

2023年企业高效工作计划(精选10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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

企业高效工作计划篇一

开展新同事入职培训，内容涉及公司发展、组织架构、企业文化、职业素养、有效沟通、商务礼仪等内容，为新同事迅速融入公司环境起到了积极的促进效果。

启动职业素质及管理培训体系，争取全员参加。进一步规范了员工的职业意识，增强了管理人员的管理意识。

1. 新同事入职反馈；
2. 同事转正沟通；
3. 同事合同续签沟通；
4. 同事离职沟通。

以上各个关键点的沟通一方面让同事感受到了公司的尊重 and 关注，另一方面沟通反馈也暴露了公司管理中有待改进的方方面面。相关信息的整理分析为各级主管的工作改进提供了最直接的依据。

5. 建立并完善公司沟通平台

除了作为技术业务交流平台之外，也是人力资源部营造公司文化氛围的阵地。

规范了考勤管理机制，将公司中高层管理人员纳入考勤范围并对基层同事不规范的考勤行为进行了严肃处理。

规范宿舍管理规定和车辆管理规定

规范公司薪酬体系并调整薪酬结构

1. 郊游拓展活动（圣诞节前后）

分别在全公司及市场部范围两次参与组织员工拓展活动，增强了团队凝聚力，让同事们轻松之余对团队合作有了更近一层的体会。

2. 策划组织羽毛球或篮球健身活动

企业高效工作计划篇二

公司的发展其实遇到了瓶颈期，在不断的发展中，我们公司的业务扩大已经到了一个临界点，提高不上去了。所以在新的20xx年里，我们公司需要更大的发展，更努力的工作才会取得更长远的进步，这样的形势下，公司才会走的更远，走的更长！

在新的一年里，**公司要站在新起点，图谋大发展，用更快的速度，更大的步伐，推动企业迈上新的台阶，使我们公司有一个较大幅度的发展。

本年度重点做好新兴工业园投运期间的人员调配工作。

1、根据公司新的体制设置及人员定编，抽调部分优秀管理人员及生产骨干到工业园工作，使技改项目投运后，能够正常的安全经济运行。

2、根据公司各部门、单位人员岗位定编、缺编情况，随时作

好调配工作。及时、准确下达人事调令和人事指令，力争使人力资源达到最佳合理配置。

做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理工作。本年度重点做好xx年6月30日194人劳动合同到期员工的续订工作。针对本次续签工作，在今年劳动合同管理工作的基础上，需进一步运作新的管理办法，对生产工人及其他工作人员拟采用中期(2年)、短期(1年)合同，对部分人员采取不再续签合同的管理办法。

为进一步加强员工在一定时期内工作能力等方面的评价，正确把握每位员工的工作状况，建立公司正常、合理的人事考核评价制度，从而为员工的奖惩、晋升、调整等提供客观依据。根据公司目前生产经营状况，制定人事评价制度，进行人事考核评价。对不合格人员实行在岗试用、待岗培训或转岗，以保证员工队伍的高效率、高素质。

结合公司实际，对在生产、科研、劳动、经营管理等方面，成绩突出、贡献较大的，分别给予奖励。对有违反劳动纪律，经常迟到、早退，旷工；完不成生产任务或工作任务的；不服从工作分配和调动、指挥，或者无理取闹，聚众闹事，打架斗殴影响生产秩序、工作秩序和社会秩序等情况的员工，分别给予行政处分或经济处罚。

根据公司现状，结合先进企业的管理经验，做好招聘工作计划，参加全国性或区域性的大型人才交流洽谈会，直接引进高层次、高学历人才获得技术过硬、品德优秀的人才队伍。拟在xx年招聘应届大学本科生10名左右，专业主要有：热能与动力专业5-7人，电气专业2-3人，化学专业2-3人。

随着对人才资源的进一步重视，职称评定等项工作已得到社会的普遍承认与重视。

1、做好xx年度公司员工申报职称工作的办理，重点做好申报

初级及中级职称人员的手续办理。

2、做好公司员工职业资格证书的年审与办理工作。按照劳动部门要求，做好职业资格证书年审工作，同时根据实际适时做好职业资格的申报及办理。

1、做好员工季度劳保及劳动用品发放及管理工作，及时做好员工劳保用品的补充及相关制度修订工作。

3、严格按照公司规章制度，认真办理员工的辞职、辞退、除名、开除退厂手续。严格退职手续的办理，做好退职员工钱、财、物的交接监督，不留后遗症，并做好人事部门工作总结。

企业高效工作计划篇三

我在这家公司工作了三年多。虽然我还是公司最普通的前台文员，但我已经完全掌握了自己的工作方向。我相信，只要我再接再厉，在接下来的半年里，我会做得更好！

20xx下半年是充满挑战、机遇和压力的半年。我已经在这里工作x年多了。在这里，我制定了20xx年下半年的工作计划，以便在下半年取得更大的进步和成绩。

面对前台事务繁杂、任务繁重的工作性质，不怕吃苦，主动另谋高就，做到“眼、口、手、腿勤”，积极适应各种环境，磨练意志，在繁重的工作中增长才干。

加强学习，勇于实践，广泛阅读，在向书本学习的同时注意收集各种信息，广泛吸收各种“营养”；同时，注重学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的工作基础、辩证的思维方法和正确的思想观念。努力做得更好，树立公司的良好形象。

努力完成主管交办的工作，增强责任心和团队意识。积极把

工作落到实处。我会尽力减轻领导的压力。能够在完成自己工作的同时，主动帮助主管或同事分担一些工作。与同事互相帮助，保持和谐的工作环境。

随着公司的不断改革，制定了新的规定，特别是在公司正在进行的x实施工作中，作为公司的老员工，在遵守公司规定的同时，必须自己承担责任，全力配合。

以上是我20xx年上半年的工作计划。火车的快速运行依赖于前带。希望得到公司领导和部门领导的正确指导和帮助。我相信我会在20xx年上半年完成新的任务，迎接新的挑战。在自己的不断努力下，在领导和同事的帮助下，我会在新的一年的上半年工作得更好。

企业高效工作计划篇四

根据公司发展规划和人力资源工作要求，人力资源部将紧紧围绕公司整体工作指导思想和发展计划，结合公司实际情况，为全面完成公司下达的各项任务，特制定本计划。

xx年人力资源部将根据公司的统一部署，认清形势，大胆创新，不断完善，在总经理室的正确领导下，按照公司制定的xx年工作指导思想和发展目标，认真做好人力资源管理工作。建立健全人力资源管理体系，完善员工招聘、培训、晋升和绩效考核工作的制定与实施、人才的引进和培养。使人力资源工作发挥出应有的作用。

1、建立和完善公司组织架构。

xx年人力资源部将根据公司“二五”规划和xx年发展目标合理建立和完善公司组织架构，组织架构将结合旭旺公司实际情况和人员结构状况来合理设置，并根据总经理室的要求增加和减少部门设立，作到每个部门都能充分的发挥其应有的

作用。因为组织架构的建立是开展人力资源工作的根本基础。

2、根据组织架构设置编制各部门岗位责任制和岗位目标责任书。

xx年公司将对各岗位编制部门责任制和岗位目标责任书，来明确和细化岗位职责和目标任务，以此来考核和确定各部门工作职责和工作内容，并根据实际情况编制部门目标责任状，来激发和约束每个管理人员和一线员工的责任心和紧迫感，年终将根据目标责任状实际完成状况进行年终考核。岗位责任制将公布上墙，接受各部门的监督和公司内部考核。

3、根据公司发展要求认真作好员工的招聘工作。

xx年是公司的发展之年，规范之年，人力资源部将根据总部发展规划，制定和落实好公司人力资源的招聘工作。通过各种宣传渠道，加大公司的品牌和人才引进政策的宣传，来组织和实施人员招聘工作，继续实施门店组织实施，人力资源部把关的招聘流程来加大招聘力度。认真细致的考察每个应聘人员的调查了解工作，确保每一个新进人员在公司都能称职的完成公司的任务。引进和吸收大批优秀人才进入公司。

4、切实做好新进员工的培训和跟踪考核工作。

xx年人力资源部将对每个员工，每个管理人员认真组织 and 落实和新进人员的培训和跟踪考核工作[]xx年我们将根据员工整体状况和公司实际情况，加强员工业务技能培训，着重加强课长一级管理人员的培训，全面提高课长管理水平和业务技能，然后再采取岗前培训和在职“一带一”的培训方式，进行全面系统的对员工进行针对性的培训，这样就可以使我们员工的整体业务技能得到进一步的提升。人力资源部将对每个管理人员和每个员工跟踪考核，并将其培训情况和表现情况建档备案。为公司储备人才收集第一手资料。

同时，将选拔优秀管理人才和优秀员工外派参观学习，通过此种参观学习培训，让他们看到其他同行的优点，找出自身的差距，通过学习，来提高我们自身的管理水平和业务技能。

5、建立和健全我们公司的绩效考核机制，激发员工的积极性。

人力资源部将根据公司全年工作目标制定绩效考核标准和实施办法，完善绩效考核流程和内容，并根据各店实际情况将绩效考核表制定后下发到门店。

绩效考核流程：

建立绩效考核体系-分解考核指标-落实绩效考核实施情况-编制工资报表-年终绩效考核总结-兑现绩效考核结果。

绩效考核主要是通过销售业绩与员工工资相挂钩，来提高和激发员工的主观能动性和责任感，打破平均主义，切实体现“按劳分配”的原则，真正实现“三个不一样”。使管理人员和一线员工的工资都充分拉开距离。

6、制订人力资源规划，培养和储备优秀管理人才。

人力资源部将根据公司发展规划和人才需求状况，不断培养和储备各类优秀管理人才，来满足企业发展的需要，08年人力资源部将重点加强课长和店长的招聘和储备，通过各种渠道来引进和挖掘人才，对有管理能力和营运能力的人才将大力的吸收，对现有的优秀员工也不断加强培训力度，并积极和一些人才公司建立合作关系，通过他们来寻求高素质的管理人才。

7、建立人才约束机制，保证减少人才流失。

xx年公司将和每个管理人员和一线员工签定劳动合同和服务年限约定书，对经过公司培训的人才要保证一定的服务年限，

如果没有达到服务年限，公司将根据合同要求，追究其违约责任，赔偿公司对其培训的费用和损失，并根据每个员工的表现情况，表现优秀和业务突出的员工和管理人员，公司将根据实际情况给予交纳养老保险和工伤保险，对有家庭困难的员工将从一定程度上给予帮助和扶持。来增强企业的凝聚力和向心力，让他们感受到在旭旺可以得到家的温暖。从情感上来吸引和留住人才。

8、增加企业文化宣传，扩大企业的品牌知名度，从而产生品牌效应。

人力资源部xx年将不定期举办各类活动，来丰富员工的业余文化生活，增强员工的团队意识和荣誉感，同时，将通过电视、广播、报纸等方式来扩大企业的宣传，提高企业的品牌知名度，让员工产生一种自豪感，为自己是一名旭旺员工而倍感光荣。并且通过组织员工参加一些社会公益性活动，来回馈社会，回报广大消费者，来激发员工的参与意识。

9、全方位的跟踪员工思想变化，切实作好员工的思想工作。

xx年人力资源部将紧紧根据各个门店和各部门的员工思想动态，及时掌握思想变化，并根据变化状况，充分作好员工的思想动员和教育工作，确保员工思想稳定，工作作风踏实。

人力资源部将根据年度工作计划，认真组织实施计划内容，并配合各部门严格按照计划目标有序的开展各项工作。确保各项工作能够切实有效的开展，达到预期的目的，发挥出有效的作用。

xx年是公司发展史上不平凡的一年，人力资源部将努力工作，踏实工作，确保全年工作圆满的完成。为公司不断发展发挥出应有的作用。

企业高效工作计划篇五

一、以xx项目建设为中心，切实完成营销任务

(一) 确保一季度工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

第一期工程占地面积为60亩，总投资1.6亿元，建筑面积12.6万平方米。建筑物为商业广场裙楼□xx大厦裙楼和一栋物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同；确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

3、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响

工程开工。

4、工程质量。

xx项目是省、市重点工程，也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

(二) 切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

(三)全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

企业高效工作计划篇六

作为汽车销售顾问，必须对数据有极度的敏感性。因为，汽车销售顾问不能脱离数据，例如：销售车的数量、业绩数、和客户谈的价格、还有客户的数量。甚至是挖掘潜在客户数量、拜访客户的数量、电话营销的次数等。这些都是数字。

在写总时，关键是写您上半年完成的业绩情况，总任务目标是多少台车，你一共销售了几台车；总利润是多少；单月销量最高的是多少；以及你目前掌握的客户数量有多少……。销售顾问要懂得用数据来说话，用数据做总，分析自己的优势和劣势，找出对策。

对汽车销售顾问来说，销售技巧的总能让自己更深去了解自己。大多数销售顾问在半年内都有一个质的进步，当然，这不能缺少自己本人的努力以及同事、上司的指点，还包括公司的培训。

因此，在写总时，可以从几个方面来写。

- 1、自己对销售技巧的总、琢磨，可以合让你印象深刻的客户来谈。
- 2、参加公司的培训，获得的进步；
- 3、同事、上司的指点，获得的进步……这些都是可以作为工作技能的总部分。

优秀的汽车销售顾问并不是只会卖车，他还能把持好各种关系。例如和同事、上司相处的关系；在售前和售后之间的关系，还有和客户之间的关系。

因为销售顾问的具体工作包含：客户开发、客户跟踪、销售导购、销售洽谈、销售成交等基本过程，还可能涉及到汽车

保险、上牌、装潢、交车、理赔、年检等业务的介绍、成交或代办。在4s店内，其工作范围一般主要定位于销售领域，其他业务领域可与其他相应的业务部门进行衔接。所以，和其他部门的配合显得非常重要。

总之：销售顾问的工作总，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是思想认识提高的过程。通过总，可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。

1执行销售汽车是的喜悦销售流程

2向顾客演示所销售的产品和服务，包括试乘试驾

3消除顾客的疑虑与抗拒，专业地处理顾客投诉

4维持与顾客的良好关系，并及时更新顾客资料

5通过追踪潜在顾客，取得顾客名单，促进销售

6填写销售报告、表卡

2会驾驶，具有驾驶执照

3能够精确了解产品的各项参数

5能够在繁忙，活跃的环境中独立作业

6具有专业的仪表和积极、热情的工作态度

8有能力管理自己的时间与工作正确的电话技巧和礼节

9了解最新的车型以及最新的改进技术

11了解竞争产品和价格

12了解销售程序、过程和跟踪程序

17会使用计算机

18会使用一般的办公室设备(如电话，复印机，传真机等)

19熟悉与汽车相关法规，消费者相关法规和商业惯例

20了解特约店的公司构和各岗位的职责

企业高效工作计划篇七

1、做好党员发展对象的推荐、测评、培养、政审等工作，完成全年党员发展计划。

2、积极做好入党积极分子的培养工作，为党组织培养后备力量。每个支部至少2名。

3、进一步完善基层党支部考核标准和考核办法，保证党建工作再上新台阶。

4、抓好党校建设，做好党员培训工作。

5、“七、一”期间开展一次以歌颂党、弘扬企业文化为主题的大型活动。

6、制定方案，开展好“党员先锋岗”活动。

1、理顺公司宣传报道网络，加强领导和管理，使宣传内容更加丰富，贴近员工。

2、通过专业协会和其他媒体等渠道做好产品、企业形象宣传工作。

3、结合公司实际，强化公司形象宣传工作。重点理顺公司内部的标语、宣传口号、标牌、宣传栏、公告栏等使用公司统一色、统一尺寸等。

4、配合公司其他部门做好宣传报道工作。如：公司重大活动、题材的新闻报道策划；联络、接洽公司外新闻单位来公司采访、选材；归口管理各部门对外宣传报道的宣传口径等。

1、制定计划措施，以抓好基层组织建设为突破口，使工会、共青团、妇女工作上一个新台阶。

2、结合公司生产经营工作实际，制定方案，深入开展“岗位练兵”、“岗位先锋”等活动，做到覆盖面广，效果显著。

3、“三、八”、“五、四”、“十、一”期间各组织一次丰富多彩的文体活动。

1、从进一步完善公司安全保卫工作制度入手，结合公司实际，在组织好研究、探讨的基础上，成立公司治安保卫大队，健全、完善公司安全保卫系统。

2、做好安全保卫人员的培训工作，提高思想、业务素质，维护好公司办公秩序、生产秩序。

3、完善社会治安综合治理工作制度，健全组织，开展好工作，加强综合治理目标管理，防止意外事故的发生。

4、做好重点要害部位、治安复杂场所的管理工作，定期检查，注意发现治安隐患，要求有关部门限期整改。

5、认真做好消防安全工作，制定消防器材的配备计划，定期检查、落实消防器材的使用、更新工作。

1、统一管理公司的文书、科技、会计等各类档案，并督促、

指导各归档部门按规定进行立卷归档。

2、对档案室及档案管理工作进行整顿，完善档案管理系统，健全档案管理制度，使档案管理工作更好地服务于生产经营管理工作。

企业高效工作计划篇八

1. 进一步完善公司组织架构，确定和区分各职能部门的权责，争取组织架构的科学运用，三年内不做重大调整，确保公司运营在现有组织架构内运行。

3. 完成日常行政招聘和配置；

4. 实施薪酬管理，完善员工薪酬结构，实施科学公平的薪酬体系；

5. 充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部晋升制度，为员工做好职业规划，培养员工精神和敬业精神，增强企业凝聚力。

6. 在现有绩效考核体系的基础上，参考先进企业的绩效考核方法，实现绩效考核体系的完善和正常运行，确保与薪酬挂钩。从而提高绩效考核。

7. 大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8. 弘扬优秀的企业文化和传统，用优秀的文化感染人；

9. 建立内部纵横沟通机制，调动公司全体员工的主观能动性，建立和谐融洽的内部关系。集思广益，服务企业发展。

10、做好人员流失率和劳动关系的控制、纠纷的预测和处理。

既保护员工合法权益，又维护公司形象和根本利益。

1. 行政工作是一项系统工程。不可能一蹴而就，所以行政部在设计和制定年度目标时要遵循循序渐进的原则。如果一味追求速度，行政部门就无法保证目标完成的质量。

3. 这个工作目标只是xx行政部年度工作的基本文件，并不是具体的工作计划。鉴于企业行政管理建设是一项长期工程，行政部将针对每项工作制定与目标相匹配的详细工作计划。但是这个工作目标必须经过公司领导研究批准后才能付诸实施。如果公司调整部门目标，行政部将根据调整后的目标完成年度工作。同样，具体的计划、方案、制度、形式等。对于每个目标项目的实施，将根据公司调整后的目标具体实施。

企业高效工作计划篇九

20xx年由于遭受国际金融危机的冲击，我们公司生产萎缩十分明显，在此严峻条件下，我们公司员工上下一心群策群力没有退避，迎难而上，也取得了一定的成绩。我们首先狠抓原材料的质量检验，并制订合理有效的配方压缩成本控制；其次，根据实际情况实施新工艺生产，组织员工培训掌握岗位技能，提高质量生产意识；加强质检员车间质量监管力度，积极发挥其在源头控制管桩质量的作用；进一步健全节能制度与宣传，积极开展合理有效用能，实行可持续节能生产。

1、制订相关规章制度，建立和健全质量保证体系，经常督促和检查试验人员对规范、标准、规程的贯彻执行情况。

2、组织试验人员对进厂的钢材、砂石、水泥、外加剂、粉煤灰和煤等原材料进行规定检验和试验，对检验不合格的一律拒收，或上报公司领导降级使用。

3、多进行新技术、新工艺及新材料的研究、试验，改进并提出切实可行的配方交生产部实施。

4、及时审阅检验报告和原始资料，经常性地对各种试验结果和产品质量状况进行分析，提出合理的整改方案，以便正确地指导生产。

5、加强试验室管理，督促试验人员正确使用仪器，注意定期对所用仪器设备进行维护保养。

6、加强计量设备的管理，积极控制生产成本。

7、及时准确地根据销售部的要求做好各工地工程的原材料及砼试块强度报告等相关资料。

8、定期召开质量工作会议，有计划有目的地对质检科人员进行培训学习。

1、管桩生产企业是一个劳动密集型企业，员工操作的熟练程度和操作质量的好坏直接影响产品质量，因此加强对相关人员的岗位培训至关重要，特别是一些重点岗位，如滚焊、镢头、搅拌、张拉、离心、蒸养等。作为质量管理人员，我们经常深入生产现场进行指导，发现和跟踪生产中存在的问题，并及时收集车间反馈的质量信息，提出合适可行的方案和予以解决。

2、管桩质量是我们赖以生存的命脉，加强车间质量管理，不断提高员工的质量生产意识尤为重要。由于操作时的一个小疏忽，往往会带来无可挽回的损失，如一个张拉螺丝因为滑牙没有被及时发现，在张拉时因为受力不均匀就造成了端板倾斜，一个螺丝的价值跟一条管桩相比是如此悬殊。由此可见鲜明的质量意识决定着一个公司的兴衰存亡。

1□20xx年公司管桩总产量为384464米，其中责废1701米，管桩合格率为99.5%。数据表明，责废管桩问题主要体现在如下几个方面：管桩合缝漏浆、两端缺料、端板倾斜和桩头空洞蜂窝；而客废管桩仅端板倾斜就占80.1%。责废中合缝漏浆

占36.5%，主要的原因是清模不到位，合模时仍留有间隙，在高速离心时根本弥补不了；其次与合模时螺丝缺损打不紧打不全有关，另外因止浆不良也会造成；管桩缺料占16.4%，造成的主要原因是铺料不均匀和两端没有很好地插料所致；端板倾斜占14.8%，造成这种缺陷的主要原因一是端板材质达不到标准设计要求，二是由于偏心张拉（螺丝滑牙，张拉板内侧未清理干净，笼筋与钢模不垂直）；空洞蜂窝占9.9%，主要是由于砼料太干高速离心时因为桩头空气排不出去造成。综上所述，这些缺陷有一部分完全是可以避免的，一方面是我们车间的质量监管力度不够，未能有效阻止缺陷的产生，关于这点我们今后必须加强。

2、我们要求质检本着公开、公正、公平的原则，严格认真执行产品评判标准，对所有管桩逐一认真检查，并努力做好商标的印刷和填写及外观质量检验表的记录工作，同时，主动参与车间质量管理，不断加强巡检力度，坚决不让问题流入到下一道工序。

3、质检员在进行工序检查时，一旦发现质量问题或质量隐患应及时下令操作工停止继续操作并作出整改，以杜绝和减少质量事故的发生。

4、历史的经验告诉我们，产量攀升时最大的问题是与质量的矛盾问题。今年管桩质量较去年还是有不少进步，过去生产不能有效受控，而质量监控又不能及时反映质量状况，质量状态缺乏质量的数据评价，未能有针对性地解决问题，导致在生产过程中不清楚质量水平，不能自我约束，自我控制，导致管桩脱模以后才暴露出大量的问题。基于前车之鉴[20xx年我们采取动态检查质量，动态评定质量，动态解决质量问题，要求质检员平常多巡检多指导，并及时向上汇报车间质量状况，不但要注意管桩的外在质量，还要注意管桩的内在质量，总之要使管桩质量可控。对应这种想法，我们采用了动态质量与碰头制度，解决当天现场发生的和潜在要发生的质量问题；针对管桩存在的缺陷适时分析出质量的状态和要改

进的方面，并及时将之反馈到生产部门，落实到一线操作工身上。

5、对质检员我们强调控制的重点，一是滚焊焊点和散笼的检查，发现散笼的明令相关责任人及时整改，直至符合规范为止；二是督促装配人员对张拉螺丝仔细检查；三是多关注清模，四是喂料合模，另外还有张拉、离心及管桩养护。

1、继续加大节能宣传力度，提高员工节能意识，避免不必要的资源浪费。

2、进一步加大节能技改力度，积极开展合理有效利用能源，为公司创造更多效益。

3□20xx年我们努力健全了节能管理制度，通过一系列的节能措施，取得了阶段性的成果□20xx年1月我们已经顺利通过20xx年度市节能示范企业的考核和验收。

企业高效工作计划篇十

贯彻“安全第一、预防为主”安全生产理念，落实公司安全管理要求，辨识各类安全隐患，落实各项安全措施，堵塞安全漏洞，强化安全管理，推进作业现场安全标准化的执行，确保安全生产。

2、个人劳动防护用品的配备及使用的合规性；

3、个人作业行为的合规性；

4、有无事故隐患的存在；

5、各类安全、消气防设施的完备性；

6、主要设备的安全完好性；

7、各单位安全计划的实施情况。

1、日常检查：做到每天至少3次现场巡检；

4、专项检查：针对现场实际普遍存在的安全问题及危险性较大的在用设备设施，对锅炉、压力容器、危险物品、电气装置、机械设备、构建筑物、安全装置、防火防爆、防尘防毒、检测仪器等进行专业检查。

5、综合性检查：以落实岗位安全责任制为重点，各专业共同参与的全面检查，同时进行隐患排查。公司级综合性检查由安环部组织，各相关专业共同参与，每月进行1次。

2、对重点部位、风险作业、关键装置要重点检查

3、为使检查工作更加规范，综合性检查、节前检查、施工现场、季节性检查要制定检查表。对检查出的问题整改情况进行汇总跟踪整改，形成闭环管理。

4、检查人员在检查前要认真学习检查表中的有关内容要求。

1、有关法律法规、标准、规程、规范及规定；

2、公司《安全管理制度》及其它各项规章；

综合性检查、季节性检查、节日前检查、专项检查由安环部组织各相关人员进行检查；日常检查由安全部有关人员进行。