# 第一季度工作总结汇报202\_年

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-12

*第一季度工作总结汇报20\_年7篇第一季度工作总结汇报20\_年大家看过吗？总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，以下是小编精心收集整理的第一季度工作总结汇报20\_年，下面小编就和大家分享，来欣赏...*

第一季度工作总结汇报20\_年7篇

第一季度工作总结汇报20\_年大家看过吗？总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，以下是小编精心收集整理的第一季度工作总结汇报20\_年，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。、

**第一季度工作总结汇报20\_年篇1**

时光在悄悄的流逝，不知不觉，本人来公司已经有6个月的时间，在这段时间中，我努力学习让自己适应公司快节奏、高效率的工作环境。由于工作的需要，我从一个秘书的角色逐渐转入行政人事的角色，角色的转变使我接触的更多，学习了更多，在此，我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢!

第一季度的工作，我扮演着秘书兼行政人事主管的角色，回首三个月的工作，有进步也有不足，下面我从三部分来对我的工作进行汇报。

一、人员招聘

刚接手人事工作时，公司各个站都需要补充人员，我通过公司原有的招聘渠道进行招聘，却发现原有的招聘渠道存在一些不足，根本无法满足公司人员的需求。所以我曾与许多职业学校联系，试图通过职业学校这条路径为公司找到合适的人才，也曾联系过劳务派遣公司谈定劳务合作事宜，最终我发现通过人力资源保障中心的现场招聘加油员、收银员，效果还不错，于是几乎每周三都会参加现场招聘会，偶尔也会参加周六的现场的招聘，甚至还去现场招聘，最终基本满足了各个站的人员需求。招聘的过程中，不断收集、了解市场信息，为公司的发展提供可行的建议。

二、个人工作态度

尽力做好每一项工作，为人比较正直，乐于助人，凡事为公司的利益着想，工作态度较好，本着“干一行爱一行”的原则。行政人事部是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件。

三、行政的服务性工作

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，几乎每周六同公司领导及其它同事一起参加巡站，每周进行打分评比，使每位员工都能认识到，工作地方就是我们的家，要保持良好的环境。为过生日的员工父母制作生日卡，送上公司的祝福，表达公司的谢意，使员工感受到公司的关怀，家人般的温暖。

当然，在工作中还存在很多的不足之处。

1、计划性不强

计划是行动的指南针，好的计划能够预先调配资源，有条不紊的开展工作，用最小的成本达到的效益。但在过去的工作中由于自己的计划性不强，导致处理日常工作事务时无条理性，总是忘东忘西的，大大降低了工作效率。

2、执行力不强

人事工作要求原则性较强，但由于个人的工作能力及经验不足，导致在日常的工作中人事工作不能严格按照公司的规章制度执行。

3、培训不够系统

公司的培训工作仅限于新员工入职培训，未有针对不同岗位的要求进行各种培训，但由于我本身的事务性工作的繁忙，我自身的计划、执行及组织培训的能力不足，还未建立较完善的培训管理体系，如：将培训与员工人事调整进行紧密结合，可通过基层管理培训，建立考核晋升制度。

4、员工考评工作不到位

员工转正、晋升、加薪、调岗、解聘等考核工作未建立完善的机制，没有建立有效的量化、客观的数据周密细致的全面考评。

四、自我评价

1、能力及经验不足，做事不够细心，文书一般，勉强可以满足公司需要。

2、在工作中有时脾气急躁，遇事不够冷静，将情绪化带到工作中。

3、行政工作事多面广，有时考虑问题不够周全，处理问题不够细致。

4、和领导、同事沟通不是很到位，影响工作效率。

在以后的工作中，要不断提高自身的业务能力，提高自己的高度，提升自身的综合素质，以达到公司的要求。

**第一季度工作总结汇报20\_年篇2**

一、为企业拍摄“企业在做什么”活动短片

20\_\_年9月份开始，\_\_\_\_商会将为22个副会长以上企业组织拍摄“企业在做什么”活动短片并制作成光盘。主要拍摄内容包括老总自我介绍和企业介绍（企业优势、获得的荣誉、企业文化等），活动旨在宣传企业，促进会员间的相互交流。

二、编印\_\_\_\_商会信息

20\_\_年7-9月份，商会秘书处继续按计划每月出两期信息，第三季度共出6期，引发1800份，收到了一定的效果。

三、召开企业通讯员会议

20\_\_年7月24日上午，\_\_\_\_商会在\_\_\_\_黄龙茶艺馆举行企业通讯员会议。会议要求各企业通讯员积极反馈企业活动情况，为《\_\_\_\_商会信息》输送有价值信息、材料。

四、组织联谊活动

20\_\_年8月16日，\_\_\_\_商会副会长以上企业在第二组轮值会长的组织下赴\_\_\_\_千岛湖进行了为期两天的联谊活动。并于17号上午在阳光酒店湖光会议室召开座谈会，会上主要讨论了与\_\_\_\_稠州商业银行合作、温州商会领导班子换届选举、\_\_\_\_市工商联“双爱双评”活动、开展“扶贫助学”活动、成立党支部等情况。

五、撰写企业文章

撰写企业文章参加\_\_\_\_市民营企业改革31周年宣传活动和杭州市总工会举行的“双爱双评”活动。

六、开展扶贫助学活动

20\_\_年下半年，\_\_\_\_商会联合\_\_\_\_县政府在\_\_\_\_乡开展“扶贫助学”活动，与13位贫困学生结对帮扶。

七、召开第二次会长会议

20\_\_年9月25日，\_\_\_\_商会第二次会长会议在\_\_\_\_之江度假村召开，市工商联领导、\_\_\_\_稠州商业银行领导列席参加。会上会长们听取了第二组轮值会长在7-9月份的活动情况汇报，详细讨论了与\_\_\_\_稠州商业银行贷款事宜和其他商会相关事宜。

**第一季度工作总结汇报20\_年篇3**

20\_\_年的第一季度，安全工作在上级领导的关心和指导下健康有序地开展，没有发生一起安全事故。我公司全体职工认真贯彻落实上级部门安全工作方面的文件精神，牢固树立“安全第一，预防为主，综合治理”的指导思想，始终坚持以人为本的安全生产理念，广泛深入地开展安全生产工作，为公司各项目营造了一个安定、和谐的工作环境，确保了我公司的各项工作的顺利进行，下面就这三个月来我公司的安全生产工作情况总结如下：

1、根据公司今年安全生产主要管理人员的变动，本季度成立了公司新的安委会，成员15人。

2、元月10日，召开了公司第一次安委会会议，总结了20\_\_年的安全生产工作情况，安排部署了公司20\_\_年度安全生产工作。研究并兑现20\_\_年度项目安全、环境、质量目标责任书。讨论20\_\_年度各级安全管理人员考核情况及岗位津贴。

3、3月16日，公司全体员工传达学习了20\_\_你安全生产工作会议精神，学习了《关于对20\_\_年六起安全事故处理决定》、《国家安监局关于进一步加强职业卫生“三同时”工作的通知》。在年会上，公司与在建工程项目部签订了安全生产目标责任书四份。

4、积极推进《职业健康安全管理体系（GBT28001—20\_\_）换版培训2人。坚持每周对在西安工地的现场安全检查。

5、编制了20\_\_年的公司安全生产管理制度19个、公司20\_\_年度安全生产和质量工作计划。

6、创建了公司质量安全网站，制定了质量安全网络会议制度和计划。

7、积极参与局安全生产QQ交流，及时上传下达上级文件和会议精神，及时上报有关资料，在局网站值班。

下阶段工作计划：

1、加强公司安全生产组织建设，壮大安全管理队伍，办理安全管理人员证件。

2、继续推进安全生产“四个体系建设”、“班组建设”；

3、继续修订公司的各种安全管理方案、预案

4、监督各项目安全生产责任执行情况；

5、督促各项目加强对员工的安全生产意识的培训和教育；

6、督促各项目对现场危险因素的检查、安全隐患的排查整改；

最后，加大公司对各项目的检查力度，计划近期对各在建项目进行一次安全大检查；并对检查结果在公司网站公布也将这次检查纳入公司年度考核。

**第一季度工作总结汇报20\_年篇4**

光阴如梭，\_\_年第一季度的工作转瞬又将成为历史，在过去的这一季度中，我结合上季度的报告，分析不足，加以改进，这一季度工作中去得了很大的进步，然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下：

其一、年初至今，财务部整个条线人员一直没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头轻脚重没能全方位地进行管理。

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色。

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通。

其五、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够。

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任。所以这方面的不足在后面的工作中将会及时改进，争取让工作有条不紊的进行下去。

“查找不足赶先进，立足根本争先进”，作为个人我们要实现体现自已的人身价值，企业的兴衰直接关系到个人的荣辱，作为财务管理部门，为公司实现共同的目标我们要添砖加瓦，学习六种精神：艰苦创业精神、改革创新精神、拓展市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神，

工作总结

我们要把这六种精神贯穿于具体的工作中中去，下半年工作作为财务部的主要责任领导，对于“如何提高自我，服务于企业”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将放在加强仓库管理与财务分析这二块，下面就工作计划与思路向大会作一汇报：

一、完善公司内部管理制度。部门责任领导明确分工的职责，加强责任考核。

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方。部门责任领导之间明确分工职责，按照年初签定的责任合同，组织落实强化到位，领导之间多交流，相互合作，遇到事情一起解决，不拖拉，让公司的运作更加透明，除此之外，加强考核力度，做到赏罚分明。

二、针对此次突击检查与仓库管理员的业务理论考试，合理调整组合人力资源，继续加强培训力度与仓库管理检查监督力度。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库管理员的突击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理。

**第一季度工作总结汇报20\_年篇5**

第4个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感触。有幸加入公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

一、第4季度工作总结

1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

2)职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5)重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6)自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、下个季度工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处;

最后我希望在下个季度公司的业绩更加辉煌!

**第一季度工作总结汇报20\_年篇6**

\_\_年以来，旅局按照“四个城市”建设要求，以争创山东省全域旅游示范区为抓手，着力打造“骑游之乡、赏花之都、品酒之城、旅游胜地”，科学编制旅游发展规划，加快旅游项目建设，强化宣传推介，助力乡村振兴， 推动旅游业持续稳定发展。市农谷农村产业示范园入选首批国家农村产业融合发展示范园，圣川饮品公司入选山东省旅游商品研发基地，墨熙鼓巷入选山东省旅游休闲购物街区。今年第一季度，全市接待游客110多万人次，同比增长10 %。

一、科学编制旅游发展规划。联合有关镇街区、部门单位，在广泛考察论证的基础上，编制了《乡村旅游发展总体规划》、《重点镇村乡村旅游建设规划》，以及青云花谷、东方桃海、合力生态牧业特色小镇等重点旅游项目规划和南官庄、鲁家哨、水润道、绪泉等农家乐村乡村旅游规划。制定出台了《\_\_市创建省级全域旅游示范区工作实施方案》，对全域旅游、特色产业园区、旅游特色小镇、田园综合体等进行专项规划，确保了旅游+相关产业融合发展的正确方向。

二、推进重点项目建设进度。全力加快推进齐鲁酒地、留山古火山国家森林公园、柘山乡情、歌尔庄园、郚山合力乡间牧场、齐鲁桃海、青云山及青云湖改造提升等20个重点旅游项目开发建设。

1、东方桃海一期工程。主要进行3个大门、5个观景台、1个桃花广场、1个拜寿台共10个点的建设，5月份完工。

2、齐鲁酒地二期工程。主要建设冰雪运动体育综合体项目、二期花海项目、园区西大门及旅游集散中心项目、青少年核心素养教育联盟项目等。

3、柘山乡情景区。主要配合建设地中海式服务综合体1处、生态停车场1个、旅游厕所2个，窑洞20个，铺设温泉管道5000米、建温泉池40个、安装房车50台，梦幻之星50个，搭建帐篷营地300处，建设高尔夫练习基地1个，射箭练习基地1个。

4、留山古火山国家森林公园。主要建设红色教育基地、千年古木科普馆、海棠庄园等景点，设施整体装修。新建两栋木质房屋。

三、加快休闲农庄开发建设。以镇街区为责任主体，吸引龙头企业、合作社、种养大户及其他社会资本下乡，规划建设休闲农庄100个休闲农庄，目前已发展万芳果蔬、和甫农庄等休闲农庄40个。合力乡间牧场以饲料生产、奶牛养殖、低温牛奶加工配送为基础，融入林果种植、蔬菜生产、餐饮服务、教学研实践培训等相关业态，打造集生产、观光、休闲、体验等于一体的乡间牧场。目前，已完成投资1。6亿元。华夏庄园总投资12亿元，规划面积10158亩，建设集大樱桃生产销售、草莓采摘、花海摄影、休闲垂钓、仓储物流等于一体的田园综合体。

四、积极推出一系列优惠措施。今年元旦、春节期间，各景区纷纷推出优惠政策和推介促销活动，在青云山民俗游乐园滑雪场拍照发朋友圈，可免费领取价值80元的`滑雪票；齐鲁酒地推出景区门票8折优惠政策；和甫休闲农庄举行了草莓和无公害水果蔬菜采摘等活动；乡里情家庭体验农场、步云岭休闲农庄、合力牧业、辉渠百泉旅游区、张家宅乡村旅游模范村等推出了草莓和圣女果采摘及一系列优惠措施，为游客们提供节日好去处。元旦期间，全市共接待游客11.6 万人次，实现旅游收入580多万元。春节假期，春节期间，全市共接待游客31.6万人次，同比增长11%。

五、广泛开拓客源市场。为深入宣传\_\_旅游，让更多的游客走进\_\_，了解\_\_文化，我局依托节会平台，坚持形象宣传与产品营销相结合，整合生态、产业等优势，深入挖掘旅游文化内涵，采用多途径、多方式开展宣传营销。一是加强节会营销。围绕上级部门开展的“好客山东贺年会”等活动，组织各景区推出了少数民族歌舞、青云山冰雪运动会、第三届新春文化庙会等文化内涵丰富和群众参与性强的旅游活动。二是加强市场和现代化营销。积极联合各地旅游局及旅行社，广泛开拓传统客源市场，与八喜旅游网合作，加大网上营销，吸引网上消费客户，扩大旅游客源。三是加强旅游商品营销。深入挖掘全市旅游商品，初步确定了旅游工艺品、旅游茶品、旅游食品、特色农产品等四大旅游商品系列，不断拉长\_\_旅游的产业链条。同时，对外推出特色民俗、乡村休闲、节庆会展、美酒美食、特色农庄、生态冰雪等精品线路产品，广泛吸引游客，增强了游客旅游体验的互动性和趣味性，提升了\_\_旅游的知名度。

六、不断完善旅游道路设施。在抓好项目建设的同时，积极配合交通运输局加快旅游道路建设，把旅游道路建设作为推进“乡村振兴战略”工程实施，把优化旅游道路施工环境作为一项重要任务常抓不懈。目前，全市开工建设重点旅游道路9条、97.8公里，核算总投资8.92亿元，分12个标段实施。其中，县乡道项目4个、36公里；旅游公路项目5个、61.8公里，全力加快了宿箭路金冢子镇区—律南路段、安孔路大黑埠村—管公段、儒辉路王家营村—辉渠段、官庄镇十字路村—辉渠镇胡家旺村段、辉渠镇小麦峪村—柘山镇辛庄子村段、吾山镇徐家沟村—安山子村段等路段建设进度，确保了项目开发建设顺利进行。随着配套服务设施、服务质量与旅游道路的不断完善，外地来我市一日游、二日游的游客客明显增长。

**第一季度工作总结汇报20\_年篇7**

20\_\_年\_\_信用社紧紧围绕省联社年初工作会议精神，坚持以存款业务为中心，重点防范和化解信贷风险，积极拓展农村市场，一季度工作取得开门红。

一、春天行动亮点与不足

一季度各项业务发展迅速，较好完成省联社下达任务。截至20\_\_年x月x日，各项存款余额5034万元，比年初增加1726万元，增幅达52%。超额完成联社下达的春天行动任务，并完成了全年任务。我社为完成联社分配任务，具体做法如下：

1、抓好信用社宣传和礼品发放工作。利用春节期间，向返乡农民工进行大力宣传，走村串户，深入农家，开展多种形式的小康卡及农民工卡特色服务宣传活动，免费发放一元卡，劝说农民工把在外打工的积蓄存到本地信用社; 合理组织发放过年礼品，通知老客户领取礼品，稳定存款，对有实力的潜力客户上门送礼，劝说其把钱存入信用社。

2、抓全员揽储考核。今年我社按照联社要求，制订了“职工吸储考核办法”，并登记了揽储台帐，人人有任务，个个有压力。职工工作积性和主观能动性得到空前提高和充分发挥，形成个个操心存款，人人关心经营的良好局面。全体员工在做好本职工作的同时，业余揽储已成为他们自觉行动。

3、抓好柜面优质服务。我社狠抓柜面的文明服务，要求职工统一着装，视客户为亲朋，展示良好形象。常年开辟零币兑换窗口，既

方便了周围客户，也吸引了距我社较远的客户。

过去三个月虽说取得了一定成绩，但还是有不足。由于今年过年比较早，找到客户时，有些已经存了定期在其他银行。在来年的工作中，要把工作做在先头，11至12月份就提前提醒客户转存和稳存，联系亲朋存款到信用社。

二、二季度及全年工作安排

二季度工作重点是贷款营销和不良贷款清收。贷款利息收入是信用社利润的主要来源。只有发放好贷款，收好贷款，才能实现信用社的发展壮大！以农为本，为农服务是我们的服务宗旨和永恒主题。我社要以支农、富农、兴农为己任，千方百计提高支农服务水平，做好贷款营销工作。

（一）逐步完善贷款营销的信贷管理体制

农村信用社要按照市场化、商业化发展取向，树立信贷营销的全新理念，制定符合自身实际的信贷营销战略，建立一套反映灵敏、策略灵活的贷款营销体系，稳固和扩大优质客户群体。

一是有效畅通贷款投放渠道，主要是开发适合市场需求的贷款品种，使我们的贷款品种能覆盖各个层次和满足市场的需求；二是正确处理发展业务和防范风险的辩证关系。以强化市场风险意识为贷款营销的前提，完善信贷风险防范机制，制定科学的责任追究制度，注意区分违规放款、决策失误、自然灾害和市场变化等不同情况，确定相应的责任标准，实行贷款问责和免责的统一，克服信贷人员的“惧贷”心里，充分调动增加贷款营销人员的积极性；三是制定一整套科学、

便捷的贷款操作流程。信用社耐以生存的贷款营销法宝就是贴身服务和快捷灵活的贷款方式。

（二）因地制宜创新贷款品种

农村信用社在硬件、网络等方面与国有商业银行相比差距仍然存在。但农信社可以从贷款品种和服务上做文章，打造自己的特色信贷品牌。一是贷款品种要有特色，不能存在不同品种名称，而无质的区别。不同的贷款品种在期限、利率、优惠程度上要各有“卖点”；二是改变贷款品种单一功能，不能照搬其它银行现成产品，摒弃“拿来主义”，要多开发一些适合农村信用社自身发展的贷款品种，以此来满足和适合不同对象的贷款项目，比如“林权抵押贷款”、“农户联保贷款”等。

（三）强化队伍的营销培训和素质教育

一是开展形式多样的贷款营销培训班。加强社会关系学、心理学等方面知识的渗透，提高员工营销技能，深化对营销内涵的认识，真正把营销贷款与发放贷款区别开来，使营销行为得到客户的认可并创造营销价值，把贷款营销工作真正由季节型转向效益型、由任务型转向发展型，使贷款管理工作由被动型转向主动型。

二是提高贷款营销人员素质。贷款营销工作的风险性时刻存在，贷款质量的好坏，与营销人员的思想认识和个人素质有着重要关系。要通过职业道德教育、理想追求教育和金融法规教育，提高营销人员的职业道德水平和思想认识水平，从根本上摒弃等靠思想，变被动做事为主动营销，提高工作主动性和创造性。

（四）完善考核激励机制，增强营销人员工作主动性

一是建立权、责、利相对应的营销考核机制。对营销人员的考核应科学化，用百分制考核与贷款有关的各项指标；要实行利益趋动，将营销人员的收入完全与百分制绩效考核挂钩，实行超额加分加收入；要对违规放贷责任人严罚重处；二是克服惧贷心理。当前，因“新规”的贯彻执行，信用社实行贷款发放终身责任追究制等，信贷人员营销贷款的主要心理障碍是“惧贷”，贷款发放人害怕因造成风险处罚较为严厉，不少信贷人员对以前的贷款仍承担停岗扣薪收贷。信用社应将贷款存量与增量新老划断，结合实际合理确定一个风险度，凡是符合信贷原则，严格按照程序发放的贷款，由于风险造成的损失，只应追究个人工作责任。只有这样，信贷人员才能在营销过程中放开手脚，有所作为；三是根据环境和人员特点合理分配工作任务，区别对待，不搞“一刀切”，任务分配和考核要科学合理。

清收不良贷款方面，我社共有不良贷款2713笔，总金额达1亿5550多万元。只有加大清收力度，找准原因，对症下药，才能化解历史包袱，轻松上阵。经调查分析，不良贷款形成原因主要分为两部分：

1.来自由于外部的因素

(1)借款人的因素。借款人可能是内部经营不善、产品市场萎缩，也有可能是借款人借改制之机故意逃废银行债务，缺乏还款意识。(2)政策因素。由于宏观经济政策缺乏连续性，经济波动的频率高、幅度大，使信贷扩张和收缩的压力相当大，在宏观紧缩、经济调整时期，

往往形成大量贷款沉淀。(3)行政干预因素。主要表现为地方政府压，地方财政挤，迫使银行发放大量指使性贷款、救济贷款。

2.内部管理的因素

(1)信贷人员素质。部分人员素质不高，难以进行贷款的科学决策和有效管理 (2)贷款结构不合理。贷款结构失衡，如贷款投向不合理引起贷款过度集中等造成不良贷款的形成。(3)道德因素。部分信贷员“在其位而不谋其职”工作主动性差，缺乏开拓创新精神，不能干好自己的本职工作。

因此不良贷款清收应从以下方面入手：

1.提高信贷人员素质

信贷人员除了必须具备一定的金融理论、企业财务管理、法律制度等业务知识外，还必须具有诚实的品格和强烈的责任心。

2.要加强对不良企业的管理

不良企业不能正常还本付息有主观和客观的原因,所以,应分类管理,对不同的原因实行区别对待的政策,对暂时困难的应适当支持，对恶意欠债的必须严厉制裁。

3.采用法律手段保全资产

在通过诉讼途径化解风险贷款时,要注意贷款不能丧失诉讼时效。另外诉讼是否成功的关键主要取决于财产保全工作的成效,一旦保全成功,诉讼案件便可以通过和解方式提前结束,全额收回贷款。

4.实行公开招标拍卖方式

运用拍卖方法使资产价值得到最大体现，最大限度收回资金。

5. 实行协调清收。

对政府机关财政贷款、受政府干涉、村集体承贷、企事业贷款等多年形成的不良贷款，要及时与当地党委政府或主管部门协调，通过财政拨补、政府及村财产进行抵债等方式，协调清收。

6. 对新发放的贷款，应加强管理，并做到合法合规，以防止不良贷款前清后增。

在一季度完成存款任务的基础上，二季度要抓好贷款营销与清收工作，保证全年工作的全面胜利，实现信用社发展的新跨越！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！