

2023年配料工工作计划(大全7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。我们在制定计划时需要考虑各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

配料工工作计划篇一

尽量做到通过该项目的完成使学生能够掌握或熟悉本剂型产品生产的基本工艺流程、关键岗位、常用原辅料、质量控制点、生产区域洁净要求及其他相关的工作过程知识和其它有关的基础知识。

2教师应按照项目的学习目标编制项目任务书

项目任务书应轮廓清晰，工作成果有一定应用价值，在项目工作过程中可安排一定的教学内容，使学生能自己运用已有的知识克服在项目工作中的现场问题，并在一定范围内学习新的知识技能和工作过程知识。项目任务书应明确教师讲授或演示内容；明确学习者复习、预习的要求；提出该项目整体安排以及各模块课时、内容等。按小组形式进行学习，应注意以下几个问题。

分组安排以6~8人一组为宜。每组成员可以好、中、差生混合，这样有利于互帮互学体现团队的合作精神；亦可相似水平的编为一组，以让每个人都有展示自我的机会，以增加其成就感和自信心，并在学习过程中同样受到尊重与激励。

合理分工，结果整合小组间要体现大体平衡，但在小组内可把任务分成若干块，小组成员各负其责，除了必须完成独立承担的任务外，还必须为小组集体成果负责。这样形成了互帮互学的合作气氛。

个人计算成绩，小组合计总分合作学习既追求团队总分，也不放弃个人得分；既发挥了优势学生的积极性，也调动了弱势学生的积极性。在小组内必须人人努力，而且互帮互学，共同进步，才能取得团体总分上的好成绩。

分配角色，分享领导学生可根据课题内容轮流担任小组负责人，亦可分担不同任务角色，使每个人都在不同角色中得到锻炼和提高。

不要对学生的意见立即做出评论，在项目工作过程中，应保持旁观、克制的态度和咨询师的角色，尽量少提供直接答案，而只提供信息来源。激发学习者参与教学活动，提高学习者的积极性。

4教师应指导学生完整地完成任务

指导学生完整地完成任务，并在此过程中有意识地培养其遵纪守法、爱岗敬业、以质量为本的良好职业道德，操作上严谨细致的工作作风，互帮互助、团队合作的精神风貌；将有关知识、技能与职业道德和情感态度有机融合。

5项目任务书编制案例

教学项目板蓝根颗粒的制造。

项目任务制造1000包（规格：含糖5g/包）符合质量要求的板蓝根颗粒。

适用专业：药物制剂专业（中专或高职）

学习时间：查阅资料，18课时，生产制造48课时

学习目标通过项目学习学生能够绘制颗粒剂的生产流程、写出质量控制点、知道颗粒剂质量要求和相关理论；能够熟练

进行各岗位操作、设备操作、工艺计算、检测仪器使用以及生产过程中的质量、物料、状态、卫生控制等；能防止与排除常见的生产、质量、安全问题，适应车间班组的工作、组织环境；能对产品的半成品和成品做出初步的质量评价；在工作中遵纪守法，爱岗敬业，以质量为本，操作上严谨细致，并有良好的团队合作精神。

工作任务按gmp人员净化要求，进入相应洁净级别的岗位操作间；用提取浓缩设备制备板蓝根清膏；用粉碎机、分筛机，按工艺要求和sop熟练将需要粉碎的物料进行粉碎、过筛，得到细度符合工艺规定的粉末；根据批生产指令正确领取合格物料，按工艺规程及配料称量sop熟练完成物料地称、量、取，使用高效湿法制粒机，按工艺要求和sop熟练将物料与清膏或润湿剂混合制备湿颗粒，湿颗粒必需符合质量要求；使用热风循环烘箱，按工艺要求和sop熟练将合格的湿颗粒进行干燥，得到干颗粒，干颗粒必需符合质量要求；使用整粒机、原盘分筛机，按工艺要求和sop熟练将合格的干颗粒进行整粒分级，并与其它物料混匀，得到符合质量要求的颗粒；根据批生产指令正确领取合格的内包材，使用颗粒包装机，按工艺要求和sop熟练将合格颗粒进行分装，分装出符合半成品质量要求的板蓝根颗粒；根据批生产指令正确领取合格的外包材，按操作规程熟练进行手工外包装，随时自查、互查外包质量。

6教学实施案例

板蓝根清膏的制备(18课时)

学生复习内容板蓝根、板蓝根清膏及板蓝根颗粒的质量要求，煎煮法、酒精沉淀法、减压蒸馏法及相关设备操作。

教师演示内容板蓝根有效成分的理化性质。

学习方式小组式，6~10人一组，好、中、差生混编式。

检查评估学生对自己的工作结果进行自我评估、小组间相互评估后，再由教师进行检查评分。师生共同讨论、评判项目工作中出现的问题、学生解决问题的方法以及学习行动中的特征。通过对比师生评价结果，找出造成结果差异的原因。

蔗糖粉的制备(6课时)

学生复习内容辅料、糖粉的质量要求，锤式粉碎机的操作。

教师讲授内容出粉率及物料消耗定额。

学习方式小组式，6~10人一组，好、中、差混生编式。

小组讨论或操作要求学生应严格按照岗位操作规程、设备操作规程进行工作。问题讨论：本次小组成员如何分工？如何制定本组工作计划？医药生产中常用的粉碎设备有哪些？本次为何要选用锤式粉碎机？讨论并制定蔗糖出粉率。

检查评估学生对自己的工作结果进行自我评估、小组间相互评估后，再由教师进行检查评分。师生共同讨论、评判项目工作中出现的问题、学生解决问题的方法以及学习行动中的特征。通过对比师生评价结果，找出造成结果差异的原因。

板蓝根颗粒的制备(12课时)

学生复习内容板蓝根颗粒的质量要求，湿法制粒，湿颗粒干颗粒经验判断法，颗粒机、干燥箱及筛分机的操作。

教师演示内容湿颗粒、干颗粒质量的经验判断方法。

学习方式小组式，6~10人一组，好、中、差混生编式。

检查评估学生对自己的工作结果进行自我评估、小组间相互评估后，再由教师进行检查评分。师生共同讨论、评判项目工作中出现的问题、学生解决问题的方法以及学习行动中的

特征。通过对比师生评价结果，找出造成结果差异的原因。

板蓝根颗粒的分装(12课时)

学生复习内容颗粒内包材的质量要求，颗粒分装机的操作。药品内包、中包、外包材相关知识。

教师讲授内容包材特点及其与药品质量的关系。

学习方式小组式，6~10人一组，好、中、差混生编式。

检查评估学生对自己的工作结果进行自我评估、小组间相互评估后，再由教师进行检查评分。师生共同讨论、评判项目工作中出现的问题、学生解决问题的方法以及学习行动中的特征。通过对比师生评价结果，找出造成结果差异的原因。

总之，作为一种新的教学模式，项目教学还应具备一定的硬件、软件基础，如一定层次的实训基地、领导的支持度、教师的实践能力、学生的知识结构等，其对项目教学的成败也起到至关重要的作用。

【关键词】 中药制药专业项目教学

配料工工作计划篇二

回想这段时间来的工作，内心不禁感慨万千，做为一个配料员，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析。只有从如何节约时间，如何提高效率，如何使配料员的工作标准化，才能提高每个配料的操作技能水平，减少工作当中的失误事件的发生。每天对于工作当中遇到的难题加以不断的完善，以及与仓管员的不断沟通，相互学习才能使工作的开展更进一步，达到新的层次，管理水平进入新的篇章。

工作期间主要完成事项：

- 1) 所管区域物料摆放后，针对于仓储规划的不明确，对物料现场的大面积区域划分进行了相应的调整再次细分与标识，以更有利于现场物料管理、及公共物料暂存区。并在预定时间内完成了仓储的重新规划，使物料都做到了定点、点量、定位储存管理。
- 2) 避免仓管员在备料过程中存在找不到料，及找料时间太长，为了提高他们的工作效率，要求他们对库位表定时更新，对于部分仓管没有做库位表的，要求他们对这一缺陷进行了整改。现所有货架都已贴上了库位表，做到了不是仓管员走到物料区短时间内也能及时的. 找到所需物料。
- 3) 在与采购课的协作沟通的情况，逐步加强了对物料来料规模、到料时间的控制，仓储根据计划排程。
- 4) 物料现场所有库存物料进行除尘工作，特别是库存时间超一年以上的物料外包，对于彩盒尾数，以及部分裸露在外的，全部及时放于原包装内封存，做到防光、防尘管理。
- 5) 防止物料由于阳光的直射，使物料本身的性质发生变异，完成了窗户的遮uv工作。
- 6) 下班后值日仓管员必须检查所有的水、电、门、窗关好后方可下班。
- 8) ：为了及时了解仓储工作中发现的异常事情、能把出现的异常事情第一时间跟进解决，特做了一个仓储信息管理看板，看板中的内容包括，仓储工作前言，仓管员工作异常信息跟进汇总□6s□消防安全知识仓储部工作目标等相关学习资料。
- 9) 、多与同事沟通，保持良好的沟通方式，吸取好的建议。悉心听取领导的点评，对自己不好的做法即时予以改正。

10) 生产车间退料不及时，根据要求在盘点15号之前各车间需把该退的物料退到仓库，

总之，仓库能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！

配料工工作计划篇三

酒店应通过设计保障政策减少员工失业，不到迫不得已不轻易提出裁员计划，让员工有职业安全感。日本的一些酒店就倡导终身雇佣制，使员工与酒店成为一体，员工对酒店就产生了更多的认同感和主人翁的意识，实现员工对酒店的忠诚。

酒店不仅应让员工有充电的机会，并且有持续的充电机会，为每一个有需要的员工建立

培训档案，与员工一起进行职业规划，将员工的发展与酒店的发展联系起来。同时倡导建立一个学习型组织，让员工感觉到这个酒店的氛围可以让他不断地提升自己的技能，充实自己的经验。

薪酬支付的时间也是有技巧的，支付的时间不同，产生激励的效果也不同。不同的员工会有不同的心理需求，而员工年龄的增长，经济状况的改变和酒店经营环境的变化也会影响到薪酬的支付效果。例如，对年轻的员工必须即时支付，无论是发奖金还是给予休假，给予奖励或表扬都必须即时。另外当员工情绪低落时，也应该采取即时的薪酬支付，而情绪高涨时则可采取延迟支付，这样有利于保持员工稳定情绪。

酒店应增加小型激励，在不减少激励分量的同时，适当提高激励的覆盖面。实际上频繁的小规模奖励会比规模奖励更有效。小型激励会让员工经常沉浸在受奖励的快乐中，能够产生持续的激励效果，增加员工的工作动力。

减少定期奖励，增加不定期奖励，以抑制员工由于对固定奖励的模式化的思维而产生惰性心理。酒店应建立无制度的心理契约，这样员工不知道谁会在什么时候得到意外的奖励，这会给员工带来意外的惊喜，让他觉得工作更有乐趣。

酒店应设立一些专门为员工家属提供的特别福利，比如在节日之际邀请家属参加酒店的联欢活动，赠送酒店特制的礼品，让员工和家属一起旅游，给孩子提供礼物、奖学金等，让自己的员工在家属面前感到有“面子”，也让其家属感到温情和满足。

配料工工作计划篇四

- 1、协助领导工作，努力完成金融》物流任务指标。
- 2、保证金融物流持续发展的同时，带动基础物流业务。
- 3、加强团队建设，为业务发展做好准备。
- 4、做好行业分析，实现业务的安全稳步运营。

- 1、梳理现有非车业务，保证现有业务的继续运营。

梳理现有非车业务，针对新国标及非车业务相关规定思考业务方坚持及未来业务开发方式。与企业及银行加强沟通，通过开展监控类业务或建立监管库开展监管类业务的方式，保证现有业务稳步运营及持续开展。同时，以金融物流业务带动基础物流仓储及运输业务，实现金融物流与基础物流的联动发展，达成业务安全运营及增加项目利润的目的。

2、加强商品车业务的区域分析，提升业务覆盖面及集中度。

针对街道及4s园进行商品车集中区域开发，提升业务集中度，节省人员开支，增加收益。同时，寻找适宜时机建立车类监管库。对于商品车业务量较少的区域，加大开发力度，增强业务覆盖面，实现雪铁龙业务均有作业点可配点，以节俭雪铁龙项目建点成本。

3、稳步推进团队建设，加强人员管理及培养，实现管理提升。

经过实践验证现有组织机构的合理性，必要时做出适当调整；加强人员管理，对编制及时调整，到达控制人员成本的目的；进一步加强人员队伍建设，经过金融、基础的协同开发的方式，锻炼开发人员队伍，将现有的开发人员升级为供应链业务开发人员；细化管理，经过鼓励带动、职责细化等方式提升人员进取型，提高工作效率；与现有人员进行充分沟通，对于进取肯干的人员给予有方向性的培养及具体工作上适当的授权。

4、加强市场分析，支持业务的安全运营及不断拓展。

目前，不管是业务运营管理，还是业务开发方面，都是需要持续深入的阶段。首先，现阶段南分监管业务客户中钢材企业较多，而钢材精市场行情未见好转，钢企风险依然较大。下一步将在风险排查及业务持续跟进的同时，加大市场分析及行业研究的力度，经过多部门联合评估的方式，对企业做好评判工作，以保证业务的安全运营。其次，针对目前业务涉及行业较为单一的问题，需要经过自身区域调研及与其他分公司沟通的方式，开拓思路，研究方法，寻求业务的创新发展。

以上是本人对于20xx年工作的总结及20xx年的工作计划。进入20xx年，本人将继续不断积累业务知识、管理经验，以更加专业的姿态做好业务开发及人员管理等方面的工作。在今

后的工作中，将继续以身作则，拿真诚换真诚，与员工、公司共同成长！

配料工工作计划篇五

4、 房租，水电的降低：由2012年9月份搬来石洲，可以节约厂房的费用，水电的费用也有所降低。

投料机厂的不足：

2、 损耗大：投料机有许多旧的控制盒配件没有用上，直接造成了浪费；

8、 人手不够：现基本是2个人在生产投料机，在赶货的时候不能及时出货；

9、 配件供给不能及时到位：由于投料机销量大减，配件用的相对较少，造成供应商不能及时将配件供货给我们，造成不能生产。

10、 货款回收难：由于投料机的市场分布在广东各地，客户的情况不容易跟踪，货款回收相对困难。

4、 跟有信誉的物流公司建立起合作关系，尽量在送货的环节投料机不出现任何的问题；

以上是投料机工作的总结。

二、 石洲厂

2012年8月份以来，我参与了石洲的市场开发工作，现将工作总结如下：

1、 在9月份一个月里，我参与了石洲的市场开发工作，开发

了4个新客户，分别是：蚬岗横江村梁老板，西安塘肚村严伟坚，西安谭琅村阿飞，叠平村谭老板。

2、 协助石洲厂生产，送料，维护客户的工作。

石洲厂现总体的状况：

石洲厂的一些不足：

(2) 生产计划安排不合理. 在生产之前没有一个具体的生产计划, 基本上仓库里没有什么料就生产什么料, 导致有时出现客户需求的料没有, 而特意安排开机去生产一两批料, 这样直接造成人力物力的浪费, 导致这种情况的原因是对客户的用料量没有具体的了解, 没有建立起一套完善的客户档案.

(3) 人员的安排不合理. 在8月份, 我虽然安排在业务开发上, 但真正跑市场的时间只有1个星期的时间, 其余的时间都安排在了生产投料机, 协助配料, 送货上, 销售人员安排送货生产, 没有发挥到该职位起到应有的作用. 直接造成了资源浪费. 各个岗位之间没有相互沟通, 各做各的, 客户的用料量没有统计, 这样给销售人员维护跟踪客户带来盲目性, 没有针对性的去维护市场。

(4) 员工对工作的积极性不高, 没有激情. 范万勇工作没激情, 得过且过; 黄炳富工作不够积极, 喜欢拖拉; 廖雪芳工作虽然积极, 但没激情, 不求上进.

(5) 执行力度没有到位. 在4月份中, 公司在会议中将石洲厂做为试点, 走服务营销的销售模式, 在会议中, 每个人的工作都做了具体的分工安排, 但是到真正执行起来, 没有一个人将工作执行到位, 最后以失败告终。这说明了执行力存在一定的问题。

(6) 石洲这边的客户养殖技术相对较低, 我们没有专业的技术

人员为养殖户提供技术性的服务,对于客户出现的问题,不能解决.而客户的效益不好时,会直接将矛头指到我们饲料的质量上,这样会大大降低客户对我们产品的感知度.

2011年的工作计划

(2) 重视员工的执行力建设的问题.完善公司的规章制度,时刻监督与提醒员工,做到奖惩分明,并建立起员工的执行力建设,培养一支实干的团队.

a.树立起员工强烈的责任意识和进取精神,坚决克服不思进取、得过且过的心态。把工作标准调整到最高,精神状态调整到最佳,自我要求调整到最严,认认真真、尽心尽力、不折不扣地履行自己的职责。

b.决不消极应付、敷衍塞责、推卸责任。养成认真负责、追求卓越的良好习惯脚踏实地,树立实干作风。

c.强化时间观念和效率意识,弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

d.开拓创新,改进工作方法。只有改革,才有活力;只有创新,才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天,创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。

(5)对于市场的变化.2011年以开发外围市场为主.高要以蚬岗,梧岭,眠江,金刚的市场为主,高明以明城,富湾,塘肚,芹水,南岸,水口这些地方为主,对于业务空白的地区,争取在2011年5月份以前,每个村找到一个人做试点,然后利用其的影响力在周边开发市场.争取在6月份客户达到60个,销量达150吨/月. 以上是我在石洲厂2012年的工作总结及2011年的工作计划. 三.棠下厂 2011年11月份以来,我参与了棠下的市场开发工作,现将我的工作总结如下: 11月份,协助棠下厂开发了6个客户,分别是:古今村郭明光,温锦宏,横江村黎宝堂,叶老板,

南溪黎景南, 罗要村陆老板, 12月份开发了1个客户, 分别是 古今村郭永枝, 并参与了客户的维护工作. 棠下厂现的状况: 销量由2009年下半年的锐减走到2012年3月份的稳定, 再由稳定慢慢上 涨, 质量的在客户里反映总体来说是稳定的, 2011年可以说是棠下厂转折性的一年, 由防御战打到进攻战。

为2011年进入市场提供了有利的条件。棠下厂的一些不足:

(1) 员工的责任主动意识不够□a.有时配料员配错了料没有及时反映纠正, 反而将错就错, 直到管理人员发现时才给予纠正。这样会直接影响到饲料的质量问题□b.有时出现掉料, 漏料的情况, 员工没有如实回报, 导致有 时会引起客户的投诉□c.机械平时没有保养检修, 出现小问题没有重视而引起大问题, 像轴承坏而引起轴磨损。(2) 缺少机械技术员。

有时候机械出现问题不能及时解决, 直接影响生产。而且机械平时没有保养, 小问题多。(3) 员工的安全意识不够强。

送料员送料时有时会开快车, 员工有时候 出现酒后驾驶, 晚上驾车出去玩。2011年棠下厂的工作计划:

(1) 培养公司员工的责任主动意识, 把工作标准调整到最高, 精神状态调整到最佳, 员工要求调整到最严, 认认真真、尽心尽力、不折不扣地履行自己的职责。(2) 培养一个机械技术员。(3) 增加员工的安全意识, 杜绝事故的发生。(4) 加大市场的开发力度, 充分利用好老客户的资源。利用老客户介绍新客户, 避免没有目的乱开发。(5) 抓质量的决心不动摇。从思想上抓质量、行动上管质量、考核上促质量, 开展全员质量意识再教育, 建立起“质量就是生命”的思想, 打好质量持久战。

以上是我2011年一年的工作总结。在2011年一年的时间里, 虽然说为没有公司献多大的功劳, 但是能有幸参与到蓝海创业团队一员, 见证蓝海的风风雨雨, 确实是自己的荣幸。但是在2011年一年的时间里, 自己的工作存在许多不足的地方, 现总结如下: 1. 执行力差, 对于自己的工作, 没有做到最好, 只是随便应付了事; 2. 积极性不高, 没有工作的激情, 有得过且过的心理。3. 没有起到自己身为管理层的作用, 欠缺管理知识。对于员工的出现的问题没有及时做到思想工作, 公司制的规章制度没有得到有效的执行, 这些都是我的工作失

责。总结2011, 展望2012, 希望蓝海在新的一年里, 更上一层楼台阶。

配料工工作计划篇六

一周以来, 我按照部门的要求按时上班, 开会积极参加, 同时也会积极的发表自己的意见, 做部门的参与者, 在这周, 没有人员离职, 面试了三个新职工, 根据的规定, 我们负责给他们培训, 带领他们熟悉.

一周内, 没有什么错误发生, 统筹好了的发展, 做好了各部门之间的协调, 同时我们也开启了每周例会, 作为人事的普通成员, 我积极的向这成绩优异的同时看齐, 积极提高自己的业绩, 多为分担压力, 多做是, 少说话, 我们人事是的大脑, 是需要为安排很多的工作规范的.

按照要求对每一个人员我们都监督到位, 同时也调查了不能一周来的发展情况, 部门由于新开工, 人员急缺, 想要在岗位上发展更多的人, 就必须要在岗位上尽早的提高自己的工作能力, 不断的提昇自己的工作计划, 加大自身建设. 我们需要统计每天人员的考勤情况, 对于没有按时打卡和忘记打卡的人员及时提醒和通知.

在过去一周内, 我们按照不能要求招聘薪人基本已经完成了任务, 对于接下来的培训计划, 有不能砖门的培训道师来带领我们培训, 让更多的人参与进我们建设同时提昇我们的发展.

一个有活力的工作, 不但人要有积极性, 更要敢于拼搏, 虽然我们工作压力不大, 但是对于需要完成的工作任务我们还是没有一天耽搁的, 一周的任务完成, 下一周的工作做好准备, 毕竟我要加大对的规划和发展. 对于我们人事部的情况, 加强职工竞争, 没有竞争的工作环境如同一潭死水, 需要我们不断的激活让更多的人参与进来让更多的人主动行动, 积极的推动我们的发展, 推动部门建设.

我们人生虽然面试了少许薪人,但是也有很多的简历,在一周中,我们基本完成了一周工作规划,做好了一周的基本工作,付出了很多汗水但是收获更多的是对于工作的喜悦,我们工作付出的有价值,没有浪费我们的汗水.

对于今后的工作我们每个人都备足了实利,想要在未来的一周内做出更好的成绩让自己走的更远做的更多,这需要我们加强对工作的规划,下面是下周的工作计划.

- 1、及时上下班,不迟到不早退.
- 2、加大工作管理提高工作效率.
- 3、没人一天完成50分简历审核,一周完成全部的简历考劾.
- 4、做好视频面试准备,同时筛选优秀薪人.
- 5、监督各个部门的基本情况,并及时反馈到人事.
- 6、做好数据统计工作,统计每天人员考勤情况.

配料工工作计划篇七

一、对销售工作的认识

1. 市场分析, 根据市场容量和个人能力, 客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务: 销售额100万元。
2. 适时作出工作计划, 制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通, 确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理, 对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的'解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交

流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

2018工作计划模板【二】

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件；提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项；计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项；计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨；计划各分子公司第

一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上；计划专利申请受理量220项。