

最新模具主管的工作计划和目标(实用7篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

模具主管的工作计划和目标篇一

- 2、负责编制车间作业计划，确保交期；
- 3、负责按时完成各项生产任务，抓好安全生产；
- 4、负责做好车间的设备保养，以及制具的管理保养工作；
- 5、负责搞好5s管理工作和车间日常事务，抓好产品质量和劳动纪律；
- 6、负责组织有关人员研究解决生产过程中存在的工艺、技术、质量问题；
- 7、确保车间各项工作符合要求，负责对各生产工序进行质量巡查。
- 8、负责车间生产现场管理，确保文明生产、安全生产和均衡生产，下班后负责关闭车间所有的电源、门窗、气源，对车间的安全生产负全责。
- 9、负责建立生产设备台账、检修计划和记录，工具检具的合理管制。
- 10、负责组织安排新产品小批量试生产，对技术、质量、工

艺提出改进建议。

11、负责部门内外的协调沟通；

12、领导交代的其他工作。

模具主管的工作计划和目标篇二

1、月度采购计划下达；

2、每日物料到货计划跟催；

3、新原材料供应商的移交；

4、对供应商来料交付、服务等考核；监督各基地订单完成情况；

5、定期同供应商对账,付款申请,监督各基地完成情况；

6、对新供应商的.物流过程审核

7、提供《供应商对账表》、《委外材料余额表》给财务；

8、协助基地质保部对来料不良进行处理。

1、具有一定模具设计、生产、采购经验。

2、性格较外向、擅沟通交流,责任心较强。

3、有较强的模具只是谈判技巧

模具主管的工作计划和目标篇三

我们告别成绩斐然的20xx上半年，迎来了充满希望的20xx下

半年。过去的半年，我们有付出也有收获；我们有欢笑也有泪水。20xx年上半年，在领导的正确指导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，完成工作任务。

1. 20xx年上半年开发新注塑模具91付，自主开发78付，模具产值80万左右。注塑模具维修、冷冲模具开发及维修的模具产值30万左右。外接注塑模具、冷冲模具、锌合金模具，共12付，模具产值4.3万。

2. 20xx年x月份在公司和部门领导的指导下，在没有影响新开发模具进度的同时，完成了公司的搬迁工作。

3、车间员工考核制度进行了改进，有原来的固定工资工资，改变为考核工资。考核工资制度使员工提高了工作积极性也提高了工作效率，有原来的不愿加班到现在的自愿加班，只有把工作完成才有考核工资，淘汰了加班不见效率的思想。

4、在技术科、注塑车间的帮助下对模具的结构进行了改进，有原来的半自动生产，到现在的全自动生产，现在基本上把，抽芯模具、下托模具、弧形板模具、手柄按钮模具及个别的手柄模具全部改为全自动生产，从而提高了生产效率降低了生产成本。

5、规范模具的维修方法，降低产品的不合格率，对于模具生产量比较大，容易损坏的配件进行材料特殊处理及准备备件。

1、模具新开发水平不高，与广东、深圳模具的差距还很大，投产使用的合格率不够高，磨合时间长。

2、模具设计能力不全面，制造工艺安排欠缺。

3、车间管理上，坚持每周有计划，责任明确到人，考核制度还不够健全。

- 1、提高模具开发的能力，加快模具开发进度。
- 3、加强模具供应商管理，寻找高水平模具制造商、模具加工商，使模具的精度、寿命有很大提高。
- 4、加强模具管理，建立模具台帐，对模具的加工工艺、注塑使用参数、使用寿命做跟踪记录。以便于对模具问题的分析解决。
- 5、提高服务质量和速度，转变工作观念，以服务生产线为主导思想。通过考核办法优化，调动员工的积极性。达到提高速度、提高质量的目的。

模具主管的工作计划和目标篇四

销售目标：

初步设想200x年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

- 1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□200x年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，

这样他们才能尽力为双达推广。

2、 售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等） 销售部管理：

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、 绩效考核 销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象

又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队[] c) 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

模具主管的工作计划和目标篇五

2、 维修车间现场工作协调，定期向上级领导汇报情况。

3、 监督工人的工作质量，控制各组的生产进度；

4、 负责车间的现场管理，严格执行5s体系标准；

6、 负责车间人员的岗位调配，确保车间生产力的优化组合，并实现量化考核

模具主管的工作计划和目标篇六

2) 生产计划的制定

3) 保质保量的完成生产任务

- 4) 降低生产损耗及不良率，提高生产效率
- 5) 生产工艺的持续改进
- 6) 生产设备的维护、保养
- 7) 确保安全生产(人和物)
- 8) 对工人的培训、考核等管理工作
- 9) 负责车间6s管理

模具主管的工作计划和目标篇七

2. 解答会员关于健身方面的咨询，健身器械的日常维护工作；
3. 私教课的销售及为会员提供专业、科学的健身计划，并按公司要求，完成私教课并有效保管私教会员资料。

2、健身房教练岗位职责

- 1、帮助会员熟悉并且正确的试用健身器材。
- 2、帮助会员了解和认清自身的身体状况。
- 3、以专业的知识在最短时间内帮助会员达到目标。
- 4、指导会员执行长期的健身计划，帮助会员保持良好的身材。
- 5、帮助会员远离“三高”食物，安排健康的日常饮食。

3、健身房巡场教练岗位职责

- 1直接对经理负责，执行经理指令，并向经理汇报工作。

2熟悉所有健身房器械的使用操作规程，监督使用人员的操作方法，发现问题及时纠正，避免设施的不必要损耗。

3能够使用规范语言和动作为客人讲解和示范，并跟进来健身计划会员的情况，迅速反馈会员信息。

4日做好营业前一切本职岗位的准备工作，包括卫生工作。

5对初学本项目的会员，如要求指导，教练应给予规范服务，并对有私训意向的会员积极为其推荐私教服务。

6在会员练习时，要特别注意安全，并有规范的保护、抢救的工作职责。

7营业前结束后要协助私人教练、救生员做好查核及营业汇总工作。

8营业前结束后要对本区域内卫生和保管物品进行整理与清理工作。

9定期对场馆的设备设施进行保养及维修，维持设备的良性运转确保正常使用，并协助清洁工维持健身房的整洁。

10定期进行训练及学习，保持良好的身体形象，提高业务水准。

11会员及宾客建立良好的关系，利用自己与客人服务关系的特殊性，及时将客人的意见建议反馈给上级领导，创造俱乐部良好的形象。

4、健身俱乐部健身教练岗位职责

1，健身教练直接对教练主管负责，执行教练主管指令，并向教练主管汇报工作。教练主管直接向经理负责，执行经理指令，并向经理汇报工作。

2, 熟悉所有俱乐部器械的使用操作规程, 监督使用人员的操作方法, 发现问题及时纠正, 避免设施的不必要损耗。 3, 能够使用规范语言和动作为客人讲解和示范, 并跟进来俱乐部体验的客人, 了解情况, 迅速向销售人员反馈信息。

4, 每日做好营业前一切本职岗位的准备工作, 包括卫生工作。

5, 对初学的会员, 如要求指导, 教练应给予规范服务, 并对有私训意向的会员积极为其推荐私教服务。

6, 推广并销售与健身有关的俱乐部内现有的系列产品。

7, 在会员练习时, 要特别注意安全, 并有规范的保护、抢救的工作意识。

8, 营业前结束后要协助店长做好查核及营业汇总工作。

9, 营业前结束后要对本区域内卫生和保管物品进行整理与清理工作。

10, 定期对场馆的设备设施进行保养及维修, 维持设备的良性运转确保正常使用, 并协助维持健身房的整洁。

11, 定期进行训练及学习, 保持良好的身体形象, 提高业务水准。

12, 会员及宾客建立良好的关系, 利用自己与客人服务关系的特殊性, 及时将客人的意见建议反馈给上级领导, 创造俱乐部良好的形象。

5、健身俱乐部总教练岗位职责

1. 接受俱乐部总监督导, 向俱乐部总监负责;

2. 对健身教练的督导管理工作;

3. 合理安排人力资源，完成本部门事务性管理工作；
4. 做好部门间与内部协调工作。
5. 配合俱乐部培训计划，做好部门培训工作；
6. 安排健美操课程，保证俱乐部的课程正常进行；
7. 鉴定有潜质教练，协助俱乐部招聘健身教练；
8. 协助俱乐部总监共同对外宣传推广活动；
9. 创办新的集体健美项目；
10. 熟悉会员并保持良好客际关系；
11. 负责管理俱乐部所有器械的维护和检查工作；
12. 负责会员在训练中安全与急救工作。