

俱乐部经理职责 俱乐部防疫工作总结(大全7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

俱乐部经理职责 俱乐部防疫工作总结篇一

随着新课程改革的不断深入，新的教学理念和手段对教师提出了挑战，对教研工作目标提出了更高要求。“校本教研”是教育发展向纵深推进的必然产物，是教师实现专业化发展的内在需求。

我县共有各级各类学校154所，其中小学116所，初级中学27所，九年一贯制学校3所，高级中学4所。在校学生xxx人。在编在职教职工xxx人。自实施新课程改革以来，如何转变教学理念、改变教学方法、提高全县教师实施新课程的能力成为几个亟待解决的问题。由于学校分布散、小，发展不平衡，教师素质参差不齐，在实施新课程、开展校本教研方面存在明显的不足：教师教研氛围不浓，教研能力不强，教研方向不明，教研活动的开展低效。为了落实校本教研，真正提高全县教师的教研能力，我县充分发挥县教研室、教研基地校的指导和引领示范作用，深入实施“携手行动”，推进区域性校本教研制度建设，促进教育均衡发展。

在《区域性推进校本教研制度建设，提高农村中小学教师实施新课程能力的研究与实践》课题调研中，我们制定了区域性推进校本教研工作的总体目标和工作思路。总体目标是：教师在反思中提升自我，在同伴互助中发展自我，在专业人员的引领下完善自我。工作思路是：坚持“一个中心”以教

师专业水平不断提高为中心；实现“两个转变”——教师教育观念与教学行为的转变；达到“三个提高”教师课堂教学能力、教研水平、业务素质的提高；做到“四个结合”——学习与交流、教研与教学、理论与实践、点上突破与面上推进相结合。

1、在全县分科建立高中教研活动基地，即根据学科特点将全县分成三个教研基地：语文、英语、数学以岳云中学为教研基地，物理、化学、生物以x中为教研基地，政治、历史、地理以二中为教研基地。以学科教研基地学校为龙头，组织全县本学科新课程教研活动，带动并指导其他高中学校开展本学科教研活动，以此发挥出学科教研基地的引导作用。

2、初中以县实验中学和星源实验中学为教研基地，充分发挥这两所学校的引领作用，使其真正成为推进初中课程改革的“资源有效整合的平台”、“信息及时交流的平台”、“教师快速成长的平台”。

3、以实验小学和城西完小为小学教研基地，带动乡镇中心完小及村小，分学科定期举行专题交流研讨活动，充分发挥县直小学的领头辐射作用，使其真正成为推进小学课程改革的“组织指挥中心”、“师资培训中心”、“课程资源中心”和“教研活动中心”。

我县把学科教研基地的活动重点放在校本教研中的集体备课和课堂教学以及实施新课程策略上，注重提高农村中小学教师实施新课程的能力，促进他们在实施新课程中不断提升专业成长速度。在活动内容上，一般是以研究学科教材、落实课标要求、设计教学方案、课堂教学观摩、聆听专家指导等为主要内容。在活动形式上采取三层联合的形式，即学校教研、基地教研、区域性教研。

俱乐部经理职责 俱乐部防疫工作总结篇二

1、领导重视是活动圆满成功的关键。本次活动镇政府、派出所高度重视，专门下发了关于安全举办活动的实施方案，并成立了相关的安全保护组织机构，提出了明确的任务和要求，镇政府、派出所领导的重视是本次活动圆满成功的关键。

2、相关部门的支持配合是活动圆满成功的有力保证。本次活动的圆满成功得到了村两委会、四方庙会和xx人民群众的大力支持和配合，大家积极给予的经费资助，保证了本次活动的顺利进行，充分体现了龙舟赛的感召力和xx民众的凝聚力。

在此，特别感谢以下几位xx老乡，对这次龙舟赛的鼎力支持：

范亚平（丁香珍儿子）：10000元

卢春泉（卢小林）：5000元

范永华（范家宜儿子）：5000元

范永华（范福香儿子）：5000元

3、龙舟协会领导班子的精心筹划和严谨的工作作风是本次活动的基础。龙会领导班子在本次活动中，献策献力，尽心尽责，制定了科学合理的活动方案。充分发挥了龙会领导集体的智慧和能力，调动了xx群众的积极性、创造性、为本次活动的圆满成功奠定了坚实的基础。

4、人心齐、泰山移。本次大赛的圆满成功与所有代表成员的辛苦付出和大家的齐心协力，团结一致的凝聚力、亲和力是密不可分的。

大赛前期，赵文华，、范进四处奔走，为大赛发请帖。

王春桃、范强龙、赵文华、范加兴、王栋、江明、徐海情、范志强、范志刚、范禄平、王友明、范福庆、方华平安装计时器，布置赛道、打桩，吃尽了辛苦，为大赛默默无闻地奉献一腔热情。

比赛进行时， 大赛裁判员：范永久、王友勤、范红权、范海兴，范加兴、范日权在比赛现场，顶着风雨，坚守着自己的岗位，身上湿透了，也顾不得换，他们的精神让人为之感动。

比赛结束后，管南代表王春桃和四方庙会会长及四方庙会成员，把活动结束的收尾工作做得井井有条，龙舟的安放，保管，活动设施的卸除等，一一到位，为了龙会，他们不辞辛苦。

本次大赛具有筹备时间短，领导班子刚组建，参加大赛的队员新手多，天气差，比赛规则制定不完善，比赛期间突出事情变动大等等一些不利因素，但是经过整个团队的集体努力，我们排除了上述种种不利因素，此次大赛安全效果良好，以圆满成功结束。

5、本次龙舟赛活动中，张海强对财务工作兢兢业业。开支公示、财务公开是本次活动的特点。财务公开减小了群众和代表，代表和代表之间的隔阂，增加了相互理解；从公开的财务开支中找出可以继续压缩的地方；龙会成员和村里的民众对全年的收支有一个了解，心里有一本帐。

6、在xx镇文化界相关领导的指导下，建立了xx村会船节（包括划龙船）活动的长效机制，着力打造响亮的水乡特色文化品牌（传统文化和革命文化相结合）。本次活动积累了大量的宝贵精神和经验，与周边村庄缔结良好的社会关系，为今后的活动开展提供了宝贵的精神财富和友好的人际关系。

俱乐部经理职责 俱乐部防疫工作总结篇三

学校青少年体育俱乐部成立以来，得到了各级领导的充分支持，为了不断完善体育俱乐部的管理，在学校主要领导的郑重申明自关心和支持下，成立了××一中青少年体育俱乐部组织委员会，任命了正副主任，有专门的办公场所和活动室，有固定的工作人员。体育俱乐部组织委员会召开了多次会议，研究制定了《××一中青少年体育俱乐部管理制度汇编》，包括俱乐部日常管理、财务管理、运动队管理办法、全民健身实施纲要等多方面的内容，为保证俱乐部正常运转提供了坚强的后盾。与此同时，严格按照年初制定的《××一中青少年体育俱乐部××年度工作计划》开展各项活动。

实行体育俱乐部是一个不断摸索的过程。为了全面掌握会员的活动和变化情况，加强对会员的针对性指导和管理，我们组织人员加强了俱乐部会员的登记造册等工作。对现有的运动员进行登记归档，依据学生家庭住址及户口所在地实施造册。随时记载和掌握运动员的训练情况，以利于运动员运动成绩的提高和会员的输送与转接。学校始终站在学生一生发展的高度，本着爱护学生，以人为本的指导思想，全面实施素质教育，以逐步实现“终身体育”的教育新理念。

××年，我们在经费十分紧张的情况下，通过俱乐部挤一点，学校拨一点的办法，对原有的健身路径进行了全面更新，添置了单杠、双杠，整修了篮球场，新购买了足球、排球、篮球，为俱乐部开展活动打下了坚实的基础。

根据省、市体育俱乐部的工作要求，结合学校实际，我们成立了××一中田径队、男郑重申明女篮球队、摔跤队，利用课外活动和早锻炼时间，在分管老师的带领下有计划、有组织地开展活动，并能做好相关记载，既锻炼学生身体素质，又愉悦了学生身心。

××年，校田径队在江西省体育传统学校运动会和抚州市中

学生运动会上都取得了较好的成绩，其中在全市运动会上我校有三人打破四项全市中学生纪录，并夺得团体总分第二名的佳绩。校摔跤队在抚州市第二届全运会上共夺得项冠军和项亚军，团体总分第一；在江西省青少年摔跤比赛中，又获得项桂冠，另有人进入前六名，并夺得团体第三的好成绩。校篮球队也勇夺抚州市第二届全运会男子组县区冠军。

我校自古以来就有全民健身的优良传统，××年，在青少年体育俱乐部的组织、带领和指导下，我校的全民健身运动更是开展的红红火火，热热闹闹，参与人数更多，开展活动更加科学，效果也更明显，师生运动健体意识明显得到增强。

这一年，我们成功的举办了第届师生秋季田径运动会，先后有余人次参加了近个项目的比赛，运动参与率达。这一年，我们相继举办了庆“三八”女教工羽毛球比赛，庆“五四”初中部男子、女子乒乓球比赛，迎国庆教工男子篮球比赛，迎元旦高中部男子篮球比赛，真正做到了每个季度有一项大型群众性体育活动，每个重大节日都能开展有纪念意义的体育比赛。

总之，我校体育俱乐部工作已经全面启动，正向良好的态势发展，取得了较满意的成绩，这要感谢各级领导的重视与支持。当然，俱乐部的工作也有待于进一步完善和提高。在××年，我校体育俱乐部将进一步加强内部管理，健全各种规章制度，为俱乐部正常运转提供发展平台。我们将进一步狠抓运动队伍建设，完善身体素质的评价机制，充分调动会员主观能动性，有效提高运动竞技水平。

俱乐部经理职责 俱乐部防疫工作总结篇四

大家好!首先感谢支行党总支、办公室给我参加这次竞聘的机会。我叫陆泰百□20xx年毕业于x大学金融学专业，目前在分理处工作。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。随着我行的成功上市和改革的不断深入，对

我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。大堂经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。行未来的发展，靠的是我们每一位热血青年的全心投入，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、我的竞聘优势和劣势。

1、有着较强工作责任心和进取心。

在第一季度电子银行的劳动竞赛中，由于我们分理处所处的环境的客观原因，中低端客户偏多，各项业务的发展并不十分顺畅，一种强烈的忧患意识和紧迫感油然而发。但事在人为，我抱着强烈的责任心和进取心，认真的分析我们与其他分理处的差距，希望能找出减少差距和赶超他们的办法。经过认真的分析后，我采取了针对性的措施—就是抓住新开户用户不放，凡是新开户的用户我们都要求他们开通网上银行，哪怕是不会操作的，我们也要亲自教会他，同时我们还启动了其他渠道的营销，有力的促进了电子银行的发展。截至今日，我们的短信银行遥遥于其他分理处，而网上银行也完成支行下发任务的392%。

2、具备一定的理论水平和实际营销能力。

由于我本身是学习金融学专业的，且工作后我也不断的加强在金融和营销方面的学习，具备一定的理论水平。在前面第一季度前4期的电子银行营销劳动竞赛，我在全区的排名分别为第7名、第3名、第1名、第4名，综合排名为第1名。在我临时任大堂经理期间，我们分理处实现了两年多来保险销售为零的突破；基金、一户通的发展也是排在支行前列的。这些成绩充分证明了我具有较强的理论基础和实际营销能力，并能够实现理论与实际相结合。而且我也相信在今后的工作中我会做得越来越好。

3、具有一定的沟通和协调能力。

大堂经理的职责之一就是加强与客户的交流。每个分理处都难免有一些蛮横和不讲理的客户，难免会出现一些不和谐的现象。我始终以成人达己的理念来要求自己，全力做到以客户为中心，通过为客户创造价值，为客户提供便利，为客户排忧解难的换位思考方式，与用户交流，将心比心后做合理的解释和协调。原来很多难缠的客户现在也是很客气，按规定办理业务，分理处也实现零投诉的目标，我本人也实现了从灭火器向润滑剂的转变。

二、目标和任务。

如果我竞聘成功了，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，和同事们一道，按照区分行、支行的要求，将我分理处各项存款、中间业务的发展上一个新的台阶，把分理处打造成区域内市场首选银行。

三、具体措施。

首先是要继续依靠团队的力量，发挥集团作战的效果。

一季度的电子银行劳动竞赛的经验告诉我：大堂经理的工作必须立足于分理处的发展，没有分理处领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧的依靠整个分理处的团队的力量，发挥集团作战的作用，才能取得良好的效果，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

其次是继续加强学习，提升服务素质。

既要学习金融、营销专业知识，又要学习社会学科等方面的知识；既要精于传统业务，又要学习电子银行、以及代理产品

等新兴业务，提高综合理财能力。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

三是做好市场调查研究工作。

将我分理处与附近其他商业银行对比，特别是服务和业务流程上的对比，认清我们的优势和差距，然后争取利用支行提供的各种资源，依靠整个分理处的智慧和力量，开拓创新，率先在琅东片区建成社区银行，打造服务品牌，建成区域内市场首选银行。

四是立足岗位，积极营销。

大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂经理这一银行联系客户的“桥头堡”，与广大客户交朋友，识别优质客户。在总结前面3个月电子银行营销的经验和教训的基础上，不断的创新营销方法和手段，积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销带动整个分理处的营销意识和氛围，争取在年内将我分理处中间业务发展的排名达到支行内中上游水平。

五是加强客户关系的维护。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。以我分理处为中心方圆1公里内，就结集了10多家银行金融机构，市场的竞争尤为激烈，存在各种不确定因素，这要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，随时发现客户的动态需求，用我们的优质服务和产品稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。

再一次感谢大家给我的这个机会。一个有激情、有活力、遇到挫折能屡败屡战的小伙子，将会给大家带来更多的惊喜，创造更大的奇迹。让我用行动来证明一切吧！谢谢！

俱乐部经理职责 俱乐部防疫工作总结篇五

(一)今年初，我们便确立以支农为重点，以效益为中心为本年工作目标，围绕工作目标，我们详细布置了各个工作岗位工作职责，同时制定了一系列小立法，运用这些小立法，把目标和任务细化到每个人，通过这些内控制度建设，加之每个职工勤奋工作，一年来我们xx信用社各项业务进一步得到了健康有序发展。

(二)截至11月31日，各项存款余额达12738万元，较年初净增2400万元，增幅为188%。不良贷款清收余额15万元，较年初降低25万元。全面完成了联社下达全年各项任务计划。

(一)广泛宣传，积极吸储，进一步提升市场占有率。吸收资金是信用社经营基础工作，也是我们赖以生存根本。近年来，面对竞争不断加大存款市场环境(年初新增邮政储蓄银行)，我社始终将存款组织工作作为一项最基础工作来抓，积极倡导“在竞争中求生存、在竞争中求发展”经营理念，采取“巩固农村、拓展城镇”组织资金战略，以“争市场、争总量、增人均存款”为着力点，以农村和城镇居民为切入点，以责任管理和强化考核为支撑点，大力拓展存款市场。

(二)优服务、上水平、增效果。“人”是竞争和业务发展根本。员工综合素质高低与否直接影响到经营质量好坏，员工素质提升，必然会使农村信用社服务质量更能上档次、上水平。为此，我们坚持以人为本，积极抓牢人员教育和培训工作，。坚持不定期组织员工学习金融政策和业务知识，观看相关讲座，通过这些学习与培训，逐步提高了员工政治和业务素质。同时我们要求每名员工从举手投足到着装服饰、到服务质量；再到业务操作速度等诸多方面进行规范化，使员工

规范文明办公，进而提高了全社员工文明优质服务水平。

(三)加强与外围资金市场沟通，我们xx支行所辖2个居委会，26个自然村，现有人口4万余人，其中长年外出务工人口1万多人，是全区有名外出务工大乡和湖北省重点扶贫开发乡镇。由于所辖区整体经济发展水平还不是很高，如果没有到位服务，显然我们是很难在竞争激烈金融大市场上生存。为此，我们全体职工充分利用各自人脉资源，与党政军群各行各业进行了广泛沟通和联系，多角度捕捉各种资金信息，积极拓展新存款资源。今年，我们大力推行“50”客户亲朋存款信息网工程，以小聚多，逐步壮大资金实力。截至11月底，各项存款余额达12738万元，较年初净增2400万元，为我社各项业务开展提供了充足资金保证。

(四)为进一步强化网点建设，我们率先在营业大厅外安装了atm自动取款机，这个服务硬件增加，不但满足了广大跨行存取款客户需要，也为我们社争取了一部分资金客户。

(一)今年以来，我社积极投身社会主义新农村建设，依据辖区农村经济结构发展新特点，合理确定信贷投向，积极开拓服务领域，进一步优化了贷款结构，促进了贷款安全稳步增长。为方便农户，切实简化了贷款手续，提高办公效率，从而更加有力地支持“三农”。我社在信贷支农过程中，不断丰富服务内涵，强化贷款管理，进一步提高了服务质量。伴随着“阳光信贷”工程，加强完善了信贷超市软硬件环境，实行了信贷集中办公，实现了贷款一站式服务。同时，我们认真贯彻落实限时办结、阳光操作服务承诺，以优质服务创品牌，使办理贷款过程更加公开、透明、快捷、方便。其次，发挥我社点多面广、信息灵活优势，为贷户提供各种资源信息，特别是项目、技术、市场、销售等信息，使部分贷户大大受益。还有，我们着重加强贷款检查，坚持贷前调查、贷中审查、贷后检查“三查”制度，实行“商户联保”制度，确保了发放贷款质量和支农效果。

(二)大力发放小额农户贷款，有效提高支农效果。围绕xx乡政府确定经济工作重心，适时调整信贷结构，确定支农框架，同时，把农户小额贷款和农民农业生产贷款作为我行重点支持贷款对象，对入股社员用于农业生产上贷款实行优先办理、简化信贷手续、执行优惠利率等政策。

(三)拓宽信贷支持渠道，积极支持地方经济发展。大力清收不良贷款，优化信贷资产存量。采取盘活存量、优化增量、行政清收等措施，积极行动。首先，加大责任追究力度。其次，加大对到期贷款收回力度。在确保新增贷款质量基础上，加大到期贷款清收力度。至11月末，共收回到期贷款万元，收回率达%。现金盘活不良贷款万元，不良贷款占比降至%，较年初下降了个百分点。通过以上措施实行，我社贷款业务平稳发展，贷款质量进一步得到了优化。截至11月底，各项贷款余额达万元，累计投放贷款万元，较年初增加万元，占各项贷款净增额%。

随着市场经济进一步深入，社会治安也越来越复杂化。相对于金融系统而言，资金安全就显特别重要，为此，我行今年着重加大了安全保卫工作力度。认真落实安全保卫责任制，且与各个岗位签订了安全保卫目标责任书，使每个职工都认识到做：安全保卫工作是大家事，所以我们都应该齐抓共管。从而大大提高了整体防范能力。还有我们也加大安全检查监督频率，定期或不定期对各个储蓄所进行安全保卫检查，对存在安全隐患和问题，及时进行了整改和处理，有效预防和消除了隐患，进而确保了全年安全经营无事故。

成绩取得只能代表过去，新征途将升起新希望，我们xx支行全体员工有信心也有能力在新的一年里在联社正确领导下攻坚克难，为咸农商行再次辉煌而努力工作。

打好两个基础，一个是员工素质基础，一个是规范管理基础；建立一个机制，即存款稳定增长长效机制；狠抓两项工作，一项是贷款投放工作，一项是清收不良贷款工作。

主要做法：以规范管理为抓手、以提升社会形象为重点、以提高信贷资产质量为突破口，继续深入推进农信进万家活动开展，实施全乡范围内产品和服务大营销，同时，将隐形不良贷款清收作为突破口，通过责任清收、依法清收和风险代理清收，清收盘活存量不良贷款，向存量不良贷款要效益。

1，思想道德建设：我们将在全辖开展“两建一推”活动，即在全员中间开展一场大讨论、让每个员工都去建言献策。通过活动开展，一方面可以进一步统一员工思想，另一方面可以从中发现一些有思想、有能力年轻人，将他们推到经营岗位上，为联社培养、储备一批后备人才。同时，我们计划邀请有关人士对全员进行职业道德轮训，以提高员工队伍职业道德素养。

2，是抓业务技能培训：今年计划组织一系列业务培训，联社要求各部室对新业务、新知识、新产品及时培训，做到每一项新业务、新知识和新产品都要及时让应该掌握部门掌握了，绝不留一个死角。从6月份开始到8月份，开展一系列以岗位练兵为主业务技术比赛，对成绩优秀者要重奖。

为各项业务发展奠定科学规范制度基础。完善内部控制制度：第一、制定“xx支行工作规则”，对日常工作运行机制、程序做出明确规定，让整个联社在制度规定框架内正常运转，实现人定制度、制度管人；第二、对会计结算、财务开支、柜员操作、信贷管理等重要制度重新进行修订，下发至相关员工手中，并组织相关人员培训，让日常业务操作规范、统一。

一是完善两个考核办法。2**5年，计划出台对客户经理及前台柜员考核办法，明确和细化考核内容，充分调动全员营销积极性和主动性，作为指导性意见并以此为标准对员工进行考核。第一、客户经理考核办法，这个办法重点从存款营销、存量不良贷款清收盘活、新投放贷款收息、中间业务收入四个方面对客户经理进行考核，做到责、权、利相结合，真正将客户经理全面营销作用发挥出来；第二、综合柜员考核办法，

对综合柜员考核将以办理业务笔数(金额)和客户满意度作为评价基础,并体现在个人收入上差别。最大程度调动员工积极性、能动性、创造性,促进业务持续、健康发展。二是加强形象建设。2**5年要全面提升信用社内外部形象,重点做好以下几项工作:第一,逐步推行班子成员营业厅值班、前台柜员挂牌上岗和服务承诺制提升员工服务意识;第四、对前台柜员服务规范用语到基本业务技能进行全方位培训,全面提高前台柜员整体服务水平和质量;第五、开展文明服务竞赛,制定评选前台柜员星级服务标兵制度,在全辖推动整体服务水平提升。

一是继续开展阳光信贷活动。进一步加大贷款营销力度,引入客户经理理念,挖掘培养黄金客户,扩大贷款规模,优化贷款结构和质量,努力解决经营效益问题。二是增加有效投放□xx乡当前经济环境和信用环境并不是太好,2**3年,我们信贷投放重点是抵贷款,风险是降低了,但有效投放明显不足,主要表现就是部分优质客户由于缺少有效抵押物不能贷到款,与之对应就是信用社客户群体减少。今年,我们计划在充分调研基础上,将在风险可控前提下,通过创新信贷产品,解决部分优质客户抵押难问题,对部分经营正常、还款有保证自然人客户,初步设想按个人在信用社存款帐户上日均存款额度一定倍数发放保证担保贷款。

一是推进大额不良贷款集中清收。今年我们将充分发挥清非大队作用,将全辖万元以上不良贷款全部集中到联社由清非大队集中清收,拟采取措施:由联社清非大队抽调支行部分信贷员组成清收工作组,对列入集中清收计划不良贷款逐笔进行催收,并登记借款人及担保人详细情况,每季度末,对本季度清收情况进行总结,对其中有资产“赖债户”依法起诉,对符合呆账核销条件通知相关信用社及时搜集整理资料上报联社;二是与责任认定相结合,在清收过程中,发现因发放贷款时在手续上存在瑕疵形成不良,要对这些贷款进行责任认定,并按规定进行追究。

俱乐部经理职责 俱乐部防疫工作总结篇六

xx年春节后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。

通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下□xx市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时□xx市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx市场工作得到最大的收获。

二、

6月份因工作的需要，我被调到超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了超市这个大家庭，对超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。

与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

俱乐部经理职责 俱乐部防疫工作总结篇七

二是拓展党员群众学习面。鼓励青年干部、普通群众争做“全科型”干部，通过“周二听我说”讲堂、“落实到最后一米”专项行动等将学习的受众延伸到青年干部、普通群众，从理论和实践两方面贯彻学习。党工委在人力、物力上支持大家再学习，再提升，如邀请专家学者讲解管理学、公共关系学等，鼓励大家能触类旁通；将学习和工作相结合，每位干部不仅能“纸上谈兵”，也禁得住实践考验，能提高理

论水平来扎扎实实为基层服务;安排机关、社区干部和“两新”青年干部、驻地官兵一起学,互相推荐好书,交流心得,形成以学习促进工作的良好局面。

街道的文明创建工作始终坚持围绕中心,特别是在思想道德教育、公共环境卫生等群众关注度高的方面强化宣传引导力度,为各项工作顺利推进营造良好的和谐氛围,不断提升白沙的文明形象。

1、全面推广思想道德建设。街道积极开展“我推荐、我发现身边好人”活动,寻找和挖掘辖区群众中的优秀道德事迹和道德典型,积极参加“宁波好人”等道德模范评选活动,已有两位候选人经街道推荐入选“宁波好人”。广泛开展“道德讲堂”建设,坚持群众讲、讲群众,内容紧扣讲道德主题,并组建了一支“百姓微巡讲团”,对时代楷模、道德模范和身边好人进行大力宣传。同时街道结合慈孝文化、中华美德等,广泛开展“我们的节日”主题活动,在春节、元宵、清明节、端午节等传统节日,组织开展了一系列群众性文化活动,同时积极响应“书香溢江北”全民阅读活动,在辖区举办了青年读书会、军民读书节等。

2、大力开展志愿服务活动。今年3月5日是xxx等老一辈无产阶级革命家向雷锋同志学习题词50周年纪念日。为进一步弘扬雷锋精神,普及“奉献他人、提升自我”志愿服务理念,街道加大投入推动白沙义工俱乐部的日常工作和活动开展,在3月举办了“扬雷锋精神,展白沙义工风采”第五届义工服务节暨义工林军民植树活动。按要求规范社区学雷锋志愿服务站和各个志愿服务队伍建设,完善志愿服务档案和志愿队伍建设,承办了江北区社区学雷锋志愿服务站交流座谈会,志愿工作受到了市里的肯定和推广。

3、建设美丽白沙提升形象。街道加大投入在辖区的宣传窗、电子显示屏和广告牌上发布文明宣传信息,在人民路、大庆南路、新马路等主要路段绘制文明创建主题墙景作品。针对

《文明曝光台》中反应出来的各种问题，除了积极进行研究和督促整改，也结合辖区实际情况制定了工作方案，深化城管综合执法模式定期开展市容市貌整治，做到长效化宣传和管理。对在各专项督查中提出的问题和建议，认真派专人实地察看并及时进行整改、反馈，努力提升白沙的卫生环境和人文环境形象。

1、开展文保房宣传保护工作。今年街道着重加大了对辖区文保房的维修保护和宣传报道，5月10日，宁波日报、东南商报、现代金报、都市快报、宁波晚报、钱江晚报同时报道了白沙街道文保房保护、利用、开发情况。此外，上半年街道特别为文保房做了两个专版，分别是5月29日新江北第四版专版的《历史文化街区蜕变记》和6月8日宁波日报专版的《江北白沙街道：都市核心滨水区的文化之帆》。

2、建设“唱响日湖”文化品牌。今年街道继续在日湖公园广场打造“唱响日湖”文化品牌，组织开展贯穿全年的群众文化活动。上半年以社区文化活动为主，开展了一系列的群众性文化活动，丰富了居民的业余文化生活，挖掘和培养了社区文艺人才，给了他们一个展示和交流的舞台。随着活动的深入开展，在辖区形成了广大群众热情参与的文化氛围，街道将一如既往地努力将日湖打造成群众文化的基地。

3、配合省级文化先进区创建。根据《江北区创建省级文化先进区工作实施方案》，街道根据相关要求分解任务、明确职责，逐项进行核对落实，全力做好各项创建工作。街道组织社区召开了任务分解会，布置了创建工作的任务要求和准备工作，并进行交流和讨论，确保准备工作的顺利开展。同时积极配合上级部门做好台账整理和资料收集工作，对存在的问题和不足及时进行改进。