# 2024年证券公司工作计划和目标(15篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-08-16

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。什么样的计划才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。证券公司工作计划和目标篇一第一条 各营销团队均应制订本团队的管理及薪酬标准实...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。什么样的计划才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**证券公司工作计划和目标篇一**

第一条 各营销团队均应制订本团队的管理及薪酬标准实施细则报渠道管理部，经批准后执行。

第二条 营销团队应在每年初制订出年度工作计划，根据当地市场情况制订营销方案，并与相关合作银行签订当年的营销合作方案。新成立的团队，必须在筹办时列明一年内的工作计划与目标开户数。

第三条 渠道管理部负责对各营销团队营销方案等文件进行指导和审核。营销团队的年度营销方案、人员招聘、考核办法等必须上报，经过总部相关部门会签审核后方可执行。报批流程：营业部将请示传真→经纪业务综合室→渠道管理部（注明必须会签的部门）→经纪业务综合室协助走完报备流程→主管副总裁等公司领导批示完毕→经纪业务综合室传真会签意见，流程结束。

第四条 营销团队在制定明确的工作目标与计划后，应把工作分解给区域经理或客户经理。定期检查工作进度，根据业务进展情况对计划进行回顾，及时改正工作中的不足。

（一）客户经理在开展工作时，必须记录工作日志，团队负责人不定期对工作日志进行抽查，及时了解人员工作动态。

（二）营销团队内部成员之间应有明确的分工，在开展业务时要密切配合，开发客户和服务客户要紧密结合。

（三）根据工作进度与时间安排，有步骤地实施计划，逐一落实工作目标。

（四）客户经理在各网点的调整、调动应服从营销团队的统一安排。

第五条 营销团队要定期撰写月度、半年、年度业务分析报告，分析业务进展情况，及时调整工作思路，以便顺利完成工作计划。

第六条 营销团队负责人负责本团队营销人员的日常管理，并协调好组员之间的合作关系。客户经理必须服从本团队负责人的统一领导和管理。第八条 营销团队必须执行严格的考勤制度，专人记录每日的考勤情况，当月考勤按公司的相关规定比照执行。具体内容如下：

（一）客户经理必须准时上下班，不迟到、早退；不得无故旷工；不得无故擅自离岗，其上班时间与其所在网点的上下班时间一致。

（二）客户经理实行每天8小时工作制度，其他时间按自愿加班原则处理。

（三）客户经理必须参加本团队组织的培训、营销等活动。外出展业、访问客户原则上应该向团队负责人员说明，并填写《营销人员出访单》（见附件），详细列明目的地、被访人及联系方法，交负责人员，负责人员应在事后进行抽查或全查。

（四）团队负责人应对辖区内的人员出勤情况进行巡查，向客户经理所在网点的相关负责人了解人员动态。

（五）客户经理请事假、病假等必须提前向团队负责人请假，同意后方可休假。

第七条 营销团队必须制定严格的例会制度，团队负责人必须每周召集一次工作例会，每月一次月度总结例会。例会主要对工作进度进行回顾，解决工作中出现的问题，交流竞争对手的情况，及时对工作方法进行调整。

第八条 营业部的营销团队必须每日召开晨会，晨会内容包括：

（一）通报当日市场信息，研判市场走势；

（二）由团队负责人对公司的最新精神进行传达，对新产品、新业务作简明介绍，布置新的工作任务；

（三）团队工作进度汇报；

（四）学习营销案例，交流营销体会；

（五）激励团队士气等。

第九条 营销团队负责人负责本团队电脑设备、办公设备、宣传用具等实物的全面管理。

第十条 客户经理具体负责所服务网点实物的保管。

第十一条 营销团队应设专人负责实物管理的具体工作，制订《实物管理明细表》，逐笔登记物品出入库情况，办理人员变动的实物交接手续。

第十二条 实物的损毁、丢失或被盗等形成的损失由相关责任人承担。

第十三条 客户经理的业务统计：

（一）营业部每月根据crm系统中的数据及客户经理薪酬标准计算出每位客户经理本月度业务明细数据，汇总表格由营业部财务部复核。

（二）营业部财务部在收到相关数据后，应核算出每位客户经理本月度的薪酬，并编制《营业部客户经理薪酬月报表》，由主办会计、副经理（经理助理）和经理逐级审核签字后，作为为营业部财务部发放薪酬的依据，同时报经纪业务综合室备案。第十六条 营业部负责对营业部营销团队的考核工作。考核分工作职责考核和业绩考核两部分。工作职责考核主要对客户经理日常工作的执行情况和客户服务工作标准的执行情况进行考核。业绩考核主要对其所开发的客户数量、所辖客户创造的净收入和客户资产总量进行考核。

第十四条 考核按月、季、年为周期来进行。业绩考核每月进行一次，决定当月客户经理的业务提成数额；每三个月综合考核一次，决定客户经理级别的升降；年终对客户经理进行一次综合考评，调整客户经理的级别。

第十五条 营业部交易管理岗应对团队的人员档案、客户经理营销客户确认单据、各类统计报表等资料进行整理，分别以电子文档汇总管理，原始资料进行存档形式保存。以下各类资料的存档形式相同。

第十六条 营业部应与聘用后的人员签订劳动合同（期限一年），与兼职人员签订营销合作协议（期限一年）。劳动合同和营销合作协议签订完毕，合同原件留档备查。

第十七条 对于客户经理的招聘工作，营业部应指定专人负责检查各种证件的真实性，建立客户经理的管理档案（包括应聘及聘用后所需的个人一寸免冠照片、个人简历、身份证复印件、学历证书复印件、担保书、担保人身份证复印件、劳动合同或营销合作协议、合同期内的各期考核情况和奖惩文件等），所有档案应妥善保管。

第十八条 营业部交易管理岗要对客户经理每月的营销客户明细、营销业绩建立电子档案进行管理分析，对《xxx客户经理营销客户确认单》等单据进行妥善保管，编制流水号，每月整理归档。

第十九条 营销团队每月的业务月报，包括业务开展数据及分析说明、人员变动、人员工资薪酬报表等资料要存档保管。

第二十条 对拟聘客户经理的岗前培训、考查结束后，由营业部根据拟聘客户经理的表现和考核情况，对其进行综合考评，对考评合格者予以试用，并办理相关试用手续。对拟聘客户经理的资料要留档保存，以做人才储备参考使用。

第二十一条 为了便于管理，营业部应建立《员工培训档案》，并采用电子化管理。《员工培训档案》由培训组织部门指定专人在培训项目完成后填写，记录员工参加培训的时间、内容、考核结果等有关信息，以作为公司培训管理、员工绩效考核和干部任免的依据。

第二十二条 对于报批、报备到公司或者渠道管理部的各类资料，营业部必须妥善保管，重要资料放入文件柜，做好表头，编制流水号，以便能快速查找。档案的查阅原则是团队负责人以上人员、公司相关部门人员、客户经理可以要求查阅与本人相关的资料。

第二十三条 本指引适用于营业部。

第二十四条 本指引由公司渠道管理部负责解释、修订。

第二十五条 本指引自公布之日起施行。

**证券公司工作计划和目标篇二**

20xx年即将过去，在这年末之际我加入了xx证券，目前自己的工作做得不是很好，没有什么业绩，即将到来的xx年会努力做好自己的工作，呈现一个崭新的面貌，现把xx年的工作计划如下，以此督促自己。

1。营业部任务

作为基层营销人员要认真学习营业务统一安排的各项内部培训学习事项，积极完成营业务下达的各项创新业务指标，对外展示西南证券良好的企业文化，做责任感的理财专家！

2。团队任务

团队是整个营销业务链的关键执行部门。作为基层的营销人员，我们要按照团队经理的安排，做好渠道建设，拓宽业务渠道，挖掘更多有潜力的高净值客户群。听取团队经理的调度，具体执行分摊下来的业务指标。维护团队和谐，共同打造最有竞争力的团队。

1。开户数

上半年开户数达到30户，其中有效户达到20户以上。下半年开户数达到30户，其中有效户在20以上。力争全年开户数在80左后，有效户达到50。

2。托管资产

托管资产是重要的考核要求，是硬性指标。

20xx年上半年托管资产要求达到700万以上，全年力争托管资产达到1500万。

**证券公司工作计划和目标篇三**

号角相闻，告别20xx业界风云；战鼓催发，迎来更富挑战的20xx。站在新一年的起点，××证券继往开来，正确把握券业发展大势，振奋精神、周密运筹，以必胜的信心和有效的准备积极应对挑战，拉开了抢占券业新的战略制高点、以资源深度整合为突破口、以发展缔造新希望的序幕。

回首20xx年，××证券面对券业严峻的市场形势，面对重大政策变化和券商大规模分化、重组、兼并等因素带来的历史性发展机遇，审时度势，认定“非固实之基无以铸广厦千尺，非坚韧之躯无以搏沧海巨澜”的道理，按照“规范发展，做精做强”工作指导思想和年初股东会、董事会提出的工作任务目标积极推进各项工作，以增收节支、业务转型、强化风险控制等管理工作、加强人力资源建设为侧重点，公司全体干部员工同舟共济、坚定信心、迎难而上、一些业务和工作取得了较大进展。

过去的一年，××证券投行在严峻的证券市场环境下克服重重困难，勇于探索与创新，摸索出一条“以重点行业形成特色经营、做优质项目打造公司品牌”的经营思路。经过不懈的努力，××证券投行实现了股票承销、债券承销、收购兼并三大业务的协同发展，并逐步培育了在基础行业特色与品牌。20xx年××投行业务又上一新台阶，1—12月主承销家数排名第三，ipo主承销家数排名第二，总承销金额在行业排名第十二，取得了历史最优成绩。其中，我们承销的开滦精煤项目筹资金额达到10。5亿元，这标志着我司在承揽大型投行项目上实现历史性跨越。

经纪业务扭亏为盈，市场份额逐步上升，从交易所公布的20xx年1至11月股票基金交易量同业排名统计数据看，我公司股票基金总交易量的排名为21位，比20xx年提高了3位。同时，业务转型取得一定进展，仅今年前11各月，基金销售就比去年同期增长近4.5倍，8月份基金代销资格的取得，使我司基金业务的竞争力得到进一步提升；作为拓展市场、抢占客户资源、实现经纪业务转型的另一项工作，经纪业务今年大力推广了以银证通为主的非现场业务，并初见成效，20xx年在银证通客户开户量、交易量上都有大幅增长，银证通交易在营业部交易中的比例比20xx年提高了一倍。

内部管理进一步加强，信息技术平台建设进一步推进。按照业务归属，公司精简管理机构与管理岗位，整合资源，充实一线业务部门，提高了公司工作效率。风险控制以审计部牵头，成立了公司风险控制委员会，建立了从立项、决策到执行、反馈的科学流程与一体化风险控制体系，使风险控制覆盖各项业务的事前、事中、事后各个环节，在实际工作中收到一定成效。公司加大it平台建设投入，启动了集中交易、crm、广域网升级、办公自动化、公司网站升级等大型项目，投资规模是公司成立以来最大的一次，对公司实现可持续发展以及开展创新业务具有重要意义。

告别20xx年，回首载浮载沉、激荡变换的业界风云，我们可以毫无愧色地说，××证券广大干部员工风雨与共、顷尽全力奋斗过，众志成城、满怀喜悦收获过。尽管有些工作还不尽如人意，尽管前程还颇多艰险，但路是一步步走出来的，过去留下的缺憾正是我们今后攻坚的着力点。

展望20xx，××证券必定会开创更具希望、更富前景的明天。为什么如此断言？这是由外围环境和内在因素综合决定的——券业市场、资本市场乃至宏观经济形势给我们以挑战的同时，也为我们提供了大好的机遇；而××证券初步具备了抓住机遇的素质，充分具备抓住机会的智慧和魄力。

从券业发展外部环境看，20xx年，随着宏观调控政策效应进一步释放，经济运行中不稳定、不健康因素得到遏制，宏观经济发展的国内外环境总体继续趋好，面临一些长期结构性矛盾和一些短期问题已引起高层足够重视，并开始着手解决，这为资本市场持续发展提供了良好的条件。我国资本市场是一个新型市场，一方面市场证券化比率和世界平均水平相比明显偏低，有进一步提升的要求和潜力；另一方面，经济增长需要资本市场支持并与之相适应，加之我国企业直接融资比例一直比较低，不仅加大了银行风险，也限制了企业的融资渠道，扩大直接融资已成为当前经济和金融改革的一项重要任务。综合各种外部因素，未来几年，我国证券市场必然呈快速发展态势，新型＋转轨的市场，必然会造就一批业界英雄。

从券业发展走势看，经过十多年发展，中国证券市场集聚起来的问题集中爆发，倒逼机制已经在促使制约券业发展的深层次问题逐步得到解决。尽管这一过程对某些券商来说是相当痛苦乃至是灭顶之灾，但从券业发展的整体角度看，经过分化、兼并、重组等券业资源整合，一个健康、富有生命力的市场将脱胎而出，低水平、白热化、死不了也活不痛快的竞争将成为过眼烟云。

面对券业资源整合，自然“有人笑来，有人哭”，濒临外忧内患，××证券完全有笑到最后的潜质。

我们有股东单位给公司的有力支持及其为公司提供的巨大的发展空间，这是一般券商难以企及的先天优势；我们有“笑到最后”的基本基础，多年来，公司始终坚持的稳健经营、规范发展的理念，在券商违规事件频发、监管政策很可能马上成为判定券商生死大限的背景下，又为我们增添了一份优胜劣汰后分享券业盛宴的把握；我们具有良好的企业品牌和社会形象，在舆论界普遍认为券商信誉与公信力已降到了历史最低点的时候，××债的顺利申报和成功发行，就是监管部门和广大客户对我们的最有力的认可；我们具有逐鹿券业市场的经营基础和良好业绩，在经营管理能力不断提高的前提下，公司各项经营和财务指标基本良好，而且，经过20xx年的努力，我们的投行业务、经纪业务实力又有较大提高，在某些方面，××证券已经成为业内的一支劲旅。

在券业资源整合的关键时刻，公司又显示出抢抓机遇的智慧和魄力。20xx年末，公司组织力量编制了××证券未来十年发展战略的实施意见；在不同部门、不同层次召开座谈会，针对券业发展趋势深入探讨解决公司资源整合、业务转型等事关未来生存发展的深层次问题，为20xx年的发展绘就了攻坚图。可以预见，新的一年，公司将实施一系列在××证券发展史上具有深远影响的变革和创新，新一年的新希望，在年初便已现出曙光。

新起点、新希望。站在20xx年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发！

**证券公司工作计划和目标篇四**

20xx年即将过去，也是在这一年我踏入证券行业，选择了xx证券。从事证券行业是自己梦寐以求的愿望，我热爱这个行业，也相信自己可以胜任这份工作！20xx年即将来临，为了更好的做好的做好本职工作，特制定一年的工作计划。

证券行业专业性很强，在券商集体转型创新发展之际，纯粹依赖传统经纪业务来获取业务收入面临很大挑战。20xx年，我的目标是考取期货从业资格证，证券从业资格证要求的五门课程力争全部通过，完善自己的证券知识体系，为之后的职业要求打好基础。

1、营业部任务

作为基层营销人员要认真学习营业务统一安排的各项内部培训学习事项，积极完成营业务下达的各项创新业务指标，对外展示华泰证券良好的企业文化，做最具责任感的理财专家！

2、团队任务

团队是整个营销业务链的关键执行部门。作为基层的营销人员，我们要按照团队经理的安排，做好渠道建设，拓宽业务渠道，挖掘更多有潜力的高净值客户群。听取团队经理的调度，具体执行分摊下来的业务指标。维护团队和谐，共同打造最有竞争力的团队。

1、开户数

上半年开户数达到40户，其中有效户达到15户以上。下半年开户数达到60户，其中有效户在20以上。力争全年开户数在120左后，有效户达到50。2。托管资产托管资产是重要的考核要求，是硬性指标。20xx年上半年托管资产要求达到200万以上，全年力争托管资产达到600万。

1、证券经纪人是最基层的营销人员，力争在完成业绩考核的基础上，一年内做到高级证券经纪人，力争年末达到证券客户经理级别的业绩要求。

2、认真学习创新业务，华泰营销人员全业务链。专业水准达到投资顾问级别。

xx

20xx-12-08

**证券公司工作计划和目标篇五**

号角相闻，告别200x业界风云；战鼓催发，迎来更富挑战的200x。站在新一年的起点，××证券继往开来，正确把握券业发展大势，振奋精神、周密运筹，以必胜的信心和有效的准备积极应对挑战，拉开了抢占券业新的战略制高点、以资源深度整合为突破口、以发展缔造新希望的序幕。

回首200x年，××证券面对券业严峻的市场形势，面对重大政策变化和券商大规模分化、重组、兼并等因素带来的历史性发展机遇，审时度势，认定“非固实之基无以铸广厦千尺，非坚韧之躯无以搏沧海巨澜”的道理，按照“规范发展，做精做强”工作指导思想和年初股东会、董事会提出的工作任务目标积极推进各项工作，以增收节支、业务转型、强化风险控制等管理工作、加强人力资源建设为侧重点，公司全体干部员工同舟共济、坚定信心、迎难而上、一些业务和工作取得了较大进展。

过去的一年，××证券投行在严峻的证券市场环境下克服重重困难，勇于探索与创新，摸索出一条“以重点行业形成特色经营、做优质项目打造公司品牌”的经营思路。经过不懈的努力，××证券投行实现了股票承销、债券承销、收购兼并三大业务的协同发展，并逐步培育了在基础行业特色与品牌。200x年××投行业务又上一新台阶，1-12月主承销家数排名第三,ipo主承销家数排名第二，总承销金额在行业排名第十二，取得了历史最优成绩。其中，我们承销的开滦精煤项目筹资金额达到10.5亿元，这标志着我司在承揽大型投行项目上实现历史性跨越。

经纪业务扭亏为盈，市场份额逐步上升，从交易所公布的200x年1至11月股票基金交易量同业排名统计数据看，我公司股票基金总交易量的排名为21位，比200x年提高了3位。同时，业务转型取得一定进展，仅今年前11各月，基金销售就比去年同期增长近4.5倍，8月份基金代销资格的取得，使我司基金业务的竞争力得到进一步提升；作为拓展市场、抢占客户资源、实现经纪业务转型的另一项工作，经纪业务今年大力推广了以银证通为主的非现场业务，并初见成效，200x年在银证通客户开户量、交易量上都有大幅增长，银证通交易在营业部交易中的比例比200x年提高了一倍。

内部管理进一步加强，信息技术平台建设进一步推进。按照业务归属，公司精简管理机构与管理岗位，整合资源，充实一线业务部门，提高了公司工作效率。风险控制以审计部牵头，成立了公司风险控制委员会，建立了从立项、决策到执行、反馈的科学流程与一体化风险控制体系，使风险控制覆盖各项业务的事前、事中、事后各个环节，在实际工作中收到一定成效。公司加大it平台建设投入，启动了集中交易、crm、广域网升级、办公自动化、公司网站升级等大型项目，投资规模是公司成立以来最大的一次，对公司实现可持续发展以及开展创新业务具有重要意义。

告别200x年，回首载浮载沉、激荡变换的业界风云，我们可以毫无愧色地说，××证券广大干部员工风雨与共、顷尽全力奋斗过，众志成城、满怀喜悦收获过。尽管有些工作还不尽如人意，尽管前程还颇多艰险，但路是一步步走出来的，过去留下的缺憾正是我们今后攻坚的着力点。

展望200x，××证券必定会开创更具希望、更富前景的明天。为什么如此断言？这是由外围环境和内在因素综合决定的——券业市场、资本市场乃至宏观经济形势给我们以挑战的同时，也为我们提供了大好的机遇；而××证券初步具备了抓住机遇的素质，充分具备抓住机会的智慧和魄力。

从券业发展外部环境看，200x年，随着宏观调控政策效应进一步释放，经济运行中不稳定、不健康因素得到遏制，宏观经济发展的国内外环境总体继续趋好，面临一些长期结构性矛盾和一些短期问题已引起高层足够重视，并开始着手解决，这为资本市场持续发展提供了良好的条件。我国资本市场是一个新型市场，一方面市场证券化比率和世界平均水平相比明显偏低，有进一步提升的要求和潜力；另一方面，经济增长需要资本市场支持并与之相适应，加之我国企业直接融资比例一直比较低，不仅加大了银行风险，也限制了企业的融资渠道，扩大直接融资已成为当前经济和金融改革的一项重要任务。综合各种外部因素，未来几年，我国证券市场必然呈快速发展态势，新型＋转轨的市场，必然会造就一批业界英雄。

从券业发展走势看，经过十多年发展，中国证券市场集聚起来的问题集中爆发，倒逼机制已经在促使制约券业发展的深层次问题逐步得到解决。尽管这一过程对某些券商来说是相当痛苦乃至是灭顶之灾，但从券业发展的整体角度看，经过分化、兼并、重组等券业资源整合，一个健康、富有生命力的市场将脱胎而出，低水平、白热化、死不了也活不痛快的竞争将成为过眼烟云。

面对券业资源整合，自然“有人笑来，有人哭”，濒临外忧内患，××证券完全有笑到最后的潜质。

我们有股东单位给公司的有力支持及其为公司提供的巨大的发展空间，这是一般券商难以企及的先天优势；我们有“笑到最后”的基本基础，多年来，公司始终坚持的稳健经营、规范发展的理念，在券商违规事件频发、监管政策很可能马上成为判定券商生死大限的背景下，又为我们增添了一份优胜劣汰后分享券业盛宴的把握；我们具有良好的企业品牌和社会形象，在舆论界普遍认为券商信誉与公信力已降到了历史最低点的时候，××债的顺利申报和成功发行，就是监管部门和广大客户对我们的最有力的认可；我们具有逐鹿券业市场的经营基础和良好业绩，在经营管理能力不断提高的前提下，公司各项经营和财务指标基本良好，而且，经过200x年的努力，我们的投行业务、经纪业务实力又有较大提高，在某些方面，××证券已经成为业内的一支劲旅。

在券业资源整合的关键时刻，公司又显示出抢抓机遇的智慧和魄力。200x年末，公司组织力量编制了××证券未来十年发展战略的实施意见；在不同部门、不同层次召开座谈会，针对券业发展趋势深入探讨解决公司资源整合、业务转型等事关未来生存发展的深层次问题，为200x年的发展绘就了攻坚图。可以预见，新的一年，公司将实施一系列在××证券发展史上具有深远影响的变革和创新，新一年的新希望，在年初便已现出曙光。

新起点、新希望。站在200x年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发！

**证券公司工作计划和目标篇六**

20xx年新一年新气象，是充满激青的一年，努力总结去年工作中的不足，巩固好团队今年的管理工作，强有力的提高团队的凝聚力、向心力及执行力，促进团队成员之间的感情，用饱满的青春士气，把今年的业绩做的提升，通过进一步优化管理计划、精神文化建设和营销方案，深入推进天琪团队建设，坚定信心、众志一心、扎实完善今年的各项工作。做好今年的工作意义重大。

去年，我们团队业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。团队在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划；

银行网点维护方面，因银行业的竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存款方面月度任务较重。导致我们的客户经理都在为维护好网点宣传方面进度迟缓，虽然是团队配合个人完善银行网点维护，可是对于存款难度还是较大；

对于银行网点开发我们处于劣势，不能够在为银行提供存款和更好双赢“营销方案”达成双方的合作目的。没有一个很好的渠道开发，营销计划的开展难度就增加了。

团队管理进入了成长阶段，一些深层次的问题可能还会凸显出来，构建完善的团队管理计划尤为重要，综合计划改革今年进入实质性实施阶段，通过对于团队成员间的凝聚力，向心力，执行力及对工作的热情等现状存在的一些问题，作出新的优化计划，及时解决其问题，完善团队管理。

新的成员是团队的新鲜血液，是补充团队发展的重要部分，没有新成员的增加，大家庭的组成也是不可能的，公司对于招聘方面做出好的优化方案，以团队招聘细化。一并实施，善营销目标。

充分的认识形势问题和任务的目标，完善xx年，团队新景象，新变化完善完成各项任务，好以下xx个方面的工作。

（一）营销管理制度：

1、日常管理

①分组管理制度：工作中，将团队分成xx个小组，通过把人数落实到分组，由小组长进行管理，提高其团队发展。并通过与小组长沟通，更深入的了解到团队每个成员工作上、生活上的情况，工作上进行良性竞争。

②日常一对一管理：工作中，多与团队成员沟通，了解趋于成员的展业情况及宣传中遇到的问题，及时指导，给予他们鼓励和支持。

③工作效率制度：工作中，要销售人员，熟悉自己的岗位职责：

1）千方百计完成区域销售任务；

2）努力完成销售中的各项要求；

3）负责严格执行客户开户手续流程；

4）积极广泛收集市场信息并及时整理上报；

5）严格遵守公司各项规章制度；

6）对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7）完成领导交办的其它工作。

建立团队高效率的工作精神，团队以每个月xx日之前完成当月工作情况，通过高效率模式对新员工进行影响，便于后期团队管理。

会议管理团队会议是团队发展的重要环节，会议是现代管理的一种重要手段，销售人员对公司的指示精神理解不够，销售心态就不稳定，就不会严格按照终端思路开拓客户，工作效率就大大折扣。

①工作内容：通过会议中回顾和总结昨天的工作，进行业绩分析，认识到其不足，对其批评，共同交流，找到好的方法和途径，解决市场遗留问题，恢复市场肌体，提高工作效率。（内容：新增资产，开户数，客户疑问）

②会议精神：一天之际在于晨，周一是当周的关键日子，通过周一开会对上周工作不足进行批评指正，指正的方式决定了其主要意义，营销主要的成功方法，无异于精神支持和鼓励，使人有更高的上进心。周一对大家工作进行鼓励，调动起积极性，致使工作顺利完成。

③会议文化：会议中增加才艺展示，把个人优秀的一面展现出来，彰显其自信和人格魅力，鼓舞其团队士气，增强其团队向心力和凝聚力。

（二）人员招聘销售团队组建，人员招聘是重要的部分，不断地补充新力量，团队才能更好的发展。招聘分一下三个方面：

①网站招聘：通过助理在智联网招聘，招募优秀成员。

②人才市场招聘：结合人才大市场，进行招聘。

③校企合作：这个是创新招聘的一中新方式，目前还没有成功，通过与学校领导进行沟通，开办期毕业生校企合作，在毕业生毕业前进行培训，了解其优秀成员，招募到公司（在与深圳职业技术学院进行中）

（三）区域培训在公司的组织的培训下，团队内部进行新员工开户培训强化方案。

①新员工开户流程及企业文化代训（a股，b股开，基金，创业板，机构开户）

②销售技巧及话术培训（swot分析教材，客户面谈沟通的技巧，银行网点开发维护）

③从业资格考试培训（证券基础知识，证券交易知识）

（四）网点开发及维护目前有岗厦交通银行和网点，建业小区网点，通过网点巡查和银行行长了解其客户经理工作情况，加强其维护和业绩促成。

**证券公司工作计划和目标篇七**

为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组参见图7—1具体负责本次计划的营销组织工作。图7—1计划的营销组织架构集合资产管理计划工作小组销售管理组客户服务组营销策划组

本集合资产管理计划发行期间，对于代销活动的组织安排，xx证券有限责任公司以下简称“本公司”拟定了以下基本思路：通过与代销机构建立良好的业务合作关系，充分调动代销机构的积极性，在为代销机构提供人员培训、市场推广、业务指导、客户服务等全方位支持的基础上，充分发挥代销机构现有的资源优势。将本公司代销业务管理体系与代销机构业务营销管理体系有机结合，形成一个资源共享、优势互补的集合资产管理计划代销业务营销体系。

在本次计划的代销组织安排中，营销策划组负责整个代销活动的组织策划，与代销机构共同协商确定宣传定位、推广方式、宣传推广实施方案等，共同组织系列宣传材料，联合开展投资者辅导工作。

销售管理组负责代销机构的市场调研，组织实施业务培训、业务指导与业务考评工作，及时准确地传达相关信息。在发行过程中与代销机构管理部门一起巡视各代销网点，督促销售活动的开展，就发现的问题及时提出整改意见。客户服务组负责为代销机构的客户提供全方位、优质的客户服务，收集客户的反馈信息，跟踪市场反应情况，及时准确地上报相关情况。

为规范代销机构的销售行为，保护投资者的合法权益，本公司根据中国证监会有关规定、《xx证券“xxxx”集合资产管理计划管理合同》及其他有关规定，本着平等自愿、诚实信用的原则，与代销机构签订了《xx证券“xxxx”集合资产管理计划销售代理协议》以下简称“代销协议”，明确了本公司与代销机构的权利义务关系。针对代销业务的日常管理工作，本公司还制定了一系列管理规章制度。在具体业务活动开展过程中，本公司将与代销机构密切合作，严格执行相关规定，并做好风险防范的事前、事中、事后控制工作。

1、按照中国证监会《证券公司客户资产管理业务试行办法》规定，对代销机构进行资格审查，以促使代销机构的各项业务准备工作符合要求，确保集合资产管理计划的销售活动顺利开展。

2、获得批文前，销售管理组配合代销机构对其一级分支机构开展市场调研、业务培训，培训内容包括本公司xx证券“xxxx”集合资产管理计划简介、集合资产管理计划投资指南、本集合资产管理计划业务规则与业务流程以及客户服务介绍等。同时要求代销机构对其下一级分支机构开展业务培训。

3、获得批文后至发行前，营销策划组与代销机构确定整体宣传推广方案，并组织实施，在发行公告刊登日前将所有宣传材料送达代销机构指定营业网点。销售管理组为代销机构一级分支机构提供强化培训，配合各重点地区举办路演推介会，为发行工作进行市场策动。

4、发行期间，营销策划组与代销机构共同组织宣传推广活动;销售管理组负责各地区代销机构的巡查工作，现场解决销售过程中的有关问题，向本公司总部及时准确地传达相关信息;客户服务组为销售活动提供全面客户服务支持。

5、发行结束后，按照中国证监会的有关规定要求，由销售管理组与代销机构共同对整个集合资产管理计划销售活动进行总结，对各地区发行工作进行考核评价，总结内容包括发行组织安排、销售业绩及客户服务等。

组织安排一组织安排本集合资产管理计划发行期间，直销部分主要针对机构客户及资金量充裕的个人客户。本公司根据客户需求特征及地域分布情况，对直销组织活动安排如下：

1、机构设置目前，本公司在全国设有24家营业部以及北京、上海2个地区管理总部，为直销客户提供高效、优质服务。公司集合资产管理计划工作小组负责直销业务的统一管理与协调工作。

2、人员安排为做好本集合资产管理计划的直销工作，本公司将充分调动各方面资源，周密计划，统筹安排。在集合资产管理计划发行期间，从各部门抽调人员组成路演推介领导小组与各地区工作组，具体如下：

1路演推介领导小组负责对整个路演推介工作的统筹安排与监督实施。负责人：张跃;

2北方地区工作组负责华北、东北地区直销客户的路演推介、开发工作;

3华东地区工作组负责上海、江苏、安徽、浙江、福建、山东等地区直销客户的路演推介、开发工作;

4南方地区工作组负责深圳、广东、广西、湖南、湖北等地区直销客户的路演推介、开发工作;

5西部地区工作组负责重庆、四川、云南、贵州、甘肃、新疆等地区直销客户的路演推介、开发工作;根据直销客户的特点，各工作组应由销售管理组及本集合资产管理计划相关投资、研究人员组成，从计划的产品、投资、研究等方面向机构客户进行推介。

1、获得证监会批文前的直销客户走访工作自着手本集合资产管理计划的发行准备工作开始，本公司便将核心客户群的培育作为工作重心，与重点客户保持密切联系。为确保本集合资产管理计划的顺利发行，本公司按照四大地区的分工对潜在客户进行了走访，介绍了公司的运作情况以及产品的投资理念等内容，同时与客户加强了沟通，了解了客户需求，为确定本集合资产管理计划的销售活动安排提供了决策依据。

2、获得证监会批文后的路演推介工作1本公司内部进行各地区路演推介活动的动员工作，协调一致，合理安排; 2各地区路演推介工作组全面展开实际工作，加强对各地潜在客户的推介、开发工作; 3在各地区的路演推介活动，注意与代销机构的协同配合，防止销售活动出现混乱。

3、本集合资产管理计划发行期间的直销活动

1、在就近接受各地直销客户认购的基础上，深入挖潜客户资源;

2、对首次认购金额超过500万元的.客户，本公司提供上门开户及认购办理服务;

3、发行期间不断跟踪核心客户，落实认购意向;

4、向本公司总部及时、准确地传达相关销售信息;

5路演推介领导小组根据各地区的销售情况，动态调配公司资源。

**证券公司工作计划和目标篇八**

号角相闻，告别200x业界风云；战鼓催发，迎来更富挑战的200x。站在新一年的起点，x证券继往开来，正确把握券业发展大势，振奋精神、周密运筹，以必胜的信心和有效的准备积极应对挑战，拉开了抢占券业新的战略制高点、以资源深度整合为突破口、以发展缔造新希望的序幕。

回首200x年，x证券面对券业严峻的市场形势，面对重大政策变化和券商大规模分化、重组、兼并等因素带来的历史性发展机遇，审时度势，认定“非固实之基无以铸广厦千尺，非坚韧之躯无以搏沧海巨澜”的道理，按照“规范发展，做精做强”工作指导思想和年初股东会、董事会提出的工作任务目标积极推进各项工作，以增收节支、业务转型、强化风险控制等管理工作、加强人力资源建设为侧重点，公司全体干部员工同舟共济、坚定信心、迎难而上、一些业务和工作取得了较大进展。

过去的一年，x证券投行在严峻的证券市场环境下克服重重困难，勇于探索与创新，摸索出一条“以重点行业形成特色经营、做优质项目打造公司品牌”的经营思路。经过不懈的努力，x证券投行实现了股票承销、债券承销、收购兼并三大业务的协同发展，并逐步培育了在基础行业特色与品牌。200x年x投行业务又上一新台阶，1x12月主承销家数排名第三,ipo主承销家数排名第二，总承销金额在行业排名第十二，取得了历史最优成绩。其中，我们承销的开滦精煤项目筹资金额达到10.5亿元，这标志着我司在承揽大型投行项目上实现历史性跨越。

经纪业务扭亏为盈，市场份额逐步上升，从交易所公布的200x年1至11月股票基金交易量同业排名统计数据看，我公司股票基金总交易量的排名为21位，比200x年提高了3位。同时，业务转型取得一定进展，仅今年前11各月，基金销售就比去年同期增长近4.5倍，8月份基金代销资格的取得，使我司基金业务的竞争力得到进一步提升；作为拓展市场、抢占客户资源、实现经纪业务转型的另一项工作，经纪业务今年大力推广了以银证通为主的非现场业务，并初见成效，200x年在银证通客户开户量、交易量上都有大幅增长，银证通交易在营业部交易中的比例比200x年提高了一倍。

内部管理进一步加强，信息技术平台建设进一步推进。按照业务归属，公司精简管理机构与管理岗位，整合资源，充实一线业务部门，提高了公司工作效率。风险控制以审计部牵头，成立了公司风险控制委员会，建立了从立项、决策到执行、反馈的科学流程与一体化风险控制体系，使风险控制覆盖各项业务的事前、事中、事后各个环节，在实际工作中收到一定成效。公司加大it平台建设投入，启动了集中交易、crm、广域网升级、办公自动化、公司网站升级等大型项目，投资规模是公司成立以来最大的一次，对公司实现可持续发展以及开展创新业务具有重要意义。

告别200x年，回首载浮载沉、激荡变换的业界风云，我们可以毫无愧色地说，x证券广大干部员工风雨与共、顷尽全力奋斗过，众志成城、满怀喜悦收获过。尽管有些工作还不尽如人意，尽管前程还颇多艰险，但路是一步步走出来的，过去留下的缺憾正是我们今后攻坚的着力点。

展望200x，x证券必定会开创更具希望、更富前景的明天。为什么如此断言?这是由外围环境和内在因素综合决定的——券业市场、资本市场乃至宏观经济形势给我们以挑战的同时，也为我们提供了大好的机遇；而x证券初步具备了抓住机遇的素质，充分具备抓住机会的智慧和魄力。

从券业发展外部环境看，200x年，随着宏观调控政策效应进一步释放，经济运行中不稳定、不健康因素得到遏制，宏观经济发展的国内外环境总体继续趋好，面临一些长期结构性矛盾和一些短期问题已引起高层足够重视，并开始着手解决，这为资本市场持续发展提供了良好的条件。我国资本市场是一个新型市场，一方面市场证券化比率和世界平均水平相比明显偏低，有进一步提升的要求和潜力；另一方面，经济增长需要资本市场支持并与之相适应，加之我国企业直接融资比例一直比较低，不仅加大了银行风险，也限制了企业的融资渠道，扩大直接融资已成为当前经济和金融改革的一项重要任务。综合各种外部因素，未来几年，我国证券市场必然呈快速发展态势，新型+转轨的市场，必然会造就一批业界英雄。

从券业发展走势看，经过十多年发展，中国证券市场集聚起来的问题集中爆发，倒逼机制已经在促使制约券业发展的深层次问题逐步得到解决。尽管这一过程对某些券商来说是相当痛苦乃至是灭顶之灾，但从券业发展的整体角度看，经过分化、兼并、重组等券业资源整合，一个健康、富有生命力的市场将脱胎而出，低水平、白热化、死不了也活不痛快的竞争将成为过眼烟云。

面对券业资源整合，自然“有人笑来，有人哭”，濒临外忧内患，x证券完全有笑到最后的潜质。

我们有股东单位给公司的有力支持及其为公司提供的巨大的发展空间，这是一般券商难以企及的先天优势；我们有“笑到最后”的基本基础，多年来，公司始终坚持的稳健经营、规范发展的理念，在券商违规事件频发、监管政策很可能马上成为判定券商生死大限的背景下，又为我们增添了一份优胜劣汰后分享券业盛宴的把握；我们具有良好的企业品牌和社会形象，在舆论界普遍认为券商信誉与公信力已降到了历史最低点的时候，x债的顺利申报和成功发行，就是监管部门和广大客户对我们的最有力的认可；我们具有逐鹿券业市场的经营基础和良好业绩，在经营管理能力不断提高的前提下，公司各项经营和财务指标基本良好，而且，经过200x年的努力，我们的投行业务、经纪业务实力又有较大提高，在某些方面，x证券已经成为业内的一支劲旅。

在券业资源整合的关键时刻，公司又显示出抢抓机遇的智慧和魄力。200x年末，公司组织力量编制了x证券未来十年发展战略的实施意见；在不同部门、不同层次召开座谈会，针对券业发展趋势深入探讨解决公司资源整合、业务转型等事关未来生存发展的深层次问题，为200x年的发展绘就了攻坚图。可以预见，新的一年，公司将实施一系列在x证券发展史上具有深远影响的变革和创新，新一年的新希望，在年初便已现出曙光。

新起点、新希望。站在200x年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发!

**证券公司工作计划和目标篇九**

xxxx 年度工作总结xxxx 年是不寻常的一年，这一年，大学毕业后，我来到了中银 国际，凭借着我对证券行业的热爱，以及对证券知识的渴望，我顺利 通过了证券从业资格的考试，正式成为了公司的一员。参加工作已有 3 个月有余，在公司各级领导的正确领导及同事的帮助下，我对公司 的具体运作流程，公司的规章制度有了一定的了解，对前台以及电话 回访业务有了一定的认识和掌握。虽然来公司时间不长，但在这 3 个 月的时间里，我学会很多，收获很多，现将我的工作总结如下

一、 思想品德及自身素质方面 刚从校园走出来的我思想方面还不够成熟， 经过在公司 3 个多月 的学习和多方同事的帮助下，思想上有一定的提高。本人能够按照公 司的要求按时上下班， 不迟到不早退， 要求加班的时候能够准时到岗， 充分利用工作时间，有效地完成公司分配的任务。

在认真工作的同时，本人也努力提升自身的素质，不断提升职业 道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自身业务水平。本人 本着多学习、多琢磨、多反思、多总结的原则，不断提升自己，超越 自己。

多学习， 学习先进的证券业务理论， 学习同事的宝贵工作经验， 学习专业知识。

多琢磨， 学习到的业务知识反复的琢磨， 实际业务中， 遇到难点尽可能运用自己的业务知识解决， 如有超越自己知识范围不 能解决的，虚心请教同事。自我反思是提高业务素质的基本途径，对 于自己工作中的成功或失败要及时反思和总结， 不断为自己今后的工 作积累经验。二、工作能力及相关业务方面 通过 3 个多月的学习及实践， 我对公司的工作流程有了一定的了 解，对各个岗位业务有一定的认识。本人主要负责电话回访的业务。

工作上，我本着积极努力，扎实肯干，求真务实的精神，把电话回访 工作做到最好，做到最细。电话回访，主要针对新客户在我公司开户 后对其是否亲临现场办理开户手续，开户资料的填写是否真实完整， 客户对客户经理的权限揭示书的内容是否了解， 客户对客户经理以及 营业部服务人员的日常服务是否满意， 客户的交易账户平时是否都由 客户自己亲自操作和管理等做回访工作，并填写电话回访单子；对老 客户提出的问题给予解答，并相应做记录。同时，在前台领导及各同 事的帮助下，我对前台的各项业务也有所掌握，现就这几个月来工作 中的主要成绩作如下总结

（：进入年终第四季度，随着开户量的增加，电 话回访业务也进入年度最繁忙阶段。在新开户电话回访中，话务量累 计达到 1599 个，重要通知类回访 113 个，定期回访 758 个。在众多 电话回访中，本人本着诚恳待人的态度为客户解答问题，没有一次受 到过客户投诉。这也就表示，这三个月来，我和同事的辛勤工作换来 的是客户的满意以及肯定。

：为了更好的了解公司，更有效地工作，在工作之 余到前台学习相关业务。

在学习前台具体岗位业务前，先要熟悉各项开户及特殊业务资 料。各项资料可以说是所有业务中最基础的，也是最容易掌握的，是所有业务的铺垫。

只有掌握好各项业务相应的资料才能准确而有效的 为客户提供资料，办理业务。

1、开户岗业务：主要为新客户开立资金账户，开立证券账户； 为转户开立资金账户。在客户丢失股东卡的情况下想要办业务时，为 客户补办股东卡。在客户转户时，发现客户股东账户被冻结，为客户 办理激活业务。每天在结束当天业务后，负责把当天每个开户资料通 过扫描形成电子档案传送给中登以及总部。

2、复核岗业务：对开户业务以及特殊业务审核后给予复核，负 责每天闭市后把做完的业务归档。

3、特殊业务岗业务：主要针对客户办理修改密码、撤销资金账 户、撤销指定标志、转托管、换行、创业板进行相应操作业务。对股 票下跌到三板的客户进行三板业务。

对于客户长时间没有到营业部更 新资料的给予补资料业务，身份证升位，变更身份证有效期等。客户 亲属有逝世的，客户携带有效证明文件来办理继承业务的，给予相应 的继承业务操作。

。

三、工作中存在的不足 1、电话回访工作效率还有待提高，争取做到让客户百分百的满 意，放心。

2、工作态度上还认识的不够深刻，工作积极性有待于提高。

3、业务方面仍有不熟练的地方，还需要自己多记多练。

4、应变技巧缺乏，客户电话回访期间，遇到客户询问的相关问题不能第一时间给出最好的答案。

5、服务意识需要加强，对客户咨询的问题应耐心给予解答。

三个月的时间是短暂的， 在公司领导的关怀和同事的关心帮助下 我受益匪浅。

作为一个新人， 我怀着一份积极的态度面对工作的压力， 乐观的去解决工作中出现的问题，享受工作带给我的乐趣。即使知道 今后的工作上还会有更多的困难更大的压力， 但我会保持一分良好的 心态积极去面对。

xxxx 年，我会积极努力的学习其他岗位的业务，对公司的整体 流程有一个全面系统的熟悉。按时完成公司领导分配的任务，替领导 分忧解愁，做领导的好助手。关心同事，尊敬领导。在不断前进的道 路上，为公司的无限发展而奋斗不息。

**证券公司工作计划和目标篇十**

20xx年即将过去，在这年末之际我加入了xx证券，目前自己的工作做得不是很好，没有什么业绩，即将到来的xx年会努力做好自己的工作，呈现一个崭新的面貌，现把xx年的工作计划如下，以此督促自己。

1、营业部任务

作为基层营销人员要认真学习营业务统一安排的各项内部培训学习事项，积极完成营业务下达的各项创新业务指标，对外展示西南证券良好的企业文化，做责任感的理财专家！

2、团队任务

团队是整个营销业务链的关键执行部门。作为基层的营销人员，我们要按照团队经理的安排，做好渠道建设，拓宽业务渠道，挖掘更多有潜力的高净值客户群。听取团队经理的调度，具体执行分摊下来的业务指标。维护团队和谐，共同打造最有竞争力的团队。

1、开户数

上半年开户数达到30户，其中有效户达到20户以上。下半年开户数达到30户，其中有效户在20以上。力争全年开户数在80左后，有效户达到50。

2、托管资产

托管资产是重要的考核要求，是硬性指标。

20xx年上半年托管资产要求达到700万以上，全年力争托管资产达到1500万。

**证券公司工作计划和目标篇十一**

第一条 为了加强对营销团队的日常管理，指导营销团队的日常管理工作，建立一支高效、有序的营销团队，特制订本指引。

第二条 各营销团队均应制订本团队的管理及薪酬标准实施细则报渠道管理部，经批准后执行。

第三条 营销团队应在每年初制订出年度工作计划，根据当地市场情况制订营销方案，并与相关合作银行签订当年的营销合作方案。新成立的团队，必须在筹办时列明一年内的工作计划与目标开户数。

第四条 渠道管理部负责对各营销团队营销方案等文件

进行指导和审核。营销团队的年度营销方案、人员招聘、考核办法等必须上报，经过总部相关部门会签审核后方可执行。报批流程：营业部将请示传真→经纪业务综合室→渠道管理部(注明必须会签的部门)→经纪业务综合室协助走完报备流程→主管副总裁等公司领导批示完毕→经纪业务综合室传真会签意见，流程结束。

第五条 营销团队在制定明确的工作目标与计划后，应

把工作分解给区域经理或客户经理。定期检查工作进度，根据业务进展情况对计划进行回顾，及时改正工作中的不足。

(一)客户经理在开展工作时，必须记录工作日志，团队负责人不定期对工作日志进行抽查，及时了解人员工作动态。

(二) 营销团队内部成员之间应有明确的分工，在开展

业务时要密切配合，开发客户和服务客户要紧密结合。

(三) 根据工作进度与时间安排，有步骤地实施计划，

逐一落实工作目标。

(四)客户经理在各网点的调整、调动应服从营销团队的统一安排。

第六条 营销团队要定期撰写月度、半年、年度业务分

析报告，分析业务进展情况，及时调整工作思路，以便顺利完成工作计划。

第七条 营销团队负责人负责本团队营销人员的日常管

理，并协调好组员之间的合作关系。客户经理必须服从本团队负责人的统一领导和管理。

第八条 营销团队必须执行严格的考勤制度，专人记录

每日的考勤情况，当月考勤按公司的相关规定比照执行。具体内容如下：

(一)客户经理必须准时上下班，不迟到、早退;不得无故旷工;不得无故擅自离岗，其上班时间与其所在网点的上下班时间一致。

(二)客户经理实行每天8小时工作制度，其他时间按自愿加班原则处理。

(三)客户经理必须参加本团队组织的培训、营销等活动。外出展业、访问客户原则上应该向团队负责人员说明，并填写《营销人员出访单》(见附件)，详细列明目的地、被访人及联系方法，交负责人员，负责人员应在事后进行抽查或全查。

(四)团队负责人应对辖区内的人员出勤情况进行巡查，向客户经理所在网点的相关负责人了解人员动态。

(五)客户经理请事假、病假等必须提前向团队负责人请假，同意后方可休假。

第九条 营销团队必须制定严格的例会制度，团队负责

人必须每周召集一次工作例会，每月一次月度总结例会。例会主要对工作进度进行回顾，解决工作中出现的问题，交流竞争对手的情况，及时对工作方法进行调整。

第十条 营业部的营销团队必须每日召开晨会，晨会内

容包括：

(一)通报当日市场信息，研判市场走势;

(二)由团队负责人对公司的最新精神进行传达，对新产品、新业务作简明介绍，布置新的工作任务;

(三)团队工作进度汇报;

(四)学习营销案例，交流营销体会;

(五)激励团队士气等。

第十一条 营销团队负责人负责本团队电脑设备、办公

设备、宣传用具等实物的全面管理。

第十二条 客户经理具体负责所服务网点实物的保管。

第十三条 营销团队应设专人负责实物管理的具体工作，制订《实物管理明细表》，逐笔登记物品出入库情况，办理人员变动的实物交接手续。

第十四条 实物的损毁、丢失或被盗等形成的损失由相

关责任人承担。

第十五条 客户经理的业务统计：

(一)营业部每月根据crm系统中的数据及客户经理薪

酬标准计算出每位客户经理本月度业务明细数据，汇总表格由营业部财务部复核。

(二)营业部财务部在收到相关数据后，应核算出每位客户经理本月度的薪酬，并编制《营业部客户经理薪酬月报表》，由主办会计、副经理(经理助理)和经理逐级审核签字后，作为为营业部财务部发放薪酬的依据，同时报经纪业务综合室备案。

第十六条 营业部负责对营业部营销团队的考核工作。

考核分工作职责考核和业绩考核两部分。工作职责考核主要对客户经理日常工作的执行情况和客户服务工作标准的执行情况进行考核。业绩考核主要对其所开发的客户数量、所辖客户创造的净收入和客户资产总量进行考核。

第十七条 考核按月、季、年为周期来进行。业绩考核

每月进行一次，决定当月客户经理的业务提成数额;每三个月综合考核一次，决定客户经理级别的升降;年终对客户经理进行一次综合考评，调整客户经理的级别。

第十八条 营业部交易管理岗应对团队的人员档案、客

户经理营销客户确认单据、各类统计报表等资料进行整理，分别以电子文档汇总管理，原始资料进行存档形式保存。以下各类资料的存档形式相同。

第十九条 营业部应与聘用后的人员签订劳动合同(期

限一年)，与兼职人员签订营销合作协议(期限一年)。劳动合同和营销合作协议签订完毕，合同原件留档备查。

第二十条 对于客户经理的招聘工作，营业部应指定专

人负责检查各种证件的真实性，建立客户经理的管理档案(包括应聘及聘用后所需的个人一寸免冠照片、个人简历、身份证复印件、学历证书复印件、担保书、担保人身份证复印件、劳动合同或营销合作协议、合同期内的各期考核情况和奖惩文件等)，所有档案应妥善保管。

第二十一条 营业部交易管理岗要对客户经理每月的营

销客户明细、营销业绩建立电子档案进行管理分析，对《xxx客户经理营销客户确认单》等单据进行妥善保管，编制流水号，每月整理归档。

第二十二条 营销团队每月的业务月报，包括业务开展

数据及分析说明、人员变动、人员工资薪酬报表等资料要存档保管。

第二十三条 对拟聘客户经理的岗前培训、考查结束后，

由营业部根据拟聘客户经理的表现和考核情况，对其进行综合考评，对考评合格者予以试用，并办理相关试用手续。对拟聘客户经理的资料要留档保存，以做人才储备参考使用。

第二十四条 为了便于管理，营业部应建立《员工培训

档案》，并采用电子化管理。《员工培训档案》由培训组织部门指定专人在培训项目完成后填写，记录员工参加培训的时间、内容、考核结果等有关信息，以作为公司培训管理、员工绩效考核和干部任免的依据。

第二十五条 对于报批、报备到公司或者渠道管理部的

各类资料，营业部必须妥善保管，重要资料放入文件柜，做好表头，编制流水号，以便能快速查找。档案的查阅原则是团队负责人以上人员、公司相关部门人员、客户经理可以要求查阅与本人相关的资料。

第二十六条 本指引适用于营业部。

第二十七条 本指引由公司渠道管理部负责解释、修订。

第二十八条 本指引自公布之日起施行。

**证券公司工作计划和目标篇十二**

第一条为了加强对营销团队的日常管理，指导营销团队的日常管理工作，建立一支高效、有序的营销团队，特制订本指引。

第二条各营销团队均应制订本团队的管理及薪酬标准实施细则报渠道管理部，经批准后执行。

第三条营销团队应在每年初制订出年度工作计划，根据当地市场情况制订营销方案，并与相关合作银行签订当年的营销合作方案。新成立的团队，必须在筹办时列明一年内的工作计划与目标开户数。

第四条渠道管理部负责对各营销团队营销方案等文件进行指导和审核。营销团队的年度营销方案、人员招聘、考核办法等必须上报，经过总部相关部门会签审核后方可执行。报批流程：营业部将请示传真→经纪业务综合室→渠道管理部(注明必须会签的部门)→经纪业务综合室协助走完报备流程→主管副总裁等公司领导批示完毕→经纪业务综合室传真会签意见，流程结束。

第五条营销团队在制定明确的工作目标与计划后，应把工作分解给区域经理或客户经理。定期检查工作进度，根据业务进展情况对计划进行回顾，及时改正工作中的不足。

(一)客户经理在开展工作时，必须记录工作日志，团队负责人不定期对工作日志进行抽查，及时了解人员工作动态。

(二)营销团队内部成员之间应有明确的分工，在开展业务时要密切配合，开发客户和服务客户要紧密结合。

(三)根据工作进度与时间安排，有步骤地实施计划，逐一落实工作目标。

(四)客户经理在各网点的调整、调动应服从营销团队的统一安排。

第六条营销团队要定期撰写月度、半年、年度业务分析报告，分析业务进展情况，及时调整工作思路，以便顺利完成工作计划。

第七条营销团队负责人负责本团队营销人员的日常管

理，并协调好组员之间的合作关系。客户经理必须服从本团队负责人的统一领导和管理。

第八条营销团队必须执行严格的考勤制度，专人记录

每日的考勤情况，当月考勤按公司的相关规定比照执行。具体内容如下：

(一)客户经理必须准时上下班，不迟到、早退;不得无故旷工;不得无故擅自离岗，其上班时间与其所在网点的上下班时间一致。

(二)客户经理实行每天8小时工作制度，其他时间按自愿加班原则处理。

(三)客户经理必须参加本团队组织的培训、营销等活动。外出展业、访问客户原则上应该向团队负责人员说明，并填写《营销人员出访单》(见附件)，详细列明目的地、被访人及联系方法，交负责人员，负责人员应在事后进行抽查或全查。

(四)团队负责人应对辖区内的人员出勤情况进行巡查，向客户经理所在网点的相关负责人了解人员动态。

(五)客户经理请事假、病假等必须提前向团队负责人请假，同意后方可休假。

第九条营销团队必须制定严格的例会制度，团队负责人必须每周召集一次工作例会，每月一次月度总结例会。例会主要对工作进度进行回顾，解决工作中出现的问题，交流竞争对手的情况，及时对工作方法进行调整。

第十条营业部的营销团队必须每日召开晨会，晨会内容包括：

(一)通报当日市场信息，研判市场走势;

(二)由团队负责人对公司的最新精神进行传达，对新产品、新业务作简明介绍，布置新的工作任务;

(三)团队工作进度汇报;

(四)学习营销案例，交流营销体会;

(五)激励团队士气等。

第十一条营销团队负责人负责本团队电脑设备、办公设备、宣传用具等实物的全面管理。

第十二条客户经理具体负责所服务网点实物的保管。

第十三条营销团队应设专人负责实物管理的具体工作，制订《实物管理明细表》，逐笔登记物品出入库情况，办理人员变动的实物交接手续。

第十四条实物的损毁、丢失或被盗等形成的损失由相关责任人承担。

第十五条客户经理的业务统计：

(一)营业部每月根据crm系统中的数据及客户经理薪酬标准计算出每位客户经理本月度业务明细数据，汇总表格由营业部财务部复核。

(二)营业部财务部在收到相关数据后，应核算出每位客户经理本月度的薪酬，并编制《营业部客户经理薪酬月报表》，由主办会计、副经理(经理助理)和经理逐级审核签字后，作为为营业部财务部发放薪酬的依据，同时报经纪业务综合室备案。

第十六条营业部负责对营业部营销团队的考核工作。

考核分工作职责考核和业绩考核两部分。工作职责考核主要对客户经理日常工作的执行情况和客户服务工作标准的执行情况进行考核。业绩考核主要对其所开发的客户数量、所辖客户创造的净收入和客户资产总量进行考核。

第十七条考核按月、季、年为周期来进行。业绩考核每月进行一次，决定当月客户经理的业务提成数额;每三个月综合考核一次，决定客户经理级别的升降;年终对客户经理进行一次综合考评，调整客户经理的级别。

第十八条营业部交易管理岗应对团队的人员档案、客户经理营销客户确认单据、各类统计报表等资料进行整理，分别以电子文档汇总管理，原始资料进行存档形式保存。以下各类资料的存档形式相同。

第十九条营业部应与聘用后的人员签订劳动合同(期限一年)，与兼职人员签订营销合作协议(期限一年)。劳动合同和营销合作协议签订完毕，合同原件留档备查。

第二十条对于客户经理的招聘工作，营业部应指定专人负责检查各种证件的真实性，建立客户经理的管理档案(包括应聘及聘用后所需的个人一寸免冠照片、个人简历、身份证复印件、学历证书复印件、担保书、担保人身份证复印件、劳动合同或营销合作协议、合同期内的各期考核情况和奖惩文件等)，所有档案应妥善保管。

第二十一条营业部交易管理岗要对客户经理每月的营销客户明细、营销业绩建立电子档案进行管理分析，对《xxx客户经理营销客户确认单》等单据进行妥善保管，编制流水号，每月整理归档。

第二十二条营销团队每月的业务月报，包括业务开展数据及分析说明、人员变动、人员工资薪酬报表等资料要存档保管。

第二十三条对拟聘客户经理的岗前培训、考查结束后，由营业部根据拟聘客户经理的表现和考核情况，对其进行综合考评，对考评合格者予以试用，并办理相关试用手续。对拟聘客户经理的资料要留档保存，以做人才储备参考使用。

第二十四条为了便于管理，营业部应建立《员工培训

档案》，并采用电子化管理。《员工培训档案》由培训组织部门指定专人在培训项目完成后填写，记录员工参加培训的时间、内容、考核结果等有关信息，以作为公司培训管理、员工绩效考核和干部任免的依据。

第二十五条对于报批、报备到公司或者渠道管理部的

各类资料，营业部必须妥善保管，重要资料放入文件柜，做好表头，编制流水号，以便能快速查找。档案的查阅原则是团队负责人以上人员、公司相关部门人员、客户经理可以要求查阅与本人相关的资料。

第二十六条本指引适用于营业部。

第二十七条本指引由公司渠道管理部负责解释、修订。

第二十八条本指引自公布之日起施行。

**证券公司工作计划和目标篇十三**

展望未来，xx+1年又是中国证券市场寄予美好期望的一年，我们要抓住机会、迎头赶上，在公司的正确领导下，继续做好客户服务工作，开拓市场，加强员工队伍建设，我们工作计划如下：

xx营业部准备和县内各大银行网点进行牵手合作，与银行方进行沟通联系，并在银行柜口放置公司统一印制的宣传册，并且本着与银行方互惠互利，共同发展的基础，推出股民开户优惠政策，变被动营销为主动营销。

xx营业部针对新股民，赠送股民宣传手册和教育光盘，根据股民的差异化管理原则，对资金量较大的客户赠送了xx投资分析软件。

并且，营业部还要在每个星期组织股民收看公司的证券讲堂，增强股民投资参与的积极性。

针对不同的客户群体，通过提高、改善服务方式及服务渠道，从而满足不同客户群体的不同需要，并且大力发展非现场客户，并积极吸引更多的优质客户。

提升对存量客户的服务质量，在夯实基础的情况下，加大力量扩展业务，努力多吸收机构客户，提高市场占有率和资产保有率。

加强员工的业务培训，提高工作能力和业务素养，建立一支高效团结的员工队伍。

在工作中加强服务意识，做到针对不同客户提供所需的投资服务，深化人性化服务理念，从而真正提高服务质量。

明年，xx营业部将进一切努力，一方面，服务好原有老客户的同时，不断开发更多新客户，以增加各项利润指标。

另一方面，想尽一切办法控制费用指标，降低经营成本。

新的券商之间的竞争，还体现在研发方面的竞争。

立足营业部实际情况，加强员工队伍的培养，在团队合作的基础上逐步改变投资咨询薄弱的局面。

采用多种现代通讯方式，加强和客户的沟通与联系，开展多种快捷的服务，如业务提醒，研发报告推荐，等等，使营业部对客户的服务向纵深发展。

总之，xx营业部的全体员工将紧跟公司的步伐，让管理和服务上一个新台阶，为公司树立良好的品牌形象，吸引更多的投资者，面对新的一年，我们充满信心。

**证券公司工作计划和目标篇十四**

为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组具体负责本次计划的营销组织工作。营销组织架构集合资产管理计划工作小组销售管理组客户服务组营销策划组。

一是组织安排本集合资产管理计划发行期间，对于代销活动的组织安排，某某证券有限责任公司以下简称“本公司”拟定了以下基本思路：通过与代销机构建立良好的业务合作关系，充分调动代销机构的积极性，在为代销机构提供人员培训、市场推广、业务指导、客户服务等全方位支持的基础上，充分发挥代销机构现有的资源优势。将本公司代销业务管理体系与代销机构业务营销管理体系有机结合，形成一个资源共享、优势互补的集合资产管理计划代销业务营销体系。在本次计划的代销组织安排中，营销策划组负责整个代销活动的组织策划，与代销机构共同协商确定宣传定位、推广方式、宣传推广实施方案等，共同组织系列宣传材料，联合开展投资者辅导工作。

销售管理组负责代销机构的市场调研，组织实施业务培训、业务指导与业务考评工作，及时准确地传达相关信息。在发行过程中与代销机构管理部门一起巡视各代销网点，督促销售活动的开展，就发现的问题及时提出整改意见。客户服务组负责为代销机构的客户提供全方位、优质的客户服务，收集客户的反馈信息，跟踪市场反应情况，及时准确地上报相关情况。

二是协议签订为规范代销机构的销售行为，保护投资者的合法权益，本公司根据中国证监会有关规定、《某某证券“某某某某”集合资产管理计划管理合同》及其他有关规定，本着平等自愿、诚实信用的原则，与代销机构签订了《某某证券“某某某某”集合资产管理计划销售代理协议》以下简称“代销协议”，明确了本公司与代销机构的权利义务关系。针对代销业务的日常管理工作，本公司还制定了一系列管理规章制度。在具体业务活动开展过程中，本公司将与代销机构密切合作，严格执行相关规定，并做好风险防范的事前、事中、事后控制工作。三销售活动安排

1、按照中国证监会《证券公司客户资产管理业务试行办法》规定，对代销机构进行资格审查，以促使代销机构的各项业务准备工作符合要求，确保集合资产管理计划的销售活动顺利开展。

2、获得批文前，销售管理组配合代销机构对其一级分支机构开展市场调研、业务培训，培训内容包括本公司某某证券“某某某某”集合资产管理计划简介、集合资产管理计划投资指南、本集合资产管理计划业务规则与业务流程以及客户服务介绍等。同时要求代销机构对其下一级分支机构开展业务培训。

3、获得批文后至发行前，营销策划组与代销机构确定整体宣传推广方案，并组织实施，在发行公告刊登日前将所有宣传材料送达代销机构指定营业网点。销售管理组为代销机构一级分支机构提供强化培训，配合各重点地区举办路演推介会，为发行工作进行市场策动。

4、发行期间，营销策划组与代销机构共同组织宣传推广活动；销售管理组负责各地区代销机构的巡查工作，现场解决销售过程中的有关问题，向本公司总部及时准确地传达相关信息；客户服务组为销售活动提供全面客户服务支持。

5、发行结束后，按照中国证监会的有关规定要求，由销售管理组与代销机构共同对整个集合资产管理计划销售活动进行总结，对各地区发行工作进行考核评价，总结内容包括发行组织安排、销售业绩及客户服务等。

组织安排一组织安排本集合资产管理计划发行期间，直销部分主要针对机构客户及资金量充裕的个人客户。本公司根据客户需求特征及地域分布情况，对直销组织活动安排如下：

1、机构设置目前，本公司在全国设有24家营业部以及北京、上海2个地区管理总部，为直销客户提供高效、优质服务。公司集合资产管理计划工作小组负责直销业务的统一管理与协调工作。

2、人员安排为做好本集合资产管理计划的直销工作，本公司将充分调动各方面资源，周密计划，统筹安排。在集合资产管理计划发行期间，从各部门抽调人员组成路演推介领导小组与各地区工作组，具体如下：

路演推介领导小组负责对整个路演推介工作的统筹安排与监督实施。负责人：张跃；北方地区工作组负责华北、东北地区直销客户的路演推介、开发工作；华东地区工作组负责上海、江苏、安徽、浙江、福建、山东等地区直销客户的路演推介、开发工作；南方地区工作组负责深圳、广东、广西、湖南、湖北等地区直销客户的路演推介、开发工作；西部地区工作组负责重庆、四川、云南、贵州、甘肃、等地区直销客户的路演推介、开发工作；根据直销客户的特点，各工作组应由销售管理组及本集合资产管理计划相关投资、研究人员组成，从计划的产品、投资、研究等方面向机构客户进行推介。

1、获得证监会批文前前的直销客户走访工作自着手本集合资产管理计划的发行准备工作开始，本公司便将核心客户群的培育作为工作重心，与重点客户保持密切联系。为确保本集合资产管理计划的顺利发行，本公司按照四大地区的分工对潜在客户进行了走访，介绍了公司的运作情况以及产品的投资理念等内容，同时与客户加强了沟通，了解了客户需求，为确定本集合资产管理计划的销售活动安排提供了决策依据。

2、获得证监会批文后的路演推介工作1本公司内部进行各地区路演推介活动的动员工作，协调一致，合理安排；2各地区路演推介工作组全面展开实际工作，加强对各地潜在客户的推介、开发工作；3在各地区的路演推介活动，注意与代销机构的协同配合，防止销售活动出现混乱。

3、本集合资产管理计划发行期间的直销活动1在就近接受各地直销客户认购的基础上，深入挖潜客户资源；2对首次认购金额超过500万元的客户，本公司提供上门开户及认购办理服务；3发行期间不断跟踪核心客户，落实认购意向；4向本公司总部及时、准确地传达相关销售信息；5路演推介领导小组根据各地区的销售情况，动态调配公司资源。

证券公司个人工作计划4

20xx年新一年新气象，是充满激情的一年，努力总结去年工作中的不足，巩固好团队今年的管理工作，强有力的提高团队的凝聚力、向心力及执行力，促进团队成员之间的感情，用饱满的青春士气，把今年的业绩做的提升，通过进一步优化管理计划、精神文化建设和营销方案，深入推进天琪团队建设，坚定信心、众志一心、扎实完善今年的各项工作。做好今年的工作意义重大。

（一）充分认识完成今年资产量的目标艰巨性。

去年，我们团队业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。团队在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划；银行网点维护方面，因银行业的竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存款方面月度任务较重。导致我们的客户经理都在为维护好网点宣传方面进度迟缓，虽然是团队配合个人完善银行网点维护，可是对于存款难度还是较大；对于银行网点开发我们处于劣势，不能够在为银行提供存款和更好双赢“营销方案”达成双方的合作目的。没有一个很好的渠道开发，营销计划的开展难度就增加了。

（二）充分认识推进优化管理工作的重要性。

团队管理进入了成长阶段，一些深层次的问题可能还会凸显出来，构建完善的团队管理计划尤为重要，综合计划改革今年进入实质性实施阶段，通过对于团队成员间的凝聚力，向心力，执行力及对工作的热情等现状存在的一些问题，作出新的优化计划，及时解决其问题，完善团队管理。

（三）充分认识招聘成员的重要性。

新的成员是团队的新鲜血液，是补充团队发展的重要部分，没有新成员的增加，大家庭的组成也是不可能的，公司对于招聘方面做出好的优化方案，以团队招聘细化。一并实施，善营销目标。

**证券公司工作计划和目标篇十五**

20xx下类型特点公司类别计划用途一)类型特点品牌，注重温馨服务

1、对类型特点订制生日祝福，感受节日类型;

2、对类别类型特点的品种、增发、权证到期日、行权进行类型特点，提高客户忠诚度;

3、客户可通过类型特点、行情咨询用途品种类型特点短信，并选择须开通的特点服务;

4、营业部类型特点短信，提供类别类型特点、金股推荐服务，引导客户类型特点，提高操作水平;

(二)把类型特点工作做细做强

1、要把类型特点研究透，把类型特点放在类别产品上，如此才能形成类型。

2、引导全体员工对类型进行类别，不同类型有不同的特点，营销用途要做到有的放矢。

3、关注已经购买产品的特点，跟踪并服务好类型。

(三)品种类型特点的类别内涵

1、深入了解现有特点客户的类型需求点，进行类别的类型，例如产品类别。

2、组织类型不同类别的特点客户类型活动，促进与大特点的类型循环。

3、走出去，引进来。通过与类型的特点，拓展高类型的特点群。

(四)类型特点业务用途，不断提高员工素质，增强队伍战斗力新类型品种不断增加，如类型板、三板业务、etf业务、新股发行、融资融券、ib业务、产品类型特点，为了品种类别对各个特点品种的类型水平，必须统筹制定培训用途，从而促进各项特点的类型发展。

工作特点思想与类型目标

xxxx年下特点的类型指导类别是：

继续贯彻公司年初制订的“以类型特点综合用途力和类别类型为特点，集中精力抓创利，坚定不移压费用“的特点方针，集中资源类型特点创利业务，积极类型新的特点增长点。

xxxx年下特点的类型思路：

继续集中公司类型特点固定用途、经纪、投行三大类别类型特点，确保超额用途类别类型特点;同时加强创新类型，积极用途类别兼并与类型特点业务，培育新的品种点，为xxxx年类别类型式特点奠定扎实的类型。

xxxx年下特点的类型目标是：

下特点实现总收入20,074万元。其中：经纪业务类型实现特点13,989万元;固定收益总部实现类型2,500万元;投资类别类型特点收入1,780万元;企业类别部类型特点680万元;证券投资部类型特点1,125万元。

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