

工厂下年度工作计划(大全9篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

工厂下年度工作计划篇一

乙炔工段虽然出了不少的事情，但是回过头来看，总体上安全环保工作还是向前推进的，也是有成绩的。

1、各项检修前的安全防护措施落实比较到位。

无论是4月份的大修，还是10月份的中修，我工段都能按照公司的各项安全规程严格办事，切实做好检修前的安全防护工作，尤其是现场动火项目，能够做到置换不留死角；隔离切实有效；监护认真负责；措施科学得当；操作正确规范。如后来对渣浆分离器的清理，完全是细致入微，监测到位，确保本质上的安全。

2、关键点的维护与巡检较及时，为安全保驾护航。

之前因我工段渣浆输送泵的泄漏等故障造成的停车时有发生，而后来在工段与专工们齐心协力的努力下，采取了一系列的措施，使许多薄弱环节与关键点不再薄弱，为安全生产与环保工作保驾护航。对我工段渣浆输送管线的巡检，为发现隐患，确保安全与环保做出了很大的贡献。

3、电石卸车与料仓管理一丝不苟。

20xx年是一个多雨多雪的年份，这给我们电石卸车与料仓管理带来一定的压力，尽管如此，我工段高度重视，在分厂领导的指导下，遇雨雪天气，保证电石库有一个工段长在现场

监护，对来车认真细致地检查，把遇湿的电石分捡出来另行处理，确保电石堆的安全。对各电石料仓的取样分析缩短到每小时一次，加强与调度的联系，适时地开大氮气流量。对各皮带栈桥的巡检也是一丝不苟，发现有漏雨现象及时做临时处理，确保皮带电石的干燥。通过类似的一些措施，保证了电石原料这一块的安全。

4、逐步完善了安全与环保的各类台帐。

随着公司精细化管理的步伐，对各类记录与台帐的要求与管理更为严格与正规，这就要求我们一线管理水平也要随之跟上来。20xx年我工段在分厂的指导下，对各类安全与环保台帐进行了更深一步地规范与建立，如《日常安全隐患的排查》、《应急演练的记录》、《特种设备的日常维护记录》等，都按公司的要求做了相对应的调整与统一，为日常安全工作提供了一个更好的依据。

5、事故预想、周一安全活动、应急演练活动等工作都有提高。

关于安全工作、或者涉及到日常安全例行工作的每一项任务，我工段都能够保质保量的完成。《事故预想》认真细致，题目有问有答有评，并具有针对性、实用性，尤其是具有争议性的问题，大家讨论热烈，在专工的指导下，最终有一个统一的认识，达到了预想的目的。周一安全活动形式多样，大家各抒几见，仁者见仁，智者见智，能够结合自己的岗位谈出自己的感想，气氛良好，发言积极，讨论热烈，效果比较好。应急演练活动我工段更具有特色，用调度埋雷的形式，把题目写到原来设想事故点上，让大家去巡检，具有开创性地进步，同时也得到安全部领导的认可。

6、安全生产月活动、春安安全检查、秋安安全检查、隐患排查等活动组织有序，成果明显。

在每年的公司组织的安全生产月等活动中，我工段都能积极

配合，全力以赴，努力干好每一件事情。尤其是春秋两季的安全大检查工作中，我工段都能够按公司的要求开展好各项工作，从思想上高度重视，查隐患、治隐患，确保安全、平稳、高效生产。

1、把节能降耗与修旧利废工作发扬广大。

在本年度，我工段在节能降耗与修旧利废方面可以说是成绩显著。工段组织清洗了旧除尘布袋500多条；自行修理dn100的闸阀6个；清理水洗塔旧填料 9立方米；清理疏通了发生器锥底冲洗水dn50的球阀多个，为修旧利废写下了浓重的一笔。

2、工段级的经济活动分析会已迈向轨道。

本年度我工段在分厂领导的指导下，逐步展开了工段级的经济活动分析会。首先工段把日常的各项工列成表格的形式，甚至是问答题的形式，让班组去回答，指导他们怎样展开经济活动分析。然后再把比较规范的文章给大家做为模板，让大家学着去分析，最后写出了结合自己班组实际的分析文章，既有统一性，又有针对性，达到了经济分析的目的。同时我们也要求他们班与班之间做一个横比，不同时期之间做一个纵比，更有说服力，更有比较力，更能说明问题，效果比较好。

3、一次水的节约与考评已到极致。

在本年度我工段对一次水的节约可以说是到了极致，无论是专工，还是工段或者是员工大家都对一次水的使用非常地节约，工段上出台了较为严厉的考评制度来促进大家对一次用量的节约。在安全生产的前题的下，努力节约一次水，为节能降耗工作节约哪怕是一滴水。

4、电石扣灰工作与电石粉尘回收工作小有成就。

人民币约30多万元，这的确不是一个小数字。虽然我们经受了一些压力与困难，但是能为公司挽回这么多的损失，我们觉的很骄傲，受点委屈也是值得。另外在电石粉尘回收上，我们也是尽最大的努力，消除一些不利因素，把这项工作做好，争取多上一些灰，共计上灰6000多袋，折标电石8吨多，折合人民币近3万元，可以说是小有成就。

1、百日安全劳动竞赛如火如荼。

自从公司9月份组织开展的“百日安全劳动竞赛”以来，我工段就组织员工召开了动员会，并以此为契机推进工段工艺质量管理的步伐。各班之间竞争激烈，你追我赶，努力提高自己的操作技能，工作热情空前的高涨，积极性也普遍地得到调动，使我工段的各个工艺控制点合格率得到普遍的上升，尤其是次钠配置合格率与乙炔合格率双双创下100%的合格率。

2、小指标考核循序渐进。

随着公司质量管理的提升，对各个主要工艺控制点都进行了考核，我乙炔工段的发生器的温度合格率也在其中考核的范畴。而我工段的发生器的温度影响因素较多，加上先天的设计缺陷，导致我们这一块其实就是一个软肋。面对这些困难，我们在专工的指导下，积极地想办法、找出路，最后与技术部协商，我工段每月把一些客观因素造成的发生器低温进行了一个统计，然后由技术部进行统一核实排除，这样虽然工作量很大，但是有利于公平公正与分厂的总体考评成绩；另外，我们通过工段上的一些考评，要求主控加强操作与监控，与发生岗位紧密配合，努力克服一些人为的因素造成的低温，使小指标考核有所进步。

3、班组考评逐步细化乙炔合格率纳入范围。

之前我工段对乙炔合格率只要在公司要求范围内，不会再考评班组，现在，尤其是公司在iso9001质量体系认证的指导

下，我工段把乙炔合格率也纳入班组考评的一个内容，如果哪班在设备正常的情况下，乙炔含硫磷一个点扣班组1分，含两个点扣2分，并处罚当班清浄工30元，起到了一个积极的促进作用。

本年度我工段共进行了3次检修消缺任务，完成了大修、中修、自检项目共30多项。更换了钢仓顶可皮带，发生四楼东边的加料皮带，北大渣泵的护板、泵盖，更换了水洗塔的填料，消除了多个乙炔管漏点等项目，为安全平稳生产从设备上提供了一个有力保障。

本年度，我工段对设备的维护保养大有进步，具有代表性的是改造了除尘风箱的卸灰阀，使频繁检修的设备一下子变的又简单又适用，节约了一大部分费用，也方便了操作。同时对大渣泵的维护与保养也著有成效，避免了泵体大的振动，阀板脱落故障造成的降量或停车事件的发生。对水环压缩的监测也比较到位，一有蛛丝马迹的隐患都能在第一时间内发现，避免造成大的损失。在各动设备的润滑管理上也能做到巡查及时，润滑及时，换油及时，为设备的正常运行提供了保障。

在班组建设这一块上，我工段丝毫不懈怠，想方设法，调动大家的积极性，培养班组的执行力，传授班组一些管理经验与心得，激发大家的工作热情。我工段先后制做了《岗位员工风貌展板》、《班组考评展板》、《班组员工考勤展板》、《月度明星展板》，首先从硬件上推进班组建设的步伐，然后从软件上指导大家的日常管理与考核。值的可喜的是，有个别班组已经有了适合自己班情的班组考核办法与绩效考核办法，这是公司大搞班组建设涌现出来的成果，可以说是初见成效，令人欣慰的。

现场文明生产与清洁文明生产是衡量一个现代化企业的最基本与直观的条件。我工段在本年度内，对现场文明生产上狠下功夫，重新分配了各设备的包机人，包片卫生也重新进行

了卫生要求，对12个水封罐进行了刷漆工作，对各泵的机座也进行了清理与刷漆，对清净房的地沟进行了彻底的清淤，对浸水管道进行了除锈刷漆工作，对预留地也进行的卫生清理与地平整理。

这主要表现在10.20文丘里爆破事件上，其实这是一件很简单的事情，尤其我们现场操作工缺乏一定的理论水平与变通能力，把简单的事情复杂化了，而且酿成了事故，充分暴露出我工段员工的应急处理能力较差，同时也说明我们工段日常的员工培训不到位，现场操作大而化之，走过场，走形式，这是我们应该反省一个的地方。

这主要表现在中夜班上，有个别班组自律能力差，班长的协管能力差，导致了部分人的违章违纪。有主控不精心操作的，岗位员工打手机的，聚堆闲聊的，甚至还有个别人大胆脱岗的，这些情况工段上虽然进行了相应的处罚，但是仍然无法抹杀工段管理上存在的不足，这是我们应该改进的第二个地方。

民工管理比较头痛，因为他们本身的自律能力太差，而且对规章制度的认知程度较差，侥幸心理太大，偷奸耍滑心理太浓，给工段管理造成一定的压力。这主要表现在无名烟头上，对于民工管理，我觉的不光要进行必要的经济处罚，更重要的是要进行心理教育，当然这也不是一朝一夕所能达到的。

这主要表现在南大渣泵轴承的损坏，乙炔气柜取样口漏气，2#大倾角减速机齿轮磨损，南上清液管上冻等事件上，说明我工段虽然很用心、很努力，但是还留有死角，我们的工作还不细致，工作作风仍需改进，管理水平急待提高。

1、继续落实贯彻好公司各项安全操作规程与操作规程，确保安全平稳生产，全年无事故。

这不光是一个计划，更主要的是我们一个奋斗的目标，乙炔

工段再不能出事故了，这是我的观点，同时也是我的感慨。我们走到外面已经感觉到了压力，感觉到抬不起头了，如果还不改变，还不刹住这个苗头，我们真的是愧对领导，愧对员工，还真不如回家卖红薯了。

2、努力搞好员工的培训与教育工作。

配合专工，或者说是督促专工搞好工段员工的培训教育工作，精心组织，不敷衍，不走过场，切实把这一项工作落到实处。同时一改之前的培训完就完事的现象，要让大家写出心得体会，写出效果评价，以便我们改进培训方式与内容。

3、进一步深化设备的维护保养与润滑管理工作。

我们打算以设备包机人为突破口，把每一台设备责任落实到人，不光是卫生，更主要的是设备的保养与润滑工作，同时也要求当班操作工对自己岗位的设备进行认真的巡查与检测，把好第一关，这样等于是有一个双重管理，如果某台设备出了问题，那么追究的是两个人的责任，有利于管理工作的提高。

4、继续做好节能降耗与修旧利废工作。

其实我们乙炔工段有许多的潜力可挖，有许多的工作可做，也有许多环节可以做到节能降耗。比如目前的电石车入库扣灰、电石粉尘回收项目，还有粗破除铁器上的废铁等都是可以回收的一笔相当大的数目，当然这个工作不好做，有困难。另外许多的的阀门与更换下来的备品备件都是可以修复再利用的，如粗破机更换下来的肘板，大渣浆更换下来的护板和泵盖等都是可以再加工利用的。

5、细化工艺与质量管理制度，加强考核力度。

在原有的基础上继续细化工艺与质量管理制度，并加强考评

力度，激发大家的工作热情，奖勤罚懒，奖励先进，鞭策后进，促进工段总体考核水平的提高。

6、继续做好现场文明生产工作。

7、全面完成公司与分厂下达的各项目标任务，按照公司的月度计划与作业编制计划，配合分厂完成生产任务。

8、努力完成分厂下过的临时性的任务。

工厂下年度工作计划篇二

一、年度工作计划总目标：力争全年安全运行700小时，处理垃圾73000吨，上网电量1533万kwh□

二、继续加大技术改造的力度，完善basic技术的应用，提高企业经济效益。

三、健全企业规章制度的建设，特别是安全管理考核制度和设备管理制度。

四、加强技术管理工作，实行值际竞赛和小指标竞赛工作制度，提高设备健康水平，改善锅炉运行工况，提高机组效率。

五、实现污水零排放。

六、通过二恶英的监测。

七、二期工程垃圾焚烧技术及设备的调研、造型工作。

八、配合筹建办做好医疗垃圾的工程建设工作。

九、完成市政局和公司领导下达的其它工作任务。

工厂下年度工作计划篇三

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务；2、努力完成销售过程中客户的各项要求；3、了解并严格执行产品的出库手续；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责要求自己的行为，一个月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在公司的安排下，首先在生产车间实习，了解公司产品的工作原理和产品内部接线，车间实习结束以后的考核中，基本达到了公司所要求的实习目的。其次自己经常同其他同事勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，确保完成任务。

总之，通过一个月的实践证明作为业务员业务技能至关重要，是检验业务员工作得失的标准。由于自己刚开始业务知识欠缺、业务技能不高、第一次跟客户交流时候很紧张，产品性能描述不到位，语言组织混乱，有时说完上句就不知道下句该怎么样表达，后领导鼓励我勤给客户打电话，并多和客户交流就可尽量减少这样的情况发生。。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准。力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。例如：针对自己跟客户交流的少，领导建议我每天给客户打三十个电话，因为公司产品针对的用户相对比较特殊，都是从网络上找自己区域内客户资料，我从网络上将自己区

域内的山东东营企业的黄页打开，将电气成套设备厂家的电话和联系方式记下以后，逐一给打电话，介绍产品资料。

销售是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自己不能解答时，首先应认真做好客户咨询记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数、安装基本能做到有问必答、必答，进入公司时，公司计划安排我们去品质部门实习，进一步了解产品的工作原理。及安装知识。

山东东营区域虽然市场潜力巨大，公司产品应用场所相对特殊。加之，变频器行业竞争愈加激烈，要想在这样的市场环境中立足，除了强有力的技术支持以外，给客户相丰厚的利益空间是必不可少的。价格比同类进口品牌低，性能比国产同类品牌优越。

总结一个月来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向领导和同事学习，2月份自己计划在上个月工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：（一）依据07年公司掌握区域销售情况和客户资料，自己计划将工作重点放在东营区域，一是主要把已经和公司建立合作关系的客户作为重点，做好相关售后服务工作，积极协调沟通好客户和公司的关系。二是通过自己的努力，尽快实现能够拥有自己的客户资源。。

（二）熟知同类产品的生产厂家，价格。做到知己知彼。遇到客户咨询相关问题，给予满意答复。。

(三)自己在搞好业务的同时认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(四)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在山东新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

工厂下年度工作计划篇四

首先要申明一点：工作计划不是写出来的，而是做出来的。计划的内容远比形式来的重要。我们拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

如何才能做出一分良好的工作呢?总结当时会议上大家的发言和后来的一些说话，主要是要做到写出工作计划的四个要素。

(1)工作内容 (做什么□what)

(2)工作方法 (怎么做□how)

(3)工作分工 (谁来做□who)

(4)工作进度 (什么做完□when)

缺少其中任何一个要素，那么这个工作计划就是不完整的、不可操作的，不可检查的。最后就会走入形式主义，陷入“为了写计划而写计划，丧失写计划的目的”。在企业里难免就会出现“没什么必要写计划的声音”，我们改变自己的努力就可能走入失败。

工厂下年度工作计划篇五

二、 继续加大技术改造的力度，完善basic技术的应用，提高企业经济效益。

三、 健全企业规章制度的建设，特别是安全管理考核制度和设备管理制度。

四、 加强技术管理工作，实行值际竞赛和小指标竞赛工作制度，提高设备健康水平，改善锅炉运行工况，提高机组效率。

五、 实现污水零排放。

六、 通过二恶英的监测。

七、 二期工程垃圾焚烧技术及设备的调研、造型工作。

八、 配合筹创办做好医疗垃圾的工程建设工作。

九、 完成市政局和公司领导下达的其它工作任务。

工厂下年度工作计划篇六

就在我努力拼搏工作的时候，一个不好的消息传来：政府安置的工作下来了，全家人都逼迫我不惜一切代价赶紧离职，报名考试进石化公司。我一时乱了阵脚，一面是家人的指出石化铁饭碗，一面是我喜欢甚至一辈子愿意为它奉献的恒大。在慎重的抉择后，我不顾家人的反对，依然选择继续留在恒大！我觉得不仅仅是公司感染了我，更多的是我遇到了十分赏识我的李经理，我感谢他对我的教诲，他分配的工作我都愿意花十二分的努力去完成。跟着他，我就找到了前进的方向，他的一言一行影响着我，甚至改变了我一生的规划，我愿意一直跟着他，追随他。死心塌地的愿意在恒大的舞台上展现自己并施展自己的才能。

转眼间，来到恒大已经有快5个月了，虽然干的只是一份保安的工作，但是想做好并不是一件容易的事，我认为在一个平凡的岗位上，它的工作绝不平凡。在恒大保安部的这段时间里，我一边工作，一边静下心来学会了很多关于物业服务及消防管理的相关知识。我对恒大地产集团及物业服务行业也有了进一步认识。随着现今社会经济的高速发展，越来越多的人开始重视小区物业服务的质量，对物业服务的要求和标准越来越高。因此对于物业服务行业来讲，我们只有要求自己做的更好，才能在飞速发展的城市中立足，才能尽自己的努力让恒大的品牌更响亮。

20xx年的主要工作成果我总结为以下几个方面：

1、思想方面；入职公司后，我接收到这种培训学习，加上上级领导和同事们的帮助，我树立了远大的人生观价值观，端正了工作态度，摆正了自己的位置，将部队上好的思想作风传承下来，踏踏实实，本本分分的做工作。不再像以前一样眼高手低，好高骛远，而是脚踏实地一步一个脚印地去做好自己的工作，在职业生涯的道路上大步前进。

2、学识方面；我父亲从小教育我活到老学到老，在这4个多月中，我一直没有放弃学习的机会，在新训期我主要学习企业文化与公司的发展历程、公司的管理制度以及作为一名保安员必须掌握的基本队列动作和擒敌术；在工作中学习怎么和他人交谈？怎样做到礼貌待人？怎样将本职工作做到最好；在工作之余，认真学习各种物业服务知识和相关消防知识努力充实自己，掌握相关技能；又通过各种机会阅读报刊杂志开拓视野，增加社会阅历强大自己。总之知识是学不完的，但是放弃学习就要完蛋。我想只有这样，我才能立足社会，才能在一个企业更好的发展，才能住我更快地实现我的目标。

1、积极配合保安部加大力度做好招聘工作，壮大队伍，并通过多种方式尽自己最大能力控制人员流失率，为保安部提供充足的兵力。

2、加强消防安全管理的学习和实践，多向消防主管学习，协助他完善各类消防管理制度、排除各类消防安全隐患工作。结合自己以前学的消防知识，做好各类巡查、整改、完善工作，并为交楼以后的消防设施管理做好准备。

3、抓好新训工作，从企业文化、理论知识，消防常识，军事训练等几个方面入手，确保进入恒大保安部的每一名员工都是合格的，同时为公司物色有实干精神的值得培养提拔的人才，为公司发展贡献自己的力量。

4、加大力度学习保安部相关制度、职责等，夯实自己的业务水平，等到公司重用我的时候能做到独当一面，不让公司领导失望，这样才能更好地为公司服务，为业主服务。

5、认真完成上级领导赋予的其他任务。

综上所述，我非常的感谢贵公司领导给了我一个良好的发展空间以及展示自我能力的舞台，在新的一年里我会以更高的标准要求自己，提升自己。并及时总结各种工作的经验和教训，完善自己的业务能力和消防管理技能。在以后的工作当中，我会一如既往的保持着积极向上的工作态度和雷厉风行做事风格。按照公司要求的工作作风“精心策划”，“狠抓落实”，“办事高效”；发扬公司的企业精神“艰苦奋斗、无私奉献、努力拼搏、开拓进取”。利用我的优势，凭借着对自己，对公司负责的态度做好自己分内之事。力求在以后的工作中取得更大的进步，让领导满意，让业主满意。以回报公司对我的栽培与信任！我一定竭尽全力，以更高的工作服务理念，竭尽全力的为公司的发展努力！

工厂下年度工作计划篇七

xx年物资管理总体安排和工作计划[]xx年我们将以完善机制为主题，降低成本为重点，以“务实、创新、高效”为宗旨，全面推行目标管理，强化执行力；在完成矿和战线下达任务

的同时，自我加压，完善机制，力争实现计划管理、材料消耗、回收复用、修旧利废等工作有新的突破。我们的基本工作思路是：深化企业改革、提高员工素质、转换经营机制，解放思想、更新观念、强化管理、规范运作，以矿下达的材料费指标为导向，为全面提升物资管理水平、满足矿生产发展的需要。

1、加强物资采购、催交、催领的计划管理，根据各单位现场生产生产、用料进度，超前规划，与驻矿站、使用单位密切配合，充分发挥我矿物资管理的优势，加大用料催交力度，确保安全生产重要物资、设备供应。

2、以满足生产一线需要为中心，全面加强服务意识□xx年度我们将继续推行“优质服务承诺制”，为生产一线着想，尽力降低各类管理供应环节的漏洞，完善物资供应体系。

3、加强指标考核与监督检查，切实落实兑现材料费奖罚，努力降低材料费消耗。

4、加强员工教育，建立学习团队，加强业务素质培训，培养一支业务能力强的高素质的物资供应队伍。

1、加强计划采购，提高管理水平。

针对现在项目多、各单位上报计划不够及时、以至材料需求临时计划偏高的状况，为了确保各单位物资供应□xx年我们将重点把计划管理放在首位，在根据各单位上报的用料计划基础上，编制月度的物资需求计划，并依据各单位的月度用料计划编制当月的物资计划，特殊材料、加工周期较长的材料要提前以书面形式提给驻矿站督促其提前备料，确保特殊材料不影响矿生产进度。完善物资供应流程，灵活运用市场信息，库存信息，合理利用仓库，降低物资价格成本，控制库存储备，降低储备奖金占用；减少现场的物资管理环节，根据仓储时间、存货数量，提高供应效率，加快租赁物资周转

率，达到降低物流成本的目的。对各单位用料过程实行动态管理，降低临时计划，提高准确率及供货及时性。

2、加大管理力度，提供物资信息服务。

由于近来我矿材料消耗上升幅度较大，我们除按照计划及时供应外，还选派人员深入生产一线，了解生产一线单位计划编制、材料消耗等全过程的第一手资料，超前制定材料供应方案；根据留矿物资和各单位库存情况，每月编制物质信息，并及时反馈至各单位，并做到任务明确，责任到人，提高材料信息的准确性，为各单位提供可靠的物资信息服务。成立信息反馈单制度，建立中心每月物资管理例会制，为相关部门和领导提供有效的第一手资料和参考信息。

3、以生产一线满意为准绳，全面提升服务意识。

在新的一年里我们将继续完善各项服务承诺，注重物资管理人员的意识培养，树立用户为主的服务意识。为了更好的服务于生产，我中心今年将在去年基础上，继续实施配送制，这样不仅有利于提高效率，减少各用料单位的人力和物力的浪费，更重要的通过多跑勤送减少各单位的库存和材料浪费流失。

4、以人本管理为主，加强员工素质培育。

物资管理过程中，人力资源是最关键的因素。下一年度，我们将大力完善绩效考核，加大经济杠杆作用，激励员工，调动工作积极性。由于我中心人员基数较大，再加上近期新调入人员的增加，业务水平参差不齐，提高培训显得尤为重要。为此对于新来员工我们按计划分步骤实施培训；在管理上采取以老带新的方式，岗位培训与实际业务相结合进行培训与指导，督促培训、集中考核，使员工适应岗位要求，适应我矿、战线形势发展的要求。开展评选优秀员工活动，试行末位淘汰制。在物管中心绩效考核的基础上，每月或每季度进

行一次优秀员工评选。建立和完善考核机制，实行任务、绩效考核和工资奖金挂钩；建立和完善竞争机制，准备试行末位淘汰制，以调动全员的工作热忱。

5、积极推行现代化管理模式，提高信息化管理水平。

我中心将逐步提高物资管理的手段，使用电脑、网络等有效的管理手段，提高物资管理供应水平。

6、设立主任信箱、民主监督信箱，听取员工的意见和合理化建议，收集员工对管理人员的违章违纪举报材料，随时接受职工群众的监督，加强了与员工的沟通渠道。

7、做好与供应站、公司计划科、供应处等外部单位的协调工作，以保证物资供应的正常运行，并做好职工的福利和后勤保障工作，创造宽松、紧张、快乐的工作生活环境。

8、完成矿和战线交给的其它任务。

工厂下年度工作计划篇八

今年我厂仍面临市场疲软、产品销场窄、成本偏高、资金不足、市场竞争激烈的抵牾，谋划形势很是严峻，工厂工作计划范文。这些问题的存在，从整体上来看，是由于我厂生产管理以及技术水平落后，产量、质量不稳，消耗较高浪费较大，企业缺乏市场竞争力所造成的，再不下决心狠抓，势必被当前的谋划形势所拖垮，因此，全厂职工必须树立危机感以及紧迫感，提高责任心，强化管理意识以及质量意识，形成全厂当真保质量、抓管理的好民风。

一、今年的谋划工作方针以及企业管理指导思想。

今年的谋划工作方针是：“夯实基础狠抓质量强管理，构建以及谐增收降耗创效益”。

企业管理的指导思想为：“立足内部挖潜，打好基础，向管理要效益，走质量、品种、效益不变发展型的途径。”以提居高不下业经济效益为中心，从强化企业基础管理入手，以深化专业管理以及现场管理为重点，通过“一治理、二整顿、三革新”的措施以及手段（即彻底治理环境的脏、乱、差，整顿劳动规律以及工艺规律，革新劳动者的工作责任心以及思想观念，革新产品质量，革新对于用户的服务），为实现本年度企业谋划目标打下良好的基础。

二、当真抓好企业管理的基础工作。

1、逐步建立以及完善工厂管理规范化体系，使管理工作有章可循。企业的产品必须按规范组织生产，质量才有保证。生产过程、工序要求，操作要求等应有明确的规章说明，建立起以技术规范为主体、质量规范为保证、包括管理规范、工作操作规范、安全生产规范在内的规范化体系。过去工厂的各类制度也订了一些，但未形成体系，监控方面怎样逗硬不相组成一套，这次基础管理工作，要把制度设置装备摆设从奖罚组成一套着手，形成可操作性，办患上了多少订多少，逐步完善，反对于弄形式主义。

2、严格计量管理，对于计量薄弱环节要加强研究，制订措施使工作到位。扩大计量营业范围以及准确性，搞好计量台帐、数值的统计、分析以及储存，使其有效地为生产谋划以及财务核算工作服务。

三、搞好信息管理，按生产过程建立完善各种原始记录、凭证、台帐以及统计生产进度报表资料。做到准确、真实、及时，以便使用方便，管理有效。

四、加强班组设置装备摆设，搞好职工生产技能以及操作要求的传帮带活动。这项工作是落实各项基础管理工作的起点，因人是企业谋划之本，各车间要结合工作要求来规范班组行为，把班组设置装备摆设作为一件大事来抓。

5、整顿现场管理,改善生产现场以及工作环境,从治理脏、乱、差着手,对于全厂生产、办公区域,划定环境卫生管理责任区,厂区的原辅材料以及设备物资必须按作业要求存放。特别要抓好生产现场的管理,排除不安全隐患。逐步奉行定置管理,严格工艺规律,合理调整工艺流程以及设备布局,建立起环境整洁,工、器具放置有序,人流物流运转通畅的文明生产秩序,工作计划《工厂工作计划范文》。

班组设置装备摆设以及现场管理是切合实际加强基础管理工作的重点,因此,咱们要培养以及选聘好合格的敢抓、敢管、敢逗硬的班组管理骨干,结合关饷奖金待遇挂钩,努力提高班组管理工作。

三、加强专业管理工作。

盘绕提高产量、质量、减低消耗,增加经济效益这个目标,协以及谐加强各项管理工作,使之较好地阐扬管理的整体功能。当前,特别重要的是抓好质量以及资金的管理工作。

(一)质量管理工作

1、质量管理今年总的要求是,胶粘带质量不变提高率达98%以上,瓶盖的质量不变提高率达95%以上。

2、从解决人的问题入手,加强责任心以及质量意识教育,树立质量瓜葛企业存亡的意识,落实质量工作一票否决制度。

三、严格质检工作,从原辅材料购进、投产过程到产品出厂、质检部门人员必须严格按制度实行定期以及随机采样检测,提高质量数值的准确性以及有效性。生产单位必须严格操作规程,当真控制工序质量,加强“质量点”的把关考核,强化工序控制能力,使产品质量由事后检验转变到预防、革新上来,反对对于用“身后验尸”的办法来管理质量。

四、建立质量保证体系,奉行质量责任制,厂生技、劳资、质管等部门要研究,通过一定的规章制度,体现岗亭职工在质量工作中的责、权、利考核办法。加强产品生产过程中的质量预防、监督、控制水平。要强化质检部门的权威,质检部门在工厂质量管理过程中,要独立行使质量否决以及质量管理赏罚的权力。

5、提高操作人员技能,保障工作质量的不变。以提高工序质量来保证产品质量的不变。结合今年基础工作的整顿,逐步对于生产工艺、设备操作要求,每道工序的质量指标,控制数值等,要公布上墙上板,看板操作,便于操作者以及管理人员随时提醒,对于照检查。

(二)资金管理,主要采取以下措施。

1、加紧货款的清收以及回笼工作,加强私家欠款的清结束工作,完善销售货款的往来管理,促进资金的周转。

2、严格控制储备资金,合理安排原材料库存,不允许存在多余的物资积压,将储备资金平均余额控制在30万元以下。

三、严格控制企业管理费以及车间经费的支出。主要从压缩行管人员体例,减少办公费、出差旅行费、修理费、低质易耗品,人、机、物料消耗中节支。

四、坚持流动资金归口管理制度以及现金管理制度,实行出入两条线,收入必须逐笔进记入帐簿户,不允许小金库以及坐支行为,做到用度开支有计划,归集有条理。

(三)销售管理

1、严格按财经制度办理,当真执行货款对于单位、责任在个人的制度,汇出货款须有经办人签字,销出货款经办人必须卖力清收。做到物清、帐清、钱清。及时完备出差旅行费报销

手段。

2、将货款回笼以及资金安全列入销售工作考核的依据以及主要工作指标,如给企业造成损失,将在关饷以及销售提成中扣除。

(四) 设备管理

1、提高设备利用率,通过“填平补齐”合理配置,挖掘以及阐扬设备效能,保障生产形成一定规模。减低消耗,减低生产资本。

2、对于重点设备实行单台专管束,责任明确到人头。分管生技以及车间设备维修的技术人员要对于现有设备,包括在用设备、备用设备、闲置设备以及备品备件举行清算,建卡建档,以便于管理使用。

三、设备管理从购进(或技改)、安装、调试、验收、使用、维护保养、报废审批要有制度约束,不足部分,要及时制定规章举行管理。

四、重视对于设备的检查与维护工作,生产运行设备无缺率达95%以上,保证常规设备安全没事了运行。

(五) 安全管理工作

1、当真贯彻“预防为先、万无一失”的方针,总的要求是安全为了生产,生产必须安全。加强各级领导的安全生产责任制考核,做到安全教育,安全工作提醒以及布置,安全工作检查时常化,确保工厂全年安全生产率达95%以上。

2、在生产过程中,要严格执行安全规程,严守劳动规律以及安全法规,不患上违章指挥作业,特别要注意冲床、酒库、电器、涂料库、油库、车辆等物资、设备安全法规的贯彻执行。

三、狠抓隐患的整顿治理工作,发现的“问题点”要及时举行治理,最好系统分析一步到位,不要今日解决这方面问题,明天又冒出那方面问题,即被动又不经济。

四、做好职工思想信息沟通以及企业内部改革工作,逐步建立以及推动内部管理经济责任制。

坚持以经济设置装备摆设为中心,以提高经济效益为目的,同生产谋划活动紧密结合,服务于生产谋划的原则,当真开展职工的思想政治工作以及思想信息沟通工作。逐步理顺工厂劳动、人事、分配制度,打破大锅饭,逐步建立起以生产谋划目标为中心,以落实专业管理责任制以及岗亭责任制为重点,与个人关饷、奖励挂钩联动的经济责任制,打破分配上的大锅饭,调动广大职工主人翁责任感以及生产积极性,创造一个广大职工积极进取以及谐发展,管理者敢抓、敢管、改逗硬,以人为本,从严治厂的好环境。确保工厂政令流通,各项管理有章可循,从而保障企业谋划目标以及两个文明设置装备摆设患上以实现。

总之,2009年的谋划工作任务很是艰巨,必须依靠全厂职工齐心协力,弄好工厂的各项管理工作,抓住今年公司向我厂供给的有利条件,努力进取,才能确保企业的生存与发展。让咱们在新的一年里共同为自身的利益以及企业的复兴而努力吧!

工厂下年度工作计划篇九

转眼间□20xx年已成为过去成为历史,但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒,但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会是一个大的竞技场,竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理,大大小小上千家企业都在抢人才,抢市场,大家切身的感受到了市场的残酷成都,坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为xxx万，其中一车间球阀xxx万，蝶阀xxx,其他xxx万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。
- 2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。
- 3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。
- 4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xx等人是说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。
- 5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励 建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我

建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

(一) 销售目标

初步设想20xx年在上一年度的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为xx万左右，球阀xxx万左右，其他xx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。

(二) 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“xx”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“xx”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□20xx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xx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xx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xx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。

(三)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。

b) 一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。

c) 一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

d) 一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括

包装尺寸、唛头等问题。

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。

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。

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。