

2023年幼儿园学期教研计划下学期(实用7篇)

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。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

工作计划例子 工作计划质检部工作计划篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

质检部工作计划 xx 年质检部工作计划尊敬的公司领导：

机加质检员：一次检验合格率 1 月--2 月 95%，3 月--12 月 98%。全年下序投诉率低于 2%。

焊接质检员：一次检验合格率全年 95%，全年下序投诉率低于 5%。

外协质检员：一次检验合格率全年 98%，全年下序投诉率低于 2%。装配制程质检：一次检验合格率 100%，全年客户投诉率 1--4 月3%,5--12 月 2% 质检部整体工作全年目标：综合一次检验合格率 97%，下序总投诉率低于 3%；部门沟通投诉全年为 0，客户投诉率全年低于 2%。

为确保质检部 xx 全年工作计划得以实现，结合 xx 年质检部工作情况，制定以下工作计划，确保 xx 年质检部工作目标得以实现。

1 岗位职责健全细化 □1□xx 年 1 月 10 日前，将质检部所有人员岗位职责根据新的工作目标，重新分配细化，上报上级领导部门审阅批准。

绩效的一部分。

(3) 新的岗位职责 1 月 10 日批准后开始执行。

2 管理制度完善 考勤管理制度 (1 月 4 日开始执行)

(1) 质检部员工早 7 点 50 前打卡上岗、晚冬季 17 点后打卡下班；

夏季晚 18 点后打卡下班。违者按公司迟到早退条例予以处罚，同时计入员工月、年绩效考核。

(2) 质检部成员病事假遵从公司病事假管理制度，所有员工必须严格遵守，违者按公司病事假管理条例予以处罚，同时计入员工月、年绩效考核。

(3) 质检部加班遵从公司加班管理制度，有工作需要加班处理需提前向上级领导提出申请，批准后方可进行加班工作

(4) 服从上级领导工作部署，对上级领导安排的加班工作要积极认真完成，维护公司工作任务安排的统一性与生产进度的一致性。完成任务的质量作为执行力体现，纳入员工月、年绩效考核。

(5) 按时参加公司、部门组织的培训学习活动，做好记录工作，考核成绩作为员工技能认定标准的一部分，纳入员工总体技能水平考核成绩中。

晨会、汇总制度 (1 月 5 日开始执行)

作为当日个人工作总结。

(3) 质检部根据个人汇总，总结质检部当日工作情况，将突出、急需解决问题当日汇总后，将问题具体情况通告相关部门，进行协调解决。

(4) 质检部各岗位质检员，发现问题如 30 分钟内不能妥善解决，要求立即上报质检部，由质检部统一协调解决。

(5) 上报问题如质检部独立不能有效解决，2 小时内上报上级部门，进行会商解决，不得拖延，贻误最佳解决时机，造成额外损失。

抽检制（1 月 5 日开始执行）

(1) 质检部负责人不定期对下属质检员工作质量进行抽检，抽检范围包括制程中半成品、入库合格品、外购入库标准件。

(2) 抽检过程中发现不合格率超标现象，质检部相关负责人按照质检部奖惩条例进行处罚。

(3) 一定周期内（3 个月）抽检合格率达到要求的相关质检负责人，由质检部提请，按照质检部奖惩条例进行相应奖励。

(4) 质检部计划 xx 年 2 月 5 日前，完成物管部库房内不合格制件清理工作，解决 xx 年因质检部工作疏漏造成的不合格制件流入下序环节问题。

制程管理完善（1）供应商的管理：

货商管理和供货商建立一种良好的合作关系显得尤为重要。首先是协助采购部对供货商进行考核评估，定期向采购部提供供货商质量信息，根据我厂现有考核制度检查检验其质量管理体系认证是否齐全；

对供货商的提供产品质量要求形成文件化，形成质量协议，提高、保证入厂原料质量稳定性，减少不必要的浪费和损失，达到共赢的目的。再次是与供应商进行定期和不定期的进行质量反馈，让供应商对其提供的产品有明确的认知。再者是尽量开发多家供应商，形成稳定供应链，对考核优秀的供应商给予一定的公开的奖励，淘汰不合格供应商，借此提高供

应商间的良性竞争。

(2) 半成品周转程序 场内流转的半成品，包括外协再加工制品、机加工原料、组焊原料，必须由质检部指定质检员检验合格，签署检验合格单后，方可由 转序员转入下序进行加工工作。

xx 年，质检部将协同物管部、采购部、生产部共同完善半成品中转过过程中的衔接程序，确保不因半成品流转过程中受到采购周期、库存不足、生产周期不足等因素影响，导致降级使用，影响产品质量。质检部的目标是最终杜绝降级使用，彻底确保入场零部件、原材料质量符合产品使用要求，从而保证出厂设备综合质量。

合格后，签署检验合格单，方可办理成品入库手续。

xx 年，质检部的一项重要工作，就是与相关部门协作，制定完善产品检验大纲与编制作业指导书，将产品的装配制造与检验工作规范化、标准化，为车间生产与检验工作提供依据。并在今后工作中，随着产品的技术质量要求不断提高，不断地对产品检验大纲与作业指导书进行修订完善，使其符合实际生产操作要求。

11. 样品管理制度.....7 12. 检验与抽样.....7 13. 总

结.....7 前言 根据公司质量方针和质量目标，制订并组织实施本部门的质量管理计划和目标，组织下属开展标准化体系的完善、维持以及产品的标准管理、产品质量事故处理等工作；

组织下属开展原材料□oem 生产部件、半成品、成品和生产过程检验、检测等工作，保证检验结果的公正性、准确性和及时性，控制检测费用，提高工作效率和服务质量，以满足公司各部门业务和客户的需要，拟定 xx 年度质检部工作计划。

1. 组织结构 目前质检部人力共有 6 人，但是职责范围甚广，包括：进料，产线，入库，出货，投诉处理，还要包括体系完善，部门建立等，而且随着走上正规，因此，品质管理工作越来越需要系统化，标准化。

1.1 组织架构 1. 为适应目前生产需要，暂时组织结构如下图 1 所示□qa1 人，qc3 人，iqc1 人、iqc□pqc 没有明确分工，根据采购进料、生产及出货各阶段情况机动调整。

控制计划；

h□负责样品的检验，将检验结果反馈到相关部门，促进项目改善，并按照质量控制计划归档相关文件；

i□参与新设备/模具/量具的台帐管理，检测确认，系统分析，并将检验记录反馈相关部门；

j□按照规定的作业流程，参考检验标准或检验规范对原辅材料，外协品，半成品及成品进行检验，巡视检验，形成书面检验记录反馈相关部门；

k□配合相关部门进行客户投诉处理，主导异常原因分析并将改善措施切实执行，验证，减少内外部客户投诉，不断提高客户满意度；

l□编制年、季、月度产品质量统计报表，建立和规范原始检验记录、统计报表、质量统计审核程序；对产品质量指标进行统计、分析和考核，并提出改善产品质量的措施。

m□负责定期进行质量工作汇报。定期在生产会议中口头或书面汇报，对于重大质量事故，组织专题分析会集中汇报，特殊应急情况向上层汇报。

局限于问题处理阶段，而未能扩展到问题预防阶段，随着公司发展需要，那么其它相应工作职责也待制定。

1.3 岗位说明 为了合理，高效地完成部门工作职责，让部门所有人员能各司其职，有的放矢，严格依各相关岗位职责落实执行。

2. 体系管理 质量管理体系文件已经建立，根据公司发展的需要，定期更新或者重新制定适合于本公司的作业程序以及相应工序，机械设备，人员管理等等的作业程序，操作指示，检验指导书以及各种质量记录和生产报表，完善品质管理制度及改善提案制度，做到人人有职责，事事有程序，作业有记录，检验有标准，工作有计划，实施有监督。

2.1 完善公司质量目标，根据实际生产状况调整公司质量目标。督促各部门分解公司质量目标建立自己部门工作目标，并健全目标统计办法。

2.2 完善纠正与预防措施，做到有异常即改善，有行动有监督，有效果要管理。

2.3 加强不合格品控制，完善标识和追溯系统。

2.4 设计统计报表，完善质量记录和质量统计，目前计划质量周报和月报，对供应商质量统计，生产线各工序的质量统计，客户投诉的统计分析，为生产提供改善方向。

2.5 实行改善提案制度，全员参与，为公司生产效率和质量提高出谋划策。

3. 标准化管理 根据公司业务和客户需求，保证生产能力和产品质量，在公司完善标准化管理。

3.1 程序流程 没有规矩，不成方圆。无论担当任何岗位，执

行任何事情，为达到目标而按照适当的作业流程以提高工作效率。以质量手册为宗旨，拟定合理的作业流程，将每个流程组合起来能形成一个封闭的环（图 3），也就是一个业务的终结。

求产品实现 客户满意 图 3 目前紧急需要执行的有以下几点：

3.1.1 更新并完善程序并对流程性作业程序配上流程图

3.1.2 更新并完善作业指导书 3.1.3 拟订质量记录及各种统计报表并分析 3.1.4 各种改善措施效果确认后的标准化管理，尽量避免再次发生。

直通式热量表

电磁式热量表 柱式热量表 超声波水表 控制柜产品 通断时间面积法热计量产品 温度面积法热计量产品 3.2.1 外部标准 整理公司各类产品标准，按照国家标准、行业标准以及产品技术部提供的原始技术资料，进行整理，更新现有标准或收集新标准，以适应发展需要。

3.2.2 公司作业标准 为了能让操作员和检验员更清楚，更直观的查阅标准，下阶段将完善公司所有产品的标准，更新部分标准，并制定一些目前公司没有的标准供检验人员参照。

3.2.3qc 工程图（产品控制计划 pmp□

针对不同产品，制定产品 qc 工程图，对生产工序逐站别进行工序质量控制，严格把关，保证质量，令客户满意。

3.2.4 标准化实施方法 检验标准文件化；
（检验 sip□规范，指引逐步完善）

制作检验套表，使检验员对检验工作统一，并标准化；

内容仅供参考

;

工作计划例子 工作计划质检部工作计划篇二

时间如指尖上的沙,总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下:

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2017)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%

或30%，确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划：

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须

严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

- 1、公司内部定期不定期安排员工培训。
- 2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。
- 3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

工作计划例子 工作计划质检部工作计划篇三

二零xx年我们制定、修订了各项规章制度,经过几个月的磨合取得了一定成效。所以在一二年的执行过程中虽然还存在着一些问题和不足,但总体上来看还是大有进步。绝大部分员工都能认真执行公司的各项制度,能严格的按照要求上下班打卡。外出工作或出差认真的填写我们登记表格,很少有迟到、早退的现象发生。工作方面大多数员工都能认真的积

极主动地去做自己的本职工作不计个人得失。上班时集体打游戏、哄闹等不良表现有了很大的改观。虽然说有了一定的进步但还存在着很多不足之处。其表现在：一是个别人上班迟到；二是外出登记、上下班打卡的意识不强；三是个别人上班玩游戏等现象时有发生。分析原因有二：一是管理不到位。应该充分发挥部门负责人的职能，不但抓好业务更要做好员工的综合管理工作从根本上解决问题；二是安排松散、不紧凑。各部门的工作安排应该张弛有度，充分利用好工作时间。

2、培训工作

培训工作是多项工作的一个重要组成部分，对此我们也费尽心思去做，总体上看貌似不错但总感觉没有达到预期效果。分析认为：一是任何工作都要围绕着公司的业务去开展，所以没有采取强硬手段要求员工按时参加培训，让步于公司的业务工作；二是有部分员工对于培训工作的认识不足，由于业务不对口，尽量找借口逃避培训；三是培训资料欠缺，反复讲几个内容就难免产生厌烦心理，但通过这段时间的培训也有很多优点。如：在讲公司产品时主讲人能够认真的不厌其烦的讲每一个细节，听讲人能够随时提问一些不解的问题，技术人员能够及时纠正错误，规范技术用语，碰到分歧的问题，大家进行热烈讨论，这样的形式很好，能够更深入的掌握产品的性能，面对客户应该会有很大的帮助。

3、招聘工作

4、安全防范工作

在吸烟问题上经过几次强调有了一定改观，但是个别人有时疏忽到处撒烟灰，希望引起重视、消除隐患。

公司各办公区安装了监控，对安全防范起到了一定作用。

公司保险柜已修好，对钱、物、票证等保管起到了一定的作用。

技术部、市场部工作人员外出工作或出差可能需要携带仪器、手机等物品，为了落实责任到人避免遗失提高责任心，凡带出的电脑、仪器等要求做好登记，并办好交接手续。

天气渐暖，为了保持室内凉爽各办公室都要开窗通风，为了安全考虑，要求各办公室下班后检查窗户是否关闭、锁好门、关好窗、避免失盗。

1、由于公司业务的不增长，现有的办公条件已很难满足需求。本月初在增加一个办公室的基础上，对办公区做了一个整体大调整，技术部、财务部都有了独立的办公环境，大大的改善了办公条件。经过全体员工的共同努力使公司办公区焕然一新。

2、改善了办公环境。我们又添置了一些配套的办公用品，如活动橱、办公椅、饮水机等。以及为了员工中午用餐方便配备了微波炉，解决了员工中午热饭的问题。

3、由于公司打扫卫生的员工暂离公司，这就需要我们每个人亲自动手整理办公室环境。对此行政部要求各部门负责打扫本办公室的卫生，平时小清理，每周五下午上班用一个小时大扫除。包括各办公室、会议室、总经理办公室，经过一段时间的实施效果较好，希望努力认真落实。

工作计划例子 工作计划质检部工作计划篇四

计划书

计划书摘要：

1、我们需要开一家以各式甜品为主的甜品店。这家甜品店中

的甜品将被市场所喜爱。

2、这些甜品所针对的顾客群分布各个年龄层，从小朋友到老人都会喜爱的各式新型甜点。

3、在目前的甜品行业内，有非常多的甜品，但是一般都是面对顾客群都是年轻女性，缺乏一类面对全部人群的甜品店，而且一般的甜品店中的甜品都是差不多的，很少有新意。所以在市场上很少有这类型的甜品店。

4、我目前所拥有的资本是本身对甜品这个行业有很深入的了解和认识，并且懂得如何去研制新的甜品以及吸引更多的顾客。其次就是可以招募到研制甜品的专业人才进行合理的研发。

5、一个新的甜品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的甜品，从少到多，做出越来越多的属于本店特色的甜品，在甜品行业中做出自己的特色。

事业描述

我们所要进军甜品行业。目标顾客是社会大众。有人误认为女性比男性更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男性也喜爱甜品。不少年轻女子为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以甜品店的目标顾客并不只是年轻女性，而是面向各身份，各品味，各年龄层次的`顾客，大众经营。

先以销售已经存在的产品为主，在赚得第一桶金时，招募研制人员研制新型的各式甜品，开创本店特色。

产品描述

我们这家甜品店经营范围为中西各式甜品。品种包括香港水果甜品，西米类，双皮奶，芝麻糊，豆花，凉粉，凉茶、、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、羹(露)类、调味乳制品类、龟苓膏，沙冰，刨冰，糖水，粥，果汁类，布丁，药膳滋补炖品，中式传统点心类等。

原料专业，放心更多

本甜品店与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在甜品店内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

品种丰富，选择更多

众口难调。甜品店要尽可能让甜品口味适应各个年龄层次，各类品味的人。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

营养全面，健康更多

甜品店经营品种除了普通的冰品甜品外，还有香港水果甜品，药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的年轻女士。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

服务规范，满意更多

甜品店员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

市场描述

甜品店的市场是很大的，各个年龄层的人群都会喜欢，而现在市场上系统管理和有新意的甜品店少之又少，本甜品店正好弥补了这个空白。

地点和设备

只要人多的地点即可。最好设在商业区、大型市场附近、电影院旁、工业区宿舍群、办公楼集中地等。

最基本要做到清洁光亮，窗明几净。用大笔金钱装修店面绝对没有必要，顾客食用甜品时，很少关注门面的豪华，他们更关心食物的口味、营养与卫生。只要甜品质量过关，店面整洁美观，就不愁没生意。甜品店比其他小店更应该注意选购高雅脱俗的碗碟，使顾客一看餐具就产生舒心感觉，认为这个店够品味，值得再次捧场。

店里应摆设可以容纳十五人的桌椅，面积约在10平方米以上。

我们了解了大小咖啡店、西式休闲餐厅，发现虽然他们也大多数都有经营一定品种的甜品，但是品种不齐全，内容不专业。所以在甜品这个项目没有能够形成一种系统的、规范的行业氛围。但是仍然会因为消费者心中已形成的品牌依赖，被分流大量顾客。

正是由于目前市场的混乱，给我们大来了一线曙光，我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们领先于同行的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以对这块较为混乱的市场进行洗涤整合工作。甜品店专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，以自己的特色去吸引更多的顾客。

甜品店每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

管理理念

(1) 尊重餐饮业人员的独立人格

(2) 下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3) 互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

(4) 营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。

(5) 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响

力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

管理制度

建立严谨的服务管理规范 and 投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

财务需求与运用

店铺面积：10平方米

店租首期：1500元

设备支出：约3000元

开张成本：4500~8000元

盈利前景：4500~7000元/月

桌椅、碗勺、厨具、原材料、消毒碗柜和预付店租等开支相加，估计开张所需成本约需6000~8000元。消毒柜这个设备应将它摆放在店里最显眼的地方，因为它是卫生工作必需的。顾客看见消毒碗柜，也能产生一种安全感。全套设备购置约需3000元。没有必要花大笔金钱装修店面，顾客更关心环境的温馨以及食物的口味、营养与卫生。同时，甜品店应该注意选购特色个性的碗碟，让顾客一看餐具就产生新奇的感觉。

成长与发展

1、立足市场，占据一定份额填补市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领市场，建立连锁机制当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3、走向更广的市场，开放加盟经营在上海市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在全国扩张连锁店，开放加盟经营。

工作计划例子 工作计划质检部工作计划篇五

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文结尾，感谢阅读。

工作计划范文结尾(一)

我们三位老师也经过了从生疏到磨合再到心领神会的转变过程，大家鼎力配合、和谐相处，从孩子们身上，我们也学到了很多，他们稚嫩的心灵，他们活跃的思维，他们调皮的表情，曾经有过多少次的感动、惊喜与微笑，就像“猜猜我有多爱你”那样，我们竭尽全力爱孩子们，孩子们同样用最大的进步来回报，为你们开心、为你们骄傲、为你们喝彩，为我们美好的幼儿园生活加油!在接下来的工作中，我们会做好09年上半年工作总结及计划，争取将工作做到更好。

工作计划范文结尾(二)

充分发挥政协的独特优势，切实做好各项联谊工作。加强联谊交往，增强人民政协的凝聚力，要充分发挥人民政协作为最广泛的爱国统一战线组织的作用，求同存异，把不同党派、不同阶层、不同民族、不同信仰的人在爱国主义和社会主义的旗帜下团结起来，团结一切可以团结的力量，在实现祖国统一和振兴中华的大目标下凝聚起来，努力增进全县人民的大团结、大联合。进一步加强海内外联谊，多渠道、多形式地做好对外联系工作。广交新朋友，不忘老朋友，为不断扩大我县最广泛的爱国统一战线作贡献。充分发挥政协的特点和优势，不断开辟、拓宽对外开放的新渠道、新领域，为我县经济发展和社会进步做出新成绩。

工作计划范文结尾(三)

探索创新是应有的职责，也是社会向高层次发展的必由之路。我顺应时代付于给我们的历史重任，做好人事年度工作计划，参与人事电脑操作培训，勇于在人事工作方面多使用现代化的武器，不断寻找能人事工作的科学性和规范性，力求能在人事的工作领域寻找出一点有价值的东西。

总之，我无愧于一个人民教师，共产党员的光荣称号，无愧于学校领导所委托的重任。

1. 工作计划范文结尾
2. 工作计划结尾范文
3. 工作计划结尾范文大全
4. 教师工作计划结尾范文
5. 2018工作计划结尾范文
7. 2019医生工作计划结尾范文

工作计划例子 工作计划质检部工作计划篇六

很多企业的一把手往往混淆了erp理念与erp项目的区别，忽视了erp项目的项目特性，用erp理念的东西去套erp项目，导致项目目标不明确，项目需求计划变动大，投入的资源一再变更扩大，最终使得项目举步维艰、陷入困境。

首先，一把手对项目的重视要与行为完全统一。最高领导对erp的重视绝不仅是嘴上天天喊，会上次次说就可以的。这样做也许会让各个部门的相关人员感觉无所适从，如果再加上喊完了之后没有任何动作或者是动作迟缓，这就让各级人

员更加错误的认为这个项目实际上并不重要。如果一旦形成了这样的感觉将是非常危险的，就如同在喊“狼来了”，等到真着急的时候是无论如何也调动不起来了，这样的项目是最容易失败的。所以最高领导的重视要与后续的行动密切配合起来，形成高度的统一。

联想及神州数码在实施erp项目的时候，高层领导是如何通过行动体现对erp项目的重视呢？时任联想集团总裁的柳传志首先明确了业务为项目让路的原则，也就是说当项目的开展与业务发生冲突时，业务要全力配合项目，具体表现在：抽调各子公司、各部门精兵强将加入项目组全职工作并担任重要岗位，如抽调当时联想电脑公司的副总裁担任项目总监，当时担任联想科技发展公司运作中心副总经理的我也是在这个时期被抽调到项目组担任项目经理的，甚至有个别的部门除一个总经理留守外，其余副总一级的干部全部投身erp项目组。另举一例：只要是erp项目组要求柳总参加的决策会议柳总场场必到，并且此类决策会议是由时任联想集团常务副总裁的李勤亲自主持，会议规定：各子公司各部门一把手必须到会，且必须亲自汇报本子公司本部门推进erp项目的情况及遇到的问题。记得有一次由于一个子公司的副总裁正出差没有及时请假而且没有派代表参会，会后立刻遭到了全公司范围内的通报批评及写检查的处罚，这样高级别的领导干部接受全公司范围的通报批评在联想集团尚属首次。再举一例：神州数码总裁郭为在神州数码erp二期启动大会上话讲到一半突然将九个区域平台的老总一个个点名起立。当时，有近千名干部员工的会场鸦雀无声，郭总继续着刚才项目重要性的重申，说到最后，郭总用凝重的口吻对九个区域平台的老总说：“本次erp在九个平台同时上线，时间短风险大，但必须成功！如果哪个平台出了问题，不能成功上线，10月8日上线日，请在10月9日将辞职报告放到我的桌子上。”到现在这掷地有声的一字一句还在我耳边回响，这情景依然历历在目，这一桩桩一件件事例充分的说明了一把手在具体行动上与意识上的高度重视形成了完美的统一，也正是这样的具体行

动，才真正为联想与神州数码的erp项目成功上线奠定了一个坚实的基础。

其次，一把手要加强对项目管理方法的学习与深刻理解。erp与erp项目是不同的，前者是个理念，而后者则是实实在在的项目；理念是可以完美无暇的、漫无边际的，但项目则是在有限的时间内投入有限的资源以达到有限的目标。很多企业的一把手往往混淆了erp理念与erp项目的区别，忽视了erp项目的项目特性，用erp理念的东西去套erp项目，导致项目目标不明确，项目需求计划变动大，投入的资源一再变更扩大，最终使得项目举步维艰、陷入困境。因此，要非常有效的推动erp项目就必须掌握项目管理的特性与方法，并且要在项目实施中去不断的完善与深刻理解。只有一把手对项目管理有了较为清醒的认识，才能清晰的知道运用什么样的方法才能去推动项目，在什么阶段关注什么样的问题，在什么样的情况下发挥一把手的作用等等，从而达到一个既定的目标。这样，作为一把手就不会盲目投入过多的时间与精力去耗费在项目当中，而是有效的推动项目。

仅举神州数码erp二期项目为例：项目领导委员会会议基本上就是公司的最高层决策会议，参加会议的人员都是各个部门的一把手，这样的会议在项目最初开展的两个阶段基本上是每月召开一次，但当项目进展到“流程设计与确认阶段”时，则将其改为了每两周一次的例会，到项目进入上线前的最后一个阶段“培训与数据准备阶段”时，项目领导委员会已经改为每周召开一次了。神州数码总裁郭为在项目实施过程中更是起到了适时的推动作用，郭总在整个项目实施前后共参加了4次会议，每次出席会议都将项目推进到了一个新的高潮，为项目的成功上线铺平道路扫清障碍：第一次是出席项目正式启动大会，吹响了出征erp的号角，并把九个区域的老总逼到了“不成功则成仁”的路上；第二次是参加流程确认阶段的领导委员会会议，推动了重要的流程变革，使得项目得以顺利的前进；第三次是参加项目上线誓师大会，再一次明确

了对项目成功上线的信心，同时告诫各单位各部门在思想与行动上做好充分的准备，打一场你死我活的攻坚战，进而把项目推到了最高潮，使得公司全员上下都为erp项目而进入了一种临战的状态；最后一次是参加项目成功上线表彰大会，在这次会上，郭总微笑着说：“九个区域平台的总经理可以踏踏实实把你们已经拟好的辞职报告收起来了”，同时还表示“erp项目上线不意味着erp的结束，我们仍将继续优化我们的erp□在全公司范围内形成真正的erp文化”。郭总的一席话可以说是为神州数码的erp二期项目划上了一个圆满的句号，这也正说明了一把手只有对项目管理有了深刻的理解，并能够充分的运用其方法，并在适当的时候借势发力，才能使项目按照既定的计划有效的开展并最终保障erp项目的成功实施。

再次，一把手应有效的推动层层一把手的参与。如果把erp除去系统软件的外壳，它的最核心还是企业管理。企业管理是什么，就是企业的方方面面，不管涉及到企业的哪根神经脉络，哪个角落，都会有企业的管理在里面□erp的实施不是原来人们所想象的一个单纯信息系统的搭建或者上一套软件，实际上erp的实施完全是一种管理的变革和改造，由于它会涉及到企业的方方面面，所以erp的实施就应该是一个企业全员的行为，而不只是哪个单个部门的行为。有些人认为erp项目是it部门的事，只要业务部门把自己的需求谈清楚，剩下的事就一概不管了，这种认识显然是错误的□erp项目决不仅仅是流程的自动化，它一定是带动着管理模式及业务流程的优化，如果没有业务部门的全力参与甚至是起主导作用的话，可以说根本就不是erp项目。所以，可以这么认为□erp系统的真正缔造者是业务部门而不是it部门。既然erp涉及的是企业全员的管理，项目推动者肯定就应该是企业的一把手，一把手不仅是最高决策层的一把手，而是层层的一把手，他们都应在项目中提供资源、参与决策，成为推动项目的关键人物和主导者□“erp是一把手工程”，并且是“层层一把手工程”，从上到下，每一个一把手都要了解，都要参与，都要全力支持

和配合。有的企业，可能高层领导最有决心，而越往下重视的力度却越弱，这是很多erp项目陷入困境的一个重要原因。所以决定实施erp一方面是要考验企业决策者的决心，同时也是考验决策者管理的力度和能力。

从项目领导委员会成员到项目联合推进小组成员以及到各个功能小组的teamleader都是各块业务的层层领导者，他们才是这个项目的核心力量，也是这个项目的主人。由此可见，神州数码的erp项目是一个层层一把手参与的真真正正的一把手项目。

最后，我想谈谈一把手不可忽视培训与宣传的作用。erp项目是一个涉及到企业全员参与的项目，只要有人不理解这个项目的重要性或是不理解项目与自己岗位业务的关系，就很有可能会造成项目启动前“从来没听过”，项目实施过程中“从来没明白”，项目上线后对系统“从来没用过”的现象，同时也必然带来项目启动前“不关心”，项目实施中“不支持”，项目上线后“不赞成”的恶果。这种现象极有可能给erp项目带来不可估量的巨大风险，因此，一把手应充分重视培训与宣传的作用。神州数码erp项目正是估计到了项目启动时对培训与宣传的重视不足，在项目进入第二阶段后就立即专门组织人力成立了erp项目培训宣传小组并由项目经理亲自督导，其主要职责是：制定宣传策略；把握项目宣传的总体进展；收集、整理并撰写erp项目的宣传材料；对平台管理层宣传erp项目的重要性同时敦促、监督平台各部门负责人对项目进行支持；组织项目宣传活动，对项目进展状况定期或及时在集团范围内进行通报。同时，加大了在平台的培训宣传力量，这样，才有效的规避了在培训与宣传方面遇到的风险，从而形成了全员上下踊跃学习erp为了erp项目全力配合的良好氛围。

总而言之erp项目这样的一把手工程是必须要落到实处的，而落到实处一定要讲求方式方法。当然，一把手对这种方式

方法的透彻认识是关键，只有找到了适当的方法，才会大大提高项目的推进质量，保证项目的成功上线。