

最新音乐课丰收之歌教学反思 苹果丰收教学反思(精选10篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。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。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

汽修行业工作计划 门店销售工作计划篇一

也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。

就是找出适合自己产品销售的模式和方法。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买;对潜在客户怎样进行跟进。

就是定出合理的销售任务，销售的主要目的就是要提高销售任务。只有努力的利用各种方法完成既定的任务，才是计划作用所在。

销售计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。

就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上六个方面是计划必须具备的。

汽修行业工作计划 门店销售工作计划篇二

1、排出特殊学生名单(家庭贫困学生、单亲家庭学生、学习

成绩差的学生、自控力差的学生等)，对这些学生多关心、多帮助。

2、合理安排班级干部，增强班级凝聚力，也便于掌握班级同学现状。

1、规范升旗仪式，发挥学生的自主管理，增强学生的爱国主义责任感，熟悉“五旗知识的教育内容，加强歌颂中国共产党领导的教育。

3、 创设良好的文化氛围：充分利用板报、宣传栏、主题班会——本学期依据目标开展“如何正确对待男女生交往”、“诚实守信”、“学习经验交流”、“我的理想”、“给父母一份满意的答卷”、“考场上的我”等主题教育活动，让学生树立远大理想，培养“我能行，我一定能行”的自信精神，做到班级无空地，班级无空时，处处时时教育人。

1、经常与各门学科的任课教师进行沟通，了解学生情况，做好协调工作。

2、做好后进生转化工作。

3、加强对学生的综合能力的培养，积极培养学生的创造精神，利用班会开展形式多样的活动，如知识竞赛，读书交流会，辩论会等。

4、加强学生早自修，午自修等时段的自主管理。

平时多与家长多沟通，家校携手，共谱教育教学新篇章：关键时期，更应充分利用家长力量，让他们了解学生，关心学生，关注学生的学习及生活、思想的变化，及时解决学生存在的问题，充分利用亲情这一“法宝”的重大作用。

- 1、每周二七八节主题班会。
- 2、开创值日班长制度，好人好事坚持天天记，天天通告制度。
- 3、培养良好的卫生习惯。
- 4、加强对两操的监督。
- 5、对期末考试进行分析总结,对有进步的同学要表扬、鼓励,对成绩不理想的同学,要调整他们的学习方法,提高他们的学习兴趣。此外,对学生进行集体主义教育,积极参加校园艺术节活动,为班级争光添彩。

新学期新气象，相信经过努力我们的班级会以一个全新的面貌展现在大家面前，加油！

我所带的汽修20xx—3 班，班级共有36名学生，其中北京学生6名，外地学生30名。学生生源存在地方差异，文化知识掌握程度不同;学生的自我约束能力参差不齐，学习能力各有差异。由于大多数学生来自农村，有部分学生来自单身家庭，有的学生没有与父母生活在一起，学生的情感比较敏感，容易偏激，而且迫切需要得到别人鼓励、认可。

：结合学校的“成长桥”计划开展系列主题教育活动。

- 1、学生安全教育：交通安全、消防安全、生活安全常识、饮食卫生安全常识、传染病的预防与控制、学生回家向老师报平安等安全内容。
- 2、健康教育：结合学校的健康主题活动进行爱牙护牙教育、珍爱生命，积极戒烟教育、正确认识艾滋病等教育。
- 3、进行主题班会：根据每个月校园的主体班会活动 进行本班的主题班会活动教育 。

- 1、培养学生自我约束、自我管理能力，做个遵规守纪的学生。
- 2、注意仪容仪表、言谈举止，做个有礼貌的昌职生。
- 3、培养职业素养，为将来能成为一个合格的职业人打下基础。
- 4、帮助学生改掉过去学习、生活中的坏习惯，培养好的习惯。

汽修行业工作计划 门店销售工作计划篇三

我所带的汽修20xx—3 班，班级共有36名学生，其中北京学生6名，外地学生30名。学生生源存在地方差异，文化知识掌握程度不同；学生的自我约束能力参差不齐，学习能力各有差异。由于大多数学生来自农村，有部分学生来自单身家庭，有的学生没有与父母生活在一起，学生的情感比较敏感，容易偏激，而且迫切需要得到别人鼓励、认可。

结合学校的“成长桥”计划开展系列主题教育活动。

- 1、学生安全教育：交通安全、消防安全、生活安全常识、饮食卫生安全常识、传染病的预防与控制、学生回家向老师报平安等安全内容。
- 2、健康教育：结合学校的健康主题活动进行爱牙护牙教育、珍爱生命，积极戒烟教育、正确认识艾滋病等教育。
- 3、进行主题班会：根据每个月校园的主体班会活动 进行本班的主题班会活动教育 。

- 1、培养学生自我约束、自我管理能力，做个遵规守纪的学生。
- 2、注意仪容仪表、言谈举止，做个有礼貌的昌职生。
- 3、培养职业素养，为将来能成为一个合格的职业人打下基础。

4、帮助学生改掉过去学习、生活中的坏习惯，培养好的习惯。

汽修行业工作计划 门店销售工作计划篇四

法定代表人：_____

地址：_____

乙方(承包方)：_____

身份证号码：_____

甲、乙双方根据平等、自愿、诚实信用的原则，就甲方公司的车辆维修承包相关事宜，经双方友好及充分协商，签订本协议，达成以下条款，以资共同遵守。

一、维修承包的内容

1、甲方将其现有运营车辆的维修交由乙方承包，承包期限为20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日。

2、维修车辆在甲方指定的场所内进行维修，车辆维修所需要更换的零件由甲方提供。

3、乙方按每次每辆车元为标准，向甲方收取维修费用，结算方式为。

二、甲方的权利和义务：

1、甲方驾驶员到乙方维修车辆的，必须持甲方相关负责人审批的车辆送修单。

2、在送修车辆交由乙方维修、保养时，送修人员有义务将车辆的故障原因、出现情况如实告知；以便乙方根据故障原因快

速地展开作业。

3、甲方送修员送修后;需审核乙方报修项目是否按甲方相关负责人审批的送修单填写并签字确认;超过送修项目时,甲方送修员有权拒绝签字。车辆维修完工接车时,需在费用结算单上签字确认。

4、甲方送修员有权在乙方维修作业过程中的全过程实行监督,以便给甲方相关负责人对修理厂质量考评提供依据。

5、甲方所属车辆更换下来的旧配件,乙方须由甲方相关负责人核准后方能自行处理。

6、甲方发现乙方管理混乱、维修质量下降、重复收费等,经交涉限期无法改正的;在结清合归维修费用后,有权单方终止本协议。

三、乙方的权利和义务:

1、乙方应严格按照相关的技术标准和作业规范进行维修,并保证维修质量,如因维修质量问题给甲方造成损失的,除乙方免收维修费外,还应赔偿因此给甲方造成的一切损失。

2、乙方在为甲方维修车辆前必须向甲方提供被维修车辆的维修预算费用明细,并在维修过程中所需增加的维修项目及配件必须经报甲方同意后方可维修更换。

3、乙方保证优先维修甲方的车辆,不影响甲方的车辆正常运行,如特殊情况,甲方车辆需要紧急维修,乙方需在甲方规定的时间内完成。

4、未经甲方书面同意,乙方不得将依据本协议取得车辆维修业务再行转包,否则甲方有权立即终止协议。

四、本协议执行中，发生争议或纠纷，双方可协商解决，协商不成，由方所在地人民法院管辖。

五、本协议一式贰份，甲、乙双方各执壹份，本协议经双方签字或盖章后生效，均具有法律效力。

甲方：_____

乙方：_____

日期：_____

汽修行业工作计划 门店销售工作计划篇五

自工作以来，在投入新的工作环境后，我有了新的工作——汽车维修工，我认真的完成工作，积极的思考问题，向车间同事及车间领导的学习，工作能力有了逐步的提高，从普通的维修到疑难杂症的排除，对汽车有了大深层次的认识和了解，汽车是一个很复杂的机械，有各种大小不同上千个零部件组成，想做好一名出色的维修工，必须了解汽车的构造和原理，才能做好维修，我努力学习维修方面的知识，使我能够在新的环境中能够胜任新的工作，此外由于刚到新的工作环境，无论从维修能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我觉得工作态度是最重要的，因为态度决定一切。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。

在今后的的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多

的维修技能，为将来的工作打好坚实的基础。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练维修能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

汽修行业工作计划 门店销售工作计划篇六

本文目录

1. 门店工作计划
2. 门店工作计划

1、掌握每款货品数量

2、掌握每款号码情况及数量

3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。

4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

1、做到日清、日结、日总、日存、日报。

2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。

2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。

3、训，培训员工。

(1)做到每位员工均了解公司制度，

(2) 在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，使销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。

3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出；对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

门店工作计划（2） | 返回目录

1；沟通，疏导，改变观念，改变思路，感动容易，感悟难

2；一人全程服务制度的好处

3；提升更好的消费环境，营造家的感觉（硬件改善，小环境的提升）

店内的消费环境与日常的卫生维护是分不开的，局部及区域性的环境布置，可以营造出家的氛围，一定要让客人有回家的感觉，做好每一个细节！

4；提升更好的品质服务，员工职业素养的提升，开心，细心，关心，

5；实施洗发热敷方案，

设备配置，统一流程，标准话术，规范动作，

6；给客人制定出个人发型档案

制定档案表，具体参照玫瑰盼制作

7；（营销）设计师个人网络炒作，吸引粉丝（每周发两次原创发型贴）

备注；客人多的设计师自己带助理或技师一名（该助理技师工资由该设计师承担）

东方店；1创造利润（目标追踪）

2分享员工

3提升更好的品质服务，改善更好的消费环境

汽修行业工作计划 门店销售工作计划篇七

一、在管理方面进一步加强制度的完善和落实。

1、补充修改工资管理规定。

2、制定班组对组员考核奖惩办法（厂长负责）。

3、建立班组学习例会制度（每月一至二次，各班组组织，厂长负责）。

4、加强对班长的学习和管理技巧培训（每季度一次，厂长负责）。

5、完善监督抽查制度，对检测结果，调修质量不定期抽检，按规定对工作质量情况进行奖惩（由副厂长负责）。

6、加强程序化管理，让职工都能按工作标准开展工作。

二、逐步推行质量管理体系，制定有质量手册，条件具备的岗位一定严格执行。

1、为了保证检测结果的科学性、正确性，以严肃的态度对待工作，要求每名检测职工牢固树立为社会负责，为用户负责的责任心。

2、监督检查工作制度化，班组之间互相检查，领车员查调修后的合格率，调修工监督领车员操作是否存在失误。

3、做好设备的日常检查维护，确保技术状态良好，定期保养、维修。

4、对有疑意的检测结果，对车户有报怨的车辆重检重调。

- 5、领车员必须按操作规程进行操作，做到不开人情车。
- 6、严格执行循环监督的工作流程（由张运强、张静负责）。

三、为保证实现今年的经济指标，做好以下工作。

- 1、全面提升工厂服务形象，提高技术水平，强化服务意识，让用户信任，让用户满意，把优质的服务献给车户。
- 2、加强与协作单位的沟通、联系，取得他们的支持。
- 3、加强与南检测线的联系，及时掌握车辆动态，降低人为干扰，以保障上线率增长。
- 4、节能降耗，确保节能指标的落实，严格执行节能措施。
- 5、严格控制熟人车辆减免数量和金额，杜绝职工与审车贩子有联系。
- 6、降低开支，精打细算，绝不浪费。

四、对超市的管理。

- 1、坚持对厂监督检查，轮岗值班制：单月厂长负责，双月副厂长负责，查质量、查服务、查三证、查安全，谁出问题处理谁。
- 2、做好设备、添置、装修待定。
- 3、完善顾客投拆渠道，设意见箱、意见本、投诉电话。

五、xx年几项具体工作。

- 1、按期完成营业执照、企业代码证、税务登记证、核办产业证、汽车维修许可证等年度审验。

一、工作目标

- 1、杜绝死亡、重伤事故；
- 2、杜绝火灾事故；
- 3、杜绝爆炸事故；
- 4、杜绝交通事故；
- 5、杜绝食物中毒和重大传染病事故；
- 6、人员轻伤和其它一般安全事故率不超过2‰；
- 7、安全隐患整改率达100%；

二、具体措施

安全工作重在防范，要把事故苗头消灭在萌芽状态中，就要时刻保持警惕，做到警钟长鸣。

- 1、加强宣传，让安全意识深入到广大干部职工的心中。 1) 组织领导员工进行相应的安全知识培训，熟悉、掌握必要的安全技术知识和自我防护知识，并经考核合格后方可上岗，做好员工安全培训记录。2) 对换岗、转岗、复工人员，单位要进行安全技能和岗位操作方法的培训，经考核合格后才能上岗作业，并且建立相应的安全培训记录。3) 积极配合有关职能部门对特种作业人员按国家规定开展专业安全技术培训工作，定期进行复审，做到持证上岗。
- 4) 使员工能够熟练掌握小型工伤的紧急处理措施，将伤害控制在最小程度。5) 使员工能够熟练的使用劳动卫生防护用品，降低职业病危害，预防职业病的发生。6) 使员工能在突发事件中正确熟练地采取自救和互救措施。7) 通过各种形式（警示牌、宣传栏、标语等），使员工明确自己岗位存在的危害

因素及预防措施，明确在危害发生时的救护措施。

2、认真学习贯彻安全生产法律、法规，完善安全生产责任制。

1) 贯彻执行国家及各级政府部门的安全生产法律、法规、政策和制度，及时将有关安全会议精神贯彻落实到基层，传达到每一位员工，增强公司员工安全生产意识及法律观念。2) 健全并落实安全生产责任制，根据“谁主管谁负责”的原则，制定安全生产工作目标，责任人逐级签订《安全生产目标责任书》，负责人要增强安全生产意识，加强安全生产管理；贯彻“安全生产人人有责”的思想，员工在自己岗位上要认真履行各自的安全生产职责，落实全员安全生产责任制。3) 定期召开安全生产会议，总结安全生产工作，针对存在的安全隐患制定整改与预防措施，交流安全工作经验，传达安全生产方面的文件，布置有关安全工作，通报安全检查情况。

3、狠抓安全生产管理，严格执行各项安全规章制度和安全操作规程，确保安全文明经营，定期进行安全自查，落实隐患整改责任及措施。 1) 建立健全经营设备台帐、特种设备台帐、安全设施台帐，定期检修保养，定期检测，确保相关证件齐全。

2) 在易燃易爆、有毒有害场所及可能产生职业危害的岗位张贴警示标志或告知牌。3) 车辆及防护设施要及时保养维护，做好保养维护记录。4) 各种安全消防设施配备齐全、合格有效，操作人员按规定穿戴劳保用品。

4、按规定做好各项工作的安全预评估及审批工作，制定安全防范措施和应急救援预案，并增加预案演练次数，完善预案实战要求，订做各种警示标志牌，确保各项工作顺利进行。

5、“五一”、“十一”、“春节”等重大节假日前开展安全大检查，加强安全值班、确保节假日安全。

6、落实好值班、带班制度。加强对安全巡逻工作的领导和管

理，调整充实值班巡逻人员，做好对值班人员的安全教育工作，严格值班巡逻记录和交接班手续，防止脱岗。夜间带班人员要增加检查次数，以防重大事故发生。2015年公司将继续本着“安全第一，预防为主，综合治理”这个核心思想落实到每一项工作当中，提高员工的安全意识，切实防范事故的发生，确保公司年度安全生产目标的实现。

建阳市新霞光汽车修理厂

由于车辆升级更新的日新月异，导致车辆生产技术的不断改良，促成了近代工业的精细配件加工与大量生产，从而引起汽车零配件市场剧烈的竞争，汽车配件所赚取的利润也日趋微薄。根据现有的汽修行业的现状，只有实施有效的管理，运用经济效益最佳的管理方法，使汽修厂所有的资源获得合理的调配与运用。预测汽修市场的增减变动，事前的合理规划，并经全厂员工的积极参与，以达到避免错误，减少浪费，激励士气，达到降低成本创造利润的目的。

一、2014年生产经营目标、营收计划

总目标：加强管理，研究创新，扩大营业额，控制成本，创造利润。利用明年新厂房、新设备及汽车维修技术优势，进一步提高修车服务质量和良好维修服务态度，争取圆满完成公司年初下达的生产考核任务指标。

（1）2014年争取实现外部车辆配件销售额和维修作业工时总收入，比2013年增长3%左右，力争2014年度对外销售汽车配件金额和维修作业工时比2013年增加5万元左右，努力实现突破全年生产营收100万元。材料采购员必须提前预算计划下一个月及下一季度汽车配件销售数量，提前进行材料采购，保证材料配件仓库常用配件库存量，每月实施存货盘点。

收的一个新增长点，又可以带支外部一些车辆新客户来我们厂进行维修保养，同时也增加作业工时收入。

（2）全厂员工进用计效工资考核奖惩的人事制度，追踪维修车辆管理生产进度；避免造成公营车停车维修待料，影响车队营收。

（3）拟派一名机修人员去汽车制造厂学习欧三发动机维修技术。（4）改善工作环境，照顾员工生活，加强福利措施。

二、安全管理

a.严格管理生产制度，全力完成安全生产计划目标□b.严格管理公营车辆来厂维修配件领料制度□c.灵活维修技术人员调度，避免维修技术人员闲置□d.加强机具设备维护，强化在职员工培训，提高维修作业效率、车辆维修质量□e.加强防范生产用电、防火、防盗、消防设施建设。

（一）2014年为更好的保障安全生产，制定了“三确保、四早管理”安全工作目标：保安全，保质量，保服务态度。各个车间和班组都一定要牢固树立安全就是质量、安全就是效益、安全就是责任意识，紧抓安全生产这个环节不放松。“三早”即：早预防、早排除、早整改，制定周密具体、切实可行的安全管理措施。

（二）严格维修标准，确保工作质量。汽车维修保养工作是客户关注的焦点，是评价一个维修企业水平的重要指标，如果质量上出现了问题，我们无法向客户交待，无法向主管部门交待，也无法和我们自己交待。对此，我们的态度是十分明确的，不论哪个维修班组，只要在质量上出现问题，我们就要严肃追究责任，绝不姑息迁就。各修理班组要把工作质量作为头等大事来抓，要求过程检验员、进出厂检验员加强对维修环节全过程的管理，确保工作质量达到要求，真正把车辆每一个维修项目做成精品项目、招牌项目。

2014年1月8日篇4：2013年汽修厂厂长主要工作计划 2013年汽修厂厂长主要工作计划安排 2012年已经过去，凭借这一年

的蓄势，汽修厂已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间扩建完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司2013的总体经营管理目标，根据汽修厂厂长岗位职，特制订2013工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据。

3、完成日常人力资源招聘与配置。

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度。

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6、在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

10、增加人员配置：

（1）前台：前台1名，分管不同区域。

（2）车间管理人员：车间质量总检1人、现场调度1人、库管1人、学徒工6-8人，汽修大师傅1人，钣金、汽修、漆工、电工各辅修1人。

11、强化人员素质培训，春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使2013年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

12、加大人员考核力度，在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

1、为进一步打响“欣利”品牌，扩大欣利的市场占有率，2013年乘汽修车间扩建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

2、进一步做好内部管理及宣传工作。在各个现场制作和安装宣传条幅或外部区域广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

4、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

5、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

6、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

三、内部管理

1、严格执行5s管理模式，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”的战略计划，逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照公司所规定的各项要求，行使厂长权利，开展下面各部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、一切从集团公司大局出发，强调厂、站一盘棋。积极做好协调搅拌站各部门之间的联系与协调工作，从而提高整体战斗力，为搅拌站完成2013年的营销目标做好最优质的服务工作。

4、配合日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

5、要求各岗位要根据公司2013年工作计划，结合汽修厂安全、生产管理的特点和员工工作实际，相应制订出本岗位的工作计划，并于2月25日前上报汽修厂行政。

2、层层分解员工安全指标，落实各级责任。新年汽修厂将分

别与各级人员签订2013度安全生产责任书。

4、实行安全一票否决制、2013年、公司将重点把安全工作纳入对各级人员的考核内容。凡发生事故或轻伤事故突破考核指标的将取消其评选当月先进的资格，所在负责人将取消其当月的奖励资格。查违章、查隐患工作的考核按月进行，凡突破考核指标的个人将取消其评选当月的优秀资格。

5、加强安全基础工作。为在管理重心下移过程中加强对基层的工作指导，年初，公司将下发安全管理相关资料，以此进一步促进安全工作科学化、制度化、规范化运行。各班组要按照安全工作“五个一”（签订一份安全责任书、健全一张安全监督网、上好一堂安全教育课、坚持一个安全检查制度、提好一条合理化建议）的要求，认真抓好基层建设等基础工作。

6、积极参与环境整治。各级要根据“责任区与区外一个样、厂房内外一个样、治标治本一个样”的环境整治标准，配合厂部工作，积极组织开展好员工突击活动。通过开展消除环境死角、查隐患、配合员工创造一个安全、文明的生产环境。

五、2013年发展规划

1、督促机建公司在一季度完成汽修厂扩建工作，完成扩编人员配置和营业执照的签发工作，制定江北、重钢站汽修班整合方案。

2、二季度主要完成汽修厂内部管理，理清工作流程，完善管理制度，签定安全责任书，实施江北、重钢站汽修班整合方案，达成集团公司下属二级单位汽车维修服务公司整体营运计划。

3、三季度主要以开发外部资源为主，挖掘内部人员业务资源及外部人员业务资源，制定相应业务流程及绩效方案。

4、四季度达成创效创收的目标，以300百万营业收入为计划目标，扩大思路，以稳住基础，走出市内，遍布全市为口号，以发展全国维修连锁企业为长远目标，给集团公司的强大贡献出应有的力量。

以上2013年重点工作安排如有不妥之处，敬请领导批评指正。

欣利汽车维修服务有限公司

一、在管理方面进一步加强制度的完善和落实。

1、补充修改工资管理规定。

2、制定班组对组员考核奖惩办法（厂长负责）。

3、建立班组学习例会制度（每月一至二次，各班组组织，厂长负责）。

4、加强对班长的学习和管理技巧培训（每季度一次，厂长负责）。

5、完善监督抽查制度，对检测结果，调修质量不定期抽检，按规定对工作质量情况进行奖惩（由副厂长负责）。

6、加强程序化管理，让职工都能按工作标准开展工作。

二、逐步推行质量管理体系，制定有质量手册，条件具备的岗位一定严格执行。

1、为了保证检测结果的科学性、正确性，以严肃的态度对待工作，要求每名检测职工牢固树立为社会负责，为用户负责的责任心。

2、监督检查工作制度化，班组之间互相检查，领车员查调修后的合格率，调修工监督领车员操作是否存在失误。

3、做好设备的日常检查维护，确保技术状态良好，定期保养、维修。

4、对有疑意的检测结果，对车户有报怨的车辆重检重调。

5、领车员必须按操作规程进行操作，做到不开人情车。

6、严格执行循环监督的工作流程（由张运强、张静负责）。

三、为保证实现今年的经济指标，做好以下工作。

1、全面提升工厂服务形象，提高技术水平，强化服务意识，让用户信任，让用户满意，把优质的服务献给车户。

2、加强与协作单位的沟通、联系，取得他们的支持。

3、加强与南检测线的联系，及时掌握车辆动态，降低人为干扰，以保障上线率增长。

4、节能降耗，确保节能指标的落实，严格执行节能措施。

5、严格控制熟人车辆减免数量和金额，杜绝职工与审车贩子有联系。

6、降低开支，精打细算，绝不浪费。

四、对超市的管理。

1、坚持对厂监督检查，轮岗值班制：单月厂长负责，双月副厂长负责，查质量、查服务、查三证、查安全，谁出问题处理谁。

2、做好设备、添置、装修待定。

3、完善顾客投拆渠道，设意见箱、意见本、投诉电话。

五、xx年几项具体工作。

1、按期完成营业执照、企业代码证、税务登记证、核办产业证、汽车维修许可证等年度审验。

2、完成检测线计量认证、审查认可（验收）工作。

二、在这xx的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司xx的总体经营管理目标，厂部特制订xx工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

（1）前台：前台增加至3名，分管不同区域。

（2）车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度 在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人（兼职）对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

- 1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。
- 2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。