

备煤车间工艺培训 工作计划质检部工作计划(优质10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编为大家整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

备煤车间工艺培训 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。

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

;

备煤车间工艺培训 工作计划质检部工作计划篇二

20xx年是我们xxx广告部业务开展的开局之年，做好20xx年广告创收工作，对开创市尝 媒体运营管理有着至关重要的意义，做好20xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义，广告部工作计划。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广 告创收工作。

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓，鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场 多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大xxx公司的知名度及推进速度告知， 因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮 期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客 户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的 折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放 重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒 、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加， 一些

投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

另外，在xx年年末的时候，我报考了xxx大学的xxxx专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

备煤车间工艺培训 工作计划质检部工作计划篇三

承运人(以下简称乙方):

一、货物的种类、名称、性质

甲方主要生产家具装饰材料,需要运输材料以板材和部件为主,其货物性质属于普通材料,不需要特殊包装,不属于“三危”物品。本协议签订前,乙方已派员到甲方查看货物及包装,认为可以装运。今后每批货物装运前,乙方除应按甲方的发货单上数量清点外,还应对包装是否符合运输条件进行验收,如果发现不符合运输要求,应时提出,甲方应及时更正。

二、合同期限

本合同为长期、不定时的运输合同。期限暂定一年,即 年 月 日至年 月 日,合同期间双方合作较好,可在期满前一个另签订合同,继续合作。

甲方每次发货时,至少提前4小时通知乙方。如货物重量到达二吨时,甲方派车到甲方厂内装货,否则,甲方派车运到乙方指定地点装货。货物交给乙方前的装运费,由甲方承担。合同期间,甲方必须将自己的货物运输全部交给乙方运输,乙方必须保证提供优质、高效和中等单价的服务。

乙方除自己直接运输外,可以转由其它运输单位运输,也可采用铁路、水路运输方式,但乙方应对甲方和收货人负责,不因其它运输人的责任而减少或免除责任。

三、货物发往地、运价及到货时间

上同距离的零担运价高于上表单价的10%以上时,可以提出调整要求。在这种情况下,乙方提出两以上同等距离零担运价

证明上列表运价的正确。双方可根据双方提供的运价之平均数协商运输单价。如达不成协议，甲方有权解除本合同。

2、上表上“发往地”以指的行政区划。甲方的指定的收货地点在表内标明的地点的行政区划内，无论是城市还是农村，均不再增加运费；如果收货地点不在表内所标明的地点，参照表内的最近地点协商运费单价，也可参照最近地的公里数单价乘以实际运输公里，计算运费。

3、上表内的运输费单价，包括过路过桥费以及运输过程中停车费等全部费用。到达目的地的下车费由收货人承担。

4、到达时间天，是指甲方将货交给乙方后的次日起至乙方将货物交给收货人为止的期限。此期限已充分估计了乙方运输过程的各种情况。

5、运输费乙方在交付货物时，直接向收货人收取。

四、收货人及目的地

乙方每次承运甲方货物时，应根据甲方的《发货单》或《提货单》填写《运单》，并标明货物价值。乙方《运单》上的条款与本协议相抵触时，以本协议为准。

甲方应将货物交给乙方时，还应将《发货单》或《提货单》的会计联、结帐联和随货同行交给乙方。乙方在将货物交给收货人时，除将《发货单》或《提货单》的随货同行联交给收货人外，《发货单》或《提货单》的会计联和结帐联应交由收货人签字盖章后返回给甲方。收货人是个人时，应附收货人身份证复印件；收货人是单位时，应附单位的介绍信。实际收货人不是《发货单》或《提货单》本人时，实际收货人应持收货人的委托书，并附收货人与实际收货人的身份证复印件。

货人联系。此期间超过8小时的，除不计算乙方逾期交货外，收货人或甲方按本合同第七条承担违约责任。甲方与收货人未在三日内协商好收货事宜，或根据甲方指意，可将货物运回。由甲方按单程运费的1.5倍支付运费。乙方未按本条规定交结货物，给甲方造成损失的，由乙方按《发货单》或《提货单》所标明的价值及其它相关费用全额赔偿。

五、货物保价及保险

本合同之运输均为保价运输，所保货物之价值为甲方《发货单》或《提货单》上所记明的价值。运输途中的保险费，由乙方缴纳。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

备煤车间工艺培训 工作计划质检部工作计划篇四

计划网专题频道工作计划栏目，提供与月工作计划格式及范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

月工作计划格式及范文【一】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、重要客户跟踪：

1□xx市公路管理局供机科xx科长、养护科xx科长；

2□xx□xx□江西□xx各省市级公路局养护科；

4□xx省xx市xx区公路段桥工程乐；

5□xx市政管理处的xx科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；
敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

月工作计划格式及范文【二】

一、思想政治工作计划

始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，记录政治笔记，提高觉悟和意识。注重个人道德修养，为人师表，严于律己，关心学生的学习、生活，做学生的良师益友。加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

二、教师个人业务工作计划

作为一名教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。本学年我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览音乐网页，随时记下可借鉴的教学经验、优秀案例等材料，以备参考。不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给学生一杯水的自来水。

三、课堂教学工作计划

课堂是教师“传道、授业、解惑”的主阵地，是学生茁壮成长的快乐园。为了使每堂课短短的40分钟井然有序、包容性大，信息量多、形式活跃、贴近学生的年龄特点，发挥其最大的效用。我将注重在课前、课中、课后三个方面下功夫。课前认真备课。作到课前再备课，备教材、备学生，熟悉教学软件的操作过程，保证课前的准备工作及时、充分。课中全神贯注。处处体现音乐课特色，用旋律代替老师的指令，琴声就是他们出发的号角，让学生始终处于音乐的欢快氛围中。

并根据学生的年龄特点进行趣味化教学，让学生在一种轻松愉快的氛围中学习。愉快的心情是产生学习兴趣的重要因素，所以我将激发学生的学习兴趣入手，运用谜语导入新课、故事贯穿课堂始终、音乐游戏中解决枯燥的乐理教学、充分地调动学生的学习积极性，引导学生在老师的启发下进行一系列的学习活动，自觉的用脑、用耳、动口、动手去完成老师所设计的各个教学环节，兴趣成为了学生学习的动力。

课后及时反馈。记下教学中的成功点和失败点，及其改进方法。本学期我还尽量为学生创设良好的课堂气氛，注重培养学生养成井然有序的课堂常规；使他们在轻松愉快、欢乐活泼的状态下进行积极地学习。

四、文艺汇演

每年的文艺汇演是我工作的重中之重。为什么说它重要呢？因为音乐学科这“小三门”，随着素质教育的提出、教育体制的改革越来越受到重视。当然对于一线的教师，要求也越来越高。今年学校安排了“六一文艺演出“和”元旦“鸿雁杯”歌舞大展台，为我、学生也为学校的艺术教育提供了展示的平台，这演出代表的是我们这个大家庭毕家疃小学的形象。我想我只能为学校、为大家填采。

所以，我压力很大，但我将变压力为动力，工作中保持一种

脚踏实地的作风，胜不娇、败不馁的健康心态，锐意进取、追求卓越的精神，我也坚信我的付出会有收获。所以开学年初我就挑选“苗子”，带着他们走那台下十年功的苦练旅程。多少汗水、多少付出，为的就是那短短的一瞬间。

月工作计划格式及范文【三】

月工作计划书的格式应包括标题、正文和落款三项。

1、标题

(1) 四种成分完整的标题，如《村xx月规划要点》。其中“村”是计划单位；“xx月”是计划时限；“规划”是计划内容摘要；“要点”是计划名称。

(2) 省略计划时限的标题，如《xx省xx公司实行经营责任制计划》。

(3) 公文式标题，如《xx省关于xx月农村工作的部署》。

计划单位名称，要用规范的称呼；计划时限要具体写明，一般时限不明显的，可以省略；计划内容要标明计划所针对的问题；计划名称要根据计划的实际，确切地使用名称。如所订计划还需要讨论定稿或经上级批准，就应该在标题的后面或下方用括号加注“草案”、“初稿”或“讨论稿”字样。如果是个人计划，则不必在标题中写上名字，而须在正文右下方的日期之上具名。

2、正文

除写清指导思想外，大体上应包含以下三方面的事项：

(1) 目标。这是计划的灵魂。计划就是为了完成一定任务而制订的。目标是计划产生的导因，也是计划奋斗方向。因此，

计划应根据需要与可能，规定出在一定时间内所完成的任务和应达到的要求。任务和要求应该具体明确，有的还要定出数量、质量和时间要求。

(2)措施。要明确何时实现目标和完成任务，就必须制定出相应的措施和办法，这是实现计划的保证。措施和方法主要指达到既定目标需要采取什么手段，动员哪些力量，创造什么条件，排除哪些困难等。总之，要根据客观条件，统筹安排，将“怎么做”写得明确具体，切实可行。

(3)步骤。这是指执行计划的工作程序和时间安排。每项任务，在完成过程中都有阶段性，而每个阶段又有许多环节，它们之间常常是互相交错的。因此，订计划必须胸有全局，妥善安排，哪些先干，哪些后干，应合理安排。而在实施当中，又有轻重缓急之分，哪是重点，哪是一般，也应该明确。在时间安排上，要有总的时限，又要有每个阶段的时间要求，以及人力、物力的安排。这样，使有关单位和人员知道在一定的时间内，一定的条件下，把工作做到什么程度，以便争取主动，有条不紊地协调进行。

执行希望，需在正文的最后写出，为计划的结尾部分。但是，这部分的内容，要看实际情况决定要不要。

3、落款

在正文结束的后下方，制订计划的日期(如标题没有写作者名称，这里应一并注明)。此外，如果计划有表格或其他附件的，或需要抄报抄送某些单位的，应分别写明。

备煤车间工艺培训 工作计划质检部工作计划篇五

灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润，完善结构升效率。

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；各部门、工厂各车间的各项经营、生产、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须始终不渝地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

二、xx年的经营目标

xx年，公司的核心经营目标是：

年度销售实现营业额_____万元，冲刺目标_____万元，增长率 %，保底销售收入_____万元，年度税后利润_____万元，增长率 _____%，税后利润率_____%，保底利润_____万元。

在核心经营目标中，利润是能够反映公司经营质量的唯一指标，也是评价和考核经营团队的“核心之核”。

（二）销售目标细分

销售目标细分表（计算单位：万元/人民币）

（一）市场策略

1. 全公司必须以市场为导向，以营销为龙头开展经营和管理活动。公司制订相关政策，鼓励公司管理人员参与营销工作。
2. 销售部必须整合各项资源，采取一切措施，集中精力做客户的开发、签约工作。

（二）产品策略

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

1. 设计开发新产品的数量和速度要适当提高，确保在市场的

足够竞争力；

3. 生产部应根据上述策略和业务实际需求，制订产品的开发、采购和品质保证的相应计划，采取必要的行政措施，确保产品开发结构和生产结构的调整到位。

（三）品牌策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

（一）生产资源保障

1. 公司新增投资增加生产设备，扩大生产场地，确保产品生产年度销售实现营业额 万，冲刺目标 万元和各项营销策略的实现。

2. 生产部作为二线部门，理应成为销售部的坚强后盾，必须始终围绕客户要求而非生产要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际定单需求，组织设计开发、物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。

3. 按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产部应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。

4. 生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产部各级主管的关键所在，必须列入各部门主管的首要议事日程，必须以非常手段克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低。

（二）人力资源保障

2. 加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公

司员工进行系统的培训，提升员工的职业和经营素质。

3. 建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、红利在内的分配体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。

4. 建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由总经理牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，总经理对公司经营团队实施考核；各部门对中层干部（部门）和基层干部（作业组）施行考核；绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

（三）综合管理保障

1、由总经理主导，集合内外资源，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，建立起包括营销管理、生产管理、技术管理、品质管理、经济管理等方面的顺畅的、高效的管理体系。

2、管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系认证打好基础。

3、按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

（四）财务资源保障

1. 主导成本降低活动：在设定成本降低目标的基础上，财务人员必须更多地“走出去”，直接参与市场调研，或组织各类专项活动，协助、指导相关部门降低成本。

2. 整合资源：由财务部主导，对工商、银行、税务资源进行

整合，为一线部门提供便捷的财务交流和结算通道。

3. 健全财务监测体系：财务部必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务监测体系，重点关注物流活动背后的财务信息流。

（五）组织管理保障

1. 由董事长（总经理）负责，与经营团队签定《目标经营责任书》，明确各责任部门的目标、责任和相应的权利。

2. 由各责任部门经理负责，对各项目标进行层层分解，并与各级主管签定《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级主管的《目标管理责任书》统一汇集于人力资源部，实施归口管理。

3. 由财务经理负责，出台《财务预算和成本责任控制办法》，明确各类责任人的成本控制项目、目标、责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。

4. 由总经理负责，以董事长为授权方，与工厂厂长签定《安全生产责任书》，明确年度安全生产特别是工伤预防的目标和责任等，确保年度重大事故控制为零。

5. 由营销经理负责，组织每月/季“经营目标达成检讨会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

五、总体要求

公司高层清醒地认识到□xx年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划；要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

（一）更新观念，创新管理

公司认为，要达成xx年的经营目标，首先要更新观念，各级主管和全体员工必须彻底摈弃“因循守旧、得过且过、小步前进、作坊经营”的思想观念，以宏观的立场，树立“产业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在生产管理的流水作业、产品开发的结构系列、采购管理的成本降低、订单评审的菜单管理、后勤保障的服务品质、财务监测的深入一线等等各方面，创新经营思维、创新管理模式，为公司经营从作坊工厂向现代企业的彻底转型奠定良好的基础。

（二）切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要；执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。公司要求，各级干部和全体员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得仍有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

（三）业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂；任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。利润是xx年公司经营指标的“核心之核”，销售是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐

级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的干部（包括团队成员）和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有易德利从业人员，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效团队，实现业绩翻番”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！

备煤车间工艺培训 工作计划质检部工作计划篇六

为全面提高职工的实践操作水平，提升综合素质和规范职工操作行为，充分发挥实习基地的教学培训作用，强化“以训促学、以操带训”的培训理念，特制定本制度，望各单位认真贯彻执行。

一、组织管理

组 长：李志勇

成 员：王洪军

（二）为加强实操基地教学日常管理，充分发挥各专业培训教学特长，合理配置培训资源，特成立运输设备专业组。

运输设备专业组：

组长：王洪军

成员：杨软喜翟守安杨小军李彦军

其中杨软喜、翟守安、杨小军、李彦军负责日常工作

（三）实习基地场地管理负责人、指导老师

皮带工实习基地负责人：王洪军

内训师：根据《焦煤集团内部培训师试讲评审标准》聘任指导老师

二、各专业组职责

1、各专业组负责对本专业实习基地的建设和不断完善提出初步方案；负责本专业、月度实习计划编报和实施；负责本专业实操教学方案制定，效果评估，改进完善意见；负责指导协调现场教学，提供专业指导老师为学员提供优质服务。每月24日前开展一次活动总结上月本专业实操培训开展情况提出下月实操培训计划。

2、涉及培训工种

皮带工

三、实习基地场地管理负责人和学员职责：

- 1、实操指导教师课前应做好实操用具及相关设备的准备工作。
- 2、指导教师、学员应提前到实操基地，检查自带用具是否齐备，做好实操课的准备工作。
- 3、学员进入实操基地必须统一工作服，保持安静，禁止吸烟、吃东西、嬉笑打闹。必须服从指导老师和实操基地管理人员的管理。
- 4、使用实操基地必须由管理人员统一安排，任何教师不得随意使用，如造成设备等损坏，将由个人承担相关责任。
- 5、实操过程中，学员不能做与实操无关的事情，要在实操指

导老师的指导下进行实操，对不听劝告者，指导老师有权停止其实训，并上报相关部门处理。

6、实操基地实行“谁使用，谁负责”，实操结束后学员必须认真清理实操基地，切断相关设备电源，把设备用具恢复原状，经指导老师同意，由实操基地管理人员验收。

7、实操基地管理员应对实操基地的使用情况及时登记，并检查实操设备用具的完好情况。

四、实操管理员岗位责任制

1、做好实操基地的设备维护工作，保证实操设备用具的正常使用。

2、按照实操指导老师的要求，安排好培训时间，并准备好实操设备和用具等。

3、协助实操指导老师维持培训过程中的秩序。

4、验收实操过后设备用具的完好情况，并做好实操基地使用的各项记录。

5、完成领导交办的其他任务。

六、实习基地功能

1、各工种现场日常有计划有组织的实际操作培训。2、职工个人自愿申请的专业培训。

3、各专业组织的技术岗位练兵。

4、职工技术创新实验场所。

5、“导师带徒”实操培训的场所。

七、培训管理及考核奖惩办法

1、参培单位和学员的奖惩依据赵固一矿选煤厂原煤车间员工培训管理办法的相关规定执行。

备煤车间工艺培训 工作计划质检部工作计划篇七

勤工助学部xx年下半年工作计划 新学年新气象，又是一个崭新的学期，在工作中也要有一个新的起点。在新起点之中我们也不能忘记了以前工作中的优点。我们要继续发扬在以前工作中的优点，抛弃在过去工作中的缺点，这样才能使我们的工作做到无微不至。说实话我部在以前的工作中吸取了许多的经验，于是把xx年下半年的工作计划列写。我部会根据工作计划更努力地去做好每项工作。

我部会在各项工作良好有序的进行的前提下，策划准备我部于xx年9月底召开勤工俭学经验交流会。届时我们将通知所有勤工俭学的同学聚在一起，为他们提供一个更好的环境使他们畅所欲言的把他们各自的经验都互相讨论，也使他们更加的了解对方，在工作中可以互相帮助。在这个经验交流会上我们重新登记勤工俭学人员的详细信息以保证每个教室都有一个勤工俭学的同学。这也是一个增进友谊的活动，届时我们要把交流内容做一个详细的记载。

- 1、 组织人：汽车工程系学生会勤工助学部
- 2、 参加人：勤工俭学人员全体
- 3、 目的：增进友谊、团结互助
- 4、 时间□xx年九月底

该大赛是为了使他们更好的工作，每个学期我们都会如期的举行，这一学期将是第三届。在前两届都是很顺利的举行，

我想在前两届的基础上第三届我们会举办的更好。这次比赛将通过勤工助学部对其按照教室卫生评分标准进行打分和对“流动红旗”得到次数的多少，分出第一名、第二名、第三名、优秀奖。这项比赛将从九月一日开始到20xx年1月份结束，最后按其总成绩的多少进行评奖。此项活动需要勤工助学部全体成员和勤工俭学全体同学共同参加。

通过比赛，我们可以一箭双雕。第一、可以促进同学间的友谊，使他们懂得互相合作的道理。第二、可以使教室更加干净，因为比赛可以带动他们的积极性。无论干什么事都需要一个动力，我们可以用比赛作为一个动力。

- 1、 负责人：勤工部全体成员
- 2、 参加人员：全体勤工俭学同学
- 3、 所用工具：教室卫生评分标准、教室卫生检查表、流动红旗
- 4、 及时将每周所查卫生分数公布于公告栏中
- 5、 目的：（1）使教学楼里所有教室的卫生更干净
（2）使同学明白自己的任务是什么，能够有一种责任感

我部将定期对教室卫生进行检查，不定期给上岗人员开会指导，让他们更加了解自己工作的重性和发现自己的优点、不足。我们也将会定期上报学管科老师给予表现优秀的勤工俭学的同学以通报表扬，并留作系内评奖评优的依据，促使大家向表现优秀的同学学习。对表现极差的给予通报批评。最终，提高我系所有教室卫生的整体面貌。

- 1、 负责人：勤工助学部

2、 参加人：学管科老师、勤工俭学同学全体

5、 时 间：届时通知

我们将在每月初召开一次勤工助学部会议，会议由勤工助学部全体成员参加。总结上月工作的优点和不足，以便在下月的工作中避免出现更多的错误。计划下月的工作部署，以做到提前安排，不至于在工作时手忙脚乱，通过提前计划可以使我们的工作做到最好。

所谓统计就是在开学后我们将详细的统计各班的现有桌椅的总

数、黑板、讲桌、灯、窗帘、门锁、窗户、玻璃是否有损坏。如有损坏的，我们将及时通知勤工俭学的同学对损坏的物品进行修理，已达到万无一缺，使同学们能够正常的上课。

在此项工作中我们预计将利用三到五天的时间动员全体勤工助学部成员把全教学楼的教室彻底统计一遍，做到一个不多一个不少。用表的形式打印出来，及时交到学管科，以方便学管科下一步工作的顺利进行。

在新学期到来，一定要有新的气象。我们决定对所有教室的打扫工具进行统一统计。如有坏的或没有打扫工具的，我们将及时分配打扫工具，以便不耽误勤工俭学同学的正常工作。

发放打扫工具使由负责班级卫生的勤工俭学的同学进行签字领取，使每个教室分配一个拖布，一个扫帚，一个锉子。

1、 参加人员：全体勤工俭学人员

2、 负 责 人：勤工部全体人员

1、 由于今年的九月份会有一批新的学弟学妹来到我们的身边，

届时我们会积极配合学院和汽车系接好新生，把我们的学弟学妹安安全全的送到宿舍，让他们有一种回到家的感觉，因为他们是第一次离家这么远上学，肯定是会想家的，所以我们要做到让他们放心，让他们有一中家的感觉，让他们安心的度过他们的大学生活。

2、我部会积极配合其他部门工作，积极响应汽车工程系学管科布置的工作。

3、对每个教室进行一次饮料瓶回收，这样可以提高我们教室的卫生，同时也可以让同学们懂得环保。

4、由于工作计划只是一个计划，有些事是随着事情的变化而变化的，所以有些活动将届时通知。

有太多的错误出现。

在工作中难免会遇到很难做的事但是我们一定会以自己最大的努力去把困难的事变简单了，所谓简单就是把工作做好。

总之，我相信我们勤工助学部在学管科王老师的正确领导下，在汽车工程系学生会主席团的指导下，在各个兄弟部门的帮助下会朝着更好的方向发展。

汽车工程系学生会勤工部

二〇zz年六月二十日

备煤车间工艺培训 工作计划质检部工作计划篇八

在二部童总的带领下在工作计划、组织执行、市场分析等方面有了较大的提高，工作方式也有了比较大的改观，在不断学习、不断积累业务知识中，有了一定的进步，能够妥善地处理一些问题，同时也提高了工作的主动性。

b.认识到沟通能力要提高，认识到非正式沟通很重要，日常的沟通往往比正式沟通更为有效，沟通是走向成功的桥梁，同时也能提高工作效率和工作氛围。

d.要学到专业提升及个人学习，专业来自沉淀，任何一个人的知识与能力的提升都是在实际工作过程中不断积累、修正和完善的。

沟通管理可分为：有效的执行公司制度、提高员工工作态度、改善员工工作习惯、保持良好的工作氛围四方面来使区域稳定中开展业务，作为区经最基本的上传下达，处理客户投诉和解决突发事件都是要良好的沟通来解决，良好的沟通是走向成功的桥梁，同时也能提高工作效率和工作氛围。

一个科学系统的管理制度和管理方法是团队走向成功的基石，对我们销售更加重要，要打造优秀的销售团队，我计划从绩效考核、奖惩制度、和工作氛围等方面入手，严格按照《金牌经纪人工作指引》来要求属员，此手册包含了中介基本知识、销售技巧等21条，另外结合我们实用的《龙骨表》、《集中销售》、《跑马表》等工作表格来引领属员成长，从而取得业绩提高，并且根据区域业绩来制定户外活动、现金、实物奖励等激励方法来打造区域精英，打造优秀分行。

员工是否成长，其直系领导起到了关键的作用，员工综合素质的优劣也直接影响到客户成交，为此，在引进优秀人才的同时也要加强员工培训来打造职业化的精英销售团队，具体了从请、育、用、留四个方面根据各个员工自身优势来安排工作。

在今年个人管理中进步最大的一点就是数据化管理，根据《龙骨表》等管理表格中分析出每个员工的业绩、活动量、工作重点、心态等方面，通过数据化分析结果及时调整工作计划，从而找出短板来直接提高业绩。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取以往工作经验，克服自身不足，力争做的更好来回报公司给予的信任。

备煤车间工艺培训 工作计划质检部工作计划篇九

奉献在岗 带头实干

--**选煤厂 管坤

管坤同志，**选煤厂原煤车间副主任。2000年参加工作至今，他一刻也没有离开过洗选加工这一行，先后干过皮带司机、重控司机、洗煤运转值班长、运销科生产副科长。多个岗位的历练，他硬是凭着吃苦耐劳的精神，在洗、运、销系统上是二塘选煤厂公认的‘拼命三郎’。

他是一个以事业为重的人，经常早上班、晚下班，周末及节假日也很少休息过，任劳任怨，一心扑在工作上。5月份以来，他放弃个人休息时间义务献工达20余天，加班延点成了家常便饭。有一次，他加班到晚上11点，回家后累得一头扎在床上。这时又接到了车间的电话，他二话没说，徒步3公里又返回到了工作岗位上。在煤质差的时候，像这样突击抢修的事情他每季度都遇上好几次，有时一干就是两三天，他就索性带上被褥住在车间里面，却丢下他12岁的女儿经常独自一个人在家，时间一长懂事的女儿学会了自己做饭和照顾自己，时不时地给晚点下班的爸爸炒上几个菜，每每提到此事，他脸上往往挂着掩饰不住的愧疚。就是这样原煤车间机电班全体人员在他的‘感染’下踏实肯干，时刻把车间的利益放在首位，从不计较个人得失，及时的完成厂分配各项任务，车间机电设备事故率也从以往的92%左右提高到95%以上，保证了原煤运输的通畅。

干过洗煤厂的都知道，洗选玩的就是机电设备，可一遇到矿井过断层的时候，确保运输线设备正常运转仿佛是在和断层

研石进行着一次次博弈。今年上半年，原料煤研石对原煤车间设备损害较大，尤其是两台分级破碎机，'保运'成为压倒一切的中心工作。为提高破碎率，在车间主任和管坤的带领下，重达6吨的209分级破碎机整体齿环从运输、安装、调配一干就是三十几个小时，他和车间主任不间断轮换抢修，饿了泡上一包方便面充饥，困了就在检修现场旁边打会盹，克服了尺寸不合等重重困难后，提前完成抢修任务，保证设备的正常运转，为顺利入洗提供了有力保障。

管坤同志就是这样一个人，虽没有豪言壮语，却时刻把集体利益放在首位，用自己'特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献'的实干精神谱写着**美好的明天。

备煤车间工艺培训 工作计划质检部工作计划篇十

依据《指南》精神及区教育工作会议精神，立足本园实际，以五大领域活动课程为主，主题活动为辅开展教育教学活动，以本园的特色活动。不断提高保教质量，加强管理，真正做到服务于社会、服务于家长、服务于幼儿。

1、保育工作

(1)、保健老师全面负责幼儿园保育工作，加强对保育工作的检查、督促、指导，每月一次对保育员进行保育学习及业务指导，不断提高保育老师的素质。

(2)、各班严格执行作息制度，保证幼儿身心健康，愉悦地发展。

(3)、培养幼儿良好的饮食、睡眠等生活、卫生习惯，为其一生的发展奠定良好的基础。

(4)、加强对幼儿的体育锻炼和户外活动管理，并对幼儿进行安全教育，培养幼儿的自我防护意识和能力，确保幼儿生

命安全。

(5)、把好晨检关，做好全日观察记录，严格执行卫生消毒保健工作。

(6)、善于观察，发现幼儿一日生活中的冷暖及异常情况，并及时给予耐心妥善处理。

(7)、加强卫生保健工作，每学期进行起初和期末体检，每学年对幼儿全面体检一次，及时进行预防接种工作，加强幼儿身体健康。

2、教育教学工作

(1)、进一步学习领会《指南》《幼儿园工作规程》的精神，探讨实施的方法策略，吸收幼教新信息，不断更新教育教学观念。教师应学会关爱、学会理解、学会宽容、学会创新，积极探索适用本园的教育教学新方法，促进保教质量不断提高。

(2)、各班针对幼儿年龄特点，班级实际情况制定确实可行的一日活动常规，不断提高观察、分析、反思幼儿一日活动的的能力，通过良好的教育手段培养幼儿良好的生活、卫生、学习习惯，促进幼儿情感、态度、能力、知识技能等方面的发展。

(3) 进一步开展“以游戏活动为主”的教学模式活动，坚持每天利用上午黄金时间进行教学活动，在活动中加强对幼儿语言表达能力的培养及良好倾听习惯的培养，创设师幼良好的普通话环境，教师在教学中不断提高自己的.教学能力和教学技能。

(4)、通过观摩活动了解教师的执教情况、教学水平、教学技能及幼儿情况。

(5)、各班根据本班实际开展形式多样的活动，促进幼儿全面素质的发展。鼓励幼儿在活动中大胆地表现自己的情感和体验。加强幼儿的户外锻炼，丰富户外体育活动器械，并加强对户外活动的指导。

(6)、根据班级环境及班级特色，加强对区域活动的创设、组织、和指导。环境创设要符合幼儿的年龄特点，不断提供操作材料，结合主题及时调整区域。

2. 组织教师有目的、有计划地进行业务学习，继续鼓励教师苦练技能技巧，成为全面发展的幼儿教师。

3、加强岗位练兵，定期开展各类活动。

4、继续鼓励支持教师参加各类学历进修。

1、加大教研力度，做好五大领域以及《指南》的教学研讨活动。

2、结合教育部颁发的（3—6岁幼儿发展指南）的要求，开展以游戏为主题的教学活动。

3、组织教师外出参观学习，接受新的信息，回来后进行宣传或公开观摩情况，带动全体教师教学水平的提高。

1、每学期初召开一次家长会，将本学期工作计划、内容、形式做到宣传到每位家长，向家长提出本学期将要配合和支持的工作。成立“家长委员会”共同商讨全园大事、要事和班级工作，各班主任要及时向幼儿园反馈家长对幼儿园工作的意见、建议，了解幼儿园的教育教学活动，促进幼儿园工作的进一步发展。

2、加强家园联系栏，每周五将下周计划上墙，周计划要健全，每次有新鲜的信息让家长了解，对家长达到家园教育同步，

促进幼儿全面发展。

3、每学期教师要全面家访一次；平时经常利用接送幼儿时间、电话家访、登门家访、各种联系方式等及时反馈幼儿在园一日生活情况，利用节假日举行“亲子活动”活动，进一步密切家园联系。

4、充分利用家长资源，促进幼儿园的教育教学工作，为幼儿园的发展起到重要的作用，每月开展一次家长助教观摩活动。

5、每学期一次“家长半日开放观摩活动。根据需要一学年开展一次“家长学校”的学习活动。

2、严格后勤管理，把好食品进出库登记，检查工作，做好校车和幼儿园安全工作。定期检查和及时处理出现的问题。和教职工以及家长签好安全协议，让其明确各自的职责，加强安全责任感。充分体现行政后勤工作的服务性、先行性、全局性和政策性，保证幼儿园工作的顺利开展。

九月份

1、加强班级常规教育，稳定幼儿情绪，搞好环境创设。第一周正式教学活动。

2、第二周完善各类计划，各班开好家长会，做好新学期一系列工作。

3、成立“校园护园队”并开始活动，和保安配合每天坚持校园值班。

4、第四周开始新操，各班9月份开始早操。

5、全园幼儿体检工作。

十月份

- 1、大、中班，学前班“歌唱祖国”歌咏会。
- 2、各班秋游活动。
- 3、各班家长半日开放活动。
- 4、各班亲子活动。

十一月份

- 1、教师演讲比赛。
- 2、各班准备元旦活动的节目。
- 3、各班亲子游戏活动。

十二月、一月份

- 1、园内优质数学活动观摩。
- 2、准备“迎新年游园活动”。