# 寒假体验生活之我来当导购（★）

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-06-06

*第一篇：寒假体验生活之我来当导购寒假实践活动总结——看我当导购员时光飞逝，转眼间寒假就要过去了，新的学年就要开始。在这个寒假里，我尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。社会实践活动最能让我们大学生接触社会，认识...*

**第一篇：寒假体验生活之我来当导购**

寒假实践活动总结

——看我当导购员

时光飞逝，转眼间寒假就要过去了，新的学年就要开始。在这个寒假里，我尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。社会实践活动最能让我们大学生接触社会，认识社会，了解社会，每个实践活动都会让我们学到课堂上学不到的知识，让我们受益匪浅，在就业难的当下，我们必须积累社会经验，为以后的工作打下坚实的基础。每个假期都是难得的机会，我利用这个寒假，去体验导购员这个岗位。

2024年1月17日晚上我回到家，第二天早上就开始了我的实践活动-—去燕莎国际名品当导购员。燕莎国际名品广场是县城里马上要开业的一个大商场。开始的两天我们的工作并不是导购，而是打扫刚装修好的屋子，真是又累又脏，当时就抱怨商场找不到清洁工把我们当清洁工使。其实想想那也是对自己的一种锻炼，在以后的工作中，所做的工作并不一定都是真正属于自己岗位的。如果领导要我做的事，我要僵着不做的话后果就可想而知了。正式工作了我被分在了女装组（有违我想在男装组的希望），男装比女装好卖这是公认的事实，被分在女装组有怨言又不好调，只得如此。在商场工作的23天，我学到了很多很多。从前的我以为卖衣服是再简单不过的事，只要消费者喜欢穿着好看买走就完事了，真正去做的时候才发现并不那么简单。上货，一样牌子不同货号的衣服价格不同，货要点清楚；卖掉衣服，衣架要记得收掉，（不收的话，会显得货很乱，还会遭同事的白眼）；

开收据的时候，要记得把大小写写上（不写收银台让重开）；每天上班下班都得点货；开始我不愿去搭讪顾客，只是跟着她们直到她们有意试衣服的时候才上去给她们拿衣服，而且老拿不对号，使顾客厌烦。由于对货不了解，有时会被问的哑口无言，导致顾客不悦而走。看着可怜巴巴的两三张收据，同事比我高很多的销售金额，我开始总结，顾客不多的时候我就熟悉货并向同事请教。渐渐的我从一开始的不知所措到后来的应对自如，比如看看顾客的高矮胖瘦，便知道她所要试的衣服哪个款号适合她。有些顾客不知道什么衣服适合自己，我也学会了主动介绍哪种衣服哪种颜色适合她的肤色和气质，我不得不承认每个岗位都有自己的诀窍。这份工作让我认识到说话技巧的重要性，让我学会如何与同事相处。这份工作同时锻炼了我的耐心和毅力，起初对这份工作充满热情和期待，而渐渐的觉得有些无聊和枯燥，一站一天，有顾客来还好，没有顾客着实难熬。

这二十三天的工作最让我难忘的是1月29日～2月2日在人民商场度过的日子，因为在那里的日子忙碌而充实的，每天能卖两三千块钱。对比两个商场让我认识到宣传的力度对于一个销售企业尤为重要。每个开业在即的商场或超市都会以广泛的宣传为前提，发传单、做广告、拉横幅，以它最大的宣传力度和促销价格来吸引顾客。开业的第一天能够吸引大量的顾客，商场的开业才算是成功的，开业的成功与否多少决定着这个商场以后生意的光景。人民商场开业的当天十几万的销售额，这不得不归功于到乡镇发传单宣传。而燕莎国际的开业并没有吸引很多顾客，其原由是宣传没有做到位，只是在县城的几

个地方拉了横幅，在店前搭台唱唱歌，表演几个并不上档次的节目，它的开业是失败的，开业当天我们一个组5个人加起来不到两千的销售额，以后每天可怜巴巴的一千左右的销售额。燕莎生意不忙，人民商场导购员人手忙不过来，老板从男女装组共抽出四个人去人民商场做帮手。在那的一周很累但很高兴，每天下班时计算自己的销售额是最幸福而兴奋的时候，很开心我一个人一天的销售额达两三千。这次的寒假实践活动，我学到了很多很多，不仅学到了一些专业知识，也学到了一些为人处世的道理以及一个企业成功与失败的一些原因。这个寒假我没有虚度，它为我以后的就业积累了一些经验和知识。我相信我的人生会精彩而有意义。

港航系

**第二篇：寒假体验生活心得体会**

实践过得飞快，又一年寒假，今年的寒假，我没有让自己闲着，我找了一份工作，给自己赚外快的同时，我还可以通过工作体验生活。

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着人生的收入即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧!

奥运之年虽以过去，但奥运的精神在永远的支持着我，为了自己的目标前进、前进、前进、再前进!就这样在放假的第二天，我的打工生活开始了。通过同学的介绍我来到了一家私立超市上班。在这种超市当然不如在那种大超市轻松了，在这里打工的只有2个人，超市也不小，这附近聚集着不少的人口，挺忙的，我们要搬货、背价、摆货……有一大堆的活将由我们2个人来完成。老板说完简直把我吓蒙了，不过我是不会轻易放弃的。

接下来的第1天，我们2个要把超市里的大部分东西的价格背下来，为后面的顾客报价，因为这里没有大超市那样规范，我的天呀!一天下来，我的头都快要爆炸了。今天一天的背价要比在学校背英语单词还要烦呢!虽然累点，但这是第一天，如果我不干了，那我还能干什么呢?也许往后就轻松了吧!

第二天的我已经开始正式工作了，今天的顾客真的好多，顾客问这问那的价格，幸亏我把价格背的差不多了，呵呵!今天过的真的好轻松啊!

实践过得飞快，我已经在这里打工两个星期了，在这时间过得很充实，也很快乐。但是也有不开心的事，不过，我会继续努力的。

feisuxs范文网(FANWEN.CHAZIDIAN.COM)

**第三篇：寒假体验生活心得体会**

实践过得飞快，又一年寒假，今年的寒假，我没有让自己闲着，我找了一份工作，给自己赚外快的同时，我还可以通过工作体验生活。

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着人生的收入即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧！

奥运之年虽以过去，但奥运的精神在永远的支持着我，为了自己的目标前进、前进、前进、再前进！就这样在放假的第二天，我的打工生活开始了。通过同学的介绍我来到了一家私立超市上班。在这种超市当然不如在那种大超市轻松了，在这里打工的只有2个人，超市也不小，这附近聚集着不少的人口，挺忙的，我们要搬货、背价、摆货……有一大堆的活将由我们2个人来完成。老板说完简直把我吓蒙了，不过我是不会轻易放弃的。

接下来的第1天，我们2个要把超市里的大部分东西的价格背下来，为后面的顾客报价，因为这里没有大超市那样规范，我的天呀！一天下来，我的头都快要爆炸了。今天一天的背价要比在学校背英语单词还要烦呢！虽然累点，但这是第一天，如果我不干了，那我还能干什么呢？也许往后就轻松了吧！

第二天的我已经开始正式工作了，今天的顾客真的好多，顾客问这问那的价格，幸亏我把价格背的差不多了，呵呵！今天过的真的好轻松啊！

实践过得飞快，我已经在这里打工两个星期了，在这时间过得很充实，也很快乐。但是也有不开心的事，不过，我会继续努力的。

**第四篇：体验生活——寒假兼职**

体验生活——寒假兼职

计算机与信息学院学院 2010112247张刚摘要：真实的体会到了合作的重要性。深刻的体会到了,正所谓“众人拾柴火焰高”,“团结就是力量”。在以后的学习和工作中,一定会要牢记这一点,将自己融入到集体中,和大家一起携手走向辉煌。关键词： 前台工作创新挑战影响

作为祖国未来的事业的继承人,新一代大学生应该及早树立自己的历史责任感,提高自己的社会适应能力。假期的社会实践就是很好的锻炼自己的机会。当下,挣钱早已不是打工的唯一目的,更多的人将其视为参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会,一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去,提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。进行社会实践,最理想的就是找到与本专业对口单位进行实习,从而提高自己的实战水平,同时可以将课本知识在实践中得到运用,从而更好的指导自己今后的学习。但是作为一名尚未毕业的大学生,由于本身具备的专业知识还十分的有限,所以我选择了打散工作为第一次社会实践的方式。目的在于熟悉社会。就职业本身而言,并无高低贵贱之分,存在即为合理。通过短短几天的打工经历可以让长期处于校园的我们对社会有一种更直观的认识。

实践过程:自从走进了大学,就业问题就似乎总是围绕在我们的身边,成了说不完的话题。在现今社会,招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”,可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面,扩大与社会的接触面,增加个人在社会竞争中的经验,锻炼和提高自己的能力,以便在以后毕业后能真正真正走入社会,能够适应国内外的经济形势的变化,并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题,我开始了我这个假期的社会实践-走进赣州市金源休闲餐厅。

实践,就是把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中去,使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践,那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面,实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习,学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同,接触的人与事不同,从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习,从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展,又加入了世贸,国内外经济日趋变化,每天都不断有新的东西涌现,在拥有了越来越多的机会的同时,也有了更多的挑战,前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了,中国的经济越和外面接轨,对于人才的要求就会越来越高,我们不只要学好学校里所学到的知识,还要不断从生活中,实践中学其他知识,不断地从各方面武装自已,才能在竞争中突出自已,表现自已。

在餐厅里,别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好.我的工作是在那做传菜生,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班,虽然时间长了点但,热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来.在餐厅里虽然我是以传菜为主,但我不时还要做一些工作以外的事情,有时要做一些清洁的工作,在学校里也许有老师分配说今天做些什么,明天做些什么,但在这里,不一定有人会告诉你这些,你必须自觉地去做,而且要尽自已的努力做到最好,一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校,只有学习的氛围,毕竟学校是学习的场所,每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所,每个人都会为了获得更多的报酬而努力,无论是学习还是工作,都存在着竞争,在竞争中就要不断学习别人先进的地方,也要不断学习别人怎样做人,以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会,但我总觉得校园里总少不了那份纯真,那份真诚,尽管是大学高校,学生还终归保持着学生的身份。而走进企业,接触各种各样的客户、同事、上司等等,关系复杂,但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是,学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中,这一点我感受很深。在学校,理论的学习很多,而且是多方面的,几乎是面面俱到;而在实际工作中,可能会遇到书本上没学到的,又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题,只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨,实际操作这么简单,但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的,虽然大学生生活不像踏入社会,但是总算是社会的一个部分,这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导,有些问题有了有课堂上地认真消化,有平时作业作补充,我比一部人具有更高的起点,有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题,作为一名新世纪的大学生,应该懂得与社会上各方面的人交往,处理社会上所发生的各方面的事情,这就意味着大学生要注意到社会实践,社会实践必不可少。毕竟,3年之后,我已经不再是一名大学生,是社会中的一分子,要与社会交流,为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的,以后的人生旅途是漫长的,为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作,不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学,学习先进的科学知识,为的都是将来走进社会,献出自己的一份力量,我们应该在今天努力掌握专业知识,明天才能更好地为社会服务。

实践心得:虽然这次的实践只有短短的几天,而且从事的是比较简单的服务工作,但是通过与各种各样的人接触,还是让我学会了很多道理。

首先是明白了守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念,上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪,而当你走上了工作岗位,这里更多的是由于自己内心的一种责

任。这种责任是我学会客服自己的惰性,准时走上自己的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策,时刻牢记自己的责任,并努力加强自己的时间观念。

其次让我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的只是小小的一家餐厅,但是从点单到制作到递送到结帐这一环环的工作都是有分工的,只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子,但这一次是深刻的体会到了,正所谓“众人拾柴火焰高”,“团结就是力量”。在以后的学习和工作中,一定会要牢记这一点,将自己融入到集体中,和大家一起携手走向辉煌。

再次,这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在餐厅里每天面对形形色色的客人,重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的,但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念,我们学会需要忍耐,需要学会承受,需要学会坚持。

将自己这短短的几天实践同理论相联系,我了解到当代大学生与以往的大学生相比较,求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越,也没有经过必要的挫折教育,因此,意志往往比较脆弱,克服困难的能力也较差,常常是对社会的要求较高,对自我的要求较低。大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题,责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作,引导学生健康成长和成才的重要举措,是学生接触社会、了解社会、服务社会,培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。对于当代大学生来说,应当刻苦学习专业知识,不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中,就只有短短的几年时间,谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动,有助于锻炼品质,提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学,看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强,但对于学生,社会适应力只是一方面的衡量指标,大学期间主要的任务是学业结构的搭建,即知识结构、专业结构的搭建,为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习,结果是得不偿失的。

实践出真知,社会实践活动是大学生活的重要组成部份,培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌,充分发挥实践育人的作用,提高大学生的综合素质,也是检验所学理论知识的标准,社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能,展现自我风采的舞台,也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯,更是一个大学生进入社会,走上工作岗位前的演练场地。社会实践活动,这样可以使同学在实践中更好的认识国情,贴近社会,从而确定比较正确的人生前进方向。作为高校教育者,如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在行动,把行动变为责任,将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会责任意识,应该说不仅有助于他们较快适应、融入社会,同时也是实现自我价值的必由之路。一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性,但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展,不断提出新的问题,促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决,与此同步,人的认识能力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强

调实践对认识的决定作用,认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生,但是认识一经产生就具有相对独立性,可以对实践进行指导。处理人与人之间社会关系的活动,即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此,大学生应该积极参与实践,使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况,结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情,既提高能力又服务社会,这是一种双赢的选择;二是志愿者服务,将专业知识与社会需求紧密结合起来,利用专长服务社会,回报社会。三是参加各种公益活动,培养自身的社会责任感,这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式,以小见大,以细微之处见长,是进行社会实践活动的一种长效机制

**第五篇：我来当行长**

我来当行长

如何将一个经营较差、管理混乱、信用社以服务为根本，向社会推出的是各种各样的金融产品，更多靠的是一种无形的资产，诸如诚信、声誉、服务等，更强调的是一种企业文化、企业精神。其中，培育和提升核心竞争力的重点是强化经营理念。联社主任肩负着农村信用社经营管理和服务“三农”的重任，他既是管理者又是执行者，对一个信用社的经营好坏，起到至关重要的作用。当前农村信用社改革正如火如荼地进行着，作为联社主任他即要高质量地抓好改革，还要高速稳健地抓好业务发展，这就要求联社主任必须具备“十个指头弹钢琴”本领，方能保证改革与发展两不误。新时期，一名好的联社主任我认为他必须具备“四种能力”，做到“四个坚持”和突出抓好“五项工作”。

一、摸清底细，科学分析

朝着“用三年时间把上栗农村信用社打造成一流金融企业”的既定目标，我县统一认识，转变观念，变被动为主动，变辅助为主导，组织了专项调研小组，深入联社和基层信用社调查、摸底，全面了解信用社的经营情况和实际困难，做到有的放矢，对症下药。通过调查发现，我县农村信用社作为向农村经济提供金融支持和服务的重要金融组织，在支持“三农”方面发挥着举足轻重的作用，全县60%的财税来源于农村信用社支持的企业和农民，这些企业安排近60%的剩余劳动力，为社会安定和农村经济的发展作出了巨大贡献。但近年来，随着国家金融体制改革和经济的飞速发展，农村信用社在日益激烈的金融市场竞争中，受到了越来越严重的生存和市场挑战，明显处于劣势，主要表现为：社会知名度较低；服务功能不完善，结算渠道不畅；农村信用社组织资金困难；同业竞争不公平等等。针对存在的问题，我县调整思路，深化改革，规范管理，对症下药，重点从改善农村信用社的经营情况着手，采取切实有效措施加快农村信用社市场建设，使其逐步丢下包袱，成为全县金融机构改革的“领头羊”。

一、推进人事制度改革，向人本管理要效益

人是生产力中最活跃的因素。加强人本管理，推进人事制度改革是增强农村信用社凝聚力、向心力并构造核心竞争力的基础。因此，必须从人着手，把管理贯穿于人才发现、任用、提拔、培训、监管的全过程。

1、搭建平台，靠机制发现人

农村信用社员工素质偏低，这是一个客观事实，但一味强调这一点，不利于农村信用社的改革和发展。因为一个企业在不可能在极短的时间内实现员工素质的突破。省联社成立后，全省员工的素质不会在一夜之间就提高，要认识到可能

造成的误区。当前，要着重从现有的员工中挖掘和发现人才。农村信用社现有的从业人员大多具有较丰富的从业和实践经验，但是现存的机制尚不能使这些经验最大限度地转换成为集体智慧。比如，有的人年轻有为，对信用社充满热情，有较强的管理能力；有的人经验丰富，善于发现工作环节的漏洞并且知道弥补漏洞的方法，却都可能被一种低效的、不通畅的机制阻碍其上传或被淹没。农村信用社不是电影公司，不可能设置“星探”专门去发掘人才的工作。现阶段，我们关键是要建立一种高效率的人才机制，搭建一个广阔的平台，“敞开出口，严把入口”，去生产人才、发现人才，赋予每一个成员参与竞争、展示自我、发挥能量的机会，使人尽其才，才尽其用。这种机制的运行结果是没有人再机械地重复工作，每一个人都在舞台上跳舞，每一个人都拥有成为领队的机会。对员工的日常行为和劳动效果用科学的指标来具体衡量。每年用百分制方法进行考核，对分数高的优秀人才及时给予安排重要岗位。

2、优胜劣汰，靠竞争选拔人

市场经济是一种竞争的经济，作为市场经济的主体和参与者，客观要求农村信用管理人员要具备较高的素质和管理能力。因此，农村信用社各级领导班子成员特别是“一把手”，要在竞争中产生，使他们能在竞争中去生存、去拼搏、去发展。省联社应时刻把抓班子、带队伍放在改变农村信用社面貌和提高综合经营管理水平的突出位置，在加强思想政治建设、作风建设、组织建设的基础上，尤其要重视农村信用社各级管理部门“一把手”的精挑细选。在现行体制下，县联社的“一把手”要由省联社直接考察、聘任，并进行考核管理工作。严格按“能者上，庸者下；廉者上，贪者下”的原则，优胜劣汰，强化领导干部思想政治素质、科学文化素质、领导管理素质，不断优化各级领导班子的结构。

在选聘一般干部时，也应引入市场竞争机制。首选要严把“准入”关。录用不只是发现人才，而且还要留住人才。在英国有一句十分流行的名言：一个招聘决定是一个价值百万英镑的决策。要通过公开向社会招聘的市场运作方式，在人力资本市场上进行充分选择，而不是像以往那样在小范围（主要是在职工的家属或亲属）“内定”，以便招收到农村信用社适用的综合素质较好的人才。同时对原有不称职人员进行淘汰。通过“换血”，实现员工队伍素质的逐步提高。在选择县联社中层干部和一般工作人员时，也要进行仔细筛选。因为，联社机关的工作人员是直接领会、传达、实施全县农村信用社各项决策的人，必须是全县农村信用社的精英。只有具备相对较高素质和较强能力的人，才能很好地理解并按决策者的

意图执行各项决策。可在全县农村信用社范围内公开竞聘县联社的中层干部，在此基础上实行“优化组合、双向选择”，即中层干部确定后，各部门工作人员由部门负责人在原有或全县信用社员工中有条件地选聘，重新组合，提高整体团队协作能力，进而提升整个联社的工作效率。

3、科学用工，靠改革激活人

劳动用工及劳动分配对任何社会、任何企业的劳动者而言，都是一个十分敏感的话题，它直接关系着劳动者的切身利益，对其积极性、主动性、创造性有着重要的影响。全省农村信用社要尽快建立健全科学的包括劳动用工及劳动分配在内的人事管理和分配制度，以有效激励作为实现科学管理的最有力杠杆。一是要建立全员合同统一聘用、聘任制度。依照合同和劳动法规，明确企业与员工各自应履行的权利和义务。二是要推行员工等级管理，根据员工的业绩、岗位、学历及实际工作能力等，确定不同级别。不同级别享受一定差别的等级补助和其它福利待遇，同时在不同等级之间构造一个公平竞争的通道，使职工保持一种逐步向高等级靠拢的长久动力。二是要建立晋级制度。经过科学客观的考核评价，连续两年达到考核要求的可晋升一级，有特殊贡献的（如保卫集体财产、重大课题研究成果等），经省联社批准后可晋级。三是要建立与贡献相一致的分配体系。按照“员工等级决定基础薪酬、工作绩效决定绩效薪酬、特殊贡献决定奖励薪酬”的原则，全面改造现有分配制度，形成以“当期绩效决定薪酬，长期业绩决定升迁”为基础的激励机制，建立一种完全与市场接轨，最能促进企业各项制度执行、责任落实和目标实现的机制，并以此激活员工的潜能，使他们在不断的竞争中实现个人的价值。

4、苦练内功，靠教育提高人

针对农村信用社的现实情况，现阶段，要将教育培训作为农村信用社各项工作的重中之重，通过教育培训提高员工素质。一是要树立全员学习意识。要把把加强学习作为一种责任、一种追求、一种境界。通过学习实践“三个代表”重要思想，提高员工的思想境界、精神状态、价值品位和工作态度；通过学习贯彻《公民道德建设实施细要》，使员工爱岗敬业、遵纪守法，具备良好的社会道德和职业道德；通过新知识、新业务、新技能的学习，促使干部职工具备与市场经济相适应的发展眼光、创新能力、法制观念和服务意识等素养。二是要加强对各级高级管理人员的培训。采取多种形式，加大培训力度，重点培训金融政策、管理能力、业务理论等内容，提高各级高管人员执行制度的自觉性、处理问题的灵活性

和业务经营的合规性。三是要把培训作为员工最大的福利。制定落实人才培养计划，有计划、有步骤地开展多层次、多形式的员工培训，将那些文化层次较高、表现突出、年轻有为、有培养前途的员工选拔出来，培养出一批支撑农村信用社业务创新的骨干队伍。

5、加强监督，靠制度约束人。

加强对干部的管理和监督，尤其是加强对关键部门、重点对象、重大事项的监督。不仅要加强工作时间内的监督，八小时外也要的工作、生活情况也要进行相应的监督。要关口前移，加强事前监督，对干部身上出现的苗头性问题，早打招呼，及时提醒，让红灯亮在越轨之前。加大各项规章制度的执行落实力度，各项工作的每个环节都严格按规范的程序操作，减少违规违纪现象。要认真组织学习《江西省农村信用社工作人员违规行为处理办法（试行）》，并严格对照要求，自觉规范行为，真正做到“有所为、有所不为”，确保各项工作依法合规开展。

6、转变作风，靠文化留住人

用人之道贵在发掘和留住人才。招聘、选拔、培训员工，最终还要留住人才，要留住员工的“心”。为了要建立一支持续、规范、稳定的队伍，必须依靠一种力量，这种力量就是企业文化。企业文化是一种无形、无声的巨大力量，是凝聚人的粘合剂，是留住人才的一件法宝。先进的企业文化能使每一个员工对自己所从事的职业充满强烈的责任感、使命感、归属感和神圣感。全省农村信用社要严格按肖理事长提出的“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的八字企业精神要求，持之以恒地弘扬这一企业文化，使之成为一种规则、一种信念、一种标准，营造良好的企业文化氛围，使每一个员工肯于在农村信用社创业、勤于在农村信用社创业。

二、强化资产负债管理，向资产质量要效益

1、抓住机遇，靠政策减负

深化农村信用社改革，国家在资金、税收等方面给予了大力支持，省政府也出台了多项优惠政策。现在的关健，是如何把这些优惠政策用好、用足，使优惠政策真正到位。当前，一是要进一步统一思想，提高认识，增强推进改革的紧迫感和责任心。从我省农村信用社的历史和现状来看，农村信用社在支持农业和农村经济发展、促进农民生活水平提高上具有举足轻重的作用，但其自身暴露的一些问题越来越难以满足农村经济和社会发展的要求。用肖理事长的话来说，就是“成绩不可低估，地位不可替代，问题不容忽视，改革势在必行”。改比不改好，早改比晚改好，这一点无庸置疑。各地要站在加快今后长远发展的高度，增强推

进改革的自觉性和主动性。二是要尽快完成统一法人单位的筹建工作，争取尽快挂牌。推进管理体制改革和产权改革的同时，要积极进行管理创新和观念的更新，建立健全科学有效而又适合农村信用社实际的经营管理机制。形成后续发展的活力和动力源泉，促进农村信用社可持续发展，增强改革的实效，真正实现“花钱买机制”的目的，避免“新瓶装旧酒”。三是要积极协调好与政府、财政、税务、银行监督等部门的关系，尽快实现专项中央银行票据兑付、税收返还和财政拨补到位。在近几年要充分借助外力，进一步夯实基础，壮大自身实力，逐步减弱对外界的依赖程度，保证在各项优惠政策结束后，农村信用社的发展不受影响，并继续保持良好态势。四是要抓住三年税收减免的优惠政策，加快业务发展速度，争取加大利润留成比例，尽可能快地核销呆账贷款和历年亏损，消化历年包袱，减轻后期经营的负担，轻装上阵，实现农村信用社的持续、快速、健康发展。

2、优化结构，靠质量取胜

一是要调整负债结构，减少负债成本。要在调整负债结构中开拓视野，加大储蓄业务的渗透性，使储蓄网点与人们的经济生活息息相关，把占领市场和发展客户摆上首要位置。要利用“社区性、地方性”金融机构的心理优势，充分依靠各级政府有效消除各种歧视性政策，争取社会各界的支持，促进公存款的大幅增长。要积极争取“黄金客户”，大力发展资金大户，培植“存款基地”，发展行业型、地缘型、集团型、潜在型客户，建立完善存款分析、大户跟踪、信息反馈制度，以保证存款来源的稳定增长；要加快存款新业务的开拓和新储种的推广。如信用卡业务、子女教育储蓄、住房储蓄、养老储蓄、存贷挂钩储蓄等。二是要狠抓不良贷款的盘活。按照“摸清家底，一户一策，先易后难，各个击破”的原则，将不良贷款层层分解，任务到人，按月考核，奖优罚劣，并充分运用经济、行政、法律等手段，多管齐下，采取责任清收法、债务转移法、委托清收法、跟踪清收法、以资抵债法、依法清收法等多法并举，狠抓不良贷款“双降”，不断提高信贷资产质量，提高盈利水平。

3、拓展领域，靠多元化经营增效

要在巩固和发展农户小额信用贷款的基础上，因地制宜，开展资金的多元化经营。一是要坚持正确的投放顺序和投放重点。优先支持农业，重点投向特色农业和“菜篮子”工程；支持种养加、产供销、贸工农一体化的“农”字号龙头企业。在此基础上，把个体经济组织、中小企业等民营经济作为城区、城郊农村信用社的基本客户，争揽重点客户，挖掘潜在客户，优化贷款结构。二是在巩固农村阵

地的同时，加大城郊农村信用社、城区农村信用社的经营战略调整，加快创新步伐，拓展业务领域，积极寻找富余资金出路，精心打造“城郊农民的银行”、“社区市民的银行”、“中小企业的银行”。三是按照人民银行的政策规定，积极参与资金市场，开办票据贴现、委托银行贷款、国债买卖等业务，增加利润的增长点。

三、严格财务收支管理，向开源节流要效益

1、规范核算，靠科学管理增收

一是要制定和完善经营目标管理办法、预算管理办法和成本管理办法。做好财务收支的计划、分析、控制、考核、预测工作，保证全省农村信用社目标管理的统一性、预算管理的科学性和成本管理的约束性，建立健全以经济效益为目标的财务管理体系和成本约束机制，使会计职能逐步由核算职能向监督职能转变，即向成本会计、管理会计转变，科学有效地核算和控制成本。二是要科学组织会计核算，减少非生息资金占用，在提高资产综合利用率上增加收益。如对固定资产购建、营业机构装饰装修及大宗物品购置等项目实行集中采购制度，公开招标投标；积极清理、处理其它应收款，变现抵债资产；合理核定现金库存限额等等。三是强化财务监督，加大检查力度，确保财经纪律的严肃性。要对亏损大社实行重点监控，定期或不定期对县级联社、信用社增收节支等工作进行抽查和监督，减少和防范财务违法乱纪行为发生。

2、拓宽渠道，靠多种途径增收

一是对新放贷款制定科学的收息计划，大额贷款按月收息，小额农贷按季收息，杜绝年初不收，年中少收和年末突击收的传统错误做法，确保新放贷款按月收息不留尾巴，按季收息不拖欠。二是结合应收利息核算制度的改革，建立健全应收利息清收台账，做到表内、表外利息同计算、同清收、同考核，对造成少收、漏收的责任人严格处罚，做到应收尽收。三是加大对“三外”资金本息、“三违”贷款本息的收回力度，按责任人分别建立台账，采取停薪、停职、下岗等多种手段限期收回，增加利息收入。四是努力增加其它收入来源。如合理匡算资金，增加金融机构往来收入；积极开展中间业务，增加手续费收入等。

3、节约开支，靠勤俭办社创利

一是要实行费用率和费用额“双线控制”、特殊费用“专项控制”的办法，对费用列支的项目、范围、标准、审批权限、账务核算、检查监督各环节进行逐步规范，对费用开支实行“先审批后列支”，对亏损社的福利实行限制，使费用控制在可掌握的范围之内。二是推行“超支自赔，节约按比例奖励”的费用“大包干”模式，增强农村信用社干部员工勤俭节约意识，减少费用开支，有效控制成本。

四、积极转换经营机制，向业务创新要效益

1、开拓创新，靠中间业务拓展效益空间

要适应现代金融企业发展的趋势，大力发展中间业务。力争2024年后，中间业务收入占比达到10%以后。首先，农村信用社要因地制宜，突出重点，在开办好传统业务的基础上，认真研究中间业务发展规划，组织专门人员对中间业务进行战略研究，提出总体思路和近、中、长期发展目标，提升中间业务在各项业务中的比重。第二，根据农村信用社经营状况和所在区域的经济发展水平，分阶段、有层次、分步骤拓展中间，第一层次是开展代理中间业务，利用农村信用社人力和网点资源的优势为客户提供中介服务；第二个层次是可以开展票据贴现、银行汇票、银行承兑汇票、债券、银行卡等业务；第三个层次是可以开展衍生金融工具交易性业务等。不同的经济区域可以有不同的业务重点和发展层次。欠发达地区农村信用社应着重拓展第一层次的业务，发达地区农村信用社应在稳步发展第二层次业务基础上探索和拓展第三层次的业务；第三，要以代收代付业务为突破口，全面启动中间业务。充分发挥农村信用社点多面广的优势，重点抓好代发工资、代收水费、电费、税费、代客户理财和代理保险等业务。

2、完善核算体系，靠集约化经营提高效益

一是要尽快实现县级联社统一财务核算。以县为单位统一财务核算，由县联社统一纳税，统一向外开展业务，最大的好处就是减少了中间环节不必人力、物力、财力的耗费，既精简了机构，又提高了效率。二是实行中心社重组归并核算。在具体操作中，要根据市场经济价值规范的作用，按经济发展需要，以提高经济效益为目的，打破传统的以行政区域设置网点的布局，科学撤并，合理布点，实行中心社重组归并核算，优化资源配置，减少费用开支，增强整体抗风险能力，按照优化组合一批，改造提升一批，撤并撤销一批的原则，提高网点的盈利水平。

3、开展产品营销，靠开拓市场赢取先机

一是要普及员工市场营销知识，定期组织涵盖金融改革、竞争环境、市场经济、经营策略、公共关系等最新知识的培训、学习，以提高全员综合营销素质。二是要培养员工市场分析能力。面对庞大的纷呈复杂的资源市场，农村信用社只有深入市场，调查分析市场，才能随时把握市场，及时调整营销策略，拓展视野，出奇制胜，巩固并扩大阵地。三是要因地制宜，合理开发和营销新的业务品种。如小额消费信用贷款、公务员信用贷款、住房按揭贷款、汽车按揭贷款、代理业

务等。

五、加强内控制度建设，向防范风险要效益

1、加强内控建设，靠制度规范行为

首先应解决内控制度的健全性和严密性。做到从调查到决策、从具体业务操作到经营管理都有制度可依，有制度约束。要构建有效的风险控制体系，把风险防范建立在制度化基础上。要通过完善法人治理，建立管理者、经营者和监督者相互合作与制衡的机制，形成防范风险的内在约束；要通过建立审贷分离机制以及严格贷前、贷中、贷后管理等措施，落实风险管控责任；要加强授权授信管理，从上至下建立和完善“有限授权、控制授权”的制约机制。其次，应解决内控制度的有效性和严肃性。管理就是要使制度得到有效执行，按制度应追究责任的必须坚决追究。再次要加强检查分析。如通过信贷管理及时分析信贷资产质量，及时调整业务开拓策略，及时防范化解信贷资产风险；通过财务管理，及时堵住不合理开支，及时清收利息，减少亏损，增加盈利。

2、审慎经营，靠防范风险保障发展

在农村信用社改革发展中，必须始终把控制和防范系统性风险作为加强管理的关键环节。要坚持以确保稳定为主、以防范风险为主、以提高效益为主的原则。把业务发展与风险防范结合起来，把开拓创新与审慎经营结合起来。不仅要自觉接受和主动加强外部监督，更重要的是要通过完善法人治理结构，完善内控制度，通过科学的管理流程和激励约束机制，强化每一个员工风险防范的意识。这样，使风险防范成为一种组织责任，成为一种制度规范，成为一种企业文化。不断降低不良贷款比重和净额，不断提高贷款回收率和收息率，不断增强农村信用社可持续发展的能力，使之真正立于不败之地。

3、齐抓共管，靠防范经济案件稳定经营

经济案件防范要形成“一把手”负总责、分管领导和职能部门分工负责、基层社主任具体负责，上下齐抓共管、层层把关设防的群防群治防范格局。要切实把经济案件的防范和查处工作摆上重要议事日程，根据辖区内的不同情况，认真分析其产生的原因，研究防范措施，落实查处责任；要结合当地实际，层层签订防范案件责任书，把案件防范责任落实到基层，建立起上下级环环相扣、共同防范的机制，坚决遏制农村信用社案件高发态势；要把案件防范落实到每一个职工、每一个岗位，加大对重点部位的监控力度；要加大“一把手”的人事处理权和经济处罚权，对有章不循、违章操作、顶风作案人员给予严厉制裁。

4、加强安全防范，靠保安全保效益

要牢固树立“保安全就是保稳定，保安全就是保效益”的观念，增强防范意识和忧患意识，切实做好防诈骗、防盗窃、防抢劫、防灾害事故、防计算机犯罪、防洗钱，确保农村信用社资金和人身安全工作。实行“谁主管、谁负责”的原则，落实安全防范管理责任，不断改进人防、物防、技防手段。

六、加大科技资金投入，向科学技术要效益

科学技术是第一生产力，科技的创新将给农村信用社的发展注入新的活力。为适应现代金融发展的需要，农村信用社必须进行科技创新。

1、加大资金投入，靠科技提升竞争力

要大力引进科技人才，加大科技资金投入，积极开办高效、高科技金融服务，提高信息化服务水平，要按照安全性、先进性和经济性的要求，加快全省农村信用社的信息网络建设，形成依托于计算机网络的核心业务系统、客户服务系统，尽快开通通存通兑系统，畅通结算渠道，提高农村信用社的市场竞争力。

2、加快电子化建设，靠高科技管理赢取主动

加快区域性、系统性联网的步伐，建成完备的内控信息系统、综合管理信息系统，实现档案信息资料共享，为有效防范信贷风险提供预警信息，为中间业务的发展创造技术和信息条件。

3、引进技术，靠他山之石增强后劲

引进和吸纳其他商业银行及国外的技术型金融创新成果，增强农村信用社的发展后劲，确保金融创新技术上的先进性；紧跟形势，引进技术，积极向以电子商务为代表的虚拟银行业务、网上银行业务进军，在业务量大、居民集中的地区适度发展自助银行等业务。

必须突出抓好“五项工作”

（一）抓好领导班子建设，夯实管理根基。班子建设是联社经营管理的核心。在班子建设上联社主任要做到，一是发扬民主。古人云：“天下之事，谋之贵众”，凡涉及到信用社生存发展的重大决策，必须要做到从谋之贵众中聚智慧，虑之贵详中定方略，坚持为公决策，坚持程序决策，坚持团队决策。拒绝英雄式的武断，二是加强沟通。注重平时的互相交流，沟通思想，交换看法，求同存异，达成共识，从而确保班子“会上意见一致、会后声音一致、工作上方向一致”。一个团结协作的联社领导班子将会给基层信用社管理人员做出好的表率，对提高各级班子战斗力发挥榜样的作用。三是充分授权。在按照分管工作明确职责的基础上，给予班子成员充分的授权，鼓励他们在自己职权范围内主动工作，大胆创新，对他们提出的合理化建议及工作设想，大胆而充分地肯定，从而充分发挥了班子成员的集体智慧，四是勇于揽责。对于工作中的失误及不足，要做到不推诿，不埋怨，勇于揽责，从而使他们放下思想包袱，没有后顾之忧，发挥个人所能，充分开展工作。充分发挥战斗堡垒作用，为

各项管理举措的顺利实施奠定良好的基础。

（二）抓好企业文化建设，弘扬敬业精神。企业文化是企业为了提高管理效益，在长期的经营发展过程中形成的独特风格、基本宗旨、共同理想、道德规范和行为准则，为企业成员普遍遵循和奉行的价值观念，也称企业精神。现代企业文化的发展，证明了企业文化是企业生存和发展的精神支柱，是推动企业前进的精神动力。江西省农村信用联社成立后，将“敬业”作为我省农村信用社的核心价值观，企业文化建设紧紧围绕这一核心展开，通过大力弘扬敬业精神使每个员工都对自己所从事职业充满责任感、使命感、归属感和神圣感，因为一个有敬业精神的员工一定会百折不挠、兢兢业业地去完成农村信用社交给的任务，任何时候、任何地点都不会做出不利于农村信用社的事情；一个有敬业精神的团队，会极大地提高农村信用社的执行能力，成为农村信用社事业不竭的精神动力。所以说作为一名联社主任必须高度重视企业文化建设，因为先进的企业文化具有一种无形、无声的巨大力量，而农村信用社的发展必须要拥有这种力量。

（三）抓好风险防范体系建设，绷紧安全弦。作为一名联社主任，必须始终把有效防范系统风险作为农村信用社的重中之重，金融企业是一种风险性较大、公众性较强、影响面大的企业。由于经营活动的道德风险、信用风险、市场风险、利率风险、操作风险而导致的支付风险和流动性风险，必然波及大量的金融消费者、存款户、贷款户及其他人，从而引发风险增大效应并直接危及社会的稳定，为此，作为联社主任必须建立一整套完善的风险防范体系，始终把风险控制在可以承受的范围之内，这是所有金融企业的领导者都必须坚持和贯彻的首要原则，是一切产品开发、市场开拓和业务发展的前提，是任何先进的管理理念得以实施的基础。要把风险管控作为一种组织责任，一种企业文化、一种日常行为来落实。

（四）抓好工作的落实，不断提高执行力。省联社成立以来，在制度化建设上迈出了一大步，各级班了已经到位，要取得预期成效，关键是要抓好各项工作部署和规章制度的落实，不断提高队伍的执行力。

1、培育一种执行文化。要抓好工作的落实，必须首先在企业内培育一种执行文化，即要培育企业文化精神，着眼于思维定式与行为形成，具体的讲就是使员工“敬业”。

2、凝聚一支执行团队。执行力需要人才保障。发挥各层执行者的整体优势是执行力的核心。一是要完善用人机制，二是信用社管理者的榜样作用是提升执行力的动力，3、运行一种执行机制。公正有效的激励考核机制是执行力的“助推器”。没有激励，好坏一个样，就没有动力，就会出现“上有政策，下有对策”，“雷声大雨点小”的情况，领导布置的任务，一级一级打折扣，结果不了了之。为此，在执行过程中要界定责任、在流程操作中明确权力、在任务落实中给予激励，从而推动信用社执行力的全面提升。

4、依托一个执行载体。就是依托建立科学的监督管理这样一个执行载体。使每一个操作环节都有全过程的钢性控制反馈，是全面落实执行力的必然途径。

（五）抓好廉政建设，带出了一片好风气。农村信用社是经营货币的特殊行业充满着诱惑，作为信用社一把手要着力抓好本单位的廉政建设，建立健全惩防并举的反腐败体系，帮助教育广大干部职工树立正确的人生观、价值观和权利观。

1、注重自身廉政建设。古人云:“公生明，廉生威”。作为联社主任在开展工作中一定要坚持做到公正、公开，严格按程序运作，不揽权、不越权。注意带头执行上级关于廉洁自律的有关文件精神，做到自重、自省、自警、自励，自觉反对和抵制各种腐朽思想的侵蚀。在日常生活中，严格要求自己办事不出格、不逾矩，勤俭朴实，廉洁自律，清清白白做事，堂堂正正做人，管好自己，管好家属和子女，管好身边工作人员，秉公尽职，坚持原则，维护了一名领导干部应有的形象，为员工树立了榜样，作出了表率。

2加强党员干部廉政教育。农村信用社反腐倡廉教要以党员干部为主，督促他们不断加强自身党性修养，做到廉洁自律，反对和防止腐化堕落，常修从业之道，常思贪欲之害，常

怀律己之心，牢记“两个务必”，注意在职业道德、工作作风和健康的心态上下功夫,使自己清正廉明，不谋私利。在各种环境条件下，保持清醒的头脑，自觉抵制金钱的诱惑，做到“宁静致远，淡泊明志”。

在当前新形势下要当好一名联社主任，使团队心甘情愿地跟随你“打天下”，除了做到上述几点要求外，作为联社主任还要有高尚的人品。因为做人比做事更重要，做好信合人，才能做好信合事。在经营管理中，联社主任要有人格的力量、智慧的力量和感情的力量，有了这三种力量，并集中于一身，就能产生出无坚不摧的力量。要随时随地摆正个人与团队的关系，始终把信用社的成功归就于团队的成功，自己所做的一切就像沙滩上的足迹一样，既不耀眼也不持久；当信用社取得成功时，要把镜子转向窗外，归就于身外其它动因；当信用社发展受挫时，要把镜子对着自己，检讨自己做错了什么；并不因不追求光荣而自卑，也不因缺少荣誉而放弃攀登，勇于承受挫折和压力，执着地带领团队朝着共同愿景前行。

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