# 第二季度工作总结5篇

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-03-06

*第二季度工作总结范文5篇时间一晃而过，一段时间的工作活动告一段落了，回顾过去的工作，倍感充实，收获良多，制定一份工作总结吧。下面一起来看看小编为大家整理的第二季度工作总结，欢迎阅读，仅供参考。第二季度工作总结 篇1四月进入公司，整个第二季度...*

第二季度工作总结范文5篇

时间一晃而过，一段时间的工作活动告一段落了，回顾过去的工作，倍感充实，收获良多，制定一份工作总结吧。下面一起来看看小编为大家整理的第二季度工作总结，欢迎阅读，仅供参考。

**第二季度工作总结 篇1**

四月进入公司，整个第二季度是个人适应和自我调整的阶段，随着工作经验的累积，个人业务逐渐适应，各方面能力也得到相应提升，整体来说，二季度是一个成长和收获的季度，现将工作做如下几方面总结：

一、个人工作

1、理论知识再学习

尽管大学的专业是工程造价，对于造价相关方面理论知识并不陌生，但由于长期进行招标工作，加之新的规定不断完善，因此对现阶段的造价工作难免生疏。再次投入到造价工作之初，首先经历了一次季度考核，考核成绩不尽如人意，但也是意料之中。考试结束后，将考试中做错的、不会的知识点再次温故，并在书中做了标记，加深印象，以便在日后的实践工作中得以运用。

2、实践工作累经验

理论知识无论多渊博，多扎实，没有实践就如纸上谈兵，因此实践是检验理论的标准，也是新人积累经验的最佳途径。二季度虽然短暂，但是我做过了清单、控制价，一筹莫展过，也犯过错误，也正因如此积累了很多，有经验教训也有操作关键点和技巧，收获颇丰。现在更有幸能加入到工程造价控制全过程中，相信过程必定艰辛，也相信结果必定丰硕。

3、始终空怀心态

初入职场，怀着空杯的心态，在学习中工作，在工作中学习，个人能力才能得以提升，但是当个人技能和经验积累到一定程度，能够独挡一面的时候，就很难倒空心中的那杯水，从头再来。每个人都会碰到职业发展的瓶颈，如何才能够不断进取，更上一层楼呢，唯有倒空心中那杯水，空杯心态自始至终，方能不断吸取他人之长，补已之短，早日实现个人职业发展目标。说来简单，做来难，只有不断鞭策自己提醒自己，方能始终空怀。

二、个人不足

1、野心欠缺、动力不足

俗话说，不想当将军的士兵不是好士兵。野心是个人进步的源泉，是动力的源泉，是目标形成的无形动力。就个人而言，在此方面是欠缺的，是不足的，因此很难形成具体的目标。但这些都不是凭空而来，需要在生活在工作中不断摸索，树立坚定的信念，明确标杆，进而明确个人目标，为此我将付出努力，在时间中在实践中求思求变求发展。

2、细节关注度不高

细节决定成败，绝对不是一句空话，造价工作对细节要求更甚。一个小数点、一个数字、一个描述都将间接或直接决定我们工作的质量，对整个工程的建设发展也起到不可小觑的作用。因此关注细节也是业务能力提升的一个方面，哪怕困顿时候停一停、歇一歇，也不可大而化的处理问题。

3、难以保持长久的工作激情

初入职场的热情，往往会因时间和工作熟练度而慢慢淡去，当人无法改变环境时，我们就会被环境所改变，这是一种本性，也是一种惰性，想要保持长久的工作激情着实不易。每个人都会有疲惫期，如何在重复繁琐的工作中寻求当初的满腔热情呢?我想大概要不断寻找支撑点，想想当初为何要走这条路，是什么支撑你坚持了这么久。

三个月中，多类别的实践，让我受益菲浅。我深知，自身阅历浅、经验薄，还有很多不足需要完善。基层的锻炼是成长的必须，我会坚定信念，在未来的工作中再接再厉。

**第二季度工作总结 篇2**

20\_\_年是公司“基础提升”年。根据公司规定，加强对地测防治水“安全红线”的管理，全科人员团结一心，努力完成了公司下达的各项任务，现将二季度工作简要汇报如下：

一、水文地质及地质工作

通过3个月的努力，顺利完成了以下工作。

1、进行了11531运输顺槽疏放11530采空区积水，建立了涌水量台账并编制了11531疏放水总结，经统计共疏放水量122366m3。

2、编制的地质说明书有“315运煤斜巷地质说明书”、“11533掘进地质说明书”、“71504掘进地质说明书”。

3、编制的设计有“11531疏放11530采空积水设计”、“11531有采必探设计”、“115回风大巷注浆设计”、“315—排矸巷有掘必探设计”、“11533综合设计”、“115回风大巷探L2灰岩设计”、“71504防治水设计”、“315下山回风贯眼有掘必探设计”。

4、每月进行地测防治水专项检查，对检查问题进行跟踪、落实。

5、对11532回采工作面剖面的跟踪绘制与11531工作面剖面图绘制。

6、对地面裂缝、地质灾害的调查及汇报工作。

7、“防治水宣传周”活动一系列工作的准备及实施。

二、物探工作

根据《煤矿安全规程》、《煤矿防治水规程》及省市上级部门关于煤矿防治水“十六字”方针及“物探先行、钻探验证、化探跟进”等具体要求，认真彻底落实了物探先行等具体工作，对215总回风巷、215—3、4、5#排矸巷、11531运输顺槽、11531材料顺槽及切眼、315回风联络巷、315—1#排矸巷进行了物探，并分析数据得出结论，为采掘工作提供了相关资料。

三、探水队主要工作

1、11531工作面打放水孔共26个。

2、51231材料巷打4个注水孔、有掘必探孔2个、115回风大巷打注水孔8个。

3、71507运输巷工作面注胶3吨、11532工作面注胶26吨。

4、11531工作面捅放水孔160次。

5、71504运输顺槽探陷落柱6个孔。

四、测量工作

1、地面测量工作

(1)215排矸系统地面岩移观测站建立后，严格按照《煤矿测量规程》、《三下采煤规程》操作规范进行观测，已建立台账数据。为了下一步的三下采煤尊定基础。

(2)对71504工作面地面进行了建筑物的调查与测量工作。

(3)根据公司领导要求，每月对地仓进行至少一次测量绘图、为公司领导及相关部门提供地仓存煤数据。

2、井下测量工作

(1)第二季度测量贯通巷道12处，开口放线25处。

(2)完成了215皮带下山、215—3#、4#、5#排矸巷、215北二区总回风巷、11531闭合、11533运输顺槽、315—1#、2#排矸巷、315回风联络巷、315材料斜巷、315回风联络巷、315材料斜巷、315运煤斜巷、315皮带斜巷、71504材料巷、71504运输巷等井下工程的测量放线、工程量验收、周、旬报进尺等工作任务。

(3)重要工程有对11531工作面、215—3#排矸巷、315材料斜巷、71504两顺槽车场的贯通测量工作，贯通精度均满足《煤矿测量规程》规范要求。

五、内业工作

1、采掘类图纸按月填绘。

2、平-剖对照图、巷道剖面图制作与出图。

3、测量资料按月输入数据库。

4、上交一季度的矿产资源补偿费。

5、“三率”按要求报送国土局。

6、及时为各职能科室提供相关的图件、资料。

7、配合宣传部编辑、打印相关防治水宣传资料、版报。

第二篇：20\_\_年第二季度总结

不知不觉中我已进入公司两周年了，同时也是我真正从事工作的两周年，于公于私，不管是自己还是公司领导，都应该有个交待，敞开心怀、真真切切地感受，总结过去能充分认识自己、更好地指导后续行为。总结是为了更好的认知自己，我认为我是个主动的人、身体力行的人。首先我要对上半年工作和这半年来个人取得的成绩做以下总结：

一、20\_\_年上半年主要工作内容

1、上半年工行的安装情况和维修情况

一季度工行的装车辆情况为1月共装348台，2月共装122台，3月下单317台。共计下单787台。一季度共维修工行车辆38台。二季度工行4月份下单296台，5月份下单201台，6月份下单300台，共计下单797台。在电子和耐特人员共同的努力下，二季度共修工行车辆135台。这半年来共修工行车辆173台。从上面的数字不难看出，这些取得的成绩与员工的敬业奉献和尽心尽力是分不开的。

2、针对网管中心和工程组工作中发现的问题和改进方案

工程组：有关问题已在平时的工作中逐渐指出一些，具体改进方案在20\_\_年\_月\_日会议中已提出。

网管中心：平时工作中发现的问题已上报和助理，和助理已于20\_\_年\_月\_日会议和中对其主要问题提出改进方案。

3、本部门内部的情况分析

团队意识。促进本部门工作顺利进展的必要前提是，本部各个人员互相协调、相互配合。如：本部门某某某同志因有身孕对其工作偶有不适，刘某某同志主动提出帮助她去经三路财富广场送回执单。

工作态度。天气逐渐炎热，特别是进入6月以来，炎热的天气对员工为一大考验，可部门人员接受工作的态度仍然不变，一项工作，不是我像完成作业一样被迫去做，也不是我愿意去做好，而是我尽心尽力去做，而尽心致胜。

执行力，行动力。本季度以来工程质量的出错率明显下降，原因在于执行力和行动力有所提高，接到任务就去想这个工作我是要做什么?我该怎么去做好?有谁能帮我做的更好?然后带着自己的答案去行动。同样的工作，同样的内容但好的执行力和行动力会做成精品工程。

二、个人取得的成就和不足

1、领导力和感召力。自从升为质量部部长以来，一直在培养自己的领导力，逐渐总结一些经验和方法并付之于行动，并取得不错的效果。作为一个年轻的领导，除了严格要求工作的规范和标准外要用心感化员工，感召下属，让他们知道你在意他的存在，公司很在意他的工作，然后员工就会尽心去完成这个工作，而不是被迫的接受，不心甘情愿的去做。同样这样下来，工作效率和工作质量自然而然的提高上来。

2、良好的心态。作为一个领导不可能做面面俱到，总有一些过意不去或者感觉委屈的事，最近以来学习了《四个约定》波有感触，诚信的去对待每件事;不要把事情个人化，放下对其他人语言和行动的执着;直接表达我要说的内容;不管什么天气，我的状态如何，保持良好的心态把事事做的最好。这些东西让我在自己个人修炼中得到了很大的提高，不去在意，不去计较不应计较的事，一切从公司利益出发。也就不存在什么委屈的事。

3、不足之处：

记得和朋友探讨过成功公式P=p—i，P代表你的成功，i是什么，i代表阻力，包括面子、自以为是、胆怯、生气、粗心大意等，阻力越大，而成功的可能性越小，对于我来说，“面子”仍是我成功中的一大阻力，就像处理有些事对于别人的错误不好意思去说而自己认为小事自己处理就行。碍于面子而不好意思去说，去督促，助长了下属粗心大意的毛病。

三、上季度工作计划完成情况

1、对不正常车辆的处理和维修，从二季度的工行维修车辆数据可以看出，这项工作已经明显落实。

2、对发现问题的管理和改进方案的完善，已在平时的工作中逐渐提现出。

3、对于20\_\_年质量目标的制定，已于20\_\_年\_月\_日交于和助理。

四、下半年的工作计划

1、对于维修和安装的问题，再进一步加强管理。

2、对于公司质量问题的控制进一步加强管理。

3、对于如何成为一名合格的领导，要加强学习。

**第二季度工作总结 篇3**

刚刚过去的三个月，晋中分部的各项工作全面起步，稳健发展，顺利渡过了公司新成立后的磨合期，逐步走向快速发展期。在总公司、省公司领导的大力支持下，在上级各职能部门的密切配合下，全体员工努力开拓，奋勇拼搏，团结一致攻坚克难，在经营上取得了较为满意的成绩。同时，公司的整体管理水平得到了全面提升，全体员工的业务素质和开拓能力有了明显的提高。现将二季度的具体工作总结如下：

一、营销工作

在前一阶段工作的坚实基础上，营销工作围绕“二季度业务突击活动”重点展开。在\"活动\"中，全体员工同舟共济，自强不息，克服了诸多困难，努力拓宽市场领域，积极投入日益激烈的市场竞争，弘扬“求实、诚信、拼搏、创新”的创业精神，群策群力，为业务的发展作出了巨大贡献。

至二季度末，我部累计完成保费收入527万元，其中车险业务完成185.41万元，占总保费的35.18%，非车险业务完成341.58万元，占总保费的64.82%。榆次团队完成187.42万元，占35.56%;昔阳团队完成333.54万元，占63.29%;灵石团队完成5.38万元，占1.02%;和顺团队完成0.58万元，占0.11%。原计划到二季度末保费收入突破600万元，但有两单共计170万元的企财险业务因为公司再保险能力不足而不得不分给其他公司承保，致使目标任务未能完成。

二季度共计实现保费收入284.25万元，其中车险业务142.59万元，占50.17%，非车险业务141.66万元，占49.83%。在车险业务中，交强险合计72.47万元，占50.86%，商业险70.11万元，占49.14%。榆次团队完成176.73万元，昔阳团队完成102.2万元，灵石团队完成4.94万元，和顺团队完成0.58万元。

至6月30日，个人年度销售前三名分别为：\_\_14.23万元，\_\_8.64万元，\_\_8.02万元。二季度中，\_\_、\_\_、\_\_等三人分别列个人销售榜前三名。

二、管理工作

随着我部各项工作的全面起步，管理工作也在不断地工作实践中日趋完善。分部综合管理水平的不断提升，为各项工作的全面稳健发展提供了强有力的动力。

1、完善了多项内控制度

二季度我部相继出台了《内勤人员管理和考核办法》、《工作纪律管理和考核办法》、《卫生区域管理和考核办法》等多项有针对性的个性化制度，同时抓落实、重实效，派专人不定期对各项制度的执行情况进行检查，及时处理出现的问题，极大地提高了整体工作效率。

2、加强了员工的培训学习

鉴于公司目前存在的暂时不能挂牌等诸多因素，原定营销团队组建工作暂时放缓，工作的重点放在对现有员工不断的培训学习工作上。自员工进入公司起，我部便密切关注员工的思想动态和行为规范，利用每天晨会时间，不断地对员工进行专业知识的学习、业务能力的锻炼和职业道德的训诫，督促和帮助他们能尽快适应新的工作岗位。至6月底，我部已有16名员工顺利考取了《保险代理从业人员资格证》。且通过率在全省各分部中遥遥领先。

5月下旬，我们请总公司、省公司各职能部门的有关领导和相关工作人员来为全体员工进行了短期业务培训，通过这次高水准的专业培训，全体员在紧张又活泼的学习气氛中不仅接受了公司博大精深的文化熏陶和洗礼，还全面深入学习了专业知识、职业道德、实战经验等与实际工作紧密相连的内容。这次培训极大地调动了员工的工作激情，激励他们去兢兢业业地工作，不断勇于创新、挑战自我，创造更加辉煌的业绩。

3、规范了内部事务管理

5月末，随着查勘车辆的配发到位，结合省公司的相关规定，我部出台了《车辆管理办法》，对车辆实行集中管理，统一调配，定点加油、专人负责，杜绝了公车私用，不但提高了车辆使用效率，还大大节约了费用，收到了非常明显的效果。同时借鉴车辆管理的办法，规范了办公用品、纯净水、日杂用品、电脑耗材等日常办公消耗品的采购和领用流程，减少了浪费，降低了费用。

三、面临的困难和存在的不足

二季度，全体员工团结一致，始终坚定\"攻坚克难迎挑战，全力以赴促发展\"的信念，经过不懈的努力，营销任务完成了计划的87%。原定任务没有完成，主要有三方面的原因：

1、公司再保险能力不足，直接影响了业务的发展

5月份，我们经过不懈努力，调动了一切可以利用的人脉关系，做了大量艰辛的工作，终于将\_\_公司下属\_\_电厂140万的企财险业务拿下，但因公司再保险能力不足，我部只承保了其中的10万元，其余130万元很无奈地送给了\_\_公司和\_\_公司;\_\_公司下属\_\_煤矿80万元的企财险业务也因同样的原因我部也只拿回了其中的40万元。这两笔业务共计流失保费170万元，是导致二季度营销任务未能完成的直接原因，我们感到很痛心。

2、分公司迟迟不能挂牌，直接阻碍了业务的发展

我部开展业务的半年时间里，全部客户都来自于员工的个人人脉关系，而个人的人脉关系是一种非常有限的客户资源。由于分公司迟迟不能挂牌，员工出外展业既要考虑千方百计拓展新客户，又受到各种制约，有的话不能说，有的事不能办，拓展新客户的工作遇到了巨大的困难，这只来自公司内部的\"拦路虎\"直接阻碍了业务的发展。现阶段，公司还不能做任何的市场宣传，没有强有力的品牌和产品的市场宣传支持，员工只能以最原始的人托人的方式联系客户，只能用逢人就讲的方式宣传自我，面对日益看重品牌效应和社会知名度的客户，这种营销方式不仅效率低下，我们担心长期下去会影响到公司形象。

3、部分员工工作动力不足，工作热情不高

分公司迟迟不能挂牌等诸多不利因素直接影响到部分员工的工作态度，大宗业务的承保限制很大程度上打击了员工全力开拓大客户的热情，以致出现了工作被动、得过且过、混日子的情绪，更为严重的是个别员工的消极状态会影响整个团队的向心力，进而影响到团队的整体展业能力。这种情况的出现，也有来自员工个人素质不高的原因和部门内部管理的松懈的责任。尽管我们从未放松对员工的激励和训导，但还是不可避免地出现了这种情况。

四、三季度工作计划

鉴于前阶段工作中遇到的各种问题，结合我部现阶段的实际处境以及市场瞬息万变的竞争环境，经过认真分析同业公司的经营状况、详实调查客户真实的消费需求、深刻研究本地市场走向，对三季度的工作，作了如下安排：

1、稳扎稳打，做精做细

三季度的营销目标定为累计保费收入突破800万元。相关报道指出\"我国经济运行正处在起稳回升的关键时期，要坚定不移地继续实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，全面落实好应对国际金融危机的一揽子计划，并根据形势不断丰富和完善。\"面对乐观的市场前景，我们要通过不断地学习和研究增强团队的凝聚力，苦炼内功，厚积薄发，稳扎稳打。不断提高我部的综合管理水平，促进市场开拓工作做精做细，最大程度上扬长避短，提高工作效率。

2、以发展为主题，以服务为主线

“创新发展、服务发展、和谐发展”是下阶段我部工作的基本思路，突出靠服务促发展。营销目标的实现必须狠抓管理，重在落实行动。从6月中旬起，我部首先开展了“保险进社区，服务零距离”活动，本次活动制定了服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。目的是通过这次活动，实现全体员工“增强四大意识，提升四大能力”即：增强争先意识，提升开拓创新能力;增加责任意识，提升经营管理能力;增加服务意识，提升和谐发展能力;增加危机意识，提升主动进取能力。目前，这次活动正在如火如荼地进行中，员工全体参与，并且已经取得了较为满意的成效。类似这样有积极意义的活动在下阶段的工作中还会推出，以不断提升服务水准，促进各项工作稳健、高效发展。

可以预见，下阶段的工作会面临更多的困难和接受更强的挑战。为了各项工作能全面稳步推进，最大限度地激发员工的工作热情，全面提高员工的综合业务素质，我们希望能得到来自上级公司在承保政策、服务范围、市场宣传等方面的更多的支持和帮助，为业务拓展提供更强有力的后盾支持和更为宽松优越的发展平台。

我部全体员工已经下定决心众志成城，依靠凝聚团队力量，创新经营意识，秉承公司\"大气谦和，诚实守信\"的经营理念，克服各种不利因素，努力拓宽服务领域，扩大影响面，赢得市场，争取在三季度向上级公司交一份满意的答卷。

**第二季度工作总结 篇4**

经过了\_\_酒店领导的指导方向以及\_\_全体部门和员工们的共同努力，\_\_酒店20\_\_年第\_\_季度的工作展开的非常顺利!这个第\_\_季度，我们大大的投入了自己的热情和努力，让酒店的服务更加的到位，也更加的赢得了顾客的青睐。第二季度酒店的总体营收\_\_万元，比起去年的同期收入高出了\_\_万元!这是\_\_全体员工共同努力所造就的成果!以下，便是我对20\_\_年酒店第二季度工作的总结：

一、服务的提升

酒店的提升是有原因的，而我们的原因就是领导们的领导，以及全体同事们的努力!首先，在这第二季度里，我们们针对客房和服务都做了极大的提升。首先是对客房，经过整改，我们对客房中许多老旧设施进行了更新，对有问题的地方进行了整改，尤其是针对浴室这些地方环境的改造。

然后，根据市场的情况我们适当的调节了房价。在第二季度营业之后，我们酒店的环境在顾客中大受好评!得到了顾客们的认可。但是同时，我们也一样接收到了关于环境方面不足的投诉，虽然现在还没有面面俱全，但是顾客的要求就是我们改变的目标!

其次，就是在员工方面的提升了，员工是我们酒店服务的基本。在第二季度当中，我们共组织过培训\_\_场，各部门的员工都积极的参加进了培训当中，让我们\_\_酒店的服务质量又再次向上提升了一个阶段!

在第二季度的员工评价中，由于我们给顾客留下了好印象，所以顾客也给我们留下了很多的好评!其中，尤其是\_\_部门的\_\_等人，因为出色的服务表现，被酒店评为“\_\_优秀员工”!大家要多向\_\_等人学习，将酒店的“为顾客服务”精神贯彻到底!

二、活动的举行

在第二季度中，我们共举办了\_场酒店活动，其中最重要的是在中秋节时期的中秋礼盒售卖活动，我们通过积极的在居民区宣传我们的中秋活动，并发放了的许多优惠券以及折扣的消息。这让我们在活动中获得了不错的成绩!中秋活动中，我们共卖出中秋礼盒\_\_份，总收入\_\_万元!

三、不足

顾客的不满就是酒店的不足，虽然我们永远都难以做到完美，但是我们却可以用不断向上的积极心去向着最接近完美的地方迈进!相信在我们这么多\_\_优秀员工的努力下，酒店会有更加美好的未来!

**第二季度工作总结 篇5**

转眼之间，20\_\_年的工作已经结束了一半了，在这半年之中，我们信用联社的工作进行的十分顺利，在前两个季度中，我们的工作都在不断的进步，第二季度的工作较第一季度是稳中有升，显示了我县经济的良好增长态势。

20\_\_年第二季度，我县联社以省、市联社20\_\_年工作要点为指导，结合我县信用社实际，在认真分析上年度工作成绩与不足的基础上，围绕央行专项票据兑付和支持地方经济发展开展工作，各项工作取得阶段性成果。现将第二季度工作总结如下：

(一)主要工作完成指标

1、业务指标完成情况

截至20\_\_年6月30日，我县信用社各项存款余额\_\_万元，较第一季度增加\_\_万元，完成季度任务的\_\_%，完成全年任务的\_\_%;各项贷款余额为\_\_万元，较第一季度增加\_\_万元;不良贷款按四级分类余额为\_\_万元，较第一季度净压\_\_万元，占比为\_\_%，完成全年任务的\_\_%，按五级分类较第一季度净压\_\_万元，占比为\_\_%，完成全年任务的\_\_%;实现各项收入\_\_万元，其中利息收入\_\_万元，完成全年任务的\_\_%;股金余额为\_\_万元，较第一季度增加\_\_万元，资本充足率为\_\_%。

2、管理指标完成情况

20\_\_年，我社严格按照上级联社和我社制定的全年工作要点展开工作，确保了各项业务稳健运行，积极推行省联社开展的“五讲五树五跨越”学习教育活动，员工素质进一步提高，深入贯彻省联社信贷管理专业会议提出的“三千三百惠农工程”精神，认真组织辖内信用村镇及信用市场的摸底评定工作，营造了良好的内外部环境，为各项目标的顺利实现奠定了良好的基础。

(二)主要工作完成情况及措施

1、集中储蓄移植，规范存款管理。

为提高效率，降低成本，规范管理，我们对各信用代办站撤销后移交回的手工储蓄存款进行了移植，从1日15日至3月15日，历时两个月将全县约16万余笔，8.5亿元手工存款全部移植入微机管理，实现了全县无一手工存单，并将约28万张手工存单全部登记收回，计划在核实后于近期集中销毁。

2、认真总结经验，及早安排工作。

为使我社20\_\_年各项工作目标顺利实现，确保央行专项票据如期兑付，我们于1月11日便安排部署了二季度的工作任务，并于1月23日召开了全县信用社20\_\_年工作会议，对20\_\_年工作情况进行了总结兑现，对先进集体及个人进行了表彰奖励，并重点安排了20\_\_年各项工作任务。会上，联社领导与各信用社负责人签订了“20\_\_年工作目标责任书”和“案件防范及三防一保责任书”，将各项指标落实到社，要求各社围绕票据兑付安排今年的工作，确保今年9月份如期兑付。

3、严格绩效兑现，落实奖惩措施。

20\_\_年初，我们通过稽核审查，依据20\_\_年旺季工作会议签订的“不良贷款清收责任书”，对原\_\_信用社主任进行了末位淘汰，对全辖员工特别是信用社高管人员起到了一定的震慑作用，将“能者上、庸者下”的用人制度落到实处，打破了干部能上不能下的陋习。

4、公开岗位竞聘，规范用人制度。

为了更好的服务辖内企业客户，我县联社组建了客户部，主要负责全县企业客户的信贷服务工作。在客户部主任人选的确定上，我们采取了公开兑聘，择优录用的方法，于2月18日召开竞聘大会，采取现场演讲，民主投票，公开计票的方法，选举产生了客户部主任一名，副主任二名，同时产生了因人员调整和末位淘汰空缺的季庄、南庄信用社主任和联社业务科科长。

5、实行双重考核，按季分解任务。

20\_\_年，我们采取了按年度和季度双百分考核的办法，将各项任务指标按季下发到各社，并每月从每位员工档案工资中提取300元，从全年效益工资中预支300元，共600元作为工效挂钩考核基金。根据各社季度业务经营指标完成情况进行百分考核，其余效益工资参加年度百分考核。通过实施双百分考核的办法，将全年任务按季分解，逐步改变我县“淡季无事干，旺季连夜干”的局面，既可减轻贷户的还款压力，又可降低年终时的工作强度，还可加快资金周转，增加效益，一举三得。

6、实施惠农政策，创建信用工程。

对省联社提出的“三千三百惠农工程”，我县联社高度重视，精心组织，稳步实施，在深入调查研究的基础上，计划创建5个省级标准信用村，支持13个县域经济企业，其中，营销2个高端客户，培育3个核心客户，带动农民增收,给农民提供更多的就业岗位。创建1个信用市场，扶持3个农民专业合作社，为50934户农民、5个新农村建设试点村提供信贷支持，努力创建2个信用乡镇，为全县农村经济更好更快的发展做出新贡献。

7、加大资金投放，支持地方经济。

为有效支持地方经济的发展，我社出台了《\_\_县农村信用社支持中小企业及地方经济发展方案》，对辖内优质客户进行大力扶持，并专设了客户部服务企业客户。截至目前，共发放企业贷款万元，有力地支持了中小企业和地方经济的发展，为我县社会主义新农村建设做出了应有的贡献。

8、强化学习教育，提高人员素质。

为了全面提升员工素质，我们根据省联社下发的“‘五讲五树五跨越’学习教育活动实施方案”，在全县信用社系统展开轰轰烈烈的学习活动，并根据我社实际，制定了下半年进行“五讲五树五跨越”的后续活动，即，以“学习法律法规，规范经营行为;学习内控制度，规范操作行为;学习职业道德，规范服务行为”为主要内容的“三学三规范”活动，制定严格的考核措施，并计划于20\_\_年10月进行考试，将考试成绩与效益工资和职务挂钩，确保学教活动取得实效。

9、加强技能培训，构筑防范屏障。

为确保年初制定的安全保卫“八无”目标的实现，我县联社在年初层层签订年度“三防一保”目标责任书和联防协议书的基础上，狠抓要害岗位人员资格审查，与县公安部门联合对全县要害人员进行审查，并认真落实省联社3月6日召开的案件专项治理工作会议精神，于3月21日组织联社职工及信用社监事长、主管会计等共计70余人观看学习了案件专项治理会议录像，增强了员工的安全防范意识。同时，为切实提高全县信用社员工消防技能，确保信用社员工人身、财产安全，减少火灾造成的财产损失，我县联社于20\_\_年1月13日组织召开了“消防安全知识培训会”，聘请县消防支队大队长为主讲，为各社消防负责人讲解了消防知识，并进行了现场演示，增强了操作性。

20\_\_年第一第二季度的工作都已经结束了，在之前两个季度的工作中，我们信用联社的工作稳中有升，这是一个非常好的信号，说明我们县的经济在金融危机的打击下，开始慢慢的恢复了之前的发展态势。在接下来的工作中，我们信用联社的工作还要继续努力，帮助我们县的经济快速有效的发展，相信我们县的经济发展会在一段时间内恢复到历史最高水平!

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！