# 小额贷款员工作计划(通用31篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-02-18

*小额贷款员工作计划1就在昨天，我终于拥有了自己的一份工作，这是我毕业以来的第一份工作，对此我非常的重视，我想好好的把这份工作做好，这不会是我职业生涯的跳板，我对待工作都不会有所收敛，这是我的工作态度，为此，我给自己即将展开的业务员工作，制定...*

**小额贷款员工作计划1**

就在昨天，我终于拥有了自己的一份工作，这是我毕业以来的第一份工作，对此我非常的重视，我想好好的把这份工作做好，这不会是我职业生涯的跳板，我对待工作都不会有所收敛，这是我的工作态度，为此，我给自己即将展开的业务员工作，制定了一份详细的计划，我希望我能就此在这扎根，我想做好自己的这份工作，我想在这锻炼自己，那么我就要努力的去利用自己身边可以让我的工作能力增加的一切因素。

一、认真对待岗位培训

据我了解，公司为了让我们这种新人业务员，能更加迅速的上岗工作，立马就能带来效益，会给我们举行培训，这样的岗前培训，虽然不能让我一蹴而就成为一个成熟的业务员，但是绝对可以让我清楚的了解到，作为业务员的日常工作流程，以及一些工作上的技巧，这对我这个新人而言是非常重要的，这相当于让我这个新人离一个成熟业务员直接是拉近的一大段距离。所以我必须对这个岗前培训给予相当高的重视才行，我要保证我在培训的那段时候，有足够的精气神，不能错过任何一句话。

二、寻找资深前辈，努力学习

我不清楚公司会不会给我们这种新人业务员安排师傅，有的话就好办，没有的话就需要自己去寻找，我要找就找那种资深的前辈，一般来说，像业务员这个岗位，一般都会成绩排名的，我想只要能得到这种工作经验十分丰富的前辈指点的话，我想适应这份工作，估计都用不了一周的时间，我是打算先跟着前辈工作一段时间，观摩他的工作情况，然后再套用在自己的身上，照葫芦画瓢总会吧，现搬别人的，然后再找到自己的这个方式，总比自己慢慢的去摸索要好吧。

三、发挥自己的长处

我之所以选择业务员的这项工作，就是因为我这是最符合我个人能力的工作，需要会开车的，我在大一的时候，就拿到驾照了，因为有些情况是需要业务员驾车的，然后需要口齿伶俐的，这点我也不差，与人交流的能力，我自认为是比普通人要好很多的，所以我去面对客户的时候，我也不会有任何怯场的行为。在一段工作时间过后，我就要学会独立的去接到客户了，总是在别人的庇护下，我是得不到成长的，只有在跟客户的交流当中，我才能慢慢的意识到自身的问题，挫折对我这种新人来说，自然是会有的，所以我不会被这个所影响。我在工作当中一定要把自身的长处都发挥出来，这样才是对我工作有利的，我相信我能成为一个十分出色的业务员。

**小额贷款员工作计划2**

针对今年信贷工作中存在的问题，我社将继续围绕改革工作重点，从信贷管理入手，规范信贷操作行为，进一步加大信贷支农力度，大力清收盘活不良贷款，实现信贷资产良性循环。

（一）制订切实可行的工作计划，有步骤开展信贷工作

为确保来年全市信贷工作顺利开展，信贷管理部将认真按照市联社要求，认真测算各社指标，及早制定的各项目标任务，每月制定工作计划，突出各阶段工作重点，确保工作实施到位。建立信贷员月例会制度，使基层信贷人员知道要做些什么，如何去做，科室人员知道要查哪些，如何去查，使得整个信贷工作上下环环相连，忙而不乱，有条不紊。通过例会的集中交流、学习、讨论，寻找差距，分析原因，不断提高信贷管理工作整体水平，提高办事效率，使信贷管理工作始终有计划、有步骤循序渐进地开展下去。在实施过程中，重点做好以下几点：

“六个”严格定规范。即：严格贷款程序，杜绝逆向操作；严格贷款条件，把好贷户准入关；严格贷前调查，摸清贷户底数；严格贷款责任，实行终身负责；严格贷款审批，确保科学决策；严格贷款手续，把好资金“闸门”。

五个”坚持清思路。即：坚持正确投向，合理发放贷款；坚持立足社区，支持县域经济；坚持小额分散，扩大农户贷款面，弱化风险、站稳农村市场；坚持放开质押、提倡抵押、控制保证，优化贷款结构；坚持效益第一，加大营销力度。

“八个”加强促效益。即：加强贷后管理，防范资金风险；加强档案管理，为业务发展服务；加强贷款考核，提高管理效果；加强队伍建设，提高整体素质；加强制度建设，规范管理行为；加强社政协调，优化管理环境；加强手段创新，提高管理效率；加强稽核监督，保障管理规范。

（二）加大为农服务力度，抢占贷款市场占有份额

一是继续加大对“三农”贷款的投放力度。强化为农服务意识，积极推广农户联保贷款、小额信用贷款、助学贷款，逐步尝试开办商品房按揭贷款，切实解决农民贷款难，紧紧扎根农村，努力扩大小额信贷零售业务的市场份额。

二是紧抓沿江开发的契机，重点支持个私经济发展。对产品适销对路、经济效益好、保全措施到位的私营企业，特别是一些新入工业园区的个私企业，只要其产权明晰，手续齐全，我们将集中信贷资金，为其提供各类信贷服务，促使其上规模、上档次，将企业做大做强。

三是加大对优良客户的授权授信额度。在XX年的基础上，根据企业的行业、性质及产品的市场前景、技改投入等实际情况，对XX年度企业授信额度和信用社权限进行合理的调整，确保企业正常经营。同时，对符合授信条件的在农业贷款科目管理的个私企业，也给予一定贷款授信额度，视同授信企业管理，减少审批环节，提高办事效率。

（三）创建社会诚信环境，大力清收不良贷款

一是积极开展信用村（镇）创建活动。把信用村（镇）创建工作紧紧与创建金融安全区和诚信社会环境结合在一起，通过创建活动的不断深入，逐步提高社会信用观念，感受诚信带来的好处，减少逃债、赖债行为，化解信用社不良贷款。

二是解放思想，积极探索清收盘活新思路。我们将改变以往的不良贷款清收盘活思路，针对不同借款人或企业形成的不良贷款，分析其形成原因，寻找有效资产或还款来源，紧追不放，采取一切合法手段，最大限度减少贷款损失。

三是加大贷款三查力度。明确清收责任，严禁向高风险企业和个人投放贷款，同时改变以往那种重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险扩大趋势，杜绝新的不良贷款发生。对因不尽职行为造成新的不良贷款发生，联社将加大对责任人员的处罚、赔偿力度，确保新放贷款的安全。

四是严格考核。将清收盘活不良贷款与信贷人员工资收入直接挂钩，通过清收盘活不良贷款的绝对额来兑现收入，改变以往那种按任务完成比例兑现收入的方法，从而突出了信贷人员对清收盘活工作的贡献。

（四）进一步加强信贷管理内控制度建设

一是进一步扩大农户经济档案的建立面。在确保存量贷款户的经济档案建立完善的基础上，有计划、有步骤对辖区内有贷款需求和可能有贷款需求的农户进行测评，收集农户信息，掌握农户经济需求真实情况，做认真细致的贷前调查，及时投放贷款并建立一整套经济档案。

二是对照银监部门的具体要求，制定和完善信贷管理制度，做到有章可循、违章必究。同时，逐步改变信贷部的工作模式，加大信贷检查、管理力度，把信贷检查、辅导贯穿到日常工作中去，并组织1到2次信贷大检查，对全市信贷工作全面检查，上门核对，发现问题及时查处，把问题消灭在萌芽状态。

三是加强对重点企业及项目贷款的监控。信用社应明确专人管理，监督企业资金使用，定期进行调查分析，发现问题及时汇报。联社将组织信贷人员对重点企业进行全面调查，掌握企业运行质态，分析信贷资产风险度，为信贷决策提供依据；严格控制向集体企业及产权不明晰企业投放贷款，对风险较高的存量贷款，要逐步退出，保证信贷资金安全。

（五）结合贷款五级分类，强化信贷业务培训

一是每季度进行一次全面的贷款五级分类。以客户经理为首，带领区域内信贷人员对贷款客户共同调查、分析，使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。

二是执行信贷人员月例会制度。加强对信贷人员政治觉悟及业务素质的培训，不断强化合规经营和尽职意识，分析典型案例，教育信贷人员要不断用知识来充实自己，学习兄弟社先进管理，找出存在的差距，纠正不足。

三是强化教育培训。聘请法律、会计、审计等专业人员定期对全市信贷人员进行专业培训，提高信贷人员分析问题和解决问题的能力。

总之，二XXX年的信贷工作，我们将紧紧围绕信贷支农的工作目标，加强信贷管理制度建设，突出对不良贷款的监控，有效化解信贷资产风险，促使全市信贷工作迈上新台阶。

**小额贷款员工作计划3**

转眼间又到了新的一年，又是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年。应对竞争激烈而又现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。让自我成为一个有真正实力的人！在此我订立了工作计划，以便自我在新的`一年里又更大的进步和成绩。

一、熟悉公司的规章制度和工程管理的开展，熟悉自我工作岗位的业务流程。

二、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的潜力减轻领导的压力。明确自我的工作职责，遇到问题时要及时的去分析问题，解决问题，服从上级的安排。

三、公司在不断的改革，订立了新的规定，作为公司的一员，务必以身作则，遵守公司的规定。

如何开展工作：

3、准确明白其他国家一些大采购商的联系方式后，接下来就是如何将他们开发成为我们的客户了。

4、认真对待收到的每封询盘，及时处理并跟进客户。必要时做好相应笔记。在一些免费的b2b\*台上，发布产品信息，推广我们的产品。

同时在与客户沟通的过程中，挖掘他们国家同行业进口的信息。至于能收获多少，看沟通方式和客户的意愿等因素了。

5、对已经下单的客户，制作客户维护跟进表，详细记录跟进信息，了解产品使用反馈信息，掌握变动。

6、对意向客户，多多持续联系，有计划有区别的发送邮件，并电话联系。

7、对意向不明确的客户，按照开发信模板，每两天发一封邮件。

8、每周五做好工作总结。

以上是我针对20xx年的工作计划和发展方向，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位的工作，期望透过自我的努力和他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩并提高自我。

**小额贷款员工作计划4**

在此间召开的“第二届中国小额信贷机构联席会年会”上，中国小额信贷机构联席会会长刘克崮透露，截至去年11月末，我国小额信贷公司贷款余额3694亿元，同比增长11．2％。去年前11个月新增贷款为1713亿元，前11个月累计新增利润230亿元，同比增长16．96％。

据介绍，近年来我国小额信贷及其机构从无到有获得蓬勃发展，在过去一年里，全国小额信贷公司数量更是增长了近一倍。专家指出，由于小额信贷主要面向小微企业、低收入群体和农户个人，小额信贷及其机构的快速发展，可有利于保障低收入群体的经济利益，提高全社会就业水平，增强经济内生动力，促进国民经济的平稳健康发展。

中国小额信贷机构联席会成立于20\_年1月，旨在为全国小额信贷机构搭建服务平台，打造和发展具有中国特色的小额信贷市场，引导小额信贷行业健康、有序、可持续发展。

本届中国小额信贷机构联席会年会吸引了来自全国二十多个省市的金融办、小贷协会及相关国际机构的积极参与，会议对外发布了小额信贷行业年度报告——《20\_中国小额信贷机构竞争力发展报告》。此外，“20\_中国小额贷款公司竞争力100强”“20\_中国小额信贷年度人物”“20\_中国小额信贷最佳社会责任奖”等奖项也在会上一并出炉。

篇1：基本知识小额贷款公司小额贷款公司知识：一、什么是小额贷款公司？答：小额贷款公司是由自然人、企业法人与其他社会组织投资设立，不吸收公众存款，经营小额贷款业务的有限责任公......

江西省人民政府办公厅关于印发小额贷款公司试点工作实施意见和暂行管理办法的通知（赣府厅字〔20\_〕28号 20\_年2月13日）各市、县（区）人民政府，省政府各部门：为进一步改善“三农”......

**小额贷款员工作计划5**

>一、综述：

作为任何一个以营利为目的的单位来说——只有销售部才是唯一的赢利单位，其它的都部门均为成本单位。而我们公司的销售部充其量也只能算是销货部，以目前家具市场的竞争激烈程度来看，销售部必需升级，从被动销售升级为有科学计划、有执行标准、有量化考核的主动销售。

>二、销售队伍的建设：

用人所长无不用之人，用人所短无可用之人。将现有员工进行重组，老 员工是我们的财富，他们对客户熟悉、对本厂的运作流程熟悉、对市场也有一定的了解，能较好的减少架构改革对客户的影响，只需按照公司计划的架构重组、划分各职权即可。重要的是制定可执行的标准或要求，让他们知道主动销售的方法和技巧。同时做好相关人员的招募、培训、筛选、储备工作；

>三、销售部门的职能：

1、进行市场一线、工作；

2、分析市场状况、，正确作出市场，为库存生产提供科学的依据；

3、制定月、季、年度，计划的参考依据为今年和去年的同期销售统计数据；

4、汇总市场信息，提报产品改善或产品开发建议

5、把握重点客户，控制产品的销售动态；

7、建立、完善各级客户资料档案，保持与客户之间的；

8、潜在客户以及现有客户的管理与维护；

9、配合本系统内相关部门作好推广促销活动；

10、按照推广计划的要求进行货物陈列、宣传品的设计、发放；

>四、关于品牌：

“X\*\*”品牌建立时间较久，有一定的先入为主的优势。这个优势将继续扩大。另外的独立品牌要做出差异化，在产品风格、装修氛围和受众方面要有准确的定位。差异化体现在产品、装饰、饰品等方面，产品方面就包括了材料、结构、元素等，我们不光要学习，还要超越。

>五、渠道管理：

由原来的散货向专卖升级，这也是这次改革的主要目的，充分利用现有的客户资料，优化经销商的构成，从夫妻店、个体户向集体单位、集团单位升级，慢慢向地区、省、市总经销发展。这并不遥远，只要我们的产品品质和服务经得起客户的检验，做深层次的沟通，自然会有大客户感兴趣。有赚钱的机会，就会有发现它的人，问题是我们要把机会准备好。

>六、信息管理和利用：

**小额贷款员工作计划6**

一、懒惰心里。一天就几个小时的工作时间，一晃的工夫就过去了，有时候感觉自我还是太懒，这也是上学时候养成的散漫习惯。

二、找客户的`方法还有待改善。都说十封邮件不如一次电话，十次电话不如一次面谈。我觉得，打电话的真正目的还是为了争取见面的机会，为了更好的发展，前期的投入是值得的，可是这并不代表盲目的拜访，要跟据实际情景，计划好拜访时间，线路，使自我在得到收益最大化的基础上，减少自我的开销。

三、报价的技巧有待改善。此刻正值经济危机，各大船东价格拼的很厉害，并且市场很乱，所以我觉得报价的时候最好打出提前量，并不能像以前那样，以底价+利润的方式进行，我没有固定客户，只能以底价吸引对方。要明白此刻是十分时期，要采用十分手段，比如\*报，量大的话负报，可是尺度要掌握好，不然会有不好的影响，还要写上个较近的价格有效期，以免自我被动。

四、散货和框架的知识还是不足。这点是由于没有实战经验所致，使得自我对这方面的认识只能停留在表面阶段，和客户谈及这方面业务时，底气总是不足，也是业务知识欠缺所造成的。新的一年，我要多向前辈请教，努力丰富自我这方面的知识。

五、英语水\*的欠缺。虽然对英语的要求不算太高，可是自我在\*时发邮件，和老外联系时，明显感觉自我专业英语的不足，今后的工作中，必须会提高这方面的知识。

六、对老客户的维护有待加强。说实话，做个客户不容易，可是要维护要更是一件不容易的事，就我自我而言，我走的这几个客户，从来没有回头客，一是客户的原因，二是自我的原因，我要从中找原因了，我期望无论是业务还是操作，都应当对新客户特殊对待，付出12分的维护，仅有不断注入新的血液，公司才能发展壮大。

七、\*时工作中对报价的整理，客人的跟进，交谈技巧，港口的认识，报关，外贸，财务等的知识都要加强。

总之，xxx年是我收获很大的一年，同时他也暴露了很多不足，是我工作的起点，在新的一年中，必须要戒骄戒躁，一心一意，端正自我的工作态度，丰富自我的业务知识，做好自我的本职工作，以实际行动回报公司，回报关心我的领导和同事。

**小额贷款员工作计划7**

一、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。不仅仅在争取销售公司生产线产品的机会，并且还要不断开拓单机及特殊产品的销售，因为相对来讲这些具有更高的市场潜质和更广大的范围。

二、对客户先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自我的朋友，到达思想和情感上的交融。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，比如在节日里提前寄送一些节日贺卡给客户，好稳定与客户关系。重在沟通，更好的维系交流。另外借机会有一些产品的新信息要及时的发送给客户相关照片及信息，让客户明白我们的产品的先进性让客户脑中经常会有我们公司的存在这样才能有新的机会。

三、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。可尝试以下途径寻找客户源：

1、重点参考之前成功案例分析其有效的营销途径和方式方法。

4、国际展会、交流会，抓住机会争取赢取一些实际的客户，提前做好宣传资料及产品报价资料的详尽文件图片，并且发挥在展会上寻找客户的这样难得机会的最大可能性，主动的去介绍我们的产品。

5、朋友或客户介绍

四、今年对自我有以下要求

1、做好每一天的工作记录，避免遗忘重要事项。做好客户的跟踪，对客户的联系进度及时记录，对以往与客户相互间发送的技术及报价资料要归类整理好，以便随时联系。与外贸的同事一齐总结，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。

2、接触客户之前要多查、了解顾客所在的公司的主要产品，不要千篇一律的回复邮件。以便确定客户的需要和问题，然后针对顾客的需要和问题，提出建设性的意见。如提出能够增加顾客销售量或能够使顾客节省费用、增加利润的方法。向客户做出建设性意见，会更有利于赢得客户的好感，这样能够给客户留下良好的印象，有利于长期接触。了解市场需求，客户需求，争取“按照客户需要供给定制服务”

3、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样才会有长远的客户。在有些问题上你和客户是一致的。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，先卖信誉后卖产品，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

4、另外，在对于搜索后得出的一些潜在客户的邮件后，在打算开发行动之前，必须要针对不一样的客户研究出一套有效的并让客户有兴趣去看的开发信，以便打开局面。这样发邮件才有可能有效果。

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，有一些个人的不成熟的提议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**小额贷款员工作计划8**

河南省亿丰肥业有限公司 现代农业的基本特点是农业劳动生产率的极大提高，一个劳动力生产的农产品，可以满足十几个人甚至几十个人的需求。其中，充分和合理地施用复合肥，发挥了无可替代的重要作用。生产和使用复合复合肥，是农业生产和科学研究发展到一定阶段的必然产物。普遍使用复合肥的阶段，才真正进入高生产力的现代农业阶段。

一、计划匡要

1、年度销售目标增加1000万元；（20xx年12月----20xx年12月）

3、在本行业市场建立知名度、树立良好的企业形象，打造行业领军地位。

1.公司及品牌简介

公司简介

河南省亿丰肥业有限公司坐落于商丘交通枢纽--商丘，是一家引进国内外先进生产技术和工艺兴建的集农业科研，技术开发，生产贸易为一体的高科技肥料企业。公司依托河南省土肥站，河南农业大学组成肥料高产攻关组，直接服务于肥料新产品开发和农业生产一线。其倾力打造的“金亿丰”、“豫天化”两个品牌依靠完善的质保体系，齐全的检测手段，良好的企业信誉使主要产品覆盖中原，辐射全国，深受广大客户的欢迎，为社会主义新农村建设做出了重大贡献。

经营理念

思路决定出路，成功在于行动选择大于努力。河南省亿丰肥业有限公司秉承“质量是体，服务是魂”的理念锐意进取，引领肥料潮流，真诚回报社会。凭借专业而执着的精神、用科技引领潮流、用创新推动肥料行业的整体进步。

二.市场分析

国内环境分析

目前我国复合肥产业“十二五”发展重点已初步确定，其中企业整合和重组将成为重中之重。20xx-20\_年，国内粮食连续5年稳产高产，我国复合肥利用效率逐步提高。预计“十二五”及20xx年前的复合肥需求还将有小幅增长，按粮食自给率98%测算，20xx年复合肥需求约5100万吨，20xx年约5300万吨。

农民消费行为分析

据了解，目前，我国复合肥年产3500万吨（养分量）以上，位居世界第一。然而，大量低水\*、小规模复合肥生产企业的存在，影响到了我国复合肥生产技术和整体质量的提高。有关资料显示，我国复合肥整体质量不容乐观，假冒伪劣、虚假宣传等坑农害农的重大事件

时有发生，农民对复合肥质量总体满意率不高

SWOT分析（优势、劣势、机会、威胁）

作为一家以自主创业的年轻企业，具有不可比拟的优势，具有极大的发展潜力。但由于公司正处于发展阶段，也面临着许多挑战。

优势（strengths）

先进的管理、一流的人才、

**小额贷款员工作计划9**

XXX年，是我公司业务发展承前启后的关键年，也是进一步开拓市场、聚集客户的奠基之年，更是提升服务质量，树立企业形象，创立自身品牌的重要一年，做好今年的各项工作，意义十分重大，全公司上下要团结一致，开拓进取，优化服务，强化监管，为实现公司稳健拓展，更好地服务于地方经济社会发展打牢基础。

>一、指导思想

XXX年度，公司发展要在省、市金融办的领导下，在行业主管部门的指导下，在全体员工的共同努力下，切实以《XXX省政府办公厅关于扩大小额贷款公司试点工作》的通知要求和《XXX省小额贷款公司暂行办法》规定为切入点，规范管理，加强监督。要以公司各制度规范为标准，认真履职，按章操作，认真做好贷前调查、贷款审批、贷后管理、资金监管、风险防范等各环节工作，并严格按员工职业道德规范要求，强化员工服务水平和业务技能的提升，努力实现公司稳步、健康和可持续发展。XXX年度，公司拟向中小企业、微小企业、个体工商户、城镇居民及“三农”行业等累计发放贷款笔，万元，年末贷款余额达到万元，全力确保全年贷款在资产质量分类上均处于正常水平，且年内不发生差错及案件事故。

>二、具体工作

(一)做细工作，促进信贷业务健康发展

(二)强化监管，努力降低贷款风险

一是要以强化监管为目标，不断细化贷款风险管理办法、风险评价标准、风险评估等制度和细则，全力做好贷款风险评审和贷审会日常工作。二是要以降低贷款风险为根本，结合工作实际制定公司贷款发放的调查、审查、风险预测、贷款风险分类认定、风险评价、防止风险的措施、贷后监管、贷款代偿管理、公司资产质量的检测、不良贷款压缩目标等考核办法，真正做到项目细化，指标量化，考核有依据。三是要以跟踪检查为重点，适时监督检查贷后业务管理工作执行情况，并根据监督检查情况撰写检查报告，随时向公司报告风险管理情况，以及时完善工作中的漏洞，并适时提出整改措施。四是要以整体联动为要求，监督并协助信贷、财务等部门加大不良贷款的清收力度，并详细拟定风险控制方案，定期报送风险监测报告，以规范贷款业务操作规程，逐步健全贷款风险评价体系，促进风险管理不断科学化，为实现公司资产保质增质保驾护航。

(三)加强监督，实现财务管理规范化

一是各财会人员要在财务总监的领导下认真履职尽责，严格执行财务管理、会计核算等相关职责。二是要进一步结合公司财务工作实际，探索建立更加科学合理、操作性强的财务管理实施细则，为做好公司财务计划、组织和控制工作，更好地协调处理对内对外经济活动创造条件。三是要根据公司年度发展规划，制定经营计划，编制财务预算，以期及时、准确、完整地反映公司资产状况和经营情况。四是要积极主动地参与公司经营管理，切实加强资金管理，测评预警财务风险，优化资产配置，并严格执行国家财税政策和企业资产管理等制度，加强公司财务内部审计，促进财务管理规范化。五是严格程序和规程办理财务收支，依法缴纳国家税收，及时向有关部门报送财务报表，并配合信贷部门做好贷款的收贷收息工作。

(四)加强管理，不断提高员工凝聚力和战斗力

一是要以公司办公室为监督主体，加强企业员工的日常管理，促进公司行政、人事及员工行为守则落到实处，切实做好公司后勤保障工作。二是要根据公司发展规划、各岗位工作实际等制定年度人力资源规划，合理配置人力资源，并制定员工绩效考核办法，凝聚员工合力，调动工作积极性，为促进公司利益最大化，提供人力支持。三是加强对外宣传工作力度，并详细制定企业形象推广计划，定向推介公司产品及服务，提升企业在市场竞争中的认知度，为企业发展创造条件。四是严格按要求做好员工考勤、会议组织、公司财产登记、印章管理、信贷业务档案管理等工作。五是搞好对内对外衔接和协调工作，促进公司运转及时高效。五是要搞好企业文化建设，逐步培育、完善具有自身特色的企业文化，进一步增强员工的凝聚力、向心力。

>三、总体要求

一是各部门要以年度工作目标和计划统揽全局，进一步细化工作，分解任务确定指标，落实责任。二是各部门要结合工作实际，加大培训力度，让本部门员工进一步加强学习，熟悉政策，不断增强和树立服务借款人的意识和本领。三是各部门员工要切实按公司制度规定在岗在位，规范言行，确保工作推进有力。四是对目标任务完成较好的部门或个人，公司将给予一定的奖励，对工作不力，完成任务滞后，影响工作大局的，将严格按制度规定逗硬惩处。

小额信贷员工作计划二

\*\*年的下半年开始，在受到金融风暴的影响银行的信贷业务量有所下降。既然经济问题已经是事实，我银行也会做出相应的对策以促进信贷业务。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20xx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。20xx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20xx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20xx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

20xx年我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和质押的贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押的贷款，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。

>六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自20xx年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足;二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距;三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范;四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题，20xx年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

**小额贷款员工作计划10**

1、我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20X年8月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。

在三、四季度，我天天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房治理的各规定，严格遵守库房钥匙的治理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学把握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

2、以“客户满足、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

**小额贷款员工作计划11**

在各位优秀的客户经理的帮助下，我逐渐对银行的公司业务有了全新的认识，也理清了我后续学习的思路，并对将来的工作情况有了进一步的规划，以下就是来年20xx年的工作思路安排；

20xx年第一季度，我部将紧紧围绕“抓执行力建设，提升效率质量”，认真贯彻国家产业政策和行业信贷政策，以调整信贷结构为主线，以防范化解信贷风险为重点，通过深化体制改革、完善制度体系、优化操作流程、落实风险责任、强化基础管理，加快信贷退出和风险管理，进一步增强工作的前瞻性、主动性，促进全行信贷及风险管理水平的稳步提升。

(一)明确信贷投放重点，不断优化信贷结构。20xx年第四季度我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。一是提高抵款比重，降低风险资产。二是加大对创新能力强、产业前景好、有订单、有利于带动就业的中小企业和民营企业的信贷投放；加大对技术改造、兼并重组、过剩产能向外转移、节能减排、发展循环经济的信贷支持，在支持重点项目和基础设施建设的同时，把先进制造业和现代服务业纳入信贷扶持的重点。加强对新材料、新医药、新信息3个新兴产业的信贷支持力度。三是积极研究、制定和落实有利于扩大消费的信贷政策措施，有针对性地培育和巩固消费信贷增长点，增加对消费贷kuan的投放。四是继续限制对“两高”行业和产能过剩行业劣质企业的贷kuan。

(二)坚持风险排查工作，实施差异化的信贷管理策略。当前我国经济正处于企稳回升的关键时期，经济回升的基础还不稳固，信贷资产质量劣变的风险始终存在。我行将客户普查分类和风险排查工作相结合，明确战略合作、支持、维持、压缩、退出五类客户在授权授信管理、业务流程、担保管理等环节中不同的管理策略，实施对不同级别客户的差异化管理，增强风险管理的针对性和有效性。

(三)加强授信执行，实现信贷业务全过程精细化管理。一是加强合同管理，纠正信贷经营过程中合同乱用、条款乱签、执行不力等违规行为。二是研究落实放款审核程序，力争将审批条件、限制性条款等与合同审查结合起来，严格控制提款环节风险。三是全面掌握客户的支付结算、贷kuan使用以及货款归行等动态信息，对客户风险状况做到心中有数。四是加强贷后监管，定期检查，密切跟踪掌握客户财务状况，综合判断贷kuan风险程度。五是以贷后管理例会为平台，加强对重点客户和潜在风险客户的关注管理力度，切实提高我行的风险预警和风险防范能力。

(四)强化人本管理，加强业务培训，提高队伍素质。人才是构成企业核心竞争力的重要因素。在新的一年里，从“武装头脑，指导实践，推动工作”的角度全面强化人本管理，加强队伍建设。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，在培训内容上突出金融法规、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。认真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。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力的提高自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和积极的心态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。

**小额贷款员工作计划12**

20xx年，xx支行的信贷工作在行领导和信贷处的统一安排部署下，全行上下齐心协力，以加快发展为主题，以扩增存贷规模、提高资产质量为核心，以加强信贷管理为重点，以各项信贷制度的落实为基础，经过了一季度的“非常奉献6+1”和二季度的“xxx”等竞赛活动，xx支行各项经营业绩稳步增长，截止6月末，支行各项存款余额xxx万元，较年初增加xxx万元；各项贷款余额xxx万元，较年初增加xxx万元，存贷比例53%；不良贷款余额xxx万元，较年初下降xx万元；办理银行承兑汇票金额xxx万元；办理贴现金额xxx万元；利息收入xxx万元，半年实现利润xxx万元，全面完成上级下达的目标任务，信贷管理也逐步向规范化、制度化迈进。

>一、认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，确保各项指标完成。

一年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，从严监管企业，规范内部管理，切实防范风险，不仅提高了信贷管理水平而且为保证完成全年各项经营责任考核指标打下坚实的基础。在贷款投放上，支行狠抓贷款投放风险管理，采取的具体措施是：

⑴严格执行总行下达的《信贷风险控制指导意见》，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

⑵严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

（3）扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表。

（4）切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量。

（5）对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统一格式，切实从源头上控制信贷风险。

（6）积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

>二、通过信贷杠杆作用，抢占市场份额，壮大资金实力，增强发展后劲。

上半年，我支行继续围绕开拓信贷业务、开展信贷营销、积极组织存款等方面做文章，切实做好大户的回访工作，密切关注并掌握贷款单位的资金运行状况和经营情况；大力组织存款，积极开拓业务，挖掘客户。

1、20xx年，我行信贷资金重点投放于优质企业和大中型项目，继续重点扶持信用好、经营好、效益好的优质企业，如xx龙水泥有限公司、xx城建有限公司、xxx置业有限公司等，把这部份贷款投入作为我行调整信贷结构、分散信贷风险、抢占市场份额、维持持续发展的重要战略措施，信贷结构得到进一步优化。而且，通过优化信贷结构，信贷资金正确的投放，使我行的优质客户不断增加。既降低了经营风险，同时又取得了良好的社会效益。

2、20xx年，我行坚持业务发展多元化，加快票据贴现业务的发展，重点增加对优质客户的信贷投放量，不仅降低了贷款总体风险度，而且带来了丰厚的利息收入，随着相对独立核算的实行，经济效益显著提高，今年一至六月份实现利息收入xx万元，超过去年全年收息水平，实现利润xxx万元，有效地壮大了资金实力，增强了发展后劲，呈现良好的发展势头。

>三、加大信贷营销力度，不断开拓业务空间，加快业务发展步伐。

1、20xx年，我行在信贷业务发展中取得了一定的突破，特别在汽车消费贷款方面也取得了一定的成效。我行还特别注重加强银企合作，协调处理好银企关系。根据形式发展和工作实际的需要，积极开展调查研究，与企业互通信息，加强理解与配合，共同协商解决问题的途径，加大对企业的支持力度，构筑新型银企关系。三月份，我行与市汽车销售有限公司举办了银企联谊活动，通过活动，加强了银企之间的沟通与了解，建立了深层银企合作关系。

2、20xx年，我行进一步提高对信贷营销的认识，不断推进文明信用工程建设，最大限度地抢占市场份额，建立稳固的客户群体，加大对个私经济、居民银行信贷员工作总结个人的营销力度，选择信用好、还贷能力强的个体企业和城镇居民做为我行信贷营销的对象，把信贷营销与绿色文明信用生态工程相结合，通过一系列的社会文明信用创建活动，打造我行独特的信贷营销品牌。

>三、建立完善的内部管理机制，业务操作有条不紊，提高办事效率，推进业务发展

我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，还注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提高工作质量和工作效率。做好信贷资料归档和各项结转工作，实行一户一档，建立完整系统的客户信息档案，以便于及时查阅和调用。对于信贷台帐和报表，能够完整、准确地反映数据，及时上报各项报表，做好信贷登记工作，及时提供信息。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“窗口”形象，以服务留住储户、以热情吸引存款，始终以客户就是上帝的理念精神，更好地为客户服务，提高我行的对外形象，并以优质的服务促进业务的发展。

>四、20xx年工作思路

1、立足当前，抓好各项阶段性工作，在20xx年打下的基础上，20xx年全面启动。

20xx年，我们要做好信贷各项业务的安排和落实，对于上半年已有意向的项目，下半年力争做好、做实，例如要做好新港国际和华茵房地产的商品房按揭工作，做好大户回访工作，加强贷款企业的资金回笼款统计工作，巩固老客户，发展新客户，全面开展信贷营销工作，努力完成信贷业务各项指标任务。

2、做好企业信用等级评定工作，为信贷决策提供科学依据。

认真调查核实企业情况，开展企业信用等级评定工作认真学习、深刻领会有关文件和总行信用等级评定与管理办法的基础上，严格按照总行规定的统一标准和计算办法，确保客观、公正、准确地评定企业的信用等级，真实地反映企业的经营管理、财务状况和信誉程度，为我行衡量开户企业风险承受能力、实行信贷准入机制建立基本依据。

3、总结经验，切实加强管理。

进一步加强信贷基础管理工作，按照总行信贷处检查要求，加强信贷档案完整性、准确性、合规性和保密性的管理，建立健全信贷业务台账、授信台账、抵质押品台账和不良贷款监管台账。确立支行经营和管理目标的最佳组合，确保支行资产质量始终保持稳定状态。

20xx年各项工作虽然取得了一定的成绩，但距行领导要求还有一定的距离，我们冷静分析了存在的不足。一是业务规范化管理工作有待进一步加强，要将制度规定全面落实到业务工作的各个岗位各个环节中去；二是业务开拓范围还需不断扩大，涉及的领域要更广，更深，以促进业务快速持续发展。

以上问题将是我行以后工作完善和改进的重点，今后，我们将严格加强管理，不断开拓业务新领域，高标准严要求，在行领导和信贷处的正确指导下不断改进，不断提高，努力做好下半年各项工作任务。

**小额贷款员工作计划13**

为了在20xx年更好的开展工作，下面是本人的工作计划：

一、销售工作具体量化任务

1、制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5。填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

二、对销售工作的认识

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

**小额贷款员工作计划14**

一、业务理论水\*、组织管理本事及综合素质的提高;

首先要把自我放在公司建设的总体框架中来反思自我，审视自我，看自身本事和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。其次经常告诫自我，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，必须在工作中不断地提高自我、提高自身本事素质，上让领导放心，下让顾客满意，不断学习专业知识，全面提高自我，在协调关系的本事上要有突破，在组织管理的本事上要有突破，在完成工作的标准上要有突破。

二、学习及制订培训计划;

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，根据需要调整我的学习方向(管理知识、营销知识、策化知识、各个楼盘的动态等相关房地产的知识都是我要掌握的资料)来提高业务员的销售本事。经过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自我的本事素质，增强了干好本职工作的本领。

三、业务目标及发展目标;

首先以提高工作效率为根本，尽最大的努力超额完成公司每月制定的业务目标，争做公司所有项目第一优秀楼盘，其次打造红军一样的团队，大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤、讲团结，讲协作，保证完成各项工作任务。

经过学习，实践工作结果来证明我的本事，争取年底做到销售总监。

**小额贷款员工作计划15**

XX年，是我公司业务发展承前启后的关键年，也是进一步开拓市场、聚集客户的奠基之年，更是提升服务质量，树立企业形象，创立自身品牌的重要一年，做好今年的各项工作，意义十分重大，全公司上下要团结一致，开拓进取，优化服务，强化监管，为实现公司稳健拓展，更好地服务于地方经济社会发展打牢基础。

>一、指导思想

XX年度，公司发展要在省、市金融办的领导下，在行业主管部门的指导下，在全体员工的共同努力下，切实以《X省政府办公厅关于扩大小额贷款公司试点工作》的通知要求和《X省小额贷款公司暂行办法》规定为切入点，规范管理，加强监督。要以公司各制度规范为标准，认真履职，按章操作，认真做好贷前调查、贷款审批、贷后管理、资金监管、风险防范等各环节工作，并严格按员工职业道德规范要求，强化员工服务水平和业务技能的提升，努力实现公司稳步、健康和可持续发展。XX年度，公司拟向中小企业、微小企业、个体工商户、城镇居民及“三农”行业等累计发放贷款XX笔，XX万元,年末贷款余额达到XX万元，全力确保全年贷款在资产质量分类上均处于正常水平，且年内不发生差错及案件事故。

>二、具体工作

（一）做细工作，促进信贷业务健康发展

二是要认真做好贷款业务发展市场调查，切实结合公司业务开展，进一步开拓和细分信贷市场，逐渐培育公司优质客户群，不断提升公司核心竞争力。

三是做好信贷资金的经营管理和分配调剂，随时把握公司贷款投向和投量，以此提高优质贷款占比，并及时催收到期、逾期贷款本息，从而促进贷款质量的进一步提升。

四是严格按照公司信贷管理制度要求，做好贷款调查、发放、贷后管理、回收等工作，为努力完成年度目标任务，做细做实工作。

五是切实按要求建立好贷后管理台帐，做好贷款信息统计，以此建立贷款及贷款客户资料分类管理制度，实现贷款业务档案管理规范化。

六是认真做好贷款客户信用等级评定和授权额度的资料收集、整理和上报工作，并进一步加强与风控、财务等部门的密切配合，做好不良贷款和应收未收利息的清收工作，为防范贷款风险创造条件，以不断提高经济效益和社会效益。

（二）强化监管，努力降低贷款风险

一是要以强化监管为目标，不断细化贷款风险管理办法、风险评价标准、风险评估等制度和细则，全力做好贷款风险评审和贷审会日常工作。

二是要以降低贷款风险为根本，结合工作实际制定公司贷款发放的调查、审查、风险预测、贷款风险分类认定、风险评价、防止风险的措施、贷后监管、贷款代偿管理、公司资产质量的检测、不良贷款压缩目标等考核办法，真正做到项目细化，指标量化，考核有依据。

三是要以跟踪检查为重点，适时监督检查贷后业务管理工作执行情况，并根据监督检查情况撰写检查报告，随时向公司报告风险管理情况，以及时完善工作中的漏洞，并适时提出整改措施。

四是要以整体联动为要求，监督并协助信贷、财务等部门加大不良贷款的清收力度，并详细拟定风险控制方案，定期报送风险监测报告，以规范贷款业务操作规程，逐步健全贷款风险评价体系，促进风险管理不断科学化，为实现公司资产保质增质保驾护航。

（三）加强监督，实现财务管理规范化

一是各财会人员要在财务总监的领导下认真履职尽责，严格执行财务管理、会计核算等相关职责。

二是要进一步结合公司财务工作实际，探索建立更加科学合理、操作性强的财务管理实施细则，为做好公司财务计划、组织和控制工作，更好地协调处理对内对外经济活动创造条件。

三是要根据公司年度发展规划，制定经营计划，编制财务预算，以期及时、准确、完整地反映公司资产状况和经营情况。

四是要积极主动地参与公司经营管理，切实加强资金管理，测评预警财务风险，优化资产配置，并严格执行国家财税政策和企业资产管理等制度，加强公司财务内部审计，促进财务管理规范化。

五是严格程序和规程办理财务收支，依法缴纳国家税收，及时向有关部门报送财务报表，并配合信贷部门做好贷款的收贷收息工作。

**小额贷款员工作计划16**

时光飞逝，转眼又是一个新的学年。作为一名大三的学生，在过去的两年里一直担任班委为班集体服务。本学年课程量有所减少，我想把这些多出来的时间投入到学院的工作中，利用自己的特长为这所培养我的学校做些事，同时提高自己各方面的能力，争取做一个全面发展的优秀大学生。所以本学年我加入了学生资助中心的大家庭，隶属助学贷款部。现对本学年的工作、学习、生活做一个计划，内容如下：

>一、工作问题

助学贷款部的本职工作是：

1.协助学生资助中心做好国家贫困生的材料收集、审核、助学金发放等工作；

2.组织开展国家奖助学金政策宣传咨询活动；

3.建立并不断完善国家助学档案及贫困生管理数据库；

4.协助资助中心做好特困生学费缓交的相关工作；

5.协助学生工作部（处）做好特困补助及寒衣的发放工作；

6.负责部门各类资料的收集、整理及归档工作；

可以看出，以上工作对word以及excel等办公室软件操作能力有所要求。由于我以深入学习过这两种软件，所以在正式开展工作前，再将这些软件熟悉熟悉是很有必要的。其次是对认真细心的工作态度要求很高，所以在工作态度方面，我会做到严谨，耐心。

>二、交流问题

1、部门内部交流

助学贷款部共有八名成员，在工作中精诚合作，在生活中互帮互助，工作之余多多组织活动加强成员间的感情交流，不仅有利于日后工作的开展，更能把我们部门打造成为一个具有高度凝聚力的大家庭。

2、部门间交流

由于院学生资助中心各部门分工不分家，所以我们除了做好本职工作外，在其它部门组、织活动时给予大力配合。方便部门之间的合作，使学生资助中心正常运行。共同把资助中心办大办强！

>三、学习问题

作为一名大三的学生，把自己的专业基础打扎实是第一要务，我会在学习和工作中找到平衡点，做到学习工作两不误。同时帮助中心里的学弟学妹摆脱学习中的种种困惑，督促他们提高学习成绩，端正学习态度。

加入学生资助中心贷款部，我就不仅仅代表我个人了，作为资助中心的一名成员，我会时刻以中心的集体荣誉为重，尽自己所能，为中心增光添彩。

贷款部： xxxx

**小额贷款员工作计划17**

>一周工作计划

1. 每周至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变

上午重点打电话，下午时间长找一些客户信息做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项如：

(1)要给部分客户寄样品，报价等。

(2)重点客户情况（用红色字标注）

(3)新客户情况（想好怎么打第一通电话等）

(4)信誉不佳客户（没事想办法整他）

2. 在这一个周内，主要做以下几点：

>一、制定工作计划

>二、计划的初步实施

1、按照工作计划明确每天要做的事情，将实施过程中遇到的困难、问题、实施的效果做详细说明和记录，及时与经理及同事沟通。

2、所做的计划有两个，一个是整个的全盘计划（由于是第一次做计划，这个是必须的，以后几周的计划也有可能按照这个来）

>三、要达到的目标

工作时间充实，工作有效率，工作有成果，尽最大的努力去做

好每一件事。

注: 以上内容除每天基本工作外 （如：发布、刷新求购信息等）

**小额贷款员工作计划18**

新的一年，制定良好且有效的工作计划对于今后的发展起着很重要的作用，既不浪费时光和精力，同时也能改善自身的一些不足，提高自我对客户的沟通潜力，促使工作开展顺利。

增强职责感，增强服务意识，增强团队意识。用心主动把工作做到点上，落到实处。明确自我的工作职责，遇到问题要及时分析问题，解决问题，服从上级的安排。

在此我订立了工作计划，以便自我在新的一年里有更大的进步和成绩。

>一、产品市场分析

1、广告光源一向是外贸的主推方向，灯帘、灯条、灯管、模组、超薄灯箱都比较有优势，很多的产品的价格已经比之前的低了很多。今后还需要多做一些产品优势的比较文档，产品案例分许与应用，让客户更加了解我们的产品。

2、商业照明灯具由于价格比较高，很多国外客户基本不能理解。但还是需要更多的了解产品，多做优势比较文档，寻找优质高端客户。

3、高端产品就需要寻找优质客户。目标客户定位在美国、迪拜、日本等国家。用心运用不一样的搜索引擎寻找客户，不能只依靠阿里巴巴，。

>二、对日后工作的安排

2、在和客户沟通这方面，很重要的一点是确保带给给客户的信息是正确并能到达的的。当客户没下单前，了解客户的性质（是中间商还是最终使用者），到达知己知彼。在客户下单后，需及时向客户汇报交期，询问是否仍有询价。

3、发货后，可在客户收到货一周后追踪产品的质量反馈，如有问题，首先要明确自我对于这个事件的态度，同时要及时帮客户解决问题，

4、在追踪客户这方面，适时发邮件向客户问候并询问是否有采购计划，每次追踪问候都需不一样，换个方式问。备忘客户的一些重大节日和生日，在这些有纪念好处的日子里送上自我的一份祝福，给客户心底留下一个亲切的印象。

>三、销售目标

明年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子，争取2~3个大订单，向年销售额60万进军。根据自我制定的任务，把任务根据具体状况分解到每个季度、每月、每周、每日，在不断归纳总结吸取教训的基础上提高销售业绩。

1、年销售目标：60万。

2、月销售目标：5万。

①现有已成交客户8个，争取明年争取更多的订单，保证成交量在10万以上；

**小额贷款员工作计划19**

在20XX年的工作中，针对20XX年度经营管理中存在的问题，公司将通过以下几个方面的工作思路开展工作：

1、立足岗位，建立人才激励机制。根据我公司目前发展现状，调配和有效利用现有人才资源，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。建立人才激励机制，使人能尽其才。在人才的使用上，逐步建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人奖惩机制。

2、继续提高宣传力度，树立典型客户。重点支持经济效益好、保全措施到位的企业及个人，在其产权明晰，手续齐全的前提下，集中信贷资金，为其提供各类信贷服务 。加大对优良客户的授权授信额度。在信用良好，资产状况良好的基础上，根据客户行业、性质及资产的实际情况，对客户授信额度进行合理的调整，优化审批环节，提高工作效率及服务质量。

20XX年度公司的经营目标初步规划是：

(1)全年抵押贷款有效规模达到 500万元，利息收入达到 18万;

(2)全年担保贷款额度达到 200万元，利息收入达到 万元;

(3)总计完成利息收入 万元。

20XX年已经悄然远去了，让我们信心百倍，满怀豪情的迎接崭新的20XX年，迎接公司美好的明天。

**小额贷款员工作计划20**

20xx年，对本单位和自己来说都是不\*凡的一年，说其不\*凡，有两方面的缘由，其一是从大的、客观的形势看，×××对盐池联社下达了很严格的考核任务，因而，联社给惠安堡信用社下达的考核任务，尤其是信贷考核指标也很严格；其二是从自身看，自己调岗任客户经理，面临新的问题和压力。但无论如何，自己将在本社两位主任的带领和教导下、在同事的帮助下，虚心学习、积极进取、勇敢面对困难和压力，以实际行动为本单位顺利完成各项信贷考核指标尽自己最大的努力，也为自己以后的工作打下坚实的基础。具体工作计划如下，请领导审阅，不妥之处请批评指正。

>一、积极学习，尽快进入工作角色

由于换岗为客户经理，面对新的岗位，实事求是的讲，自己的思想认识、业务知识、工作方法等方面还存在很大欠缺，这对于从事客户经理岗位来说是很大的障碍，所以，为了很快适应这一新岗位，把工作干好、干出成绩，要积极学习与信贷工作有关的各类业务知识、技能以及工作方法，学习途径一是相关书籍和资料；二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

>二、提高认识，积极营销贷款和存款

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个客户经理，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款，保证贷款规模稳中有增。

二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优质客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。

三是加大有贷客户的资金“入社率”

通过积极和有贷客户，尤其是有贷大客户的沟通，尽全力使有贷客户的周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

>三、勤调查重实际，保证新增贷款质量客观的看

贷款业务收入是我社主要的收入来源，要增加收入必须要增加规模，但有一个必不可少的前提就是在增加规模的同时，必要要保证贷款的质量，尤其是新增贷款的质量，这是我社健康稳步发展的“生命线”所以，在以后的办，

贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵押贷款，同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。

>四、尽己所能，积极收回不良贷款

在保证自己新发放贷款质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摈弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事人及担保人的.沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。

**小额贷款员工作计划21**

20xx年，信贷部在市分行及县支行的正确领导下，牢固树立科学发展观和可持续发展的经营理念，紧紧围绕业务经营目标，坚持依法合规审慎经营，全力扩大信贷规模，严控信贷风险，进一步优化信贷资产质量、促进了信贷业务又好又快的发展。现将20xx年工作情况暨20xx年工作思路汇报如下：

>一、业务经营指标完成情况

>1．业务发展

截止11月30日，今年我行共发放贷款笔、金额 万元。其中农户联保贷款 笔、金额 万元，结余 笔、金额 万元；商户联保贷款笔、金额 万元，结余 笔、金额万元；农户小额贷款 笔、金额 万元，结余 笔、金额 万元；商户小额贷款笔、金额 万元；个人商务贷款 笔、金额 万元，结余 笔，金额 万元。结余贷款共 笔，金额 万元。放款金额占全年计划放款量 万元的 ％。另外存单发放 笔，金额 万元；结存笔，结存金额 万元。

>2．资产质量

根据我行内部贷款风险五级分类，今年新增不良贷款三笔，金额万元，不良贷款率%，低于全省平均水平。 笔不良贷款都采取了诉讼手段清收，其中 笔法院已申请强制执行，已收回部分贷款；另 笔等待法院判决结果。

>3．经营效益

本年实现贷款利息收入 万元，累计利息收入万元，利息回收率达%以上。

>二、工作措施及开展情况

>（一）提高思想认识，牢固树立“合规”经营意识

今年，在省分行及市行的组织下，不断加强了信贷从业人员业务知识的学习，教育员工树立合规经营意识，严格按照贷款操作规程及管理办法发放贷款；同时加强对信贷人员操作行为的监管，推行信贷操作透明化，避免暗箱操作，真正做到执行制度无弹性，按章操作不违规；强化从业人员的职业道德教育，增强责任心和事业心，使认真履行职责、防范信贷资产风险成为全员的自觉行动，从而达到防范贷款风险的目的。

>（二）以“控险”为核心，全方位化解信贷风险

1、以基础管理为突破口，在操作中规避风险。通过贷款风险五级分类，找出信贷管理中的不足与差距，促进贷款“三查”制度的落实，为全面加强信贷管理、树立风险为本的经营理念和审慎经营意识打下了坚实基础；同时，及时做好了信贷的报表填报、合规风险考核评分以及新增不良贷款的监控工作。

2、以强化责任为前提，认真开展贷后检查活动。一是信贷部门每月写出书面贷后检查报告，对检查出来的问题进行及时整改；二是及时登录人民银行的征信管理系统对客户的信用状况进行了解，提高贷款风险预警能力，以便有效防范贷款的风险。

3、以落实制度为目的，严格执行贷款问责机制。一是对于贷款发放与管理过程中出现的违规违纪问题，无论是否形成风险或造成损失，均追究了相关人员的责任,共对3人进行了相关责任处罚。二是对逾期十天以上的贷款（包括三笔不良贷款）由信贷部牵头审计组撰写进行了具体原因分析及责任认定，做到了处罚到位、整改到位、追责到位。

4、以人为本，不断强化信贷人员队伍建设。一是由省行对全县信贷人员进行了信贷法律知识培训；二是全部信贷从业人员都参加了小额贷款及个人商务贷款和二手房贷款的业务

培训，并取得了合格证书；并参加了由市分行组织的信贷业务知识考试。通过不断的培训考试，有效提升了信贷人员的素质。

>（三）以新业务上线为契机，不断调整信贷结构

目前，我行发放的贷款中小额贷款占绝对多数，而个人商务贷款占得比例很小，二手房贷款一笔未放，当前小企业贷款业务又正在开办。因此，我行正努力以此为契机，不断调整信贷结构。即：把小额信贷做实做细，确保小额贷款在我行信贷产品中的战略品牌地位；与此同时，正在努力做大商务贷款，力争商务贷款上一个新台阶；再力争二手房业务零的突破，为小企业贷款业务的开办建立一个良好的开端平台。

>三、具体开展的主要工作

>（一）小额贷款方面

积极同地方政府联系，努力发展小企业贷款业务。与怀宁县清河乡政府进行了银政对接，并签署了合作备忘录；成功参加了“怀宁县第七届银企洽谈会”，发放小企业贷款20xx万元；积极开展“两小贷款百日营销活动”全面完成了小额贷款发放计划；

>（二）信用乡镇、示范市场创建工作

通过制定方案、成立领导小组，做好市场调研，确定示范市场。同时积极开展信用乡镇、信用村建设，目前已建设信用村5个，信用乡镇2个；同时与县政府、县人行合作开展了“农村青年信用示范户”建设评比活动；

>（三）项目营销开展情况

积极开展小额贷款项目营销活动，对怀宁县金拱镇汽配市场、马庙镇板材市场、月山镇建材市场进行了认真调查走访，并申报了“金拱汽配”营销项目；

>（四）风险管控工作

做好风险管控工作，积极与县法院沟通联系，收回逾期贷款 万元；积极配合合规部门做好各项风险评估工作。按时完成各项检查评估任务。

>（五）拓宽宣传渠道，扩大社会影响力。

积极开展业务宣传活动，拓宽宣传渠道，利用县电视台进行了“两小”贷款等业务宣传，起到了很好的社会效果；积极组织客户参与“创富大赛”活动，并取得了较好成绩。在11月12日、13日安庆市组织的两天的比赛中，我行推荐的6名选手有4人进入了决赛。

>四、存在的问题

回顾一年来的工作，我们虽然取得了一定的成绩，但与省行及市行的要求还有很大的差距，主要表现在：一是信贷从业人员素质还有待进一步提高，思想方面认识还不够，自我加压意识不足，市场竞争意识不够；大部分信贷从业人员对信贷风险系

统的操作还一知半解；二是信贷资产质量还有待提高，贷前调查能力有待提高，部分支行还存在着违规操作，化整为零贷款等现象；三是贷后管理、审查审批制度还有待进一步落实；四是信用良好客户的维护有待加强。

>五、20xx年工作规划：

针对今年信贷工作中存在的问题，我行将继续遵循科学发展观，进一步强化信贷管理，规范信贷操作行为，进一步加大信贷支农力度，努力降低、清收盘活不良贷款，实现信贷资产良性循环。

1、继续加强对信贷从业人员的管理和教育。

我部认为要提高信贷业务质量，关键是提高信贷从业人员的思想素质和业务技能，贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不

影响正常业务工作的前提下，积极开展信贷从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。可借鉴“三讲”教育经验开展类似的学习教育活动，并加强考核，把学习效果与工资、资金挂钩，努力营造积极向上的学习氛围。

2、科学发展、统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

继续加大对“三农”贷款的投放力度。强化为农服务意识，进一步扩大农户/商户联保及保证等小额信用贷款，逐步尝试开办小企业贷款，切实解决农村中农户、个体户及小企业贷款难问题，紧紧扎根农村，努力扩大小额信贷零售业务的市场份额，同时加大对优良客户的授权授信额度。

3、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险。

针对不同借款人形成的不良贷款，分析其形成原因，寻找有效资产或还款来源，紧追不放，采取一切合法手段，最大限度减少贷款损失；加大贷款“三查”力度。明确清收责任，严禁向信用较差或高风险的个人或企业投放贷款，同时改变重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时发现贷款风险扩大趋势，杜绝新的不良贷款发生。对因不尽职行为造成新的不良贷款发生的，加强责任认定，确保新放贷款的安全；严格考核，进一步优化信贷员考核机制，将信贷员业务完成质量、数量等各方面结合起来综合考虑绩效，使其?责利?得以统一。

4、强化管理，加强指导，进一步提高信贷部门履职水平。

加强管理，重点是制度执行管理和从业人员管理，加强对制度执行情况的检查和督办；加强指导，重点是指导贷款投放和指导风险管理，深入研究各项业务产品中的风险点，有效防范风险。

总之，20xx年的信贷工作，我们将紧紧围绕做大做强小额信贷、优化信贷结构的工作目标，加强信贷管理制度建设，突出对不良贷款的监控，有效化解信贷资产风险，促使我行信贷工作迈上新台阶。

**小额贷款员工作计划22**

>一.继续提高员工素养,强化员工服务意识

人是万物之本,员工是企业生存的命脉,只有企业真正重视员工,关心员工,让员工感受到企业的温暖,员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工,因此我们必需加强员工培训,提高员工积极性,增强员工个人素养,使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了,能真正关心企业,那么我们部门的服务水\*也就相应的提高了,各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议:一是不建议加班,当然前提是在高工作效率和任务完成的情况之下;二是奖与惩相结合,不能光有惩而不奖,反之当然也不行,二者是相辅相承,缺一不可。

>二.不断完善管理制度

由于物流部不是直接创造经济价值的部门,再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞,所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视,对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度,需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

>三.加快管理岗位建设

我将结合本部门岗位的具体工作情况,逐步优化组织结构,使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在,以便在工作中各司其职,各尽其责,继而争先创优。

>四.作内容及安排

1.收发货流程进行梳理,改进,并督促物流部员工严格按标准执行,实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误,及时发现,纠正不正确的工作方法。

2.每日早会十分钟,计划当天的工作安排,及上一天的工作完成进度,出现的问题,困难,部门岗位需要协助配合的安排,表扬有进步,工作较主动积极等个人,激发员工的工作激情。

3.每日下班前检查各项工作完成情况,已完成事项,未完成事项,待办事项,第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源,门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4.每日开单员下班前检查当天单据的准确性,完整性,是否按时交财务。检查系统所有单据,有无异常情况,库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5.每周/月总结本周/月工作情况,对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案,对工作中作出成绩,有重大进步,为公司提出建议,或努力工作,尽心尽力者给予表扬或奖励。

6.各种物料码

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！