最新收获的活动 志愿者活动心得与收获(实用9篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

qc工作计划篇一

质量管理小组（又称qc小组）是职工参与全面质量管理特别是质量改进活动中的一种非常重要的组织形式。开展qc小组活动能够体现现代管理以人为本的精神，调动全体员工参与质量管理质量改进的积极性和创造性，可为企业提高质量降低成本创造效益。通过小组成员的共同学习互相切磋，有助于提高员工素质，塑造充满生机活力的企业文化。世界著名的质量管理专家朱兰博士曾说：“通过开展qc小组活动，使日本的产品质量跃居领先地位。”这就充分说明了质量管理小组的作用是很大的。作为供水公司欢喜岭水厂的一名职工，我深知供水公司开展qc小组的现状，为了更有效的在本公司开展qc小组活动，在这里我谈谈我个人的几点看法。

一、公司应重视新形势下质量管理小组活动qc小组活动是公司的自觉行为。要以质取胜需靠职工素质的全面提高与全员的共同努力，而qc小组是实现全员参与质量改进的有效形式。广泛开展qc小组活动是依靠全体职工办好企业的一项重要措施，也是增强企业竞争力的有效途径。供水公司的经营现状并不好，公司领导应高度重视热情支持积极引导，并作为企业取得成功的关键要素来抓。各水厂有关部门应广泛发动职工加入qc小组活动，并做好指导帮助和推进工作□qc小组要与行政班组紧密结合，同时qc小组活动要与加强社会主义精神文明建设提高职工思想政治和技术业务素质，企业文化建设

班组建设技术革新合理化建议活动结合起来。

二、加强对qc小组活动的组织和管理1□qc小组的组建要从实际出发，采取自愿结合或行政组织等多种方式，可以在本班组、部门组建，也可以跨班组、部门组建。其主要类型有现场型、攻关型、管理型、服务型小组。企业可因地制宜选择类型开展活动。为了体现全员参与质量管理，可着重发展以职工为主体的现场型和服务型小组；同时组织有技术人员参加的科技开发型的小组，提倡工人、技术人员、管理干部三结合。为便于自主地开展现场改善活动，小组人数一般以3至10人为宜。2、小组成立并确定活动课题后可向所在部门登记注册，由部门汇总报送企业质量管理部门。公司质量管理部门应做好服务推进工作。3、各水厂质量管理部门负责qc小组活动的推进工作。建议公司各级领导和质量管理部门定期召开qc小组长联席会，介绍公司的生产经营情况，提出课题和任务□qc小组活动经费由所在公司妥善解决。

三、qc小组活动的实施方法

1、鼓励qc小组根据公司和本单位的方针目标，从调查分析本岗位、班组、部门的现状人手，围绕提高质量、降低消耗、改善管理、班组建设、提高效率、安全生产、科技开发、文明经商、优质服务、优质工程、增加效益、提高人的素质、创建心情舒畅与团结奋进的集体和整洁文明的场所等方面选择课题。

为有利于取得活动成果，选择课题可采取小组自选的方法，也可采取部门推荐，领导指定或招标承包的方法。小组选择课题不宜过大，宜选择身边的力所能及的课题，力求时间短见效快。完成课题后再选择新的课题，并及时向公司有关部门备案。2、鼓励qc小组集思广益分工负责，按“计划、实施、检查、处理”工作程序开展活动，做到现状清楚、目标明确、对策具体、方法得当、措施落实、责任到人，并及时检查总

结。

3、倡导qc小组活动讲求实效、生动活泼，发扬求实创新协作奉献的精神，不断学习借鉴消化吸收国内外先进的质量管理经验，努力做到专业技术和管理技术相结合，并根据实际需要恰当应用统计工具和其它科学方法。

4、建议公司各级领导要为qc小组开展活动提供必要的条件，创造良好的环境，鼓励qc小组积极开展多种形式的活动□qc小组集体活动每月不少于一次。活动时间由小组根据活动计划白行安排，所在部门给予支持，提供开展活动所用的器具和活动场所。

5、鼓励qc小组如实做好活动纪录，包括活动课题、现状分析、对策措施、实施情况、数据处理及出席人员等内容，企业可根据需要统一纪录的格式。

6、支持qc小组对取得的成果制订巩固措施，对涉及技术、管理、工作标准等变更的成果，企业有关主管部门及时做好认证审批工作。

四、qc小组的教育与培训

1、为了与国际接轨，建议企业把全面质量管理基本知识和gb□t19000—is09000族标准基本内容列为职工应知应会内容之一，纳入职工教育计划。公司质量管理部门应根据本公司实际，提出普及教育的具体内容和要求，与的教育部门配合组织实施。

2、质量管理教育的基本内容应包括：提高质量意识、问题意识、改进意识、参与意识、市场意识、竞争意识；全面质量管理基本知识□gb□t19000一is09000族标准；企业的方针目标管理□qc小组活动程序、方法、常用的数理统计工具和其他

科学方法及必要的技术业务知识。

五、qc小组活动的经验交流和成果发表

1、公司应适时组织各种形式的经验交流，定期召开qc小组活动成果发表会。积极热情为企业做好服务。成果发表会应以交流经验共同提高为主要目的，坚持择优分类，少而精的原则。根据不同层次，提出不同要求。在本公司发表时，可省略共性的步骤，突出体现小组特色和成果的关键内容。提倡在现场采用一张纸、一块板的发表方式。发表形式可以灵活多样，不拘一格，提倡图表化避免模式化，务求简化、求实、有效。

2、成果发表后，要坚持听众提问发表人答疑的方法，加强沟通研讨，最后主持人根据实事求是的原则予以评价，注意正确导向鼓励全员参加与提倡“小、实、活、新”的成果。

3、公司主管部门对qc小组活动成果和经验进行总结推广运用，并可进行成果有偿转让。

4、公司质量管理部门可编印以qc小组为主要对象的教材和成果汇编资料□qc小组应优先获得这些教材和资料，并优先安排qc小组骨干参加有关的学习和交流活动。

六、表彰与奖励

2、对优秀qc小组□qc小组活动优秀推进者和优秀领导者，可给予优先参加有关质量管理方面的学习和深造的机会。

3、获得各级优秀qc小组称号的小组，由批准单位颁发奖状和证书。公司应根据优秀qc小组的等级分别给予相应的荣誉奖和物质奖励。

4、公司对运用质量管理理论和方法，围绕提高质量降低消耗

或提高管理水平改善作业环境增进效益等方面取得成果的优秀qc小组成员，应颁发同等级的科技成果证书，并按国家有关科技成果奖新修改的规定给予奖励。

以上就是我对供水公司如何更好的实施qc小组活动的几点个人看法，希望这些看法能够使得公司qc小组活动更上一个台阶。

qc工作计划篇二

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文模板大全，感谢阅读。

工作计划范文模板大全(一)

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个多月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一.宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二.目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自

如。

2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。

3. 锁定有意向客户30家。

4. 力争完成销售指标

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1.多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2.对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

3.在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4.在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

6..对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7.在总结和摸索中前进。

四.计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

工作计划范文模板大全(二)

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表;(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流;

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长;

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科;

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐;

5、河南市政管理处的姚科长;

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作;敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢!

qc工作计划篇三

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

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。

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2018)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。

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,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里，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20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

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;

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。

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20xx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□20xx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

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1.不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2.将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3.加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4.加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5.加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6.进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7.完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1.主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2.加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

qc工作计划篇四

20xx年末，由于工程已逐渐接近尾声，大部分管理人员被安排到别的新开项目进行工作，项目部领导班子及各部室负责人岗位发生了较大变化，节后重新开工时安质部对之前的安全、质量保证体系及安全、质量领导小组重新进行了修订，对各领导在安全、质量体系中的分管工作重新进行了划分。并在日常的施工生产中，严格按照保证体系及领导分工进行工作。

安全教育是提高施工人员安全意识，保证安全生产的重要措施，也是最直接的一种手段。项目部在2月下旬施工现场逐渐复工后，组织对所有施工队的施工人员进行了一次节后收心岗前安全教育培训，培训人次达69人。并经过考试合格后方

能上岗作业。

安全宣传方面，项目部在原来工程塑形工作的基础上，根据施工进度及不同阶段施工情况，并结合沪杭公司标准化示范段创建工作及6月份全国安全生产月活动，相继增加、补充了一些宣传牌、警示牌，设置安装在工地各施工点及交通要道上，既起到了安全教育警示作用，又展示了企业形象。

在安全质量学习方面，对于上级下发的有关安全质量文件，项目部及时在生产会议上进行宣贯并组织员工学习，这不仅丰富了员工的安全质量知识，也增强了职工的安全质量意识。6月份，根据上级要求，组织安排了“安全月”活动，进行了安全大签名活动，进行了安全知识答卷活动，并邀请杭州市消防教育中心的教官对项目部管理人员及施工队人员进行了一次消防安全知识的宣讲，效果十分理想。

在前不久沪杭公司组织开展的营业线施工安全知识考试中，我项目部所派参加考试的个人均取得了不错的成绩。

严格按照“三整治一提高”中质量安全“红线”管理办法进行现场管理，凡是违反质量安全管理“红线”的，坚决停工，涉及到项目现阶段的质量红线包括：结构物沉降评估达标、桥梁收缩徐变达标、工序达标，安全红线包括：高风险工点安全专项方案未经批准不得开工、既有线施工方案未经批准、各种程序未履行不得开工。

针对临近及上跨既有线施工区域，专门成立了安全防护队，对临近及上跨既有线施工区域进行24小时防护守卫，避免发生影响既有线行车事故的发生，施工过程中做到“工完料清”，避免一些的轻小物件飘落到既有线上。

每天召开次日生产计划会，由建设、监理、施工三方同时参加。将第二天将要施工的工点提前上报，并结合现场实际，将每个工点的主要危险源进行辨识，并制定相应的卡控措施。

严禁无计划施工。

大型机械作业必须设专人进行盯控，尤其是临近既有线区域，随时做到“一机一人”防护。

20xx春节过后不到一个月的时间，在我分部管段连续发生两起安全事故，又正时值^v^全面开展安全大检查活动之际，造成了比较恶劣的影响。作为安全、质量的主责部门，个人也进行了深刻的检讨与反思。这说明我们的现场安全监控不到位，安全管理工作仍存在死角。尤其在工程临近尾声的时候，千万不能有麻痹大意的思想，要以“如履薄冰、如临深渊、如坐针毡”的心态去完成后续所剩不多的工作。

下半年我项目部又将迎来新的一轮施工高潮，施工内容主要为底座板施工及无砟轨道施工，安全风险高，质量控制要求细。所面临的主要危险源有：高空作业、临边防护、临近既有线及上跨既有线施工的安全防护、现场临时施工用电安全问题、桥面防水涂料的防火。针对以上需重点进行安全卡控的作业面，施工过程中做到专人全过程盯防，实现过程控制，机械使用过程中安排专人盯控，做好“一机一人”防护。安质部同时加大日常巡检力度，做到“勤检查，早发现，快处理”，将安全质量隐患消除在萌芽状态，确保后续施工平稳有序的进行。

在后续的施工中，将同时加大项目安全、质量、文明施工管理力度，严格遵守公司、业主及监理机构的各项安全、质量、文明施工管理要求，严格遵守工序质量控制标准、工序检验制度，实行自检、互检和交接检，施工全过程必须有专人进行跟班作业；加大管控力度，严格按照规范要求施工，凡是违反施工程序的立即处理。对现场每项工序、每项作业，必须责任到人，严格落实责任追究制度，强化施工过程中的每一个环节，强调过程管理，全面推行标准化管理、标准化作业，持之以恒，不断进取，拼搏奉献，追求卓越，对企业负责，对领导负责，对自己负责，以“高标准、高质量、高效

率，建设世界一流客运专线”的目标为动力，顺利完成沪杭铁路建设任务。

qc工作计划篇五

工作总结常见结构

第一，纵式结构。

就是按照事物或实践活动的过程安排内容。

写作时，把总结所包括的时间 划分为几个阶段，按时间顺序分别叙述每个阶段的成绩、做法、经验、体会。

这种写法主要以工作回顾连带谈及经验教训。

基本上是按工作展开的程序和步骤，分段说明每个步骤和阶段的工作倚况，夹叙夹议地引出相应的经验教训。

这样写，主要着眼于工作过程的回顾。

这种写法的好处是事物发展或社会活动的全过程清楚明白。

第二，横式结构。

按事实性质和规律的不同分门别类地依次展开内容，使各层之间呈现相互并列的态势。

这种写法的优点是各层次的内容鲜明集中。

第三，纵横式结构。

安排内容时，即考虑到时间的先后顺序，体现事物的发展过程，又注意内容的逻辑联系，从几个方面总结出经验教训。

这种写法，多数是先采用纵式结构，写事物发展的各个阶段的情况或问题，然后用横式结构总结经验或教训。

具体写法是总结经验教训为主，用工作回顾阐明经验教训。

一般是先归纳和提炼出几条经验或教训，分别展开论述，把工作过程、工作办法、取得的成效等等穿插在里面写，使经验和教训看起来更加充实。

但是这样写，整个工作回顾会被拆开来分别为阐明观点服务，显得零散。

为了弥补这一不足，可以在第一部分基本情况中适当加以详述，使人对工作概貌有一个总的了解。

20xx年工作总结范文

20xx年，本人在质控部担任qc□质控部在较20xx年减少2名qe,一个sqe□一个文控主任的情况下，各项工作基本在保持了去年的水平上，收获小小的进步。

总结部份(20xx年度部门主要的工作事项重点成绩的评述、好的方法及经验的总结)

1.标准统一方面：

质控部在过去半年中每周一三五17:00~17:30分进行的来料与过程标准磨合取得不错的成绩，在这项措施推出后，生产线投诉的类似“标准不统一”的事情得到了很好的预防。

2.增设ipqc职能组：

增设ipqc组，加强过程质量状况监督，进一步推动了品质事故的迅速处理，可以有效地完善信息反馈机制。

目前由于ipqc建立伊始□ipqc人员的专业知识以及能力质素尚不能达到要求，发挥作用有限。

这也是20xx年努力的一个方向。

3. 客户投诉：

客户投诉13次□20xx年为19次，无批退品质事故发生。

虽然客户投诉少了，但是我们的出货数量也减少了，明年将会以客户占出货批次或者数量的多少来统计，这会更好的体现我们的产品品质状况，相对来说也是比较科学的统计方法。

4.客户一次验货合格率：

客户验货合格率为97.11%，较去年降低了0.44%。

降低的主要原因是leeds灯罩外观一直不能满足要求所致。

由于去年全年客户验货合格率为97.55%，所以在去年管理评审时提升目标到98%，今年未达到目标，这将会成为今年的主要目标，全力达成。

另外考虑到，我司的产品相对同行的产品外观要求颇严格，综合品质成本考虑，我们会采取平缓的放宽外观标准，在不让客户察觉的情况下逐渐回归产品的正常要求水平。

一次验货合格率：

qa一次验货合格率为95.3%，较去年的92.17%有很大的提高，提升约3.13%。

这与公司领导支持的一系列改善是分不开的。

从效率提升，历史遗留问题的不断跟进和处理，工程部，生产技术，采购□qa都做出了相应的贡献。

6.过程合格率：

过程综合合格率为94.2%，较去年的93.6%提升了0.6%，虽然效果不是很明显，但这也正体现了过程能力的提升，体现了我们增设ipqc的价值，也是提升qa验货合格率和客户验货合格率的前提，是重中之重。

7. 来料检验合格率：

来料检验合格率为97.11%，较去年的97.31%下降了0.2%。

下降的主要原因是引进了leeds灯罩以及新客户pinewood的奥达塑胶、镜片和摄像头。

三、存在的问题(本部门在工作过程中存在或阻碍部门、公司发展的主要问题)

内因：由于部门人员质素参差不齐，给管理上带来一定的难度。

以及大多呈现偏内向性格的特点，再加之专业能力质素水平整体不高，造成了与其它部门沟通解决问题时效果不理想，这是我们自身必须克服的问题。

再加之我的经验尚浅，相信这一切在20xx年将会有不错的改观。

外因：第一，公司产品种类繁多，批量小，以及产品生命周期短，给品质管理带来了一定的难度;第二，人员品质意识不高，未做到全员参与，发生品质问题就认为是品质人员该解决，而与己无关，这样的品质意识亟待提升;第三，供应商多

而杂，质量管理水平不高，物料问题多，这也给品质管理带来了一定的困难。

第四，程序文件以及职责不熟悉，这也是公司管理水平的一种体现，所以让全员都熟悉标准的作业流程，将会是今年工作的一个重点。

四□20xx年部门努力的方向计划纲要(该部新一年的工作重心安排指引)

针对过去一年的品质工作总结，从以下几个方面来提升品质水平。

加入xxxx这个大家庭快两个月了，这段时间接触到了大量的信息，对离开学校的我进行了一次完全不一样的充电，使我重新认识了自己的不足。

进公司的第一天我便来到了质量部，并在这度过了两个月中一大半的时间。

在这里我接触了很多gmp文件，做的最多的还是帮忙整理公司七个基本药物的年度产品分析报告(多潘立酮片、盐酸地芬尼多片、马来酸依那普利片、利巴韦林颗粒、阿奇霉素颗粒、氟康唑胶囊、蒙托石散)，其次则是整理文件收阅单、文件发放单、文件清单、文件销毁记录、文件变更记、原辅料台账以及装订成品批档案。

面对如此大的信息量，只学了十几节gmp课的我来说感觉压力很大，不过随着接触的时间的增加，发现这也是对我在学校学习的知识的巩固补充与增强，同样通过整理和下发一些文件，对于药物从原辅料到中间体再到成品的整个过程有了一定的了解，对颗粒剂、片剂、胶囊等的生产工艺过程有了一定的认识。

从质量部出来后，我回到了中心化验室，主任给我安排的第一个工作职责就是按时发放检验报告单同时把我安排在了原辅料组，在这我接触了许多在学校只接触了一次甚至有些没有接触过的'试验和仪器：普通的滴定，标定试验、干燥失重的测定、电导率的测点、馏程的测定、熔点的测定、折光率的测定、旋光度的测定、酸碱度的测定、相对密度的测定、含量的测定以及水分的测定。

两天对于一些简单的操作规定都感觉很是不熟练和别扭，但同样也是认识到这些都是减少误差的做规范的操作，而且通过在质量部的学习过程，我也了解到，被设计规范出来的，而是质量不是被检测出来的，检测只是质量的保障，所以我一定要严格按照规范操作，做好检测工作。

在工作期间，公司发生的几起混药事件对我的触动挺大了，主任也开会同我们通报了最近混药事件责任人的处理情况，就想刘总说的那样，这类事件不仅关乎着企业的存亡，企业员工工作生活，更是威胁了那些需要药物治理的病人的生命，所以我要坚定一日在公司中心化验室原辅料组工作，便要严格按照操作规程，做好检测的工作，质量的保障信念。

qc工作计划篇六

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

指南针qc小组成立于2016年12月，小组成员共有4人。小组成员注重工作创新，曾获国家局（公司）优秀质量小组活动一等奖1项，省局（公司）科技创新一等奖2项，优秀质量小组活动二等奖1项，软件著作权4项，实用新型专利1项，精益课题二等奖1项，三等奖1项；
市局（公司）科技创新进步奖8项，精益课题一等奖1项，烟草学会获奖论文6篇。通过科技创新、精益课题等项目的开展，对精益管理的意义有了深刻的理解，并学会了精益管理工具

的用法，达到了降费增效的目的，锻炼了人员队伍，提升了质量管理能力。

课题主要活动过程与效果：

1.选择课题。通过需求分析，找出了电费需要降低、物理安全运行水平需要提升、风险管控措施需要提升并且要在保障空调设备不损坏的前提下尽可能延长使用寿命的需求，提出研制智能切换装置的创新思路并确定课题。

2.设定目标。根据空调功耗进行电耗测算，确定了每年节约3万元电费的目标。

3.提出方案并确定最佳方案。从装置设计、控制设计、控制参数进行方案选择的头脑风暴，找出了22项可行方案，通过分析评估和模式实验最终确定了9项最佳方案。

4.制定对策并实施。根据设计方案，按照5w1h原则制定对策并实施。

5.效果检查。根据统计和测算，每年可节约电费约4.8万元，目标实现。通过智能切换装置实现了空调的轮值启动，延长了空调寿命，并能够保障机房环境安全。

6.标准化。智能装置实现了机房空调轮值启动，装置应用后及时制定了机房管理员的作业流程。

7.总结和下一步打算。机房空调是节能减排的重点对象。本课题研制的智能切换装置能够实现不同品牌空调之间的智能切换，并能够进行轮值、温度监测的设置和切换，在降低电耗的同时也保障了机房安全，并能够延长机房空调使用寿命，具备全行业和行业外推广应用价值。

qc工作计划篇七

xx年是xx支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导和支持下，按照年初上级行所确定的指导思想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管理并重的原则，紧紧围绕今年工作的总体思路和目标任务.在经营环境异常艰苦的条件下，通过全行员工的共同努力，克服了种种困难，圆满、优质地完成了今年的各项工作。

1、负债业务方面，扎实做好“开门红”的各项工作，全力以赴拓展存款业务。

一是完善激励机制，强化工作责任。强化责任意识，调动了广大员工的积极性和潜力。

二是抓好重点客户营销。对存量客户和目标客户进行仔细梳理，确立营销重点，细化营销措施，支行全体人员牺牲个人休息时间，利用各种渠道、多种方式，调动一切有利社会关系，加强对优质客户群体的客户关系维护和深度营销。

2、中间业务方面，通过资产业务、负债业务和中间业务交叉销售、相互带动，促进中间业务收入快速增长，提高客户贡献率。行卡业务方面，按照市分行超常规、跨越式发展的战略部署，锁定目标，主要围绕三个客户群体做工作。

（1）企业客户群体。加强对小企业代发工资的营销力度，做好代发工资的营销工作，增加发卡量。

（2）外出务工人员的发卡工作。抓住春节外出人员回家的时机，做好发卡工作。

（3）特殊族群。把营销特殊群体作为工作重点来抓，全面推广绿卡各类卡种全方位立体营销，抢占银行卡市场份额。

3、截止10月底，全行存款xx万元，较年初新增xx万元，同比增加xx万元，完成年计划的xx%□贷款业务运行平稳，零售贷款持续增长。10月末，人民币贷款余额xx万元，比年初增加xx万元,贷款余额市场占比xx% ,贷款新增占比xx%□双降工作有新进展，资产质量持续改善，不良贷款余额xx万元，比年初下降xx万元，不良率xx%□中间业务增长较快，个别指标滞后。绿卡新增发卡xx张，完成计划的xx□□绿卡通卡新增发卡xx张，完成年计划的xx□□新增个人中高端客户数xx户，完成年计划xx□□基金代销xx万元，完成年计划的xx%,实现基金代销收入xx万元，完成年计划的xx%□新增淘宝卡xx户，占年计划的xx%□保险兼业代理业务收入xx万元，完成计划的xx□□代发薪新增xx户，完成年计划的xx□□支付结算开户工作取得一定进展。新开结算帐户xx户，其中10万元以上个人帐户xx个，完成年计划的xx %□中间业务收入xx万元，同比增加xx%□完成年计划的xx%□效益水平同比有所xx□元月至10月实现帐面利润xx万元，同比上升xx%□

qc工作计划篇八

一、指导思想

质量就是企业的生命，质量是一切的基础，公司要生存和盈利，全体员工必须树立正确的质量价值观和质量意识。价值观和意识决定形态，思想决定行为，形态和行为将决定我们产品最终的品质。作为品控部一员必须有的且必须贯彻执行的 13 条质量价值观－－质量第一，零缺陷，源头管理，顾客至上，满足需求，一把手质量，全员参与，持续改进，基于事实的决策方法，下工序是顾客，规则意识，标准化预防再发生，尊重人性。

以 iso9001:质量管理体系和 iso2:食品安全管理体系为中心，坚定不移地推行全面质量管理(tqm)□循序渐进地导入阿米巴

管理模式，扎扎实实地依据 pdca 循环管控质量，达到行知并举。

二、日常工作

秉承全面继承的原则，适当改进与完善，寻求适合公司的品质管理风格和质量文化。

完善品控部原有的组织架构、细化各岗位职责、强化日常工作纪律，逐步扭转以前不良的工作作风和态度。

(一)进料品控

进料品控是质量控制的首要关口，只有把进料的质量控制好才能保证后续的正常生产，越早发现问题损失就越小，因此加强供应商管理和供应商建立一种良好的合作关系特别重要。

严格遵照《原辅料验收标准》，切记公司要求和质量原则，做好原辅料进厂验收相关工作和记录，收集所有供应商原辅料相关证件、报告等原始资质、文件，杜绝徇私舞弊的现象，详细统计《进料品控周报表》，定期分析原辅料质量状况信息。遇到问题，及时沟通和反馈。定期会同采购部、生产部讨论原辅料验收标准修改方案，共同完善《原辅料验收标准》。

加大供应商的管理力度，协助采购部对供应商进行供应商质量考核评估，对现有考核制度优化并完善，对供应商的质量要素予以文件化形成质量协议，减少不必要的浪费和损失，达到共赢的目的。必要时与采购部现场审核重点供应商和调查原料种植基地，收集相关原始信息和数据，便于供应商的管理和评价。对重点原辅料供应商的资质做具体要求，如要求供应商通过 iso9001:2008 认证□iso22000:2005 认证等。对供货质量不稳定的供应商，不符合《原辅料验收标准》，坚决退货，特殊情况让步接收，建议至少扣供应商货款20%或

者按照验收合格率结算货款。

(二)现场品控

强化现场品控日常工作纪律，加大现场品控的处罚力度。要求每位现场品控员每周至少向生产部开一张《不合格处置单》。如实做好现场品控相关记录，并做好《现场品控周报表》，分析生产现场质量状况信息。

(三)实验室管理

实验室管理比较松散，员工工作无方向，实验室工作文件也不健全。2017 年我部将从实验室的工作目标、组织架构、岗位职责和权限、管理制度、检验仪器的操作规程、检测标准及国家相关法律法规要求等方面，组织编写《良好实验室管理规范 》三级文件。

加大加严农残指标、重金属指标、微生物指标监控力度。重点原辅料农残指标、重金属指标监控方面，如供应商未能提供相应的农残、重金属检测报告，我司应委托相关检测机构做重点原辅料的农残、重金属检测。微生物指标监控方面，未系统性监控车间用水、空气、员工手、手套、工器具等食品接触面的微生物。成品监控方面，对产品净含量、硬度、糖度、水分、杂质等方面的检测力度不够，检测结果也未及时反馈给相关部门，相关部门也不重视成品检测的结果。建议成品检测结果纳入管理层绩效考核。

(四)内外联工作

一如既往配合行政部做好 sc 证换证、续证□iso9001:2008 质量管理体系认证和iso22000:2005 食品安全管理体系认证外审，计量器具鉴定校准，产品委托送检，生产用水委托送检，员工办理健康证、食药局检查等相关外联工作;协助业务部做好客户验厂、二方审核相关工作。无条件配合其他部门开展

有关质量方面的工作。完成公司领导安排的其他工作。

(五)技术改造

选工作台、包装机考虑增加提升机，建独立的原辅料挑选间，杀菌机热分布测试和产品热穿透测试等工作。

三、文件与记录

年度公司开展了二次内审、一次外审、一次二方审核及一次年度管理评审，品控部的体系文件与记录基本符合iso9001:2008 质量管理体系认证□iso22000:2005 食品安全管理体系认证的要求。为有效地运行质量管理和食品安全管理体系，我部将持续修改《品控部制度汇编》、《原辅料验收标准》等文件。组织相关部门或者人员编写《良好实验室管理规范》、《异物管理制度》、《产品质量标准手册》、《标签质量标准手册》、《包装物质量标准手册》等三级文件 。

为降低产品受到蓄意污染(如因恐怖主义、社会矛盾、不正当商业利益及行业恶性竞争引起的故意污染)或破坏(因管理不当造成的人为破坏)的风险、提高企业遇到紧急情况时迅速应对的能力，保障公司能够为员工创造一个安全的工作环境，为顾客提供有质量保证的产品。2017 年我部将与相关部门共同从公司“总的外部安全、总的内部安全、加工安全、储存安全、运输和接收安全、水的安全、人员安全”七个大方面编写公司的《食品防护计划》，切实防止产品、原辅料在购进、储存、加工、运输过程中遭到蓄意的破坏、污染，保证产品的卫生安全质量，有效防止公司财产、人员受到破坏、伤害。

四、体系与认证

(一)体系

年公司先后通过了 iso9001:2008 质量管理体系认证□iso22000:2005 食品安全管理体系认证，体系运行基本符合公司当前的需求，满足客户相关要求。但随着公司管理目标的提升，软硬件设施的不断改善，公司的体系也需要因地制宜地完善和细化。目前对市场部的管理、财务部的管理、客户的管理和沟通等也应全面纳入公司运营体系，按照 iso体系的要求，也不限于 iso 体系的要求，把每项工作制度、工作标准、工作目标、工作流程、工作记录等统统纳入体系范畴。从上游供应链至下游供应链，从生产者到消费者，从农田到餐桌，从生态链到商业圈，打造全方位的、实用的公司体系。

(二)认证

全力以赴配合行政部、生产部等部门做好 iso9001:2008 质量管理体系认证和iso22000:2005 食品安全管理体系认证的外审(注意换版培训)、内部审核、年度管理评审等相关工作。大环境的发展趋势，势不可挡，清洁生产审核□iso14001 环境管理体系认证、英国零售商协会 brc 国际认证、人权验厂等认证的普及，我们不能驻足观望，唯有面对和选择。适当的时候，我部将配合行政部组织相关部门学习清洁生产审核□iso14001 环境管理体系认证□brc 国际认证等体系和标准要求，必要的时候希望公司委派技术骨干外出学习，为今后的认证工作和品质管理工作提前打好坚实的基础。

品控之路漫漫其修远兮，吾部将上下而求索。回首过去，历历在目，喜忧参半。展望未来，任重道远，前途光明。品控部至始至终团结在以**总为核心的领导层周围，树立正确的质量价值观，怀着感恩的心，付出不亚于任何人的努力，扎实开展品控工作，强力推进公司体系有效运行，力争五年之内推出《公司基本法》。

qc工作计划篇九

为进一步加强我县农村饮水安全水质检测工作，保障农村居民饮水水质达标，根据市农村饮水工程建设指导站《关于编报20xx年度农村饮水水质检测工作计划的通知》和市水务局、市卫生健康委员会《关于进一步健全完善农村饮水安全水质检测体系的通知》，结合我县农村饮水安全工程实际情况，制定20xx年水质检测计划。

我县共有7个乡镇47个行政村，233处供水工程，涉及农村人口万人，其中集中供水工程190处，供水人口万人，窖、井43处，供水人口万人。

县农村饮水水质检测中心位于县尧门河水库管理站院内，距县城约12公里，成立于20xx年，该中心设置为：天平室、药剂室、理化室、微生物室、分析仪器室、放射室、水样储存室、办公室，共计120平方米，目前有检测水质常规指标40项的能力。县财政每年安排水质检测经费万元。

分散供水进行末梢水检测5次，其中3次42项常规检测，2次9项常规检测。进行同时要监督和指导全县所有农村供水单位的日常检测工作和特殊项目检测工作。

1、加强人员培训。加强水质检测中心的人员培训，为做好年度的水质检测工作打下坚实基础，确保完成年度任务。

2、积极争取经费。除我县安排的水质检测经费外，我单位将积极与省市部门对接，确保检测费用充足。

3、加强水源保护。水源水质的好坏直接影响水质检测的工作开展，我单位将加强与相关部门和乡镇的沟通，对水源地定期巡查，每月将水源地的情况进行汇总，发现问题立即解决，保障水质检测工作顺利开展。