


بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

بانک کشاورزی
بانک همه مردم ایران



ارائه تجربیاتی مفید و مؤثر در مدیریت یک شعبه



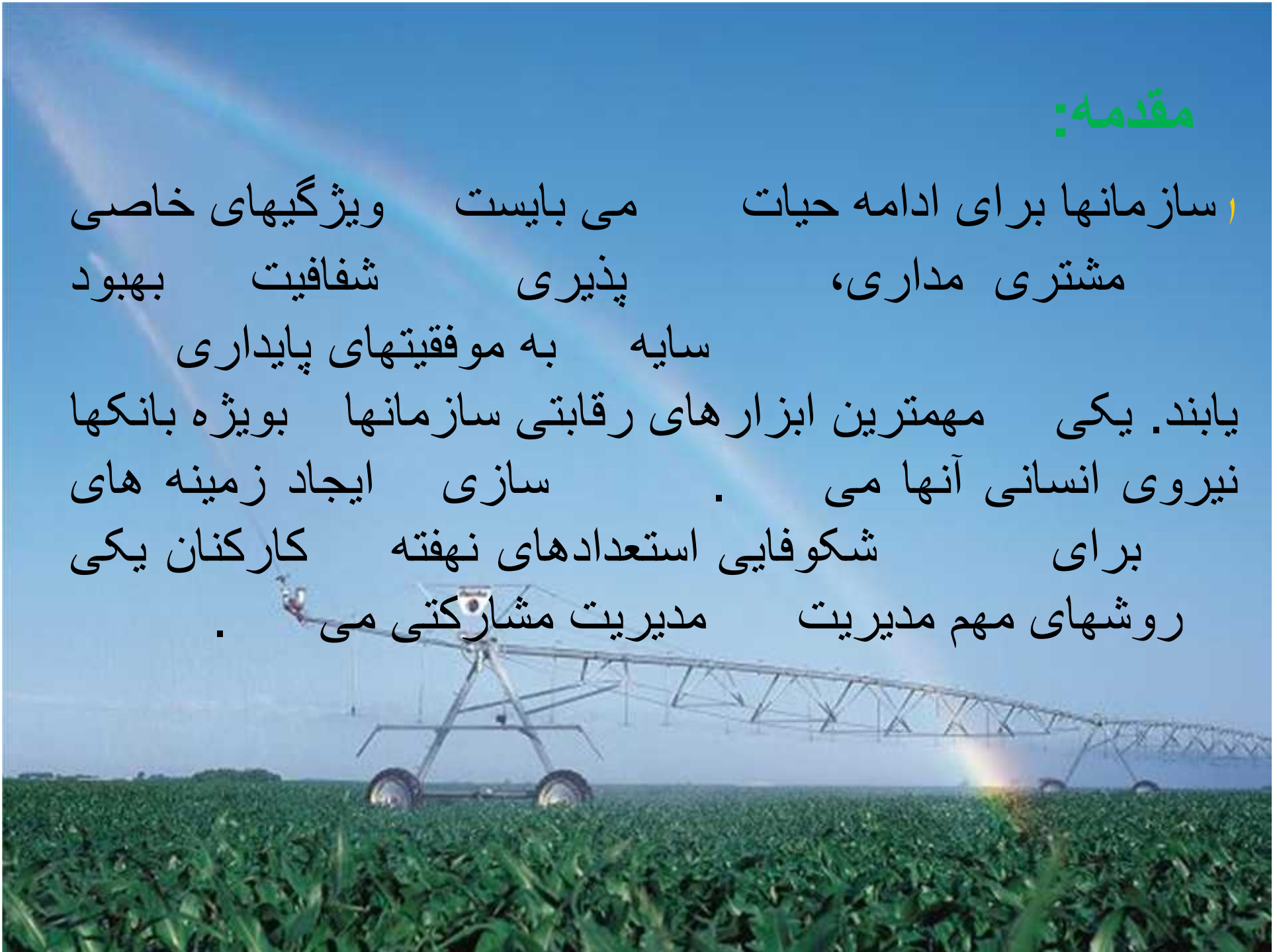


عباس یوسف رامندی فارغ التحصیل رشته مدیریت بازرگانی، استخدامی
۱۳۷۴/۷/۱ بانک کشاورزی

کارمند شعبه دانسفهان (درجه سه) از تاریخ ۱۳۷۴
رئیس دایره امور مالی شعبه دانسفهان (درجه سه) از تاریخ ۱۳۷۹
رئیس شعبه اسفرورین (درجه ۴) از تاریخ ۱۳۷۹
کاربر ارشد اعطای تسهیلات شعبه تاکستان (درجه یک) از تاریخ ۱۳۸۴
رئیس شعبه تاکستان (درجه یک) از تاریخ 1393

مقدمه:

سازمانها برای ادامه حیات می بایست ویژگیهای خاصی
مشتری مداری، پذیری شفافیت بهبود
سایه به موفقیت‌های پایداری
یابند. یکی مهمترین ابزارهای رقابتی سازمانها بویژه بانکها
نیروی انسانی آنها می . سازی ایجاد زمینه های
برای شکوفایی استعدادهای نهفته کارکنان یکی
روشهای مهم مدیریت مدیریت مشارکتی می .



بیان وضعیت

شهرستان تاکستان یکی از شهرستانهای استان قزوین بوده و مرکز این شهرستان، شهر تاکستان می باشد.

جمعیت این شهر با روستاهای اطراف آن طبق آخرین آمارگیری رسمی در سال

افتتاح شعبه تاکستان در تاریخ
شعبه درجه یک

نفر پرسنل با میانگین سنی
مدرک کارشناسی ارشد و
درصد دارای مدرک کارشناسی می باشند.
درصد آنها دارای



مدیریت مشارکتی

«مدیریت مشارکتی، روشی که مدیریت ها
اختیارات برای تصمیم گیری تمامی کارکنان زیردستان
شریک سهم می نیز زیردستان مدیران به
رهبر (نه فرماندهان) به راستی همکاری همفکری می
کنند زمینه های تصمیمات مفید گرفته»

اجرای مدیریت مشارکتی

کافی فلسفه اهداف مدیریت مشارکتی.
کافی تمامی مشارکت کنندگان، اجرای برنامه.
ایجاد به مدیریت مشارکتی اجزای اجرایی.
ایجاد اطمینان.
تقویت فعالیتهای تحقیقاتی.
ایجاد باور به این که مشارکت یک مسیر دو طرفه است(صادقی فر،).

مدیریت مشارکتی در شعبه تاکستان

- ۱- ایجاد وفاق، همدلی، دوستی و صمیمیت بین همکاران شعبه و کاهش تنش بین آنها
- ۲- تشکیل جلسات به صورت منظم و هفتگی و اخذ نظرات و پیشنهادات کلیه همکاران
- ۳- انجام کارها به صورت گروهی در مواقع بحرانی
- ۴- انگیزش کارکنان از طریق تشویقهای شعبه ای و مدیریتی و تشویق کارکنان برتر
- ۵- تقویت روحیه انتقاد پذیری در جهت رفع اشتباهات و ارائه خدمات بهتر

نتایج کیفی اجرای برنامه مدیریت مشارکتی

۱- انجام امور به بهترین شکل و افزایش عملکرد شعبه

۲- پرورش نیروهای خوب و با استعداد برای آینده

- پویایی، زندگی و شادابی که در تک تک کارکنان شعبه

آمار سه سال اخیر شعبه تاکستان

ردیف	شرح	مقادیر		
		پایان سال 1391	پایان سال 1392	پایان سال 1393
1	عملکرد سپرده ای شعبه (سپرده مردمی + صندوق یکم)	219	280	384
2	عملکرد پرداختی شعبه	452	381	742
	تعداد (فقره)	48.9	3404	3777
3	قدر مطلق وصولی	303	405	594
		92 درصد	94 درصد	97 درصد
4	مانده مطالبات (سررسید گذشته + معوق + مشکوک الوصول)	23	26	17
5	ریسک اعتباری شعبه	5/38	4/4	2/36
6	مانده کل مطالبات	548	606	745
7	ضرب حدود الکیابی مالی	.40	.46	.51

آمار بانکداری الکترونیکی در سال

تاریخ 1393/12/29			عنوان
درصد تحقق برنامه	عملکرد	برنامه	
186	652	350	تعداد مشتریان همراه بانک
180	216	120	تعداد مشتریان اینترنت بانک
481	3151	650	فروش سمارت هدیه (میلیون ریال)
233	262	110	دستور پرداخت
377	9947	2640	پرداخت الکترونیکی اسقاط

منبع: آمار عملکرد شعبه ناکستان، سالهای 1391، 1392، 1393.

نکاتی در خصوص سیر عملکردی شعبه

- میزان / میزان / به / افزایش پیدا
- کاهش / پایانش / تسهیلات / درصدی پایانش / به پایانش
- / / میزان / این / شعبه / پایانش / رسیدن / به پایانش
- ریسک سیر / شعبه در پایانش / تجربه / رسیدن / که
- غیر / شعبه نیز / پایانش / به / به پایانش / افزایش / کاهش

نتیجه گیری :

بدون تردید هیچ استراتژی و برنامه ای وجود ندارد که برای تمام شعبات به یک اندازه مفید باشد از این رو با توجه به موفقیت باید آن برنامه ای که احتمال موفقیت بیشتری دارد مورد استفاده قرار گیرد.

آنچه در این مقاله بر آن تاکید گردید و باعث رشد شعبه تاکستان شد استفاده از مدیریت مشارکتی بوده است.

با تشکر از تمامی حضار

