

# 电话质检工作报告

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 电话质检工作报告篇一

根据公司通知要求，下面我将20xx年质检科和我本人的学习、工作等方面情况向大家作个汇报。

首先我把近一段工作情况介绍给大家：

我从八月份到单位上班，当时质检科及化验室还未筹建，质检科在食品生产企业来说是一个非常关键部门，一个食品企业的食品安全能否正常发展走向正规，质检科与化验室的建设起到决定性的作用。当时的我压力很大，原来虽然从事过食品安全管理工作，但一个企业和一个企业的具体事物不同，在管理和执行的各种标准也不同，为此在前期阶段，我经常上网查阅资料，搜集国家标准，向同事们了解公司产品的相关知识，在不断的摸索中寻求我们公司的一套质量管理体系和检验方法。

在过去的食品安全管理中运用的管理模式是不让不合格的产品出厂，随着时代的发展和食品管理理念的改进，食品安全由结果管理过度为过程管理。为此我运用“22000”食品安全质量管理模式，进行全程控制，制定出了原料验收标准、生产前期准备注意事项、生产期间的相关事宜、生产过程中的食品安全、生产过程中的关键控制点控制。我公司是一个新建立的公司，为保障我公司能达到生产条件符合要求，在基地建设方面进行认真探索，为了保障车间的生产条件符合卫

生要求，对车间的消毒设施、人员如何防护、卫生管理提出合理的要求，有不少建设性建议得到公司采纳。

基本完成各种记录的编辑。

。检验工作是质量管理基础，没有检验数据就没有产品质量控制。然而我公司刚起步，我来公司时，没有检验员更别说检验室和检验设备。经过多方努力寻觅检验人员；为保障检验项目完成，上网络查阅资料，制定检验方法；到运城市购买检验设备。现检验科能完成我公司产品标准中规定的全部检验项目。同时完成了检验科易制毒化学品的审批。

□qs认证是每一个食品企业必备的条件，只有取得qs证书，我们的产品才能上市场销售。为了保障我公司顺利取的证书，我先自己做资料后，多次去运城请专家审阅资料，于11月13日通过审核组审核，到目前为至虽说没有取得证书，但我们的产品已经顺利的上市销售。同时完成了条码的注册。

一、主要原材料、辅助原材料验收：抽查有时不能及时化验，存有漏检，没得到有效控制。（建议1. 人员配备不足2. 验收制度程序存在问题3. 采样批量没确定好，采样时机没掌握好4. 管理力度不够。完善验收制度程序，加大抽查力度由质检员填写原材料进货一览表，并控制抽样频次，对质量稳定的选择为合格供方）。

2包装验收：验收还不规范。（1. 验收标准存在问题2. 个人素质有欠缺3. 培训不到位）。

3成品验收不规范，验收制度需完善主要是抽样方法不规范1. 验收程序不规范2验收标准，质量处罚制度不完善加强人员培训）。

二、库房不合格品管理不到位，主要是处置不及时，没能得到有效的控制。

三、车间质量管理力度不强。由于在过去一段时间没有更多的时间去管理车间产品质量，造成了车间有生产，质检无人管的局面。

四、自己的知识面狭窄。由于质检中心工作涉及的部门多牵涉面大，在工作中感到自己知识匮乏。

一、进一步配备质检人员，确保满足工作需要，结合本部门工作需要,及时向提出员工招聘需求，补充质检队伍，确保满足工作需要。

二、加强质量检查、分析加强日常监督检查，确保质检员能及时准确地掌握产品、原料的质量情况，防止不合格原材料投入使用和不合格成品转入下一道工序，预防质量事故的发生，提高顾客满意度。

同时加强质检人员培训。制定质检部员工年度培训计划，以制度、标准、基础知识、管理知识、技术操作培训为主。

三、产品的质量检验，完善质量管理文件，确保文件及时准确地为质检部工作的展开提供指导进一步完善产成品、原材料的验收程序，完善成品验收制度，处罚制度，包装材料验收标准。

四、加强对化验员工作情况的监督，每月对化验员的检测准确性、完全性进行一次考核，防止错检、漏检现象的出现，检验准确率达到98%。

五、不合格品得到及时准确地控制和处理，进一步理顺不合格品处置渠道。对出现的不合格信息及时准确地向相关部门传递，确保不合格品能得到及时准确地处理，防止不合格品非预期使用或销售。

六、加强自身学习。从事这份职业以来，现在感觉到压力越

来越大，分析原因主要是自身知识面狭窄，只有不断的学习才能适应现在的工作。

以上是我们质检部下一步工作目标计划、及措施，不当之处敬请大家批评指正，道路是坎坷的，前途是光明的，我坚信我们质检部的工作在领导及同事们的帮助下，会提升到一个崭新的台阶，为沐风公司的前期创业而做出应有的贡献。

质检中心

## 电话质检工作报告篇二

1. 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。
2. 报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performa invoice 给客户做正式报价。
3. 得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order□
4. 下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。
5. 业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。
6. 下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可

下达生产通知，通知工厂按时生产：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7. 验货：在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

8. 制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

9. 发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

10. 确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

选择进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉 sales

confirmation□commercial invoice 等各种单据是基本的。通过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

## 电话质检工作报告篇三

根据公司通知要求，下面我将20\_\_年质检科和我本人的学习、工作等方面情况向大家作个汇报。

首先我把近一段工作情况介绍给大家：

我从八月份到单位上班，当时质检科及化验室还未筹建，质检科在食品生产企业来说是一个非常关键部门，一个食品企业的食品安全能否正常发展走向正规，质检科与化验室的建设起到决定性的作用。当时的我压力很大，原来虽然从事过食品安全管理工作，但一个企业和一个企业的具体事物不同，在管理和执行的各种标准也不同，为此在前期阶段，我经常上网查阅资料，搜集国家标准，向同事们了解公司产品的相关知识，在不断的摸索中寻求我们公司的一套质量管理体系和检验方法。

一、在产品质量保障方面。在过去的食品安全管理中运用的管理模式是不让不合格的产品出厂，随着时代的发展和食品管理理念的改进，食品安全由结果管理过度为过程管理。为此我运用“22000”食品安全质量管理模式，进行全程控制，制定出了原料验收标准、生产前期准备注意事项、生产期间的相关事宜、生产过程中的食品安全、生产过程中的关键控制点控制。我公司是一个新建立的公司，为保障我公司能达到生产条件符合要求，在基地建设方面进行认真探索，为了保障车间的生产条件符合卫生要求，对车间的消毒设施、人员如何防护、卫生管理提出合理的要求，有不少建设性建议得到公司采纳。

基本完成各种记录的编辑。

二、在化验室筹建方面。检验工作是质量管理基础，没有检验数据就没有产品质量控制。然而我公司刚起步，我来公司时，没有检验员更别说检验室和检验设备。经过多方努力寻

觅检验人员；为保障检验项目完成，上网络查阅资料，制定检验方法；到运城市购买检验设备。现检验科能完成我公司产品标准中规定的全部检验项目。同时完成了检验科易制毒化学品的审批。

三、在做qs认证方面□qs认证是每一个食品企业必备的条件，只有取得qs证书，我们的产品才能上市场销售。为了保障我公司顺利取的证书，我先自己做资料后，多次去运城请专家审阅资料，于11月13日通过审核组审核，到目前为至虽说没有取得证书，但我们的产品已经顺利的上市销售。同时完成了条码的注册。

四、在完成上述工作的同时，完成了检验科微生物的检验工作、部分原料的验收工作和日常质检任务。

一、主要原材料、辅助原材料验收：抽查有时不能及时化验，存有漏检，没得到有效控制。（建议1.人员配备不足2.验收制度程序存在问题3.采样批量没确定好，采样时机没掌握好4.管理力度不够。完善验收制度程序，加大抽查力度由质检员填写原材料进货一览表，并控制抽样频次，对质量稳定的选择为合格供方）。

二、库房不合格品管理不到位，主要是处置不及时，没能得到有效的控制。

三、车间质量管理力度不强。由于在过去一段时间没有更多的时间去管理车间产品质量，造成了车间有生产，质检无人管的局面。

四、自己的知识面狭窄。由于质检中心工作涉及的部门多牵涉面大，在工作中感到自己知识匮乏。

一、进一步配备质检人员，确保满足工作需要，结合本部门工作需要,及时向提出员工招聘需求，补充质检队伍，确保满

足工作需要。

二、加强质量检查、分析加强日常监督检查，确保质检员能及时准确地掌握产品、原料的质量情况，防止不合格原材料投入使用和不合格成品转入下一道工序，预防质量事故的发生，提高顾客满意度。

同时加强质检人员培训。制定质检部员工年度培训计划，以制度、标准、基础知识、管理知识、技术操作培训为主。

三、产品的质量检验，完善质量管理文件，确保文件及时准确地为质检部工作的展开提供指导进一步完善产成品、原材料的验收程序，完善成品验收制度，处罚制度，包装材料验收标准。

四、加强对化验员工作情况的监督，每月对化验员的检测准确性、完全性进行一次考核，防止错检、漏检现象的出现，检验准确率达到98%。

五、不合格品得到及时准确地控制和处理，进一步理顺不合格品处置渠道。对出现的不合格信息及时准确地向相关部门传递，确保不合格品能得到及时准确地处理，防止不合格品非预期使用或销售。

六、加强自身学习。从事这份职业以来，现在感觉到压力越来越大，分析原因主要是自身知识面狭窄，只有不断的学习才能适应现在的工作。

以上是我们质检部下一步工作目标计划、及措施，不当之处敬请大家批评指正，道路是坎坷的，前途是光明的，我坚信我们质检部的工作在领导及同事们的帮助下，会提升到一个崭新的台阶，为沐风公司的前期创业而做出应有的贡献。



# 电话质检工作报告篇四

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。

## 一、 实习时间、地点

时间□20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

地点□x公司

## 二、 实习目的与任务

实习目的：

1. 通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。
2. 通过本次实习 使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程
3. 通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。

## 三 、 实习要求

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

#### 四 、 实习形式

以顶岗实习为主以及参加公司组织的培训。

#### 五 、 实习内容

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港电子有限公司成立于20xx年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。xx公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使xx公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷” “实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货顶级供应商。

3月3号，我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

1. 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给业务部，做一些细节上的了解。
2. 报价：业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等□performa invoice 给客户做正式报价。
3. 得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order□
4. 下生产订单：得到客人的订单确认后，给工厂下订单，安排生产计划。
5. 业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按“出口合同审核表”的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。
6. 下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：
  - 6.1：如果是l/c付款的客户，通常是在交货期前1个月确认l/c已经收到，收到l/c后应业务员和单证员分别审查信用证，检查是否存在错误，交货期能否保障，及其他可能的问题，如有问题应立即请客人改证。
  - 6.2：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。
  - 6.3：如果是放帐客户，或通过银行d/a等方式收汇等，需经理确认。
7. 验货
  - 7.1：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。
  - 7.2：如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划划部。
  - 7.3：如

果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知工厂。

8. 制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件(应由业务跟单员制作，交给单证员)。

9. 商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

在不知经历了多少次面试之后，终于有让有了工作的机会，带着兴奋和激动，我开始了我的实习工作。以下是我的实习报告总结，敬请各位提出宝贵意见。时间流逝，我的实习将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到这里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。经过两个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

## 电话质检工作报告篇五

作为工程技术人员，不但要用到大量的专业知识，还需一定的现场经验和必要的业务能力来支配和协调班组。所以这一年施工现场的质量管理工作使我受益匪浅。

做好事前控制工作，预防及消除施工隐患存在。在工程开工前，全面熟悉施工图纸，参加设计院的图纸会审活动，结合工程实际、国家质量验收规范的要求参与编制专项施工方案、质量技术交底，严肃、认真的指导班组工人作业。

做好现场监督工作，发现及纠正施工中存在的问题。配合施工员对工程质量作全面的检查，对施工中出现的問題及时提出、纠正。对特殊工序的施工工艺的施工进行全过程跟踪检查，确保每道工序合格质检员个人工作总结质检员个人工作总结。在基础接地焊接时，会经常出现未按设计要求焊接，或整体不贯通、错焊、漏焊、焊面不够或焊渣不清理的问题，我们应在施工前对施工班组进行详细的技术交底，一般按最外圈的钢筋，在底筋处焊接，为防止中途焊接错位，应沿着钢筋方向徒步标记，注意双面焊接，搭接面不小于 $6d$ 若单面焊接，搭接面不小于 $12d$ 扁钢、角钢、圆钢等的符合标准图集，在交底时可附图集。室外的接地电阻测试的端子未按要求施工，在设计无要求的情况下，在每个建筑物外设不少于两处，预留100接线盒，采用打眼的镀锌扁钢一侧与主筋连接，一侧预留在盒内，在竣工时，盒外安装白色面板贴红色接地标志。

1、每一批材料计划进场时，我们对其进行数量、外观的检查，观察材料是否在运输过程中有损坏，必要时对阀门、散热器等设备进行水压试验，以确保其满足使用要求。

2、我们必须在监理工程师旁站下对原材料按规定频率和方法取样检验，监理工程师也应同时进行取样抽检。施工单位检验合格后按照规定向监理工程师上报该批材料的进场申请资料(附该批材料的材质单和试验检测资料)，监理工程师要对申请资料认真审查核对，并根据监理抽检试验结果决定该批材料能否进场使用。

材料的场内运输需制定合理计划并应作为施工组织设计的一部分统一考虑，现场施工必须按照计划执行。

在一年的工作中，本人也深深地体会到个人的不足：现场经验不足、管理协调手段不够强硬、在外交方面缺乏主动性等等。为此，在未来的工程管理中，我将继续认真钻研业务，虚心学习，提高业务及外交能力，掌握更深的知识及技

术。

公司的人性化管理，注重员工技能的培养，以及集体员工之间的相互关心，良好的企业氛围。工程管理是企业产品质量的保证，优质的产品的生产过程及产品本身都是企业最好的对外展示的窗口，对树立企业品牌有着至关重要的作用，安全是企业发展的根本保障，关系到社会和谐和员工的家庭幸福，公司应进一步加大对质量和安全的监管力度，定期组织各分公司质量、安全管理人员对各项目进行质量安全评比，鼓舞前进，鞭策相对薄弱的分公司，让各分公司共同发展。