

# 最新生产计划员的年度总结(优质5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划书有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 生产计划员的年度总结篇一

20xx年的时光已经离我们而去了，回想起这一年的工作情况，中间存在着一定的不足。但是，相对于去年的工作来讲，亦是有进步的，在此也是来总结下这一年工作。

20xx年x月份，也是我来计划部的第一年，在公司领导和各部门同事的配合与协助下，我基本完成了自己岗位上的各项职责，从数据来看，二车间完成率还是相当的不错，但xx相对二车间来说要稍占劣势。不过可以达到约xx%也不会影响其正常库存数据。下一年我会加强跟xx那边的沟通，力求将完成率提高到新的标准。

在一年的工作中，我发现以下几个问题：

1. 包装车间，包装产品不及时。有的产品电镀回来几天了都还不见入库。这个问题我跟xx沟通过好几次了，但效果还是不明显。
2. 重镀产品安排的不及时，列如xx□xx从外贸仓库调出去重镀，等到xx才拿出去。还有重镀产品xx也等了两三天才安排重镀。像这种问题严重的影响了订单的交期。
3. 到货产品型号混乱严重，其原因为袋子破裂，（袋子质量太差，在运输过程中受到的磨损及卸货时的“乱丢”现象）

造成产品混乱，从而又要人为的进行挑选。此过程严重的影响了整体的生产周期及公司的人力物力。这一问题我跟x主任及xx总那边也沟通过□x主任那边的回应是，尽量监督卸车时“乱丢”现象，合理的进行码垛□xx的回应则是这个问题解决不了！原因是袋子质量跟成本挂钩。

在这一年的工作中，我也深深的认识到我自身很多的不足。三人行则必有我师。在今后的工作中，我会虚心学习，跟各部门合理的沟通，不断的积累工作中的方法和经验，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

## 生产计划员的年度总结篇二

入职两个余月后，我是5月份开始正式接受销售计划工作的，在没有负责汽车计划工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对汽车行业的热情，而缺乏汽车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，一边学习汽车配置，一边摸索方法，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教李经理、赖师傅和其他有经验的同事，一起寻求解决问题、目前仍存在的缺点：

对于汽车行业了解的还不够深入，对产品的配置问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户或同事所提问题做出肯定的回应，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、有时在与客户的沟通过程中，还不能掌握到一些好的销售技巧、本人认为如果本职的工作做得不好，留在这个计划员的位置上，不能协助好销售部的话便会直接影响到销售业绩、为了以后工作做得更好，工作要有计划性并坚持实行：

四、目前更为重要的是学习并熟悉车辆的主要配置（发动机、车身、变速箱、后桥、货箱尺寸、油缸、大梁、产品卖点和比较、及其价格计算等）

五、接收并查阅共公邮箱及系统最新公告最的文件，派发、保存、保密事务要做好、给自己的警告：本人坚持自己的追求目标，并相信一份耕耘一份收获、确实不愿意看到自己会在工作中空虚自叹、碌碌无为，那不是原本的我、我想再继续努力一段时间，如果工作真没有进展或有起色的话，要是做了一份连自己都无法接受的工作成绩及应得薪水，我会选择自动离开的、要不我真是愧对了公司给予的机会及期盼、为所以，我现在唯一要做的是：保持愉快的心情、我要继续努力、向目标前进！

## 生产计划员的年度总结篇三

在这个月的工作中，我发现以下几个问题：

1. 包装车间，包装产品不及时。有的产品电镀回来几天了都还不见入库。这个问题我跟沈镍沟通过好几次了，但效果还是不明显。

2. 重镀产品安排的不及时，列如jgb-25-8□7月25号从外贸仓库调出去重镀，等到29号才拿出去。还有重镀产品jgy-240-16也等了两三天才安排重镀。像这种问题严重的影响了订单的交期。

混乱，从而又要人为的进行挑选。此过程严重的影响了整体的生产周期及公司的人力物力。这一问题我跟夏主任及泗阳王总那边也沟通过，夏主任那边的回应是，尽量监督卸车时“乱丢”现象，合理的进行码垛；泗阳的回应则是这个问题解决不了！原因是袋子质量跟成本挂钩。

## 生产计划员的年度总结篇四

在这三个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，但仍有很多不足之处、转眼间又一周，我感觉有必要对自己的工作做一下小总结。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以后的工作做得更好、下面我对前段时间的工作进行简要的总结：

入职两个余月后，我是5月份开始正式接受销售计划工作的，在没有负责汽车计划工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对汽车行业的热情，而缺乏汽车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，一边学习汽车配置，一边摸索方法，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教李经理、赖师傅和其他有经验的同事，一起寻求解决问题。

目前仍存在的缺点：

为了以后工作做得更好，工作要有计划性并坚持实行：

一、调节好心态，每天要以最好的心情状态去面对工作、或能适当给自己增加挑战难题的压力、个人认为工作不仅仅是完成就好而更要讲究的是时间、效率与创新。

三、到业务掌握到一定的程度后，本人计划尽可能编写出一套个人工作流程与方法，从计划、订单、跟踪、入库、销售、出库、客户维护等、以至于提高个人对工作的熟悉度。

四、目前更为重要的是学习并熟悉车辆的主要配置（发动机、车身、变速箱、后桥、货箱尺寸、油缸、大梁、产品卖点和比较、及其价格计算等）

五、接收并查阅共公邮箱及系统最新公告最的文件，派发、保存、保密事务要做好。

给自己的警告：本人坚持自己的追求目标，并相信一份耕耘一份收获、确实不愿意看到自己会在工作中空虚自叹、碌碌无为，那不是原本的我。我想再继续努力一段时间，如果工作真没有进展或有起色的话，要是做了一份连自己都无法接

受的工作成绩及应得薪水，我会选择自动离开的、要不我真是愧对了公司给予的机会及期盼、为所以，我现在唯一要做的是：保持愉快的心情、我要继续努力、向目标前进！

## 生产计划员的年度总结篇五

20xx年7月份，也是我来计划部的. 第一个月，在公司领导和各部门同事的配合与协助下，我基本完成了自己岗位上的各项职责，下面我将就自己的工作做一个简要的总结。

以下为本月的常规产品生产状况。

从以上数据来看，二车间完成率还是相当的不错，但泗阳相对二车间来说要稍占劣势。不过可以达到约90%，也不会影响其正常库存数据。下个月我会加强跟泗阳那边的沟通，力求将完成率提高到新的标准。

在这个月的工作中，我发现以下几个问题：

1. 包装车间，包装产品不及时。有的产品电镀回来几天了都还不见入库。这个问题我跟沈镍沟通过好几次了，但效果还是不明显。

2. 重镀产品安排的不及时，列如jgb-25-8[]7月25号从外贸仓库调出去重镀，等到29号才拿出去。还有重镀产品jgy-240-16也等了两三天才安排重镀。像这种问题严重的影响了订单的交期。

混乱，从而又要人为的进行挑选。此过程严重的影响了整体的生产周期及公司的人力物力。这一问题我跟夏主任及泗阳王总那边也沟通过，夏主任那边的回应是，尽量监督卸车时“乱丢”现象，合理的进行码垛；泗阳的回应则是这个问题解决不了！原因是袋子质量跟成本挂钩。

在这一个月的工作中，我也深深的认识到我自身很多的不足。三人行则必有我师。在今后的工作中，我会虚心学习，跟各部门合理的沟通，不断的积累工作中的方法和经验，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。