

质量推进计划表 推进质量效率提升工作计划(精选5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。计划书有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

质量推进计划表篇一

一、 目标管理

- 1、 制定年目标、月目标、周目标；
- 2、 目标包含财务目标、市场目标、质量目标、客户目标；
- 3、 目标要经常审核完成情况、分析未达成原因及改进措施；
- 4、 全体员工要了解目标及达成情况。

二、 制度及流程

- 1、 建立系列的规章制度，包括考勤、卫生、车辆、采购、设备

维护等；

- 2、 建立工作流程，基于厂家流程（核心销售、服务流程）及自

身工作需要建立一套工作流程，可根据情况随时进行增补。

三、考核、薪酬及奖励

- 1、薪酬一定和考核挂钩，每个人都有考核指标；
- 2、日常要有考核检查内容，比如卫生检查、满意度检查、
流程
检查，检查结果要进行公示；
- 3、每月对表现突出员工进行奖励，要物质奖励和精神鼓励并

四、会议与内部沟通

- 1、定期召开会议，包括部门经理会议、周一的大晨会、各
部门
的业务会，通过会议布置工作以及给员工鼓劲；
- 2、建立充分的沟通，会议沟通、谈话沟通、工作布置后再
沟通，
以便让员工充分理解领导意图，工作能够全面贯彻；

五、巡查及快速反应

- 1、总经理一定每天经常巡视各部门工作，通过看、谈话等
发现
问题；
- 2、发现问题尽量当即解决，有时还需要将此问题进行举一
反三
向全体员工进行培训；

3、对任何问题都要及早处理，养成认真、快的工作作风；

六、培训及人员组建

1、要有人员培养的目标，包括人员数量和需要达成的素质目标

2、每个部门每月要建立培训制度，总经理需要对培训亲自考

核，必要时总经理亲自培训，特别是新员工的培训；

七、厂方及各方面关系维护

1、要经常和厂家的现场代表沟通，通过电话或接待工作增进与

他们之间的感情；

2、要主动请他们指导工作，通过他们了解其他经销商的长处，

以便能够不断地吸取他人所长，提高自身水平；

3、重要节日一定要与厂家领导及税务、保险公司等业务单位联

系，送上必要的“祝福”

建议洛阳总经理现阶段重点工作：

1、开拓市场，建立客户群体，提高企业知名度

？可通过广告和市场走访的方式进行；

? 要有目标和实施方案;

? 可建立特殊阶段的奖励机制;

2、 提高员工素质，特别是服务人员业务素质

? 制定较密集的培训计划并严格执行;

? 增加现场培训;

? 进行培训考试并可和工资挂钩;

? 继续人员招聘工作;

3、 制定明年的工作目标、计划

4、 建立工作标准及工作流程

5、 加强与厂家的沟通

6、 注重“客户满意度”，制定流程及考核方案

每日工作内容:

1、 按照前日工作计划逐一处理问题或落实工作，落实完一定要记

2、 运用“现地现物”方法在公司内各部门进行巡视和沟通，发现

问题立刻解决;

3、 无特殊事件可依据下表开展工作:

质量推进计划表篇二

人们有时候会对你说：“在你空闲的时候做那件事吧，”但是，实际上这种“空闲”时间是没有的。即使当你躺在游泳池边时，那也是休闲时间，而非空闲时间。大多数成功者就是那些掌握了以下几种节约时间方法的人们。所有获得成功的人做事都分主次。

一、把要做的事情列成单子

《世界主义者》月刊的主编海伦·格利·布朗总是在办公桌上放一本自己办的杂志。每当她受到什么事情引诱而消磨时间、做一些与杂志成功无关的事情时，看看那本杂志，她的注意力就会回到正事上来。

安排事情先后顺序的一个方法是把要做的事情列成单子。每天晚上，把第二天要做的前20项工作简要地写下来，并在这一天当中，反复看几遍这个单子。完成单子上的各项任务的最好方法是给每项工作留出一个专门的时间。

二、依靠以前写过的文字资料写信

大多数想获得成功的人都利用有用的时间来写表示感谢、慰问和祝贺的私人信函。但是，如果所要写的是日常工作的备忘录、公函、资料汇总和表格的话，他们就会依靠以前写过的文字资料来节省大量时间。

《精粹》杂志的主编苏珊·泰勒起草了大约40种复信格式，从退稿到答复捐赠请求，样样俱备。这些信都储存在电脑中，可以随时调出、复制，只要改动几个关键的字词就成了一份专门写给某人的信件了。之后，泰勒常常会在信的结尾处加上一句亲笔写的问候语，以示亲切。

三、在打电话之前把要说的话写下来

金融家. 富卡通过电话集中做生意，发了大财。他最重要的策略是在打电话之前把要说的话写下来。为了避免打电话时找不到人而捉迷藏，要及时给别人回电话，因为你很容易找到打电话的人，这样你的留言就不会堆积起来。如果那个人此时正忙，许多善于运用时间的人就会约个时间再回电话。在有些人的录音电话中留下详细的口信，可以使你免受长时间谈话之累，还会使你更快地得到答复。

四、如果有什么工作要做，立即就做。

作为一名著名的色彩顾问，苏珊娜·凯吉尔生前曾为许多知名人士设计房间和个人服装。为了应付她时间表上的各种事情，她依照一条从她祖母那里学来的原则：如果有什么工作要做，她立即就做。凯吉尔说，很多人把时间浪费在“准备开始”上。尽管你刚刚开始这么做事，你也会对自己这么快就做完了事情感到意外。记住，种树的最佳时间是前，仅次于它的最好时间就是现在。

五、在规定的期限内拿出方案

追求完美的人与那些爱拖延的人浪费的时间一样多。瓦霍维娅公司前董事长托马斯·r.威廉斯发现，许多在银行界工作的年轻人不知道什么时候该停止研究方案，什么时候该着手结束工作。那些接受培训的人倒应该向工程师学习一些东西，工程师们懂得，他们应在某一日期前拿出可能的最佳方案。即使方案不那么完美，但是他们已经在规定的期限内做了最大的努力。

每当你高效率地完成了一项工作或是解决了一个难题时，你不仅仅是节约了时间，而是在使你的生活更加快乐。本杰明·富兰克林曾经说过：“你热爱生命吗？那么就不要浪费时间，因为时间是组成生命的材料。”

[职场效率提升指南]

质量推进计划表篇三

顾名思义就是领导能力。它和领导艺术紧密相联，但绝不等于领导艺术。领导艺术娴熟的人，一定是领导能力超强的人。这就如同唱歌，都唱同一首歌□^v^唱好了，人们会赞美她表演艺术超群绝伦，我们普通人唱好了，人们最多会说这人也有表演才能。能力和艺术属于不同的层次。能力是基础，艺术是能力不断提高、不断积累、由量变到质变的结晶。

如何改善和提升领导力

1首先明白哪些是烘焙饼店领导力

首先申明，我不是理论家，我给不出完整定义。再说了，领导力和许多做人的基本能力并不能截然分开。比如说，沟通能力对于领导力来说很重要，那你能说我们普通人就不需要沟通能力了吗？答案显然是否定的。

所以谁也无法穷尽领导力到底包括哪些内容。我们至多只能说领导力至少包括以下方面：计划、控制、跟踪、检查、沟通、协调、鼓动、惩戒、演讲、写作、预测、思维、谈判、应急、决策、指挥……因为烘焙饼店领导是管人的，凡是人所必需的能力做领导的都应该具备。

2明白自己已经拥有的领导力

有时候，认识别人容易认识自己难。特别是找自己的不足更难。不要紧，我教你一个方法，既可识别朋友，又能找出自己的短处。

3着重培养自己不足或欠缺的烘焙店面领导力

知耻而后勇，知不足而努力，方向明确，方法得当，往往会收事半功倍之效，否则就只能是事倍功半、得不偿失。

这就只有每个人自己去把握了。沟通不行练沟通、演讲不行练演讲；应急不行练胆量、预测不行练思维；谈判不行强记忆，指挥不行强责任……哪壶不开煮哪壶。

4先从自己身边的人学起

目标并非越高越好，榜样并非越强越好，恰到好处为最好。目标太高实现不了，努力就失去了热情，榜样太伟大，追赶就失去了信心。因此要提高自己的领导力，最切实际的做法就是从身边的人学起。你了解他们、熟悉他们，他们能做到的相信你也能做到。

作为烘焙饼店负责人或人力资源部门，也应该想到各种学习、培训首先把本单位、本部门的好榜样学习好了，再外出学习不迟。身边人好学、易学，也能立即见效果。

5选择适合的书籍阅读

伟人说“读书是学习，使用也是学习，而且是更重要的学习”。所以我把向身边的人学习放在首位，但这并不否认读书不是学习。好的书籍是智慧的结晶，如同良师益友，她既教你做人，也教你做事。

而且她绝不偏袒任何人，只要你愿意，不论何时何地，她都会给你知识、给你启迪。她助每一个热爱她的人成长进步，直至她自身粉身碎骨。书籍是人类社会进步的精神食粮。只吃饭不读书，不如下辈子不為人。

6多听与实际联系紧密的讲课

目前（特别是金融危机之后）烘焙界出现了一个可喜的现象，听课不看名气看口碑，请人不看头衔看实力。办烘焙饼店不再跟风赶潮、打广告不再一窝疯。返朴归真开始了。这恐怕得首先归功于北大、清华两个名校的虚假教授总裁班被揭露

和曝光（以名人招生，用南郭先生充数）。

这没有什么奇怪的，骗子古今中外有。要不然怎么会有《滥竽充数》的典故和《皇帝的新装》传世？现在既懂理论又有实战经验的烘焙管理讲师层出不穷，中国烘焙饼店振兴的黄金时代已经来临。愿意学习的朋友，只要睁开慧眼，可供选择的讲师实在是太多了。抛弃虚荣、舍弃贪婪，求真务实，你一定可以找到合适的老师。

7提高领导力与自己的本职工作结合

鱼儿离不开水，花儿离不开秧。提高烘焙饼店领导力离不开你的本职工作。如果你好高骛远，受人蛊惑，现在只是一个烘焙主管，却幻想一夜成名，希望不久的将来做烘焙饼店的领袖，被不想当元帅的士兵不是好士兵的理论所误导，那么你一定会舍弃基本功不练，而是去模仿领袖性格、去穿领袖外套。那你一定会“头重脚轻腹中空”。

因为你虚弱的身体还不能承受“领袖的外套”之重。我始终认为，首先做一个好员工，然后才能做一个好领导。在一个烘焙饼店逐级晋升更有利于人才的培养和成长，连升三级（除非战争年代）不见得就是好事（除非此人在同行业历练多年，转入本企业时身处底层）。事非经过不知难，没有烘焙饼店基层岗位的锻炼，把握全局的能力就无法有效获得。

8追求个人风格，成就领导艺术

个性特征不同，个性心理不同，注定了你就是你，你不可能成为别人。方法可学，手段可用，能力可以提高、水平可以精进，就是个人风格不能学，没办法学。亦步亦趋，你永远是他人的影子；人云亦云，你永远是他人的传声筒。

不要刻意模仿，不要鹦鹉学舌，拓展你的心胸，开阔你的视野，提高你的运用能力，当你的领导能力日益增进，运用日

益娴熟，你的领导风格逐步形成，你的领导艺术也就自然而然地如影随形、与你自身融为一体了。

1. 大学生如何提升领导力
2. 如何寻找和提升职场幸福感
3. 职场新人如何快速提升
4. 如何有效改善职场人际关系
5. 职场上如何提升个人价值
6. 如何从职场中提升自己
7. 如何提升你的交际能力
8. 如何提升说话技巧
9. 如何提升职场幸福感
10. 销售人员如何提升自己

质量推进计划表篇四

（一）实施《体育质量提升工程》，是全面贯彻党的教育方针、落实教育规划纲要的重要举措。《国家中长期教育改革和发展规划纲要（2012-2020）》将提高质量作为教育发展的核心任务，要求树立以提高质量为核心的教育发展观，注重教育内涵发展，建立以提高教育质量为导向的管理制度和工作机制，因此，启动并实施《体育质量提升工程》，开足体育课时，上好体育课，开展好课外体育活动，是贯彻落实教育规划纲要的重要举措。

（二）实施《体育质量提升工程》，是促进基础教育均衡发展的重要保证。中小学体育是基础教育的有机组成部分，体育课教学和课外体育活动是基础教育课程建设的重要内容。提供优质的体育教育资源，提升中小学体育质量，是促进基础教育高水平均衡发展的重要保证。

（三）实施《体育质量提升工程》，是提高中小學生身心健康水平的必然要求。增强学生体质是素质教育的重要内容，体育课程是增强学生体质的主要渠道。提高体育教育教学质量对培养学生终身体育意识和基本的运动技能，促进中小學生的身心健康水平和全民族健康素质的提升，具有十分重要的意义。

二、实施目标

通过《质量提升工程》的实施，推进我省广大中小学体育与健康课程的发展和建设，力争到：培养一支高素质的专业体育骨干教师团队，打造200个优秀体育教研组和120名体育教学名师；在省、市教研中心评选的体育优秀课或市级体育精品课基础上，评选表彰200节省级体育精品课、构建示范性体育课堂教学资源库，搭建有利于中小学体育教师教育教学能力提升的平台；广泛开展课外文体活动和大课间活动，使85%以上的中小學生掌握两项运动技能，评选400所体育艺术“2+1项目”活动先进学校；创建30个辽宁省中小学体育与艺术教育工作示范县区，推动中小学体育艺术教育工作区域性的普及与提高；大力实施《国家学生体质健康标准》，促进辽宁省城乡中小學校体育工作的均衡发展，全面提高中小學生体质健康水平。

三、实施项目

1. 中小学体育教师专业技能提升项目

（1）提高体育教师的专业技能，为提升体育教学质量提供保

障。健全体育教师培训、考核制度，促进体育教师业务素质发展；通过对体育教师的继续教育培训，建设一支具有高尚师德，业务精湛，适应素质教育要求的体育教师队伍。每年对100名体育学科的骨干教师进行一次省级培训，培养省级体育学科带头人，并通过逐级考核推荐每年评选出30名优秀体育教学名师，充分展示他们的教学风格和特色，利用他们先进的教学思想和意识，带动我省体育教师的理论和专业技能水平的全面提高。

(2) 组织开展送教下乡活动，促进城乡体育教师教学技能的均衡发展。解决农村学校体育教学的难点问题，在促进城乡体育教师互动交流中，实现体育教学均衡化发展。每年组织一次省内骨干教师和学科带头人深入基层学校，尤其偏远地区的农村学校上一周体育课，同时对当地体育教师进行教学技能培训，解决农村学校体育教学水平薄弱问题。

(3) 根据学校体育工作的发展形势，定期举办体育教学现场观摩会、研讨交流会、外出考察学习，开拓体育教师与教研视野，将先进的教学思想和经验与我省实际相结合，从而提高体育教师的教育教学水平，实现《质量提升工程》的总体目标。

2. 体育精品课建设项目

(1) 加强三级课程管理，学校要按照省教研中心下发的《辽宁省中小学校体育学科教学管理暂行规定（试行）》的要求，引导广大体育教师认真落实中小学体育《课程标准》，上好每一节体育课，科学合理地选择教法，设计教学内容和教学密度，打造有效课堂，追求课堂教学效果的最优化。

(2) 开发课程资源，不断挖掘具有特色与实效的校本课程，聚集优秀的运动项目，使之成为学校课程中的教材，并发挥教师教育潜能，拓展教学水平，引导学生积极参与运动，大面积提高教学质量。

质量推进计划表篇五

2. 空谈误事，实干兴业
3. 一百句空言，不如一个行动
4. 行动是果实，而言语只是绿叶
5. 没有执行力，就没有竞争力
6. 行胜于知，知因行而胜
7. 严明纪律，确保执行
8. 执行力——理想与现实间的`桥梁
9. 计划不执行，结果等于零
10. 今日事，今日毕，言必行，行必果，果必优
11. 接受任务不讲条件，执行任务不找借口，完成任务追求圆满
12. 凡事要求落实、求具体、求深入、求细致、求效率、求质量
13. 没有执行力，一切都是空谈

爱岗敬业是一个员工应具备的最基本的素质，现在大多数员工追求的只是完成手头的工作，如果不在自己的责任范围之内，就推出三阻四，这样的员工只能说勉强算合格。一个企业就像一个家，能力有大小，责任都一样。只有尽心尽力为公司服务，才有自己的成功和公司的辉煌。