

最新售后品质的工作内容 品质部工作计划 (通用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

售后品质的工作内容 品质部工作计划篇一

20__年是全新的一年，公司品质部将以崭新的环境为契机，积蓄内力，夯实基础，着力做好质量管理的基础建设工作，努力营造良好的生产运作环境，坚持以科学的质量策划为基石，有序可控的过程管理为手段，完善的质量体系为保障，塑造良好的质量形象，提高公司在重要客户中的战略地位，降低内外部故障成本，增强顾客满意。具体工作将按照以下的步骤展开。技术要求，物流运输有序。在关键过程的监控上尽量采用防错技术。在过程监控的同时关注产品实现过程与顾客导向过程的整体衔接，过程的输入输出关系，力求做到把握重点，兼顾全局。

一、部门建设

部门建设是关系到部门工作绩效的大事。一个部门的带头人如果不能充分调动部门成员的工作积极性，使部门成员的才智得到充分的发挥，必然会导致失败。新的一年，质保部将以增强部门的凝聚力，战斗力为部门建设的重点，从工作制度，人员培训，绩效考核等方面着手部门建设。

没有规矩，不成方圆，质管部将以公司的各项规章制度为纲，认真切实履行，同时给予部门成员应有的权力，发挥部门成员的创造性，使其成为工作的主人，让部门成员有成就感。

领导的职能从决策转变为服务，在员工迷惑时指明方向，努力为员工创造某某某的工作环境，并通过完善，透明，合理的绩效考核机制，调动员工的积极性。

为了保证部门始终具有战斗力，必须不断地吸取新的知识，增强技能。有计划，有步骤地组织培训是非常重要的工作。质管部将拟定详细的培训计划，培训内容包括质量管理方法，质量工具的运用，质量要求的贯彻、精益生产模式，公司管理等多方面，多层次。从基础到提高，循序渐进。

二、沟通与合作

各部门协调一致是实现公司战略目标的基础条件。如果各部门单打独斗，各自为政将直接影响公司的利益，严重阻碍公司的发展。由于质保部的工作业绩与其他部门的支持密不可分，所以与生产运作各部门之间的通力合作显得至关重要。质管部在全过程质量管理的过程中，将通过积极的协调与沟通与各部门达成共识，并主动配合采购，生产，物流等生产运作部门解决问题，提出过程优化建议，使公司的各项业务在持续改进的过程中，不断趋向完美。

三、结束语

新的一年，充满着期望与挑战，品质部能否在新的起点上有所作为取决于部门领导是否有坚强的信心。

售后品质的工作内容 品质部工作计划篇二

1.1组长：

1.2副组长：

1.3成员：

1.4 职责任务：

a□任命管理者代表；

b□确定中长期总体质量目标；

c□对公司质量管理体系认证及公司质量管理体系完善所涉及的重大事项进行评审和决策。

2、成立质量管理体系文件编审及计划执行工作领导小组

1.1 组长：

1.2 副组长：

1.3 成员：

1.4 职责任务：根据贯标认证工作领导小组的决定和指示，对质量管理体系相关过程进行策划和安排，组织人员编写质量管理体系文件，并负责对文件的适宜性、符合性和有效性进行审查；组织实施公司质量体系认证计划的完成。

3、确立所要选择的认证公司、申请细节咨询及提出取证申请。

二、学习准备

1.1 参加人员：全体人员（特别是相关管理人员）

2、体系内审员的培训：

2.1 参加人员：专职质量管理人员

三、实施阶段

1、文件编制、修订

1.1文件修订责任部门:

1.2文件编写审核批准流程:

根据公司文件控制程序规定流程执行,即:文件编写人——所在部门负责人审核——质量部门对文件的标准符合性审查——文件编审领导小组审查、文件所涉及部门会签——按文件报批流程,由公司主管领导批准实施。

2、内部审核、认证申请

2.1至少进行内部审核,按标准要求制订审核计划、审核清单、审核报告、不合格项记录表等,有关活动的记录和文件应保存完好,以便认证时检查。

2.2至少安排管理评审,以评价质量管理体系的适宜性、充分性和有效性,同时积累管理评审活动记录,评审按程序文件要求进行。

2.3约请认证机构预审核。

3、正式审核,体系维持与不断改进

3.1接受正式审核。

3.2体系维持与提高

四、其他未尽事宜,另行通知。

售后品质的工作内容 品质部工作计划篇三

1、年度销售目标600万元;

2、经销商网点50个;

3、公司在自控产品市场有必须知名度；

二、营销状况

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以

发挥使之到达极致;并要找出我公司的弱项并及时提出,加以克服实现最大的价值;提高服务水平和质量,将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中,注重售前售中售后回访等各项服务。

三、营销目标

2. 跻身一流的空调自控产品供应商;成为快速成长的成功品牌;

4. 市场销售近期目标:在很短的时间内使营销业绩快速成长,到年底使自身产品成为行业内知名品牌,代替省内同水平产品的一部分市场。

四、营销策略

战略核心型市场---长沙,株洲,湘潭,岳阳

重点发展型市场----郴州,常德,张家界,怀化

培育型市场-----娄底,衡阳,邵阳

等待开发型市场----吉首,永州,益阳,

总的营销策略:全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场:

遍地开花,中心城市和中小城市同时突破,重点发展行业样板工程,大力发展重点区域和重点代理商,迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略:

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议；b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上；c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。不能以低姿态进入市场；d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场；e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，

给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸;b.战胜自我;c.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

售后品质的工作内容 品质部工作计划篇四

1. 继续加强控制使不良率降到5%以下，尽管我们现在有些组别的不良率已经控制在6%左右了，相比以前是好了许多，比如加工组和后焊组，在以前加工组的不良率都在12%以上，经过这段时间的努力控制，直通率提高了许多。生产二部在中炮类的不良率还未降下来，现还在18%左右徘徊，我们也正在努力找原因控制，在9月份将不良率降到8%左右，其它如半球类和枪机类直通率已提高了些，都在92%左右，争取在9月份将不良率降到5%以下。因为涉及到物料问题，要求供应商改良的物料要到第二周期才能产生效应。生产三部主要不良高的是球机类产品，有20%左右的不良，现我们也正在积极要求工程部改善某些不良因素，减少坏品的产生，减少返修时间，提高直通率，力争将不良率控制在10%以下。

2. 对供应商加强来料管控，对不合格的供应商上报上级建议剔除，对第一次合作的供应商建立档案进行三个月的追溯考察，严格检查每批次来料，发现问题责成供方及时解决，对已造成线上返工的，要求供方承担损失费用。
3. 每周二的品质会议继续如期召开下去，总结上周的问题，不足之处要求相关部门人员改善，现已经初见成效，各部人员配置责任制和督导员工教育有所改进，把问题点跟踪到改善后为止，使不良品得到了有效的控制。
4. 继续招聘ipqc完善各个车间的巡查检验工作，将问题处理在萌芽状态之前。做好各检验岗位有接替人选，杜绝新员工不熟悉产品而产生的连锁不良反应。进行各个周期培训，尽量让检验人员学到与本职工作相关连的知识。
5. 将品质部文件重新编号整理换版，完善新产品的检测流程与作业指导书，换上公司新的logo迎接iso年审。

售后品质的工作内容 品质部工作计划篇五

迅速、确实、亲切、友好、优质

1) 第一级售后服务保障

一般的用户售后保障服务，由安装商成立的售后服务公司负责提供相应服务，因为空调是系统工程，安装条件等每个项目均不相同xxx要求项目经销商需要负责项目的安装和设备的第一级售后服务，如果安装商不能对应的故障或者甲方对安装商提供的服务不满意，甲方可以随时联系xxx售后服务部门。

2) 第二级售后服务保障

xxx开利空调销售（上海）有限公司在各大城市均成立了特约

维修商，经销商和客户报修到xxx的项目□xxx会安排特约维修商第一时间提供服务，特约维修商是经过xxx严格筛选，严格培训并通过测试的维修服务商，能够处理绝大多数的设备及安装故障。

3) 第三级售后服务保障

xxx开利空调销售（上海）有限公司在上海，北京，广州，杭州，南京，宁波，武汉，天津，青岛，长沙，西安，成都，无锡，苏州，济南，郑州，海口，厦门等各大城市均有经验丰富的，在日本接受过培训的售后服务工程师，能对各种重大技术难题做出及时而准确的响应，并对全国的售后服务活动进行管理和支援。

xxx开利空调销售（上海）有限公司在上海，北京，广州，杭州，南京，宁波，武汉，天津，青岛，长沙，西安，成都，无锡，苏州，济南，郑州，海口，厦门等地设有零配件供应中心，及时保障易耗品得以更换。

1) 保修期内的承诺：

b□及时提供非设备本身质量引起的其它意外故障的处理。

c□在保修期内，凡设备在开箱检验、安装调试、设备试运转过程中发现的设备及工程质量问题，实行包修、包换、包退，直至产品符合质量要求。承担修理、调换、退货发生的一切费用和买方的直接经济损失。

d□免费负责修理和更换任何由于设备自身的质量问题造成的损坏及故障。维修完成后，我方将一式两份报告给用户，包括故障原因，解决措施，完成修理所需时间及恢复正常运行日期。

e□在保修期期满时，我方工程师可以协助经销商售后人员对

机组进行另一次测试，任何故障由我方和经销商免费解决并取得用户的认可。

□维修点将提供足够的备件，以适应客户的维修需求。

2) 保修期后的维修服务

1) 保修期后我们将提供按出厂价提供零配件和零部件，并接报修通知后8小时内及时赶赴现场，24小时内提出维修结论或重新开通。

2) 保修期后，为业主提供一套完整的运行记录。

3) 保修期满时，我方售后工程师将和业主代表对机组进行一次总体测试，任何故障均有我方负责解决，直到业主认可为止。

(1) 在保修期内，如是机组本身的品质问题，需维修时，我们将免费提供需更换的零部件，并承担由此产生的修理费和其它有关费用。

(2) 当机组出现故障需修理时，用户可即时向我们报修，接到用户的报修电话时，有关人员应负责任地处理报修内容。

(3) 保修期外的零部件，用户可直接向我司经销商订购，我们将以优惠于市场价格的价格提供给用户。

□1□xxx空调产品经销商售后服务网络

□2□xxx开利空调销售（上海）有限公司售后服务中心

(3) 完善的技术支持与服务，严格的质量控制程序，详细的培训计划与教材培养合格的系统管理人员，免除用户的后顾之忧。

公司名称□xxx有限公司

地址□xxx

电话□xxx

传真□xxx

培训方式：采用ppt介绍和现场相配合方式。

培训地点：甲方现场会议室或者工地出现场。

培训师□xxx厂家安装指导工程师

培训目的：了解xxx机组日常维护方法，简单故障排查，物业管理更加人性化。

培训内容□xxx多联机简单介绍，常见故障的排除，系统设备各部件的检查、调整和维护，遥控器操作规程，操作注意事项。

培训方式：采用ppt介绍方式。

培训地点：物业办公室。

培训师□xxx空调售后服务工程师团队

培训目的：了解xxx机组日常使用方法，简单故障排查，空调使用注意事

项，如何合理使用空调节约电费。

培训内容□xxx多联机简单介绍，有线遥控器的操作规程，操作注意事项，。 培训方式：采用宣传册方式培训。

培训地点：上门服务

培训师□xxx空调销售工程师团队