

本周工作计划以及总结 企业工作计划总结 (实用6篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

本周工作计划以及总结篇一

赤兔追风千里志，金龙拱日万家春。2011年对于**公司而言是精彩的一年，是发展的一年，是极其不平凡的一年，是一个充满机遇与挑战并存的一年。过去的一年，公司领导层在吕董和徐总的正确领导和支持下，始终坚持“诚信做人，用心做事”的理念，找准了两个方向：

一是找准了企业定位，形成了以摩托车起动马达为主导，以金属门产销为发展的实体经济模式；二是找准了企业核心竞争力，那就是突出企业的主业，主导产品技术不断创新，不断改进产品质量，增强市场竞争力。同时，还提炼了一种精神：就是**人坚韧不拔，不畏艰险，敢于面对挫折，敢想、敢干，乐于奉献，创新发展的精神。以此带动公司全体员工，齐心协力、团结拼搏、务实创新、真抓实干，以力争打造“国内优秀微型电机生产基地”的新型企业为目标，切实完成了**公司下达的各项经营指标。

一、2011年完成的主要工作：

1、经营管理方面：规范制度，加强成本、费用控制，确保经营目标实现。

根据公司发展战略，2011年我们将管理工作纳入首要位置，

各部门认真领会管理效益年的含义，紧紧围绕公司经营目标，开源节流、增收节支，着重从以下几个方面努力，确保了公司经营目标的实现，使经营工作提早步入了“规范化、制度化、法制化、科学化”的轨道。

一是制定完善了规章制度。首先从工作出勤、按作业指导书操作、每天及时完成生产计划等制度上规范了员工；二是加强成本、费用控制。为了寻求好的成本核算办法，真实的反应成本，财务人员对每一个产品、原材料品种质量及各种消耗都去了解，还熟悉有关生产、采购、新品开发、设备添置等业务环节的内容，分析费用开支的合理性、必要性，规范了审批、执行、报销程序，减少节约不必要的开支，杜绝浪费现象；三是盘活闲置资产，充分利用资源。对闲置十多台半自动绕线机、20多台机轴生产设备及时变卖变现，对市场三包件拆机后的机壳、转子、电线等进行分类整理、加工，在不影响电机性能的前提下，有使用价值的经鉴定后回用。

2、供销方面：

在2011年市场经历比2008年金融危机还萧条的大背景下，配套部准确掌握市场行情，紧紧围绕销售计划，积极调整采购策略，加大了自制机壳、铝盖的品种和数量，本着“价格更低、质量更好”的原则开发新的供方，精心安排配件。销售人员为摆脱不利的销售处境，迅速适应急剧变化的市场形势，在吕董的带队下加大走访力度，准确掌握市场信息变化，充分发挥营销技巧，不但扩大了江苏欧翔、浙江新霸、嘉领、金浪等老客户合作的数量和种类，在稳定老客户基础上开拓新客户，发展了正强等一批实力雄厚的新客户。

3、生产方面：及时调整生产工艺，加大技术改造，圆满完成生产任务。

针对电机市场的严峻形势，生产部门始终坚持“保安全，提质量，抓工艺改进，降成本，增效益”的原则，根据销售市

场情况随时调整生产计划，相继开展对喷漆房改造、自己设计制作半自动纤维轴抛光机、cg铣中心高气动夹具、改进cg铝盖抛光工艺、贴磁瓦员工制作塞棒加强工序自检，改造总装车间气管网等工作，保证产品产量、质量，对违反劳动纪律的行为及时进行制止，全年生产工艺系统运行平稳，各项工作有序开展，圆满完成了全年的各项生产任务。

4、新品方面150-a完成开发，进入小批量试制，目前已基本趋于成熟。114电机转子可以进入小批量生产，整机还在小批量试制阶段。

5、安全方面：加大安全教育培训和现场操作规范的要求。

安全工作是稳定企业生产、保障职工权益、保证企业效益的重中之重。安全是我公司工作的难点之所在，每一个细小的管理漏洞都会给安全工作造成不可预测的后果，为了克服各种不利因素对我们安全工作造成的影响，在公司领导的高度重视和大力引导下，我们在继承传统的安全管理经验的同时，积极学习和探索先进的安全管理办法。

(1)安全检查：在车间现场检查各类隐患和问题,违反岗位操作规程、安全规程,劳保用品穿戴,设备跑冒滴漏等问题,要求及时整改,及时协调帮助解决问题,遏制了重大事故隐患的发生。

(2)利用早会或专题会进行安全教育培训。为规范日常安全教育,着重从规范培训内容、改进培训方式、扩大培训对象范围、合理调整培训时间几个方面着手,使员工的安全观念从“要我安全”转变为“我要安全”,进一步大大提高了职工的安全意识。

二、2011年工作中存在如下问题:

1、重视数量而轻视质量。对质量缺乏认识,质量管理措施落

不到实处，产品质量不稳定，批量性质量问题屡次出现：3-4月铝盖止口超长，在装配过程中造成擦前后档或卡死，5-6月磁瓦新引进厂家因其质量不稳定，公司品保部未能准确判定，导致电机到市场后被用户发现掉磁瓦，7-8月电机因压铸铝材质量差压铸铝盖有孔洞、自制机壳尺寸与图纸不符，导致电机漏水；9-10月份自制机轴齿部太硬，断轴；转子虚焊严重；采购的2.3mm钢板厚薄不均匀，导致机壳后档时松时紧，电机易卡死。12月份机轴硬度不够，导致机轴磨齿。自制件和外购配件不合格让步使用太多(且不走流程，谁都可以作出让步使用的决定)

这些问题产生的根源是：我司质量控制机制存在问题；工装、夹具、模具、数控设备未定期维修维护，使设备灵敏度超差；技术资料未及时更新一致(报废环节欠缺)；质量问题分析会太少(让更多的人对质量问题不重视、麻木)；配件没有最低的安全库存(为了生产，不合格配件只能违规使用)；部份品管人员业务水平低且工作不务实。

2、设备与生产都是生产部门的基础，设备管理工作相当差。我们应紧紧围绕“人员、设备、管理”三个工作重点切实开展好此项工作。

一是建立健全各项规章制度：所谓有制度不执行等于零，有号召不响应等于一句空话。为把设备管理工作落到实处，由生产部要定期不定期去各车间进行检查、督促、落实，才能收到了良好的效果。

二是加强设备巡检，使设备处于完好状态：为保证设备的正常运转，生产部应在每月26日-28日应组织一次相关部门人员参加的设备大检查，生产部根据整改时限，及时跟踪各车间整改情况，对查出问题逐项逐条核对落实，对未整改又无原因说明的，根据设备管理制度给予相应处罚，保证设备在最佳状态下安全运行。

三是强化设备的维护与检修，保证备用设备达到备用状态：公司正常的检维修工作应该有机修工、电工承头，为随时掌握设备检维修信息，由各车间主任、副主任每周出具一次设备检修信息反馈和一周维修信息单，生产部根据每周信息反馈情况每月对机修工、电工进行考核并与经济责任制挂钩，从而保证了维修质量，真正做到“紧急问题不过夜、重大问题不过周”，缩短检维修时间。每次设备大检查都还将“备用设备”列为重点检查项目，从而使备用设备达到正常备用状态，为保证生产正常进行做好了保障。

四是加强技术改造：为使设备充分发挥其效能，我们需要不断地用新技术、新工艺对设备进行技术改造和更新。可以实施“请进来、走出去”的策略，对难度较大的技改项目，或请有关专家或设备制造厂家人员到我方现场进行探讨论证，或派员工到同行业、兄弟单位进行学习，取长补短，学习先进经验，结我公司实际再制定出切实可行的、先进的、合理的技改方案。

3、部份管理人员工作缺乏主动和应有的积极性，有些岗位的人员设置不合理，工作量极其不饱和，给其他员工负面影响相当大，且引发心理不平衡，横向攀比，加之公司缺乏激励绩效机制，导致公司整体工作效率非常低下和被动。

五是车间对工人的管理不到位，重布置，少检查、监督，落实效果欠佳；六是个别员工缺乏顾全大局意识，直接影响大多数工人的积极性；七是现场管理应有序，每天坚持清场，不合格品和不合格配件必须有标志并隔离。八是涉及生产的配套采购工作为生产部门提供服务的意识和时效性需进一步改进、提高。

5、员工流失率太大。老员工的流失，无论是对产品质量还是对生产效率的保证都是非常大的损失，希望各部门都有义务想方设法留住员工。

6、门业车间处于管理真空和死角。定价机制不归口，混乱。产销尤其是生产与外贸电子商务不对接和共享资源，极度脱节，流失商机。

三、2012年工作计划

中央将2012年经济工作的总基调确定为“稳中求进”，但世界外部经济环境有较多不确定因素，形势仍十分严峻，同业竞争和生产集中度日益加剧。而我们受自身硬件和软件条件制约，整体竞争优势不够强，公司将面临新的挑战。面对新形势、新要求，我们必须用危机意识去设想工作，用创新意识去拓展管理，用精品意识去占领市场抓住公司搬迁到仙居县良好的发展态势，充分利用社会资源，充分利用自身优势，以昂扬的斗志、饱满的热情、坚定的信念、扎实的工作，在战略机遇期中加快公司又好又快发展。

思路决定出路，思想决定行动。2012年公司工作的总体思路：转变观念，创新管理；加强培训，提高素质；整合资源，强化营销；完善工艺、确保质量；优化流程，严控成本；注重细节，安全生产；扩大产值规模，提高经济效益，不断提升企业竞争力、管理执行力，推动企业全面协调可持续发展。

1、完善内部管理。为适应公司发展的要求及适应市场竞争的需要，从管理入手，加强制度建设，实施“一切按文件(书面资料)管理，一切按程序(规范)操作，一切用数据(事实)说话，一次就把工作(生产)做好”战略。真正做到靠制度管人，按程序办事，杜绝“重制度建设、轻制度落实”现象发生，尤其是门业车间的管理不能处于管理死角和真空。进一步建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

2、人力资源已逐渐成为许多公司发展的“第一要素”。降低员工流失率，保留住企业老员工也是公司2012年首要重视的事情。如果流失率过高，企业将蒙受直接损失(包括离职成本、替换成本、培训成本、质量成本和工作效率等)，并影响到企

业工作的连续性、工作质量和其他人员的稳定性。为稳定员工队伍首先要加强员工培训，重视对员工的人文关怀，留住员工，加大“**”人才储备比重。企业之间竞争日趋激烈的今天，建立能经得起市场风浪考验和适应企业发展高素质员工队伍是提升竞争力的一个有效举措。“学习能力强弱”又是人才个体或团队优劣的试金石。只有不断加强员工队伍和人才队伍的建设，继续抓好员工教育培训，提高岗位技能水平，并根据需求对管理人员进行换位工作，努力将企业办成“学习型企业”。

员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；二是重视管理人员的培训。公司在2012年重视员工的培训工作，如入职教育、安全生产、消防知识、加工技能、装配技能、技术知识等六项培训，通过培训，培养出能独立操作的徒工，可以大大缓解了技术工人不足的难题。通过招聘应届大学毕业生和专业技术工人的工作，改善员工队伍的年龄结构和专业水准，为企业做好人力资源的储备工作。

其次，公司继续考虑给老员工一定的福利，如果员工能一次签订3年或3年以上的，并工作期满的，公司给予一定金额的补贴；第三，改变现在员工食堂的承包模式，由公司自己经营，补贴部分费用，努力改善食堂伙食，让员工基本吃好，安心工作。

3、加强财务管理，拓宽融资渠道 为了解决企业流动资金紧张，影响生产投入的问题，一方面在企业内部挖潜，加强财务管理中的成本管理，统筹兼顾收支平衡，减少占用，将有限的资金投入生产中，最大限度地保证了生产计划的进度要求。另一方面，为解决新厂区建设的资金投入的问题，积极拓宽融资渠道，与各银行接触，把融资用于公司经营工作建设。

4、加强配件和原材料组织工作，确保生产计划顺利实施。采购工作要坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因

素的基础上与供应商确定合作，并不断开发新的供应商，淘汰不合格供应商。保持经常与供应商进行有效的沟通洽商，努力为公司争取优惠条件，有效减少采购成本，控制质量。在采购过程中，要充分了解请购材料、配件的品名、规格，密切配合技术、生产、财务、品保、仓库等部门，做到急件或需用日期接近者应优先办理。

彻底改变因材料、配件质量问题或不能及时到位而影响生产及延期交货的状况，确保符合质量要求的资材能够及时供应，切实满足订单的生产需求。同时，建立信誉，与供应商合作双赢，用有限的资金确保生产所需的换向器、机轴、轴承、电线、部份机加件和其它配套件及自制配件的原材料按时回厂。从而保证月产40万只、年产450万只马达的生产计划顺利完成。

5、加大技术改造，提高技术创新。2012年技术部门在设计、工艺、工装各方面还要做大量工作。在设计上：完成直卡弯卡自制，3月份实现批量生产；完成cg机壳自制设备、工装、夹具定型及量产。在工艺上：3月份前编制金工车间作业指导书；5月底前绘制各车间工装夹具图纸；6月份前完成编制**公司机加工艺、转子工艺、装配工艺文件。

计划添置或更新的设备有：滴漆机、全自动点焊机、装配流水线直流测试仪、气动量仪、弹簧测试仪、智能电枢检测仪。在人员配置上，加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，增强技术创新能力，提高产品核心竞争力。力争2012年完成申报1-2项实用新型专利或外观专利，增加公司的无形资产。

6、强化质量管理。质量是企业的生命，企业的竞争实质上是产品的竞争，而产品的竞争力主要体现在质量上。产品质量好的企业会有良好的市场，有良好的利润和企业更好的发展前途，职工就有更好的收入和稳定的工作。为了提高全公司质量意识，保证公司通过北京天一认证中心对我公司质量管

理体系运行后的监督审核，公司将六月定为“质量月”，开展主题为“规范化工作、创优质产品”的质量月活动。通过培训，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献。

并通过查问题、找隐患，规范了工作流程，提高了产品质量。做到“全员、全过程、全企业”的质量管理，从原材料的进入到成品的出厂以及售后服务等各个环节加以管理，从总经理到一般员工，从生产、采购领域到技术、销售部门都开展质量管理活动。操作工人要严格执行制定好的工艺标准，要有自检自查的责任感与能力。现场管理人员对操作工人必须天天监督，时时检查。

品保部门，不仅要加强队伍建设，提高质量控制统计分析和增强防范质量问题的方法，对企业的产品进行细致的检测，更重要的是从源头上抓起，牢固树立以质量为中心，以有效为标准，以提高质量和增加经济效益为目的，严格执行《公司不合格品控制程序》，创造性地实行质量监控，全面提高企业的产品质量，杜绝批量性质量事件的再发生，真正做到不合格的原材料、零部件坚决不用、不合格的成品坚决不出厂。

7、建立公司绩效考核机制的雏形，分阶段逐步强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

8、生产工作方面，提高企业劳动生产率。2012年1月底根据各车间用工人员情况，制定最佳用工人员方案，春节后由生产部、车间和综合办共同配合积极招收新工人，确保正常生产人员的配备，通过工资、员工福利、保险、年功工资等手段确保员工队伍相对稳定。

生产部要本着“合理调度、均衡生产”的原则，根据车间生产能力的大小，下达生产计划任务要合理、具体、明确；要密

切联系配套、技术、品保、仓库等部门，强化计划管理工作，通过公司下达的年度计划的指导安排去实施；生产部通过工作计划去管理、控制检查和落实，强化生产组织工作，确保销售订单履约率；提高“市潮和“质量”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念，想方设法应对客户订单集中、生产任务量大、生产周期严重不足、生产资金紧缺的困难局面。

面对这道道难关，我们在生产组织中，一是对内打破常规，深挖潜力，提高设备的生产效率，衔接好装配作业进度，强化作业现场的指导，把住质量关，扎实做好设备的管、用、养、修、改、购等工作，严格执行设备维修保养制度，坚持设备周评审检查制度，要确实保证设备的正常运行。

二是高度重视企业的安全生产工作。建立健全设备操作规程，完善安全管理制度，实行公司领导层及部门现场带班检查制，把检查督促作为经常手段，把隐患整改落实到位。对经常发生的安全隐患重点，责成部门及班组签定责任协议，从程序和细节上确保企业生产安全。

三是不断加强仓库管理。要想方设法切实做到仓库物料管理账目清晰，账、物、卡一致；密切配合采购、技术、质检、生产、财务等部门工作，从而降低运营成本，增加盈利。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变能力，确保生产计划实施，确保经济指标全面实现。

9、整合外贸和国内销售部资源，进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面。

一是我们既要牢牢抓住传统销售市场，加强信息收集，以优异的质量和品牌站稳市场，还要以开放的视野，适度拓展新市场；二是要加强客服管理，细分客户市场和客户需求，完善客户档案，实施差异化服务，做好客户满意度调查，建立客户投诉处理机制；三是进一步完善市场营销奖惩机制，打造过硬的营销队伍，加强实战培训，提高商务谈判中议价能力，

准确市场定位。四是积极构建企业信息门户和电子商务平台，理顺门业车间定价不归口的弊端，继续利用**在踏板车市场的信誉，借鉴“服务”优势，主攻江苏、浙江、广东发动机企业，巩固和扩大门业市场份额。

10、完成二期厂房竣工验收工作，在4月底前完成门业、金工、转子、总装车间新作业区的生产工艺、设备、仓库物流布局规划。使产能在现有基础上扩大30%。

11、发挥党、团、工会组织作用，增强员工凝聚力。注重企业文化建设，规范员工的言行，确保企业内部团结协作，使企业各项工作协调有序进行。要通过企业文化把企业、员工和社会三者有机结合到一起，创建和谐企业。企业文化要以人为本，尊重人的感情，在企业中创造一种团结友爱、相互信任的和谐气氛，使企业文化成为企业管理的一个重要组成部分和企业发展壮大的重要支撑。2012年公司要不断加强党团工会在公司中的纽带、宣传、带头作用。我们将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。

如：3.8节期间在全公司女职工中开展“巾帼趣味运动”活动，公司还将组织员工钓鱼比赛、车间篮球、台球比赛，组织参加爬山活动，丰富企业文化生活，凝聚人心，鼓舞士气。公司党支部也将针对公司整个党员状况，“七.一”节前夕在党员、青年团员和积极分子中开展“党在我心中”竞答活动。今年培养、发展入党积极分子1-2名。公司工会继续开展关心员工生活，诸如送生日面，对生病住院员工进行及时探视、慰问等活动，让员工感到公司大家庭的温暖。为员工解决实际困难，免除后顾之忧，提高员工生活质量，筹划**“员工困难互助基金活动”。

天时人事日相催，冬至阳生春又来。我们全体**人要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，振奋精神，迎难而上，为实现公

司2012年的经营目标和发展目标而努力奋斗!

本周工作计划以及总结篇二

服从管理，尊敬师长医学教育网|搜集整理，团结同学，工作认真，虚心踏实，好学上进，及时完成带教老师布置的工作及学习任务。遵守劳动纪律，在特殊情况发生时不计较工作时间的奉献精神。培养爱伤观念，对病人主动热情，一视同仁。尽己所能为其排除困难。仪表端庄，整洁规范。

二、基本要求

- 1、掌握技术操作规程和各项规章制度。
- 2、每周参加科内业务学习，并记录。
- 3、每周书写心得体会，并及时与带教老师和护士长进行交流，共同修订带教计划。
- 4、每周的任务必须按时完成，提前完成者更佳。
- 5、定时参加理论和技能考核。
- 6、考核分理论、技能、业务能力和书写、管理等，结合综合满意度，带教老师实事求是，公正平分。

本周工作计划以及总结篇三

时间过得真快，转瞬之间半年已经过去。现在我代表总部把半年来公司的经营情况向大会作以汇报，请审议!

半年来，公司全体员工，按照年初制定的方针目标，积极主动地努力工作，使公司的各项工作有了长足地进步和提高，各部门、车间主动积极地探索和实施管理，使整个公司发生

了质的变化，新的管理理念和模式正在得到认同、研究和应用，并且显现出巨大的潜能，一个全员参与管理，人人争当先进的局面已经初步形成。产品开发、技术革新、小改小革收获巨大。

一、上半年的生产经营情况

1-6月份，生产肥料2.8万吨，销售了2.6万吨，比去年同期的1.1万吨增加了1.7万吨。半年共实现销售收入2.82亿元，比去年同期增长了22.6，实现利润575万元。

年初制定的工作重点，正在得到展开和落实。以技术引进和技术合作为依托，在开创公司开发高技术含量产品的新局面方面，取得了预期的效果。与山推合资筹建的某某股份有限公司进展顺利，设备、工装、厂房正在加工制作和购进，产品经过样机生产、小批生产验证，质量和性能达到设计要求，现已批量生产并正式实现销售，市场反馈的信息很好，今年200台的生产计划将会顺利实现。无箱造型铸造线的先期调研、设备考察工作已经完成，目前已经进入设备定购、设计阶段。新的清砂设备已经安装完毕，正在准备试车。涂装线正选购，预计年底可以建成。新建的职工宿舍楼已经进入粉刷阶段，预计七月底可交付使用。

企业管理方面今年是公司变化和进步最大的一年，在继去年全公司推行5s的基础上，我们又学习和推行了精益生产方式，使5s管理工作与精益生产方式紧密结合，相得益彰。通过精益生产方式的学习和教育，使我们对精益生产有了初步地认识，对照我们的现状，使我们看到了管理上的差距，也看到了我们的潜力是非常巨大的，对照精益生产，使我们看到了我们产品质量之所以长期以来没有大的提高和根本上的改变，最主要的是我们没有找到一条能够改变质量现状的路和方法，我们每道工序没有确保合格的能力，我们每个职工没有确保每件产品或者零件合格的意识，所以产品质量没有大的改观和进展。

质量问题，特别是小问题经常反复出现，甚至是习以为常。我们习惯上认为浪费是跑、冒、滴、漏。通过学习精益生产方式，使我们对浪费有了更加深刻的认识，停滞就是最大的浪费！不论是人流、物流、资金流还是信息流，只要停滞不动，就造成浪费。

过去我们通过成批大量的库存来保证交货期，而事实是造成了大量积压和浪费，真正需要按期交货的却不能保证，原因是我们不论是从生产能力的配备上，还是计划落实上就没有按期交货的概念。所以我们的现状是用五亿多的资产实现的收入只有四亿多，一块钱没能产出一块钱的收入。原材料、零部件、半成品、产成品、发出商品、逾期货款大量积压，资金周转的慢。同时带来了诸如产品改型难，每次改型都要有很大的报废。

效率低下，没有时间观念，造成了成本居高不下，很难适应市场竞争的需要。规模大的优势无从谈起，面对个体企业的低价竞争显得难以招架。通过学习精益生产方式，使我们找到了症结所在，感到找到了适宜我们的管理模式。通过手扶拖拉机厂的试行和摸索，效果非常显著。两个总装车间通过初步地工作，在保证正常生产的同时，减少了四五十人。

以工艺装备为突破口，通过工装的制作，工艺的改进，使工作效率和质量保证能力均有较大的提高。如动四车间通过对总装线的改进，节省了大量人力、时间，提高了工效，效果非常显著。装载机公司焊接工序通过自制翻转工装，大大提高了焊接效率，节省了大量资金。他们技术人员、车间主任、操作者齐动手，有时加班搞工装到凌晨四点，精神非常感人。正是由于他们这种精神和干劲，使装载机焊接工作在短时间内满足了生产需要，质量也有了很大的提高。

通过五月份的全公司质量、成本管理月活动，使公司全员质量意识有了较大的提高，装载机、压路机一度出现的质量问题，在短时间内得到了扼制和有效的治理，并找到了真正的

原因，在清洁度方面做了大量的工作，使长时间困扰我们的问题得到了解决。质量成本月活动中，各厂、车间利用不同的形式，组织职工学习精益生产方式，灌输并探索和实施100向下道工序提供合格产品的理念和做法。筑一车间、装载机的焊接车间，每天下班后以班为单位，职工自觉地围在一起，交流产品质量方面的体会和心得，情景非常感人！一个人人注重质量的局面正在我公司形成。本月全国机械工业质量管理协会理事会议在我公司召开，会上英总代表公司做了典型发言，协会领导和与会的同志们对我们公司质量管理及各方面的工作给予了很高的评价。张理事长总结常林有三个特点：一是机制转换非常成功；二是企业文化非常丰富，非常贴体。并从中总结了一个结论：人管人累死人，制度管人糊涂人，以文化人凝聚人。三是产品结构调整非常成功。会上我们也向许多老大哥厂家学到了许多宝贵的经验，像天津的奥的斯、郑州的日产、许继等，我们最近准备组织到这些单位学习。

职工教育有了非常大的进步，今年先后进行了各种形式的培训多达1200多人次，同时对销售人员的第一期全封闭式培训正在进行，效果非常明显。更可喜的是各厂、各车间和部门自觉自行进行的培训，已经全面展开，李学军同志编撰的安全管理手册，具有较强的教育、培训和可操作性及实用性。我们既有内部教师教材的培训，也有外聘教师、专家的讲授，象销售公司针对挖掘机知识的培训，效果非常地好。培训的重要性和必要性得到了广泛的认可，一句：“培训是最大的福利”道出了全体员工对学习重要性的认知，一个学习型的企业正在形成。

从以上情况可以看出，我们公司在发生着巨大的变化，一个促使企业发生更大变化的潜在力量已经形成，一个全员要求企业提高管理水平的共识正在形成，一个改变过去，寻求未来的中坚力量已经崛起！他们将用自己的努力学习和身体力行，探索、开创着我们管理的先河，这正是我们公司的希望所在！

在充分肯定成绩的同时，我们更应该清醒地认识到我们面临

的形势和我们存在的问题。自去年以来原材物料、外协配套件的大幅度涨价，使公司的主导产品出现亏损。虽然最近原料价格有所回落，但仍然高出涨价前的价格。今年的经营计划受到国家大政策的影响，进展并不顺利，同行业厂家有些已经限产或停产。产品销售除手扶拖拉机、柴油机斟酌按计划进行外，其他均有很大差距，原因是多方面的，应该认真总结。大装、小装一度出现了批量问题，虽然很快进行了整改，有了根本性的好转，但也很大程度上影响了销售。成本管理方面没有突破性进展，浪费现象没有从根本上进行治理，效率低下，人浮于事、损害公司利益的人和事仍然时有发生。个别厂亏损现象继续发生，照样发高工资。

企业管理仍然没有突破性进展，薪酬体系、目标管理计划、考核、激励机制仍然没有建立起来。如果我们不能尽快解决这些问题，公司就难以取得生存和发展。

二、下半年的工作重点

1、集中精力做好销售工作。

销售工作做的如何是关系到公司生存和发展的大事，销售工作不单是销售总公司的大事，而是全公司的大事，是全体员工的大事。

销售总公司要坚定完成全年任务的信心和决心，制定积极的可靠措施，认真分析、总结上半年的经验和教训，对每一个区域、每一个销售人员的能力、对待工作的态度和实际业绩做一个全面的鉴定和考核。对能力不能胜任的要尽快调离销售岗位，对工作态度不端正，品德不好的，要坚决予以开除。对业绩太差，又无近期改进可能的要予以调整，对表现突出或潜在能力较强的人员，要在培训的基础上予以重用。同时要积极引进人才，强化培训，坚定不移地规范销售管理工作。

全体员工必须深入了解和支持矩阵式销售模式，销售公司的

副总对自己所在厂的销售、经营、质量及任务的完成负有责任，要定期召开会议，通报销售过程中遇到的问题，有权要求按期改进。各厂也要及时了解市场情况，积极采取措施，不断提高产品质量，降低成本，适应市场需要。

销售管理工作要有利润观念，每个区域、每一个销售人员都要考核其利润完成情况，压缩费用，使其利润完成情况与提成紧密挂起钩来。

销售总公司领导的工资、资金及费用，要与本人分管的工作挂钩，也要与分管厂的任务及盈亏挂钩。

各厂和公司分管领导的工资、奖金，各厂工资总额都要与销售、全年任务完成、盈亏情况挂钩。亏损企业的人均工资必须低于公司平均工资20以上。

各厂生产的产品，质量必须是在国内处于同行业先进水平，出厂的产品必须是经过认真严格检验，必须是承诺没有任何问题，必须承诺如果出现问题实施召回，并负责赔偿。必须承诺赔偿是在工资中承担，并落实到人。必须对因不负责任出现不该出现问题、给公司造成损失或损害的人实行开除。确保不因产品质量问题而影响销售。

所有产品价格必须随行就市，实施倒逼成本，采取一切可能采取的措施，把成本降低。以此确保销售，确保全年任务完成。对于无法保证价格竞争优势和质量优势的产品，坚决放弃，对亏损企业坚决关闭。

2、确保新上项目按期施工，按期竣工，按期投产，早日产生效益。

为保证挖掘机尽快形成生产能力，凡是涉及到该项目的投资，财务部门必须千方百计确保，不能有任何的耽误。

新上无箱造型线要抓紧造型、设计和施工，技改处和财务处要积极争取政府贷款项目，早日落实资金到位。

压缩一切可能压缩的费用开支，下半年不再新增建设项目，所有添置设备必须是生产急需，无法替代并且是已经安排三班生产而解决不了的。严格控制出差人员，严格控制车辆使用，严格控制非生产性开支，严格控制办公用品的添置。集中资金确保新上项目按期施工。

3、加快新产品开发步伐，提高开发水平和产品档次。

下半年要集中精力，开发全液压振动式压路机，并形成批量生产能力。要开发国产液压件压路机，并投放市场。完善小装的工艺水平，提高可靠性，加大生产力度，满足市场需要，同时要开发出替代产品，要求性能稳定可靠，性能价格比具有很强的竞争力。

插秧机的合作项目要尽快签定，并争取今年拿出样机。新开发手扶拖拉机一定要有性能、可靠性、外观和人格优势。能够具备较强的竞争优势。配套农机具的开发也要抓紧进行，满足市场需要。

4、落实管理提高的具体措施，全面提升公司整体管理水平。

本周工作计划以及总结篇四

一年的时间很快过去了，在一年里，我在校领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各工作，在思想觉悟方面有了更进一步提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

教育教学方面：要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

- 2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。
- 3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。
- 4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学校的发展做出更大更多的贡献。

本周工作计划以及总结篇五

为了把20__年的护理工作给做好，加强护理人员的工作水平，提高护理人员的工作能力，特制定工作计划如下。

一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

- 1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部工作计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。
- 2、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。
- 3、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能

的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

(二)、更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。

(三)、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用“5.12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教于乐的节日晚会。

二、加强护理管理，严谨护士长工作计划，提高护士长管理水平

(一)、年初举办一期院内护士长管理学习班，主要是更新管理理念、管理技巧及护理服务中人文精神的培养，当今社会人群对护理的服务需求，新的一年护理工作展望以及护士长感情沟通交流等。

(二)、加强护士长目标管理考核，月考评与年终考评相结合，科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

(三)、促进护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士长工作经验交流会，借鉴提高护理管理水平。

三、加强护理质量过程控制，确保护理工作安全、有效

(一)、继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士长发现问题，解决问题的能力，同时又要发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

(二)、建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常深入各科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作的问题，提出整改措施。

(三)、进一步规范护理文书书写，从细节上抓起，加强对每份护理文书采取质控员—护士长—护理部的三级考评制度，定期进行护理记录缺陷分析与改进，增加出院病历的缺陷扣分权重，强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出集体第一、二、三名。

(四)加强护理过程中的安全管理：

1、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关责任。

2、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强对护

生的管理，明确带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。

3、强化护士长对科室硬件设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

四、深化亲情服务，提高服务质量

(一)、在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

(二)、注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访卡意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，及时的提出改进措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作积极性。

五、做好教学、科研工作

(一)、指定具有护师以上职称的护士负责实习生的带教工作，定期召开评学评教会，听取带教教师及实习生的意见。

(二)、各科护士长为总带教老师，重视带教工作，经常检查带教老师的带教态度、责任心及业务水平，安排小讲课，了解实习计划的完成情况，做好出科理论及操作考试。

本周工作计划以及总结篇六

不知不觉中又迎来了新的.一年。回顾一年来的历程，在公司领导的带领帮助下，在销售部各位同仁的鼎力协助下，我们恪尽职守，任劳任怨，努力完成了公司下达各项任务，取得了历史的最好业绩，截止到20xx年12月20日，全年完成销售任务2200万元，完成全年销售任务的150%，货款回笼2100万元，完成全年货款回笼任务的140%，销售额和货款回笼比去

年同期上升了240%和360%。现将一年来长沙站的工作情况向各位领导汇报。

湖南省区域大，电网建设发展的比较快。随着电网改造的深入，工业，化工，煤炭等行业加大基础投入，湖南是块很大的需求市场，因此很多生产厂家都将销售目标投向该地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。在省电力公司系统，材料采购全部由省电力公司统一招标，在入围中标的厂家中选择。因为我公司在省电力公司尚未入围，大型的电缆招标我公司没资格参加，所以要在湖南省电力局形成销售规模确有困难。为此，我们抓住以株州，茶陵，炎陵，资兴等市县局三产为突破口，在稳住现有的市场上再做大做强。在湖南煤炭行业，由于我公司是他们的入围厂商，而且在去年的基础上今年又增加了湘潭矿业和涟邵物资供应公司两个供货单位，使销售量有了大幅的提高。

在湖南市场上参与竞争销售电缆的厂家很多。其中占居湖南市场

份额最多的应该属湘潭华菱电缆，湘能电缆，衡阳电缆和长沙青岛汉缆等。湘潭华菱电缆属湖南华菱集团{钢铁行业}收购的下属企业，和湖南煤业集团同属湖南国资委的下属企业，因此他们在钢铁和煤炭行业的销量占据了大半的份额，其价格比我公司的价格普遍要底3%左右，矿用橡套电缆底5%左右。湘能电缆是省电力公司收购的下属企业，电网改造的大部分招标电缆都是由湘能电缆中标，由于是自己的企业其价格比我公司的价格要高5%左右。衡阳电缆是老企业是湖南电缆行业知名企业，其销售网络遍布全省各地，占据了天时，地利，人和的位置。其价格比我公司要底3%左右。长沙青岛汉缆是青岛汉缆在长沙建立的一家电缆分厂，湖南省电力公司的大部份35kv及以上的高压电缆都是由该公司中标供货，实力比较雄厚，规模也比较大，其价格和我公司价格相差不大。另外，还有一个江苏中煤电缆，目前在湖南煤炭市场越来越有竞争力，在湘煤的几次矿用电缆投标中该公司的价格都比我

公司的价格低10%左右，而且每次现场检测质量都符合国家标准。已成功进入了湖南煤炭市场，对我公司是个很大的竞争对手。

到投诉的第一时间要及时和有关人员取得联系，在第一时间派出质检人员到现场和客户沟通，妥善处理，不要把问题扩大，在问题萌芽的阶段就解决好，让客户对处理方案感到满意。矿用电缆的质量请公司一定要把好关，电缆如果一但出事就会关系到井下几百号人的生命安全。在今年初，湘潭一个煤矿因井下电缆起火导致井下15人窒息死亡，事后分析为电缆质量原因引起的事故，矿长和电缆生产厂家负责人被判刑。为此，特提醒大家注意，井下无小事，出了事就会是大事，电缆的质量一定要抓紧抓好。

回顾近几年长沙站的客户群我们不难看出，首先我们在开发新用户上做的还不够，基本上都是维持几个老用户，没有新鲜的血液，销量也就上不去，一但老用户出现问题就直接造成销量下滑。其次我们本身的业务技能，谈判的技巧也有待于向其他业务员和同行学习。第三。公司的交货时间是越来越长，没有半个月的时间都交不了货，严重影响了业务的发展，给用户造成很坏的影响。建议公司在常用的电缆上可以多做一些半成品，在有些型号规格上甚至可以做一些成品，这样可以大大减少生产时间，减少很多不必要的麻烦。第四。每个月的销售费用以及折让费公司兑现的时间拖的太长，半年时间都领不到一分钱，给销售人员造成很大的压力，公司应及时将业务费和折让费兑现发放到业务员手中。

在稳定目前现有的客户情况下，积极开拓新的用户，力争在新的一年里发展1~2家新的客户。

1、稳定现有电力系统的株州，茶陵，炎陵等市县电力局的业务，争取20xx年把澧陵电力局和浏阳电力局做下来，开辟新的销售渠道。

2、煤炭系统虽然入围，但在煤炭行业所占的销售份额不大，在积极扩大业绩的同时，公司也应该把目光放的更远，煤炭行业为了发展，现在都在准备上煤炭综采项目，综掘项目，和其配套的电缆叫采煤机电缆，还有6kv和10kv等中压矿用橡套电缆，矿用控制电缆，公司也应尽快把上述电缆的煤安证办下来。

3、武广高速铁路已竣工试运行，但后面的配套设施还有很多没完工，我们在广州新火车站的建设工程中一直在跟进，时刻注意建设的进度，明年还需要很多电缆，争取明年在铁路系统上创造更好的业绩。