# 2024年银行业下半年工作计划(7篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-10-13

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!银行业下半年工作计划篇1一、强化制度建设，规范...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**银行业下半年工作计划篇1**

一、强化制度建设，规范管理，防范会计风险。

会计工作是信用社的一项基础性工作，肩负着核算业务、反映经营成果、预测业务发展前景，参加信用社经营决策的重要职责。会计工作的好坏，直接影响信用社的信誉和地位，关系到信用社的生存发展。为此要加大会计内控制度建设，从严治社，化险增效。

(一)要坚持不懈抓好会计规范化管理。从整体上改变会计基础工作状况，对未实现会计达标的信用社要重点检查辅导，严格标准验收，促其达标;对已达标的信用社要定期坚持检查保证质量。力争xx年信用社会计工作达标100%，+个信用社达标升二级，升级面达30%以上。

(二)整章建制，完善内控制度。针对辖区信用社会计的情况，进一步修改《信用社财务管理办法》、《电子联行和微机业务操作规程》等，制定出一套具有自身特点、便于信用社会计操作执行的内部管理制度规范体系，进一步规范财会人员的行为，将各种会计风险控制在规定的范围之内，达到查错防弊、堵塞漏洞、消除隐患，保证业务稳健运行的目的。

(三)确立激励机制，全面提高会计工作质量。一是设立会计风险抵押金。每个会计员交500元作为保证金，实行错帐自赔;二是加大对会计工作质量考核力度，对检查发现不合规会计凭证，每张扣工资0.1元，记帐不合规的每笔扣0.2元，计息差错的按差错金额退赔补收入帐;三是开展会计工作评比，奖优罚劣，对会计工作成绩显著，安全无事故的会计颁发荣誉证书，给予表扬，对会计工作质量差的会计员通报批评，并进行经济处罚。

二、重管理、抓落实、巧理财、创效益。

20xx年利润计划目标，确定社社盈余，盈余面达xx%，盈利额x万元。综合费用额压缩到xx%。财务管理的主题应是加强核算，增收节支，支持业务的发展与创新，进一步提高经济效益。我们将以加快财会管理创新为动力，找准财会工作改革和突破口，实行积极有效财务措施。

(一)强化成本管理，严格控制费用支出。对信用社实行综合费用率、费用限额\"双轨制\"管理办法。以收定支\"总额控制、单项包干、节约留用、超支自负\"。一是以收入为基数，测算确定各社的应控费用额;并对存款、收息任务完成好的信用社奖励费用。二是实行重大费用请示报告制度，信用社凡开支1000元以上的，无论什么性质，事先写出请示报告，审批后方可入帐。三是坚持财务开支公开制，每月向职工张榜公布财务开支明细帐，增加透明度。接受群众监督，把住财务支出的关键性闸门，节支增效。

(二)大力盘活信贷资金，积极收回到逾期借款，努力提高借款收息率。实行工效工资，切实落实\"以包贷、包收、包管理、包效益\"内部信贷岗位责任制，增加信贷人员的工作责任心，采取灵活多样的办法，积极清收借款应收利息，防止人情收息，杜绝\"跑、冒、滴、漏\"现象。创造一个新颖生动的效益工作局面，借款收息额力争达到万元，借款收息率力争超7%。

(三)立足增加存款总量，着力调整负债结构。加大对低息存款的考核力度，积极组织低成本存款，降低存款付息率，资金成本要比上年降低0.4个百分点。

**银行业下半年工作计划篇2**

一、提升内部管理水平，加强企业文化建设

1、加强内控管理。我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项

规章制度

的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。

2、提升服务素质。我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

二、完善和强化服务功能，加快业务发展

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。

（一）客户部

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

（二）营业网点

1、规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

2、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。

3、继续加大以发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。

4、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

三、加强员工队伍建设，提高整体战斗力

1、加强领导班子建设，提高执行力。领导班子的工作决定了整个队伍建设的成败，我们将明确分工，充分发挥各成员的智慧和能动性，提高执行力，开创性地开展工作。

2、加强党建工作，发挥党员的先锋模范作用。我行党员人数比例大，但党员的先锋模范作用还没有充分发挥出来，我们将充分利用各个岗位中党员的作用，实现操作规范、风险可控、服务优质、效益显著的目标。

3、以创建青年文明号为契机，充分调动广大青年员工的积极性。团支部制定了详细的工作计划，包括青年员工的培训学习、业务竞赛、上企业开展业务宣传、组织员工的业余活动等，引导青年员工树立正确的就业观念和职业道德，提高我行的凝聚力和战斗力。

**银行业下半年工作计划篇3**

上半年，xx银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕巩固、完善、改革、发展的工作方针，以双五战略为目标，结合东北老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以诚实守信、创新务实为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求

经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。

二、深入推进安全运行年工作。

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

三、积极配合总行做好重组改制工作。

要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施；各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

四、继续推进员工培训年工作。

要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

五、做好dcc上线的各项准备工作。

一是做好业务测试；二是重视网点员工培训；三是制定周密完备的应急预案。

六、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。

银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

七、关注分立公告后员工的思想工作。

股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对集团和股份之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

八、做好跨年度的战略性工作安排。

这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。

我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题！战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

**银行业下半年工作计划篇4**

去年下半年以来，省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的措施和要求，涉及管理体制、人员思想、队伍建设等方方面面。通过这些措施和要求，省分行党委希望真正把我分行的发展纳入到一个规范的轨道上来。全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。我们再也经不起类似以往案件大量发生、不良资产不断增长的磨难，再那样折腾，就无可救药了。所以我们必须要解决好管理和风险防范问题。今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。

经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。

在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。关键是要判断是否优质客户，经不经得起风险体系考核。今年纯新发放贷款不良率要控制在0、3%以下。要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要来源。个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1、风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。

一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：月底完成体系文件的编写与评审工作；月份进入体系试运行阶段；年内完成工程推广。风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。

二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。

三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。

四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。

五是严格新增不良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2、做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。

要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施；各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。

要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。

一是做好业务测试；

二是重视网点员工培训；

三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。

银监局拟于月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。

股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对“集团”和“股份”之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

九、做好跨年度的战略性工作安排。

这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题！战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

**银行业下半年工作计划篇5**

首先我觉得自己最应该做的事情便是通过学习来夯实自己的基础，毕竟当客户想要过来办理业务的时候，如果我连这些都讲不清楚的话很可能会造成一定的困扰，因此我觉得不管是什么时候学习业务知识都不算过时，而且有些新兴的业务也是近几年才出来的，并不是每一个客户都能够了解其中的关键，所以我打算跟着银行的经理多学习一些理论知识，或者说在平时的工作中注意观察一下其他人是怎么为客户进行讲解的，有哪些是我一直以来忽略的地方，当自己明白这几点以后才能够根据自己的问题制定解决的方法，我相信当自己经历过这个阶段以后一定能够有所成长。

另外我也可以申请和一些业务员一起到外面去看一看，因为我觉得这也是锻炼到自己的一个最好方式，所以我准备趁这个机会好好锻炼一些自己的口语表达能力，要尽量做到自己在办理业务的时候所说的言语是客户能够听清楚的，如果当对方表示依旧不太了解的话，我可以再次整理自己的语言并换算成对方能够接受的程度，务必等到客户对这些都有着一定的了解以后再开始办理，不然的话一旦客户想要反悔便是一件比较麻烦的事情。

如果说在下半年的时候能够有着针对银行员工培训的话，那么我觉得自己可以在这些方面多尝试一番，如果培训班能够有着属于自己的名额的话自然是最好不过的，平时召开会议进行总结的时候我也应该要做好会议记录，确定自己不会放过任何一个提升自己的机会才行。另外我觉得自己也可以通过和同事之间的互相演习来提升自己业务办理的速度，毕竟除了自己的表达能力要能够出众以外，工作的效率在平时的银行工作之中也是比较重要的，不过我觉得只要能够引起自己的重视便一定能够有所提升。

其实我觉得这更像是一份如何提升自我能力的计划，但是毕竟在自己的能力能够有所提升以后一定会应用到平时的工作之中去的，因此我在此刻更一步坚定了一定要完成下半年的工作任务的决心，一定要在完成现有任务的基础上想办法将工作完成得更为出色。

**银行业下半年工作计划篇6**

一、关于上半年的工作

我是2月下旬来的，由于才从部队转业回来，以前没过多接触过保安工作，所以一切对我来说还比较陌生，为了保质保量完成，履行好肩负的使命，我上半年主要是熟悉保安工作的各个要素，如下：

（一）、对保安条例的学习，在平时的休息时间里我能对条例进行自觉的学习，并与老队员交流心得，用条例来约束自己的言行，规范自己的礼仪动做。

（二）、对军事的训练，在进如本行后知道要学习擒敌拳，警棍操，由于在部队学习的与这的不一样，所以还的重头学起，期间我能严格要求自己，发扬不怕苦不怕累的精神，努力学习，并利用休息时间自己温习，不懂的地方主动的找老队员讨教。利用2个星期将其基本学会。

（三）、日常修养，在平时的工作中重点侧重放在自己的形象、礼节、服务意识，加强工作主动性、原则性与灵活性的应用，同时时常留意社会焦点，与我们保安业有关的我也会将其作成剪报。

（四）、日常工作，在工作期间严肃认真，特别是在节假日期间，平时请销假制度完成的比较好。待人热情有礼貌，发扬了拾金不昧、尊老爱幼等优良传统。

二、收获体会

通过近半年的工作我学会了很多为人处事的精练，并养成了较好的行为习惯，提高了个人修养和素质为下一步工作打下了良好的基础。

在这半年的成绩主要有：

1、在大厅拾到现金100，多次拾到银行卡主动交与大堂经理。

2、支行所在大厦进行装修在大厦门口搭设支架，由于安全隐患排查不彻底5月初发生起火，由于在起火初期于是我立即使用消防灭火器将火势扑灭，确保大家的生命财产安全得到保障。

3、通过自身努力，季度考核成绩优良。

三、自身不足

1、工作时会走神，自身的修养还不是很好，处事的原则性与灵活性还有待加强。

2、还有很多知识不够了解，工作中也容易出现小毛病。

3、军事素质不是很突出，队列动作还有上升空间，擒敌拳和警棍术还不够熟练。

四、下半年工作计划

1、提高自己的修养，加强形象、礼节、服务意识，加强工作主动性、原则性与灵活性的应用，希望在原有基础上有所提高，对外将积极树立保安形象、服务与治理窗口。

2、加强治安工作的学习，确保执勤区域内的秩序稳定。

3、消防知识的学习，提高工作质量，提高对安全隐患的排查的责任心和使命感，为保证员工的生命和财产安全作贡献。

4、加强军事素质的锻炼，提高自身素质与素养，锻炼身体争强体质。

以上是我半年总结和下半年的工作计划，希望领导督促指导。

谢谢！

**银行业下半年工作计划篇7**

（一）经过上半年的修订与讨论，将于x月份发布实施《基本薪资制度》，使薪资确定做到规范化、标准化，同时，进行行业和地区薪资水平调查与分析，进行部份岗位与人员的薪资调整，促进薪资的内部公平与对外的竞争优势，使薪资真正反映员工贡献与个人价值，从而留住内部优秀员工，又吸引外部优秀人才加盟。

此外，现场女工流动率大，招聘困难，一个重要原因在于试用期即实行计件工资，由于熟练度差，工资较低，因此，建议对新进的一线员工实行一个月的固定工资，即：在满勤情况下，初中毕业人员第x个月固定xx元，技校和中专毕业人员xx元，相当于给新进人员一个月的培训熟悉期，这将有利于减少新进女工的离职，也增加招工的吸引力。

（二）继续做好公司急需人员的招聘工作。

1、鉴于女工在本地区招聘困难，除拓展招聘渠道外，将考虑在7月下旬到外地农村招聘。同时，建议公司将人员离职引起的招聘成本列入各单位人工成本考核指标，促进用人单位主管重视保持本单位人员的稳定，有效减少人员流失。基层管理干部在管理方式上也应改进——对员工的合理要求应重视，在工作分配上应公正、根据员工个人特长与能力进行合理安排。

公司还应重视一线操作员的定编问题，对于产能的提升，除了增加人员这一途径外，还可以从提高设备使用率、改进工艺流程、提升自动化操作水平、提高现有人员熟练度等方面考虑，避免采用人海战术，应制订合理的人工成本消耗与产值的比例关系，从源头上控制人员和人工成本的过度增长。

2、规范普通员工招聘流程，减少人为不正常因素的干扰，确保招聘过程的公正性。

3、加强对新进人员的入职引导，制订新进人员试用实习与转正考核管理办法，不定期举办新进人员座谈会，解决新进员工工作、生活上的困难，使新进人员能留得住。

（三）规范人员异动管理，推行竞争考核上岗，使异动做到合理、公平。

（四）完善考核与激励体系，以目标管理为导向，以工作结果作为衡量员工工作绩效的标准，并将考核结果与优秀员工评选相结合、与年终奖金发放和干部晋升与任免挂钩。

1、根据上半年试运行情况对《自我评议办法》进行修订并扩大考评人员范围。修订目标是：使考核指标量化；对干部增加相应指标：如培训下属时数、参加学习时数、部门人员流动率控制等；在考核周期上，干部实行季度考核，一般员工月度考核；考核结果的使用上：将考核结果与优秀员工评选和年度考核评优相结合。

2、制订《技术人员等级评定办法》，通过对技术人员进行定期考评，确定技术职称和相应薪资等级，创造有效的激励机制。

3、制订《年度考核管理办法》，明确各类员工年度考核标准与考核结果使用，年度考核结果与薪资等级升降、年终奖金、干部晋升等相联系，奖优惩劣，并实行一定比例的末位淘汰，增强全员危机意识和竞争意识。

4、为调动员工创新与改善的积极性及促进企业文化的建设，制订《改善提案管理办法》，对优秀提案实施奖励。

（五）增强培训管理力度，切实提升培训效益：

1、修订《培训控制程序》，明确培训权责，将于x月份正式发布实施，以此作为公司培训管理的依据，使培训做到统一管理，并加大对各单位培训指导和检查的力度，对外部培训进行归口管理。

2、做好培训需求调查工作，提高培训的针对性。下半年将根据岗位职责与任职条件制订《公司教育训练大纲》，明确各类人员的培训目标与培训课程、培训时数的设置，为推行公司重要岗位人员持证上岗做好准备。同时将培训与岗位轮换、干部晋升考核等机制挂钩，形成自主学习的氛围，倡导自觉学习、主动学习，特别是对管理干部，应将培训下属的小时数、参加培训的时数作为重要的考核指标，使干部重视自身培训及对下属人员的培训，促进全员素质与能力的全面提升。

3、对培训效果进行及时评估：对学员以课后笔试、写培训心得报告、制订训后行动方案、训后一至三个月考核学习前后工作绩效等方式进行；对讲师则以学员评价方式进行。

4、加强内部讲师的选拔与培养，对内部讲师发放授课津贴，调动讲师教学积极性，同时辅之以相应考核，促进优胜劣汰。

5、推动教学现代化建设，一是提倡使用投影仪，教材用powerpoint制作，增强培训效果；二是学习与借鉴顾问公司培训方式，引进游戏教学法、角色扮演法等教学方式，针对成人学习原理，增强学员的参与性与培训的吸引力。

6、对sbs拉链学院下半年教学进行调整：

（1）生产管理班和经营管理班剩余课程进行课时压缩与减少，争取下半年两个班均结束课程结业，将于7月份与华大协商教学安排。

（2）在压缩课时的情况下，要求学员解决好工学矛盾，尽量争取时间学习，各级主管对学员的学习要给予充分支持，人力资源本部将严格培训出勤管理，保证学习效果。

（3）下半年完成模具机械班的补考与结业工作，对优秀学员及时给予奖励，在薪资等级调升、干部晋升方面给予优先考虑，促进学员学习热情。

（4）今后sbs拉链学院的办学方式将进行改革，办班更切合员工实际需要，合作伙伴也可拓宽，办学周期长、中、短期相结合，以管理干部、营销人员、技术人员为重点培训对象。

（六）提高日常人事管理的信息化水平，提升工作效率与工作品质：

1、要求信息技术部对人事信息系统进行改进与更新，彻底解决历史遗留问题，保证人事数据统计的准确性与日常人事工作的可操作性。

2、配合信息技术部电脑考勤软件的编写开展相应工作，此项工作以信息技术部为主导，我部提供相应配合。

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