

2023年人大年度工作计划 年度工作计划(大全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！通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

人大年度工作计划 年度工作计划篇一

：三楼会议室

1、方针目标和程序的适应性，有质量负责人对达成目标情况做汇报，由站长就方针是否适用做总体评价。

2、管理和监督人员的报告

各科室负责人、技术负责人、质量负责人、授权签字人就日常工作中发现不符合工作的处理情况报告；监督员九质量监督情况做出报告。重点是质量监督员。准备资料：监督情况报告，每个监督员准备资料，包括监测频次、项目是否异常及出现异常时的处理方法。

3、近期每部深部审核结果

4、纠正和预防措施

由质量负责人就不符合工作中引出的纠正措施及预防措施的执行情况。准备资料：纠正和预防措施报告，针对监督、内审、抱怨等问题发现不符合项整改情况，报告中应有发现不符合项的数量，类型、制定的整改计划以及整改后的想过如何。

5、试验室间比对或能力验证的结果技术负责人就外部的. 实验室间的比对情况以及能力验证情况的报告。准备资料：能力验证及实验比对的情况报告，参加实验室比对及实验室能力验证次数及结果。

6、质量控制活动

技术负责人就实验室内部的技术校核的报告。准备资料：内部质量控制报告，内部使用标样考核、加标回收、做平行样；人员、方法、设备比对；等内部质量控制的情况，含计划、质量控制的评价。

7、客户反馈

办公室通过对客户满意度调查情况做出的总结报告。准备资料：客户满意度调查的总结，根据客户满意度调查记录做统计。

8、抱怨

质量负责人针对客户的抱怨所采取的措施。准备资料：客户抱怨情况的总结，包括客户抱怨的内容以及因此展开的处理结果。

9、人员培训

综合业务室就年度培训计划的执行情况报告。准备资料：年度培训总结，培训的执行情况包括已执行和未执行的计划，已执行的要有培训效果的评价，未执行的要有解释以及后续解决方法。

10、工作量和类型的变化

办公室、中心实验室、物理室、质量保证室、综合业务室、

主任就本部门的工作量情况汇报。汇报各室副站长，质量体系建立以来本部门工作情况的总结，在质量体系运行中，有哪些问题需调整。

11、资源

综合业务室、质量保证室、物理室、中心实验室、办公室就本部门的资源，如监测设备、辅助设备，涉及的人力资源需求情况，使用及需求情况的报告。准备资料：资源需求的报告。

评审准备工作：各部门负责人就本部门管理评审内容做书面资料，再在管理评审时做口头发言，书面资料会后交资料管理员存档。

编制： 审核： 批准：

日期： 日期： 日期：

人大年度工作计划 年度工作计划篇二

1. 树立全心全意为病人服务的理念，进一步改善护理服务态度，构建和谐和谐的护患关系。
 2. 发放各种护理工作满意度调查问卷，每季度一次。
 3. 在征求住院病人意见、出院病反馈（或电话询问），本科室医生及护士认同的基础上，通过科室的季考核、年评价推荐，年终评选并奖励“护理服务标兵”。
 4. “国际护士节”与工会合作举办“护理艺术节”，以丰富护士业余文化生活。
1. 从“三基三严”入手，强化基础护理及分级护理的落实并

保证质量。

2. 抓住护士交接班、护理查房、病例讨论等关键环节，以保证危重、疑难病人的护理质量。
3. 加强专科护理业务的学习，提高临床护士的实际工作能力，培训专科护理骨干。
4. 加强病人重点环节的管理，如病人转运、交接、压疮等，建立并完善护理流程及管理评价程序。
5. 进一步探索护理垂直管理及护理单元管理工作。
6. 落实三级护理质量评价，全年护理部质控组评价6~7次。
7. 加强护理安全管理，建立并畅通护理不安全事件的上报及处理渠道。年终对表现突出科室予以奖励。

1. 组织全

全院护士业务学习及讲座6-7次。

2. 对毕业5年内护士分层次进行操作技能培训。
3. 加强对重点科室如急诊室、手术室、icu、ccu、移植、血液净化中心等专科护士的专业技能培训，并制定专科岗位的技能要求。
4. 以科室为单位对护士进行临床能力考核，专科业务考核和护理操作考核各一次。
5. 按计划进行静脉输液小组护士的培训。

1. 完成护理学院、高职及夜大各期的课间实习、生产实习及理论授课工作。

2. 制定优秀临床带教科室评选条例，年终评选并奖励。
3. 按计划完成现有课题，并积极申报新课题。
4. 积极撰写护理论文。副主任护师以上人员每人完成3类杂志1篇；主管护师每人完成4类杂志1篇；护师每人完成6类以上杂志1篇。年终对发表在中华系列杂志的个人予以奖励。

人大年度工作计划 年度工作计划篇三

以继续推进“教学四项规范达标”工作的指示,提高全组老师的教学素质,培养适应21世纪教育的优秀教师围绕“课改、提质、创新、发展”的教育命题,展开教研组研训,认真搞好教研组的各项活动。为此本学期本教研组工作重点是认真学习音体美、信息技术,英语学科的新课程标准,并在具体的教学中认真贯彻,激发和培养学生学习音体美、英语,劳技,校本的兴趣,培养具有创造性和创新力的学生。

- 1、建立新的常规管理机制,加强调查研究,指导本教研组教师工作,使本组教师均能顺利通过区教师四项常规达标。
- 2、抓实抓好特长平时辅导,把“小组合作教学”落实到课堂中去。
- 3、认真贯彻音体美、信息技术,英语新课程标准,转变教育观念,改革课堂教学建设高素质教师队伍,激发学生的学习兴趣,提高课堂教学效率。
- 4、积极参加创建市艺术教育示范校。

- 1、根据教材的特点,要求教师在教学过程中注重理论联系实际,与其它学科的结合,取长补短,提高教学质量和教学效果。

2、根据学生的生理和心理特点，结合创新、发展的需要，激发学生对音体美英语的兴趣。培养他们积极创造习惯。

3、运用现代化的教学手段，提高知识技能的传授效益。

4、探索合理的课堂教学结构，创造多样的教学方法，营造轻松愉快的课堂气氛。

1、各学科围绕“课堂教学语言评价”这一主题，推荐本组一位老师在本学期进行一次教学研讨。

2、鼓励教师进行业务进修提高，多阅读教学书刊，定期组织教师进行读书交流会，并撰写教学论文。

3、集体学习讨论课堂教学该如何评价，并贯彻到教学中。

人大年度工作计划 年度工作计划篇四

过去的一学期中，办公室在系领导和老师的正确领导下，紧紧围绕高标准、严要求的工作目标，在各部门的大力支持下，不断提升业务、事务、服务工作的层次和水平，全面发挥办公室应有的职能作用，为我系的不断发展贡献力量。

一个学期之计在于开始，俗话说好的开始是成功的一半。新学期，我们也该有新的打算。办公室作为学生会的常规组织，在全体成员的共同努力之下，办公室取得了一定的成绩，在本年的工作中我们将继承优点，改正不足，争取把办公室的工作做的更好本学，充分为大家服好务。

1. 负责相关会议的通知并认真做好考勤记录工作。

2. 协调和配合好学生会其它各部门的工作，保证部门高质量，高效率运作。

3. 负责学生会例会会议, 各大型活动的筹备工作。
4. 负责运动会等活动的采购审批, 做到账目清晰。

一. 本学期我部的工作重点如下:

1. 加强人事制度管理, 继续沿用《学生会成员考核制度表》并加强对主要干部工作能力和组织能力的评估。
2. 建立起合理的学生会人事档案, 并做好文档管理与备份。
3. 制作考勤表与值班表。
4. 学生会集体例会及各部开展活动, 无故连续缺席三次者视为自动退会, 迟到两次按缺勤一次处理, 并做公开处理。
5. 办公室将配合各部在期末汇总会议及活动的考勤记录, 进行汇总分析, 作为奖惩的依据。
6. 每个月将对各部门的工作活动进行总结, 并向上汇报。
7. 传达各项通知, 安排组织会议, 并做好会议记录, 且监督各部门内部制度的执行情况, 工作运转以及时向主席团反映各部存在的问题。
8. 认真搞好节假日同学们的返校登记。

三. 具体工作进展

1. 本学期开展“第一届新生计算机技能大赛”, 提高全系同学对计算机的作用认识。
2. 配合体育部组织运动员训练。
3. 在运动会期间搞好部门之间的协调工作及运动员的后勤。

4. 统计上学期学生会成员的考核状况。

5. 继续安排和准备本学期的人员签到和考核统计。

我部围绕在主席团的周围，努力做好上面分配的各项任务，让我们用热情与执着共同为电气系的明天努力。

人大年度工作计划 年度工作计划篇五

6、听取、审议市人民政府关于*****年上半年国民经济和社会
发展计划执行情况的报告；(8月)

7、听取、审议市人民政府关于*****工作情况的报告；(10月)

8、听取、审议市人民政府关于*****改革情况的报告；(10月)

9、听取、审议“一府两院”办理代表建议、批评和意见情况的
报告。(12月)

二、开展执法检查的具体安排如下：

组织常委会组成人员、人大代表对《*****法》进行执法检查。
(11月)

小编推荐：

人大年度工作计划 年度工作计划篇六

一、完成教研组常规工作和临时工作，组织听评公开课、优质课、示范课等，重点指导参加全州、全省优质课评比的教师上好准备课。每月对本组教师的备课、作业批改、教学效果测试情况作一次检查记录，对出现的问题及时处理。教研组长每学期听课不少于8节次。教研活动定时召开展，做到不

走形式和过场，真正起到教学研究的作用。

※二、加强对年青教师教学工作的指导。每学期第十周前教研组长应组织本组教师听取3次以上公开课，课后及时评课，对可取之处给予明确肯定，对不足部分应提出指导性建议，作好评课、指导记录。教研组长根据本组实际，有意识地安排有经验的教师进行“一帮一”、“老带新”等指导活动，明确指导教师，帮助年青教师完成备、讲、批、辅、考、研六个教学环节工作。指导教师每学期指导备课不少于3课时，听课不少于5课时，其余指导可根据情况酌情处理。每次指导都作好检查记录。教务处、教研处每月检查一次，全面了解年青教师教学情况。

三、组织学习新教学大纲，研讨新的教学理论、教学方法，引进、吸收和使用新的教学辅助手段，积极开展各项教学研究活动，组织课题专题研究，撰写教学论文，总结教学经验。每学期每位教师教学论文不少于1篇。

※四、参加省、州教改培训的教师，积极组织本组教师开展再次培训，带头进行教改研讨活动。写出教改培训心得，打印后向学校领导书面汇报(第十周前)。

五、指导督促教师积极使用现代多媒体教学手段，学会上网查寻教学资料，丰富教学内容，学会应用多媒体课件作为教学辅助手段，使用微机处理个人资料。

※六、本学期期末，参与统考科目的任课教师均与学生一道参加考试，担任不同科目或不同年级的教师任选一个年级或科目进行考试。考试成绩作为教师业务考核评价的重要内容之一；教研组长抓好本组内统考科目教师的教学督查工作；所任学科统考成绩低于全县平均的，下一学期不列入拟聘教师名单。

※七、本学期组织各学科校内教学能手评选活动。要求每个

老师必须上一节公开课，由各组组织评比后推荐参加比赛(具体操作办法另外下发文件)。

八、组织教师参加各种学术活动，有计划安排教师参加年会，主动与周边州、县、市同类学校的教研组联系，开展教研交流。

九、组织安排学生参加各科竞赛，并组织教师进行培训指导。组织初三年级各科教师搜集中考信息，研讨中考教学工作。

十、做好本组教师思想工作，加强团结，增强凝聚力，组织丰富多彩的教研活动。

带“※”号的为本学期工作的重点内容。

行政办

人大年度工作计划 年度工作计划篇七

20xx年度销售工作计划中共有三方面的内容：第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

1、以细分的4个区域为原则，招收4名本地员工进行业务拓展，薪酬结合当地薪酬标准、业绩、所辖市场的概况经与公司协商，进行支付。

2、经销（分销）商的选择；

选择经销商的总体原则应是态度决定合作：适合企业的客户不是看表面上的大与小，在具备了基本条件后，关键是看其对我方品牌的真正态度，即是否理解并认同我们公司的整体战略，企业理念、文化与品牌建设等，看其是否将主要精力和资源用在我方品牌或抽出多少资源对我方品牌进行运作（配合力度）。

基本条件：主要看其是否稳健：

a□有一定的资金实力；财务收支的平衡与稳定；

b□有自己的营销队伍保持一定的素质和稳定性；

c□有自己的销售渠道和网点，并保持发展规划布局的稳定性；

d□决策者的人格健全。

在公司营销政策不设省级代理商的原则下，虽上面将全省分为两大区四小区，主要目的是为了对业务员的市场区域划分及管理。

1) 在全省每个区、市基本上是以设一家经销商为原则；

2) 在重点区域市场，如xx□xx等若经销商实力或网络有限，经共同协商，再对所属市、县找数家分销商，以达到扩大终端网点的目的。

3) 在终端网点建设上，初步以有影响的酒店、饭店、大卖场

为主，根据具体市场确定合理的布点数量。

4) 在初步布点完成后，再对类烟酒专卖店、中小商超进行铺货。

广告宣传应以简单、适用为主，应从宣传方式、媒体选择、方案策划、广告创意等方面整合一切资源，以达到以最小的投入获得最大的宣传效应。

1) 在广告宣传上应以“xx红酒”的市场定位、目标市场为切入点，针对目标消费群进行有效宣传，有的放矢，不至于浪费资源。

2) 根据酒市场的一些特征，在宣传上以“xx红酒”是xx精酿的酒，是餐桌上的调养酒；引导的是一种科学、健康、自然、时尚的酒。消费新概念为基本方向。

3) 根据xx地域、气候特征及当地居民的日常饮食习惯，应在枸杞特性“味甘、性平、无毒”及“xx红酒”喝了不上火，即去火解毒的方面进行宣传。

4) 在市场导入期，为了扩大产品影响，在同经销商协商，选择适应电视媒体，适当时段进行广告宣传。

5) 在报纸宣传上把握两点：

b□随着市场的推进时间，组织一系列“软”广告文案，以介绍xx的由来传说□xx酒的特性等酒文化方面知识进行系列宣传。

为了扩大报纸宣传的效果，可举行“看报纸广告，回答问题，礼品奉送”活动。

而我们对“xx红酒”的宣传应重点放在酒店、大卖场等占据消费量较大份额的人流较多的销售终端。

1) 在终端进行宣传，应以提高“注目率”为基点，即将在终端光临的顾客的目光先吸引过来，买不买“xx红酒”是另外的一回事，先让其看一眼“xx红酒”，如在卖场酒类专卖区林林总总的酒产品陈列架前，如何吸引顾客的目光，除了现场促销员的解说外，另外一条途径就是在终端陈列上做文章，我们设计一个精巧的，能体现出“xx红酒”品牌形象的陈列架，陈列架不求大，以达列“xx红酒”一现，与众不同的展示效应。同样，此展示架在些酒、饭店条件允许的情况下也可运用。

2) 在终端通过其它方式进行宣传吸引“注目率”，即pop的张贴，饮酒常识小册子的发送，巨无霸形象展示牌的设置，大型喷绘灯箱的设置……。

作为一名省级主管，日常的管理主要应是从三方面着手：

1) 业务的拓展、管理工作，亲自参予并指导业务员协同经销商作好通路终端工作，扩大“xx红酒”在xx市场的知名度，提升其市场销量。

2) 业务员的管理工作，作为一名业务主管，在具备一定的业务拓展、管理技能的同时，还应做到“为人之君，为人之亲，为人之师”的表率作用，组织加强业务员的学习工作，共同学习公司的战略规划、企业文化、品牌建设等方面的知识，组织学习业务知识，从而提高每个人的个人素质及业务能力，充分发挥每个人的主观能动性，并形成一個团结、亲和、互助、上进的团队。

3) 充当公司与经销商的沟通桥梁作用，业务员最基本的要求就是要勤。要勤于经销商沟通，要有创新的思维观念，在日常工作、学习中勤于思考，并有敏锐的洞察力，善于发现问题，及时解决问题，不能解决的上报公司，尽早协调处理。

人大年度工作计划 年度工作计划篇八

一、加强政治学习，特别对与医疗安全有关的法律法规的学习，强化行车安全意识；加强与病号的沟通，促进和谐医患关系。抓好急诊病人的来诊服务，在“以病人为中心”指导思想的精神下，全体司机人员持续改进“微笑服务”、“深化”人性化服务，努力打造医院一流服务窗口。

二、加强120急救的管理，加强对急救技术的培训学习，提高急救水平。加强对120急救车内物品的管理，保证急救物品的完好备用状态。继续实行24小时电话不离人、24小时急诊有车出的制度，做到24小时有人值班，保证接到急救电话后能第一时间出车，并保证行车安全。司机每天检查车辆状况，打扫车内外卫生，让救护车处于完好备用状态。树立“120”急救新形象，改变了老百姓对“120”的看法，社会效益不断提高。

三、保障好院内业务用车，做到收车有打扫、出车有检查，保证院内业务用车的质量及水平。让院领导有个好的行车环境。

四、车辆日常维护方面，爱车如己，注意保养，定期检查，及时维修。定期对汽车进行保养，保持车身光洁。每天收车后，把车辆彻底打扫一遍，保持卫生。严格按照保养日程表的项目，对车辆进行正规的定期检查和维修，以确保车辆在行驶中不出现故障，增强安全性。在行车中发现异常，尽量找出故障并及时排除。

五、科学驾驶，节约油料。我们司机班司机将继续加强学习驾驶技术，注重科学驾驶。行车前搞清地形路线，少跑冤枉路，行车中做到不急加速，不急刹车，不强行超车。避免不必要的高速行车和在高档位上的低速驾驶，充分保证行车的经济性。

六、做好急救司机，特别是新上岗急救司机的安全教育、车辆维护知识培训，让他们尽快适应120急救司机工作。

20xx年，我们司机班将更加严格要求自己，发扬成绩，弥补不足，全心全意完成好每一项工作任务，在确保行车安全、加强节约、注意防盗的基础上，进一步做到热情服务、礼貌待人，文明行车。在院领导的关心和支持下，在同志们的帮助下，相信通过不懈的努力，我们司机班的工作一定能够再上新台阶。

人大年度工作计划 年度工作计划篇九

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习
行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑xx市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送

到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部分设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

人大年度工作计划 年度工作计划篇十

目标：在xxx5年1月31日前初步实现整理，整顿，清扫，安全，清洁5s的推行；在xxx5年3月31日前创建洁净，舒适，安全的生产环境；车间通过6s管理精益求精，车间员工养成良好习惯，自身素质得以提升。

二、xxx5年推行计划、日程及实施方法

细则说明：

1，制订6s推行方案，启动6s推行第一步。

2，成立6s推行小组，确认6s推行计划，确定推行办法和检查制度。明确6s推行小组各成员的职能。划分责任区域。

(1) 订制6s知识简介张贴于各车间/区域等工作场所。(2) 各部门/区域设立6s专员，划分责任区，责任落实到个人。

(3) 各部门/区域6s专员布置6s工作对现场进行清理，全员参与。表彰先进，暴光问题。4，红牌作战由6s推行小组根据各部门/区域实施6s不足之处而发出，目的就是不断地寻找出所有需要进行改善的事物和过程，并用醒目的红色标牌来标识问题的所在，然后通过不断地增加或减少红牌，从而达到发现问题和解决问题的目的。第一次红牌作战希望尽可能多地发现现行存在的需要改善的事物和过程，以令相关部门/区域可以及时地检讨修正。红牌作战要进行详细地记录：第几次红牌作战、在哪个部门发行的红牌等。红牌模板见附录一。

5，各部门针对红牌作战发现的问题进行整改，全力排除所有障碍，贯彻实行6s[各部门需要学会自己发现问题，处理问题。其它整治内容可参考[6s管理检查评分表》。6，由6s推行小

组编制6s内容的培训教材，对车间全员进行培训。培训包含6s的内容□6s的意义□6s方针和目的□6s的基本要求等。对新入职的员工同样需要进行6s知识的培训。

7□6s推行小组对红牌作战发现的问题进行分析，帮助各部门/区域实施改善措施□ 8□6s进行一段时间后□6s推行小组定期对各部门/区域的6s施行情况进行审核评分，处于同一部门/区域的小组成员不给自己部门打分。对办公区与生产区分别用不同的标准评分。推行小组需要将审核中发现的问题汇总向总经理汇报。发生问题的部门/区域要填写整改报告，进行备案跟踪。

每周评选一次，每次评出前1，2，3名，推行小组公开表彰、记录。

9，进行6s阶段性成果的总结，检讨修正，同样地表彰先进，暴光问题。同时商讨如何解决6s实行中发现的困难。

10，设立6s强化管理月是为了令6s的施行保持在一个良好的状态，避免因措施的长期松动造成系统上的崩溃。同时强化管理月实施红牌作战可强化监督作用。 11，根据前期的实行情况重新修订公平，有效的评核标准。

12，鼓励员工提供合理化提案，对被采用的提案者提供5~50元不等的奖励。

13，每月进行一次6s的总结表彰，综合全月每周的审核结果的平均分进行排名，选出第1，2，3名的部门/区域，分别给予300元，200元，100元的活动奖金。

三、 全面推广后的持续改善。

6s的最终目的是提升人的品质，这些品质包括：革除马虎之

心，养成凡事认真的习惯(认认真真地对待工作中的每一件“小事”)、遵守规定的习惯、自觉维护工作环境整洁明了的良好习惯、文明礼貌的习惯。个人品质提升了，生产管理的目的也就达到了。

为了达到这个目的，我们需要做到：

1. 全员参与，由车间的总经理到最基层工作的全体车间员工都全身心投入。
2. 持之以恒，不能因为遇到困难就想到放弃，不能因为遭受挫折就怨天尤人。
3. 均恒更新，每一位员工都必须意识到自己需要不断地进步，需要吸收好的东西而抛弃不好的东西。