# 鞋业开发工作总结计划(通用8篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2023-11-10

*鞋业开发工作总结计划1济南市场：现客户总数40个，有效客户数15个，加盟店3家、商场专厅4家、商场、鞋城专柜7家。总库存2600双，有效库存1000双，需处理库存1600双，全年进货额250万，市场总欠款45万。临沂市场：现客户总数20个，...*

**鞋业开发工作总结计划1**

济南市场：现客户总数40个，有效客户数15个，加盟店3家、商场专厅4家、商场、鞋城专柜7家。总库存2600双，有效库存1000双，需处理库存1600双，全年进货额250万，市场总欠款45万。

临沂市场：现客户总数20个，有效客户数13个，自营专厅2家，加盟专厅4家，商场、鞋城专柜6家。总库存3300双，有效库1500双，需处理库存1800双，其自营店1800双，全年进货额300万，市场总欠款26万（自营店除）。

产品结构济南临沂市场基本相同，批发价从90220，其130左右价格居，款式以温州鞋主，总体款式以装鞋主，约占60%，商务休闲占30%，纯休闲占10%左右。

**鞋业开发工作总结计划2**

自己根据实际情况来写吧，主要写一下主要的工作内容，如何努力工作，取得的成绩，最后提出一些合理化的建议或者新的努力方向。。。。。。。

工作总结就是让上级知道你有什么贡献，体现你的工作价值所在。

所以应该写好几点：

1、你对岗位和工作上的认识2、具体你做了什么事

3、你如何用心工作，哪些事情是你动脑子去解决的。就算没什么，也要写一些有难度的问题，你如何通过努力解决了

4、以后工作中你还需提高哪些能力或充实哪些知识

5、上级喜欢主动工作的人。你分内的事情都要有所准备，即事前准备工作以下供你参考：

总结，就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总评价、总分析，分析成绩、不足、经验等。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理\*的思考。

总结的基本要求

1．总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。

2．成绩和缺点。这是总结的主要内容。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是怎样产生的，都应写清楚。

3．经验和教训。为了便于今后工作，必须对以前的工作经验和教训进行分析、研究、概括，并形成理论知识。

总结的注意事项：

1．一定要实事求是，成绩基本不夸大，缺点基本不缩小。这是分析、得出教训的基础。

2．条理要清楚。语句通顺，容易理解。

3．要详略适宜。有重要的，有次要的，写作时要突出重点。总结中的问题要有主次、详略之分。

总结的基本格式：

1、标题

2、正文

开头：概述情况，总体评价；提纲挈领，总括全文。

主体：分析成绩缺憾，总结经验教训。

结尾：分析问题，明确方向。

3、落款

署名与日期

自己根据实际情况来写吧，主要写一下主要的工作内容，如何努力工作，取得的成绩，最后提出一些合理化的建议或者新的努力方向。。。。。。。

工作总结就是让上级知道你有什么贡献，体现你的工作价值所在。

所以应该写好几点：

1、你对岗位和工作上的认识2、具体你做了什么事

3、你如何用心工作，哪些事情是你动脑子去解决的。就算没什么，也要写一些有难度的问题，你如何通过努力解决了

4、以后工作中你还需提高哪些能力或充实哪些知识

5、上级喜欢主动工作的人。你分内的事情都要有所准备，即事前准备工作以下供你参考：

总结，就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总评价、总分析，分析成绩、不足、经验等。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理\*的思考。

总结的基本要求

1．总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。

2．成绩和缺点。这是总结的主要内容。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是怎样产生的，都应写清楚。

3．经验和教训。为了便于今后工作，必须对以前的工作经验和教训进行分析、研究、概括，并形成理论知识。

总结的注意事项：

1．一定要实事求是，成绩基本不夸大，缺点基本不缩小。这是分析、得出教训的基础。

2．条理要清楚。语句通顺，容易理解。

3．要详略适宜。有重要的，有次要的，写作时要突出重点。总结中的问题要有主次、详略之分。

总结的基本格式：

1、标题

2、正文

开头：概述情况，总体评价；提纲挈领，总括全文。

主体：分析成绩缺憾，总结经验教训。

结尾：分析问题，明确方向。

3、落款

署名与日期

**鞋业开发工作总结计划3**

1、正确迎宾

规范的企业都有规范的服务礼仪，以展示企业的形象。

规范的站姿应该是：双脚自然分开，成60度角，抬头挺胸，双手自然下垂，左手压在右手上，收腹，挺胸、直背、目视前方、面带微笑，喊出迎宾辞：“欢迎光临！”语气中带着诚意，带着亲切感。这种卖场气氛很容易感染顾客，让顾客不自觉走进卖场。

接待顾客的动作流程：看到顾客→面带微笑→点头示意→说出服务导语

2、善于判断顾客

要善于判断顾客是购买者、使用者还是影响者。

当顾客走进店里的时候，很快能判断出是使用者。用敏锐的眼光猜测顾客脚的尺码，以自己的脚为标准，尽量不要直接询问顾客的脚的尺码。因为如果你猜对了，顾客就对你的信任加深了几分，加大了成交几率。如果你猜不对，顾客也一定会告诉你她的尺码的，然后顺势找个台阶下，“真看不出，你的脚如此纤细呢”。

如果有陪伴同行，一定要注意不能忽视陪同者。因为陪同者的影响比任何导购员的影响都大。有可能你说破了嘴，让陪同者的一句话给毁了，“算了，不要买了，你的鞋太多了”。导购员说了半天也是无用功，所以一定要招呼好陪同者，还要时不时地寻求陪同者的意见。

如果是一家三口同行，那爸爸一定是付钱的购买者，妈妈一定是使用者，而孩子一定是影响者。孩子不高兴了，大人肯定走掉了。遇到这种情况既要寻求爸爸的意见，又要满足妈妈的需求，还要照顾好小孩子，让孩子开心不闹着走。

3、寻求接近顾客的最佳时机

作为顾客最烦感的就是一进店就有导购员在身后不停介绍，好像是极力推销又好像是防范小偷。这种情况下，顾客根本没有心情购物，恨不得逃之夭夭。那什么时候才是接近顾客的最佳时机呢？

（1）当顾客专注于某项商品时

（2）当顾客触摸商品时

（3）当顾客寻求同伴意见时

（4）当顾客寻求服务时

既不要不搭理顾客，也不要热情过头，把握时机和尺度很重要。

4、了解顾客的预算

在销售过程中，需要了解顾客的预算，不是直接去问顾客买什么价位的产品，这样会很容易伤害顾客的自尊。了解顾客的预算是通过顾客对价格的反映来判断顾客的预算。顾客说328元的鞋子太贵了，那她的消费预算可能在200元之内，特价鞋或者打折的比较适合她。在介绍产品的时候要注意语气，不能有歧视的态度。应该这样说：“这双鞋很适合你，价格也不贵，很划算的”。这样既不伤顾客的自尊又能成交。

5、探寻顾客真正的需求

导购员要实现“增值销售”，出发点就是了解顾客的真正需求，给予最实用的建议，让顾客感到最大的价值。

首先要明白流行产业的流行元素。作为鞋子的流行元素就是：颜色、配饰、款式（跟、楦、剪裁线）、材质、图案。当顾客走进店里的时候，只要能明白顾客的需求，满足她的需求就能成交。既节省了时间又提高了成交率。

6、专业知识和赞美之词交互使用

在销售过程中，你可以赞美顾客穿的漂亮，也可以赞美顾客穿的有气质，但是这样的话对顾客来言，已经是听惯不惯。但如果导购员在介绍产品时运用专业知识，说明材质、流行趋势等，把足够的专业的知识和时尚的信息传递给顾客，与聪明慧黠的顾客进行有效的沟通，顾客就会感到在这里学到了知识，对产品的信任就增加了几分。

当顾客对你的专业水准表示认同时，及时引导顾客试穿，挑一双适合她的鞋子，然后进行赞美，真心实意地拍顾客的“马屁”。当然赞美要有尺度，不能让顾客反感。

**鞋业开发工作总结计划4**

1、代理商张老板经营皮鞋行业已有多年的历史，从最初的零售开始做起，逐步走向批发，品牌经营路线，对市场信息和市场状况撑控能力基本较好，但其落户于临沂，便更多的精力放在临沂市场，临沂所辖区的三区九县，现市场基本操作稳定，终端质量较高。其对库存和欠款把握也比较合理，再加上他本人的两个自营商场也在经营，对信息反馈和款式的把握上比较准确。

但要想发展山东市场，就不能不重视济南市场，因为其省会城市必定覆盖九个地区市。从目前的运作来看，张老板基本上把济南市场的运作交由他妹夫杨先生管理，杨原本在下面市场做服装零售，对鞋业的品牌操作没有实际经验，其人更不善于与人沟通，也很少去主动开发市场，从市场发展的角度来看，大大影响了本品牌在山东市场的整体扩张。

2、品牌的档次和定位较低，这是山东市场的基本情况，从以上代理商批发价的主线中也可以看的出来，其价格的定位基本同温州鞋意尔康、蜘蛛王相持平，但温州鞋在市场多年驰骋中已经占有一定的市场份额，我们要在同一水平线上与其竞争，实在太难。目前代理商利用本公司品牌的知名度而经营中低档的产品，意在提取“S”品牌的最后一点剩余价值。

3、代理商并没有对市场做远投和长期规划的打算，其过高的加价制约着在市场中的跑量，普遍加价在出厂价乘以1、4以上，部分产品利润甚至高达50，这便是一种短期的索利行为。今年能多赚点便多赚点，确少对市场的培育和保护。

4、代理商因其没有对市场做长投的计划，以至对市场的支持和投入太少，认为赚到口袋里的再拿出去就不合算，市场便难以拓展开。就拿泰安的客户来说吧！泰安客户杨老板经营\_S\_品牌已有三年的历史，在所有客户中销售最好，泰安某商场的一个专厅一年可以达到进货额100万。为了进一步拓展市场，杨老板便在另一条准商业街上开了一家\_S\_品牌专卖店，专卖店的货柜和门头都是在公司制作的，杨老板支付了货柜与门头总款的50，公司按计划给予核报30，那么代理商支付的是多少呢？一算便知1/6，对于杨老板这样的大客户来说是这样的投入，就更别说其他客户的支持与投入了。

5、从以上的数据分析来看，济南市场对货源的配备严

不错的重不足，因其没有自营店作后备导致不敢备货，客户补单缺货断码现象严重，以严重遏致销售量的提升。缺少对终端市场的管理，济南市场经营几年来，其中也发展过不少的客户，但众多经销商经营一段时间后便放弃或经营不下去了。当一个品牌在一个市场经营不下去倒闭后，给下一次对该市场的拓展造成了相当的难度。

**鞋业开发工作总结计划5**

一、自觉加强理论学习，努力提高个人素质

没有坚定真确的\*方向，就不会有积极向上的指导思想。为了不断提高自己的\*思想素质，这几年来我一直非常关心国家大事，关注国内外形势，结合形势变化对企业的影响进行分析，并把这种思想付诸实际行动到生产过程中去，保\*自己在思想和行动上始终与党和企业保持一致。同时，也把这种思想带入工作和学习中，不断追求自身进步。有人说：一个人要成才，必须得先做人，此话有理。这也就是说：一个人的事业要想得到成功，必须先要学会怎样做人!特别是干我们这项技术\*很强的工作的，看事要用心、

**鞋业开发工作总结计划6**

1、xxxx年的培训工作比起x年相比有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了一定的增长幅度。

一是：对一线操作人员开展技能培训，做到持证上岗;对管理人员进行现代管理理念和管理方法的培训

二是：全员培训，对所有员工进行安全教育、法律法规教育、企业文化构建与团队协作教育与培训

三是：脱产和半脱产培训，学校将参培人员送到其它培训机构或规模企业，接受创新思想和技术提高培训。

2、完整了培训计划：建立了制度性培训体系，比起以往的培训工作缺乏制度完善和系统化，培训管理幅度和力度较弱，员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。综合办建立了职工学校，利用职工学校平台，在总结了以往的培训经验基础上，优化了培训的重要性，重点加强了培训内容全面性，提升了培训工作的制度化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式：x年的培训工作，我们主要采取幻灯片、理论与实践相结合的方式来提高培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，在投入工作。

**鞋业开发工作总结计划7**

任何一行，任何一业，顾客的抱怨总是难免的。当遇到顾客抱怨的时候，一定要妥善解决。既要维护品牌形象，又要让顾客满意。抱怨的顾客是我们再次服务的对象，是提高品牌忠诚度的最好的机会。顾客的抱怨处理不好，是很难让顾客再回来购买产品的。

处理抱怨的方法：

1、先处理心情再处理事情

每一位抱怨的顾客都是愤愤不平的，情绪极度不稳定。这个时候要避免和顾客争吵。要先认真倾听，认同顾客的观点。用鹦鹉学舌法，响应顾客的抱怨。顾客说：“这是什么鞋子，没穿几天就坏了”。回应：“是啊，这鞋子是存在一些问题。我们的鞋子都是手工做的，出了问题不好意思啊”。等顾客情绪稍微平息了之后，接着赞美：“其实，您穿这双鞋真的是很配您的身材和服饰，愈显得您身材高挑，有气质”。赞美之后就要转移话题。如果确实是质量问题，就要给顾客解释是哪里出了问题，并提出解决方案，是修还是换？如果顾客不同意你的方案，那就要反问，“这种问题，我们修鞋的师傅是可以解决的，您已经超过了三保期，我们可以在一周之内给您修好，可以吗？”。这样我们承认了错误，提出了解决方案，也解决了问题。

2、抓住机会，缩短时间

在卖场中，顾客投诉总是不好的，影响整个卖场的销售气氛，很容易误导别的顾客，认为我们的产品和品牌存在不信任因素，所以遇到顾客抱怨的时候，解决一定要快，让抱怨尽快离开卖场。

3、不要辩解和推卸责任

与顾客争辩，无疑是火上浇油。顾客永远是对的，没有人怀疑顾客抱怨的真实性。当顾客很生气的来投诉的时候，要理解对方的心情，诚心诚意地道歉。当顾客遇到礼遇的时候，大吵和大闹就都不合时宜了。

服务业有几百年的历史了，它的发展非常迅速，竞争也很激烈。近几年，各种品牌迭起跌落，已经看惯。怎么样做一个行业的常胜将军，立于不败之地，就是要把微不足道的服务做到最好，把别人做不到的事做好，这就是服务的秘诀

鞋厂管理规章制度

一、鞋厂设备工作管理制度 1.设备维修与保养制度： 1)正确使用，精心保养，随手关闭设备或机台电源，定次上油润滑机器，清除设备沉积的垃圾；

2)严格执行―安全技术操作规程‖，实际定检定人操作； 3)设备必须专人使用、专人保养、若设备或机台出现技术性能故障，应及时通知专业技术人员修理； 4)保障设备结构的完整，不得随意拆卸或自行维修、不得调换其它设备或机台上的零件； 2.设备事故与处理 1)设备因非正常损坏或正常磨损之故障，致使停产修理或延误生产降低效能者，均为事故

3.设备或机台维修保养规则 1)设备或机台必须服从部门管理人员指派，专人使用、专人保留、专人保养、不得任意调换，违者予以作警告处分处理； 2)不得私自动用或调换他人设备或机台，违者给予作记小过处理； 3)设备机修技术人员，要定期进行设备表面的清洁，定次上油润滑机器、清洗机器、清洗机台内部的污垢和垃圾，保障设备的最佳性能； 4)设备或机台操作人员，离开工作台，应随手关闭电源，减少机械运转，磨损或意外事故的发生，违者作警告处分处理。

二、产品质量管理制度 1.公司全体员工，特别是管理干部、品检员、应该强化质量意识，坚持产品质量高于一切的思想；

2.优秀的产品质量是靠精心制作出来的，而不是靠检查出来的，在作业过程中，必须严格执行工艺纪律、严格按照工艺流程操作规范进行操作； 3.进厂的原材料、大底、辅助材料、配件等一切物料，必须经品管组检验后方可使用；

16.品检员在作业现场抽查质量时，切实担负起兼职工艺流程，操作规程督导员的职责。

三、开发部管理制度 1.遵照业务部和生产部的生产计划安排，坚决服从开发部制定的日工作进度安排的工作量，每人每天必须完成任务。2.根据业务部，生产部下达的工作计划，制定本部门的月设计制作计划，日工作量的进度安排，制定的原则是：

1)首先必须优先保证客商订单所要的样品、确认鞋，斩刀试作样品鞋的完成时间 2)其次安排根据市场流行要求，公司开发的新型体、新款式、新配色的品种。3)安排二次开发的品种，如：重新配色，配大底等。3.开发部制定的设计，制作月计划和日工作量进度表，月中调整计划和日工作量进度表，编制完成后交业务部、生产部、以利各部门追踪进度和生产材料购进情况。4.板房经理根据技术人员的分工职责，合理分解工作计划任务到每个人，建立个人考核办法。

5.板房技术人员必须绝对的服从上级干部的安排，遇客人紧急情况，需作任务的临时调整时，技术人员应积极的配合，以保证灵活的机动性，确保工作计划的顺利完成。6.接到业务部转来的客商的有关资料后，立即先开出材料采购单。7.当制板房接到样品制作单、指令单时，首先应制作模具纸板后，再制作其全纸板。8.设计、制板、拆板、放板、定额、工艺文件，模具要有明确的分工与合作，对样鞋全套资料作业完成后，师傅、板房经理应严格审查，签发后负全责。9.制定工艺流程制作单时，应将重要部位技术难点作明确特别标记，并加注文字说明和局部图时，以利生产过程的控制，从而达到保证质量的目的。篇二：鞋业有限公司仓库管理制度 xx鞋业有限公司仓库管理制度

第一章 总则

第二章 入库管理

第三章 出库管理 第四章 库存管理

第五章 仓库日常管理

第六章 发货管理

第七章 附则

第一章 总则

第一条 为规范本公司仓库管理，确保公司财产物资安全，根据企业管理与财务管理一般要求，特制订本制度。

第二条 本制度适用于公司品牌总仓。

第三条 仓库管理工作的任务

（一）做好物资入库、出库及保管工作；

（二）做好各种防范工作，确保物资的安全保管，杜绝事故发生。

第二章 入库管理

第三条 所有外购货物均须入库，除仓库管理员外，其他任何人不得签收。

第四条 货物验收过程中，数量、质量、规格、品种、交货期等要素，须核对清楚，入库单据回单联转交供应商作为结算凭据，财务联转交财务部作为记账凭据，存根联由仓库保管存档。如有货物与单据不相符的现象，保管人员不得办理入库手续，并视具体情况报告处理。第五条 仓库的退货规定

（一）采购退货

发生以下几项情况时，仓库须对物品进行退货处理： 1.经质检处检验质量不合格的货品 2.发现数量短缺、串号、配码不正确、因延迟交货期确认已取消定单的货品；

（二）客户退货

1.当入仓货物属于公司同意客户退货时，仓库予以办理退货入库手续。2.仓库管理员在收货时，须当即开箱检查数量是否正确，及时将收货记录反馈至发货方核对查实。

3.如仓库发现有丢失货物的情况，须通知退货的客户追回损失。无法追回的损失，由退货的客户承担。

第三章 出库管理

第七条 产品出库根据客服部的发货计划组织出库。发货时，由物流部文员制作销售出库单，对销售出库单进行核对，核对无误后，方可出库。

第八条 托运装车时，仓库管理员必须要仔细清点好数量，车上的数量与清单上是否一致，确定准确无误后，方可办理有关托运交接手续。

第九条 各部门领用物品出库时，须经领用部门经理审批后才准予出库。提货人手续不全的，仓库不得发货。如有特殊情况可以先由经办人签字，但必须在领用后补办审批手续。

第四章 库存管理

第十条 仓库保管原则

（一）仓库货物应遵循“便于找，利于取”的原则，保证货物分类清楚、堆放整齐平稳及区域产品分类摆放。

（二）货物的存放不能超过产品的堆码层数极限，鞋类产品堆码层数不得超过8小件，排行间隔1米，隔墙米，保持仓库通风。

（三）破损及不良品单独搁臵，并保持清洁的状态。

（四）为使物品出入库方便，容易在仓库内移动，基本条件是将物品面向通道保管。

（五）根据出库频率选定位臵。出入库频率高的物品应放在靠近易于作业的地方；季节性物品则依其季节特性来选定放臵的场所。

（六）根据物品重量合理安排保管的位臵，第十一条 盘点规定

（一）每月月底，物流部必须在财务人员的监督下进行月终盘点，特殊情况可在月内合理安排时间盘点，每月须至少盘点一次。

（二）盘点前，物流经理须对分销系统（erp）所有单据进行记账或验收处理，并整理好仓库，以便于盘点顺利进行。

（三）盘点时，物流经理须组织人员实地清点实物，准确记录实盘数，整理盘点资料，导入（erp）系统确认。盘点单由财务部审核记账。

（四）盘点后，由监督盘点的财务人员填写“盘点溢（缺）报告单”，物流经理、财务人员及总经理签字确认。如发现盈余、短少、残损，必须查明原因，分清责任，及时出具书面报告，提出处理意见，报总经理审批。第十二条 物流经理对因滞销或其他原因长期积压在仓库的货物进行消化处理时，须报总经理审批。

第五章 仓库日常管理

第十三条 仓库保管纪律

如违反以下规定的情况，公司对直接责任人处以100元的罚款；经理负连带责任，公司给予其双倍的罚款：

（一）严禁在仓库内乱接电源，乱拉临时电线，加强对仓库日常防火、防盗、防潮等工作。

（二）严禁随意动用消防用品，加强仓库要害部位的管理；仓库人员须懂得使用消防器材和必要的防火知识，定期检查消防器材，更新、补充消防用品。

（三）仓库严禁吸烟，易燃、易爆品不得携入仓库。

（四）库房钥匙归仓库管理员专有，其他人员不得配臵。仓库管理员不得将库房钥匙随意借与他人使用。

如有违反以下规定的情况发生，公司对直接责任人处以200元的罚款；经理负连带责任，公司给予其双倍的罚款：

（五）未经同意，非仓库工作人员不得进入仓库。因业务工作需要进入仓库的有关人员，必须有仓库工作人员的陪同。内仓严禁非仓库人员进入。

（七）保持仓库清洁，严禁在仓库内存放私人物品，严禁在仓库堆放杂物、废品。

（八）仓库管理员下班离开前，应巡视仓库并检查电源开关，门窗是否关闭，以确保库房的安全。

（九）日常业务单据要妥善保管，不可随意丢放，以免丢失或外泄， 并做好存档工作，对外严守产品价格、销售业绩等相关机密。

（十）仓库人员在工作过程中须严格遵守公司规章制度，不得在业务往来过程中索贿受贿，收受回扣、礼品、礼金等，如若发现，一律按公司制度处理。

第六章 发货管理

第十四条 物流经理须根据当天的发货情况，有效安排托运时间、地点，保证按时发货。

第十五条 物流经理须以维护公司利益为前提，监督托运单位的服务质量，及时有效地了解运输行业的各方面情况。对造成货物丢失损坏的运输单位，应根据实际情况和相关规定要求相应的赔偿。

第十六条 接到退货通知后，相关仓管人员要及时作好记录，详细记录退货托运单位的相关信息，并及时转交托运员安排提货。

第七章 附 则

第十七条 本制度拟定和修改由人事行政部负责，报xx鞋业公司总经理批准执行。第十八条 人事行政部具有本制度最终解释权。

第十九条 本制度自颁布之日起起执行。篇三：鸿旭鞋业生产管理规章制度

鸿旭鞋业生产管理规章制度本着以人性人的思想，用科学的管理为导向，实现大家与工厂的共同发展。为了更大程度上维护大家的劳动成果和工厂可持续发展，特制定如下规章制度，望全体员工自觉遵守执行。

第（1）章 服务守则

.员工应认真工作、爱惜公物、减少损耗、提高服务品质、促进工作效率、不

能泄漏工厂机密。

.员工在工作时间内，未经批准不得擅离工作岗位。.员工不能利用职权谋取自己或他人之利；不能因职务之便而接受招待、馈赠、回扣或其它不法利益，更加不得窃取公司任何财物。.员工不得携带弹药、刀枪、易燃品、\_及其他与公务无关之用品进入工厂。.员工未经批准不得携带公物离开办公（车间）场所，如必须携带公物离开时。

应向管理部门申请并办理放行登记后，方可带出。.员工出入厂区，应按规定佩带厂牌，并妥善保管不得转借他人使用。.员工应遵守安全卫生法令及工厂规定，维护工作场所及其四周之安全卫生及

整洁，并防止盗窃、火灾之发生。

第（2）章 考勤规章

.工厂上下班时间规定如下

上午：8：00---12：00 下午：13：30---17：30 加班18：00起 ．打卡规定

1)全厂员工上下班应亲自打卡，不得代他人打卡。2)任何人打上班卡后，应直接进入（车间）办公场所，不得在外逗留。3)迟到或早退，当月全勤奖取消，初次记警告，二次记过，屡次不改者以开

除处理； 超过十分钟以上者以旷工处理，当月全勤奖取消，扣除三天薪水

并记大过一次。

4)请假需提前一天写请假条，不得口头请假或请他人代口信。请假条必须由

上级主管签字后方可生效，否则一律按旷工处理并记大过一次（请病假者

如果出具医院证明，可享受当月正常津贴）请事假者不享受本月任何津贴。5)上下班打卡时，若适逢打卡机故障或其他原因不能打卡时，应将卡片 送交主管登记上下班时间及不能打卡的原因，单位主管签证后，送交人事

单位处理并存档。

第（3）章 安全守则

.所有人员必须清楚安全通道出口、灭火器位置及电源开关位置。.认真参与公司定期举行的安全教育和训练演习。.胶水、甲笨及易燃材料必须远离电源与火种。.人人都是消防员，一但火灾发生，现场“警铃”一响，需按如下规定操作： a、就近人员切断电源。

b、有火花出现的地方应立即就近拿起灭火器将火花扑灭。c、管理干部及时疏导员工由安全出口有序并快速的撤离。．以人员安全为核心，如遇重大火灾事故时，所有干部应快速打开所有通道疏导

时光飞逝，20xx年已接近尾声，时值我荣诚鞋厂蕴酿突破发展和走向规范化、制度化管理发展之际，面对新产品的不断出现、市场的变化，品管工作任重而道远。过去的一年品管部人员越来越感受到公司对质量工作的重视度加强。我将继续按照公司制定的总目标，认真做好品质工作，提升自身素质，即时跟进新产品、新标准。做好20xx年的品质管理策划，严格质量控制，确保公司产品的质量能满足客户的需要。在质量控制上下大力气加强对产品检验手段、项目和方法的分析研究和策划，加强质量目标的统计和品质异常的跟踪。现对20xx年工作总结如下：

**鞋业开发工作总结计划8**

技术部上半年工作总结

公司创建\*西省电力公司一流县级供电企业的考核年，是公司改革与发展的关键\*一年，技术部上半年工作总结。本部门坚持公司“三抓一创”工作思路，紧紧围绕同业对标创一流主线，紧扣实现公司经营扭亏为盈，实现同业对标工作排名前三位的目标，扎实工作，确保了电网安全稳定运行。为更好开展下半年工作，现将上半年工作总结汇报如下：

一、科学谋划，加强管理，认真做好电网建设改造工作。

一是科学谋划，精心安排，做好工程项目立项设计工作。三月份组织各生产单位对电网现状进行了仔细梳理，分析薄弱环节，各自拟订了改造项目计划，我部从全局出发，通盘考虑，认真分析高中低压电网现状，结合《公司十一五电网建设规划》，分期分批确定了电网建设改造项目，先后完成了第三期第一批县城网改造工程项目初步设计工作，第二批县城网改造工程立项工作。编制了《农村电网完善工程可行\*研究报告》，制订了农村户户通工程实施方案。做到实施一批项目，筹备一批项目，规划一批项目。共完成了资金规模496万元的工程初步设计，资金规模213万元的工程立项，资金规模3100万元的农村电网完善工程工程可研报告。

二是求真务实，追求质量，加强工程管理。从工程设计抓起，认真审查了35kv八都变、白水变改造工程设计。对10kv及以下工程先由运行单位进行现场设计，避免闭门造车，规避施工单位追求工程量随意放样的现象。加强了物资采购管理，严格招标采购程序，严把技术协议关，严把物资入库验收关。由生技、安教、审计、物质公司、修试公司、纪检专职等机关部门人员成立验收小组，对照国家有关规定及订货协议，对入库设备进行相关项目的检验，形成验收报告，做到没有验收报告不付款。加强了工程验收管理，建立了运行单位验收，公司部门抽验的验收管理模式，做到验收单位不签字不结算。加强了工程结算管理，做到完成一项结算一项。施工队必须按时提交工程量、材料清单、施工记录、图纸给结算组，结算后，交审计部门现场核对审计。

二、生产技术管理进一步规范，电网运行稳定。

一是进一步强化了设备线路整治力度。线路运行状况逐步好转，结合春季安全大检查整改工作，上半年共消缺35kv线路设备缺陷处，10kv及以下线路设备缺陷处，完成了35kv枫\*线城北新区改线工作，35kv白水变预试和防腐工作，完成了35kv八都变预试工作，更换了35kv电流互感器组，开展了线路拉线整治工作。消除了35kv对地距离不足缺陷起，继续开展了线路清障工作，多数供电所线路10kv通道状况好转。启动了台区接地电阻改造工作。

二是坚持了电网运行分析制度，公司每月定期进行了电网运行分析，以电网故障跳闸率分析入手，找出薄弱环节，制订整改措施。

三是继续加强“捆绑式”停电管理，每月初制订停电检修计划安排，严格停电审批制度，尽可能将业扩工程、各单位消缺工作捆绑一起。

四是结合同业对标创一流工作，规范生产技术基础资料管理。

三、积极配合，通力协作，扎实开展同业对标工作。配合企管部，根据公司单位机构的调整，重新修订了所站生产运行管理基础台帐、记录目录，建立了对标体系。变电、线路专职配合企管部每月对供电所、变电站指导检查评比，认真分析各指标变化情况，分析差距，制订提高措施。

四、提前谋划，精心组织，做好迎峰度夏电网稳定运行工作。成立迎峰度夏工作组织机构，下发了《关于做好迎峰度夏工作的通知》，制订应急预案，组成了抢修队伍。现正组织实施迎峰度夏保电工程。

五、注重新技术、新设备应用，提高电网设备技术含量。在设备选型时，严禁选用技术落后产品，大胆使用先进的新设备。针对县城网台区配电箱安全隐患多、台区负荷难监测的现状，结合农改工程，引进了集过流、漏电等保护功能的智能负荷开关，引进了台区配电自动化监测装置，引进了台区无功自动三相、分相共补技术。该项改造工程既提高了设备、人身安全系数，又将为台区降损起到直接和间接的作用，效果将十分明显。另外，根据农村线路无功负荷需求量变化较大的特点，防止无功欠补和过补，以及无功手工投退工作繁琐，经济效益不明显等因素，引进了10kv无功自动分组补偿装置，以上技术应用正在实施中。

存在问题：

(1)电网运行管理亟待加强。部分员工业务技能不高，责任心不强。少数供电所巡视工作不到位，配网线路瓷瓶等材料设备质量问题仍不断暴露，配网线路抗恶劣气候能力差。

(2)本部门人员业务素质和管理水平有待进一步提高，工作重心偏离，农网改造和各种统计报表工作花费不少精力，深入一线工作时间非常少。

下半年工作打算

(1)从繁杂琐事中脱离出来，充分发挥专职的职能，以深入一线检查为主，加大供电所、变电站同业对标创一流的指导力度。

(2)做好电网运行维护管理工作，加大设备整治力度，确保电网安全稳定运行。

(3)继续做好电网改造工作，全面完成第三期农改工程。

(4)扎实开展“线损管理年”活动，落实好线损管理技术措施，认真分析总结降损措施效果，使各项工作达到实效。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找