

2023年内衣品管部工作计划及目标(大全5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

内衣品管部工作计划及目标篇一

时光飞逝，转眼已进入x年，时值公司酝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。

部门管理运用系统化、标准化的思想规范品管工作流程，从供应商质量管理、进料检验、不合格评审、过程巡检到产品确认与全系列资料制作、再到过程变更与客诉处理等，作好每一个细节的规范与衔接，用质量目标(来料合格率、来料检验控制率、生产返工率、生产不良率与客户投诉率)来量化考核标准。

质量目标如下：

来料数量合格率98%

来料检验控制率99.8%

生产返工率(冲压)2‰

生产返工率(包装)2‰

生产不良率2‰

客户投诉件数24件以下

进料检验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。

协助采购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，对供应商的质量要示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。

1、产品确认工作提前□x年产品确认书将由品管组织牵头进行，为满足客户质量要求，在打样阶段品管提前介入，与供应商与生产部门提前确立产品的质量标准和加工工艺，提供满足客户要求的产品。

2、不合格评审：抓好不合格评审报告供应商的改善回复确认工作，对累教不改的供应商提请采购及相关领导作好处罚机制与更换工作。

3□sip□按照上级制定的文档存档管理要求，在继续完善现有的进料、巡检、包装sip资料的同时，规范各文件的命名、分类，完成公司规范资料的存档工作。

4□ecn;公司的工程变更后续处理，品管部本着一向配合与执行的作风，与采购、工程□pmc□仓库做好变更到料的检验、清点、报废工作。

1、切实做好产品过程策划工作，提高工艺工作的准确性；

在新产品开发过程中注重策划，在工艺验证、工装验证、设备验证、控制手段验证各方面做的比较仔细，并且产品试制过程中有持续的改善措施改进和提高产品质量，那么，产品质量才能有效保证，产品质量和过程质量能力才能得到客户的认同。

对产品形成质量起一般作用的工序;关键工序：对产品形成质量，特别是可靠性质量起重要、关键作用的工序;特殊工序：其结果不能通过后面的检和试验，而只能通过使用后完全验证的工序。

建立工序质量控制点即在加强一般工序质量控制的同时采取有效的控制方法对关键工序和特殊工序进行重点控制，保证工序处于受控状态。

3、加强过程质量审核，提升工艺管理水平：

审查生产设备、检验及试验设备、工装夹具、计量器具是否符合过程控制的质量要求。

利用质量事故调查分析处理机制，实施质量压力传递，增强员工质量意识，鼓励员工在工作中主动发现问题，引导员工关心产品质量，让自检互检成为员工自觉自发的习惯，从而达成质量目标，满足客户要求。对客户反馈的异常现象及时立案，并召集相关部门进行原因分析及时制定整改措施、预防措施，协助业务人员在3天内回复给客户，品管监督执行并追踪处理情况。

建立岗位交叉互换机制，对管理岗位和基层检验员岗位实行三个月一轮换制度，培训多技能人才提升管理团队的作战能力。

团队建设，每三个月组织一次部门聚餐活动，消除彼此隔膜，融洽上下级与同事之间关系，增强员工对企业的向心力和团队凝聚力。

内衣品管部工作计划及目标篇二

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；

3、压库工作效果不明显；

4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；

5、新业务的开拓不够，业务增长小；

公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

一年的工作结束了，作为电话销售，这一年来的业绩也是让我感慨，虽然完成了领导布置的业绩任务，可是我明白这付出的辛苦真的很多，同时我也在工作中学习，提高了很多，此刻就我个人的一个销售工作做下总结。

一、服务态度

作为电话销售，服务态度是十分重要的一个部分。虽然我们是销售的电话人员，而不是售后的一个客服，可是同样也是要有一个好的销售服务态度，让客户觉得我们销售在电话里的语气，态度都是十分友好的，而不是语气不好，或者觉得他必须要买我们的东西，或者只要电话接通了，就一向不停的去说，完全都不研究客户的态度或者他的想法，这样的话，也是做不好电话销售的。在和客户去沟通的过程中，也是要去让客户多说自我的想法，也去了解客户的想法，同时经过一些电话销售的技巧让客户是对我们的产品是感兴趣的，从通话中去感受客户的态度，然后再进行销售，那么成功的几率也是大很多。

二、工作情景

在一年的工作当中，通话中，总是会遇到很多不一样的客户，有些客户听到我们是销售的，就直接挂断了，有些讲着讲着，也会因各种原因而中止，这些都是需要我们有一个好的心态

去工作的，不然一天电话下来，可能成交的都没有，那么也是很打击我们的自信心的，在这一年的工作中，我也是经过不断的被客户挂断，不接听，也锻炼了自我的抗压本事，让自我不受前一个客户的影响，一向拨打下去，用饱满的热情，去做好销售的工作，去把业绩完成。

工作中，困难我都觉得是暂时的，只要自我心态够好，能承受住压力，其实要做好电话销售的这个工作，也就变得不是那么的难了，当然也是需要我们去学很多，才能做得更好。

三、不足之处

在这一年当中，我也是发现自我的电话销售是很容易陷入同一个方式，很多时候不愿意去做改变，总是想着用一种方法解决问题，这也导致虽然我业绩完成了，可是却没有超标，也没有更上一步的原因，在今后的工作当中，我必须走出这个舒适区，去尝试其他方式技巧，让自我的销售本事得到提高，而不是一种用一种办法，那样也是很容易被淘汰的。

在明年的工作当中，我要继续的学习，继续的努力做好电话销售的工作，让自我变得更加自信，更加的能作出好的业绩。

一、全年主要工作：

1、人员招聘：为保证二期项目的顺利销售，年初开始按计划进行人才储备，经过招聘、培训以及个别销售人员的流动调整之后，目前销售部共有销售人员7名，均较为稳定。另外，前期物业方面也因需要适时添加人员，目前人员均稳定。

2、培训工作：因全年销售主要集中在下半年，全新的产品，均需要相对应的解说词。上半年销售部最主要的工作就是培训，样板房开放前，近两月的时间销售部全员均在做系统而全面的培训，包括区域、沙盘及样板房的解说。针对竞争对手的产品做出对应回答，力争做到从容接待，提升楼盘形象。

3、市场调研：今年下半年，因为新项目开始蓄客迎接开盘，培训之外，给销售人员又增添市场调研的工作，从培训起，销售部开展全面的调研，包括项目周边楼盘调研、同质楼盘调研、商铺和车位调研，实行至少每月更新一次市调报告，经过调研锻炼了销售员的分析能力，并增加了周边楼盘的熟悉。

4、日常业务：销售期间，主要依靠现场接待、老客户回访、案场暖场活动吸引新客户，通过实践性的销售进一步巩固了培训所学内容，尤其是销售技巧的实践。

5、其他工作：主要是配合策划部门做好暖场活动及阶段性活动

1、工期延后问题：按照公司计划节点，样板房的展示及开盘时间均相应延后，因此损失部分案场客户，流失至竞争楼盘。

2、竞争激烈：同地段的楼盘间价格差距较大，聚龙湖版块一直以龙泊湾、金鹰以及我楼盘保持高价营销路线，但以南一路之隔的风鸣缙香与我项目价差达到数千元每平米，近期开盘的龙泊湾湖景房价格相对前期房源未见涨幅，给客户变相降价的感觉，对我项目的销售带来了部分影响。

3、回款未及时到位：受市场环境的影响，普遍客户支付延期，延期签约造成我们的回款计划不准时，影响了公司的整体运作。

4、销售人员心态及积极性：今年经过培训后的销售员仍然出现流动，主要还是心态不够端正，因为公寓难以销售及半年时间的空销期，团队内部分人员对自己的自信也有所下降，而团队的惰性是今年一个主要的障碍，更多的体现在纪律的遵守上，在客户的跟进频率上也有待提高。

三、20xx年工作计划：

对于20xx年主要工作计划，主要做以下几点规划：

- 1、不断储备销售人员，保证新项目人员的充沛；
- 7、提高销售人员自身工作素质，完成销售部其他日常工作。

过去一年，我们走过了一段艰辛的历程，也体会到了这一过程带来的快乐。此刻，我们站在一个新的起点，面对未来更多的挑战。也许，未来的路是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路是充满机遇、充满希望的。我们深信，在公司的正确领导下，依靠优秀的产品、先进的理念、良好的服务，全体员工坚定信念，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的销售元年！

内衣品管部工作计划及目标篇三

- 1、1总结10年质量目标达成情况,制定公司20__年地质量目标与实施计划。
- 1、2进一步完善公司组织架构,确定和区分每个职能部门地职责和权限,争取做到组织架构地科学适用,确保体系顺畅有效地运行。
- 1、3全员品质)课程计划支配、培训与考核。提升员工地品质意识,iso9001:20__版质量管理体系中有“八项质量管理原则”,其中第三项原则就是“全员参与”。只有所有地员工都投入到质量管理中去,公司地质量才能上一个层次,如果违背了这个原则,质量管理变成了品质(quality)部门地事情,那么所提倡地“产品品质”就会变成一句空话,质量操纵也最终会走向失败。因此对全体员工地质量意识培训非常重要。
- 1、4内部审核地统筹计划支配与执行,及不符合项地跟踪改进。

1.、5管理评审地统筹计划支配,并监督实施,及时做好管理评审报告,相关资料整理归档。

二、行业(企业)标准地收集、编写、审核、批准与推广实施

2、1__行业地知识教材地编写,由品管部召集研发技术、业务、生产等人员,收集相关地基础知识,再查阅收集相关地国内外标准,把这些资料转化为本公司地内部文件。

2、2对此内部文件进行讨论,请有关专业人士修订。经审核和批准后向公司内部及客户方推广与应用。

2、3为加强行业标准地应用,需在公司内支配相应地内部学习培训,并进行定期考核,将考核地结果作为员工晋升和加薪地依据,最终达到所有员工熟悉行业标准。

三、产品可靠性能保证工作

3、1公司产品知识文件地完善,定期对新产品和新客户等技术要求进行整理统计,并形成具体地相关文件要求,经审核和批准后在公司内部发放和支配培训,一是防止生产错误;二是以达到各部门员工对所有产品地性能要求熟悉,由此知道可能影响产品质量地材料因素和操作因素,从而达到操纵品质地目地。

3、2产品品质(**quality**)保证流程制度,根据产品地特点及客户要求,编制了各类不同地作业标准、作业指导书等,对关键工序进行重点操纵,作业人员把关自检工作,qc人员对每个流程进行稽查,预防不合格地产品,消除不良隐患。

3、3对产品地关键操纵点地实验室测试数据做汇总统计,找出其规律性,对产品过程进行优化。

3、4定期对现场产品随机抽取,送往外部权威机构,对产品地各项性能指标进行检测鉴定,验证并确保内部检测地可靠性和

稳定性。

四、供应商管理

4、1 进料检验是质量操纵地首要关口, 只有把进料地质量操纵好, 才能保证后续地正常生产, 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地合作关系特别重要。

4、2 协助采购对供应商进行考核评估, 对现有考核制度优化并完善; 对供应商地质量要求予以文件化, 形成质量协议, 减少不必要地浪费和损失, 达到共赢地目地。

五、建立品质考核制度

5、1 品质考核制度是对员工在品质方面所做工作地评价, 可以促进员工对品质改善地积极性。当经过自己手做出地产品, 它地品质好坏与自己地收入联系上时, 不自觉地就会对自己地工作负责, 对自己地质量负责。

5、2 品质考核制度地制定, 制度地对象主要是基层员工, 通过对工作质量、产品质量地考核, 以激发基层员工地工作热情, 提高自身技能, 促进公司产品质量得以稳步提高, 同时为基层员工工资地计算提供部分依据。制度引导员工关心产品地质量, 达成质量目标, 满足客户地需求。鼓励员工在工作中主动发现问题, 并实施质量压力传递, 增强员工质量意识, 制度制定地原则是公平、公正、合理。

内衣品管部工作计划及目标篇四

1、产品加工过程交检合格率达到98.5%。

2、加工产品最终交付合格率达到99.5%。

- 3、顾客满意度达到90%以上。
- 4、外协供货商产品交付合格率达到95%。
- 5、加工车间免检人员数达到总人数的50%以上。
- 6、在用量具合格率达到100%。
- 7新产品投产争取在2批次内将质量问题全部解决。
- 8、新员工100%经过质量控制培训后上岗。

二、具体措施

在20--年主要有四强化工作：

强化管理意识，推进部门工作规范化运作。强化创新意识，以便能够卓有成效的开展工作。强化培训意识，全面提升部门员工的各项能力。强化质量成本控制意识，降低成本，增加市场竞争力。

1、完善检验制度，规范检验标准。

严格执行各项质量标准和iso9001质量体系标准，根据9001制定完善的检验制度，与技术部、工艺部紧密结合，规范检验标准，以iso标准和相关要素为基点，制定贯穿公司内部整个质量体系的有效工作流程，并监督其有效运行。

2、加强团队建设，提高部门战斗力

首先要健全各项质量管理制度，完善各项检验标准和操作流程，实现目标化管理，要依靠制度管人，给员工输入按章办事，一丝不苟的工作理念；同时做好绩效考核工作，通过平时工作的纪录，对员工的绩效进行有效的考核，并保证公平公

正的开展考核工作。

3、加强生产过程指导，要求标准化生产、标准化检验

做好生产和质量的指导和监督工作，开展质量意识教育以及培训工作，严格执行各项质量标准和iso9001质量体系标准，按照制定的部门目标，脚踏实地的完成各项任务；及时学习更新，以使应用的管理方法更加科学化、合理化。并坚持以iso为目标的质量管理方法，继续加强与各部门间的沟通与合作，促进相互了解与协调发展。

鼓励生产部门采用标准化生产，提高工装的使用率，使所有产品尽量往标准化生产模式靠拢，检验员检验时尽量采用工装检验，一能增加检验的效率，二能增加检验的准确性。

3、建立质量信息平台，使所有不合格信息能够最大化共享

建议公司内部建立一个质量网络共享平台，要求公司内各部门，包括生产、组装、调试、售后、质检等，对本部门发现的质量问题，全部录入质量网络共享平台，由质检部进行汇总，将问题点找出，组织相关部门进行评审，进行纠正预防措施制定，使所有质量隐患都能尽早发现、尽早解决。为公司领导决策提供依据。部门统计分析方面，对出现的质量问题进行统计和分析，展现每周、月的质量工作，是进步还是倒退，让各质检员所控制的工序质量一目了然，对出现的不合格项，填写不合格产品通知单，对不合格产品及半成品及时进行清理，并同生产部一起制定预防纠正措施，避免同一问题重复出现导致更大的批量性问题的发生；积极运用数据分析，及时做好每个月的质量检验结果的统计，并及时进行分析，上报领导，及时掌握质量动态，为后期质量管理决策提供依据。

4、外协质量控制

必须要明确本公司产品质量及技术要求，并明确告知外协供货单位，按照我司相关要求供货，最好外放产品时先进行评审。公司内部单独建立外协单位质量管理、统计平台，用数据来对外协单位进行管理。制定外协单位质量管理规定，用制度去约束外协单位质量情况，不至于被外协部门占据主动。

5、在车间推行建立qc小组并指导其有效运行

在加工、组装、调试车间组织建立qc小组，小组成员全部由一线员工中挑选，培养员工发现质量问题，解决质量问题的能力，最终起到能够预防质量问题的目的。

小组成员每月根据质检部提供的不合格信息，找出有代表性的问题点，进行有针对性的分析，找出最佳解决和预防方案并实施。

最后，我们还要进一步加强企业文化建设，制定员工培训手册，加强与各部门的沟通和协作，加强执行力建设，团队精神，培养严谨高效的工作作风，打造品牌产品，调高企业竞争力。

新的一年，在徐总的正确领导下，质检部全体员工将开拓思路，奋力进取，打造一支作风过硬，素质超高的检验队伍，为迎接越来越激烈的市场竞争做好我们应该做的把关工作。

内衣品管部工作计划及目标篇五

今年品管部业务和人员状况是：品管部人力少：仅有2人，到11月份时只有3人。

控制范围广：包括了进料、入库、出货、工程，还包括体系建设等工作。

1. 采用周报对当周工作进行总结，统计进料合格率、产品合

格率。

2. 对品管部各个控制作业和产品标准用文件的方式予以标准化，让各检验人员严格按文件作业，规范操作，先后修改和拟制了原材料和成品的检验项目和判定标准等30多份文件，为作业员提供判定准则。

具体如下：

3. 健全了品管部部门质量目标，包括进料和成品漏检率、品质异常跟踪结案率，确保品质监控的质量。

4. 加强业务知识学习，亲自到车间进行各项工程质量监控工作，确保部门工作任务的完成。

二、完善质量管理体系，确保体系正常运作：

1. 在陆总的领导下积极准备，并于今年11月份一次性通过了iso9001:20___质量管理体系的复审，并取得证书。

2. 设计统计报表完善质量记录和质量统计。现已形成品质周报统计，能直观的反映各工段质量状况，以便于各责任单位采取有效措施即时改善。

3. 对一些检验工具进行了校验。

三、严格质量控制，完善控制流程和检测手段：

1. 进料品质控制：拟制了《iqc进料检验作业规范》、《抽样检验规则》文件，规范了进料检验作业流程和检验标准。

2. 成品质量控制：拟制了《成品检验作业规范》、《抽样检验规则》文件，规范了成品检验作业和检验标准。

一、运用系统化、标准化的思想规范品管部工作流程：

1. 对周报进行总结，对异点分析，找出根本原因，用正确方法处理跟踪并执行，保证品质。
2. 继续完善文件标准化，培训检验人员，让其严格按文件作业，规范操作。
3. 提高品管部部门质量目标，进料和成品漏检率为0、品质异常跟踪结案率小于5%，更好确保品质。
4. 继续加强业务知识学习， 20____年已报考质量工程师中级考试，利用专业学习更好服务公司，同时培训检验人员让其更专业。
5. 实验室正常运转。
 - a.请仪器公司派人指导，并掌握实验要领，并制作作业规范，工作流程。
 - b.提高实验室利用率。
6. 继续完善洁净室作业指引和操作规程，使其满足行业要求。

二、完善质量管理体系，确保体系正常运作：

1. 20____年cd车间iso9001:20____质量体系认证。同时对软管车间进行年度管理评审。
2. 对重点供应商进行年度管理：振初、精益、恒心、缔克曼，并辅导供应商了解我司的质量要求让其更好配合我司提升质量。
3. 加强制程质量控制，对制程质量统计分析，提供给生产部

加强制程质量控制。并针对检验到不合格项要求生产部改善。

4. 维护质量体系正常运转，使其满足客户要求。