

# 最新旅游发展部工作计划 旅游发展部工作计划优选(优秀10篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。什么样的计划才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 旅游发展部工作计划篇一

2012年对于旅\*业是重要的一年，是一个比较特别的时期。本年度的工作致力于在巩固长春市及周边旅游景点的合作的基础上继续开发其他地区的景区景点，加强对整个旅游市场趋势的把握。在能够灵活掌握读者心理及需求的同时通过多策划、多活动的方式将旅游版做活做强，真正做到对老百姓有用、实用、爱看的版面。

开年已至2月，2月份的工作重点是2月14日的情人节，本月是今年传统新年后的第一个月，与往年不同的是今年的情人节是在正月十五之后，也就是说在大年之后，大家的节日情绪不比往年高涨，这等等因素都是需要提前考虑并注意的地方。

3月，我们需要把重心放在三八妇女节和三一五上，而其中三一五要更为侧重，从谨防旅游诈骗和旅游安全的角度出发来做新闻。当然，美食方面也不能放下，饭店的食品安全在这时将会是一个高度重视的话题。

4月，在4月4日的寒食节时可以利用现有资源和商家一起做一些活动。开\*鱼预计在本月中下旬做相关报道。而清明节假期同样是一个要点。五一七天长假历来是行业的重点，其集中宣传期应该在四月中旬开始。

5月，从5月份开始，我国旅游市场就将进入解冻期，借以五一假期，旅行社和景区景点将会有一些活动，为即将到来的旅游旺季做准备。

6月，根据以往的经验儿童节将会是景点和旅行社在本月的一个主要活动时段。而6月22日至24日的端午节假期对于旅游和美食行业都是一个关键的节日，在端午节的时候准备做自驾游的活动，同时也是今年自驾游活动的第一波。以往每年旅游版都会举行几次自驾游的活动，今年也不例外。

6月、到10月黄金周将会是全年里旅游最热的季节，所以在这几个月中除了一些节日需要注意把握以外，系列报道及活动的开展，将会决定今年一年旅游版的业绩和收益，所以这4个月是全年工作的重中之重。通过现有资源提前并准确的抓住旅游趋势，发掘新闻点，早做策划，筹备活动，将会是关键所在。7月27到8月12是伦敦奥运会欧洲游可能会有一些活动。因为学生放假的原因，8月份则以学生活动为主。在节日方面，8月的七夕、9月的中秋和世界旅游日以及十月的十一黄金周，都是这期间旅游板块的重大节日。而今年的十一黄金周与中秋相连共有8天假期。

11月，天气逐渐转冷，十一长假之后旅游业逐渐转淡，工作的重心需要开始向美食行业上转。11月的万圣节和光棍节是年轻人比较热衷的节日，也是本月的重点。

12月，进入冬季，东北地区旅游则以滑雪和温泉为主，一年一度的\*雪节也是一个重点，月末的圣诞节需要做一些活动，同时也要为次年的元旦做准备。

2012年的大致工作计划基本如上，在此基础上唯有敏锐的新闻嗅觉和行业洞察力，才能把握好关键时间的关键点。而注重细节，不放弃任何信息也是决定旅游版成败的关键因素。

## 旅游发展部工作计划篇二

今年全市旅游市场开发要突出重点客源市场。国际市场要形成<sup>v</sup>立足欧美日、巩固港澳台、拓展东南亚、开拓新市场<sup>v</sup>的旅游促销格局。国内市场要进一步巩固以武汉为中心的华中市场，拓宽以北京为中心的华北市场、以上海、杭州为重点的华东市场和以广州、福州、厦门为重点的华南市场，着力开拓珠江三角洲地区客源市场，培育和完善的假日旅游市场。具体工作有：

- 1、积极组织参加4月2日-4日在武汉举行的华中旅游博览会；
- 2、8月开展宜昌新三峡旅游<sup>v</sup>华南行<sup>v</sup>促销活动；
- 5、探讨与桂林、黄山等地开通航空连线, 共同促销、客源互动的新模式。

继续推介高峡平湖三峡精华游、环坝·双神游<sup>v</sup>两坝一峡<sup>v</sup>游、清江风情游、三国遗迹游、昭君神农游、宜昌都市游等七条三峡旅游新干线。重点推介高峡平湖三峡精华游、环坝·双神游<sup>v</sup>两坝一峡<sup>v</sup>游三大旅游产品。以市场为导向，研究新线路，开发新产品，拓宽新市场，使游客有新体验。大力发展会展旅游、公务旅游、商务旅游、奖励旅游等高端旅游产品，改变以观光旅游特别是以长江三峡为主的单一产品格局，形成多品种、多形式、宽领域、复合型的产品组合。抓好百姓生活游主题年活动<sup>v</sup>xx年是中国百姓生活游主题年。进一步加大<sup>v</sup>农家乐<sup>v</sup>旅游产品的开发，加强主要交通干线、城乡结合部的<sup>v</sup>农家乐<sup>v</sup>旅游培育工作，树立典型，带动全面。大力开发反映百姓生活、各具特色，包含民居、农事、饮食、服饰、娱乐、节庆和风俗等内容的旅游产品，促进<sup>v</sup>农家乐<sup>v</sup>旅游的规范健康发展。

以中央电视台等媒体为重点，大力宣传推广城市旅游形象。

今年根据市委、市政府主要领导意见，将进一步加大力度宣传^v^金色三峡 银色大坝 绿色宜昌^v^城市旅游形象。具体工作有：

- 1、在cctv-1新闻30分《天气预报》中播放宜昌天气预报；
- 2、与央视cctv-4合办一期《走遍中国》节目；
- 3、在《中国旅游报》办城市旅游形象广告专版；
- 4、与凤凰卫视合办一期《九州深呼吸》节目。

## 旅游发展部工作计划篇三

(一)加强投资管理控制，为公司降本增效目标实现奠定基础。

20\*\*年，公司新开工项目原计划总投资7000万元，其中重点技改项目计划投资3000万元；一般技改项目计划投资4000万元。根据公司的发展形势需要，增加了两个重点技改项目，共追加投资9588万元。在钢铁行业不景气，市场持续低迷的情况下，如何将全年投资费用控制在计划以内，并有效地利用这部分投资为公司创造更多效益。我部将加强项目的投资管控，并把“节能创效”项目的实施作为本年度项目投资的重点。

1、以重点技改项目的管控实施为载体，实现公司节能创效战略。

(1)高效高质完成3#电动风机项目，为公司增产创效保驾护航。

3#电动风机建设项目计划投资3000万元，项目自年初开始启动，我部配合营销部于1月份便完成了风机成套设备的采购工作。2月初联络设计院进行实地勘查，及时向公司领导汇报项目实施进度，并积极组织业主单位及相关部门进行方案研讨，3月上旬确定了风机建设选址方案。

该项目原计划10月份设备到货，年内建成投运。但4月初，2#汽动风机发生事故，无法完全修复，且3#汽动鼓风机备用能力有限，为最大限度的降低对生产的影响，公司将3#电动风机的设备到货时间提前到了6月底。因而为保证工程建设工期，施工图的出图计划必须提前4个月。经过我部多次协调和努力，在设计院极力配合下，按5月中旬完成桩基图设计、6月中旬完成所有结构图设计、7月中旬完成全部施工图设计的节点控制出图进度。目前，施工图的到图情况完全满足工程施工进度要求，未出现任何影响工期的情况。3#电动风机9月15日建成投运，高炉鼓风量由原来2850m<sup>3</sup>/h可提高到3150m<sup>3</sup>/h，运行后，可给公司增产200-300吨铁/天。

## (2) 科学论证高炉脱湿鼓风项目，为公司降焦创效提供助力。

经过鼓风机和热风炉进入高炉的热风，其水分含量和温度对高炉运行有着直接影响。我司地处粤西，平均气温高、相对湿度大。尤其是夏季的高温多雨季节，即使在同一天内，由于气温和相对湿度的变化，大气湿分都可能会发生较大变化。采用高炉脱湿鼓风技术，可以使鼓风空气状态全年恒定，四季如冬，从而避免气象变化对高炉的影响，使高炉炉况稳定、高产顺产并节能降焦。

为做好项目的前期调研摸底，4月至5月份组织4家单位进行了技术交流，对项目的可行性进行充分论证，并对其中3家单位在莱钢、衡管、韶钢、重钢、沙钢等兄弟单位的业绩进行了实地考察，从而确认项目的效果和效益。该项目9月上旬完成招标，最终中标价格为2388万元，建设工期5个月，将于20\*\*年2月建成投运。在评标过程中，对各单位的技术方案进行严格评审，优选了两级脱湿+空气回热装路的工艺流程。经过“初冷—深冷”两级脱湿后，空气经回热装路加热升温后进入鼓风机，使绝对湿度控制在。按含湿量每降低1g/m<sup>3</sup>，焦比降低测算，一年节能效益可达1500余万元。

## (3) 做好能源二次利用，项目投资立足于为公司预期创效。

随着公司管理、操作水平的提高，以及3#电动风机的投运，厂内煤气的富余量平均达到5万nm<sup>3</sup>/h以上，最高达到10万nm<sup>3</sup>/h。钢铁行业在当下激烈的市场竞争环境中利润水平很大程度上取决于利废能力。为了能够最大程度的利用厂内二次能源，经过方案设计及初步设计等阶段的审查研究，公司最终决定按照炼钢饱和蒸汽、富余高炉煤气分别配路发电机组的方式组织项目实施。

高炉煤气发电项目，与一、二期高炉煤气发电项目配路保持一致，在热电站区域扩建1台130t/h煤气锅炉及1套25mw汽轮发电机组。为降低投资费用，改变一、二期独家议标的模式，邀请4家单位进行招标。10月底已完成招标，中标价格为6868万元，较二期总包价格降低1000余万元。建设工期10个月，预计20\*\*年8月初建成投运，年外供电量可达亿kwh。

炼钢饱和蒸汽发电项目，经过2次方案设计审查、2次初步设计审查，并到韶钢、新余钢厂进行考察，最终确认工艺流程为：饱和蒸汽经560m<sup>3</sup>蓄热器稳流稳压后进入30t/h蒸汽过热炉器(带8t/h自产蒸汽)，过热炉将饱和蒸汽提高到430℃，然后进6mw汽轮发电机组进行发电。预计项目投资额为3500万元左右，年外供电量为4300万kwh。

(4) 不断改善职工工作环境，为实现清洁生产努力。

为改善现场职工的工作环境，确保职工的身体健康，公司拟实施原料场新增除尘设施项目。该项目已于9月下旬完成初步设计审查，11月下旬逐渐组织项目前期技术交流，为下一步招标工作的开展奠定基础。

2、抓好一般技改项目实施，夯实投资管理基础工作。

20\*\*年，我部进一步贯彻公司“服务企业、服务基层”的工作宗旨，积极转变工作思路，变被动为主动，力求高效推动

一般技改项目的实施。

(1)主动调研，有序推动。2月初，逐个走访了炼铁厂、炼钢厂、轧钢厂、能源中心及物流中心等二级单位，对各单位20\*\*年拟实施的技改项目进行全面细致的调研，准确把握基层的需求，认真交换各个项目的立项意见。通过沟通交流，我部与二级单位对项目的实施意见基本达成一致，为项目的有效实施奠定了良好基础。3月初，将年度技改项目调研情况进行整理，编制了“20\*\*年度一般技改项目实施计划”，按季度推进项目的实施。每季度初，要求科室成员主动与各单位联系，协调立项时间，明确项目实施的初步方案，确保项目按计划节点有序实施和推进。

## 旅游发展部工作计划篇四

(一)党建引领促发展，凝心聚力谱新篇。

(二)宣传推广有策略，市场营销有力度。

(三)项目攻坚有突破，工程建设加速度。

(四)整改比对不松懈，全面从严治党促发展。

一是统一思想认识，强化组织保障。

二是细化责任分工，明确整改要求。

三是坚持上下联动，狠抓督导落实。

四是持续解放思想，争做旅游重要增长极。

一是积极筹备，迅速部署。

二是重点排查，积极应对。

三是在复工复产初期按下复工复产“加速键”。

- 1、规范内部制度，促进高效运转。
- 2、紧盯进度强化保障，全力推进项目建设。
- 3、激活商业街业态，促进良性循环发展。
- 4、提升景区管理水平，打造优质景区品牌。
- 5、保障项目建设资金，增强企业盈利能力。

一是积极盘活“沉睡”的土地资源，促进资本流通加速，市场经济变得活跃。

二是加快由传统门票营业收入向多业态经营化企业转变，力争在质量和创新上有新的突破。

三是推动集团转型升级、换挡提速，抓好债务化解，理清内外债务。

6、以创新思维为引领，拓展营销大市场。

一是大力开展xx美誉度宣传。

## **旅游发展部工作计划篇五**

为了更好地贯彻中央《关于进一步加强和落实中小学心理健康教育工作的指导纲要》的精神“通过多种方式对不同年龄层次的学生进行心理健康教育和指导，帮助学生提高心理素质健全人格，增强承受挫折、适应环境的能力”的精神，健全我院的心理健康教育体系。

二、总体目标



提高学生对校园生活的适应能力，培养他们活泼、合群、乐学、自主的健康人格，健全人格，增强承受挫折、适应环境的能力，健全我院的心理健康教育体系。

### 三、具体工作

#### 1、心理辅导教室的建立

经过十多年的寒窗若读，同学们走进了位于有着“物华天宝，人杰地灵”和“英雄城”之美誉的江南历史文化名城的南昌大学。刚进入这美丽而又神圣的学术殿堂，同学们在欣喜之余，也逐渐产生一系列心理问题，对心理健康的了解对于大学生来说是一个不可或缺的优良品质，但是有相当一部分学生却不能很好的了解心理知识，不知道生活的意义，为此学院心理发展部在第十周左右会举办以\*\*\*\*为主题的心理征文比赛，帮助同学解决心理问题，书写心灵的色彩。

#### 3、心理主题班会

心理健康教育是学校对大学生进行全面素质教育的一个重要基础，通过施教使学生在身体、精神两个方面得到健康发展。大学生是一群正在成长的青年，是一个极其敏感的群体，其内心体验极其细腻微妙。由于大学生心理内部的需要结构发生变化，大学生的追求有其独特性，而他们的价值观念尚不稳定，时常处于波动、迷惘、抉择之中，其心理成熟又落后于生理成熟，因而大学生的情感是不稳定的，情绪变化起伏大，易受周围环境变化的影响，心境变化快。学业、生活、人际关系等等变化会引起情绪的波动，容易偏激、冲动，情绪冲突也较多。

为了在全院营造浓厚的关注心理健康的氛围，进一步提高我院学生的心理素质和心理健康意识，帮助广大学生更好地认识与发展自我，在第十三周左右，在活动室举办心理主题班会，为同学们提供一个交流的平台，在活动中增加彼此的了

解，使同学们明白团结合作的重要性。

#### 4、心理团辅

根据调查表明,大学生已成为心理弱势群体,其原因大多是学生的心理问题没有得到及时的调试和解决.随着社会的发展,学生暴露出的心理问题也越来越多,主要表现在恋爱.人际关系.适应学习等方面,这使得我们举办心理团辅更有必要,同时也为了丰富在校大学生的生活,锻炼学生们的能力,增强学术氛围,给大家提供一个展现自我.提升自我的机会和舞台.因此特组织开展心理团辅,让心理健康教育走进大家的生活.为此我们学院心理发展部在活动室针对学生开展了一次以\*\*\*为主题的团体辅导活动,让同学在活动中体会到发展心理的重要性。

#### 四、活动要求

每次活动都要有策划和总结,并且宣传要到位,注重细节。学期结束时要对本部门的工作做总结,吸取经验。

### 旅游发展部工作计划篇六

1、争取信贷规模,信贷投放不低于500万元,11月末各项贷款余额不低于5000万元。

2、做好涉农贷款和小微企业贷款“两个不低于”指标的统计工作,规划指标的增长空间,保证年底达到“两个不低于”指标的监管要求。

3、加大营销力度,调动客户经理对重点客户和目标客户进行存贷款及中间业务营销,争取使我行存贷业务阶段性快速增长,同时为2014年业务开展做好客户储备工作。对域内的小微企业、农户、个体工商户、农业合作社进行走访,深入了解客户需求,综合评价风险和收益的对应关系,寻找适合我

行开展业务的行业群体，为我行新业务品种的研发提供可靠的基础依据。

4、对现有的规章制度进行梳理和完善，进一步明确业务办理流程 and 岗位职责，提高贷款质量和业务办理的时效性。

5、制定客户等级评定标准，对客户进行等级评定，依据信用等级，对客户实行差异化授信制度，并制定准入、维持和退出的相应标准。

6、加强客户经理业务培训，规范客户经理的职业操守和劳动纪律，提高客户经理的综合素质，争取年内完成客户经理级别评定和持证上岗。

业务发展部

## 旅游发展部工作计划篇七

在新的学期里，为了提高我学院学生的心理素质，使学生的身体、心理都能健康发展，尤其是培养学生的较高的心理素质。所以为进一步加强我院心理健康教育，培养学生健康的心理品质，促进学生全面发展，材料科学与工程学院心理发展部特制定此计划：

### 一、指导思想

为了更好地贯彻中央《关于进一步加强和落实中小学心理健康教育工作的指导纲要》的精神“通过多种方式对不同年龄层次的学生进行心理健康教育和指导，帮助学生提高心理素质健全人格，增强承受挫折、适应环境的能力”的精神，健全我院的心理健康教育体系。

### 二、总体目标

提高学生对校园生活的适应能力，培养他们活泼、合群、乐学、自主的健康人格，健全人格，增强承受挫折、适应环境的能力，健全我院的心理健康教育体系。

### 三、具体工作

#### 1、心理辅导教室的建立

根据调查表明,大学生已成为心理弱势群体,其原因大多是学生的心理问题没有得到及时的调试和解决.随着社会的发展,学生暴露出的心理问题也越来越多,主要表现在恋爱,人际关系,适应学习等方面。为此学院心理发展部准备第八周左右在建立心理辅导教室,每周定时对学生开放,开放时间心理发展部的成员会待在心理辅导教室,并邀请心理辅导老师或学长学姐来为同学解决心理上的各种问题,使同学们得到专业的指导。

#### 2、心理征文

经过十多年的寒窗若读,同学们走进了位于有着“物华天宝,人杰地灵”和“英雄城”之美誉的江南历史文化名城的南昌大学。刚进入这美丽而又神圣的学术殿堂,同学们在欣喜之余,也逐渐产生一系列心理问题,对心理健康的了解对于大学生来说是一个不可或缺的优良品质,但是有相当一部分学生却不能很好的了解心理知识,不知道生活的意义,为此学院心理发展部在第十周左右会举办以\*\*\*\*为主题的心理征文比赛,帮助同学解决心理问题,书写心灵的色彩。

#### 3、心理主题班会

心理健康教育是学校对大学生进行全面素质教育的一个重要基础,通过施教使学生在身体、精神两个方面得到健康发展。大学生是一群正在成长的青年,是一个极其敏感的群体,其内心体验极其细腻微妙。由于大学生心理内部的需要结构发

生变化，大学生的追求有其独特性，而他们的价值观念尚不稳定，时常处于波动、迷惘、抉择之中，其心理成熟又落后于生理成熟，因而大学生的情感是不稳定的，情绪变化起伏大，易受周围环境变化的影响，心境变化快。学业、生活、人际关系等等变化会引起情绪的波动，容易偏激、冲动，情绪冲突也较多。

为了在全院营造浓厚的关注心理健康的氛围，进一步提高我院学生的心理素质和心理健康意识，帮助广大学生更好地认识与发展自我，在第十三周左右，在活动室举办心理主题班会，为同学们提供一个交流的平台，在活动中增加彼此的了解，使同学们明白团结合作的重要性。

#### 4、心理团辅

根据调查表明,大学生已成为心理弱势群体,其原因大多是学生的心理问题没有得到及时的调试和解决.随着社会的发展,学生暴露出的心理问题也越来越多,主要表现在恋爱.人际关系.适应学习等方面,这使得我们举办心理团辅更有必要,同时也为了丰富在校大学生的生活,锻炼学生们的能力,增强学术氛围,给大家提供一个展现自我.提升自我的机会和舞台.因此特组织开展心理团辅,让心理健康教育走进大家的生活.为此我们学院心理发展部在活动室针对学生开展了一次以\*\*\*为主题的团体辅导活动,让同学在活动中体会到发展心理的重要性。

#### 四、活动要求

每次活动都要有策划和总结，并且宣传要到位，注重细节。学期结束时要对本部门的工作做总结，吸取经验。

## 旅游发展部工作计划篇八

### 工作计划

新的学期新的计划，面对新的工作，我们得有不一样的计划。在上学期，我们经历了换届，从真正意义上成为社团发展部的主人，接手社团发展部的所有工作。此时的我，感到压力很大。为了更好的发展社团发展部，我对我们部门未来的工作做一下计划：

三、桥梁作用。很多时候，我们部门是在不断加强社团与团委各部门的联系，所以我们积极地参加团委的各项活动，积极地配合其他部门的工作，并按时完成团委交给我们的各项工作。因此，我们充分的发挥了桥梁纽带作用，增加了我们与其他部门的联系，为我们的各项工作开展打好了基础。

一个部门要想很好的发挥其作用，必须协调好成员的关系，处

理好各项活动的。对于化学与环境工程学院而言，社团发展部的意义在于处理好心逸就业指导协会与院团委的关系，帮助心逸就业指导协会各项工作的开展，我们将在接下来的学期里，充分的发挥我们本部门的作用，保质保量的完成自己的工作。最后，我们社团发展部将在接下来的日子里，全心全意为学生服务，为心逸就业指导协会服务，为化学与环境工程学院的社团会员服务。

社团发展部 二〇一二年九月四日

## **旅游发展部工作计划篇九**

尊敬的公司领导，各位同事：

大家好！

下面我就财务部上半年的工作和下半年的重点工作合并给大家作一个简单的汇报。

首先是资金，近两年，由于公司连续亏损，在银行的信用等级下降，加上银监局在上半年出台了新的流动资金管理办法，规定对流动资金贷款实行受托支付，给我公司融资带来了很大的压力。上半年通过合理筹措资金，保证了偿还到期长贷0.9亿元和置换到期短贷6.9亿元所需的资金；通过做好电费回收工作，上半年应收电费16.45亿元全部收回，保证了支付煤款、偿付利息等对资金的需求。下半年还有8.6亿元的短贷到期需要置换，0.9亿元的长贷到期需要归还，目前我们正积极与银行联系，争取足够的授信，保证还贷所需的资金，同时要继续做好电费回收工作，保证正常生产经营对资金的需求。

同做好费用控制。保证各项费用可控在控。在今年标煤单价和利润指标不可控的情况下，一定要保证集团下达的可控费用预算的完成。

第三是资产管理，长期以来，我们对资产的管理一直重视不够，特别是对办公用固定资产和低值易耗品的管理不到位，资产毁损、报废不办理相关手续，造成资产帐实不符。下半年我们计划在1#机组大修结束后，在年终决算前，会同资产管理和使用部门对固定资产进行一次全面的清查，彻底摸清资产的差异情况，规范固定资产管理。同时对存货也要进行一次全面清查，重点是库存积压时间较长和不能使用的存货，要查明原因，区别不同情况分别进行处理，针对管理中存在的问题及时修订相关管理制度并对执行情况进行监督，规范存货管理。

第四是做好会计人员的培训工作，今年财务部人员变动大，新增人员没有时间经过系统的培训直接上岗，给财务工作带来了一定的压力。近一个月重点对核算和会计基础工作进行了培训，下半年我们在做好上述培训的基础上，通过具体的工作实践，逐步培养财务人员的资产管理意识和费用控制意识以及方法，使财务管理早日走上正轨。

第五继续完善财务管理制度，使制度真正成为指导日常工作和规范财务管理的有力工具。

第六是配合省审计厅做好二期竣工决算审计，计划时间两个月，争取按时完成。

□2□

财务部下半年需要做的工作还很多，我们将紧紧围绕公司“精细化管理”的要求，针对实际工作中出现的问题，不断思考、不断完善我们的管理，为公司早日走出困境做出应有的贡献。

汇报结束。

3□□

## 旅游发展部工作计划篇十

以下是关于业务发展部工作计划，希望内容对您有帮助，感谢您得阅读。

业务发展部月份工作安排

- 1、争取信贷规模，信贷投放不低于500万元，11月末各项贷款余额不低于5000万元。
- 2、做好涉农贷款和小微企业贷款“两个不低于”指标的统计工作，规划指标的增长空间，保证年底达到“两个不低于”指标的监管要求。
- 3、加大营销力度，调动客户经理对重点客户和目标客户进行存贷款及中间业务营销，争取使我行存贷业务阶段性快速增长，同时为2014年业务开展做好客户储备工作。对域内的小



微企业、农户、个体工商户、农业合作社进行走访，深入了解客户需求，综合评价风险和收益的对应关系，寻找适合我行开展业务的行业群体，为我行新业务品种的研发提供可靠的基础依据。

4、对现有的规章制度进行梳理和完善，进一步明确业务办理流程 and 岗位职责，提高贷款质量和业务办理的时效性。

.

退出的相应标准。

6、加强客户经理业务培训，规范客户经理的职业操守和劳动纪律，提高客户经理的综合素质，争取年内完成客户经理级别评定和持证上岗。

业务发展部

.