# 年终工作总结大纲

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-28

*年终工作总结大纲4篇作为销售，到了年终了，要怎么写年终工作总结大纲呢？销售是一门艺术，不但需要掌握必须的理论知识，还需要不断地实践和总结，才能提高和提高，才能成为销售的高手。你是否在找正准备撰写“年终工作总结大纲”，下面小编收集了相关的素材...*

年终工作总结大纲4篇

作为销售，到了年终了，要怎么写年终工作总结大纲呢？销售是一门艺术，不但需要掌握必须的理论知识，还需要不断地实践和总结，才能提高和提高，才能成为销售的高手。你是否在找正准备撰写“年终工作总结大纲”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

>年终工作总结大纲篇1

一年的工作就结束了，突然觉得一年的时间好像也不是很漫长了。在这一年中我在工作中是有着很好的表现的，虽然说也是有很多的不足的地方的，但是进步的还是比较的多的，工作能力也提高了很多。今年的工作已经结束了，在开始新一年的工作之前我想为自己今年的工作进行一个简短的总结，这样自己才会知道这一年我做了什么工作，完成的情况是怎样的，又有哪些不足的地方。

一、工作完成情况

今年领导分配给我的工作我都能够做到按时的完成，虽然在工作中出现了一些错误，但总体的质量还是很不错的。每次在发现自己的错误之后也能够保证自己之后再也不会犯这样的错误，在工作的过程中自己犯过错的那些地方自己会注意一下，在提交工作之前自己也会反复的检查几遍，保证自己之后不会出现这样的错误，所以今年的工作完成情况还是比较的好。

二、工作中的收获

在完成工作的过程中自己一直都保持着一个认真学习的态度，所以也学到了很多的工作方面的一些知识，帮助我更好的去完成了今年的工作，但其实自己也还有很多的技能是还没有掌握的，若是能够真正的掌握好这些技能并运用到工作当中去，我想自己是会有更大的进步的。自己也学到了一些新的工作方法，今年是收获了很多的。

三、个人表现方面

认真的去完成每一个工作是身为一名员工必须要做到的，但同时也要保证自己能够做到遵守公司的纪律，不去触犯公司的一些规章制度。今年不管是上班还是开会我都没有迟到过一次，每天都会准时的到办公室上班。在上班时间开始之后我能够很快的调整好自己的状态，认真的投入到工作当中。在工作的时间段我是绝对不会做除了工作以外的其它事的，更不用说去跟其它的人聊天或者是玩手机了，这样的事情是绝对不会发生在我身上的。我也很不赞同这样的行为，在上班时间开小差不仅会降低自己的工作效率，也会耽误到自己的下班时间，是很划不来的。

新一年自己要多去思考问题，思考自己应该要怎么做才能够把工作完成得更好，自己要怎样才能够在现在的基础上继续的有进步。我要学的东西还有很多，所以在新的一年自己也会保持着一个认真的状态，更好的去完成我新的一年的工作。我相信我是能够继续的有进步的。

>年终工作总结大纲篇2

各位同仁：上午好!

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20\_年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意!同志们辛苦了!

20\_年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们19人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有大困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊，19人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命 的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功 的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学习 和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

A、直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破\_\_万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破\_\_万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

B、1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛\_、付\_、胡\_、任\_、张\_、张\_、尹\_为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持;培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种.种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习;人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

2、上半年工作的不足之处

(1)拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

(2)工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

二、下半年的工作规划

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

1、加强基础管理 提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

(1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象VI设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力;对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

A、列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

B、修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

C、统一门店装修标准。

D、对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

(2)、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，并坚持 做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人资部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

2、 完善商品体系 转变盈利模式

(1)、大家都知道，这一次的行业整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的一个合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

3、把改善员工的生活工作条件和培养员工成长和进步作为公司发展的基石

(1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

A、制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

B、无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

C、以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

(2)、要关注员工的成长和进步

人资部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人资部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强 后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要南宁广告公司 不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们19必将有一个更加美好的明天。

>年终工作总结大纲篇3

20\_\_年上半年，本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮忙下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治主面都有了更进一步的提高。现将20\_\_年上半的各项工作总结如下，敬请各位领导提出宝贵的意见。

一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面。

半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心。用心主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

二、工作潜力和具体业务方面。

我的工作岗位是销售内勤和仓管。主要负责统计公司线缆的发运数、上货数。另外就是将每一天发货的数量报给客户，核对客户收货状况与数量，整理现款现货的客户开出收据，统计每一天入库和出库的数量。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了半年的各项任务：

1、统计状况：能及时做到电话跟踪客户收货状况与数量核对，做到发运数与收货数统计准确。

2、收货状况：原材料厂家报的收货数量，跟我接收的数量要核对准确。如有多或是少的状况，要及时汇报给采购部。

3、仓管报表：做好每一天出库、入库的台账数据，就能做到周报表和月报表的数量基本准确。

三、存在的不足。

总结半年的来的工作，虽然取得了必须的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足。

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有必须差距。一方面，由于个人潜力素质不够高，成品仓库和原材料仓库收发数有时统计存在必须的差错;另一方面，就是有的时候工作量多，时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强，对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前完成，上报状况不够及时。

四、20\_\_年下半年工作计划

下半年我将进一步发扬优点，改善不足，拓展思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹，根据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确资料、时限和需要到达的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作培养。始终持续良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、用心进取的工作作风。

>年终工作总结大纲篇4

贷款是农信社的主要资产，贷款管理直接关系着资产质量高低和资金效益好坏。因此，搞好贷款管理，提高管理效果，合理规避资金风险，以便有效支持当地农业和农村经济发展，促进社会主义新农村建设，全面构建和谐社会，实现信贷资金经济效益和社会效益最大化，是农信社追求的目标。

“五个”坚持清思路

坚持正确投向，合理发放贷款。 农信社应根据国家法律法规、产业政策及宏观调控政策，不断调整和优化贷款投向，合理发放贷款，严禁向国家禁止、限制及目前投资过热的行业和项目发放贷款，严禁向风险集中程度高、超出自身管理和风险控制能力的业务领域发放贷款。

坚持立足社区，支持县域经济。社区经济是农信社生存的基础，新农村建设是其发展的机遇，支持好社区经济，服务好新农村建设，才能获得稳固的储源和优良的客户。农信社应做到小额贷款不跨社区，其他贷款不跨县(市、区)，在支持好社区“三农”经济的基础上，支持县域内具有优势和特色的农业产业化龙头企业发展。

坚持小额分散，扩大农户贷款面，弱化风险、站稳农村市场。农信社应在巩固现有市场和客户的基础上，充分发挥农户小额信用贷款灵活多样的特点，加大投放力度，增加投放密度，提高投放频率，扩大农户和社员贷款面，分散风险、站稳农村市场，为新农村建设提供有效的金融服务。

坚持放开质押、提倡抵押、控制保证，优化贷款结构。在贷款方式上，农信社应放开有价证券质押贷款，做到随到随办，不受存贷比例限制;大力提倡抵押担保贷款，不断创新抵押担保方式，拓宽抵押物品范围;对保证担保贷款，除农户联保和小额贷款外，予以适当控制，特别是大额保证担保贷款要严格控制。努力提高抵(质)押担保贷款占比，优化贷款结构。

坚持效益第一，加大营销力度。农信社应对县域主导产业中具有竞争优势的骨干企业，进行调查摸底和分类排队，对其中法人代表人品好、信誉高、能力强，资产负债率、贷款占资产比重较低，自筹资金占比较高，产品市场前景好，盈利能力强，对地方经济有拉动作用的优质企业，加大支持力度。积极参与市以上管理部门组织的社团放款，有选择地向大型优质骨干企业，交通、通讯、电力基础设施建设项目，城市开发项目等发放贷款，提高资金运用率，培育新的效益增长点。

“六个”严格定规范银行委托贷款管理办法严格贷款程序，杜绝逆向操作。农信社应严格按规定的程序办理贷款，即贷户向信用社申请、信贷员调查、信用社贷款小组审查审批(超权限逐级上报审查审批咨询)、办理贷款手续。严禁违反贷款程序审批，搞逆向操作。

严格贷款条件，把好贷户准入关。农信社应对借款人提供的贷款资料进行认真审查，对以设备抵押申请贷款的予以严格控制，大力提倡房地产抵押，确保抵押物具有增值的价值。

严格贷前调查，摸清贷户底数。农信社应高度重视贷前调查。至少应由二名信贷员同时对借款人进行全面、细致的调查。对多头贷款、有逃废银行贷款行为的不予支持。 严格贷款责任，实行终身负责。农信社不良贷款余额长期居高不下的主要原因是没有真正落实贷款责任人，放款责任不清。因此，农信社发放贷款应严格落实第一责任人，小额贷款由信贷员为责任人，大额贷款由信用社和县级联社领导为责任人，并实行终身负责。 严格贷款审批，确保科学决策。各级农信社应严格执行贷款集体研究审批(咨询)制度，做到集体研究、少数服从多数和决策人一票否决，按权限审批(咨询)贷款，禁止不经集体研究和超权限审批(咨询)贷款等违规行为，保证贷款决策的科学、民主、公正、合理。 严格贷款手续，把好资金“闸门”。农信社应严格按照《担保法》、《贷款通则》、《贷款操作规程》等法规制度的要求办理贷款手续，做到手续齐全、合法有效，避免形成无效手续，给清收带来隐患。

“八个”加强促效益

加强贷后管理，防范资金风险。农信社应彻底改变以往重放轻管的粗放经营方式，贷款发放后，信贷人员应定期深入贷户查看资金使用、生产经营等情况，确保资金专款专用，发现贷户生产经营中存在的问题要及时提出合理化建议，督促贷户改进完善，降低风险;还应及时向借款人、担保人催收到逾期贷款，做到手续合法有效，防止贷款超诉讼时效和保证期间;对到期贷款，坚持按期收回，贷户需要时再发放。严格控制借新还旧贷款，维护借款合同的严肃性，并加强以物抵债管理。

加强档案管理，为业务发展服务。农信社应尽快实现微机联网和贷款信息电子化管理，以便各级农信社及时检查、考核贷款和查询贷户信息;建立健全客户经济档案，为客户贷款服务。农信社上级管理部门应定期或不定期对贷款挡案管理情况进行检查，发现不足及时督促补充完善。确保贷款档案的完整，有效地为信贷业务发展提供服务。

加强贷款考核，提高管理效果。各级农信社应制定贷款考核办法，分别对基层信用社和信贷人员在支农贷款和小额贷款的发放量、农户和社员贷款覆盖面、支持新农村建设的效果、信贷资产质量和内部管理等方面进行考核。及时发现考核中的问题和不足，不断完善贷款考核办法，改进贷款考核工作，提高贷款考核和管理的效果。

加强队伍建设，提高整体素质。提高贷款管理效果和信贷资金效益，必须解决目前农信社信贷人员素质较低和管理水平较低的问题。因此，加强信贷人员队伍建设是各级农信社不可推卸的责任。应将原则性和促销能力较强，业务素质较高，懂企业财务，有敬业精神和进取精神的人员充实到信贷队伍。培养和造就一支政治过硬、业务优良、作风清正、纪律严明的信贷人员队伍，为顺利开展贷款管理奠定基础。

加强制度建设，规范管理行为。农信社在贷款管理上，应遵循靠制度规范、按制度办事、依制度处理的原则，结合辖区实际，建立健全贷款管理制度和操作规程，并不折不扣地落实到贷款管理的全过程和操作的每一个细节。

加强社政协调，优化管理环境。各级农信社应及时主动向当地党政领导汇报工作，使其明白贷款管理的有关规定，支持农信社依法合规管理贷款;积极与人行、银监、司法、政府宏观经济部门等沟通协调，及时了解和掌握国家新出台的金融、产业、宏观调控政策及法律法规，更好地指导和做好贷款管理工作;敦促有关部门进一步改善执法环境，加大执法力度，提高执法效果。

加强手段创新，提高管理效率。农信社贷款管理应结合当前工作中出现的新情况、新问题、新矛盾，及时更新管理理念，创新管理手段，加大管理力度，提高管理效率，形成一套先进有效的现代金融企业信贷管理机制。

加强稽核监督，保障管理规范。稽核监督是农信社内部监控的重要形式，加强对信贷业务的稽核检查，有利于促进农信社和信贷人员正确贯彻国家信贷政策，提高贷款管理水平。因此，各级农信社应通过日常稽核、专项稽核、离任稽核等有效方式，采用现场或非现场稽核的方法，加大对信贷政策、信贷原则、信贷管理制度执行情况以及贷款质量和效益状况等方面的稽核力度，加强对信贷管理人员贷款管理行为的监督，对查出的问题随时进行处理，发现重大问题的及时移交相关部门处理，提高稽核效果，增强稽核威慑，保障贷款管理机制平稳运行。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找