

# 2023年车间季度工作汇报 车间工作计划 与安排车间工作计划书如何写(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 车间季度工作汇报篇一

一、按照公司下达的生产计划及指标，认真落实执行。保证全年的生产任务能够顺利完成；加强生产组织，充分发挥调度作用，减少和控制生产事故的发生，保证全年的生产有序进行；督促对转炉、连铸机、天车、钢铁包等关键部位、关键设备的管理工作，为生产提供基础保障；积极推动标准运行，减少工艺违规项，保证产品质量。

二、加强学习。学无止境，书到用时方恨少，一个人的能力和水平是有限的，只有抓紧一切可利用的时间努力学习，才能胜任本职工作，否则，不进则退，终究要被事业所淘汰。要全面地学、深入地学、系统地学、聪明地学，做到勤学善思，孜孜不倦地学习政治理论、学习基本业务，认真落实“读书计划”，静下心来认认真真地读几本好书，广泛涉猎历史、哲学、文学、社会、经济等综合知识，不断拓宽知识领域，争做一个知识复合的“杂家”。

三、努力创新。只有坚持创新，我们的工作才能生生不息。要做创新的“生力军”，我们的差距还很大，但差距很大也意味着发展潜力很大、进步空间很大。“亡羊补牢，为时未晚”，要从即刻行动起来，认真落实个人创新计划，积极参与科内创新项目，以个人的不懈努力，在提高自身综合素质的同时，全力为部机关“增光添彩”。

四、继续做好安全工作。精心组织开展隐患排查工作，确保

安全平稳生产，保质保量地完成公司下达的各项安全指标与任务。

五、加强设备的基础性管理。做好检修前的安全防护措施，加强巡回检查制度的监督与落实工作，提高设备的完好率，更好地为生产服务。

六、在20-年的生产过程中根据每台机组的性能。及时调整产品结构和原材料的使用。

七、进一步的提高操作人员的技术水平。及时调整操作人员的技能和岗位，加强岗位责任制，不断的进行岗位培训，提高操作技术水平，为20-年生产目标做坚实的基础。

八、继续做好现场文明生产工作，抓住细节，着眼死角，努力使现场文明生产再上一个台阶。

九、集思广益，群策群力。努力做一些具有开拓性的工作，为安全生产方面，节能降耗方面做出应有的贡献。

十、用敏锐的眼光不断发现身边的一些亮点。努力做好对外宣传工作，树立一个良好的外部形象。

## 一、工作计划制定

### 一)、工作计划种类

#### 1、生产计划

5、班组活动计划。是一种班组工作空隙中的计划，通常是安排与班组建设有关的娱乐活动。

### 二)工作计划制定

#### 1、工作计划制定方法

- 1) 明确组织目标、目的、客户要求和上级指示，并在此基础上构建工作计划纲领
- 2) 识别现有资源状况，并与工作计划形成一一对应的关系。
- 3) 分析全部内容，详细列出初步排程
- 4) 运用相关识别失效模式及其效应，采取预防措施，并进行必要的修正
- 5) 把工作计划的初稿交予相关人员商讨，提出建议后再次修订。
- 6) 确定计划内容，报上级批准后发布执行。

## 2、工作计划制定要求

- 1) 切忌计划内容太复杂、苛刻、不宜实施
- 2) 千万不要把计划定的很高，员工很难完成
- 3) 切忌与大多数人的期望或心里承受力不相符，让他们感觉太意外
- 4) 争取上级的支持、缺乏足够支持的计划往往会虎头蛇尾，不了了之。
- 5) 计划发布后，切忌朝令夕改。
- 6) 切忌计划内容只看目标，没有具体目的
- 7) 计划一旦落空，要有应对措施

## 三) 工作计划制定的技巧

1、生产计划：班组的生产计划主要是指周生产计划和日生产计划

(1)周生产计划内容：

c顾客的订单被再次确认，供应商的材料也有了着落

d库存与出货情况基本明了，再次生产时不会造成积压

(2)周生产计划准备

a计划确认无误后下达给各生产小组，让他们安排工作

c进一步落实计划项目的执行性，除非情况特殊，各种准备工作原则上应提前一天全部完成

d着手准备日生产计划实施方案。向车间主任报告

(1)计划内容是铁定的、容不得半点疑问，不能完成要承担责任

(2)不能按时段完成计划的，要立即采取措施，如申请人员支持、提高速度或加班等

(3)超额完成数量，需提前向领导报告

(4)计划中分时段规定生产数量，以便及时跟踪

(5)该计划是班组制定生产日报表的依据

2、每周工作计划

主要反映的是班组在一周内除正常生产任务外的其他所有重要事项，既有上周末未完成的事项，也有本周要面临的问题。

是与周生产计划相辅相成的，两者通过相互补充，能够促进班组有效完成各项任务。具体要求如下：

- 1) 制定周期：每周一次，在上周末前完成
- 2) 制定依据：上级指示、员工投诉、自查中发现的问题
- 3) 发布范围：将复印件粘贴在看板上，必要时向上级呈送一份
- 4) 保存方式：

虽然每周工作计划并不是必须要制定的，但是，具体制定与否，对于班组的实际工作结果大不一样。

### 3、人员培训计划

在班组进行的培训计划通常是在岗培训。培训的目的是提升员工的操作技能，培训的项目包括：

一般有班组长制定培训计划，然后向有关人员征求意见，检查其有效性，呈报批准

### 4、轮流值日计划：

常见的有工作执勤计划和卫生轮值计划两种

- 1) 工作执勤计划：主要是安排非日常班组(如夜班、节假日值班等)的工作事务
- 2) 卫生轮值计划：包括值日如人员姓名、值日标志、完成状况标记、主要工作事项、检查等内容。一般由班组长制定，制定时要考虑班组区域状态和员工的人数，以及人员实际变化为准，不限定周期。

## 二、日常工作安排

## 一) 召开高效率的班前会;

### 1、召开班前会的意义:

1) 有序安排，提高工作效率。班前会是一个系统交流的机会、主要讲昨天的问题和今天的任务，总结问题时要让大家都知道问题的责任人是谁，产生的后果如何，目的是教育他人和防止事故的发生;布置任务时最好用量化的指标，使大家明确任务，变被动为主动。把策划好的工作，结合实际情况，向全员布置，降低沟通成本，使大家上岗目标明确。

2) 传达信息，保持良好沟通。是了解企业信息的重要渠道

3) 增强集体观念:

4) 倡导良好的工作习惯

5) 培养良好的班组风气

### 2、召开班前会的目的

1) 营造工作气氛:

2) 进行工作安排

3) 员工教育指导

4) 传达企业信息

### 3、召开班前会的内容:

班前会要讲主要内容包括：企业经营动态、生产信息、质量信息、现场5s状况、安全状况、工作纪律、班组风气以及联络事项。

6)企业相关信息：包括：市场和行业动态、客户要求，企业经营状况和发展方向、正在和即将开展的管理活动等。是员工了解生产大局。

一、改造实施生产线的拆装由专业改造公司进行，生产线的具体项目改造由专业产品生产公司进行。

二、改造目的挖掘生产线潜力

提高平均车速

提高生产线效率，降低生产成本

适应未来市场需求

三、改造计划干部改造生产线的速度一定的前提下，干部设备的效率影响了整个生产线的效率。据珠三角及长三角的设备配置来看，采用2台纵切1台横切机1台堆码机是未来生产线配置趋势。当然纵切机采用bhs或马贵等换单速度在1秒以内国际品质的纵切机，用1台足够。

建议生产线干部设备采用1台轮转切断机，2台纵切机，1台横切机，1台吊篮堆码机的配置。

自动化改造全线采用变频。包括将现有的单面机，双面机，及吸风电机的驱动电机改为变频电机，采用变频器控制。这项改造可在5—6个月内收回投资。此项改造投资不大。可由当地的自动化公司实施，也可由行业内专业自动化公司实施。

采用生产线测控管理系统。资料另附。

采用erp生管系统。各个专业公司作了大量宣传，其功能不在此赘述。

蒸汽系统改造生产线疏水系统改造现有的疏水阀，很少有根据生产线的实际情况设计的，没有计算好生产线的蒸汽流量，使疏水阀没有发挥其应有作用最新车间工作计划范例工作计划。用气设备里面的水没有及时排除或排气过多，造成设备表面温度总是上不去或在工作时降温，从而影响了生产线速度。疏水阀没有检测装置，不好排除故障。建议采用新型带有检测装置的节能疏水阀，其漏汽率在5%以内，而国标是3%。这项改造能节省燃煤3—5%。同时也为蒸汽冷凝水回收提供了保障。

生产线冷凝水回收改造进入锅炉的水每提升7度，就可节约燃煤1%。将生产线上的冷凝水进行闭式回收，综合节能在26%以上。在煤炭等能源价格飞涨的今天，其现实意义更大。

以上改造同时需进行，才能达到预期的效果。推荐的回收系统由单独资料介绍

采用接纸机纸箱行业已进入薄利时代，纸箱成本中原纸材料所占的比重又为最大，所以节省原纸与纸箱制造企业的效益息息相关。作为瓦线上能明显带来节约原纸效果的接纸机越来越被纸箱制造企业所接受。

目前国产瓦线平均速度为60—120米/分钟，但是市面上销售的自动接纸机接纸速度一般达到100—250米/分钟，并且价格昂贵。中低档瓦线上安装此类接纸机显然不经济。推荐的自动接纸机资料另附。

转眼间，一年的工作也即将接近尾声，在班组以及各位领导的帮助下通过认真的总结经验，仔细的分析，从已经出现的问题中吸取教训，在困难中锻炼能力，在反思中进行自我提高，最终圆满完成了全年工作。为了更好的使我在新的一年里个人能力有所提高，工作有更大的进步，根据领导的要求现将我个人一年的工作计划如下。

## 一、不断加强安全管理工作

一是坚持开展安全培训工作。将安全用电、各工种及设备的操作规程和应急抢救知识作为培训重点，不断强化意识安全。

二是突出安全重点，抓好安全薄弱环节的有效监控。

三是坚持安全常规管理，对安全工作常抓不懈。健全车间安全生产会议、巡回检查、设备检修、交接班等记录，将整个生产过程记录在案，便于分析查找问题。

## 二、提高员工的质量意识，加大质量管理力度，提高成品一次合格率

一是加强生产操作人员质量培训，强化员工质量意识。

二是加强检验员的质量巡检工作，避免重大质量事故的发生，并要求其对当班质量情况记录在案，使我们有迹可循，便于质量管理与研究。

三是建立合理的奖惩制度，在考核机制中加入质量考核，与员工的收入挂钩，奖优罚劣。通过以上措施保证全年产品一次合格率达到98%。

## 三、开源节流，降本增效

一是合理安排人员，对现有的岗位人员进行梳理，以产定员，尽量减少公司的劳动力成本。

二是合理安排工作时间，尽量连续生产，避免能源浪费。

三是对原辅材料进行精细管理，杜绝浪费现象的发生，将原辅材料的消耗控制在3%之内。

四是将消耗与员工的收益挂钩，有奖有罚。

#### 四、保证工艺贯彻率

在20\_\_年，我们将加强员工的生产工艺培训，增加员工对本工位的工艺熟知度，加强员工的技能水平，保证工艺的贯彻率达到98%。

#### 五、加强设备管理

一是制订设备保养及管理办法：对设备的日保、周保、月保制度化，定期检查，实施各种激励手段，引导员工运用正确的方法进行设备保养。二是要加强设备保养技能交流、培训，定期召开设备管理会议：主要是纠正不良设备使用和保养行为，交流工作技能。上述措施有效的保证了设备的高效、稳定运转，为按时保质交货提供了强有力的支持。

#### 六、加强现场管理，推进6s管理制度

在20\_\_年，我们将进一步加强生产现场管理，对生产组织，人员、设备、物资调配等不断优化，保持生产现场的整洁有序，推进标准化生产，推进6s管理制度，力争在20\_\_年生产管理工作不断提高，走上新台阶。总之，为实现20\_\_年预计目标，我们将知难奋进、开拓进取，发扬特别能吃苦，特别能战斗的精神，从点滴小事做起，严格落实岗位责任制，内强管理，外树形象，力争通过扎实有效的工作，圆满完成公司下达的各项任务指标。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，为公司做出了应有的贡献。为确保车间20-年的生产工作的顺利开展，充分借鉴20-年的管理工作经验，不断推动车间的综合管理，现根据车间工作的实际情况，拟定了本车间20-年度工作计划。

## 一、认真学习会议精神

切实做好车间的各项工作，紧密联系本车间的工作实际及车间职工情况，坚持学以致用，用以修身，用党的精神完善自身。进一步明确本部门的具体奋斗目标，提出改革发展的新思路新举措，推动车间工作的全面发展。

## 二、加强政治思想教育

我车间将继续高度重视对职工的政治思想教育，将提高职工思想素质作为一项基础工作来抓，只有提高车间的全体素质，才能保障各项工作的顺利进行。踏实学习，敢于创新。

继续落实“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，以落实安全责任制为主线，严抓本车间末端安全管理，打造和谐安全文化，建立健全安全工作长效机制。

## 三、深化管理，优化班组建设

根据总厂相关条例，综合实际情况组织人员制定合理，细致的车间考核制度。开展6s管理标准化建设，依据指定的岗位人员考核制度进行考核，以班组为基本单位，建立合理的奖惩制度，在考核机制中加入质量考核，与员工的收入挂钩，奖优罚劣。

## 四、规划生产，提高工作效率

维修保养工作进行期间，将明确班组的调配情况，根据实际情况对于设备维修单位生产时间进行人员分配，执行早中晚三班轮流制。为不断提高设备保养技能，有力的保证了生产效率的提高和产品质量的稳定：

- 1、生产工具规范使用，车间将定期清点整理工具，明确维修过程使用时，定点摆放；生产完毕后即时存放，对于发现损坏

和缺少工具进行申报，做到即时配备生产。

2、是制订设备保养及管理办法：对设备的日保、周保、月保制度化，定期检查，实施各种激励手段，引导职工运用正确的方法进行设备保养。

3、要加强设备保养技能交流、培训，定期召开管理会议：主要是纠正不良设备使用和保养行为，交流工作技能。

4、是对于大修、日常保养以及定期计时保养情况所需的配件将集中分类存储，在发现配件不足时，及时补充货源，以保证生产正常进行。

5、定期将每月的生产数据纳入结算核对后及时上报财务。做到不缺少数据，真实反映工作情况，避免总厂效益受损。

上述措施将有效的保证了设备的高效、稳定运转，为按时保质交货提供了强有力的支持。

在20-年，我们将加强生产现场管理，对生产计划，生产组织，人员、设备、物料调配等不断优化，保持生产现场的整洁有序，推进标准化生产，推进6s管理制度，力争在20-年生产管理工作不断提高，走上新台阶。总之，为实现20-年预计目标，我们将知难奋进、开拓进取，从点滴小事做起，严格落实岗位责任制，内强管理，外树形象，力争通过扎实有效的工作实现生产目标。

风风雨雨的20-年过去了，迎来了挑战性的20-年，回顾20-年的工作，首先感谢领导对我工作的支持与帮助，感谢所有班组长以及员工，在这坎坷的一年里勤勤恳恳，兢兢业业，共同努力，圆满的完成了公司下达的各项工作指标；在这一年里跟着领导学到的多，得到的也多；20-年我车间认真执行上级领导们的会议精神，虽然有些成绩但离领导的要求距离还很远；质量的不稳定，工作事故的出现，设备的损坏，面对着种

种困难，方法总比困难多，在这一年里更能体现我们的管理能力，更能发挥我们本身的潜力，结合实践经验对以后的工作做以下计划：

### 一、不断提升服务质量(全年执行)

我们将在认真吸取以前教训的基础上，把提升维修服务质量作为公司管理工作的重中之重来抓，采取多种措施保障安全生产无事故。将维修技能提升和标准维修操作流程为培训重点，不断强化员工主动服务意识。加强维修现场管理，做好车辆维修后自检与互检工作。

### 二、减少客户报怨量(全年执行)

针对20-年在客户报怨上存在的一系列问题，我们将在20-年采取以下措施来减少客户报怨量，提高一次性修复率。第一，加强车间人员技能培训，强化员工服务意识。将与售后各部门合作，对相关人员进行定期的培训，使员工了解本职工作的重要性，端正服务态度且在平时维修现场中对员工维修质量意识不断强化，使其熟知职位可能产生的维修问题和避免方法。培训频率做到至少一月两次。第二，加强检验员的质量巡检工作，避免二次返修的发生，并要求其对返修情况记录在案，使质检工作有迹可循，便于维修后分析与研究。第三，建立合理的奖惩制度，在考核机制中加入维修技能考核，与员工的收入挂钩，奖优罚劣。通过以上措施尽努力提升进站车辆的一次维修合格率。

### 三、提升维修产值(全年执行)

在提升维修工时前提下，建立新的产值奖惩制度，建议加入维修新增金额提成率。即下维修工时费任务，做到完成任务或超出任务有奖，完不成任务要罚。(具体任务量根据前三个月工时费平均值进行汇总统计，然后逐渐递增)

#### 四、加强现场管理，推进6s管理制度(每周检查)

在20-年，将进一步加强车间6s现场管理，保持车间维修现场的整洁有序，推进6s管理制度，将该指标作为优秀员工考评指标之一，避免做得好和做得差都一个样的大锅饭思想!力争在20-年售后车间6s管理工作不断提高，走上新台阶。

#### 五、加强车间设备及工具管理(每月检查)

针对车间设备管理现状，制定车间维修设备及工具管理负责人，减少设备及工具使用不当造成的故障率，提升设备及工具故障及时报修率，设备及工具负责人对设备的日保、周保、月保制度化，定期检查，实施各种激励手段，引导员工运用正确的方法进行设备使用和修护。上述措施有效的保证了设备及工具稳定运行及正常维修使用，为按时保质交车提供了强有力的支持。

#### 六、做到以身作则，以德服人，良性竞争

作为领导必需严于律己，以身作则，遇到困难不退缩，迎难而上，做好带头人。采用能者上，平者让，庸者下的用人原则!对经常违反纪律，不听从指挥，恶性竞争，影响公司形象的员工，坚决予以辞退。争取为满意度和一次性合格率双提升打造一个公平公正的良性可持续发展的工作环境。

在20-年我们将知难奋进、开拓进取，不断创新的精神，从点滴小事做起，严格落实岗位责任制，内强管理，外树形象，力争通过扎实有效的工作，争取做得员工与客户的双满意，实现公司新一年的经营指标!

-年我部门在公司总部的指导下，完满地完成了全年的工作任务。在20-年内，我将带领生产系统的全体员工继续努力，务必完成公司给我们提出的考核目标，使公司的业绩更上一层楼。

1、整体工作思路：20-年生产系统的整体工作思路是：以结果为导向，以流程为方法，以规章为考核，努力做到人人有事做，做事有流程，流程有规范，规范有制度。

2、做为生产管理干部，主要任务就是公司内部的生产管理，我觉得要做好一名合格的生产管理干部必须做好以下几点：

2)、负责生产任务的跟进，按时保质完成销售订单；

3)、负责处理产量与质量的关系，水电煤、原材料损耗、出品率、合格率以及产品

成本是第一负责人；

3、20-年工作措施及方法：

4)、质量控制方面：

a□没有系统的质量管理体系，需建立并运转；

c□与质量治理相关的记录不完善，需进一步加强并实际运转；

d□品控质检员的培训没有完善的制度机制，需建立并实施；

g□对员工的培训需要再规范，编制培训计划、培训教材并跟踪培训效果；

h□需针对技术部出的工艺规范、质量标准，完善监视检查标准、监视检查方法等规范；

4)、安全方面：落实规章制度，严格安全管理；

c.将各项安全责任落实到个人，与车间主任签订安全责任承包书，把安全工作落到实处；

成绩和荣誉代表这过去，接下来的日子还存在着很多的困难和挑战，我要继续加强自身的业务和思想学习，不断提高知识水平和实践能力，改正错误和缺点，克服困难和不足，以更高的标准严格要求自己，不辜负领导的重托，通过自身努力，团结身边的全体同仁，圆满完成公司交给我们的各项任务。

在这一年来的安全生产工作中，我工厂采取了强有力的措施，做了大量的工作，消除了不少安全隐患，在取得成绩的同时，我工厂的安全生产形势依然严峻，安全管理工作永远没有终点，在以后的安全管理工作中我工厂将根据实际，明确责任，加大力度，把安全生产工作深入扎实、坚持不懈的抓下去，以确保全工厂安全生产形势稳定。因此，明年我们将着重从以下几个方面开展安全生产工作：

八、加强特种设备的使用和特种作业人员的安全管理工作，严格执行特种作业人员持证上岗制度，及时对特种设备进行自检，严防特种设备带病作业，防止安全事故的发生；安全生产管理工作永远都没有终点，我工厂将认真贯彻“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，强化安全生产管理，把各项安全管理工作落到实处，要努力营造全员参与安全管理工作的企业安全文化氛围，抓好工厂各项安全生产管理工作，为“创造一个好的安全生产环境，切实保障人民群众生命和国家财产安全”而不懈努力。

20-年是公司发展的又一个重要年份，坚持公司“安全第一、预防为主、综合治理、持续改进”的企业安全生产方针，是本年度安全生产的主题，认真贯彻执行国家安全生产法律法规、上级部门有关安全生产规定，用安全标准化的管理要求强化车间安全生产的监管，发现隐患及时整治，及时开展安全活动和对员工的安全培训教育，通过抓好班组安全生产来夯实车间安全生产的基础，全员签订安全生产责任书分解责任，本车间安全目标如下：

- 1、在用生产设施完好率100%;
- 2、死亡和重伤事故为零;
- 3、劳动防护用品正确配戴率100%%;
- 4、职业病发生率零;
- 5、新员工“三级教育”率100%;
- 6、确保消防设施和应急器材完好，定期检查合格率100%;
- 7、车间隐患治理(整改)完成率100%;
- 8、火灾、爆炸事故为零;
- 9、在用监视和测量设备合格率达100%;

我车间完成安全生产目标的做法有：

一、通过监督执行岗位工艺指标，提高安全生产水平。

1、进一步完善工艺安全以及操作的标准化，从工艺操作管理着手，杜绝违章操作，树立我要安全的思想观念。

2、分析生产过程中的危险因素，对症采取防范事故的措施，生产过程中严格执行投料比、反应压力、反应温度，生产周期等控制指标。

3、抓好生产过程中的安全监管，主要针对操作人员的管理，重点落实检查考核，树立任何事故都是可以控制的思想。

4、针对危险源和危险目标加强管理，吸取先进安全管理经验。通过扎实的基础管理，尽可能消除或减少危险目标。

5、对本部门所涉及到的特种设备(压力容器、压力管道、起重机械等)及其安全附件按期进行检验，做好检验和试验记录，对检验为有隐患的设备要及时停用及上报，并有计划地进行维修和更换。

6、抓好危险化学品的管理。进一步督查本车间涉及到的原料及成品物料的标签，加强物料存放管理，确保安全通道和物料存放安全。加强安全设施的规范管理，发挥安全设施对安全生产不可缺少的作用，与生产设施同时运行。

7、生产场所按照清洁生产清洁工艺要求，保证员工的职业卫生健康加强车间三废管理，树立环保优先的理念，环保装置与生产装置同时运行，生产服从职业卫生健康管理。

二、加强全员安全技能、意识的培养和企业安全文化建设。

1、开展车间安全活动每月不少于二次，车间安全教育每季度不少于一次，车间安全例会每月不少于一次，每月进行安全考核，做到有奖有罚。服从公司开展的各级项安全培训教育工作。抓好安全生产有关法律、法规学习和日常安全教育。明确各自安全职责，增强安全意识，提高安全操作技能，提升企业整体安全生产水平。

2、加强车间新进厂员工(包括参观实习人员以及来厂施工人员等)的安全教育，切实搞好“二、三级”安全教育，以及复工、换岗、转产员工和新设备、新技术投产应用前的安全教育工作，使员工掌握基本的安全生产技能，合格上岗。

3、抓好员工的培训，提高员工对溴化产品操作处置技能和安全意识。特种作业人员的安全培训取证、复审，保证100%有效持证上岗。对因工作变动和新进厂从事危化品作业的人员进行培训取证。

4、积极开展反“三违”(即违章指挥、违章作业和违反劳动

纪律)活动,规范人的行为,尽可能地控制违规操作、违章操作事件的发生。深入安全生产隐患排查治理,杜绝安全事故的发生。以“治理隐患、防范事故”为主题,不断提高企业全员安全意识。

三、加强安全生产应急管理和应急救援体系建设,提高安全生产应急救援能力和环境安全水平。

1、把防火、防爆、防泄漏、防酸灼伤、防环境污染作为车间管理的重中之中来抓,加大生产过程监控,加强安全防护器材的维护和管理。对现场应急喷淋装置、洗眼器、急救箱、氧气(空气)呼吸器等应急设备(施)维护保养,要落实专人负责,确保随时有效好用。

2、完善应急救援保障体系,进一步提高企业的应急响应能力。年内自行组织一次车间应急预案演练。

四、做好职业病防治、劳动保护工作,保障职工安全健康。

1、认真贯彻《职业病防治法》,加强职业病防治工作。在检修、技改、内部环境整治时,要不断改善作业场所条件。

2、坚持定期对各尘毒监测点进行监测,并向职工公告。采取有效措施,杜绝跑、冒、滴、漏,保证尘毒监测达标率100%。

3、加强劳保用品的管理,对劳保用品的计划、审批、订购质量、发放把关,并指导、督促和考核员工按要求穿戴、使用,保证不发生职业卫生伤害事故和人员中毒事故。

综上所述,20-年我车间要咬紧安全生产目标,在完成安全工作的前题下完成生产任务,在完成生产任务的同时,使员工安全生产技能得到提高,在公司完成安全标准化评审的过程中,使车间安全生产工作更上一个台级。

## 一、指导思想

为加强安全管理，完成安全管理目标，强化安全意识，有效控制各类伤亡和其它重大安全事故，预防或减少一般安全事故，服从上级部门有关安全生产规定，强化监管，深化整治，夯实基础，细化责任，严格执行。以法制化、标准化、规范化、系统化的方式推进安全生产，进一步完善职业健康安全管理体系，不断提高企业本质安全水平，建立安全生产长效机制，确保企业长周期安全运行。

## 二、控制目标

- 1、全年重、特大火灾、爆炸、中毒事故为零；
- 2、全年重伤、死亡率为零；
- 3、重大安全生产责任事故为零；
- 4、事故隐患排查、整改率100%；
- 5、“三违”查处率100%。
- 6、特种作业人员上岗持证率为100%。

## 三、工作重点和保障措施

(一)通过加强员工安全教育促进安全生产，实施装置和过程的安全性配置改造，提高车间安全水平。

- 1、配合公司进一步完善安全标准化管理以及安全标准化的评估。从抓员工的岗位操作规范着手，抓好车间日常安全管理，逐渐树立员工安全操作观念，并适当的根据员工自身对工艺流程的理解和建议对工艺及操作规程进行改进。
- 2、全面开展员工安全基础教育，计划每月不少于4课时的安

全课程，培训主要包括：劳动防护用品的佩戴常识，火灾、中毒、爆炸的基础知识及原理，消防器材的正确使用，应急预案的详细步骤和紧急情况下的逃生及自救知识等。

3、对车间内的设备定期进行安全检验，并做资料保存和做好台帐，对检验时有问题的设备要及时停用或检修，并有计划地更换相应的设备或管线。

4、继续抓好安全隐患的管理。进一步完善危险源的监控措施，在危险源及关键要害部位，增设醒目的安全标识。加强员工安全意识，确保工作过程安全。

(二)推进安全标准化工作，完善安全组织和管理体系，落实安全责任，强化安全管理，并保障有效实施。

1、进一步完善安全生产的目标责任制管理，本车间层层签订安全目标责任书，落实到每个岗位、每个人。并实行“谁主管，谁负责；谁使用，谁负责；谁的岗位，谁负责；谁违章，谁负责”的管理原则，层层落实，加强监督，严格考核。

2、切实落实各项风险控制措施，对重大风险要制定风险削减计划并予以落实(过程改进)，确保作业活动的风险在可承受范围内。认真开展安全标准化工作，对照《危险化学品从业车间安全标准化规范》完善与本车间相关的安全管理制度、记录台帐。按时完成、改进各项工作。

3、严格执行企业《安全生产责任制》，落实安全责任，保证完成生产部交代的安全任务，做到组织措施、管理措施、技术措施的认真落实。

4、强化现场安全管理，认真抓好危险作业的管理，严格遵守审批程序，加强作业过程监控，加大监护力度，节假日和特殊时期作业本车间领导必须坚守现场，确保作业安全。

5、合理进行工作安排，加强协调、沟通，抓好跨区域作业、交叉作业、工作变动时段的管理。

6、严格执行企业检修制度，加强检修管理，特殊情况如涉及安全而进行的检修，必须坚持有关领导到现场，组织协调指挥检修工作。紧急情况下，检修车间值班领导应及时采取临时措施，并立即通知相关职能车间人员到场确定检修方案。

7、严格按照企业《安全检查和隐患整改制度》，组织开展综合、专业、节假日等各种安全检查活动，发现隐患及时整改。本车间应按时完成生产部下发的隐患项目，并将隐患整改情况备案。

8、严格执行外车间来厂施工过程中的安全协管规定，明确安全生产条款和责任，并加强监督。

### (三)加强全员安全技能、意识的培养和企业安全文化建设。

1、加强新进厂职工三级安全教育。以及复工、换岗、转产职工和新设备、新工艺、新技术投产前的安全教育工作，使之掌握基本安全生产技能，合格上岗。

2、抓好危化品从业人员的培训和管理，提高人员的危化物品操作处置技能和安全意识。

3、抓好特种作业人员的安全培训取证、复审，保证100%有效持证上岗。

4、组织开展班组安全活动，抓好安全生产有关法律、法规学习和日常安全教育。以车间为车间组织职工学习企业修订后的《安全管理制度》和安全标准化相关规定，明确各自安全职责，增强安全意识，提高安全技能，提升管理水平。

5、组织开展“安全生产月”活动。通过“安全生产月”，不

断提高企业全员安全意识和安全技能，查找隐患，加大整改力度，提高企业本质安全水平，促进企业经济发展。

6、开展安全竞赛活动。通过各种竞赛活动，进一步学习国家安全生产法律法规，增强做好安全工作的责任感和紧迫感。认真贯彻执行安全规章制度，杜绝各类违章作业和违章指挥，提高职工遵守劳动纪律、工艺纪律、安全纪律、环保纪律、提高操作技能的自觉性，总结和推广安全生产先进经验，确保企业长周期安全运行。

7、继续开展好“三查三反一抓”活动(三反：反松懈、反麻痹、反违章;三查：查思想、查落实、查隐患;一抓好：抓好隐患治理整改)，尽可能地控制违规操作、违章操作事件的发生。

(四)提高安全生产应急救援能力和环境安全水平。

1、把防火、防爆炸、防泄漏、防污染作为危化品管理的重中之中来抓，加大生产过程监控力度，从管理中进一步完善。

3、加强对现场应急喷淋装置、洗眼器、急救箱等应急设备(施)维护保养，落实专人负责，确保随时有效好用。

4、完善车间应急救援体系，进一步提高车间的应急响应能力。继续修订应急预案，除公司组织有针对性的事故应急救援演练外，车间对关键装置和重点部位每半年进行一次应急演练，提高员工的应急处置及自救能力。

(五)做好职业病防治、劳动保护工作，保障职工安全健康。

1、认真贯彻《职业病防治法》，加强职业病防治工作。车间在检修、技改、内部环境整治时，要不断改善作业场所条件。

2、坚持定期对各尘毒监测点进行监测，并向职工公告。车间

要采取有效措施，杜绝跑、冒、滴、漏，确保尘毒监测达标率100%。

3、加强劳保用品的管理，对劳保用品的计划、质量、发放把关，并指导、督促职工按要求穿戴、正确使用。

4、有计划做好员工的职业健康知识教育，保障职工的健康。

## 车间季度工作汇报篇二

7,到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8,十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

永登营销部根据本次全省烟草会议精神，结合年初工作会议部署，坚持“稳中求进、富有效率、充满活力、优质服务”的总体要求，结合县局(营销部)全年的工作思路并结合辖区实际情况，重点安排部署下半年的工作任务。下面，就营销部下半年工作计划□

一、加强学习、转变观念、建设高素质的营销队伍。目前，市场经理、客户经理素质参差不齐，部分人员对行业政策、工作流程、分析卷烟销售走势、客户指导等方面把握能力和水平相对较低，很难适应目前烟草行业发展的要求。为适应新的形式，客观上必然要求有一支业务过硬的营销队伍。

1、加强行业及涉外知识的学习、着力提高营销人员的综合能力。针对目前营销人员素质参差不齐的现状，营销部将进一步加强人员的培训学习。培训方式多样化：集体培训、知识竞赛、演讲比赛、自学等。内容广泛化：除行业政策、营销

知识、法律法规之外，重点要求营销人员学习其他方面的营销知识，社交礼仪、语言沟通等；时间上提供较为充足的空间，充分发挥早晚例会、业余时间，保证每个工作人员有一个较为宽余的学习时间。使每个营销人员的才智在市场、工作中得到较好的发挥。

2、狠抓业务素质的提高，保证各项工作的顺利开展。随着网建功能的进一步推进，营销人员的工作质量的高低、服务水平的优劣、经营指导的有效性直接影响着工作的顺利开展。营销部将每月组织1-2次的营销人员培训和考试，重点以日常业务□v3系统的熟练操作、法律法规、行业政策、供货政策为重点。

二、深入市场，把握市场真实需求，提报第一手市场真实需求。一是自6月份总量浮动管理实施以来，客户经理与客户总量商定核定后，客户对自主提报需求的意识大大降低，客户对市场的真实需求和总量浮动管理的认识产生了误区，导致在市场调研的过程中，发现客户对总量浮动和自主提报需求认识出现偏差。既有客户认识方面的问题、也有客户经理宣传和引导方面的问题。使市场的真实需求没有在订单预报中充分发挥作用。二是客户经理对总量浮动管理和自主提报需求工作没有很好的领会，导致在日常的宣传和引导出现问题。针对存在的问题将从以下方面进行着手整改。

1、营销人员、客户对总量浮动管理和自主提报需求要有个正确的、清醒的认识并加以区别开来。在今年的下半年里，将该项工作做为客户经理考核的一项重要指标。主要调查客户的知晓率、检查客户订单的自主提报数据为主要检查依据。

2、稳步推进“按客户订单组织货源”工作。客户经理预测准确率的考核，重点以市场真实需求，前20个全国卷烟重点骨干品牌评价结果，新品牌的投放、销售、分析和预测等做为重点进行考核，提高客户经理把握市场的能力。由原来的总量预测准确率考核逐步放在单品牌的预测准确率上面来，特

别是前20个全国卷烟重点骨干品牌。在保证去年同期销售量的前提下，力争单条价较去年的元/条，增长元/条，增长个百分点。

3、从“总量浮动管理”工作总体运行情况来看，客户经理与客户在总量商定工作中，客户经理对客户的历史销售数据和目前的供货政策没有很好的把握，产生了少数客户总量商定过大或过小，在实际订购卷烟过程中出现月初、月末销售大起、大落，甚至个别客户不能及时订购到实际销售的卷烟状况。针对目前的这种状况，客户经理在总量保持不变的情况下，进一步调整商定不合理客户的供货量。杜绝月末部分客户无量无法订货，月初供货量增幅过大的状况。落实“市场需求基本满足，零售客户有所选择”的订单供货基本要求，不断提高适应市场的能力。按照兰州公司货源供应、紧俏卷烟供应管理办法，对零售户订货实行总量浮动管理，可合理控制销量上限，但不得规定销量下限，也不得按规格约定销量；细分零售户对不同品牌(品类)的需求数，形成对每一类零售户科学的合理定量并根据市场变化情况及时维护调整。通过合理定量，促进科学投放水平的提高，体现以市场为导向的投放原则。

4、“按客户订单组织货源”与“总量浮动管理”工作有效衔接并能顺利开展。县营销部要求客户经理对管辖客户的商圈类型、客户类别、销售状况等基本情况为重点去了解，为很好的把握客户的真实需求掌握第一手资料。做为日常考核客户经理的一项日常工作。错误地将以上两项工作有效开展对立起来。实行“总量浮动管理”是落实“按客户订单组织货源”的有效途径。

三、提高服务、强化管理、进一步完善客户关系管理。为进一步建立良好的客我之间关系，如何提高客户服务质量、信息传递、赢利水平、情亲化服务、及时有效的货源等；如何加强客户的守法意识、配合程度、忠诚度等；需要我们营销人员用心去呵护、去营造。

1、强化服务，进一步营造良好的市场环境。心与心的交流，需要用行动来实现，使客户感觉到烟草公司关怀，就要求我们的营销人员充分领会差异化的管理和服务理念。客户的服务是全方位的，节日问候、生日祝福等情亲化的服务；供货信息按时传递到客户；行业政策和卷烟品牌数量不能在第一时间得到等问题的存在导致客户无法及时订购到适销对路的卷烟，对客户经理的依赖度大大降低。下半年，营销部要求有条件的客户经理对辖区客户开通“飞信”业务，在县城、重点市场等有条件的地方首先展开，“飞信”覆盖面的高低做为客户经理信息传递、客户情亲化服务提升的一个重要指标来考核，在第一时间对辖区的客户提供高效、快捷的有效信息。解决客户经理不能及时传递相关信息的问题。该项工作的落实在9月底之前完成。重点是城中客户服务部。

2、加强辖区卷烟零售户经营指导，提高客户的赢利水平。全年要求客户经理对客户的卷烟经营指导面达到60以上，有效指导达到80%以上，对以前没有赶上经营指导进度的客户经理进行重点的帮扶和要求。市场经理对客户经理的考核重点放在有效性的监管与监督上，市场经理根据客户经理的经营指导，采取实地调查的方式进行落实、以提高赢利水平、高升销售结构、强化客户认可度等方面进行评估，达到服务与提升的目的。

3、加强80%协同管理客户的管理，提高客户的守法与配合意识。客户经理协同管理的80%的卷烟零售户数量，是一个相对数目较大的群体，客户经理对客户的管理不能仅仅放在盘查库存、检查卷烟条码上，更主要如何把握客户的卷烟销售走势、异常情况方面，更加注意卷烟条、盒的零售指导价的落实情况，开展有效的管理，但不能做为有效的处罚手段。

4、加强辖区大户管理，进一步规范经营行为。大户的管理严格按照《兰州公司大户管理办法》的要求管理，特别是大户的卷烟销售、监督检查、拜访质量、守法意识、配合度等方面必须按兰州公司的大户的要求进行管理。

5、加强三员互动，提高市场的监管力度。针对目前三员互动的有效沟通提出的问题没有得到及时有效的解决；客户经理反馈的信息无法查实；专卖检查不到位、客户经理拜访不到位；送货人员送货不及时等问题，县营销部将是今年下半年重点监督和考核的重点内容。首先、加强信息、线索的数量、真实性问题的落实，由督察组对一些重要的未查实的线索、信息进行重点督察，提高客户经理信息、线索的真实性。其次、加强辖区专卖检查队对信息、线索的查实率做为一项硬性指标来考核力度。再次、进一步加强送货员送货时间的核实，保证送货员在规定的时间内将卷烟送到客户手里，提高客户按时接货的意识，杜绝其他人代接货的问题。

四、加强品牌培育，提高市场占有率。下半年营销人员进一步转变观念，提高认识，在卷烟品牌培育方面，营销人员严格按照国家局关于《国家烟草专卖局关于公布前20名全国性卷烟重点骨干品牌评价结果的通知》的通知的要求开展有效培育。使每个营销人员清楚卷烟品牌的方向和目标。特别是今年“兰州”品牌卷烟视同前20名全国性卷烟重点骨干品牌后的培育工作。

1、在县城所在地：重点将卷烟品牌的培育放在10元左右或10元以上的品牌上；农村乡镇所在地：把5元以上或8元左右的品牌做为培育的重点。农村市场加强5元左右卷烟的培育做为重点，提高市场的占有率。并对新上市的新品牌在销售一个月后写出书面分析材料，分析品牌在市场上的销售走势、消费者的意见、客户的订购情况等。

2、各客户服务部根据每个客户经理所管辖的片区，有针对性的制定卷烟品牌上柜数量、使每个客户清楚今后卷烟品牌销售和发展的方向，提高客户宣传、销售和订购卷烟的目的性。

3、对广大的农村市场进一步宣传四、五类卷烟实行“稍紧平衡”供货政策的原因，提高客户的满意度。杜绝客户的抵触情绪。

五、强化管理，进一步规范经营秩序。今年兰州公司与职工签定《明示承诺书》以后，职工规范经营的自觉意识大大提高，杜绝了客户经理代订、送货员套购、截留卷烟的行为发生。

1、客户经理的规范经营方面：客户经理在每天拜访时对辖区一些个别无法按时订购卷烟的零售户客户经理必须收集客户自主需求的卷烟品牌、数量，报市场经理核实签字后，次日由支点统一订购，没有订单的客户要一律做无需求处理。遏制客户经理盲目上报需求的情况、杜绝暗箱操作行为的发生。

2、进一步规范客户经理的工作职责。客户经理不得向卷烟零售户分配订单、分配货源；不得与客户商订卷烟品牌和数量，不得要求或暗示客户按照指定的品牌和数量提报订单和需求。要求客户经理从拿订单的具体工作中解脱出来，更好发挥客户经理服务客户、营销品牌的作用。严格执行“六不准”。

3、实行总量浮动控制。客户经理不得规定客户的下限，不得按规格约定销量。客户根据市场的实际需求，与零售户商定供货总量，在次基础上，根据客户的经营规模为大、中、小型，进行按规定进行浮动管理。

共2页，当前第2页12

## 车间季度工作汇报篇三

工作计划网发布区域经理季度工作计划书，更多区域经理季度工作计划书相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一、与xx年同季度进行对比比较的内容主要有：

(1)市场环境主要考察市场环境的变化主要包括行业的状况；消费者的消费习惯和特征是否有变化(2)竞争品牌的状况。主要分析a□同季度竞争产品的销售情况;b□消费者的评价(主要

考察消费者对产品的品质认可度，价格认可度，服务认可度);c[]市场费用投入情况;d[]渠道布置情况(当经销商为地区经销商时，要清楚其在城区和县城的渠道布置，即产品通过不同类型渠道的销售情况，同为饮料，有时竞争对手在特殊通路卖得比我们好。例如，在笔者工作的城市，银鹭八宝粥在火车站，汽车站这些特殊渠道的销售情况超过了娃哈哈、洪大妈。只有关注，才能够找到原因，进而制定突破策略。这就要求我们平时要多多关注竞争品牌，不要到写工作计划时，觉得写不出什么东西来);e[]产品销售网点的数量;重点客户数量及在不同渠道的分布情况;f[]二级客户的评价等)(3)销售团队有战斗力的队伍在销售过程起着十分重要的作用，考察主要竞争品牌的销售队伍在xx年相比xx年是否有变化，特别要重视团队成员数量的变化，比如，王老吉在xx年的销售团队成员数量只有5人，而在xx年的人员数量迅速增长到12人，人员增加产生的直接效果是销量有了120%的增长。比较后，必须清楚竞争对手我们相比存在的优势，不要太去关注他们的不足，要看到他们的长处。(4)去年同期的销售目标及达成状况。如[]xx年第一季度a饮料在b地区的销售目标是3万件，结果只完成了2.5万件，一定要弄明白销量没有达到的原因。不要从客观上去找，而要从主观上去分析。比如：终端建设没有做到位，产品陈列面不够充分，业务员没有按照我们的作业标准作业，产品的分销率不够，二级批发的积极性不高。综合一分析，就会发现完全能够完成3万件的销量。因此在制定08年一季度的销售目标时一定要为目标的达到找到充分的支撑点。如[]xx年一季度a饮料在b地区的销售量为3.5万件。接下来就是要摆论据了。比如，在城区新增加10个有销售能力的二级批发，开发4个乡镇市场，开发特殊渠道。如新开发10个ktv[]这样下来你的工作计划就有说服力，上级看了后也很明白，知道你要做的工作是什么，不然那些只有目标而没有支撑目标实现的方法，不仅计划制定者不知道能不能实现，就连主管上级也不知道能不能实现。

## 二、队伍的建立

有了清晰的.目标，并且为目标的实现找到了有力的证据后，接下来就是具体的执行了。建立一只高效运作的团队，能够加速和推动目标的实现。制定了3.5万件的销售目标，需要对特殊渠道进行开发，当然需要人，因此，把对人才的需求体现在工作计划中，工作计划最终是要执行并取得有效效果的，有说服力的计划，相信主管上级会支持你合理要求的。

### 三、分解

如果在设定销售目标时，不考虑上月库存5000件的消化时间，盲目把1月的销量目标定为10000件，这样1月底的库存数量为7000件，势必会给2月的销量带来较大的压力。有人或许会问，本季度你不是设定了3.5万件的销量目标吗?2月去掉春节假日的时间，实际产生的销售量不是会比1月更低吗?怎么解决这个矛盾，答案其实很简单，找到新的销量增长点，比如，开发10个二级批发，开发特殊渠道：20个ktv[]开发5个乡镇市场，这样就为产品的分销找到了有力的支撑点。一定要知道，当你的销售目标找不到有力支持的证据的话，就只能成为一句空话。

### 四、经销商

工作计划一定要把我们的经销商写进去，因为计划的执行是需要经销商的大力配合和支持的，在工作计划中可以有一下的体现：如每个月帮助经销商举行业务员培训，帮助经销商设置合理的产品库存进销表，帮助经销商设置合理的财务管理系统，帮助经销商制定有效的客户管理系统等。

## 车间季度工作汇报篇四

总结去年的汽车销售情况，虽然刚刚好完成了年初制定的销售计划，但是分析去年市场以后我觉得做得还不够好。因此，在新的一年里，我制定今年汽车销售人员个人工作计划如下：

在销售顾问的培训上多花些时间，现在销售员业务知识和谈话技巧明显不够优秀，直接的限制到销售部业绩增长。20xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月进行一次业务培训以外，按需要多适当增加培训次数，特别针对不同职业客户对车型的选择上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在20xx年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

(1)现在万州的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对车的销售够成一定的威胁，在去年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

(2)通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

(3)结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

(4)当好一个称职的展厅经理，做到销售部带头的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

## 车间季度工作汇报篇五

(1) 要求注塑部的所有员工必须守公司的各项规章制度，主自己给大家做典范，起到带头作用，培养大家的“四能两力”。

(2) 了解员工的所想所需，进行有效沟通，首先让他们接受我这名主管，帮助他们消除思想上的障碍，走出误区。让他们了解工作上的各项状况，感觉到自己是重要的一员，注塑部需要他们。

(1) 坚持最少一人星期召开一次部门例会，总结上一星期的生产状况，讨论目前生产和工作上遇到的问题，并提出解决方案，安排和计划下周的生产做到人人参与，共同合作。

(2) 工作上做到小分大合作，既可以让每个人知道自己该做什么，又可以使我们之间相互合作，增进沟通。

(3) 工作安排到位，跟踪到底。

虽然本部门设备很少，但由于有同事烧伤事件使我深刻明白到疏忽大意的严惩性，造成这次安全事故的主要原因因为安全意识淡薄，安全隐患没有及时的排除，特别是煮胶炉属高温设备，危险性大，因此工作中我要时刻敦促大家加强安全

意识，目前的明在危险有煮胶炉喷油，挤出机烫伤，熔胶烫伤及设备漏电等方面，其中还有很多潜在隐患是我们现在没有发现的，我会鼓励大家多寻找这些隐患，及时解决，不可因为生产而不排除，做到安全第一，防范于未然。

每种设备定期检查客观它的安全性和使用性，定期加油维护，以保证工作的正常开展。

1、原材料4055和kdn5油每次领用只要满足一周的生产用料可将它们放在部门门口的原材料放置区。袋子小心划破，油不要溅在地上，原料用完后放回原位，每天须做好记录，做到不多料，不缺料。

2、每次生产的有黑点产品将黑点剪掉，用干净桶装好，以后的生产按规定比例加到原料中重复使用，节约成本，对于一些不可以循环使用的螺杆清洗料，部分水口料及其它废品用袋子密封放在一边待处理。

质量管理方面要让自己起到领导作用，创造能使员工充分参与实现目标的环境，做到全员参与，发挥他们的才能，并持续改进识别具有改进的潜力的区域，鼓励预防性的活动和建议，进行渐进性和突破性的改进。

当天事情当天完成，完成这些目标需要本部门和其它部门的共同配合，共同努力。

- (1) 持续维护并改善质量管理原则。
- (2) 满足和超越领导的要求，获得公司和领导的信赖。
- (3) 在公司各部门进行有效沟通。
- (4) 培训内部人员。

- (5) 全民参与。
- (6) 建立安全健康的工作环境，减少故障出现。
- (7) 促进产品质量，增进效率，减少浪费，节约资源。
- (8) 提高士气，培养员工的素质。