

2023年水电维修工作计划和目标 水电维修协议书(实用6篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。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。

水电维修工作计划和目标篇一

甲方：

乙方：

小学经上级主管部门鉴定，决定将校园内主干道铺砖，并维修花园，基于要求质量达标，由甲、乙双方共同监督施工决定包工包料方式建设。特签定如下协议：

一、施工材料：施工材料

维修花园，主干道铺砖将使用细砂、水泥、红砖等优质材料。

二、承建方案

- 1、校方全权委托乙方实施建设。
- 2、校方采取包工包料的形式与乙方共同监督建设。
- 3、铺设面积的丈量由甲乙双方共同参与。
- 4、工程完工把好质量验收关。

三、材料建设用工核算

维修花园:220米×25元/米=5500元

铺校园1456平方米×5元/平方米=7280元

总计费用预计12780元

四、施工时间

20xx年8月21日至20xx年9月8日

五、施工安全

施工期内如发生安全事故及材料丢失，校方概不负责，乙方负全部责任。

本协议一式三份，双方签字生效。

甲方签字：

乙方签字：

20xx年xx月xx日

水电维修工作计划和目标篇二

尊敬的公司领导

我从事汽车维修行业已有三十多年的经历，曾在多个公司工作，先后担任维修工，车队主管，检验员，调度等职，积累了丰富的工作经验。目前我负责车间调度，对本公司维修部人员和工作流程极为熟悉，对车间主管这一岗位有自己的见解。

过去三年里，我们售后部取得了优秀的业绩，这得益于站长

的科学管理和科学决策以及各位同仁通力合作。但是当前工作仍存在不足，离公司的发展目标还有很大差距。主要问题就是我们各部门资源组合不科学，维修能力没有得到最大的发挥。随之引起的维修质量低、待修时间过长，顾客满意度下降等问题必须引起每一位员工的足够重视，必须在今后工作得到很好解决。只有这样，我们公司才能取得更加辉煌的业绩。

在我今后的工作规划中，下面几个方面作为主要的工作来做

一、加强5s管理体系，把各项规章制度落到实处□5s规范是企业科学发展的宝典，但是部分职工对它重视不足。我将督促每个组长监督组员，确保每个职工严格遵守5s体系，对违反条例者视情况进行教育、处罚。

二、加强员工素质教育，提倡主动学习维修技能的氛围。过去个别员工纪律散漫，上班时间睡觉，不服从调度……这些行为不但造成部门工作效率低下，而且严重影响公司形象。我将强化管理，督促员工严格遵守各项制度，认真完成各项交给的任务。对故意违反公司纪律者，将按照公司规定给予处罚。鼓励员工主动学习各种维修技能，勇于探索，善于实践，努力提高维修效率，对表现突出者给予奖励。以上考核将作为年度优秀员工、优秀班组的评选标准。每周我将和各个组长总结本周工作，分析存在的问题，提出解决办法，及时了解组员的思想动态。

三、优化人员组合。现有部分班组的搭配没有考虑技术互补，使得各个小组能力参差不齐。比如说组长不在，组员常常不能完成技术含量高的工作，造成维修时间太长。所以我将对个别小组成员进行人员调整，做到技术互补，新老结合，提高维修效率。

水电维修工作计划和目标篇三

1. 深入学习设备管理知识，提高设备管理能力。学习设备部发放的《设备设施管理制度》总结设备管理方法，使设备管理标准化、细致化。
2. 加强对检修人员的管理和培训。对新安装的设备在对操作人员进行操作规程和要点的培训同时，对维修人员进行常见故障的培训。
3. 加强设备的润滑保养。动员全员进行设备的润滑保养，将设备的各润滑点制作表格发放到小组，指导小组成员和保全进行设备润滑，通过设备的润滑保养降低设备故障的发生。
4. 加强对二级仓库的管理，根据设备的开动情况对已形成的常用备件的库存定额量进行调整，对非常用的库存备件统计详细的型号、数量形成表格供技术改造时查找优先选用。
5. 组织对分厂所有离心机的液压系统和润滑系统的换油。
6. 对现有的设备巡回检查方式进行调整，加强小组员工对自己小组设备问题的认识并培训简单处理的方法，力求在设备故障的起始阶段对设备进行检修，防止设备带病运行和设备小故障的扩大。

水电维修工作计划和目标篇四

月工作总结怎么写

标题

部门： 姓名： 岗位： 时间： 1、月重大事记说明：

主要是描述你在当月做了那几件重大的事情;2、月度具体工

作总结：

a□当月目标完成概况(完成项目、时间、成效)：

b□当月计划(临时)工作完成概况(完成项目、时间、成效、何人下达临时工作)：

c□当月未完成工作项目说明(未完成原因，延迟完成具体时间)： 3、月计划执行率

4、工作开展进步与不足之处：

进步：

不足：

5、工作建议与要求：

销售工作总结与工作计划

一、本年度工作总结

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取

得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。下面是公司2014年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说

是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

三、市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、2014年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

司机月工作总结

作为一名司机，踏踏实实开好自己的车才是永远最重要的。驾驶技术过硬，才可以做一名合格的驾驶员。我在单位里给科室开车，闲暇时间也为单位做一点其他的工作，总之一切都是为了更好的工作。上半年的工作结束了，我将会对我这半年来的工作做一下个人总结：作为单位的一名司机，为领导提供周到细心的服务，是我的职责，我坚持做到车辆时刻处于良好的状态，保持车内卫生，给领导和同志们提供一个卫生舒适的乘车环境，做好出车前的各项准备工作，随叫随到，不误领导和同志们用车，严格按照驾驶员操作要求，搞好车辆的维修和保养，节约车辆的用油，确保车辆的安全。现将我上半年学习、履行岗位职责的情况汇报如下。

一、注重学习

在业务学习方面，认真学习物价知识，了解物价的业务，使自己能够成为名付其实的物价员工。不断的提高驾驶技术，苦练基本功，不断提高自己的驾驶水平和服务水平。

在政治理论学习方面，作为一名和平年代的驾驶员，坚持学习马克思列宁主义、毛泽东思想，坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论，学习xxxx重要思想，学习xx大三中全会精神，更要认真学习保持共产党员先进性的精神和要求，要结合实际，确确实实的不愧于中国共产党，不给单位添麻烦，进一步解放思想，转换观念，提高思想觉悟和认识水平，增强共产党员的先进性。

二、严格要求自己，遵守纪律，团结同志

在我上班后，自己时时处处以热情的工作态度，严格按照单位的各项规章制度，在思想上严格要求自己，坚持做到早上班，晚下班，不迟到，不早退，出满勤，干满点。工作中服从领导具体分工，以严谨的工作态度和踏实的工作作风干好每一项工作。永远把安全第一做为工作中的座右铭。在每一次出车或下乡中时刻都在提醒自己，把好手中的方向盘，安全回家是关键。作为一名驾驶员，把安全第一放在第一位，这样不仅是对自己、家人、别人以及公司都是一个好的交待。

单位就是我的家，我能够自觉维护单位形象，不说有损单位形象的话，不做有损单位的事，能够和同志们和睦相处，搞好团结，集体荣誉大于个人的成绩，积极地参加集体活动，向老同志虚心请教，把在上半年学到的勤勤恳恳，兢兢业业，任劳任怨的工作作风坚持下来。

下半年，我相信我会做的更好，这是我一直以来不断的努力，不断的进步得到的最好的启示。只要努力去工作了，万事大吉，没有什么人会来为难你，也不会有人对你说三道四，所以我相信，只要我去努力了，我就一定能够做好，我相信我的能力和我的毅力。

十月份工作总结

及十一月份工作计划

架，安装22架，组装5架。

10月22日早班105切巷丢失风动扳手套头一个扣3分；10月26日早班105工作面28t回柱绞车绳环扣3分；10月28日早班10#架活柱有磨痕迹扣2分；得分64分；综合排名：

第一名：三小排；第二名：二小排；第三名：一小排

三、综合评价：

本月我队按作业计划完成转载机、回采溜子、负荷中心的安装，支架回撤26架，安装

定悬挂数瓦检测仪等诸多问题。这充分反映出在管理方面、工程质量方面、在规范职工操作

副队长李明作出了免职处理；队内对二小排小队长秦玲武、三小排副小队长乔旺旺旷工，经

队委会研究作出了免职处理。在十一月份的工作中，我们一定要加强副小队长以上人员的管

考核。在对职工的手指口述上继续深化，让手指口述落实到现场，真正从安全和质量标准化

上对所有职工抓起。认真贯彻执行科室下发的相关规定，切实做到让我队在管理上有新的局

面。

方面、质量标准化水平、职工规范操作上有所提高，让我队在工程质量管理上有新的局面，全面实现我队安全生产的目标，我队做出十一月份工作计划如下：

原煤8万吨。

二、重点工作：

本月我队以狠抓职工三违、副小队长以上人员的管理、工程质量为重点，以从严从细考

装、安全生产工作。教育职工牢固树立“今天我遵章，今天我安全”的安全工作理念，真正

让职工把生命看的至高无上。

(2) 严格按矿规定程序召开好班前会、周一安全例会、周三理论学习会。开好现场交底

会、班中会、班后会，对没处理完的、现场排除的安全隐患，确保先安全后生产，不安全不

和细节的管理。

定相应的补充规程及措施；加强现场管理，抽查各工种人员手指口述并现场进行帮教，让他

们学标、惯标、达标。真正让工作面质量达到标准化，检查达到动态达标化。

3、对制度汇编进行逐步学习，并根据队实际情况及矿相关要求，建立、汇编新制度。严

格按照制度进行管理，保证制度的真正落实。认真执行“你不落实制度，制度就落实你”的工作做法。

4、引申职工手指口述的培训。继续严格坚持班前会提问十个人、交底会提问三个人、班

后会提问五个人的方式来对每一位职工把关，让他们知道手指口述的重要性和队委、矿领导

抓手指口述的决心。

5、紧抓职工的出勤。在出勤上，对旷工人员，我们严格按制度执行，决不徇私情。

贯彻到位，一切工程严格按照措施执行。并及时制定工程质量验收表及相关验收标准。

7、明确队干分工：由刘队长和姚世平主管5-105工作面安装；

由马书记和李悦喜主管

将工作面存在的问题向四个领导组汇报。

务、提升服务。现对 月份工作进行总结与分析，并计划 月份工作安排如下：

一、工作中存在不足

结合六月份工作的安排与实施，整体工作基本完成。主要有以下四个方面做的不足：

绕无法入户

检查的房屋及之前检查存在被堵现象的房屋。遇暴雨时成立检查小组，结合护卫、保洁、维修全面进行检查工作。并定期每半月进行一次房屋阳台、露台的清扫工作。

2、管理费用收取率不高：催收力度较强但缺乏沟通技巧，下一步加强培训工作。

3、公共区域巡查力度不够：主要体现在园区施工垃圾清理和花园施工两个方面。接下来

应加强与施工单位的管理和沟通来得以改善。

4、主抓蚊蝇消杀而忽略了绿化，养护不到位：制定相应的工作计划，合理性进行工作安

排，加强人员的招聘满足岗位需求。

一、主要工作情况

务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最

新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它

新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日

常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严

格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。三、今后努力方向 不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。月份个人工作总结范文 根据安排，现将七月份个人工作总结报告如下：

委、政府都能把做好服务月工作摆上重要位置，县人口计生委全体同志和全县计生一条线人

全县人口和计划生育工作大会，陆静林副县长到会并作了重要讲话，李主任通报了三月份服

正在进行紧张的服务月扫尾阶段。

施，导致计外孕的大量发生，计外生育屡禁不绝。针对这些实际情况，结合上级要求，我县

广，促进和带动了其他工作，有的乡镇借此机会，进一步加大征收社会抚养费力度，收到了

良好的效果。

三、做好计划生育工作计划，狠抓计外孕处理，确保计划生育率等主要指标的完成服

务月的一项主要任务是查出并处理计划外怀孕，这是完成计划生育率指标的需要，也是平时

务，他们的工作有力地保证了今年计生率指标的完成，也为明年上半年的工作打下了坚实的基础。

在吉尼环放置和计外孕处理工作中，县指导站的许多同志付出了艰辛的劳动，作出了积

极的贡献。他们加班加点，废寝忘食，不仅完成了工作任务，而且努力改进服务态度，着力提高服务质量，也收到了一定的经济效益，更重要的是赢得了全县人民的尊重和赞扬，得到了大家的好评。四、其他一些重要工作1、7月9日，陆县长亲自主持会办，处理两例计外孕问题，明确提出要求，落实责任，限期解决问题。

2、所有企事业和有关单位全面实行法人代表计生工作责任制，全县乡镇政府与企、事业

单位等签订计生工作责任状500多份，为这些单位和部门的计生工作开展奠定了基础。

3、市人口计生委夏主任、韩主任来响，与我县主要领导商量在机构改革中确保计生工作

施落实、性别比控制等方面的工作解剖调研。县分管领导亲自陪同市计生委两位副主任。5、7月3日至6日，市对我县进行半年考核，先后检查了我县老舍乡尚圩村、化工区王商村、运河镇二套村和小尖镇郭庄村。据了解，市检查组对我县今年以来的计生工作表示满意。

7、为迎接省“三项经费”检查和《两禁止决定》实施情况检查，县计生委统一制作了打

击“两非”宣传板面和警示标志，发给乡镇和医疗卫生单位使用，并对社会抚养费征收资料

上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未

行总结并制定2014年的工作计划。述职部分

在我们xx环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在东莞

素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。

么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域业务基

本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇

上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作

中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当

检修工作总结范文

紧张的***年过去了，过去的一年可以说是不平凡的一年，作为一名技术人员，我在领导和同志们的关心和支持下，通过努力工作，为企业做出了应有的贡献。在过去的一年中，我在工作和生活中高标准要求自己，做了很多工作，现将一年来的工作总结 一. 加强政治理论和技术知识学习，全面提高自己的政治文化素质和业务水平。

在xx年度工作中，我紧跟时代的步伐，加强理论知识方面的学习，通过认真学习，进一步学习领会党的重要思想的内涵和精髓，努力做到熟悉上有新提高、运用上有新收获，达到指导实践、促进工作、提高工作水平和服务能力的目的，同时学习了胡总书记的社会主义荣辱，并按照八荣八耻的要求来做人做事，并及时写入常思想汇报，积极向党组织靠拢，争取早日成为一名共产党员。在工作中不断的学习新技术新工艺，不断的充实自己，不断的提高自己的技术水平，来指导自己的工作。

二. 工作中发扬团队合作精神，努务完成车间的生产任务

1、在平时的工作中，首先做好日常工作，我与车间其他技术人员既有分工又有合作，坚持经常和其他技术人员进行工作交流，充分发扬民主，杜绝独断专行，统一思想统一步骤，从而圆满完成车间的各项维修任务。

2、根据行业的精神，我配合其他技术人员做好工作，并把在工作中碰到的问题及时向车间领导汇报，安排相关人员解决。

做好维修期的预备工作，认真工作提前将各项工作调整到位，确保任务成功，保证维修质量。

3、每月将车间的生产情况进行一次总结，及时将总结上交到技术处；将车间的主材消耗进行总结，及时上交计划处。做好统计技术分析工作，将车间生产中出现的棘手情况，进行分析采取纠正措施，写出纠正措施报告。

三．认真安排好职工培训工作提高职工的理论水平和操作水平

搞好职工培训是我们车间一项长抓不懈的工作，为此我们车间非凡制

定了培训制度，要求每个班组每月至少组织两次职工培训，开展形式多样的职工培训，对于新工转岗工要求有师带徒合同，由技术员鉴定合格后方可独立上岗。始终给职工敲响警钟，增强职工在工作中的责任感。

另附一工作总结□xx年工作计划：新的一年对自己要有新的目标和要求在今后的工作中，我会更加努力，不辜负领导对我的信任。1、加强政治理论学习不放松，努力提高自己的政治理论水平。不断的提高自身的综合素质，更好的适应工作需要，更出色的完成各项任务。2、努力学习技术，不断的充实自己解决生产中碰到的问题，更好的完成公司和车间交给的各项工作任务。

3、加强统计技术的推广和应用，做到有目的的指导工作。

4、加强工作事故的处理和预防措施，提高可预见性防范。做好不合格品的控制，采取纠正措施。

5、制定更加具体的职工培训计划和内容，使职工能够真正的能够提高自身素质。

回顾过去一年的工作，虽然自己尽力的努力工作，但工作成绩与领导的要求还相差很远，在新的一年里自己将更加努力的工作，认真完成领导安排的各项任务。

水电维修工作计划和目标篇五

1、建立建全消防应急组织结构。

消防应急组织结构主要作用有 组织制订紧急状态下的疏散方案及最大范围的调及人 财 物投入救火疏散中来将损失降到最低等。

组织扑救初期火灾和指导安全疏散。

调查火警事故，协助公安消防监督机关调查火灾原因。

2、完善消防隐患整改及大厦小区动火制度 巡查流程。

制作相应的隐患整改通知单 动火使用证明 设备设施巡查表等

3、设备设备补充到位。

督促小区消防系统尽快更换配件，使小区系统尽快完成交接，其他相应的设施设备已陆续就位，相应的投放本月应全部完成。

4、人员培训 （1）落实消防安全培训制度，根据公司时间安排利用早会时间对在职员工进行消防培训，使全体员工学会使用灭火器、消防栓，熟悉消防疏散路线。员工消防培训率达百分之八十以上。（2）消防人员组织一次外出培训，向兄弟单位学习先进经验。

5、防消结合加强对重点消防部位的防火监督(机房、电房、

配电柜、锅炉房)。对新租户装修前进行消防安全教育，装修作业中重点巡查。

部门其他重点工作为： 1， 停车场门岗室布线。

2， 大厦扶梯小区客梯做好年检。3， 中央空调安全使用， 并做好能源统计。4， 监控方案跟进。

如果严格按照消防值班制度相应的值班人员为6名， 分三班。但是工作实际情况也得保证值班人员为三名， 早班两名 夜班为一名， 其中早班一名为中控中心值班员 另一名为巡查人员。我部门需新增消防员一名 水电维修新增2名。

鲍栓栓

2017年8月31日

水电维修工作计划和目标篇六

20xx年已经过去， 凭借这一年的蓄势， 我们xx汽修厂已步入了发展的快车道， 一个具有朝气、活力的汽车修理厂以崭新姿态展现在客户面前， 这不仅仅是市场竞争的外在要求， 更是企业自身发展壮大的内在要求。由于车辆升级更新的日新月异， 导致车辆生产技术的不断改良， 汽车配件所赚取的利润也日趋微薄。根据现有的汽修行业的现状， 只有实施有效的管理， 运用经济效益的管理方法， 使汽修厂所有的资源获得合理的调配与运用， 才能达到降低成本创造利润的目的。为了完成汽修厂20xx年的总体经营管理目标， 根据公司实际情况， 特制订20xx工作计划如下。

加强管理， 研究创新， 扩大营业额， 控制成本， 创造利润。根据20xx年度工作情况与存在不足， 结合目前公司发展状况和今后趋势， 我们20xx年的重点工作如下：

- 1、塑造良好客户关系，努力开发稳定客户。
- 2、调整员工岗位结构，完善员工激励制度。
- 3、落实质量技术工作，做好微笑客服工作。

客户是汽修厂赖以生存的基础，是我们工作的最终评判者，客户关系的好坏与企业的生存密切相关。作为服务行业来说，提供优质服务，让客户满意是建立良好客户关系的重要前提。在20xx年里，我们要利用新厂房、新设备及汽车维修技术优势，科学调整好员工岗位，在保证安全的前提下进一步提高修车服务质量和良好维修服务态度。要求各部门员工要加强业务学习，把学业务与交流技能相结合，开拓视野，丰富知识，全面提升整体素质、管理水平；建立办事高效，运作协调，行为规范的管理机制，开拓新业务，再上新水平，努力开创各项工作的新局面。

坚持规范作业，确保各项生产经营工作顺利开展。在工作的每一个环节，我们始终坚持“安全第一”的工作原则，树立安全就是效益的观念，下大气力排除厂内安全管理的隐患。20xx年修理厂的安全管理工作形势不错，我们对20xx年的安全任务非常明确：我们要脚踏实地，从发展的高度出发，从一切为了客户的服务宗旨上出发，明确目标，突出重点，扎实工作，建立一套责任清楚、奖惩合理的管理制度。明确每一个岗位的责任，制定相应的奖罚标准。根据个人的工作能力、工作态度、工作成绩真正拉开收入档次，激励每一位职工以更大的热情、更大的干劲、更精的技术投入工作，共同努力开创新局面，创造美好的明天。具体措施如下：

- 1、严格管理生产制度，全力完成安全生产计划。
- 2、严格执行维修配件质量制度、领料制度。
- 3、严抓安全生产管理，定期开展安全自查，落实隐患整改责

任及措施。

4、加强机具设备维护，强化在职员工培训，提高维修作业效率、车辆维修质量。

5、加强防范生产用电、防火、防盗、消防设施建设。

严格维修标准，确保工作质量。汽车维修保养工作是客户关注的焦点，是评价一个维修企业水平的重要指标，如果质量上出现了问题，我们无法向客户交待，无法向主管部门交待，也无法和我们自己交待。对此，我们的态度是十分明确的，不论哪个维修班组，只要在质量上出现问题，我们就要严肃追究责任，绝不姑息迁就。为了继续打造“安全服务质量考核aax”金字招牌，在20xx年里，我们要求各修理班组及后勤保障部门都要把工作质量作为头等大事来抓，要求过程检验员、进出厂检验员加强对维修环节全过程的管理，确保工作质量达到要求，真正把车辆每一个维修项目做成精品项目、招牌项目。具体措施如下：

1、明确岗位职责，责任到人；质量管理要从源头抓起，把好人员技术关、配件入库关、设备仪器鉴定关，开展经常性的质量分析会，确立“以质量求发展”的经营理念。

2、严格执行有关机动车维护工艺方面的技术规范和标准，认真落实派工单制度、出厂合格证制度，做好维修记录，健全维修技术档案。

3、加强配件管理，健全配件采购、保管、领用制度，有入库验收单、质量抽查记录，不出现“三无”或伪劣产品。

4、坚持合同维修，用维修合同来规范和约束承托修双方的权利和义务，以此来明确维修质量的重要性和妥善解决一些纠纷。

5、实行质量保证期制度，做好质量信息反馈工作，在质保期内出现因维修质量原因造成机动车故障，按《重庆市机动车维修管理条例》规定，应当及时采取“无偿返修”等补救措施，返修率控制在5%以下。

6、向社会公开承诺：热情接待、优质服务、诚信为本、收费合理、杜绝假冒活动。

以上20xx年的工作安排如有不妥之处，敬请领导批评指正。