# 2024年党员个人党性分析报告总结

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-06-09

*回望来时路，回首又一年提笔之前，我找出了去年的年终总结，看了看去年立下的小任务和小目标，与今年的工作成果进行了对比。营销活动方面：2024年组织参与厅堂活动40余场，外拓活动40余场次。前半年，重点开展一季度开门红活动，通过“预约有礼”“年...*

回望来时路，回首又一年

提笔之前，我找出了去年的年终总结，看了看去年立下的小任务和小目标，与今年的工作成果进行了对比。

营销活动方面：2024年组织参与厅堂活动40余场，外拓活动40余场次。

前半年，重点开展一季度开门红活动，通过“预约有礼”“年终回馈”借助周边社区“业主委员会”选举活动，深入社区开展营销活动，着力开展新客户发掘，走出支行一公里，找准目标群体，今年3月份借助三院公益体检活动，跟随医院深入到灵宝各乡镇社区，持续6个月的体检活动，共计开卡405张，新增有效户77户，同灵宝支行的小伙伴们从棉袄到短袖，大家配合默契，认真负责。

后半年主要以存量客户为主，在领导的指导和督促下，将支行客户进行了地毯式的精准维护，也发现了挖潜了很多的优质客户，每周一场的厅堂和外拓活动，不仅维护了客户，更加提升了我个人的组织和工作能力，同时随着我行儿童卡的推出和政策指引，举办了多场少儿“少儿财商活动”，帮助下成功进入了幼儿园进行少儿财商课的推广。

今年接收pos商户65户，由于时间紧、任务重，在前pos管理员的帮助下加班加点，耗时3天对65户进行了交接和换签。

在业务学习方面：均顺利通过2024年在总行组织4次的个人客户经理季度考试，今年也成功考取了AFP证书，

作为支行的个人客户经理，深知这个岗位在支行的重要性，对其他同事我毫无保留的分享我的营销经验和心得，经过长期相处也跟大家建立起了深厚的“革命友谊”。

在接下来的一年我将继续保持这种状态，与小伙伴们一同为了支行的发展共同奋进。

回顾完今年，2024年我将开拓思维模式、提高思想站位。

在稳步完成个人业绩的同时，也要站在支行的层面，为支行的长远稳步发展，找到长足的营销优势和良性的营销模式、工作方法。

加大对贵宾客户的粘性、借助成功案例多开发代发工资客户、将支行的营销活动进行有序开展，增加商户和企业客户的营销和合作。

在学习证书方面，2024年要考取CFP证书和中级经济师。同时，在不影响正常工作的同时，积极主动学习贷款业务。

新的一年我将努力进取，戒骄戒躁，本着“明明白白做事，踏踏实实做人的工作态度来更好的立足本职工作，为支行的发展贡献自己的力量。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找