

菜品研发员工作计划(实用10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

菜品研发员工作计划篇一

20__年，技术研发部深入认真贯彻落实__有限公司各项文件精神，在职工的思想教育上积极引导，管理制度上不断细化和完善、严格考核，在开展“成本核算”活动上全面发动，加快了科技创新和人才队伍建设，确保了工艺生产稳定长周期运行。

一、加强部门的基础工作建设，稳步推进日常工作

技术研发部坚持抓好基础工作，结合公司的各项工作要求，推进日常工作稳步进行。

1、根据部门的具体要求和实际情况，整理汇编并完善了技术研发部的管理制度和个人岗位职责，使本部门的工作层层落实到每个实施者，使本部门的工作人人管事，事事有人管。本部门的具体管理工作安排如下：__负责本部门的全面工作的开展落实与实施及工作衔接与生产车间及其他部门的工作协调，__负责图纸的深化和图纸优化工作，具体工作由__负责实施。__负责车间的数控设备下料排版并与车间进行对接，指导车间的下料排版工作。__作为车间生产技术人员负责与技术研发部图纸深化技术工作进行对接，对深化的图纸进行复核，并与蓝图进行对比，确保深化后的图纸的高质量，将问题处理在车间的生产之前。__负责本部门的技术资料，信息平台的建设，图纸文件的收发及后勤保障等工作。

2、根据国家有关制图标准结合公司的长期发展规划制定了本部门的详图深化制图标准及图纸深化工作流程。使本部门的有关图纸深化工作得到有序化开展，经过近几个月的使用，图纸深化工作的出图标准规范，工作流程顺畅。

二、图纸深化工作作为我部门日常工作中的一项主要工作，根据公司计划经营部下达的工作计划，完成的图纸深化工作有__熔炼车间和吹炼车间及除尘风机房钢结构1300t□__一期钢结构3000t□__二期钢结构h588车间钢结构200000t□以上的钢结构图纸深化工作，尽管我部门人员，设备缺少，但由于在图纸深化和审核工作细致，层层把关，经过车间生产后的所有钢结构件检验全部合格，经过实测实量结构尺寸全部达到原设计院蓝图要求，车间根据我部门深化后的图纸生产的结构件没有一件残次品和不合格件。为公司赢得了荣誉和信誉。__二期钢结构h1□h2□h3□h4□g1□g2□g3□g4□g5车间钢结构18000t图纸深化正在进行，__二期其他车间的钢结构1000t也正在审图。

三、根据公司的要求，团结协作，互利共赢的发展思路，与有经验的结构加工企业取得了联系。

2、与钢结构企业__集团建立的图纸深化合作关系，大的联营合作协议签署后，可进行钢结构图纸深化及优化协议洽谈。由于__钢结构集团已经发展了十余年，在国内有较好的信誉和口碑，我们与他们合作可以借鉴他们图纸深化和图纸优化的先进经验和钢结构企业管理模式，达到国企的标准，私企的经营模式和思路。

3、与__建工集团进行沟通并尽可能达成钢结构图纸深化和图纸优化协议，__建工集团具有的优势是具有钢结构设计一级资质。我们要进行图纸优化必须与一流的具有钢结构图纸优化设计团队进行合作，采用最优化的结构形式并对原设计蓝图进行结构和受力计算同时满足原设计要求。

4、与__集团合作建立合作关系，__集团以__等大专院校作为技术依托，借助先进的管理思维和管理理念，在钢结构市场上另辟蹊径，独领风骚，采用波纹腹板制作的h型钢结构，大大节约的钢材，这个值得我们学习和借鉴，我们已经派人去他们单位进行学习。

四、根据我们部门的发展规划，与有相关的大专院校取得了联系。

1、与__取得联系，并且正在签署框架协议

2、与__取得联系，并且正在签署培训计划协议

五、人才培养

在短短的两个月，经过__一期3000t钢结构工程图纸深化，__熔炼车间和吹炼车间及除尘风机房钢结构3000t图纸深化，及与车间的下料编程软件对接全面完成了从钢结构图纸深化到生产下料焊接成型检验的全部工作。在工作中培养人才，在实践中锻炼队伍，我们的团队已经逐渐成熟，并能够胜任全部的工作。在这里值得一提的是我们的团队在钢结构图纸深化工作中表现出来认真细致的工作态度和的工作作风值得提倡和表扬，__工程是__进行的图纸深化，我们在审查他们的深化图纸的过程中发现许多问题，特别是节点板等细节问题比较多，我们进行了详细的更正和对深化的图纸进行了修改，结果按照我们修改后的图纸制作的钢结构全部符合原设计图纸要求。

六、购置图纸深化设备

一、进一步完善人才培养，有计划的从社会上专用对口的名牌大专院校吸收新鲜血液，增强团队建设。

二、制定__公司11项企业技术标准

三、完成3个工法和5个qc成果

1、__有限公司能源管理系统工法；

2、热辐射采暖系统工法；

3、大型钢结构厂房屋面虹吸排水工法。

4、5个qc成果涉及到生产车间，项目施工，办公系统的技术、材料、经营、设备、财务等方方面面。

四、加快信息化平台资源库的建设

信息化平台资源库建设正在准备阶段

五、加快技术资料库的建设

技术资料正在收集整理准备阶段

六、进一步做好企业内部和外部的技术服务工作

在做好信息化平台资源库的建设和技术资料库的建设后才能依托这些资源库更好的为企业内部和外部进行技术服务工作。

七、技术培训及技术引进

20__年准备与__进行合作对员工进行技术培训，引进培训焊接智能设备。

八、四新技术的应用及现产品的开发

20__年准备引进__的波纹腹板h型钢生产线。

总之，我们技术研发部全体员工将紧密团结在__有限公司班子周围，开拓创新，不断进取，为公司本年的工作开好局、

起好步贡献绵薄之力！

菜品研发员工作计划篇二

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在09年2月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合.储备，合.推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

5，主动收.各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调.

1，通过对一些和xxx路店地.位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成.个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3，菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

6，在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

菜品研发员工作计划篇三

1、中小企业生产管理软件

我们通过五、六年漆包线生产企业推广产品包装管理系统，以及后来开发推广的漆包线生产企业物流管理软件系统，同时我们通过销售总公司asino企业财务管理软件和开票接口软件，了解到现在企业除了对财务软件有需求以外，对企业内部生产工作流程的管理软件需要尤为迫切。

对于这些企业而言，信息化的核心是生产管理和物料计算，以此实现精确的物料控制，成本管理、生产管理，提升企业的运作效率，才能在制造业资本报酬率逐渐下降的背景下，提升中小企业的盈利能力和竞争能力，赢得生存和发展的机会。

现阶段，中小企业所需要的管理软件是能够帮助企业实现整体信息和资源整合的解决方案，而不只是部门之间的信息整合，应以生产为核心，实现精确的物料计算和成本管理，而非以简单的进、销、存为核心，并且做到适合行业生产特点，并且易用、好用。

现在市场上的erp都是偏重于财务功能，对企业内部其他部门生产工作流程管理基本没有，或者只有一些通用管理流程，不能满足行业生产企业管理特点需要，许多大的企业都是委托国内外sap软件开发商定制，价格很高，中小企业无法承担这样的费用。

尤其是已经使用了财务软件的中小企业，内部生产管理尤其需要一套能够针对其生产特点，对采购、生产、销售各环节有效管理的软件系统，满足内部生产管理的需要。

我们考虑重新规划漆包线企业管理系统软件，吸取成熟erp管

理软件的结构经验，利用开发公司内部管理系统这个机会，提升我们的软件开发平台，组织开发一套完善的漆包线生产企业生产管理软件，并在全国漆包线行业推广。

通过从我们最熟悉的漆包线生产企业管理软件入手，继续分析了解其它生产行业特点，进一步组织研究中小企业内部管理软件各方面需求分析，结合航信asino财务管理软件功能，为中小企业经营管理提供一套完整的内部生产管理解决方案。

我们无锡地区是全国加工业最发达的地区，中小企业主要是加工型企业，利用公司在无锡地区服务防伪税控开票系统的平台，结合公司二次创业的契机，向无锡的企业推广这套软件。

计划□20xx年招聘几个高水平的开发人员，组建新的开发团队，在完成公司管理软件的同时，利用这次机会提升我们的软件开发平台，提高技术人员软件开发水平，重新组织进行漆包线生产企业生产物流管理软件需求分析和技术开发。

在我们关系较好的一、两家漆包线企业进行试用，让用户帮助我们完成系统使用测试，完成软件的基础版本定型。

在对原有的老用户进行回访，推广我们开发的这套管理软件，全国规模较大的漆包线企业几百家，与我们有业务往来的近一百家，我们要争取在几年内完成二十家以上大型漆包线企业的管理软件推广应用。

组织开发完整的中小企业生产管理软件□20xx年有一个标准版管理软件，利用公司在无锡地区服务防伪税控开票系统的平台，结合公司销售安装航信asino财务管理软件和开票接口软件销售工作，推广我们开发中小企业生产管理软件，预计市场前景十分广阔。

2、油井综合参数测量管理系统

油井综合参数测量控制系统是基于传感技术和工业自动化控制技术的项目产品，目前在我国各大油田采区试点推广，是数字采油、节能采油的重要组成部分。

国家自20xx年开始，要求各大油田在科技创新、数字采油、节能采油方面组织试点，大庆油田、胜利油田、长庆油田、克拉玛依油田、大港油田等多做了这方面的试点安装，都取得了明显的效果，技术和理论都得到了论证。

该项系统用新的概念来说，属于物联网在油田采油测控领域的应用，是集现场数据采集和无线远传的数据分析管理系统。

20xx年下半年，我们通过与中国石化江苏华东石油管理局联系，了解到华东石油管理局所辖近2000口油井，目前仅吉林采区试点效果比较理想，计划在完善吉林采区试点效果的基础上，在全江苏采区试点推行。

江苏采区目前有油井600多口。

在20xx年底，我们着手研发该项产品系统。

并争取到在江苏东台采油区试点的机会。

20xx年3月，我们把自己研发的一套样机系统，提供给了华东石油管理局目前在东台采油区安装了一套我们开发的测控设备。

测量数据准确有效，但由于我们以前没有在这方面的经验，我们对所测量到的参数进行分析没有经验和理论知识，所以系统软件还有些欠缺。

需要我們继续了解采油相关知识并继续完善软件功能。

目前我们已经与中国石化石油开采研究院取得联系，就油井

参数分析方面的问题请教他们，抓紧把软件完善好，达到华东局的要求，以便下一步的推广工作。

华东石油管理局表示，在我们软件完善好后，为了便于在华东局的推广，可以作为双方联合开发的项目，向中国石化石油勘探与开采部申报，帮助我们推广。

系统硬件成本月1.8万元，系统销售价在2.8万元左右。

华东石油管理局20xx年在江苏采油区计划实施近180口井。

其中先在扬州高邮采油区120多口(共200多口)，其余东台采油区实施67口。

其他地区油井应为比较分散，新的油井正在开采，等组成区团后实施。

计划：油井综合参数测量控制系统作为一个工控产品，在目前的我们研发中心是可以作为一个短期项目来开展工作的，为了做好这项工作，我们对现在的技术人员进行规划和分工，短期内集中工控方面有经验技术员，重点解决这个产品目前开发过程中遇到的技术难题，同时做好市场衔接工作，产品开发定型以后，就可以利用现有人脉关系开拓油田市场。

二、原来产品现状的分析和计划

1、综合统计无线申报系统

综合统计无线申报系统是20xx年开发的，当时的用户对象时胡埭镇政府经贸办，作为一套街道(镇)综合统计管理工具，是基层政府全面了解所辖工商业企业经营状况的有效工具，真正做到了统计工作的全覆盖，有其一定的实用性和适用性。

无锡市统计局也对我们开发的软件系统做了深入的了解，作

为无锡市统计局“落实科学发展观、统计创新亮点”工程，在20xx年10月组织召开了全市综合统计无线电子申报系统建设工作推进会，组织部署各区局落实推广试点和全面推广工作。

在此基础上，我们也与其他各区、市(县)局取得联系，力争在其他区市(县)试点推开，但收效甚微。

因为以往的统计申报软件是免费的，而我们的系统需要相关街道(镇)支付适当的费用，虽然费用在今后的使用过程中会得到补偿，但所辖街道(镇)对推广这套系统积极性不高。

当时江阴市局准备在开发区和周庄镇先行试点的，后来也因种种原因没有试点，故没有突破和进展。

无锡滨湖区统计局总结胡埭镇的工作经验，当年就落实推广了华庄、太湖(东泽和雪浪部分)两个街道。

先后组织培训了全辖企业近2000多人培训，由于适逢中国联通公司业务重组，cdma业务转让给中国电信公司，导致整个系统无法正常推进。

到20xx年1月开始才能发放企业申报用设备，从1月开始，我们花了4个月的时间安装、服务了三街道(镇)共计1600户单位的申报系统。

20xx年4月，国家统计局副局长到无锡考察，了解了我们的系统后，也高度评价了我们的统计申报系统，认为我们的申报系统真正做到了“一套报表”。

但起点太低，网络适应性较差。

随着时间的推移，现在宽带网络的已经基本普及到了所有的企业，而我们申报系统的架构必须绑定一台中国联通的无线

专用电话机，每台电话机每月又有固定的消费支出，由于企业对通话功能不再那么需要，因此造成了企业反响比较大。

加上无锡市地税系统网上申报系统的推行，劣势一比就显现出来了，进一步导致我们的这种系统申报架构不再适应现在的技术形势。

网络适应性差的缺点进一步显现出来。

现在，无锡市滨湖区还在继续推广这套申报系统，但由于全区大范围拆迁与改造，工作进度较慢，目前正在落实山水科技园(原滨湖街道)的统计申报推广工作。

今年，国家统计局推出了“一套报表”申报系统，就是基于财务报表基础上的一套统计报表系统，所涉及的是行业规模企业和特殊行业企业，与我们的系统比，缺乏统计申报的全覆盖性，但这套系统由国家下发，企业免费使用的，可以在internet上登录申报，完全没有网络的局限性。

我们认为，统计申报在目前的情况下，除了滨湖区还有推广的可能性，其他各区局(市、县)在是没有这方面的可能。

但就滨湖区也是要在区统计局的组织下推行。

我们要跟踪和配合区统计局的工作，做好各项准备工作。

2、漆包线打印系统

漆包线称重标签打印系统是研发中心几年来的成熟产品，我们在这方面有近100各老客户，也有许多老朋友。

这几年虽然有些萎缩，但我们始终是这一行业的最具实力的企业，我们想做好这个行业，组织开发一套完善的漆包线生产企业生产管理软件，在这个行业做出特色。

xx年，我们准备组织技术人员，对原来的老用户进行全面回访工作，做好他们的包装系统的升级和维护工作，向他们推荐我们的企业生产物流管理软件。

力争做到销售50万元，关键是推出我们的生产物流管理软件，力求更大的突破，为今后的发展打开局面。

3、防伪税控开票接口管理软件的二次开发和推广防伪税控开票接口软件受到现有erp用户的需求影响，很多企业在使
用erp财务软件的同时，确有需要，对二次开发的需求不尽相同，用财务erp的基本上就购买原来标准的文本接口就满足了企业的开票需要，只有使用sap□oracle等开发的自主特色管理系统的企业才会需要我们的二次开发。

去年我们完成二十一套开票接口管理软件开发和销售工作，其中需要二次开发的有 7套，初步积累了接口管理软件逐步完善软件基本功能。

准备组织技术人员进行“开票接口管理软件配置版”的开发工作，以便于推广和维护服务。

确定一季度完成标准版的详细需求分析，制定好开发计划，二季度完成配置版软件产品开发和测试。

在市场开拓方面，充分利用客服中心下面各分公司收集的客户需求信息，抓紧市场开拓工作，培养技术员与用户的沟通能力，为将来中小企业管理软件开发、推广做先导工作。

主动及时地带上技术方案上门与用户沟通，同时在与用户沟通过程中，充分发挥我们这几年开发企业管理软件的经验，争取更多的商业机会。

今年业务指标计划50万元，实现毛利30万元，

4、企业管理软件

今年部门制定了企业管理软件小组的销售指标，总销售额为90万元，其中a6企业管理软件高版本25万元，毛利35万元。

第一 部门要加强对企业管理软件销售小组管理工作，不断摸索其他销售途径，组织实施漏斗式销售方法，加强销售工作指导和销售绩效考核。

其次在技术服务方面上；目前我们组织业务人员进行各方面技术培训，特别是高版本的内容很多都，很多内容并不是从纯理论方面了解，而是要通过理论结合实际，不断实践才可以进一步掌握。

第三 利用研发中心软件开发技术力量，与总公司主动沟通，与业务人员一起解决航信a6管理软件在实施中碰到的问题。

三、新产品调研方面

20xx年，要加紧做好新产品调研和探索的工作，积极参加各种新技术、新成果发布和推广会议，了解行业发展动向，积极寻找新的切入点和项目投资契机，积极寻找适合我们公司实际的、市场前途的新技术、新产品，为公司的发展出谋划策。

时光荏苒□20xx年即将结束，新的一年就要到来。

回首过去的一年，感慨万千，很感谢xx餐饮管理公司再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的.厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报公司领导对我的信任。

十月份再次来到公司，到现在三个多月过去了，在这段时间

内，我对菜品做了一次全面的调整，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务！为此感谢门店各位同事的配合。

下面就把我明年即将开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

一 关于门店和公司

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年2月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

5，主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整

二 关于xx店

xx店在暂停营业半年后于11年三月十八日将以全新的面貌重新开业，鉴于xx路的特殊情况，根据公司领导决定，这家店所经营产品将有别于其他几家分店，我们将以xxxxxxxx--三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但长寿路由于地理位置特别，我们将配合营运

部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上公司员工服务。

厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排

1，通过对一些和xxx路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3，菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

5，针对xxx店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。

再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作

6，在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

1.2018研发部工作计划

2.研发部工作计划ppt

3.研发部2018工作计划

4.餐饮公司研发部工作计划

5.研发部长个人简历

6.研发部设计个人简历

7.研发部主管个人简历

8.研发部设计师求职简历模板

菜品研发员工作计划篇四

技术研发部深入认真贯彻落实xx有限公司各项文件精神，在职工的思想教育上积极引导，管理制度上不断细化和完善、严格考核，在开展“成本核算”活动上全面发动，加快了科技创新和人才队伍建设，确保了工艺生产稳定长周期运行。

技术研发部坚持抓好基础工作，结合公司的各项工作要求，推进日常工作稳步进行。

1、根据部门的具体要求和实际情况，整理汇编并完善了技术研发部的管理制度和个人岗位职责，使本部门的工作层层落实到每个实施者，使本部门的工作人人管事，事事有人管。本部门的具体管理工作安排如下□xx负责本部门的全面工作的开展落实与实施及工作衔接与生产车间及其他部门的工作协调□xx负责图纸的深化和图纸优化工作，具体工作由xx负责实施。负责车间的数控设备下料排版并与车间进行对接，指导车间的下料排版工作□xx作为车间生产技术人员负责与技术研发部图纸深化技术工作进行对接，对深化的图纸进行复核，并与蓝图进行对比，确保深化后的图纸的高质量，将问题处理在车间的生产之前□xx负责本部门的技术资料，信息平台的建设，图纸文件的收发及后勤保障等工作。

2、根据国家有关制图标准结合公司的长期发展规划制定了本部门的详图深化制图标准及图纸深化工作流程。使本部门的有关图纸深化工作得到有序化开展，经过近几个月的使用，图纸深化工作的出图标准规范，工作流程顺畅。

作为我部门日常工作中的一项主要工作，根据公司计划经营

部下达的工作计划，完成的图纸深化工作有xx熔炼车间和吹炼车间及除尘风机房钢结构1300t□xx一期钢结构3000t□xx二期钢结构h588车间钢结构2000t□以上的钢结构图纸深化工作，尽管我部门人员，设备缺少，但由于在图纸深化和审核工作细致，层层把关，经过车间生产后的所有钢结构件检验全部合格，经过实测实量结构尺寸全部达到原设计院蓝图要求，车间根据我部门深化后的图纸生产的结构件没有一件残次品和不合格件。为公司赢得了荣誉和信誉□xx二期钢结构h1□h2□h3□h4□g1□g2□g3□g4□g5车间钢结构18000t图纸深化正在进行□xx二期其他车间的钢结构1000t也正在审图。

2、与钢结构企业xx集团建立的图纸深化合作关系，大的联营合作协议签署后，可进行钢结构图纸深化及优化协议洽谈。由于xx钢结构集团已经发展了十余年，在国内有较好的信誉和口碑，我们与他们合作可以借鉴他们图纸深化和图纸优化的先进经验和钢结构企业管理模式，达到国企的标准，私企的经营模式和思路。

3、与xx建工集团进行沟通并尽可能达成钢结构图纸深化和图纸优化协议□xx建工集团具有的优势是具有钢结构设计一级资质。我们要进行图纸优化必须与一流的具有钢结构图纸优化设计团队进行合作，采用最优化的结构形式并对原设计蓝图进行结构和受力计算同时满足原设计要求。

4、与xx集团合作建立合作关系□xx集团以xx等大专院校作为技术依托，借助先进的管理思维和管理理念，在钢结构市场上另辟蹊径，独领风骚，采用波纹腹板制作的h型钢结构，大大节约的钢材，这个值得我们学习和借鉴，我们已经派人去他们单位进行学习。

1、与xx取得联系，并且正在签署框架协议

2、与xx取得联系，并且正在签署培训计划协议

在短短的两个月，经过xx一期3000t钢结构工程图纸深化□xx熔炼车间和吹炼车间及除尘风机房钢结构3000t图纸深化，及与车间的下料编程软件对接全面完成了从钢结构图纸深化到生产下料焊接成型检验的全部工作。在工作中培养人才，在实践中锻炼队伍，我们的团队已经逐渐成熟，并能够胜任全部的工作。在这里值得一提的是我们的团队在钢结构图纸深化工作中表现出来认真细致的工作态度和的工作作风值得提倡和表扬□xx工程是xx的图纸深化，我们在审查他们的深化图纸的过程中发现许多问题，特别是节点板等细节问题比较多，我们进行了详细的更正和对深化的图纸进行了修改，结果按照我们修改后的图纸制作的钢结构全部符合原设计图纸要求。

根据图纸深化工作的需要我们购置了深化图纸专用的电脑□ups电源，绘图仪，晒图机。设备的购置有利于进一步工作的开展。

一、进一步完善人才培养，有计划的从社会上专用对口的名牌大专院校吸收新鲜血液，增强团队建设。

二、制定xx公司11项企业技术标准

三、完成3个工法和5个qc成果

1□xx有限公司能源管理系统工法；

2、热辐射采暖系统工法；

3、大型钢结构厂房屋面虹吸排水工法。

4、5个qc成果涉及到生产车间，项目施工，办公系统的技术、材料、经营、设备、财务等方方面面。

四、加快信息化平台资源库的建设

信息化平台资源库建设正在准备阶段

五、加快技术资料库的建设

技术资料正在收集整理准备阶段

六、进一步做好企业内部和外部的技术服务工作

在做好信息化平台资源库的建设和技术资料库的建设后才能依托这些资源库更好的为企业内部和外部进行技术服务工作。

七、技术培训及技术引进

20xx年准备与xx合作对员工进行技术培训，引进培训焊接智能设备。

八、四新技术的应用及现产品的开发

20xx年准备引进xx的波纹腹板h型钢生产线。

总之，我们技术研发部全体员工将紧密团结在xx有限公司班子周围，开拓创新，不断进取，为公司本年的工作开好局、起好步贡献绵薄之力！

菜品研发员工作计划篇五

20xx年研发部工作计划主要以公司目标、产品开发、产品突破与改进、生产效益、生产任务、工作势气为纲，即结合团队建设、公司管理理念、制度实施方针、保证生产持续发展，探索调整产品新结构、新模式、新工艺。鉴于20xx年中国生产电缆行业有了新的起色□20xx年必将进入新的挑战期，面对诸多新困难、新挑战，本年度研发部工作要落到实处，全面监控产品研发与一致性，正确引导，坚定信心，大胆尝试，坚持自己的一些技术验证观点，技术验证真理，工作讲效率，

为xx科技有限公司的持续发展创造良好的环境。

样品合格率必须达到100%。

样品计划完成率必须达到100%。

每月电缆改进项目必须两项以上。

每月电缆突破项目必须两项以上。

完成75欧姆与50欧姆编织系列电缆的开发并批量生产。

在更改现有机器的基础上完成3/8超柔电缆、1/4超柔电缆的开发并批量生产。

生产现场出现问题第一时间必须感到现场解决。

1、加强部门内部信息的准确性，做到技术员区域岗位专人负责，各种工艺及异常数据层级把关审核，确保管理的及时性、规范性、系统性、合理性。

2、做好管理团队建设，分工不分家。做好人才储备，提升并培养优秀人才，并进行合理搭配，使研发部门工作顺畅有序，保障生产的顺利进行。

1. 陷于本部门职位的特殊性，企业结构还不完善的情况，我部门必须进行角色技术转变，增加技术力量；应该是公司新时期技术组织者，公司的技术建设者，信息产品的开发者，技术辅导的教师者。

2. 要大胆创新与尝试，掌握细节，技术管理更需要有潜意识加强，但也要虚心学习同行业的技术知识。

3. 不能够安于现状，不思进取，不能以一街市田亩为乐，这

将不利于公司技术的发展与创新。

4. 加强技术知识与操作注意事项的培训力度，足进生产顺利进行，减少公司整体的维护成本。

5. 对公司的现有的机器、现有的产品进行结构开发，降低生产成本和制造成本。

6. 维护公司团队建设，保密公司技术知识。

1、我要不论境况如何，都会对自己的行为以及团队的业绩负责。

2、我要让要事真的成为要事。

3、我要与上司建立积极的关系。

4、我要逃离官僚式管理，与员工保持和谐一致。

5、我要表扬并奖励出色的员工。

6、我要以积极的态度解决问题。

7、我要即使没人看着，也会坚持正确的做法。

8、我要意识到，自己做的每件事都会影响到员工对我领导能力的评价。

9、我要精挑细选合适的技术人员。

10、我要做一名优秀的时间管理专家。

11、我要成为装满别人意见的桶。

12、我要驻留在学习进步地带。

13、我要成为别人的工作的榜样。

鉴于此：我们有了这些，有了优秀的团队。我们相信，我们是完全有信心、完全有能力做好20xx年的各项工作，以回报xx科技有限公司对我们的期望。

菜品研发员工作计划篇六

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在09年2月底做好上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

1，通过对一些和路店地.位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3，菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

6，在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

菜品研发员工作计划篇七

一主要项目任务、二项目管理计划。

1. 积极贯彻、落实公司项目开发任务，力争做到及时完成各
项目任务。
2. 时实通过展会、网络、客户等相关信息了解市场需求动态，
主动探索客户新的需求，做好项目开发储备课题。
3. 培养部门工作人员全流程设计理念，使设计人员做到亲近
客户、亲临现场，持续保持与生产、用户现场进行联络，在
确保满足客户要求的前提下使设计产品追求“成本最低，
设计先进、生产高效、运行可靠，便于使用、便于维护”等
高标准要求，不断提高产品设计评估通过率。
4. 对项目进展情况进行全过程跟踪，对关键环节进行重点把
关，提前预防，遇到问题立即解决，及时上报反馈。
5. 对老产品进行持续改进，及时处理内、外部质量反馈，并
举一反三，全流程改进，不断提高产品质量的稳定性。
6. 不断开拓产品适用领域，使设计人员做到每季度至少到用
户现场两次，了解客户目前及潜在的需求，为产品设计做
好“营养”储备。
7. 在部门内部多组织相关项目管理、项目设计、设计开发控
制程序等相关知识的学习，使部门工作人员提高设计思路，
规范工作程序，提高工作效率。
8. 加强部门内部设计输出信息的准确性，做到专人负责、层
级把关审核，确保归档相关技术文件的准确性、及时性、规
范性。

9. 确保erp输入信息的准确、及时，并保持与实际运行同步。

10. 合理计划、控制项目经费，对项目需求资金进行准确预算，对材料、采购成本严格控制。

11. 严格做好技术保密工作，使各类技术档案的管理做到准确、齐全、规范、有效，达到公司相关文件要求。

1. 做好人才储备工作，高、中、低人才合理搭配、培养，使部门工作顺畅有序。

2. 做好新工作人员培训、帮带工作，对工作积极、业绩突出的老工作人员给予上报提拔和奖励。

3. 做好部门内部、外部协调工作，有计划的组织部门工作人员培训和部门集体活动，营造团结、合作、进取的工作氛围。

1. 根据实际情况做好年度、季度、月度资金预算对部门管理经费以提高工作效率、勤俭节约为原则，严格执行公司相关管理制度。

2. 严格执行公司质量管理体系、工作规范□6s管理、安全管理体系，做好部门自查、管理工作。

3. 对部门固定资产进行定位、定人管理，确保帐物相符，正确使用、维护、保养，避免设备损坏现象，确保不出现设备丢失事故。

4. 严格执行公司及研发相关管理制度，并对相关运作流程中的问题及时提出反馈和主动协调解决。

5. 做好部门erp运行及问题反馈工作，为公司及部门工作效率的提高提供保障。

本部门将尽力贯彻执行公司xx年度目标及任务，发动部门全体工作人员共同努力，使部门质量指标、环境指标、安全指标呈现持续上升的良好状态。

菜品研发员工作计划篇八

本文目录

1. 研发部工作计划
2. 餐饮公司研发部工作计划
3. 饭店菜品研发部的年度工作计划

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在xx年2月底做好上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

5，主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整

1，通过对一些和路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3, 菜单确定后, 完成菜单所有菜品的标准化和规范化, 并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训!

6, 在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战, 我决心再接再厉, 努力打开一个工作新局面。

研发部工作计划 (2) | 返回目录

一 关于门店和公司

二 关于xx店

6, 在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战, 我决心再接再厉, 努力打开一个工作新局面。

研发部工作计划 (3) | 返回目录

1、配合公司的全年计划, 为明年迎接我们的旺季, 在xx年2月底做好上市所有的准备工作, 培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导, 严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理, 对我们的厨师技术力量进行合理储备, 合理推出适合季节的新颖菜品, 菜品的设计开发, 是我们厨师`及公司适应市场需求, 保持旺盛竞争力的本钱, 菜品创新是餐饮业永恒的主题, 做到真正的“会聚随心”, 不时开发新品去适应市场的需求, 为企业创造更大的发展空间和利润。

5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息, 做出及时相应的调整

6、下市前准备好xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据xx年的流行趋势增加相应的新品种。

1、通过对一些和路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

2、在xx年2月底进行厨房人员组建，本着节约人员成本的角度，厨房人员将由外聘主要岗位和其他门店抽调优秀厨房人员组成！外聘人员工资尽量做到和公司现有厨房a级员工一致。

3、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

5、针对x店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

6、在11月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

菜品研发员工作计划篇九

今天，随着教育改革的深入和素质教育的全面推进，新课程改革正在各个学科实施，旨在培养高素质的人才。新课程改革促进了我国教育工作者教育思想的革命性转变，从应试教育向素质教育转变，这是我国教育发展的必然趋势。初中物理是培养学生科学素质的重要课程，其教学现状与素质教育的要求存在一定差距。相当一部分学生在学习物理知识和分析问题、解决问题的能力方面还存在一些问题，这也是物理教学中开展素质教育的障碍。新课程标准下的物理教学，作

为教师，应该树立一切为了学生发展的教育思想。在教学中，要关注每一个学生，关注学生的全面发展，倡导学习方法的多样化。在教学中，教师应充分调动学生的积极性、主动性和创造性，鼓励学生在有限的程度上参与教学，全面提高学生素质。

这学期的几个班都通过了上学期的期末考试，说明每个班的学生成绩差距很大，成绩好的学生少，免于学习的学生多。学生积极性不高，上课不够灵活。极少数学生不上课，课后做作业，没有形成良好的生活学习习惯。这需要进一步改进教学方法，优化课堂教学，激发学生的学习兴趣，创新学生的思维，顺利完成教学任务。

这学期教学时间22周，除节假日外，实际教学21周，教学时间紧，教学任务重。这学期的教学内容从第十三章到第十八章共六章。前两章是热学内容，后四章是电学内容，比较抽象，尤其是电路图分析对学生来说比较难。

第十三、十四章包括分子热运动、内能、比热容、热机、热机效率、能量守恒定律。这些内容都是以机械能的研究为基础，将能量的研究扩展到内能。教材首先介绍了物质是由分子组成的，热运动的概念是通过扩散现象引入的。在分子运动理论的基础上，说明内能是热运动中所有分子的动能和势能之和。实验表明，传热和做功可以改变物体的内能，并引入了热量和比热容的概念。通过实验探究活动，可以加深对比热容是物质特性的理解。教材列出比热容表，让学生了解水的比热容在实际生活中的应用，要求学生进行简单的热量计算。内能的利用以热机为例，介绍了热机的结构和工作原理。最后给出了能量守恒定律。这一节从能量的角度综合了本章和所有以前的物理知识。

第十五章的教学内容是学习电学概念和规律的基础，

第16章主要研究电压和电阻。“电压、电阻”是初中电学的

重要内容，是学习电学基本规律的必备知识。本章是基于“电流与电路”知识对电学知识的深入学习，是进一步贯彻课程标准、培养学生科学素质的必然要求。电压是电学的三个基本概念之一，是学习欧姆定律的前提和基础。电压表和变阻器的使用是学生探索电学基本规律，学习以下电学知识的保证。

第十七章主要研究欧姆定律。欧姆定律是初中电学知识的基础和重点，在电学中处于核心地位。欧姆定律是电流、电压、电阻三者关系的体现，也是学习下一章《电力》的基础，也是学习高中物理闭路欧姆定律、电磁感应定律、交流电的基础。本章通过探讨电流和电压对电阻的影响，阐明了电流、电压和电阻之间的关系，并在此基础上得出欧姆定律。欧姆定律用于定性分析串联电阻和并联电阻的规律。

摘要：通过测量小灯泡的电阻，探索测量导体的方法，这是欧姆定律在解决实际问题中的一个很好的应用。通过这些探究活动，学生可以了解探究的全过程，尤其是实验的评价和实验数据的分析，并进一步学会使用控制变量法。

第十八章主要研究电力。本章在学习欧姆定律的基础上，将电学的学习扩展到电能和电力，是对电学基本规律的透彻学习，是电学规律的综合综合，是初中电学知识的终极目标和核心。本章包括两个重要的物理定律：“电能”和“电力”。同时介绍了电加热的作用和安全用电的知识。从课程标准的要求来看，这些内容都是初中电学的重要内容，同时电力也是初中电学中最复杂的内容，是电学中的重点和难点。

1、加强师生情感交流，建立和谐平等的师生关系。“教”的目的是让学生主动“学”。老师只有爱学生，才会主动去理解和关心学生。而学生也会由衷地感激来自内心的帮助和引导，激发学生努力学习的精神，让他们主动、快乐、愉快地学习。

2、运用多种教学方法增加学生的学习兴趣。新课程中物理教学方法的多样化是时代的需要。物理教学中可以运用实验探究、问题讨论和事实发现。尤其是实验教学要突出实验、观察和操作的兴趣，进而转化为学生积极的求知欲。

3、开展多样化的课外活动，巩固课堂学习内容。教学空间不应该局限于课堂，教学模式也不再是传统的老师上课补课，课后转习题的教学模式。中学生有一定的自主性，愿意按照自己的思维行事，解决问题。教师要尽量满足他们的要求，比如成立航模组、板报组、广播组、小制作组等。让学生在实践中得到锻炼，增长才华，让物理爱好者充分发挥特长。

4、对学习有困难的学生给予特殊照顾和关心，努力做好后进生的转化工作。在教学中尽量与差生沟通，比如容易回答的问题让他们回答，及时表扬鼓励。为差生创造更多和好学生一起参与学习的机会。

菜品研发员工作计划篇十

1、研发总监主持专职新品开发。

2、研发总监负责制定、下发《年度、季度新品开发计划书》。

3、厨房技术骨干辅助创新菜。

4、相关部门及各厨房协助新品开发筹备

1、信息输入□a□市场调研□b□顾客反馈信息□c□经济现状分析
消费者价值观，消费观念分析□d□饮食发展的主流，“九菜系”发展的主导方向等。 2、资源输入□a□专职研发人员，技术人员□b□外聘烹调专家主研发人员或指导□c□相关设施、设备、工具、用具配备。 3、拟定详细的《年度、月度新品开发计划书》下发到各分店。

1、研发总监主持“研发计划”的具体实施。

2、专职研发人员，各菜类专员，厨房技术骨干负责样菜的制作。

3、生产副总，品控总监负责样菜的初审新品开发实施

1、依“新品开发计划”选购新生原料，调味料及适宜的器具。

2、专职研发员或临时抽调的各专员及厨员技术骨干依“初定新菜计划”进行样菜制作。

3、做好的样菜由生产副总，品控总监等有关人员进行初步品评。

4、各分店厨房自行创新的菜点需呈报生产部进行质量确定，厨师长制定一套品质标准及检验标准初稿上报生产部。

5、经反复改良，达到设计要求。

6、制作样菜图片及存档。

1、品控总监负责创新菜的质量监督。

2、厨房各技术骨干创新菜质量由厨师长负责监督，控制。

3、研发总监负责确定品质标准。

1、确定用料标准，操作标准及盛放器皿。

2、制定品质标准，检验标准。

3、新菜品应反复制作练习，使其色、香、味、型、质量最大限度地达到预期效果，并保持质量稳定。

4、删除不符合要求菜品，确定有推广价值的菜品，并做好品评准备。

5、制作样菜图片及存档相关权责

1、生产副总组织有关人员品评。

2、董事长、副董事长做最终总评。

3、研发总监负责新菜不足的改进。

1、各品评人进行认真细致的品尝并写出品评报告。

(1)、听取董事长，副董事长意见进行第二次筛选并作进一步改良，直到董事长副董事长满意。

(2)、各厨房自创新菜需申报生产部进行品评，经审批后方可试销。

1、生产副总负责新菜品的最终确认。

2、研发总监负责新菜品的最终定型。

3、品控总监负责新菜品质的最终确认。

(1)、确认各菜专员，操作协助人员是否能熟练烹制新菜能做到品质稳定。

(2)、由研发总监编制新菜名录，并制定新菜试销执行办法，经生产副总审批后，下发各店执行。

1、品控总监负责新菜试销情况的验证和操作，用料规范的验证。

2、各专员及协助人员负责现场技术指导。

3、各厨师长配合新菜的推行和试销。

- 1、各厨房要对新菜试销情况作详细记录。
- 2、各专员及协助人员应在三天内将正确的操作方式和用料传授给厨房操作人员。
- 3、试销三周后，各专业及协助人员作试销总结报生产部。
- 4、生产部作第三次筛选。研发总监负责新菜谱的更改。