网点中间业务97.2%的收入来自于烟草款手续费收入，继续做好代收烟草款工作对于继续提高中间业务收入事很有帮助的，计划20\_\_年中间业务收入增长50%。

### 公司营业员个人工作总结3

今年来，\_\_营业厅在公司的正确领导下，在各部门的全力支持下，在营业厅各位同仁的共同努力下，不断创新，积极探索，取得了一定的成绩，现将今年来的工作简要总结。

#### 一、\_\_概况。

\_\_位于\_\_，地处\_\_市\_\_，交通便捷，流动人口、外来人口多，区位优势明显。全镇人口\_\_万，其中常驻镇区人口\_\_。20\_\_年初，\_\_镇被命名为全国重点镇，知名度一路飙升，在\_\_乡镇乃至周边乡镇中具有典型的示范意义。

#### 二、\_\_市场状况分析。

移动公司进入\_\_市场已经有几年，在\_\_通讯市场、提高市场份额上，出台过一些优惠政策，采取

过一些措施，但是始终收效甚微。今年我们到大仪后，立即走村入户，与社会各阶层人士沟通交流，展开深入细致的调研，寻找症结所在。通过调研，我们认为原因如下：

一是联通渗透市场早，重视普通消费人群，抢占了先机，争得了起初并不起眼的“蛋糕”。虽然移动是老品牌，最先使用手机的用户选择了移动，手机是奢侈品，是身份的象征。但随着经济的发展、社会的进步，手机也进入寻常百姓家，成为日常通讯工具。联通抓住这一有利时机，在集镇上还看不到移动营业部的时候，将销售网点覆盖大仪集镇人口密集区域。

二是联通宣传到位，具有较高知名度。联通的宣传主要以销售点为中心，展开全天候立体式宣传攻势。

三是联通销售机制灵活。大仪的联通销售网点主要以个人经营为主，其效益直接与经营者个人利益挂钩，促使经营者个人不断挖掘客户资源，拓展业务。

四是联通不断推出针对移动的低廉套餐吸引消费者眼球，市话费比移动每分钟低2分钱、购CDM A送手机等做法使得我们移动走失了不少用户。五是联通的号段显得更“吉祥”并方便记忆，从而夺得一些用户，甚至是移动用户。

透过现象看本质，我们不难得出一个结论，仪征移动在大仪镇的总体情况只能说是略好于联通和电信，但在政府机关及行政村中，移动的占有率就相对较低。虽然政府消费人群仅仅是整个消费市场的一小部分，但其社会辐射效应明显，其折射的恰恰是通讯消费市场的缩影，对此，我们不能忽视，更不能漠视。其潜在的价值值得我们去挖掘，蕴含的无限商机我们必须去捕捉，争取政府消费人群对公司来说无疑更具有前瞻性，是极具有战略眼光的商业行为。

### 三、近期工作情况。

改变移动市场占有份额现状，提升公司在\_\_的市场品牌形象，增加公司的运营收入，我们责无旁贷。为此，我们作了一些积极有效的探索、尝试，即从争取政府消费人群入手，以开发政府消费集团为支点，积极拓展市场。我们的做法和体会是：

#### (一)抢抓机遇，牢牢掌握主动权是夺取市场的第一抓手。

今年我们到\_\_后，了解到联通在政府消费人群中虽然占有较高市场份额，但是联通并没有稳固这一消费群体，还没有出台针对政府的优惠政策，存在难得的市场机遇，所以拓展市场的可能性比较大。在充分调研的基础上，我们牢固树立时不我待的理念，将政府消费人群定位为战略的“高地”，做好打一场攻坚战的心理准备。做到果断出击，先入为主，变被动为主动，抢抓先机，掌握制空权。

#### (二)争取优惠政策的支撑是夺取市场的基础保障。

开展工作以来，公司领导给了我们更多的政策扶持。市场就是竞争，竞争的关键是价格和服务，而核心就是价格。在公司领导的关心下，在各部门的大力支持下，\_\_镇政府集团消费相关优惠政策初步出台，简单地说就是“打一年送半年，互打不要钱”，有了这样优惠的政策“洼地”，我们夺取政府“高地”有了基础保障，同时也为深入开展工作增添了足够的信心。

#### (三)征得地方领导的支持是夺取市场的重要保证。

到\_\_后，在公司领导的支持下，我们和镇主要领导初步接触，点滴渗透，不断培育和巩固感情，积极争取镇主要领导的支持，将市场竞争衍变为行政推动，层层级级关卡开放，从而开启了夺取“高地”的绿色通道。

#### (四)有力的舆论宣传是夺取市场的重要手段。

为了进一步提升移动品牌形象，我们着力营造浓烈的舆论氛围，在宣传造势上推陈出新，不落俗套，注重过程，更注重成效。

一是视觉空间的宣传不间断，拉横幅、发宣传单、摆戗牌作为日常工作的一项重要内容。

二是突出政府消费集团优惠政策的宣传，印发宣传单500余份，有针对性地进行发放，主动与政府办公室对接，请他们帮助我们宣传。

三是突出比较，宣传我们的产品。

比较出优势，比较出成效。通过对比，我们让更多的消费者认知我们，从而认可我们移动品牌。四是深入农村一线，与广大村干部面对面沟通交流，用最大的真诚和耐心感动他们，用看得见的实惠吸引他们，用良好的服务去稳固他们。通过宣传，我们对基层的情况更加熟悉了，对大仪市场有了更深的了解。我们发现，移动品牌在大仪有良好的消费基础，广大客户对移动的信号有口皆碑，特别是边远地区的客户感触更深，从而使我们更坚定了干好工作的信心。

#### (五)服务创新是夺取市场的有力举措。

如何阐释服务的内涵，我们的理解是：一方面要不断提高服务质量，形成移动品牌的核心竞争力，树立服务就是经营，服务就是效益的理念；另一方面服务的内容和形式要与时俱进，要不断创新。五月初，我们开始正式启动这项工作。通过多方面了解，要将一些联通用户转化为移动用户，我们必须把服务工作做得更好。比如，政府消费人群对号码比较挑剔，普通号码几乎没有吸引力，为此，我们征求一部分机关干部的意见，积极采取双向互动措施。

一是遴选出一些号码段，供其选择。

二是根据个别需要，挑选与其家庭号码相同的号码，我们也有理由相信，拥有和家庭电话相同号码的应该会成为最稳固的客户。

三是选定号码后，我们会在第一时间将卡办好并送到客户手中，即使周末也不例外。

#### 四、下一步工作构想。

虽然我们取得了一定的成绩，但是我们知道，市场意味着竞争，抢占了先机，并不代表永久地占有了这个市场。从这个意义上说，我们仅仅跨出了第一步，只是一个起点，还有更多的工作需要我们去做。

一是迅速落实政府电话号码簿编印工作，一方面稳固现有的客户，另一方面有针对性地插印广告，进一步宣传移动品牌。

二是完善政府集团消费这一条线的服务，拾遗补阙，为开拓大仪的全盘面上的市场做好准备。

三是在稳固客户的同时，做好打一场保卫战的准备，因为竞争对手也会采取相应的措施，我们要积极应对挑战。

四是想方设法开拓大仪教育消费集团和卫生消费集团。镇共有教职工多人，约有户手机用户，卫生系统职工职工余人，组建两个消费集团以及现有的政府消费集团，从而形成稳固的三大消费集团，全面提高移动市场占有份额。

#### 公司营业员个人工作总结4

在分行党委的正确领导和各部室的密切配和下，我部紧紧围绕分行党委年初制定的工作计划，抓it蓝图建设、抓发展、抓服务、抓合规，年平稳顺利地开展了各项工作。工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变。现将营业部年的主要工作总结如下

#### 一、营业部的日常工作：

营业部对我来说是再熟悉不过的工作领域。作为营业部的中层干部，自己清醒地认识到，我是营业部经理的助手，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。上半年本人能认真做好各领导交代的工作，没有出现过一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告;及时了解客户情况，为领导决策提供依据;切实抓好本行业务管理的日常工作，按照审批制度，严格把关;atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前的滞留;在安全保卫工作方面，本人能时时刻刻提醒自己及柜员决不可麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格按照规章制度办事，抓好各项安全工作，确保万无一失。...

#### 主要工作及做法：

1、it蓝图建设工作，圆满完成，并顺利上线。it蓝图建设是我行年各项工作的重中之重，我部涵盖了it蓝图新线中的“对公存款”、“对私存款”、“国内结算”、“国际结算对私部分”、“现金和重空管理”、“atm”、“同城票据交换”等业务，并承担兼职教师的工作。年初以来，营业部全体员工，克服重重困难，加班加点，夜以继日，任劳任怨，无私奉献，半年多来涌现出许许多多感人的事迹。上线期间，我部没有出现一例投诉，没有一例a类和b类例外，较圆满地完成了it蓝图上线的各项工作，向分行党委交上一份满意的答卷。

2、狠抓发展，努力做大做强各项业务。但受激励机制、基础客户群、我行外汇账户变更、it蓝图上线、考核指标参照等多种因素的影响，我部人民币储蓄存款和其他各项对私业务指标发展不尽人意。截止年11月30日，各项人民币储蓄存款余额16947万元，仅较年初增加了12105万元

3、作为直接面对客户的窗口部门，我部充分发挥柜台优势，不断加大柜台营销的力度，同时加强与各部门的联动，最大限度地满足对公、对私大客户的需求，努力开展“一站式”服务，做好个性化、差异化、专业化服务。从年1月26日起，经公司部营销，我部开始为农商银行代寄存尾箱，办理存款业务。

4、认真实践“服务赢得客户，服务创造价值”的经营理念。\_\_年，我部以银行业协会评比“\_\_年江苏省银行业最佳服务窗口”、it蓝图上线和职业道德职业操守教育为契机，不断提升我行在温州同业的服务形象和竞争实力，力求通过开展柜台文明优质服务，将我行的柜台服务工作，不断引向深入。与此同时，通过提高柜员对文明优质服务的认识，培养柜员文明优质服务的自觉性、主动性，调动柜员文明优质服务的积极性，将做好柜面营销作为提高服务水平的核心战略。

5、内控合规工作常抓不懈。\_\_年，我部紧紧围绕蓝图建设不忘合规和“合规年”的工作思路，通过早会、周三学习日，学习文件、安全保卫情况通报、柜员违规和差错通报，进行反假币、反电信诈骗、反假承兑汇票、反假存单(折)等知识介绍，员工违规案例分析，进一步加强案件预防工作和加强合规文化建设;组织防火、防诈骗、防抢演练;及时学习蓝图新线的规章制度。此外，\_\_年我部还成功堵截电信诈骗案1起，为客户挽回损失3万多元;堵截假美元1笔，4000美元。

## 二、加强自身学习，提高业务水平：

随着扁平化的实施管理开始，我们员工身上的担子就很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，向书本、向周围的领导、同事学习。经过不断学习、不断积累营业部的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 公司营业员个人工作总结5

### 一、加大存款力度，巩固存款成果

第一，我部对存款工作早部署、早安排，强化竞争意识和拼抢意识，敢于和善于竞争，确保存款工作顺利展开。

第二，行党委的正确领导，机关的密切配合和营业部全体员工的共同努力是存款稳定增长的基矗通过开展对公通存系统、储蓄代收学费系统和储蓄对公联网系统等大量工作，我部一方面保证了原有存款户的稳定性，另一方面也通过网络优势吸引了一些系统性行业存款。在行长带领下，在客户部、信贷科等部门配合下，我部加大系统的公关力度，抓系统、抓大户，巩固老户、拓展新户，使存款呈现稳步增长态势。财政、医改、烟草、建筑、能源、交通和学校、医院等单位、系统是我部公关的重中之重。截止\_\_年末，这些系统客户占我部存款总量三分之二强。

第三，提高服务档次，以优取胜，树立我部良好社会形象。全部要树立文优服务出效益、出精品的思想，文优服务常抓不懈。结合市分行、支行的文明优质服务规范化要求，我部狠抓柜面服务，文优水平显着提高。针对不同客户群体的要求，我部还采取个性化服务措施，配备专门的送单人员(即客户经理)上门服务，既延伸了柜台，拉近了与客户的距离，又捕捉了客户信息，为领导决策提供重要依据。

第四，完善激励机制，加大考核力度，实行工效挂钩，对揽储揽存能手给予一定的物质和精神奖励，充分调动员工组织存款积极性。

### 二、加强信贷结构调整

信贷资产是银行生存与发展的生命线。我部要结合上级行的要求，进一步加强信贷结构调整，有进有退，有所为，有所不为。

第一，加大市场开发力度，拓展双优客户，加强对优势产业和优良客户的竞争，积极推行对双优客户的承诺授信。今年贷款投向为烟草、学校、交通、煤炭、农业养殖等优势产业领域及国家基础设施项目等。今年投放贷款\_\_亿元，主要有龙岩卷烟厂投放\_\_亿元，\_\_公司\_\_万元，\_\_学院\_\_万元，\_\_实业\_\_万元，\_\_万元。

第二，建立淘汰机制，坚决淘汰劣质客户。坚决退出国家政策限制和禁止的产业、行业和产品领域，特别是国家明令禁止的五小产业等。结合清非工作要求，我部及时召开外勤会议，明确清非重点。对赖账户，经综合排队，依法起诉，力争诉一笔、胜一笔、收一笔。

### 三、坚持从严治行，经营与管理并重

我部狠抓基本制度落实，落实基层主任十亲自和坐班主任八个一。柜面工作人员和坐班主任，严格按照规章制度，确实按《会计法》和会计出纳达标规范要求处理每一笔业务。我部顺利通过会计规范化检查和会计电脑系统的升级工作。信贷管理上，我部坚持按章办事，规范信贷决策行为，防范化解信贷风险，顺利完成信贷系统升级及五级分类认定前期工作。我部切实加强三防一保工作，牢固树立安全就是效益的思想，确保了业务稳健发展和安全无事故目标的实现。

### 四、大力推入党建工作和精神文明建设

第一，加强和完善系统党建工作，围绕业务抓党建，抓好党建促经营。我部在提高素质、完善结构、强化管理、健全制度、增强团结等方面下工夫，使营业部增添内在活力，进一步发挥好整体功能。营业部党支部成立后，认真履行好一岗双责，抓好党员教育管理、三会一课、民主评议党员和党风廉政建设责任制量化考核等各项规章制度的落实，力争以红坊党支部为学习榜样，争创先入党支部。第二，把创建文明单位、创文明行业，建满意窗口和争创全国级青年文明号等活动引向深入，加强行风建设，提高我部文明优质服务水平和知名度，赢得客户和信誉，拓展新业务经营。第三，切实加强和改进思想政治工作，继续深入开展向\_\_、\_\_、\_\_学习活动，争取物质明、精神文明双丰收。

我部在保持农总行级青年文明号荣誉的同时，积极争创全国级青年文明号荣誉称号，通过内强素质、外树形象，文明优质服务水平进一步得到提高。12月底市分行组织的微服私访中，我部被评为满分，但文明优质服务水平离我们自己的要求尚有差距，如员工素质离综合柜员制要求有差距，信贷员达不到客户经理要求等。我部将更加努力工作，力争素质进一步提高，促进文明服务水平更上新台阶。

### 五、存在问题及不足

外勤管理上，目前面临主要困难是外勤人员仅\_\_\_\_，信贷总量大，事物性工作多。我部将通过调整充实外勤人员队伍，来加强客户经理管理，切实规范加强客户经理水平，积极拓展业务。

\_\_年是我行的发展创新年，营业部工作仍然艰巨而繁重，我部将结合学习饶才富、何桂萍、林红等活动，以红坊营业所、社兴分理处为学习榜样。牢记上级的要求，在管理上有新举措，业务上有新发展，思想上有新突破，力争业务经营上新台阶，精神文明建设再丰收。

公司营业员个人工作总结相关文章：

2021商场工作个人总结范文五篇

业务员个人工作总结范文10篇

超市营业员个人工作总结范文

2022企业员工个人工作总结最新5篇

营业员实习工作总结报告大全

公司员工个人工作总结最新五篇

公司员工个人工作总结心得感悟10篇

员工个人年度工作总结最新5篇

公司员工的工作总结范文10篇

员工个人工作年度总结报告范文五篇

更多 范文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发