

营销型网点转型“金秋行动”专题报道



图为总行个人金融部罗倩玲副总经理总结活动开展情况



南海农商银行营销型网点“金秋行动”颁奖礼暨精英荟



图为获奖代表分享心得



图为精英荟交流现场

大堂之星冠军:里水支行营业部 叶美仪

追求优质服务无止境

先哲有云:高山仰止,景行行止。虽不能至,然心向往之。“客户至上,贴心服务,追求优质服务无止境”是我一直的工作理念...

从去年3月份开始,里水支行营业部紧跟着支行自主转型的步伐,并成功通过总行验收,成为营销型网点。我的角色从前一名柜员转变成为一名大堂经理...

大堂经理作为银行的形象“代言人”。我责无旁贷,任重道远,肩负着协调银行和客户间关系组带的重任。作为大堂经理,对内我要协助管理柜员分工等管理事务...

一、发自内心的微笑服务,让每一位客户感受到宾至如归的感觉

微笑待人,为客户提供满意的服务是我工作的宗旨。细节注成成败,往往很多时候,客户会因为一个轻轻的点头,微笑的问好,善意的提醒,贴心的问候,备

营销转型报喜来

本报讯 为进一步提高我行营销型网点员工的营销技能,全方位固化和提升网点营销转型水平,推动支行自主推进网点营销转型的工作...

4月14日,活动的颁奖礼在唯璞酒店举行,各支行分管领导、个金部经理、督导师及营销型网点“春雷行动”及“金秋行动”获奖网点负责人和个人出席了颁奖礼...

本次活动作为继2015年上半年“春雷行动”的又一大型营销竞赛,对支行和网点固化网点转型,优化营销手段,进一步开拓业务和提升业绩有显著的作用...

(个人金融部 冯倩雯)

2015年度营销型网点“金秋行动”获奖名单

一、营销推动奖

Table with 4 columns: 奖项, 名次, 网点名称, 类别. Lists winners for marketing promotion award.

二、营销明星网点

Table with 4 columns: 奖项, 名次, 网点名称, 类别. Lists winners for marketing star branch award.

三、营销之星

Table with 4 columns: 类别, 奖项, 名次, 所在网点, 姓名. Lists winners for marketing star individual award.

营销型网点转型“金秋行动”专题报道

理财之星冠军:狮山思贤支行 朱璇

非常荣幸我所在的狮山思贤支行在2015年“金秋行动”中获得“营销明星网点”的称号,而我也获得“理财之星”这个奖项。回首一路,荣誉来之不易,它鞭策

一、扎根基层 打造南海人自己的银行

理财顾问要用情,用心,用专业来打动客户,在策划活动要因地利制宜更要学会借力。思贤支行的地理位置在小塘城中心...

二、贴心服务 为客户提供优质服务

理财顾问是银行文化的传递者,秉承南海农商银行的服务理念“相伴多年,更贴心心”,对待客户像对待自己的朋友一样...

每天积跬步

她分析我行理财产品 and X 行理财产品各自的特点,最后她取消了这张汇款单,并在我行购买了10万元理财。我和她非常坦诚的举例说,我还未参加工作前,我妈妈因为去某行办业务盲目跟风买基金导致资金损失...

三、深挖需求 抢占营销新高地

理财顾问也是生活中营销契机的发掘者,营销无处不在,不局限行堂。某次在小区楼下洗车,认识了洗车店老板的老板娘...

理财顾问下班后可以多利用微信朋友圈的影响力进行非现场营销

理财顾问下班后可以多利用微信朋友圈的影响力进行非现场营销。下班是关怀客户最好的时机,很多客户都会在



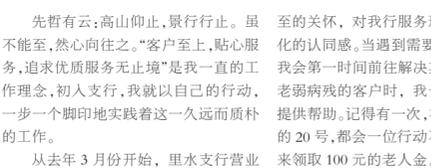
图为朱璇为客户讲解理财产品

朋友圈分享她们一天的工作感悟,生活心得,她们也希望得到别人的关心问候,为她们提供全方位的理财计划,以专业化的金融知识,指导人们理财和制定投资计划...

理财顾问不仅仅代表个人的形象,是传承银行服务理念和传递专业知识,是传承银行服务理念和传递专业知识,为客户提供全方位的理财计划...

营销明星网点冠军:狮山思贤支行

“金秋行动”获奖感言



叶美仪

自从2015年金秋行动以来,狮山思贤支行借着网点转型的平台发展,全员学习营销技巧,在先进营销理论的指导下,取得了不变的成绩...

三、把客户利益放在第一位,化险为夷

灵活处理客户的抱怨和投诉也是我工作中的一门艺术。在遇到客户投诉和抱怨的情况下,通常在这个应急时刻,也是最考验一位大堂经理综合能力的时刻。面对客户投诉,首先,我会具体了解客户投诉的心态...

二、注重客户识别分流管理,实现厅堂内部营销最优

掌握客户识别及客户分流技巧是我工作的重要组成部分。每天都会不同的客户前来银行办理业务,火眼金睛地识别不同类型的客户群体,能更好地为营销工作。做好客户服务营销工作...

营销明星网点冠军:狮山思贤支行

“金秋行动”获奖感言



朱璇

自从2015年金秋行动以来,狮山思贤支行借着网点转型的平台发展,全员学习营销技巧,在先进营销理论的指导下,取得了不变的成绩...

三、把客户利益放在第一位,化险为夷

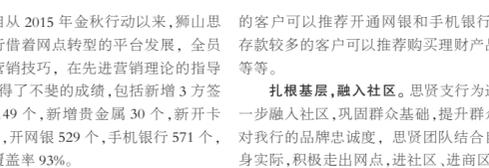
灵活处理客户的抱怨和投诉也是我工作中的一门艺术。在遇到客户投诉和抱怨的情况下,通常在这个应急时刻,也是最考验一位大堂经理综合能力的时刻。面对客户投诉,首先,我会具体了解客户投诉的心态...

二、注重客户识别分流管理,实现厅堂内部营销最优

掌握客户识别及客户分流技巧是我工作的重要组成部分。每天都会不同的客户前来银行办理业务,火眼金睛地识别不同类型的客户群体,能更好地为营销工作。做好客户服务营销工作...

营销明星网点冠军:狮山思贤支行

“金秋行动”获奖感言



朱璇

自从2015年金秋行动以来,狮山思贤支行借着网点转型的平台发展,全员学习营销技巧,在先进营销理论的指导下,取得了不变的成绩...

三、把客户利益放在第一位,化险为夷

灵活处理客户的抱怨和投诉也是我工作中的一门艺术。在遇到客户投诉和抱怨的情况下,通常在这个应急时刻,也是最考验一位大堂经理综合能力的时刻。面对客户投诉,首先,我会具体了解客户投诉的心态...

二、注重客户识别分流管理,实现厅堂内部营销最优

掌握客户识别及客户分流技巧是我工作的重要组成部分。每天都会不同的客户前来银行办理业务,火眼金睛地识别不同类型的客户群体,能更好地为营销工作。做好客户服务营销工作...

营销推动奖冠军:九江支行

上下同心 星火燎原

从2015年开始到现在,在我们全南海农商银行来说,最火爆的词汇莫过于这个了:营销推动!九江支行当然紧贴全行热点,不甘后人地开展营销转型工作...

上下同心

上下同心,其利断金。班子和员工向同一个方向努力,齐心协力、精诚团结,才能克服困难,把工作做好。在营销转型工作上,我支行班子给予了充分的肯定和大力支持...

星火燎原

星星之火,可以燎原。新生事物开始弱小无比,但从小事做起,从自己做起,一点一滴,感染周围,同样璀璨夺目,广阔无边。这里说的星火,可包含两个方面...



图为九江支行最美约会现场

营销推动奖冠军:九江支行

上下同心 星火燎原

从2015年开始到现在,在我们全南海农商银行来说,最火爆的词汇莫过于这个了:营销推动!九江支行当然紧贴全行热点,不甘后人地开展营销转型工作...

上下同心

上下同心,其利断金。班子和员工向同一个方向努力,齐心协力、精诚团结,才能克服困难,把工作做好。在营销转型工作上,我支行班子给予了充分的肯定和大力支持...

星火燎原

星星之火,可以燎原。新生事物开始弱小无比,但从小事做起,从自己做起,从自己做起,一点一滴,感染周围,同样璀璨夺目,广阔无边。这里说的星火,可包含两个方面...

营销推动奖冠军:九江支行

上下同心 星火燎原

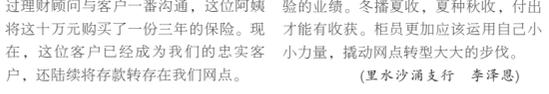
从2015年开始到现在,在我们全南海农商银行来说,最火爆的词汇莫过于这个了:营销推动!九江支行当然紧贴全行热点,不甘后人地开展营销转型工作...

上下同心

上下同心,其利断金。班子和员工向同一个方向努力,齐心协力、精诚团结,才能克服困难,把工作做好。在营销转型工作上,我支行班子给予了充分的肯定和大力支持...

星火燎原

星星之火,可以燎原。新生事物开始弱小无比,但从小事做起,从自己做起,从自己做起,一点一滴,感染周围,同样璀璨夺目,广阔无边。这里说的星火,可包含两个方面...



李泽恩