

家具厂车间如何规划 车间工作计划(汇总6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

家具厂车间如何规划 车间工作计划篇一

一个企业的车间主任，不仅要负责车间的安全生产，同时带领好车间员工完成生产计划，顺利地开展工作非常重要。

第一章 职责

一、岗位职责：

- 1、领导、组织、计划车间各项工作；
- 2、根据生产计划编制各班组生产作业计划；
- 3、负责制定车间各岗位职责，并进行绩效考核；
- 4、组织实施工艺验证和其它验证工作；
- 5、负责批生产记录修改；起草、编制、审核相关sop文件；
- 6、负责现场管理，编制及执行车间预算。

二、管理职能： 1. 车间主任负责车间全面行政管理工作的，是本车间安全生产的第一责任者。

2、爱岗敬业，执行并落实公司的各项规章制度，车间主任对本车间生产、技术、质量、设备、安全等各项工作负全责。

3、根据生产部下达生产计划，组织车间生产，制定车间生产的具体计划，并有效落实到各个班组，掌握生产进度，保证车间生产任务保质保量按时完成。

4、合理安排生产，确保车间批量生产，降低生产成本，提高劳动效率及经济效益，积极参与车间成本核算和员工工时核算；负责本车间人力资源调度，按权限批准员工加班加点(需提前告知)和各种假期。

5、教育员工严格按工艺流程操作，积极推广先进经验，贯彻产品质量理念，把好质量关，确保车间的产品质量。

6、组织车间人员研究解决生产过程中存在的工艺技术和质量问题，积极开展技术革新、工艺改进活动，提高产量质量，降低消耗和员工劳动强度。

7、支持质检员的质量检验工作，及时组织分析解决质量问题，出现重大的设备、技术、质量等问题要及时上报公司领导。

8、始终坚持“安全第一、预防为主”的方针，不定期检查机械设备，人员的安全生产情况；严格制定和执行每台设备、每个工种的安全操作规程，杜绝一切安全事故发生。

9、对新进厂的员工有传帮带的义务，做好岗位技能培训、安全教育和厂规厂纪教育。 10、抓好文明生产工作，车间布置合理；原材料、半成品、成品分开存放，堆垛整齐；设备、地面保持清洁；不断改善劳动环境。

11、完成公司领导交办的其他工作任务。

三、管理思路：一个管理者必须思路清晰，谋定而后动。

- 1、战略目标、经营理念
- 2、程序流程、表格设计
- 3、组织结构、功能模块
- 4、部门岗位、权责价值
- 5、规章制度、纪律规范
- 6、管理控制、决策支持

第二章 凝聚力

一、满足员工的基本要求——公平

- 1、薪酬制度的公平
- 2、绩效考核的公平
- 3、选拔机会的公平
- 4、各项奖惩制度的公平
- 5、劳动纪律等管理制度的公平

二、创造和谐舒心的民主氛围——沟通

- 2、沟通的内容：工作沟通、思想沟通、学习沟通、生活沟通等
- 3、建立完善的职工建议制度
- 4、沟通的形式：职工会、工作通报会、与员工交心谈心

三、让员工享受春天般的温暖——关爱

- 1、企业关爱员工，员工就会更热爱企业
- 2、员工的工作环境、生活条件、学习条件等待可以统一规划，分布实施
- 4、鼓舞员工的士气(各种奖励措施)
- 5、重视员工的身心健康，缓解员工压力
- 6、做到人尽其才

四、构筑目标一致的利益共同体——共享

- 1、经济利益目标的一致性
- 2、企业竞争力的增强与员工自身素质提高的目标一致性

第三章 人员流失

一、人员流动特点：

- 1、人员流动大，流失率高
- 2、知识型人才流动较为频繁
- 3、员工流失随意性大，没有约束的自由离去

2、企业的因素：

- 3、薪酬制度
- 4、看不清企业的长远目标和战略意图

- 5、工作环境不太理想
- 6、人际关系
- 7、缺乏教育培训和事业发展的机会

三、合理对策：

- 1、树立企业与员工是合作伙伴的理念
- 2、充分授权，给员工充分发挥长才的空间
- 3、完善企业合理化建议
- 4、营造一个充分沟通，信息知识共享的环境
- 5、为员工提供培训升迁的机会：加强培训工作；实行内部流动晋升制度

第四章 人员调配

一、目的

2、用人部门在人员调配安置上有章可循。 二、具体办法：

- 1、对调离人员进行合理的宣导、说服
- 2、人员调配有利于公司的运营和发展
- 3、不同岗位能发挥员工不同的才能
- 4、人员调配应公平、公正
- 5、跟踪掌握情况

三、制定管理制度，要求服从：

2、分配任务时，要细，要能够落实到个人，要以天为单位

3、创建良好的企业文化

此外，还有以下几点：1、管理者本人应该是一个心胸宽广、业务能力强、讲原则、富有人情味和执行力的人。2、安排工作时用沟通代替命令。3、提供员工参与解决问题的机会，使其感觉受到重视，并给予正面评价。4、善于协调和化解各方面的矛盾。5、在不违反原则的情况下，实时注意和解决员工的困难。6、正确把握绩效考核方法，对员工实行公平的考核。7、力争创造更宽松的工作环境。8、帮助对犯错误的员工改正错误，对错误严重造成很大影响和经济损失的要与其讲明情况，按制度严肃处理，决不纵容。

为了较好地改善人际关系，我们一是要理出与他人关系相对紧张的团队成员的名单。二是要具体分析与谁的关系最为紧张。三是从利人利己的观念出发，找出存在的障碍。四是对于个人可以解决的问题，要在自己的范围内设法解决，不能解决的，借助组织的力量，找准时机，寻求解决。

作为一位年轻的管理者，必须做到公私分明，这是体现公平的其中一个方面，也是管理者必须具备的魄力体现，但需要上级领导的支持。若对该企业的生产管理过程中的技术不熟悉，可才有人性化管理方式接近原有员工，吸取相应技术。接着就是日常细节，例如员工生病时，真诚一句慰问也许比金钱还重要，需要时，辛苦一下暂为员工减轻工作量；点滴的这些习惯，一定能提升员工对该店的归属感。如果允许，建立一个报偿奖励小制度，配合实行，效果更好。所说的制度可以是节日的礼品发放(按绩效分配)，可以是工资的提升(按绩效调整)等。相应的政策实行需要企业上层以上的管理者认可和支持。

第五章 企业运营

企业的运营一般分为五个主要部分：

一、行政管理层面：企业的规划、决策、管理、监督、考核；人员聘用与任免以及相关的人事管理；公关与企业形象推广、相关社会活动；融资、引资；福利、后勤；党建、工会；建设和形成企业精神和文化。

二、销售层面：产品销售；情报收集；形象推广；产品监测；库存管理；售后服务。

三、生产层面：设备采购、使用和管理；原料采购、使用和管理；生产组织、管理 生产人员管理和考核；生产成本管理、考核。

四、技术层面：为生产提供技术支持和保证；为销售提供技术支持和保证；技术创新、新产品开发；人员技术培训。

五、资金管理层面：常规财务工作；资金使用的管理、监督、指导、考核、预警；融资、引资；生产经营成本的核算、考核。

资本构成的基本要素，一是人，二是实力，三是无形资产。一般企业的品牌、标识、智力因素等划为无形资产。坚持以人为本理念，促进企业发展。

家具厂车间如何规划 车间工作计划篇二

一是加大宣传力度，宣讲开展班组安全活动的重要性，让车间每一个员工都从思想上真正认识到班组安全活动的意义，明确开展班组安全活动是国家、企业及每一个员工的需要，确实提高员工的安全意识。

二是车间指导帮助，跟踪督促。引导各班组有计划、有步骤

地组织班组安全活动，要求活动必须达到有形式、有内容、有记录，并收到好的效果，让班组每一个成员都能从中有所收益、有所启发，能够将它运用到实际工作中去。

三是不断总结，查找不足，不断完善。

在六月初，第一次组织班组安全活动时，班长、班员都感到很盲目，不知所措，在活动中只是车间、班长针对存在的问题讲一讲，班长念一念有关法律、法规及安全知识。这不免有些流于形式，或有一种说在嘴上、写在纸上，玩弄虚招的嫌疑。通过安环处领导的现场指导，并结合学习安环处下发的《关于开展班组安全活动的指导意见》，车间利用上下班会进行学习，开展了“怎样开展班组安全活动”的讨论，找到了问题与不足。六月下旬，车间班组安全活动有了一个质的飞跃，在二班杨爱军组织的班组安全活动中，班长准备充分，针对习惯性违章展开讨论，班员踊跃发言，都能联系自己的岗位实际，找到自己工作中存在的不足或习惯性违章，从班员发自内心的话，足以看出班组每一个成员对自身存在的不足与习惯性违章有了深刻的认识和改正的决心。三班周永兵组织的班组安全活动开展得更深入更细致，针对各岗位重点部位巡查内容，现场进行了相互学习，回顾了车间三次火灾事故的经过，同时发动不同岗位人员提出了不同岗位的疑问，通过互相提问、互相解答，达到了互相学习、共同提高的目标，让大家知道了户外巡查、岗位巡查、重点部位巡查的重要性，明确了巡查的具体内容、注意事项，认识到了过去巡查时走过场带来的后果和危害，真正明确了自己在班组安全生产中的职责。

由于车间采取的措施得当，班组安全活动在实践中收到了很好的效果，真正体现了“人人讲安全，事事重安全”的原则。我相信班组安全活动的经常化、持久化必然会确保车间安全生产，促进公司各项管理工作的开展，推动公司快速、稳步的发展。

1、方便统计生产数量：

2、方便物料管控，良品不良=投入

4、针对出货后之产品，流程卡采用保存放置，方便针对客诉品起追诉作用！

1针对重点工位作相关品质考核与培训，要求关注重点工位，班长及上级管理加强对重点工位的管控；且对重点工位采用5w/1h理念加以技能及理论培训，一段时间加强督促后，再加理论及现场操作考核，考核上岗后，其上岗员工薪资将与其它员工每月多30—50元不等；另上岗员工来源自上班工作认真表现，且头脑反应较快有很强的学习能力者，人员将由班长推荐产生。

3认真加以思想及品质意思教育，坚持一次做对原则，因客观原因不能达成，也要求做到同类错误绝不再犯！

家具厂车间如何规划 车间工作计划篇三

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

四、保证工艺贯彻率

在20xx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20xx年，我们将进一步加强生产现场管理，对生产计划，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20xx年生产管理工作不断提高，走上新台阶。总之，为实现20xx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。

家具厂车间如何规划 车间工作计划篇四

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

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

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

(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

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

4、轮流值日计划：

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。

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，总结问题时让大家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。

家具厂车间如何规划 车间工作计划篇五

一、在对于老客户，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、我们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、今年对自己有以下要求

1：要每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2：要一周一小结，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6000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。

家具厂车间如何规划 车间工作计划篇六

1. 购买新购房者。新的房子自然要配新的家具，这是中国人的传统习惯。

2. 新婚夫妇。很多新婚夫妇仍然是主要的购买力量。

3. 因家具款式过于陈旧想更换家具款式的消费者。

宣传是提高家具销售量的第一步也是非常重要的一步。做好宣传后，会吸引足够的人气和潜在客户的到来，还会为下一步消费者的购买打下良好的基础。

明确宣传对象，尽可能缩小范围，不但会降低宣传成本，而且提高了广告的效率 and 精准度。您不希望在广告方面作过多投入，因此电视广告这种需要投入过多，受众范围非常大的宣传方式首先被否定。结合受众目标和产品特性，建议以传单和海报的宣传方式为主，如果您经济条件允许的话还可以采用电台广播的方式。

2. 传单的制作。传单的制作需要下大本钱，决不能草草了事，您需要将这种欧式家具的最美一面通过传单展示出来，各种

精美的家具款式要在传单上尽量都有，要通过这份传单充分调动消费者的好奇心和购买欲，要让消费者忍不住来看看这传单上的家具到底什么样。当然了，这说的可能有点夸张，不过要尽量通过这份传单展示店家的实力。

3. 个人认为传单的发放地点有讲究，建议要覆盖这几个地方：

房地产销售中心、婚姻登记所、婚庆公司、你所在商场半径一公里内人流较大的地方。

4. 寻求合作者。建议合作者为房地产商，婚庆公司，可以和其协商建立初步的合作协议，相互为其推荐顾客，或者交换客户资料，因为其顾客中有很大部分是相同的。甚至可以省去前面的传单发放，由这些合作者代为发放，毕竟发传单的人不可能天天守在那儿。

第二，要把所有最漂亮的家具展示出来，不要把最好的款式放在仓库中。

面对面的营销是最重要的一环，它关系着交易能否成功。因产品为中高档产品，除非消费故意在价格上纠缠，否则不要在价格中纠缠过多。如果顾客对产品表现出一定的兴趣，销售人员应着重介绍产品特性，品牌内涵，以科学的数据和品牌辉煌的经历来让消费者了解熟悉这个品牌，消除消费者猜疑、犹豫的购买心理。毕竟，家具这种东西属于大宗物品，需要经过认真考察和深思熟虑，特别是一个陌生的品牌，难免会产生不信任感，销售人员的一个重要任务就是通过介绍产品和品牌来让顾客产生信任感。除此之外，向顾客介绍时，应着重突出产品的差异性，你和别人的家具不同，顾客才来买你的，而不是仅仅因为价格。

消费者的购买热情。很多人逛商场是瞎逛，看到了喜欢的'就买，女人尤其是这样，而女性往往是相信自己体验过，因此千万不要“守身如玉”。

对待客户的态度一定要好，尤其是售后服务，作为一个新的品牌，前期是口碑形成的关键阶段，如果有一个顾客不满意，他所带来的负面效应可能是让你损失至少十个顾客。可以开展这样一个活动，让已有的顾客介绍新的顾客，如果介绍的顾客交易成功，可以赠送一份礼品给介绍他来的顾客。

我相信只要认真对待肯定会打开销量，取得开门红，祝您财源广进！