

小学英语简报的格式及 公务员简报的格式及(模板5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们在制定计划时需要考虑各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

鞋店运营管理 运营工作计划篇一

为提高农商银行全行会计核算质量，切实有效地发挥运营部各项职能作用，依据部门职责，特制定如下年度重点工作。

一、制度建设

(1) 绘制重要岗位工作流程图和特殊业务操作手册

1月末之前由会计督导员针对重要岗位(会计主管、授权人员、事后勾挑)的日常工作职责和管理半径绘制出每日业务操作流程图，并配以文字说明，图文并茂清晰明了地反映各重要岗位日常工作流程，关键在于突出各环节应规避的'风险点和采取的防控措施。

对特殊业务、账户业务和新兴业务等易出现差错的业务种类制定相应的操作手册，此项工作分解到各会计督导，采取系统截图与操作流程相结合的形式，更为直观便于理解，在培训时进行专项指导，做为柜员日常操作的参照依据，以减少发生操作差错的次数和频率。

(2) 梳理流程银行制度风险点

1月末之前依据现行业务操作流程和风险管控点对流程银行的11项制度(运营基本制度、金库管理办法、会计档案管理办

法及上门收款操作规程等)进行修改和完善，主要以增加各风险点的人为二次管控步骤为主，修改与现阶段业务不匹配的流程和节点。

(3) 完善负分制考核细则

3月末之前由各会计督导继续完善运营条线负面积分考核细则，以上年度检查中发现的问题为切入点，对现有的负面积分考核细则进行拆分或归并，使存在的问题与负面积分考核细则相匹配，做到突出重点问题，力争使负面积分真正能起到正向激励的作用。

二、员工培训

全年计划举办专项培训7次，为检测培训效果，专项培训结束后均进行闭卷考试，不合格者一律补考，直至合格为止。会计督导在检查时针对各营业机构存在的个性与共性问题，直接进行现场辅导。

1月下旬对会计督导和会计主管进行专项培训，聘请胡监事并由运营部相关人员配合，培训内容为会计督导工作技巧和会计主管业务操作流程，通过培训强化会计督导和会计主管的履职能力，提升业务操作各环节风险点的识别水平。

2月上旬进行远程授权业务培训，以远程业务柜面操作作为培训内容，使柜员掌握柜面远程集中授权的操作步骤，为试行远程集中授权业务做好基础工作。

4月上旬分别对柜员、库管员、勾挑员、远程授权人员按批次进行专项培训，培训内容以检查中履查履犯的问题为主，结合各岗位业务操作规范和相关管理办法，以提升各层面员工对风险点的识别与控制能力。

三、条线例会

全年计划召开条线例会4次，分别于3月初、7月初、10月初和12月初，由总行及各县联社主管领导、运营部长及会计督导员参加，主要对前期工作进行归纳和总结，指出存在的不足，布置下步工作(包括对变更制度的讲解)，对年度重点工作进行推进，对工作中存在的困难进行集中反馈。

4、 人员梯队建设

农商行各机构实行培养业务骨干制度，要求2月末之前由各机构对所属一线柜员进行筛选，把德才兼备的资深柜员指定为业务骨干，并经运营部审查同意，协助会计主管做好会议精神的传达、贯彻落实，并指导、监督其它柜员在业务操作层面遇到的疑难和执行情况。实行梯队建设不仅储备业务人才，更是做为会计主管的替补，确保在人员变动时机构各项会计结算工作连续有序。

五、 督导与检查

全年计划进行专项自查2次，县间交叉检查2次，问题整改“回头看”3次，突击性检查10次，并坚持检查有通报，通报附处罚的原则。

2月下旬至3月下旬，进行第一次县间交叉检查，检查人员由农商行及各县联社内审和会计督导共同组成，检查以授权管理、现金和重空管理、重要物品管理、印章管理、柜员卡及权限管理、岗位制约和柜面特殊业务操作为主要内容。

4月末至6月上旬，由农商行会计督导进行第一次行内自查，并对第一次县间交叉检查中存在的问题进行整改“回头看”，行内自查以帐户管理、核算管理(存贷款业务柜面操作、支付业务及汇划往来、同城交换和代理业务)、核算中心内部业务操作为主要内容。

7月中旬至8月中旬，进行第二次县间交叉检查，检查人员由

农商行及各县联社内审和会计督导共同组成，检查内容以金库管理、岗位交接、对帐管理、档案管理、监督管理为主要内容。

9月初到9月下旬，由农商行会计督导对行内第一次自查中存在的问题进行整改“回头看”，并对重点问题进行整改推进。

10月中旬至12月初，组织农商行会计督导进行第二次行内自查，自查内容以会计主管履职情况、包含县级联社和各直属支行在内的条线经营目标考核为主要内容，同时对第二次县间交叉检查中存在的问题整改进行“回头看”。

采取不同的检查方式，分别在春节、五一或十一长假期间，对营业机构进行突击性专项抽查，以现金、重要物品管理、人员到岗情况、交接等为主要内容。

六、经验交流

计划于8月中旬在农商行及各县联社间选取会计核算质量较高的机构做为经验推广单位，采取“现场观摩”或召开“现场会”的方式，将好的经验和做法全辖推广，能够快速缩短机构间会计核算质量存在的差异。

七、中心建设

(一)核算管理中心

1、小面额残损币回收与上缴工作

自3月初至9月末，按照人行指令性回收计划，将回收任务层层分解给每个支行和每名员工，采取定期考核的形式，周周通报并落实推进责任人，同时将小面额残损币回收任务纳入等级行考核项目，用来确保指令性计划按时完成。

2、人民币冠字号查询与追踪

计划在3月末前，按照人行和省联社要求，做好atm和柜台取款冠字号检索与查询的上线测试和正式运行工作。对各机构柜员进行操作培训，中心库对离行式atm加钞时一律使用具有存储信息功能的清分机，各机构柜台付现，必须使用a类专用点钞机清点，并及时将冠字号信息导入人民币信息查询系统中，以实现资源共享。

(2) 远程授权中心

1、准备工作

按省联社远程授权业务整体推进要求，计划在3月末前完成远程授权业务的各项前期准备工作，包括各机构高拍仪及终端的调试与更换、授权中心人员配备、授权内控制度建设及岗位制约等。在岗位制约方面，做到授权员(中台)与复核员(后台)完全分离，实现中、后台相互制约。

2、试点运行

在试行远程授权业务时，考虑到系统的兼容性，为确保远程授权业务平稳推进，在上收过程中采取按窗口、按机构逐步上收的形式，先对农商行各分理处进行试点，对各分理处指定窗口实行远程授权，后对农商行所有分理处、支行部分窗口及所有支行实行远程授权，具体上收时间以省联社推进通知为准。

(3) 事后监督中心

根据省联社要求，计划3月末前组织会计督导员以其它国有专业银行成型的事后监督管理体系为参照，拟定适合我行的事后监督系统业务需求书，明确业务种类、监督方式、数据检索依据、回传时间、核对要素项目、介质保管等内容，为省

联社在我市实行事后监督试点做好基础数据的准备工作。

八、员工素质提升

(一) 定期组织考试

为快速提升条线人员业务知识水平，对前台柜员和会计主管均按季进行业务考试。前期由运营部制定并下发考试题库，内容涵盖柜面各项业务操作风险点、条线新规等应知应会的常识，每季更新一次。每季度下旬对条线人员分批次进行闭卷考试，不同批次的考试试题内容也不同，以确保考试的严肃性，考试结果全辖通报，对于不及格的人员一律待岗学习补考，直到考试合格为止。

(二) 技能比赛

强化一线柜员技能训练，各机构会计主管做为柜员技能训练的主要责任人，进行日常技能辅导。会计督导每季对各支行柜员进行技能考核，不合格者进行补考，考核成绩做为等级行评定的一部分，让各机构重视柜员技能训练，也能够提升我们的工作效率，同时运营部计划于7至8月份期间举办农商行第二届业务技能比赛，内容涵盖点钞、数字录入、计算器、电脑门柜等业务为主，目的是在一线柜员间形成良好的向上学习氛围。

鞋店运营管理 运营工作计划篇二

(一) 建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

(二) 加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加

强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

（三）配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

（一）为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

（二）在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

（三）立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20xx年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去□20xx年的工作任务重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战！

鞋店运营管理 运营工作计划篇三

继续对业务经理实行精细化管理，通过多种渠道和方式提高绩效，培养组织领导能力，充分发挥基层网点的管理和监督职能。

一是继续坚持业务经理例会制度。继续每月召开业务经理例会，丰富例会的形式和内容，提高业务经理的精细化管理，指出业务经理的工作重点和方向，提升业务管理能力和技能水平，实现巩固、学习、提高业务知识和加强风险内控管理的根本目标。

第二，继续为企业管理者提供全面的培训。继续实行部门联动，定期组织各条线业务部门对业务经理进行业务知识、风险防范和履职培训，促进基层网点业务水平和内控实力的双重提升。定期评估业务经理履职能力，通过支行组织的季度层级考核，帮助业务经理高标准顺利完成省行组织的测试，提高业务经理的工作水平。

第三，加强对企业管理者绩效的检查。加大对业务经理履职情况的检查力度，严格遵循省级银行每季度检查机构数量不低于所辖机构总数25%的时间目标，年度检查必须覆盖所有机构。在检查的实施中，支行将采取现场和非现场的形式，通过观察、询问和检查等方式，对业务经理的绩效进行深入细致的检查。

第四，严格执行岗位轮换和业务经理出入境制度。实施业务经理岗位轮换计划，根据业务经理的个人素质、业务知识水平和绩效能力进行岗位轮换。同时，支行将通过网络推荐、严格笔试、支行讨论等方式充实业务经理后备团队。对于一些已经在职但不符合任职资格的业务经理，支行将采取适当的淘汰措施，调整业务经理岗位，进一步提高业务经理的整体素质和绩效能力。

五是进一步强化企业管理者绩效考核体系。根据《中国银行广东省分行营业网点业务经理委派制实施细则》(20xx版)，对白云支行业务经理考核制度进行了再次修订，以提高业务经理的积极性，最大限度地提高业务经理的工作效率，确保网点稳定持续发展。

第六，进一步提高企业管理者的素质。建立业务经理内部控制信息反馈系统，确保业务经理管理沟通工作的实时性和有效性。不定期组织业务经理助理级员工进行培训讨论，及时与网点沟通，准确把握基层真实现状，努力提升业务机构内控管理能力，不定期组织业务经理开展户外拓展活动，增强业务经理团队凝聚力。

二是抓好内部控制风险管理，严格操作操作风险

第一，全力以赴，确保it蓝图顺利上线。合理安排各机构网点人员，重视日常工作和it蓝图的培训学习，组织员工投入大量时间学习新系统、新业务流程，同时做好本阶段各项工作的跟进和处理，也做好风险内控防范。进一步加强新旧线路过渡时期it蓝图的内控管理，有效同步业务管理和内控措施，防患于未然，确保上线前后内控管理的连续性。根据蓝图会计调整计划，配合资金业务、支付业务、国债业务、内部交易等表内外业务、利息核算等总账科目进行数据迁移，完成收付业务外围系统的转账培训。做好全行思想动员，明确职责分工，加强制度落实，做好bgl新旧账户的补充工作。

二是继续开展日常检查，保持检查监督力度。根据运行检查安排，继续对网点进行运行内控检查，保持现场和非现场检查监督的力度。组织人员对整个运营业务进行日常检查、视频抽查和突击检查，进一步加强人民币收付业务的检查，制定相关业务操作规程，规范人员操作，充分发挥各职能部门的联动作用，加强内控管理。

三是注重支付清算管理，提高清算质量

一是抓好资金归集结算管理。监督支付清算账户检查的实施，提高支付清算账户的会计核算质量，按照相关管理规定规范操作和管理，抓好资金支付清算业务的监控和管理，防范清算操作风险，确保各项管理指标符合省行规定和资金安全要求，完成省行各项支付清算指标。

二是特别重视网点的业务培训。充分利用分行联动培训，讲解新的规定和要求，确保文件精神在第一时间传达给各网点。组织网点一线人员开展人民币收付业务(含反假币)培训，有效掌握现金收付业务的管理和操作要求，提高反假币识别能力、合规操作意识和服务水平。根据省行it蓝图出纳业务网上流程安排，全省it蓝图出纳业务培训工作有序组织。

第三，做好业务应急演练。继续组织网点开展现金业务应急学习和演练，提高网点人员应对现金业务突发事件的应急能力，妥善处理各类突发事件，防范现金业务风险。

四是严格执行一线柜员上岗制度。根据中国人民银行年度反假币资格考试安排，统一组织无证柜员参加考试。督促考官加强复习，提高考试通过率，力争做到一线柜员100%持证上岗。

一、严格执行出纳管理和安全的相关规定。进一步重视人民币收付业务检查，完善我行人民币收付业务管理，提高收付水平。完善出纳中间环节交接手续，严格履行岗位职责，严

格执行各项管理规定，规范操作流程。同时，做好防伪培训和管理，提高柜台的防伪能力。

二是加大检查力度，规范出纳业务操作。全面深入检查网点尾箱、人民币收付业务□atm现金管理实施细则，做到现场检查覆盖率50%，视频网络监控非现场检查覆盖率50%，全年现场和非现场检查覆盖率100%，防止重大问题发生。严格监控网点现金库存，根据我行实际情况调整现金流流程，提高现金流效率，有效减少全辖占用现金量，减少无息资产占用。

一是明确工作职责，加强对账人员管理。明确专职对账人员的职责，相对固定兼职对账人员，强化对账人员的责任。进一步加强对账管理监管，落实辖区内银企对账岗位相互制约要求，提高辖区内银企对账意识，全面推进对账收款回收率提高。

二是及时处理未了事项，提高对账质量。继续跟踪落实银企对账外包公司的监督管理，余额不一致时及时处理未清项，用未清项余额调整表进行调整，真正做到账面相符。

三是突出重点账户对账，及时调整重点对账账户清单。除完成规定的重点对账任务外，根据实际情况，新开立的账户、新注册的网上(电话)银行账户、新更换的预留印鉴账户、业务发生和资金变动频繁的高风险账户将纳入重点对账范围。选择的重点对账账户列表会及时下发到所有网点，对账人员会进行对账，增加对异常账户资金的核查和调查。

六、抓好操作印章管理、重空凭证和会计档案管理，确保安全

一是规范印章使用流程。规范附属网点运营线业务印章的管理和使用流程，实施网点检查验证，及时跟踪发现的问题，有效防范案件风险。

二是开展人员培训，配合重空券直接分配模式的转变。全力组织辖区内各机构和业务部门开展广东重空系统2.0版业务培训和操作演练。同时，对重空凭证库存进行了彻底清理，确保我行顺利完成重空配送模式转型。

第三，加强会计档案管理。加强会计档案管理，按规定落实相关清理归档管理工作计划，确保会计档案的完整性和安全性。

鞋店运营管理 运营工作计划篇四

今年以来，县委、县政府紧紧围绕“艰苦创业五六年、力争跨入百强县”的总体目标，紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

今年1-6月份，全县共引进项目75个，实际到位资金8.9亿元，其中1000万以上项目到位资金4.9亿元，完成全年任务的60%，实现了时间过半，完成任务比例过半。今年以来新开工建设重点招商引资项目有：“四百”工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产10万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200米商业步行街开发项目等。

1、修订文件，兑现政策。今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠政策进行了重新修订、完善，对xx年项目引荐人按照政策给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年

工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施“一把手工程”。工作调度到“一把手”，奖惩兑现到“一把手”。二是分解目标任务。在全县目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。三是兑现奖励。每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓地表彰，大力激发了各级、各部门想招商、议招商的积极性。四是强化调度，加强督促。坚持实行了“三分之一”工作机制，月调度、季通报、半年观摩评比、年终奖惩兑现制度。

2、初步建立了县级领导分包重点招商项目制度。

为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人的办公桌就搬到哪里，确保拿出2/3以上的精力放在项目建设上。每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的领导和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮助解决项目进展中遇到的实际困难和问题，督促企业加快项目建设。

3、不断突破新的招商领域

今年通过不断拓展招商领域，实现了农业、商贸、城建开发等领域招商引资的新突破。在农业方面，我们引进了圆铃大枣无公害生产与产业化开发项目，该项目总投资1000万元，已到位资金520万元。在商贸流通领域，我们引来了上海华联超市、上海联华超市、浙江中大家具商场等各类大型超市6家。在城市建设开发方面，我们完成了茌东引水、枣乡街、振兴路开发、人民广场、天然气管网、美丽华酒店等一大批招商

项目的建设。

4、小团组招商和网络招商成效明显。

今年以来，我县紧紧抓住赴南方发达城市招商的机会，逐步走开了小团组、多批次、专业化外出招商活动的路子。先后由县级领导同志带队外出20余次，签订合同项目26个，合同引资额8.5亿元，其中有18个项目已开工建设。今年4月份以来，我们以聊城市网上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

(五)大力引进各类人才，提升现有企业的档次和水平。选择一部分密度板和铝加工企业做为试点，着力从浙江、广东引进一批职业经理和高级技术工人，进行合资、合作或委托经营，利用他们先进的经营理念和生产工艺，提升我们的管理水平和产品档次，抢占市场至高点，扩大茌平在全省、全国的影响。

总之，今年我县的招商引资工作形势还很严峻，但同时也面临机遇和挑战，需要创造性的开展工作。我们相信，有县委、县政府的坚强领导和全县上下的共同努力，今年的招商引资工作一定会实现新的突破。

鞋店运营管理 运营工作计划篇五

【篇一】

一年来，我部主要围绕着以下几个重点开展工作：

- 1，适时的调整信贷结构，进而调整存款结构。
- 2，抓管理降费用，向内挖潜，紧缩费用开支。

3, 防风险, 抓质量严控信贷质量关。

4, 深化规范管理, 合规合法经营。

5, 全员学习, 提高整体业务素质, 提升服务质量。具体工作如下:

一、业务拓展及营销工作。

(一) 巩固和开拓两不误, 大力发展信贷业务。

1、以优质和完善的服务, 稳定既有的客户资源。

首先, 高度重视我部现有的客户。针对大客户(如宏元集团)特点, 成立了由经办客户经理牵头的大客户组, 重点客户, 重点服务, 有效控制风险, 优先保证其各项业务。对于长期稳定的中小客户, 在规范经营的前提下, 经常、及时地做好与客户的密切联系, 树立人性化的信贷文化。必要时, 亲自与经办客户经理深入客户, 了解企业经营情况, 为企业提供积极的融资方案, 为稳定客户提供了必要的保证。

其次, 为客户提供优质服务。营业部的实际情况是大客户多, 承担着宏元集团、三宝电脑等大客户的管理和服务工作, 结算量大, 管理和服务难度较大。面对这一实际情况, 我部率先在xx沈阳行系统内试探性地创立了“出账平台”管理和服 务模式, 实践证明, 这种模式极大的提高了工作效率, 有效地控制了业务流程风险, 具有十分重要的意义。目前, 这种模式已经在沈阳行系统得到了认可。

2、防范风险, 规范经营, 不断挖掘新的业务增长点。

我部为了在防范风险、调整结构的前提下挖掘新的业务增长点付出了艰辛和努力。第一, 利用我行业务灵活这一优势, 不断开拓客户市场, 主动向客户宣传我行的业务特点和优势,

取得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力将信贷业务向授信主体的上下游客户发展，以点带面。授信客户的增加，为我部信贷业务的不断发展提供了新的增长点。

(二)强化管理，降低风险，取得综合效益化。

1、统一认识，明确信贷业务的发展方向。

随着国家多种宏观调控政策的出台，我们所面对的客户群体也发生了很大的变化，形势复杂。面对这种情况，我部经常提醒和告诫全体客户经理，务必要保持清醒的头脑，务必要保持稳健的工作作风。思想指挥行动，为了统一认识，经常组织全体信贷人员学习上级行的有关部门文件和规章制度，要求大家将《XX银行XX年信贷指导意见》和《信贷业务经营管理十六点意见》认真贯彻落实。

为了规范经营，防范风险，我部加强了对资产和负债业务的调整。在资产业务中，我部停止了不规范的业务。与年初相比，虽然我部存款有所下降，但下降的主要原因是我部为了更好的执行银监局和上级行有关文件，更加严格的防范信贷风险，结束了与金花股份的业务合作关系，一户减少我部存款28,000万元。

在信贷投向方面，业务转型。我部大力开展了具有真实贸易背景，手续完备，风险较低的动产质押、仓单质押、厂商银合作等模式的授信业务，新开发了辽宁东日、辽宁鹏达、三山贸易、沈阳华微等动产质押、仓单质押业务客户，降低了信贷风险，在金融行业竞争如此严峻的形势下新增了客户，稳定了存款。

2、建章建制，严格执行信贷业务审批程序。

为了便于信贷人员学习和开展业务，我部将有关的文件、规章制度整编成册，并根据我部所面对的具体业务，制定出相

应的实施细则，如《动产质押、仓单质押出入库制度》等。

根据我行授信项目报批的有关文件规定要求，我部对每个上报项目都严格执行部贷审讨论会先讨论后上报的工作程序。在贷审讨论会上，全部与会人员对所要上报的项目认真讨论，杜绝走过场，帮助经办客户经理完善授信方案，完善防范风险的措施。我部贷审会认真的工作态度和严谨的工作风格曾多次受到上级行有关部门的认可和表扬。

在办理出帐手续的过程中，我部实行了经办客户经理与出帐审批人员“隔离”，由“出帐平台”的人员专门办理出帐手续，避免了潜在的信贷风险。

3、严格落实授信项目的动态信息监控。

贷后管理工作是信贷管理工作中的一个十分重要的工作环节。在过去的一年里，我部要求全体客户经理能够按照上级行的要求认真做好贷款五级分类工作，而不是把该项工作当作一项数据统计任务去完成。对动产、仓单质押业务，我部能够按照要求按时查库，严格质押物出入库手续，在总行、分行对我部的多次检查中，未出现任何问题，并得到上级行的好评。

(三) 营造团队精神，全面提高客户经理综合素质。

其次，要求全体客户经理具备较高水平的专业技能和良好的工作方式和风格。我部要求全体客户经理结合工作实际，认真阅读《细节决定成败》这本书。通过相关学习，结合激励与约束并存的考核机制，我部客户经理队伍的综合素质有了很大的提高。

二、结算业务方面。

xx年是规范管理年活动的深化年，为将该项活动更深入的开

展下去，让员工牢固树立“规范运作、严格管理、优质服务、稳健经营”的理念，我部细致开展各项工作，接受了总、分行及市行的多次业务和服务达标检查，多次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险，全年无重大会计差错事故。

1、加强会计基础工作管理，会计业务操作规范化。

通过深化规范化管理活动，教育员工从思想上牢记操作业务时规范化的重要性，通过学习和培训，使员工熟悉和掌握各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的内部规章，在工作中遵照执行。

2、加强内控管理工作，不断提高管理水平，防止案件的发生。

在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱xx□服务xx□奉献xx的职业道德信封上。并按总行的《商业银行内部控制制度指引》和□xx银行内部控制综合安全评价实施办法》，积极进行查找差距贯彻落实，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营，全年无一件安全事故，并在总行的内控制度专项检查中名列一级行行列。

3、加强员工业务知识和岗位基本技能的培训，配合市行搞好对外的宣传。

柜台业务是xx行的窗口，业务技能的好坏直接影响到xx行的形象，我部柜员中新员工较多，业务基础差，我们利用多种形式对新员工进行基础业务培训，使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。在员工的刻苦努力下，营业部在市行的业务技能竞赛中获得了团体总分第一名，并有多名员工获得前三名的好成绩。

xx年市行加强了个人业务开发，推出了多个个人业务品种，如“丰收”系列、“薪加薪”、“家多好”等产品，为做好个人业务，推广这些好的产品，我们的员工利用休息时间搞宣传，有效增强了我行个人产品的知名度。我部还成立了“理财工作室”，使营业部的理财工作做在了各支行的前列。办理了兴隆大家庭现金整点业务，收取中间业务费10万元。全年个人住房贷款余额851.2万元，累计销售“丰收”系列产品(1-9期)272.3万美元、74.9万港元。

4、加强规范化服务，争创窗口单位规范化服务标兵单位。

为切实提高营业部的服务质量和工作效率，促进工的工作作风的根本转变，我部成立了达标活动领导小组，并制定了具体的计划和措施。组织员工学习《xx银行作风建设与规范化服务》的通知及《xx银行作风建设与规范化服务达标考核办法》，以此作为对员工进行检查、考核的标准，使员工在工作中做到仪表仪容规范化、服务语言规范化、服务质量规范化、服务纪律规范化。通过我们的艰苦努力，终于在总行的飞查中合格，获得标兵单位称号，这一称号既是对我们工作的肯定，也是对我们工作的一个促进，也对我们的工作提出了更高要求。

三、后勤保障及三防一保工作。

营业部下属两个营业网点及市行现金业务周转库，人员近40名。办公费用开支大，费用弹性大，事务繁多。合理压缩费用以紧缩的开支与全行共度今年的难关，还须保证正常的开门办理业务的需要，解决这个矛盾，办公室管理人员做了大量的工作，营业部全体员工作出了大量的牺牲，费用同比下降了200余万元，作出了巨大的贡献。

另外、在上级行的正确领导和大力支持下，在高度重视和全面组织安排下，通过全体员工认真地落实各项安全保卫工作规章制度，顺利地完成了xx年支行的安全保卫工作任务，维

护了我部正常的工作秩序，确保了财产和员工安全，为我行在业务方面的快速发展提供了有效的内部安全保障。

1、根据市行不定期的安全通报和下达的各种关于安全保卫工作文件，及时对员工进行传达，并对员工的日常行为规范、安全保卫防范意识及国家的法律法规进行宣传教育，预防职工的各种违规违纪及违法犯罪行为。

2、对我部的营业场所、运钞车、金库等要害部位的技防、物防设施进行经常检查，使问题得到及时解决。其中对于中街分理处监控出现问题时，立即向市行办公室汇报情况，并得到有力支持，短时间内便得到解决。对于市行金库密码器出现故障的情况，报上级领导批准，并立即进行了更换，避免了影响全市正常营业的严重后果。

3、认真贯彻落实防盗、防火、防抢、防诈骗和其他治安灾害事故的防范制度措施，及时完善各项制度，定期做好检查工作。对警械、报警设备、灭火设备等经常检查，确保正常使用。严格按照总行安全保卫条例执行，确保总行各项具体制度得到贯彻和落实。

4、按照市行要求，做好营业场所、运钞车、报警监控设备的档案建设，对要害部位工作人员建立了相应档案，并时时了解员工思想动态，掌握员工思想变化，防范风险。坚决执行市行对监控设备、报警系统进行定期检查和测试的规定，确保防范设施有效。

5、对经警保卫人员进行日常管理、组织工作，经常性对其各项工作进行检查监督，定期进行学习教育活动，共同探讨分析安全保卫形势，完善细节工作，确保安全工作万无一失。

6、根据市行要求，结合我部具体实际情况，及时完善各种突发事件处理预案，定期组织营业场所工作人员进行突发事件演练，增强员工安全防范意识，精心组织安排，做好演练记

录，发现不足，及时完善。

四、完善各项规章制度，加强员工政治思想教育。

围绕上级行规范化服务和深化内控管理的各项要求，我部不断完善各项规章制度，细化管理，在实际工作中坚决落实和贯彻上级行下发的各项规章制度，有效保证了各项业务的制度化和合规化。

始终高度重视员工的政治思想工作，以党、团和工会组织为渠道，组织开展各种教育活动，培养员工正确的人生观、世界观和价值观，树立集体主义精神，增强集体凝聚力，有效推动了业务快速健康发展。坚持开展奖优罚劣活动，对在开拓业务中表现优秀、严格执行规章制度的员工给予奖励，表现落后的进行处罚，通过一系列教育活动，员工精神面貌焕然一新，形成了追求积极向上、团结拼搏精神的营业部风气。在党员的帮助和教育下，全年共有4名同志加入了中国共产党，另有6名同志上交了入党申请书，党员总数占全体员工人数的40%，成为开展各项业务的先锋队。

xx年已经到来，我部的工作重心是：继续以防范风险为中心，规范经营，不断调整，勇于开拓，大力开发和推广低风险的金融产品，努力为客户提供优质服务，为全面完成年度各项指标而努力工作。

具体计划着重做好以下几方面工作：

- 1、根据新信贷审批程序，在实际工作中我部要认真加以贯彻和执行。以现有的各项具体规章制度为基础，根据实际情况，进一步完善和健全制度规定，保证各项工作顺利进行。以总行下发的《信贷业务产品手册》为基础，加强信贷业务的学习，进一步提高客户经理的业务素质，适应日趋激烈的市场竞争。

2、进一步充分发掘现有客户的潜力，保持发展现有的存款基础，同时继续开发新的市场，以增加我行发展的后劲，完成市行下达的任务。

把技术练兵、竞赛、各项业绩考评作为一项长期工作，提高员工的业务水平和服务能力。由于近一两年来营业部老员工业务尖子输出较多，新员工占比较大□xx年我们将对此项工作应做出详细的培训考核方案，希望通过学习争取能让每位员工系统地掌握会计业务知识和基本业务岗位技能，真正提高营业部会计业务核算质量，把营业部的会计工作做的更加出色。

4、进一步加强内控建设，提高规范化管理水平，积极防范和化解风险资产。进一步加强信贷资产管理，严格控制不良资产。进一步细化贷前调查管理，确保贷前调查和贷后检查真实可靠。结算业务方面，认真学习总行、分行及市行制订的各项方针政策和各类规章制度，对内控管理工作常抓不懈，将安全工作放在第一位，将内控制度贯彻到工作中的每一个环节去，对职工加强业务风险安全教育，堵查漏洞，把内控管理风险防范工作落到实处，坚决消灭不安全隐患。

5、继续坚决落实市行的各项安全保卫工作各项规章制度，配合市行的各项安全保卫工作，不断提高员工的整体安全保卫综合素质。同时，清醒地认清严峻的安全形势，增强安全防范意识，进一步学习和总结，完善工作细节，确保我行财产和人员安全。

我将进一步总结一年来各项工作的经验，加大业务开发力度，强化内控管理，为市行的发展做出自己应尽的贡献。

【篇二】

一、从基础业务入手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推进

(一)建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

(二)加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

(三)配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，挖掘新的业务增长点

(一)为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

(二)在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

(三)立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，

主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年里有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战！

【篇三】

一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

二、进入角色，认真履职

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗

位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后感体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备；业务咨询，产品宣传；优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展；个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉；维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台账，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

(3)、积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人

情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

三、廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

四、存在的不足及20xx年工作计划

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户

享受到建行的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

【篇四】

一、指导思想

认真学习*理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，以党的十七大、十七届三中、四中全会精神为指导，贯彻落实市分行xx年工作计划要求，树立一切以客户为中心的思想意识，加强“软实力”建设，以卓越服务创造价值为手段，积极主动为客户搞好服务，千方百计为客户排忧解难，优化本行发展环境，增强工作信心与决心，促进本行各项业务平稳较快发展，提高经济效益。

二、总体目标

围绕xx年全年理财产品及基金营销计划，重点解决我行服务工作中存在的不足与突出问题，进一步提高我行服务水平、服务能力，增强服务形象和体现服务价值，达到“服务好、质量好、客户满意”的目标，成为客户满意度和客户首选的银行，从而助推各项理财产品及基金营销业务平稳较快发展，创造良好经济效益。

三、具体工作措施

1、通过宣传，形成营销活动声势

我行要利用电子屏、横幅、板报、专栏和资料等进行开展“理财产品及基金营销”活动宣传，形成营销活动声势和竞争氛围，提高全体人员积极参与，争先恐后的热烈气氛，做到优质服务，以优质服务创造优良工作业绩。活动期间，我行在醒目位置统一悬挂有关营销活动宣传标语，银行工作人员披授带佩徽章上岗。窗口单位设立营销活动宣传栏，安排佩戴授带的引导员进行引导服务和讲解，树立窗口单位优质服务良好形象，切实推进营销活动的深入开展。

2、抓住时机，切实开展营销工作

我行要抓住一切有利时机做好集中营销工作，各网点要在显眼位置摆放新版宣传折页，营造“理财产品及基金营销”就在客户身边的浓厚氛围。网点工作人员要向客户进行业务咨询，积极推介“理财产品及基金”，向客户详细介绍理财产品及基金功能特点和办理要求。同时要加强对存量客户的维护和再营销工作，根据我行实际，合下达的工作计划任务，筛选存量优质客户，进行主动营销。优化流程，强化服务质量，针对存量优质贷款客户，推出有吸引力的服务措施，拓展营销深度，扩大我行业务范围和优质客户群体。

【篇五】

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全

全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

【篇六】

1、着力做好大额贷款的清收工作。下半年要对大额贷款进行一次再检查、再清理，逐户、逐笔摸清情况，制定压缩计划，落实压缩措施，明确落实责任，逐户、逐笔制定清收保全的方案和措施。2、着力狠抓责任贷款的清收工作。要按照“责

任到位、整改到位”的原则，深化责任追究机制，加大责任贷款的清收力度。3、着力狠抓抵债资产的处置工作。不良贷款清收要以现金清收为主，抵债资产要以变现为主，处置过程中要加快变现速度、减少费用支出，促进清收盘活工作再上新台阶。

第二，要高度重视全行的核心竞争力建设，切实完善科学合理的综合考核体系。下一步要合全行改革发展的总体任务，继续补充完善薪酬管理体系，充分体现以下几个原则：一要充分体现责权利相合的原则，重新规划我行的薪酬管理体系。要坚持“以岗定薪、以能定资、以绩定奖、岗变薪变”的基本原则，认真落实银监会《商业银行稳健薪酬监管指引》的要求，制定有利于本行战略目标实施和竞争力提升与人才培养、风险控制相适应的薪酬机制，充分调动管理者和一线员工的积极性，引导全员模范履职尽责，不断提高业绩水平和工作能力，促进全行经营效益的提高和整体竞争力的增强。二要充分体现多劳多得的劳动报酬分配以及奖勤罚懒的原则。健全完善定性、定量的指标体系，让干事创业者得实惠，做出贡献者得奖励，造成风险者受处罚，真正建立起多劳多得、优胜劣汰机制，让每个员工限度地发挥作用和潜能，在实现个人价值的同时为企业创造价值。三要充分体现多种方式、多种渠道相合的多重激励原则。要切实抓好年初我们提到的为员工办好五件实事的落实，开辟多条职业发展通道。从下半年开始，启动全行人才培养核心工程，达到“三个一百”的目标：培养储备100名优秀管理人才、100名优秀客户经理和100名技术业务骨干，使我行切实增加人才储备，在竞争中不断发展壮大，并使每位员工从做大的蛋糕中得到应有的回报，实现自己的价值。

第三，要高度重视全行的作风效能建设，切实增强事业心和责任感。要围绕“严、细、实”的工作要求，突出抓好以下几个方面：一是教育引导全员大力弘扬求真务实、真抓实干的优良作风。领导干部要坚持深入实际、深入群众，开展调查研究，认真解决基层员工最关心、最直接、最现实的利益

问题，让广大基层员工得到实惠。广大员工要依法操作，合规履职，埋头苦干，模范尽职，把岗位责任与全行的发展紧密合起来。二是大力增强干事创业的事业心和责任感，切实提高执行力和落实力。一把手要切实履行好“一岗双责”，组织实施好各项决策，切实提高本职工作效能，要以高度的事业心和责任感投入到工作中，坚持以人为本，抓好班子、带好队伍，敢于担当，勇于负责。三是大力弘扬“三种精神”，引导全员全身心投入齐商银行的发展事业。大力弘扬艰苦奋斗精神，牢记“两个务必”，崇尚节俭，厉行节约，把资金更多地用在民生上、用在发展上；大力弘扬开拓创新精神，在管理和发展中敢于大胆地试、大胆地闯、大胆地干；大力弘扬身先士卒精神，发挥各级干部的影响力和示范作用，在规章落实、纪律执行、行为检查和责任追究等各方面，都要以身作则，率先垂范，提高依法合规意识，维护制度的严肃性。四是大力提高“五种能力”，不断增强党员干部的综合素质。一是政治鉴别能力。二是开拓创新能力。三是决策判断能力。四是灵活应变能力。五是驾驭控制能力。在纷繁复杂的工作中，牢牢把握和控制局面，为全行的创新发展做出贡献。

鞋店运营管理 运营工作计划篇六

回首20__年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的全力配合下，在我们____全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好先进的管理制度。

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做的更好。在这一年的工作里就我个人的情况作一个总结。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意而归。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

1. 加强日常工作管理，特别是抓好基础工作的管理；

2. 对内加大员工的培训力度，全面提升员工的整体素质；

3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4. 加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，引导发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队，一个有集体感的团队。不知不觉间，来到天天顺已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了许多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。

一、工作总结

在从来到鞋店到现在的时间里，先从一名导购慢慢成长为店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不再是站在自己的位置上思考问题，而是要站在鞋店的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

二、工作中存在的问题

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

三、工作心得

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最

珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提升了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是下半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提升和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在店长工作中，主要有以下几方面做的不够好。缺少对平时工作业绩状况的总结。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，

平稳军心。此项也作为重点来提升自己。在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名优秀的职业的店长。

五、20__年工作计划

- 1、要提升业绩，除了努力完成规定的任务额还要超任务额，结果证明一切。
- 2、要提升大局观，是否能让能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。
- 3、提升工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。
- 4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。
- 5、明年不但做销售还要做好服务，精细化工作方式的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是鞋店所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

鞋店运营管理 运营工作计划篇七

一. 行业大数据分析

1. 用生e经抽取行业近三年的数据

四：装修自己的店铺

2. 加入7天无理由退换货 3. 加入公益宝贝

4. 注意旺旺响应时间

6. 回购率，生意参谋首页

1. 按顾客的需求和顾虑来包装自己的产品

3. 精准服务目标客户 十四：客服培训计划

3. 交流，沟通，话术培训

3. 商品到哪个地方发短信提醒顾客 4. 商品快到时发短信提醒顾客

二十：二维码营销

6. 二维码是pc端到手机端的搬运工 二十一：直通车营销

二十二：官方营销工具策略

12. 聚划算（淘宝团购网）

15. 生意控-超级搭配 二十四：详情页策略

二十五：名片营销

5. 疯抢期：0-1点，煽风点火（实时数字发布，激发疯抢气氛，刺激买家尽快下单）产品导购（帮助消费者第一时间找到要买的商品并下单）话题炒作（第一时间销量/类目排名，下单量等。为店铺吸引眼球）

1. 帮派运营方案：特殊人群 2. 买家试穿体验 三十：购物车营销

三十二：老顾客营销策略

三十四：建个站策略 1. 免费建站

1. 写出有情感的文章，打动消费者 三十八：打造爆款 1. 判断

2. 测试, 用直通车测试

6. 布局权重，三十九：集赞策略

1. 集满多少赞可免费领取优质商品 四十：魔斯密码策略

1. 可把打包发货承包出去 四十三□kpi考核策略

2. 千军易得，一将难求 3. 同甘共苦，身先士卒 4. 轻财爱士

6. 管理能力，人际关系，亲和力等 四十六：先动优势

1. 抢占先机，占据有利资源 2. 开拓未知市场 四十七：后动优势

鞋店运营管理 运营工作计划篇八

1、要提高业绩，除了努力完成规定的任务额还要超任务额，结果证明一切。

2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。

5、明年不但做销售还要做好服务，精细化工作方式的. 思考

和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是鞋店所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

1. 鞋店销售店长工作计划-工作计划

2. 店长销售工作计划

3. 店长销售工作计划

4. 销售店长的工作计划

5. 销售店长月工作计划

6. 店长销售工作计划ppt

8. 销售店长工作计划范文

鞋店运营管理 运营工作计划篇九

随着我企业环卫板块，环卫运营项目开展以来，现已经逐渐

步入平稳运营阶段，但对于运营部门而言，每月工作部署在某些角度来讲，会出现一些繁乱，现梳理出部门每天、每周、每月，固定重要工作部署。为工作目标，忠于职守，用心用力，务实高效，稳步推进，使运营部门工作水平再上新台阶。

每月固定重要工作计划部署

(一) 各镇区中队巡查

每天不定时巡查“xx镇、xx乡中队”保洁作业情况；

5. 对各中队清扫保洁不符合标准的，进行扣分处理，并且在运营

业务群通报

巡查驾驶机械车辆人员要点：

1. 巡查驾驶人员是否在岗
2. 巡查驾驶人员是否按照正常路线行驶
3. 巡查驾驶人员是否违反规章制度作业，如存在违反，进行经济

处罚，并且在运营业务群通报

4. 巡查车辆是否有碰撞痕迹未及时上报到部门

巡查中转站运行情况要点：

小对设备的损坏率

(二) 每周举行“运营部门日常例会”；

本周工作情况下周工作计划部署

(四)每月至少两次“驾驶人员安全会议”；

4. 驾驶人员填写安全熟知度记录，并且签字

(五)每月月初到各中队收取上月考勤，并且把本月考勤下发；

运营部

201? 年?? 月?? 日

4、负责执行与配合公司相关营销活动，策划店铺促销活动方案；

5、负责收集市场和行业信息，提供有效应对方案；

6、制定销售计划，带领团队完成销售业绩目标；

7、客户关系维护，处理相关客户投诉及纠纷问题。

工作职责：

2. 熟悉淘宝的各种操作规则，处理客户要求，修改价格，管理店铺等；

3. 解答顾客提问，引导顾客进行购买，促成交易。

鞋店运营管理 运营工作计划篇十

在物业公司“持续改善经营状况，持续提升服务品质”的“双提升”指导思想引领下，运营管理部以公司行政管理制度和质量管理体系文件为准绳，以服务、协调、监督、指导为宗旨，充分贯彻，严格落实，确保公司各项经营和管理目标的实现。为此，根据公司实际情况，制定运营管理

部20xx年度管理计划。

20xx年，运营管理部主要从计划管理、质量管理体系管控、品质管理、培训管理、投诉处理、法律事务管理6个方面对一年来的工作目标进行全面规划和描述。

计划管理是确保公司经营指标和管理指标按时完成的重要手段，为此，运营管理部在20xx年加强计划管理职能。

1、经营指标计划管理。结合财务管理部，加强公司各部门预算决算管理，确保经营情况始终处于可控制状态，每月初整合、反馈于相关责任人。

2、管理指标管理。以管理计划为突破口，确定工作内容、目标、责任人及完成时间，加强绩效管理，对未完成工作计划者，给予责任人确定具体的完成时间，并给予相应的经济处罚和行政处罚。

3、健全绩效管理体系。配合人力资源部，完善绩效管理体系，使目标、指标和成绩与薪资紧密挂钩，定期考核，严格执行、落实。并根据公司实际情况，建立起计划外奖励制度，激发员工的工作积极性，增加经营收入。

在质量管理体系上，通过对质量管理体系的整合，建立起符合康居物业原则的服务标准，使物业高品质服务贯穿于每个小区，使每个小区的物业管理在原有的基础上大幅度提升，促进富美地产的快速发展。同时，随着公司业务范围的不断拓展，结合相关部门制定相应的商业物业的服务标准及要求，用以满足工作的需要。

具体措施：（1）强化执行质量管理体系文件，定期考核，规范公司各岗位工作流程及标准，持续提高服务品质。（2）对体系以外的服务项目，如商业街等，制定服务标准及要求，拓展服务范围。

1、整合公司质量管理体系，完善管理体系流程、标准，并进行试用、考核、修订，建立起更高的服务平台，提高服务品质。

2、会同人力资源部，分类分岗位设置书面考题和现场考核项目进行体系考核，全面了解服务过程中存在的薄弱环节，限期要求责任部门整改，制定纠正预防措施。

3、加强对各部门管理体系的考核和指导。运营管理部计划采取一区域项目交叉考核另一区域项目的方式，每季度考核一遍，让每个项目既是考核者，又是被考核者，充分掌握体系规范及标准，确保服务质量标准的实现。

4、以业主满意度为中心，调整工作方法，换位思考，开展精细化服务工程，不断修订体系文件，提高服务品质。

1、建立培训考核机制，确保各岗位培训达到既定的目标。

2、拓宽培训内容：充分利用康居物业自身的资源，拓宽培训思路，及时与地产相关部门沟通，利用富美地产多年的实践积累，结合培训需求，请各专业人士对欠缺部分通过现身案例说法、专业知识讲解和现场操作等充实培训内容。

3、培训绩效实行量化管理。对各项培训进行不同形式的考核，并评估培训绩效，保证培训效果。并且要做到多方协作，形成顺畅高效的协调机制和培训体系。

4、整合培训理念：1) 整合各种有效的培训手段、培训技术和培训工具；2) 整合物业内部和外部可以利用的资源，使之服务于培训；3) 通过整合，使培训成为传播的工具，把培训理念最大化。

5、加强与外部的联系，牵头做好外培和晋升培训。针对性的与专业培训机构合作，开发相关的培训课程，借助名家名师

的培训拓展员工的思路和眼界，提升整体竞争意识。

6、针对各岗位的工作特点，分类建立详实的资料库，形成一整套康居物业的培训资料。

1、结合长垣县实际情况，深入项目，了解业主投诉原因，掌握业主投诉心理，在维护公司利益的原则上处理业主投诉。

2、针对长垣县业主对物业管理认知度较低，投诉问题相对集中、甚至有些业主不讲理的问题上，制定有效的投诉处理预案，提高业主投诉处理效率。

3、加强物业管理法律法规的宣传。充分利用公司现有资源和各小区宣传栏，制作物业管理法律法规专栏，加大物业管理宣传，提高业主对物业管理的认知和接受能力。

4、建立快速反应机制。针对业主的一些重大投诉，建立快速反应机制，成立重大事件处置小组，妥善处理各项目紧急事件。

1、配合服务中心、分公司，运用法律知识，协助解决客户投诉纠纷，总结经验教训，通过法律途径，对违约客户进行起诉，追讨欠费等，双月汇总并公布。

2、配合人力资源部，作好员工法律知识培训工作，规避风险，提高工作效率。

3、依据《合同法》的相关规定，对公司文件及合同进行审核。总之□20xx年度运营管理部人员积极开展学习意识、创新意识、开源节流意识、换位思考意识、深入一线服务意识和团队协作意识，增强公司凝聚力，全面提高员工的职业素养和文化修养，促进公司快速发展。