**优秀客户经理事迹**

**早该帮 编制**

参加工作十多年以来，xxx同志兢兢业业、任劳任怨、一丝不苟，始终以“道虽通不行不至，事虽小不为不成”的人生信条，从每一件小事做起，从点点滴滴做起，在平凡的岗位上实践“三个代表”重要思想。特别是1999年6月，西部大开发的号角吹响以后，xxx 同志更是信心百倍地投入到农村金融工作之中，用自己的辛勤和智慧为西部大开发和 xxx 区域经济发展做出了应有的贡献，受到领导和同事一致好评。

勤奋学习加强理论武装

金融工作说到底是一个“钱”字，然而细究起来，却又不仅仅是一个“钱”字。农业银行要把最广泛的资金吸收为存款，同时又要把最多的存款通过贷款发放出去，中间还有许多细小环节。这是一个系统、有机而又复杂的运作过程。中国农业银行和 xxx分行为此制定了一系列基本制度和操作规程，对于进一步 捎 规范金融运作、防范金融风险起到了积极的作用。如果不学习这些制度和操作规程，怎么能适应日新月异的工作发展需要呢？为此,xxx同志在繁忙的工作之余，挤出时间，对其进行了认真学习和钻研，掌握了基本内容和精神实质，为做好农行各项工作奠定了基础。在 xx 农行组织开展的基本规章制度测试中,xx 同志成绩名列前茅。这是她平时刻苦学习的结果。

除了学习农业银行各项规章制度之外，她还加强了业务技术学习，珠算、点钞、微机应用、存贷款利息计算等，都是她的拿手好戏。娴熟的业务，为做好日常工作提供了有力的技术支撑，凭着坚定的政策性和熟练的业务操作，加快了业务办理速度，提高了工作效率和质量，在她经手的帐务中，没有发生过一次差错事件。

xxx 以为人正直、原则性强、业务精熟和管理能力、开拓创新能 力、社会交往能力强而崭露头角，被委以营业部主任的重任。因为营业部内发生的一切大大小小的事情都要她管：领导决策的事项要主任来督促落实；日常工作要主任一一安排，还要纠正差错；员工与顾客发生争执要协调处理在履行好这些基本职责的基础上，她给自己提出更高的要求：要会“用帐”，还要成为领导经营管理的“高参”。在优化服务环境方面 ，她积极倡导人性化服务。建议营业部在营业 醚 大厅内设置沙发、茶几、饮水机，并摆放鲜花，使营业场所变成了一个人人想来的地方，加大了对客户的吸引力。

优质服务树立农行形象

众所周知，营业部是农行的窗口和形象，更是全市储蓄网点的表率。因为在这里，每接触的客户最多，发生的交易量最大。面对着形形色色的人，稍不留意，一个细节上的疏漏，就会影响农行的声誉 、形象和威信。xxx同志对此有着深刻的认识。在日常工作中，她总是严格实行文明用语，规范服务行为，做到客户来时有问声，合作有谢声，走时有送声。

坚持按规定着装，戴好工号牌，始终做到谈优雅，举止端庄大方，解释细心、耐心、真情暖人心，时时处处向外界传播农行先进的企业文化。

2002年6月的一天，一个做小生意的人到柜台存钱。

当时，xxx 同志热情接待了这位顾客，耐心地对其以角、分为单位 的 1460 余元存款认真清点，为其办理了存款手续，并嘱咐以后到 农行存款，有什么问题找她。这位顾客感动得说：“你们农行人真好。上次我到其他银行存款时，他们都用不耐烦的眼光看我。大概嫌我没有存多少钱，而且都是些小钱，点起来麻烦。我以后就常到你们这里来存钱。”

XX年9月的一天，营业部一名员工和顾客发生了争吵。身为主任的 xxx 同志便立即对顾客进行了耐心解释,使其消除了怨气,了解到农行政策其实是为了保护顾客的资金运行安全。这位顾客后来对其他人说：“农行坚持按政策办事，我在农行办理业务感到很放心。”

关键词：

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-27112.html