

饲料品管工作总结与计划 品管员工作总结 (通用5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

饲料品管工作总结与计划 品管员工作总结篇一

x年，x中心卫生院在县卫生局和x镇党委政府的正确领导和大力关心支持下，严格按照卫生局和镇党委政府的指示精神，认真落实卫生局的各项工作要求，以科学发展观为统领，以稳、精、细、实为基础，完善了《x中心卫生院绩效工资百分制考核方案》，细化了医院管理，以“学习邳州”为契机，结合“两好一满意”和“用心服务塑形象，凝心聚力谋发展”活动，全面落实县乡两级医院业务技术合作，履行年初，深入开展“一切以病人为中心，贯彻完美理念，实施无缝隙服务，争创乡镇强院”活动，真正到达“两好一满意”效果。

一、强化医护质量，加快业务发展

在原来的基础上，投资x余万元，配齐配强设备，加强业务学习，大力发展业务，不断引进新仪器，推广新技术，使用新疗法。如：心电监护仪购进、婴儿辐射台、护理对讲、无痛分娩、骨外手术、心脑血管病防治等；切实提高医护质量，杜绝医疗事故的发生，门诊就诊量及住院人次大幅上升，开展手术208例，临床及医技业务不断提升，总收入x元，去年x元，比去年同期增长x元，同比增长x%其中医院收入1x元，增长x元，涨幅x%一体化收入x元，增长x元，涨幅x%医疗收入x

元；药品收入x元(药占比x)□

二、完善基础设施建设，优化医疗服务环境

今年共投资x余万元，下大力气进行基础设施建设：院内绿化、门诊楼改扩建工程、装修工程(墙面、地面、门窗、窗帘、防水)，病房护理单元配备、优抚病房建设(空调、电视配备)、有菌手术室建设、化验室建设(空调配备)、排水、防蝇、30千瓦发电机等，尽发奋优化服务环境，改善服务条件。

三、认真落实新农合政策，限度让农民受益

x月份新农合门诊报销x元，住院报销x元，帐户冲减x□共报销金额到达x□受益农民为x人。截至x日，共报销x元，受益x人次，滚动筹资x人，筹集资金x元，占参合人口的x%□真正落实好新农合政策，切实让参合农民得实惠。

四、搞好社会卫生，确保群众健康

1、一体化管理：根据卫生局要求卫生室进行了并减，今年建成甲级卫生室5处，社区服务站1处，下半年争取3处。

2、防疫及卫生监督：搞好了预防接种及省级示范化门诊运转，启用了预防接种信息卡，适龄儿童免疫规划实行微机化管理，严格控制手足口病及重点传染病防治，杜绝传染病发生。

五、用心开展学习教育活动，切实提升社会卫生形象

用心扎实开展好了省卫生系统的“两好一满意”和县卫生局提出的“用心服务塑形象，凝心聚力谋发展”活动，落实各项措施，以人为本，注重职工的思想教育和医院文化建设，以思想教育人，用文化振奋人，以制度约束人，全面提升人的素质，尊重医患，创新理念，打造品牌，齐心协力构建礼貌和谐医院，出现了一大批优秀科室和先进个人，个性是临

床科室，如内、外、妇产、护理等科室及张怀星、张瑞习、赵娜、刘桂峰、王守翠、牛纪淑、谭贵叶等，同时医技科室和后勤科室用心跟上，搞好配合，包括化验、b超、放射、收款、药房、财务、新合办、防保等，收到了超多的表扬信件和感谢锦旗，取得了良好的社会效果，提升了卫生形象。

六、落实工资待遇，提高福利水平

除住房补贴外在职职工全部发放新工资，五月、六月连提2挡工资已兑现，临时工增资从300元提高到500.00元；按时足额缴纳了乡医、临时工养老保险；发放福利状况：护士节福利费、工作补贴、降温费、降温茶等，执行国家的节假日规定，清明节、端午节各加休了1天。

七、以人为本，全员参与，扎实推进，全面发展

1、财务、人事管理：每周实行财务公开公示制度，大额开支实行申请，严格按卫生局规定执行。

2、卫生执法：打击非法行医1处，游医2处，整顿牙科诊所6处，没收了非法药械。

3、招标工作：严格执行中标结果，按时足额划拨招标款，管理好库存，无过期失效药品，执行国家价格政策。

4、廉政建设和安全稳定工作也卓有成效，每周实行院务公开，执行请示报告制度，无安全事故发生。

5、招商引资：用心为局带给招商引资信息1条(威海投资商)。

6、文体活动：举行了5.1登山赛；5.4乒乓球比赛；5.8慢车、托球跑比赛；参加县护士节晚会，医院举办了护士节晚会。

7、对外宣传、交流及社会公益活动：为x党委政府中层以上领导干部、公安派出所干警和部门负责人进行了免费健康体检；县电视台录制了《健康有约》医院文化建设专题；参与了护士节演出；绿化荒山捐款；红十字救助新农合捐款；参与了汶川xxx特殊党费缴纳；聘请了社会监督员；裕丰社区说唱艺术团来进行卫生政策宣传演出；举行了庆八一座谈；到富官庄、黄山、四十里、高庄、马站等医院进行了学习。

8、理解了技术监督局、药监局、水利局、环保局、物价局、财政局、民政局、人事局、县疾控中心、安监局等行政及执法部门的监督检查。

远期计划：家属楼、彩超、胃镜x光机、病房楼扩建、变压器安装、接种门诊改造等。

总之，工作距领导要求还有差距，和兄弟医院相比还有一些不足，下半年我们将根据卫生局和x党委政府的要求，扎实开展好各项工作，力求个人成绩求突破，科室业务求突破，医院效益求突破，力争所有工作都有突破，发齐发全职工工资(含住房补贴和护理补贴)，限度的为职工谋取更多利益，以精湛的医疗技术和优良的服务水平服务群众，让组织放心、领导满意、群众满意，为争创乡镇强院目标不懈发奋！

饲料品管工作总结与计划 品管员工作总结篇二

目前很多企业已经深刻理解到与客户谈判的技巧和方法对业务拓展的影响及重要性。同样，饲料业务员的谈判技巧和方法与产品成功的销售也有很大的关系。下面就针对饲料行业的特点，与饲料业务员分享几招谈判的技巧与方法。

第一招：营造一个合适的谈判环境

饲料业务员在拜访经销商或终端养殖户时，经销商或养殖户老板坐在办公室的那个凳子上跷着个二郎腿，总觉得自己是

一个角，感觉在自己的地盘比在别的地盘要横，感觉自己很强势，所以在与经销商或养殖户老板谈判的时候千万不要在经销商的店里或养殖场里谈。店里和养殖场里干扰多，手机响完了座机响，座机响完了有人敲门，正说着另外一个饲料厂的业务员来了，打断你的话。我们与经销商或养殖户谈判需要一个相对封闭的环境，一个景色优美、闲人免进的环境。我们可以请经销商或养殖户的老板去吃饭，或者去茶吧，如果没有钱，就在宾馆的标准间坐着面对面的谈。沐足就是一个饲料业务员与客户谈判很好的地方，沐足店里的沙发跟普通的沙发不一样，半坐半躺，姿势很舒服，这时候客户坐的时间也比较长，环境也很安静，这一个半小时他脚在水里就不能随便走了，他也有可能接手机，但不会说：“你先坐会我要走了”，而其他地方就会这样说。至少他要走，也要拿个脚布擦了再走，这样饲料业务员跟他谈就占了上风。

第二招：灵活运用顾虑抢先法

有一天，我经过服装店，看到一个老太太在捏了捏一条条绒的裤子时，看了看，其实我一看，就知道老太太捏的是一件质量不好的裤子，很薄，颜色染的也不均。当老太太还没有说出薄时，商贩就说：“薄，这是今年最流行的超薄条绒”，老太太没有说话了，老太太又拿着裤子往太阳底下看了看，小贩又抢先说：“这是水洗布，别的88这条108。”哪个知道水洗布是咋样的？老太太就买了这条108元的回去了。这个小贩就很好的利用顾虑抢先法打消了老太太的顾虑，还让老太太觉得自己不懂什么。顾虑抢先法，就是把经销商或养殖户要说的话（顾虑）从你的嘴里先说出来。我们在和经销商或养殖户谈判的时候，常常犯下一个低级的错误，有一些话题我们刻意的去回避。其实你回避对方，客户是不会回避的。我们饲料业务员跟经销商或养殖户谈判也是一样，当然也不是要你象那个卖衣服的小贩把不好的产品卖给客户。当养殖户看到这个新品，拿着2kg的海洋生态营养包晃了一下时，心理肯定有疑虑，会不会很麻烦？会不会影响到产品品质等？千万不要让他先说出来，你一定要抢先说：“张老板，这个

包装就是为了使海洋营养精华不被挥发，在欧美规模化猪场早就开始采用这种饲养方式，用起来也一点也不会麻烦”，这样养殖户就肯定认为自己幸好没有说出来，觉得自己很外行。

第三招：善于做到厚而不憨

“您放心，您到时候卖不动，我给您退货，我给您促销，我给投广告，我们给您培训”等，“您放心，产品一定能让您满意，效果不好，我退款，我不收钱，我们给您免费技术服务”等。他们一点不信那些话，一听就害怕，立即不舒服，因为他们听的太多了。每个饲料厂的业务员都说：“您放心”，“这个很简单”，“咱们是两兄弟，怎么会骗你”都是类似这种江湖口的话。客户一听，心想：“你上就骗我了”。饲料业务员江湖口千万不要讲，你要与客户讲必须要有理有据，精确到人、地、时、职责、量、把关目标。以×××为例，业务员给经销商谈判就要做到工作的细化，业务员应这样的说：李老板，你1月1日进新品×××5吨，1月3日我公司会派专车送到您店面，1月5日，我公司派1个业务员和1个服务专家，你安排一人，我们3个人利用一个周的时间全面地对xx镇养殖户排查一遍，从中选取3到5个有代表性的养殖户为切入点。在1月12日的时候，开始在这3到5个养殖户做新品的推广实验，我们派一名业务员和2名服务专家，对实验养殖场全面的跟踪。在实验期间，我们的广告会在xx镇全面落地，包括墙体、车体与空中的电视广告。在1月22日我们会派2名国内服务专家，在xx镇开展2天科普讲座，主要是猪场经营管理、养殖技术方面的培训及实验结果的讲解。1月25日，针对我们实验猪场的情况，打造我们在xx镇的第一批核心示范户，给予奖励。业务员讲的越细，客户就越相信，这样客户就更容易买你的账。

第四招：善于运用mp□pmp□mpmp原则

多听多问少废话，把你想说的话（主意）从经销商嘴里说出来，把你

的主意变为他的主意，多用问句，少用陈述句。上帝给我们每个人两个耳朵，一张嘴就是让你多听多问少废话。饲料业务员在给客户介绍新品时千万不要一、二、三……十一。准备的再充分，10分钟就念完了，他也很难听明白。高手谈判的最高境界，就是把我想说的话从你嘴里钓出来。怎么钓呢？这有一个做业务的基本原则——拍马屁原则，就是马屁、拍马屁、猛拍马屁原则，你问李老板：“在你这个区，哪个阶段的产品市场容量要大呢？”，他说：“肯定是中大猪料”，你就说：“高、高实在高！”。“根据我的市场分析，你一下就说对了。还是前辈对这个区域市场了解的深”。你再说：“我想请教您一下李老板，现在我们中大猪料的产品品质比一些国际著名饲料厂家要稍逊色一点，口碑也不怎么好。你看，是不是以我们具有明显优势的小猪料或者母猪料作为切入点，先在你所在区域做一些样板市场，然后复制到你所在区域的其他地方，再来拉动我们中大猪料的市场销量”。经销商听了之后觉得有道理，马上他会说，“其实我也这么想的”，“我们想到一块了”。你再说：“请问你一下，我们在选择以小猪料来做样板市场，是不是要以镇为突破口，利用你现在现有的客户基础来带动业务的拓展”。这时候经销商觉得：“我们又想到一块了”。这样他肯定会多三分努力少三分推脱。

饲料品管工作总结与计划 品管员工作总结篇三

质量管理是一种行为意识的管理，一个人的意识、观念将直接影响其行为活动及结果。只拥有先进的技术和良好的技术装备，并不能保证一定能够得到优质的产品；正确的质量观念和对待质量的严谨态度，才能确保实现优质高效，这是创造优质品牌的关键所在。物质决定意识，意识决定行为，因此，要搞好质量工作，很大程度上在于提高人的质量意识，真正达到自主管理的效果。

1. 切实宣导教育，一有异常第一时间召集检讨改善

月中旬起，定制了2块质量管理看板于生产部大海、润阳车间，定期将品质统计信息、客户投诉情况、品质管理故事、机班制后剔除年、月度统计等上板，让基层员工了解公司品质动态。

经过以上工作，部分员工对于品质的认识已有了较明显的提升，如分切车间、贴合车间、大海一车间。后续要持续此类工作不停歇，努力达到品质管理全员参与的最终目标。

个人及部门工作存在的不足

1. 公司软质pvc胶布及eva及贴合印刷等工艺及品质管制重点还未达到应有的深度和广度。

2. 各品质管控点全面监控还无法到位，各流程把关还不是很严密，容易在出现质量问题后造成部门与部门之间相互间推诿扯皮的问题。

3. 专业质检人员实际较少，负责机台越来越多，巡查周期、抽检密度被淡化，易导致不良品流出，间接提高了质量成本。

下步工作计划及建议

1. 加强制修订公司品质管控标准，加强内部整训，严格要求自己 and 部门成员，尽量做到无可挑剔，精益求精。自己尤其要以身作则。

2. 待部门人员稳定的状态下分阶段有计划、有实施、有检查、有针对性的培养质检人员。

3. 及时了解部门员工的心理状态，做好他们的强力支持配合工作，做到工作严谨不死板。确保人员稳定性。

4. 加强软质pvc□eva等方面的理论专业学习，并结合公司实际，配合技术部门新产品开发和销售部新客户推广工作。
5. 建议公司级会议能在总经办或管理部的统一安排下，定期举行。各部门配合落实会议决定。有系统的推进公司全面向前发展。
6. 鉴于品质管理稳定的重要性，建议技术部加强原料、包材的检验强度并制订相关规范以供遵循。

对自身要求

作为品管部的经理，除了做好自身负责的工作之外，还应该做好本部门的工作计划及工作安排，并对工作进度进行跟踪，保证总体任务的完成。除了要保证工作的顺利展开外，还应该做好组织内部关系的维护及调动组织内部人员的工作积极性。品管部人员能够明确共同的目标，做到互相协助彼此的工作，在工作中互相学习、步调一致。良好的工作氛围对工作效率的提高也有一定的帮助。

1. 提高专业水平。目前虽能应对工作中的问题，但面对不断更新的标准等(包括质量管理方面)要多了解，以及市场、客户需求及标准的变化等，以提升专业水平，以便在工作上能够更好的应对。同时，自主加强学习经营管理方面知识，做好部门的管理。
2. 保持工作的积极性和主动性。很多问题无法及时处理往往是工作分工没有明确，责任没有落实到实处所造成。保持工作的积极性和主动性及良好的工作态度，主动持续跟踪产品的检验过程，做到对产品质量负责。
3. 在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。考虑问题不够全面。希望能通过提高业务水平及不断的经验积累，提高应变能力、解决问题的能力。

20__年是充满期待的一年。无论对公司还是个人来说都是一个全新的起点。希望在新的一年里品管部门的每个人都能恪尽职守，做好自己的工作，不断提高优化自己的专业水平，在新的一年里，也希望在沈总的带领和支持下，和大家继续共同努力，力争20__年在各项工作上取得较好成绩。

饲料品管工作总结与计划 品管员工作总结篇四

我叫毕x[]是肉制品车间的一名品管员，毕业于河北民族师范学院生物技术及应用专业!20xx年2月份进入xx食品有限公司，3月份顺利通过竞聘进入品管部。一转眼一年已经过去，下面是我这一年来的工作总结及xx年的工作目标。

回顾20xx年，这一年我认真勤奋工作，尽最大的努力做好领导与车间之间的信息传递员，以最快的速度将最准确的质量信息传递给车间主任、班长乃至每一位员工，及时和车间一起提前预防问题的产生；将车间的问题以数据的形式最快、最真实的反应给领导，致使其得到最有效的解决[]20xx年我坚持以诚为本，坚持加大过程控制的理念，服务于车间，及时发现问题，解决问题，并且举一反三及时预防问题。

1. 更好的做好领导与车间之间质量信息传递员的'工作，将质量信息全面的传递到车间，及时准确的向领导汇报车间生产现状，认真做好上传下达的工作。
2. 做好每一位员工的质量知识培训，从根本上提高员工质量意识，从而达到人人懂标准而儿，个个按标准操作的效果，由我们每一位员工一起控制好产品质量!
3. 坚持由过程控制为主的思想，将问题扼杀在萌芽状态，避免造成车间不必要的人力、物力、资源的浪费。
4. 重点做好杂质控制，从人员进车间开始，由原料上架开始，

加大过程监督、抽查力度，帮助车间做好杂质控制，尽最大力度减少市场投诉。

5. 最后把好车间最后一道工序产品质量关。加大对产品包装质量抽查强度，做好贴标工序员工培训，尽最大努力将不合格品控制在车间内部。

20xx年，我将坚持以领导及质量思想为主导思想，一丝不苟执行领导安排任务，严格落实各种质量规章制度，严格做到铁腕儿抓质量，做好对车间质量的监督监管工作，做好领导的助手，为xx贡献自己的力量！尽最大的努力使20xx年的质量与产量达到双赢！

饲料品管工作总结与计划 品管员工作总结篇五

利用现有的资源(整个团队的技术资源和管理能力资源)逐步解决、改善、克服目前存在的问题点，在需求外部支援的情况下进行沟通，同时借助外界资源，提升团队的效率;学习外界高效的榜样实施内部整改，完善管理缺陷机制，激励管理队伍;人企双赢，引用优秀人才，不断壮大技术和管理力量。

xx年上半年度已经结束，成功与失败同在，笑容与泪水并存。虽然形势严峻，但我们仍乐观自信。因为我们在不断地提高自己，使自己适应了变化了的现实。我们完全相信[]xx下半年将比上半年更加美好。