

英语教师转正自我评价(大全7篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。相信许多人会觉得计划很难写？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

创业工作总结及明年计划篇一

20__年来，电能计量所在公司领导的关爱和正确领导下，在各部门的大力支持下，认真贯彻落实我公司的各项工作部署，紧紧围绕公司年初确立的以坚持[一个中心xxx]确立[两大目标xxx]完善三项保障xxx措施，努力实现四个突破xxx为工作重点开展工作，现将20__年工作完成情况作如下总结。

一、主要指标完成情况

- 1、__-__月份轮换电能表_块。
- 2、校验新单相电能表_块。
- 3、校验三相电能表_块。
- 4、校验互感器_只。
- 5、校验智能开_台。

二、主要工作

- 1、始终坚持“安全第一、预防为主xxx的方针，认真贯彻执行公司关于安全生产的指示，加强安全管理。
- 2、在全县范围内积极开展轮校表工作，有效的降低低压线损，同时也积极配合做好大用户的送电和复电工作。

- 3、对公司辖区内_个变电站以及_个用户变电站的关口表进行了现场校验。
- 4、加强计量标准的监督管理，为公司线损率等经济指标的完成提供了可靠的技术保__。
- 5、全所人员参加了内蒙电科院的换__培训学习，并通过了考核。
- 6、针对20__年存在的问题，加强了外勤工作的培训力度，人员业务素质有了很大的提高。
- 7、积极参加公司举办的各项活动，公司举办的文艺汇演、知识竞赛，我所人员均取得了优异的成绩。通过参加各项文体活动，带动并增强了全所人员工作的积极性，从中陶冶了__、增加了凝聚力。

三、存在的问题

1□mis系统的应用以及简单的维护需进一步加强。

- 1、按计划完成轮换表任务。
- 2、积极配合公司组织的为大客户送电工作，严把质量关。
- 3、结合公司将20__年到期的电能表全部进行轮换。
- 4、做好与各兄弟单位的对__工作。

创业工作总结及明年计划篇二

转眼又是一年，在这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多

润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了温暖、历练与激励-----感慨万千。回首所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

一、中介团队日常工作的经营

从20xx年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，毕竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20xx年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸两手抓的工作，逐渐的把期交产品纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是通过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归纳总结，通过早会多次进行宣导讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开红门工作打下了很好的基础。通过实践一次又一次的摸索、总结、宣导，截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极踊跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩作战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅只是专业知识的传达，更重要的是通过理念的传达，转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营的银行网点不同，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅要面对客户，还要面对银行众多的柜员、主任，使得大家对于集体、责任感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我始终相信，思想变则万变。通过潜移默化的学习，大家的集

体荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。销售行业中数字代表着一切，从**年完成的7700万，到**年完成的1.3个亿，每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的**年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的集体荣誉感。目标就是责任，完成就是忠诚！

二、银行网点各种培训工作的安排及授课

由于中介的销售主要是依托于银行，可以说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能达到四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不同于对自己公司的人，所以不仅要有清晰的思路，讲解产品基本责任，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

三、参与筹建、管理理财经理团队

在去年底，支公司正在筹建中介部一支新的队伍：理财经理团队，主要负责银行到期客户的后期服务及开发，这对于整个北分来讲也是一个新的开始，我们也在摸索中前进，可谓是困难重重，这对我也是一个新的挑战，我想起了姚明的一句话：人生没有失败，失败就是放弃！我是组训，我就一定要做好！当时市公司对理财没有准确定位，我也不知道怎么去带，只能结合一些现有资料进行工作，我大量运用营销新人招募的流程，从人员筛选安排面试，二次复试，录用，后期培训，

小到安排办公室里的每一张桌子，可以说每一个环节都亲身参与，目睹了理财团队的发展与成长。当初只有两人的团队现在已成长为13人，他们的平均年龄在25岁左右，因为与营销不同的薪酬体制，所以就要采用不同的管理模式，因为没有老人带，只有通过每周一、三、五的早会，使每一个新人掌握产品、沟通技巧，增加信心，这样他们才不会流失，真正的留下来。还有每一次满期、红利客户的分配，为了体现合理公平性，制定了相应的管理规定及分配服务要求，做到有章可循，这样大家才能更好的服从于公司。内部产生意见分歧，或者新的活动启动时，我就要利用很多时间单独对一些绩优、意见人员进行沟通了解，不断的带动、改变他们。最令人可喜的事，这只队伍在这次**年业务达成中创造了近700万期、趸交业绩，不仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

四、目前我存在的问题：

在上面的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习！而每一个人又都存在惰性，所以我必须要克服。还有就是授课、产品解析能力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评为**年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的责任更重了，这不仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前！

我原来看到过一篇文章《组训如水》，上面的一段话做为 我20xx年工作总结的结尾：水的灵性造就了生命的历程，失去了水的地方一切将黯然失色，组训在寿险营销蓬勃发展的今天将发挥他们不可磨灭的作用。在这样一份高度专业的工作中，虽然充满艰辛，但我们相信，通过我们的努力，我们将成为经理最得力的左膀右臂，成为主管最专业的合作伙

伴，成为伙伴心中最亲密的良师益友，我们将用我们水一样的情怀陪伴寿险营销事业，直到永远。

创业工作总结及明年计划篇三

我叫***，*年*月出生，现年*岁□xxx党员。*年*月参加工作，先后在***、**供电站、**工程队、**修试班工作，*年考入华北电力大学（北京）用电监察与管理专业脱产学习两年，**年毕业后在**局**保线站工作，**年元月获得助理工程师职称，*年*月调至***科，先后从事**专责、**专责、**专责和**专责工作。现在**科主管**营业管理工作，同时兼任**局**专责和**专责。

任助理工程师近*年来，自己的工作性质和从事的专业虽没有改变，但不同岗位的锻炼，使自己的专业知识有了一个更大的实践和拓展空间，进一步锻炼和丰富了自己，增长了知识和才干，提高了自己的专业技术水平，各方面都得到了长足的进步，同时，在近几年的营销管理工作实践中，自己坚持以市场为导向，以效益为中心，以服务宗旨，坚持科学管理，规范经营，狠抓落实，积极开拓电力市场，圆满完成了各项工作任务并取得了较好成绩。

一、思想政治素质得到提高

在多年的工作实践中，自己深深认识到，只有政治上的坚定和思想上的清醒，才能保持良好的工作作风和忠于职守、爱岗敬业的勤奋精神。因此，在任助理工程师以来的工作中，自己更注重不断地充实自己，提高自己的政治和理论素养。一是抓好学习，尤其是理论学习，用正确的理论来指导工作，在学习中，自己一方面按照规定的学习制度参加集体学习，记好学习笔记和心得体会，还利用工作和业余时间抓好自学，注意拓宽学习面，提高自己的综合知识水平；并注重了解和掌握时事政治，在思想上时刻与xxx保持一致，在工作步调上与县局保持一致；同时，联系思想和工作实际，与同事们一

起有针对性地学习探讨，研讨工作学习方法和体会，用正确的理论武装思想，指导工作，不断改造自己的世界观。

二是认真贯彻党的路线、方针、政策，坚持四项基本原则，贯彻上级的指示精神，以明确的思想意识来指导自己的行动，按照上级的安排部署，积极投身于各种活动。三是在工作学习中认真实践全心全意为人民服务的宗旨，牢固树立公仆意识。自己经常想，我之所以能从一个普通工人走上管理岗位，取得专业技术职称，完全是党的培养和领导的信任，在这个岗位上我只能尽职尽责，干好工作回报党。因此，在日常工作中，自己坚持深入基层，到一线调查了解管理中存在的问题，进一步改进工作，提高自己能力，同时，对自己严格要求，减少办事程序，提高工作效率，恪守职业道德，注重保持良好的职业形象。四是坚持党性原则，实事求是，作风正派，用自己的行动去体现一个党员和工程技术人员的导向作用，发扬敢抓敢管的作用，推动自己主管的各项工作不断发展。同时，在日常工作中，自己坚持努力做到踏踏实实工作，堂堂正正做人，正确对待个人的名利待遇，坚持扎实认真、兢兢业业、尽职尽责地努力工作，圆满完成各项工作任务。

二、技术和业务水平不断增强

从参加工作尤其是任助理工程师职称以来，自己的技术水平和业务能力得到很大的提高和加强，如果说两年的专业技术学习奠定了自己的理论基础，那么，多年的工作实践更使这些理论得以巩固和提高。在工作实践中，自己常常认识到自己专业理论还比较薄弱，因此，自己不断加强学习，虚心请教有专业特长的工程师和学者，不放过每一个学习和提高的机会，使自己的技术水平和能力不断加强。在学习和工作实践中，自己一是侧重学习，加强理论功底的培养。每到业余时间，每到夜晚，自己总是坚持看相关专业技术理论书籍，坚持记学习笔记。二是继续接受高等教育。在坚持自学的基础上，于*年至*年函授读完了华北电力大学电气工程及其自

动化专业专升本学习，顺利毕业，成为全班70人中仅有10人获得学士学位的人员之一。

管理、**管理等方面，有实际工作中均有比较复杂的问题需要自己拿出初步方案意见供领导决策。对此，自己一方面认真倾听各方面的意见并以自己的理论知识来加以分析，另一方面，带着这些问题查阅有关书籍资料，寻找解决问题的方法，这些经历，使自己的理论知识和实践经验不断丰富、提高。四是订阅各种学习资料，不断研究了解国内外的先进技术和知识。对一些先进的理论，做到学通弄懂，对一些先进的技术和知识，做到与本单位的实际相结合并正确地运用到实际中去，同时，利用自己的计算机特长，熟练的掌握了用电营销管理软件的使用和日常维护以及故障的解决和排除方法，并结合实际编写操作手册，指导培训基层同志熟练操作，同时，实现了通过微机来检查和辅助决策全局的营销状况和相关工作。通过几年来理论与实践相结合的学习，自己的业务技术和专业知识得到很大的提高，并能有效地将理论知识应用到管理实践，取得了较好的成效。

三、工作业务卓有成效

1、连年完成各项经营指标。在自己任职的近几年时间里，经历了电力市场由买方变为卖方的转型期。在此期间，自己发挥自己的专业所长，为全局的经营指标完成而尽职尽责。尤其是在近年来，自己与局领导及其他营销人员认真分析市场，贯彻上级的营销方略，千方百计开拓电力市场，并不断完善用电营业抄、核、收制度，规范经营行为，连年完成了上级下达的各项经营指标。使售电量由**年的*亿千瓦时增长到*年的*亿千瓦时，增长率*%；销售收入由*年*万元增长到*年的*万元，增长率*%，线损率稳中有降，综合线损较*年的*%下降到*年的*%，各项经营指标的年增长率平均以12%的速度递增。*年*月自己接管*营业主管工作后，各项经营成果不断扩大，今年1-6月，实现**收入较去年同期增长*万元的好成绩，指标完成连创本局最好记录。

2、积极开拓电力市场。根据我县的电力市场现状，在市场营销中，自己主动出击，先后争取了原由**供电局供电的用电大户玻璃纤维厂的供电，帮助县水泥厂、**水泥厂实现了技改扩容，积极争取英特尔果蔬公司等工业大户由我局供电，这一切，为我局电量增长、利润增加和电费回收奠定了坚实基础。

3、积极开展qc活动，推进企业管理创新。从*年至今，自己连年主持参加县局qc活动，并连年获奖。*年的“降低电能表故障率”获得**局二等奖，*省电力行业协会三等奖，并被*省科协，共青团**省委授予优秀奖；**年的“降低配电变压器故障率”获得**局三等奖，*省电力行业协会优秀奖；**年的“解决10kv高压计量箱带电操作安全问题”获得**局二等奖，**省电力行业协会优秀奖。这些成果的取得，都源于自己平时的专业知识积累和调查研究的结果。

创业工作总结及明年计划篇四

一、20__年工作完成情况

(一)抓好安全管理，提高安全生产水平

20__年，我所安全生产形势呈稳定态势，未发生人身伤亡和设备损坏事故，未发生误操作及其他安全事故，较好地完成安全生产目标。

一是坚持以人为本，严格落实安全生产责任制。始终坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，坚持以人为本，按照“三个百分百”、“五同时”和“五全”的要求，健全和完善安全生产“三个体系”，坚持“安全无小事、事事都问责”的原则，严格落实各级各类人员安全生产责任制。

二是加强安全规范化管理和技能培训，提高员工安全能力。深入开展“安全生产年”活动，积极推广现场标准化施工作

业，强化安全专业化管理，规范农电安全工作流程与标准；开展“零违章班组创建年活动”和“三个不发生”百日安全活动，建立循环排查、整改安全隐患常态机制；积极开展“电力线路保护区管理年”活动，加大对《江苏省电力保护条例》的学习，结合季节性特点开展各种形式的电力设施保护宣传活动，通过对线路清障、增补电力设施各种标识，有效地减少了外力破坏的次数。同时，通过开展打击破坏盗窃电力设备的犯罪行为，进一步提高电力设施整体安全水平。

三是加大反违章督查力度，严格落实整改措施。以防人员责任事故和障碍为重点，加强供电所各级人员到位尽责和安全员现场安全督察。认真开展了春季、秋冬季和“三查四防”安全大检查活动，全方位进行安全隐患排查治理，对排查出的108条缺陷，都按“四落实”的要求制定了整改计划，截止目前已消除101条，消缺率达。不定期的检查运行设备12次，共查出各类缺陷10条，发现违章和问题12条，处罚3人次。有计划的完成了“两措”计划。

四是认真开展“安全警示日”和“安全生产月”活动。通过安全警示日看录像、学事故通报等活动，让员工牢记系统内外血的教训，使员工把安全生产牢记心头。组织员工认真学习、深刻领会公司领导讲话的实质，紧紧围绕工作实际开展讨论，将各项活动有机地结合起来，组织员工认真排查工作中的不安全因素，并提出整改办法，进行主题签名活动，使全体员工牢记安全。

(二) 抓好营销管理，提高经营效益

一是抓经济指标完成。20__年完成供电量亿万kwh□售电量亿万kwh;10kv线损□400v线损6%;平均单价元/kkwh□与上年同期相比，供电量增长了，售电量增长了;10kv线损比上年下降个百分点□400v线损率比上年下降个百分点均低于公司下达指标。

二是抓电费回收。为强化经营指标管理，我所根据局下达的经济指标计划，电费回收、线损等指标按月分解，形成了目标明确、职责清楚、考核到位的管理体系。实行了计量跟踪抄表制度，认真开展了用电抄核收效能监察工作和用电营销普查工作，进一步规范了用电抄核收行为。完善了新版营销自动化系统，综合变下用户电费实现了邮政储蓄代扣和银行代扣，保证了电费回收。全年共应回收电费亿元，做到月结月清，已基本回收到位。

三是抓业务受理。全年共受理各种业务2880项，其中新增居民用户183户1264kw□非居民用户850户kw(其中正式动力用户52户□259kw□临时用电228户,1336kw)□其他杂项业务2548项。

四是狠抓线损管理。坚持每月召开线损分析会，对存在的问题进行具体分析和讨论，采取有效措施，使线损稳中有降。在抓线损管理的过程中，不定期的开展反窃电活动，严厉查处违章用电和窃电行为，共不定期地组织用电检查6次，有效地规范了供用电秩序。

五是抓营销稽查整改。为增强营销运营管控力度，提高日常业务执行力，实现营销风险全面防范、工作质量可控在控、营销管理水平持续改进，我所按照省公司20__年度专项稽查方案要求，及时有效的开展各专业的自查整改工作。一方面及时整改公司下发的稽查整改包4个127条；另一方面，组织营业班人员对供电营业区内的临时用电超期户、违约用电、电价电费执行情况、合同管理、零电量用户进行稽查，现场检查2898营业户，现场调正定比量79户，对到期的临时用电查处违约用电1户，及时追补违约使用电费500元，提高了公司经营效益。

创业工作总结及明年计划篇五

(一) 安全生产保持平稳

(三) 营销服务整体向好

(四) 综合管理全面加强

扎实落实“严细实”管理，梳理年度重点工作目标，不断完善企业综合管理流程，以问题为导向、以工作协作为主线、以效率效益为中心，深化会议闭环管理，强化周（月）工作会议成效。不断加强综合计划和财务预算管理，积极适用“营改增”财税政策。全面开展依法治企自查自纠，风险防控能力得到有效提升。规范集体企业岗位职责，依法依规经营，做好对主业的有效支撑。严格公务用车、培训服务、接待管理，坚决杜绝“四风”问题反弹。

(五) 深入开展“两学一做”专题教育

二、 存在的问题及原因分析

创业工作总结及明年计划篇六

1、月平均出货金额。在公司各部门的积极努力和大力配合下，在总员工人数没有增加的情况下，大力提高生产效率和产能，使月平均出货金额比去年提高55.4%，达到170.7万美金。

2、及时出货率。及时出货率达到98%以上，和去年相比有10%的提高。

3、库存金额控制。12月份库存金额为971万美金，实现了控制在1200万美金以内的目标。

4、安全生产。全年工厂没有发生任何重大安全事故，只有2次300元以内的轻微安全事故。

5、客户投诉。全年也没有收到客户的重大投诉，较好地实现了全年的品质目标。

1、制度建设

1) 对公司原有流程、制度进行修改、完善

先对公司原有的流程、制度进行自检，找出问题点，然后对流程、制度进行修改。如新规物料承认程序、品质异常责任判定管理制度等。

2) 建立新的流程、制度

根据公司的发展需要，建立了新的流程、制度，完成30个左右。如konnoc优秀员工、周质量标兵、重点控制工位评比管理制度、仓库抽盘小组管理办法、打样物料采购补充规定、财产盘点制度等。

3) 完善公司主管级以上人员绩效考核制度

和人力资源部一起，完善公司主管级以上人员绩效考核制度，明确绩效考核内容，加强考核结果应用。优化现有绩效考核指标，以提高大家的工作积极性。

4) 建立公司主管级以上人员责任制度

和人力资源部一起，建立公司主管级以上人员责任制度，以提高大家的责任心和工作积极性。

2、产品品质不断提升。

通过建立车间audit制度等方式，不断改善产品中存在的问题，大大减少了我公司现在产品中的问题，如模具问题、性能问题、可制造性问题、零部件通用性问题，提高了直通率，同时没有出现重大质量投诉事件，除me2000移动电源的插头用错外。

3、提高电子电器部生产效率

生产效率的提升主要从4m1e五个方面(即人、机、料、法、环)入手进行改善。

1) 人员方面提高员工的士气，降低员工的流失率

(1) 提高员工作业的熟练度

新员工刚来时，必须将其安排在次要或易操作的岗位上，如要安排在重要岗位上(如执锡、测试、打螺钉、检验、装pcba入壳等)必须经过培训且合格后方可上岗。这样才不会给新手造成工作上的压力，对品质和效率的影响也可降至最低。

完成时间：新员工到岗时

(2) 严格控制加班，保证员工有足够的休息时间

人的精力充沛与否与睡眠好坏有非常重要的关系(也会影响到一个人的情绪)，一个人应保证其一天至少有7小时的休息时间，(建议在正常情况下宿舍准时12点熄灯且保安须检查每个宿舍是否有人影响他人休息)作业时只有具有充沛的精力和良好的心态才会创造更高的效率。

完成时间：建议人事部从即日起按照《宿舍管理制度》由保安每日对各宿舍进行检查，由人事经理组织人员对宿舍员工的作息情况每月进行2次左右的抽查。在控制晚上及星期天加班时间，杜绝通宵加班在12月份前得到充分改善。

(3) 对员工进行适当的激励

激励包括物质方面和精神方面的，表现好的须及时进行奖励，表现不好的须进行口头或物质上的惩罚，不能让员工有一种做的好与不好一个样的想法，并每月一次心态方面的培训。

完成时间：每周进行质量标兵、重点控制工位的评选，每月进行优秀员工的评选，并给予相应的物质和精神上的奖励和处罚，每月由人事部对员工进行一次心态方面的培训。

2) 机器方面加强设备、工具、仪器的保养与维护，提高其稼动率

(1) 对波峰焊、回流焊、贴片机等设备，技术员和操作人员必须随时关注其是否正常运行，当其出现对效率和品质有重大影响的异常时，必须马上处理。

(2) 对烙铁、测试仪器、测试架须做好日常的保养，须经常检查其是否工作正常，不可粗暴操作，做到谁使用谁负责。

(3) 购买100w大功率电烙铁用在五金、插头等焊接工序，以提高生产效率。

3) 物料方面保证物料的及时供应及来料的品质

(1) pmc物料员必须按照生产计划保证所做机型的物料准时供应到位，以减少因此造成的待料等无效工时的浪费。

(2) 提高来料质量，减少挑选工时、提高直通率。现阶段对紧急上线的特采物料由iqc主持安排其它部门的作业员到电子电器部或在iqc处进行全检，以减少电子电器部的额外工作量。现阶段电子电器部非常忙，而其它生产部门相对不忙。

4) 方法方面按照“一个流”作业，保证整个电子电器部各拉的生产总平衡

(1) 坚持车间audit制度，发现问题点，并进行持续改善。

(2) 对拉长进行绩效考核，提高拉长工作积极性。

(3)对产量进行目标管理，每天制定相应产量目标并让拉长进行确认，主管及时跟进完成情况。

(4)要求各拉长严格按照ie制定各生产线标准产能及相应拉速，进行下拉生产，以保证达到标准产能。

(5)提高员工的作业技能，减少作业不良；减少电镀等来料不良，提高直通率。

(6)通过完善生产计划、合理安排各线员工、利用ie技术，持续整个生产系统的平衡率和生产效率，减少在制品的积压，提高产量。

(7)加强订单清尾管理，减少在生产线的订单数量，减少管理难度，提高清尾速度。

(8)对拉长和作业员进行培训，提高员工的品质意识，提高员工的自检、互检意识，要求拉长和作业员准确掌握作业标准和作业要求，培养多能工和多能拉长，提高拉长的管理水平。

(9)要求生产部对前三项不良提出改善对策进行改善。

(10)提高生产计划的均衡性，减少作业员工作时间太松太紧的状况，增加文化活动，提高凝聚力，以降低员工流失率。

(11)增加工单随工单，从贴片开始，一起跟到包装完成，以管控各工序的完成数量。

(12)拉长必须随时跟进生产线的生产，做到马上发现问题就马上解决问题，将异常消除在萌芽状态。

(13)对各瓶颈工序使用熟练度非常高、做事积极、品质意识强的优秀员工，并考虑能否使用工装、工具改善瓶颈工序。

(14) 加强对拉长和员工在管理技能、工作技能、品质知识、电子基础知识、品质知识等方面的培训。

5) 环境方面

(1) 做好现场的7s工作

工作环境会影响到一个人的心情，而心情会影响到工作效率，只有保证工作的安静、井然有序才能保证员工作业的高效率。

(2) 加强员工的组织纪律性

上班时间不允许员工干与工作无关的事(除开必要的喝水、上厕所等)，不允许交头接耳，不允许随意走动，不允许东张西望，不允许坐姿东倒西歪，不允许打手机等，以保证工作的效率和品质。

3、持续降低生产成本

通过制定合理的生产计划和物料需求计划，加强物料控制，改变以前错误的领料方式，提高生产效率，持续降低生产成本，在工人人数没有增加的情况下，完成的出货金额和以前相比提高了55.4%，足以说明生产效率得到了很大提升，生产成本有了较大幅度地下降。

4、提升pmc部工作绩效

1) 调整组织结构，采购与pmc分开为两个独立的部门，设立跟单(跟单员)职位，由pmc主管兼任。

2) 对公司所有物料进行a□b□c分类，对a□b类物料进行重点管控。

3) 从erp系统中导出20xx年1-8月份全部物料及成品的使用数

据及出货数据，对公司电子物料及产品确定安全库存量、库存量、最低库存量。