# 银行旺季营销表态发言稿【3篇】

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-06-16

*演讲稿由与会者提前准备，以便在会议或重要活动中表达自己的意见、观点或报告自己的思想工作。演讲可以根据目的和性质进行划分，这是演讲的重要准备。 以下是为大家整理的关于银行旺季营销表态发言稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！银行旺季营销表态发言稿篇1　　...*

演讲稿由与会者提前准备，以便在会议或重要活动中表达自己的意见、观点或报告自己的思想工作。演讲可以根据目的和性质进行划分，这是演讲的重要准备。 以下是为大家整理的关于银行旺季营销表态发言稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**银行旺季营销表态发言稿篇1**

　　各位同事各位领导下午好，很荣幸在此代表支行客户部做表态发言。回首过去一年，支行的信贷业务发展由于受诸多主客观因素的影响，遇到了前所未有的困难与挑战，支行每一位公司客户经理也是身心俱疲，但是我们的团队并未因此放弃战斗，虽然中间有过怀疑，也想过放弃，但我相信这些终将成为一次宝贵的经历。下面我就旺季营销做表态发言：

>　　1、坚持以公司业务为重点，明确目标，强化营销。

　　不良资产剥离后，我行的贷款业务少之又少。对此我将做好以下重点工作：一是抓紧落实已上报和拟上报项目的推进工作，对已上报的项目，争取做到早日投放、早日见效;二是做好存量大中型企业的服务工作，同时进行深度营销，争取增加我行贡献度及市场份额；三是做好存量小企业的维护工作，做到\"守土有责\"，对于已暴露风险及潜在风险客户做好贷后管理工作；四是加大拓展区域内优质小企业客户，做好储备工作，择优发放；五是做好政企对接，对区域内财政局、工商局等部门做好跟踪营销，多渠道获取信息，寻求营销突破点。

>　　2、兼顾个银产品营销，做好公司联动。

　　积极响应支行分配，将个银产品的营销穿插在日常走访客户中，重点做好存款、ETC卡、黄金等产品的推荐与跟踪，争取为支行的个银业务贡献自己的一份绵薄之力。

>　　3、加强自身业务水平，提高办事效率。

　　公司业务品种多，流程繁琐，且政策更新较快，因此作为一名公司客户经理，需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的信贷政策以及各项新产品，熟练使用新的操作系统，这样才能为客户提供专业的贷款及理财服务。同时，在做好学习的基础上提高自身效率，合理做好时间分配。

　　伙伴们，开门红进军的号角已经吹响。让我们携手并肩，全力以赴打赢这场翻身仗。我也将做好表率，兢兢业业的做好旺季的每一项工作，为支行圆满完成首季开门红和全年的各项工作任务，做出自己的努力与贡献，谢谢大家！

**银行旺季营销表态发言稿篇2**

　　xx分行全体干部员工：

　　时光递嬗，岁月更替。在这薄海腾欢、举世同庆的日子里，我们豪情满怀地挥别回味无穷的20xx年，信心百倍地奔向充满期待的20xx年。

　　刚刚过去的20xx年，全体员工拼搏奉献、奋发图强，紧扣开拓业务、强化管理这条主线，创造性地开展工作，各项事业取得了长足进步。多项指标大跨步前进，管理能力进一步增强，员工队伍全方位成长，内在品质和综合竞争力大幅度提升，呈现了一派云蒸霞蔚、鸢飞鱼跃的喜人景象，在xx分行开拓进取的征程上写下了瑰丽的一页。

　　加快发展，是我们各项工作的关键词，是全行上下的主旋律，是广大员工的最强音。20xx年，全行发展的意识更强烈，思路更清晰，目标更明确，措施更扎实，成效更显著。我们紧紧把握市场脉搏，深入研究政策导向，积极应对经营环境变化，大力开展客户和市场营销，各项业务如春溪之流水、向阳之山花，焕发出勃勃生机和无穷活力。负债业务首次跨上90亿元台阶，逼近100亿元大关，日均存款提前两个月完成总行下达的计划任务。资产业务稳步拓展，特别是以票据和个人贷款为主的低风险资产业务超常规增长，优质盈利资产大幅增加。中间业务快速发展，中间业务收入突破2300万元，同比增长近60，顺利完成了全年任务。考核利润大幅攀升，全年接近1.5亿元，增幅超过80。产品营销工作好戏连台、亮点频频，pos消费、信用卡推广、理财产品销售等全面提速。比这些闪光的数字更重要的是，xx的品牌形象有效提升，业务结构进一步优化，员工队伍得到锤炼，科学决策和组织推动能力不断增强，系统内外的互动关系更为有利，为长远发展奠定了坚实基础。

　　“为者常成，行者常至”，端详这满纸锦绣、流光溢彩的成绩单，我们不由得心潮澎湃、意兴遄飞。它凝聚着我们的心血汗水，蕴涵着我们的聪明才智，印记着我们的奋斗足迹，承载着我们的光荣梦想。它象黄钟大吕一般撼人心魄、催人奋进，激励着我们再接再厉、乘势而上，去夺取更大的胜利。在此，我谨代表分行行长室对辛勤奋战在各个岗位，为xx分行的发展做出积极贡献的全体员工表示衷心的感谢和诚挚的问候。

　　20xx年，xx将着眼长远、放眼未来，全面实施经营战略转型，提升管理的专业化水平，努力推进可持续发展。我们要坚决按照分行的战略部署，自觉地将思想统一到转型上来，将行动落实到工作中去，全行上下同心同德、和衷共济，携手共谱一曲谋发展、创大业的排云之歌。

　　祝全体员工新年大吉，万事如意。年年有此时，岁岁有今朝。

**银行旺季营销表态发言稿篇3**

　　各位领导、各位同仁：

　　大家好，非常感谢总行领导对城西支行的关心，也非常感谢各位同仁给予我们的大力支持，在工作中虽然我们只是做了自己应该做的事情，但是总行首长和同志们却给了我们更多的荣誉，在此，我代表城西支行全体干部职工向大家表示深深的谢意，也更愿意谈几点体会，与兄弟支行共同交流、共同学习、共同进步。

　　一、坚持特色化营销，借助外力，谋求再发展

　　自2xx-x年年初以来，城西支行经历了一个由小到大，由弱到强的渐进过程，到去年底，存款顺利突破亿元大关，成绩固然可喜，但问题也随之摆到了我们面前，那就是职工潜力挖掘渐尽，客户资源相对减少，再发展后劲略显不足，我想兄弟支行的发展过程中可能也会或多或少遇到此类问题。

　　经过细致的市场调查和广泛征求大家的意见，在总行信贷营销和文明创建精神的指引下，结合城西支行实际，我们提出了搞特色化营销，借助外力，谋求再发展的整体思路。每个支行都有自己的实际情况和特点，而贯彻落实总行一系列的方针政策关键是结合实际灵活运用，最终目的是取得成效。城西支行周边由于没有大型居民区，因此，储蓄资源相对缺乏，而随着支行业务量增大，如果没有一定的储蓄存款支持则整体规模很难稳定。

　　为了合理调整支行存款结构，我们以总行的兼职营销员政策为突破口，通过聘用一定数量的兼职营销员，同时将支行与社区的对接服务，与学校的“小行长”活动，与企事业单位的“文明创建”活动等一系列特色化营销办法，通过学习培训等方式介绍给广大兼职营销员，再利用他们的关系和工作去开发市场，这一点也得到了广大营销员的热烈响应和大力支持，取得了良好的效果，不但解决了支行人手不够，资源不足的问题，而且储蓄存款也从去年初的壹仟万余元到目前突破了7仟万元，彻底解决了支行发展中的稳定性问题。

　　为了在特色化中寻求发展，我们将城西支行定位为：“以居民储蓄为基础，以汽销贷款为后盾，以大型商场为突破，以兼职营销员为外力，以理念创新为源泉，以人性化服务为手段”的特色化支行。通过扎扎实实人性化服务去扩大影响，树立形象，赢得客户，通过不懈的努力，目前已初显成效，除了与几家大型商场成功合作外，连苏宁电器等单位也主动联系我支行寻求业务合作，并主动索求合作协议，上报总部审批，不管成功与否，他们都鼓舞了我们的士气，也更加坚定了支行的决心。沿着总行的信贷营销、文明创建战略，我们的道路也必将越走越宽广，社会影响力也必将越来越大。

　　二、理念创新是事业发展取之不尽的源泉

　　支行要发展也需要强大的动力，而理念创新就是动力的源泉，在工作中我们始终坚持以人为本的理念，十几名职工不仅仅是被管理者，他们更是决策的参与者，荣誉的共享者。在工作中我们深深感到没有什么困难能够阻挡大家团结起来的力量，十几个头脑展现的智慧结合到一起更能形成一股强大的合力。

　　为了更加有利于业务的发展，我们将管理模式转化为全员参与，共商大计，将权力分配转化为以业务为准，部门分享，将服务方式转化为客户经理一对一的服务，在服务手段上我们倡导一户一策，花样翻新，与社区我们搞对接，与学校我们搞“小行长”。与幼儿园我们评“无敌小宝贝”，与商场我们搞联合卡，与小单位我们提倡人性化服务，与大客户我们以总行俱乐部为依托定期联谊，资源共享，信息交流，创新的背后带给我们的是客户的信任，规模的增加，是源源不断的发展潜力。

　　在工作中，我们始终倡导的是钉子精神，要求大家敢于去想，敢于去做，有1%的可能也要付出100%的努力，决不轻言放弃，很多客户也正是被我们的韧劲所感染，反过来又感染了我们更加努力的工作，说心里话，虽然取得了一点点成绩，我们更清醒的认识到前进的道路上仍然有许多困难需要克服，创业的压力也需要时时承受，但城西支行全体干部职工坚信，有总行党委的正确领导，有兄弟部门给予的大力支持和无私帮助，一定能够戒骄戒躁，不断学习，稳步前进，也一定能够为商业银行的发展做出更大的贡献，不足之处请多指正。谢谢大家!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！