

银行社区反诈活动宣传简报(汇总9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

银行社区反诈活动宣传简报篇一

我叫，大专文化，中员，49年生人，原xx供销社党支部副书记、兼办公室主任□20xx年底企业改制下岗。在供销社20xx年里，我从一名普通营业员，一步一个脚印地做起，当过营业员，干过采购员，做过办公室秘书，当过支部副书记。这期间，总是组织的培养和自己的努力，我积累了丰富的基层工作经验和比较深厚的理论知识，也具备了坚实的组织能力。可是正如一首反应下岗工人的歌里唱道的一样：昨天的荣耀已成过去，今夜我们又从走进风雨。但只要心还在，梦就在。行动的脚步依然是那样果敢；奋斗的信念依然是这样坚定。

站在大家面前的我，满怀自信而又谦虚谨慎，性情稳重而不呆板，布满不事张扬，待人热情并不乏主见，坚持原则而不乏灵活。多年的工作经验，使我学会了尊重领导、团结同志，养成了良好的职业道德和较强的工作能力。多年的工作经验，使我自信我能够胜任街道办事处的工作岗位。

我的工作经验培养了我在工作中克难攻坚、争强抢先的敬业精神。我是一个在场镇的孩子，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的格言伴随了我三十多个春秋，踏实肯干是我与生俱来的工作品格，在工作中，我爱岗敬业、勤政廉政、兢兢业业、一丝不苟、任劳任怨，干一行、爱一行，逢一必争、逢冠必夺，努力把工作做得最好。

我的多年寒窗生涯培养了我虚心好学、开拓进取的创新意识。

知识经济的到来使学习成为一个人的终生需要。在平时的工作中，不论忙闲，我总能不间断地学习，提高自己的理论素质，提高自己的业务能力，提高自己的政治素质，把握了计算机、经济等与时代发展相适应的新知识；同时，能够虚心地向老同志求教，学习他们的实际工作经验和工作方法，为己所用。不间断的学习使我从书本和老同志那里汲取了丰富的营养，为工作提供新动力、为解决问题提供新思路、为开创性地进行工作打开新局面，在工作中即能立足于现实，又能勇于实践、开拓创新。

我的工作经历，四十多年的人生阅历，坚定了我严于律己、善待他人的人格品质。“勿以善小而不为、勿以恶小而为之”是父母自儿时教给我的为人处事准则。多年以来，在组织的培养下，在领导同志和朋友的激励下，我牢记“全心全意为人民服务”的宗旨，我信仰老实待人、严于律己的处世之道，时时处处严格要求自己，尊重领导、团结同志、廉洁自律、勤政廉政，不断加强个人修养和党性锻炼，努力改造自己的世界观、人生观、价值观，老老实实做人、勤勤恳恳做事、清清白白从政，把一个廉洁、务实、高效的社区干部形象展现在领导和同志们面前。

我其实更知道，社区居委会的工作不能简单地理解成婆婆妈妈，它粗中有细，细中见粗。我其实更知道，单凭一个人的能力是成就不了事业的，独木不成林。但我同样更知道，你和我时刻同在，随处同心，组织在我身边，党在我心中，理论在我手上，我就没有理由不能实现我的梦想——我们共同的理想。

请给我一次机会，我会为你做得更好；请给我一个指点，我能撬起整个地球！

居委会工作直接联系千家万户，是党和政府联系群众的“第一线”，党和政府的政策、措施、最后都要靠居委会干部去落实，用老百姓的话说就是：“千条线都要过一个针眼。”

居委会工作的好坏、细致与否，直接关系到千家万户。而居委会主任这个岗位，于我就是个更高层次的舞台和空间，我可以更多地奉献自己的才能和热情，更好地去为每一位居民办实事，谋实惠。

面对机遇和挑战，我拼搏、我努力，我渴望成功，假如竞选成功，我将不辜负上级组织、领导和广大居民的厚望，与居委会的同志们一道全心全意为居民服务，充分发挥好社区党组织在联系党和政府与人民群众之间的纽带和桥梁作用，全力推进社区党组织建设，按照治理有序、文明祥和的新型社区建设目标，努力把我们的社区建设成为党建更加扎实、更加健全、服务更加完善、治安更加良好、环境更加美丽、居民生活更加便利、人际关系更加小康社区。

银行社区反诈活动宣传简报篇二

服务，从心出发。指的是工作不仅要用心，更需要细心、耐心。

作为一名普通的社区工作者，在两年的工作实践中，我深切体会到社区工作是需要用心经营的。只有与居民心贴心，把自己当作居民的娘家人，才能更好地为居民帮困解忧。

“老百姓是相信我们才来找我们的，为他们服务好是我们必须要做到的事。”这是众多社区工作者的心声，话语朴素却很实在。

记得社区里有一位双目失明的孤寡老人。由于没有子女赡养，也没有生活来源，每个月仅靠400元的低保金维持生计，日子过得非常艰苦。他的情况引起了社区的重视。为了让老人可以安度晚年，社区主动与老人建立了结对关系，照顾起老人的生活。该买农医保了，我们马上为老人办上；要换残疾证了，我们搀扶着老人一同前往；老人家没米了，我们赶忙帮着从爱心超市领来；天气变冷了，我们帮着老人张罗棉衣被褥。老人

动容的说：“是社区热心、真诚的服务让我也感受到了家的温暖，社区的同志就像是我的家人一样。

又记得，08年初的那场大雪，为了确保社区居民的安全，我们顶着风雪，踩着没过小腿的积雪，连夜对社区内的___间平房一一进行走访，叮嘱住户注意安全。对于存在险情的，我们腾出了办公用房给他们过夜。其中有行动不便的老人，大家用搀、用背，小心翼翼帮着进行转移。在避灾点，我们拼搭好床铺，开启了热空调，烧开了热水，尽心的做好服务工作，让居民安心的避灾。社区贴心细致、到位的工作，安抚了受灾住户的情绪，也受到了周围居民的盛赞。

在___社区，无论是民政救助工作、劳动保障服务还是综合治理、环境卫生工作，大家都本着急群众之所急，想群众之所想的信念，真心实意地为群众做好服务工作。

正是这样一件件看得见、摸得着的实事，一桩桩贴民心、解民困的举动，温暖了群众的心坎，也汇聚成了社区的和谐。

试问，有谁不想拥有假日？不想追逐安逸？有谁没有几分脾气？但是，作为一名社区工作人员，为了平凡的社区工作，我们乐于奉献，常常顾不上休息，视居民，如亲人，视工作，如生命。我们有过困扰，有过被误解，有无奈，有辛酸，但庆幸的是：我们并没有因为这样的压力而变得麻木不仁，我们拥有责任，拥有幸福。因为，我们知道，我们肩负的是为民服务的重任，承载的是国家、社会和人民的重托。

认真做事、用心做事，才能把事情做好。责任，是我们牢不可破的道德底线，爱心，是我们永远追求的人格品位，微笑，是我们努力展示的外在表情！无数平凡的社区工作者用心付出的涓涓细流，将汇成美好未来的大海，使社区变成温暖的大家庭！我们将继续努力，把社区建设成为管理有序、服务完善、环境优美、治安良好、社区居民和谐相处的大家园。

银行社区反诈活动宣传简报篇三

大家好!

2、做一个勤奋、坚韧的员工。蜘蛛不会飞翔，当它能够把网结在空中。它是勤奋、敏感、沉默而坚韧的昆虫，它的网结的精巧而规矩，八卦形的张开，仿佛得到了神助。这样的成绩，让我们不得不想到那些沉默寡言的人和一些深藏不露的智者，于是，我们就记住了，蜘蛛不会飞翔，但它照样把网结在空中。奇迹就是执着者造成的。

3、要有很强的凝聚力。一个优秀的企业，一定要有一支和谐的团队，要想打造一个和谐的团队，就必须拥有一个充满凝聚力的员工队伍。如果我们成为一名充满团队合作精神的员工，那么，我们就会很轻松地融入到一个集体当中，进而也会成为一名优秀的员工。

4、要严格规定自己的执行力，要有很强的战斗力，要有把事情做好的豪气。

银行社区反诈活动宣传简报篇四

演讲稿是作为在特定的情境中供口语表达使用的文稿。在日新月异的现代社会中，接触并使用演讲稿的人越来越多，在写之前，可以先参考范文，下面是小编为大家整理的社区银行建设演讲稿，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

尊敬的各位领导

您们好！首先我代表我们村镇银行欢迎各位的莅临，我是我们社区银行的xxx（在银行担任xxx职位），本次由我带领大家参观我们社区银行，如有招待不周的地方还请海涵。

我们营业部在今年上半个季度坚持不懈的开展各类宣传活动，并邀请了社会各界人士，通过对我行发展情况的介绍、优质服务、特色产品等讲解、宣传，让他们更加深刻的认识村镇银行营业部，从客户心底奠定对我们的品牌好感度，熟知度，从根本上提升我们的品牌形象，达到品牌形象与经济效益的双丰收。

例如，在今年6月13日我们举办的创客空间宣讲，参与到其中的就有30余家中小型企业。在此次活动我们本着“银企双赢共谋发展”的服务宗旨，秉承“心系万家个人银行业务拓展”的服务理念，追求“我与银行共发展”的服务目标，坚持以客户为中心，拓展服务理念，打造服务品牌。对综合实力强、经营管理规范、业绩良好、有品牌优势、资信良好的企业和个体工商户，加强业务合作，并提供更加优质服务。其次我们还在各种传统节日期间开展了一系列的宣传活动，如爱在母情节，给妈妈最温暖的`陪伴（友好刷卡有礼）、弘扬端午文化，传递浓情粽香-营业部携手和畅园社区等等，进一步展示了我们村镇银行的品牌面貌。

同时，为了积极响应我们村镇银行“社区银行”建设三年[20xx-20xx]行动方案，我们对整个银行进行了重新的规划，以便为客户带来更加优质与人性化的服务，下面我就带各位领导参观一下。

这是我们银行的大厅，营业大厅占地700平左右，为了避免排队客户的疲劳，我们设置了两派座椅提供给客户休息，这个位置则是客户们填写各类单子的地方。

这里是我们社区银行今年新设置的图书角，旨在满足银行工作人员对文化娱乐的需要，并丰富和活跃他们的文化生活，在我们银行精神文明建设当中，起到了不可磨灭的作用。同时，也为排队等待办理业务的客户提供了乐趣。为了提供更加人性化的服务，我们还设置了手机加油站，免费为客户手机充电。

这是我们银行的礼品展示柜，其作用在于展柜可以与消费者进行最直接的视觉交流，从而在一定程度上促进客户业务办理，也是在今年我们新设置的。

这里是我们的vip客户接待区，为我们银行的大客户提供更加优质的服务。

这就是我们银行建设的基本情况，为了让各位领导更加深入的了解，我们专门制作了一个我们社区银行展示的视频，对于有什么不足的地方，还请各位领导提出，以便我们及时的进行改进。

银行社区反诈活动宣传简报篇五

在现在激烈的工作竞争中，竞聘上岗需要做好充分的准备，一份好的竞聘上岗演讲稿，对竞聘成功会有很大的帮助，下面来看一篇社区竞选演讲稿范文，给大家以借鉴。

尊敬的各位领导、同事、代表：

下午好！

一是认真学习党的方针政策和社区的各项规章制度，一切按规定办事；二是认真学习各位领导、同事、社区代表们的丰富工作经验和优良工作作风；三是老老实实向居民群众学习。群众才是真正的英雄，要不耻下问，甘当小学生。

身为一名社区干部，要有奉献精神，兢兢业业的工作才会赢取社区居民的信任和支持。工作中坚持做到眼勤、耳勤、脚勤、手勤。

眼勤就是经常深入实际，调查研究，掌握第一手材料，抓住

主要矛盾和问题，有的放矢的工作。

耳勤就是要多下社区虚心听取群众的意见和建议，了解群众的需求，做群众的代言人。

脚勤就是把上级的方针政策和工作部署带下去，向群众宣传、解释、教育，成为群众的自觉行为。同时要把群众的心声和合理的要求带上来，多研究，多请示，多汇报，作为上级领导制定方针政策和工作部署的依据。

手勤就是要亲自动手，多做实际工作，为群众办实事，做好事，关心群众的切身利益。

门继续做好社区基础设施的建设。继续向上级政府部门反映群众的意见，将以“辛苦我一人，幸福千万人”的精神，为社区居民排忧解难。

3、要关心群众的生活，特别是要关心老年人、残疾人、低保户、困难下岗职工的生活。我们以走访慰问帮贫帮困改造长期不懈的坚持下去，做到制度化、经常化，多关心关心他们需要什么，多反思反思我们能为他们做些什么。多开展一些职业技能培训的讲座，使残疾人和下岗职工能掌握一技之长，并为他们多提供一些就业信息服务，使他们能尽早就业。同时，我们还需要切实加强社会治安综合治理工作，还社区居民一个安静、安全生活环境。

清清白白做人，这是对一个基层干部的最基本的要求。我以此要求自己，全心全意为居民服务，不计较个人得失，工作中要以身作则，吃苦在前，享乐在后，坚持原则，遵纪守法，清白做人。

银行社区反诈活动宣传简报篇六

尊敬的各位领导各位来宾同事们大家下午好!首先给大家拜个早年祝大家猪年大吉财源滚滚!

在这辞旧迎新的日子里，公司举办这样的年会，情绪个性激动，在这将近一年的时间里我感受颇深。

在领导悉心的教育和同事的关怀下，我从一个刚出校门没有任何经验的学生到此刻，我能感觉我在逐渐成长，学到了许多以前不曾接触的知识。

首先，这些成绩和成长与领导的关心和同事们的帮忙是分不开的，在那里我要感谢公司给了我工作的机会，让我有机会秀我自己感谢领导的耐心指导和淳淳教诲，还要感谢一齐工作的每一位同事，没有你们给予的帮忙我不会有所进步，在此对大家郑重的说声:谢谢!其次，这些成绩和成长与我们工作的大环境有着密切的关系，我们的公司在每周的晨会中都能给大家带给一个除了工作之外其他方面才艺展示的机会，员工的综合素质也在提高，并能组合成过硬的团队。我们的团队不管是在营销交易还是在后勤上都是十分精湛、优良的，在那里我学到了很多关于房产的专业知识和专业以外的知识，在这样的氛围中工作我感到十分自豪!相信我们每一个人都有同感。

这天大家给了我优秀员工的称号，感谢大家给予的肯定。说心里话，我感到很惭愧，因为不光是我一个人在努力，我们在座每一个员工都在努力，这份成绩不属于我一个人，是属于每一个人。今后我会再接再厉，脑勤、腿勤、手勤，完成好公司交给我的各项工作任务，尽职、尽责!同时向公司里的老员工们学习，学习他们的优良品质和熟练的工作业务!

最后，感谢、感谢领导、同事，只有不断超越自我才能得到更多回报!相信我们的生活必须会因自己的努力而精彩!在大

家的同心协力下，相信我们的公司明天会更好!相信明年这个时候是我们公司又一次丰收的时刻!期望易佰家20xx年的签单量再攀新高!谢谢大家!

优秀员工发言稿范文(三)ensp;ensp;

尊敬的各位领导各位来宾同事们大家下午好!首先给大家拜个早年祝大家猪年大吉财源滚滚!

在这辞旧迎新的日子里，公司举办这样的年会，情绪个性激动，在这将近一年的时间里我感受颇深。

在领导悉心的教育和同事的关怀下，我从一个刚出校门没有任何经验的学生到此刻，我能感觉我在逐渐成长，学到了许多以前不曾接触的知识。

首先，这些成绩和成长与领导的关心和同事们的帮忙是分不开的，在那里我要感谢公司给了我工作的机会，让我有机会秀我自己感谢领导的耐心指导和淳淳教诲，还要感谢一齐工作的每一位同事，没有你们给予的帮忙我不会有所进步，在此对大家郑重的说声:谢谢!

其次，这些成绩和成长与我们工作的大环境有着密切的关系，我们的公司在每周的晨会中都能给大家带给一个除了工作之外其他方面才艺展示的机会，员工的综合素质也在提高，并能组合成过硬的团队。我们的团队不管是在营销交易还是在后勤上都是十分精湛、优良的，在那里我学到了很多关于房产的专业知识和专业以外的知识，在这样的氛围中工作我感到十分自豪!相信我们每一个人都有同感。

这天大家给了我优秀员工的称号，感谢大家给予的肯定。说心里话，我感到很惭愧，因为不光是我一个人在努力，我们在座每一个员工都在努力，这份成绩不属于我一个人，是属于每一个人。今后我会再接再厉，脑勤、腿勤、手勤，完成

好公司交给我的各项工作任务，尽职、尽责!同时向公司里的老员工们学习，学习他们的优良品质和熟练的工作业务!

最后，感谢、感谢领导、同事，只有不断超越自我才能得到更多回报!相信我们的生活必须会因自己的努力而精彩!在大家的同心协力下，相信我们的公司明天会更好!相信明年这个时候是我们公司又一次丰收的时刻!期望易佰家20xx年的签单量再攀新高!谢谢大家!

银行社区反诈活动宣传简报篇七

你们好! 我是丛树社区党支部“公推直选”竞选社区党支部书记职务的初步候选人邹孝松，如果我这次当选社区党支部书记，计划在任期内重点做好以下几项工作。

，促进各项工作稳步发展 社区党支部是党在农村的最基层组织，肩负着贯彻执行党的路线、方针、政策的任务，承担着上传下达的重任，没有一个团结、有魄力、战斗力强的支部班子，就无法完成各项目标工作任务，社区集体经济的发展，居民增收，为民办实事就都是空话，所以，从抓班子建设作风入手。首先，提高班子成员整体素质，努力学习党的路线、方针、政策及法律法规，坚定共产主义信念，提高自身素质和工作能力。其次，用制度来管人管事，建立健全各种规章制度，规范财务管理，坚持一支笔审批，并定期上墙公布，增加各项工作的透明度。3、加强党员队伍教育和管理，不断提高党员队伍的整体素质，积极发展新党员，以创建“五个好”示范党支部为目标，把广大党员、干部的思想 and 行动统一到社区集体经济发展和建设当中上来。4、继续坚持以人为本，把社区居民的根本利益作为社区工作的出发点，要求班子成员树立为居民服好务，积极化解、处理社区居民遇到的急事、难事、烦心事，多想社区居民冷暖，少想个人得失，多办实事、好事，少讲虚话、大话。

，社区集体发展有计划 在确保上一届社区集体经济发展计划，

经济增收的基础上，新一届支部班子应继续牢固树立“发展才是硬道理”的发展理念，结合本社区实情制定出适合本社区经济的发展计划，以“三个集中”为主线，科学规划为笼头，抓好现有企业的发展 and 扶持，积极配合协调好企业与村民，企业与部门之间的协调工作，为企业在丛树做大、做强提供强有力的支持和保障，力争在xx年基础上税收按30%的速度递增，在政策允许的范围内加大本社区现有资源的利用、整合。如：老砖厂现有出租房的整改，仓储、厂房的修建增收，实现社区集体可支配收入在xx年的基础上按20%的速度递增。各项经济目标任务制定出详细实施计划，以勇争第一的思想完成上级下达的各项任务。在社区集体经济增收的基础上要坚持让利于民，尤其是近几年我社区集体经济的快速发展，得到了全体居民的大力支持，在土地流转的价差上结合现行政策条件，在确保社区正常开支的前提下，对现有村租社土地价格进行适当提高调整，确保村民收益。

，踏踏实实办实事 落实改善维护好社区基础设施建设，结合社区集体收入情况，逐年加大道路、水、沟渠河道及环境卫生等基础设施建设的投入，解决居民院落的道路硬化，做到生活自来水随时有保障，河道沟渠排灌通畅，垃圾卫生清运全覆盖，调解，疏导民事纠纷，化解社区矛盾，加强综合治理，联防巡逻工作的管理，确保一方平安。进一步加大老协工作，完善活动场所及加大经费投入，为老年人提供休闲活动、健身、交流的平台，开展丰富多彩的社区文化生活，扶持女子童鼓队、妇女跳舞队等群众文化组织发展壮大。关注群众疾苦，妥善安排好困难户、残疾人等弱势群体的生产、生活，努力帮助他们解决实际困难，积极扩大社区低保覆盖面。

以上是我竞选支部书记的工作计划。如果落选，自己也不灰心丧气，总结和反思自己在工作中的缺点和不足，为新的党支部班子出主意，提建议，让丛树社区的明天，在新一届支部班子的带领下建设的更好。 我的演讲完毕！ 谢谢大家！

银行社区反诈活动宣传简报篇八

大家好！

当繁花盛开的五月悄悄降临，当万紫千红的季节换上新装时，我们记得有一位伟人在这样的日子里默默走过，她对事业的执着，对真理的求索，至今令我们感动，引导着我们一步步前进，激励着我们以实际行动完善自我，用更好的关怀照顾患者，更多的考虑患者的需求，提供更完善的优质服务。

记得有人说过：创优无止境，服务无穷期。我们每位医护人员也深知：患者在你心中有多重，你在人民的心中就有多重。所以我们时刻将南丁格尔“燃烧自己，照亮别人，无私奉献”的精神牢记在心，将爱心和温暖更多的献给人民群众。为了进一步加强临床护理工作，提高护理服务的满意度，全院开展护理“温馨服务年”活动，旨在通过“用心服务·用爱导航”，持续改善护理质量，提高整体服务水平，满足患者日益增长的服务需求，我们本着”以病人为中心“的服务宗旨，以”探索顾客愿望，满足顾客期望“为目标，不断转变观念，改进服务，从患者的角度出发，换位思考，全面提高服务质量。

我们的职业被人们尊称为”白衣天使“，而我就想做病人心中称职的天使。如何才能够从心出发，把工作做的更好呢？好，即完美。完美的工作就要求我们全心投入，真诚相待。我作为门诊的一名导医工作近两年了，从自身经历中，我真切的体会到我们的工作有多重要。我们除了接待患者问医、问药、问病外，还经常陪同行动困难的老人、残疾人到诊室，为患者提供化验结果，为患者提供水杯，送行动不便的病人过马路。为了不延误患者的病情，我们经常在门诊巡视，一旦发现危重病人就及时就诊。为每一个需要健康帮助的人提供全方位的优质服务，以最佳的精神面貌和温文有礼的形象面对护理工作，做文明礼貌的健康使者。

当患者一个个痛苦的来，又一个个健康的走，虽然每天留下的是一身疲惫，换来的却是我们身心的安康。虽然辛苦，但再苦再累也不会改变我们服务的志向，因为我们有优秀楷模，有坚定的信念，有南丁格尔精神。我们作为护士能够继承南丁格尔的事业，心中充满着前所未有的豪情。

岁岁年年多少事，迎来送往何其多。有人算过，一个晚上，上班的护士全部走下来的路就有四五十里之多，也许您不相信，但是请您看看护士姐妹们小腿上那盘曲的静脉曲张，您就明白了。那么，一年、十年、二十年中呢？中国举世闻名的丝绸之路、长征之路、登极之路，我们脚下的路能与之媲美吗？我想，答案是肯定的。因为这条路同样用热爱、执着、奉献和牺牲刻写着里程和路标。

白衣天使，用自己的真情造就了一片幸福，用自己的爱心守护了一方平安。少了对亲人的问候，却少不了对病人的照顾；少了与恋人的相聚，却少不了对病人的关怀。不是不想浪漫，而是想让更多的人得到幸福，不是不爱家人，而是无法割舍对这份职业的牵挂。我们没有悲壮豪迈的言语，也没有惊天动地的事迹，我们只有默默的奉献着自己的光和热，默默的奉献着自己的真情和爱心。

曾经有人说过”拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。“是啊，在人的一生中，谁都无法拒绝天使。我们是这个城市时刻与生命同行的人，是关注健康和爱的使者。我们在平凡的岗位上体现护士自身的价值，我工作、我快乐、我繁忙、我幸福，让它永远成为我们骄傲的主题，让爱永远与你我同在。

银行社区反诈活动宣传简报篇九

根据分公司工作的需要，结合自己的实际，我决定参与此次社区经理的岗位竞聘。感谢分公司提供的此次公平竞争的机会。×大家好！首先感谢各位领导给我提供这次竞聘演讲机会，

也非常感谢大家对我的支持，推选我参加公客客户经理职务的竞聘。我将努力珍惜这次机会，现将竞聘理由向各位领导、评委陈述如下。

突出“五方面”工作，提升公客整体经营管理水平

第一方面：创新经营模式，保住话音市场经营基本面

二是重视话务量经营，突出存量保持，应对市场竞争的手段、方法问题(存量部分)。存量严重流失、增量严重不足，仍然是公众客户所面对的主要问题。公众客户室将增强紧迫感、责任感，紧紧围绕县分公司关于保卫战、精确经营的部署，把握本地市场实际，迅速开展保存激增。重视客户保持工作，加大存量(签约)力度。1、以业务收入同比正增长为目标，增强信心，制订详细工作计划，落实培训学习;2、抓好你想套餐签约，作为保存量的有力武器，落实三级拆机挽留程序，拓展乡亲网市场，实施业务填充;3、开展固话印象价格宣传、长话包月宣传、新宽带节点宣传，提高用户感知度;4、提升渠道营销服务能力，加强客户关怀，实施上门营销、派单营销;5、加快客户资料收集、整理、完善，进一步细分客户;加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧;提高签约有效性;以商铺、工厂的话务经营为主线进一步提高高价值客户在各支局业务收入中的比重;6、加强营业人员主动营销、主动宣传意识和能力，要求营业人员一定要对每一位前来办理、咨询、交费的用户，实施主动营销，并针对性派发宣传单张。7、要特别重视“0”次用户的激活工作，要根据支局的实际情况，制订行之有效的营销政策，激活“0”次用户，培养用户使用电话的习惯。

第二方面完善渠道建设，实施分类指导，提高员工执行力，促精确营销的水平。

一是社区经理渠道要加强维护指标达标、做好服务质量提升，

实行“分田到户，守土有责”，强化前端员工树立维护也是经营、维护也是服务意识；将运维优势转化为营销优势。实现社区经理“三合一”的模式；抓社区经理营销系统应用，指导、培训、建立社区经理的骨干(核心)队伍，利用社区经理独立的工作方式和日积月累的客户关系进行维护中的“机会营销”。

二是营业渠道要加强营业员的业务培训及服务技巧培训，提高营业人员的“四力”(即主动营销能力、业务受理能力、服务亲和力、现场管理能力)，加强营业营收款及时存行上划的管控，确保资金安全，在营业厅忙时抽调一切可利用的力量(社区经理、支局长)到营业前台实行机会营销；营业窗口是我们的传统直销渠道，具有直接面对顾客等特有的优点，是其了解顾客信息、掌握顾客差异化需求的有效途径，要在不断完善功能、提高营业窗口人员素质、优化布局等方面努力，为客户提供方便及时的服务，使其成为我们与顾客互动的最好窗口；成为我们宣传品牌文化，展示品牌内涵，提高顾客认知度、培养顾客忠诚度的场所。

三要加强力度发展社会代办渠道，让社会上的能人智仕为我们的发展、收入添砖加瓦。在目前激烈的市场经营环境下，以劳动竞赛、员工渠道作为经营的有效补充，突出对代办渠道和“员工渠道”的针对性、有效性培训。

四是要提高执行力：工作是做出来的，而不想出来的。再好的营销方案，如果不能得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，保持乐观积极心态，将上级分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工工作的积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

第三方面：强化支局基础管理工作，提升营销、服务水平

切实加强支局、班组基础管理和客户的关怀服务工作。一是认真做好原始资料的收集、完善；认真做好各项记录，特别是营销方面的记录。二是加快客户资料收集、整理、完善，进一步开展多纬度客户细分客户；加强一线客户经理的培训，切实加强员工营销议价能力，提升业务水平、服务水平和营销技巧，提高签约有效性；三是规范和落实对新发展客户和老客户定期回访关怀制度，提高用户的感知度和忠诚度。四是加强对潜在、目标、签约客户消费习惯、心理和源头分析，为营销与生产提供正确导向。五是建立话务量异常预警机制（即流失预警），以客户一定时期的消费习惯为安全值，对出现异常情况告警，由专人对其进行监控和上门回访了解情况，对继续恶化的采取针对性解决措施。六是规范公众客户形态管理，对客户部分流失、零次、欠费、拆机形态变化进行分析处理，对每一种情况进行原因分析，针对原因制定最有效的方法，将针对性方法直接贯彻到营销一线，指导一线人员正确工作，同时形成持续改进的闭环管理流程。

做好三个层面的培训：公客室“管理团队”、基层管理者（支局长、班组长）、员工的培训。培训工作以培训公客室队员为切入点，以培训基层管理者为主线，以培训一线员工、后台支撑人员为辅的三个层面的培训使全体员工都能掌握寻找“客户”的技能、办法，从而解决员工生存问题，一是培训形式由集中、封闭式的培训向走出去，上门服务的培训转化；二是培训内容由“老师”讲什么，“学生”听什么，向“学生”要听什么，“老师”就讲什么转化；标准是讲清楚、听明白、做得来。

培训形式：公客室“管理团队”坚持做到县分公司领导提出的当好培训员、战斗员、指挥员、服务员的“四员”角色，把培训作为带好队伍的根本。一是组织营销骨干共同学习、让他们参与制订任务完成方案；二是对“基层管理者”点到为止，鼓励其自学，加深领悟；三是对暂时落后的员工要耐心多

鼓励并有针对性培训;四是抓机会培训，利用下基层检查、帮促时，对营业员、社区经理在推介业务(产品)时及时纠正营销方法和技巧;五是抓先进员工培训后进员工;六是开好各种会(支局大会、班组会、座谈会、晨会等等)倾听员工心声，多层次沟通，注重培训内容与形式有机结合，提升培训效果。做到坚持每周一晚上的公众客户室例会，把培训形式、营销政策、营销技巧细致地传达到“队员”。坚持思想培训领先。要相信班组培训能力，让员工思想与班组指导思想共鸣，多用互动式的培训;七是营造“比、学、帮、赶、超”团队氛围。督促落后员工奋力赶上，落实一岗两责，凝聚力量投身工作。

第五方面：加强市场调查、研究，为领导决策提供数据依据。

为了能制订符合当地实际的营销方案、政策，公客室应该加强市场调查工作，要经常深入到一线支局了解客户、进行市场调查与分类、了解竞争对手情况，为制订营销方案、营销政策收集市场信息，经过调查、了解才能制订出符合实际，切实可行的营销方案、政策。目前我们的运营模式由以产品为中心向以客户为中心转变，实现商业模式从提供单一产品或简单组合提供集话音、宽带、视频、高附加值应用等于一体的约合信息服务转变实现由封闭经营，单打独斗逐步向开放、合作、共赢模式转变，要实现以上的转变，我个人认为只有通过市场调查，学会市场调研，走出去取得客户，为领导提供决策数据。