

# 2023年庙宇工作总结(通用8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 庙宇工作总结篇一

下联：红尘苦海言语闲。

下联：红尘苦海起笔闲。

下联：红尘苦海落笔闲。

下联：红尘苦海出头闲。

上联：问观音为何倒坐；

下联：知明月是自可放。

上联：问观音为何倒坐；

下联：知明月是几回眠。

上联：此处既非灵山，毕竟什么世界；

下联：其中如无活佛，何用这样庄严。

上联：大慈大悲，到处寻声救苦。

下联：若隐若显，随时念彼消愆。

上联：大肚包容，了却人间多少事；

下联：满腔欢喜，笑开天下古今愁。

上联：大肚能容天下难容之事；

下联：开颜便笑世间可笑之人。

上联：大千世界，弥勒笑来闲放眼；

下联：不二法门，济颠醉去猛回头。

上联：多闻正法，以广目光；

下联：增长善根，而持国土。

上联：峰峦或再有飞来，坐山门老等；

下联：泉水已渐生暖意，放笑脸相迎。

上联：净土莲花，一花一佛一世界；

下联：牟尼珠献，三摩三藐三菩提。

上联：笑到几时方合口；

下联：坐来无日不开怀。

上联：一觉睡西天，谁知梦里乾坤大；

下联：只身眠净土，只道其中日月长。

上联：一粒米中藏世界；

下联：半边锅内煮乾坤。

上联：只有几文钱，你也求，他也求，给谁是好？  
下联：不做半点事，朝也拜，夕也拜，教我为难。

上联：中国有圣人，是祖、是师，咄咄西来东土；  
下联：名山藏帝子，亦仙、亦佛，元元北镇南来。

上联：终日解其颐，笑世事纷纭，曾无了局；  
下联：终年坦乃腹，看胸怀洒落，却是上乘。

上联：莫怪和尚们这般大样；  
下联：请看护法者岂是小人。

上联：男女平权，公说公有理，婆说婆有理；  
下联：阴阳合历，你过你的年，我过我的年。

下联：肚皮终不合时宜。

上联：问观音为何倒坐？  
下联：恨众生不肯回头。

上联：我有什么灵，连自己断肢脱皮，都难治好；  
下联：汝又何必敬，请医生开方用药，倒是正经。

上联：座上菩萨，全是朽木污泥，有何灵验；  
下联：堂中信士，不必焚香化钱，空费精神。

## 庙宇工作总结篇二

修建寺庙、造佛像功德无量！

净土寺坐落于历史文化名城，杞国故都，蔡文姬故里——河南省开封杞县圉镇镇王李夏村，初建年代不详，建国前毁于战火，片瓦不存。上义下悟法师看到这方众生不闻正法，整个杞县，甚至周围几个县，都没有一所有僧人主持的寺院，遂发菩提心，欲恢复重建净土寺。在义悟法师慈悲心的感召下，淳正师父俗家家人捐出了宅基房作为修行弘法道场。当地信众得知有出家师父到此，欢喜雀跃，方圆几十里的信众争相随法师念佛拜佛。

今逢佛缘成熟，民心所向，为了护持三宝，使正法久住利益众生，净土寺义悟法师悲心切切，发心欲为乡邻、为众生修建一个正法道场——重建净土寺。

净土寺地处偏僻农村，交通条件不便，经济条件十分落后。目前寺院有两位正修出家师父：一位义悟大和尚为净土寺主持；另一位淳正师父，俗家就在杞县圉镇镇王李夏村。自发心重建净土寺以来，淳正师父俗家家人捐出了自家的宅基房，寺庙收到了十方善众的捐助，还有部分附近乡邻、居士主动来做义工。目前净土寺已建成天王殿，由于资金缺乏，佛像还没有请。五开间大殿造价320万，现在地下室基本完工，大殿建设资金是边筹边建，资金来源于十方乐助。现在马上就要立柱子和安装斗拱，需要一大笔资金（七踩斗拱150组，每组800元；五彩斗拱150组，每组700元），如果斗拱安装不了，大殿就要停工，整个净土寺修建还存在巨额资金缺口。“法不孤起，仗缘十方”，需借十方信众发心发愿，成就法运。

经云：“人天路上，做福为先，功德林中，布施第一。”诚心敬祈：各界社会贤达、海内外广大善信居士，踊跃出资，鼎力相助，有钱出钱，有力出力，慷慨解囊，集腋成裘，汇涓成流，共同完成净土寺修建。请见书者，以恭敬心去布施，

根据自己的能力出资、出物、出力。善心无大小，爱心无大小，感恩您为净土寺的修建添砖加瓦。

感恩您这份弥足珍贵的爱心、慈悲心、与菩提心！愿这次发心的捐助能给您带来终身的福报，广种福田，培植福德。一份善举，功在当代，惠泽百世。祈愿净土寺早日圆成！

## 庙宇工作总结篇三

菩萨山者，位于元城镇西部于我县白马乡接壤。巍巍菩萨山，实属我县乃至我市的群山之首，其俊秀突兀，远眺如龙头探平湖，百山宾服；近观则苍松蔽日，云蒸霞蔚，卓尔不群。古有一句名言：“山不在高，有仙则名；水不在深有龙则灵。”的确，素有慈善，驱邪扬善之称的菩萨落座再次，关于菩萨和狗娃庙的传奇故事家喻户晓。惟此神山，钟灵汽秀，人烟蕃盛，物揆民安，风清气淳。

菩萨山上菩萨等十几位尊神的塑像庙宇，现残存重修功德碑两块，一为康熙年间，另一块为民国某年重修碑记。然山水有意，但岁月无情。自解放前的菩萨山战役闻名乡里，加之二十世纪六、七十年代以来，塑像被毁，神灵涂炭，庙宇倾圮，古树被烧，风雨飘摇，规模犹在，基址依存。

今逢盛世，天时地利，政通人和，借国家重点发展规范的农村旅游，华池县人民政府打造红色旅游大县的东风。我们决定全力开发菩萨山风景区，规划以“菩萨山战役和民间流传的蛮女和狗娃的故事”为主题的乡村旅游方案，力争成为我县旅游的一大景点，早日融入南梁红色旅游风景线，并将整合本地石油资源，促进农民发家致富，为构建社会主义新农村做出贡献。

千百年来，菩萨山与庙宇塑像共经风雨，见证历史，不知菩萨庙因改山而兴盛，也不知这山因菩萨而长青。重修菩萨等诸神庙宇是红色旅游的必做之事。也是今后政府申请扶持资

金和向外界招商的重要筹码，栽下梧桐树，好引凤凰来。但我们独力难支，方与诸位志同道合者，共倡义举，聚众集合，敛募资财，以使菩萨庙宇光辉重现，降福万民!缘此，需募化四方，筹集善款。

藉此，今据国家捐赠法，诚心敬祈：仁人志士，仁心厚宅，慷慨解囊;父老乡亲，反哺故土，回报家乡，众人拾柴火焰高。本特向广大父老乡亲 and 各界有识之士倡议：请伸出你热情的双手，踊跃捐资。大家齐心协力，并肩携手，为重修菩萨山庙宇打造红色旅游景点呐喊助威，添砖添瓦。我等诚恳希望得到您的大力支持!集腋成裘，汇涓成流，多尔易善，少而无妨，菩萨山庙宇焕然一新，游客如云，名山之威指日可待。

功在当今，惠泽百世;利国利民，恩铭千秋。

凡自愿捐赠者，均名载史册，捐500元以上的社会团体和个人碑记功德，万古流芳。

倡议人：

日期□XX年XX月XX日

## 庙宇工作总结篇四

XXXX年是采购部工作正式步入稳定开展期的阶段，也是采购业务量迅速增长的阶段，我们在经历了来自工作本身和外部压力的重重考验下，抓住每一次磨合与沟通的契机，尽全力去做好每一项工作，千里之行，始于足下，正是因为我们持之以恒的坚持与努力，我们日常工作的开展与衔接也在逐渐步入正轨。

作为一名经验与资历尚不深厚的采购人员，我除了在日常工作中不断磨练与修正自己，也在业余时间通过学习和研究相关知识，来提高自身的专业素质与能力。作为采购团队中的

一员，我也深知团队的竭诚合作、互帮互助与良好沟通是实现最佳业绩的根基，是实现公司利益的首要出发点，我们的工作不是单一的实现个人工作指标，它不仅要兼顾小组内部成员、整体团队的业绩，更需要形成一种共进退、共努力、共协调、共分享的合作模式。我坚信，只要用心去支撑，用行动去实践，用数据去证明，我们会更好地融入企业飞速发展的经济潮流中，更好地实现自身的价值与意义。

#### （一）常规与非常规工作内容概述：

- 2、负责厂区部分工装模具、量检具的委外加工与跟踪落实；
- 3、负责部分异地零采物资、设备配件、小型设备的转账采购与实时跟踪；
- 4、及时、准确的办理每月发票的核对、勾稽、审核与入账手续；
- 8、协助部门领导和同事完成其他相关工作，包含ts16949体系审核的准备工作、产品定价、季度分款、质量处罚与整改、新物料的验证、供方资料管理等事宜。

#### （二）强化供应商的管理与开发

##### 1、加大不合格项的整顿与整改

为降低外协加工件的不合格品率，避免后续装配过程中不必要的成本浪费与损失，特要求外协单位对出现的质量问题进行限期整改，整改后两次样品送检仍不合格的供应商，立即取消其半年的供货资格，并列入临时待检供方行列，待其产品质量完全符合我公司技术标准和要求后，再恢复与其委外合作关系，这样不仅能降低物料周转过程中不合格件出现的概率，避免后续加工环节额外的人工成本累计，更能有效地控制产品质量，节约公司生产和管理成本。

## 2、加强供方管理的多元化发展

为形成有效的成本降低与质量管控模式，避免供方管理陷入被动牵制局面，规避强势或单一供应商，特要求所有的委外加工件必须有两家以上的外协加工单位，通过对比其加工质量和供货及时率等指标，把握竞争过程中价格下调的机会，实现质量与价格双赢的目标。目前，针对现有委外加工工序，我们将类似工序的外协加工单位控制在3家至4家以内，主要是既能保证正常的产品加工周转供应，又可通过供货质量对比，更好地做好质量管控和整改。

### （三）注重小批量物资的成本节约

提报部门急需求、急心理和盲目单一的采购需求，化被动为主动，主要途径如下：明确采购目的、了解相关专业知  
识——多方咨询（含提报人员、技术人员或专业人士等）、  
查证——供方先报价、货比三家——主动谈判、确定性价  
比——通过合同、技术协议约束——节约成本、最佳采购。

### （一）夏季多雨季节——加大外协加工件的防锈、防腐处理

一直以来，仓库外协加工产品材质多为钢件与铸铁件，且多为未镀锌或喷漆的半成品，易在封闭、潮湿的环境中生锈腐蚀，不仅阻碍后续生产环节的加工周转，还造成重复人工成本的叠加。为杜绝上一年度大批量加工件返修去锈情况的再度发生，我们在委外加工的同时，也要求所有外协单位必须严格作好加工件的防锈、防腐处理，并保证防锈效果保持在半年以上，否则，所有的生锈后果均由外协负责处理并承担相应风险，进而从最大角度来维护我公司的利益。

另外，为降低生锈风险，节约管理成本，在满足正常生产的物料供给、仓库库存足够的前提下，我们也将外协单位作为第二方临时储备仓库，当仓库库存逐渐减少、车间使用量增大时，我们会立即通知外协单位调货，即将外协家中的储备



库存按需分批的送至我公司，期间产生的所有管理费用、运输费用和保管风险均由供应商承担，从某种意义上而言，这也是我们优化供方管理的一大跨越与进步。

## （二）默契的团队合作是实现良好业绩的前提

队与整体，不能存在个人利益的偏私，任何时候都必须服从与保证公司利益。采购部每一位成员都在用亲身实践证明着：只要用心去做，用行动去证明，用勇气去挑战，用思维去创新，我们也会在公司日益蓬勃发展的浪潮中迅速成长与强大。

## （三）积极的沟通是部门间高效合作的首要途径

从工装模具的k3入账到外购设备的验收与投用，我深深的感受到：这些工作都不是我们个体、单个部门亦或是几个部门所能做好、贯彻好的事情，它需要所有相关联部门凝聚到一起，相互协调、相互理解、相互沟通，看似简单的一件事情，看似微不足道的一项工作，往往需要我们大家的共同努力才能做到更透彻与更全面，这也需要我们首先要撇弃个人的私欲与意念，齐心协力付诸行动，要知道，我们要秉承的唯一目标明确而又深刻：公司的利益远远高于一切。

我个人认为，在与其他部门或同事沟通、交流的过程中，放低姿态不失为一种通往捷径的有利方式，以低姿态、友善公正的态度对待他人，会让我们距离工作的期望目标更近，而不是强硬的将个人私欲、情感添加到工作中，不仅会使沟通成果与工作价值大大削减，还与公司利益背道而驰，故改变从自身开始，唯有这样，我们才会有意想不到的工作收获，才会实现自身的价值与意义。

## （一）会说不如会听

在与供应商的谈判过程中，我们首先要做的是：在表明采购目的后，尽可能的去做记录，用心或用工具记录关键点，寻

找供应商的软肋或漏洞，并在适当的时候进行提醒与反击，占据价格与质量谈判的有利地位。

## （二）以退为进

谈判开始前要先给供应商设置障碍，包含合同标的、备用供应商以及付款方式等因素，并以强有力的理由作为保障后盾，牵制供应商处于被动局势，在需取消障碍时要明确我们换取的是什么，进而达到以退为进，实现性价比的目标期望值。

## （三）让对方先报价

让供应商先报价是我们谈判的首要前提，该过程不是单一的熟知价格，而是全面地、清楚地掌握对方是否满足我们预期的要求，我们才能在已知的市场行情下通过多家供应商的优化对比，作出最终的筛选与判定。

## （四）分配角色扮演

在双方谈判的过程中，团队合作与分工也是非常重要的影响因素，毕竟不是所有的谈判内容都属于个人所长，每个议题不可能每次都是采购在谈，物料提报人员、技术人员以及生产人员都可以加入其中，我们通过旁敲侧击、集思广益，进而汇总分析获得采购决策。

## 庙宇工作总结篇五

位于下洞村境内十二牌岭顶“虞古庙”，供奉玄天上帝，俗称“帝爷公”。神灵显赫，庇佑万民，恩泽四方，远近皆晓。清末因遭兵荒之乱，金身被毁，庙宇倒塌。

历史的厄运无法改变善男信女对“帝爷公”的信仰。人们仍在旧址供奉帝爷，常年香火旺盛。现因下大线公路扩建，庙宇旧址需迁移，为继承“虞古庙”历史文化遗产得予传承，

决定在原址附近择地兴建庙宇，重塑金身。

2015年底出土原虞古庙石香炉一只，重约200多斤，刻有“光绪庚寅年”字样。并发现柱联八对，其中有“虞帝重华升闻玄德七甲咸知拱北；古今享祀深沐鸿恩三春共颂如南”等，得知原虞古庙是七甲所建。为此决定七甲每户出资30元，做为启动资金，庙宇于农历2015年5月22日动工兴建，现已完成庙宇建筑、金身重塑、路面硬化等项目，其它配套设施正在规划中。为此倡议有识之士踊跃捐资，慷慨解囊，凡捐资200元（含200元）以上者，芳名载入功德碑，流芳百世。已有近300位信士踊跃捐资，其中个人捐资最多近3万元，千元以上更是多数，有云霄城关、漳州、汕头等地各界人士喜捐。

祝各位善男信女：合家平安、工作顺利、财源广进、万事如意

备注：“七甲”是：下洞、水尾、圳头、安前、后山、崩坎、石屏。

倡议人：

日期：

## 庙宇工作总结篇六

盛世修祠堂xxx庙xxx功德耀千秋！我xx村一九九二年迁居于xx旧圩对面的一片土地上，与xx村和xx村村头小组毗邻、和衷共济！当时我村老一辈热心人士呕心沥血，因陋就简，将原奎洋后美堂xxx祠堂xxx的原材料xxx木料、瓦片、角子、石柱xxx等按原祠堂模样在一个空地上仿建起来，主奉“开基始祖一世三郎庄公至十世等公祖先考、先妣，取奎洋《后美堂》公祖神位及香火，自此降福赐祥、全境平安。

近二十多年来，祠庙庇佑，乡亲们安居乐业，仕农工商，发

展顺利，文化教育、成绩卓然，现有大学生十余个，已渐显身手，事业有成者日多，真可谓是地杰人灵！

现祠庙墙身已倾斜、地板沉积下陷，是个空虚地角，漏雨造成该墙体多处开裂，且破烂不堪，所以必须拆除重建，势在必行！重建上下殿祠堂，恩泽后世，永惠万代！相关重建事宜皆经过酝酿讨论后，再经祈公祖问卜及地理师确定。

将原旧地点扩大重建祠堂xxx庙xxx结构：设计上下殿，钢筋混凝土仿古屋架，红瓦屋顶，雕龙屋脊，石板地砖，厚木板门，包工包料，工程建设实行公开招标。

筹备方式：善士仁人踊跃呼应，捐资形式不分多少，善举不分先后，贵在有份爱心，祠堂庙里横匾一个《后美堂》，中梁木料、石柱中标者勒名留念！

凡捐资200元以上者，勒碑列榜，永留芳名！乐捐善举祠庙鉴，慷慨热心众颂扬！现向乡贤、乡亲们倡议，踊跃捐款，为早日建成后美堂祠庙，庇佑族人更加兴旺发达，福祉绵绵，世界功德无量！

冀合境以安宁，子孙科甲联登，金榜题名，祥和开泰、万世太平！

倡议人□xxx

时间□xxxx年xx月xx日

## 庙宇工作总结篇七

你们好！

作为百年品牌\*\*的促销员我既感到骄傲和自豪同时又有一定的压力，经历了中秋节的销售旺季，转眼又恢复了平淡，平

常每月销量也就在一万五左右，和其他公司比较的话，虽然领先他们，但是和cc比还是有一定的差距。cc现在人多促销做的好，展位也特别多，从超市入口一直到红酒区，并且低价位的也多，因为这儿的消费水平低，所以我们这边cc十多快的红酒和th的甜酒卖的还可以。

有理想的人总是走在前边，有责任的公司总是引领行业。在这个品牌一流、质量一流的公司，我不是最优秀的，但我永远是最努力的。

我本人对工作勤勤恳恳认认真真，从没有怨言，有一次我感冒发烧，主管让我早点回家，因为是周六，我怕影响销量，就带病坚持下来了。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的酒，首先让顾客感受产品品质的信心。其次让顾客感受到销售的火爆，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

转眼春节要到了，我计划着多收集一些竞品信息 and 资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的情况学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的心理，从谈话中发现顾客的意向，针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在今年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，都知道\*\*公司就是一个有实力的大公司，让他们痛哭流涕吧！并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说宗教的力量是神秘的，那么产品知识的力量是无穷的。所以我希望公司以后多做一些产品知识和竞品的培训。平常在销售中，也不能一点赠品也没有，尤其是酒起子。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

展望未来，在各位英明领导的带领下□xx公司促销员将以更加积极的姿态投身于一线的销售工作中，推动xx事业的健康发展，并且\*\*促销员一定能做出更好的业绩来迎接\*\*更加辉煌灿烂的明天！！！！

谢谢大家！

## 庙宇工作总结篇八

### 一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向\*\*项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\*\*、\*\*两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务

顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\*\*万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\*\*科技、\*\*等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年\*\*路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\*\*支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

## 二、主要工作回顾

### 1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，\*\*路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端

客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

## 2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充



分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

### 3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

### 4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

### 5、把安全防范融入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事

故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。