# 品质个人述职报告7篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-15

*通过撰写一份有条理的述职报告，我们可以提高自己的组织能力和沟通能力，通过认真准备述职报告，我们能够提高自己的分析和总结能力，为今后的工作做好充分准备，以下是职场范文网小编精心为您推荐的品质个人述职报告7篇，供大家参考。品质个人述职报告篇1金*

通过撰写一份有条理的述职报告，我们可以提高自己的组织能力和沟通能力，通过认真准备述职报告，我们能够提高自己的分析和总结能力，为今后的工作做好充分准备，以下是职场范文网小编精心为您推荐的品质个人述职报告7篇，供大家参考。

品质个人述职报告篇1

金秋九月，是一年一度的全国质量月。此间，我有幸参加了连云港市质量协会组织的全面质量管理知识培训，这对我来说是一个很好的学习机会，通过本次培训，我学到了许多质量管理方面的知识，对全面质量管理有了一个较全面的了解，也学会用简单的统计技术分析方法。

企业是质量的生命，质量的控制与质量的改进是企业的原动力。而企业要持续发展，应该遵循一个科学的管理程序。全面质量管理是以组织质量为中心，以全员参与为基础，目的在于通过让顾客满意和本组织所有成员及社会收益而达到长期成功的管理途径。全面质量管理主要强调全过程、全企业和全员的质量管理，是由过程质量管理来保证的，与生产经营中的每一个领域每一个环节都要密切相关。培训内容主要分为三大部分：与质量相关的基本概念、质量管理的实施与推进、质量工具下面就培训的几个要点及体会做一下阐述：

一、质量的相关概念

质量是一组固有特性满足要求的程度。质量的载体不仅仅限于产品或服务，而是泛指一切可单独描述和研究的事物;其固有特性是指事物本来就具有的，而不是被赋予的;要求是来自相关方，包括顾客、雇员、供应商、合作伙伴、社会等。质量与企业的所有相关方利益攸关，从质量与企业关系方面看，提高质量是企业生存和发展的保证;从质量和员工的关系看，提高质量有利于员工的发展;从质量和顾客的关系看，提高质量是顾客满意的保证;从顾客与其他方的关系来看，企业只有合法经营并持续提供满足要求的产品，企业才可持续发展。

质量管理是在质量方面指挥和控制组织的协调的活动，包括质量策划、质量控制、质量保证和质量改进。质量管理的基本工作程序就是pdca循环，即计划plan、实施do、检查check、处置act，也称戴明环。每pdca循环一次，产品质量、过程质量或体系质量就会提高一步，pdca循环是上升的循环。

质量文化是企业全体员工在质量方面所共有的价值观、信念、共识和行为规范的组合。质量文化是组织文化的核心部分，具有凝聚功能、约束功能和辐射功能。

iso9000标准在总结各国质量管理活动的基础上，提出了质量管理八大原则，即以顾客为关注焦点、领导作用、全员参与、过程方法、管理的系统方法、持续改进、基于事实的决策方法、与供方互利的关系。此八大原则给企业提供有作为和没有作为的准则和依据，构成了质量文化的基本内容。

二、质量管理的实施和推进

此部分主要是通过学习几种主要的质量推进方式，为实现全面质量管理提供保障。

方针目标管理起源于美国，是一种以自主管理为核心的综合管理方法，是使整个组织的人员的活动协调一致以便使组织能够达到关键目标，并对环境做出快速反应的一种系统的管理方法。方针目标管理强调“以人为中心”，强调系统管理和重点管理，注重“措施管理”和“自我管理”。方针目标管理将组织目标层层分解，落实到具体的责任人，并制定出实施计划，建立目标责任制。

现场管理是运用科学的管理制度、标准和方法对生产现场的各生产要素包括人、机、料、法、环、测(5m1e)等进行合理有效的计划、组织、协调和控制，使其处于良好的结合状态，以达到优质、高效、低耗、文明、安全生产的目的。现场管理的几项主要方法有目视管理、防错法、5s活动、全面生产维护。

qc小组(qccircles)活动全称是质量管理小组活动，使员工参与全面质量管理的重要组织形式。qc小组是在生产或工作岗位上的从事各种劳动的职工、围绕企业的经营战略、方针目标和现场存在的问题，以改进质量、降低消耗、提高人的素质和经济利益为目的组织起来，运用质量管理的理论和方法开展活动的小组。qc小组活动有明显的自主性、广泛的群众性、高度的民主性和严密的科学性。

精益管理源于日本丰田生产方式，其基本理念是在生产各环节消除一切不必要的浪费，消除价值链中一切不能增加价值的活动，聚焦于成就完美的的长期目标。企业追求精益管理的过程实际上就是一个持续改进的过程，企业实施精益管理是一个永无止境的征程。

三、质量工具与方法

质量工具是把某些成功的管理实践进行整理和程序化的处理，使之成为普通适用的方法。在管理实践中广泛采用各种质量工具和先进方法是全面质量管理中的一个重要方面。质量工具主要分为两大类，一是可以帮助解决质量问题的思路的工具，例如头脑风暴法、亲和图等，这些工具并不直接针对过程或产品中的数据，而是强调一种创造性思维，二是涉及如何分析和处理过程或产品中的数据波动，是以统计技术为核心，用于质量控制和质量改进的各个阶段，以帮助我们系统的识别、分析、诊断和改进产品或过程。运用质量工具可以提高管理活动的效率，考虑问题更加全面，有助于科学决策;运用质量工具能把过程和产品的状况更好的向管理层表达及与业务方沟通;运用质量工具能够使更多的人参与质量管理活动。

四、体会和感悟

通过培训，加深了我对质量的认识。质量不仅仅是我们对有形产品的满意程度，而是各个相关方面对产品产生各个环节的符合要求的程度。从我目前从事的文件管理工作而言，产品质量信息不仅仅是就是提供文档信息，而且还包含了我们提供的服务质量信息;我们提供的文档信息不仅要满足公司员工的使用需求，也要满足国家相关标准法规，满足公司管理程序要求。我认为要做好文档管理工作需要从以下几方面着手：

提高思想领悟，认识到任何工作失职都是工作质量低下，工作不到位造成的。做任何事情都应该从思想上高度重视，保持严谨的工作作风和质疑的工作态度。

勤于学习，提高业务水平。把工作做好，除了主观上不犯意识怠慢的错误，还要求具备完成工作的基本素质，如果工作的基本流程、业务水平都不知晓，就无法完成工作，更无从谈及提高工作质量。

凡事都应该有目标，有目标才有作为。岗位有岗位目标，层层分解后又有各个流程、各个步骤的操作目标和质量目标。只有将目标了然于心，才能更好的做好岗位业务工作。

在工作中能够学会运用质量工具来提高工作质量。通过开展qc小组活动，能够普及质量常识，提高全员质量意识，主观能动的解决工作中发现的问题;通过5s活动，能够规范整理现场环境，创造美好的工作环境，有利于提高员工素养，从而达到提高工作质量的目的。

开展广泛的沟通与互动。只要工作，就会有办事结果的优劣之分，只要工作开展，就必须相互沟通，沟通中难免会出现这样那样的推诿扯皮。开展沟通和互动，在公平公正的氛围中互动检举，可以自我认识到自身不足，又能借助他人的监督力量，改正自己的不足，且有助于提高工作水平。

从本次培训我学到了很多知识，但是学习的目的是用理论指导工作，要将知识灵活运用到工作中还需长时间的理解、体会和实践。而在理解实践的过程中，又会不断发现新的.知识…..这是一个不间断的过程，而我也会在这个不间断的过程中逐渐成长，完善自我。

品质个人述职报告篇2

1、加强了财务基础工作和精细化管理力度

信息是一个企业的神经，而这些信息来源的科学（教学案例，试卷，课件，教案）性就给财务的基础工作提出了挑战，尤其公司上市以后，税控监管部门及审计检查力度的加大，以及投资者对财务数据信息的敏感程度都要求我们在基础工作方面更加严谨，因此我们强化了基础工作，规范了会计核算，严格执行国家各项财税法规，及时、准确填制各项财务报表，保证会计信息的真实、准确、合法。

2、持续推进全面预算管理，提高前瞻性财务规划力度

由于全面预算的编制是从业务计划出发将战略层层落地，以具体的业务计划支撑预算数据，并由专业部门归口审核与业务相关的预算，以实现公司的运营策略与资源配置的统一，避免了孤立、僵化、就数字论数字的预算。预算分解的过程中，也是向各级员工传达了企业的目标信息，及企业面临的风险和优势，明确个人的任务和责任的过程，说到底是逐级承诺的过程。在执行过程中，更注重跟踪差异分析，及时调整与业务不相称的数据，因此，一年来全面预算管理工作初见成效，在指导经营发展，战略决策，全面有效配置资源上发挥了作用。

3、积极探索转换财务角色，提升财务管理水平

纵观公司发展的形势及所面临的机遇和挑战，我们财务人员主动加强观念的转换和认识的提升，不再固步自封地将自己定位在传统的“看家”意义上的“经济卫士”，而视公司发展为己任，全面转换财务角色，真正向“参谋助手”转换，切实全方位提高管理水平，加强前瞻性思考，从战略高度为公司提供决策支撑，对公司的运营管理出谋划策，积极主动参与到经营决策的筹划当中去。科学（教学案例，试卷，课件，教案）的数据分析，合理有效的资源配置，保障了公司各项绩效指标取得良好成绩，真正意义上提升了财务管理与指导。

4、充分发挥支撑服务职能，合理有效配置资源

“你的服务意识有多少，就会得到多少回报。如果你一点都没有，或是一点也不肯付出，工作散漫，以自我为中心，甚至孤傲自大，那么企业怎么会把这样一个毫无服务意识的员工留在企业里呢？”这是沃尔玛公司的一句名言。我深知做为一名企业的员工，更要明白，服务意识应该牢牢扎根于自己的内心深处，尤其是已经成为团队的管理者，作为团队的核心，服务意识更是不可缺少的。我自己是这样做的，也是这样要求我的团队的。用其他部门的话讲，财务部的工作作风明显改变了。

5、加强财务检查及内控管理力度，防范资金风险

资金是一个企业的血液，必须按照省公司3级稽核管理的要求，建立营业款3级稽核管理制度，健全了营业款、有价卡及单据的交接手续，防范了资金风险。按照省公司的资金管理办法的要求，积极与银行沟通，签定了上门收款服务协议，增加了划款频次，降低了资金沉淀，提高了资金使用效益。把县分公司收入资金、费用资金纳入企业货币资金帐户核算，便于对现金的监控管理；制定了定期财务检查制度，每季度组织一次财务检查，检查重点放在印鉴是否按规定分管，营业资金管理、有价卡管理、存货管理、固定资产管理等方面，并针对检查中存在的问题限期整改，并检查其整改落实情况。

6、加强业务学习，提升理论水平，建设优秀财务队伍

人是生产力中起决定作用的因素，只有具备扎实的理论基础，才能指导实践。“艺多不压身”，因此，我们有计划组织全体财务人员学习相关税收法律知识，提升把握政策的水平，增强团队学习创新能力，并运用于工作实践。

20xx年各项绩效取得了可喜的成绩，这与财务部门的努力工作是分不开的，然而，在看到成绩的同时，我们也看到了不足，在以下几方面，还有待在以后的工作中加以改进：部门之间相互沟通的还不够。遇到棘手问题容易产生急躁情绪。领头作用发挥得不够。制定的规章制度流于形式的不少。

品质个人述职报告篇3

尊敬的领导：

你好！

首先我要感谢入职以来，各位领导对我工作的关心和指导，各位同事对我工作的支持和帮助。我于xx年8月31日加入toneluck，很荣幸成为品质工程部的一员，转眼已经一年八个月了。我目前职务是：江苏常熟驻厂工程师。下面我将对入职以来的工作情况进行述职，如有不当之处，请领导指正。

一、工作回顾

xx年9月～xx年2月，我从事注塑车间的一名qc技术员。因为刚从学校毕业，很多都觉得陌生，只有从最基础的开始做起。为了持续提供令客户满意的产品。qc扮演着制程控制的重要角色，保证产品的生产首检、按时巡检、尾检、入库前检查都严格按控制计划控制。对制程因素人、机、料、法、环的监控，对制程异常处理、客诉处理、产品工程变更的跟踪等。在此期间我了解注塑材料，注塑模具组成，注塑工艺；熟悉掌握了注塑产品的主要缺陷、注塑产品的测量，注塑产品的整个制程过程控制及车间异常的处理等。

xx年3月～xx年12月，我有幸成为dqe小组的一员。主要负责新产品的前期质量控制与策划，在新产品整个apqp阶段，我都必须对新产品的每个零件样件制作，试模，试生产现场跟进。把制程过程中所存在的问题点找出来，apqp团队负责解决，同时根据客户提供的信息和特殊特性要求。我必须做大量的验证性试验，去验证我们生产出来的产品是否满足客户的要求及应用上是否满足。根据ts16949体系要求，产品需要的非量产及量产控制文件都必须由我来编制，新产品需要控制哪些尺寸，外观要求，作业指导书等，完成之后再给dqe工程师审核；测量方面，所以新产品的测量方法和工具的选用都由dqe和测量工程师共同完成。dqe必须确认所有新产品、新制程、新设备、新夹具、新模具的可靠性。保证我们工厂量产出来的产品，能够满足客户的要求。在此期间，我进一步对五金材料、冲压工艺、注塑材料、注塑工艺、生产模具结构、及工厂许多的作业流程有一定了解。熟悉五金制程过程，注塑制程过程、装配制程过程。这可能是我这一年的工作内容帮助了我的提升。

xx年1月～至今，我被领导派遣江苏凯毅德汽车系统（常熟）有限公司客户处驻厂，主要工作内容：1、全面了解我司产品在客户端的应用，生产使用情况及物料需求量；2、当出现质量异常时，及时和客户进行有效沟通并将异常情况第一时间汇报给工厂领导；3、8d报告中针对每次异常改善后的产品进行跟踪；4、挖掘潜在的质量问题汇报给公司，促使提前改善，而避免不必要的客户抱怨等。在此期间，我学到了不少工作经验与知识，在和他人的交流与沟通方法也有不少长进。通过了解客户车间，发现我司的制程水平与客户端存在一些差距，很多值得借鉴和学习的地方。针对目前d1215组件开关是问题最多的一款产品，如客诉的不导通现象的根本原因未能被找到，这也是我接下来的工作重点。

二、工作之中的不足之处

由于专业知识不够丰富，对一些特殊的质量异常不能断定其产生的根本原因。在沟通方面自己还显得不够沉稳，技能方面还不够仔细严谨等。

三、工作展望

1、作为toneluck形象的一个窗口，必须预先充分估量工作中问题潜在的发生性，相应加强工作力度，完善并细化前期工作，减少乃至杜绝其发生的可能性，预先充分防范、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节进一步完善。

2、要与公司品质部门保持密切的联系，双方多沟通，尽可能将所发生的质量问题降到最低限度。

3、协助客户处理由我司产品的质量异常及分析工作，尽最大努力提升我们产品品质在客户端的声誉。

4、在今后工作中，我将不断总结与反省，不断鞭策自己，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，以适应公司发展。我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要。最后我祝愿公司生意兴隆，每个人都会有美好的明天！

述职人：

品质个人述职报告篇4

20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx白酒交易中心、xx电力实业公司、xx中小企业服务中心等一大批优质客户和业务。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。

在新的一年，我将再接再厉，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

品质个人述职报告篇5

今年工作对我来说是重要的分水岭。每天重复着紧张繁琐的业务。xx银行的工作像是个紧箍咒，牢牢紧拴着我们一举一动。人是被逼出来的，一点不假，再奇葩的坏小子也会接收良性改造。业务越办越熟练，技能越练越迅速，服务越做越规范，在同事们的尽心帮助下未出差错，日均业务量也保持领先。以下是我的述职报告。

一、工作中的不足

由于自己服务的松懈，连续几月的监控检查扣分给支行造成了不好的影响，深表愧疚。这个阶段由心态出现了较大变化导致：高桥商圈营销活动的开展，为我的首次客户经理竞聘摩拳擦掌。全心全力的准备，占尽天时地利人和，都认为志在必得，却反被聪明误，最终事与愿违。感谢在我最低谷时候，鼓励批评教育我的良师益友，认清环境认清自己。我没有放弃，调整心态，振作精神，戒骄戒躁，重新回到起点。

二、新的挑战

分行业务更新快，体系流程越来越成熟，要求更加严格，操作越来越规范。从无系统到有系统，从纸质到扫描，从额度松到额度紧等等，对客户经理的综合素质有了更高要求，我将接受更大的挑战。

三、提升工作效率

半路出家的我由于业务生疏，四处碰壁，摔了不少大小跟头，吸取了很多经验和教训。为了不拖后腿，赶上进度，经常加班加点，对支行安排的.任务严格要求自己按质按量完成。非常感谢行长们的精心照顾和耐心栽培，现在的我一些业务基本可以独挡一面。由衷感谢同事们对我工作的全力协助和鼎力帮扶，是你们让我的工作更加效率更加完美更加开心。往后还需要大家一如既往的支持厚爱，我的成长离不开你们。

现在的我离优秀的要求还有较大差距，有很多业务没有接触或没有掌握。明年需更全面的熟悉业务，更努力的做出业绩。虽如今人艰不拆，但我坚信这是一个能够提升自己实现理想的平台，继续保持正能量，决不放弃治疗，明年一定硕果满载！

品质个人述职报告篇6

xx年，品管部工作在上级领导和各部门的支持配合下，通过本部门全体成员的共同努力，中间取得了一些成绩，同时也暴露出了明显的问题。下面，我代表品管部就过去一年的工作情况作一个较为全面的总结：

一、在产品检验方面，20xx年全年生产一次检验合格率为72。1%，其中试压合格率为90。8%，毛坯及原材料进货检验合格率为96。1%，外协件进货检验合格率为93。1%。

1、根据进货检验统计数据，在毛坯及原材料供应商中评选出3位品质控制较优秀的供应商，他们分别是永中、繁荣和金象，建议增加采购量；还有一家龙湾机械被列为品质需重点改进的供应商，建议减少采购或考虑备选厂家。

a、按各供应商类别对比（6~12月统计数据）

从以上数据可以看出，6~12月份金象来货数量最多，在排前面的7家主要供应商中合格率99。6%也是最高的，质量最差的当属中月合格率只有94。6%。我们下一步只要重点控制这几个主要的厂家来料，就可大大减少品质问题的发生。

b、按品质问题类别对比（6~12月统计数据）

从以上数据可以发现，供应商来料品质问题主要集中在变形、砂孔、尺寸等方面，占整个来料品质问题的77。9%，只要控制了这三个方面的主要问题，合格率就可大幅提升。

2、在外协加工方面，林育、谢祥荣、施世备整体加工质量较好，建议进行重点合作；而李孝柱和叶建火下一阶段需重点进行品质整改，争取加工质量提升，制造部也应考虑作好备选外协方的寻找；其余邓传成、郑阿兰还远远无法满足我司的质量要求，应直接取消外协资格，白直栋也应限期要求其改进。

a、按外协方类别对比（3~12月统计数据）

从以上数据可以看出，主要的外协生产厂家集中在林育、张志华、李孝柱、周秀早、李云明等5家，只要能控制这5家的质量就可大幅提升质量水平，而这5家中又以李孝柱的合格率最低，就是我们控制的重点，张志华和李云明也须加强管控。

b、按品质问题类别对比（3~12月不合格统计数据）

从以上可以看出，外协加工产生的问题主要还是尺寸问题，只要外协方采取一定的措施在加工中加以控制，外协问题就可大大减少。

3、20xx年本厂整个生产过程平均合格率为95。5%，从数据分析来看，主要问题还是出在执行器和阀门的装配环节，所以如何更有效地提供装配的质量应是我们下一阶段的重点。

a、按生产段别对比（3~12月统计数据）

从以上数据可以看出，装配段的合格明显比平均合格率低，车配段也稍偏低，今后应想办法努力加强这两个过程的品质控制，方能较好地提升整个生产过程的合格率水平。

b、按品质问题类别对比（3~12月除阀门泄漏外的不合格统计数据）

从以上数据可看出，只要能想办法解决外观、尺寸及人为操作报废等前3项的主要问题，品质不良率就可大大降低。

二、在外部顾客投诉方面，全年已明确责任部门的投诉就达155次之多，还有约1/3的是已明确是公司内部造成的，但未明确具体责任部门，整体的顾客投诉量还是严重偏多的。

a、按公司原因造成的顾客投诉的品质问题点分类（3~12月客服统计数据）

从以上可以看出，顾客投诉的问题主要集中在人员疏忽、泄漏、结构和前期的沟通问题，而在这些问题中又以人员疏忽大意出现的比例最大。

b、按公司原因造成的顾客投诉的责任部门分类（3~12月客服统计数据）从以上可以看出，顾客投诉的品质问题主要集中在制造、销售和检验部门，而这中间又以制造部的责任最多，制造部问题中仅包装调试就出现24次之多，占了整个部门的48%。

三、在质量体系推行及认证方面，全年共组织了二次各部门参与的全公司正式内审，对质量管理体系文件进行了较全面的修订和完善，并接受iso9001和ce的年度监督审核，完成ts压力管道元件制造许可证的取证，apiq1和api6d取证工作也在进行当中。

1、根据标准要求及公司的动作实际，5月和6月分别对质量手册和程序文件进行了全面修订，并将iso9001、apiq1和ce三种体系整合在一起，使其在不违背标准要求的前提下尽可能做到简装化；7月份以后，还对ts质量保证手册、检验规范、操作规程、部分管理制度、表单记录进行了较为系统的评审、修订和统一。目前，质量管理体系涵盖的所有文件已可以适应公司现阶段的运作要求，只需各部门加以日常运作控制就可以了。

2、在内外审方面，全年完成正式的内审2次，外审（含认证、监审和复审）达5次之多。内审分4月和12月各按计划进行一次，中间在6月份应api整改重新补做了一次非正式的内审，全年内审共开立不符合项整改项达10项，各部门都配合做了不同程度的整改；外审有iso9001、ce、ts各进行一次，api进行两次，总共开出不符合整改项25项，其中iso9001一项已整改完成，ts九项已及时整改到位，ce两项暂未落实整改，api不符合整改项11项已提交，复审两项现在正在整改当中。全年审核共产生35项不符合整改项。

以上项目虽都按要求作了整改，但终因认识上的差距未作深层次整改或整改无持续，使体系正常运作的效果大打折扣。

3、在管理评审方面，20xx年4月和6月由我补做了部分管理评审的资料，但其实没有进行管理评审，计划在2月份提请总经理组织一次正式的管理管理（20xx年度）。

四、品质工作面临的问题及建议

1、现有检验人员的能力整体上还处于一个比较低的水平，他们大多时间还是在做一些简单的外观检查和尺寸测量工作，还谈不上能够指导生产进行品质控制。

2、现有人员的品质改善意识较差，解决问题的能力也不足。比如装配发现阀杆尺寸大了不能正常组装，检验员只会简单地把有问题的拿去全面返工，但这样只是暂时把问题处理了，其实没有把问题解决，因为仓库里的同批次产品一定还会有问题，下次或再下次一定还会有同样的出现。

3、生产为了赶货的需要，经常会随意改变原先的加工工序，使部分产品不可避免地出现漏检或漏试压，经常还会出现不流入检验区就直接送去装配的情况发生。

4、技术部特殊用图的分发未加以严格控制，导致几个使用场所的图纸经常发生不一致的事件，今后有关特殊用图最好只分发一份至生管并随计划一起下传，最后做完入库统一由仓库收回销毁。这样一有利于技术部对图纸的控制，二有利于减轻其他部门重复管理图纸的工作量，三可确实降低质量成本损失。

5、目前的产品出货以后只能追踪到出货检验，可追溯性太差，建议对订单的编号方法作简化规范，并与产品编号作对应；同时，装配应设置专门人员负责在产品指定的法兰位置敲上永久性的产品编号。

品质个人述职报告篇7

尊敬的领导：

在股份公司我主管技术和品质工作，xx年是股份公司市场占有率提高、销量、产量不断加的一年，是品质稳中有升的一年，xx年我主要做了如下工作：

1、在总产量不断上升的时候，狠抓了品质工作

历史的经验告诉我们，产量攀升时最大的问题是与品质的矛盾问题。过去生产过和不能有效受控，而品质监控又不能及时反映品质状况，品质状态缺乏品质的数据评价，而是粗放的模糊描述，导致在生产过程中不清楚品质水平，不能自我约束，自我控制，导致发动机出厂以后才暴露出大量的问题。基于前车之鉴，xx年我们采取动态检查品质，动态评定品质，动态解决品质问题，用准确的数据描述并预测未来用户使用的品质。

对应这种想法，采用了动态品质与碰头制度，解决当天现场发生的和潜在要发生的品质问题。动态品质与评审，周汇总评价，适时分析出品质的状态和要改进的方面。工艺纪律的针对性检查和未定的评审，解决当前热点问题使生产过程可靠控制。将过去经常存在的问题警示化发给基层，强调控制的重点。厂内周品质故障分析会，与车厂的信息绿色通道等措施，均对品质的即时、准确、存放、有数控制起到了积极的作用。

20xx年的品质指标（外场在线故障率、厂内试车故障率、废品损失率、三包故障率）中，前三项xx年较以前有长足的进步，但三包故障率指标完成的不好，究其原因一方面与三包故障期的延长有关，而更重要的一方面是我们新产品的可靠性和寿命确定还有较大的差距，需要我们不懈努力。

2、产量压力较大的情况下，狠抓了新品研究的工作

xx年新品的研制项目比较多，既有对现有新产品的改型换代长远发展的新产品，如xxx发动机和xx系列前驱动变速器，又有研制和生产同时进行的，如超短发动机新产品，在新产品研制上，除了教育干部职工提高对新产品的高度认识外，主要强调了制定计划的科学性、合理性、现实性。强调执行计划的严肃性。年初在制定计划时深入细致的分析研究，使计划比较符合实际，在执行过程中即时检查，协调出现的问题，强调任何单位、任何个人不能以任何理由不按计划完成试制任务，提高了计划的严肃性。另外，定期与工具厂的新品例会等及时解决出现的问题，保证计划的顺利实现。

20xx年完成xx样机1台的研制，超短发动机批量生产，前驱变速器主要零部件均在制造过程中，xx变速器改进五档型进入批量生产。

3、技术准备工作和新产品结构的调整工作

技术准备工作先行于生产，技术准备工作要有预见性，要有前瞻性，敏感地准确预测市场的变化，做好前期的能力储备，为生产量的提高留下一定的提前期。对发动机从零件到装试线进行生产线和逐工序测评，并结合新产品结构调整和经济性分析，对生产线进行补充完善，专项技术改造，涉及组织结构调整和新产品结构调整的生产线进行坚决的调整，对204车间齿轮线进行调整和专项技术改造，对207和212车间曲轴线进行合并调整，对x和x车间冲压焊接线进行了合并调整，这些，均使资源进行了优化配置，发挥了资源的效益。

4、技术改造工作

完成1、95亿元xx二期双加工和零部件生产的新产品规划工作，配合x研究院完成可行性研制报告，进行初步设计。对零部件的生产和生产线进行反复的调研和设计，并与国内外厂家进行大量的交流，即将建成前驱变速器壳体线，齿轮线和xx发动机的毛坯生产线。

对超短机的专用零部件进行生产线的设计，建成缸体专用补充生产线，机油泵壳体生产柔性线和吸气管柔性线，超短机的装配试车线。完成前驱变速器的装配线。新的缸体线协调，厂内安装和调试。

5、其他工作

20xx年完成技术攻关项，品质攻关工作项，对压盘，油封漏油，齿轮折断，涨紧轮响，分离轴承异响等项外场的重大品质故障攻关取得明显的成效。狠抓了售后服务工作，强调以人为本的服务，改善软硬件服务状态。与车厂建立了定期的售后服务走访制度，沟通了和车厂的关系，为整机营销提供了保证或消除部分障碍。牵头与韩国两家公司进行了合资的谈判工作。

6、不足之处

自身的能力和水平有一定的差距，在协助总经理主管的工作方面没有创新性的工作。对技术中心的工作未起到应有的作用。品质改进工作尤其外场重大故障率的解决方面指导和领导的不到位，成效不显著。技术进步工作还比较薄弱，技术进步给生产和经营带来的贡献不大。技术人材的培养，开发技术的掌握、新项目新技术的掌握还有较大的差距。

7、20xx年重点工作

首先要抓好上产量的品质稳定和品质稳中提高工作，对外场的主要故障要解决好，其次抓好新新产品的研制和新新产品生产准备建线工作。重点抓好xx前驱动变速器的工作。抓好生产线的整体规划工作——新新产品建线，老产品进一步提高生产能力，日产达1300~1500台。老线的新产品结构调整工作。抓好新缸体线转产工作。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com