

相信很多人都遇到过这样的情况：早上自己着急进银行办业务，可是银行不开门。隔着玻璃门，能看到里面好多人，排列整齐在开会，但是不给开门办业务。你知道她们在干什么吗？在开晨会。

晨会每天都得开，主持人由这个网点的员工轮流当值。你又该疑问了，每天都开，有那么多说的吗？我明确的回答你，是的

晨会首先要对昨天的工作进行简要回顾，重点是昨天销售了什么产品，然后再对今天的工作进行规划，重点仍然是准备营销什么产品，再然后就是主持人的小结，营销产品时应该注意什么，最后网点负责人进行总结，表扬业绩好的，鼓励业绩不好的，并传达上级管理部门的新的重要的营销政策。

看到这里，你作为客户，明白了银行晨会的流程吧？！所有的内容都与营销银行产品分不开的。这也是由银行最终目的是盈利决定的。

还透露一点，银行网点的晨会是固定的模式，如果不开（除非有非常特殊的原因），上级管理部门会进行通报，并在月度考核中扣分。你说，作为网点，他敢不开吗？！[偷笑][偷笑]

银行网点现在上下班时间都是朝九晚五，你熟知了这一点，就没必要早去在门外等着了，是不是？#你想知道更多的银行小常识，就来提问吧[微笑]





