

2023年网格化调研报告格式 社区调研报告 (通用9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

工作计划表格做简单的样板篇一

伴随着九月的到来，我从实习生成为了正式员工，在这工作过程中，自己学到了不少的东西，也有了一点收获！同时在工作中也遇到了不少的困难，目的在于吸取教训，总结经验，提高自己，以至于把工作做到最好。下面是我这个月的工作计划与安排：

一：

6、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户；

7、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

二：

2、对于售后服务期限已到客户，要及时联系，提醒客户续交服务费，并及时收交；

3、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正避免下次再犯同样的错误。

工作计划表格做简单的样板篇二

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、制定出财务人员工作计划，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，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。

五、以人为本提高员工的全面素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需需要有一支高素质的队伍1、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最大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。

【拓展阅读】

今年，到目前，个人银行贷款业务办理起来是比较困难的，特别是住房贷款。首先，是难申请，银行的贷款条件比往年更严格，借款人稍有一些条件不好，就容易被拒绝。其次，是贷款利率，这一点，在房贷利率表现尤为明显。目前，我过很多城市的大部分银行放贷利率已经恢复到基准利率没有优惠了。还有就是放贷时间，即使是你的贷款已经审核通过，放贷时间也是需要等待的。

银行个人贷款流程如下：

2. 审批：对借款人信用情况进行调查，按程序进行审批，并将审批结果通知借款人；
3. 签约：申请获得批准后，借款人与授信协议，给予借款人授信额度；
4. 用款：借款人获得授信额度后，可随时向经办行提出用款申请，经办行将贷款发放至借款人个人账户。

互联网个人贷款流程如下：

- 1、双方就贷款事宜进行了解、商议，贷款顾问给出贷款方案，借款人就自己的问题考虑后，决定是否贷款；如果贷款提供平台要求的资料。
- 2、提交资料，借款人决定贷款后，在网贷平台填写申请表或通过网贷平台联系贷款顾问。
- 3、贷款审查，贷款平台对借款人的资质进行调查，贷款顾问联系借款人。资料审核通过，双方签订贷款协议。
- 4、放款，协议签订完毕，贷款机构发放贷款。爱定投提示：平台一般会要求借款人提供：身份证明、个人信用报告、收入证明、工明，住址证明，前三项资料是平台要求必须提供

的，是平台审贷的重要依据。

工作计划表格做简单的样板篇三

总结上半年的服务工作，为了更好的开展好下半年的客服工作，根据《客服工作手则》及公司相关规定，制定下半年计划如下：

一、指导思想

以公司下发的《****文件》为指导，以“提高服务质量”为宗旨，以“客户满意度为标准”。

二、工作目标

- 1、搞好员工岗前培训，端正服务态度，提高员工业务水平。主要开展普通话培训，微笑服务培训，文明用语培训。
- 2、深入开展客户满意度调查，通过信访、回访等方式展开调查，对发现的问题作出相应整改，努力提高服务质量。
- 3、开设“党员先锋模范岗”，发挥党员先锋模范作用，以此牵引提高服务质量。

三、要求

- 1、全体员工必须严格按工司要求，努力学习，提高工作标准，增进业务水平，切实把下半年客服工作推进到一个新台阶。
- 2、每名员工要制定出自己下半年个人工作计划，工作计划标准要高，要切实可行，并认真落实。
- 3、其它事宜由公司另行通知。

工作计划表格做简单的样板篇四

虽然诚信学分不是你做出来的东西，但是学校老师一般都不会刻意刁难学生的，自然给学生的诚信度评价都是比较高的，如此你和其它的求职者又会有什么区别？既然一样那诚信学分能够为你带来帮助吗？就好比大家都学过某个专业，你还想借着专业来塑造出高人一等的`姿态吗？可以看出诚信学分本身就没有什么份量度，企业也不会重视诚信学分的。那在简历里带上诚信学分可是没有一点意义的，你要是在简历后面加上一张多余的纸张会不会造成其它影响？首先，这是一张废纸；其次，这张废纸增加了简历的页数。所以，别认为加了诚信学分即使没帮助也不会带来不利的影响。

下面是小编分享的财务分析员个人简历表格，更多内容请关注(/jianli)☐

姓名：

性别：

出生年月：

联系电话：

学历：

专业:

工作经验:

民族:

汉

毕业学校:

住址:

电子信箱:

/jianli

自我介绍:

求职意向:

目标职位:

财务分析员 | 成本管理员 | 行政专员 · 助理 | 人事主管 · 人事专员 | 采购员

目标行业:

电子 · 微电子 | 贸易 · 进出口 | 家电业 | 原材料及加工

期望薪资:

面议

期望地区：

到岗时间：

1周内

工作经历：

20xx

***集团预算管理&新产品报价管理

职责和业绩：

1. 新产品报价管理，对业务部门提出的新产品立项，

200x—200x

***集团经营管理处

4. 预算管理，审核各部门年度预算与月度预算，并对预算执行状况进行追踪；

工作计划表格做简单的样板篇五

本人在20_年年度，业绩不是太梦想，当然这其中肯定有许多不足和需要改善、完善的地方。今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、

进取主动、创造性地开展工作的”的指导思想，发扬创业精神，确立工作目标，全面开展20_年度的工作。现制定工作划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自我有以下要求

1、每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能与这个客户合作。

4、对自我严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

5、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任

额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自我最大的贡献。

工作计划表格做简单的样板篇六

紧紧围绕成功创建省级园林城市为目标，加快推进重点工程建设进度，提升完善城区绿化配套服务设施，确保今年创园成功。

二、基本思路

以县委县政府下发的重点工程建设计划为落实重点，坚持以“生态为要、绿化为先、发展为重、和谐为本”，努力开拓园林绿化各项工作的新局面；针对计划表内目标任务，继续推进上半年在建工程的扫尾工作；全面启动下半年早改造、南岸等四大风光带建设任务；重点关注并快速推进商务服务中心楼核心区绿化及剩余三园建设；集中精力完成为民办实事项目；围绕创园验收路线，对城区节点改造提升，迅速提升城区绿量及品味；不断完善绿化管养机制，逐步推广园林绿化市场化管养新举措，实行管养分离；绿化成果保护实行政府监督、部门监督和社会监督相结合，严格按照省级园林城市标准要求，全面推进创建省级园林城市创建步伐，力争圆满完成各项绿化建设任务，为全县经济建设和社会事业的更好更快发展作出新贡献。

三、重点工作内容

下半年，将重点推进创园、中央公园、北岸风光带、南岸风光带市场化等项目进度。大力推进街道绿化形象工程，对原有绿化进行提档升级，营造色彩丰富、环境优美、具有乡土气息的街道绿化；积极实施广场游园及街头绿化工作，增加街

头绿地亮点;大力推进公园风光带为重点的植物造园工程,以植物造园营造风景宜人的风光带工程;围绕水系打造水韵、生态的宜居环境,营造城在水中、水在绿中的特色。

四、推进措施

我所在加强城区园林绿化的规划设计、建设和管理的同时,坚持合理调整资源配置,坚持以人为本,将建筑和植物有机融合,实施屋顶绿化、垂直绿化,精细化施工,引入市场竞争机制,实现长效、规范管理,多措并举,建管并重,坚持长效学习三项管理制度,加快绿化重点工程项目建设步伐,确保年底按时保质保量完成县委县政府和局党委下达的各项建设任务。

工作计划表格做简单的样板篇七

新一年为加强我社信贷管理,提高信贷工作质量,树立风险、责任意识,做到职责分明,有序地开展信贷工作,促进我社信贷工作规范、稳健地发展,全面地完成信贷工作任务目标,现对公司业务部今年银行信贷工作计划:

一是加强业务培训,提高队伍素质

在新的一年里,从“以内控防范优先,加强制度落实”的角度加强客户经理队伍建设。xx年,着重抓好一线信贷人员的培训,银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训,在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神,努力提高政治觉悟和业务素质,增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

二是加强信贷管理,规范业务操作,提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

三是加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于xx年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四是加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实“三查”制度，对银行员工素质加以培训，使每个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按“三查”的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写“三查”记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必

须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员“一手清”放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和xxxx比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押□xxxx□少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

工作计划表格做简单的样板篇八

20xx年是三亚小额信贷建设队伍、开辟新点的发展之年。

这一年来，在以吴伟雄理事长、操戈政委和陈奎明主任的省联社领导班子亲切关注下，在省联社小额信贷管理处陈金林主任和庄芊芊的悉心代领下，在三亚市联社及各个基层社的

大力支持下，在我们三亚18名小额信贷技术员的艰苦奋斗下，三亚小额信贷部业务取得了很好的成绩，完成了我们20xx年的工作任务。

我们小额信贷不仅仅为三亚的农户的发展带来了帮助，而且也促进了当地的经济的发展，促进了旅游业的发展，真正的为当地的老百姓带来了实际性的利益。

20xx年3月初，在省联社领导的大力支持下，我们三亚正式成立小额信贷项目部，并且开始发放小额贷款的业务。

直到20xx年年底，我们的队伍力量不断的在强大，我们的工作业绩也不断的在上升；扩展了epos等农村便民金融服务；加大了与市财政、市妇联、市团委等在业务上的合作、并落实了财政贴息、奖励和风险补偿政策的数据上报；创建了属于三亚小额信贷的工作制度和要求条例。

(一)20xx年三亚小额信贷队伍具体的工作情况作详细汇报如下：

一、小额信贷员队伍建设情况：

20xx年3月初只有4名信贷员，5月份又增加了2个信贷员，直到六月下旬调了11名见习生和1名信贷员并且被分配到各个点进行见习工作，七月下旬再增加了3名海职院的学生过来实习。

累计共18名小额信贷技术员。

截止到12月底，其中三名见习生离岗，2名见习生为出师，能够放款的小额信贷人员共计16人。

在省联社的安排下，我们每个信贷员及其见习生已经量了身材尺寸大小并制作工作服和工作牌。

截止到12月底，已经有5名信贷员的工作服和工作牌下发到手中。

其他的将在之后一个月内陆续下发。

二、全年发放及回收情况统计：

从20xx年3月一日至20xx年12月31日，三亚小额信贷技术员累计发放了1046户、共30774000元贷款。

其中男客户224个，女客户814个，分别占总客户数的21.4%、78.6%。

因前期只有5人发放贷款，故平均每人每月发放20.92户。

按照总部要求每人每月发放12户的规定，我们三亚小额信贷技术员非常好的完成了今年的发放任务量。

此外□20xx年累计回收利息1235500.94元，按照规定划拨到总部的利息为738458.35元，为三亚联社带来了497042.59元的资金收入和30774000元的存款收入。

三、已结清贷款客户及财政贴息情况：

截止到20xx年12月31日，三亚所有的'贷款之中，已经有66户贷款提前结清，结清的贷款额为2255000元。

其中结清一小通妇女联保贷款49户、共1965000元；结清工资担保的客户为17户、共290000元。

所结清客户数占全年放款客户的6.3%，结清贷款额占全年贷款总额的7.3%。

对于已经结清的14户符合贴息标准妇女贷款，（发放贷款

为465000元，上报申请贴息资金为18513.30元)我们也及时的上报到了市财政部门，以备做下一步的妇女贴息工作。

四、利息拖欠情况：

总体来看，三亚的每月的利息回收还是比较正常的。

田独、羊栏、崖城、育才等点的回收非常好。

唯独林旺的回收不是太好，由于之前放款未能考虑到风险的重要性，直接导致了现在以周德楷等个别客户不及时缴纳利息的严重情况，这些拖欠情况直接影响到了我们三亚整个团队的业绩的提高。

对此，我们也作出了相应的措施去极力解决拖欠的问题。

五、农户信息录入情况：

农户信息的录入对我们信贷员的调查情况作出了汇总，也便于我们在之后的工作中及时的查看信息。

根据要求，每月每人必须最少录入22户，共需要录入891户信息，实际录入的只有629户。

据统计我们有个别人员录入的数量还不达标。

望之后继续努力按时上传录入的数据。

六、epos机安装和广告牌制作情况：

根据省联社要求，我们对每个乡镇的行政村进行了epos机的推广和安装。

三亚全年度累计成功推广了112台epos机，其中已有28台epos

机成功安装到农户家并开始使用，另外84台还未下发。

安装数量少的主要原因有两个，其一，大部分的农户家中没有固定的电话，有电话的也有许多不能用，电缆被盗的情况也很多；其二，农户就根本不愿意安装。

针对以上情况我们也作出了相应的工作。

目前广告牌的张贴情况为：林旺、崖城、天涯已经安装完毕，田独、羊栏、育才正在装修信用社未能安装。

此外，还制作了部分小的广告牌悬挂到了各个村的商户门口。