

最新机械队队长个人年终总结 新机械工作计划(大全10篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

机械队队长个人年终总结 新机械工作计划篇一

以前听说机械工作干活累，工人非常辛苦，来到公司后感受到了同事们的辛苦，在启源同事就用四个特别来形容，特别能吃苦、特别能干活、特别能奉献、特别能忍耐。同事们一年四季有三季在外出差，照顾不了自己的父母、妻子和孩子，他们任劳任怨地工作，从来没有一句怨言，这种无私奉献的精神是我必须学习的。在和工人的交流中我学会了怎样面对困难，怎样做人，树立了正确的人生观、价值观。不论在现场安装调试还是在公司装备，对设备质量的要求越来越高，技术人员必须要严格把关，尤其是对低老坏问题和强制性条文的管理。通过三年的工作和学习我感到作为一名技术人员必须要细心、认真，作好每一步工作，对工艺流程要熟悉，对图纸要熟悉，对规范更要熟悉，还要继续学习和工程相关、和专业相关的知识，用知识武装自己。在工作中上风风雨雨又是一年，公司给予每次给予我机会是对我的信任，对我的考验，更是对我的锻炼。的确，生于忧患，死于安乐。在竞争激烈的今天逼着你去学习，去自立，去挑战自己，去适应别人的高要求。也只有在这种紧绷的弦，才觉得生活充实，丰富而有意义。很快我掌握了机械工作的方法。人只有真正懂得思想的巨大作，环境就不会成为失败的借口了。

工作中学到了不少知识，为自己以后的工作更增添了动力，我喜欢我们公司实干的精神，_；点滴做起，追求完善_；，一个人就应该这样，只有从每一件小事做起才会积攒起更多

的经验，工作中的挫折和失败是避免不了的，我们只要坦然面对就会从中悟出很多道理。经不起挫折的人是做不好工作的，因为每一件事都不可能是随心所欲的，在成功与失败的背后都能体会到一些东西。我们技术服务人员应该从各种疾病的过程中多总结经验，真正的为用户做好服务。同时在工作过程中，我们能感受到公司对我们的关心和期望，所以每个人应尽力做好本职工作，为公司的发展贡献一份力量。

xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用名人的一句话_；态度决定一切_；。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

一缺乏创新精神。

不能积极主动的发挥自己的能力和，而是被动消极的适应工作需要。业务量基本都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。因此也失去了一些机会，工作没有上升到一定高度。

二工作不很扎实。

存在眼高手低，懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽了解但却不精，在公司培训时不能积极发言，没有完全放开自己。

这是我对一年来工作的总结，说的不多。但我认为用实际行动出来更有说服力。所以在今后的工作中我将努力奋斗，继续巩固现有成绩。

机械队队长个人年终总结 新机械工作计划篇二

一、思想上，自觉加强理论学习，努力提高政治思想素质。

首先，我主动加强政治学习，除了经常看电视、看报纸、关心时事政治外，我自觉树立高尚的世界观、人生观，树立社会社会主义荣辱观，用先进的思想武装自己；其次理论学习还要在行动上落实，注重其对实践的指导意义，自觉地践行，时刻用其来约束自身行为，改正不良习惯，继续发扬优良传统。另外，除了干好自己的本职工作外，医学教，育网|搜集整理积极参加与配合医院组织的各项活动，维护领导、团结同志，工作任劳任怨、积极主动，取得了同事们的一致好评与认可。通过努力，我感到自己的政治素质有了长足进步。

二、在业务上，努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。

作为一名刚刚毕业的大学生，虽然有五年的专业知识学习，但是实践的东西接触的少，对许多现场问题不了解。面对这种情况，依靠自己认真的学习，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于业务知识需要一个重新洗牌的过程，自己在领导、同事的帮助下，能够很快融入到工作中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守各项规章制度和各项要求，养成良好的工作作风。

在内科实践工作中，我深切体会到作为内科临床医生的应具备的素质和条件，在上级医师的指导下，我逐渐对内科常见病、多发病的诊断、治疗有了较多的认识，作为住院医师对病人从入院—住院—诊断—治疗及出院—复查有了很好的掌

握，经过不断的学习和训练，我已能熟练掌握本科室常见病、多发病的诊疗方法。内科工作是复杂多样的，在工作中也产生了一些经验教训，如对于一些不常见的病状缺少认识，这些经历教训我视为宝贵的经验医学教，育网|搜集整理，更对自己以后的诊治水平有了清醒的认识，提出了更多的要求，在以后的工作中要更细心全面询问查体，积极学习先进的临床知识，争取早日成为病人心目中满意放心的医师。

机械队队长个人年终总结 新机械工作计划篇三

摘要：在质量管理中pdca循环被称为质量管理的基本方法。在校企联合培养焊接专业技术人员过程中运用pdca循环原理，制订高职焊接专业人才培养计划，检查人才培养实际执行情况 and 教学效果，进而制定整改措施，推进教学改革，持续改进和完善专业人才培养模式、专业课程体系、教学方案，提高专业建设水平。

关键词 pdca循环 焊接 人才培养

近年来，国内经济的迅速发展带动了工程建设行业的快速成长，促使基础建设的蓬勃发展，与此同时，企业之间的竞争显得更加激烈。企业的发展需要大批技能型人才，然而，企业内的中高级技术工人的缺乏已成为不争之实，铺天盖地的“用工荒”凶猛来袭，招工难、留人难，成为了企业管理者最棘手的问题之一。焊接工人不足，焊接高级技能人才紧缺的问题更是由来已久，在未来一段时间内还将继续存在。特别是当前全球经济危机的影响下，企业要想谋求更大的发展，推进自主创新，增强综合竞争力，对人才的需求就显得更为迫切。如何培养既具有焊接基础理论知识，又具有较好的实际操作技能的复合型人才，以适应现代技术的发展，这对高职教育提出了新的需求。针对高职教育，我认为在校企联合培养焊接人才过程中应用pdca循环，加快培养高素质的焊接技术人才，可满足企业对各类焊接人才的需求。

一、pdca循环原理

第一阶段是计划[p-plan]包括确定目标、工作计划等。

第二阶段是实施[d-do]就是贯彻执行计划。

第三阶段是检查[c-check]即检查计划执行的效果，找出问题。

第四阶段是处置[a-action]即对总结检查的结果进行处理，成功的经验加以肯定，并适当推广、标准化；失败的教训加以总结，未解决的问题放到下一个pdca循环里。

这种管理模式同样适用于高校教学管理，即制订计划，这个计划不仅包括目标，而且包括实现这个目标需要采取的措施；计划制订之后，按照计划进行检查，看是否实现了预期效果，有没有达到预期的目标；通过检查，找出问题和原因；最后进行处理、处置，将经验和教训制定成标准、形成制度。

pdca循环的特点 [1] :

1. 一定是顺序进行，靠组织的力量来失去，遵循计划实施检查处置的循环过程，如图1[a]

图1 pdca循环

2. 是一个动态循环，呈螺旋式上升态势，每通过一次pdca循环，都要进行总结，提出新目标，再进行第二次pdca循环，如图1[b]所示，经过第一次循环，提高一个台阶，然后在新的台阶上经过第二次循环，再提高一个台阶，如此类推。经过一个循环后，要及时总结经验教训、发扬成绩，并把不能马上解决的问题纳入下一轮循环解决，使下一轮循环的水平更高，质量更好。

3. 由于pdca循环适用于复杂的项目，可以将其分解成若干小任务来完成，每一项小任务依然可以遵循pdca循环，使之不断完善。这样就形成了大环套小环，每个小环都在不断向前推进，从而推动大环达到新的高度，如图1□c□所示。

全面质量管理活动的运转，离不开管理循环的转动，这就是说，改进与解决质量问题，都要运用pdca循环的科学程序□pdca循环作为全面质量管理体系运转的基本方法，其实施需要搜集大量数据资料，并综合运用各种管理技术和方法。

二、pdca循环在焊接人才培养方式中的具体应用

□plan□计划阶段——制订人才培养计划。

(1) 人才综合能力：培养适应生产、管理、服务的第一线需要，掌握焊接技术应用领域所需的操作技能和理论知识，具有良好职业道德、敬业精神和创新精神，德、智、体全面发展的高素质技能型专门人才。

(2) 人才规格：要求毕业生具备良好的政治思想素养、较强的文化基础素质和专业基础知识，具备较系统的焊接工艺及设备的理论知识，具备分析和解决焊接工艺与技术问题的基本能力，具有较强的焊接结构设计、制造、安装、检验及一定的生产管理能力。

(3) 知识结构：具有良好的文化素养；具有本专业所需的机械和电气基本知识，了解本专业学科技术的新发展；具有金属材料、金属加工工艺方面的基础知识，熟悉焊接工艺；具有机械设计、机械制造方面的基础知识；对弧焊电源系统有一定的了解；具备一定的企业生产管理基本知识。

(4) 能力结构：具有较强的社会活动、择业和创业能力及继续学习的能力；具有熟练运用计算机的能力；具有一定的阅读和翻译外文资料的能力；具有较强的焊接操作，能够熟练

操作常见的焊接设备；具备一定的焊接电源的安装、调试、维护保养能力和初步的故障诊断、维修的能力；具有一定的生产管理及产品营销能力。

（5）核心课程：机械制图、机械设计基础、机械工程材料、金属熔焊原理及材料焊接性、焊接工艺学、焊接结构制造、焊接检验、焊接技术标准、焊接电源及智能控制、电工电子技术基础、工程力学□cad/cam技术应用、焊接机器人、焊接技能实训、课程设计、毕业实习等。

（6）等级证书：计算机应用能力等级证书、英语等级证书□cad证书、中级焊工证书等。

□do□实施阶段——具体的执行阶段。

学生培养过程中，要基于企业焊接技术的真实工作过程；根据共同制定的人才培养方案、校企共同开发专业课程、校企共同建设专业教学团队、校企共同建设实训基地、校企共同实施专业教学、校企共同负责学生就业，校企共同开展项目研发。通过教学、实训、顶岗实习等环节对人才进行全方位的培养。依托制造类企业，促进焊接专业人才培养质量的提高，培养行业企业急需的高素质技能型人才，提高办学水平。

执行阶段校企合作的关键工作有：课程体系构建、专业课程开发、师资队伍建设、教学资源建设、实训基地共建、应用项目研发。人才培养过程的实施阶段关键工作如图2。

图2 人才培养过程的实施阶段关键工作示意图

□check□检查阶段——检查实际执行情况和教学效果。

根据人才培养的全过程，进行滚动检查，及时修正人才培养方式、方法，最终进行校企共同开展教学评价，在人才培养质量评价环节，通过学生毕业率、学生就业率、学生起薪工

资、用人企业满意度、学生满意度等多个指标来构建质量评价体系，例如采用如图3方式分析人才能力不足。

图3 人才能力不足分析图

□action□处置阶段——制定整改措施，推进教学改革。

这一阶段主要是从一系列的教学检查、评价、总结、再优化阶段，根据学生毕业率、学生就业率、学生起薪工资、用人企业满意度和学生毕业后职业发展情况，进行人才培养方式的检查，巩固成绩，修正人才培养模式，逐步提高人才培养水平。

三、结语

把pdca循环运用焊接专业人才培养中，对人才的培养计划、培养过程、评价和整个的改进过程全面管理，做到人才的培养有的放矢，并根据不足迅速做出整改，对课程建设、专业建设具有指导意义，能促进焊接专业人才培养质量的提高，培养行业企业急需的高素质技能型人才，提高办学水平。

参考文献：

本文为全文原貌 未安装pdf浏览器用户请先下载安装 原版全文

机械队队长个人年终总结 新机械工作计划篇四

一、20xx年4月份本公司通过了iso的认证，完善了本公司的管理体制，使本部门的工作有条理地进行，提高了我们的管理水平。

二、20xx年2月份接管了移动大厦的管理，这是我们对外业务接管的第一个写字楼单位，而我此时也被命任为移动综合楼

管理直接负责人，开始的时候面临种种的困难，在公司各部门的大力支持下，经过短短的两个月的时间针对移动的特点和要求对设备管理、安全管理我们制定了一套严格的管理制度，由于管理力度到岗到人，致使在每个季度的客户调查中都得到了移动公司领导的好评，客户满意率达到95%以上。

三、在小区的管理方面我们遇到更多的困难，例如：客户投诉、装修管理、人员出入管理等都要求很高，为满足小区住户的要求，我部门作出了大量工作，并制定了相应有效的措施。

1) 积极与业主沟通了解业主的情况，及时把我们的工作漏洞做好，提高管理力度。

2) 加强装修的巡检，减小因施工单位装修工人的疏忽大意造成管道堵塞和乱建乱搭的现象。控制好装修时间，为住户提供一个安静的休息环境。

3) 加强人员出入管理，每月对小区安全管理员进行培训，每季度进行业务考试，提高了我们的安全管理员的素质，在20xx年的时间里杜绝了传销人员、推销人员进来传销、推销工作，认真检查人员的出入，有效控制了外来人员的进出，为住户提供一个安全的居住环境。

经过我们共同的努力，小区服务管理逐渐得到了业主的认可，在我们每季度的客户报告中可以看出20xx年上半年客户满意率只有80%，到下半年已经达到了90%以上，这一成绩给了我们巨大的鼓励，证明我们的努力是成功的。

四、在消防安全方面，本部门定期对员工进行消防知识培训和消防演习，不段提醒员工安全至上不能掉以轻心，做好各种应变、应急措施，在20xx年其间本部门管理的物业未发生过一次失火，消防系统故障率只有1%，消防安全率达到100%，为服务单位提供了一个安全的工作环境。

五、20xx年是我们业务发展特快的一年，除接管了移动大楼、东翠园等物业外，我部安全管理员的驻点更是迅速增长□20xx年在我部门工作的安全管理员只有20人次□20xx年我们接管了移动各营业厅、邮政局、供电所及联通营业厅的安全管理共40个点，使我们安全管理员的队伍日益壮大，现阶段安全管理员数量已经达到了180人，比前一年翻了九倍。

六、协助公司企业文化建设、员工培训在20xx也是本部门的一个重点项目，在上一年本部门组织了安全管理员五一青年烧烤活动、两次篮球比赛、安全管理员骨干去xx园旅游的活动以及本部门贺中秋迎国庆晚会等活动，使我们同事之间互相了解，拉近了彼此之间距离，促进了友谊关系，增强公司的凝聚力。员工培训方面组织了安全管理员骨干到xx花园、广州xx大厦等地方去参观考察，学习先进优越的管理。每季度组织员工学习本部门iso作业指导书的有关规章制度并委派管理人员学习关于物业管理的课程。通过种种的培训使我们在日常的工作中不断提高我们的管理水平。

过去的一年公司领导制定的方针和政策是正确的有效的，在此感谢公司领导对我工作的指导和同事们对我工作的大力支持。

机械队队长个人年终总结 新机械工作计划篇五

一、整合资源 组建团队

- 1) 提前计划注入配型的新鲜血液(已基本完成);
- 2) 计划人员到位，重新分配。摆好饿虎扑食的架势迎接挑战;
- 3) 量化工作内容，合理布置表单，对接发展需求。

二、划线画圈 主动作业

1) 划定作业范围、制定岗位制度、明确操作流程;

2) 确立绩效考核制度和分配标准;

3) 目标完成细则

a) 出库、入库、盘点、包装点数发货完成率100%，数据准确率100%，数据及时
b) 正品、在制品、不良品、废品分拣率98%，时效率98%，发货及时率99%
c) 与相邻部门的协调协作满意度98%，客户、合作商满意度98%。

仓储年度工作安排与目标仓储要做到定期或不定期的盘点，做到mrp(物料清单)与库存数据的百分之百的准确，准确核对应出、入库单证，与驾驶员、领料员按物料清单办理交接手续，事后要及时将相关数据保存于电脑，物品入库严格把好验收关，对物品的数量、质量、包装进行验收，如发现本次入库物品不符，迅速反映给有关人员，采取相应措施;物料出库按指令作业，提前计划并将所发货物整理汇集好后拖至待发区域，同时把好复核关。对于出库物料，仓储必须严格按照公司发货流程发货，对书面发货单上的所发货物逐项复核，清晰地移交给驾驶货员或收货员，以免造成收到货物不相符的损失。做到数据精准、信息无误，有单可查，有据可询，职责明加强物料控制工作，提升物料管理水平。当天(最迟到第二天9:30)分类整理在坯检、中检、成检现场的正品、不良品及废品，及时送达指定区域堆放，以保证检验作业区域的动态仓储容量，(需要检验部门勤杂工：分缸分色分订单、每层标签同方向、堆垛整齐不紧靠、单证完整移交清)。完善不良品、呆滞物料的管理，不良品按分类区域放置、建账管理，对呆滞品物料每月进行一次上报，建议每100天清理一次。及时反馈物料信息，为销售、生管、采购、品控、生产等工作提供参考信息。与生产单位进行沟通，尽量使用jit模式(即just in time及时)，从而降低企业仓储 仓储会按照安全、方便、节约的原则，合理利用仓容、库房。物料出库按照生

产领料单或销售书面指令原则办理(只需提前一天,以便有序安排出库;应急单按应急单流程开具书面应急销售出库通知单,仓储部及时安排并跟踪运输情形。注:对开出的应急销售出库通知单需查明原因并纳入绩效考核。)。对储存的物料安排适宜的场所,合理堆码,妥善安置。注重操作安全,保证物料在仓储全年无事故。

三、检查督导 培训提升

- 1)加强对仓储主管、统计人员、仓管人员、勤杂工的培训、管控、引导及考核,不断增强团队战斗力与凝聚力。
- 2)每月培训或开会二次,并作好部门会议记录。

四、无缝衔接 协同作战

- 1)本部门内员工与其它部门人员协调有困难时,由仓储主管及时协调其它部门主管,如还不成,则上报本部门再上一级经理协调,原则上平级协调才更有利于管控和协同作战。增强团队战斗力与凝聚力,减少摩擦力,增进友谊和积极性。
- 2)统计人员归仓储部管理,不受其它部门主管调配。如遇特殊情况,必须经仓储部经理同意报人事部备案方可调动。
- 3)统计人员除完成仓储部门分配的任务外,必须协助完成圈定的对应部门的数据统计工作,包括产能产量、正次品统计汇总工作。

五、明确目标 责任到人

- 1)按时上下班。每日到岗后,检查仓储情况,把该放的货物放到定点的位置;下班时要关好门窗,切断电源。
- 2)认真做好仓储的整洁工作。每日到勤后,打扫仓储,时刻

保持仓储的整洁卫生。禁止在仓储内吸烟，吃食物，预防火灾，严防盗窃。

3) 继续完善细化仓储管理流程，使入库堆放及备料发料的作业更规范，更快捷。 4) 加强对物资的管控，把仓储存货进行库龄分析加入到仓储管理员和统计员的工作中，降低库存资金占有率，降低常用物料库存不足对生产的影响；每季度对仓储存货半年以上的物资进行统计分析，找滞库的原因，并对一些不再使用的资料进行申请处理。 5) 加强岗位技能知识学习，提升自身工作能力。加强思维理念学习，提高素质、拓宽思路；在自觉与不自觉中营造时兴文化。

6) 强化工作职能，服务物料仓储工作。做好仓储管理工作，物资分类存放，排放整齐有序，做到帐物相符。

7) 职责明确，任务到位，责任到人。

面对刘总和韩总的信任及同事的期许，我满怀信心，相信在各部领导和朋友们的帮助下，我一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名合格的时兴人。

机械队队长个人年终总结 新机械工作计划篇六

**年，是全面深化改革的重要一年。我们面临职能划转和体制改革，将会遇到许多新情况、新问题和新的挑战，会有利益上的得失和职能上的取舍，我们没有现成经验可以借鉴，很多工作还在摸索、磨合。在此阶段，对工商部门不复存在产生的悲观，因未来工作的不确定性产生的迷茫都是不可避免的。我们首先要坚信，机构的合并，职能的整合只是国家体制走向成熟的标志，是为了更好的为人民群众服务。对于个人来说，我们国家机关工作人员的身份不会转变，为人民服务的宗旨不会转变。只要我们把思想和行动统一到党的大政方针上来，做好本职、大胆突破，不断注入工作热情；我们的道路只会越来越宽阔、未来只会越来越光明。

二、增强法制意识、奋力拼搏，努力创造依法行政工作新业绩

首先是要切实规范执法行为，提高市场监管水平。进一步规范行政执法行为，做到严格规范公正文明执法。不断加大执法办案力度，扎实开展反垄断和反不正当竞争执法，加强网络商品交易监管，加大商标专用权保护力度，推进商标注册便利化，严厉查处虚假违法广告，严厉打击传销和严格规范直销。保障市场主体权利平等、机会平等、规则平等，促进市场主体充分竞争、公平竞争、有序竞争。

其次是要以法治建设为抓手，提高执法监督的实效性。要加强法治建设评价工作，按照xx届四中全会的新要求和国务院对法治政府建设的新部署，结合工商行政管理改革发展新形势，不断将法治建设推向深入。

最后是要切实加强干部队伍建设。我们要把法治教育和法治培训工作纳入全局进行部署和考核，下大力气抓好干部新法培训和执法能力培训工作。开展多种形式的宣传教育活动，准确把握全面推进依法治国的目标任务和措施要求，以法治工商建设为抓手，把全会要求贯彻在商事制度改革、加强市场监管、做好消费维权等各项工作中，努力把工商机关依法行政提高到新的水平。

三、增强创新意识、奋力开拓，促进各项监管工作尽责有位

政府和群众对于我们工作的要求在不断变化，从一开始的打击投机倒把、到后来垂直管理破除地方保护壁垒，再到食品监管职能的整合，面对不断深化的改革态势、我们总会遇到全新的监管领域及繁重的监管任务。我们目前的监管力量和业务知识显然是不够的。在以后很长一段时间内，对新增业务知识的熟悉和掌握，将成为推进监管工作有序开展的基本要求。在此关口，对内务科室而言，改革工作千头万绪，前后衔接、队伍整合、力量配置、后勤保障等基础工作方面的

难题都亟待破解。对业务科室而言，仅我们工商工作一块，就面临三大问题，一是如何继续放宽准入门槛、推进准入制度的改革。二是在大量前置审批改后置以后，如何开展行之有效的监管。三是企业年检改年报以后，如何建立起符合本地实际的企业信用记录。机关要在新工作方面做表率，各科室要就自己条线工作开展调研，整合思路，拿出办法，对基层而言，我们将面对一线大量的新业务。目前，我局基层人员配置远远不够，监管力量捉襟见肘，一人肩负几个条线的现象普遍存在，人力不够能力补，全系统干部职工一定要静下心来，深入思考，扎扎实实从基础做起。达成执法规范、管理有序、业务熟练、装备优良的高标准，在保障全区经济秩序方面出成效、上水平。

四、增强廉政意识、奋发有为，推动新机构更好更快发展

反腐倡廉工作是目前机关工作的一个重点，无论是党的群众路线教育实践活动，还是两个“两个责任、一岗双责”制度的落实，都是全党政治生活中的一件大事，也是当前重要政治任务。新的一年，我们要紧扣“为民务实清廉”主题、“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总体要求，“两个责任、一岗双责”的，紧盯活动的环节和主要任务，全力解决“四风”方面的突出问题，。要推进党风廉政建设，加大对失职渎职的问责力度，促进干部廉洁自律，提高广大群众对市场监管部门的满意度和信任度，通过解决一批实际问题和创造一批工作成果，让政府和群众看到我们切实转变作风的积极作为。

同志们，**年已经过去，这是工商系统最后一次总结大会，作为一名工作33年的工商人，我的心情很激动，也很复杂。在座的各位有的是几十年工龄、任劳任怨，把青春和汗水献给了工商事业的老工商，也有去年刚考入工商系统，就面临机构合并的新同志。中国有句古话“志合者，不以山海为远”，我们虽然经历各不相同，但是都曾经为工商事业出过力、流过汗，其间有过酸甜苦辣，有过风风雨雨，有过春风

得意马蹄疾的辉煌，当然也不可避免有过委屈和抱怨，此时此刻，所有的情感都化作了工商的不舍和依恋。但是我想说，我们不必太过伤感和惆怅，我们的成绩，人民群众不会忘记，我们的未来，更要靠自己的努力去争取。

机械队队长个人年终总结 新机械工作计划篇七

为了贯彻“科学管理，诚信守法、争创优质、持续改进”的质量方针，加强施工质量管理，提高我项目部承担的xx工程质量水平，建立健全质量保证体系和质量管理机构，明确施工质量管理职责，实现“工程合格率100%、让业主满意。”的质量目标。

- (1) 质量保证体系。
- (2) 质量管理制度。
- (3) 质量管理措施。
- (4) 质量管理奖惩办法。
- (5) 质量管理工艺策划。
- (6) 质量管理实施细则。

1、项目经理岗位职责

- (1) 领导项目部的一切工作，对项目部所承担的施工质量活动全权负责，为质量管理第一责任人，负责质量保证体系的建立和在本单位的有效运行。
- (2) 负责贯彻质量方针，确保质量目标的实现。
- (3) 负责质量计划、施工组织设计的审批，并组织实施。

(4) 负责配置资源，确保合同顺利实施。

2、工程技术部质量职责

(1) 协助内部质量审核和质量体系正常运行，使质量方针顺利贯彻执行。

(2) 对实施合同内容中的技术工作负领导责任。

(3) 负责施工组织设计的审核，负责施工技术措施的审核编制。

(4) 负责选用项目适用的标准、规范，组织对设计图纸的审查及技术交底工作，对工程质量负领导责任。

(5) 对施工过程中的产品质量、检查和试验、进场物资和设备、不合格产品的控制、竣工交付、内部验收、质量记录负领导责任。

(6) 负责项目新工艺、新技术的开发应用和统计技术应用工作。

(7) 协助项目经理搞好质量保证体系运行工作及人员培训工作。

3、质安环保部质量职责

(1) 贯彻项目部质量方针、目标，负责工程项目的总进度计划控制和技术工作，就工程技术问题，负责同业主、设计、监理工程师进行联系。

(2) 负责编制施工组织设计，施工技术措施，工艺操作规程，作业指导书等技术文件，确保工程顺利进行。

(3) 负责对设计文件，图纸进行审核和技术交底，及时和业

主、设计、监理进行工作联系，负责技术记录的控制、监督和整理保管。

(4) 是实施质量控制的关键部门，是具有单独行使质量监督的机构。负责生产过程的质量监督，按规定进行检验、测量和试验，确保不合格工序在纠正前不能进行下一工序的施工。

(5) 参与进场设备、材料的检验和试验。对经手的检验、测量、试验报告结果和数据负直接责任。负责对质量记录的控制、监督和作好质量记录。

(6) 负责对施工过程中工序和单元工程进行监督检查和验收，负责对不合格品的调查和处置，以及对较大不合格品（包括质量事故）的上报工作，负责监督产品标识和可追溯性的实施，以及检验、测量、试验设备的控制，负责不合格品的纠正、预防，搬运、贮存、包装、防护和竣工交付工作。

(7) 负责安装过程中施工质量检查、验收和竣工资料的收集、整理和保管工作。负责项目质量计划的编制和工程验收程序、质量评定及签证。

(8) 严格执行即定的工艺方案和质量目标，落实“三检制”的过程和各级检查负责人，建立健全质量保证体系。

□9□iso9000族质量管理模式，制定相应的施工质量责任制、奖惩办法等规章制度，带动质量体系有效运转。负责质量体系内审和外审的具体工作。

(10) 对质量事故进行取证分析，明确责任，在项目经理和总工领导下，按“三不放过”原则处理。

4、设备物资部质量职责

(1) 贯彻执行项目部的质量方针、目标，负责工程项目主要

物资的采购、物料管理等工作，就顾客（业主）提供产品及合格物资同顾客（业主）、监理联系。

（2）负责编制工程项目采购计划、设备配件计划，从“我公司合格分承包方名录”中选择合格分承包方，负责采购记录的整理和保管。

（4）协助搞好设备采购、产品标识和可追溯性、设备管理、检验和试验、检验、测量和试验设备控制、检验和试验状态、不合格品的控制、纠正和预防措施、工程服务、统计技术应用等工作。

5、施工队质量职责

（1）贯彻执行工程局质量方针和目标，对所施工项目的质量具体负责。

（2）按质量保证体系文件程序和设计文件、施工规程、规范、作业指导书进行施工作业，确保工程质量满足合同要求。

（3）对文件和资料进行管理并使用有效版本。

（4）对产品进行标识，使其具有可追溯性，不使用不合格原材料。

（5）严格按作业指导书、规格、规范施工，加强自检和复检，未经检验合格和未经验收的工序及单元工程不得转序，隐蔽工程未经验收不得隐蔽。

（6）机械设备操作人员必须经过培训，持证上岗，严格按操作规程操作，对设备进行日常维护和保养，使其满足施工需要。

（7）精心施工，杜绝不合格品（质量事故）的发生，如施工

过程发生不合格品（质量事故）应立即上报项目部质安环保部，较大以上不合格品（质量事故）应停工等候处理，实施纠正和预防措施，杜绝不合格品（质量事故）的再发生。

（8）做好搬运、贮存、包装和防护、竣工交付、质量记录、统计技术等工作。

（9）搞好质量体系培训和内审工作。

6、质量员岗位职责

（2）质检人员在自检、复检合格后，进行项目部内部终检。在施工或检验过程中发现不合格品（质量事故）或工序不合格，有权停止施工，进行平处理。发现较大以上不合格品及时上报质安环保部或项目总工程师。

（3）质量检验员有权代表项目部拒绝使用不合格物资（原材料）。

（4）质量检验员根据试验报告填写检验报告，按有关规定有权判定产品合格与否。

（5）质量检验员在内部终检合格后，负责联系监理进行检查验收签证，并做好检验记录。

（6）检验员负责竣工资料的收集、整理和交付。

（1）一个月开一次质量总结会；

（2）每季度开一次质量自查自纠报告学习会；

（3）3月针对部门和班组技术人员电气安装技术学习会；

（4）6月针对电气安装质量验收规范文件进行学习；

(5) 9月针对施工过程中需整改的问题汇总进行交流学习；

(6) 12月项目部管理人员、技术人员、班组长对20xx年质量工作进行总结学习。

积极推进和实施qc小组，至少成立2个qc小组，制定研究课题，开展小组活动。

(1) 加强设计风险的识别与风险控制。

(2) 建立风险控制台账，实行风险动态管理。

(3) 强化安全教育和施工方案审核，完善安全监管体系。

(4) 强化重大危险源的跟踪控制和应急预案的可执行性进行过程控制，有利于风险事故的减少。

计量器具的检定直接关系到工程质量标准的准确性，我部将把计量器具的定期检验做好相应台账，到期前10天内拿到具有检定资质的单位进行鉴定。

我部将一如既往建立质量创优规划，创优良工程必须要做到“三高”、“三严”。“三高”是高质量意识、高质量标准、高质量目标；“三严”是严格管理、严格控制、严格检验。所以创优良工程必须要求我单位每个员工具备“三高”、“三严”标准，特别是项目部管理层，在整个施工过程中，要在高质量标准上狠下功夫。这为提升我公司xx品牌奠定了良好的基础。

为增强顾客满意度：今年将组织对重点建设单位进行回访，组织回访小组，了解、征询建设单位对我部门建设的工程及后期服务的意见，对建设单位的意见和反馈，进行认真记录，提出对自身的改进措施。

机械队队长个人年终总结 新机械工作计划篇八

年确保实现工业总产值1200亿元，同比增长；力争实现1300亿元，增长。确保实现服务业销售收入150亿元。确保完成工商税收65亿元，增长30%；力争完成70亿元，增长40%。确保完成工业固定资产投资70亿元；确保完成到位外资亿美元，确保到位市外境内资金形成固定资产投资23亿元。主导产业核心竞争力明显增强，零部件配套能力持续提高，战略性新兴产业强力推进，园区发展空间取得实质性拓展，“中国力量之都”影响力不断扩大，打造“世界工程机械之都”、“中国汽车产业集群新版块”取得新进展。

二、工作重点

（一）坚持产业兴区

1、壮大主导产业。加强“国家新型工业化产业示范基地（装备制造·工程机械）”建设，继续推进“十百千万”工程，全力支持三一重工、、山河智能、恒天九五等企业新厂区建设，启动“中国（长沙）工程机械交易展示中心”一期建设，全年实现工程机械产业产值950亿元，力争突破1000亿元；以长丰集团、广汽三菱、广汽菲亚特、众泰汽车、北汽福田等企业为核心，壮大整车生产规模，带动汽车产业加快发展，全年实现产值120亿元；根据“十二五”规划，筛选培育10家左右“种子企业”，在土地供应、工业发展资金、融资贷款等方面全力支持，力争在5年内使这些企业产值超100亿元。

2、增强核心竞争力。年内要实现“国家知识产权试点园区”建设的实质性进展。安排专项资金，支持引导龙头企业自主研发液压传动、底盘、发动机等核心部件，重奖取得突破性进展的牵头人和攻关小组。全面推进“实验室经济”，引进1-2家工程机械、汽车产业和新兴战略性新兴产业的国家实验室、技术中心等研发机构落户园区。开发有限公司主动参股投资，启动公共研发平台建设。

3、发展零部件产业。制定出台工程机械和汽车零部件产业“十二五”专项规划，安排专项资金扶持零部件产业发展。引导、督促工业地产项目尽快建成，鼓励支持中小企业园做实做优，继续引进一批重点零部件企业，支持山河智能、长丰集团、广汽菲亚特、北汽福田等企业开办配套园区。年内工程机械和汽车产业零部件配套率要提高4-6个百分点，为“十二五”期末工程机械属地配套率达到30%、汽车产业属地配套率达到40%实现良好开局。

4、发展战略性新兴产业。出台战略性新兴产业发展规划，安排专项资金培育战略性新兴产业种子企业：以众泰电动汽车、长丰新能源汽车为核心，推进电动汽车的发展；以蓝思科技、丰源迪美、晶圆项目、纽曼科技为支点，振兴电子信息产业，年内蓝思科技pt□触摸屏玻璃）项目要求建成投产；支持远大集团发展可持续建筑产业；以科力远、瑞翔新材、业翔晶科等企业为依托，引进“先进储能材料国家工程研究中心”，夯实新材料产业发展基础；以万容科技、凯天环保等为核心，发展节能环保产业。

（二）加强招商引资

5、推进产业链招商。围绕广汽菲亚特、广汽三菱、北汽福田、众泰汽车等整车企业，延伸引进10-15家关键零部件企业（项目）；借助与中国工程机械零部件协会良好的合作关系，举办中国（长沙）国际工程机械零部件博览会，力争打造成国内一流、国际知名的专业展会；以蓝思科技、丰源迪美为新的产业龙头，抓住电子信息产业的发展机遇，赴台湾、沿海等地区开展重点区域招商。

6、继续招大引强。结合区内产业发展特点，开拓招商视野，及时掌握信息，持续跟踪服务，有针对性开展点对点招商活动，继续下气力引进大公司、大项目，确保全年新引进世界500强项目2-4个。

7、探索深度招商。在引进项目的同时，健全完善项目准入机制、评价机制、供地价格机制、项目退出机制，建立健全科学、精准的评价体系，在引进企业的同时，同步引进、学习企业的理念、文化、团队意识和管理方法，不断提高招商引资质量水平。

（三）夯实基础平台

8、拓展发展空间。年内，在借鉴托管星沙产业基地的经验基础上，推进榔梨城乡一体化建设，完成榔梨产业基地的托管，启动黄花基地托管有关工作。年，园区扩规工作要按照“北拓、东进、南延”的目标扎实工作，确保区县统一、上级认同，取得明显成效。要不懈努力，用2年左右时间将园区规划范围拓展到100平方公里。

机械队队长个人年终总结 新机械工作计划篇九

对于企业来说，能力往往超越知识，物业管理公司对人才的要求也是能力第一。物业管理公司对人才的要求很多，包括：组织指挥能力、决策能力、创新能力、社会活动能力、技术能力、协调沟通能力等。

第一阶段□20xx—20xx□□初级阶段：

客服前台的客户电话接听和接待需要很强的专业知识和沟通技巧。大部分物业管理都是鸡毛蒜皮，鸡毛蒜皮。协调好了，工作就很被动了。这就需要在服务过程中不断提高与外界沟通的能力。同时，公司内部的沟通也很重要。部门之间的沟通也很重要。只有通过良好的沟通，才能提高工作效率，降低不必要的人工成本。一方面，边做边学，边做边学，不断掌握方法：积累经验；另一方面，问书，问同事，不断丰富知识和技能。

第二阶段□20xx—20xx□□职业发展阶段：

在此阶段，他在继续担任悉尼澳乡财务助理的同时，还介入了温哥华森林管理处这一新接手项目的前期财务助理工作，进一步巩固了他从前期接管物业到业主入住所积累的财务工作经验，也丰富了他的物业管理专业知识。

项目进入日常管理后，因为新招聘的财务助理是应届毕业生，接触到了辅导新人的工作内容。我把工作经验用文字表达出来，和新人逐点练习，一起发现问题，一起解决问题。经过三个月的努力，新招聘的财务助理已经能够胜任财务助理的工作。

20xx年底，我被调到公司新的接管“亲爱的维拉”管理处担任财务助理，恰逢财务部改革。我努力学习专业知识，积极配合体制改革，在工作中取得了一定成绩，得到了领导的肯定。

第三阶段（20xx—现在），职场晋升阶段：

20xx年底，我被调到公司财务部做出纳。首先收银员一定要有足够的耐心和细心，不能出错。每次还账，我都会把每笔钱数两遍，再数两遍；每天做好结账和盘点工作，做好现金清点工作；每月月底做好银行对账工作，及时编制银行余额对账表，做好与会计账簿的对账工作。

机械队队长个人年终总结 新机械工作计划篇十

20××年已经过去，市场部在公司领导的正确指挥下，各项业绩指标全面完成，并通过一系列的广宣运作进一步的提升了我公司品牌在*顶山地区的知名度，成为*顶山汽车行业的领头羊。为了继续保持目前的良好发展势头，同时也为了在今后的工作中减少失误，现将20××年的工作成绩与不足总结如下。

一、主要业绩指标及完成情况

市场部20××年度主要业绩指标完成情况：

二、市场部主要工作回顾20××年度市场部主要工作包括以下几个方面。

1、市场活动汇总

一季度

二月：汽车文化宣传长廊——借汽车文化长廊这个*台让客户更深入理解广汽本四款车型。在销售顾问和客户良好的沟通交流中，客户认知和肯定我们的品牌同时强化四车型可信赖、高品质的形象。

三月：荣耀共享，春情回馈——根据销售顾问反应销售情况，得知本次活动有明显效果，来店和来电量有明显增加，活动以来截止今天，销量20台（含汝州一台），订单7个雅阁，2个奥德赛，1个锋范，来店批次总63，首次来店批次总104，来电总数43，效果明显增加，本次活动效果还比较理想。

三月：热销200万，广本倾情送——此次活动积极消减了库存，缓解了资金周转压力，提高市场占有率，最终提升销量，完成任务目标。

三月：鹰城春季购车节——本次车展以飞度，锋范为主推车型，以“轻舞飞扬锋芒时代”为活动主题，突出时代气息，以特色的推广促销活动方案，吸引针对用户群、达到销售效果。

二季度

五月：感恩回馈，五周年店庆——借我店5周年店庆之际，特推出感恩回馈，大幅优惠政策，给顾客真正优惠，在店庆期间达到一个比较好的销售。

六月：广本四杰魅力科技升级版上市抢购会——通过限时闭馆的销售方式，结合文艺表演，现场气氛营造，强有力的超低促销方案，使大家在娱乐，和欢乐中喜悦订车，达到很好的销量。

三季度

九月：鹰城车模大赛暨秋季团购节——为积极应对，我们通过强有力的促销手段和强大的品牌宣传来提高销量。借助鹰城购车节的影响力，车展前期在各主流媒体上进行大规模的活动宣传，又加上有*第一车模之称的翟凌小姐在车展第二天上午到我广本展位加油助威，增加集客量，发掘更多的潜在客户。积极消减库存，缓解资金周转压力，打压竞争对手，提高市场占有率。

四季度

十月：歌诗图上市——用尊贵专用的展位来摆放歌诗图，充分突出了歌诗图的尊贵性，而且也吸引了进店顾客的目光，从而使新车——歌诗图在鹰城形成良好的口碑。

十月：广本得佳之夜周杰伦群星演唱会——此次能争取到周杰伦群星演唱会的独家总冠名权，并且在演唱会中途举行新车——歌诗图的上市发布会，是一次前所未有的成功品牌宣传，现场包括舞台两侧巨型广告牌、座椅等无处不在的广本元素，总经理上台宣布歌诗图正式在*顶山上市发售，这些都为广本在*顶山的美誉度奠定了坚实的基础。