

# 最新关务工作内容 销售工作计划工作计划 (精选8篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。相信许多人会觉得计划很难写？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 关务工作内容 销售工作计划工作计划篇一

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文，也是应用写作的一个重头戏。机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制定工作计划，用到“工作计划”这种公文。工作计划实际上有许多不同种类，它们不仅有时间长短之分，而且有范围大小之别。从计划的具体分类来讲，比较长远、宏大的为“规划”，比较切近、具体的为“安排”，比较繁杂、全面的为“方案”，比较简明、概括的为“要点”，比较深入、细致的为“计划”，比较粗略、雏形的为“设想”，无论如何都是计划文种的范畴。以下是由查字典范文大全为大家整理的xx年电脑销售工作计划材料，希望你有所帮助。

一;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;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: 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。
- 2: 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，再做好准备工作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5000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!

为进一步发展全民健身事业，广泛开展全民健身运动，根据《全民健身条例》和《\*\*省全民健身实施计划》要求，结合我市实际，制定《\*\*市全民健身实施计划(xx—xx年)》。

## 一、基本原则

## 关务工作内容 销售工作计划工作计划篇二

采购部是传统制造业订单生产的服务性部门。采购价格，对公司订单产品的成本有着直接的影响；其中采购物料成本所占生产总成本的比例较大，采购价格的高低不仅关系到公司的销售额和利润额的多少，而且将会直接影响到公司产品的品质和市场竞争力。

综合分析我们采购所存在的问题，由于没有遵循皮具行业的客观标准和市场实际而进行采购作业，所以面对客人不同材质和工艺的产品在生产和出货后所出现的异常状况，不能做到实事求是，常以强制性的观念附加到产品原材料品质方面。故而，在部分产品的加工过程中出现了不少“疑难杂症”，如路易威登□gucci等十大国际奢侈品牌在五金选材和品质方面可以说是世界皮具制造业的顶级代表，如果专业人士按照这样的质量标准判定这类品牌的五金材质品质是ok的，但在我们公司品质判定却是ng□这说明了什么呢？不难找出原因所在，这说明了我们的判定不符合市场实际而偏离事实。在五金产品方面反复退货、重复验收，不仅影响订单的交期，还会事倍功半而直接影响到公司的经营利润。因为五金的重点工艺是人工为主，机械设备为辅；俗话说：“金无足赤，人无完人。”何况五金是以人工为主的制作工艺？我们公司品质严格自然是优势也是好事，但仍然必须符合客观事实，否则从长远来看在信用方面公司会打折扣，不可太急功近利，一线生产员工“用工荒”及薪资差异等综合因素影响未来珠

三角传统制造业产能。所以，业务、生管、采购和品保等部门都应该去了解产品的原材料实际生产工艺和行业国际水平。

时间：8月份-10月份

## 1、供应商管理存在的主要问题：

- (1) 缺少实力的一手供应商——直接生产厂商；
- (2) 没有比价环节，行政指令性下达；
- (3) 未签订《采购合同》及约束协议；
- (4) 采购被动，受供应商牵制。

## 2、解决方法：

(1)考核评估工作。【见《供应商资料表》、《供应商考核表》和《供应商样品评估表》】对现有供应商进行综合评估，以满足公司现阶段的生产需求。对这些供应商进行筛选，符合评估标准的厂商可继续后续的合作和问题的改善，反之则淘汰不符合公司采购需求的不合格供应商。采购部门向着每种物料有3家以上的供应商努力，争取各种产品逐步达到此要求。为公司后期的大批量生产做好准备，以获得最理想的采购价格和品质。新开发供应商初次合作，根据实际情况须组织由总经理室、采购、品保和工程部等人员组成安排对确认样板ok的厂商进行验厂程序。

(2)节后交总经理室核准确认，相同材质的物料返单，原则以初次比价表核准的单价为准向合作愉快的供应商进行采购，同时该采购物料的《检验记录报告》判定结果须交付总经理室并对应《供应商报价比价表》各备案一份。

(3)原有供应商须补签《采购合同》和相关约束协议，新供

应商一律在初次合作时签订《采购合同》。重点培养主要供应商，争取和一些重要的供应商达成长期合作协议（合作方式的业务洽谈等，需要上级主管领导组织执行）。

（4）做好异常情况的妥善处理：因供应商生产能力的不足，或其它原因引发采购异常时，采购部第一时间知会相关部门并积极应对。同时，对异常情况的发生原因进行分析处理，记录在案；如有必要，将采取法律程序进行公司利益的维护工作。

## 关务工作内容 销售工作计划工作计划篇三

20xx年，在公司领导的带动下，在全体成员的帮助下，我紧紧围绕成品物资仓储工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现就自己的一年工作作简要总结。

（一）抓学习，不断提高自身素质。

1、加强思想政治学习及专业知识学，提高政治素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理 etc 知识，以求不断提高自身素。

（二）强化工作职能，搞好成品管理。

1、我主要负责砂状、铝法、粒状成品管理，在工作中能够严格要求自己，保证入库、出库、领料的数据准确。

2、当班期间，认真协调入库及准确及时入库。

3、物资发放，能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证成品发货的准确性。

4、报表制作，四点班除了提高发货效率外，还要认真收集数

据，合理编制，以自己最大能力为领导们提供极尽可能准确的数据。

5、做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据情况整理库房，并积极向5s管理靠近。

辞旧迎新，在总结本年工作的同时，针对自己工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服。我对明年工作也提出了初步设想，一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念，二是继续加强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶；三是账目方面，我要努力学好计算机为以后的企业资源规划[erp]等网络管理做好充分准备。

面对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在成品组在师玉平主任的领导和同志的帮助的下，我一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的成品保管员。

现在的成品管理还存在一下问题：

不利因素。

2、市场信息收集不够详细。比如硅法发货，在无法控制其不合格品产生的情况下，应提供一定的客户要求信息，以便合理存放。

3、相关部门对质量意识还不够强，甚至有妥协的味道。不合格品怎能熟视无睹，还没有一套合理的相关制度，仅限于简单的不合格申请，万万不能。

4、外购料管理力度不够。到现在为止，还没有一套接受的品质指标，什么指标该接收，什么指标不该接收，做不到一目了然，为使用及退库带来了一定的隐患，也希望不要为外购

料加上太多的朦胧意味。

希望以上问题能够引起相关注意，困难是绊脚石，更是前进的基石，在努力发扬优点的同时，更应该学会改进不足，知耻而后勇，相信在大家的共同努力下，成品管理一定会再崭新姿。

仓库管理工作计划的内容与应注意的环节

相统一，相互一致。合格品、逾期品、失效品、废料、应分别建账反映。

2、必须严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库保管员对当日发生的业务必须及时逐笔登记台帐，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。及时登记台帐，保证帐物一致。

3、做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库保管员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、物、卡三者一致。必须定期对每种铸件材料的单重进行核对并记录，如有变动及时向领导反映，以便及时调整。4、生产车间必须根据生产计划及仓库库存情况合理确定采购数量，并严格控制各类物资的库存量；仓库保管员必须定期进行各类存货的分类整理，对存放期限较长，逾期失效等不良存货，要按月编制报表，报送领导及财务人员。

## 二、入库管理

1、物料进库时，仓库管理员必须凭送货单、检验合格单办理入库手续；拒绝不合格或手续不齐全的物资入库，杜绝只见发票不见实物或边办理入库边办理出库的现象。

2、入库时，仓库管理员必须查点物资的数量、规格型号、合格证件等项目，如发现物资数量、质量、单据等不齐全时，

不得办理入库手续。未经办理入库手续的物资一律作待检物资处理放在待检区域内，经检验不合格的物资一律退回，放在暂放区域，同时必须在短期内通知经办人员负责处理。

3、收料单的填开必须正确完整，供应单位名称应填写全称并与送货单一致，铸件收料单上还应注明单重和总重。收料单上必须有仓库保管员及经手人签字，并且字迹清楚。每批材料入库合计金额必须与发票上的金额一致。

### 三、出库管理

1、各类材料的发出，原则上采用先进先出法。物料（包括原材料、半成品）出库时必须办理出库手续，并做到限额领料，车间领用的物料必须由车间主任（或其指定人员）统一领取，领料人员凭车间主任或计划员开具的流程单或相关凭证向仓库领料，领料员和仓管员应核对物品的名称、规格、数量、质量状况，核对正确后方可发料；仓管员应开具领料单，经领料人签字，登记入卡、入帐。

2、成品发出必须由各销售部开具销售发货单据，仓库管理人员凭盖有财务发货印章和销售部门负责人签字的发货单仓库联发货，并登记。

3、仓管员在月末结账前要与车间及相关部门做好物料进出的衔接工作，各相关部门的计算口径应保持一致，以保障成本核算的正确性。

受潮、生锈、或损坏等），应及时的用书面的形式向有关部门汇报。

### 四、车间及工具管理

1、在仓库领用的工具要做好登记，用毕及时归还并登记工具使用情况。生产车间内常用工具应妥善保管以免发生遗失。



车间领导有责任和义务进行管理。

2、对以损毁工具应上报库管员填报损坏单注明损毁原因分清责任进行处理。

3、生产车间内所有物品摆放应按照以划分的区域进行摆放，其区域不得出现与之不符的部品。对废品要及时清理保持车间内的整洁。

五、仓库管理员应责任心强，监守岗位，无故不能离岗。对突发事件能及时处理和协调，保证生产的顺利进行，严防以外事故发生。

## 仓库管理工作流程

### 一、成品进仓管理流程

1、仓库根据已审核《采购订单》内容准备成品收货。

## 关务工作内容 销售工作计划工作计划篇四

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)[]b(平价、微利上量产品)[]c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利

于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

## 关务工作内容 销售工作计划工作计划篇五

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20xx奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的`增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房

推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

## 工作计划怎么写模板【二】

### 一、 加强本职工作。

根据各个领导的需要，结合各个项目的开展情况，做好绘图工作。尽最大努力配合本部门的工作进展要求。明确自己的任务，做到严谨有序。

### 二、 提高自己的工作能力。

通过各种途径，利用各种资源进行学习，跟上公司形势的发展，适应工作的需要，提高自身工作技能水平。

三、 加强与其他同事的工作上的交流。

针对部门同事cad绘图方面知识不足的问题，加强交流学习，并向计划网领导和同事学习交流其它的工作方面的知识。

四、 加强自身对物业方面知识的学习，提高工作主动性。

结合实际情况，以及公司发展的需要，努力学习物业管理方面的知识，以便随时应对工作的其它要求。

五、 积极参加公司组织的培训及其它活动。

借此增强自己的责任 、团队意识。

以上是我20xx年度的工作计划，我会把这些计划落到实处，为公司的下一年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。

1. 工作计划模板怎么写
2. 季度工作计划模板怎么写
4. 客服工作计划怎么写范文
5. 金融工作计划怎么写范文
6. 出纳工作计划范文怎么写
7. 临床医生工作计划怎么写模板
8. 季度工作计划怎么写表格模板

# 关务工作内容 销售工作计划工作计划篇六

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

质检部工作计划 xx 年质检部工作计划尊敬的公司领导:

机加质检员: 一次检验合格率 1 月--2 月 95%, 3 月--12 月 98%。全年下序投诉率低于 2%。

焊接质检员: 一次检验合格率全年 95%, 全年下序投诉率低于 5%。

外协质检员: 一次检验合格率全年 98%, 全年下序投诉率低于 2%。装配制程质检: 一次检验合格率 100%, 全年客户投诉率 1--4 月3%, 5--12 月 2% 质检部整体工作全年目标: 综合一次检验合格率 97%, 下序总投诉率低于 3%; 部门沟通投诉全年为 0, 客户投诉率全年低于 2%。

为确保质检部 xx 全年工作计划得以实现, 结合 xx 年质检部工作情况, 制定以下工作计划, 确保 xx 年质检部工作目标得以实现。

1 岗位职责健全细化 □1□xx 年 1 月 10 日前, 将质检部所有人员岗位职责根据新的工作目标, 重新分配细化, 上报上级领导部门审阅批准。

绩效的一部分。

(3) 新的岗位职责 1 月 10 日批准后开始执行。

2 管理制度完善 考勤管理制度 (1 月 4 日开始执行)

(1) 质检部员工早 7 点 50 前打卡上岗、晚冬季 17 点后打卡下班;

夏季晚 18 点后打卡下班。违者按公司迟到早退条例予以处罚，同时计入员工月、年绩效考核。

(2) 质检部成员病事假遵从公司病事假管理制度，所有员工必须严格遵守，违者按公司病事假管理条例予以处罚，同时计入员工月、年绩效考核。

(3) 质检部加班遵从公司加班管理制度，有工作需要加班处理需提前向上级领导提出申请，批准后方可进行加班工作

(4) 服从上级领导工作部署，对上级领导安排的加班工作要积极认真完成，维护公司工作任务安排的统一性与生产进度的一致性。完成任务的质量作为执行力体现，纳入员工月、年绩效考核。

(5) 按时参加公司、部门组织的培训学习活动，做好记录工作，考核成绩作为员工技能认定标准的一部分，纳入员工总体技能水平考核成绩中。

晨会、汇总制度（1 月 5 日开始执行）

作为当日个人工作总结。

(3) 质检部根据个人汇总，总结质检部当日工作情况，将突出、急需解决问题当日汇总后，将问题具体情况通告相关部门，进行协调解决。

(4) 质检部各岗位质检员，发现问题如 30 分钟内不能妥善解决，要求立即上报质检部，由质检部统一协调解决。

(5) 上报问题如质检部独立不能有效解决，2 小时内上报上级部门，进行会商解决，不得拖延，贻误最佳解决时机，造成额外损失。

抽检制（1 月 5 日开始执行）

(1) 质检部负责人不定期对下属质检员工作质量进行抽检，抽检范围包括制程中半成品、入库合格品、外购入库标准件。

(2) 抽检过程中发现不合格率超标现象，质检部相关负责人按照质检部奖惩条例进行处罚。

(3) 一定周期内（3 个月）抽检合格率达到要求的相关质检负责人，由质检部提请，按照质检部奖惩条例进行相应奖励。

(4) 质检部计划 xx 年 2 月 5 日前，完成物管部库房内不合格制件清理工作，解决 xx 年因质检部工作疏漏造成的不合格制件流入下序环节问题。

制程管理完善 (1) 供应商的管理：

货商管理和供货商建立一种良好的合作关系显得尤为重要。首先是协助采购部对供货商进行考核评估，定期向采购部提供供货商质量信息，根据我厂现有考核制度检查检验其质量管理体系认证是否齐全；

对供货商的提供产品质量要求形成文件化，形成质量协议，提高、保证入厂原料质量稳定性，减少不必要的浪费和损失，达到共赢的目的。再次是与供应商进行定期和不定期的进行质量反馈，让供应商对其提供的产品有明确的认知。再者是尽量开发多家供应商，形成稳定供应链，对考核优秀的供应商给予一定的公开的奖励，淘汰不合格供应商，借此提高供应商间的良性竞争。

(2) 半成品周转程序 场内流转的半成品，包括外协再加工制品、机加工原料、组焊原料，必须由质检部指定质检员检验合格，签署检验合格单后，方可由 转序员转入下序进行加工工作。

xx 年，质检部将协同物管部、采购部、生产部共同完善半成品中转过过程中的衔接程序，确保不因半成品流转过程中受到

采购周期、库存不足、生产周期不足等因素影响，导致降级使用，影响产品质量。质检部的目标是最终杜绝降级使用，彻底确保入场零部件、原材料质量符合产品使用要求，从而保证出厂设备综合质量。

合格后，签署检验合格单，方可办理成品入库手续。

xx 年，质检部的一项重要工作，就是与相关部门协作，制定完善产品检验大纲与编制作业指导书，将产品的装配制造与检验工作规范化、标准化，为车间生产与检验工作提供依据。并在今后工作中，随着产品的技术质量要求不断提高，不断地对产品检验大纲与作业指导书进行修订完善，使其符合实际生产操作要求。

11. 样品管理制度,,,7 12. 检验与抽样,,,7 13. 总

结,,,7 前言 根据公司质量方针和质量目标，制订并组织实 施本部门的质量管理计划和目标，组织下属开展标准化体系的完善、维持以及产品的标准管理、产品质量事故处理等工作；

组织下属开展原材料□oem 生产部件、半成品、成品和生产过程检验、检测等工作，保证检验结果的公正性、准确性和及时性，控制检测费用，提高工作效率和服务质量，以满足公司各部门业务和客户的需要，拟定 xx 年度质检部工作计划。

1. 组织结构 目前质检部人力共有 6 人，但是职责范围甚广，包括：进料，产线，入库，出货，投诉处理，还要包括体系完善，部门建立等，而且随着走上正规，因此，品质管理工作越来越需要系统化，标准化。

1.1 组织架构 1. 为适应目前生产需要，暂时组织结构如下图 1 所示□qa1 人，qc3 人，iqc1 人、iqc□pqc 没有明确分工，根据采购进料、生产及出货各阶段情况机动调整。



控制计划；

h□负责样品的检验，将检验结果反馈到相关部门，促进项目改善，并按照质量控制计划归档相关文件；

i□参与新设备/模具/量具的台帐管理，检测确认，系统分析，并将检验记录反馈相关部门；

j□按照规定的作业流程，参考检验标准或检验规范对原辅材料，外协品，半成品及成品进行检验，巡视检验，形成书面检验记录反馈相关部门；

k□配合相关部门进行客户投诉处理，主导异常原因分析并将改善措施切实执行，验证，减少内外部客户投诉，不断提高客户满意度；

l□编制年、季、月度产品质量统计报表，建立和规范原始检验记录、统计报表、质量统计审核程序；对产品质量指标进行统计、分析和考核，并提出改善产品质量的措施。

m□负责定期进行质量工作汇报。定期在生产会议中口头或书面汇报，对于重大质量事故，组织专题分析会集中汇报，特殊应急情况向上层汇报。

局限于问题处理阶段，而未能扩展到问题预防阶段，随着公司发展需要，那么其它相应工作职责也待制定。

1.3 岗位说明 为了合理，高效地完成部门工作职责，让部门所有人员能各司其职，有的放矢，严格依各相关岗位职责落实执行。

2. 体系管理 质量管理体系文件已经建立，根据公司发展的

需要，定期更新或者重新制定适合于本公司的作业程序以及相应工序，机械设备，人员管理等等的作业程序，操作指示，检验指导书以及各种质量记录和生产报表，完善品质管理制度及改善提案制度，做到人人有职责，事事有程序，作业有记录，检验有标准，工作有计划，实施有监督。

2.1 完善公司质量目标，根据实际生产状况调整公司质量目标。督促各部门分解公司质量目标建立自己部门工作目标，并健全目标统计办法。

2.2 完善纠正与预防措施，做到有异常即改善，有行动有监督，有效果要管理。

2.3 加强不合格品控制，完善标识和追溯系统。

2.4 设计统计报表，完善质量记录和质量统计，目前计划质量周报和月报，对供应商质量统计，生产线各工序的质量统计，客户投诉的统计分析，为生产提供改善方向。

2.5 实行改善提案制度，全员参与，为公司生产效率和质量提高出谋划策。

3. 标准化管理 根据公司业务和客户需要，保证生产能力和产品质量，在公司完善标准化管理。

3.1 程序流程 没有规矩，不成方圆。无论担当任何岗位，执行任何事情，为达到目标而按照适当的作业流程以提高工作效率。以质量手册为宗旨，拟定合理的作业流程，将每个流程组合起来能形成一个封闭的环（图 3），也就是一个业务的终结。

求产品实现 客户满意 图 3 目前紧急需要执行的有以下几点：

- 3.1.1 更新并完善程序并对流程性作业程序配上流程图
- 3.1.2 更新并完善作业指导书
- 3.1.3 拟订质量记录及各种统计报表并分析
- 3.1.4 各种改善措施效果确认后的标准化管理，尽量避免再次发生。

## 直通式热量表

电磁式热量表 柱式热量表 超声波水表 控制柜产品 通断时间面积法热计量产品 温度面积法热计量产品

3.2.1 外部标准 整理公司各类产品标准，按照国家标准、行业标准以及产品技术部提供的原始技术资料，进行整理，更新现有标准或收集新标准，以适应发展需要。

3.2.2 公司作业标准 为了能让操作员和检验员更清楚，更直观的查阅标准，下阶段将完善公司所有产品的标准，更新部分标准，并制定一些目前公司没有的标准供检验人员参照。

## 3.2.3qc 工程图（产品控制计划 pmp□

针对不同产品，制定产品 qc 工程图，对生产工序逐站别进行工序质量控制，严格把关，保证质量，令客户满意。

3.2.4 标准化实施方法 检验标准文件化；  
（检验 sip□规范，指引逐步完善）

制作检验套表，使检验员对检验工作统一，并标准化；

内容仅供参考

；

## 关务工作内容 销售工作计划工作计划篇七

1、加强规范管理，鼓励员工积极性，树造良好形象。加强员

工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

3、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作

4、当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象。

树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

## **关务工作内容 销售工作计划工作计划篇八**

深入贯彻落实“以服务为宗旨，以就业为导向，以质量为核心，以技能为重点”的办学理念，进一步明确工作目标，不断提升教学管理水平，追求科学、高效和精细、时效管理方

式；把职高升学、中专专业技能过关工作作为长期的工作重心，加大教学常规管理、教学质量监测及考核奖惩力度，增强教师的质量意识、服务意识的，建立健全教师业绩考核方案。加强师资队伍建设，深化课程、课堂教学、实训模式和教学管理制度的改革，高度重视各专业教学活动，充分发挥职高各教研组、中专各专业组的作用，努力使学校教学工作的各项目标上台阶。

## 二、重点工作

1、切实加强我校《教学常规管理方案》落实工作，对教育教学做到有章可循，既严格规范管理，又充分调动教师工作积极性。深入贯彻落实《恩施市职校关于开展高效课堂活动的实施方案》，强化过程管理，实行随堂听课制度，加强教学环节过程管理，尽心尽力提高教学质量。

2、注重师资队伍的培养。采取集中培训与分散学习相结合的方式，继续加强对全体在岗教师进行现代教育技术培训。在职高部进行试点，逐步探索实行以电子教案为核心的集体备课工作，通过交流把老教师的教育教学经验和年轻教师的操作技能有机结合，取长补短，共同进步。

3、抓好高三年级a2年高考备考工作，本科上线人数力争超过10人，开好四次复习备考会（高三两次，高一、高二各一次）。

4、精心组织好各年级的常规质量检测工作，大力推行《恩施市职校职高、中专教师业绩考核试行方案》。

5、坚持以就业为导向，实践教学为中心，按照国家职业资格标准和行业、企业用人标准合理制定专业技能训练及检测标准，建立和完善实训考核制度，做好中专专业课程的技能达标检测和技能考证工作，办好校内校外各种竞赛活动，认真落实中专各专业实习、实训、第二课堂活动工作计划，全面

提高学生职业技能水平。

6、根据中专各专业特色，进一步发挥专业组的作用，发挥专业组教师的主观能动性，加快品牌专业建设及发展工作。

7、进一步完善中专课程实施性教学计划，使各课程有统一的教学进度，清晰的教学内容，明确的学习目标，可行的技能达标方案。

8、密切配合各部门的工作，共同组织好各种校内外活动。

### 三、实施办法

1、提高思想认识，规范教学行为。

(1) 进一步加强学习，增强责任意识。

增强教师责任意识，强化教学环节的规范化管理，维护课表、作息时间表严肃性的严肃性，维护各项工作安排的严肃性，坚决按章办事。坚决杜绝工作拖拉，办事推诿或无正当理由不服从工作安排、旷课、迟到、拖堂、早退、上课接打手机、抽烟、溜堂等现象，严肃处理教师上课以看电视来打发时间的行为。

(2) 加大督察力度，规范教学行为，严格执行“教学五认真”（即：备课、上课、批改作业、辅导和检测），进一步明确规范课堂教学的各个环节及其要求，对课堂教学的目标、方式、模式、过程、效果进行研究。努力在活动式教学，项目式教学，合作性教学，反思式教学等方面做出成效、形成特色。

2、狠抓质量管理，认真做好高考备考工作。

(1) 按照职高新的高考的改革方案，切实做好政策宣传工作，营造改革氛围，重新认识语数外计算机四科的重要地位以及

专业课程的“门槛”效应。

(2) 指导和督促职高教师加强学习，共同研究探索职高对口升学备考方案，树立“备考要从一年级抓起”的指导思想。密切关注高考动态，掌握有关信息。制定与分解目标，明确责任，以保证质量目标的顺利达成。要实行尖子生冲击本科，分层次培养学生，力争今年高考升学上台阶。

(3) 狠抓高三课堂教学，高三课堂教学是高三复习过程中的核心环节，规范高三课堂教学行为、明确高三复习各种课型（复习课、习题课、讲评课、练习课、测验课）特点是提高课堂教学效率、取得高考成功的关键。

(4) 切实做好高三年级学生的思想政治工作，加强学生的心理疏导工作，特别是应试心理的调适。

3、实施月考制度，高三实行半月考，坚持考试-分析-总结，检测情况及时进行分析，发现问题及时整改。

4、进一步做好学生对教师的课堂教学评议工作，倾听学生的心声，了解学生的需要。大力推进学校师德师风建设。

5、关注青年教师及近年来刚调入的新教师，使之尽快进入角色，促其迅速成长。对青年教师课堂教学的管理，要严格实行先备课，再上课，采取汇报课，抽查课等形式，培养锻炼青年教师。青年教师要虚心向老教师学习，坚持先听课后再上课。青年教师每学期听课不少于8节，其他教师不少于5节。

6、立足课堂改革，形成自我特色。

加强对教研组、中专专业组活动执行情况的检查。各教研组、专业组要继续按要求采取研究、抽查、汇报、示范等具体形式，开展互听互评活动，注重实际，适当扩大听课、评课活动的范围，切实提高课堂教学质量，提高课堂40分钟效益。

职高提倡教师集体备课，教研组长要加强对集体备课的牵头、指导督查。集体备课活动要根据我校实际讲究实效。加强中专课堂教学研究，想办法让学生听得进，学得到。中专教师要在应用文写作、普通话、硬笔字的规范上对学生提要求、作指导，培养学生的良好习惯，为学生将来的就业打下坚实的基础。

7、加强中专毕业班学生的见习、实习指导，协助招生就业办选择理想的'见习、实习基地，开展见习、实习基地的联谊活动，确保见习、实习阵地。

8、集中精力办好中专新开设的汽修、旅游、服装和印刷四个专业，在积极主动聘请懂专业、精技能的专业教师的同时，有目的的培养能吃苦耐劳的青年教师作为今后的专业骨干。

9、认真做好中专技能检测与考证工作，进一步完善中专技能达标和技能考证实施方案。开展好各种教学竞赛活动，进一步做好第二课堂活动、校园艺术团活动的开展，完善中专各学科课程标准和认真组织落实。

10、健全考核制度，健全教师奖惩制度，完善激励机制，把激励教师的备考工作热情作为重要工作来抓，把奖惩纳入到常规教学中，实行一考一奖惩。既要有精神鼓励又要有物质奖励，精神鼓励让教师感受到成功的喜悦，让教师感受到他在备考过程中教学水平和在学生中地位。物质奖励让教师真正到得实惠，切实提高教师备考战斗力。加强对教研组、专业组考核，促进学科和专业发展；对年级同学科进行考评，形成班级之间有效合理比较；以高考奖、中职奖分配办法为突破口，进一步细化教学管理，增强全校师生的竞争意识。完善教学考核与评价制度，把《恩施市职校职高、中专教师业绩考核试行方案》作为教师期终考核环节中是否完成学期基本工作任务。考核业绩作为教师评优表模的重要依据。

11、继续优化奖学金管理制度，采取多渠道多模式为优秀学



生、特困学生发放奖学金，补贴生活费或免除学费。

12、认真做好课务管理和考务管理。

(1)合理科学的课时安排、作息时间、任课安排。

(2)及时协调好因公、因事、因病而空缺的教学工作。

(3)严格考纪，加强考风建设，认真组织好每一次考试，阅卷工作严格做到不过夜。

(4)认真细致的做好考勤督察、登记、汇总工作。

13、增强服务意识与创新意识。

(1)认真完成校领导交办的工作，协助各部门做好其它工作。

(2)主动处理好与教科室及其它部门的关系。密切做好与广大教师教学联系与沟通。

(3)加强与兄弟学校的联系，并进行比较和学习，取长补短。

(4)及时听取、吸收教师们提出的对教学工作的合理化意见或建议。

(5)配合教科室组织教师总结教育教学经验，开展期末或年末教研组、专业组评优奖励活动。

(6)主动和上级教学管理部门联系与请教，积极参加上级主管部门组织的各种竞赛活动。

四、具体工作安排

二月份：

- 1、开学准备工作：
- 2、学生报到注册。
- 3、清点和分发春季教材、教学用具。
- 4、做好高考报名工作、独生女优录统计上报工作、少数民族优录统计上报工作等。
- 5、制订各种计划：
  - (1) 教学工作计划。
  - (2) 教研组、专业组计划。
  - (3) 制定专业课技能考证、普通话过级、技能达标实施方案。
- 6、召开教研组长、专业组长会，学习教研组计划或专业组计划，组织上年秋季期末考试成绩分析会，商讨各学科本学期教学进度；讨论中专技能考证、技能达标实施计划、专业技能实训实施计划、学科计划、第二课堂活动计划、校园艺术团活动计划、各专业见习实习计划等。
- 7、**汽修**旅游实习实训活动安排。
- 8、组织高三师生复习备考会，细化目标，强化责任。
- 9、开学典礼，筹备各种奖项。
- 10、组织第一次教学检查（重点是各种计划）

三月份：

- 1、组织高职3月考。

- 2、分期分批召开职高各年级学生座谈会。
- 3、检查各种计划落实情况。
- 4、落实汽修专业、幼师专业、旅游专业、服装专业见习、实习工作。
- 5、二年级春季篮球赛。
- 6、幼师专业教学实践周活动开展。

四月份：

- 1、组织中专技能达标及技能考证工作。
- 2、教学常规执行情况抽查。
- 3、高三质量检测考试及职高高三全省联考。
- 4、五一假期前组织期中考试。
- 6、教育教学常规第二次大检查。
- 7、组织aa级幼师学生实习活动。
- 8、做好春季学期学生评教及统计工作。（4月底完成）

五月份：

- 1、组织期中考试成绩统计及开好质量分析会，期中工作小结。
- 2、高三学生高考体检。
- 3、组织职高5月考。高三年级模拟考试。

- 4、月末组织毕业年级复习备考会、心理咨询讲座。
- 5、组织好10级幼师见习工作。
- 6、召开幼师实习就业洽谈会及毕业生风采展示。
- 7、协助招生就业办公室做好中专毕业生顶岗实习工作。
- 8、协助招生就业办公室做好招生宣传工作。

#### 六月份：

- 1、做好高三学生考前心理调适工作，高度重视高考考点布置工作，组织高考。
- 2、协助招生就业办公室做好招生宣传工作。
- 3、高中一二年级月考。
- 4、高考成绩分析。
- 5、配合教科室做好学期教学奖统计工作。
- 6、学期工作总结。

#### 七月份：

- 1、组织期末考试以及成绩统计与分析。
- 2、第三次教学大检查，教务处将三次检查结果汇总。
- 3、组织教师教学业绩考核与评价工作。
- 4、学期档案整理(办公室档案、教师档案)。

- 5、各类考核结果上报。
- 6、布置暑假作业，安排暑假生活。
- 7、高三学生填报高考录取志愿。
- 8、召开教研组、专业组会议，秋季教材征订，商讨新学期工作。
- 9、新生报名工作开始。