

最新计划员转正个人总结(优秀8篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

计划员转正个人总结篇一

2008年在紧张和忙碌中过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，这一年，公司铁塔产品紧紧抓住机遇，上下合力经历了一段不平凡的考验和磨砺。在这辞旧迎新之际，我们生产部门将深刻地对本部门一年来的工作及得失作出细致的总结。

今年下半年，生产部在面临铁塔产品上塔型品种多、任务重、车间电信产品临时计划重，生产部与相关部门密切配合，与车间一起加班加点，克服困难，在铁塔吊装日期到达，铁塔a□b车间受到法兰、平台牵制跟不上生产的情况下，生产部积极应变，广挖关系、商谈价格、签订协议。从而化解了生产压力，基本上完成了生产订单与任务。在此同时生产部为进一步加强管理，细化管理，陆续规范出台下发了《关于车间新产品试制及零工工资结算的规定》、车间新品试制工资结算单、车间零工工资结算单、车间生产日报表、推行“实行岗位“四定”奖赔责任制，全面提高劳动效率”的奖赔工资结算单、奖赔工资结算明细表，关于实施车间员工末位淘汰制的决定、生产车间员工“末位淘汰”考核表、关于开展“百日安全生产竞赛”活动的通知、瑞通公司各车间评比得分表、关于加强申请用车的管理通知、生产计划部主要工作及部门工作职责，组织部门人员学习了汤总经理的“学习先进的企业管理经验，解决我们公司发展之不足”管理教材，尤其是经公司总经理亲自领导下强化铁塔发货流程，组建装卸组、

铁塔黑白件明确到人，使得生产部在铁塔发货管理上提升一个新的台阶。但是在对车间的物料消耗考核、产品成本控制缺乏管理，每月《. 车间生产成品与产值汇总表》《车间工资结算》《车间材料盘存报表》等报表滞后，对于车间员工的工作积极性与稳定性带来负面影响，只注重生产计划下达协调工作，忽视了监督考核管理工作。建议：

a□生产计划

严格规范生产计划下达流程，提高生产计划的严肃性，车间生产的一切生产任务必须由生产部下达。严禁材料库未有生产计划而发放生产材料。《生产计划》与《技术图纸》鉴于客户图纸变更、材料变换等外围因素，要求车间不得擅自改动，以保证材料核算的正确性。生产车间生产过程中，对《生产计划》《技术图纸》有异议或建议必须请示生产部，经生产部与技术部协调确认同意后，方可变动。

1、销售部根据市场信息，制表《电信产品生产计划》，由销售内勤提供产品发货通知单实际需求数、工程部的《铁塔吊装计划》、及临时新品计划，提供给生产部，生产部再汇总制定《每月生产计划》及《临时生产计划》。生产计划必须经下达后再领料生产。

4、向销售工程部提供《生产计划》，确认销售订单无遗漏都付之生产

5、向质检部提供《生产计划》，做为《品质控制计划》的依据

6、向材料库提供《生产计划》，做为《物资储备计划》编制依据

7、向采购部提供《原辅料需求计划》做为《采购计划》的编制采购依据

8、向公司总经理、副总经理提供《生产计划》审阅b□核算考核

计划员转正个人总结篇二

时间飞快，转眼一个月的试用期立刻就快终止了。回想这一个月以来的工作，现将我在试用期的工作和心得体会做一个小结。

一、仓库各项规章制度的建立

新入职首周，我第一熟悉了公司的相干制度和车间相干人员情形，并根据几天来所视察到的实际情形，起草了一份仓库管理条例。在结合了公司领导发过来的仓库管理制度后，我对仓库管理条例做了部分修改和完善，终究完成了《仓库管理条例(试行)》，此份《仓库管理条例》目前已提交采购部经理处批阅，等待公司正式。

二、物品出入库管理

由于本来没有仓库管理员，公司物品入库较不规范，入库单据的签收、流转走向较不明确，到货后随便置于仓库内，没有再按分类细分上架。为了规范物品的入库流程，我与采购部经理和采购员沟通、协商并认真听取财务部门的意见，根据公司的实际情形再做出适当修改，经过几次试运行及细节部分推敲后，逐渐把物品的入库流程肯定下来，使得入库手续更加完善，单据的签收及流转走向清楚、准确，方便采购部门与财务部门的对账。

公司物品出库流程目前较为完善，领用单据根据采购部及财务部的意见分为有票及无票两种，方便财务部门核算，领用人均有签字。

三、物品在库管理

我和本来仓库的暂时管理员一起盘点完仓库后，仓库内物品正式移交到我手上，我也正式开始仓库物品的在库管理工作。这一期间，我将仓库内的所有物品按分类、用处进行了细分归类，并对各项物品的属性进行逐一摸索，为仓库新货架进库后物品的物品重新摆放做了前期计划。利用仓库盘点的机会，我对仓库所有物料进行了登记造册，并逐一输入仓库进销存管理软件中，形成了期初库存。目前，仓库的在库管理实行电子数据化管理，出入库均通过进销存软件录入电脑，方便库存查询，方便财务部门的核算与盘点。

仓库目前货架只有三个，可能没法满足以后的物料上架需求。我通过实地测量完仓库后，绘制了仓库货架摆放示意图，以后仓库内的货架数量为9-10座，并可根据实际情形进行调剂。

本来货架上的物品摆放杂乱、无序，各项物料混在一起，不论是入库还是出库都不太方便，我通过一段时间的整理，目前货架上的物品摆放整齐、有序，各项工具摆放清楚、明了，使得仓库看起来更加整洁，更加仅仅有条。

四、工具借用管理：

刚到仓库的时候，由于管理制度还不是很完善，仓库内的工具借用比较混乱，任何人都可以借用工具，而且借用的时候都没有登记签名，完全凭暂时管理员的记忆进行管理，这样很容易造成工具的超期借用乃至丢失，当工具在借用期内产生破坏或遗失时，没法及时追究借用人的责任。我发觉这一情形后，制定了适用于车间的《工具借用管理条例(试行)》，严格把好工具借用的第一关，任何人暂时借用工具都需主任或者各岗位领班的同意才能借用，借用时需在《工具暂时借用登记表》上签名，归还时在检查完工具无破坏后由我打钩确认归还。

以上为我的试用期工作总结。

最后要感谢各位领导、各位同事的帮助和支持，特别是采购部经理在我工作上、生活上的无私帮助和教诲，我将在未来的工作中连续严格要求自己，尽心听取各位领导和同事的建议，认真总结，不断进步，努力提高自身的业务水平和工作水平，配合好车间及各部门的工作，绝不辜负各位领导的期望，把仓管员这个工作做得更好。

计划员转正个人总结篇三

20xx年7月份，也是我来计划部的第一个月，在公司领导和各部门同事的配合与协助下，我基本完成了自己岗位上的各项职责，下面我将就自己的工作做一个简要的总结。

以下为本月的常规产品生产状况。

从以上数据来看，二车间完成率还是相当的不错，但泗阳相对二车间来说要稍占劣势。不过可以达到约90%，也不会影响其正常库存数据。下个月我会加强跟泗阳那边的沟通，力求将完成率提高到新的标准。

在这个月的工作中，我发现以下几个问题：

1. 包装车间，包装产品不及时。有的产品电镀回来几天了都还不见入库。这个问题我跟沈镍沟通过好几次了，但效果还是不明显。

2. 重镀产品安排的不及时，列如jgb-25-8□7月25号从外贸仓库调出去重镀，等到29号才拿出去。还有重镀产品jgy-240-16也等了两三天才安排重镀。像这种问题严重的影响了订单的交期。

混乱，从而又要人为的进行挑选。此过程严重的影响了整体

的生产周期及公司的人力物力。这一问题我跟夏主任及泗阳王总那边也沟通过，夏主任那边的回应是，尽量监督卸车时“乱丢”现象，合理的进行码垛；泗阳的回应则是这个问题解决不了！原因是袋子质量跟成本挂钩。

在这一个月的工作中，我也深深的认识到我自身很多的不足。三人行则必有我师。在今后的工作中，我会虚心学习，跟各部门合理的沟通，不断的积累工作中的方法和经验，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

生产计划员的个人简历模板

生产计划协调员简历表

生产计划部计划员的竞聘书范文

生产计划统计个人简历表格

消防员个人工作总结

调度员个人工作总结

施工计划员个人工作总结

资料员年度个人工作总结

【热】质检员个人工作总结

驾校业务员个人工作总结

计划员转正个人总结篇四

对于刚刚结束大学生活的我们，犹如一张白纸，还没经历社会的五彩缤纷，做事易冲动，很少能够考虑到问题的严重性，

也从内心深处没有集体意识，对集体利益的认识不够到位。而如今我们已经不是幼稚的大学生，而是隧道公司这个大家庭中的一员，培养集体意识，无论是对企业的开拓还是发展，或者是个人的思想进步都尤为重要。“家和万事兴”，只有我们的“家庭”发展了，稳定了，我们这些在这个家中生活的这些人毫不保留的奉献自我。在思想认识这方面，几个月下来，我觉得最重要的是集体意识，以前的我比较自我，对集体概认识不是很到位，所以我现在要做的是从心底里培养这种集体意识，为我们这个大家庭发展与建设贡献出自己的一份力量。

刚刚分到项目部时，说实话，真的不知道自己该干嘛，在工作现场无所适从。幸好有领导的指导和关心，让我慢慢适应了工作状态。尤其是第一次接触土地平整，看似简单的工作，让我收益颇丰。比如怎么计算压实度，用环刀怎么算，用灌砂怎么算，什么是开挖线，什么是坡脚线，如何去开挖，每层回填多少公分，压路机与平地机，旋耕机之间如何配合使用效果最佳，最重要的是如何洒水，若是达不到最佳含水率要求，后面碾压工序始终无法达到设计所要求的压实度。例如压路机的碾压工艺，如何使压路机的碾压效果最优：从第一遍碾压开始，每一车轮碾压要从上一车轮印的四分之一处开始碾压，第一遍静压，第二遍静压，第三遍强震，第四遍静压收光，每一道工序重复两到三次。尤其是刚来的时候，老是觉得土方回填，就是把山填到沟就可以了，在慢慢地认识学习之中，才觉得“学无止境”，有些知识和经验不是在学校，在课堂，就可以学到的，这四个月学到了很多，我相信以后我在接触公路桥梁，房屋等建设，我能收获的更多。现在的我无论是在经验还是工作能力，还很欠缺，所以在以后的工作生活中，我还是要认真学习，向老员工虚心求教，来改正和弥补自身的缺点与不足。

到项目上后我被分为施工员，当时还不懂施工员的具体职责，在五个月的工作学习中，逐渐找到了自己的位置，和对自我的要求。作为一个现场呢施工管理人员，要时刻的对现场情

况，施工流程加以监督，指导，以确保工程质量，给业主交一份满意放心的工程。

上学时候当过班干或参加过学生会的对管理方面或多或少比我们这些沉默寡言的人要强。当初的我们被班干管着，被学生会管着，现在摇身一变成了管理人员，干了这个才知道，人与人之间打交道真的很锻炼人。不仅增强了自身的交际能力，也提高自己的管理水平，也能很好的磨练我们的性子。

刚来的时候性子急，易冲动。经常会和人吵架，到头来活也不一定能干出来。经过领导和同事们的指点，现在的我已经逐渐摆脱当初那个冲动的我，慢慢走向成熟。在管理方面还有很多的不足，在未来的日子里，多学习，多交流，争取早日可以独当一面，为领导们分忧，也为充实自身而努力。

在这五个月的工作学习中，我发现了自身的几个严重问题，首先是集体意识不够。然后是为人处世还需要多多锻炼，还有也是最重要的就是自身不够强大。在未来的日子里，我要慢慢培养集体意识。在平时里的施工管理，或是与人来往，多磨练自身，多交流，取人长处，补己短处，在接下来的工作与生活中，多看，多学，多做。充实强大自身，为我们隧道公司这个大家庭献上自己的一份力。不论是平时生活中，还是在工作中，调整自己的心态，摆正自身的位置。在未来的日子里，也希望领导和同事们能给予我更多的帮助，在不懂得问题上能为我耐心指点。也希望可以给我更多的机会，磨练自己，成长自己，在这个大家庭中成为让你们骄傲的下属和同事。

计划员转正个人总结篇五

20xx年7月份，也是我来计划部的. 第一个月，在公司领导和各部门同事的配合与协助下，我基本完成了自己岗位上的各项职责，下面我将就自己的工作做一个简要的总结。

以下为本月的常规产品生产状况。

从以上数据来看，二车间完成率还是相当的不错，但泗阳相对二车间来说要稍占劣势。不过可以达到约90%，也不会影响其正常库存数据。下个月我会加强跟泗阳那边的沟通，力求将完成率提高到新的标准。

在这个月的工作中，我发现以下几个问题：

1. 包装车间，包装产品不及时。有的产品电镀回来几天了都还不见入库。这个问题我跟沈镍沟通过好几次了，但效果还是不明显。

2. 重镀产品安排的不及时，列如jgb-25-8于7月25号从外贸仓库调出去重镀，等到29号才拿出去。还有重镀产品jgy-240-16也等了两三天才安排重镀。像这种问题严重的影响了订单的交期。

混乱，从而又要人为的进行挑选。此过程严重的影响了整体的生产周期及公司的人力物力。这一问题我跟夏主任及泗阳王总那边也沟通过，夏主任那边的回应是，尽量监督卸车时“乱丢”现象，合理的进行码垛；泗阳的回应则是这个问题解决不了！原因是袋子质量跟成本挂钩。

在这一个月的工作中，我也深深的认识到我自身很多的不足。三人行则必有我师。在今后的工作中，我会虚心学习，跟各部门合理的沟通，不断的积累工作中的方法和经验，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

计划员转正个人总结篇六

20xx年7月份，也是我来计划部的第一个月，在公司领导和各部门同事的配合与协助下，我基本完成了自己岗位上的各项职责，下面我将就自己的工作做一个简要的总结。

以下为本月的常规产品生产状况。

从以上数据来看，二车间完成率还是相当的不错，但泗阳相对二车间来说要稍占劣势。不过可以达到约90%，也不会影响其正常库存数据。下个月我会加强跟泗阳那边的沟通，力求将完成率提高到新的标准。

计划员转正个人总结篇七

20xx年即将过去，回顾这一年的销售工作的经历，在公司领导的支持和帮助下，在工作上取得了一些成绩，销售计划员工作总结。

一、对于计划员工作的思想认识。

在这段时间里，我在思想上严于律己，十分珍惜和热爱组织上交给我的这份工作。

我积极参与各类销售业务的学习，努力提高自己的业务水平。服从单位的工作安排，积极配合，做好各项工作。

销售工作的计划员责任重大，他要根据每天的产量和市场行情有计划的销售我们的产品，对于买不到产品的客户还要耐心解释，以求得客户的理解，要尽量与每位客户保持良好的业务关系。

二、销售计划员的工作。

在这段时间的销售工作的期间，为了把自己的业务水平提高，我坚持经常翻阅关于销售的规章制度和业务流程等相关文件和材料。

每办理一笔业务，就从中总结销售工作的难点和问题，领悟其中的销售艺术。还通过多听、多看、多问，虚心的请教有

经验的业务员，学习他们的长处。

每天的早晨上班，在做业务之前，都要根据库存情况，市场价格的特点和当天购买产品人数和数量的实际情况做好当天的销售计划。

我的信念是决不打无准备的仗。周全的做好当天的计划，认真的做好每一笔业务，仔细填写每一个表格。

销售工作作为企业的窗口，自己的言行也代表了企业的形象。

所以,我不断提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上加强自己的专业知识和专业技能。此外，还广泛了解整个焦炭行业的产市场动态，并且努力做好自己的本职工作。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善，这其中与其他销售部成员的努力是分不开的。