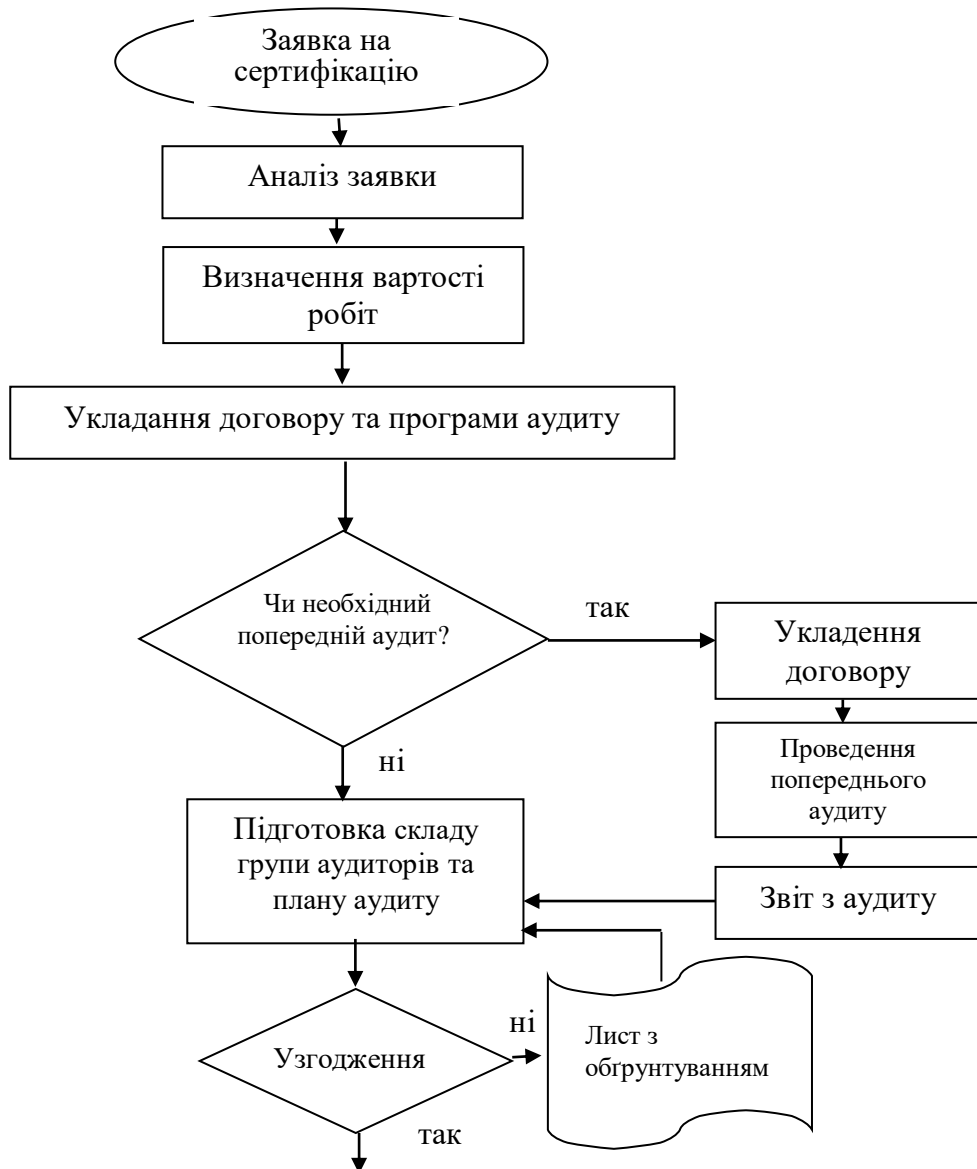


СХЕМАТИЧНИЙ ВИТЯГ

з процедур «Процес продажів», «Підготовка до аудиту», «Проведення аудиту», «Сертифікаційне рішення та ресертифікація»



Етап 1:

- а) перевірити задокументовану інформацію системи менеджменту;
- б) оцінити стан ділянки клієнта та провести співбесіди з персоналом для визначення готовності до 2 етапу;
- в) проаналізувати стан клієнта та його розуміння щодо вимог стандарту, зокрема стосовно визначення ключових характеристик або суттєвих аспектів, процесів, цілей і функціонування системи менеджменту;
- г) зібрати необхідну інформацію щодо сфери системи менеджменту, включаючи:
 - ділянки(нок) клієнта, процеси та обладнання, встановлені рівні контролю (зокрема у випадках клієнтів з розгалуженою структурою), застосовні законодавчі та регуляторні вимоги.
- д) проаналізувати розподіл ресурсів для проведення аудиту 2 етапу і погодити з клієнтом деталі 2 етапу;
- е) забезпечити конкретизацію планування аудиту 2 етапу;
- ж) оцінити, чи планують і провадять внутрішні аудити і аналізування з боку керівництва, і чи ступень запровадження системи менеджменту підтверджує готовність клієнта для аудиту другого етапу.

Уточнення плану аудиту та складу групи аудиторів

Етап 2 (головний аудит)

Оцінити запровадження, зокрема результативність, системи менеджменту клієнта. Аудит другого етапу потрібно проводити на місці(ях) розташування клієнта.

Звіти аудиторів

