

最新挖机工作总结与计划(精选10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

挖机工作总结与计划篇一

身份证号码： _____

购买方(以下简称乙方)： _____

身份证号码： _____

一、甲方同意将自有的旧挖机(该编号为： _____)出售给乙方，经乙方负责人及技术人员现场看机试机后，以协定价格为人民币为 大写 。

二、甲方保证出售该挖机具有合法正当手续，非偷盗无贷款行为，保证此挖机在出售前的债务与乙方没有任何关联。如甲方以前和他人或合伙人有经济纠纷，产权问题将与乙方无关。如该挖机是甲方偷盗或来路不明的，甲方将负全部法律责任。

三、甲方在自己的场地上负责将该挖机安全装上乙方的运输车上。保证乙方顺利离开，乙方在一次性付清协定价后，取得该挖机所有权，(由甲方自动转给乙方)。

四、为了双方共同遵守特订立此协议。甲方需提供身份证复印件附合同上。

五、此协议一式两份，甲乙双方各执一份，签字按手印后立即生效。

甲方姓名： _____

电话： _____

签定日期： _____

乙方姓名： _____

电话： _____

签定日期： _____

挖机工作总结与计划篇二

第二天早上6点35分，我们怀着极大的兴奋来到操场，排好队，听着老师的演讲，等待老师的命令。因为今天我们要去大观山野餐，——挖土豆。

首先，我们分组，给每个组员分配任务(拾柴、拿野餐用具、生火等)。我和虎斗被分配了捡柴火的任务。我们跟着老师去山上捡柴火，然后去野餐地点野餐。

我们组先淘米，然后把米、豌豆、腊肉、笋干放在铁锅里搅拌均匀。然后，农业基地的老师开始烧笋干、豌豆、腊肉饭。因为老师说大概要烧40分钟，所以我们把温度和时间控制在45分钟。

最后我们组用笋干豌豆腊肉做了好吃的饭，老师都夸我们做的好！

下午，“挖土豆”，我们精力充沛。每个学生都挖得非常仔细，挖出了许多大大小小的新鲜土豆！

挖完了，我们煮土豆，尝了尝。嗯，自己挖的土豆就是味道

不一般！

经过这一天的学习，我们学到了另一种野外生存技能。一整天了！

（三年级作文，）

今天天气真好。肖鹏阿姨和我一起去挖土豆。

我们走啊走，走到土前，拿起锄头挖。大妈先来挖，却看到她手里拿着沉重的锄头，在那里辛勤劳作。不到十分钟，她就挖了一篮子土豆。

轮到我挖了。我先举起锄头，但是锄头太重，我只好放下。彭阿姨走过来拉着我的手教我挖土豆。我挖啊挖，终于看到了一个土豆头，就轻轻的挖，土豆就出来了。我们挖了两个篮子，去河边洗土豆。我们站在一块大石头上洗，清水洗了又洗，把每一个土豆都洗干净了。

我们又把土豆带回家，做了土豆丝当午餐。我切土豆，也烧了。中午该吃午饭了。我吃我挖的土豆，切的土豆，洗的土豆，烧的土豆，吃着吃着觉得特别甜。

（三年级，300字）

挖机工作总结与计划篇三

出租方(乙方):

乙方将设备，数量台，配备熟练操作工人一名，租赁给甲方使用。

1. 租赁时间自年月日至年月日，共计个月，如超出期限则按实际天数乘以每天元计收租金。

2. 工程名称： 渝黔建材工业园

3. 施工地点： 都匀市洛邦镇附城村渝黔建材工业园

1. 此设备按月计算租金，每月租金为元(大写：)。

2. 从设备到达甲方工地当日起(即年月日)计算租金，至次月日结算上期租金(以后类推)，到甲方电话通知设备退场并全额付清租金及相关费用之日为合同租赁结算截止日。

3. 租金每1个月结算一次，甲方必须在每月结算日结算后三日之内支付当月全额租金，不得拖欠。

1. 要牢固树立“安全第一、预防为主”的思想，一定要排除或避开工作环境中的安全隐患，负责工作场所的安全检查和监督，实施安全管理，避免人身及设备安全事故的发生。

2. 保障设备及操作人员的施工安全，提供安全的施工环境，正确指挥施工，如施工环境太差，工作难度太大，作业不安全，要暂停施工，待消除不安全因素后再施工。如甲方强行施工，造成设备及人员伤亡，甲方全部承担赔偿责任。

3. 施工前甲方必须向乙方操作人员指明施工区域内的通信电缆、管道设施，必要时划线施工。危险区域作业时，要有专人指挥和安全疏导。

4. 若因乙方设备自身原因，当月累计超出8小时维修时间。甲方有权扣除超出时间的相应租金。

5. 甲方承担柴油消耗和随机配备工作人员的食宿，所供柴油必须安全合格，因油料质量所造成的损失由甲方负责，并且挖掘机租赁中如出现被盗或人为破坏，甲方负责赔偿。

1. 挖掘机配备壹名操作工人为甲方服务至合同期满。

2. 负责设备的维修、保养、辅油及其相应费用。
3. 乙方操作人员必须服从甲方工程合理的调度，随叫随到，与甲方搞好团结，认真完成合同所约定的任务。若无故不服从甲方调度，甲方则有权要求更换该操作人员。
4. 乙方操作人员有权拒绝不符合挖掘技术要求的挖掘操作。
5. 租赁期间，乙方的服务仅限于租赁设备的操作，对甲方的工程质量，工程进度，工程材料不承担任何连带责任。
6. 租赁期间，甲方无论因任何原因造成工期停顿，无论时间长短，乙方仍将按时向甲方计收租金。

1. 设备进场费用由承担，进场费用为元，退场费由承担。退场时由甲方支付完租赁款后，由乙方负责找拖车运输，拖车费为进出。如甲方租赁期在三个月以内，由甲方负责承担；如租赁期超出三个月，则由负责。

2. 未经乙方同意，甲方不得以任何方式将乙方设备作为抵押转租或转运其他工地使用，由此造成的损失由甲方全部承担。

3. 若因甲方所提供的安全设施及防护力不强，或违章指挥造成的设备及操作人员的安全事故，则由甲方付全责。若因乙方操作人员自身违章作业造成设备及人员的安全事故，则由乙方操作人员自行负责。

4. 在合同终止前，甲方必须提前3天电话告知乙方，以便双方作好设备退场和租金结算工作，若因为甲方原因使乙方设备在合同终止当日未能及时退场，则视为甲方续租，乙方将计收租金直至设备离场之日为止。

5. 挖机每月工作时间约定不少小时，每天小时。

本合同未尽事宜，双方协商解决，并附协议。如有纠纷或协商未果，任何一方均可向乙方所在地人民法院诉讼。

本合同一式四份，乙方执一份，甲方执三份。每份均具同等法律效力，双方签字盖章之日生效。

乙方：

甲方：

电话：

电话：

签订地点：

签订时间：

挖机工作总结与计划篇四

我是一位筑路工人，今年上级发出命令：为了加快粤港澳大湾区的经济建设，我们将建造多座桥梁与多条公路。现在正准备材料。

我是一颗小小的石头，深深的埋在泥土之中。我的梦想是筑成一条条大路，让人们出行更加方便。有一天，爷爷正兴高采烈地告诉我：“人们要建路了，我们一家人都可以去帮忙了！”我们一家人都跳起了舞蹈、唱起了歌。

我们驾驶着挖土机来到山区，来挖石土建公路、大桥。

过了几天，传来了一阵阵轰隆隆的声音。哥哥激动地说：“是不是人们来了？我们的愿望要实现了！”话音刚落，我们仿佛飞了起来，装上了大卡车，运往工地。

我们准备完几万吨石土，混上了水泥，开始建设了。

我们被人们混上水泥，虽然感觉有些脏，但还是十分荣幸。

经过我们的艰苦奋斗，陆续建成了多座大桥：港珠澳大桥、南沙大桥……

我们一家被安置在一座大桥表面。清晨，静静地吹着海风；早上，看着那蔚蓝的长空；中午，被人们的车轮碾压；黄昏，望着天边的一抹晚霞；深夜，享受着柔和的月光。我是一颗小小的石头，深深地埋在泥土中，我愿铺起一条五彩的路，终于被人们使用了起来，我将为人们开拓出一条光明大道，鞠躬尽瘁，死而后已。

我看着石土铺出的道路，发誓道：我一定要向石土学习，做一个无私奉献、先人后己的先锋。

挖机工作总结与计划篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

质检部工作计划 xx 年质检部工作计划尊敬的公司领导：

机加质检员：一次检验合格率 1 月--2 月 95%，3 月--12 月 98%。全年下序投诉率低于 2%。

焊接质检员：一次检验合格率全年 95%，全年下序投诉率低于 5%。

外协质检员：一次检验合格率全年 98%，全年下序投诉率低于 2%。装配制程质检：一次检验合格率 100%，全年客户投诉率 1--4 月3%,5--12 月 2% 质检部整体工作全年目标：综合一次检验合格率 97%，下序总投诉率低于 3%；部门沟通投诉全年为 0，客户投诉率全年低于 2%。

为确保质检部 xx 全年工作计划得以实现，结合 xx 年质检部工作情况，制定以下工作计划，确保 xx 年质检部工作目标得以实现。

1 岗位职责健全细化 □1□xx 年 1 月 10 日前，将质检部所有人员岗位职责根据新的工作目标，重新分配细化，上报上级领导部门审阅批准。

绩效的一部分。

(3) 新的岗位职责 1 月 10 日批准后开始执行。

2 管理制度完善 考勤管理制度 (1 月 4 日开始执行)

(1) 质检部员工早 7 点 50 前打卡上岗、晚冬季 17 点后打卡下班；

夏季晚 18 点后打卡下班。违者按公司迟到早退条例予以处罚，同时计入员工月、年绩效考核。

(2) 质检部成员病事假遵从公司病事假管理制度，所有员工必须严格遵守，违者按公司病事假管理条例予以处罚，同时计入员工月、年绩效考核。

(3) 质检部加班遵从公司加班管理制度，有工作需要加班处理需提前向上级领导提出申请，批准后方可进行加班工作

(4) 服从上级领导工作部署，对上级领导安排的加班工作要积极认真完成，维护公司工作任务安排的统一性与生产进度的一致性。完成任务的质量作为执行力体现，纳入员工月、年绩效考核。

(5) 按时参加公司、部门组织的培训学习活动，做好记录工作，考核成绩作为员工技能认定标准的一部分，纳入员工总体技能水平考核成绩中。

晨会、汇总制度（1 月 5 日开始执行）

作为当日个人工作总结。

（3）质检部根据个人汇总，总结质检部当日工作情况，将突出、急需解决问题当日汇总后，将问题具体情况通告相关部门，进行协调解决。

（4）质检部各岗位质检员，发现问题如 30 分钟内不能妥善解决，要求立即上报质检部，由质检部统一协调解决。

（5）上报问题如质检部独立不能有效解决，2 小时内上报上级部门，进行会商解决，不得拖延，贻误最佳解决时机，造成额外损失。

抽检制（1 月 5 日开始执行）

（1）质检部负责人不定期对下属质检员工作质量进行抽检，抽检范围包括制程中半成品、入库合格品、外购入库标准件。

（2）抽检过程中发现不合格率超标现象，质检部相关负责人按照质检部奖惩条例进行处罚。

（3）一定周期内（3 个月）抽检合格率达到要求的相关质检负责人，由质检部提请，按照质检部奖惩条例进行相应奖励。

（4）质检部计划 xx 年 2 月 5 日前，完成物管部库房内不合格制件清理工作，解决 xx 年因质检部工作疏漏造成的不合格制件流入下序环节问题。

制程管理完善 （1）供应商的管理：

货商管理和供货商建立一种良好的合作关系显得尤为重要。首先是协助采购部对供货商进行考核评估，定期向采购部提

供供货商质量信息，根据我厂现有考核制度检查检验其质量管理体系认证是否齐全；

对供货商的提供产品质量要求形成文件化，形成质量协议，提高、保证入厂原料质量稳定性，减少不必要的浪费和损失，达到共赢的目的。再次是与供应商进行定期和不定期的进行质量反馈，让供应商对其提供的产品有明确的认知。再者是尽量开发多家供应商，形成稳定供应链，对考核优秀的供应商给予一定的公开的奖励，淘汰不合格供应商，借此提高供应商间的良性竞争。

(2) 半成品周转程序 场内流转的半成品，包括外协再加工制品、机加工原料、组焊原料，必须由质检部指定质检员检验合格，签署检验合格单后，方可由 转序员转入下序进行加工工作。

xx 年，质检部将协同物管部、采购部、生产部共同完善半成品中转过过程中的衔接程序，确保不因半成品流转过程中受到采购周期、库存不足、生产周期不足等因素影响，导致降级使用，影响产品质量。质检部的目标是最终杜绝降级使用，彻底确保入场零部件、原材料质量符合产品使用要求，从而保证出厂设备综合质量。

合格后，签署检验合格单，方可办理成品入库手续。

xx 年，质检部的一项重要工作，就是与相关部门协作，制定完善产品检验大纲与编制作业指导书，将产品的装配制造与检验工作规范化、标准化，为车间生产与检验工作提供依据。并在今后工作中，随着产品的技术质量要求不断提高，不断地对产品检验大纲与作业指导书进行修订完善，使其符合实际生产操作要求。

11. 样品管理制度	7	12. 检验与抽样	7
13. 总结	7	前言	根据公司质量方针和质

量目标，制订并组织实施本部门的质量管理计划和目标，组织下属开展标准化体系的完善、维持以及产品的标准管理、产品质量事故处理等工作；

组织下属开展原材料□oem 生产部件、半成品、成品和生产过程检验、检测等工作，保证检验结果的公正性、准确性和及时性，控制检测费用，提高工作效率和服务质量，以满足公司各部门业务和客户的需要，拟定 xx 年度质检部工作计划。

1. 组织结构 目前质检部人力共有 6 人，但是职责范围甚广，包括：进料，产线，入库，出货，投诉处理，还要包括体系完善，部门建立等，而且随着走上正规，因此，品质管理工作越来越需要系统化，标准化。

1.1 组织架构 1. 为适应目前生产需要，暂时组织结构如下图 1 所示□qa1 人，qc3 人，iqc1 人、iqc□pqc 没有明确分工，根据采购进料、生产及出货各阶段情况机动调整。

控制计划；

h□负责样品的检验，将检验结果反馈到相关部门，促进项目改善，并按照质量控制计划归档相关文件；

i□参与新设备/模具/量具的台帐管理，检测确认，系统分析，并将检验记录反馈相关部门；

j□按照规定的作业流程，参考检验标准或检验规范对原辅材料，外协品，半成品及成品进行检验，巡视检验，形成书面检验记录反馈相关部门；

k□配合相关部门进行客户投诉处理，主导异常原因分析并将改善措施切实执行，验证，减少内外部客户投诉，不断提高客户满意度；

l□编制年、季、月度产品质量统计报表，建立和规范原始检验记录、统计报表、质量统计审核程序；对产品质量指标进行统计、分析和考核，并提出改善产品质量的措施。

m□负责定期进行质量工作汇报。定期在生产会议中口头或书面汇报，对于重大质量事故，组织专题分析会集中汇报，特殊应急情况向上层汇报。

局限于问题处理阶段，而未能扩展到问题预防阶段，随着公司发展需要，那么其它相应工作职责也待制定。

1.3 岗位说明 为了合理，高效地完成部门工作职责，让部门所有人员能各司其职，有的放矢，严格依各相关岗位职责落实执行。

2. 体系管理 质量管理体系文件已经建立，根据公司发展的需要，定期更新或者重新制定适合于本公司的作业程序以及相应工序，机械设备，人员管理等等的作业程序，操作指示，检验指导书以及各种质量记录和生产报表，完善品质管理制度及改善提案制度，做到人人有职责，事事有程序，作业有记录，检验有标准，工作有计划，实施有监督。

2.1 完善公司质量目标，根据实际生产状况调整公司质量目标。督促各部门分解公司质量目标建立自己部门工作目标，并健全目标统计办法。

2.2 完善纠正与预防措施，做到有异常即改善，有行动有监督，有效果要管理。

2.3 加强不合格品控制，完善标识和追溯系统。

2.4 设计统计报表，完善质量记录和质量统计，目前计划质量周报和月报，对供应商质量统计，生产线各工序的质量统

计，客户投诉的统计分析，为生产提供改善方向。

2.5 实行改善提案制度，全员参与，为公司生产效率和质量提高出谋划策。

3. 标准化管理 根据公司业务和客户需要，保证生产能力和产品质量，在公司完善标准化管理。

3.1 程序流程 没有规矩，不成方圆。无论担当任何岗位，执行任何事情，为达到目标而按照适当的作业流程以提高工作效率。以质量手册为宗旨，拟定合理的作业流程，将每个流程组合起来能形成一个封闭的环（图 3），也就是一个业务的终结。

求产品实现 客户满意 图 3 目前紧急需要执行的有以下几点：

3.1.1 更新并完善程序并对流程性作业程序配上流程图

3.1.2 更新并完善作业指导书 3.1.3 拟订质量记录及各种统计报表并分析 3.1.4 各种改善措施效果确认后的标准化管理，尽量避免再次发生。

直通式热量表

电磁式热量表 柱式热量表 超声波水表 控制柜产品 通断时间面积法热计量产品 温度面积法热计量产品 3.2.1 外部标准 整理公司各类产品标准，按照国家标准、行业标准以及产品技术部提供的原始技术资料，进行整理，更新现有标准或收集新标准，以适应发展需要。

3.2.2 公司作业标准 为了能让操作员和检验员更清楚，更直观的查阅标准，下阶段将完善公司所有产品的标准，更新部分标准，并制定一些目前公司没有的标准供检验人员参照。

3.2.3qc 工程图（产品控制计划 pmp□

针对不同产品，制定产品 qc 工程图，对生产工序逐站别进行工序质量控制，严格把关，保证质量，令客户满意。

3.2.4 标准化实施方法 检验标准文件化； （检验 sip□规范，指引逐步完善）

制作检验套表，使检验员对检验工作统一，并标准化；

内容仅供参考

；

挖机工作总结与计划篇六

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

- 1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。
- 2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。
- 3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2017)准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。
- 6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。
- 7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。
- 8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,

实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划：

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不

懂得要问, 不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利

润指标。

挖机工作总结与计划篇七

乙方：

甲乙双方就美利达桥底填种植土（黄壤土）签订如下合同。

一、工程内容：美利达桥底填种植黄壤土。

二、土方要求：符合绿化种植的黄壤土（无石块、无任何建筑垃圾的干土）。

三、填土范围：甲方现场指定。

四、施工工期：合同签订后 10天内完工。

五、合同金额：暂按填土 车次计，每车按 贰佰肆拾伍元整；共 元，具体按实际车次计。

六、甲乙双方责任

（一）甲方责任：

1、向乙方提供填土场地；

2、监督管理乙方的作业过程；

3、甲方向乙方收取弃土费每车，每天拉土前乙方预算次日拉土车数，乙方按预算车数向甲方交款后，乙方方可拉土进场。

（二）乙方责任：

1、乙方必须服从甲方的管理，按甲方指定地点倒土，没有甲方指令，不得向场地内随意倒土。

2、土方进场前乙方带甲方到土源现场察看土质，符合甲方要求后才可运送。

3、运送土方车辆的数量及车牌号码必须提前一天通知甲方，因运输过程中引起的一切事故风险由乙方全部承担。

4、乙方负责推土机、挖掘机等机械设备，按要求把场地平整，期间所产生的费用由乙方自行承担。

5、指定倒土地下方有煤气管道、光缆等重要管道，如作业过程至管道、光缆破损引起的一切事故责任和经济损失全部由乙方承担。

6、如施工过程中至桥墩破损或影响桥的质量，造成的损失全部由乙方赔偿。

7、如发现乙方土方不合格，乙方必须次日内清理完毕，造成的损失全部由乙方自行承担。并按每车5000元违约金支付给甲方。

8、运土期间乙方必须遵守市容、城管、当地相关管理部门的有关规定，并派专人现场管理和清扫路面，凡因当天运土污染的路面，次日8时前必须清扫完毕并冲洗干净（恢复路面原貌），如发生违章、处罚等经济罚款问题由乙方自行承担和解决。

9、合同签订后 10天内完工，如因乙方自身原因不能按期完工，每延期一天按1000元违约金支付给甲方。

甲方（公章）：_____ 乙方（公章）：_____

挖机工作总结与计划篇八

一大片绿油油的土豆田，可以收获了。

到一株土豆前，正想着如何下手。一只大手伸了过来，抓住了茎，将它拔起，没几个土豆挂在根上，怎么少？“呵呵，你再用锄头翻，翻开土，里面有呢”。爸爸对我说。

我按照刚才学的，在土边上一点一点往里挖，翻开一层土，终于看到一个个土豆，有几个调皮的，还一半躲在土里，与我捉迷藏呢。再小心翼翼地往里翻，直到我翻出所有土豆。不久满满一筐了。已经累得满头大汗。那些农民还在辛勤地工作着，真是不容易啊！

回到爷爷家，把土豆挑了一点，烤着吃，那味道真不是买的能比的，真享受！

挖土豆，感受到了：劳动真有学问，劳动更是享受。让我热爱劳动吧！

挖机工作总结与计划篇九

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文,也是应用写作的一个重头戏。机关、团体、企事业单位的各级机构,对一定时期的工作预先作出安排和打算时,都要制定工作计划,用到“工作计划”这种公文。工作计划实际上有许多不同种类,它们不仅有时间长短之分,而且有范围大小之别。从计划的具体分类来讲,比较长远、宏大的为“规划”,比较切近、具体的为“安排”,比较繁杂、全面的为“方案”,比较简明、概括的为“要点”,比较深入、细致的为“计划”,比较粗略、雏形的为“设想”,无论如何都是计划文种的范畴。以下是由查字典范文大全为大家整理的xx年电脑销售工作计划材料,希望你有所帮助。

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四;今年对自己有以下要求

1: 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献！

为进一步发展全民健身事业，广泛开展全民健身运动，根据《全民健身条例》和《**省全民健身实施计划》要求，结合我市实际，制定《**市全民健身实施计划(xx—xx年)》。

一、基本原则

挖机工作总结与计划篇十

“绿叶叶，红蔓蔓，地下有窝金蛋蛋。”你能猜出是什么吗？让我来告诉你们吧，是埋在土壤里形似鸡蛋的一种蔬菜——土豆，也是我最爱吃的一种蔬菜。

今年暑假，我和妈妈一起去外婆家住了几天。外婆家在遥远的小山上，在那里，没有喧嚣的汽笛，也没有高楼大厦，到处都是绿油油的植被。那里的空气好极了，在那里还可以亲自到地里去看看我们吃的粮食蔬菜长什么样子。

吃过早饭，太阳不是很大，我跟着舅舅，带上工具，高高兴兴地出发去山坡后面的玉米地里挖土豆。舅舅扛锄头，我背篓，一路说说笑笑地来到了玉米地。

地里除了玉米秆，光秃秃的，我一脸疑惑地问舅舅：“这地里，哪里有土豆，我怎么什么都没看见？”舅舅哈哈一笑，说：“你往下挖就知道了。”于是我举起锄头，不管三七二十一就一锄头下地，我力气小，只挖出了一小块土。我连续锄了几下，还是没见一个土豆，就垂头丧气地把锄头扔在地上。

舅舅看到了，便说要用力往下锄。我就又精神抖擞地拿起锄头，用尽全身的力气，一下，两下……终于挖到了两个土豆，我高兴极了，弯下腰一看。一个是烂土豆，另外一个虽然是好土豆，但是用力过猛，把土豆挖成两半了。于是，我又继续往下挖，连续挖了许许多多的土豆，可把我乐坏了。虽然此时满身大汗，手掌还隐隐作痛。我想那应该是获得劳动胜利果实的滋味吧！

这次挖土豆的经历，让我切身体会到了粮食的来之不易和农民伯伯的辛苦，也真正明白了学校食堂墙上那句“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”的含义。