

前刚开始负责大理财业务时的感触,他说:“大理财业务种类繁多,要熟练掌握各种产品的特点,并思考怎么把产品销售出去。针对网点营销人员,设计培训方案、联系老师、估算授课时长等等,这些都对个人的策划能力、组织能力是种挑战。尤其是2016年第一年真的很累,不知道业务怎么做,不知道怎么在全年内衔接好各项指标。”张加功用“手忙脚乱,缺乏全年整体性规划”形容那时的自己。在埋头苦干的同