

银行网点营销工作计划与措施

(实用版)

编制人： _____
审核人： _____
审批人： _____
编制单位： _____
编制时间： ____年 ____月 ____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用资料，如工作报告、合同协议、条据文书、策划方案、演讲致辞、人物事迹、学习资料、教学资源、作文大全、其他资料等等，想了解不同资料格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, this store provides various types of practical materials for everyone, such as work reports, contract agreements, policy documents, planning plans, speeches, character stories, learning materials, teaching resources, essay encyclopedias, and other materials. If you want to learn about different data formats and writing methods, please pay attention!

银行网点营销工作计划与措施

银行网点营销工作计划与措施（7篇）

新的一年就要到来了，我们在制定工作计划的时候一定要结合自己的真实能力，切忌急于求成。以下是本店铺收集整理银行网点营销工作计划与措施，欢迎大家前来阅读。

银行网点营销工作计划与措施精选篇 1

一、工作态度方面

针对我个人工作时不太稳定的态度，我计划在今年的工作中，要把自己的工作态度稳定在平和上进这一层面，这样的话也不会因为过于积极或者过于消极与实际工作的情况影响自己的情绪，进而打击我的工作积极性，保持平和，保持上进，在今年的工作中一定可以为我带来良好的状态的！

二、柜员业务方面

20__年我在柜员业务方面成绩还不错，但在做今年计划的时候，我认为还不够，我还得更加上心去优化我的柜员服务，让自己的柜员业务得到长足的发展，也让自己的柜员业务得到我行储蓄的客户的肯定。针对这个方面，我打算积极参加我行的培训，学习如何去拓展业务，如何去完成服务。

三、银行制度方面

关于银行的制度方面，我以为我做的还可以，但在今年的工作中，我还可以更加认真一点执行起来，甚至希望自己能够在工作中帮助我

行完善银行的制度。无规矩不成方圆，我相信只有制度越来越完善，越来越人性化，我们在银行的工作也就会越来越让自己感到舒心。在工作中有一个舒心的状态，比什么鸡汤良药都要好！

四、人际关系方面

关于在我行的人际关系方面，我认为我今年还是得努力把力了。因为个人是内向的性格，不是很喜欢去与同事打交道，与客户打交道是没有什么问题，但是让我去与同事交流工作或者生活，我还是有些不好意思。我争取在今年的工作中，克服好这一点，让自己不再那么害羞。我相信在工作中有一个积极良好的沟通氛围，可以让工作得到更好的展开，也让人在工作中会更加舒心。

以上的四个方面就是我在今年的工作中想要完善的四个方面，也就是我所谓的工作计划了。我知道，计划赶不上变化，但有这样一个简单工作方向指引的话，我今年的工作一定可以有一个好的大的变化的！希望今年的工作能够带给我不一样的一年，希望今年的自己是越来越好的自己，也希望今年我行能够越来越兴旺！

银行网点营销工作计划与措施精选篇 2

对于任何事情，我们都要提前做出一个计划，不管前方的视线有多模糊，我们都要给自己制定一个目标，有一个大致的方向可以发展。所以面临新一年的到来，我想为自己接下来的一年做一次计划，希望可以帮助到我的工作，也希望自己可以从中有所长进。以下是我 20__ 的个人计划：

一、提升服务质量，保持服务态度

作为一名银行的柜员，在这个岗位上我们每个员工都应该多加提升自己的业务能力，我们代表的是银行的形象，更是直接接触客户的一个岗位。所以面对客户，我们要拿出最大的诚意和态度。做好自己的工作，将这份工作做到最好就是我最大的要求。我对自己一直属于比较严格的那种，不管什么时候，我都会保持细心严谨的状态。因为我很清楚这个岗位上一旦出现了什么漏洞是我个人所不能承担的，所以在工作的时间里我丝毫不敢懈怠。但我对自己的勉励也有一些用处，我很少犯错，一直都十分的稳重。接下来的一年，我会拿出自己全部的力气投入到工作当中，将我们的服务态度展示出来，也保证服务的质量。

二、坚持学习向上，不断努力进取

至今为止我来到银行也已经是第三年上了，我不再像之前那么稚嫩，我变得更加成熟稳重了一些。做起事来不再浮躁暴躁。这三年的锻炼让我成功的蜕变，我也相信这样的自己会是一个更好的人，所以未来的日子里，我会继续在岗位之上学习、进取。我也会给自己树立一些目标，希望自己可以沿着这个计划慢慢的往前走，不急不躁，一步一脚印，慢慢的走向成功，走向美好。

三、改正工作不足，从中进步成长

这几年的工作，我很少犯错，因为我是一个比较严肃也比较严格的人。但是人无完人，一些小错误也是会犯的。但是从这些小错误中我找到了自己没有发现到的缺点。我平时工作的时候语速有些过快，可能我的性子比较急躁的原因，这个问题我也自己很清楚，但是我发

现自己改正的话确实有些有心而力不足的感觉。很多时候我都想保持一个平和的语速，但是我一着急就又快了起来。这一点确实应该改正，不论怎样，未来的时间很长，我相信自己可以变得更好一些，我也相信自己可以更加的努力，去创造属于自己的光芒和人生。加油！未来！

银行网点营销工作计划与措施精选篇 3

一、合理延长大堂营业时间

营业时间较少，是____年大堂工作中的第一个不足之处，这就直接减少了相关工作的有效开展时间，不能实现我行业务运转效率最大化。为此，在____年的大堂管理工作中，将对大堂营业时间进行合理延长，保证大堂服务服务时间，提高业务运转效率。

二、加强标准化文明服务建设

目前，中国银行业的“服务领先时代”已经到来，银行业的竞争，是一种服务于信誉的竞争，但是我行____年的文明服务建设却还不够理想，或者说还没有做到最好，所以加强标准化文明服务建设，是____年中我行大堂管理工作的一个主要内容。

首先，要求每位员工牢固树立“以客户为中心”的服务理念，全心全意为客户服务，在做事、办事、接待客户、办理业务时，必须从为客户服务的角度出发，最大程度地满足客户的金融需求；

第二、做好客户识别、引导和提供咨询服务，对礼仪服务要求尽量做到“来有迎声、问有答声、走有送声”，力争为客户留下较好的第一印象；

第三、积极主动做好客户的引导和沟通，将客户投诉解决在最前

端，力争杜绝有效投诉；第四、对一切客户投诉都严格认真对待，对内部进行严格处理，对外部积极与客户联系，争取客户的支持和谅解。

三、加强 6S 管理建设

在___年中，我行大堂的 6S 管理效果并不非常明显，虽然在安全与环境两个方面，做得较为出色，客户也较为满意，但是在员工素养等方面的管理，还有待进一步提升。所以在___年的工作中，将进一步加强 6S 管理建设，为我行创造更为良好的环境、提高员工素养、塑造良好的执行文化，提升我行综合服务水平。

四、加强营销力度

在___年的营销工作中，很多工作人员的营销积极性都不是很高，这就无法强有力的推动我行业务发展。___年中，将从工作人员的营销能力、营销态度入手，对他们进行培训、教育，一方面增强他们的业务营销能力，另一方面端正他们对营销工作的认识与态度，提高他们的营销积极性。

最后，还要积极响应组织，积极参与“春天行动”以及其他各项业务竞赛活动，并制定好相关考核办法、结合活动举行营销活动，以各项竞赛活动为契机，大力推动我行业务发展。同时，搞好大堂安保工作与文明创建工作，从各方各面提高我行大堂营业服务质量，促进大堂管理工作质量提升。

银行网点营销工作计划与措施精选篇 4

今年是营业部更名为__支行第一年，今年工作经营直接影响到我行今后健康、持续、协调发展。我行确立的思想就是贯彻省市行工作

会议精神，牢固树立办商业银行的经营理念，以“三比一管”活动竞赛为主线，继续坚持以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，以抓好增效，大力拓展市场为重点，抢抓机遇，加快发展。为此制定以下工作计划。

一、全力推进“三个创新”

第一个创新是科技创新。要加快科技创新，为加快发展提供强有力的技术支撑。将现有限财务尽量向科技进步倾斜，强化硬件设施建设；维护和充分利用好现有科技设施尤其是 ABIS 系统；不断研究和开发科技与业务经营、内控管理相结合的金融产品，营业室要加快速度克服技术难关，尽早把网上银行推出，在条件许可时，还要积极拓展自动银行、电话银行、手机银行等科技成果的开发和应用，全力打造新一代、大前置、中间业务、网上银行四大应用技术平台。

第二个创新即业务品种创新，除了利用好传统的业务品种外，要借助科技进步的有力支持，根据与时俱进的多样化的客户需求，不断开发利用好更具吸引力的新的金融产品，诸如新的代理业务、通汇宝、银证通、国债组合存款、教育储蓄、养老储蓄、金色世纪借记卡、校园卡、准贷卡、银转证、西联汇款、私人理财，出口退税贷款、汽车消费贷款等，不断打造更具影响力和吸引力的业务品牌。在具体操作中，要注重业务品种的综合并用，尽量为客户提供全面的产品组合服务，突出我行的特色。

第三个创新即服务创新。在搞好传统金融服务的同时，积极为客户提供经济金融信息、代管保险箱、投资咨询、个人理财、银证联网

等综合性·服务，继续坚持设立大客户服务中心。“一站式”服务，且逐步让一线临柜人员掌握百句服务英语，以应对日益凸现的金融国际化。

二、采取“七进”策略

1、坚持不懈抓存增效，扩大市场份额，把存款工作当作第一要务来抓而开拓奋进。

存款是立行之本，是发展之源，存款工作是制约我行业务发展的关键因素，要继续推行竞争意识，强化市场营销，细分目标客户，采取差别服务。

①更新观念，提高认识，牢固树立大存款、大发展的经营思想。我们要从农行生存与发展的高度想问题，做事情，克服存款工作中单纯任务观念和稍进即安思想。大力组织资金不仅是解决资金困难的需要，实现大幅增盈的需要，也是迎接挑战，参与竞争的需要，更是生存与发展的需要。

②加大市场营销力度，提高市场竞争能力。

把营销重点放在系统大户，我们要立足开发区，把营销区域扩展到全市，把营销中心搁在教育、部队、事业单位等行业，把营销主体设在社区服务，把营销触角伸在边缘乡村，把营销品种定在教育储蓄，利用一切可利用的关系，采取一切可采取的方式，谋策划、抓信息，领导上阵，人人参与，强力营销。

③以“迎新春优质服务竞赛活动”为契机，按既定目标对各科室发放计划任务书，督办通知书，实行按月考核，按月奖惩，完成任务

好的要予以精神和物质的两重奖励，对于完不成任务且排序最后一名的科室负责人就地解聘，对于完不成任务的且排序取后一名的个人实行下岗分流。争取在第一季度为全年存款工作打下坚实的基础。利用各种媒体加大宣传力度，对外可召开重点客户座谈会，写标语、拉横幅、印发宣传页，对内抓好正反两方面典型，用先进事迹、模范人物鼓舞士气，振奋精神。

2、积极营销、强化管理，加大清收盘活力度，把提高资产质量当成重中之重来管，强力推进。

①要继续贯彻落实信贷新规则，在防范风险前提下，优化信贷业务流程，提高信贷运行效率。把有限贷款资源集中支持市行与我行已确定的只有行业垄断性，收益稳定性、科技含量高的重点客户，如我市通讯项目贷款以提高信贷质量，增加利息收入。

②要强化贷后管理，健全贷后管理制度，规范贷后管理内容，设置贷后管理高压线，设置贷后管理“高压线”，定期写出客户风险分析报告。要把贷后管理工作同提升客户或客户退出计划相联系，化解风险，提高质量。

③另外，一方面要认真抓好信贷退出工作，根据总行制定的标准在研究现有信贷客户结构基础，明确退出客户具体范围及贷款规模，合理划分退出的责任，另一方面对已形成事实的风险贷款，要实行“一把手工程”行长亲自上阵带领资产经营部人员分包管理，相关行长与经营部同志的效益工资，与盘活业绩一同挂钩，严格考核，同奖同罚。今年要在原能公司的盘活收息，对林技站的资产变卖，对航运处的公

3、将国际业务、个人业务当成新的效益增长点来抓，增加收入，减轻财务压力，为保证利润计划完成而奋勇前进。

在常规业务市场基本已定且开发成本高情况下我们要积极营销，其它行无法比拟的业务优势即国际业务和个人业务，充分发挥潜能增加收入。

①我行国际业务去年已取得突破性进展，在稳定走客户的基础，今年仍然要积极发掘新客户，本着“虎口拔牙

”的胆略，把一些成长性、优良性的外向型客户业务营销过来，以办理结售汇业务龙头，吸引外币存款为基础，发放出口贷款、押汇贷款、等低风险、高收益贷款为根本，积极介入，优先办理，争取完成壹仟万国际结算量、增加壹佰元的美元存款的目标。

②金融超市的业务优势已逐渐显现出来，要在保证贷款质量的前提下，继续大力开展个人消费性贷款，集资建房贷款、汽车消费贷款、二手房按揭等业务，在原有规模基础上实施量的突破。在条件成熟后，还可按照“积极安全效益”的原则介入个人信用评级业务个人旅游贷款及高档消费品贷款等新兴个人业务，并加大宣传力度，真正把个人业务的金明品牌擦亮、叫响，成为营业部一个业务亮点。

4、加强内控制度建设，把建章建工作当成总的安全阀来拧，向会计创“三铁”稳步迈进。

通过几年来的努力，我行的内控制度管理一类行的荣誉已保持三年，我们决不能掉以轻心，要介骄、介躁，切实按照内控管理制度的

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/796053040025010230>