

# 喷煤工岗位安全职责 工作计划(优质9篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。因此,我们应该充分认识到计划的作用,并在日常生活中加以应用。这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

## 喷煤工岗位安全职责 工作计划篇一

### 1. 【接待】

真诚的面对每一位前来咨询的客户,用和善友好的态度及笑脸表情让顾客感受你的真诚。

对客户提出的问题要快速,准确地进行解答,尽量不让客户等太久,对自己不明白的问题,别妄下结论,要询问内部确定后再回答客户!也不可自大夸大产品功能等信,以免让顾客收到货后心里有落差。

3. 【回访/留言】交易成功后的订单我是建议以旺旺编写针对性的一些留言,比如这次我们清仓:“亲,现在我们店铺清仓大活动中,3折起的优惠,除开特价以为,其他商品都是满100即减20的活动,欢迎亲来选购呵!”实在没有动静再采取其他措施:如老顾客电话回访!售后问题建议电话回访了解。还有每售出一件特价清仓的商品我会给一些温馨提示“先和亲说清楚呵,我们这些特价都清仓货品来的,在换的范围会尽量给亲换的,但不宜退货的哦”尽减少售后些工作。

4. 【登记好友的信息】为更快捷完成订单和更贴心服务,凡是加为好友的客户们,我都会在好友的备注处或后台的订单登记顾客的信息:身高、体重和购买信息。”已加亲为好友了,亲的身高/体重和穿着信息都登记好了,下次咨询时记得联系

小青呵，会很贴心地为亲提供服务的,另外，可以在咨询中可以随便了解顾客平时穿哪家的品牌，分析的消费档次，以便推荐!

## 5. 【登记每天的日记】

a遇到暂时缺货和新款上架需要通知的客户，建一个文档登记id需要通知的款号、码数等相关的信息，等来货后第一时间电话通知客户们选购，新款可以编写简洁语统一通知顾客们选购。

b平时有需要跟踪的订单，如物流信息不明，或缺货没发而又联系不上已留言的。

## 6. 【检查】

每天会计划在后天刷新一下，了解一下销售情况。及检查哪些需要转发其他快递，给顾客联系顾客或留言。

7. 空闲时我会尽量去获取其他店铺的信息，尤其是些知名度的品牌。巩固一下自己对外以及对内的知识。

## 喷煤工岗位安全职责 工作计划篇二

时间如指尖上的沙,总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下:

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 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;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5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(幼儿园年度工作计划2017)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。

## 一、市场分析

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

- 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。

- 1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。
- 2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强

调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标,\*\*\*万元,纯利润\*\*\*万元。其中:打字复印\*\*\*万元,网校\*\*\*万元,计算机\*\*\*万元,电脑耗材及配件\*\*\*万元,其他:\*\*\*万元,人员工资\*\*\*万元。

## 二、客户服务部获得的利润途径和措施

## 三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利润, 比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

## 六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力来实现本次大会制定的121万利润指标。

## 喷煤工岗位安全职责 工作计划篇三

### 一、指导思想

以“三个代表”的重要思想为指导,贯彻落实党的十七大精神。坚持教育创新,深化教育改革,调整教育结构,合理配置教育资源。立足全市,突出市区,围绕把\*建设成为浙江省中西部教育中心的目标,努力构建布局合理,优势明显,能为中心城市建设提供强有力的智力支持和人才保障的,有\*地方特色的教育体系体系,夯实浙江省中西部教育中心的基础。

### 二、总体目标

加快体制创新,进一步营造民办教育发展的好政策环境,培育新的增长点,发展各类教育,巩固高标准“普九”成果,学前三年教育入学率达80%以上,城区达95%以上;高中段教育入学率达89%以上,高等教育毛入学率达25%左右。加快机制创新,以推进课程改革为重点突破口,从教育理念、人才培养模式、教育教学技术和教育评价体系等方面全面推进改革与创新,努力构建起有利于全面推进素质教育的教育教学运行体系。积极深化教育内部管理改革,完善更有利于人才脱颖而出的教育人事制度。强化品牌学校建设,培育一大批各级各类示范性学校,打响\*优质教育的品牌。加强教育强县的创建力度,确保2个县(市、区)成为省教育强县,提升区域教

育的整体实力。加强地方高校的规划和建设力度，构建起有特色地方高等教育的体系。

### 三、重点工作

#### (一)、创建浙江省教育强县，提升义务教育的办学水平

1、落实责任，加强协调，确保婺城区、永康市在xx年年成为浙江省教育强县(市、区)，提升区域基础教育的整体实力。

2、完善义务教育管理体制，确保农村税费改革后农村教育经费得到有效保障。以中心镇、中心村教育体系建设为重点，进一步推进农村中小学校的布局调整，合理配置农村教育资源，提高教育资源的效能，促进义务教育均衡性发展，推进城乡一体化进程。

3、加快普及农村学前教育，通过政策引导，促进城乡示范性幼儿园的建设。力争在xx年年学前三年普及率达到80%，市区在85%以上。

#### (二)、加快体制创新，扩大优质高中教育规模

1、按规划进行\*一中搬迁工程建设，确保在xx年年秋季全面完成工程建设投入使用。采取有效措施为\*一中扩大规模在师资和管理等方面奠定基础。

2、拓宽投入地方优质基础教育的资金渠道，实施好艾青中学\*校区新建、浙师大附中(二中)的扩建、武义一中、汤溪中学扩建等工程的建设，扩大优质高中的办学规模，全市高中段教育入学率在89%以上，市区达90%以上，优质高中(省级及以上重点中学、重点职校)招生数占40%以上，市区占50%以上□  
v3□实施市一职校罗店校区二期工程的建设，加快\*实验中学教育集团的'组建，继续扩大省级及省级以上重点职校的办学规模。

4、加强职业学校的专业建设，形成一批有\*地方特色和优势的职业教育示范专业，增强我市中等职业教育的竞争力和吸引力。

5、加强综合高中的管理和研究，做好综合高中的分流工作。

6、加强重点中学校际合作交流，进一步形成重点中学在师资、管理等方面的整体合力。加强重点中学与高校、科研院所的合作，推进重点中学开展国际交流，打响\*市优质高中教育的品牌。

### (三)、盘活现有资源，加快发展高等教育

1、确保在xx年年内完成\*学院的组建和申报工作，开始招生本科专业。

3、实施浙江贸易学校与\*电大归并，结合远程教育发展，扩大\*电大的规模。解决好\*教育学院的办学场地问题。加强义乌市工商职业技术学院和东阳市广厦建设职业技术学院办学的指导，实现资源互补，整合地方高等教育的合力。

### (四)、深化教育人事制度改革，继续实施好“名师名校长”培养工程。

1、以事业单位人事制度改革为契机，深化校长负责制、教职工聘任制和结构工资制，继续拓宽教师的引进渠道，形成教师分流的出口，以全面优化教师队伍的结构。

2、深入研究新时期教师思想政治工作的新机制，充分调动教师的积极性，特别是要通过分配制度的改革实现优质优酬，进一步稳定骨干教师队伍。加强和改进师德教育，采取有效措施，规范广大教师的教育教学行为，树立教育系统良好行业形象。

3、加强和改进教师培养和培训工作，强化教师职业道德教育和课堂教学能力的培养。加大名师名校长的培养力度，认真做好省市级名师名校长培养人选的培养工作，实施好千名优秀班主任培养工程，在全面提高教师队伍整体素质的基础上，壮大名师名校长队伍。

4、加大对农村中小学师资队伍建设的扶持力度，确保农村中小学教师的各项待遇落实到位，稳定农村学校的师资，提高农村中小学教师的整体素质。

(五)、全面提高各类教育的质量，树立教育系统的良好形象

## 喷煤工岗位安全职责 工作计划篇四

2) 在公司主要负责相关项目投标书的制作，并积极进行技术方案的学习，和同事多沟通交流。

3) 积极做好电脑及办公周边设备的安装和售后服务工作，解决公司客户部同事和客户的后顾之忧，积极学习最新相关技术，多与各厂商技术人员沟通交流，提高自己处理问题的能力。

4) 多参加网络施工布线，视频监控项目施工□led屏安装施工，积累项目施工经验，多方面提升自己的能力。

结合目前自己和公司的现况，我希望自己能和公司一同发展，特制定工作之余学习提升计划，希望自己的技术能力能得到进一步的提升，更好的为公司做出应有的一份力量，实现自己的人生价值。

1、 继续进行系统集成项目认证学习，争取在20xx年5月份能通过考试拿到证书。学习方式：利用业余时间学习，自己查找相关资料、视频教程。

- 2、 熟练掌握华为路由器交换机产品及常见命令配置。
- 3、 学习visio制图，目的能熟练制作出网络拓扑图。学习方式：自学。

自己查找相关资料及视频，主攻网络拓扑图制图，为后期能写技术方案打好基础。

工程部：胡理锋

20xx年1月24日

## 喷煤工岗位安全职责 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，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！

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，能迎接新的挑战。

## 喷煤工岗位安全职责 工作计划篇六

坚持“以学生为本，以就业为导向，以服务为宗旨，以能力为本位”的职教教育理念，坚持“巩固、发展、提高、创新”的工作方针，根据学校对教务处工作的要求，加强对师资队伍的建设，认真落实《江苏省职业学校管理规范》，实

施规范、科学、精细化的教学管理，深化课程、课堂教学、实训模式和教学管理制度的改革，探索建立完善的教学质量评价体系，进一步加强教务处“研究、指导、服务、检查”的职能，全面提高教学质量。

### （一）深化学分制改革

上学期我校对05级中专推行了学分制管理，取得了一定的成效。本学期我校将进一步深化学分制改革，完善学分制管理体系，加强校本教材建设，增加选修课的开设，制定学分制教学计划，优化学分制课程结构。

### （二）加强教研组建设

1、组织学习《南京市莫愁中等专业学校教学管理规范》，完善配套制度。

2、推进集体备课质量。本学期将组织先进教研组进行备课示范，共同学习。

3、围绕素质教育开设校级讲座，时间为每星期三。

4、加强教学科研工作，各教研组都要围绕学校的研究课题确立自己的'课题。

5、开展教学竞赛。每双周周三安排一教研组开一节校级（市级）公开课，全体教研组长要进行听课、评课。

6、做好市级公开课的申报工作。各教研组应积极开展市级公开课展示活动，提高教研组的声誉，学校将全力以赴做好服务工作。

7、做好市先进教研组申报的准备工作，全校各组都要做好准备。

- 8、加强理论学习，提高思维水平，学校将组织教研组长外出学习一次。
- 9、重视教学质量，做好语数外统考工作，保持全市名列前茅。
- 10、汇编05年优秀教案集、优秀论文集。
- 11、加强市场调研，强化技能考核。
- 12、根据市场要求，认真修订各科教学计划（教学要求）。

### （三）加强对口单招班的管理工作

对口单招班工作是我校的一项重要工作，对口升学质量也是展示我校风貌的一个方面，所以在本学期凡涉及到对口升学的教学组要重视对口升学工作，要把对口升学班的教学质量作为一项重点工作来抓，教研组长要关心对口升学班的教学质量。在教务处的组织下，本学期要制定出对口单招班的实施性教学计划。

### （四）抓好常规工作

教务处常规工作繁杂，如考试组织工作，课务巡视工作，评教评学工作、档案管理工作、实验室图书馆工作等等，要做好不容易，创新更不容易，但在新学期里，我们不仅要做好，而且要有创新，让常规工作管理上一个新的台阶。

2. 学校教务处工作计划
3. 教务处主任工作计划
4. 高中教务处工作计划
5. 大学教务处工作计划

6. 学校教务处工作计划

7. 小学教务处工作计划

8. 教务处工作计划模板

## 喷煤工岗位安全职责 工作计划篇七

本班有学生43人。学生们经过一学期的学校生活，对于学校纪律有了一定的了解，可以很好的遵守学校纪律，能够按时上下学，但也存在一些自控能力较差的学生，不能够遵守纪律。上学期本班的学习成绩和各项比赛成绩都不是很理想，在新学年中要不断努力，争取不断前进，取得更好的成绩，并树立良好的班风，把学生培养成有理想、有道德、有文化、有纪律的一代新人，做一位合格的社会主义建设者和接班人。

1向学生进行思想品德教育，端正学习态度，明确学习目的。提高学生学习兴趣，使学生主动学习，提高学习成绩。加强学风建设，培养学习兴趣，明确学习重要性，注重学法指导，提高学习效率。

2贯彻实行《小学生日常行为规范》，向学生进行行为习惯养成教育，使学生成为有礼貌、讲文明、守纪律、讲卫生的好少年，从而抓好班级的纪律。

3积极参加学校各项活动，在活动中培养学生的能力。

4注重学生的进步，做到“辅优补差”，面向全体学生，注重学生素质发展。

5培养一群可以帮助老师做事的小干部，并争取让全班的小朋友都有当班干部的经历。

1充分利用晨间谈话，班会向学生进行思想教育。向学生了解

《小学生日常行为规范》，并要求学生遵守其中的规章制度，对学生进行行为习惯教育。让学生之间友好相处，不吵架，不打架，增强班级凝聚力。

2利用早读和午休时间，配合学校的辅优补差计划，对后进生进行辅导，尽可能提高他们的学习成绩，提高他们的行为水平。正确对待后进生，在生活上、学习上从“爱出发”。主动接近，真诚、平等对待，深入了解他们落后的原因，帮助他们解决困难，还要善于发现后进生身上的闪光点，努力培养他们对学习的兴趣。

3发挥班干部的作用，师生共同管理班级。因为年龄特点，老师要告诉小干部他们要做的事情，要每天了解班干部的工作情况，并在小干部管理出现问题时及时给予解决，要树立小干部的威信，以便小干部可以更好的帮助老师管理班级纪律。

4尽可能给每个学生树立“班级主人翁思想”，让每个学生知道班级就是自己的家，让每个学生可以自动遵守班级纪律，所以要尽量让每个学生都有可能管理班级，成为一个小老师，让班里学生尽量能做到各有安排，人尽其用，每个人都在班集体里找到自己的角色，对班集体有强烈的责任感和归属感。

5布置好教室环境，增强学习气氛。

6更好的实行“小红花”竞赛体制，提高学生的行为品质，提高学生的竞争意识。要每周评出“小红花”优胜学生，提高优胜学生在班级里的地位，让每位学生增强得到“小红花”的想法。

7在班级里选择优秀的学生，给全班学生树立榜样，号召向榜样学习，形成属于自己班级的班风。

8重视“五项竞赛”，让学生注重班级卫生，班级纪律，出操质量，注重自己的一言一行，可以和“小红花”竞赛挂钩。

- 1 报名注册，打扫校园卫生。
- 2 组织好始业教育的纪律。
- 3 加强期初行为规范教育。
- 4 五项竞赛开始，做好学生的工作，使学生尽快进入角色。
- 5 积极鼓励学生参加假日活动。
- 6 假日活动开始，组织好学生参加时的纪律。
- 7 “我为学校献一计”金点子大赛。
- 8 建立差生管理档案，制定转化措施。
- 9 跳绳比赛。

## 喷煤工岗位安全职责 工作计划篇八

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：



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求，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

；

## 喷煤工岗位安全职责 工作计划篇九

根据我校教学工作安排和高二年级实况，在我校地理教研组工作计划的指导下，制定此计划。以不断提高学生的地理能力和学习能力为宗旨，彰显个人优势和发挥集体智慧而坚持集体备课，为迎接近期理科的学业水平测试和将面临的文科高考，扎实做好教育教学工作。

本学期本科组以提高教育教学质量为核心，创新教学、教研形式，努力提高课堂教学工作的有效性和实效性，以备课组为单位，实施先进教学理念引领下，从教学设计、课堂教学、教学落实到课后反思，开展组内观摩研讨，以达到共同提高之目的；加强高二年级高考备考的科学性、有效性、针对性，切实提高教学质量。

1、本学期理科需要复习地理必修1、2、3.，迎接学业水平测试；文科承接上学期教学计划，选用《北斗地图中学地理图文详解指导地图册》（广东专版）来学习世界地理和中国地

理部分，接下来是地理必修1、2、3的复习，迎接市里统一考试。

2、制订详细的教学工作计划，在备课组讨论，形成统一意见在备课组实施。具体包括：教学进度、教学内容、课堂练习、课后作业、月考的范围等。

3、教学上以个人钻研为主，集体备课为辅。认真钻研地理大纲、课标、教材、教法。通过集体备课统一重点内容、统一教学进度。按照教学常规要求，做好备、讲、批、复、查各教学环节工作。

4、备课组内成员之间，提倡相互听课、评课，次数不限。意在虚心学习他人之长，补己之短，进而不断提高业务水平。备课组成员，每学期至少承担一次校级公开课。个人下功夫准备公开课，备课组参与帮忙，发挥集体智慧，努力使公开课成功精彩。

5、为不断提高自身业务水平，备课组成员除积极参加市教研活动和听校内观摩课外，还要自觉上网听取地理专家讲座，不断提高地理教学水平和教研能力。研究地理教育教学对学生的教育性，关注学生学习状态。

6、认真贯彻教导处、教研处提出的各项制度措施，确保常规教学的顺利开展。在教务处和教研组的指导下，精诚团结，相互合作，积极主动搞好本备课组各项工作，了解新的高考模式、题型设置、难度控制、分值时间等信息，切实把握高考动态。

根据教学进度，探索研究各章节教学的重点、难点、教法、学法以及教材处理（图形、活动、阅读、练习、单元测试等问题）等。

具体要求：内容要具体，详实；每周一次，每次一节课时间；

备课组长有记录；主讲人（负责人）要写好发言稿，与其他人讨论、补充、修改，最后整理出统一教案。