

莆田iso9000认证，莆田ISO9001质量管理体系认证机构收费价格报价

产品名称	莆田iso9000认证，莆田ISO9001质量管理体系认证机构收费价格报价
公司名称	厦门文鹤企业管理有限公司
价格	7000.00/件
规格参数	品牌:厦门文鹤 型号:ISO9001认证 产地:福建厦门
公司地址	厦门市集美区珩山街979号201室之一
联系电话	13459288341

产品详情

莆田iso9000认证，莆田ISO9001质量管理体系认证机构收费价格报价

莆田ISO9001认证哪里申请，莆田ISO9000认证审核中心，莆田ISO9001质量管理体系认证需要什么条件，需要哪些材料，周期多久，需要多长时间：

一、莆田ISO9001认证哪里申请？

ISO9001认证由第三方认证机构办法，可以找咨询机构协作办理，也可以找认证机构办理，都需要由咨询辅导机构来协作办理，认证机构不能对企业进行辅导。

二、ISO9001认证需要什么材料？

- 1、营业执照
- 2、经营许可证
- 3、经营地址的产权复印件或是租赁合同复印件
- 4、组织架构图
- 5、各部门负责人
- 6、计量器校准报告
- 7、产品第三方检测报告

8、产品自检报告

9、采购合同

10、销售合同

三、厦门iso9001质量管理体系认证需要什么条件：

1、体系运行满3个月

2、完成内审和管理评审

四、孔子三季人的故事：

有，孔子的一个学生在门外扫地，来了一个客人问他：“你是谁啊？”他很自信地说：“我是孔老先生的弟子！”客人说：“那太好了，我能不能请教你一个问题？”学生很高兴地说：“可以呀。”

客人问：“一年到底有几季啊？”学生心想，这种问题还要问吗？于是便回答道：“春夏秋冬四季。”客人摇摇头说：“不对，一年只有三季。”“哎，您搞错了，四季！”“三季！”较后两个人争执不下，就决定打赌：如果是四季，客人向学生磕三个头，如果是三季，学生向客人磕三个头。

恰好孔子从屋里走出来，学生向前问道：“老师，一年有几季？”孔子看了一眼客人，说：“一年有三季。”这个学生快吓晕了，可是他不敢马上问。客人马上说：“磕头，磕头！”学生没办法，只好乖乖地磕了三个头。

客人走后，学生迫不及待地问：“老师，一年明明有四季，您怎么说只有三季呢？”

孔子说：“你没看到刚才那个人全是都是绿的吗？他是蚂蚱，蚂蚱春天生，秋天就死了，他从来没有见过冬天，你讲三季他会满意，你讲四季吵到晚上都讲不通。你吃点亏，磕三个头，无所谓。”

五、经营成功与否，取决于看不见摸不着的人心。

一、内部管理

对内部的管理决定于公司的领导、内部细化部门预算、学会经营数字及培养员工。

（一）领导

一个组织的命运由这个组织的管理者决定。而领导需要具备：

1.掌握哲学

凝聚人心，经营者的人格十分重要。要把大家的心归结到一起，必须受到部下的信赖和尊敬。要在经营过程中把自己的哲学反反复复的向干部们阐述；对于认同、喜欢这些想法的人，只要他们认真努力，就要爱护、培养教育，增加向他们这样的干部。但，嘴上说的好听的人往往靠不住，真正可靠的人是那些默默工作，埋头苦干的人。

领导如果不学习哲学，判断基准就会动摇，缺乏主见，容易被周围的人的意见所左右，变成一个只会调和和妥协的人。提升哲学能力方面可以阅读提升心性的哲学和宗教方面的书。

2.贯彻经营理念

企业是无生物，在哪里原本没有生命和意识。只有当领导等管理者将包括自己的人格在内的思想和思考注入企业，原本无生物的企业才孕育了生命。

理念，不是靠员工制定的，是靠领导持有的哲学，是由领导自己制定。必须明确，作为经营者，你究竟准备如何经营企业。需要给员工讲述清楚自己经营企业的思维方式。领导的想法和方针必须获得员工们的赞同和支持。要抱有“我必须守护企业”、“利他”等信念。以正确的方式贯彻到底。不考虑对方立场的人所建立的企业，也只能是只考虑自己利益的企业。

3.领导责任

所谓经营，首先是经营者的工作；经营者要付出不亚于任何人的努力。领导需要“哪怕没有一个人追随，我也要干”的勇气和责任。对于无法追随的着去干新事业的员工，请他辞职。如果还是抱有一种扭曲的同情心，那么就什么也干不了了。管理过程中如果容忍相关的状况存在，本身就存在问题；虽不能说员工反抗公司，但人心已经叛离，凝聚力已经丧失。

公司确实遇到困难，必要时从经营干部开始减工资，采取各种办法，努力让企业生存下去。无论发生什么都不能舍弃员工。领导要承担全部责任，拼死努力。要站在一线，拼命努力削减各种经费；对于周围可能的订单要尽全力争取。不能总等客上门，而是要在自己的产品上下功夫并主动推销。对于公司出现的问题，要想出好办法，提出方案，试行。如果等下面的人提案，那就晚了。需要问的是：“这样做才好”，“这么做，你认为如何？”

经营者是孤独的。但养活哪怕10名、20名员工都是非常了不起的事；所以说守护员工的生活、让大家有事做，有饭吃就是很了不起的行为。经营者，是在做高尚的事情，应该抱有自豪感继续努力。

4.薪酬水平

大幅度提升经营者的报酬，把经营者与员工之间的差距拉得太大，这不是好事。领导的工资公式：毛利-人工费-正常成本=领导工资。

领导需要增加的是金钱之外的其他东西，例如，喜悦、信赖等。喜悦来自于信赖，信赖胜过金钱。关心员工的生活，让包括他们家庭在内的人都幸福。从这个过程中获得喜悦，绝不是金钱和物质所能替代的。若心里只有自己，谈工作也顾不上维护自己的人，不合适当领导。谋取巨额报酬，以显示自己多么了不起，这是动机不纯。领导的器量决定了公司的状况。

5.经营者的自信，

经营者的自信，可以叫作经营者贯彻实现自己意志的力量；也就是洞穿岩石般的坚强的意志，这可以决定公司可以走多远，多久。

（二）学会经营数字（即经营利润表）

如果企业做不出10%的利润率，就不能说正常的企业经营。另外，在高利润的情况下增加企业内部留存，以防不测。利润好的时候对多出的钱的具体用处做好说明。

管理者需要学习簿记和会计，要理解其中的意义。

（三）内部细化部门预算和透明化经营数字

管理过程中需要收集各单位的数据，介入进去，详细分析，对经营计划做出修正。对于每一个部门，都独立核算，让各部门负起各自的责任。另外，所有的经营情况都要公开，各部门独立核算利润表，发给全体员工看；让全体员工知道。建立犹如“玻璃般透明的经营”。通过分部门核算，全体员工都会把数

字看作自己的问题，并采取行动加以改善。

（四）培养员工

每个人都有各自的想法是理所应当的，应该是通过对话和讨论取得一致，把大家的力量在相同的方向凝聚起来。要求员工站在经营者同样的高度来思考经营上的问题。即培养具备经营者意识的人才。现实中也并不存在称心如意的培养人才的方法；但可以退而求其次，让“小将”积累经验，不断成长。

要不厌其烦的同员工交流，与他们一起学习；不要急躁，必须进行坚忍不拔的努力；要员工达到像你一样的程度是不可能的，但像你接近，靠拢是可能的。

管理过程中注重实绩，也要注重追究这个环节。检查追究的过程中进行详细的分割，把经营项目细分，使实际经营分店的人能够看清楚经营的真实状态，找到相应的责任人，不厌其烦的进行严格教育（实战中训练）。

中层不干时，就越过他，告诉基层员工“我和你一起干”，不要怕打乱组织，通过培养基层人员，替换守旧的中层。正是那些想尽量回避同经营者接近的员工，才是经营者较需要加以教育的人。

公司举办各种活动，必须全员参与。如果没能把全体员工团结在一起的企业，举办活动时马上就可以见分晓。

（五）明确指令

上意下达，要有相应的形式和规则，但这些都必须明确。

二、外部管理

外部管理方面是制定短期目标、提升销售技能、定价策略

（一）制定短期计划

可不制定中长期计划，如果要，只制定一年的短期计划。全力以赴的做好过好。

（二）提升销售技能

思考完善销售方式，提升销售力，加强销售的力度，作出实绩。推销不仅是需要商品，还有商才，智慧，实绩，自信。过程中需要磨练自己擅长的技术；自己公司擅长的技术、特长是什么、强项是什么？要持续提升特长和长项。

（三）多元化、多角度开创新的工作

开创新工作的过程中需要：

- 1.拼命思考如何接二连三的展开新事业，从而将整个事业拓展。
- 2.不断思考从多角度、多方面开展事业。多角度就是接二连三地开展与本行业不同的事业。多方面是市场不限于在本国内；国内，国外，国际，欧洲、亚洲等。
- 3.意识到拓展新事业需要付出几倍的努力。要让企业获得发展，要让企业经营稳定，多元化是必须的。除了现在做的事业之外，需要不断出手去做新的事业。若等到本行业不行的时候再出手新的事业，为时已晚。

