
质量决定企业利润

一、课程收益

- 1、深刻了解质量和利润的关系，从而明确企业经营管理的思路
- 2、掌握如何有效进行质量管理的思路、方法，从而使企业利润最大化

二、课程参训对象

制造型企业董事长、总经理、副总经理、各部门经理、主管、工程师、车间主任

三、培训时间

12小时/2天

四、培训方式

讲授+提问+现场演练

五、课程内容

第一章、质量的原理与思考方法

（一）、质量的三要素

1、产品质量

1.1、产品质量的定义

1.2、对产品质量的深刻理解

1.2.1、客户的分类及理解

案例讲解

1.2.2、客户要求的分类及理解

案例讲解

1.3、产品质量的四要素

1.3.1、策划质量

如何理解提问

1.3.1.1、策划质量对企业的重大意义及作用

从红绿灯规则来说明产品首先是策划出来的

1.3.1.2、策划质量结果的体现形式

1.3.2、设计质量

1.3.2.1、设计质量对企业的重大意义及作用

1.3.2.2、设计质量包括产品本身的设计、工艺设计及业务过程设计

1.3.3、制造质量

1.3.3.1、制造质量是一种符合性质量

1.3.3.2、制造质量就是要做到三按

1.3.4、售后服务质量

1.3.4.1、售后服务质量企业的重大意义及作用

1.3.4.2、售后服务质量案例分析

2、过程质量

2.1、过程质量的定义

2.2、对过程质量的深刻理解

案例讲解

3、社会质量

3.1、社会质量

3.2、对社会质量的深刻理解

案例讲解

第二章、质量与利润的关系

(一)、对利润的理解

1、计算利润的公式

2、产品报价的两种不同方式

2.1、产品报价的依据

2.2、产品报价是由产品质量要求决定的

2、对产品成本的理解

2.1、产品成本的组成

2.1.1、销售费用

2.1.1.1、销售费用的组成

2.1.1.2、销售费用多少很大程度上是由客户及客户要求决定的（策划质量）

2.1.2、研发费用

2.1.2.1、研发费用的组成

2.1.2.2、研发费用是由设计质量决定的

2.1.3、采购成本

2.1.3.1、采购成本的组成

2.1.3.2、采购成本很大程度上是由设计质量决定的

2.1.4、制造费用

2.1.4.1、制造费用的组成

2.1.4.2、制造费用是由设计质量和制造质量决定的

2.1.4、管理费用

2.1.4.1、管理费用的组成

2.1.4.2、管理费用是由过程质量、设计质量和制造质量决定的

2.1.5、财务费用

2.1.5.1、财务费用的组成

2.1.5.2、财务费用是由过程质量决定的

第三章、质量、利润分析法的有效运用

(一)、对客户要求的正确无误的识别、分析与确认

1、客户对产品的要求

1.1、性能、功能、安全等技术质量要求

1.2、使用环境、条件的要求

1.3、价格要求

1.4、运输、包装要求

1.5、对产品服务的要求

2、对公司有关过程运行的要求

3、对客户要求特别是常规还是特别要求，一般还是非常严格要求的分析

3.1、客户要求的提出，哪些方面比常规产品的成本高，为什么会高、高多少（报价的分析过程质量）

3.2、公司有能力能满足客户要求吗（质量、技术、进度、价格、服务等）

4、对客户要求的确认（各方面要求的确认）

（二）、制订客户订单或产品的质量、利润控制计划

- 1、为什么要制订产品质量、利润控制计划
- 2、在什么情况下才制订产品质量、利润控制计划
- 3、产品质量、利润控制计划的内容及组成
 - 3.1、产品设计制造的主要阶段
 - 3.2、各主要阶段的必须完成的工作内容
 - 3.3、各主要阶段的投入费用目标
 - 3.4、各主要阶段的必须完成的工作内容的具体措施
 - 3.5、各主要阶段的投入费用控制具体措施
 - 3.6、各项工作的主要负责人
 - 3.7、各项工作的完成时间
 - 3.8、工作及费用控制跟踪检查人
 - 3.9、工作及费用控制效果
- 4、产品质量、利润控制计划制订过程中主要注意事项
- 5、产品质量、利润控制计划讨论、修订、审核与批准

（三）、产品质量、利润控制计划的实施

- 1、做好实施前的所有准备工作
 - 1.1、控制计划的下发
 - 1.2、控制计划的培训与考核
 - 1.3、控制计划实施前的会议
- 2、产品质量、利润控制计划具体实施
 - 2.1、严格按计划实施

2.2、对实施过程中各种问题的反馈与解决

2.3、实施过程中注意事项

3、产品质量、利润控制计划具体实施检查

3.1、制订检查标准与检查计划

3.2、既查结果又查过程，既查效果又查费用

4、产品质量、利润控制计划实施总结

提问：总结什么、如何总结、总结后做什么