

工程售后工作计划(优质6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

工程售后工作计划篇一

20__年3月6日下午，__“20__年售后质量报告暨20__年工作计划”会议在集团三楼报告厅隆重召开，制造公司320余名干部员工参加了会议。会议由制造公司副总莫长山主持。

在会上，技术工艺部范强就20__年售后反馈的质量问题，尤其是出口机组的质量问题以图片的形式进行了汇编，并向大会作了通报，让全体员工能够更加清晰地感受和了解销往国外的机组所发生的质量问题，以便在今后的生产中加以避免和改进。

陈总在制造公司20__年的工作规划中，首先对20__年的工作进行了简单的总结，一方面肯定了20__年取得的成绩，同时也指出了工作中存在的不足。同时，围绕吴总“提高质量、降低成本”的目标，明确20__年制造公司要重点做好的两项工作，一是从细处着手，采取综合措施，进一步提升产品质量。二是全方位开展降耗活动，降低产品制造成本，特别是要作好板材、铜管、铝箔、制冷剂、气体、电线等物资的控制。

质量是企业生存之本，为使20__年产品质量再上新高，陈总要求作好如下工作：

五是细化质量责任制，加大考核力度，根除因责任心不强导致的质量问题；

六是严格按体系文件要求执行，确保体系有效运行；七是学习国内外同行业名牌企业先进产品质量管理方法，提升出口产品质量。按照自找问题，自我否定的方法，提升水平。

20__年是管理提升年，为提升管理水平，陈总要求制造公司要建立和完善以下八项工作制度：

- 1、车间调度会制度；
- 2、车间质量分析会制度；
- 3、车间技术准备会制度；
- 4、车间成本费用分析会制度；
- 5、管路现场评审会制度；
- 6、车间考评制度；
- 7、车间专检制度；
- 8、车间合理化建议奖励制度。

优秀的干部员工队伍是企业发展的重要保证。在人员培训和梯队建设方面，陈总也作了具体的安排和布署，要求各部门要发现人、培养人，用好人，做好员工的职业生涯规划。

陈总最后号召全体干部员工要养成认真负责、兢兢业业的工作态度，不论何种工作、不论事情大小，都要认真去做并且都要做好、做漂亮、做精致，使我们公司产品质量和基础管理在20__年的基础上百尺竿头，更进一步。

最后贝莱特执行总经理康总对会议的召开给予了高度的评价，并对20__年市场环境和贝莱特空调的销路作了简单的介绍，同时要求大家只有紧密团结在以吴总为核心的集团领导班子

周围，按照我们制定的计划扎实开展工作，我们的目标就一定能够实现。

这次会议的召开不仅使全体干部员工明确了工作重点和方向，同时也增强了大家为实现20__年公司总目标的信心和决心。

工程售后工作计划篇二

陈总在制造公司xx年的工作规划中，首先对xx年的工作进行了简单的总结，一方面肯定了xx年取得的成绩，同时也指出了工作中存在的不足。同时，围绕吴总“提高质量、降低成本”的目标，明确xx年制造公司要重点做好的两项工作，一是从细处着手，采取综合措施，进一步提升产品质量。二是全方位开展降耗活动，降低产品制造成本，特别是要作好板材、铜管、铝箔、制冷剂、气体、电线等物资的控制。

质量是企业生存之本，为使xx年产品质量再上新高，陈总要求作好如下工作：

二是进一步完善和细化工艺，更好的保证产品质量；

三是车间严格首件检验和“三检”制度，严把制造过程质量关；

五是细化质量责任制，加大考核力度，根除因责任心不强导致的质量问题；

六是严格按体系文件要求执行，确保体系有效运行；

七是学习国内外同行业名牌企业先进产品质量管理方法，提升出口产品质量。按照自找问题，自我否定的方法，提升水平。

xx年是管理提升年，为提升管理水平，陈总要求制造公司要

建立和完善以下八项工作制度：

- 1、车间调度会制度；
- 2、车间质量分析会制度；
- 3、车间技术准备会制度；
- 4、车间成本费用分析会制度；
- 5、管路现场评审会制度；
- 6、车间考评制度；
- 7、车间专检制度；
- 8、车间合理化建议奖励制度。

优秀的干部员工队伍是企业发展的重要保证。在人员培训和梯队建设方面，陈总也作了具体的安排和布署，要求各部门要发现人、培养人，用好人，做好员工的职业生涯规划。

陈总最后号召全体干部员工要养成认真负责、兢兢业业的工作态度，不论何种工作、不论事情大小，都要认真去做并且都要做好、做漂亮、做精致，使我们公司产品质量和基础管理在06年的基础上百尺竿头，更进一步。

最后贝莱特执行总经理康总对会议的召开给予了高度的评价，并对xx年市场环境和贝莱特空调的销路作了简单的介绍，同时要求大家只有紧密团结在以吴总为核心的集团领导班子周围，按照我们制定的计划扎实开展工作，我们的目标就一定能够实现。

这次会议的召开不仅使全体干部员工明确了工作重点和方向，

同时也增强了大家为实现xx年公司总目标的信心和决心。

工程售后工作计划篇三

xx年3月6日下午□xx“xx年售后质量申报暨xx年工作计划”会议在团体三楼申报厅隆重召开，制造公司320余名干部员工参加了会议。会议由制造公司副总莫长山主持。

在会上，技巧工艺部范强就xx年售后反馈的质量问题，尤其是出口机组的质量问题以图片的形式进行了汇编，并向大会作了通报，让全体员工可以或许加倍清晰地感想感染和了解销往国外的机组所发生的质量问题，以便在往后的生产中加以避免和改进。

一是从细处动手，采取综合步伐，进一步晋升产品质量。

二是全方位开展降耗运动，低落产品制造本钱，分外是要作好板材、铜管、铝箔、制冷剂、气体、电线等物资的节制。

质量是企业生存之本，为使xx年产品质量再上新高，陈总要求作好如下工作：

二是进一步完善和细化工艺，更好的包管产品质量；

三是车间严格首件查验和“三检”制度，严把制造历程质量关；

五是细化质量责任制，加大稽核力度，铲除因责任心不强导致的质量问题；

六是严格按体系文件要求执行，确保体系有效运行；七是学习国表里同行业名牌企业先进产品质量治理措施，晋升出口产品质量。依照自找问题，自我否定的措施，晋升程度。

xx年是治理晋升年，为晋升治理程度，陈总要求制造公司要树立和完善以下八项工作制度：

- 1、车间调整会制度；
- 2、车间质量阐发会制度；
- 3、车间技巧筹备会制度；
- 4、车间本钱费用阐发会制度；
- 5、管路现场评审会制度；
- 6、车间考评制度；
- 7、车间专检制度；
- 8、车间合理化建议奖励制度。

优秀的干部员工步队是企业成长的紧张包管。在人员培训和梯队扶植方面，陈总也作了具体的支配和布署，要求各部门要发明人、培养人，用大好人，做好员工的职业生涯筹划。

陈总最后号召全体干部员工要养成认真负责、兢兢业业的工作态度，岂论何种工作、岂论事情大小，都要认真去做并且都要做好、做漂亮、做风雅，使我们公司产品质量和根基治理在xx年的根基上青云直上，更进一步。

最后贝莱特执行总司理康总对会议的召开给予了高度的评价，并对xx年市场情况和贝莱特空调的销路作了简单的介绍，同时要求人人只有慎密连合在以吴总为核心的团体领导班子周围，依照我们订定的计划扎实开展工作，我们的目标就必然可以或许实现。

这次会议的召开不仅使全体干部员工明确了工作重点和偏向，同时也加强了人人为实现xx年公司总目标的信心和决心。

工程售后工作计划篇四

一、 总结上半年工作，因前台接待人员及机修人员的专业常识不够专业和普遍，处事细节有所欠缺，在与客户接触时，他们有时无法供给顾客所需要的处事，甚至让顾客发生不信赖感。所以我们需继续增强对前台接待人员及机修人员的专业常识培训，提高营业能力，增强手艺水平；在处事过程中，处事人员应做到换位思虑，替客户着想，为顾客供给其实的处事，向顾客提出培植性的建议，使我们的处事能够让客户加倍对劲。

二、 以往我们售后因前台及车间的各项尺度流程不是十分到位，且工作人员面临工作时并不是十分细心，致使在一些可避免的工作细节上犯错误，故不才半年我们需增强打点人员、职工对工作的责任心，让职工知道今朝企业现状和未来规划，及市场和未来走势，让他们意识到自己的不变工作和收入公司的的企业成长是直接挂勾，从而使得员工们由被动变自动。从此刻的处事行业来看，公司想持久不变的成长，处事是重中之重。前台接待是别克售后对外窗口，前台接待人员的一举一动，代表着别克售后部的形象，所以我们必为别克售后部甚至企业树立精采形象，在客户心目中获得认可，这样我们企业才能继续成长壮年夜下去。

三、 从营销策略上，上半年别克售后部在忠诚客户维系上有所不足，客户在不竭新增时也有着必然量的流失踪，所以下半年我们必需培育和维持一批持久不变与我们合作的老客户，成长新的忠诚客户。我们会从日常工作中给这些客户真正的关心，当然赐顾帮衬是成立在互惠互利的基本上，只有这样我们在市场好与坏的时辰，我们都能渡过，让这部食客户始终跟着我们走，真正做到“比你更关心你”。

四、 价钱合理化。价钱的凹凸也是摆布客户进厂的主要身分之一，而为客户供给更优质的处事和合理的价钱，而且不时时刻刻从客户的角度出发拟定合理的维修方案，从而为客户省钱，进而超越客户期望值。

五、 在今朝市场情形下，各企业都处于微利或赔钱的情况下，这就需要我们企业每一名打点人员、员工节支降耗，为企业节约每一分钱，做为别克售后应从招待费、日常工浸染品等方面中进行节约。

六、 增强5s打点，坚持对机械设备的按期维护，实时发现损坏或无法正常运作的设备并进行修理，从而提高车间的整体运作效率，降低成本。

七、 面临上海通用对我司的明察暗访，我们应全力打造一支上下团结，协调有凝聚力的团队。遇事巨匠必需心往一处想，劲往一处使，我们配合设法子、拿法子，解决问题，渡过难关。

最后请公司列位率领安心，别克售后部必然确保全年的工作使命，争夺超额完成20xx年公司下达的工作使命。

工程售后工作计划篇五

20xx年3月6日下午[]xx“xx年售后质量报告暨20xx年工作计划”会议在集团三楼报告厅隆重召开，制造公司320余名干部员工参加了会议。会议由制造公司副总莫长山主持。

在会上，技术工艺部范强就xx年售后反馈的质量问题，尤其是出口机组的质量问题以图片的形式进行了汇编，并向大会作了通报，让全体员工能够更加清晰地感受和了解销往国外的机组所发生的质量问题，以便在今后的生产中加以避免和改进。

陈总在制造公司20xx年的工作规划中，首先对xx年的工作进行了简单的总结，一方面肯定了xx年取得的成绩，同时也指出了工作中存在的不足。同时，围绕吴总“提高质量、降低成本”的目标，明确20xx年制造公司要重点做好的两项工作，一是从细处着手，采取综合措施，进一步提升产品质量。二是全方位开展降耗活动，降低产品制造成本，特别是要作好板材、铜管、铝箔、制冷剂、气体、电线等物资的控制。

质量是企业生存之本，为使20xx年产品质量再上新高，陈总要求作好如下工作：一是紧密跟踪售后和检验，确保产品质量问题得到有效、持续的改进，重点是老问题的跟踪和新问题的改进落实；二是进一步完善和细化工艺，更好的保证产品质量；三是车间严格首件检验和“三检”制度，严把制造过程质量关；四是持续进行员工培训，不断提高其技能，以技能保证产品质量。对出问题和易出问题的环节进行重点培训；新员工和老员工培训要有区别；出问题点与不出问题点培训有区别；特殊工种、关键工种与一般工种培训有区别；五是细化质量责任制，加大考核力度，根除因责任心不强导致的质量问题；六是严格按体系文件要求执行，确保体系有效运行；七是学习国内外同行业名牌企业先进产品质量管理方法，提升出口产品质量。按照自找问题，自我否定的方法，提升水平。

20xx年是管理提升年，为提升管理水平，陈总要求制造公司要建立和完善以下八项工作制度：1、车间调度会制度；2、车间质量分析会制度；3、车间技术准备会制度；4、车间成本费用分析会制度；5、管路现场评审会制度；6、车间考评制度；7、车间专检制度；8、车间合理化建议奖励制度。

优秀的干部员工队伍是企业发展的重要保证。在人员培训和梯队建设方面，陈总也作了具体的安排和布署，要求各部门要发现人、培养人，用好人，做好员工的职业生涯规划。

陈总最后号召全体干部员工要养成认真负责、兢兢业业的工作态度，不论何种工作、不论事情大小，都要认真去做并且都要做好、做漂亮、做精致，使我们公司产品质量和基础管理在xx年的基础上百尺竿头，更进一步。

最后贝莱特执行总经理康总对会议的召开给予了高度的评价，并对20xx年市场环境和贝莱特空调的销路作了简单的介绍，同时要求大家只有紧密团结在以吴总为核心的集团领导班子周围，按照我们制定的计划扎实开展工作，我们的目标就一定能够实现。

这次会议的召开不仅使全体干部员工明确了工作重点和方向，同时也增强了大家为实现20xx年公司总目标的信心和决心。

工程售后工作计划篇六

迅速、确实、亲切、友好、优质

1) 第一级售后服务保障

一般的用户售后保障服务，由安装商成立的售后服务公司负责提供相应服务，因为空调是系统工程，安装条件等每个项目均不相同□xxx要求项目经销商需要负责项目的安装和设备的第一级售后服务，如果安装商不能对应的故障或者甲方对安装商提供的服务不满意，甲方可以随时联系xxx售后服务部门。

2) 第二级售后服务保障

xxx开利空调销售（上海）有限公司在各大城市均成立了特约维修商，经销商和客户报修到xxx的项目□xxx会安排特约维修商第一时间提供服务，特约维修商是经过xxx严格筛选，严格培训并通过测试的维修服务商，能够处理绝大多数的设备及

安装故障。

3) 第三级售后服务保障

xxx开利空调销售（上海）有限公司在上海，北京，广州，杭州，南京，宁波，武汉，天津，青岛，长沙，西安，成都，无锡，苏州，济南，郑州，海口，厦门等各大城市均有经验丰富的，在日本接受过培训的售后服务工程师，能对各种重大技术难题做出及时而准确的响应，并对全国的售后服务活动进行管理和支援。

xxx开利空调销售（上海）有限公司在上海，北京，广州，杭州，南京，宁波，武汉，天津，青岛，长沙，西安，成都，无锡，苏州，济南，郑州，海口，厦门等地设有零配件供应中心，及时保障易耗品得以更换。

1) 保修期内的承诺：

b□及时提供非设备本身质量引起的其它意外故障的处理。

c□在保修期内，凡设备在开箱检验、安装调试、设备试运转过程中发现的设备及工程质量问题，实行包修、包换、包退，直至产品符合质量要求。承担修理、调换、退货发生的一切费用和买方的直接经济损失。

d□免费负责修理和更换任何由于设备自身的质量问题造成的损坏及故障。维修完成后，我方将一式两份报告给用户，包括故障原因，解决措施，完成修理所需时间及恢复正常运行日期。

e□在保修期期满时，我方工程师可以协助经销商售后人员对机组进行另一次测试，任何故障由我方和经销商免费解决并取得用户的认可。

□维修点将提供足够的备件，以适应客户的维修需求。

2) 保修期后的维修服务

1) 保修期后我们将提供按出厂价提供零配件和零部件，并接报修通知后8小时内及时赶赴现场，24小时内提出维修结论或重新开通。

2) 保修期后，为业主提供一套完整的运行记录。

3) 保修期满时，我方售后工程师将和业主代表对机组进行一次总体测试，任何故障均有我方负责解决，直到业主认可为止。

(1) 在保修期内，如是机组本身的品质问题，需维修时，我们将免费提供需更换的零部件，并承担由此产生的修理费和其它有关费用。

(2) 当机组出现故障需修理时，用户可即时向我们报修，接到用户的报修电话时，有关人员应负责任地处理报修内容。

(3) 保修期外的零部件，用户可直接向我司经销商订购，我们将以优惠于市场价格的价格提供给用户。

□1□xxx空调产品经销商售后服务网络

□2□xxx开利空调销售（上海）有限公司售后服务中心

(3) 完善的技术支持与服务，严格的质量控制程序，详细的培训计划与教材培养合格的系统管理人员，免除用户的后顾之忧。

□4□xxx公司售后服务点—xxx开利空调销售（上海）有限公司售后中心

公司名称□xxx有限公司

地址□xxx

电话□xxx

传真□xxx

培训方式：采用ppt介绍和现场相配合方式。

培训地点：甲方现场会议室或者工地出现场。

培训师□xxx厂家安装指导工程师

培训目的：了解xxx机组日常维护方法，简单故障排查，物业管理更加人性化。

培训内容□xxx多联机简单介绍，常见故障的排除，系统设备各部件的检查、调整和维护，遥控器操作规程，操作注意事项。

培训方式：采用ppt介绍方式。

培训地点：物业办公室。

培训师□xxx空调售后服务工程师团队

培训目的：了解xxx机组日常使用方法，简单故障排查，空调使用注意事

项，如何合理使用空调节约电费。

培训内容□xxx多联机简单介绍，有线遥控器的操作规程，操作注意事项，。 培训方式：采用宣传册方式培训。

培训地点：上门服务

培训师□xxx空调销售工程师团队