

最新运营活动总结 相亲运营工作总结实用 (汇总5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

运营活动总结篇一

不知不觉中，体育系已走过了60个年头。回顾过去的半年，体育系学生会宣传部在体育系老师的领导之下，部员们的共同努力下，基本上完成了学期之初制定的工作计划，发挥了宣传、组织及协调等作用，得到了体育系师生们的肯定。过去的一学期，我们每个人都收获到了很多东西，取得着各自的进步。大家齐头并进，奋勇向前，共同为体育系建设出谋划策，贡献自己的力量。

宣传部的的主要工作为：

在过去的4个月中，宣传部主要组织参与了以下活动：

1、体育系迎新工作

2□20xx级体育教育专业本科生实习动员会

3、体育系“迎国庆”宿舍卫生大检查工作

4、体育系20xx级新生新学期动员大会

5□20xx年体育系“以心相迎，梦想起航”迎新晚会

6、体育系暑期社会实践活动表彰大会顺利举行

7、20xx级新生学生手册知识竞赛

8、迎系庆活动之“一站到底”专业培养方案知识竞赛圆满结束

9、体育系“百家争鸣”辩论赛

10、迎系庆之宿舍卫生检查活动

11、体育系60周年系庆活动

12、黑板报设计比赛

13、体育系“十佳歌手”比赛

14、足球技能比赛

15、体育系“迷你马拉松”活动

本学期体育系学生会宣传部共招纳了6名新成员，目前部门共有9位成员。

海报是每次大大小小活动我们部门必须承担的工作，现作如下展示：

除了体育系学生会主办的活动，我们部门有时也会帮助部分社团，例如篮球社制作海报，可以说宣传部也是一个热心肠的部门。由海报延伸开的门票、易拉宝、背景板等，宣传部也会参与设计。

在活动过程中，宣传部主要负责拍照及摄像。每次活动，大家都能看到宣传部忙碌的身影。部门会提前到达场地做好设备调试、测光、找角度等各项准备，每一次活动我们都尽

心尽力，为了更好地记录下同学们积极参赛的身影，老师们的谆谆教导。

活动结束后，我们也负责新闻稿的撰写。小到标点符号、错别字、领导嘉宾的职称，每一处细节我们都不会放过，认真负责地写下每一个字。

而在原先的工作基础上，部门本学期尝试运营了“nt体育系学生会”微信公众号。这无疑为部门增加了工作负担，但在部门成员的共同努力下，短短三个多月，目前公众号已吸引了上百的关注人数。部门每周稳定地推出4-5篇微信，且保质保量，这中间凝集了部门全体成员的智慧与努力。

本学期系学生会宣传部的工作已渐入尾声。这半年是累的半年，忙的半年，快乐的半年，收获的半年，难忘的半年。宣传部是个展示自我，提升自我的平台，更是个和谐、温暖、积极向上的大家庭。大家尽心尽责，互帮互助，共同进步。

工作无小事，事事都不能懈怠。只有不断地提高自身的素质，才能把我们的工作做得更好，才能更好地服务同学。对于上学期做得出色的方面，下学期我们会再接再厉。而由于水平和经验不足而导致部门还存在的缺点，例如活动照片的质量，推文的速度，我们也会查“漏”补“缺”，找出解决问题的关键，不断地改善，不断地更新，进一步提高本部门的工作效率、工作质量，履行好宣传部的各项职责，加强宣传力度。

在过去的一学期中，我们经历着彩虹也经历着风雨，但是我们仍然坚信：在体育系老师的悉心指导下，在宣传部全体成员的共同努力下，未来的日子里，我们一定能做得更加出色！最后，预祝下一学期工作能顺利展开，我们将以全新的姿态迎接写一学期的各种挑战，争取取得更大的成绩！

运营活动总结篇二

我，转眼已在招行渡过两个春秋。我虽是一名普通的保安员，但在我心中，支行就是我的家，指导是我的家长，行里的职工是我的兄弟姐妹，行里的事就是我本身的事，我要精心守护我的家，使它在平安的环境中茁壮成长。我明白做为一个家庭成员，一名保安员“守卫招行、守卫我家”的责任严重。

不论做任何事，务心养精蓄锐，由于它能确定一本人事业的成账。我深知，做为银行的警员，平常接触现金的时机多，因此必需具有较高的本人综合素质，不然就轻易出issue(问题)，而唯有不停强化本身的综合素质和业务技艺，才干进步本身的全体任务程度与战争力。

俗话说的好：“打铁还得本身硬”，假如本身都一知半解又怎样能令客户称心呢？因此我几次参与保安公司、金融零碎及招商银行组织的各类政管理论、专业技艺和法律法规方面的培训，并在小队组织学习时参与了“三个代表”紧要思想、《公民品德标准》、《治安管理处分条例》、《消防法》等活动，平常小队长还请求我们相互协助沟通交流的学习心得、不活期摘选出色文章在班上宣读并联合实践交流看法等，构成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好气氛，不光进步了我的思想品德素质和政管理论涵养，在潜移默化中改动了大家处置issue(问题)时的思想方式，还促进了彼此间的友谊，可谓一举多得。

运营活动总结篇三

由于学生会宣传部是一个服务性的部门，所以这半年中我部自主组织的活动较少，大部分时间是协助学生会其他各个部门的活动和学校院团委的工作，积极配合学校领导老师的工作，认真负责的做好学校给予的工作，本学期中制作的宣传板报，各种活动场地舞台布置和横幅、宣传材料制作，各项活动的主持工作，协助学院开展组织活动，部内部长干

事团结一致积极配合工作，较上半学期有很大进步。

宣传部在这一年中积极配合团委组织进行活动，并协助其他部门完成各项活动的工作，圆满的完成了学院给予的任务，具体活动如下：

1、宣传部承担了学生会换届会场的布置；

2、制作关于第四届学生会成立为主题的宣传板报：

(1) 收集挑选学生会成立仪式的优秀照片；

(2) 共同讨论对板报设计展开一个方案，一起设计修改；

(3) 对最初的设计方案请教张羽老师与特老师指导，进一步改进和完善；

(4) 后期使用photoshop软件进行后期设计和制作；

(5) 联系广告喷绘进行最后的制作。

3、协助团委组织宣传跳绳比赛，并制作横幅进行场地布置；

4、协助团委组织宣传跳袋比赛，并制作横幅进行场地布置；

9、协助团委组织举办第四届“警院杯”排球赛，制作了比赛横幅与场地布置工作，并担任边裁协助裁判老师进行比赛。

10、协助团委组织举办20xx年万米接力赛，并承担横幅制作与场地布置，并且我部全体成员担任比赛裁判，我部李冬雪担任播音主持工作。三、工作目标：

2、积极挖掘和培养宣传人才，为我校宣传工作注入更多新鲜血液；

3、充分利用好宣传板报，做好学院活动总结 and 宣传工作；

5、把宣传部建设成一个人性化的温暖大家庭。

以上是我部今年一学年的工作总结，在本届学生会今年工作即将结束之际，回顾学生会一年来的工作历程，我们深深地感到：每一项活动的顺利举行，均离不开学院领导的指导，离不开全体学生会全体成员兢兢业业的奉献，更离不开广大同学对我们工作的理解和帮助。当然，我们深知工作中仍然存在着问题和不足，今后我们将总结成功的经验和失败的教训，弥补不足，不断创新和提高。

运营活动总结篇四

我社以实践“三个代表”重要思想为指导，在上级行和联社领导班子的正确领导下，与时俱进，强化信贷基础管理，树立信贷营销理念，建立和完善管理制度，大力清收和盘活不良贷款，有效地促进了农村信用社信贷工作及各项业务的健康稳步发展。

一、##年度资金营运概况##年度，我社在组织资金工作中树立起市场观念，增强竞争意识，拓展服务深度，完善考核机制，较好地把握了工作的主动权。截至今年11月末，全市农村信用社各项存款达*****万元，比年初净增加*****万元，增长率达**%，新增存款占全市金融机构新增存款的**%，达到了历史较好水平。我社认真贯彻落实上级有关做好信贷支农工作的要求，以发展地方经济为己任，牢固树立为“三农”服务的宗旨，坚持“以农为本，与农共兴”的经营战略，积极拓展信贷市场，充分发挥了农村信用社“农村金融主力军”的作用。截止11月末，全市农村信用社各项贷款余额为*****万元，比年初增加*****万元，其中“三农”贷款余

额为*****万元，比年初增加*****万元，占各项贷款余额的**%，今年以来累计投放“三农”贷款*****万元，基本满足了我市农民合理的资金需求，信贷支农水平显著提高，农民贷款难的问题基本得到了解决。

1、采取切实措施，完善工作制度，推动组织资金工作上新台阶。

一是及时掌握组织资金工作的主动权。我们在元月一日就以联社第1号文的形式下达了首季组织资金目标，三月下旬联社又下达了全年组织资金目标，各单位接通知后迅速行动起来抓住春节这个组织资金的黄金时机，取得了工作主动权，到一季度末各项存款就比年初净增加*****万元，完成了首季目标任务的***%。二是及时落实存款目标任务，完善奖惩办法。实行了按旬考核、按季兑现的考核办法，今年，我们根据前三年工作量考核考评制度，进一步对《外勤工作量考核办法》进行了修改和完善，在原有对外勤人员信贷资产质量、基本账户开立、信贷基础管理等内容的考核基础上，增加了实行“存贷对应、分别奖惩”的办法，外勤人员年末存款超核定基数的，且超额完成收息任务的部分，按照不同档次分别给予奖励。考核办法的制定达到了提高服务的质量，拓展业务空间，占领农村市场，增加存款总量的目的，进一步激发了信贷员开展组织资金工作的主观能动性。三是开展首季组织资金工作“开门红”竞赛活动，充分调动了广大员工开展组织资金工作的积极性，通过开展此项工作达到了预期目的，首季竞赛活动结束后，联社对完成任务优秀的单位和个人进行了表彰和奖励。四是开展帮扶工作，在第四季度我部每旬及时公布未按序时任务完成目标的信用社和员工的名单，同时与他们联系，帮助他们出谋划策，确保完成全年任务。

2、加大投放力度，积极支持“三农”发展。我们在增加信贷投入的同时，严格把握贷款投向和投量，控制“五大行业”的贷款，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，以支持“三农”为重点，坚持把广大农户、个体私营经济、中小企业作

为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。

一是支持农村产业结构调整，培育和发展县域特色农业和区域主导产业，我们按照“一乡一品、几乡一品”的地方区域发展战略，并结合地方乡镇经济特点，用信贷资金的合理配置引导农民和农村经济部门因地制宜地开展产业化、规模化经营，重点支持了一批品质好、效益高，能发挥地方资源优势的特色农业基地的建设和发展。通过信贷资金的有效支持，到目前，**市以茶叶、菜鹅、蔬菜、奶牛、草席、经济林果、优质稻米等为特色的主导产业已初步形成，基地规模进一步扩大，并把支持农业龙头企业作为载体，既促进产业结构的调整也促进农民收入的增加，辖内**信用社根据草席生产商对传统生产工艺的改造，投放信贷资金，支持了一批个体草席大户生产蔴草席、榻榻米等高档草席产品，扩大种植席草1500亩，带动了全镇草席生产户对产品结构的调整，使**镇已成为全国三大草席生产基地之一。**信用社在深入调查的基础上，向农民投放贷款***多万元，拓植茶园，经济林果，使该乡形成了“南茶北果”的格局，也成为了“苏中茶果之乡”。**的***饲养生猪，年出栏生猪400多头，形成了“自繁、自养、自宰”的特点，降低了成本，增加了经济效益，从而促进了农村经济得到进一步发展和提高。

二是优化信贷资金配置，积极支持地方经济建设。一是支持了政府招商引资项目的发展，**市贝斯特铸造有限公司，落户在**镇盘古开发区，因流动资金用于固定资产投资，影响了企业的生产，信贷员得知情况主动上门服务，通过调查了解，及时发放了流动资金贷款，至今已发放贷款****万元，现企业的经济效益明显提高。今年累计支持招商引资项目贷款达****万元，有效促进了地方经济的发展。二是发放了****万元贷款，支持城市建设和开发。主要是支持了一批为万博房产公司、汽车工业园安置房等成片建设工程提供配套服务的私营个体户，目前为提供砂石等原材料的个体老板已有80%与我们发生了信贷关系，累计投入资金***万元。三

是发放了***多万元的贷款，为沿江高等级公路和通村公路的建设添砖加瓦。随着工程的开工，一些乡镇充分利用当地的资源优势，为其提供沙石等原材料供应，我们主动与砂石矿业主和运输经营户联系，深入调查及时解决他们运营的流动资金，促进了工程的顺利施工。

三是集中信贷资金规模，积极支持个私经济发展。我们牢固树立“得私营个体经济市场得天下”的理念，对我市私营个体经济呈现出的产业化、区域化生产模式因地制宜，合理调整投向，突出投放重点，支持了已形成一定规模、经营平稳的私营个体大户的发展。对科技含量高、附加值高、前景好的新科技项目，积极给予支持。全市农村信用社累计发放个体私营经济贷款**亿元，私营业主***是**市乐荣玩具厂的老板，我们看到了他为人诚信，懂经营、善管理的特点，帮助他进行产品论证，给予资金支持，累计投入资金****万元，促使其上规模、上水平，目前其年产值已突破****万元，成为全市的玩具大户，也成了我们的“黄金客户”。重点支持了玩具加工业、服装加工业、化工制造业、船舶修造业、化纤贸易等私营个体经济的发展，极大调动了广大农民发展个私经济的积极性，为农民致富和农村经济繁荣发挥了积极作用。

四是创新金融产品，促进农民增收。我们积极响应和配合市委、市政府“三争”活动的开展，把服务“三农”和支持“三争”紧密结合起来，在思想上进一步增强支持“三争”的光荣感，在经营上进一步增强支持“三争”的责任感，努力为辖区内广大农村党员干部和农民群众提供优质、高效的金融服务，大力扶持党员农户、专业大户、个私工商户的发展，培植发家致富能手，发展经济能人，带领农民走上脱贫致富奔小康的道路。##年11月末，**市*****户党员农户中，有****户与我社发生了信贷关系，贷款余额达****万元，大力支持党员干部率先致富。**镇的**宏达旅游用品有限公司法人代表、党支部书记***，在信用社先后投入近千万元的大力扶持下，该公司得到了迅速发展，经济效益良好，不仅解

决了周边地区450名农村富余劳动力的就业问题，职工平均年收入超过8000元，而且每年向国家上缴税款百万元。我社竭尽全力支持广大农村党员干部带头致富，带领群众共同富裕，为**全面建设小康社会做出了自己应有的贡献。和共青团**市委联合举办了“信合杯”青年创业大赛，推出了“青年农民创业贷款”新品种，有效激发了农民创业热情，把全民创业推向了高潮。

3、加强信贷检查，严格考核奖惩，切实提高信贷管理质量。

一是完善部门资料管理，及时上报相关报表。首先，年初对基层上报信贷部门的报表进行了梳理，增加了贷款用途表，明确了填报责任人和上报时间，提高了报表的质量和效率，在短期内为领导决策提供了依据。第二，建立个体私企业档案，关注企业经营情况，目前已建立***万元以上的企业档案**户，通过建立企业档案，掌握了企业的资产、负债、利润等情况，降低了贷款的风险度，提高了信贷资金的安全性。第三，按时装订各类档案和报表，在每月初装订会办通过的调查报告、月报、季报，并及时移交档案室管理以便查阅。第四，及时上报人民银行、银监局、省联社的调查报告和相关报表，全年累计上报各类资料达**份。

二是完善信贷管理制度，信贷工作有法可依，有章可循。首先，我们根据合并法人后新的管理体制和日常工作中遇到的新问题，重新修订了《**市农村信用社贷款管理办法》，系统详细地阐述了信贷工作中的操作步骤、应注意的问题、贷款审批的权限以及各种违规情况处置的处罚措施。第二，是出台了《支农工作意见》，要求信贷人员牢固树立为农服务意识，切实改进工作作风。第三是对《外勤业务量考核办法》进行了修改和完善，在原有对外勤人员信贷资产质量、基本账户开立、信贷基础管理等内容的考核基础上，增加了实行“存贷对应、分别奖惩”的办法，调动了信贷人员工作的积极性。

三是加大信贷检查力度、切实提高信贷基础管理水平。我们对全辖网点进行了信贷检查，检查中我们通过翻阅贷款的借据、合同，信贷人员的经济档案、工作日志、贷后检查簿等基础资料，重点检查抵押贷款手续和公司担保贷款出具董事会决议的合法性，检查中发现的问题及时纠正，检查后并形成书面报告，要求被查网点限期整改，有效促进了信贷基础管理水平的提高。从今年三月份开始要求全辖农村信用社更换农贷账页，统一使用新的农贷账，切实提高信贷基础管理水平。四是坚持以人为本，加强队伍建设，不断提高信贷服务水。首先，强化信贷队伍建设，优化人员组合。一支什么样的信贷队伍，也就决定着什么样的信贷资产质量，我们坚持“以人为本”，优化人员组合，精心调选了一批综合素质好的内勤骨干充实到信贷队伍，强化从业人员职业道德，用市场营销理念推动服务水平的提高，要求信贷人员发扬传统的背包下乡、密切联系群众的精神，主动帮助客户解决一些难题，以情感人，营造一个较为宽松的业务空间；其次举办培训*期，参加人员达***人次，编写信贷知识资料，邀请高校教授作专题讲座，对新上岗信贷员进行岗前培训，及时补充和学习新知识、新技能，着力提高从业人员素质；第三，做好新程序上线操作的培训，培训前编写了新程序的操作步骤，分别对主办会计、记账员、信贷员分批进行了培训，培训的人员熟练掌握了连线后操作。第四是积极推行贷款操作“阳光工程”，在全辖发放信贷服务征求意见调查问卷，真实了解信贷服务质量、信贷服务存在问题，并采纳有关调查问卷中的合理化建议，避免“暗箱操作”，方便群众了解信贷政策。

4、大力清收不良贷款，切实防范和化解金融风险截至今年11月末，全辖不良贷款余额为****万元，比年初下降了****万元，不良贷款占比为*%，比年初下降了*个百分点，不良贷款余额、占比在x信合系统中最低。一年多来我们的主要做法是：

第一、结合实际，合理下达任务，实行奖励办法。年初，我们根据基层信用社不良贷款的现状，走访了大部分信用社，

对已形成的不良贷款逐笔过堂和摸底，切实了解不良贷款形成的原因，根据实际情况确定了不良贷款收回的金额和期限，科学合理下达了全年不良贷款清收任务，让基层信用社在清收不良贷款工作中，做到有目标、有计划、有压力。为调动辖内员工清收不良贷的积极性，强化清收不良贷款力度，联社实行奖励办法，凡收回超额完成任务的呆账贷款给予20%比例的奖励、已核销呆账贷款给予40%比例的奖励。

第二、抓好新增贷款的源头管理，防范新的不良贷款的形成。对新增贷款，我们全面推行科学、适度的授权授信制度，进一步强化贷款程序和制约机制。一是本着“区别对待、分别权限”的原则，科学合理确定基层社贷款授权额度，不搞一刀切。二是全面考虑贷款企业的规模、财务状况、发展前景和信誉状况，对企业进行综合授信。三是授权管理制度全面推开后，我们进一步强化了贷款的发放、管理和收回等各个环节工作。严格执行信贷管理规章制度，加强贷款的“三查”，实行“三岗”运作，突出贷后检查，对大额贷款严格审批程序，有效杜绝了贷款“一枝笔、一口清”现象的发生，提高了信贷资金的安全性。

第三、加大依法清收的力度，严厉打击逃废债行为。依法收贷是我们清收不良贷款的重要途径之一。今年以来我们已经诉讼案件**件，金额***万元，申请执行案件**件，金额***万元。如**金店在***营业部贷款***万元已形成不良，前期虽经法院执行催要多次，执行效果不大，但信贷员并没有放弃而是主动与一些熟人联系，联社领导多次与法院领导沟通，积极落实执行措施，加大执行力度，最终收回了贷款本金***万元及利息。

第四，完善清收不良贷款的办法和制度，增强清收盘活工作的紧迫感和责任心。我们一是重点针对少数社对岗位清收贷款存在着责任心不强、工作不力等现象，加强了对岗位清收不良贷款的管理，督促信用社主任亲自抓，落实岗位清收不良贷款责任人，并实行严格考核。对信用社内部职工自己贷

款、亲属贷款、介绍担保贷款形成不良的以及违规违纪贷款，采取处罚性，强制性措施，限期收回。目前全辖信用社责任清收贷款共计***万元，涉及责任人员**人，今年以来已清收盘活***万元。对于未能按计划完成任务的我们按1%的比例进行了扣罚，已累计扣罚***人次，扣罚金额****元。我们除实行“挂钩考核”外，还实行了清收告诫制度，发出清收告诫书、清收通知**份。

5、加强诚信建设，大力推广小额农贷。

一是##年我们结合农户小额信用贷款的推广，继续开展创建信用村镇、信用户工作，进一步完善了小额信用贷款管理办法，扩大小额农贷服务面，推创工作取得了阶段性成果。截至##年11月末，全市信用社评定信用户**万户，占有效农户的**%，核发“信用户证”**万本，目前有***个信用村，全辖农户小额信用贷款余额为****元。创建信用户、信用村（镇）工作，从根本上解决了农民贷款难问题，优化了农村信用环境，密切了社群，银政关系，促进了信用社自身发展，是一项“利国、利民、利社”的“民心工程”，广大农民从小额农贷中充分体会到了党的富民政策的温暖，推创工作的开展被广大农户誉为看得见的“三个代表”。近年来我们主要抓了以下几个方面：首先，进一步提高对发放农户小额信用贷款工作的认识，切实提高推广农户小额信用贷款的使命感和责任感。其次，不断拓展小额信用贷款用途，在主要解决农户生产资金运行的同时，积极发放农民助学贷款、劳务输出贷款、家庭消费贷款、专业技能培训贷款等等，切实提高小额信用贷款的资金配置效率，促进农村信用社资产结构的优化，降低小额信用贷款风险，使农村信用社和农户通过小额信用贷款获得“双赢”的效果。第三，是对农户小额信用贷款应实行动态管理，定期审核，不断充实完善农户经济档案。对已评定的信用户等级实行两年审核一次，对信用等级下降的农户及时给予降级、取消等措施，以确保信用品牌的含金量。第四，开展信用村、信用乡（镇）评审考核工作，目前已申报***个“信用村”，对申报的信用村考核资料进行初审和验收，

“信用乡（镇）”评审考核资料正在上报，我们将严格按照评审考核条件进行评定，净化乡镇的信用环境。第五，是完善管理手段，实施凭证放贷，建立了凭证放贷登记簿，让“信用户证”成为农户的贷款证、信誉证、资信证，积极培养农户凭证办贷习惯，增强农户信用意识。

二是积极开展诚信企业评定和企业资信等级评估工作。近年来，我们根据人民银行关于诚信企业评定标准，认真筛选，严格把关，累计有*家企业成功入选。对于诚信企业，我们在信贷政策和利率政策上给予较多的优惠，让广大企业看到了讲诚信所带来的实效。我们为了更好的加强社会信用制度建设，利用社会中介评估机构对企业进行资信评估，同时将评估结果与我们信贷工作中的授权授信相结合。通过评估，企业充分认识到资信度在经济活动中的巨大作用，形成了企业通过自身努力要求我们论证资信度的良好氛围，也为我们信贷资金的投放提供了一个诚信空间。同时将评估结果与我们信贷工作中的授权授信相结合，##年全年共评定a级企业**家□2a级企业**家□3a级企业**家。通过评估，企业充分认识到资信度在经济活动中的巨大作用，形成了企业通过自身努力要求我们论证资信度的良好氛围，也为我们信贷资金的投放提供了一个诚信空间。

6、参与信贷调查，为客户提高了办贷效率。授权管理制度全面推开后，我们贷款的发放、管理和收回，仍然严格执行原有的规章制度，继续执行贷款的“三查”制度，实行“三岗”运作，对大额贷款严审贷款手续，严格审批程序，坚决杜绝贷款“一枝笔、一口清”现象的发生。同时进一步加大信贷内部管理，明确了信用社主任不得直接发放贷款，15万元以上主任必须参与调查，严格执行会办操作规程。我们在严把贷款审批关的同时，克服部室人少事多的困难，积极参加基层信用社大额贷款的调查，深入到企业的生产车间，了解企业真实的经营情况，并帮助他们分析论证和寻找销售市场，调查结束后，及时向联社审贷委提供企业可靠的信息，减少调查失误，全年累计参加贷款调查近***次，减少了到企

业重复调查次数，在最短时间内给予了信贷支持，进一步提高了办贷效率，改善了信贷服务质量。

回顾全年资金营运工作，我们也看到了工作中存在的一些不足之处，主要表现在以下几方面：

一是存款在稳步增长的同时，地区间存在着明显的不平衡性，有**家单位超额完成全年任务，但有**家未完成序时任务。

二是不良贷款不断上升，资产质量有待提高，我们围绕防范和化解信贷风险，尽管做了很多工作，下了很大力气，但由于历史积累包袱较重，不良贷款逐步暴露，特别是乡工不良贷款呈现上升态势。三是信贷管理工作有待进一步加强，管理制度和考核奖惩机制虽逐步完善，但部分员工不能及时、准确、完整的贯彻执行各项制度，使得管理的效能未能得到充分发挥，在经常性的信贷工作检查中，仍发现了不少违规违章现象。对基层社信贷工作检查、指导的广度和深度还不够，完成上级管理部门的调查报告，内容不够全面、具体。

鉴于以上总结，##年度资金营运工作将本着市场需求和自身能力，以扩大资金规模抢占市场份额为主线，完善信贷工作量考核机制，切实改进金融服务，加大支农力度，防范和化解金融风险，努力提高自身经营效益。

运营活动总结篇五

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公

司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及x汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计30.15万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费183.75万元。

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行北疆机电交易城的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content_2());