

最新质保部年度工作计划(优质6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。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

质保部年度工作计划篇一

(一) 深入推进质量兴厂，丰富质量兴厂活动内涵。质量兴厂工作是一个药厂提高产品质量，增强经济实力的重要举措。质量部是推进质量兴厂的关键部门。我们主要做到如下方面：一是 提高认识，加强领导。根据《药品管理法》及《药品生产质量管理规范》精神，对公司各部门的工作质量进行考核指导，同时，制定并下发了《贵州云峰药业有限公司流动红旗考核方案》，对产品质量、工作质量、服务质量和环境质量的稳步提高提出具体的要求，为创建全公司产品质量奠定基础。二是 不断拓展质量兴厂活动的内涵和外延。根据《流动红旗考核方案》的要求，促进活动的制度化和经常化。同时对原有gmp文件进行修订完善，结合公司的'实际情况，完成了《药品生产许可证》换证上报工作。

(二) 营造良好氛围，深入开展“流动红旗”活动。根据公司的总体部署，在各部门的密切配合下，公司组织开展“流动红旗”活动。以“坚持以质取胜，促进科学发展”为主题，广泛动员，充分准备，精心组织，在公司范围内开展了20xx年贵州云峰药业有限公司流动红旗活动，形成了人人关心质量、重视质量、参与流动红旗活动的良好氛围，掀起了公司各部门广泛参与的活动高潮，取得了显著成效。

(三) 夯实质量管理基础，努力提高质量管理水平。

1、推广应用先进的质量管理方法。为不断深化企业质量理念，提高企业管理水平，以点带面来形成先进质量管理的导入。比如，流动红旗考核，逐步提高了各部门的管理水平；质量部建立起的周会制度；质量检验室获得了3次流动红旗等。

份）、操作规程（24份）、中药饮片质量标准（13份）、生产工艺规程（7份）进行了修订，使公司所生产的产品基本符合批准的生产工艺及质量标准。

3、加大质量人才培养力度。我们采取多种形式，积极组织质量人员参加药品监督管理部门的各种培训及公司上岗证的考试。20xx年基本上已取得上岗证，持上岗证的人数比往年有所提高及稳定。完成了正常检验的292个样品（共1752个检验项目）及89个产品（共546个检验项目）稳定性考察以及各车间洁净室（共60个房间）的洁净度监测（共1440个项次）；增加双黄消炎片的试制12个样品（共73个检验项目），山银花原药材及提取物50个样品（共150个检验项目），盐酸格拉司琼喷雾剂的试制5个样品（共38个检验项目），以及各类验证的检验285个样品（共789个检验项目）的检验。总730个样品和60个房间的3次监测，即4743个检验项目。

1、做好公司产品的评价工作。根据20xx年公司产品质量稳定性考察结果，召开了质量部质量稳定性考察工作会议，就产品质量的基础性工作、注册变更申报资料的准备工作、时间进度安排及有关注意事项与相关人员进行沟通。同时进一步优化服务，密切与公司各部门的沟通联系，协助公司掌握资料申报中的一些信息。

2、继续做好产品质量的管理工作。我们根据公司的特点，结合往年的产品质量情况，为公司的产品质量奠定基础，并进行了年度产品质量回顾分析。

质保部年度工作计划篇二

承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在19年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

- 1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。
- 2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。
- 3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。
- 4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。
- 5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在以前的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为19年的业务开展提供强有力的人力保障。

今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。20xx年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

质保部年度工作计划篇三

光阴似箭，岁月如梭，又是一年春来到。辛勤奋斗的20xx年已经过去，充满希望、承载新达泵业转折的20xx年已来临。过去的20xx年，质保部全体同仁在公司领导的亲切关怀和领导下，在各部门的支持下，基本上完成了公司下达的各项工作，在此我就质保部20xx年工作作如下汇报，恳请公司领导指正。

20xx年3月，在艾总的关怀下，在吕副总的直接领导下，质保部全体同仁协助行政部顺利完成了公司三体系20xx年度监督审查工作，并一次性通过。公司质量管理体系、环境质量管理体系、职业健康与安全管理体系运行基本正常有效。

20xx年4月，在达县质量技术监督局的'指导下，公司顺利通过了“四川省质量信用等级aaa”检查组的验收，获得了“四川省质量信用等用aaa”荣誉称号。

20xx年10月，公司s型单级双吸离心泵顺利通过了“第十届四川省名牌产品”现场检查组的验收，公司质量管理工作得到了检查组的好评。

20xx年12月，公司xds200-150-240泵顺利通过了四川省质量技术监督局20xx年度产品质量定期监督检查，评定为合格品，其技术指标全部达到一等品及国家节能产品指标。

计量理化工作是机械工业的基础及保障，公司计量器具按周期进行自检或送检，在用计量器具周检率达100%，周检合格率达99%，周检正确率达100%，有力地保证了生产出合格产品。

1、外购泵质量不过硬，服务次数多，时间长；

2、自制产品中泵机封运行一段时后出现漏水，有数起，十多台泵；

4、产品铸造质量、金加工质量不过关，造成电泵联、泵轴退换货。

五是要加强员工素质教育，提高质量意识，树立用户至上、质量第一的思想，并制定和完善质量责任制考核，奖惩逗硬。

质保部年度工作计划篇四

县教育局组织和开展的城乡教师交流活动，是打造城乡教育共同体，促进全县教育均衡发展的重要举措，也是促进教育教学和教育科研改革的一项重要内容。这项活动的开展有利于城乡之间相互取长补短，共同发展，尤其是促进农村教育的办学水平，提高农村学校的教学质量，促进农村教师的专业成长具有重要意义。

1、认真学习教育局有关文件，领会这次活动的意义、目的和要求，端正态度，提高对参加这次交流工作的认识。

2、严格要求，熟悉和遵守交流学校的规章制度，服从交流学校的管理，认真完成相应的教学任务和其他每一项相关工作。

3、要拜经验丰富的老师为师，虚心学习先进的管理经验、教学方法和教育教学理念，全面提高自身的业务素质。

4、要把自己融入到新的学校中，要积极参与学校组织的各种活动，积极参与学生的管理，向所任班的班主任多学习，多交流、多观察、勤思考，学习管理学生的新理念和新方法。

5、要积极参与所在学校的课题研究，使自己的教学方法更加科学化，教育思想更加现代化。还要积极参加集体备课，取长补短，博采众长，形成自己的教学特色。

6、深入课堂，在交流学校要做到每周听至少两节课，并做好听评课记录，学习先进的教学方法和理念。

7、每月上一节公开课、观摩课或交流课，虚心听取他人的意见和建议，提高自己的执教水平，并达到共同提高、共同改进的目的。

8、在交流学校要坚持每周写好一篇教学随笔。并经常在教师交流博客发表自己的教学心得等，记录自己交流期间的感悟、分享自己思想成长的历程。

9、要发挥桥梁纽带作用，把自己在县城学校学到的教学理念、教学方法、班级管理等方面及时反馈到自己的学校去，相互学习借鉴，共同学习共同进步，全面提高自己学校教师队伍的整体素质。

10、做好城乡教育教学各方面差别的调查研究，认真观察、深入调查、深刻思考，切实提高自己的教育教学能力，并为促进城乡均衡发展提出合理化的建议。

总之，我一定把握好这次学习、交流的机会，认真学习，努力工作，不断总结创新、不断改进提高，全面提升自身的整体素质，为以后更好工作，也为促进我县的教育事业均衡健

康发展发挥好自己的作用！

质保部年度工作计划篇五

：坚持以基础教育课程改革为契机，结合新课程实施推进，大力开展以发展性教学评价为主题的研究活动和培训活动，发挥评价的杠杆作用，切实转变教师的'观念，促进英语教师专业化的发展；加大科研力度，开展校本教研，积极开展新教材的研究，提高课堂教学效率；做好第三阶段教学设计与实施的结题工作，进一步促进我校小学英语教学改革的发展，推进英语教学过程的优化，把我校的小学英语教学质量推上一个新的台阶。

1. 认真学习基础教育改革的有关信息及新课程改革的

质保部年度工作计划篇六

灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润，完善结构升效率。

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；各部门、工厂各车间的各项经营、生产、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须始终不渝地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

二、xx年的经营目标

xx年，公司的核心经营目标是：

年度销售实现营业额_____万元，冲刺目标_____万元，增长率 %，保底销售收入_____万元，年度税后利润_____万元，增长率 _____%，税后利润率_____%，保底利润_____万元。

在核心经营目标中，利润是能够反映公司经营质量的唯一指标，也是评价和考核经营团队的“核心之核”。

（二）销售目标细分

销售目标细分表（计算单位：万元/人民币）

（一）市场策略

1. 全公司必须以市场为导向，以营销为龙头开展经营和管理活动。公司制订相关政策，鼓励公司管理人员参与营销工作。
2. 销售部必须整合各项资源，采取一切措施，集中精力做客户的开发、签约工作。

（二）产品策略

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

1. 设计开发新产品的数量和速度要适当提高，确保在市场的足够竞争力；
3. 生产部应根据上述策略和业务实际需求，制订产品的开发、采购和品质保证的相应计划，采取必要的行政措施，确保产品开发结构和生产结构的调整到位。

（三）品牌策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

（一）生产资源保障

1. 公司新增投资增加生产设备，扩大生产场地，确保产品生产年度销售实现营业额 万，冲刺目标 万元和各项营销策略的实现。

2. 生产部作为二线部门，理应成为销售部的坚强后盾，必须始终围绕客户要求而非生产要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际定单需求，组织设计开发、物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。

3. 按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产部应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。

4. 生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产部各级主管的关键所在，必须列入各部门主管的首要议事日程，必须以非常手段克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低。

（二）人力资源保障

2. 加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公司员工进行系统的培训，提升员工的职业和经营素质。

3. 建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、红利在内的分配体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。

4. 建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由总经理牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，总经理对公司经营团队实施考核；各部门对中层干部（部门）和基层干部（作业组）施行考核；绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

（三）综合管理保障

1、 由总经理主导，集合内外资源，公司推展“建构管理体

系，增强公司体质”活动，建立起包括营销管理、生产管理、技术管理、品质管理、经济管理在内的顺畅的、高效的管理体系。

2、管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系认证打好基础。

3、按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

（四）财务资源保障

1. 主导成本降低活动：在设定成本降低目标的基础上，财务人员必须更多地“走出去”，直接参与市场调研，或组织各类专项活动，协助、指导相关部门降低成本。

2. 整合资源：由财务部主导，对工商、银行、税务资源进行整合，为一线部门提供便捷的财务交流和结算通道。

3. 健全财务监测体系：财务部必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务监测体系，重点关注物流活动背后的财务信息流。

（五）组织管理保障

1. 由董事长（总经理）负责，与经营团队签定《目标经营责任书》，明确各责任部门的目标、责任和相应的权利。

2. 由各责任部门经理负责，对各项目标进行层层分解，并与各级主管签定《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级主管的《目标管理责任书》统一汇集于人力资源部，实施归口管理。

3. 由财务经理负责，出台《财务预算和成本责任控制办法》，明确各类责任人的成本控制项目、目标、责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。

4. 由总经理负责，以董事长为授权方，与工厂厂长签定《安全生产责任书》，明确年度安全生产特别是工伤预防的目标和责任等，确保年度重大事故控制为零。

5. 由营销经理负责，组织每月/季“经营目标达成检讨会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

五、总体要求

公司高层清醒地认识到□xx年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划；要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

（一）更新观念，创新管理

公司认为，要达成xx年的经营目标，首先要更新观念，各级主管和全体员工必须彻底摒弃“因循守旧、得过且过、小步前进、作坊经营”的思想观念，以宏观的立场，树立“产业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在生产管理的流水作业、产品开发的结构系列、采购管理的成本降低、订单评审的菜单管理、后勤保障的服务品质、财务监测的深入一线等等各方面，创新经营思维、创新管理模式，为公司经营从作坊工厂向现代企业的彻底转型奠定良好的基础。

（二）切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要；执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。 公司要求，

各级干部和全体员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得仍有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

（三）业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂；任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。利润是xx年公司经营指标的“核心之核”，销售是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的干部（包括团队成员）和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有易德利从业人员，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效团队，实现业绩翻番”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！